７．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)	◎	－	－	－
	○	一般小売店［書籍］（従業員）	お客様の様子	・以前に比べて、客の財布のひもは緩くなっているようである。
	○	一般小売店［鮮魚］（役員）	販売量の動き	・カニ漁が解禁となり、市場はにぎわっている。例年のことだがカニの販売が始まると、それを目当てに観光客が増える。今年は前年以上に増えており、市場の中が歩きづらい状態である。
	○	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・新商品や期間限定品など、付加価値の高い商品への客の反応は良い。店内における買い回り率も高くなってきており、客の購買意欲に改善傾向がみられる。
	○	百貨店（一般顧客訪問担当）	お客様の様子	・株価が良くなり、高額品の動きが活発化しつつある。
	○	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマスや正月など、イベント向けの受注が想定より多い。
	○	コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・地元ブランド米の売出しキャンペーンが好評であったため、売上は前年超えとなった。しかし、キャンペーン終了とともに売上不振の状況に戻っている。
	○	家電量販店（店長）	販売量の動き	・エアコンの売行きが好調である。冬の暖房として寒冷地仕様エアコンの動きが良くなっている。
	○	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月に入ってから新型車の入荷が多くなり、それに伴って販売量が増え始めている。冬場に備えて買換えも活発になってきている。
	○	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・雪の予報が出て、週末はタイヤ交換の客がかなり増えている。
	○	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・高額車両の商談やオプション品を追加したいといった要望が、引き続き多数みられる。
	○	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・11月は１年の中で繁忙期ではあるが、今年は特に忙しい。
	○	スナック（経営者）	来客数の動き	・開店休業の状態が多かったが、月末は団体客が入って前年同月の２割増しとなり、ほっとしたところである。
	○	旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・団体旅行における先行契約数が上向きになっている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・週末を中心に行楽客が多く、今月は好調である。また、今月に入って寒くなり、天候が悪い日も多く足元が悪いため、タクシー利用は多かった。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・乗務員不足で稼働台数が減っているが、前年よりも売上は増加している。製造業関係の会社への送迎が非常に多い。
	○	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品の発売により来客数は多いが、需要に対して供給が伴わないため、販売量の増加に結び付けることが難しい状況である。
	○	その他レジャー施設（総支配人）	それ以外	・市内の再開発地区への新規出店要請や、大手企業からの業務依頼の引き合いがきている。しかし、地元の本業での売上が一進一退であるため、一般の景気は停滞しているのではないかと考える。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・大型ファッション店の撤退があり、商店街の顔が失われた状態になっている。無料駐車場のあるショッピングモールに客足が向いており、その傾向が今後ますます加速する。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・天候のせいだけではないと思うが、客の購買意欲が乏しい。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・個人消費が回復しつつあると感じている店は増加してきているものの、客単価は下がっている。商店街の中心部では飲食関係の店舗が撤退するなど、組合費や家賃などの負担に耐えられる売上水準の確保がかなり難しいのではないかと考える。
	□	一般小売店［事務用品］（店員）	お客様の様子	・一部の特価品だけが売れて、業界全体の売上が上がっているわけではない。
	□	百貨店（売場主任）	単価の動き	・富裕層の購買意欲は引き続き旺盛であり、高額品である特選ブランド商品は好調に推移している。また、お歳暮は送料の値上げという懸念材料はあったものの、今のところ前年並みで推移している。全体では前年実績を若干超える見込みである。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気温の変化によって、鍋食材の変動が大きい。しかし、全体的な販売量は前年と変わらず、過去３か月と同じ流れであることから大きな変化はないと考える。

□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・10月の台風の影響に加えて、11月も天候不順のため野菜の高騰が続いている。そのため、販売量が減少して前年を下回っている。また、しけの影響でカニの入荷量が少なく、売上が伸びない。
□	スーパー（統括）	来客数の動き	・節約志向が続くなか、低価格商品の別業態に客を奪われている実感がある。
□	衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・寒暖差の激しい月だったため、売上は完全に気温に左右されている。
□	家電量販店（本部）	販売量の動き	・前年と比べて大きな違いはない。
