

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	-	-
		商店街（代表者）	・天気の長期予報によれば冬場の気候は前年より寒くなりそうなので、クリスマス、年末年始は良くなる。 ・客単価が少しずつ上昇する傾向にある。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・ファッション関連がやや盛り上がっているというのが実感である。そろそろ財布のひもを固くしているのに限界がみられ、それが購買行動に反映している。ボーナス商戦、年末年始商戦に明るい兆しがみられる。
		百貨店（営業担当）	・生活必需品を中心に買い回り頻度は上昇し、景気はまだ底には至っていない。家族帯同での買物動向やエリア特性のハレの日などの儀式関係商品への消費は変化していない。
		スーパー（店長）	・基幹産業である機械系、繊維系の大手メーカーの仕事量の増加につれて、これらの会社に勤めている客の財布のひもが少しではあるが緩んでいるように感じる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・携帯電話の新品も出そろい、客の選択幅も広がるのではないかと予想される。
変わらない		商店街（代表者）	・ファッションに対する購買意欲に大きな変化がみられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・急激な上昇は望めないが悪化する様子は以前に比べ薄らいでいる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・大きなきっかけがない限り、大半の人の購買に関する動向は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・高い年齢層の消費が堅実になっている。また、しばらくの間は歳時記での消費が期待できる。
		百貨店（営業担当）	・セール時期に入るが、曜日回りの関係もあり前年に比べると来客数の伸び悩みが見込まれる。また、客の買物の仕方を見ると、たくさんのショップは見て回るが結果的にはたくさん購入しない傾向は変わらない。
		百貨店（売場担当）	・消費者の消費意欲がわいていない。
		スーパー（店長）	・家電エコポイントの駆け込み需要の影響を大きく受け、制度変更後は来客数減少が予想される。また、これまで同様自社カードのサービスデーに客の買物が集中する傾向に変化はない。
		スーパー（店長）	・冬のボーナスも増える見込みがなく客単価も下がっているため、景気回復の見通しが無い。
		スーパー（総務担当）	・低成長経済の中で、必要なものしか購入しない傾向は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・近くのドラッグストアでは同じ商品をさらに低価格で販売している。価格に敏感になっている客は、ドラッグストアに向いて購入していると聞いている。これでは売上が増加する要因がない。
		コンビニ（経営者）	・年末プロモーションに対する客の出足は鈍く、良くなる要素は見当たらない。しかしながら、これ以上落ち込むことはないのではと漠然とではあるが感じている。
		コンビニ（店舗管理）	・たばこの売上が前年実績を下回っている。デフレ傾向に変化が無く、価格訴求力の強い業態に冷凍食品を除く食品や食品雑貨などの売上が流れていると感じている。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなっていくとも悪くなっていくとも全く予想ができない状況にある。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街の店主と話しているが、良い方向に向かっているとはとても思えない。
		乗用車販売店（経営者）	・車選びは実用性が最優先となっている現状では、新型車が出ててもその効果が今までより薄い。特に高額車は対象外で引き合いは「燃費」と「小型」で決まっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・新車の不振、家電エコポイント制度など高額商品については景気に大きな影響があり、終了後は景気悪化の加速が予想される。
		高級レストラン（スタッフ）	・法人企業の忘年会の予約はほとんどなく、あるのは官庁系のみである。毎月安定しているのは個人の慶弔関係で両家顔合せの会食・結納後会食・法事後会食などである。
観光型旅館（経営者）	・募集团体の集客率が悪く、予約客数が伸びていない。また、個人の間際予約が進んでおり、先々の入込客数が読めない。		

	観光型旅館（スタッフ）	・予約は11月が95%と前年を下回っている。12月から3月の予約状況は前年を上回っているが、団体予約の数字が確定していないため、先行きまだ不透明といえる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・夜のレストラン利用人数の減少が続いており、回復の兆しが見られない。
	タクシー運転手	・個人の懐具合が暖かくなると節約志向も解消されない。タクシー利用も減少し、繁華街への人の入り込みも期待できず、ここしばらくは低迷した状態が続く。
