

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	・全体的に寒い日が多く、雪も降り足元が悪くなったこと、週末を中心に忘年会などが多く開催されているよう出人出があり、前年同月より活気も感じられたことなどから、売上が増加した。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話などの新商品がほとんど出そろってきたことに加え、ボーナスで一括支払いする客が目立ったことや買い控えしていた客の再来店によって、販売数増加につながった。
	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	・東日本大震災直後の歓送迎会や花見を自粛した反動か忘年会が非常に増えている。また、おせちや正月用食材の購入も例年以上に活発である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・年末に向かうにつれ、ようやく来客数、販売数が伸びてきた。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・靴、メンズウエア、インナーといった実需の衣料関連が大きく伸長し始めた。また、食品では内食傾向が強くなり、前年同月比で鮮魚や加工品の売上が伸びている。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・中旬ごろより気温が低下し降雪もあり、冬物衣料や暖房用品が活発に売れだした。客の消費は伸びているようだ。
		乗用車販売店（経理担当）	お客様の様子	・配送が遅れ気味だった乗用車が順調に販売店に回り始めたので、受注残を消化することでまずまずの成果となった。さらに、12月発表の小型HV車の受注状況が順調に推移している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・タイの洪水の影響は収まり乗用車の生産は正常化した。販売台数は前年同月比25%増加している。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が5点から6点へと増加し、売上に貢献しており、やや上向いていると思われる。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・観光客が戻ってきている。ショッピングセンターでは3世代の買物客を良く見かけるとか、同窓会や町内会などの慰安会も多いと聞いている。12月に入り人が動き始めたように感じ、少しずつ右肩上がりになっている。ただ、天候の影響か、野菜や魚介類が高騰し始めている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・季節的要素はあるものの、来客数、販売単価は上向き傾向にあり、高額商品の販売についても好調を維持している。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売数が順調である。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・家族連れでの来店が増えている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・来社する客の様子から判断すると、状況が上向いているようである。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・例年通りのプレセールの動きが目立った。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・依然として客足は悪く、駐車場も満車になることが少なくなっている。お歳暮の客も例年より少ない。また、衣料品の売上が落ち込んでいるようだ。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・店舗が入居するビルの改装など設備投資の影響もあり、これまでは来客数が増加していた。しかし、今月に入って売上の伸び率が良くなかった。良い悪いどちらとも言い難い状況になってきた。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・年末にかけて一部ではあるが、客に動きが見られてきたので、景気が悪いとは言えない状況になってきた。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・気温が低下したものの、本来稼働すべき防寒商材の高額商品が低迷している。
百貨店（営業担当）		販売量の動き	・気温が低下し始めてからは、機能性肌着など質の良いものや必要なものについては、販売量が前年と比較し伸びている。しかし、婦人ファッションについては依然として厳しい状態が続いている。必要なものは売れるが、そうでないものは控える傾向はまだ続いている。	
百貨店（営業担当）		単価の動き	・気温の低下や積雪により主力アイテムであるコートへの関心は見られるが、実際に購入するコートは、防寒用の中綿入りコートやダウンコートが多く、低単価にとどまっている。	

百貨店（売場担当）	来客数の動き	・12月の来客数は、前月よりやや回復し前年並みになったものの、お歳暮商戦はやや落ちている。衣料品の低単価の防寒ものが中心であり価格的に偏りのある販売品目となっている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の伸びがここ数か月変わらない。12月商戦も前年と比べて売上が上がらない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・販売する商品と客が求めている商品にギャップがあるため、売上が伸び悩んでいる。
コンビニ（店長）	お客様の様子	・前年同月と比較すると、クリスマス商戦としては不調であった。さらに、クリスマスから年末にかけても通常の何もイベントのない月と比較しても不調であった。年賀はがきは単価の高いキャラクター物などより、普通のオーソドックスなものが売れているなど、客は無駄使いをせず効率の良い買物をしている。
コンビニ（店舗管理）	お客様の様子	・例年と比較すると、クリスマスや年末年始商材といった季節商材の動きが鈍い。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月に入り寒さも本格化し、また、ボーナスの支給もあり何とか前年並みの客数は確保できそうである。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・寒さとセールの前倒しで防寒衣料を中心に動きがある。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・シーズンインやボーナスの関係か、11月末から売上が通常ペースに戻ってきた。初めての客が目立ったリ、客の出入りが多いと安心する。
衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・チラシを入れても、広告掲載の安い商品しか買わない客が多い。年末に入り多少は上向きのような気もするが、例年と比べるとまだまだ低い。クリスマスプレゼントも低単価の商品を1点というのが目に付いた。
家電量販店（経営者）	単価の動き	・販売する商品の構成が異なっているものの、来客数は前年同月と同様である。
家電量販店（店長）	単価の動き	・商品の単価に低下がみられるが、来客数や回転率に大きな変動はない。客の需要によって動きも変わってくるがここ3か月では変わらない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・けん引していく商品が特になく、購買意欲はまだ弱い。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前半に受注は取れたが、相変わらず入荷が少なく売上は減少気味である。
自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・冬季商材は天候の影響で前月末より動きが活発になったが、価格に敏感な客が多く単価も下がっている。また、趣向品についても買い控えが見られ前年同月比で数量、金額とも下回っているため、変化は見られない。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・忘年会シーズンを終え、客数は例年に比べ微増だったが、単価は良かった。クリスマス時期も暦が良く例年比115%の結果が残せた。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比106%、宿泊人数は同106%、宿泊単価は同100.6%となった。募集団体の成約率が高く、宿泊人数が増加した分売上も増加した。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宴会、レストランが低迷しているものの、全体的に見れば、前年同月と比べてやや弱含みで推移した。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・東日本大震災直後に比べれば需要は回復しているが、それ以前までと同様の案件数が発生している訳ではなく、前年同月比では100%に至っていない。
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・もともと閑散期ではあるが、個人、団体とも動きがみられない。特に、個人は年末年始に動きがみられるものであるが、今年は曜日の配列が悪く、また、帰省なども高速バスなど安価なものに流れており、売上が見込めない。旅行実施への意欲がみられない。
タクシー運転手	販売量の動き	・客は、景気が回復しないといいながらも、忘年会は必要であるとして開催しているようである。ただし、一部からはその回数は例年と比べて少ないとも聞かれる。
通信会社（職員）	お客様の様子	・ボーナス商戦に合わせて打ち出したキャンペーンへの反応も今一つである。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の新品が発売されたが、販売台数に大きな変化がみられない。ボーナス商戦のような雰囲気は感じられない。
美容室（経営者）	それ以外	・新商品の販売は非常に好調であるが、来客数の減少には歯止めがかからず、売上は前年をクリアするのが精一杯である。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・案件の契約までに時間がかかるようになっている。また他社との競合も激化し、価格競争が激しくなっている。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・景気が安定しないなかで、客の動きは慎重になっている。
やや悪くなっている	百貨店(営業担当)	お客様の様子		・東日本大震災以降、消費行動の根底には、節約やエコなどのキーワードがあったが、12月に限ってれば、ファッションや旅行スタイルなど外に向けての消費が顕著な動きとなっている。もっとも、ブーツや婦人コートなどは2けた近い売上の伸びを示しているが、食住関連は前年を下回っており、消費回復の兆しは見えるものの、全体ではまだまだ回復していない。
	スーパー(店長)	来客数の動き		・客の来店頻度が減少している。ポイントカードの情報进行分析すると、週に3、4回の来店があった客でも、2回に抑えているのが現状である。
	スーパー(総務担当)	お客様の様子		・9月、10月と販売点数、単価とも前年同月に近づく状況であったが、11月に入り低迷し、12月も同様である。来客数は前年並に回復しているが、客はいつものスーパーを買い回りしており、特価品のみ異常に売れる状況である。おせちやクリスマスケーキも単価が低下している。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き		・売上が、平成22年の11月から連続して前年同月比110%を超えていたが、12月はデザートなどに落ち込みがみられ、前年同月実績を下回る可能性も出てきた。
	住関連専門店(店長)	来客数の動き		・来客数がなかなか伸びないのが現実であり、景気が良くなっているとは思えない。
	その他専門店[酒](経営者)	販売量の動き		・客は無駄なものは買わない。必要なものを買う場合でも細心の注意を払って買っている。財布のひもは固いままである。
	スナック(経営者)	来客数の動き		・一年を通して予期せぬ事象が多々発生し、客にも影響が及んだこともあり、当店の12月の売上は前年同月比2割の減少となり当て外れとなった。商店街の中にある商店の経営者も年々経営環境が悪くなり、右往左往している印象がある。また、同業者の閉店も相変わらず耳にする。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き		・地元の忘年会シーズンに入ったが集客に非常に苦戦した。また、一件当りの人数も小グループ化している。
	通信会社(役員)	販売量の動き		・年末にきてテレビ多チャンネル契約件数にやや持ち直しの傾向が見られるものの、全般的に契約件数の低迷が続いている。
	テーマパーク(職員)	来客数の動き		・来客数で見ると、個人客は前年並みに推移するものの、一般団体、募集ツアーなどの団体客は前年同月比10%近い減少となった。全体としてはやや悪い状況にある。
	その他レジャー施設(職員)	お客様の様子		・スポーツ施設の会員は、生活への必要性和価格を慎重に見極めたうえで、継続するか退会するかの判断をしている。
