

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 (北陸)	良くなる	通信会社（営業担当）	・新商品も出そろい、ボーナス商戦に突入するため販売数が伸びると思われる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・来客数も販売量も徐々に増えている。この傾向は続くように思われる。
		乗用車販売店（役員）	・モデルチェンジ車の順調な供給がされるであろう来年2月、3月ごろは、販売の最盛期でもあり、年明けからの受注増・販売増を願っている。
		観光型旅館（スタッフ）	・冬場に入り地元客のウエイトが大きくなるため、予約状況は、11月は前年同月比96%、12月は同96%、1月は同88%となり、前年同時期と比較すると回復傾向となっている。
		タクシー運転手	・新年会などもあり、外出の機会が増えて期待できる。前年の場合、東日本大震災の影響もあり自粛ムードが漂っていたので、今年から来年にかけては良いと思う。
		競輪場（職員）	・年々売上は減少しているものの、年末に行われるビッグレースを楽しみにしている客が多数存在し、例年通り前月比約30%の売上増が見込まれる。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税率の引上げ前の客の動きからみるとやや良くなる。
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・引き合い件数が増加しており、今後の工事量の集中や工程管理がより一層タイトになってきている。
		商店街（代表者）	・購買意欲が増すような明るい材料がなかなかない。
		商店街（代表者）	・年末に向けて明るい話題、消費を刺激しそうな話題もなく、例年以上に厳しい年末になりそうだ。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・11月後半になっても、依然、数字として上がってこない。天候が不順な日が続いているが、それだけではないように感じられる。
		百貨店（売場主任）	・天候の長期予想が暖冬から一変し、冬物商材でお買い得感のある商品の売上は増加すると思われる。12月商戦での総選挙の影響は考えられるが、一時的なものであり、客単価は落ちると予想されるが、提案商材を間違わなければ売上動向に変化はないと思われる。
		百貨店（売場担当）	・中旬以降は気温が下がり、コート、防寒衣料を中心に、紳士服や婦人服の売上が好調である。衣料品全体では前年比102%である。しかし、呉服・宝飾・高級雑貨類は同91%と大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	・2号店において、競合店出店以来の前年同月比の落ち込みは、下げ止まったとは思っているが、上昇の兆しは見えていない。このままの状態が変わらないと思っている。
		コンビニ（店長）	・いつも12月であれば、クリスマスケーキやおせちなどで単価を稼げるが、11月の段階で、例年通りとれているはずの注文数ほど、今年は注文を受けていない。売上自体は、3か月前から現在までで、前年同月比で見るとほとんど横ばいから若干悪く推移しているのだが、クリスマスケーキやおせちなどカタログによる予約販売の調子が非常に悪いいため、若干苦戦している。景気においても、その分少しではあるが悪く感じる。
		コンビニ（店舗管理）	・欧州の信用不安、中国や韓国との摩擦拡大は当面続くと思われる。政局次第では、国内での大型経済対策の実施に期待している。しかし、その効果が出るのはまだ先の話になるだろう。
		衣料品専門店（経営者）	・天候も景気も方向感が定まらず、これといって期待できる要因がなかなか見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・ある会社の役員会での話であるが、衆議院が解散になってその先良くなるのか悪くなるのかは分からないが、停滞したものが動き出すという事では、唯一の正しい判断だったのではないかと、多くの人が見ているようである。そのせいか、無表情だった町を歩く人の顔に、動きが出ているような気がする。
		家電量販店（店長）	・家電業界での起爆剤的な出来事が無いので期待はできない。
家電量販店（管理本部）		・得意な販促を行っても前年同月比に大きな変動がない。	
乗用車販売店（経営者）	・燃費や小型化、購入のしやすさなど、売る側も買う側も一通り極めた感がある。これからは、車本来の魅力や値打ち感が勝負となるが、ニューモデルでの喚起は年明けからであろう。		
