

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）	・人気商品の潤沢な在庫状況がこの1～3月期になると思われる。また、新入生向けの新規契約が増える。
	やや良くなる	乗用車販売店（経営者） 乗用車販売店（経理担当） その他専門店〔医薬品〕（営業担当） 通信会社（営業担当） 住宅販売会社（経営者）	・エコカー補助金復活の発表もあり、好転するものと思われる。 ・年明け以降もエコカー補助金やエコカー減税の継続など期待出来る要素があるので、比較的好調に推移する見込みである。 ・寒くなれば寒くなったなりの暖房用品、防寒用品が売れている。今後必要なものは売れていくと思われる。 ・スマートフォンなど新しい商品に対する期待は高まっている。 ・見込み客数から判断すると今後2～3か月は現状より良い。
変わらない		商店街（代表者）	・衣料に関しては大きな動きは見られない。
		商店街（代表者）	・バーゲンシーズンに入るが、今年は商品の供給量も少なく、また、2～3割引きでは低価格に慣れた客を引きつけるまでの力はなく集客にはならないようだ。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・店舗が入居するビルの改装など設備投資の影響で来客数が増加していたが、12月の売上の伸び率が良くなかったため、今後どうなるのか予断を許さない状況である。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・年明け以降も今の消費行動が継続すればよいが、不透明な部分が大きい。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・東日本大震災、タイの洪水、欧州の信用不安など懸念事項が残っているが、年度末までには、ある程度動きがあるのではないかとみている。ただし、4月以降は不透明である。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・地域の経済状況、客の動向などから類推すると現状推移で変わることはない。
		百貨店（売場主任）	・経済不安、東日本大震災の影響による増税など不透明感が高額商品の低迷につながってくる。
		百貨店（営業担当）	・ unnecessaryなものは買わないという購買行動に変化は見られないものの、ファッション系に動きがあるので、消費自体に変化の兆しを感じる。ただ、今必要なものかどうかの見極めに対しては厳しい目が続き、また、年金などの将来不安などがあり、消費全体が上がってくるにはさらなる時間が必要であろう。
		スーパー（店長）	・ここ数か月、売上高 来客数に伸びが無く、今後も景気が良くなる要素が見当たらない。
		スーパー（店長）	・良い商品を求める客と安い商品を求める客の二極化のなかで、両方の客のニーズに答えていくことが使命だと感じている。こうすることによって特に景気には左右されず、店舗への支持も得られると考えている。
		スーパー（総務担当）	・生活に必要な商品の売行きは今後も変わらないだろうが、節約意識はまだ持っているため不用品の出費は抑えていくだろう。
		コンビニ（店長）	・前年は大変雪が多くその影響で売上は悪かった。前年比でみれば、雪次第となるが、この期間は有利になる。普段の雪がない時期では前年比でみると苦戦しているので、雪があった時期の実績を上回ればよいと考えている。
		コンビニ（店舗管理）	・閉塞感を払しょくする材料が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・改装したり新規出店したりした百貨店やショッピングセンターなどには客の関心が高く、売上が増加している。手をこまねいているところの売上は減少傾向にある。客の移り気は早い。
		衣料品専門店（総括）	・消費税増税など先行き不透明感が続き、消費が上向くとは思えない。
		家電量販店（経営者）	・新しいカテゴリーの商品発売が見込めないため、既存商品では上積みは難しいと予測している。
		家電量販店（店長）	・景気には波があると言うが、ここ最近では売上も伸びず下り坂ばかりなので良くなるとは思えない。いつかは良くなるだろうが数年は現状維持である。
		家電量販店（店長）	・春の新生活向けも少子化にともない年々販売数量は落ちている。売上をけん引する商品群はまだ出てこない模様である。
		自動車備品販売店（従業員）	・春商戦は天候に左右されるが、現状では明るい条件が乏しく良くも悪くも予想できない。
住関連専門店（店長）	・低迷している景気が良くなる要因が見つからない。		
高級レストラン（スタッフ）	・新年会を中心とした地元の動きは例年並みだが、珍しく2月から県外からの団体受注が数件入っている。		

一般レストラン（スタッフ）	・若い世代からは将来もらえるか分からない年金を納めても無駄ではないか、働いている女性からは専業主婦と違い不公平であるとか、子ども手当とも無縁の独身者からは税金の使い道についてなど、今まで話題にもしなかった世代が話題にしている。消費税や年金などについて、具体的に決まれば、今すぐではないにしても、若い世代でさえ財布のひもは固くなりそうである。
