

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 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注引き合いも増えてきている。あわせて、今後の消費税率の引き上げから、駆け込み需要も期待できる。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・土地購入からの客が、以前と比べて増えているため、景気は良くなっている。
	変わらない	商店街(代表者)	来客数の動き	・10月は、中心部の都心はイベントが目白押しでもにぎわった。県外からの来客も多かった。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・急に寒くなったが、アウターなどの動きが鈍い。年代を問わず動きが遅い。
		一般小売店[鮮魚] (従業員)	販売量の動き	・10月前半は悪かったが、中盤過ぎてからやや持ち直してきた。
		一般小売店[事務用品] (役員)	販売量の動き	・競争が激化して利益が十分上がらない時代であり、今期に関しては5月からなかなか売上目標に達していないということが、当社では事実としてある。したがって、販売量が減っているということになる。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・気温も徐々に低下し、秋物商品も順調に動き始めている。まだエコ商材への販売には結びついていないが、顧客のエコ意識は定着化しており、今後に期待できる。
		百貨店(営業担当)	お客様の様子	・個人消費と一般の企業の消費で見ると、個人消費については、早くから、冬商材での毛布や羽毛布団、ストーブなどのエコ関連商材で動きがかなりでている。ただ、法人関係や官庁で今までであった贈答品などが徐々に減少している。全体的に厳しい状況が続いている。
		百貨店(営業担当)	単価の動き	・今月初めが不調だった。ニット物やコートなどの重衣料の動きが悪く、カットソーなどの軽衣料を求める客が多く、前年より客単価が伸び悩んだ。ここに来てやっと重衣料が動き出したという様子で、全体的にはバラつきがあるが、下着関連は逆に好調に売上を伸ばしている。客の動向として見られるのは、下着・肌着関連では寒くなってくると必要に迫られるのか、まとめて買っていく人が多い。パジャマも同様な傾向が見られる。
		百貨店(売場担当)	単価の動き	・10月の前半残暑が厳しく、店舗全体の来客数は前年同月比で101%であった。衣料品全体の売上は同95%、客単価は同94%、食品も客単価同90%と伸びず、今後上向きになる見通しはたない。
		スーパー(総務担当)	競争相手の様子	・県内の地元スーパーの店舗売却が進み、一部で改装オープンが続いている。県内では店舗過剰気味であり、新築出店も一部あるが今すぐにも開店できるような居抜き物件が多く、また、改装オープンまで日数をおいていることから、厳しい状況が想定される。コンビニ店はスーパー以上に勝ち組と負け組がでそうである。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数・客単価ともに微減の状態が続いている。目的買いをする人が増えているように感じる。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・7月と10月との比較では当然売上は減少している。前年同月比で売上高を見た場合、3か月前で94%、今月が90%と減少しているが、利益額はほぼ前年同月同様となった。売上が減り利益が同等な理由は、利益率の悪いたはこの売上が減り、利益率の良い店内で調理する揚げ物などの惣菜品、おでんなどの売上が上がったためだと考えられる。今月は昼食を店内商品で済ませる人が多かったと感じた。雑誌なども購入より立ち読みで済ませる人が多いように感じた。
	コンビニ(店舗管理)	お客様の様子	・菓子パンの売上が全店レベルで大苦戦である。全店舗とも前年割れが起きている。スーパーマーケットやドラッグストアの超安売りが原因と思われ、今後ともこの傾向は変わらず続くと予想される。	

衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・10月の中旬から来客数が増えているが、これは急に寒くなってきたため、景気とは無関係と思われる。銀行、県・市職員、地場の大手企業に勤めている人達から直接聞いた話によると、皆非常に質素な生活をしているようである。これでは、とても売上は増えないというのが実感である。
家電量販店(管理本部)	販売量の動き	・販促活動による販売量の週別変化はあるが、月度トータル販売量の前年同月比にさほど変化はない。
乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・秋の商戦のまっただ中だが、エコカー補助金の終了を受けて受注が細っている。前年の同時期とは真逆な様相になっているが、外的要素に左右された結果であると思う。本質的な消費者の購買動向には変化がないと感じている。
乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・エコカー補助金が9月下旬で終了し、車の販売量は前年同月比83%となった。しかし、2年前の補助金終了時との比較では142%である。補助金という特殊要因を除けば、個人消費の動向は変わらないと見受けられる。