□	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・降雪予報のせいもあるが、スタッドレスタイヤの購入や交換作業が例年と比べて１週間ほど早い。価格に敏感な客と性能を重視する客に分かれるが、どちらの客も少しでも出費を抑えたいとの声が多い。
□	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、週末、特に土曜日の来客数が著しく減少している。
□	その他専門店［酒］（経営者）	来客数の動き	・お歳暮前の月であるが、その割には静かである。
□	その他小売［ショッピングセンター］（統括）	お客様の様子	・衣料品は前年比を超えることはないものの、気温の低下と年末商戦に向けてのプロモーションによって落ち込みが減少している。シネマが前年好調だった反動から、全体として来客数は落ち込んでいるが、食料品や玩具、ゲームセンター、ホビー店舗を中心に好調であり、全体売上の前年比は100％をやや上回る。
□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・北陸新幹線開業効果は一段落したが、11月に入ってカニをアピールした個人向け宿泊商品の販売が好調で、宿泊数と売上高共に前年を上回っている。
□	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上90％、宿泊人数93％、宿泊単価98％である。台風や衆議院選挙による影響に加え、個人客の宿泊単価の低下が要因と考える。
□	旅行代理店（所長）	販売量の動き	・年末年始の予約状況をみても、大きな販売量の変化はみられない。
□	通信会社（役員）	販売量の動き	・契約獲得件数は安定して増加傾向にあるが、大きな動きではない。解約件数はほぼ横ばいで推移している。
□	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・北陸新幹線開業から３年目に入り、団体客を中心に上向きではあるものの、前年同月比でみると３か月前と比較して変わらない。
□	美容室（経営者）	それ以外	・取引先の営業担当者の話では、美容サロンの70％以上で売上が前年割れしているとのことである。
□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・展示場への来客数は前月よりは増えているが、契約までにはつながらない。
□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・今の受注や販売量は、客の動きが多かった今年度前半の分で支えている。最近は客の動きが落ち着いてきたが、契約に結び付くまで時間が掛かるようになっている。通常は１～２か月で契約するところ、春から継続的に対応している客が今月に契約となるほどである。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・請負住宅の販売状況をみると、高額物件では販売が厳しく、プレハブ系の商品の販売高も悪い。
□	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・マイナス要素が見当たらないにもかかわらず、来客数が伸びない。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・季節外れの台風、選挙と続き、週末の人出は例年になく少ない。食料品の値上がりに対して、他の消費を減らすことで補っているようであり、衣料品などは単価が落ち、動きが鈍い。
▲	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・今月も客の財布のひもは固く、必要な物しか買わない傾向は変わらない。気温が低く、秋冬商材の動きはあるが、単品買いが目立つ。
▲	スーパー（店舗管理）	来客数の動き	・10月以降は来客数の前年割れが続いている。特に平日の集客の減少が大きく影響している。
▲	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価については微増で推移しているが、それ以上に来客数の落ち込みが大きい。また、これだけ寒いのに、通常時のおでんの販売が非常に悪いのに対し、値引きセールした途端に販売量が増える。通常時の売上はなくセールの時だけ売れるという、安いものに飛びつく状況であり、あまり良くない。
▲	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・消費はあまり強くない。マスコミで報道される景況感と消費の実態は、必ずしもイコールではなくなってきている。

	▲	衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・３か月前の来客数が前年超えであるのに対し、今月は前年割れである。
	▲	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83%の見込みである。３か月前の販売量は前年同月比104%であったので、３か月前との比較で下向きである。
	▲	その他小売［ショッピングセンター］	販売量の動き	・購入単価は前年を上回るが、購入客数は２%ほど前年割れが続いている。寒さが長続きせず期待の季節衣料が売れない。特別優待会も前年割れの状況で厳しい。食料品はカニ漁解禁の話題性やホットメニュー提案などで単価維持ができている。
	▲	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・県外からの団体客が１年で最も多い時期である。鉄板焼き部門は例年の来客数を確保しているが、和食料亭部門は地元宴席を含めて前年比90%ほどの集客しかなく、大きく落ち込んでいる。
	▲	一般レストラン（統括）	来客数の動き	・外食産業は、人件費や輸送費、食材原価の上昇によるコスト負担に耐え切れなくなっている。販売価格への転嫁を始めたが、その反動で来客数は下がっている。しかし、価格転嫁しなければ、近い将来には更に厳しい状況に追い込まれる。
	▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年並みだが、宴会とレストラン部門の売上が前年を下回っている。