乗用車販売店（経営者）	・地元で大型倒産が複数あり影響が懸念される。身近で不景気感が出ている状況である。		

	<p>その他専門店〔医薬品〕（総務担当）</p> <p>その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）</p> <p>高級レストラン（スタッフ）</p> <p>スナック（経営者）</p> <p>観光型旅館（経営者）</p> <p>旅行代理店（従業員）</p> <p>通信会社（職員）</p> <p>通信会社（社員）</p> <p>通信会社（役員）</p> <p>通信会社（営業担当）</p> <p>テーマパーク（職員）</p> <p>美容室（経営者）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p>	<p>・主婦の財布のひもは固く、必要な物のみ購入する傾向が続いているが、その傾向がお菓子類にも及んでいる。健康志向の人は増えているが、ウォーキングなどお金をかけない傾向にある。健康食品の売上は低下している。</p> <p>・現在、冷え込んだ個人消費を刺激するために、ポイント還元施策や値引きセールを実施しており一定の効果はあるが、乱発傾向にある。今後も同様の施策は継続するため、マンネリ化による効果低下は必至と考えられる。</p> <p>・現在の受注予約状況は例年並みであり、大きなイベントなども予定されておらず、大きな期待はできない。</p> <p>・先々に明るさが見えない現在、皆さん支出を引き締めているため変わらず、無駄なお金は使わない。この厳しさが続くのではないかと。</p> <p>・これからの忘新年会の予約状況も悪く集客に苦戦している。1つの原因としては総選挙の影響も考えられる。</p> <p>・総選挙の行方も不透明であり、市場の変化を感じない。</p> <p>・この先も、値引き競争が激しくなることが予想される。</p> <p>・スマートフォンの需要は継続的に堅調である。</p> <p>・毎年、年末年始は契約件数が伸びる傾向にあるが、今年は大幅に機能強化した商品を提供する予定であり、前年を上回る成果を期待している。</p> <p>・今のところ上向きになる材料は見当たらない。</p> <p>・向こう3か月を見ると、団体の大口予約があり、前年同月比で見るとプラスに転じているものの、来年も全国的に多地域で大きなイベントがあり、全体の傾向としては団体・個人ともに鈍くなると思われ、現状と変わらない状況が続く。</p> <p>・冬のボーナスも厳しいことで、消費も冷え込んだまま推移する。</p> <p>・消費税率の引上げを気にする動きがあまり期待できない。</p>
やや悪くなる	<p>一般小売店〔事務用品〕（役員）</p> <p>一般小売店〔書籍〕（従業員）</p> <p>百貨店（営業担当）</p> <p>百貨店（営業担当）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（総務担当）</p> <p>スーパー（総務担当）</p> <p>スーパー（統括）</p>	<p>・例年の需要期というものがないとしても、社会的には売上の上がる時期が2月や3月なのだが、今年はそういった見込みもなく、大きな設備投資に関する客の話もないため、そんな金額の高いものがない分、細かく動いて見込みを作るという状況である。政治的な問題などで、今から急に大きなものが発生するような事もないと思うので、少し厳しい状況である。</p> <p>・これから繁忙期を迎えるが、前年以上の売上や来客数は望みづらく、単価も上がらないままであろう。消費税問題など客の購買意欲を落とす傾向ばかりが目につく。</p> <p>・来月は総選挙しかないという気がする。特に、小売業にとって今回の投票日前後というのは、お歳暮時期で、年間でも一番大きな山場の土、日である。この時の選挙というのは、恐らく法人関係では状況的に、シビアな月になりそうな気がする。併せて、まだまだエコというものに対しての客の関心が高いため、ファッションを中心としたトレンド商品は厳しいだろう。全体的には12月は下がると予測している。</p> <p>・今後3か月後であれば、もう冬物のセールが終盤になっている。現在の状況でも、消費税率が上がるということを皆さん言うので、今後2か月後、3か月後に景気が良くなるとは考えにくい。</p> <p>・今後、もっともっと消費という部分で厳しくなるなかで、客の財布のひももどんどん固くなっていくのではと考える。</p> <p>・今後も厳しいと思う。それは、冬の賞与などの状況を見ても依然厳しく、客のお歳暮ギフトなどの買い方を見ても、単価の低い品に集中しており、今後も年末に向けて、厳しい状況はさらに続くと思われる。