観光型旅館（経営者）	・新年会シーズンの予約も集客に苦戦している。しかし、3月以降県外客の集客は順調である。
観光型旅館（スタッフ）	・現時点では、1月以降の予約保有は前年同月をクリアしている。しかし間際予約がどれだけ確保できるか見えないのが不安要素と言える。
都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は今ひとつで低調に推移している。
都市型ホテル（スタッフ）	・社会全体に大きな影響を与えるいくつかの外的要因についての見通しは不明瞭であるが、足元の景気としては直近の状況から大きく変わる要素はない。
旅行代理店（従業員）	・平成24年の3月11日へ向けてさまざまなイベントが開催されることになると思うが、これが落ち着く3月12日以降、東日本大震災前の通常の状態になれば需要の復活が予想される。3月11日まではこのままの状態が継続すると予想している。
旅行代理店（従業員）	・来年度の相談の動きは出ているものの、例年よりは遅く、件数も少ない。個人には節約ムードがまん延していて、旅行意欲が見えない。
タクシー運転手	・売上は回復していない。
通信会社（社員）	・携帯電話の販売数に大きな変化はないと想定している。
通信会社（役員）	・新規契約件数の低迷は継続すると見られるが、現在進めている既存契約者に対する上位商品への切替勧誘の効果が今後出てくるものと期待している。
その他レジャー施設（職員）	・ほぼ前年並み、夏並みの賞与であったが、賞与月の反応としては鈍いものがみられ、この状況に変化は見られないであろう。
美容室（経営者）	・客の消費マインドが短期的に変わるとは思えない。
住宅販売会社（従業員）	・相変わらず土地の動きが悪く客の様子に活気がない。この状況での客の動きの変化に期待が持てない。
やや悪くなる	
百貨店（営業担当）	・本来年明けにスタートするはずの冬のセールがかなりの店舗で前倒しされている。12月の数字としては伸びているように見えても、前倒しされているため、1～2月分の落ち込みが予想され、全体的には伸びるとは判断しにくい。婦人ファッションについては、必ずしも必要でないものは買い控えが続いており、買上点数は伸びにくい様子がうかがえる。
百貨店（売場担当）	・値下げ品が前年よりかなり伸長し、割引品も大幅に伸ばしている。価格重視と前倒し需要の傾向が強い。年明けについては、初売りやセール品も値下げ品や割引品が中心となり、かなり単価が下がり、売上については伸び悩むのではないかと予想している。
スーパー（店長）	・現状では景気が良くなる要素がないのに加え、客の来店頻度が減少しているなかで客単価も低下しており、現状よりさらに厳しくなると予想される。
スーパー（総務担当）	・製造業は上向きの兆しがあるとも伝わってくるが、小売業では明るい話題がなく回復の兆しを感じられない。
コンビニ（経営者）	・競合する他業態の店舗でも厳しいのか、営業時間を延長したり、良く似た商品を扱うようになったり、また、今までは当店でしか扱っていなかった商品を扱うようになったりしており、今後もこの傾向は続くと思われる。客についても目的買いが多くなっており、不用品は使わない傾向は強まっている。
コンビニ（経営者）	・近隣に同業他社の新店舗の出店を控えているので、苦戦するのは間違いない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・欧州の信用不安をはじめ世界中が不安定になっている。地方でもその影響を受け、良くなることは考えられない。
その他専門店〔酒〕（経営者）	・消費税が増税の方に向かっているので、消費は加速度的に低迷する方向に向かっている。
スナック（経営者）	・円高を始めとした為替などの要因で影響を受けやすい業界では、先々が読めなかったり、不安な状態が続くことが予測されたり期待ができない。
タクシー運転手	・12月は活気があり非常に良かったため反動が考えられる。また、一部には忘年会を開催しても新年会は開催しないと聞いており、今後には期待できない。

		テーマパーク（職員）	・団体客の向こう2～3か月の予約数は、前年同月比で1割近い減少となっている。個人客が前年並みに推移するとしても、やや弱い動きが予想される。
		競輪場（職員）	・年始開催はその年の運試的要素があり、若干売上増が期待できるが、それ以降は客足が伸びる要素がない。気候の影響が売上減に拍車をかけている。
		住宅販売会社（従業員）	・社会保障と税の一体改革などで政治が流動化し、先行きが読めないなかであって、客の動きは鈍いと考えられる。高額商品である住宅産業の展望が読めず、特に消費税の問題が大きい。
		住宅販売会社（従業員）	・政府の政策もほぼ見えてきており、住宅に対する政策は平成23年を下回ると予想される。潜在的な客層を掘り起こせる環境には乏しく、公務員など安定した客層の動きしか見えないなかでの競争は厳しいものとなりそうである。
