

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（営業担当）	来客数の動き	・平日、週末共に来客数が伸びてきている。原因として、昨今のニュースによる端末価格上昇のあおりを受け、前倒し購入を検討する客が多いことがある。
	やや良く なっている	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・売上はわずかな伸びだが、来客数はよく伸びている。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・セールにかかわらず欲しいものだけを確実に購入する客が目立つ。集客はあるが、時間をかけて吟味している。冬素材のものより通年使える素材のもの、または元の単価が高くてお買得になっている商品から動く。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年と比べて好天に恵まれた。積雪がないというだけで、来客数が大幅増である。したがって、たまたま今月のみが良いだけである。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・3か月前と比べると販売量はやや良くなっているが、この状況は業界特有の季節要因が主と考えられる。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車効果のおかげで順調に目標をクリアしている。営業利益ベースで前年比2割程度アップしている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・1月の販売量は前年同月比100%である。27年10月の販売量は前年同月比90%なので、3か月前と比べて上向きである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕	お客様の様子	・防寒衣料、除雪用品、季節ケア品などが悪い。しかし、年末の食料品需要はオードブルや持ち帰り寿司などが例年以上に良く、おせち予約数は昨年並みだったが購入単価が上回り、結果として売上伸長ができた。年始は天候が良く足元が良かったため、例年を上回る来客数となった。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・客の年齢層が高い当店では足元が悪い日は閑散としたが、悪かった前年同月よりは2割増しといったところである。一方で、店主などからはやはり厳しい声が聞かれる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・月前半は新年会などがあり良かったが、観光客は1月に入って減少した。月初は暖冬であったが、後半から天候が悪くなり、電車の運休で長距離の客が多かった。雪が降ったため、後半は忙しかった。
		美容室（経営者）	それ以外	・来客数は依然として微減傾向にあるが、美容商品の売上が好調である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・先月の受注数は前年同月比145%増であった。好天に恵まれたこともあるが、消費税増税前の駆け込み需要と推定される大幅な伸びを示した。来月の客の動きが楽しみである。	
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・セールも一段落して、暖冬から一転して寒くなったためか、客足が鈍い様子である。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・1月上旬は暖冬の影響で、衣料品は冬物バーゲンに入っても不振が続いた。中旬に入ると一転、寒さが増して入客が激減した。今年はバーゲンの盛り上がりがなく、その分の売上を取り返すのは難しそうだ。
一般小売店〔事務用品〕（店員）		販売量の動き	・官公庁の需要が増加しつつあるが、一方では個人消費が伸びず苦戦している。	
一般小売店〔鮮魚〕（従業員）		販売量の動き	・例年、正月明けの1月は観光客も減り、天候不順で寒く静かな月となる。今年もやはり年末ほどの活況はもちろんないが、北陸新幹線の影響で観光客もそれなりに多く、昨年の1月と比較すると良い。ただ3か月前とは比べられない。	
スーパー（店長）		単価の動き	・客の買上単価は、依然として上向いていない状況である。季節催事の節分やバレンタイン、ひな祭りをみても、売行き状況は決して良くなく、鈍い状況が続いている。	
スーパー（総務担当）		来客数の動き	・1月も下旬までは例年になく温暖な天候が続いたので、来客数が前年を上回り売上高も伸びている。しかし1人当たりの買上点数はわずかに減少している。	
スーパー（総務担当）		販売量の動き	・前年と比べて降雪が遅く、鍋商材は動きが悪かった。その分を差し引いても、やや1人当たり買上点数が下がり、購買量が減った傾向である。ただし年末商材は、店舗間格差はあるもののおおむね昨年並みで推移したことから、横ばいと思う。	

スーパー（店舗管理）	単価の動き	・天候の影響で来客数は前年並みであるが、1品単価は上がっているものの、1人当たりの点数が少ない状況であるため、客単価が低くなって売上は変わらない。	
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・体育センターや競技場などの施設がある場所に立地しており、イベント依存は相当あるのだが、もともと冬のシーズンは数字が低い。今シーズンも昨年までと全く同じ数字が並んでいる。	
コンビニ（店長）	来客数の動き	・年末から前年比、前月比共に売上に変化なしである。当地のコンビニも飽和したためか、新規開店店舗の数も少なくなり、閉鎖店舗も目立つようになった。ただ、現在閉鎖しているのは特定のチェーンに限られ、それも合併のために契約上加盟店に有利な店舗のみ閉鎖しているように感じる。本部側からの解約の場合は店舗歴が浅いほど解約違約金が高いためである。このような理由から、淘汰というより一時的な閉鎖のために前年比などに影響がないだけで、それも終わるとまた景気の悪い状態に戻るのではと考える。	
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・月半ばに降った雪の日を除き、比較的天候に恵まれたので、来客数も微減で推移した。	
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・今月、大きなイベントに参加したが、数件の新車の商談もあり、今後の動向に期待している。	