自動車備品販売店 (従業員)	お客様の様子	・依然、エコカー補助金終了に伴う新車需要が低迷しており、用品販売に大きく影響している状況が続いている。また、季節用品の動きも例年より遅い状況である。
その他専門店 [酒](経営者)	販売量の動き	・とにかく不景気である。当社の客の会社も倒産したり、新聞にも倒産何10億というものが始まってきた。もっとすごい不景気が待っているのではという感じである。
その他専門店 [医薬品](総務担当)	販売量の動き	・天候がよく、日中は比較的温かいためか、秋冬商品の動きが鈍い。機能性肌着に動きが見られるが、前年よく動いた湯たんぽは動いていない。必要な物だけを買って、ついで買いの傾向は見られなくなった。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・駅を歩いていても以前ほど中国語や韓国語が聞こえてこないため、海外からの観光客が減少していると感じる。台風も北陸を直撃することなく、また、もともと海外の客自体は来店しないので、10月も変わることなく前年同月並みで来客数は推移している。
スナック(経営者)	来客数の動き	・常連客である、建設会社の一部や鉄工所などに勤めている人達は、仕事はあるが赤字の仕事であるとか、商店の人達からも非常に厳しいとの話を耳にしている。当店の売上は前月を若干上回ったものの、依然として低空飛行が続いている状態である。
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86%、宿泊人員は同83%、宿泊単価は同103%だった。総売上の前年比マイナスは、宿泊人員の減少が原因である。北陸地区全体の集客が悪い状態である。東京スカイツリー、東北支援、九州新幹線の影響が大きい。また、北陸新幹線開業までは、厳しい状況が続くと考えられる。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊以外の宴会、レストランは好調に推移し、全体としてはおおむね順調である。
旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・秋のシーズンを迎え、団体販売量は増えているものの、収益が伴わない。また個人客の動きが弱く、単価も下がったままである。各地のイベントに客が向かい、旅行会社に落ちる金は細ったままである。動いているのは年配者のみで、家族や若者グループなどの姿が見られない。
タクシー運転手	来客数の動き	・前年同月比で売上は落ちている。夜の繁華街へはあまり出なくなった。一般的に節約傾向が続き、小遣いも減り繁華街へ出なくなった。
通信会社(職員)	お客様の様子	・全体的に客の動きが少ない。
通信会社(社員)	販売量の動き	・スマートフォン需要は引き続き堅調である。
通信会社(役員)	販売量の動き	・キャンペーン実施の効果も一部あるが、契約の獲得件数は今月は順調に推移している。前年7月の地上デジタル放送移行終了後のテレビサービスニーズの一服感も、1年を経過して終息したものと見ている。
通信会社(営業担当)	お客様の様子	・売れ筋の商品には多くの予約が入るが、他社との料金比較はよりシビアになっている。
競輪場(職員)	販売量の動き	・今月半ばにイベントが実施され、入場者数は増えたが売上に変化は見られなかった。
その他レジャー施設(職員)	お客様の様子	・オープン前ではあるが、競合新規店の影響が始めてきた。

	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・個人消費などを考えても改善している様子は無いが、今後の消費税率引き上げに影響される需要が見られる。しかし、根本的に景気が改善している状況ではないので、慎重な様子がかがえる。
やや悪く なっている	商店街(代表者)	競争相手の様子	・衣料品では、従来なかった秋のバーゲンセールがあちこちで見受けられる。残暑から一転、急に寒さを感じるようになり、処分ということもあるだろうが、お値打ち感がなければ売れないという雰囲気のためと思われる。
	一般小売店[精肉](店長)	来客数の動き	・周りを見ると、来客数が少なくなっているように感じる。
	一般小売店[書籍](従業員)	来客数の動き	・ここ3か月、売上、来客数とも前年を下回っている。
	百貨店(営業担当)	単価の動き	・気温の高い日が続いたため、婦人服売場の各ショップでは重衣料の動きが悪く、大変厳しい10月であったが、高額商品の毛皮コート、高額のカシミア・コートなどが予定以上に売れたため、予算達成ということとなった。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・現在、チラシ広告での品目も、今まで以上にその掲載品しか買われていない。しかも買上点数をみても無駄に買われていない状況である。売る側としても、組み合わせて販売するバンドル販売やよりどり販売をしているが、それでもマンネリ化している状況である。
	スーパー(総務担当)	来客数の動き	・近辺に新しく出店したスーパーの影響で来客数が減少している。地域に新しく出店がない店舗においても、その地域のスーパーの特売価格が以前より安くなっており、どこも来客数を増やそうとしているようだ。
