

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)		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・9月からは底引き網漁が解禁となり少しにぎわってきた。11月には地元のカニ漁が解禁となるので1年の売上のピークを迎える。さらに、ブリやタラなどの高額食材が旬を迎えるので売上が断然伸びる。
		コンビニ(店舗管理)	・前年度のプレミアム付商品券の効果との比較ではなく、同条件のもとで前年比が見れるようになる。
		家電量販店(店長)	・4Kテレビが伸びることで、テレビの販売単価が上がっていく。エアコンは、昨年以上に台数が伸びると見込める。
		タクシー運転手	・これから年末にかけて繁華街に出る機会が多くなり、酒を飲む機会は増えてくる。冬に向かって寒くなれば、利用客は増えると期待している。
		通信会社(役員)	・年末の商戦期を迎えるにあたり、10月から新メニューが追加となるため客の問い合わせが期待できる。
		通信会社(営業担当)	・新型スマートフォンの発売により来客数や予約数が増えている。この状況が変わらずに推移できれば前年より増加は見込める。
		住宅販売会社(従業員)	・企業の業績改善により、個人消費の増加と住宅市場を取り巻く好条件が、受注を上昇させると考える。
		住宅販売会社(従業員)	・北陸新幹線開業効果により、多くの場所で基準地価が上がったため、客が動きそうな予感がする。
		商店街(代表者)	・政治的な話題には事欠かないが、景気を押し上げるような政策は全く見当たらない。この状況が続くと思うと恐ろしい。
		商店街(代表者)	・大きな変化は期待できない。
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	・10月の終わりに、隣接する建物に集客力のある店舗がオープンする。この波及効果による集客も見込まれることから、新幹線開業効果は薄くなってもそれほど変わらないのではないかと考える。
		百貨店(営業担当)	・景気の回復につながるような要因がないため、今の状況が続く。
		スーパー(店長)	・生鮮食品の入荷が不安定で、当面は安く販売できない状況が続く。
		スーパー(店長)	・現状と以前の状況は、あまり変わらない流れできているので、この先も特に変わらないと判断している。
		スーパー(総務担当)	・10月より最低賃金の改正や、厚生年金枠の拡大などが施行されるが、すぐに影響が出ることはないと考えられる。
		スーパー(店舗管理)	・競合他社で販促強化の動きが出てきている。今後、良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ(経営者)	・売上は周辺の体育施設に依存しており、相変わらずイベント日の天候頼みが続く。
		コンビニ(経営者)	・前年比で7～8%、良い状態が続いており、しばらくは続くともみられる。特に、惣菜や店内調理のファストフード、コーヒーなどが順調に推移している。
		家電量販店(店長)	・チラシに目玉商品の掲載を行うことで、今月は来客数が伸びたが、目当ての商品のみの購入が多い。ついで買いやウィンドウショッピングの客は少なく、景気が良くなるような見通しは見えない。
		乗用車販売店(経営者)	・軽自動車の保有が多い地域だが、依然として軽自動車の販売量が良くない状況が続いている。良くなるとの期待が持てない。
	乗用車販売店(従業員)	・天候のせいもあり、特に新規の来客数が伸び悩んでいる。新車販売には非常に厳しい状況である。	
	乗用車販売店(役員)	・臨時国会の開会や米国の大統領選挙など、景気を左右する事象が多々ある。懸念される状況ではあるが、国内の景気に大きな変化はないと考える。	
	自動車備品販売店(役員)	・スタッドレスタイヤの需要が見込まれるが、客の反応は販売価格に敏感である。価格競争が厳しい市場であるため、全体に単価ダウンとなることが考えられる。	
	住関連専門店(役員)	・8月後半からの来客数や販売数量の落ち込みが目立つ。百貨店やスーパーの売上減からもみられるように、市場の冷え込みが大きく影響している。家具インテリアなどの耐久消費財や生活用品はどの生活者にも比較的行き届いており、これに対する支出はますます減少していくことが考えられる。	
	その他専門店〔酒〕 (経営者)	・現在が最低であるというところから変わらない。それ以上は下がらないという意味で、変わらない。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕	・今冬は平年並みの寒さとの長期予報の発表で、季節衣料、寒さ対策品などの売行きに期待したい。	