自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・今月は降雪の影響で冬季商品の動きが良かったが、低価格商品が中心で単価自体は低下している。初売りの来客数は例年並みだったが、買上比率は前年からは下がっている。	
一般レストラン（統括）	来客数の動き	・年末の客数動向は前年に比べ良くなかったが、年始からの来客数の動きは前年以上になり、1か月単位でみると大きな変動はみられなかった。	
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・新年になり北陸新幹線効果も落ち着いてきたが、それでも前年比10%ほど売上が増加している。	
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比宿泊人員131%、総売上139%、宿泊単価109%であった。14名以下の個人客のウエイトが53%となったことが宿泊単価アップに貢献した。カニプランなど付加価値商品の販売も消費単価アップに貢献した。	
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊の伸びの勢いが12月から鈍化しており、その状況は1月も変わっていない。レストランの売上は、団体需要が弱く前年割れである。宴会はやや良い。	
通信会社（店舗統括）	お客様の様子	・色々なメディアからの情報や口コミに敏感な客の来店は増加しているが、そういった客が全てでなく、トータルとしては横ばいである。	
通信会社（役員）	お客様の様子	・1月は年末年始休暇を挟むため契約数は例年下がるが、前年に比べて好調である。テレビ、通信サービス共に、引き続き客からの問い合わせが多く好調である。	
テーマパーク（役員）	来客数の動き	・例年の1月と比べると穏やかな天候であったことから、個人客を中心に来客数は増加したものの、団体客の動きは鈍い状況であった。海外からのインバウンド客も、台湾の選挙の影響もあり例年並みの水準で推移し、全体としては2～3か月前と変わらない来客数の動きとなっている。	
競輪場（職員） その他レジャー施設（支配人）	単価の動き 来客数の動き	・ここ3か月間の客単価は横ばい状態である。 ・新年に入って、「想いも新たに！」と入会をしてくる客が非常に少ない。短期間、割安料金をうたって体験コースも設定しているが、反応が今一つである。追加の販促をかけざるを得ない状況である。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示会の来場者数、インターネットによる資料請求などによると、客は動いているが、契約までに時間がかかり、競合も激しい。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・景気に関してはほぼ変化が見られず、客の動きにも変化がみられない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・今年は暖冬であり、当商店街に多い衣料関係の店舗では、冬物の販売があまり良くなかった。それに加えて、県内の大型商業施設などとの競争も激化しており、当商店街の店舗は苦戦を強いられている。
	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・冬の商材の売行きが悪い。暖冬で始まった分、動きが全く良くない。

	百貨店（売場主任）	販売量の動き	・本年は曜日まわりが悪く1月4日は仕事初めとなった企業が多かったため、集客が減り売上高に大きく影響を与えた。1月の売上高は前年割れで推移している。また、天候も中旬までは降雪、積雪がない状況が続き、ブーツ、マフラー、手袋などの防寒商材の動きが鈍かった。24日以降ようやく気温が下がって冬らしい天候となり、防寒商材が動き出したが「時すでに遅し」という状況である。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・暖冬傾向が長引き、高単価である冬物商材を買い控える客の声が多い。トレンド商材も、低単価で汎用性があるカジュアルウェアを買い求める傾向が顕著で、グロスの売上は前年を55%ほど下回る結果となっている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客の様子をみていると、スーパーの値段に対して今まで以上に敏感になっている声が多に多い。それは景気が下向きになっているからという部分が、少しあるのではないかと思う。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・近隣に大型ショッピングセンターが相次いで開業したことに加え、今月は前半は暖冬、後半は大雪となって、売上が大変悪い。	
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店の実績をみると、1月はさんざんであり、前年の60%ぐらいである。雪や天候のせいだけではないように思う。景気がそこまで悪いとも思えない。近所の店舗のおかみさんは、毎月持ち出しだと戦意喪失でヒステリー気味である。ただ、飲食は悪くないようである。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・1月の大半を占めるのは初売りだが、今年は正月が短か過ぎた。	
	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・暖冬の影響で、冬物衣料やブーツなどの販売量が前年を大きく割り込んだ。一方、1月中旬から下旬の大雪で客足が鈍り、ダブルパンチの状態である。	
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昨年春から、北陸新幹線開業により団体旅行での昼食需要が例年に対して200%近くに増えていたが、12月中旬から120%ほどに減っている。	
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・年明けからの客足はすこぶる悪い。	
	旅行代理店（所長）	販売量の動き	・北陸新幹線効果の反動か、受注が前年より減少傾向である。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・雪があまり降らず足場が良いことから、営業回数が少ない。	
	通信会社（役員）	販売量の動き	・今年に入り、携帯ショップにおいて携帯と光サービスのセット勧誘を進めているとの情報もあり、ネット新規契約数は伸び悩み傾向にある。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地の単価も、建物の単価も、絶対額も以前より安くなっている状況にある。	
