

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	タクシー運転手	来客数の動き	・雨の日が多く、足元が悪かったため、タクシーの利用が増加した。加えて、忘年会の開催が特定日に集中した前年に比べ、今年は各週に分散したことも味方した。
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・温泉旅館の宿泊客数は増えてきており、クリスマス3連休などは曜日回りが良かったためかパーティーや忘年会などで活気が見られた。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に合わせ、新商材の投入やキャンペーンを実施したため販売数は増加した。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ボーナス商戦に新機種の発売が重なり、客の購買意欲が上がっている。販売数も伸びており、しばらくは継続する。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・例年、ある程度まとまった商談がある年末であるが、今年は動きがなく、寂しい結果に終わった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・前年に比べ来客数がかかなり減少しており、また客単価も低下している。1人当たり買上点数は変わらないが、客は低価格商品を中心に購入している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・小麦粉の値上げが発表されたが、年末の駆け込み購入は見られなかった。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年の92%、客単価は同100%となっている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・前年に比べ、来客数は104%、客単価は96%となり、売上は変わらない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・22日ごろまでは前年と変わらない動きであったが、クリスマス以後は販売量が増加した。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数の増加率は前年比101.4%で、3か月前と比べてやや伸び悩んでいる。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会では官庁からの受注時期が例年より早く、単価も高かった。春の歓送迎会シーズンに能登地震によるキャンセルが相次ぎ、行事が繰り越されたためと思われる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ガソリン、灯油などの値上げが経営を圧迫している。人手不足も深刻な状況にあり、定休日を設けたり、営業時間を短縮して対応している。ただ、客の動きは決して悪いわけではなく、前年並みで推移している。
スナック（経営者）		来客数の動き	・20日ごろまでは通常月並みの動きであったが、それ以降は連日、貸切りや接待などの客が多く、売上は例年を若干上回る結果となった。また客からは「ボーナスが出ない」「小売りの売上が減少した」などの厳しい話が聞かれた。	
通信会社（役員）	販売量の動き	・2011年7月の地上アナログテレビ停波に向け、ケーブルテレビ契約におけるアナログからデジタルへの移行件数が徐々に増加し、世帯単価の増加に貢献している。ただし、新たな契約の獲得数は依然として例年に比べ低調傾向にある。		
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・利用客数の前年比1割近い減少が続いており、厳しい状況は変わらない。特に個人客の動きが鈍い。		
やや悪く なっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・競合店とのバッティングにより、ヤング層の来客数が恒常的に減少している。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ファッションについては着回しの利く汎用性の高い商品が中心であるが、コートやセーターなど1点だけはこだわるといふ購入態度が見られる。客は全体として慎重である。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬のため軽衣料は好調であったが、コートやジャケットなどの重衣料は大変苦戦した。ガソリンや灯油の値上げの影響が特に婦人衣料で響いている。ただ、毎年恒例の1万円均一イベントでは紳士・婦人用共に売上は前年比15%増加した。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・灯油の値上がりにより、客の買い控えが強まり、客単価が低下している。	

