

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)		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数、契約金額共に前年比で2割以上増えている。借入れをしない客層の大規模リフォームも増えたことで、大きく前年度を上回る数字になっている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・繁忙期で売上は増加しており、前年の同時期と比較しても商談件数及び受注件数が多い。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・前年同月と比較し、来客数に若干の伸びがある。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・競合店の閉店に伴い来客数の増加がみられる。客単価は低いままだが、売上は回復傾向である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・天候など好条件だった前年との比較で、差がなくなっている。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・需要期ということも手伝って、来客数、販売数、単価共に増加している。前年と比較しても伸びている。
		旅行代理店（所長）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの10連休を含め、先々の問合せが増えている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・朝方や夕方忙しく、予約を断ることが多い。
		通信会社（職員）	販売量の動き	・年度末で持ち直した感じはあるが、好調とまではいかない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・学生向けの割引が前年末から利用でき、学生需要が前倒しされているため伸びが薄い。一方で家族需要は変わらずあるので、総合的にみるとプラスになっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・年度末の商戦期を迎え、放送、通信サービス共に契約数が伸びている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・2月まで7か月連続で前年を超えていた来客数が、3月は5%ダウンしている。1～2月に温暖な天候が続く来客数が前倒しになったことも含め、4月に向けての動きに注意している。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げの影響か、客の動きが活発化し、景気が上向いているように感じる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・暖冬により来客数は増加しているようだが、客単価が低く売上増加とまではいかない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・春休みで大学生が数多く街を歩いているが、なかなか売上に結び付かない。後半に入り、少しずつ外国人観光客も増え、売上も伸びてきたが、桜の開花がまだ先なので本格的な盛り上がりとはまだいかない。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・景気自体が良くなったとは感じないが、アナログの典型だった当商店街でQRコード決済が導入され、スタンプラリーという小規模イベントも行なった。消費単価は少額だが、そこそこにぎわいをみせている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・3月に入って寒の戻りで気温の低い日が続いており、前月好調であった衣料品の売上が低迷し苦戦している。しかし、化粧品や絵画、高級腕時計は引き続き好調に推移しており、衣料品の不振をカバーしている。5か月連続で前年超えの見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で好調な動きの婦人ファッション衣料は、今月に入っても引き続き順調である。消費税の引上げを見据え、家具や寝具など一部リビング関連アイテムの買換え需要の動きが出始めている。
		スーパー（店舗管理）	販売量の動き	・前月同様来客数は増加しているが、依然として販売量が伸びない。結果、客単価が低い状況は変わらない。
	スーパー（統括）	販売量の動き	・前年の大雪による実績を超えるため、各社が販促を強化しているが、とにかく点数が伸びない。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・季節商材の売上は悪い。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・選挙運動が始まり、若干来客数に影響が出ている。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・今月も寒暖の差が激しく、春物商材の売上がなかなか持続しない。	

家電量販店（店長）	販売量の動き	・学生などの新生活需要が減っているが、消費税の引上げ前の新築需要が増えてきている。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が中旬から極端に落ち始めている。例年よりも落ち幅が大きく、業界の決算時期としては余りないことである。
乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・客の購買意欲が数か月前に比べて鈍化している。販売金額などでシビアな値引き交渉を受けるようになっている。
自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・今月は天候に恵まれ、タイヤ交換時期が前倒しとなり、例年より早い商戦となっている。また、若干だが単価も向上しており、価格以上に商品性能を吟味して購入する客が多いと感じる。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・選挙が始まり、本店が納品している料理屋では来客数が少なくなったとのことである。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・一部出店店舗が入れ替わりの時期となっているため一概に比較しにくい。休業区画が発生していることや、3月に入って気温が冷え込んだ時期もあったため、全体としては来客数が落ちている。しかし、休業店の影響を外した既存店ベースでは前年並みといえる。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・1年で最も来客数の多い時期で、例年並みの集客がある。鉄板焼き部門は8年ぶりに新CMを放映していることもあり、進学や就職の祝い事という家族単位の利用が増えている。
一般レストラン（店長）	来客数の動き	・例年より人の動きが悪いように感じる。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は95.1%、宿泊人数は92.3%、宿泊単価は106.6%である。前年度は大型団体を受注できたが、今年度は団体客を取り込めなかった。14名以下の個人客は前年比116%と復活し、その結果宿泊単価もアップしている。
都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門は山岳観光ルートの開通を控え例年と同様の傾向にある。一般宴会部門も、歓送迎会や5～6月にある諸団体の総会の予約状況は例年同様である。レストラン部門は働き方改革を踏まえ、一部店舗の定休日実施などによりやや厳しい状況にある。
タクシー運転手	来客数の動き	・今月も全体として天候が良く、足元が悪い状態が少ない。週末や日曜日は観光客や外出する人が多く、売上が伸びる。ウィークデーは、昼夜を通して余り良くない。
通信会社（役員）	販売量の動き	・今冬の北陸地区は積雪量が少なく、営業活動が順調に進んだことから、取扱サービスの新規契約数も前年を上回って推移している。
テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年は記録的な豪雪であったことからキャンセル等が相次いだ。今年は天候が穏やかであり、国内客もインバウンド客も例年並みの来客数で推移している。
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	・競合店の1つの経営に中央のフランチャイザーが入り、プールを廃止ジムを改修する。競争環境が一層厳しくなっている。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響で新築請負住宅の受注が大きく伸びている。しかし、決して景気は上向いていないので反動が心配である。
住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・通常春先は来場者数が増加するが、今期はここ数月の動向と変わらず伸び悩んでいる。
一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・例年、今の時期は新入学や新学期のピークで商品がよく動くのだが、今年は動きが非常に悪く来客数も少ない。
百貨店（販売担当）	単価の動き	・入学や卒業など新生活の必需品以外の購入が大幅に減少している。ギフトも低単価傾向にある。さらに、必需品でも靴やバッグなどの雑貨といった必要度の低いアイテムの購入自体の減少に加え、単価も低下している。価格パリエーションを拡大して展開すると、低単価商品を手取る傾向が強くなり、更に購入も慎重になっている。

