

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 (北陸)		観光型旅館（スタッフ）	・大口の団体受注があり、1～5月は前年を上回る予約状況である。
		商店街（代表者）	・寒波や物価上昇の影響を危惧しているが、新聞発表などの景気の現状判断では全般的に緩やかな回復基調とのことである。春のセールに向けて、地元百貨店と共同販促することなど、前向きに対応を考えている。
		百貨店（売場主任）	・好調な企業業績を背景に、中間所得層を中心とした給与増への期待が高まるが、消費が好転するのは昇給時期の4月以降と見込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・記録的な寒波の影響で売上が大きく落ち込んでいるが、その反動でこれまで外出していなかった客が来店するのではないかと期待している。
		家電量販店（店長）	・雪の影響によって来店できなかった客が戻ってくる。
		乗用車販売店（従業員）	・2月に大きなイベントを控えているので、かなり期待している。
		一般レストラン（店長）	・季節要因が変化すれば、少しは良くなると見込んでいる。
		スナック（経営者）	・春になってからの動きに期待したい。しかし、有事となれば状況が悪くなることも懸念している。
		旅行代理店（支店長）	・東京オリンピックに向けて、旅行関連市場における動きが加速すると見込んでいる。
		通信会社（職員）	・年度末の人が動く時期に向けてキャンペーンを予定しており、販売量増加につなげたい。
		通信会社（営業担当）	・新規卒業者向けの販売がメインとなり、その家族向けのスマートフォン購入も見込めるため、良くなると考える。
		通信会社（役員）	・3～4月の商戦期を迎え、新サービス展開中の反響があるなかで、特に通信系サービスの契約増が期待できる。
		テーマパーク（役員）	・先行予約が前年並みに推移している。1月ほど天候による悪影響はないと考えられることから、2～3か月先に向けてはやや良くなると見込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・今後ますます客の購買意欲に動きがみられると考える。
		住宅販売会社（従業員）	・問合せが一定数あり、見込客も増えている。1件当たりの契約金額も若干増えており、まだまだ安定した契約数が見込める。住宅以外のカーポートや外部物置などにも金を回す人が増えている。
		住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げに対して、客の動きが活発になりそうである。
		商店街（代表者）	・状況が変化する要因はみられない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・鮮魚関係で売上が落ちてきているが、精肉部門で売上が取れている。そのため、前年比でややプラスといった状態で推移している。来月も同じように推移するのではないかと考えている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・これから需要期となるので売上は上がるが、競争激化によって適正利益の確保が難しい。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・大雪が落ち着けば悪影響も減るとみられるが、今でも水道管の凍結と破裂で断水状態が続く地区がある。早々の復旧は難しそうである。
	スーパー（店長）	・単価の高い商品の動きが一部で出てきているものの、賃金アップが中小企業にまで波及するには時間が掛かるため、全体的な消費活性化には、まだまだ足踏み状態が続くと考える。	
	スーパー（総務担当）	・平昌オリンピックによる盛り上がり期待できるが、盛り上がりは一時的で、収束するとみている。全体的な景気は緩やかに良くなっている感覚はあるが、スーパーの消費量が3か月後に急に上がるとは見込めない。	
	スーパー（総務担当）	・野菜の高騰のほか、調味料などの値上げも見込まれる。今後ますます家計を引き締めるため、景気が良くなるとは考えられない。	
	スーパー（統括）	・節約志向から消費が回復するきっかけを見いだせない。	
	スーパー（店舗管理）	・現状の農水産物の不安定な状況が改善されるかもしれないが、改善されても景気が回復するとは限らない。	
	衣料品専門店（店舗運営）	・来客数は安定的に増加しているが、客単価や購入点数に波があるため、総合的にみて大きな変化はないと考える。	
	家電量販店（店長）	・平昌オリンピック特需への期待は少ない。来客数減少が悪天候による影響であっても、その後の反動が見込めない。	
