

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)		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・来客数の前年比は3か月前より良くなっている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上86%、宿泊人数90%、宿泊単価84%である。個人客の宿泊単価が大幅にマイナスとなっているが、宿泊人数を確保するために廉価版プランを投入した影響である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・6年ぶりの大雪となり、地元のタクシーは大変忙しかった。また、雪の影響に加えて新年会の時期でもあり、利用客が多かった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品価値さえあれば単価が高くても、商品の動きは一部で出てきている。
		その他小売 [ショッピングセンター]	来客数の動き	・冬型天候の影響によって、冬物衣料や防寒用品を中心に前年以上に商品の動きが良い。年末にはクリスマスケーキやオードブルの動きも良かった。おせちの予約件数は前年を上回ることができた。その一方で、野菜の相場高が続いているなか、青果部門ではできるだけ販売価格を抑えているため、利益確保が全くできない状態である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシー利用はビジネス客が多い。冬の観光客もある程度の利用がある。ただし、雪が降って足場が悪いことから、ビジネス客の取りこぼしが少々発生している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・土地などの仕入れが順調に進んでおり、それに伴って客の動きも活発化している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・単に悪天候だけの理由だけではないとみられるが、来客数が少ない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・前年の暖冬と比べて、久しぶりの大雪となっている。冬物衣料の需要は若干増加しているものの、当地らしく良いものを大事に使う考えが残っているため、来客数が伸びず販売量の増加に結び付いていない。
		一般小売店 [事務用品]（店員）	販売量の動き	・年末年始の影響で企業向けの商品が売れず、売上は横ばいである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・中旬から下旬にかけての積雪や強風によって、来客数が大幅に減少している。売上は低迷し、前年売上実績を割り込んでいる。マフラーや手袋などの防寒商材は好調に推移しているが、全体をカバーするまでには至っていない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・販売量に大きな動きがみられない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始において、ケーキやおせちなど一部は単価ダウンとなった。一方で、野菜は相場高であったものの、販売量が前年並みに推移していることから、売上は横ばいとなっている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・大雪によって来客数は減少しているが、まとめ買いのため客単価は5%程度伸びている。そのため、結果的に売上高が前年並みになっている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・商品相場も値上がりし、客は慎重になり価格志向で買物をしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価の動きは以前と同じように上がっているが、来客数の動きが相変わらず前年を割っている。3か月前と変わっていない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・正月の入出はあったが財布のひもは固く、また、寒波が2度もあって売上は大きく減少した。
		家電量販店（本部）	販売量の動き	・雪害の季節要因を除けば、販売量は横ばいで余り変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年は1月のスタートと同時に販売が活発になるが、今年は少し弱い様子である。販売台数も前年実績の80%と大きく下回っている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・大雪のため来客数は伸びていないが、特に大きな変化はない。
	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・今月は降雪が多く、来客数に影響している。話題のドライブレコーダーも反響が小さくなり、伸び率が鈍化している。購入希望の客は多いものの、性能を重視すると高額になるため、買うのをちゅうちょしている。	

その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月は寒気が厳しくなり積雪も結構多いため、客は必要なものしか買わない様子である。
一般レストラン （統括）	来客数の動き	・売上高は、定番商品より販売価格がやや高い企画商品を投入することで上がっている。売上は前年同時期並みになるが、来客数の伸びが以前ほどではないため、良くなって忙しいという実感はない。続けて良くまっているという実感や要素がまだみえない。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・ほぼ前年並みの予約人数であるが、雪の影響によってキャンセルがあり、その分で前年を割り込んでいる。
都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・宿泊、宴会部門共に横ばい、レストラン部門は前年割れとなっており、団体の利用が減少している。
旅行代理店（所長）	販売量の動き	・前年比で受注量に大きな変化がみられない。
通信会社（役員）	販売量の動き	・前月までは上向きに推移していたが、大雪や暴風などの気象状況の影響により、若干契約数が足踏みしている。
美容室（経営者）	来客数の動き	・中旬からの大雪と低温によって、客足がかなり遠のいた感じである。来客数は前年を大きく下回っている。
住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・例年の1月は土地や建物共に販売量が減るが、今年は雪が多く降ったにもかかわらず、土地も建物も予定以上に契約が進んでいる。需要の力強さが感じられる。
住宅販売会社 （営業）	来客数の動き	・天候不良が続き、判断しづらい状況である。
一般小売店〔鮮魚〕 （役員）	販売量の動き	・1月に入ってから、今までにない2～3回の寒波の影響で大きな打撃を受けている。しけて漁に出られない、荷物が届かない、届けられない、電車が運休して客が来られない。市内であっても、大雪で予約した店に行けずにキャンセルが重なっている。開店休業状態によって実際の営業日数が2～3日減っている感覚である。
百貨店（営業担当）	来客数の動き	・大雪で交通状態の悪い日が続き、来客数が伸びない。それに伴い売上も思うようには伸びず厳しい状況である。それでも、防寒具や長靴などは必要に駆られて買いにくる人が多いようである。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・天候などの特殊要因による集客力ダウンはあるものの、節約志向を反映してか、中間層を対象とする防寒ファッションアイテムの動きが相変わらず弱い。一方で、富裕層を対象とする高額品は好調である。
百貨店（一般顧客訪問担当）	販売量の動き	・来客数が減り、販売量も減少している。
コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・今月に入って大雪に見舞われ、来客数の減少が顕著である。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・雪の影響で来客数が落ち込んでいる。
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87%の見込みである。3か月前の実績が前年同月比104%であったので、3か月前との比較で下向きである。
住関連専門店 （役員）	来客数の動き	・前年に比べると初売り期間の販売量が落ち込んでいる。また、天候の影響も考えられるが、初売り後の来客数の減少が目立つ。
その他小売 〔ショッピングセンター〕 （統括）	来客数の動き	・客に買い控え感はないが、積雪の影響で来客数が大きく減少する期間が発生し、前年比では全体的に厳しい状況が続いている。また、業種としては特に衣料品が、これまでの傾向のまま厳しい状態が続くとみており、ヒット作が出てこない書店やシネマも落ち込みが大きい。
一般レストラン （店長）	来客数の動き	・雪と寒波の影響のため、入出がかなり悪い。
スナック（経営者）	来客数の動き	・前年の1月も売上は良くなかったが、今年はその8割である。悪天候によって開店休業が続き、新年早々からショックを隠せない。カラオケ店の関係者から聞いた話によると、3月までに閉店する店がかなりあるらしい。他業種からも、今後はどうなるのかと心配されるが、郊外の同業者は忙しいようである。
通信会社（役員）	販売量の動き	・今年度下半期に入って、新規契約獲得数が減少傾向にある。この傾向のまま1月に入っても大きな変化がない。