	×	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・特に地方のアパレル専門店は状況が悪く、天候次第で好転する気配はない。
企業動向関連 (北陸)	◎	－	－	－
	○	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料全体をみるとあまり良くないが、ユニフォームの資材用途では非常に健闘している。非衣料部門については、車の資材関係も非常に堅調である。
	○	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、欧州、北米ともに受注は良好である。しかし、工作機械メーカー全体が好調であるため、組立てに不可欠なボールネジやリニアガイドの納期が長く、客の要望への対応に苦慮している。
	○	建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量が増加傾向である。受注価格競争は緩和局面と厳しい局面の混在した状態に変化し始めている。
	○	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・円安により輸出関連の業種が好調な様子である。特に繊維関係が好調に推移している。
	○	金融業（融資担当）	取引先の様子	・紅葉の観光シーズンを迎えて、観光客の入込が好調な宿泊施設や飲食店が多い。特に海外からの観光客が増加しており、国内のリピーター観光客の増加もあって街全体が活性化している。
	○	司法書士	取引先の様子	・事業用地の売買や家の新築、会社設立の依頼が多かった。相談関係では、債務整理や破産に関するものが全くなく、不要不動産の処理や事業承継のようなものが多い。
	□	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・コンビニエンスストア向けの商品が引き続き好調である。
	□	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ユニフォーム関連や自動車関連を中心に、前年並みの受注量を確保している。しかし、受注の勢いはさほど強くない。
	□	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・市の工事の発注量が前年同期の20%減であり、年末に向けての忙しさは感じられない。
	□	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・酒類卸業者から聞いた話によると、６月の改正酒税法以降の販売数量は前年比マイナスで推移しているとのことである。若干の単価の引上げでビール類の売上はさえない状況となった。アルコール度数の割に安い酎ハイ類が好調とのことである。全体の売上金額は前年割れで推移しているとのことである。
	□	税理士（所長）	取引先の様子	・大手企業は、人手不足対策で省力化に力を入れている。設備投資に関連して受注できている企業は堅調である。一方で、小売業やサービス業関係の客をみていると、大きな伸びはなく、ほぼ横ばいの状態である。
	▲	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	・新設住宅着工戸数が前年同期比で減少傾向となっており、それに準じて住宅関連の売上や受注が伸び悩み気味である。特に利幅が取りづらくなっている。
	▲	精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・秋口以降、特に中～高価格帯商品で、店頭の売行き状況が一時上向くかと期待していたが、今のところそれほどの伸びはなく、むしろ厳しくなっている。
	▲	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞いてみたのだが、不動産取引が今はそれほど活発ではない。法人関係が動かない状態で、個人もかなり減っており、不動産情報が少ないということである。

	×	－	－	－
雇用関連 (北陸)	◎	－	－	－
	○	新聞社［求人広告］（担当者）	雇用形態の様子	・求人広告において、前年同月に多かったパートアルバイトの比率が大きく下がり、正社員の比率が上がっている。年末に向けて正社員不足が解消されていない状況にあり、景気は悪くないとみている。
	○	学校［大学］（就職担当）	求人数の動き	・今年度の求人において、製造業を中心に２次募集に来る企業が前年同時期より増えている。
	□	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として求職者数の増加がない。特に有期雇用契約が厳しい状況である。
	□	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・３か月前と比較して求職者数が少ない。フルタイムでの求人募集を行っても反応がない。逆に週末１日のみの仕事は応募者が比較的多く、平日はフルタイムで仕事している人が応募しているのではないかと考える。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の新規求人数は前年同月比マイナス4.3ポイントと、わずかに減少している。４月以降の数字をみると、前年と比較した場合に増減を繰り返している状態であり、４月以降から今月まで平均しても3.7%の増加と、わずかな増加となっている。今後についてもこのような状況が続くのではないかと考える。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数の変化があまりない状況であることから、大きな変動はないとみられる。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介や派遣への応募が少なく、その状況が続いている。また、職業訓練などで受講希望を募っても、定員の半数にも満たないこともある。
	▲	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告１回の発行で、求人数が20～30件ほど減っている。
	×	－	－	－