

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	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信サービスの申込数が今年度最高の数字を記録し、好調を維持している。放送サービスについても好調に推移している。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・7～8月にアウトレットモール、大型ショッピングセンター、会員制大型量販店がオープンした影響などがあり、当商店街は少し来場者が減少していたが、10月以降ぐらゐから徐々に来場者数が例年並みに戻ってきた。他に観光客も増加しているようである。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・依然として好調を維持している。売上は前年比120%となっている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は微減だが、来客数については客単価の下落を補うような伸びで、トータルの前年同月比は若干プラスに推移している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新規取扱車やマイナーチェンジ車など、商品力が強化されたので販売、整備ともに計画通りに推移している。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・年末需要もあり、数か月前から比較すると販売量、単価共に昨年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月の北陸新幹線開業後の業績は昼営業も夜営業も好調だが、この秋の観光シーズンが最も業績を伸ばした。昼、夜共に前年比130%を超える集客である。
		一般レストラン（店長）	お客様の様子	・11月は旅館の入込数がかかなり増えたので、散策の観光客が増えた。増加率の割に売上はそれほどでもない。
		都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は北陸新幹線開業以降、ビジネス客や観光客の増加及びインバウンド客の増加により堅調に推移している。レストラン部門の個人、法人利用に関しては、まだ足踏み状態にある。宴会部門も同様の傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・販売量、取扱量が前年比でやや良くなっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・新たに光通信サービスを提供している地域では、前年に比べ新規申込が大幅に増加している。同時に解約が減少する効果もあり、全体では純増件数の増加につながっている。
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・マイナンバー関連商品の売上を見込んでいたが、あまり伸びていない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・年末商材が出そろい、売り場は商品であふれているが、なかなか来客数が増えない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・現状、客単価には落ち込みはないが、買上点数の伸張が良くない。原因は、天候不順による生鮮食品の相場高の影響と考えられる。
スーパー（総務担当）		来客数の動き	・来客数が前年を下回る状態が続いている。しかし客単価が伸びているため、売上高は前年並みで推移している。客単価の伸びは、1品当たりの平均単価が前年を上回っているためである。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・食品の値上げが継続してあったものの、競争激化により一部商品は逆に値下げが起きている。この状況下で1品単価、販売量及び1人当たり買上点数は、横ばい状況が続いている。	
コンビニ（経営者）		販売量の動き	・売上の前年同月比は、100%に届きそうで届かない、もどかしい状況が続いている。低いレベルでの安定状態であると思っている。	
コンビニ（店長）		販売量の動き	・前年比でほぼ100%と、前年と同様の売上だった。原価率の改善で、売上総利益は前年より多少上がった結果となったが、景気が良いかということ、どちらともいえないと感じる売上だった。ただ、現在懸念しているのが人手不足による時給の高騰と求人費の増加である。	
衣料品専門店（経営者）		販売量の動き	・11月に入り、コートが順調に動いてきたことから、なんとか前年並みを確保できた。	
家電量販店（店長）		販売量の動き	・販売数量が落ちているが、商品単価は上がっているので売上は横ばいである。身の回りの景気が良いと思われる人が高付加価値商品を買っている。	
乗用車販売店（経営者）		販売量の動き	・新車の販売量が前年比85%と依然低調である。メーカーから割り当ての台数を下げてきたが、県内ではそれにも届かない状況が続いている。	

自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・例年と比べて冬季用品、冬タイヤ交換の動きが遅い。使用期間が過ぎているが交換をちゅうちょしている客や、できるだけ安価で済ませたいとの声が多い。	
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・前月も同様だが、11月も少しさみしい月である。月後半、この1週間くらいから、お歳暮時期が近づくとつれ、高額の酒が売れたりしているが、前半の悪かった数字を補うほどではない。	
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・飲食、食品関連の動向は例年と変わらない一方で、衣料品の販売が苦戦している。	
一般レストラン（統括）	来客数の動き	・原料価格、人件費は下がる要因が見当たらない状況である。光熱費、特にガスは下がっており、このコストダウンで少し利益が改善している。来客数の動向に大きな動きは感じられない。	
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・北陸デスティネーションキャンペーンやふるさと旅行券など、外部要因によって来客数が増加した。	
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上122%、宿泊人数115%、宿泊単価107%、14名以下の個人と15名以上の団体の前年比は個人が117%、団体が112%と個人客の増加が目立つ。団体予約早期受注もあり、客室在庫不足を予約調整で乗り切った。	
