

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（営業担当）	・新商品の発売に伴い、スマートフォン需要も高まり、販売台数を大きく底上げする。
		やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・ここ数か月は買い控えが厳しいものの、年末に向け必要なものは購買するように、市場も活気づき、販売数、来客数とも上がってくる。
		百貨店（売場主任）	・株安、経済状況の不安定さなどはあるが、顧客の消費に対する意欲は減退しているとは思われない。冬物商材も、エコでの販売分がプラス要素として見込まれる。
		家電量販店（経営者）	・震災の影響や地上放送のデジタル化による反動も薄くなり、太陽光発電などの節電関係の注目度合いが上がっている。回復傾向に向かうのではないかとと思われる。
		乗用車販売店（経理担当）	・スモールハイブリッド車の発売が予定されているので、購買意欲促進効果の一助になればと期待している。冬のボーナス商戦と合わせて受注促進に努めたいが、タイの洪水の影響がこれから東日本大震災と同様に出てくるのではと懸念している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・普通の生活に必要なもの、冬に向けては暖房用品、暖房用具などはすでに動き始めているので、冬本番に向けては、堅調に推移すると予想している。
		一般レストラン（店長）	・来客数の増加により底を打った感があり、客単価も上昇傾向にあることから明るさが見える。
		タクシー運転手	・長期予報によれば、12月になれば例年どおり寒くなり、雪も降り、足元が悪くなるとされ、また、忘新年会などもあり、現状と比較すればタクシーを利用する機会は多くなるう。
		通信会社（職員）	・全国的に冬の賞与支給の見込みもよいと聞いていることから、若干の消費意欲向上が期待できる。
		通信会社（社員）	・スマートフォンを始めとした携帯電話の新機種の発売によって改善した消費者の購買意欲に衰えは見られない。
		住宅販売会社（従業員）	・第3次補正予算案が閣議決定され、住宅エコポイントの再開が位置づけられたので、客の動きがでてきそうである。
	変わらない	商店街（代表者）	・今後もテナント出店の引き合いが続くような気配である。
		商店街（代表者）	・これから寒くなるにしたがって、また節電意識が高まると、例年並みの人出は見込めそうにない。今も、消費の冷え込みを痛感している。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・しばらくは今の状況が続く。半年ほど先の話だが、タイの洪水の影響により冷凍エビ類が品薄となり値上がりが見込まれる。
		百貨店（営業担当）	・2～3か月先は、冬物のプレセール、オープンセールの時期になるが、買いためや安いからもう一点購入するという態度にまではいかないとと思われる。買物はしたいという意欲はあるので来客数は見込めるが、売上にまではつながらない。
		百貨店（営業担当）	・客層で一番多い高齢者の不安材料は年金問題であり、今必要としないものは極力買い控えておく消費態度がみられる。例年だと、冬のファッショントレンドやイエナカ消費がみられるが、現状の動きを見ている限りでは動きが弱い。
		百貨店（売場担当）	・冬に備えて、寒さ対策、節電に対する意識が非常に高いように感じる。ウォームライフ、防寒という言葉を意識し、準備を進めている人が目立っている。ただし、価格、機能性を十分に見極め、慎重に購入している客が多い。
		スーパー（総務担当）	・円高による好材料がまったく感じられない。TPPも先の話とはいえ期待と不安では不安が先立ちそうに感じる。消費税アップも同様である。ただし2～3月後では現状どおりと思われる。
スーパー（総務担当）		・高単価商品は相変わらず売行きが悪いため、景気が上向くとは考えづらい。	
コンビニ（経営者）		・客単価は前年を維持しているが、たばこの要因が大きく、ほかの商品は下降気味である。このままでは売上、利益ともにいい方向に向かず、売上を維持するのが精いっぱいである。主力の弁当などについても販売数、売上とも上がっていくことはなく、単価は下落傾向にある。	
コンビニ（経営者）		・年末に向けて、クリスマスケーキやおせちなどの売行きに左右されるため、なかなか予想がしにくいものの、通常の商品については例年どおり推移するであろう。	

コンビニ（店長）	・これからクリスマス商戦に入るが、前年が芳しくなかったため、伸びてもらいたい期待感はあるものの、消費が冷え込んでいるため、例年どおり推移するものと予想している。												
コンビニ（店舗管理）	・円高基調で、工場で働く人の消費行動が低下したままである。												
衣料品専門店（経営者）	・食事や休日の外出などは抑えていないが、スーツについては、金に困っているわけではないが、持っているもので済ますという話を取引先の銀行員から聞いた。これでは景気が上向くはずがない。												
