

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 やや良くなる	-	-
		一般小売店〔精肉〕 （店長）	・先のことを読めない状況にあるなか、テナントビル入居各社の企業努力が功を奏し、来客数が増加しており、これが持続すると思われる。
		一般小売店〔鮮魚〕 （従業員）	・最悪期は脱したように感じられる。取引先からは、客がかなり戻っているとの話が多くなってきた。
		コンビニ（店長）	・11月が極端に悪すぎたように思っている。25日以降には、たばこや酒類など免許品を除いた商品の売上は、徐々に戻ってきている。クリスマスや年末年始のイベントが控えているので、極端には良くなるはならないだろうが、11月末の動きは継続すると考えている。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の導入と春先需要が見込まれ、上向きになる。
		一般レストラン（店長）	・年末年始にかけて、例年以上に客の動きが良くなるように感じている。
		通信会社（職員）	・冬季の節電期間を乗り越えれば、春先にかけてやや消費が戻るものと考えている。しかし、欧州の信用不安など、世界的な経済問題の動向によっては打ち消されかねない。
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売に伴い順調に販売増をみせているが、商品の入荷状況がやや不安定なもの、今後の在庫供給及びボーナス商戦での販売増が期待される。また、旧商品の値下げにより全体的な底上げを見込んでいる。
		住宅販売会社（経営者）	・受注見込み客の数が増加傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・復興支援・住宅エコポイントやフラット35Sエコの創設で、客の動きに期待が持てる。
	変わらない	商店街（代表者）	・寒くなるべき時期に寒くならないと、コートの価格が崩れてしまい、価格を落とさざるを得なくなる。
		商店街（代表者）	・人出があってもウインドーショッピングしているだけで、購買には結びつかない。購買意欲をそそるような商品が少ないのも事実だが、買う意欲もない。この傾向はしばらく続きそうだ。
		一般小売店〔書籍〕 （従業員）	・円高、年金など消費者にとって明るい話題がなく、市場が活性化するとは思えない。また、販売数、売上は前年を大幅に下回っており、これから先も大きく期待はできない。
		百貨店（売場主任）	・前年並みの商品の作り込みであり、大幅な伸びが見込めない。また限られた需要内での食い合いであり、市場全体の拡大が見込めない。
		百貨店（営業担当）	・新年を迎える準備をする中で、心機一転のできる縁起物の用品に期待が持てる。ファッション関係では、単価の安いものは売れるであろうが、高額品は依然として回復が望めない。
		スーパー（店長）	・状況は、すでに下げ止まっていると感じている。これ以上良くも悪くもならない。円高や放射能の問題など好転する材料が見当たらず、底で推移するとみている。
		スーパー（店長）	・現状の来客数、買い上げ点数などからは、今後も景気回復の見通しがつかない。
		スーパー（店長）	・客の動向を見ていると、2～3か月後の状況は現在と変化はないように思われる。
		スーパー（総務担当）	・必要なもののみ買い求める客の購買動向は変わっておらず、高価な商品の売行きは伸びていない。
		スーパー（総務担当）	・歳暮、クリスマス、年末、年始を控えているが、例年より客の浮かれた感じが感じられない。
コンビニ（経営者）	・依然としておでんや空揚げ、焼き鳥など店内調理品は堅調に推移しているが、弁当、サンドイッチなどは低迷している。この傾向に変化が見込めない。		
コンビニ（経営者）	・例年と比較しても際立って変化のある事象は見えてこず、良くなる要素も悪くなる要素もない。		
コンビニ（店舗管理）	・タイの洪水の影響で、近隣の自動車関連の中間財製造工場が働く従業員が、来店しなくなった状況が今後も続くであろう。		
衣料品専門店（経営者）	・引き続き財布のひもは固いが、欲しいものがあれば購入していると思われる。		
衣料品専門店（総括）	・ボーナスが支給され消費は多少上向きになるかもしれないが、大多数は貯蓄に回され景気が回復するとは思えない。		
家電量販店（経営者）	・家電エコポイントの反動が思っていた以上に大きい。		
家電量販店（店長）	・クリスマス商戦や年末商戦が近づいているが、販売量としては例年より鈍いと感じている。		

	家電量販店（店長）	・テレビの売上が主軸となっていたため、それに代わる商品群は当分なさそうである。
