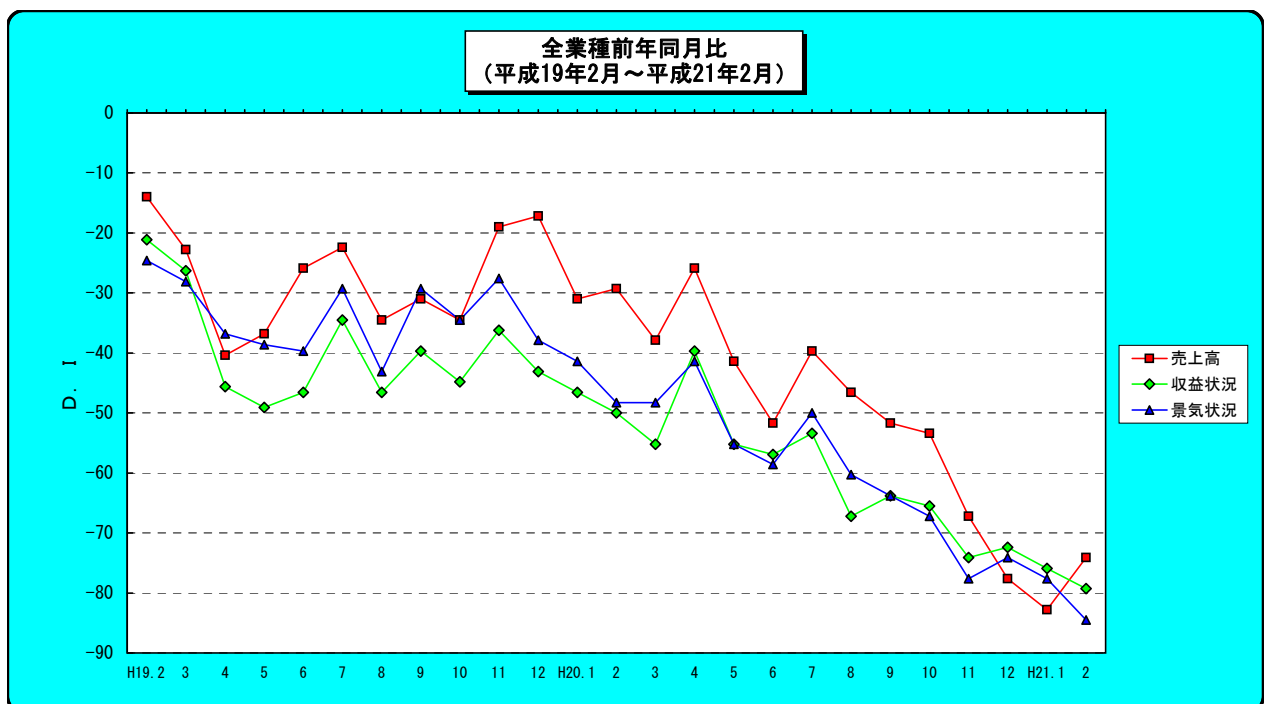


県内の情報連絡員報告

■平成21年2月分

- **2月のDI値**は、前月と比べ全9項目中5項目(「販売価格」、「取引条件」、「収益状況」、「資金繰り」、「業界の景況」)で悪化が見られ、大きなマイナス域に留まっている。特に「業界の景況」は、マイナス84.5と前月より6.9ポイント悪化し、平成10年9月のマイナス85.5に次ぐ厳しい数値を示している。
 なお、「売上高」は、8.7ポイント回復したが、これは暖冬の影響を受け一部の業種で売上増が見られたこと等によるものである。
- **製造業**においては、「売上高」は16.1ポイント上昇し、マイナス74.2であった。これは、暖冬のため木材関連に動きが見られたことや箔関連で多少引き合いがあったこと等が影響したものである。しかしながら、鉄工・機械関連、その他の製造業においては、一層厳しさを増しており、需要の減少、販売価格の低下、円の独歩高により、大きく低下した各指標は当分上向かないであろうと考えられている。
 今後の予測として、繊維機械分野は4月頃より中国市場で動きが出てくるとの見方もあるが、総じて見通しが立たないという声が多数を占めている。一方で、環境意識の高まり等によりハイブリッドカーの売れ行きが好調であるため、今後は関連の受注が高まることが期待されている。
 「雇用人員」については厳しい状況に変わりはなく、特に鉄工・機械関連においては大半の企業で雇用調整助成金の申請を行うとともに、人材育成のための教育訓練を実施する等、緊急雇用対策の施策を活用しながら雇用の確保に努めているとしている。
- **非製造業**においても、各指標は低い水準のまま推移しており、厳しさに変わりはない。消費者の購買意欲は低迷したままであり、各種イベント等において人出は増えているものの、消費に結びついていないようである。そうしたことから、商店街の中には気軽に入れる店舗づくりを心がける等、集客と購買力を高める取り組みを進めているところも見られる。
 なお、この冬の暖冬の影響としては、観光客が増えたため土産物の売上増に繋がる等プラス要因が見られる反面、灯油、衣服、家電等の季節商品については売上不振となった模様である。
- **環境に配慮した取り組み**として、製造業では環境セミナーの開催、使用電力の節約、運転設備の効率化の他、業界挙げて環境マネジメントシステムの認証取得に取り組む等、企業としての環境対応に積極的な姿勢が見られる。また、非製造業においても、清掃活動、プランターの植栽、エコドライブの推進等に力を入れている例が見られる。今厳しい時期だからこそ、環境をキーワードとした経営戦略で不況を脱しようと積極的な取り組みが見られるようになってきた。

◇全業種の前年同月比推移 (H18.2~H21.2)



◇情報連絡員からの報告

集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等 (景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点)
食料品	調味材料製造業	今月の醤油出荷量は前年同月比でかなりの減少となった。この時期は例年減少する傾向にあるが、前年同月期は18年ぶりの価格改定による仮需要で出荷量が増加したため、これが影響したものと思われる。
	パン・菓子製造業 (パン)	学校給食において、パンから米穀に変更する自治体が増えているため、児童の減少に加え仕事の減少は厳しい。