衣料品専門店（経営者）	・景気が悪いという状況が続いているため、最近では、これが普通感覚になってしまっているが、極端な買い控えもないように思われる。												
衣料品専門店（総括）	・景気の先行き不透明感は変わらず、無駄な消費は増えない。												
乗用車販売店（経営者）	・車購入に対して慎重な意見を多く聞いている。将来的に車歴が長くなりそうな話も多く、今後の新車需要、買換え需要に期待できない。												
高級レストラン（スタッフ）	・大きな変化は期待できないが、ゴールデンウィーク後の約半年間は安定しており、例年の集客を上回っている。過去10年はない推移となっている。												
観光型旅館（経営者）	・特に個人客の予約の間際化が進んでおり予約状況が読めない。そのため、ダンピングをして予約を取るが、我慢するか非常に判断に迷う。一方、団体客やグループ客については、予約数からみると現状どおり推移するであろう。												
観光型旅館（スタッフ）	・10月以降の予約保有も12月を除き3月までは、104%から150%の前年同月比増加となっている。												
都市型ホテル（スタッフ）	・欧州の動向が企業の受注状況にどの程度影響を与えるか不明である。このまま推移するとすればマイナス要因とはならないであろう。したがって、企業利用は引き続き単価を低く抑える傾向が続き、また、今後目立った改善要因も無いため大きく変わることは無い。												
旅行代理店（従業員）	・コンベンションをはじめ展示会や会議・研修・セミナー開催などの法人のMICE需要案件が回復しない限り、現状のまま推移するであろう。金融市場や政局、気候が安定し、東日本大震災から1年が経過する来年3月以降には、法人需要を始めとした力強い需要回復を期待したい。												
通信会社（営業担当）	・スマートフォンをはじめとして新商品の発売もあるが、大きく変わると思えない。												
通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種種の販売が見込めるので、冬商戦に期待したい。												
通信会社（役員）	・例年、年末に向けてケーブルテレビ・インターネット契約の獲得が増加する傾向にあり、今年も年末キャンペーンを実施する中で、獲得の増加を期待している。												
競輪場（職員）	・年末にビッグレースを控えているが、それ以外は目新しさが全く無く、今後も引き続き厳しい状況が続くと予想される。												
美容室（経営者）	・テレビ、新聞などの景気に関する報道で悲観的なものも多く、主たる客層である主婦層をはじめとして、消費気運が盛り上がりがない。												
やや悪くなる	<table border="1"> <tr> <td>商店街（代表者） 一般小売店〔事務用品〕（営業担当）</td> <td>・天候による出遅れは、通常では回復できない。 ・年末の見込みがないのはもちろんだが、東日本大震災の影響、タイの洪水の問題など生産拠点が海外を含み被災地にあるメーカーからの商品供給が難しい。需要があっても物の供給ができないことがある。</td> </tr> <tr> <td>スーパー（店長）</td> <td>・今月に入り、天候不順、放射能問題などから入荷状況が不安定になっている。特に野菜の価格高騰により客の買物動向に変化がみられ、今後も景気回復につながる見込みが無い。</td> </tr> <tr> <td>スーパー（店長）</td> <td>・景気が回復する要素が見当たらない。年金の問題、復興財源も含めた増税などが大きくのしかかり、買い控えや貯蓄に回す消費者が多くなってきているのではないかとと思われる。</td> </tr> <tr> <td>スーパー（店長）</td> <td>・自社カードの割引デーに偏って来店客が多い。また、割引企画日にまとめて購入するといった動きがまだ見ることができ、上向いていく状況は感じられない。</td> </tr> <tr> <td>家電量販店（店長）</td> <td>・売上をけん引していたテレビの苦戦が今後も強いられる。レコーダーなどの録画機でもカバーしきれない。</td> </tr> <tr> <td>乗用車販売店（経営者）</td> <td>・購入条件に過敏な状況は変わっていない。ローンやリースの金利、手数料やメンテナンスの保証延長など先行きの事柄もしっかり確認してからクロージングとなるケースが増加している。それだけライバルとの比較項目が増えており、商談が長引く原因となっている。</td> </tr> </table>	商店街（代表者） 一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・天候による出遅れは、通常では回復できない。 ・年末の見込みがないのはもちろんだが、東日本大震災の影響、タイの洪水の問題など生産拠点が海外を含み被災地にあるメーカーからの商品供給が難しい。需要があっても物の供給ができないことがある。	