	住宅販売会社(従業員)	お客様の様子		・依然として客足が鈍く、展示場への来場者数の減少に歯止めがかからない。いろいろ仕掛けても反応は今ひとつである。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き		・ここ2か月間の販売量は前年をやや下回る状況だったが、今日は前年の70%程度にまで落ち込んだ。同業他社もかなり厳しいと言っているところが多い。
悪くなっている	コンビニ(経営者)	来客数の動き		・値上げ後のたばこの売上が入っているため、客単価は前年と比べ高くなっているが、来客数は前年をかなり下回っている。
	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子		・第1週以外は顧客の動きが止まってしまった。原因は定かではないが、客に何とか買う気をと仕掛けた売り手の戦略が響かなかった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・廉価品から高付加価値製品へ営業活動の割合を高めている。これにより販売数量がいくぶん減少することも想定していたが、減少は見られず全体的に売上は前年同月比105%前後の伸びとなっている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・消費税アップを見込んだ駆け込みなのか、住宅の建設が目立ち始めている。光通信の契約、設置も伸びている。

	金融業（融資担当）	取引先の様子	・百貨店をはじめとした小売業やサービス業関係において、売上がこれまでは前年を下回って推移しているところが多かったが、ここへきて前年実績並みまたは前年同月実績を上回る企業も出てきた。	
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・パチンコ業界のチラシ出稿量の落ち込みが目立って悪いものの、全体的には売上が9月から4か月連続で前年同月を上回っている。	
変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料関連、特に車両関係の製品は安定してる。一方、衣料関連は二極化している。	
	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	・産業資材では一部に動きのあるものが出てきたが、住宅分野ではまだ動きが見えてこない状況が続いている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内やアジア向け商品は比較的好調であるが、欧州や米国向け商品は為替の関係で价格的に厳しい状況が続いている。	
	輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・軽油価格は高いままで下がる気配がない。トラックにかかる費用は増えるが運賃は変わらない。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年と比較して、悪化している取引先が非常に少なくなった。少なくとも収益で前年比100%前後の先が多くなっている。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いたところ、忙しいところと忙しくないところに二極化し、どちらとも判断しにくい。	
	司法書士 税理士（所長）	取引先の様子 取引先の様子	・小規模事業者からの債務整理の相談が増えた。 ・取引先のなかで業種ごとに分けても、業績の良い会社、良くない会社ははっきりしてきた。ただし、製造している製品の問題だろうと推測されるが、円高であっても輸出を伸ばしている取引先もある。円高だから不況というわけではなく、将来の不安感が一番大きいのではないかと推測される。	
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	・円高とユーロ安の影響で欧州向けのスポーツ素材が、前年同月と比べて大幅低下し、受注の確保に苦戦している。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米への輸出が7割を占めており、超円高が継続しているため受注が落ち込んでいる。アジア向けを輸出している企業は良いが、当社ではアジア向けが少なく苦しい。	
	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・長引く円高の影響で取引先自体が疲弊しているケースが多くなっている。調整局面に入ったものと思われる。	
	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・消費税が上がる雰囲気の中で消費者の購買意欲が減退し、これに伴い物量が急激に増える要素がなくなっている。	
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4月以降、県や市町村からの工事発注量はほとんどの工種で激減しており、中には半分になった工種もある。とにかく仕事の無い1年であった。	
	建設業（総務担当）	それ以外	・全国的に鉄筋、型枠職人の不足が発生しており、単価上昇の原因になっていることから、工事の採算性が低下している。	
雇用 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が6か月連続で減少している。求人も引き続き増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・退職者の補充としてわずかな需要が発生しているものの、スキルや能力を問われる人材なので、成約が厳しくなっている。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・年末に向けピーク時対応、イベント対応などの需要はあるが、新規事業や業容拡大に対する長期的な求人数は増えていない。
		民間職業紹介機関（経営者） 学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き 求人数の動き	・人材紹介や派遣については受注数が全く増えてこない。あってもミスマッチが多く契約に至らない。 ・12月に開催している大学3年生対象の学内合同企業説明会には、前年度と比較して200人程度参加者が増加しており、学生が来年度の就職採用の厳しさを感じているように思われる。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人情報誌1回の発行につき10~20件ほど掲載件数が減少した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・当所管内の新規求人数は、22か月連続して前年同月比増加しているが、12月においては、2か月連続で横ばい状態が継続する見込みである。
	悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・12月の求人広告の売上は、前年同月比9割となった。