	パン・菓子製造業 (菓子)	売上高は横ばいとなっている。観光客の減少と不況の影響等で、消費者は体力を維持するために必要なもの以外の買い物を控えている様に見える。今後一年間は明るさが見えないのではと不安になっている。対策としては、常に消費者ニーズに合うものを模索している。環境への配慮として、包装資材を思い切って簡素化している。
繊維・同製品	織物業 (小松市)	米国発金融不安やそれに伴う全世界の経済危機により、これまで好調であった業種まで受注が大幅に減少している。当組合も大手組合員企業が倒産するといった非常に厳しい状況にある。
	織物業 (加賀市)	合繊織物の生産量は引き続き減少傾向にあり、対前年同月比で1月は52.2%、2月は47.4%となっている。絹織物は1月86.9%、2月は88.1%であった。合繊関係では、昨年の原油・原材料高の際は販売価格に転嫁しにくい状況が続いたが、その後原油価格が下がっても原材料価格は安値にシフトしていない。このため、生産量の減少が更に続くことになると資金繰りや収益状況への悪影響は必至となる。現状では、金融機関の貸し渋り等はなく、むしろ積極的に融資の申し込みを受けている企業もあるが、景気回復の見通しが不透明な状況が長期化すれば、金融機関の対応も厳しくなることが懸念される。
	ニット製品製造業 (県域)	現状は、足元の市場規模が現状から半減する「ハーフ・エコノミー」に近い状況に置かれている。
	その他の織物業 (染色加工)	2月度の売上高と収益状況はともに悪化している。悪化の原因として、経済情勢の悪化に伴う先行きの不安から、消費者の節約傾向が一層強まり、購買意欲は下降線をたどっている。特に贅沢品といわれる高額商品の買い控えが続いている。対策として、苦しい中ではあるが、新商品開発や振興展等の事業を継続していくこととしている。雇用においては変化はない。金融機関の対応状況は、前月と同じく厳しさに変化はない。
	その他の織物業 (織マークの生産・加工)	2月度は前年同月比で約30%の売上減となった。とにかく仕事がない、これに尽きるのではないかと。国内消費の落ち込みの度に叫ばれる内需拡大の声であるが、具体的にその策が施されたことはなく、いつの間にか日本は体力のない、外需頼りの弱い国家に転落してしまっただけではと思う。
出版印刷製造業	印刷製造業	今月の売上高は、前月と比べ大きな変化はない。
木材・木製品	製材業、木製品製造業 (金沢方面)	2月度も雪がないため、加工坪数は前年同月比で増加となった。1月に引き続き資材は先安感で全国的に購買意欲が弱く、相場が定まらない。原価割れも出ていると聞いており、3月に入るとある程度の相場が見えてくるのか心配である。
	製材業、木製品製造業 (能登方面)	1月は雪で市が開催されず、土場に在庫がたまった。そのため2月に入り、材が大量に出荷されたため売上高は増加したものの、価格の値下がりは止まらない。特に能登ヒバの下落が著しい。4月に良質材を集めて特別市を開催する予定である。
	家具製造業	受注量の減少や受注価格の低下により厳しい状況となっており、経費削減等で何とか持ちこたえている状況である。
窯業・土石製品	生コンクリート製造業	2月末現在、県内の生コンクリート出荷状況は前年同月比75.9%の出荷となった。地区別の状況は、鶴来・白峰地区はプラス出荷となったものの、南加賀、金沢、羽咋・鹿島、七尾、能登地区はマイナス出荷となった。なお、官公需は82.3%、民需68.5%の状況である。公共事業の減少の上、世界的経済不況による民間企業の不景気により、ますます事業量は減少し、先行きが見えない状況にある。年度末にかけて、建設業の倒産等による影響が心配である。今こそ、内需拡大を図るべく、公共事業の大幅な拡大が必要だと思われる。多業種にわたり、将来を先取りした事業を実施すべきである。雇用状況については、地域に貢献する企業としては出来るだけ雇用に配慮しており、今のところ影響させないよう努力をしているが、年度末を乗り越えられるか心配である。