スーパー（店長）	・今月に入り、天候不順、放射能問題などから入荷状況が不安定になっている。特に野菜の価格高騰により客の買物動向に変化がみられ、今後も景気回復につながる見込みが無い。	スーパー（店長）	・景気が回復する要素が見当たらない。年金の問題、復興財源も含めた増税などが大きくのしかかり、買い控えや貯蓄に回す消費者が多くなってきているのではないかとと思われる。	スーパー（店長）	・自社カードの割引デーに偏って来店客が多い。また、割引企画日にまとめて購入するといった動きがまだ見ることができ、上向いていく状況は感じられない。	家電量販店（店長）	・売上をけん引していたテレビの苦戦が今後も強いられる。レコーダーなどの録画機でもカバーしきれない。	乗用車販売店（経営者）	・購入条件に過敏な状況は変わっていない。ローンやリースの金利、手数料やメンテナンスの保証延長など先行きの事柄もしっかり確認してからクロージングとなるケースが増加している。それだけライバルとの比較項目が増えており、商談が長引く原因となっている。
商店街（代表者） 一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・天候による出遅れは、通常では回復できない。 ・年末の見込みがないのはもちろんだが、東日本大震災の影響、タイの洪水の問題など生産拠点が海外を含み被災地にあるメーカーからの商品供給が難しい。需要があっても物の供給ができないことがある。												
スーパー（店長）	・今月に入り、天候不順、放射能問題などから入荷状況が不安定になっている。特に野菜の価格高騰により客の買物動向に変化がみられ、今後も景気回復につながる見込みが無い。												
スーパー（店長）	・景気が回復する要素が見当たらない。年金の問題、復興財源も含めた増税などが大きくのしかかり、買い控えや貯蓄に回す消費者が多くなってきているのではないかとと思われる。												
スーパー（店長）	・自社カードの割引デーに偏って来店客が多い。また、割引企画日にまとめて購入するといった動きがまだ見ることができ、上向いていく状況は感じられない。												
家電量販店（店長）	・売上をけん引していたテレビの苦戦が今後も強いられる。レコーダーなどの録画機でもカバーしきれない。												
乗用車販売店（経営者）	・購入条件に過敏な状況は変わっていない。ローンやリースの金利、手数料やメンテナンスの保証延長など先行きの事柄もしっかり確認してからクロージングとなるケースが増加している。それだけライバルとの比較項目が増えており、商談が長引く原因となっている。												

	自動車備品販売店（従業員）	・冬用タイヤは、例年より気温が高いため今後の天候に左右される。また、海外での部品供給懸念からナビゲーションシステム関連では商品確保の動きが目立ち、過剰在庫保有となっている。今後の販売施策内容で大きく経営を圧迫する恐れがある。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・景気がよくなる要素を身近で見つけることができない。
	一般レストラン（スタッフ）	・野菜、乳製品が高くなり、加えてタイの洪水による砂糖や養殖エビなどクリスマスから年始にかけて食材が高騰すると思われる。年金の問題など、将来に対する収入の不安もあり中高年の消費は控えめみで、若年層はファストファッションの話題が中心になっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約は各部門において弱含みで、前年と比べても厳しい。
	旅行代理店（従業員）	・秋のシーズンが終わる12月以降は、団体客が動かない分、個人客の動向がカギを握るが、相変わらず、間際予約、安近短とこれまでと変わらない状況である。現在12月以降の予約が伸びておらず、厳しくなると予想している。
	その他レジャー施設（職員）	・10月に入って会員数は何とか維持できたものの、欧州の信用不安や円高、タイの洪水など心理的に財布のひもが固くなる出来事が多く、入会を見合わせるなど様子見の客が多くなってくる。
	住宅販売会社（従業員）	・円高などで企業の業績が伸びない状況においては、個人の消費意欲の向上が見込めず厳しさを増す可能性がある。一方、企業の設備投資意欲は改善している。
	住宅販売会社（従業員）	・消費税や年金問題など見通しが不透明である。それが原因かどうかは不明だが展示場来場者数の減少に歯止めがかからず情報収集量が不足してきた。
	住宅販売会社（従業員）	・客足が減少している状況では、受注獲得競争の中で価格のダンピングを行う会社も増加し、その中に巻き込まれても利益にならない。そのため競合にならない客の対応に限定されており、取扱量が増えない状況にある。
悪くなる	その他専門店〔酒〕（経営者）	・よくなっている兆しも見えない。これから先さらに悪くなっていくように思えて仕方がない。
	スナック（経営者）	・タイの洪水災害は一部の客の工場にも被害を及ぼし、しばらく深刻な状態が続きそうだと聞いている。加えて世界的な経済動向など、ますます厳しさが増すような気配を感じている。
