

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		通信会社（営業担当）	・新商品の在庫が供給され、ボーナス商戦が重なれば、販売量はかなり増えると見込んでいる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・年末商戦や新年のセールにより、目標値以上の売上が見込める。
（北陸）		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・海産物は、しけの状態でなければ入荷が順調だろうが、こればかりは天候次第で何ともいえない。しかし、目玉商品が並べば市場の活気は出る。
		百貨店（営業担当）	・クリスマスや年末年始など、特別な日に向けての消費に期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・株式市場の安定的な動きにより、富裕層の消費マインドが高まっている。年末商戦に向けて期待できそうである。
		衣料品専門店（店舗運営）	・商品の試着件数が多いことから、購買意欲はあるとみている。展示方法や接客の工夫によって、購入率を上げることは可能だと考える。
		乗用車販売店（役員）	・北朝鮮の不穏な動きが止まっていることもあり、年末に向けて懸念される材料がないことから、堅調に推移していくものと考えている。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	・中期予報の天候では、例年並みの寒さと降雪とのことである。防寒衣料や雪対策品、鍋食材で購入単価アップとなる特需に期待したい。
		タクシー運転手	・これから先の天気予報によると、例年になく寒くなり降雪がやや多い。また、忘年会や新年会などでお酒を飲む機会が多くなり、タクシーの配車で忙しくなる。
		タクシー運転手	・夜の繁華街は今の時期にすれば少し静かだが、日中のタクシー利用が見込めるため、その分で売上がカバーできている。
		通信会社（役員）	・株価の継続的な上昇に加えて、来月は年末商戦となるため、消費者心理の改善による契約件数の増加が期待できる。
		競輪場（職員）	・例年は年末に向けて売上が向上している。今年も同様の動きになると考える。
		住宅販売会社（営業）	・消費税増税に向けた動きが活発化しそうである。
		商店街（代表者）	・トレンドに乏しい。
		商店街（代表者）	・電気料金の値上げが発表され、消費への影響がありそうである。一番の需要期を迎えて、消費者が守りに入ることを懸念している。
		商店街（代表者）	・小売業の人手不足は深刻化している。定休日を設けたり、閉店時間を早めたりと小売店は人のやりくりを追われており、景気が良くなる状況ではない。
		百貨店（売場主任）	・初売りから冬物クリアランス、バレンタイン商戦と購買意欲が比較的高まる時期が続くが、競争環境は年々激化しており、客の奪い合いが続くとみている。
		百貨店（一般顧客訪問担当）	・インバウンドや株価の影響などで首都圏を中心に経済が活発化しているが、地方は横ばい状態である。
		スーパー（店長）	・先行きは、生鮮食品の相場次第となりそうである。例年同様に年末にかけて徐々に上がり、年明けに下がった際の価格が見通せない。
		スーパー（総務担当）	・人手不足の状況は相変わらずであり、最低賃金がアップしたものの、景気に及ぼす影響度合いは変わらない。
		スーパー（総務担当）	・各スーパー共に特売で価格を下げている。どこも売上が順調でないとみられる。
		スーパー（統括）	・東京オリンピックに向けて、首都圏の景気拡大が期待できる。その一方で、実質賃金の減少による節約志向が当面は続き、地方では人手不足による景気減速も考えられる。
	スーパー（店舗管理）	・来客数や1品単価、購入点数の減少が、年末商戦だからといって上向きになるとは考えにくい。	
	コンビニ（経営者）	・売上のベースとなる客単価は変わらないため、先行きの見通しは変わらない。	
	家電量販店（店長）	・平年並みの販売量になりそうである。年末年始に大きく動く商品は特にない。	
	家電量販店（本部）	・好感感はなく、景気が良くなる要因もみられない。	
	乗用車販売店（経営者）	・例年は年明けから販売が活発になるので、現状と変わらず良い状態は続く。	
	乗用車販売店（従業員）	・修理のためや新車、中古車を見に来るため、来客数は多い。しかし、対応する人材が不足している。	
	自動車備品販売店（役員）	・ドライブレコーダーが話題となり、需要喚起につながる期待はまだ続く。しかし、他の用品では期待できる要素がなく、購入単価は減少する見込みである。	