	粘土かわら製造業	売上高減少の影響により、工場の操業度低下が続いている。その結果、コストアップとなり収益を圧迫している。2月下旬より、生産部門のみワークシェアリングを開始している。
	陶磁器・関連製品製造業	首都圏でのフェアや各地での催しへの参加等に積極的に取り組んでおり、来場者数は増加しているものの消費者の購買意欲は相変わらず低迷しており、深刻な状況が続いている。また、廃業や撤退など組合員の減少が目立つようになっており、今後の組合運営についても検討が必要な時期にきている。2月の売上高については、前年同月比で10~15%の落ち込みが予想されており、この状況が長く続くようであれば、廃業に伴う脱退者が増加する恐れがある。不況時の取り組みとしては、組合員の負担減を考え、賦課金等の減額を視野に入れた運営が必要となる。
	砕石製造業	2月の組合取扱い出荷量は、対前年同月比で生コン向けはマイナス21.3%、アスファルト合材向け5.6%と全体出荷量ではマイナス18.1%の減少となった。昨年4~今年2月の11ヵ月トータルでは、対前年同月期でマイナス19.2%の減少となっており、厳しい状況にある。地産地消の観点から、今後本格化する大型公共工事に県産材の優先使用に強く働きかけている。
鉄鋼・金属	鉄素形材製造業 (鉄鉄鑄物の製造)	生産量は昨年の7~9月の平均と比較して、今年の1月度はマイナス55%、2月度の見込みもマイナス60%とまだ底を打っていない状況であり、非常に厳しい。このような状況では損益はいままでもなく、資金繰りも厳しい。すべての企業で雇用調整助成金の申請を行っており、同時に教育訓練も申請予定であるが、講師の確保や謝礼金など実施することに苦慮しており、組合として開催を検討しているところである。
	鉄素形材製造業 (鉄鉄鑄物の製造・修理)	景況は一段と厳しさを増し、1ヶ月の生産稼働日が激減し、先行きが予想できずに苦慮している状況である。3月より、当組合で雇用安定助成金に係る教育訓練を実施することに決定した。
	非鉄金属・同合金圧延業	売上高と収益状況は少し増加した。金箔は12月の水準に戻った。当業界は、仏壇、仏具や寺院仏閣などに大きく左右されるため、季節的要因に余り影響はない。
	一般機械器具製造業	今月の売上高について、総じて言えることは、売上高、売上量ともに減少し、採算も大幅に悪化しており、プラスの要因は何一つない。雇用状況に至っては最悪であり、週休4日の企業が益々増えていくであろう。この不況時に組合が出来ることは、緊急安定助成金の教育訓練に関する応援体制である。既に指導員導入に対しては確保できているので、いつの日に実行するかである。環境配慮については、団地内で早くからISO14001を認証取得している企業では、リサイクル運動の徹底を行っているとともに製造する機械もクリーン対応のものを増やしている。

集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等（景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点）
