

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	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・客単価が低下しているものの、これを上回る来客数がある。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今までの節約志向から自分のための消費やごほうび消費の傾向が出てきた。国産和牛の高級部位を購入したり、羽毛布団の少し良い物を購入したりする客が目立ってきた。また、高級ブランド商品の動きも良くなってきた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・イベントなどへの客を中心に店舗への来客数が復調している。ただ、価格に対する目は厳しく、セール品であっても元の値を確認したり、サービス品やおまけなどの特典を気にしたりしている客が多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・大型単独企画の結果をみると、前年比約3%前後の客単価の増加となった。買上点数の増加と考えられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・たばこの値上げで一旦は売上が低下したが、現在は前年並み以上に回復した。来客数は微増、買上単価は微減で全体的な売上は前年並みを確保した。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってから、売上は前年同月比105%から110%と好調を維持している。ホットドリンクの伸びが予想をはるかに上回っている。たばこは単価が上がったことで前年を大きく上回っている。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・家電エコポイントの反動による落ち込みは少なくなっている。販売量も前年並みにまで回復している。
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・住宅版エコポイントの影響でやや良くなっているものの、この先の反動もあると考えられ、手放しでは喜べない状況である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の出入りに少し変化がでてきた。「今月までは何とか良かった」や「忙しかった」との製造関係の声も聞かれるが、「ここへきて全速になりすぎ警戒している」との声も一部聞かれる。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同月比、前月比ともに売上は増加し、特に宴会部門が好調に推移している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会を取りやめるところもあり、前年よりは人出は若干減少している。しかし、3か月前と比較すると週末を中心に人出が違って良かった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・タブレット型端末やスマートフォンの値下げにより、客の需要に対応できる価格を打ち出すことができ、さらに在庫も確保できたことから販売台数増加につながっている。
		競輪場（職員）	単価の動き	・1人当たりの購入額がやや上向いている。
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・セール待ちの傾向がより早くなるとともに、実際にセールものが動いている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・会計の際、大きな額のお札を出す客が最近めっきり減っている。大きな買い物はしないよう、小銭しか持ち歩かない傾向が一段と強くなっている。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・法人関連では、例年であれば12月決算の駆け込み需要があったが、会社全体では、そういった話もなければ動きもない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・ここしばらくの間、高額商品は好調に推移しているが、特定顧客層に限られており、全体の押し上げ感までたどり着いていない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数は現状維持で動いている。そのなかで1品単価については下げ止まり傾向にあるが、安いからといってそのまま購入する状況はなくなり、売上についても横ばいである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・季節物やエリア特性のハレの日などの儀式関連商品は、気温によって購買が大きく変動している現状は変わらないが、食品・住生活品などの日用品が下支えしており安定している。商品により客は選別しており、価格や必要性で購入する生活防衛型消費動向は変わらない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数が前月同様伸び悩んでいる。無駄なものを買わなくなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・自社で発行しているポイントカードの倍率を上げるなどの販促を前年以上に増やしていることもあって、客数、客単価ともほぼ前年並みに推移している。

コンビニ（店長）	販売量の動き	・来客数は変わらないが売上が芳しくない。前年比では横ばいか若干下回っているが、3か月前からこの状況に変化はない。客の入りは夕方から夜にかけて多くなり、人件費が高い時間帯に増加している。その結果経費が増加した分収益が落ち、景気が悪いように感じるが、以前と比較すれば横ばい状況が続いている。
コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・特売商品への反応が良いものの、売上は苦戦している。価格訴求にのみ反応が良い状況が続いている。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・1年の中で一番活気づく月であるが、今年は他の月とあまり変わらない印象である。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・販売促進や企画に客の反応が出てきた。売上高に下げ止まり感がある。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の動きは前月までと比較して良い。さらに前年同月よりも良いというのが実感である。