	スーパー(統括)	来客数の動き	・現状、競合店の動きも含めて、近隣で月2~3店舗の出店があった。客の動きは、やはり少しでも安く、少しでもサービスの良い所に流れる傾向があるため、競合状況になり、来客数は大きく減っている。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・気温の急低下と共に、粗利の大きい飲料の落ち込みが前年よりも大きく、利益率がダウンしている。他の部門でカバーしきれないというのが現状である。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・ファッションを買う楽しみは、季節を感じることもある。10月も前半は気温が高く、客が買物をするきっかけがつかめないうように思う。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・天候不順もあるが、景気の底冷え感が、衣料品の悪化の要因になっているように思われる。
	乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・展示会などイベントを実施しても、来場者数が極端に少ない。具体的な商談も少なく、購入結果までの日数が大変長くなっている。
	住関連専門店(店長)	来客数の動き	・現在の市況を考えると、客の購買意欲が高まっていないようである。本当に必要なものしか購入されないようになっている。その分来客数が上がってこない。
	その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・仕入価格が上がってきているが、販売単価は上がってきていない。
	その他小売[ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・前年実施の改装投資効果が一巡したことで、新規来客数が減少している。また、経費コントロールのため、販売促進費を削減していることが影響している。
	高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・10月に入った途端に、予約受注ベースとフリーの来客数が、例年の85%ほどに急速に悪化した。法人顧客の多くから、尖閣諸島問題による影響で交際費が引き締められていると言われる。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・予約の間際化、個人化がますます進んでいて、当月の売上が見えにくい状況にある。
タクシー運転手	販売量の動き	・仕事のピーク時の時間帯でも、車を減らした態勢でも足りる状態になっている。特に夜は、非常に閑散とした状態になっている。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・ここ半年間ほど来客数、売上とも順調に前年同月実績をクリアしていたが、今月に入って特に来客数が、前年同月比で5%落ち込んでいる。	
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・例年10月は一定の販売量を確保しているが、今年は前年同月比7割程度となった。比較的安価なものは売れているが、中高級商品は動きが悪い。	

	悪く なっている	家電量販店（店 長）	販売量の動き	・残暑が長かった分エアコンなどの夏物商品に助けられたが、その分寒くなるのが遅く、冬物商品の出足が悪い。
		乗用車販売店 （経営者）	お客様の様子	・来客数や販売台数が不安定で、予測をすることが全くできない。補助金などの販売施策や低金利の支払い支援なども従来に増して強化しないと嘆いてはこない。
		通信会社（営業 担当）	販売量の動き	・家族セットでの割引購入を目的とする客も減ってきて、なおかつ新商品発売に伴う買い控えで、販売が伸び悩んでいる。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・今月は前年同月比1割近い来客数の減少となっている。大きな要因としては、国内の一般団体募集ツアーの動きが鈍いこととともに、インバウンド客も、円高や海外の諸問題があるため来客の動きが鈍い。個人客も前年同月比マイナス傾向にある。全体として弱含みに推移している。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
(北陸)	やや良く なっている	不動産業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・同業者からは、少しずつ良くなっているという話をよく聞いた。
	変わらない	食料品製造業 （役員）	受注量や販売量 の動き	・前年は東日本大震災の影響で食品業界では特需的な動きがあったが、今年はその分マイナス基調にある。また、9月に暑さが続いた影響により、秋・冬商材の動きが1か月ずれており、当初荷動きが鈍かった面もあるが、全体的にここ数か月の流れに大きな変化はない状況である。
		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	・やはり住宅市場は、全般的に良くなる傾向はまだ見られていない。他の商品については、少しは動き出しているが、当社にとっての数字が変わる程の動きには、まだなっていない。