製 造 業	機械金属、機械器具の製造	下降する景況の底が見えない状況の中、じつと耐えて嵐が過ぎ去ることを待っている状態が続いている。輸出関連機械業界からの受注減により売上高が急激に減少していることに加えて、コストダウン要請に応じざるを得ないことや原材料の在庫増により収益が更に悪化しており、危機的な経営環境となっている。受注状況は、1年前の1～2割程度まで落ち込んでおり、週2～3日の操業も埋まらない企業が多い。このままでは、いずれ運転資金調達にも苦しくなることは目に見えている。土砂降りに傘を差し伸べてくれる金融機関が果たしてどれくらいあるか、懐い期待をせざるを得ない。対策としては、経費の圧縮や固定費の削減等によるキャッシュフローの保持、職場環境の整備、新規取引先の開拓を行っている。雇用については、雇用の確保のため人材育成として教育訓練を行う。環境対応として、使用電力の圧縮や設備装置の効率的な運転を行ったり、意識の向上として関連行事に参加したりセミナーを開催する等、積極的に取り組んでいる。
	機械金属、機械器具の製造	団地内は、朝はトラックが入ってきているが、日中は静かである。石川県はまだ仕事がある方ではないかという声が聞かれる。
	プレス、工作機械	受注の下げ止まりは見られず、落ち着きどころが探れない状況に変わりはない。2月度の売上高は、前年同月比でマイナス53%、前月比ではマイナス22%と低水準にある。1月は受注残があったため、売上減少額が著しい。今後の先行きが懸念されることである。収益状況は下落が大きいものの、内製化による外注費の削減や人件費の削減により、下落率は抑制されている。雇用状況については、休業等による雇用調整をほとんどの企業で実施済である。設備投資意欲は全くない状況である。不況時の対策として、社内諸規則の見直しによる経営のスリム化、製造工程や品質管理の見直し、時間外管理の徹底による社内の意識改革等を行っている。
	機械器具及び其の他金属製品の製造	売上減少とともに収益の悪化が続いている。要因はモノが売れないことのみならず、販売価格の低下、仕入単価の上昇、或いは為替ルートの円高によって収益状況は悪化している。3月まではほとんどの企業で需要の減少から雇用と生産の調整が続き、売上と収益は悪化傾向が続くと考えられる。ただ、ハイブリッドカーが売れ行き好調なため、今後はそれらの部品供給が出てくるものと思われる。今は外部環境頼みとなっており、時期ステップへの人材教育や雇用調整助成金活用の一環である教育訓練を実施するところもある。また、設備稼働の少ないこの時期に、老朽化した電気配線の更新やマニュアル作成等を行い、不測の設備故障に備える企業もある。環境配慮への取り組みとして、重油使用料の削減、社内暖房をボイラーから電気に変え一元管理から個々の管理へ変更する、水溶性の油を使用する等を行っている。
	繊維機械製造業	組合員の主要取引先である繊維機械・工作用機器メーカーへの売上は、1月と同じく前年同月比で約20%（80%減）となった。繊維機械の主力国である中国市場が3月開催の全人代後に動きが出てくるのではないかと期待しているところである。工作用機器は工作機械の回復次第であり、厳しさが続くと思われる。今後の対策として、組合員の技術力をPRするため石川県中小企業技術展に初めて出品することとしている。厳しい状況下ではあるが、1日も早く受注が回復するようになりつつあることをユーザーや従業員に示すことが重要である。環境対応として、いしかわ事業者版環境ISOの取得に取り組んでおり、今月までに7社が登録済みとなった。今後は2社が登録する予定で、更に2社が申請の準備中である。
	機械、機械器具の製造又は加工修理	2月も売上高は、昨年同月の1/5～1/6に減少している。不況を理由に2社から組合脱退の申し出があった。対策として、組合ではセーフティネット、各種助成金、他企業の取り組み等の情報提供を行っており、組合員企業では緊急雇用安定助成金の申請や教育訓練を実施したり、経費削減や在庫圧縮に努力をしている。