	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・来客数は前年を若干下回っているが、それ以上に客の買上点数が減少している。3月はアイスや冷凍食品の値上げ、4月には牛乳やヨーグルト等の値上げが発表されている。各種食品の値上げのニュースが影響していると考ええる。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・コンビニの主力商品である弁当やおにぎり、サンドイッチの前年比マイナスが続いている。かろうじて酒やカップ麺、たばこなどで前年をクリアしているものの、トータル的には売上が前年を超えるようなことはない。
	コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年が2月の大雪の反動で良かったため、来客数は大幅に前年割れしている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・車両販売、サービス共に厳しい状況が続いているが、イベント等での効果が少しではあるが出てきている。
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・販売量は前年同月比97%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比119%であったので、下向きである。
	一般レストラン（統括）	来客数の動き	・客に直に接する外食は、今までのメニュー売価では利益が出にくい状況である。人件費、原料費、物流費が上がり、メニュー売価に反映すれば売上高と来客数は減少する。10連休による一時的な景気回復は見込めるが、それ以降の明るい要素はない。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・3月の宿泊部門の売上は急激に悪化している。来客数も客単価も悪い。レストラン部門の売上も悪い。宴会部門の売上だけが前年並みに推移している。
	× 商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外にあるショッピングセンターで店舗の撤退が数店みられる。景気が今一つであるが、県外でのショッピングセンターの新規オープンの影響がじわじわと始めているようである。
	× 衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・客単価は変わらないが、来客数が5%ダウンしている。
	× スナック（経営者）	来客数の動き	・例年3月は中旬までは静かであったが、今回は開店以来の静けさで、マイナスになる状態が頭をよぎる。また、来月初めの1週目までは選挙期間のためいよいよ覚悟がある状態である。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-
	精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・ここ最近の新製品の評判が良いこともあり、特に年明け後は販売量、生産量共にやや増えるかたちで推移している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・官庁工事では元請工事、民間工事では下請工事で大型工事の受注ができ、社員の稼働率が上がってきている。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者や自分が感じるの、個人からの問合せが大分増えてきたということである。
	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状況である。
	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	・受注状況は総じて堅調に推移している。
	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注額が僅かに前年同月を上回っている。現時点での4月以降の受注見込みは前年並みの状況である。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・百貨店からは、腕時計や絵画といった高級品の売行きが依然として好調で、業績を支えていると報告があり、富裕層の消費意欲は根強い。一方で、建設関連等からは人手不足で受注を諦めざるを得ないとの話が多く聞かれ、景気の足を引っ張っていると感じる。
	司法書士	取引先の様子	・大型工場の新築や社屋の売買、会社設立、住宅建築などの依頼が継続して多い。
		食料品製造業（経営企画）	それ以外

	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・業界全体が忙しいが、先行きの見通しが悪いという状況である。
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今年に入り欧州、北米、国内共に受注量が減っている。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・暖冬で冬物の販売が悪い。また、最近の気温の低下で春物も売行きが悪いとの話である。
	税理士（所長）	取引先の様子	・中国経済の減速に伴う精密機械関係、米国が中国に販売しているスマートフォン大手メーカーの下請も含めた精密部品関係の受注が少なくなっている。前月から段々顕著になってきており、非常に不安である。
	x	*	*
雇用 関連	-	-	-
(北陸)	-	-	-
	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣システムへの登録者数は増えず、マッチングに苦労している。
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・求職者について、派遣での登録者数は依然として低迷している。ダブルワークでの週末1日のみの登録者は多いが、フルタイム希望の登録者は少ない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と余り変わらない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・中小企業の採用難は依然として深刻である。求人広告を繰り返し掲載しても問合せが少ない。新卒が採れないのでシニア雇用にシフトする傾向が強まっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は2.19倍と前年同月と比べて0.03ポイントの減少となったが、依然として高く推移している。産業別では、建設業や医療福祉業で大きく伸びているが、製造業やサービス業では、まとまった数の減少がみられる。他の産業ではほぼ横ばい状態といえるため、状況的には横ばいで推移しているのではないかと考える。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人活動をしなくても、フルタイムでの勤務可能者の確保が難しい。短時間や短期希望者が多く、企業の希望する人材が少ない。求職者も平均的に高齢化している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・前月に引き続き求人票の出方は好調で、前年同期以上である。企業の採用活動も活発に感じる。
	*	*	*
	x	-	-