

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	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・ 今月は売り出しのない平日でも来客数が多い。売り出しがある時はそれよりさらに来客数が増えている。 ・ 2月には消費税率引上げ前の広告を出してもあまり客に影響はみられなかったが、3月中旬からは客の消費税率引上げに対する意識が強まり、まとめ買いや、春物商材のコートなどの動きが大変良かった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・ 消費税率引上げ前の駆け込み需要によって状況は良くなっている。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・ 消費税率引上げに伴う駆け込みで、売上が前年同月比180%以上になっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・ 今動けば動くほどその反動が大きくなると予想されるが、消費税率引上げ前の駆け込み需要で客が動いているのは事実である。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・ 3月前半の売上は前年同月比で横ばい状態であったが、後半からは消費税率引上げに伴う駆け込み需要が顕著に表れてきており、売上が前年同月比で約2～3割増加している。
	やや良く なっている	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・ 消費税率引上げを控え、生活に密着した消耗品関係、及び寝具などの生活必需品の売上は前年同月比で3～5割増加している。ただし、4～5月を視野に入れて、3～5月をトータルで考えると判断が難しい。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ 3月後半より、消費税率引上げ前の駆け込み需要が増加している。特に食品、雑貨の買い置き品などの商材で、売上がかなり増加している状況である。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・ 今月は消費税率引上げ前の駆け込み需要もあり売上金額、数とも前年同月を上回る状況である。また菓子や飲料、酒、デザートなどの嗜好品及び高額の弁当、牛肉の売行きも前月同様、前年同月を上回る状況が続いていることから、状況はやや良くなっている。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・ 来月の消費税率引上げを目前にして、小売業各社においては駆け込み需要が発生している。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・ 駆け込み需要と天候にも恵まれて、低迷していた電気関連商材の販売数量が増加しており、単価も前年同月比120%と大きく上昇している。車販売も月末にかけてさらに加速しており付帯商品と同時購入する客も多い状況である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ 生活雑貨関連商材の販売量が前年同月比で110～140%増加している。また、時計や服飾などの高単価品の動きが活発化し、全体の売上をけん引している。総じて、消費税率引上げ前の需要の伸びを実感している。
		一般レストラン（統括）	販売量の動き	・ 消費税率引上げ前の駆け込み需要によって、米や味噌など日常的に使用され、日持ちする食品の販売動向が大きく動いている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ 3月の入込客数は、前年同月を20%ほど上回っている。消費税率引上げ前の駆け込み需要も多少はあると考えられる。
		通信会社（職員）	お客様の様子	・ 駆け込み需要などもあり、全体的にやや活気づいている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ 卒業を迎える学生の購入が非常に目立った。また他社から乗換えの客を対象とした還元策も効果を発揮し、例年並みの販売量を保つことが出来た。
通信会社（役員）	お客様の様子	・ 申込数が増加している。また契約内容においても高額な上位コースへの変更やオプションサービスの追加などが若干増加してきている。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ 先月よりも受注量は増加したが、前年同月比ではまだ3割下回っている状況である。しかし、少しずつではあるが受注量は増加しており、展示場の来場者数も増えてきた。景気回復によるマインドの好転を少しずつ実感している。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・ リフォームは消費税率引上げ前の駆け込み需要で受注量が増加し、忙しい状況となった。だが、この状態が今後も維持できるか、一時的なもので終わるかは不透明な状況である。		
変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・ 2～3月ともに売上は前年同月をほぼクリアしている。	
	百貨店（売場主任）	それ以外	・ 消費税率引上げ前ということを除けば、売上の伸び率は平均的である。	