その他の製造業	漆器製造業（加賀方面）	前月に引き続き、産地の各種売上指標は軒並みに二桁の落ち込みとなった。順調に展開してきたJAPANブランド育成支援事業による欧州販路開拓事業においても、1月のバリ見本市の成約額は円高の影響もあってこれまでの1/3となり、欧州市場の景気悪化を裏付ける結果となった。産地の状況は、既に縮小の限度に近いが、大手製造業のように大きな変動は感じられないが、先行きは不透明なものとなっている。対策として、各種助成金を利用した雇用調整とこれまでの外注作業を内部で行いコストダウンを図っていることである。環境に配慮したモノづくりとして、外食チェーン店での使い捨て割り箸に置き換わる業務用塗り箸を開発している。
	漆器製造業（加賀方面）	前月に引き続き、産地の各種売上指標は軒並みに二桁の落ち込みとなった。順調に展開してきたJAPANブランド育成支援事業による欧州販路開拓事業においても、1月のバリ見本市の成約額は円高の影響もあってこれまでの1/3となり、欧州市場の景気悪化を裏付ける結果となった。産地の状況は、既に縮小の限度に近いが、大手製造業のように大きな変動は感じられないが、先行きは不透明なものとなっている。対策として、各種助成金を利用した雇用調整とこれまでの外注作業を内部で行いコストダウンを図っていることである。環境に配慮したモノづくりとして、外食チェーン店での使い捨て割り箸に置き換わる業務用塗り箸を開発している。
卸 売 業	各種商品卸売業	世界同時不況の影響は、一般消費者が萎縮し低価格品で我慢するが買い控えるという形で表面化しつつあり、卸売業界においては売上高、採算とも10%程度の減少となっている。これまでになかった動きとして、販売先が少しても安い商品を仕入れようとして見積依頼が増加している。
	繊維品卸売業	老舗、名門と言われたところの破綻を目にすることにより、精神的に参っている組合員が多い。独自の解決方法が見つからずにジレンマに陥っているようであり、「仕方がない」という声も聞かれる。
	水産物卸売業	2月の買受高は、対前年同月比でマイナス9.4%と大幅な減少となった。米国発の金融危機により、世界経済は激震しており、いよいよ食料品業にもその影響が及びつつあるかと懸念される。一日も早い即効性のある経済対策を望む。
	一般機械器具卸売業	年度末需要もなく、新築住宅も壊滅的な状況であった。例年、新築需要が悪いときは増改築需要が結構あったが、今回はどちらも無い。今年に入って、北陸三県において電気工業の倒産が発生していないことが救いである。金融機関の対応の厳しさは変わっていない。大型の箱物が無い限り、皮肉にも資金繰りは大丈夫のようである。
非 製 造 業	百貨店・総合スーパー	売上高は、前年同月比で94.7%であった。内訳は、ファッション102.6%（うち呉服は91%）、服飾・貴金属79.8%、生活雑貨91.6%、食品98.3%、飲食95.7%、サービス130%となっている。近郊の製造業が稼働日を減らしていることや将来の不安からくる買い控え等が影響していると思われる。2月とはいえ、年々の売上減少から更に1～2割程度落ち込んでおり、このままの状況が続けば徴収経費の減額を検討していくことが必要かもしれない。対策としては、全体販促の方向性を一過性の大型イベントから持続性のある小規模イベントへ移行することを検討している。また、季節感を館全体で表すことによって購買を刺激する方向で販促を行う予定をしている。