衣料品専門店（総括）	単価の動き	・販売数量は減少しないものの、1点単価が上がらず結果として客単価が上昇しない。
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・家電エコポイント対象商品の駆け込み需要による反動で中旬過ぎまで売上は大きく前年を下回ったが、下旬より持ち直している。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・来客数や引き合いの状況には大きな変化はないが、予算や購入車種を絞り込んでの商談が増えたことで受注が増えている。
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・景気の低迷、政治の混迷など消費者の購買意欲をかきたてる要因がない状態である。エコカー補助金の終了以降自動車販売業界は停滞しているが、修理部門は健闘しているので、程々の成果が出ている。
自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・降雪の影響で冬季商品を求める客が多く、集客、売上面では持ち直し傾向だが、必要な商品だけの購入が目立ち、お買い得商品を希望する客が多く感じられる。
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・買上点数は増加しているが、来客数が増加していない。来店頻度が上がっていないことに起因しており、停滞感を感じている。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大型の忘年会は例年並みの利用を受注した。クリスマスは高価なプレゼントが売れていると聞くが、クリスマスディナーの単価は例年の95%程度と低迷した。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・家電エコポイントの駆け込み需要の反動が、少しずつ来客数が落ち始めている。クリスマス、年末年始に家でプチぜいたくをする人も多いようで、宅配の荷物が今年は異常に多いと業者の人が話していた。会社の忘年会は減少したが、仕事納めの最終週に入って居酒屋、繁華街ににぎわいがでている。
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊客数は前年より増加しているが、消費単価が下落しており、売上は前年実績を若干下回っている。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・売上は前年比微増だが、収益は厳しい。
タクシー運転手	販売量の動き	・売上は前年よりわずかではあるが下回っている。
通信会社（社員）	それ以外	・中小企業経営者に所感をたずねると、おしなべて良くないままの停滞状況が継続しているという見方が大勢を占めている。
通信会社（役員）	販売量の動き	・平成23年7月の地上アナログ放送終了を控えた最後の年末月であり、従来からのデジタル契約移行の勢いも継続している。ただし、インターネット契約は獲得が好調であると同時に、プロバイダー変更を理由とした解約も大幅増加傾向にあり、競争環境の厳しさが増している。
その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・スポーツクラブでは、勤労者、現役世代の入会はほとんどないものの、子どもおよび高齢者の入会が若干みられる。
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少傾向に歯止めがかからない。
住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・1戸当たりの単価が高級注文住宅、低価格帯問わず低下している。パイの取り合いが続いており、新築部門は戸数の増加でカバーできるかどうか厳しい環境にある。また、住宅版エコポイントの効果も以前と比べあまり期待できない。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・前月の販売量が少なかったことも原因と思われるが、今月は前年と比較しても販売量は大きく増加した。また、例年と比べ客足も多い。

	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・新築の住宅1棟当たりの大きさが徐々に小さくなっているため、売上棟数が変わらなくても、売上金額が減少している。
やや悪く なっている	一般小売店〔書籍〕(従業員)	販売量の動き	・前年比では3か月前の方が数字の伸びも大きく、今月に入り購買の動きが再び厳しくなっている。
	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・エコカー補助金終了から3か月が経過したが、受注回復の兆しが全くない。ある程度の購入前倒しがあったと思うが最悪の状況である。正常な購入サイクルにはまだ戻っていない。
	乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・乗用車の販売量は前月同様に減少傾向にあり、前年同月比24%の減少となった。
	その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・冷え切っている状況である。少しでも景気が上向く対策が欲しい。
	観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・総売上は前年同月比で96%、宿泊人数は同96%、宿泊単価は同100%となった。宿泊人員減少が売上減少の原因である。宿泊で1組当たり1~14名は前年比94%、15名以上は97%となっており、個人客の減少が要因である。
	旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・円高及び政府の景気対策の終了に伴い、企業の業績不振が継続的な状況となり、旅行やイベントに資金が回ってこない状況が続いている。
