

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	・今年が初売りの曜日配列が良く、正月に来客数の多い日が長く続いたため、前年同月比で来客数が多かった。	
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数は増加しており3か月前よりは良いが、景気が良いとまではまだまだいえない。	
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・経済に対する期待感が若干市場に表れているようである。春商材への購買も徐々に進んでいる。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合となるスーパーが、ここ最近撤退などのニュースになり、そこからくる上向きというところが1つ考えられる。	
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・年末商戦の盛り上がりは前年よりもあった。普段の閉塞感が爆発した感があった。しかし、年明けからは前年同様に冷え込んだ。	
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・例年1月からは自動車販売が活発化する時期であるが、雪が少ないせいか例年より来客数が多いようだ。3か月前はイベントを行っても来客数が少なかったので、景気はやや良くなっていると思う。	
		乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・新政権発足以降、政治にスピードが出てきたようで、経済界も全体的に好意的な見方をしているようである。消費の面にも波及効果が出てくれれば申し分ない。	
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・当社の車の販売量は、前月比124%、前年同月比80%とやや回復基調にある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・円高、株安の不安がやや解消され、宿泊、レストラン、宴会部門ともに前年同月比で増加している。	
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・政権交代や客の発言からやや良くなっていると感じられる。	
		タクシー運転手	来客数の動き	・連日寒い日が続き、雪の日が多かったこともあり、足元が悪く、新年会などによるタクシー利用が多かった。	
		通信会社（役員）	販売量の動き	・株価の上昇は家計世帯の余裕度を増していると考えられ、わずかではあるが娯楽サービスとしてのケーブルテレビ契約の増加に寄与している。	
		競輪場（職員）	販売量の動き	・3か月前と比べ1日当たりの売上平均が20%増加している。	
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1年前には来客数の前年割れが当たり前だったが、半年ほど前から前年同月の来客数を毎月維持するようになった。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場来場者は確実に増えてきている。それに伴って商談件数も増えてきた。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・円安や株価の上昇を受けて、景気が良くなるという客の声が増えてきた。価格についての見方は今までどおり厳しいが、前向きな言葉を多く聞くようになった。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・2世帯住宅や親からの資金援助による建築など、様子見だった客が消費税率引上げの影響で取得に向けて動いてきた。	
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒さの影響もあり、セール後の購買は大変消極的であったが、セール期間中は前年同様の人出や売上もあった。
			一般小売店〔事務用品〕（役員）	販売量の動き	・今月は稼働日が少ないため、もともと目標金額は全社的に低めにしていたが、それでも売上達成に程遠い数字が出たため、いろいろな意味で、お金や物が動いていない時期であったと思う。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・1月は初売りから始まり、福袋あるいは冬物の買得品といった物が、例年の動きの1つの判断基準になるが、一言で言うと、まとめ買い、あるいは、物を何個か買うという購買行動がかなり減り、必要な物しか買わない状況である。福袋についても、単価の高い物が多少動きが悪くなっており、どちらかというと、まだ財布のひもは固い状況であるというのが実感である。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・クリアランスに入り、品切れ、サイズ切れが多く、販売につなげることが厳しかった。例年行われていた2日間の特別招待会を5日間に延ばしたが、成果はみられず、予算達成は厳しい状況となったが、予想の範囲内であった。	

百貨店（営業担当）	販売量の動き	・例年よりも少し早い寒波が訪れたことにより、アウターのショッパであれば重衣料、インナーのコーナーであれば、パジャマの地厚の物の売行きが最初は良かったが、ここに来て、前年同月の8掛けという状態になっている。客もセール価格になっていてもさらに安い物を求めているので、そのような面では、財布のひもは多少固い感じが見受けられる。
百貨店（売場担当）	単価の動き	・冬のセールがスタートしたため、衣料品を中心にバーゲンが好調である。来客数は累計で前年同月比で102%と伸びているが、価格は下がっており、客単価が落ちている。
スーパー（店長）	来客数の動き	・今年に入り来客数の伸びが悪くなっている。客単価、来客数、1品単価ともに前年を超えているが、競合店のチラシ、また、ポイントセールなどの影響もあり、伸び悩んでいるのが実情である。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているものの、客単価は下がっていない。競合店の来客数が伸びているわけではないので、客は節約しているように見受けられる。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・2号店においては、ここ数年、数字は全く変わっておらず、競合店が同一エリア内に4店舗との状況を考え、10年契約の更新をせず、クローズすることにした。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・来客数の多くなる土日の天候が降雪などで悪かったため、来客数が減少したが、消費者の消費マインドに変化はない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・円安や株高などの景気期待感はあるものの、増税やガソリンの値上がりなどもあり、消費マインドは厳しい。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・スーツについては、11～3月まで着ると決めていた物を、前後1か月ぐらい、10～4月まで長く着用する傾向があると想定される。これは、冬物も夏物も同じような傾向があるように思われる。また、少し高くても、長い年月を持たせようとしているように感じられる。
衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・今までと変わらず、必要な物のみ購入している印象がある。安価でも必要の無い物はなかなか購入しない。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で90%まで落ちている。
家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・株式市場は好調のようにみえるが、販売量には変化がみられない。
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・需要を掘り起こす優遇措置やエコカー減税など国の施策に便乗しての増販策が息切れした感がある。車本来の機能や魅力とは関係しない方向で商談が進んでいる。
自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・例年、降雪に伴う買換え需要があるが、無理しても使い続けようとする客が多く、依然、必要以外の商品購入は控えている状況である。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・節約が当たり前になり、本人も節約しているという意識が無い。特に若い人がその傾向が強く、あまり物欲が無い。無くて良いという感じが見受けられる。
その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・年始の初売り及び冬物衣料バーゲンの販売量の実績が、例年をやや下回った。12月中旬より前倒しで実施した、ポイント還元セールや事前値引セールなどを多発させたことが原因としてみられる。
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年始の休みも長く前半は好調に推移した一方で、後半は雪の影響もありやや低調になったが、全体ではほぼ前年並みである。
スナック（経営者）	来客数の動き	・当店は客の年齢層が高くなっているため、悪天候などは、直接影響があり、前年同月比2割減といった感じである。政権による変化もあるが、実態は決して良くない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・平日を中心に、11月以降引き続き集客に苦戦している。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・売上は前年同月比で93%、宿泊人員は同98%、宿泊単価は同99%となっている。売上減の主な原因は今年度のイベント実施を見合わせた点と、特に個人客を中心として、宿泊人員が伸び悩んでいる点である。

	旅行代理店（従業員）	単価の動き	・中国方面を除いた海外旅行は順調に伸びている。しかし、近場の国内旅行、新年会などの動きがなく、海外旅行の単価の大きさを総売上をカバーしている状況である。
	通信会社（職員）	お客様の様子	・固定インターネットサービスは競争激化により苦戦を強いられるものの、タブレット端末との連携サービスは順調といえる。現状は相互にその成果を打ち消し合う結果となっており、全体として先行き不透明であることに変わりはない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種の発売に伴って少し動きを見せたが、3か月前と比較すると低価格指向が定着してきている。
	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・全体的な来客数については特に1月中旬から大幅に減っているものの、販売自体は大きく下がっていない。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新製品に対する客の反応が良くない。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・例年、春先に向けて土地などの物件の動きが出てくるが、客の様子を見ていてもあまり動いているとは感じにくい。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・年が明けて、商店街や商店街周辺の店舗の閉店や廃業が数店あった。新規出店もあるが、トータルで見ると店舗は減少傾向にある。
	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・小規模だが取引先の倒産や廃業が目立ってきた。新年会なども活気が無く、外食産業は低迷が続いている。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・客が必要な物を必要な分だけ買うということと、要らない物は買わないという傾向に再び変わってきていることにより、販売量自体は前年同月比で減っている。前年11月は非常に悪かったが、正月が明けてからも同様の状況になっている。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数及び客単価ともに、微減の状態が続いている。収納代行などの支払に関しては増えているようだが、目的外利用をする客が多いようである。
	コンビニ（店長）	来客数の動き	・降雪の影響が出ている。今年は例年よりも早くから雪が積もっており、そのため特に夕方の来客数が悪化している。朝の来客数はあまり悪くはないが、過去3か月間の中では苦戦した月であった。特に12月は例年よりクリスマス関連の承り商品の動向が良かったので悪く感じなかったが、1月は大きな承り商品もなく、より苦戦していた月になった。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・生活必要品の売上は維持しているが、趣味嗜好品の売上が伸び悩んでいる。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・正月も過ぎ、近々節分であるが、かなり財布のひもは固く厳しい状態にある。品物もあまり動いていない。
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	お客様の様子	・高級品は売れているかもしれないが、生活必需品の売行きが悪いと感じられる。
	その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・例年に比べ足元が良いので、もっと来店頻度が上がるべきであるがそれが下がってきているため、売上は前年を下回って推移している。健康食品やダイエット関連商品の落ち込みが大きい。