	男子服小売業 婦人・子供服小売業	日々、厳しくなる消費の冷え込みが深刻化し、売上高、粗利益ともに落ち込みが大きい。例年より冬物の残品で春物の移行が遅れがちで、利益を削っても冬物在庫減にこだわり、経営がギリギリの判断に迫られているようである。低価格で高い質の商品群を継続的に提供できる仕組みを持つことが必要であるため、従来の販促を見直さざるを得ない。対策として、固定客づくりに力を入れて、ニーズを良く聞き、コソコソと積み上げる手堅い商売が今後の店運営に必要と思われる。また、新たなコンセプトのもとでお客様に刺激を与え、生活を応援するよう、何とか現状の打開策を検討中である。
	水産物小売業	2月の売上については、全体的に低かったようである。例年、2、8月は賑と言われているが、厳しい感じがしている。不況の影響なのか、大型店で買い物をしているのか不明であるが、総じて商売は閑散模様。商店街にある店はシャッター通り化が進み、人の流れが少ない。休日は特に少なくなため息ばかりである。入荷状況は、2月中旬は天候荒天により極端に少なかったが、月末に入り天候の回復とともに入荷量も多くなった。
	青果類小売業	今月の売上高と収益状況は、ほぼ前年並みであったと思われる。バレンタイン商戦などでフルーツのプレゼント商品等が販売された。
	米穀類小売業	相変わらず、外食産業は客の入りは減少し売上を落としているが、コンビニエンスストアの弁当等は売上を伸ばしている傾向にある模様。農林水産省の発表によれば、ここきてようやく米の消費が下げ止まりとなったようだが、小売業界では未だ消費動向に改善は見られない。最近の顧客動向は、高品質と安価な質の二極化傾向にある。米消費拡大の取り組みとして、米糞土とタイアップして公民館等で料理教室を開催している。最近では、男性の料理教室が開催される傾向もある。

集計上の分類業種	具体的な業種 (産業分類細分類相当)	組合及び組合員の業況等（景況の変化とその原因・現状等、企業経営・業界での問題点）
小売業	機械器具小売業	世界経済同時不況にてあらゆる家電製品の売上げが低迷している。2月の販売の伸びは、前年同月比85%と大幅に落ち込んだ。主役のカラーテレビと冷蔵庫が85%、ルームエアコン90%と主力製商品が軒並み前年を下回った。経済不況による消費低迷は家電業界にも波及し、売れ行き不振が鮮明になってきた。対策として、デジタル放送受信対応を目的としたナビダイヤル「デジタル110番」システムを立ち上げ、組合店の仕事量増加を図っている。環境対応として、省エネ対応の「オール電化」の営業を推進中であり、特にエコキュート及びIHクッキングヒーターを重点的にお勧めしている。また、県環境政策課が省エネ商品推進のために「省エネ家電製品普及指導アドバイザー」認定制度を2月に発足したため、2月20日実施の認定講習会に組合員211名が受講し、認定を申請中である。
	燃料小売業	原油価格の下げ止まりで小売価格は、平成16年前後の水準になったものの、景気の悪化、暖冬、オール電化等による燃料の転換、消費者の節約傾向等により、販売量、売上高ともに不振となった。販売量の減少と価格競争の激化によるマージンの縮小に喘いでいる。組合員の中には車関連業務に進出した企業もある。石油協会による金融機関への保障業務において条件は緩和されている。設備投資に対しては利子補給制度が充実した。環境保全という観点から、油漏洩で土壌汚染の危険がある老朽化した地下タンクの入れ換えを行う企業がある。
	他に分類されない その他の小売業 (土産物)	今月の売上高は、前半は昨年同月に3連休があったが今年は飛び石連休であったため、まったく振るわなかった。中旬からは土日、平日ともに前年を上回り、2桁増となった。暖冬で積雪がなく、またガソリン代も安いため東海北陸自動車道経由での来客者が増えたものと思われる。不況対策としては、とにかく無駄を省き効率的にすることである。