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費税率引上げを目前にした3月第4週目の追い上げが大きく、ファッション部門では前年同月比120%の売上達成となったが、駆け込み需要を除けば、変わらない状態である。
スーパー（総務担当）	単価の動き	・消費税率引上げ前のまとめ買いにより、ホームセンターでは3月上旬より紙類、洗剤、家庭用品等の売上が増加し、客単価が前年同月比で25～35%程度上昇しているが、来客数は増加していない。景気が良いとはいえない。
スーパー（統括）	単価の動き	・3月は消費税率引上げ前ということもあり、売上は前年同月比で10%程度増加しているが、来客数は前年同月比で100%を割っている。売上と来客数の前年同月比の値が12～13%開いており、客単価が上昇している。取引点数が増加しているというよりも、1品単価が上昇しているという状態である。こうした中で売れているのは、アルコール、飲料、一部ティッシュやロールの雑貨類、たばこといった商材である。消費税率引上げ前の買いだめ行動が顕著にみられており、現状は良いように見えるが、今後それらの商材が売れない。
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単発的なプロモーションによる一時的な売上増加はあるが、売上の前年同月比はここ2～3か月間全く同じ数字で推移している。粗利率の大きい飲料の売上が、気温が上昇してもなかなか増加していない。
コンビニ（店長）	それ以外	・消費税率引上げ前の駆け込み需要があるかと期待していたが、原因は分からないが、かつてたばこが値上げされた時のような駆け込み需要はみられなかった。それ以外の商品の売上は前月とそれほど大差なく推移している。通常2月より3月の方が売上は良くなるのだが、今年はほぼ同じであった。たばこ以外の売上は全体として微減している。
コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・消費税率引上げの対策キャンペーンが功を奏し、来客数は前年同月比でやや増えている。価格訴求商品に売りが集中していることから、世の中の景気全体では、厳しさは相変わらずであると考えている。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・3月は消費税率引上げの前月ということで、若干の前倒し需要が発生した。
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気は3月上旬より下旬の方が悪いようであるが、商店街の一店舗としてはこんなところかと納得している。一方で他地区のショッピングセンターでは来客数も多く大変繁盛しており、当地駅前エリアは太刀打ちできないという意見が多くなっている。ショッピングエリアや業種によって相異なるばらつきがあるのではないかと考えている。
衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・売上が3か月前から前年同月とほぼ同じ値で推移している。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要がサービス売上に影響しているようで、当初の売上計画を達成している。積雪が少なくタイヤ交換の需要も前年より早めである。新車、中古車販売には、あまり影響はない。
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月の販売量は前年同月比100%であったが、前年12月の販売量が前年同月比140%であったことから、3か月前との比較では下向きの状態である。消費税増税前の駆け込み需要は一巡し、資産効果は低下している。
その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要による化粧品などの高単価商品、洗剤やオーラル関係などの日用品の買いだめにより客単価が上昇したことで売上高は増加しているが、来客数は前年同月比横ばいで推移している。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・官庁や学校、法人関係の送別会が集中する月だが、例年の恒例行事として行われているものであり、特に景気に左右されている様子はない。官庁・学校については、毎月の会費積立によって執り行われており、単価も通常の宴席より高めで安定している。
スナック（経営者）	来客数の動き	・例年3月は比較的売上が安定しており、今年も売上は前年同月と変わらずであった。しかし、相変わらず小規模企業経営者や商店経営者からはため息が聞かれる。
都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・売上が全部門において前年同月比減少傾向にある。3か月前と変わらず厳しい状況が続いている。

	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・アベノミクス効果もあり順調に推移してきたところに、駆け込み需要が重なり、良い状況であったといえるが、今後しばらくの消費の手控えやE T C割引の廃止などの逆風も吹いてきている。
	タクシー運転手	販売量の動き	・歓送迎会の季節で乗車率は変わらないが、2次会に向かう人が以前と比べて非常に少ないようである。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新入学の時期と消費税率引上げ前ということもあり一部駆け込み需要がみられたが、大きな動きはない。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・期末キャンペーンを展開しているが、反応は鈍い。ネット契約は前月、前々月比で徐々に回復傾向にあるものの、引き続き前年同月は下回っており、本格的な回復にはもう少し時間がかかる。
	通信会社（店舗統括）	お客様の様子	・前年同月と比較して客単価は上昇しているが、最大の繁忙期の割に来客数は物足りなかった。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・消費税率引上げの前月で他業種の売上は好調とのことだが、当業界では引き続き低調である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・今月の受注は前年同月より少ないが前月比2.5倍増と回復傾向にある。住宅購入を希望する客に関する情報の入手量は相変わらず減少しており、中長期管理見込み客からの商談時間も新規来場者に比べ長期化し、契約までに至らないケースが増加している。今後どう動くかは読めない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・4月1日からの消費税率引上げ前に購入する客がここ1週間ほど増加しているが、その反動が次月に出そうである。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・ごく限られた日用品や、貴金属などの一部の高額品に多少の駆け込み需要がみられるが、それ以外はむしろ買い控えの雰囲気が強い。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・単価の低い商品が中心なので、まとめ買いなどの需要はそう多くない。消費税率引上げ前であるが、買い控えなどの様子が強くうかがえる。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・商品単価が上昇していることもあって、客単価が若干上昇しているが、来客数がそれ以上に大きく落ち込んでいる。今月はたばこの特需があったにせよ、それほど力強いものではなく、売上を大きく増加させるまでには至っていない。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・衣料品に関しては消費税率引上げ前の駆け込み需要はほとんどなく、逆に財布のひもが固くなっているようである。
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の受注が一気に減少した。消費税率引上げ前の購入が一段落したようである。
	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み需要で商談は活発であったが、車両の供給が追い付かず、不首尾となる局面も多く、現場は大変である。景気が良くなっているのか駆け込み需要だけなのか判断に困る。
	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・大口団体増加により前年を上回る売上を確保しており、前年同月比で総売上104%、宿泊客数104%、となっているが、価格の低い部屋の宿泊が増加したため宿泊単価は前年同月比97.6%となり、前年同月を下回った。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊はようやく前年同月並みの売上となったが、客単価が4%ほど下落している。部門別では宴会とレストランの状況が悪い。消費税率引上げ前の駆け込み需要はなく、逆に他の商品に使った分、外食は節約しているようである。客が価格にとっても敏感になっている。
	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人客は春休み前の駆け込み需要で多少持ち直したが、相変わらず財布のひもは固い。団体客は年度末であることから動きが鈍い状態である。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・当業種では消費税率引上げ前の駆け込み需要は特に無い。個人、団体ともに来客数は前年同月を下回っている。旅行よりも買物などに消費が振り向けられるという悪影響を受けている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税率引上げに伴い、客の動きが鈍くなっている。
悪くなっている	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・駆け込み需要を期待して例年より多めに仕入れをしたが、期待外れであった。大分在庫が増えてしまい、大変な状況である。

