

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	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・今月に入って来客数が増えている。この調子は続くように思われる。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンということもあるが、販売量については前年同月実績、前々年同月実績より伸びている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品発売に伴い客の購買率が高くなっている。また、タブレット端末などの大幅値下げにより販売に拍車をかけている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・9月まで前年をクリアしていた来客数が、10月は前年割れとなった。しかし、11月の後半になって勢いを取り戻し、前年同月実績をクリアした。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の今後の動向を見ながら、展示場の来場者数が増えてきている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・ポイント2倍など催事があると少し動きが出る。寒くなったためアウターに前年より早く動きが出ている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・気温の低下にも影響されたが、お買い得感のある商品には客は反応を見せている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・11月は、地元電力会社の自粛や冬期間の節電要請があり、寝具や電気を使わない石油ストーブなどの商材の売上は前年の3～4割増し程度で伸びている。ただその背景には、店独自で前年に実施していない企画、はがきを出したり新聞に載せたりというような、経費をかけた企画を月に2回大きく入れている。このような施策と電力会社の節電要請などが相まって、やや良い月だった気がするが、実質的には大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・クラブカードのダブルポイント時の集客は見込めるが、店舗全体でのイベントがない週は大変苦戦している。しっかりと固定客をつかんでいる売場しか予算をクリアできないという状態となっている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・繁忙期ということもあり地下食品フロアは、成績がわりと伸びているが、それでも前年同月から見ると伸び悩んでいる。婦人服フロアに関しては、どうしても重衣料の動きがあまり良くない。下着関係は気温の低下と共に、客の購買意欲が高まっていると思われる。
		百貨店（売場担当）	単価の動き	・客単価は、前年同月比101%とやや上向きにも見えるが、全体の売上が前年比98%であり、客数全体では前年割れとなっている。大きな変化はない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・客の買物の中身を見ると、景気に関しても特に変わっていないのではと考えている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・以前にも増して、食の購入にはシビアになっている。現状でも必要以外での購買は少なく、無駄な買物はしていないという状況である。販売する方としても、利益が薄い特売での買物が、さらに増えている状況といえる。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・全国的な食料品の単価低下のなか、県内でも価格競争が激化し、生き残りをかけた体力勝負の感が強まっている。特に一般食品では一部に値上がりがあるものの総じて単価低下により前年売上実績に届かず、かつ買上点数も伸びない状況である。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2号店において売上の前年同月比が90%にも届かない状況が続いている。競合店の出店以来厳しい状況は変わっていない。2号店は当初契約の10年更新の時期を迎えているが更新を止めようかと思っている。	
	コンビニ（店長）	単価の動き	・3か月前は暑くて当然単価も高かった。11月は例年単価の悪い時期なのだが、最近、いつもよりも単価が伸び悩んでいる。例年ならば、カタログなどによるお歳暮といったようなものの売上があるのだが、今月はそういった売上がほとんどなかったため、他も非常に下がっている。こういうこともあり、売上が下がっている状態である。	