商店街	近江町商店街	不況感が充満し、お客様が減少している。
	尾張町商店街	自分たちには関係がないと思いたくても、こう次々と身近な会社が倒産していく姿を見ると、自分たちは別だとは思えなくなってきており、明日は我が身かもしれない。来客数は減り、掛かってくる電話の本数も減ってきている状況には耐え難いものがある。また、特定の顧客に片寄っていなかったことだけは幸いているのかもしれない。じっと我慢しつつ、いつか咲く花を待つように耐えなければならないのだが、それはいつまでと問うとき、あまりの暗さに日射しも見えず、回答も出せない。
	片町商店街	イベント等が少ない閑散期の2月は、前月より人出が増えてきたものの、全体的に客単価は低く、トータルして厳しい状況から脱していない。各団体等の慰安会や会合が集中しているため客定は増加したが、2軒3軒とはしごするお客は減少している。和装や漆器等の高級品を取り扱っている小売業等は、店頭ショーウィンドウに1,000円～2,000円程の安価な商品を陳列し、敷居を低くして気軽に入れる印象を演出し、集客・購買力を高める戦略に切り替えている。不況対策として、商店街のHPにて、組合員によるブログ配信を活用し街の情報と共に個店の魅力を発信したり、メールマガジンを2回発行し、お店の紹介やイベント告知を行い、集客に努めている。また、各店舗にてバレンタイン特集を行ったり、商店街まつりを実施した。環境配慮として、3月に国道沿いの歩道に春の花をプランター54基に植栽する。また、毎月一回、青年部による清掃活動を実施している。
サービス業	旅館、ホテル (金沢方面)	前月に引き続き、2月度の売上高も受検やイベントなどの特定日を除いて、対前年同月比で10～15%の減少となった。景気の悪化からビジネス客の減少が特に著しいと思われる。不況対策として、ホームページの充実による集客を実施している。また、来年度に向けた策を考慮中である。
	旅館、ホテル (加賀方面)	1月以降、厳しさが増えてきており収益状況が更に悪化してきている。製造業を中心に雇用調整が見られ、余暇ムードになれない状況が強くなってきていることが影響しており、気がかりなことである。また、円高によるインバウンド需要も減少傾向となっている。消費額についても減少が続いている。 2月の宿泊人員について、温泉地全体では対前年同月比98.2%で約800人の減少となった。減少率は少し減ったものの、昨年からの落ち込みが依然として続いており、総体的に厳しい状況である。売上高も宿泊客数から推測すると厳しい状況であろう。これからの春の行業シーズンに新たなイベントを開催するため更なる情報発信を行い、活気ある温泉地をアピールしていきたい。また、定額給付金に合わせ特典を付加したキャンペーン等の実施を検討している。いかに消費者のニーズに適した商品を提供できるかがポイントである。その他には、お客様に親切なご案内ができるように温泉地全体で旅館従業員を対象とした温泉内観光研修を実施した。この不況時だからこそ、ソフト面を充実させてお客様をお迎えするにあたって、万全な体制づくりを行っている。
	旅館、ホテル (能登方面)	状況はますます厳しくなっている。宿泊客のみならず日帰り客も減少しており、これで3ヶ月連続で対前年同月比を割り込んでいる。旅館経営に対して危機感を持つ経営者が増えている。2月の売上高は対前年同月比92.1%、景気の悪化による不安感による消費の低迷が原因であると思われる。3月に1ヶ月間大衆演劇と郷土芸能の夕べを開催することになっている。