	住関連専門店（役員）	・年末年始の繁忙期を迎えるが、今月までの来客数や販売量の推移からみて回復に向かうとは期待できない。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・当地は、特に東京や大阪などに置いてけぼりにされているようである。景気の良い話が全くこちらに伝わってきていない。同じ日本なのだろうかと思うくらい、寂しい状態である。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・衣料品が前年比を超えることは難しい状況である。雑貨やホビー関連、飲食、アミューズメントといった店舗が堅調に推移することで、全体として前年並みで推移すると考える。
	一般レストラン（店長）	・12月の予約状況を考えると楽観はできない。
	観光型旅館（経営者）	・12月までの宿泊予約は前年を上回っているが、1月以降の予約数が前年割れしている。日並びの関係で、特に1月3日に空室がみられる。
	観光型旅館（スタッフ）	・11月の先行予約と間際受け対策の結果は良かった。しかし、当月の予約仕入総数が前年を下回っており、先行きはまだまだ不透明である。
	都市型ホテル（役員）	・宿泊、レストラン、宴会部門共に予約状況は前年と同じであり、景気動向は変わらない。
	旅行代理店（所長）	・年末年始に若干動きがみられるが、春休みの問い合わせに動きがない。
	旅行代理店（支店長）	・特に変動する要素がない。
	通信会社（職員）	・広告提供企業から商品広告の需要が少しはあるものの、年賀用広告はお得意様でもなかなか成約が難しくなっている。また、お歳暮やカレンダーなどと同様に年賀状発送は年々減っており、広告出稿目的の経費の中でも、取捨選択をシビアに判断している様子である。
	通信会社（営業担当）	・前年と比べても販売量に大きな変化はみられない。ボーナス時期に少し期待している。
	テーマパーク（役員）	・3か月先までの予約状況は、前年同月比で現状と変わらないレベルにある。
	その他レジャー施設（総支配人）	・冬場になると、個人会員の入会数の減少や施設利用の減少がみられるので、春先までは例年どおり退会阻止に力を入れていく。
	美容室（経営者）	・地方の零細企業では、12月のボーナスも支給されない企業が多いとの話題が出ている。
	住宅販売会社（従業員）	・人手不足の部署もあり、こなせる業務量は限られているが何とかこなしている。全体の仕事量が大して変わらないためである。
	住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げ時期の確認をする客が増えている。増税までは今の状況がキープされる雰囲気がある。先はまだあるので少し落ち込む時期があるかもしれないが、現在の好況が続くとみている。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・今後いろいろな商材の値上げが控えているため、状況はやや悪くなる。
	コンビニ（経営者）	・客の1点当たりの購入金額は下がっているが、品ぞろえや広告の強化によって、1人当たりの購入量は微妙に増えている。全体としてはデフレ傾向というが、買う商品は安いものを購入しているので、先行きは良くない。
	コンビニ（店舗管理）	・前年と比べると積雪量が多いと予想されており、来客数が減少しそうである。
	高級レストラン（スタッフ）	・北陸新幹線開業後に、ディナーを提供しない新規ホテルが乱立したことにより、和食の新店舗やリニューアル店が市内に増えて、競争は激しくなっている。来年度もホテル客室が500室以上増えるため、変化が激しいことには変わりはない。
	一般レストラン（統括）	・近い将来には価格改定しなくてはならない。しかし、いかに現状価格を維持できるかが課題である。先に価格改定した外食チェーンは、現状を割り込む傾向がみられる。
	スナック（経営者）	・国際的なことや有事などで消費が下向き気配もあり、楽観はできない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・ガソリンや野菜など生活必需品の値上げが続いている。レストランでの販売価格に客は引き続き敏感であり、コスト上昇分を販売価格に転嫁できず収益を圧迫している。
	住宅販売会社（従業員）	・個人消費はまだまだ力強い状態ではなく、高額物件の注文住宅では販売高が今後減少する見込みである。
	× 衣料品専門店（経営者）	・地方の中小零細衣料品店は、大変苦戦している。出口が見えない。
企業動向関連	-	-
	繊維工業（経営者）	・今年は早くに気温が下がり寒くなったことから、秋冬物衣料の消費が非常に良い状況である。そうしたことから、来年の秋冬物の計画も早く、期待できる。

(北陸)	一般機械器具製造業 (経理担当)	・海外向けにおいては、依然としてASEAN加盟国や欧州諸国からの受注が好調に推移している。国内においても、株式市場や為替状況などが安定していることを背景に、企業の設備投資が増えており、産業機械向け分野の受注状況は堅調である。		