販売する方としては、非常に不安に思う。</p> <p>・衆議院の解散、総選挙のため12月の売上は期待できない。また、このまま政局混迷が続くと、景気対策の実行も期待できない。</p> <p>・今までは他人事と感じていた人も、総選挙の結果次第で政治混乱が続く不安感が高まる。総じて景気や雇用の改善が遅れるのではと感じ、景気は悪くなると思われる。</p> <p>・北陸では、ここ最近も含めてコンビニエンスストアの急速な出店、全国チェーンのドラッグストアの食料品の展開などが、非常に多くなっているなかで、競争環境が非常に厳しくなっている。客については、少しでも安い所を選ぶというなかで、この後特に景気が上向くという事は考えられない。</p>

	コンビニ（経営者）	・トータルの売上としては、前年をやや下回っている程度で推移している。伸びているのは主食系やファストフード類だが、近隣のドラッグストアや他のコンビニとの競合などもあって、酒類、菓子類、カップ麺などの商品類、タバコは大きく前年同月を下回っている状況である。目的買いの客が多く、いろいろなカテゴリの店を使い分けているようで、今後もその傾向はさらに広がっていくと思われる。	
	衣料品専門店（総括）	・悪化傾向にあるのが感じられるので、良くなるとは思えない。また回復する要因もない。	
	家電量販店（店長）	・寒波などで寒さが到来すれば暖房器具に期待が持てるが、商品単価が低いために、なかなか売上増加に結びついていかない。	
	自動車備品販売店（従業員）	・電器関連商品の単価はますます下がっており、直近でも明るい兆しが見えず、全体の営業に影響を与えている。	
	住関連専門店（店長）	・政治問題もあるが、先行きが見えていないのが現実だろう。収入面も上がるとはいえない時代に消費税問題など、市況が変わらない状況である。良くなる兆しが見えない。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・来月総選挙があり、結果次第で景気については変わらと思うが、選挙が終わって落ち着くまで、やはり2～3か月は悪くなると思う。	
	一般レストラン（店長）	・国際関係や消費者マインドを考えると上向く要素がない。	
	一般レストラン（スタッフ）	・エルニーニョ現象終息で、今年は暖冬傾向の予測から厳冬傾向に変わった。冬用タイヤは来年買換えようと思っていた人が、今年の買換えを考えるなど、暖冬から厳冬になることで消費動向に変化が出ている。北陸においては、厳冬で、雪の日が多くなると外食する機会が減ると考えられる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・個人所得の伸び悩み、企業業績の低迷により、忘新年会の予約は弱含みである。	
	旅行代理店（従業員）	・団体は、新規案件が出ていない。個人客も動きが全く止まっていて、旅行に関心が向いていない。	
	その他レジャー施設（職員）	・寒くなってきており、高齢者の退会が増えてくる時期になる。また、競合店のオープンキャンペーンが12月末までのためその影響が出ている。	
	住宅販売会社（従業員）	・例年契約件数の少ない時期だが、ここ2～3か月の展示会来場者の質が良くない。真剣に検討している客が少なく、展示会をレジャーと捉えて来場する客が増えている。	
	悪くなる	その他専門店〔酒〕（経営者）	・米国の大統領が再選し、円高がさらに進むのではないかといいことになっている。そうなれば、また日本にも悪い方へ影響する。とにかく先行きが見えない。本当に悪くなると思えない。
		住宅販売会社（従業員）	・中国との関係悪化で生産量が減り、業績が悪化している製造業が出てきており、個人の消費意欲の低下が懸念される。
企業動向関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・毎年下期は売上が上昇傾向にあり、今期も上がる予定である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・国内の政治状況が変わり、希望が持てれば設備投資が動くと思われる。
		通信業（営業担当）	・光回線化が利用料の割引で、新たな需要が出てくるものと思われる。併せて情報機器の案件も増えることが予想される。
変わらない		繊維工業（経営者）	・円高が一服しており、欧州市場は相変わらず期待できないが、米国市場に期待がかかる。しかし、国内市場も含め勢いに欠け、先行き不透明感が続いている。