		タクシー運転手	来客数の動き	・3か月前の状況が良かったため、比較すると今月の状況は悪くなっている。4月の消費税率引上げが家計の負担を強めるためか、節約志向が強くなっているようである。送別会があっても利用客数は少ない。
		その他レジヤ施設（職員）	お客様の様子	・4月からの入会が止まり、退会が急激に増えており、特に子供の会員数が減少している。また、燃料費が再度上昇し始めており、使用量を節約しても追いつかない。
企業動向関連	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	・欧州、米国の受注状況が大変良い。
(北陸)	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・価格面では非常に厳しくなっているが、受注状況は現時点では安定している。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注工事量の増加により過度な受注競争が緩和され、受注量が増加している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・今月は消費税率引上げの影響により日用品の動きが活発になっていた。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・期待しているほどではないが、消費税率引上げを控えての駆け込み需要が少なからず出てきている。
		司法書士	取引先の様子	・事業用資産の取得や増改築など、法人の動きが活発である。
変わらない		食料品製造業（役員）	それ以外	・直近3か月では販売量、販売額は、ほぼ同数で推移しているが、徐々に原料費、燃料費の価格の上昇が影響を及ぼしつつある。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量は増加しつつあるが、加工賃については厳しい状況が続いている。また、円安にもかかわらず構造的な問題もあって輸出が期待に反して伸びていない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在の売上は横ばいで推移している。
		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	・前年11月ごろから、消費税率引上げの影響による特需が変わらず続いており、売上は多少増加気味で好調な状態が継続している。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内向け定価品の受注量は増加傾向にあるが、一部OEM製品の受注は減少している。また増税前の駆け込み需要が一部あると考えられることから、総合的には以前とほぼ同水準である。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・受注はあるが輸送運賃が上昇せず、利益が確保しづらい。従業員やトラックの確保が難しくなっている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の前年同月比の売上の動きなどは引き続き良好だが、4月以降の動きが心配である。
		税理士（所長）	取引先の様子	・客の景気の状況については、生産量は増えたり減ったりという状況にある。悪い業種が突然良くなっても長続きせず、良い業種もある程度経過すると悪くなる。中小企業に関する需要環境をみていると、大手企業からの発注は拡大することはなく、増加したり減少したりといった判断の難しい状態である。
やや悪くなっている		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年末ということで、年末工期の工事の完成に追われていたが、3月末の現在は年度末工事もすべて完成し、4月にまたがる手持ち工事もほとんど無い状況である。例年のことながら、4～5月がどうなるのかと心配している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から、不動産物件に関する情報の問い合わせなどの動きが少し止まっているという話を聞いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の売上は前年同月をやや下回った。衣食住関連の量販店系チラシの投稿量が減少してきている。
悪くなっている		—	—	—
雇用関連	良くなっている	—	—	—
(北陸)	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・3月の求人広告売上は前年同月とほぼ変わらない状況であるが、3か月前と比べると増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・3か月前と比べると求人数は増加し、求人広告の出稿料は上昇している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比7.1%増加した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・全体的に、求人数が前年同月と比較して増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・わずかではあるが受注数が増加してきている。消費税率引上げ前の需要対応の営業関連求人もやや増加している。

変わらない	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・派遣需要に対して、マッチング件数が伸びていない。状況は全体として3か月前と変わらない。
	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・プログラマーやSEなどIT関連からの引き合いは増加し続けているが、派遣料金の折合いがつきにくい ためマッチング率が低い。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・県外からの進出企業や、しばらく求人を探していた 企業からの求人が少し増加しているが、全体としては 状況は3か月前とほとんど変わっていない。
	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を続けており、求職 者も動きがでてきているが、これが良い傾向なのかどうか 判断ができない。もう少し様子を見ていきたいと考 えている。
	学校[大学] (就職担当)	採用者数の動き	・前年と比較して2014年卒業の学生の内定率は若干で はあるが上昇している。来年度の求人数は特に変化は みられない。
やや悪く なっている	—	—	—
悪く なっている	—	—	—