	家電量販店（本部）	・消費を刺激するような政策や商品が余り見当たらない。	

	乗用車販売店（経営者）	・天候にもよるが、来客数の状況が悪いので、弱含みの状態が続くとみている。
	自動車備品販売店（役員）	・車販売と車検の需要期に入るが、整備士減少により受入台数に制約が出ている。人手不足が営業に大きく影響を与えている。
	住関連専門店（役員）	・食料品の価格高騰や昨今話題の所得税改革など、家計への負担が増えることが見込まれる。趣味し好品への出費がますます後回しとなると考える。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・依然として景気が良くなる兆しが見られない。今後も変わるような動きがない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・天候による影響を除いても、衣料品の落ち込みはこれまでの傾向のまま進むと考える。ただし、来客数が通常どおりに戻ってくれば、雑貨や飲食、アミューズメントなどは堅調であり、前年並みに推移すると考える。
	高級レストラン（スタッフ）	・歓送迎会の受注が例年並みで推移している。
	観光型旅館（経営者）	・2月以降の予約状況も、ほぼ前年並みである。
	旅行代理店（所長）	・団体予約では固定客の動きが速くなっているものの、個人受注を含めて動きが感じられない。
	タクシー運転手	・ビジネス客や観光客のタクシー利用の動向は、当面は変わらないと見込んでいる。
	通信会社（営業担当）	・高額新商品の販売量の動きが以前よりみられるものの、一時的なものだと考える。前年比で販売量に大きな変化はみられない。地域の特性として、雪が降ると来客数は圧倒的に減少する。
	競輪場（職員）	・例年は年始に売上が大きく向上するが、今年は予想に反して売上が伸びておらず、今後も上昇する要素がみられない。
	美容室（経営者）	・先行きは不透明であるものの、緩やかながらも景気は回復しているようである。
	百貨店（販売促進担当）	・一億総活躍社会、人生100年時代などと将来への不安を駆り立てる報道が多い。先行き不透明感がますます強くなり、企業と同様に個人所得を貯蓄に回す傾向が強くなると考える。
	コンビニ（店舗管理）	・4月より電気料金の値上げ、さらに翌年から水道料金20%アップとネガティブニュースが相次いでいる。消費心理が一層冷え込むことを懸念している。
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品に関しては一進一退を繰り返しており、下げ止まり感がない。いろいろと試行しているが簡単には好転しない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕	・中期予報によると寒さが長引いて遅い春となるようである。ハレの日企画である春物衣料や新学期関連商材、新生活需要に悪い影響が出そうである。
	一般レストラン（統括）	・外食企業は価格改定のニュースに企業名が取り上げられると、どんなに努力してもかなりの苦戦を強いられる。しかし、価格改定しなければ利益は減少する一方であり、人手不足に加えて新たな人材確保も難しく、各社共に今年夏までには値上げせざるを得ない様子である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・ホテルの新規オープンが相次ぎ、宿泊部屋数が25%も増えて、過当競争がますます過熱してくる。
	タクシー運転手	・1月は大雪の影響で大変忙しかった。4月以降は新年度に入ってタクシー利用客がいるとは思いますが、忙しいときの反動でやや悪くなるのではないかと考える。
	通信会社（役員）	・通信料の節約志向から、格安スマートフォンへ切り替える客は増加傾向にあるが、既存のテレビやインターネット契約は新規獲得数が減少傾向にあり、総じて当面は売上減少の見込みである。
	その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・低価格帯の新規競合店の参入と、既存の競合施設が値下げを実施している。一方で、当社は新年度に値上げを予定しているため、状況は大変厳しくなる。
	× 商店街（代表者）	・天候不順により寒い日が続くようである。今まで比較的好調だった食品関係でさえ売上が減っており、この状態が続くようである。
企業 動向 関連  (北陸)	不動産業（経営者）	・同業者の話では、2～3か月先の話で問合せがきているようである。最近では一般客からの話が少しずつ出てきているが、これも1～3か月先の話である。
