

6. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（ - : 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 (北陸)	良くなる	家電量販店（店長）	・今後2～3か月先は消費税率引上げ直前の時期になるため、駆け込み需要により、売上の増加が見込めると想定している。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦を控え商材や在庫も確保したことにより、売上を増加させる要素がそろっている。上述の件により、今後2～3か月先の状況については良くなると予想する。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・消費税率引上げ前までは現在の駆け込み需要が継続し、景気が上向きに推移していくと予測している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末から年度末にかけて繁忙期になることより、例年同様、売上の増加が期待できる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・ある程度の寒さが続くことが想定されており、冬期の料理や食材が適度に売れる。また、夏場の海水温の高さにより、カニの漁獲量について心配していたが順調に確保されている状況にある。上述の件により、今後2～3か月先の状況についてはやや良くなると考えている。
		百貨店（売場主任）	・今年は冬のボーナス支給額の増加が期待されており、実現すれば消費税率引上げ前の駆け込み需要が増加すると想定している。
		百貨店（営業担当）	・来年4月の消費税率の引上げを直前にして、客の購買意欲が高まり、コートなどの高額商材の需要が増加すると予想している。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が想定されており、一時的に景気が上向きになると考えている。
		スーパー（店長）	・今月は当店の売上が増加傾向にあり、また、所属業界の流れも勘案すると、今後も当該傾向が続くと想定されることから、今後2～3か月先の状況はやや良くなると予想する。
		スーパー（総務担当）	・消費税率引上げ前までは売上が減少する要素は少ないと考えており、今後2～3か月先の状況についてはやや良くなると予想している。なお、来年については、3月は当該税率の引上げ前の駆け込み需要が想定されるが、4月は当該需要の反動により売上が減少し、同状況は6月ごろまで続くと考えている。
		家電量販店（店長）	・販売数量は横ばい傾向にあるが、全体の買上単価は上昇傾向にある。また、消費税率引上げ前の買換え商品の選定に伴う来客数も増加している。こうしたことにより、今後2～3か月先の状況についてはやや良くなると予想する。
		乗用車販売店（経営者）	・消費税率引上げ前の来年3月までは需要は良いと考えており、今後2～3か月先の状況はやや良くなると予想している。
		乗用車販売店（従業員）	・自社で開催した今月のイベントの効果により、今後、来客数及び売上が増加すると考えているため、2～3か月先の状況はやや良くなると想定している。
		乗用車販売店（役員）	・消費税率引上げに伴う駆け込み需要が、来年3月まで、多くの業界に波及すると想定されるため、景気は好調に推移すると考えている。
		自動車備品販売店（従業員）	・単価の上昇や趣向品の動向により、消費性向は高まってきているようにみえる。なお、当該要因は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要も多少影響していると考えている。上述の件により、今後2～3か月先の状況はやや良くなると予想する。
		住関連専門店（店長）	・来年3月までは消費税率引上げ前の駆け込み需要により、売上が増加傾向にあると想定している。
		タクシー運転手	・今冬は例年になく寒く積雪量が多くなると予想されており、足元が悪くなることが想定される。また、今後2～3か月先の時期は、飲酒の機会が増加することも考慮すると、客が増加すると予想している。
		通信会社（職員）	・消費税率が8%へ引上げ前の最後の年末年始であることから、商戦が活発化することが予想される。
		通信会社（役員）	・競争する大手通信事業者の商品やサービスに対抗するため、設備投資に取り組んでおり、当該効果を含めた契約数の増加に期待している。
		通信会社（店舗統括）	・来客数の増加に併せて、新機種に関する問い合わせも増加しており、売上は増加傾向にある。上述の件により、今後2～3か月先の状況はやや良くなると予想する。
競輪場（職員）	・冬季期間は開催日数が減少するが、グレードレースの発売が多いことから、1日当たりの平均売上額が上昇する傾向にある。		

	住宅販売会社（従業員）	・来年になると、各社の広告宣伝が活発化し、消費者心理についても改善すること及び平成27年10月1日に予定されている消費税率の引上げに向けた新築に対する減税措置などが客に浸透することから、住宅需要はやや良くなると想定している。
変わらない	商店街（代表者）	・景気の好況の実感が全く無いことにより、購買意欲へつながっているには見受けられない。今後2～3か月先の状況については今月とほとんど変わらないと想定している。