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・個人の慶弔利用が例年並みで推移したものの、12月に続き法人接待や会合が例年の85%と低調のままである。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年明け以来、人の動きが特に悪い。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前は、東日本大震災の自粛からの反動で、個人を中心に家族とのつながりを深めようといったレストランや宿泊の需要が多かった。その絆需要は基本は続いていると思われるが、勢いが弱い。宴会では、受注件数は前年並みだが1人当たり単価が4%程度低下しており、まだ販売価格は下げ止まっていない。
	タクシー運転手	販売量の動き	・ビジネス客が少ないことと、介護タクシー業者の新規参入が続いており、今までの病院通いの方の数が減っている。
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・前年同月比で3か月前と比べると、個人の旅行の動きが鈍くなっており、1割程度の利用者数の減少がみられる。	

		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員数の減少が続いている。
	悪くなっている	-	-	-
企業動向関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・円安傾向により設備投資意欲が出ている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・政権が交代し、株高、円安とこれまでの市況感が是正されて、期待感がやや出てきている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員） 司法書士	受注量や販売量の動き 取引先の様子	・前月に引き続き、土地不動産や住宅関連のチラシの出稿量が上昇してきた。 ・相続税対策のためのアパート建設など資産運用のための案件が多かった。
変わらない		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・円高是正で輸出に期待感があるものの、現実の受注はまだまだ厳しい。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・繊維業界はどちらかという循環的な問題より、構造的な問題を抱えているので、シーズン性も非常に影響するが、この1～3月については、シーズンから考えると、例年通り、非常に厳しい月である。したがって、今年の冬物は良く売れたが、生産段階においては、非常に厳しい状況である。また、非衣料については、安定していると思う。
		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	・産業資材も住宅資材も動き出しており、活発になってきているという傾向はみられるが、まだ、売上の増加に至るまでにはいかない状況が続いている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・生産量としては海外向け及び春の新商品量産の時期にあたり負荷は若干多めであるが、例年の季節変動の範囲である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主に、建築工事の見積依頼案件が増加してきたものの、価格競争が激しくなってきたことから、住環境は厳しい状況にある。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・前月と同様に、中国との関係が改善する見込みは無い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・新政権に対する期待感もあり、株価、為替も受け入れやすいように動いてはいるが、足元については、まだ個人消費も弱く、設備投資も医薬品業界などに限られていることから、現在の景気については、決してまだ良くなっているとは判断しない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いたところ、情報が少しずつきているといった意見が少し増えてきている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・客先で、小売業は依然として価格の低迷が続いており、あまり良い伸びがない。製造業については、一応、輸出関係を中心とした下請の客については、円安ということもあり、非常に取引の引き合いが多いが、まだ為替が動いている関係もあり、受注元である大手の会社からのはっきりした受注価格の提示が止まっている状況である。また、中国向けのキャンセルが多少多く続いているため、新規の需要の見込みはあるが、今現在の生産自体が足踏みの感じがしている。
	やや悪くなっている		食料品製造業（役員）	それ以外
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は公共工事が急激に発注され、年末工期の工事の完成に向けて多忙を極めたが、今年に入り除雪作業はあるものの、手持ちの仕事量が減少している。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・プログラマーの派遣の要望が長期ではないが予想以上に増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・1月の求人広告の売上は、前年同月比で10%増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・一部製造業で増産の動きがあり、それに伴って、人手不足感が出てきている。
変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・季節的に求職者の動きが乏しい。求職登録者数も全く増えていない。不安定な派遣期間契約に求職者は目を向けない。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・サービス業、医療や福祉、卸売業や小売業からは常時求人があるが、製造業は依然として求人意欲が乏しい状況がみられる。
	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、新規求職者数は事業縮小などの影響でここ2か月は増加したが、有効求人倍率は34か月連続して上昇している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介や派遣とも受注案件は欠員補充が中心となっている。事業の新規や拡大にかかる求人が、介護関係を除いては少ない状態になっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数については、若干だが増加している。なお、次年度卒業予定者の就職相談が活発になっている。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の掲載につき100件ほど求人数が減っている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が8か月ぶりに前年同月を下回った。派遣求人のみは増加しているが、それ以外の産業別ではほぼすべてにおいて求人が減少している。
悪くなっている	-	-	-