

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) | | その他小売〔ショッピングセンター〕 | ・中期予報によると冬型気候とのことで、パーゲンセールは季節商材を中心に売上が期待できそうである。 ・官公庁の物品調達時期を迎え、一定以上の販売量が見込める。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（店員） | ・個人所得が増えているようにはみえないが、失業率は低下しており、多少の改善があると考ええる。 |
| | | スーパー（店長） | ・客単価や購買点数が継続的に伸びており、今後しばらくは同様の動きが期待できると考える。 |
| | | 衣料品専門店（店舗運営） | ・新生活需要が始まり、より良い商品を求める傾向となりそうである。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・春先の需要が見込まれるので、業界全体のボリュームが大きくなり、良くなると期待している。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・取引先の景況や来店客の動向をみても、やや上向きとの様子が出がえる。 |
| | | 乗用車販売店（役員） | ・例年実施している団体旅行企画については、問い合わせが早くなっている。 |
| | | 旅行代理店（所長） | ・人の移動が多くなる年度末に向けて、新商品との相乗効果による販売増を期待している。 |
| | | 通信会社（職員） | ・新生活に向けた準備をする客が増えると思込んでいる。それに伴いスマートフォン需要も伸びてくると考える。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・春の商戦期を迎えて、12月にスタートした新サービスの認知度が高まることで、更に新規契約獲得数の増加が見込める。 |
| | | 通信会社（役員） | ・年末年始に向けて、僅かではあるが売上は向上している。 |
| | | 競輪場（職員） | ・北陸新幹線開業効果はまだ持続しており、客の動きが出てくると期待している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・消費税の引上げを見越した動きが加速しそうである。 |
| | | 住宅販売会社（営業） | ・余り変化はみられない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・消費税の引上げ前の駆け込み需要が、どの程度になるか見当がつかない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・天候不順や先行きに対する不安など、購買を促すような材料が少ない。食品以外に購買意欲が伝わってくるには、まだまだ時間が掛かりそうである。 |
| | | 商店街（代表者） | ・年始挨拶用や初売りなどで、どれくらいの売行きとなるかの見通しは良くないが、今年は正月休みが長いことから、その分良くなることを期待している。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（店長） | ・状況的には悪い要素は見当たらないが、天候次第で魚類の入荷や単価が左右されるので、先行きの見通しがなかなか難しい。 |
| | | 一般小売店〔鮮魚〕（役員） | ・客の様子や周りの状況からも、これ以上悪くなることはないと考ええる。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（従業員） | ・好調な企業業績を背景に給与増への期待は高まるが、中間層の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（売場主任） | ・初売りやクリアランスセールなどで来客数は増えるが、購買意欲に変化はないとみている。 | |
| | 百貨店（営業担当） | ・株式市場の好調な動きによって一部の富裕層の消費は活発だが、日本経済全体の先行きへの不信感と不透明感が強く、全体的な消費マインド改善への見通しは厳しい。 | |
| | 百貨店（一般顧客訪問担当） | ・株価がやや上昇して、経済は良い方向に進みそうである。しかし、人手不足が進んでおり、営業力強化にはつながらない状況である。 | |
| | スーパー（総務担当） | ・情勢としては緩やかな好調が続いているようだが、実感はない。有効求人倍率は高いまま推移しており、人手不足感は続いている。ただし、景気に与える影響度合いは低く、状況は変わらないと考える。 | |
| | スーパー（総務担当） | ・競合店などの低価格志向の動きは変わらず、今後も単価の大きな伸びは期待できない。 | |
| | スーパー（統括） | ・株式相場の好転により、支出の増加が期待できる。ただし、支出の増加は高級品の消費に向かう傾向であり、日用品の消費については慎重な態度であると考ええる。 | |
| | コンビニ（経営者） | ・ベースとなる客単価は変わらない。 | |