	商店街（代表者）	・例年以上に天候により、入出が極端に左右される状況にある。なお、冬のボーナスについては今年は増加が期待できると想定しているが、まずは貯蓄に回す傾向が強いことから、地方においては一般消費まで波及してくることはまだ先のことになる。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・当該業界においては全体的に現状維持が必至であるという厳しい状況が続いていることから、今後2～3か月先の状況については全体としてはほとんど変わらないと想定している。
	百貨店（営業担当）	・客の動向については、いまだに生活防衛という状況にあり、財布のひもが固い。ぜいたく感については家のなかでどのように楽しく過ごすかがキーワードの1つと考えている。なお、諸物価の高騰に伴い、ガソリンや灯油などに消費が優先されることにより、全体としては厳しい状況が続くと考えている。
	スーパー（店長）	・年末に向けてクリスマスや年末の商材の需要期に突入するが、客の購買状況をみると動きは鈍く、また、ドラッグストアやコンビニエンスストアの参入もあることから、売上が増加する気配はほとんどみられない。今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想している。
	コンビニ（経営者）	・消費税率引上げ前の駆け込み需要工事に伴う作業員の来客数は多いが、安いものは安い所で購入し、コンビニエンスストアにおいては必要最低限のものしか購入しないという、目的買いの傾向がみられる。売上については、ファーストフード類は増加傾向にあるが、日用品などそれ以外のものについては、軒並み減少傾向にある。上述の動きが今後2～3か月先において大きく変化することは想定し難い。
	コンビニ（経営者）	・年末商戦の売上については、前年同時期との比較数値の予測は困難な状況にあるが、現状が大きく変動するとは想定し難い。なお、今後2～3か月先の状況については全体としてはほとんど変わらないと想定している。
	コンビニ（店舗管理）	・原材料の高騰により、食パンや卵などの基幹商品を軒並み値上げせざるを得ない状況にある。なお、当該商材は目玉価格として扱っていたため今後悪影響が出ることを懸念しているが、全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	衣料品専門店（経営者）	・売上については天候に左右されているといわれているが、寒くなっても防寒類の売上が大幅に増加していることがないことから、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	衣料品専門店（経営者）	・企業経営者と商店街店主と従業員をグループ分けして考えると、3か月先の業況については、企業経営者グループでは強い期待感を持ち景気が良くなると考える人が多く、商店街店主グループは期待を持ちつつ不透明感を抱いている。また、従業員グループでは、特に中小企業においては給料が増加することは期待できず、先行きは暗いと考えている。上述の件により、今後2～3か月先の状況については全体としてはほとんど変わらないと想定している。
	衣料品専門店（総括）	・冬季時期の到来により、売上が増加すると想定していたが、傾向に変化がみられなかった。なお、今後については当該増加要因が見いだせないことから、2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気の冷え込みが厳しく、良くなる気配がみえてきてはいない。また、来年4月の消費税率の引上げの影響により、一層景気が悪化することを懸念している。なお、今後多少とも景気が良くなることを期待しているが、大きく変化する要素が見当たらないことから、全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想している。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・消費税率の引上げの影響により、必要なものを購入する動きは発生するが、消耗品については現在と変化は無いと考えている。なお、今後2～3か月先の状況については全体としてはほとんど変わらないと予想する。	

	その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	・カテゴリー別の買物動向は、高額な健康食品やダイエット関連商材より、食品中心へシフトしている。また、不要不急の商材への支出に対しては、財布のひもは固い。全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・クリスマスや年末年始商戦に期待は持てるが、消費税率引上げ前の駆け込み需要の動向やその後の買い控えなどへの懸念もあり不透明感が否めないため、今後2～3か月先の状況については全体としては変わらないと想定している。
	高級レストラン（スタッフ）	・忘年会及び新年会の受注状況は例年同月並みで推移している。なお、今後2～3か月先の状況については全体としては変わらないと想定している。
	一般レストラン（店長）	・地場産業の業績が改善されず見通しがはっきりしないことから、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	一般レストラン（スタッフ）	・消費税率引上げ前の駆け込み需要による景気の良さが、そろそろ終息に向かっているように感じている。なお、当該需要以外には景気が大きく変化する要素はみられないことから、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	スナック（経営者）	・最悪である現状よりも売上が多少増加することを期待しているが、雪が多いなどの天候予測を聞くと来客数が減少するおそれがあり、さらに、来年4月の消費税率引上げを控えた様々な引締めを考慮すると、相変わらず良くない状態が続くと想定している。