衣料品専門店 (経営者)	来客数の動き	・あるイベントを実施して実感したことだが、皆さん多少のお金は持っている。今日必要なものは今日買う、明日必要なものは明日考える。今日しか買えなくて絶対お得なものは今日買う。物余りの時代になって長期間経過している。デフレはまだまだ続きそうである。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・来客数は前年同月と比較しても変化は少ないのだが、販売量は減少している。同時に単価も下がっている。
家電量販店(管理本部)	単価の動き	・来客数は前年並みだが売れ筋商品が変化したため、単価が低くなっており、全体の販売額を押し下げている。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・広告など宣伝量は多くしているものの、普通車が全く売れない。客は維持費の安い軽自動車を選択する人が多くなった。
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80%となった。しかし、2年前のエコカー補助金終了時との比較では120%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)	単価の動き	・今月は、降雪予報などで例年並みの数量や来客数が確保できたが、タイヤ単価は前年より低下しており、客の声でも少しでも安価な商品購入を考えている方が多い。
その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	お客様の様子	・11月に入り灯油が動いたため、何か景気が良くなったと思われるが、実際のところは変わらない。冬用タイヤやガソリンなどその他の商品の売行きが変わらないからである。
その他専門店 [医薬品](総務担当)	来客数の動き	・前月下旬から急に寒くなり、暖か肌着、湯たんぼなどの省エネグッズが動き始めたが、量的には前年同月比で見劣りする。湯たんぼはひと通り行き渡った観がある。風邪薬は例年通りの動き、化粧品は高額品の動きが今一歩なもの、低価格帯の商品はよく動いている。
高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・11月は例年の110%ほどで好調に推移し、前月上旬の鈍化分を補っていたが、総選挙の決定後は勢いが鈍化していて、差し引き例年並みの受注である。
一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・月2回あった連休も概ね好調で、前月同様、前年並みで推移した。ただ、店舗で使用するPOSレジなどの電子機器関係は尖閣諸島問題や中国での税関差止め問題などで国内在庫も少なくなり、入手に月日がかかるようになっている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・9月以降、団体の予約数が少ない。さらに1件当たりの団体の人数も少なく、前年同月比10%弱の入込数減になっている。
観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・総売上は前年同月比88%、宿泊人数は同85%、宿泊単価は同105%となり、宿泊人数減が売上減の要因であり、北陸方面への動きが団体旅行を中心に回復していない。
都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・婚礼を除き、全部門で前年同月比が増加傾向にある。
タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会を12月に控えているためか人出は少ない。また、衆議院が解散したため総選挙を控えており、人出は少なく、あまり良くなかった。
タクシー運転手	販売量の動き	・今月は雨の日が多かったが、利用はそんなに伸びなかった。
通信会社(職員)	お客様の様子	・かなり得なキャンペーンに対しても、今一つ反応が薄い。
通信会社(社員)	販売量の動き	・スマートフォンの需要は継続的に好調である。
通信会社(役員)	販売量の動き	・前年と比較し、契約件数は徐々に減少傾向にあるが、そのなかにあってもインターネット、電話サービス契約については持ち直しの動きがみられる。
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・新製品が欲しい客は購入に積極的だと思われるが、月々のランニングコストにはシビアである。
住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・例年この時期だと、来春の工事着工に向けて客の展示会への来場や、問合わせの動きが活発になってくるが、3か月前と比較しても変化が見られない。

やや悪く なっている	一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・我々の業界では、秋にある程度購入する客の予算がおりて物を購入するというような、官公庁関連の客の仕事が、本来であればある程度あったのだが、今年に関してはそういった部分の需要が全くなく、会社的には苦戦をしている。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少に歯止めがかからない。少しでも単価の安い店へと客は流れている。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・近辺に新しく競合店が出店した地区、競合店が改装した地区では来客数が減少しており回復しない。客単価の減少ではなく客数減少のため、売上が前年同月を下回る状況が続いている。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・最近では競合店を含めて、多数の出店が近隣であるなかで、価格に焦点が当たっている。今までの感覚で値段を出したら客が買うという商品でも、現在では、多少の値段を出したくらいでは客は買わない。客の買い方を見ていると、必要なものを1つ、今までだったら安いから2つということがあったが、最近に必要な時に必要なものを買うという感じである。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価に関しては、前年並みで推移しているが、来客数に関しては前年同月より3ポイント程度減少している。
	コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・11月度に入り来客数の前年割れが一層厳しくなっている。特にロードサイド店舗の落ち込みが激しい。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・政治も経済も先行きの不透明感が増しているため、買物に対する客の気持ちに積極性が感じられない。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・客の目が、一時的に安価なものばかりから少し上向きになりつつあったが、ここへきて、また安価な商品に向かっているように思われる。
	衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・セールをすると前年より大幅に売上が増えるが、その前後は前年よりも客の来店が少ない。実需期になっても傾向は変わらない。価格に対して少しでも安いうちに出ている。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・暖房器具の購入も控える状況である。
	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金終了以後、受注ベースが極端に悪くなっている。受注残でここ2か月はしのいでいるが、大変厳しい状況である。年末に高級車のモデルチェンジがあるので期待している。
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客の購買が両極端となっており、50代や60代は高額商品の購買が見られるが、その年齢層未満ではほとんど低単価のものとなっている。話をしても、家を建ててそれでいっばいになっており余裕があまりないという感じである。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく客が来ない。販売量も減って景気が悪い。また、総選挙があるのでまたまた景気が悪くなるのではないかと心配している。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・経営的には低空飛行で、前年同月の売上の9割弱である。また、7月以降来客数も減っている状況である。常連さんもあまり外へ出ていない様子で、婦人服経営者も四苦八苦している様子がうかがえる。
競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前がビッグレース開催月だったこともあるが、売上は平均30%低下している。	
その他レジャー施設（職員）	競争相手の様子	・競合新規店がオープン記念キャンペーンで、入会金0円、指定用品プレゼント、大人の場合は初月の月会費0円を打ち出しているため影響が出ている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税率の引上げ前に動きたい客は動いてはいるものの、まだ期日があることもあり、契約の決断が遅い。契約件数は前年よりかなり減っている。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税率の引上げによる需要はまだ発生しておらず、個人消費も低下しており、客の絶対数も不足している。	
悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・売上不振をばん回するため早々にセールを開催しても、2日間ほどにはぎわい感があるものの、それ以降は人出も今一つで長続きしない。これまで以上に物を買わない雰囲気漂っている。