	通信業(営業担当)	・企業は必要なものには投資する。セキュリティ関連や顧客管理システムなどの需要は多い。		
	金融業(融資担当)	・ホテル建設の増加で全体の宿泊キャパシティーが増えていく見通しである。一層の観光客増加を見越して、サービス、消費関連企業、個人の投資意欲は旺盛とみられる。好立地不動産への投資意欲は高く、物件の需要が供給を上回る状況が続く。		
	食料品製造業(経営企画)	・現在の状況が極端に変わるような要素は見当たらないが、景気が更に上向いた場合の懸念事項は労働力の確保である。		
	繊維工業(経営者)	・輸出関連ではスポーツ用資材の動きが多少あるものの、国内向け衣料分野については厳しい状況が続きそうである。		
	金属製品製造業(経営者)	・2～3か月先の受注の入り具合をみて、変わらないと判断した。		
	一般機械器具製造業 (総務担当)	・引き続き国内、海外の各市場からの引き合いが順調である。		
	精密機械器具製造業 (役員)	・新年度に向け、生産量は例年のように少し増加傾向にある。しかし、店頭での販売量に関しては、今のところ、あまり好転する具体的な材料がない。		
	建設業(役員)	・工事発注量が増加傾向にあり、施工能力の限界から受注価格競争は一時的に緩和方向になると考える。		
	輸送業(配車担当)	・景気は現状のまま推移すると考えるが、ここに来て人手不足が顕著になり、仕事を受託できない状況になっている。		
	輸送業(配車担当)	・受注量は増えているが、軽油価格の上昇が心配である。これ以上の価格上昇があれば厳しくなる。		
	金融業(融資担当)	・地元の景気が悪く、飲食店の忘年会予約は伸びていない様子である。		
	新聞販売店[広告] (従業員)	・今月も前年同月の売上を下回った。前半は好調で前年比を上回っていたが、後半に失速するパターンである。特に、自動車関連のチラシ出稿量が落ちたのが今月の特色である。		
	司法書士	・12月を前に、会社法人の解散や清算の依頼が多い。ただし、解散といっても事業の失敗というより、事業承継がうまくいかないためのものが多い。		
	税理士(所長)	・客である経営者から聞くと、やはり閉塞感というか、思い切って設備投資しても人口減で人材の採用ができない。そのため、どうしても対応が遅くなる。また、中小の下請企業に対して、価格面でデフレ的な圧力が徐々に強まっており、なかなか人件費に反映することができない。極端に悪いというわけではないが、特に伸ばしていくための人的要素からすると厳しいことから、気持ちが冷めているという状況である。		
	プラスチック製品製造業(企画担当)	・現在の受注状況から、今後も受注は底堅く続くと考えられるが、原材料価格が高騰しており、利益面で引き続き厳しい状況である。		
	建設業(経営者)	・12月は年末工期の工事の完成に向けてそこそこ忙しくなるが、前年より手持ち工事が減少しているため、1～2月はかなり暇になる。		
	不動産業(経営者)	・一般客からの問い合わせが、かなり減ってきている。同業者関係の動きも悪くなってきている。		
		x	-	-
	雇用 関連		-	-
(北陸)	新聞社[求人広告] (営業)	・相変わらず企業の求人活動が活発である。流通業における年末商戦の話の話を聞くと、前年を上回っている様子である。		
	民間職業紹介機関(経営者)	・紹介できる人材が少ないなか、仕事量は増えてきている。そのため、派遣先スタッフの残業や休日出勤も増えている。求人数は今後も増えるの見込んでいる。		
	学校[大学](就職担当)	・次年度の採用に向けて、企業からの訪問が前年度より増えている。また、来年3月に実施予定の大学内合同企業説明会への参加企業が、前年と比べて1割ほど増えている。		
	人材派遣会社(役員)	・正社員希望者が多く、派遣システムへの誘導が難しい。		
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・大きな雇用の動きが出てこない。		
	新聞社[求人広告] (担当者)	・広告出稿のペースはさほど落ちていない。しかし、業種による波や安い商品へのシフトがみられるので、実体はあまり変化がないと考える。		

	職業安定所（職員）	・ 求人については、増減のパターンを繰り返すという状態になっている。その増減の幅についても、それほど大きなものはない。今後についても、事業者からは人手不足を強く訴える声が聞かれるが、今後大きく状況が変わるという話も聞こえてこないことから、当分は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）	・ 業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所がある。
	-	-
x	-	-