

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	通信会社（営業担当）	・新商品の潤滑な入荷に伴い、コンスタントな販売が見込める。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・半年前から客の買物動向をみていると底だと思われる。地産地消等をうたい文句に販売している現状では、これから先は少し良くなる見方をしている。
		タクシー運転手	・冬場で足元も悪くなり、依然として節約傾向にあるものの、新年会等で飲酒の機会が増えるなど、現状よりは良くなる。
		通信会社（営業担当）	・年末年始は客の動きが活発になるが、2月には逆に落ち着いてきてしまうため少し動きが鈍化する。
変わらない		商店街（代表者）	・自治体を挙げて消費拡大セールを行っているが、いまひとつ盛り上がり欠ける。眠っていた消費を呼び戻すほどのことはなく、「たまたま買ったら得をした」程度の状況である。年末にかけても、購買力を増すような兆候は今のところない。
		百貨店（営業担当）	・回復の兆しを感じられず、厳しい状況が続く。特に冬物の主力である防寒衣料の売上が前年比8割程度の実績で推移しており、今後も伸びる気配が無い。2、3か月後には春物衣料が動き始める時期を迎えるが、ヒット商品の予測も無く、このまま厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・ボーナス支給も良いとは言えないため、買物意欲は上がらない。
		コンビニ（経営者）	・ここ半年近く、売上は前年比83～84%が続いており、急に良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ（店長）	・冬期間に入るので、2月までは現状が続く、これ以上の悪化は考えられない。ようやく下げ止まったが急速な回復は望めず、回復は3月以降になろう。
		衣料品専門店（総括）	・政府のデフレ発表で今後さらに消費者は支出に対して敏感になっていく。また冬の賞与が支給されても貯蓄などに回し、消費が回復するとは思われない。
		家電量販店（経営者）	・エコポイントが継続される前提で現状維持であろう。継続がなければ悪くなると予想される。
		家電量販店（店長）	・円高や今後の政権の対応により変化するが、現状では、景気が上向くような動きが期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車購入に対する政府補助金の消化状況が公表され、それから判断するとしばらくは現状が維持できる。
		乗用車販売店（経理担当）	・環境対応車中心ではあるが、今期中は好調な販売を期待している。しかし、現政権の税制の方針次第では風向きが変化する。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・単価が下がっている傾向に合わせて、低単価商品やディスカウント商品を投入している。しかし、価格低下分に見合った売上を上げるには、前年比130%程度の売上を上げる必要があるが、現状では同110～115%程度にとどまっている。この傾向は簡単には変化しないであろう。
		高級レストラン（スタッフ）	・12月は忘年会シーズンに入るが、前年比103%の受注状況である。個人ターゲットのクリスマスは最低単価を前年比75%に下げたが、曜日巡りが悪いので例年の客数確保は厳しい予測をしている。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会の時期だが、予約状況は前年比10%程度減っている。また、新年会の予約状況も同程度の減少率である。
		観光型旅館（スタッフ）	・今後の予約状況は、11月が前年比91%、12月が同115%と改善したかに見えるが、前年の宿泊者数減少が12月からであり、実態は前年と変わらず、回復傾向は見えない。2月以降も楽観できる状態ではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約は今一つであり、低価格志向が強い。
		タクシー運転手	・景気が良くなる要素が今のところ見受けられない。
		通信会社（社員）	・補正予算の執行による景気浮揚が始まっているものの、政権交代による施策の不透明感が回復基調を鈍らせている。
		通信会社（役員）	・同種サービスを取扱う競合他社との顧客の奪い合いも激化しており、新規需要開拓と合せた中期的な契約者数の大きな増加は期待できない。
		その他レジャー施設（職員）	・売上高は横ばい傾向で、新規入会状況及び地元企業の動向から判断して早期での景気回復は期待できない。
		美容室（経営者）	・12月のボーナスが期待できない。

	住宅販売会社（経営者）	・見込み客の行動を見ると、現状と変わらない。
やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・ボーナス減少をはじめとして客の財布のひもは固く、購買数、客単価とも落ちていく。