	通信会社(職員)	お客様の様子	・積極的な消費意識から契約に至っているというより、やむを得ず、とりあえずという客が多いと感じられる。
	テーマパーク (職員)	単価の動き	・前年同月比で見ると、来客数の動きは、前年落ち込みが激しかった反動もありやや戻りつつある。しかし、単価の動きでみると、1割近く下回っており、全体の売上を押し下げている大きな要因となっている。消費単価は、団体、グループ、個人を問わず全体として低調な動きである。
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・住宅販売数が安定しないことに加え、契約までに時間がかかる。
悪く なっている	家電量販店(店長)	販売量の動き	・家電エコポイント制度縮小により販売数量が激減している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-
	やや良く なっている	一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き
	司法書士 税理士(所長)	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・若干ではあるが事業関係の不動産取引が増えた。 ・取引先では量的な面で受注が増加している。機械関連では、海外での設備投資の影響で、海外で導入する機械関係、付属する設備関係の受注が増えている。しかし、価格は円高の影響で1~2年前の8割程度となっており、中小企業の損益分岐点は厳しくなっている。量が出ているにも関わらず厳しくなっている状況である。
変わらない	食料品製造業 (企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が3か月前から変わらず下落したままで、回復傾向が見えてこない。
	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料関係は春物が最終受注の追い込みのため、堅調に推移している。非衣料関係は前月比横ばいである。
	化学工業(総務担当)	取引先の様子	・取引先の話からは、設備投資が伸びないと聞かれる。
	プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・住宅市場は一向に回復していない。受注量はこの1年微減が続いている。
	精密機械器具製造業(経営者)	取引先の様子	・金型、部品加工などの委託先の状況は、産地全体としての廃業・生産能力縮小後の現存能力の上では、今のところそれなりの仕事量が流れている。
	輸送業(配車担当)	受注量や販売量の動き	・荷動きは若干改善しているが、単価が抑えられており売上が伸びない。
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・製造業において受注価格が以前よりは回復傾向にあると聞いているが、3か月前との比較ではほぼ横ばいである。
	新聞販売店〔広告〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・折込枚数は増加したが、チラシサイズの縮小で売上は横ばいとなった。
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	・順調に推移してきた電子部品工場の防じん服など特殊ユニフォーム関連で一部調整が入るなど、分野別に受注面で強弱が表れている。

		建設業（経営者）	競争相手の様子	・受注産業である建設業は、受注しなくては物事が始まらない。大幅に減少した公共工事をめぐってし烈な価格競争が繰り広げられている。是非とも受注したいとギリギリの価格で応札すると、基準価格を下回って失格するなど、受注できない業者が増えている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・家電エコポイント縮小と円高などにより、客の荷動きが悪い。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産取引の動きは活発ではなく、同業者からも仕事に恵まれないと聞いている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・10～11月ごろには、年内の受注量は確保でき、年明けからかなり落ち込むとの話を聞いていたが、すでに12月後半から受注が入らない状況になってきた。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・業界各社とも受注高の確保に向け、受注価格競争がエスカレートするばかりであり、破格の価格水準で落札業者が決定している。
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は、前年同月比3割増加した。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求人数が7か月連続で増加しており、また、新規求職者数が4か月ぶりに減少したことにより少し雇用情勢に明るさが見えてきた。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末業務要員の需要もかなり少なかった。派遣社員利用も法令制限などでかなり慎重になっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末、年始にかけての季節的な要因の求人増はあるものの、従来と同様に業務量の増加に伴う求人は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、前月比7.3%の減少、前年同月比4.3%の増加となっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・依然として求人状況は低迷しており、前年同月比で26%減少している。なお、平成23年3月卒業予定者の採用者数も厳しい状況である。
	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	・求人誌発行1回あたり100件程度、求人数が減少している。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・派遣契約の終了が増えている。
	悪くなっている	-	-	-