	通信会社（職員）	・年末の消費拡大に期待したいが、今のところ上向きに転じる様子が見られない。様子見の状態が続いている。
	通信会社（社員）	・補正予算が成立しても、政局や朝鮮半島の不安定要素が多く、世間一般が腰を落着けて景気回復への方向に向かえないのではという意見が多く聞かれている。
	通信会社（営業担当）	・スマートフォンの動きは変わらず活発であるが、従来より発売している機種は、動きが悪く、新規・機種変更共に契約数が伸び悩んでいる。
	通信会社（役員）	・好調なデジタル契約への切替え勧誘と合わせ実施しているインターネット契約、電話契約の新規受注も堅調に推移しており、当面はこの傾向を維持できる。
	美容室（経営者）	・給与、ボーナスが良くなったなど明るい話題が客から聞こえてこない。
	住宅販売会社（従業員）	・来場者数が減少するなか、管理客の掘り起こしで需要喚起を図っているものの、横ばいがいいところである。一方、増改築は住宅版エコポイントの影響も薄れつつあり、全体では横ばいかむしろ減少する恐れがある。
	住宅販売会社（従業員）	・フラット35や銀行などの金融機関の金利が下がっても、客の様子に変化を感じない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費をけん引していたエコポイント制度も一段落した。継続事業はあるものの、魅力に乏しく、しばらくは購買意欲をそそるような制度もない。一段と消費は落ち込みそうだ。
	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・2～3月にかけては、大きな仕事はなく見通しが暗い。小さな仕事でも競合が激化しており厳しい状況が続く。補正予算に関連する取引先ならば予算があるものの、競合が激しく利益の取れない商売が続く。
	コンビニ（店長）	・12月、1～3月は通常売上が伸び悩む時期であるが、今期もこういった時期に向かって売上が上がる環境にない。4～5月になればもう少し明るい話ができる。
	家電量販店（経営者）	・1～2月からは家電エコポイントの付与も不透明であり、予定通り継続しても対象が極端に減るため、反動は自動車以上に大変になる。
	家電量販店（店長）	・家電エコポイント縮小による駆け込み需要の反動は、今後3か月は予想されるが、それほど落ち込む予想はしていない。
	乗用車販売店（経営者）	・販売台数が期待できない期間が1～2か月続く。
	住関連専門店（店長）	・現在の来客数増加の要因が住宅ローン減税だとしたら、この後はその反動があると考えられる。
	一般レストラン（スタッフ）	・競合店、大型スーパーの出店が予定されており、また、年末年始は円高による海外組と近場で過ごす人達に分かれる。若年層はネットショッピングで済ませ巣ごもり傾向にあり、エコポイントで消費をけん引していた家族層も節約傾向に戻ると考えられる。
	スナック（経営者）	・冬期間は天候や外的要因に左右されるが、この要因を除いてもやや悪くなる気配を感じる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・各部門の予約状況は弱く、客単価も低下傾向にある。
	旅行代理店（従業員）	・今冬の大雪見通しと朝鮮半島情勢悪化を受けて、旅行は手控え気味と覚悟している。
	旅行代理店（従業員）	・円高基調の継続に加えて、来春の複数の案件が統一地方選の様子見のためペンディングとなっているものもでてきている。場合によってはそのまま無期延期になる可能性も示唆され、なかなか本契約までたどり着かない。
	タクシー運転手	・忘年会のはしりがなことから、年末年始の飲み会の機会を減らしているように感じられ、タクシー利用は増えない。
	住宅販売会社（従業員）	・住宅版エコポイント制度やフラット35の金利優遇制度は残っているものの、家電エコポイントやエコカー補助金による需要増の反動で消費者マインド全体が落ちている。

	悪くなる	スーパー（店長）	・今後の景気判断については、好転する要因がほとんど考えられない。収入が容易に増えることもなく、売上や利益率の確保も容易ではない。また、他社との競合状況も今後、ますます厳しくなり、価格競争についてもさらに拍車がかかり、これらが大きな要因と考えられる。
		家電量販店（店長）	・家電エコポイントの縮小に伴う駆け込み需要による売上のため、先売りした傾向が強い。
		乗用車販売店（経理担当）	・このままでは、家電エコポイント政策の終了と共に一層の景気の停滞感を感じるようになるのではと懸念している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・良くなる材料が一つもない。世界情勢や国内情勢に良くなる材料がなく、悪くなるのが当たり前のように感じている。
		テーマパーク（職員）	・従来は団体客の消費単価はやや低下傾向にあったものの、個人客の消費単価は比較的安定していた。しかし、ここへきて個人客の消費単価の下落が著しく、今後2～3か月は個人客が中心となるので、悪くなる方向にある。
		競輪場（職員）	・客の年齢層が高いため、気温が著しく低下すると足を運んでももらえない。また降雪の影響により公共交通機関が停止する可能性があるため来客数減少につながる。
		住宅販売会社（従業員）	・個人収入の増加が望めず、住宅購入がより厳しくなる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる 変わらない	-	-