	百貨店（売場主任）	・ドル安傾向が継続し企業の収益悪化が当分続きそうである。市場での明るい話題に乏しい。
	百貨店（売場担当）	・ボーナスの減額が消費の落ち込みの大きな要因となろう。
	スーパー（店長）	・冬場でもあり外出する機会が減少する。さらに、今まで安売りで集客していたが、これ以上価格を下げられる状況ではなくなっているので来客数は伸びないであろう。
	コンビニ（経営者）	・弁当をはじめとして低単価になっていることに加え、商品の買い合わせ企画も不発に終わった。目的の商品だけを購入していく客が多くなる傾向にある。
	家電量販店（店長）	・使用している古い製品でも、壊れない限りは現状のままで我慢している客が多くなった。買換え時も、欲しい商品よりも最終的には予算内に収まる商品を求めている。ますます、買換え渋りや単価下落の傾向が見受けられる。
	一般レストラン（スタッフ）	・年末年始は、お金に余裕のある人は円高で海外へ、お金に余裕のない人は家ですごし近場で外食、ショッピングの傾向が強まると考えられる。また、父親の突然の失業で進学を諦めるアルバイト学生もあり、デフレ傾向、ボーナス減少、倒産件数増加等で消費控えは続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客の回復感は乏しく、また、宿泊、宴会の受注状況の低迷など先行きについても増収の見込みが感じられない。
	競輪場（職員）	・長期的にみると全体的な計数が下降気味に進んでいる。
	住宅販売会社（従業員）	・地価の下落が今後も続くと考えられるため、景気の明るさが見えない。
住宅販売会社（従業員）	・展示場来場者数、イベント来場者数ともに減少しており、客の動きは今後悪くなろう。1件あたりの契約金額も低下傾向が続いており、まだまだ継続しそうである。	
悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・政権交代後2か月が経過したが、景気対策の施策が出てこない。また、事業仕分けを見ていても、官公庁の予算も来年度は心配になってくる。
	百貨店（営業担当）	・デフレがまだまだ続くと考えられる。低単価志向、不用不急の物は買わない消費態度からすると、お歳暮、クリスマスなどに対する支出はかなり厳しくなると予想できる。冬のファッショントレンドであるコートやブーツの動きも厳しく、しばらくは現状のまま続く。
	スーパー（店長）	・ボーナスの支給額の低下も予想され、実需に基づく日用品の売上は上がると予想されるものの、大型家電など高単価商材については期待が持てない。
	スーパー（総務担当）	・冬のボーナスは、ほとんどの企業が昨年より更に減少することが必至なため、クリスマス、年末も消費は低迷しそうである。
	衣料品専門店（経営者）	・ボーナスの減額支給や倒産等で消費については、明るさが全く見えず、今後売上確保を望めない。
	衣料品専門店（経営者）	・多くの企業が値下げ競争に突入している。このデフレスパイラルは企業の収益などに悪影響を及ぼすため、長引くと思われる。
	乗用車販売店（経営者）	・客の購買意欲が、国の施策に期待し、頼りすぎる傾向が強くなり、キャンペーンなどのイベントにも反応しなくなった。
	自動車備品販売店（従業員）	・核となる商品も無く、年末に向け単価の高い商品販売も厳しい状況にある。また、天候も長期予報では暖冬予報で冬物商品の販売に大きく影響を与える。
	住関連専門店（店長）	・住宅着工件数等をはじめとして、まったく良くなる兆しがないのが現状である。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・今までが底だと思っていたが、依然として底が見えない状況になっている。苦しい状況が長期間続き、さらなる忍耐が必要となってきた。
	スナック（経営者）	・先々の見込みが立たない様子、また、ギリギリのところまで頑張っている様子が客からうかがわれ、悪くなる方向に向かっているように思える。
	旅行代理店（従業員）	・一段の円高傾向により、旅行の手控えが多くなるであろう。

		テーマパーク（職員）	・近隣の宿泊施設や旅行業者の先行きの予約状況によれば、団体客はもちろん個人客も、現在の所得や雇用不安の影響からか、旅行の申込が大幅に減少する傾向がみられる。翌年に向け全体としてさらに悪化する。
		住宅販売会社（従業員）	・所得の関係でローンの借入額が抑えられる低価格帯の客層にとって、長期優良住宅や太陽光発電などの優遇制度があっても需要喚起につながらない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・営業部からの情報で今後も受注量が増える見込みである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・消費低迷・円高・低価格志向と厳しい現状に加え、政権交代後の経済運営への不安もあって先行き不安が募る。