	観光型旅館（経営者）	・忘年会時期に突入したが、最近の数年間において自粛していた忘年会が復活するなど、地元客が増加している。なお、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	都市型ホテル（スタッフ）	・全部門において予約状況は弱く、現在より好転する見込みは少ないと想定している。
	都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況を見ると前年同月より回復している状況にはないことから、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	旅行代理店（従業員）	・消費税率引上げ後の動向が不透明であることから、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	タクシー運転手	・客から仕事量は増加しているが、給与が増加していないという話を聞く。当該状況が続く限り、業況が変化するとは考えられない。
	通信会社（営業担当）	・新規加入数については最近数か月横ばいの状況が続いているが、年末商戦には期待している。なお、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想している。
	通信会社（役員）	・これから年末商戦を迎えるが、前年同月と比較しても特別良い要因は見当たらない状況にある。こうしたことにより、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	その他レジャー施設（職員）	・年末の賞与が増加する状況にはないことから、入会者が増加することは困難であると考えている。したがって、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	住宅販売会社（従業員）	・現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結期限が9月末であったことから、客の様子は止まった感じがしているため、今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・来年4月に消費税率が8%に引上げられる前の駆け込み需要が少なく考えていることから、売上は現状より多少減少すると想定している。
	スーパー（総務担当）	・今後消費税率の引上げ時期が近づくにつれて、将来の生活設計を意識した買い控えが発生すると想定している。
	スーパー（統括）	・消費税率が3%から5%へ上昇した際は、当該税率の引上げ直前の駆け込み需要により、売上を前年同月比約5～6%増加させているため、今回についても来年2月ごろより保存効果のある食品については同様の現象が発生すると予想している。ただし、来年4月以降の景気についてはかなり悪化すると想定している。なお、今後3か月後は、消費税率引上げ直前時期になることから、客の購買意欲が高まると想定しているが、全体の売上については、今月よりやや減少すると予想している。

		旅行代理店（従業員）	・消費税率引上げについては決定事項であるが、収入増が見込めないため、消費は不要不急の旅行ではなく、他の高額品に向かうと予測している。	
		美容室（経営者）	・来年4月の消費税率引上げにより、消費が一層落ち込むと懸念している人が多く見受けられる。	
		住宅販売会社（経営者）	・消費税率引上げ前の駆け込み需要が終わり、客が状況をみている状態がしばらく続く感がある。なお、今後2～3か月先の状況については、全体としてはやや悪くなると想定している。	
		住宅販売会社（従業員）	・来年3月までは、長期間の工事だけではなく短期間の工事についても、現行の消費税率が適用される請負工事契約の締結時期の影響に伴う駆け込み受注が9月末で終了したことによる反動減が発生すると考えている。したがって、今後2～3か月先の状況についてはやや悪くなると予想する。	
	悪くなる	コンビニ（店長）	・世間でいわれているアベノミクス効果などは、当該地区のコンビニエンスストアにおいては無関係な状況にある。また、近隣に拠点を設置している工事関係業者によると、2020年の東京オリンピック開催に向けて東京への移転や同オリンピック関連の仕事が実施しやすい県外への移転が決まったと聞いている。上述のとおり、常連業者の約3割が来年に向けて営業所の移転を考えており、今後一層厳しい状況になると予想している。	
		観光型旅館（スタッフ）	・宿泊人数については11月は前年同月比104%と良い傾向にあるが、県外客が減少する12月以降の宿泊予約状況は当該比が80～98%であることから、今後2～3か月先の状況については悪くなると予想している。	
		テーマパーク（職員）	・今後3か月先の予約状況を見ると、前年同月比で2けた以上落ち込んでいる状況にある。なお、見込み案件も減少しており、特に、企業関係の団体の動きに鈍化傾向がみられ、結果として大幅に悪くなるのではないかと予想している。	
		住宅販売会社（従業員）	・駆け込み需要は終わり、また、展示場への予想以上の来場者数の大幅な落ち込みが発生していることから、今後の受注の大幅な減少は回避できないと考えている。	
企業 動向 関連 (北陸)	良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・海外及び国内からの引き合い件数が増加していることから、受注量が増えると予想している。	
	やや良くなる	食料品製造業（役員）	・最近の食品表示問題により、外食を控え内食化傾向が強まると、現状の予約状況に変化が起きる可能性は否定できないが、年末年始の販売予約数量が前年同月よりも多いことから、売上の増加を期待している。	