その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・来客数は増加しているが、主な要因がシネマの好調によるところである。その好調が持続することはないと思われるが、昨年の反動で来客数の復調は続くと思われる。
一般レストラン(店長)	・例年は人の動きが多くなる季節だが、期待する要因がない。天候不順などが心配である。
観光型旅館(経営者)	・10月以降も新幹線開業後の昨年の勢いはない。しかし、一昨年と比べると10%ほど来客数が増加している。
観光型旅館(スタッフ)	・9月以降の予約状況は77~88%で推移しており、秋の予約状況が苦戦している。
都市型ホテル(役員)	・宿泊部門では、稼働率の低下を販売単価に転嫁して、昨年と同じ売上水準にある。レストラン部門は、個人、法人利用とも微減であるが、宴会部門の大型会合の受注によって、全館では大きな変動はないと見込んでいる。
旅行代理店(所長)	・特に大きな話題もなく、旅行受注が大きく伸びる要素が見当たらない。
タクシー運転手	・夜の繁華街に以前のような勢いが感じられない。
通信会社(職員)	・年末に向けて、夏場よりは社外イベントへの出店機会が多いこともあり、一応の販売数は確保できると見込んでいる。
通信会社(店舗統括)	・新製品の販売量は好調だが、一過性のものが継続するかは何ともいえない。
通信会社(営業担当)	・年末商戦に突入し、新商品販売効果の継続が見込めるため好調は続く。
競輪場(職員)	・売上が上昇する要素が見当たらない。
美容室(経営者)	・大きく景気が変わる状況ではない。
住宅販売会社(従業員)	・建物契約において、若干高くても良いものにした客の数が減ってきた。できるだけ安く求めたい客が増えており、この傾向は強くなるとみられる。
一般小売店〔事務用品〕(店員)	・年末に向けて受注案件がなく、見込み件数も少ないため、売上減は否めない。
一般小売店〔書籍〕(従業員)	・来客数増加につながる要因が見当たらない。現状維持ならまだよいのだが、売上減は避けられない。
百貨店(売場主任)	・中間層及び富裕層ともに、節約志向や低価格志向という生活防衛意識が強まっており、衝動買いが減るなど財布のひもが以前にも増して固くなっている。
百貨店(営業担当)	・秋から冬にかけてのファッション商材で、供給側のメーカーには、これがトレンドだといったものがない。そのような商品提供や供給が、やや弱いのかもしれない。ファッション関連については、この秋冬は少し厳しい傾向が続くので、全体的に厳しいと考える。
スーパー(総務担当)	・来客数を増やすために工夫をしているが、効果がなかなか出ない。
コンビニ(店長)	・大手チェーン店の再編により、地域の店舗間で競合となることを懸念している。
衣料品専門店(経営者)	・8~9月の落ち込みは、音を立てて崩れるという表現にぴったりするほど悪い。景気が下降に向かって進んでいる。10月も期待できない。
衣料品専門店(経営者)	・衣料品が悪い状況は、もう1年以上も続いている。前年の売上確保が難しいというデフレを感じさせる。
高級レストラン(スタッフ)	・行楽シーズンのため1年で最も団体客が動く時期である。前年は北陸新幹線開業直後で、JRのディスティネーションキャンペーンや1,000名規模の全国大会などにより県外からの受注で潤った。今年は前年比で落差が出る見込みである。
一般レストラン(統括)	・デフレマインドが払しょくされるようなことがないため、外食支出は抑えられる傾向にある。テイクアウト需要は増えているが、店内飲食が下がっていることに追いつかない状況である。
スナック(経営者)	・リストラの話が聞こえてきたり、国内外のマイナス要因があるため期待できない。
都市型ホテル(スタッフ)	・昨年は北陸新幹線開業によって第3四半期は非常に伸びた。その反動もあり受注状況は厳しい。
通信会社(役員)	・スマートフォンの通信料低減に向けた動きが広がるなかで、格安スマホ業界の競争は激しくなるとみられる。従来と同程度の契約獲得が難しくなるのではないかと懸念している。
テーマパーク(役員)	・前年は、10~12月の間で北陸新幹線開業の大型キャンペーンがあり、全国から多くの来客があった。今年は2年目でそのような大型キャンペーンがなく、先行予約の数字をみても例年より悪くなっている。今後2~3か月先は、やや悪くなると考えている。

	その他レジャー施設 (総支配人)	・近隣に開設する低価格帯の競合施設の販促活動が始まった。競合施設は来春に開設が決まっており、対抗策を進めているものの状況が読めない。