		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・水産業界にあって、大きなイベントの1つであるズワイガニの解禁が先日あった。例年だと、市場内が押すな押すなの人ごみで活気にあふれるのだが、今年は天候に恵まれず初日がシケていたこともあり、入荷も若干少なく、全く盛り上がらなかった。夏の土用の丑の時も感じたが、今年の一般消費者の購買力は、例年と比べて格段に落ちている。カニが盛り上がらないため、今までとは客も市場内の空気も全く違う。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・購入顧客層の変化を感じる。これまでの車種や価格、サイズなど商品にかかわる選択から、業種や収入のような購入能力が決め手となってきた。ちなみに当社では医師がナンバーワンの購入顧客層である。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月で比較しても、団体の動きや個人の動き共に鈍く、1割以上のマイナスとなっている。主な要因は、東京方面での東京スカイツリーの話題や、九州新幹線などの影響もあり、北陸エリア全体への客の動きが鈍く感じられる。
企業動向 関連	良く なっている	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話や聞くと、少し動きが出ているという話が結構あった。
	やや良く なっている	-	-	-
(北陸)	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・輸出関連では、相変わらず受注面で苦戦を強いられており、前年同月比で大幅に下回っている。
		繊維工業（経営者）	それ以外	・繊維業界だが、衣料向けについては、冬物は低価格であるが、ものの動きは低位ながら安定している。
		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	・ものは少し動き出しているが、数字が大きく変わるほどの動きではない。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、海外ともに受注の回復ができない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量としては3か月前の計画に対し、国内・米国向けはややプラス修正、欧州・中国向けはややマイナス修正ということで、全体的にはほぼ変わっていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業が、4～6月に全く出なかったのに9月以降まとめて発注され、10月以降、現場では休日返上で工事を進めており、現在は12月末工期の仕事に追われている。しかし、厳しい競争による受注のため、採算性はどの工事もある。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・商品の低価格化、価格競争により新規入札額の低下が顕在化し、販売価格の平均単価が低下傾向にある。
やや悪く なっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・地域によってばらつきはあるものの、受注価格競争は依然として激しく、採算度外視と思われるケースも見受けられ、厳しい受注環境が続いている。	
	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・若干の円高にもかかわらず、燃料費などのコストは一向に下がらず、経費の負担となっている。車関係の調達部品の動きが前月に引き続き良くならない。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・中国の尖閣諸島問題などにおける受注の減少、中国向けの減少が、製造業において影響を与えている。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・前月に引き続き、個人の消費マインドの弱さが気にかかる。加えて、政治の混乱による予算執行の遅れなどもあり、企業側のマインドも非常に弱いことから、景気は弱含みといったことが考えられる。	
	司法書士 税理士（所長）	取引先の様子	・今月も中堅建設業者の倒産があった。	
	司法書士 税理士（所長）	取引先の様子	・今の景気については、一般的には悪く感じられやすいのだが、年末にかけて売上や業績など受注が持ち直しているため、私の客の場合は、製造、建設業で景況感は良くなっている。円高や中国の問題で、いろいろと下向きな話題が多いが、意外とそうでもない感じがするが、その後については戸惑いがある。	
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・年末年始に向けて、単発の派遣依頼は前年より少し増えているが、派遣先の人材に対する要求レベルは高くなっている。
(北陸)	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・例年12月が近づくとスポット的に人材需要が発生する傾向が、今年は全く見られない。景気低迷による経費削減など企業側の努力が見られる。

	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・週単位では若干違いが出るが、月単位ではほとんど求人数が変わらない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年同月に比べ3割減っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は増加しているものの、派遣求人などで増加している。求人を中心となるべき製造業からの求人は大幅に減少している。
	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、新規求職者数は大量離職の影響もあり、若干増加に転じたが、有効求人倍率は上昇しており変化はみられない。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が伸びず、低位での横ばい状態が続いている。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・来年3月の卒業予定者の就職内定者数が、前年同月比で4ポイントの改善だったが、依然厳しい状況と感じられる。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数が減っていると同時に、新卒採用に対する意欲も、景気の先行き不透明を理由に予定を減らす、あるいは求人そのものの予定を白紙にするといったところがあるが、少しずつ見られるようになっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・製造業の求人が伸び悩んでおり、求人全体の10%程度までに低迷してきている。
悪くなっている	-	-	-