| | コンビニ（経営者） | ・主力商材である寿司、サンドイッチの売上が大きく落ちている。弁当やおにぎり、ファーストフード類は、本部の販促商材がたくさん入っていることで何とか現状維持に近い状態だが、それがなければ落ち込んでいるのではないかと考える。 | |

| | | |
|--------|--------------------------|--|
| | 家電量販店（本部） | ・新しいカテゴリーの製品がみられず、消費を刺激するような政策もない。 |
| | 乗用車販売店（従業員） | ・雪のシーズンになると、スタッフは除雪などの作業が増えて作業効率が悪くなる。 |
| | 自動車備品販売店（役員） | ・新車やマイナーチェンジの発表があるが、問い合わせは少ない。逆に中古車両を探している客が多い。乗換えも普通車から軽自動車へのサイズダウンを希望する客も増えている。自動車用品ではドライブレコーダーの人気の高いものの、購入単価は低く、新たな売上アップの商材にはなっていない。 |
| | 住関連専門店（役員） | ・地方への景気回復の波が一向に感じられない。今後は客足が鈍くなる冬季期間に入り、更に厳しい状況が続く。 |
| | その他専門店〔酒〕（経営者） | ・世間では株価が上がっているが、当店の毎月の売上は全く上がらず、10年前より悪いかもしれない。そうした状態でずっと低迷している。 |
| | 高級レストラン（スタッフ） | ・売上の下降が続いており、最低価格商品を更に引き下げて客層を広げ来客数を増やす予定だが、収益率は下がりそうである。 |
| | 一般レストラン（店長） | ・天候など季節要因に影響されて、全体として良い方向に向かっているのか判断しにくい。 |
| | 一般レストラン（統括） | ・外食産業は、当面は現状維持ができれば良い方である。売上高を伸ばす今までの考え方から、営業時間の短縮や定休日の設定などによって生産性を向上させ、利益を残す考え方に移行する。それまでは様々な混乱があると考えている。 |
| | 観光型旅館（経営者） | ・予約状況は例年並みに推移している。今後は、ウィークデイの個人客をいかに集客できるかが課題である。 |
| | 観光型旅館（スタッフ） | ・予約状況では12月が前年を下回り、1月以降でみると2月のみが126%、その他の月は95%で推移している。 |
| | 都市型ホテル（役員） | ・食材関係の高騰と春からのビール類の値上げにより収益の悪化を懸念しているが、一般宴会の継続案件が従来と同様の受注状況にあり、景気動向は変わらないと考える。 |
| | タクシー運転手 | ・工場への従業員の送迎やビジネス客の会社訪問とタクシー需要は多く、観光客の予約も入っている。 |
| | 通信会社（役員） | ・最近の契約獲得件数は順調に推移しているが、上向く傾向にはない。当面は現状維持で推移するものとみている。 |
| | 通信会社（営業担当） | ・ボーナス時期でもあり、単月でみると販売量は少し増加している。しかし、例年と比べて大きな差はみられない。 |
| | テーマパーク（役員） | ・3か月先までの団体旅行の予約状況から、前年と変わらない状況で推移するとみている。 |
| | その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人） | ・高齢者の需要を多く見込んでいるが、冬場の足元が悪くなる状態では、集客を余り期待できない。 |
| | 美容室（経営者） | ・美容室の修繕を依頼してもなかなか取りかかれにくいから、建設関係は忙しい様子である。 |
| | 住宅販売会社（従業員） | ・客の希望する商品の価格帯が低くなっている。また、客の希望が高価格帯に移るような、賃金の上昇などの要因が見当たらない。 |
| | スーパー（店舗管理） | ・年末ということもあり、客単価は上がっている。しかし、新年になって来客数が増加するという期待もなく、低調な1品単価が回復する兆しもみられない。 |
| | コンビニ（店舗管理） | ・売上が維持できていても、原料価格高騰に加えて人手不足に拍車がかかっており、利益を圧迫している。 |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・衣料品に関しては大変厳しい状況が続いている。しかし、一部で下げ止まりもみられる。 |
| | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・客の買い控え感はないが、購買時に賢く選別しているようである。衣料品のネット販売が台頭し、商圏内の競合店舗も関係しているとみられる。飲食や食料品、アミューズメントといった店舗は比較的堅調だが、主力の衣料品や服飾品で苦戦が続いており、前年並みの売上をキープすることが厳しい。 |
| | スナック（経営者） | ・国際的な状況の変化もみられるが、新しい客を呼び込まないと厳しい状況であると考えている。 |
| | 都市型ホテル（スタッフ） | ・生活防衛意識の高まりから、客は価格に敏感である。そのため、仕入価格や重油などの高騰している経費を販売価格に上乗せすることができず、経営的に厳しい。更に売上が上がる要素はみられない。 |
| | タクシー運転手 | ・今月が良すぎたため、その反動によってやや悪くなると考える。 |
| | x | - |
| 企業動向関連 | | - |