		住宅販売会社（従業員）	・個人消費を改善させる要因が見当たらない。長期的に考えると、消費税の税率変更が大きな負担になると考えられる。
	悪くなる	-	-
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金融業（融資担当）	・東日本大震災後の復興需要もあり、今後大きな落ち込みがなければ、売上は前年並みまたは緩やかながら改善の兆しがでてこよう。
		金融業（融資担当）	・消費税増税の動きや円高が長引きそうな懸念もあるが、東日本大震災からの復興の動きが本格化すると予想されるので良い方向に進むと思われる。
		税理士（所長）	・円高などの不安感はあるものの、経済が落ち着いてくれば、国内経済の底力は感じられる。国内向けの多様な需要もあり、企業の底力が上がっており、デフレや円高にも十分対応できる力がある。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・現状の伸びしろ以上に伸ばせる要因が見えていない。
		化学工業（総務担当）	・今後の受注については、社内打合せ会議のなかで横ばいの予定と報告された。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・現状が3か月後、6か月後までは続く予想され、それ以降も大きな変化は見られないであろう。
		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）	・円高状況が継続し、デフレ脱却の兆しが無い。景気回復のきっかけが乏しい状況で現状からの変化は難しい。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・引き続き、販売量が増加する取引先と減少する取引先に二極化が進むと思われる。スマートフォン関係で販売を伸ばしてきた取引先も円高の影響でかなり苦戦を強いられており、一進一退の状況が続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	・国内やアジア向けはしばらく堅調に推移すると思われるが、欧州や米国向けについてはさらにコストダウンをはからないと為替の影響で厳しい状態が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・中国向けは健闘しているものの、円高に加え、欧州市場の悪化も重なり、欧米向け輸出の先行きがますます不透明となっている。国内市場は横ばいである。
		繊維工業（経営者）	・1～3月は為替の影響により業績の変動が大きくなると予想され、非常に慎重になっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・東日本大震災、またタイの洪水の影響で特需があるとの予想もあるが、当社製品のような高機能機は今後も厳しい環境が継続する。
		輸送業（配車担当）	・エコ家電などの動きも収束し家電製品の荷動きが悪くなった。今後物量が増えるとは思われない。
		不動産業（経営者）	・ここ最近、個人からの問い合わせや要望が減少しているので、この先良くはならない。
		司法書士	・分譲マンション業者で大口の破産申立があり、建設業者や不動産業者などにその影響が出てくる。
	悪くなる	建設業（経営者）	・1月の手持ち工事は、近年では最低だった前年同月よりも上回っているが、それでも不十分である。前年は手持ち工事が無いなかで、1～2月の大雪による除雪作業が発生しそこそこの利益が出て助かったが、今季の積雪はどうか分からない。不謹慎ではあるが、除雪の利益を願うのは偽らざる気持ちである。
		建設業（総務担当）	・工事発注量が依然として低調な中で、期末を控えた第4四半期を迎える。受注確保のためますますし烈な受注価格競争の展開が見込まれ、厳しい情勢が続くと予想される。
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（役員）	・業務量の落ちる1～3月は、人材の大幅な増員は見られそうもない。

	人材派遣会社（社員）	・例年、年度末に向けてシステム開発などの技術者派遣が増える時期ではあるが、携帯電話やスマートホン関連以外では人材需要がほとんどない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用につながる話が出てこない。
	職業安定所（職員）	・求職者数は減少し、求人数は増加しているものの、引き続き大幅な増員、増産を予定している企業は少なく、先行きは不透明である。
	民間職業紹介機関（経営者）	・製造業の海外移転が具体的になるなど、雇用に関する良い材料が少なく感じる。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・管内の輸出型製造業の事業所にアンケート調査を実施したところ、売上高への円高の影響が前回調査より大きくなっており、先行きが懸念される状況である。
悪くなる	-	-