

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)		通信会社（役員）	販売量の動き	・大雪の影響がなくなり、商戦期にも入って、例年どおりにテレビ、インターネット共に客からの問合せや契約数が増えている。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・卒業する子供向けの携帯電話需要が高まっている。家族購入も伴うため、大きな売上につながる。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1～2月は大雪が降り、来客数が減少して売上も良くなかった。3月はその反動で来客数、販売量共に伸び、前年を上回ることができている。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・前月の反動とみられるが、販売量は月初めから好調である。同時に、修理のための在庫も多くなっている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・天候が良くなって、タイヤ交換や車検のための来客数が増えている。イベントの効果もあってか、特に週末に多い。
		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86%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比71%であったので、3か月前との比較で上向きである。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・天候の影響もあり、春タイヤの動きが活発になっている。来客数は増加し、会員向けのキャンペーン告知の反応も良い。売上は前年を上回っている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・2月の大雪の影響でキャンセルになった予約が、延期となって今月の利用に結び付いている。週末は隣県からマイカーでの家族利用が大幅に伸びている。例年に比べ105%ほどの来客数になっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上111%、宿泊人数118%、宿泊単価98%である。大雪によるキャンセルの影響もあったが、1～4月までの大型団体のお陰で前年を上回ることができている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・契約獲得件数は今年に入り上向いている。前年同期と比べても確実に増加してきている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・価格にこだわったローコスト住宅志向の客と、多少価格が高くても、品質重視で検討する客の2極化が際立ってきている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げを見据えたせいか、土地など不動産の購入を検討している客が増加している。
		住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・来客数が安定している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・大雪の影響による買い控えの反動で、季節要因以上の期待感があったが、来客数はそれほど伸びていない。衣料関係は引き続き厳しい状況である。後半は比較的天候にも恵まれているが、客足は今一つである。地元商店街の春の催物として地元の百貨店や大型小売店と共同販促を行ったものの、成果といえるほどの効果はなかった。客の期待にこたえるような、地道な努力が引き続き必要である。商店街としての店舗数は維持しているものの、大型店の撤退により商店街全体の販促費が減少している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・旬がある魚や野菜が低迷しているなか、肉の販売量は健闘している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・年度末で官公庁の売上の割合が増えている。民間企業向けの売上は横ばいである。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・3月に入って観光客もそこそこ戻ってきているのだが、売上は伸びない。これといった理由は見当たらないが、観光客が落としていく金が減っているという声はよく聞く。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・春物衣料の動きが鈍い。富裕層の購買意欲は引き続き高く、美術品や高級輸入時計、宝飾品は好調に推移している。ただし、衣料品の不振をカバーするには至っていない。前月に引き続き、売上高は前年割れの見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・3月に入って気温の上昇に伴い、今まで不振であった婦人ファッション衣料が本格的に動き始めている。街中イベントや春休み、桜の開花が重なったこともあり、購買意欲が高くなっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・大きな動きがみられない。相場状況も特に変化がない。一部の商品で値上げがあるが、値上げ前の駆け込み需要もみられない。

	スーパー（店長）	単価の動き	・半年前に比べると、商品価値があれば単価が高くて商品が動くようになっている。ただし、それらの動きが広がっているとはいえない。
	スーパー（総務担当）	単価の動き	・3月は温暖な天候になったが、来客数は前年比で減少している。しかし、購入点数、1品単価共に伸びているため、売上は前年を上回っている。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年と比較して顕著な差はない。野菜の相場が落ち着き、販売量は一定している。
	スーパー（統括）	来客数の動き	・来客数が伸び悩んでいる。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少が続いており、前年から2～3%落ちている。ただし、客単価は3～4%上回っていることから、売上は何とか前年を超えている状況である。来客数の減少は傾向としては余り良いことではなく、景気が良くなっているかといえ、分からないというのが現状である。
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・イベント品においても、大きな変化はみられない。
	コンビニ（店舗管理）	それ以外	・原料価格や人件費の高騰で利益が圧迫され続けている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・比較的気候が良くなってきて、客の動きに少し前向きな変化がみられる。
	家電量販店（本部）	販売量の動き	・雪害の影響があった前月の反動などの季節要因を除けば横ばいである。
	乗用車販売店（役員）	来客数の動き	・気候が良くなり来客数は増加しているが、成約率が伸びない。
	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・移転に伴う需要が発生する、年間でも最大の繁忙期だが、購入点数が上がらない。1品単価は例年並みである。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・2月の豪雪後の3月ということで、雪はみるみるうちに解けて3月には全くない状態になった。その分、少しは忙しくなるのではと期待したが、相変わらずである。もうすぐ花見の時期だが、これも期待はしていない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・来客数は前年並みまで戻り、気温の上昇によって春物衣料の購買意欲が高まっているため、衣料品はこれまで不振だった状況と比較するとやや持ち直してきている。シネマ部門でも前年並みにやや戻ってきており、飲食店も堅調に推移している。一方、食料品についてはやや苦戦しており、購入率が低下している。また、玩具やスポーツ用品の専門店も苦戦している。全体としては前年並みで推移している。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（経営管理）	販売量の動き	・冷え込みが続いていたため、春物需要やセレモニー衣料が停滞していたが、3月に入って学生衣料やフォーマル関連の動きが出てきた。新生活用品の売場へも来客数が増えており、需要拡大が期待できそうである。野菜相場高はやや落ち着いてきたものの、まだまだ葉物野菜を中心に高く、客からは献立を工夫している様子がみられる。
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・天候の回復により人の動きが良くなることを期待しているが、余り変化がみられない。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3月初旬は雪害の風評被害が少しあったが、10日過ぎからは例年並みの集客ができています。
	旅行代理店（所長）	販売量の動き	・期末で慌ただしい状況からか、出張関係を含めて販売量は低調である。
	その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	競争相手の様子	・弊社と同様に競合施設も、春の入会シーズンへの対応に苦戦しているようである。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・2月は記録的な大雪で、美容室でも1割以上の売上減となったが、3月は2月に来られなかった客の来店で前年より5%程度伸びている。ただし、2月の売上減をカバーするほどではない。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・新学期に向けて売上ピークを迎えるはずが、思ったほど伸びていない。
	衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・客単価は維持しているが、来客数が減少している。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・新生活需要が前年より落ちている。