| | 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、やや良くなると判断した。 |

| | | | |
|------------------|---------------------|--|---|
| (北陸) | 一般機械器具製造業 (総務担当) | ・世界的に設備投資意欲が高い。しかし、機械組立てに必要な重要な部品は納品が遅れており、受注しても生産できない状態が続いている。 | |
| | 建設業(役員) | ・工事量の増加が見込まれるが、施工能力が不足している。当面は受注困難な状況になりそうである。 | |
| | 通信業(営業担当) | ・防犯、監視カメラの需要が年末に向けて多くなっている。新規の設置やアナログからデジタル機器への変更が進んでいる。 | |
| | 金融業(融資担当) | ・3月決算企業の通期見通しをヒアリングすると、前期比で増収や増益の着地を見込んでいる企業が多い。人員採用が難しくなるなかで受注増加や来客増加に対応するために、働き方改革や効率化を進めたいという相談も多く、生産性向上の意識が高まっている。 | |
| | 司法書士 | ・福井国体関連の建設はほぼ終わったが、北陸新幹線延伸工事や駅前再開発事業が続いている。 | |
| | 食料品製造業(経営企画) | ・年が明けても、数か月は現状と大きく変わらないだろうと見込んでいる。 | |
| | 繊維工業(経営者) | ・来年度の受注の引き合いが始まっており、今年度と変わらないか良くなる方向にある。 | |
| | 繊維工業(経営者) | ・重油や電気代も含めてコストアップ要因が多くなっており、収益を圧迫しそうである。今後は、コスト上昇分の販売価格への転嫁や商品の入替え、コストダウンなどの対応が大きな経営課題になる。 | |
| | プラスチック製品製造業(企画担当) | ・住宅以外の分野での復調傾向が、今後も続くと思われている。ただし、原材料価格の高止まり傾向が続けば、利益圧迫要因となる。引き続き留意が必要な状況である。 | |
| | 一般機械器具製造業(経理担当) | ・欧州市場向けと東南アジア市場向けを中心に、オートバイ関連の受注が依然として堅調に推移している。当面は現状ベースの受注量となる見込みである。国内においても、産業機械分野からの受注が堅調であり、国内投資の好調さがうかがえる。 | |
| | 輸送業(配車担当) | ・現在の良くなっていく状況はしばらく続くと思われるが、今後はますます人手不足になっていく。特に、乗務員の高齢化に伴って、荷物があっても物量を運ぶ直接人員が不足している。 | |
| | 新聞販売店[広告] (従業員) | ・12月の売上は前年比を割ったものの、ほぼ横ばい状態といえる。今年は早めの降雪のためか、衣料とホームセンターのチラシ出稿が前年より好調である。ただし、一過性の状況とみられるので、今後の状況が好転するとは考えられない。 | |
| | 建設業(経営者) | ・今年4月以降の公共工事の発注量は、各自治体共に前年より減っている。これが来年への繰越工事量の減少につながり、2～3月にかけて例年ほどの忙しさではなくなる見込みである。 | |
| | 輸送業(配車担当) | ・人手不足によってトラック配送の手配が難しく、他の運送会社への依頼費用も増えている。さらに、軽油価格も上昇しているため、厳しい状況に向かっている。 | |
| | 金融業(融資担当) | ・悪い状況にあるのは、実質的な給与が増えていないことが原因である。 | |
| | 不動産業(経営者) | ・同業者によると、特に法人関係の情報が少ないという話が多い。また、受注先や一般客などの情報も段々と少なくなってきた。 | |
| | x | - | - |
| 雇用 関連 (北陸) | 新聞社[求人広告] (担当者) | ・新聞広告そのものの閉そく感は否めないが、それでも求人広告に動きがあるところを見ると、景気が停滞するイメージは今のところない。 | |
| | 学校[大学](就職担当) | ・次年度に向けた求人票の出方が好調である。大学への訪問企業数も前年より多い。 | |
| | 人材派遣会社(役員) | ・派遣需要へのマッチング率が伸びない。 | |
| | 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] (営業) | ・様々な業界の企業と話すのが、好調という企業が少ない。 | |
| | 職業安定所(職員) | ・求人数については、若干伸び幅が少なくなっているが、依然として前年同月比で伸びている。求職者数については、前年同月比で減少となっており、その状況は変わらない。人手不足については、製造業などで強く人手不足を訴えてきている。しかし、人員確保のための労働条件の見直しについては、かなり慎重な姿勢が変わっていないため、今後についても変わらない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。 |
| | 民間職業紹介機関（経 営者） | ・人手不足によって補充が難しいのが、同じ企業からの求人 が常に続いている。相変わらず登録希望者数が少なく、対応 に苦慮している。 |
| | - | - |
| x | - | - |