	自動車整備業	2月期の継続検査実績車両数は、登録車においては繁忙期に入って対前年同月比93.9%と予想(97%)よりも落ち込み結果となり、これらは不景気に伴う貨物車の受検が少ない分がマイナスとなっていると思われる。軽自動車では、対前年同月比105.1%で推移し、予想より1%プラスの状況であった。一方、新規登録においては、登録車対前年同月比74.5%であり、新車のみで見ると68.7%という最悪な状況であった。軽自動車でも対前年同月比90.1%で、新車のみでは86.7%と同じくマイナス傾向にあり、本当に個人消費の低迷が続いているようである。これから年度末である3月期を迎えるが、プラスになるとは考えにくい状況である。登録車から軽自動車に買い換える状況も見られることから、登録車の需要は一段と厳しくなると思われる。環境配慮として、エコドライブの推進に努めている。
建設業	一般土木建築工事業	建設業界が直面している経営上の問題点は、資材等の仕入れ単価の上昇に反して販売単価の低下や上昇が困難なこと、需要の停滞、人件費以外の経費の増加が挙げられる。公共事業の大幅な削減は同業者間の競争激化を招いており、収まる気配がない。公共事業を主体としている建設業にあっては、民間工事を手がけるものの、顧客の設備投資意欲が極端に減退しており、一段と厳しくなっている。景気はバブル崩壊後以上に深刻化している。このような状況が続けば、廃業・倒産が加速するのではと危惧している。
	飯金工事業	2月の売上高は、原材料の高騰や需要の低迷により、収益状況は依然として悪化傾向にあり、景況回復の見通しは暗い。対策として、昨年12月に策定したアクションプランの具現化に取り組むことにより、活路を見いだすこととしている。特に、本年度はテレビCM、地域貢献活動、業界宣伝用ビデオの活用等により、消費者に対するPRに力点を置いた組合活動を計画している。
	室内装飾工事業	例年2月は仕事量の多い月であり、職人のやりくりに困る程忙しかったものの、収益状況は改善されず相変わらず厳しい月であった。売上高については、それ相応に確保できたものの、組合員によって格差が見られる。インテリア、畳、飯金、簾、コンクリート製品の5組合で協議し、地元建設業の倒産が続く中で我々が生き残るため、公共工事掛金の完全回収を目的とした毎月の出来高に対する現金回収や審査の強化、公共事業の地元発注、工事の分離発注について、県の土木部長と面談し、県知事宛の陳情を行った。
	管工事業	給水装置工事の受付件数は、前年同月比で22.8%減少している。また、資材価格の急激な変化等により経営は厳しい状況に直面している。
運輸業	一般貨物自動車運送業①	軽油価格は2月初めから今月も2円程度の値下げとなった。しかしながら、燃料の価格が下がっても荷物の動きが減って厳しい状況に変わりはない。高速道路通行料金について、平成21年1月は前年度と比較して各種割引制度が導入されたものの、77%程度となっている。燃料サーチャージ制度は、石川陸運支局への届出は、12月末から変化はみられない。
	一般貨物自動車運送業②	売上高は前月比マイナス2%、前年同月比マイナス46%となった。当組合のウエイトを占める大手メーカーや車、機械関係、更に繊維の減産が大きな減少の要因となっていると思われる。収益状況については、昨年12月までは悪くとも収支を保てたが、今年1月以降は完全に赤字となっている。資金繰りは、今後売上の上昇は見込めず、相当厳しい状況となってきているため、企業によっては融資枠が心配である。対策として、ワークシェアリングをできるところは実行されているが、中々実施しにくい業種でもある。減車に伴う雇用調整も65歳以上を対象に進んでおり、今後は更なる調整をせざるを得ない状況である。また、帰り荷がない場合が多く、高速道路を使わないなど経費削減に注力している。