	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品はそれなりに売れているが、雪が降らなかったため、暖房用品、防寒用衣料などの季節商材が全く振るわなかった。	
	スーパー（営業担当）	単価の動き	・灯油やガソリンの値上げの影響で、客に買い控えが見られる。歳暮用品や家庭でちょっとぜいたくに食べる商品ではサイズや金額が縮小傾向である。例えば、クリスマスケーキではこれまでの中心であった直径18センチサイズが今年は15センチに移行している。この傾向は従来から見られたが、今年は特に顕著であった。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客は価格に敏感で、真に欲しい物しか買わない。また買い回りにより他店でより安く購入し、当店へは他店に無い商品だけを買ってくる。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数は前年と変わらないが、売上は悪い。諸物価の値上げのニュースが相次いでおり、客は防衛意識から財布のひもを固くしている。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・冬のボーナスが支給されたところから来客数は増加したが、ファッション性を重視したコーディネート商品が売れず、必要なアイテムだけを求める客が多かった。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・ガソリン価格の上昇が客に与える影響が大きい。イベントなどを仕掛けているが、販売数量の増加につながっていない。サービス関連の売上が好調なことが救いである。	
	自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・年末商戦は客に活気がなく、必要な物があれば仕方なく来店するという印象である。	
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・減少傾向にあったレストラン利用客は増加に転じたが、依然として宿泊客数の低迷、一般宴会の利用客減少等により、全体の利用客は減少傾向にある。	
	旅行代理店（従業員）	それ以外	・旅館などでは、来客数の前年比減少に加え、石油や諸物価の高騰から利益幅の低下が懸念される。	
	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・航空機の燃油サーチャージ（付加運賃・料金）やガソリン代の値上げにより、客に旅行代金を抑制する傾向が見られる。	
	その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・来客数は連休の影響もあって横ばいで推移しているが、客単価が大きく落ち込んでいる。客単価の高い宴会や宿泊の利用客の減少が影響している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・石油の高騰により、物価上昇やランニングコストの上昇が住宅を建てる判断を鈍らせている。実際に客から暖房関係の維持費の質問等が増えている。	
	住宅販売会社（総務担当）	販売量の動き	・客層の二極化が進み、低価格帯の物件が中心となっている。利益水準も含めて厳しい状況が続く。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・天候の悪い日は極端に入出が少なく、百貨店も前倒しのセールや従来やらなかったセールを開催しているものの、例年見られた歳暮期間中の車の渋滞もなく、閑散としている。	
	スーパー（店長）	販売量の動き	・食品は堅調に推移しているが、消費者が生活防衛に入っている上、気温も下がらないため、衣料品を中心に買上点数が減少している。また、新規出店による競争環境も更に激化し、来客数を維持するのが困難な状況に陥っている。	
	コンビニ（経営者）	お客様の様子	・天候に恵まれたにもかかわらず、売上、来客数共に前年に比べ5%程度悪化した。お歳暮、クリスマス、年賀状関連が大変厳しく、特に年賀状は30%の大幅減少となった。また、ガソリン高騰の影響からマイカーから徒歩に変えた来客が多く見られた。徒歩の場合、買上点数が減り、全体の売上に影響している。	
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・原油高騰や食料品・身の回り品の値上げで、客の財布のひもが相当固くなっている。商談においても付加価値商品には反応が薄く、チラシ特価商品やいわゆるボトム商品ばかりである。それでも1度では決まらず、2、3度来店してようやく決まるという状況である。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-

変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・原材料、運賃、加工賃など原油高によるコストアップの影響が続いている。
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・眼鏡の低価格ショップがまだまだ広がりを見せるなか、産地メーカーの淘汰は引き続き進行中である。既存のメーカーはある程度特徴を持っているところに絞られつつあり、今のところそれなりの受注量があるようである。
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・改正建築基準法により確認申請が滞り、建築工事が遅れている。この影響が他の業種にも波及している。
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・コストの上昇や円高傾向の影響から、定番商品において採算や継続が難しくなるなどの問題が発生している。
	建設業（経営者）	それ以外	・4か月連続の石油製品価格の上昇により、車両、重機の燃料費や事務所の光熱費が増加し、工事原価や管理費を引き上げている。
	輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・荷物の動きは前年並みであるが、諸物価が値上がりしているため利益を確保できない。
	金融業（融資担当）	それ以外	・建設業では改正建築基準法や資材価格高騰から厳しい状態が続いている。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上金額、折込枚数、折込件数などすべての数値で前年割れが続いている。
	税理士（所長）	取引先の様子	・建築確認申請の遅れにより建設業者の資金繰りが悪化しており、業者の不信感が募っている。このため、設備投資や事業に対する積極的な投資意欲が低下している。
悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・改正建築基準法の影響による工事着工の遅れに、原油価格の高騰による資材価格の上昇も加わり、業績面でマイナス材料になる。
雇用関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年の12月は季節的業務の需要が多かったが、今年はあまり目立たなかった。依然として求職者数は増えているが、スキルを要求される需要になかなか対応できない。
	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子	・本来は正社員の仕事であるはずの営業マン、経理部長・同課長及び内部管理者の派遣打診が目につく。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年との比較で増減を繰り返しているが、全体的には減少傾向であり、景気の回復感は見られない。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・紹介希望者及び派遣登録者が減少しており、人材不足が続いている。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人社数が3か月前に比べ1回の発行で約50件減少している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・毎月、月初めは新規受理求人に加え、紹介期限日の過ぎた求人の更新処理に追われているが、最近では以前に比べ事務処理に余裕が見られ、求人数の減少が感じられる。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿量は前年に比べ2割減少した。