		繊維工業（経営者）	・輸出は円高傾向、国内は消費低迷となっているため不安要素が多く、先行きは全く不透明である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・今のところ3か月先、半年先にいい話はなく、この業界では見通しが立っていないというところが大多数である。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合は、現状と変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・急激な円高の影響等、業績悪化要因が出てきた。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・IT分野の部品に対する需要が上がらないため、現状維持がやっとなであろう。むしろ客先は決算に向けてこれから生産量を落とす可能性があり、今後春先までは厳しい状況が継続する。
		精密機械器具製造業（経営者）	・特に国内向け商品の受注量は少しずつ増えつつあるものの、ここへ来て円高が急速に進んでおり、当社では約半数が海外向け商品であることもあり、今後の成り行きについてはなんともいえない状況である。
		輸送業（配車担当）	・輸送量は当面増加する様子はない。特に鋼材が減少している。
税理士（所長）	・かなりの円高が進んでおり、輸入関連の商材価格が下落し始めている。一時的には個人の消費が量的ににぎやかになる期待感はある。しかし、長期的に見れば、国内における生産設備がますますの円高で海外との競争力を失っているため、雇用も含めて生産力が相対的に落ちるであろう。国内の為替対策が大事な時期である。		
やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・販売価格の低下が進んでいる環境の改善策が現時点では見当たらない。ここ2、3か月は価格低下の影響がより大きく出てくる。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・回復基調であったが、11月下旬の円高が影響し特に輸出が止まると思われる。	
	輸送業（配車担当）	・円高が続くようであれば、繊維関係、機械関係等の輸出が鈍り、これに伴い物の動きが悪くなり、今後さらに景気が悪くなる。	
	金融業（融資担当）	・直近においては再び円高に進む傾向が見られ、その動向によっては企業収益に影響がでる。	
	不動産業（経営者）	・法人、個人を問わず、活発な取引の話が聞けない状態になってきた。	
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・小売業からは、商品が売れないため、チラシ制作料の圧縮を強いられている。エリア・サイズ・回数などいろいろな形で折込チラシに影響が及んでくる。	
	司法書士	・不動産業者、分譲マンション業者から、資金繰りが厳しいとの話をよく聞く。	
悪くなる	建設業（経営者）	・政権交代による公共事業の補正予算の執行停止と翌年度公共事業予算の概算要求14%減により、確実に工事は減り競争は激化する。さらに、「20万業者でも多すぎる」という発言で心理的にも経営意欲を失い、倒産、廃業者が多発するであろう。	
	建設業（総務担当）	・今後も工事発注量の増加が見込めず、ますます受注競争がエスカレートし、環境の改善が見込めない。	
	金融業（融資担当）	・米国の大手金融機関の破たんの後、悪いながらも落ち着き始めた状況からここへきてドバイショック、円高、株安、政権交代後の経済対策の不透明さなどが相まって、懸念していた2番底が現実のものとなろうとしている。このような懸念は客からもよく聞かれるようになった。	
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）	・本来ならば、暮れにかけて一時的需要も発生する時期であるが、企業からの人材照会すらない状況である。

	人材派遣会社（社員）	・年初から一時的なもの以外にほとんど求人はなく、3か月後もこの状況に変わりはない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・大手工場の求人の見込みが望めない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の発注状況は、依然厳しい状況が継続しており、先行きは不透明である。
	民間職業紹介機関（経営者）	・機械メーカーの一部ではあるが、臨時休暇は11月をもっていったん終わる企業があるものの、年度収支予想が悪いため雇用についても拡大はまだ見込めない。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・窓口で聴取した内容からすると、年末、年度末に向けてやや悪化が懸念される。
	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の支給申請件数が相変わらず増加している。
悪くなる	-	-