	乗用車販売店（経理担当）	・タイの洪水の影響が現れつつあり、先々が読めない状況となっている。最近の受注状況が弱含みで推移しているため、サービス部門の状況に左右され、現状維持が精一杯である。
	自動車備品販売店（従業員）	・ナビゲーションなど海外部品調達の影響で品薄状態が続いたが、購買需要も下がっており商売に影響していない事を考えても、上がって行く要素が見当たらない。
	その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・ドラッグストアやスーパーマーケットなどの出店計画を見ると、出店は今後も続くと思われ、競争は現在と同じく激しく続く。
	高級レストラン（スタッフ）	・忘年会や新年会は例年並みの受注で推移し、単価が若干上がっている。
	一般レストラン（スタッフ）	・消費税、年金の問題など先行きは不透明である。消費税の行方によっては、駆け込みなどで、車など大型耐久消費財などの消費にお金がまわり、食費や被服関係は節約ムードになる可能性がある。一方、タイの洪水被害の復旧が年明け後から本格的に動き始めれば、休止していた工場の稼働や日本から機器などの輸出も増え、一部の産業は忙しくなり、外食にも好影響がある。
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況、経済情勢から好転する要因はない。
	旅行代理店（従業員）	・年明けに案件が一気に増加しなければ、恐らく年度明けの4月頃までは小康状態が続くような気配と聞いている。
	通信会社（社員）	・スマートフォン効果が継続するものの、販売費用も増加する可能性が高い。
	通信会社（営業担当）	・劇的に上向き要素は今のところ考えられない。
	競輪場（職員）	・12月はビッグレースが控えており、多少の売上が期待できるが、それ以降は通常通りに戻ると予想している。
	その他レジャー施設（職員）	・年末に実施する体験イベントの集客進捗率は、今のところ予定通りに進んでいる。
	美容室（経営者）	・客数の減少傾向はこの先も続くと思われ、売上回復にはまだまだ厳しい。
	住宅販売会社（従業員）	・円高問題をはじめ今後に出される政策によって個人消費を刺激しないと、住宅取得を始め消費には厳しい状況が続くと思われる。
やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・2～3か月後の冬物セール期に入ったとしても、安価だといって売れるものではなく、価格と内容を吟味したうえで最小限に絞った買物になる。
	百貨店（売場担当）	・インテリアや生活雑貨関連商品が、ウォームビズや節電の影響で前年の120%と伸びている。一方、呉服、美術、宝飾、時計などクリスマス商戦に人気のある高額商品が前年の80%と低迷が続いており、先行きはやや悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・スーツ業界にもシーズンがあり、本来なら10～12月は一つの山であるが、今回は山にならず、逆に谷になってしまうのではと恐れている。
	住関連専門店（店長）	・住宅関連商品の購入は、必要最小限のものに留まる傾向に変わりなく、上がるようには思えない。
	観光型旅館（経営者）	・一時的に需要は増えているが、忘年会の予約状況は年々小グループ化し、特定の日に集中する一方、入込客数は前年同月を若干割っている。また、個人旅行はますます間際予約が増えており非常に予約が読みにくい状況である。
	観光型旅館（スタッフ）	・現在の予約状況では12月から3月までは前年並みで推移しているが、12月からは地元の割合が高くなるため、地域経済状況により予約の上積みに影響が出てくる可能性がある。
	旅行代理店（従業員）	・来客数、相談件数、受注件数ともに伸び悩み状況であり、今後はやや悪くなると予想される。
	通信会社（役員）	・年末年始はテレビの視聴時間が増え、ケーブルテレビ専門チャンネルの需要の多い時期であり、一時的に獲得件数も伸びることが予想されるが、2～3か月のトレンドでは現在の悪化傾向に変わりはない。
	住宅販売会社（従業員）	・展示場の来場者減少や商談内容などから、以前ははっきりとしていた顧客動向が見えなくなり、苦戦が予想される。
	住宅販売会社（従業員）	・減税措置が縮小されたことや、住宅エコポイントも小さくなり、需要を先取りした感が強い。今の状況では新たな需要を掘り起こせない。
悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・タイの洪水の影響で乗用車などの部品生産が滞り、多機能周辺装置など部品がそろわないため生産が遅れていると聞いている。商品がなければ商売ができず、資金繰りなど心配している。

		乗用車販売店（経営者）	・降雪期に備えるタイヤなどの季節商材でさえ、顧客の取り組みは薄い。先行きに不安を抱える消費者が多くなっている。	