	住宅販売会社(従業員)	・今月の受注金額は計画に対して未達成であるが、全体でみると前年同期比でかろうじて横ばいとなっている。北陸3県の県別でみた場合は富山県のみ減少している。
	x	-
企業 動向 関連		
(北陸)	食料品製造業(役員)	・全体的には輸入原材料の価格が下がっており、在庫との調整によって原材料の平均価格は3か月後から下がってくる。必然的に収益力が良くなる傾向が期待できる。
	建設業(経営者)	・役所の担当者が、これからの工事発注量を受注者がこなせるかどうかと心配している。仕事は少ないよりも多すぎるほうが良い。年度の始まる4月から平準化していたら、品質においても利益においても良いのだが、役所の会計年度の縛りは残念ながらそうっていない。
	司法書士	・住宅ローン金利が低いことや、新幹線関連の不動産取引が増えることなどが考えられる。
	税理士(所長)	・政府が出している景気対策への期待が、非常に大きい。実際に中小企業には、資金調達やファイナンスの改善につながる保証枠の拡大が入っていることから、少し良い方向に向かっていくのではないかと考える。いろいろなところで設備投資が増えてくることを期待したい。
	繊維工業(経営者)	・国内、海外ともに受注環境は厳しい状況が続いており、先行き不透明感が強い。
	繊維工業(経営者)	・海外状況も非常に良くないことから、現状維持とみられる。
	化学工業(総務担当)	・今後の売上は横ばいの状況である。
	プラスチック製品製造業(企画担当)	・住宅着工数は堅調に推移しているものの、非住宅物件の伸びが弱い。米国の大統領選挙の結果がどのように影響するのか、不透明な面もある。
	金属製品製造業(経営者)	・2~3か月先の受注状況をみて変わらないと判断した。
	一般機械器具製造業(経理担当)	・輸出企業においては、今後の為替変動が大きな関心事となる。9月に発表された日本と米国の動きに対し為替市場の反応は厳しく、当面は現状の為替水準で推移するとみられることから、現状と比べて大きな影響はないと考える。
	精密機械器具製造業(役員)	・今後は来年度に向けた新商品シーズンとなるが、国内では、既に一部で予約受注のため欠品になる商品もあり、今まで以上に期待している。海外市場については、円高が懸念されるため厳しい状況が続く。
	輸送業(配車担当)	・個人消費が今後、急激に回復するとは考えられず、しばらくは良くも悪くもない状態が継続すると考えられる。
	金融業(融資担当)	・取引先の動向では、売上環境は大きく変化する状況にないが、大きく悪化しているとまでは言えない。
	金融業(融資担当)	・財政事情が好転する環境ではない。
	新聞販売店[広告] (従業員)	・住宅関連や自動車などの高額商品のチラシ出稿が悪く、景気の悪さを象徴している。
	一般機械器具製造業(総務担当)	・国内では、11月に東京で行われる展示会を見てからでないと受注が動き出さない。補助金による設備投資は一段落した。
	建設業(役員)	・首都圏においては、受注価格競争が当面は緩和状態になると思われるが、当地域では一部に安値受注が拡大傾向にあり、受注価格競争は厳しい状況が続くと見込まれる。
	通信業(営業担当)	・通信分野の設備投資が鈍化している。北陸に限らず全国的に同様の傾向にある。
	不動産業(経営者)	・個人客は見込み情報が少なく、法人関係では不動産情報が集まっていないということがよく聞かれるため、やや悪くなると回答した。
	x	-
雇用 関連		
(北陸)	人材派遣会社(社員)	・スポット、単発、短期の引き合い案件が増えている。派遣業務は、今いる登録済スタッフに助けられている。
	新聞社[求人広告] (担当者)	・少し抑えられていた求人出稿が戻りつつあるということは、採用状況があまり良くなっていないためとみられる。求人への高い要求は、今後の事業活動の高まりを感じる。
	人材派遣会社(役員)	・人材不足のため、供給できる状況ではない。
	求人情報誌制作会社 (編集者)	・大きな雇用につながる話が出てこない。
	職業安定所(職員)	・雇用情勢において大きな変動要因がみられないことから、新規求人数の増加、新規求職者は減少といった状況が続く。

	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。
	民間職業紹介機関（経営者）	・求職者の登録希望の少ない状況が継続している。急に改善するとは考えづらいので、紹介、派遣ともに人材確保に苦労すると考えられる。
	学校〔大学〕（就職担当）	・次年度採用に向けての合同企業説明会実施要項への問合せが、昨年に比べて早まっている。企業の採用意欲は高いと思えるが、今年度で採用できなかった分の確保のためなのか、全体の求人数の増加につながっていくのか、今後の求人票の出方を見極める必要がある。
	-	-
x	-	-