		繊維工業（経営者）	・国内外とも、来年上半年は厳しい。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅市場のほうは、1年、2年の時間がかかると見られているので、3か月先には変わらない状況である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・内需が低調ななか、中国向け輸出の回復も現状では見込みにくい。
		精密機械器具製造業（経営者）	・新製品が好調なこともあり、年明けに向け生産量は増加傾向にあるが、今のところ季節変動の範囲との判断をしている。
		金融業（融資担当）	・中国向けの受注の減少が、今後数値として決算などにも表れてくるものと思われる。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・下半期に入り、売上が前年同月比100%に持ち直してきている。
	司法書士	・比較的仕事は多いが、金利引下げのための借換えの設定替えが多い。消費税率の引上げ前に予想された、建物建設や取得の動きがない。	

	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・ 2～3か月先は季節も変わり、新たに商品提案を迎える時期となるため価格競争が一層激しくなる様相である。すでに、新規見積提案においては5%程度のダウンで競い合っている。このため、商品価格の低下傾向がより顕著となり、収益性が悪化することが予測される。
		金属製品製造業（経営者）	・ 2～3か月先の分の受注の入り具合を見るとやや悪くなる。
		建設業（総務担当）	・ 工事発注量は減少傾向がみられ、今後も受注価格競争に拍車がかかることが予想され、依然として厳しい状況が続くと見込まれる。
		輸送業（配車担当）	・ 中国との関係改善が良くなる見込みがたたない。総選挙の結果が出ない限り、景気対策の先行きが見えない。
		輸送業（配車担当）	・ 円安が進み、軽油価格が上昇し、収益を圧迫してきている。
		金融業（融資担当）	・ 1年半後に控えた消費税率の引上げというマインド上の重しがある中では、なかなか活発な消費活動が見込みにくく、前倒しの消費も弱いと、その点が気がかりである。加えて、企業活動においても同様である。
		不動産業（経営者）	・ 今、個人の客の動きがやや少ないということで、この先もそのような考え方を皆さん持っている。また、法人のほうもやや動きが少ないという内容を聞いている。
		税理士（所長）	・ 客の様子を見ると、2～3か月先の仕事の見通しが明るい人、要は製造業、建設業関係だが、受注残とか生産の見通しがよい業種が、割と出てきている。ただ、中国関係の影響が大きいと思うが、その後の予定が今、非常に不透明である。大手の企業や役所関係の方向が定まっていな部分、そこに出ているのかなと思う。次の総選挙が心理的に大きく左右する。
	悪くなる	建設業（経営者）	・ 中小企業等金融円滑化法の再延長期限が来年3月で切れるため、年度末工期の工事費用の支払に、銀行からの借り入れができなくなる建設会社が多く発生し、毎日のように経営破たんする建設会社のニュースが、全国で流れるであろう。
雇用 関連 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（役員）	・ 依然として企業側での社内対応が進むと思われる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ 新しい雇用につながる大きな話がでてこない。
		新聞社【求人広告】（担当者）	・ 製造業の回復がどのくらいになるかによって、あるいは政治の状況によって大きく変わることが予想される。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・ 派遣先の担当者から、年内に政権は変わるだろうが、日本のデフレ・円高への対策は不透明なのではという声が多く聞かれた。
		職業安定所（職員）	・ 製造業の受注見通しは暗いという話があり、先行き不透明である。
		職業安定所（職員）	・ 欧州の信用不安、日中関係悪化、デフレ状況、円高など先行きの懸念材料が多く、今後の景気動向は不透明とする声が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	・ 小規模ではあるが、事業縮小による解雇や事業所閉鎖が増加しており、大量離職も発生したことから、今後求職者の増加が予測される。
		民間職業紹介機関（経営者）	・ 10月の労働者派遣法改正後、派遣先や求職者が紹介、紹介予定派遣利用について慎重で消極的であり、派遣離れが憂慮される。
	悪くなる	-	-