	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	・競合相手が会費の値下げを打ち出してきた。また、新規競合店が進出しディスカウントセールを行っている。
x	商店街（代表者）	来客数の動き	・前年の暮れ頃から、衣料品関係の売上が特に悪い。例年好調のブランド福袋も行列ができたのは数ブランドだけで、残りは不振であった。正月明けは1晩で一気に雪が積もり、交通機関も大混乱して人通りが激減している。
x	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・1月12日の大雪から1月末まで、来客数が激減した。
x	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・大雪の影響によって、来客数が例年の90%と過去36か月で最も苦戦している。県外からの予約はキャンセルが殺到し、隣県からのマイカーによる来店が途絶えたことが大きく影響している。
x	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・新規卒業者向けの販売が始まる前の買い控えに続き、悪天候が来客数の伸びを鈍化させている。
x	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・例年と比較してもまれにみる大雪と寒波の影響で、観光客の動きに大きく影響が出ている。特に、交通機関の乱れによるキャンセルなどの影響も大きく、全体としては大変悪い状況である。
企業 動向 関連  (北陸)	*	*	*
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料、非衣料分野共に低位安定の状態である。
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・スポーツ向けやアウトドア向けに、国内と海外からの受注が増加している。また、受注全体に動きがみられる。
	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	・新築住宅関連の売上では伸び悩みが続いているが、住宅以外の売上は復調傾向である。
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米市場は受注が良く、国内市場も近年になく好調である。
	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・工事発注量が増加している。当社の受注高も施工能力の限界まできており、受注環境は好転している。
	輸送業（配車担当）	それ以外	・消費税の引上げを見越した建築関係と、輸出好調を背景とした繊維関係の物流量が増えている。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・1月は数度の大雪で物流が混乱した。仕入れや販売に影響が出たという企業からの報告が何件もあった。ただし、観光客相手の商売は客足が落ちず、百貨店のパーゲンセールは悪天候にもかかわらず好調だったとの報告を受けている。引き続き消費は全般に好調と考える。
	司法書士	取引先の様子	・中小企業経営者が相続税対策のために自社持株の贈与をする承認議事録や、役員報酬増額を決定する議事録の作成依頼が多い。
	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・引き続き受注と販売面では比較的好調といえる。その一方で、労働力確保や原料価格の上昇からくるコストアップが課題となっている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は変わらずに推移している。
	精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・取引先の販売状況を見ると、国内一般店では以前に比べて多少改善してきているようだが、百貨店系では依然として厳しい状況が続いているようである。
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・全国展開している大手建設業者は、東京オリンピックとパラリンピック関連の需要で好況だが、地方の建設業者にはその影響が皆無である。
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・生コンの出荷数量が、前年比マイナスになっている。
	税理士（所長）	取引先の様子	・税理士としての取引先の様子を見ると、業績はそれほど悪くはないものの、それほど良くもないというのが実態である。テレビや新聞などで景気拡大と聞かすが、どうも実感できない。余り良い利益率でないところが現状であると考えている。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、現在は客が余りいないということである。
x	-	-	-
雇用 関連	-	-	-
	*	*	*

(北陸)	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・求人倍率は高く推移している。同じ派遣需要が続いているが、依然として登録希望者は少なく、マッチングができずに対応に困っている。
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求職者数がこれまでと同様に少ない。過去の派遣登録者をみても、多数が就業中の状態である。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・求人数に大きな変化がみられない。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・12月の新規求人数は、全数においては4,157人と前年同月比で18.0%の増加、前月比でも1.4%の増加となっている。特に建設業、製造業、卸小売業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉業で人手不足の声が大きく聞こえる。一方で、求人を受け付ける際には、賃金に対する助言や労働条件の緩和指導を行っているが、なかなか応じてもらえないのが現状である。本当は景気が良い状況ではないのではないか。
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・新規求人数が前年同月比では減少しているものの、ここ数か月の状況からみると大きな変動はみられない。
	民間職業紹介機 関(経営者)	求職者数の動き	・求職登録者の数が極めて少なく、紹介できる人材が不足している。また、マッチングの際にも困難な状況が続いている。
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・製造業を中心に、次年度採用の求人票の提出が、前年同時期と比べ多く出ている。また、今年は、ワンデーインターンシップの案内がとて多くなっている。
		-	-
x	-	-	-