	一般レストラン (統括)	来客数の動き	・例年に比べて人出がやや少ない。2月以降減っている来客数の戻りが鈍くなっている。ガソリンや野菜など日常生活に関係する支出が増えているためか、外食の利用頻度が落ちている。その状況が2月以降続いている。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊や宴会、レストラン部門共に、売上は前年を下回っている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夜の繁華街の人出が、非常に少ない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・3月は前半に寒い日が続き、タクシー利用者の伸びは順調である。また、観光客も段々増えてきている。ただし、12～2月が大変良かったことから、今までよりやや悪くなると考えている。
	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・3月の天候は比較的良好で、暖かい月で良かった。しかし、1～2月の大雪の影響もあって事前予約が少なく、全体としては3月の来客数が前年同期比で落ちる結果となっている。大雪があった2月に、3月の予約が鈍った影響だと考えている。特に国内の団体客や個人客にその傾向が強い。
	×	商店街(代表者)	単価の動き
	×	スナック(経営者)	来客数の動き
			・雪による影響が一段落して人出が戻ってきててもよさそうだが、依然として街に活気が戻っていない。車の交通量は多いので外出はあるようだが、購買にはつながらっていない。高額品を扱う店が特に活気がなく、客単価も落ちているようである。
			・客層の高齢化が進み、天候不順で体調を崩している人も多い。また、仕事が忙しすぎて来店できない人もいる。この先どのようにすればいいのか、頭を痛めている。
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	・前月と余り変化はない。非衣料向けの受注は安定しており、衣料ではスポーツ、特にアウトドア向けの受注状況が良い。
	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	・前月までの大雪の影響もようやく落ち着き、受注や生産状況は回復傾向にある。
	輸送業(配車担当)	取引先の様子	・輸出がある程度好調な流れで推移している。前月に比べて燃料などコストも若干下がっており、利益の出やすい状況になっている。
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・2月の大雪が消費に与えた影響の反動もあり、全般に回復基調である。株安傾向ではあるが、資産効果の持続によって特に高額品の売上が堅調であると、取引先からも報告を受けている。3月決算企業の収益着地予想はおおむね良好である。
	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、少し動きが出てきているという声が多い。
	税理士(所長)	取引先の様子	・設備投資に関する製造業や設備工事業では、順調な受注が続いているようである。特に、3月になってから順調になってきているところが多い。しかし、個人消費に関連する住宅販売や小売関係は、余り芳しくない状況である。残業が圧縮されているせいもあると取引先の社長から聞くが、サラリーマンの手取りが減っているせいか、個人消費は余り芳しくない。
	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量については、現在のところは確保できている。ただし、電気代や物流費などが上がるなかで4月以降の値上げ交渉をしており、なかなか厳しい状況にある。
	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・現在の受注量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	・米国と国内の市場が今年も順調に伸びている。若干欧州市場が出遅れているようだが、楽観視している。
	精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・国内市場での明暗が、よりはっきり分かれている。高級品市場はより厳しく、全体の中でも前年割れしている方が多い。
	建設業(役員)	受注価格や販売価格の動き	・当地域では一部に低価格の受注競争が起きており、受注環境は悪化傾向にある。
	司法書士	取引先の様子	・新会社設立が複数あるが、事業年度末までの解散や事業譲渡も多い。
	食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・一時的かもしれないが、ずっと好調だったコンビニエンスストア向けの受注が低迷している。
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・飲食関係で、2月以降の来客数は低迷しているとの話が多い。

	x	-	-	-
雇用 関連		-	-	-
(北陸)		職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数が増加している。
		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伸びず、マッチングできない状況が続いている。
		人材派遣会社(社員)	求職者数の動き	・求職者数は依然として少ない傾向である。
		求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・3か月前とほとんど変わらない。
		新聞社[求人広告](担当者)	雇用形態の様子	・前年より求人広告件数は減っている。また、契約社員に代わってパートの比率が上がっている。しかし、正社員の比率は変わっていないので、景気動向自体は安定しているとみられる。
		職業安定所(職員)	周辺企業の様子	・中小企業の賃金の改善がみられない。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・恒常的な人手不足による求人が多く、景気が良くなって事業を拡大するための求人にまではなっていないようである。
		学校[大学](就職担当)	求人数の動き	・求人票の出方が前年に比べ増えている。特に、製造業を中心に前年以上の売手市場となりそうである。
		-	-	-
	x	-	-	-