		繊維工業（経営者）	・まだまだ本格的な回復は望めないが、輸出関連における受注の増加が期待されることから、今後2～3か月先の状況はやや良くなる。	
		繊維工業（経営者）	・来年4月の消費税率引上げを非常に気にしているが、来年度の新製品開発件数が前年11月よりも大幅に増加していることから、先行きに期待したいと考えている。	
		化学工業（総務担当）	・年末から今年度末に向けて、受注量が増加すると想定している。	
		金属製品製造業（経営者）	・今後2～3か月先の受注量より、当該時期の状況はやや良くなると想定している。	
		精密機械器具製造業（経営者）	・新製品や新規分野における関連製品において、年末より来年の春先に向けて増産計画をしている。	
		建設業（総務担当）	・過度な受注競争の緩和はプラス材料であるが、施工人員に余裕は無く、当面は受注余力に不足状態が続き、業況は限定的ではあるが改善すると想定している。	
		輸送業（配車担当）	・今後2～3か月先の状況については、来年4月の消費税率引上げの影響に伴い、物量の動きは今月より活発になると想定している。	
		通信業（営業担当）	・様々な業種の客を訪問することにより、住宅関連業界を中心に、洋服雑貨業界及び自動車整備業界など、全体的に多忙になってきているように考えている。当該要因は、これから本格的な冬を迎える北陸地域独自のことであるのかは分からないが、活気が出てきているように最近感じている。	
		金融業（融資担当）	・強い期待感を含め、引き続き政府の政策次第では、今後2～3か月先は幅広い業種において景気回復が見込まれると予測している。	
		金融業（融資担当）	・当面は北陸新幹線開業に関連する店舗投資などの需要が想定されていることから、今後2～3か月先の状況はやや良くなると予想している。	
		変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・今後2～3か月先の状況については、現在と同様、来年4月の消費税率引上げ前の駆け込み受注が継続すると想定しているが、その後については不透明な状況にある。

	一般機械器具製造業 (経理担当)	・消費税率の引上げの影響により多少駆け込み需要があると想定しているが、根本的な国内の設備投資については多くを期待できないことから、全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	司法書士	・住宅関連の動きが多いのは消費税率引上げ前の駆け込み需要と想定しているため、今後も当該状況が継続するとは考えていない。全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想している。
	税理士(所長)	・今後2～3か月は、年末年始の休日などに伴い生産活動が低下し、また、当地においては積雪により建設工事においても制約を受けるが、年末賞与の増加が期待されていることにより、販売業関連においては期待が持てるという声が聞こえてきている。なお、今後2～3か月先の状況については全体としてはほとんど変わらないと想定している。
やや悪くなる	建設業(経営者)	・今冬は大雪予想が出ていることにより、除雪作業は多忙になると想定している。ただし、降雪により工事がはかどらなくなるのが考えられることから、来年の2月までは今年の11～12月における完成工事高と同様には増加せず、損益は悪化すると予測している。
	不動産業(経営者)	・法人及び個人より活発な話が聞けなくなってきたことから、今後2～3か月先の状況についてはやや悪くなると予想している。
	新聞販売店[広告] (従業員)	・全体的に広告費を削減する傾向にあり、また、チラシへの新規掲載企業店舗数が少ないことから、今後2～3か月先の状況についてはやや悪くなると予想している。
悪くなる	-	-
雇用 関連 (北陸)	良くなる	-
	やや良くなる	-
	職業安定所(職員)	・新規求人数の増加により雇用失業情勢の改善が期待されるため、今後2～3か月先の状況についてはやや良くなると予想する。
	民間職業紹介機関(経営者)	・派遣による問い合わせが多少増加してきたことにより、企業は社員への採用には至らないものの、一時的な人材を求めていると想定される。上述の件により、今後2～3か月先の状況はやや良くなると予想する。
変わらない	人材派遣会社(役員)	・来年の1～3月は短期の補充案件の増加が想定されるが、期間的に対応可能な希望者の手配が困難であると考えている。なお、全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	人材派遣会社(社員)	・派遣終了者は前年度より増加傾向にあるが、来年度に向けて派遣の開始を予定している人数は前年度より少ない状況にある。また、受注案件は増加傾向にあるが、全体的に人材不足感が続く想定している。全体としては今後2～3か月先の状況についてはほとんど変わらないと予想する。
	求人情報誌制作会社 (編集者)	・活発な社員募集の動きは無く、この先も求人数に大きな変化はみられないと予測している。
	新聞社[求人広告] (担当者)	・求人広告の件数は前年11月と比較すると多い水準にあるが高止まり感もあることにより、今後2～3か月先の状況については全体としては変わらないと想定している。
	職業安定所(職員)	・前年同月に比べて増加傾向にあった建設業の求人数が減少に転じたことから、今後は全体的に横ばい傾向に推移する。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-