		テーマパーク（職員）	・予約状況を見ると、国内の一般団体及び海外からの観光客は厳しかった前年同月をさらに下回り、1割の減少となっている。また、個人客もここ2～3か月徐々に弱含みになっている。今後2～3か月は悪いほうに向かっている。	
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）	・東日本大震災やタイの洪水の影響で国内での生産が増加する。これにより設備投資が増加し、国内受注が伸びると予想している。	
		電気機械器具製造業（経理担当）	・スマートフォン関係が好調であり、今後ソフト開発が進むにつれ、市場が拡大するであろう。拡大の大きさによって次世代スマートフォンへの展開が進み、好影響が見込まれる。	
		税理士（所長）	・東日本大震災以降の中断したり、縮小したり、円高によって見合わせたりといった負の部分が出尽くした。企業ではリスタートが出来ているのではないかと感じている。外的な状況が変化しなければ、盛り上がりは小さいかもしれないが良くなる方向にある。	
変わらない		食料品製造業（企画担当）	・需要に関してはどの価格帯も変化は見られず、今後とも同様の推移が予測される。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・2～3か月後、6か月後を考えても、今の住宅市場が大幅に回復するとは思えない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円高や鋼材価格の高止まりなど景気高揚の妨げ要因が多くある。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・年明けに向けての生産計画は、国内向け、海外向けそれぞれ現状より若干増加するレベルで推移する予定である。	
		金融業（融資担当）	・欧州の信用不安、株価の低迷、円高傾向などが続いており、引き続き現状が続くものと予想される。	
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・折込広告は新店開設で出稿量が伸びているが、業種によっては落ち込みが激しいものもある。特にパチンコ広告は、表現規制が厳しくなってから出稿量が激減している。	
		司法書士	・前月に続き古い会社の解散が多い。また不動産取引で安くてもいいから売りたいという話が多く、今後良くなる気配はない。	
やや悪くなる		繊維工業（経営者）	・海外市況の悪化と円高で輸出関連の苦戦が続くそうである。国内市場も力強さに欠ける。	
		繊維工業（経営者）	・国内外ともに経営環境があまりにも悪すぎる。引き続き円高傾向も収まっておらず1～3月に影響が出るものと予想している。	
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合は現状よりやや悪い。	
		輸送業（配車担当）	・燃料費などの高騰が前月より顕在化し、運送業として経営環境がますます悪化する方向にある。	
		不動産業（経営者）	・個人からの問い合わせがかなり減少している。さらに、法人からは今後の情勢が不透明であり、動けないと聞いている。	
悪くなる		建設業（経営者）	・来年3月までの発注工事の予定が、国にも県や市町村にもさっぱり見えない。除雪作業に関しても、12月、1月はあまり積雪がなさそうであり、期待が出来ない。	
		建設業（総務担当）	・一部地域を除き、建設投資の減少による受注価格競争が依然としてし烈な状況にある。一方で職方不足による外注コストの上昇が続いており、業況は厳しさを増すと予想される。	
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（役員）	・1～3月は業務量的に少ない時期なので、人員増に結びつく様子は見られない。
			人材派遣会社（社員）	・例年、年度末に向けてIT業界からの需要が見込まれる時期ではあるが、特に目立った動きが無く、しばらくは今のよう状況が続くと思われる。
			求人情報誌製作会社（編集者）	・正社員を求める求人の件数が増えてこない。
			職業安定所（職員）	・当所管内の新規求職者数は、前年同月比で2か月連続して減少となる見込みである。
			職業安定所（職員）	・求職者は減少し、求人は増加しているものの、大幅な増員増産を予定している企業は少なく先行きは不透明である。
			民間職業紹介機関（経営者）	・円高と株安傾向が継続しており、製造業の求人増加は早急には望めそうにない。
			学校〔大学〕（就職担当）	・前年同月に比べ、就職の内定者が若干良いが依然厳しい状況である。
	やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-		