	テーマパーク（職員）	・個人客の動きをこれまでの流れから推測すると、まずまずの水準で推移すると思われる。一方、団体については、予約状況から予測すると、前年と比較し4割から3割減の水準にある。景気動向や円高の影響、自然災害による自粛などもあり、全体としては厳しい集客状況が予想される。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-
	一般機械器具製造業（総務担当）	・タイの洪水により、現地での生産が出来ない状況である。代替生産を日本国内で行うための設備投資の特需があると考えている。
	不動産業（経営者）	・売物件の問い合わせが徐々に増えており、3か月先になれば動きそうである。
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・業界を取り巻く外部環境及び社内環境において、大きく変動する要素が見当たらない。
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・産業資材はいまだに見えない部分が多く、住宅市場も短期的には上向くとは思えない。回復するのは長期的なスパンに立たないと見えてこない。
	電気機械器具製造業（経理担当）	・電子部品業界では、スマートフォン関連が一番忙しい。ただし、複雑なものができる会社は良いが、そうでないところは円高の影響を受け、海外製品に押され受注が減少している。総合的に見れば横ばいと判断せざるを得ない。
	輸送業（配車担当）	・ここ2～3か月の円高により、引き続き輸出関係の繊維、機械関係の荷物の動きは鈍いようである。
	金融業（融資担当）	・地域の産業の特徴として機械製造業が多く、東南アジアや中国への輸出の活性化で回復がみられたが、昨今の円高基調もあり、受注などについては今後横ばいが続く。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・10月は特需による売上があったが、今後、継続した出稿が見込めない。また、倒産、閉店の店舗がありそうで、先行きが見えない。
	司法書士	・創業40年、50年という会社の解散が増加している。
やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・円高の定着及び世界市場の減速で輸出関連、特にスポーツ関係の受注減少が予測され、受注の確保が難しくなりそうである。また、タイの洪水の影響も懸念される。

		繊維工業（経営者）	・当面円高が続くと思われ、海外製品との差別化が一層求められる。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合から見ると、現状よりは悪くなる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・タイの洪水に起因する自動車関連の生産減少が、好調であったアジアからの受注に影響を及ぼし、今後、ある程度の期間続くことが懸念される。
		精密機械器具製造業（経営者）	・特に海外向け商品については、円高などの影響で、今後の販売状況は一層厳しくなる。
		通信業（営業担当）	・円高、タイの洪水の影響が地域内の中小企業にも出ている。通信設備の更改を決定しながら、信用調査の審査が通らなったり、輸出の発注がストップになったりしている。この影響が当面続く。
		税理士（所長）	・全体的に需要が少なく、販売量、出荷量とも減少傾向にある。サラリーマンの可処分所得は社会保険料関係が圧迫している。企業も個人も消費意欲が低下している。
	悪くなる	建設業（経営者）	・来年に繰り越す工事が現時点ではほとんど無く、今年の1月の前年からの繰越工事量より悪い予想しか立たない。とんでもなく苦しい年越しになりそうである。
		建設業（総務担当）	・工事発注量は低調な推移が見込まれることから、受注価格競争は厳しい状況が続くと予想される。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新規のプロジェクトやイベントも少なく、また技術者需要も増える傾向が見られない。
		職業安定所（職員）	・休業計画実施届を新規に提出する事業所は前月同様少ない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は依然として増加傾向にあるが、円高の影響により、製造業からの求人の伸びが鈍くなっており、今後の動向が懸念される。
	やや悪くなる	人材派遣会社（役員）	・来春の採用も控えている企業は、ここ3～4か月は社内保有人員でなんとか切り抜けそうなので、人材需要は見込まれない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・製造派遣の動きが鈍くなると聞いているので、求人の件数も減少傾向にある。
民間職業紹介機関（経営者）		・地域内にある大手電機メーカーの工場の事業縮小検討開始は、従業員削減につながりかねない。	
悪くなる	-	-	