		食料品製造業（企画担当）	・値上げができる状況下にあるのか、原材料が大きく値下がりするのかを考えると、いずれもそうした環境にはなく変化は期待できない。自社の努力でどこまで改善を進めていくかに尽きる。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅市場は半年、1年で良くならないとみている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・直近の受注の引き合い、エコカー購入補助金の打ち切り、家電エコポイント制度変更などから景気が上向きになりにくい状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・年明けに向け生産量そのものは15～20%増加するが、これは特に海外向け商品の季節動向による。来年度に向けては、円高の動向が懸念される。
		通信業（営業担当）	・取引先は、使えるものはとことん使うスタンスで、なかなか設備更改のテーブルについてくれない。しばらくは中小企業の設備投資意欲に明るさが見えない状況である。
		金融業（融資担当）	・為替相場と株式相場が落ち着いた動きになっているので、取引先の状況も落ち着いたまま。当面はこの傾向が続く。
		不動産業（経営者）	・同業他社の経営者、個人経営者からは、取引の活発な話が依然として聞こえてこない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今月はたまたま家電量販店がチラシサイズを拡大させて折込みしているが、この反動は来年1月から顕在化する。
		司法書士	・相変わらず会社の解散、事業所の閉鎖が多い。
		税理士（所長）	・中小企業を取り巻く環境で円高が続いたことが、企業経営に大きく影響している。国内の生産設備への投資、国内からの部品・資材の調達に大企業がシフトするような明確な方向性の為替相場ではない。円安への流れが確実になれば、ある程度国内への需要が正確に計画的に上がってくる見通しが立てられるが、現在はそういった環境になく、中小企業にとっては先行きの不透明な状態が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・国内消費動向が不透明であることや輸出関連での円高の影響が懸念され、先行きが心配である。
		繊維工業（経営者）	・1月以降は、原材料の値上がりが見込まれ、コスト高となるが、販売価格に転嫁できず苦戦しそうである。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合を考えるとやや現状より悪くなる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・円高の影響で大手企業の海外移転が進行しており、国内の設備投資抑制に動く予想している。
		輸送業（配車担当）	・エコカー補助金の終了、家電エコポイントの縮小などで客の購買意欲が減退し、物流の大幅な減少が予想される。これに伴い、年明けに向かって乗用車の需要、家電の需要が急速に減退することが考えられる。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・例年1～3月は落ち込む時期であり、4月以降は立ち上がりが期待できるところであるが、今回は、従来以上の落ち込みが予想され、4月以降の立ち上がりも鈍いような話を取引先から聞いている。

		建設業（経営者）	・当社の来年への繰越し工事量は、前年の3分の1の予想であり、来年の経営が一段と厳しくなることは目に見えている。同業他社も同様であり、来年3月の建設産業での倒産多発が現実味を帯びてきた。
		建設業（総務担当）	・工事発注量が依然として低水準であり、今後もし烈な受注価格競争が続くと予想され、先行きの受注環境はますます厳しい。
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）	・一時的な休暇者などの補充要因程度しか派遣の申し出がない。企業が多忙とならなければ派遣業界にも影響する。
		人材派遣会社（社員）	・まだ企業内失業者を抱えている会社もあり、新規求人を控えている会社が多い。そのため、派遣要員についても同様な状況である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数が大きく変わる要因がない。
		職業安定所（職員）	・小売業や運輸業などは、前年同月実績と比較すると新規求人申込の増加が予想されるが、全体としては大きく変化しない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向で推移しているが、求人開拓推進員の事業所訪問の聞き取りでは、ほとんどが退職者補充の求人であり、増員を考えている事業所はほとんどない状態である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・多少忙しくても各企業は雇用に慎重であり、景気回復により、即雇用増となっていない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-