		建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・9月末の第2四半期終了に向けて、かなり多くの公共工事が発注されたが、長引く建設不況で技術者をリストラした会社は、技術者不足で入札に参加できない状況も生まれている。また、技能者をリストラした会社は、元請からの工事の引き合いを断る状況である。忙しい割には相変わらず採算性が悪く、景気は変わらないと判断した。
		輸送業（配車担 当）	受注量や販売量 の動き	・特に変わりが無く、目立った変化がない。
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	・国内・輸出とも受注環境が厳しく、受注の前年比大幅減が続いている。	
	化学工業（総務 担当）	受注量や販売量 の動き	・社内会議の中では、しばらくは現在の受注量を維持できるが、今後減る見込みであるとの報告があった。	
	電気機械器具製 造業（経理担 当）	取引先の様子	・引き続きスマートフォン関係だけが頼りの業界だが、そのなかでも客によっては、その部品の受注にたどり着いたところ、あるいは全く取れなかったところで、相当の企業間格差が出ている。	
	精密機械器具製 造業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・ここへ来て、日中問題の影響で中国への販売が厳しくなっている。実際に中国国内大手チェーン店向けの商品が、納品直前で数億円レベルのキャンセルとなった。また欧州については市況、為替の影響で厳しい状態が続いている。	
	建設業（総務担 当）	受注価格や販売 価格の動き	・一旦落ち着いたかに見えた受注価格競争は、地域によってふたたびダンピングによる受注が起きており、異常な価格競争の改善は、なかなか進まない状況にある。	
	輸送業（配車担 当）	受注量や販売量 の動き	・尖閣諸島問題などの中国関係の悪化にともない、中国向けの製品が動かず、それに伴い関係する物量が減少している。	
	金融業（融資担 当）	取引先の様子	・製造業において、中国やアジア向けの輸出の見通しが中国や韓国との摩擦を懸念して、やや衰えている状況にある。	
	金融業（融資担 当）	取引先の様子	・耐久消費財の売行きが、非常によくはない。また、国内観光業についても、東日本大震災後の影響が払しょくされたといいながら、大震災前の水準には戻っていない。これらのところから、個人消費が非常に弱い、個人の消費マインドが非常に弱いと感じられる。	
	司法書士	取引先の様子	・機械製造業の依頼人が、円高や欧州の信用不安に続き中国への輸出が止まり、春先や7月とは全く状況が異なり、悪くなっていると言っていた。	

		税理士（所長）	取引先の様子	・税理士としての関与先では、海外への輸出関連製造業は今非常にきつくなっている。やはり中国の影響が出ていると思う。ただ、国内関係の事業をやっている客は忙しく動いている感じがある。県内では、今は割と公共工事が、質量共に集中しているのではないかと思われる。ただ価格の方が厳しいので、皆努力している状況である。
	悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・中国への輸出にブレーキがかかっており、その影響が非常に大きい。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資の意欲が世界的に低下している。世界同時不況の前兆を感じる。
雇用 関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・例年の動きが見られず、派遣の需要件数が増えてこない。景気が厳しく、自社内対応の様子が見られる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前とあまり求人数の変動がなかった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は、8月落ち込んだが9月には持ち直し、7月の水準にまで回復している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加傾向にあり、新規求職者数は同減少傾向で推移している。有効求人倍率も上昇を続けており、この状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介も派遣も求人数が増えてこない。受注があっても高度な職種が多く、マッチングが非常に難しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・工学系の学生の内定者が、前年度より良いと思われる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・客先から派遣の募集は増えてはいるが、マッチングする派遣スタッフが少ない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数が、3か月前に比べて若干減っている。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・新規求人に関して前年同月比の増加幅がこのところ縮小している。また、臨時・パート求人が多く、常用求人は減少している。	
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月の求人広告の売上は、前年同月に比べ半分である。	