	一般機械器具製造業（総務担当）	・設備投資は必ず一服するので、4月以降の状況は不透明である。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・オートバイ関連では、依然として欧州諸国やASEAN加盟国向けの受注が堅調である。また、3月決算に向け、国内の産業機械市場の受注も順調である。

	建設業（役員）	・当面は工事発注量が増加見通しにある。ただし、施工能力は限界にきており、しばらくは受注困難な状況であると考える。	
	金融業（融資担当）	・多数の取引先と年始の挨拶を交わしたが、業種を問わず、今年は設備投資を前向きに進めるという話が多く出た。採用難から、特に生産性を高めるためのIoT関連の投資を考えている企業が多い。	
	司法書士	・役員報酬増額は、新営業年度の利益を予想して決定している。運送業や建設業などの分野では、利益増を予想しているようである。	
	食料品製造業（経営企画）	・半年先くらいには、各種コストアップの影響を見込んでいる。しかし、この先数か月は大きな変動要素がないだろうと考える。	
	繊維工業（経営者）	・衣料分野の将来は新繊維の開発次第である。したがって、開発を前向きにやらなければと考える。	
	繊維工業（経営者）	・受注は堅調であるが、人件費や物流費、資材、重油に加えて電力料金など、値上げがめじろ押し状態である。果たして価格転嫁ができるか否かで収支面の影響が大きい。	
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・売上は復調傾向であるが、原料価格の動向には引き続き留意が必要であり、その状況は続く。	
	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注をみて、変わらないと判断した。	
	精密機械器具製造業（役員）	・季節的にはインバウンドに期待したいが、国内客向け共に店頭における購買平均単価の下落傾向が続いているようである。	
	建設業（経営者）	・国の新年度の公共事業費はほぼ横ばいとなっているが、これまでの経験から、今年度末の2～3月に相当量が前倒して発注されるとは考えられない。	
	輸送業（配車担当）	・最近では人手不足が顕著になり、特にドライバー不足が深刻な問題となっている。	
	通信業（営業担当）	・事業仕様の通信設備については、新たな商材が増えていないことから現状維持と考える。	
	金融業（融資担当）	・生コンの出荷数量が前年比マイナスで推移しており、県内全域で出荷量が低迷するとみられる。	
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・売上は1月も前年同月比を割っている。多分に、大雪の影響によってチラシの出稿量が減少したようにみられる。寒気が収まらないと見通しがつかないのが現状である。	
	税理士（所長）	・大体3か月先までであれば、製造業や建設業は受注の見通しができている。ただし、2つマイナス要因があって、1つはなかなか利益幅に結び付かない点である。大企業による厳しい価格交渉が始まっているが、一方で、外注費などの人件費は下がらない。むしろ外注先の職人が少なくなっているのも大きな問題である。もう1つは、中小企業に新入社員が入ってこない。このため、事業の拡大は難しいというのが取引先の主だった話である。	
	*	*	
	x	-	
雇用 関連 (北陸)	学校〔大学〕（就職担当）	・求人や学内企業説明会希望の企業の訪問が多くなっている。出足は前年度同時期を上回る。	
	人材派遣会社（役員）	・求職者には、有期雇用契約の派遣システムへの関心が無い。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用の話が出てこない。	
	新聞社〔求人広告〕（営業）	・求人倍率は相変わらず高い状態だが、物が好調に売れているといった声が、企業からは余り聞こえてこない。	
	職業安定所（職員）	・労働力の高齢化などによって、今後ますます人手不足の声が大きく聞かれるのではないかと考える。しかし、企業側も何らかの対策を打ってきている。ある程度の底力がある企業は、海外への製造拠点移転や機械化、コンピュータ化といった方向に進めている。そうした道筋ができた場合には、人手不足が解消に向かう可能性も、若干は想定しておくべきである。しかし、現在の段階でみると、2～3か月後は現状と変わらない状態が続いていくと考える。	
	職業安定所（職員）	・業績が良くなっているという事業所がある一方で、悪くなっている、先行きが不安という事業所の声もよく聞く。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・企業の手不足もあって学生の就職決定は順調と聞いている。当社では、現時点での求人に対して、要員の補充に苦慮する状況がしばらく続きそうである。	
		-	-
		x	-