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・北陸新幹線開業以来、開業前と比べて引き続き宿泊が順調であり、大型の大会が行われたため宴会も順調に推移している。宿泊客増加で和食レストランは順調だが、地元客が中心のフレンチや中華レストランは前年並みで推移している。	
旅行代理店（所長）	販売量の動き	・受注状況が前年と変わっていない。	
タクシー運転手	来客数の動き	・休日が多く、紅葉を楽しむ観光客が多くなっている。夜の飲食街も人出が多く、タクシー利用が多くなっている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・まだ県外からの観光客に来てもらっている。前半に大きな行事が一つあったことから、売上はまあまあであった。	
通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新商品が出そろってきたが、直接の販売にはなかなかつながらず来客数だけ多くなっているため、ボーナス商戦に向けた買い控えと思われる。	
通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・客の能動的な、この商品が欲しい、というような来店は減少している気がするが、価格が安いとなるとそこその来店につながっている。	
競輪場（職員）	来客数の動き	・イベント効果により突発的に来客数が増加した日もあったが、月あたりの平均来場者数はほぼ同じである。	
その他レジャー施設（職員）	来客数の動き	・暖かい天候にも助けられ、会員数を減らさずに済んだ1か月だった。ガソリン代などの燃料費が上がってこないのが本当に助かっている。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・ここ2～3か月、来客数の前年割れが続いている。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅展示会の来場者数にあまり変化が見られない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年に比べ、防寒衣料の出足が悪い。デザイン的に、新鮮味が少ないのかもしれない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・10月末までのプレミアム付商品券の影響か、11月に入ってから売上が減っている。街中の人出も減っている。景気刺激策のはずが、平均するとやはり消費は上がらないようだ。
	一般小売店〔精肉〕（店長）	単価の動き	・客単価が下がっているように思われる。常連客が値段の高いものを購入せず、安いものを一つ購入するようになってきている。
	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・例年11月はコートが売上高をけん引するアイテムであるが、本年は月全体を通して気温が高めに推移しており、コートが全く売れない状況で日々推移している。また、今月は当地でマラソンが開催となり、当日は長時間にわたって市内中心部から郊外にかけて車両通行止めなどの交通規制が敷かれたため、集客に影響して来客数が大幅減となった。売上高も平日並み以下となり大きく低迷した。この2つの要因により、11月は前年割れで推移している。

	百貨店（営業担当）	単価の動き	・お歳暮時期だが、単価が例年と比べて下がっており、件数も下がっている。これまでの年では、単価が下がっていても件数は変わらないとか、その逆はあったが、両方悪い年はあまりなかった。そういったことで悪くなっていると判断した。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・プレミアム付商品券の使用が10月末までで、発売してから9～10月は予算をクリアし好調だったが、その反動で11月は大きく落ち込んでいる。観光客は増加し、行楽シーズンということもあり人は多いが、ファッション商材の動きは悪い。	
	コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・来客数を前年並みで維持してきた店舗で、前年割れが発生した。さらには客単価も悪化している。これはプレミアム付商品券効果がなくなったことによるものであると思う。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・当地では大型ショッピングセンターの開業が、ポディープローのように効いてきている。売上の落ち込みは深刻である。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・当店の売上は、昨年より少し悪い程度である。しかし12月は良くなるだろうとか、1月は良くなるだろうと期待できる材料は、今のところ全くない。地道に毎日努力するほかに手がない。商店街の人たちも、いろいろ考えて新しい試みをやって、それでトントンを維持しているのが精いっぱいである。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・人手不足も続いており、顧客の購買意欲も感じられない。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・11月の販売量は前年同月比84%である。8月の販売量は前年同月比124%だったので、3か月前と比較して下向きである。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕	販売量の動き	・大型アウトレットモール進出以降、アウター衣料や子供衣料が悪いままである。住まいの品は消耗品や化粧品を中心に売上を保っている。食品総合では前年を少し下回るが、精肉、青果は相場高の影響で前年を上回っている。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業効果や、金沢を中心に当地全体が話題となったことで、国内旅行の集客も増加した。しかしここに来て団体、個人共やや落ち着きをみせるとともに、海外からの客も3か月前と比べると、前年同期比でやや数字が落ちてきている。全体としてやや悪い方向に向かっていると感じる。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・先月の常設来場者数は前月比46%増、トータルでも39%増と高水準にあり、情報もそれなりに確保している。しかし、商談件数に結びつかず契約に跳ね返ってこない。	