	悪くなっている	その他専門店 [酒]（経営者）	・年が明けてから、本当にさっぱりである。酒を納めている居酒屋も年明け以降さっぱりということで、本当に今の天気ではないが、日本列島が冷え切っているという状態である。2月には節分があり、これをきっかけに少しでも景気が良くなればと思っている。	
企業 動向 関連 (北陸)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・今まで在庫調整のために仕入を抑えていた国内大手百貨店、大手チェーン店などからの受注が増え始めている。ただし、その一部にインバウンド対応のための仕入も含まれていると思われる。
		司法書士	取引先の様子	・議事録作成の依頼を受けている会社において、定時株主総会後の取締役会で役員報酬を増額しているところが多い。
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・輸入原材料価格については高止まりで推移しており、商品販売量についてもここ2～3か月は前年比2～3%の伸張で推移している。状況について大きな変化はない。その中で、おせち商材は5%ダウンから良くて前年並みに推移したといわれているが、1月4日が月曜で正月休みが短かったという曜日の関係があったのが原因ともいわれている。
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部在庫調整も含め、国内市場向け商品の受注に力強さがなく、前年同期並みを確保するのに苦戦している。	

	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料関係は天候の影響を非常に敏感に受けるので、動きが非常に悪い。非衣料についてはまだ安定している。	
	建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・首都圏では受注価格競争が緩和状況にあるのに比べ、地方では価格競争が一段と激化してきており、二極化傾向が顕著になってきた。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・人員の確保難や人件費の上昇による採算の悪化が見られる取引先が出てきている。また暖冬の影響で、物販の販売低下もみられた。しかしながら採算が確保されている企業も多く、改善要因、悪化要因の双方がみられる。	
やや悪くなっている	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中国の景気動向やフランスのテロなどにより景気が不安定であり、設備投資意欲に力強さが無い。	
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事量が昨年に比べ少ない上に、この冬は1月下旬まで全く降雪がなかったため、工事部門の技術者、技能者の行き場がなくなってしまった。	
	輸送業（配車担当）	受注価格や販売価格の動き	・中国経済の影響で輸出が伸び悩み、思ったほどの荷動きが期待できない。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬で冬物の販売量が悪い。株安で消費が落ち込んでいる様子もある。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在、法人客は購入者がなかなかいないという状況であり、個人の購入者もあまり出てきていないという話が多い。	
	税理士（所長）	取引先の様子	・今日立つのは、建設業で特に土木関係の不振である。当地の場合は冬場の除雪作業などが結構収入になるのだが、暖冬の影響で減少している。また、公共工事関係の予算も以前に比べると相当低下している。これから2～3年先の公共工事の計画も、県内では大きなプロジェクトはないようである。建設関係が数年来なかったような不振である。	
悪くなっている	-	-	-	
雇用関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・1月の求人広告売上は、前年同月比160%であった。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・派遣登録者数が少なく、人材の確保ができない状況である。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・専門、技術的職業の求人数、求職者数の動向をみると、求人数超過となっており、求職者間でもミスマッチが多くみられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の申込数全体が前年比で少し下がっているが、その中で正社員の数が大きく下がっており、またパート、アルバイト枠への申込は増加している。正社員に人が回り、パート、アルバイトの条件での求人募集が厳しくなっているようだ。正社員として就労した人たちの消費活動が回り始めている中、現場の人手不足感は消えていないので状況としては変わらないと思われる。
		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となっている。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人数は前年度と比べると増加傾向にあるが、一部の企業においては必要な人員確保が出来ないことによる求人申込であり、深刻な人手不足問題がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比マイナス7.4%であった。内訳はサービス業などが低下しているが、主要産業である製造業では増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・職種により極端で、難易度の少し高い仕事は応募者がなく、求人を出し続けている状態である。反対に誰でもできる事務職などは、応募者が多く面接は多数と聞いている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・今年度の求人の追加がまだ来る一方で、次年度の求人票の出方が今年度と比べて2割程度多くなっている。業種では製造業を中心にIT関連企業が目立っている。中には、理系文系を問わない企業も出てきている。
	やや悪くなっている	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前に比べ、1回の発行で100件ほど掲載件数が減っている。
悪くなっている	-	-	-	