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・イベント来場者が少なくなっており、問い合わせの件数も増えていない。例年、11月初旬のイベントは人が動くが今年は少なかった。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅を求める客は、以前に比べ低い価格帯の商品を選ぶことが多くなり、予算もだんだん厳しい条件となってきた。	
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・変わらず低空飛行といった具合で、前年同月と変わらない。最悪だった先月よりは2割戻ってきた感じだが、界限では限られた店だけが忙しいと聞く。やはり格差社会なのだろうか。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
(北陸)	やや良くなっている	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注価格競争が大都市では緩和状態、北陸3県では競争激化という二極化が顕著になってきた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部在庫調整もあり、受注については力強さに欠ける。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・非常に生産ロットが小さく、多品種少量生産といったところである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は、横ばいで推移している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米、欧州、国内市場とも微増している。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・サービス業は北陸新幹線効果が引き続き継続しているが、中国経済の影響で輸出の繊維機械や建設機械などの荷動きが上向いていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一時は設備投資需要に基づく融資案件に恵まれていたが、最近では案件が減少している。

	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に問い合わせたところでは、まあまあであるという人と、今はさっぱりであると答える人が、半々の状態であった。	
	司法書士	取引先の様子	・従業員または同業他社への事業承継がうまくいった案件が多かった。とはいえ事業承継は、旧経営者にとっては廃業である。	
やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・為替の問題から輸入原材料の高騰が続き、その分を製品に転嫁する直接値上げによって製品価格が上昇し、販売量が減少しているといった現実がある。同業者は一様に規格変更走り、十分に原材料の高騰分を賄いきれずに、収益力の低下が続く厳しい環境になっている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・いくつかの国内大手小売店の仕入担当からは、2～3か月前から仕入を抑えるよう指示が出ているとの話を聞く。	
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共工事の発注量が昨年より大幅に減っており、4月以降の今年度発注公共工事の受注がゼロの業者もいて、県や市の建設業協会の存続を危惧する声が上がりに始めている。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・担当している企業では、一部の業種を除き売上純化の報告が多くなっている。	
	税理士（所長）	取引先の様子	・先の見通しが細くなっていると考えている経営者が多くなってきている。業種によって偏りがあるが、当地では医薬品関係以外の業種の設備投資の勢いは弱いという傾向が出ている。また、輸出関連の工作機械関係も全体のパイが縮小している感じがある。先行きが心配である。	
	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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数が、前年同月比16.9%増という状況である。特に製造業、運輸、卸売、小売、医療、福祉などで大きく伸びている。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣登録者数が少なく、人材の確保やマッチングに苦労している。せつかくの需要を見逃している。まだまだこの状況が続くそうである。
		人材派遣会社（社員）	周辺企業の様子	・人手不足にもかかわらず派遣先の時給単価が横ばいなので、マッチングが厳しい状況が続いている。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回あたりの求人の数がほとんど変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	雇用形態の様子	・今月の求人数は前年比で約7割と落ちてきているが、正社員とパート、アルバイトの構成比はあまり変わらず、過去2年が数字的に非常に高かったことから、アベノミクスと北陸新幹線開業に対する期待感による求人意欲が一通り落ち着きつつあると考える。急激に景気が変わった材料はないようにみえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は依然として高い水準にある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と比較すると求人数は増加しているが、3か月前と比較すると求人数の変動があまりない状況である。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介登録や派遣登録の希望者が少ないので、受注に対応できない状態が続いている。県内の有効求人倍率が高いのは業種と地域的理由で、全体として仕事の数が増加しているとは感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度に向けての合同企業説明会の問い合わせ件数が昨年度と比べて増加している。また、次年度の求人依頼にあわせて訪問して来る企業数も増えている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・11月の求人広告売上は、前年同月比8割である。
悪くなっている	-	-	-	