

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)	単価の動き	・新店舗のオープンに伴い、客単価が約2割アップしている。スヌードやティベットなどの冬物商材が好調である。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・季節柄、客足は伸びているが、大口客が少なく見える。北陸新幹線浸水被害の影響が残っているようである。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約数も徐々に平年並みに戻っており、消費税の引上げ前の弱含みな推移から脱したとみている。
		一般小売店[精肉] (店長)	来客数の動き	・百貨店内の衣料品等の客が少し減っているが、全体として1年では余り変わっていないようである。
		一般小売店[鮮魚] (役員)	販売量の動き	・当社は生鮮魚介類を販売するので、消費税の引上げによる特に目立った影響はない。キャッシュレス決済のポイント還元の効果で、10月以降はクレジットカード決済やQRコード決済などが非常に増えている。一般消費者向けの小売店だけを見ると、多い日は1日の売上の半分以上がキャッシュレス決済の日がある。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数は消費税の引上げ前から大きな変化がなく、微増で推移している。単価面で落としている部分は来客数でカバーできている。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・売上高は野菜の相場安やサンマの不漁等で前年を下回る面はあるが、全体としての販売量はおおむね前年並みであることから、変わらないと考える。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・販売量は前年並みである。
		コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・消費税の引上げ後の激しい落ち込みは落ち着いたものの、来客数の前年割れは止まらない。特に繁忙日の減少が顕著である。キャッシュレス決済によるポイント還元への対応を、最善と思えるレベルで実施してもこの状況である。乗り遅れていたなら、大きな落ち込みになっていたと考える。
		衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げの影響があり、買い控えがあるなか、暖冬でコート関連が売れず大苦戦している。
		その他小売 [ショッピングセンター](統括)	来客数の動き	・店舗リニューアルによる大型プロモーションが開催されたため、しっかりと来客数は伸び、飲食店を中心に売上を伸ばしている。しかしながら消費税の引上げ後の影響や競争環境の変化もあるため、良くなっているという実感はない状況である。
		高級レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・前月は台風19号の影響で北陸新幹線が2週間運休となりキャンセルが相次いだ。今月に延期する客などにより、来客数が1割近く伸びて好調である。
		観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・10月は台風の影響もあり大きく売上を落としたが、今月は前半に3連休があり例年並みの売上を確保している。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・来客数は少しずつ増えつつあるが、直接の購入につながる客が少ない。
		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	・24時間営業のジムによる競争激化や低価格化が、新聞記事で大きく取り上げられるくらい乱立気味である。入会者がほとんどない状態が続いている。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・消費税の引上げ後に反動を心配していたが、来客数、単価共に前年を上回っており、消費税の引上げの影響は今のところ起きていない。
		住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・消費税の引上げが影響しているようである。
		住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・来客数の低調な傾向に変化がみられない。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・消費税の引上げによる影響が一段落した感はあるが、入店は今一つ元に戻っていない。買物に対して非常に慎重になってきているようである。
		商店街(代表者)	来客数の動き	・郊外の大型ショッピングセンターの増床リニューアルの影響は予期できたものであるが、消費税の引上げの影響も考えられる。年末にかけてのイベントの集客で少しでも客足が戻ることを期待したい。

	一般小売店〔事務用品〕(店員)	お客様の様子	・問合せや商談の件数が少なく、全体的に経費の緊縮傾向が見受けられる。
	一般小売店〔書籍〕(従業員)	販売量の動き	・消費税の引上げの影響は大きく、販売量や来客数が回復しない。
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・消費税の引上げ直後の前月ほどの前年比マイナスではないが、依然として厳しい状況が続いており、前年割れの見込みである。ただし、食品のみ前年を超えている。お歳暮商戦は早期割引が好調で、今月は前年超えで推移しているが、客の囲い込みを図るのに早期割引を行っているため、11～12月累計では前年割れの見込みである。また、大手企業の贈答品をもらわない、送らないという風潮が官公庁の職員にまで波及しており、今後のお歳暮商戦に影響が出そうである。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・ブランド品や宝飾品、絵画などの高額品は購入に慎重な様子である。また、流行や新商品という情報だけでは購入に至らず、客は更に付加価値を求めて購入する。全体的に衝動的な買い方ではなく、特にアパレル等ではよく考えて購入している。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・キャッシュレス決済によるポイント還元はあるものの、消費税の引上げに対する抵抗感が否めない。
	スーパー(店舗管理)	来客数の動き	・10月以降、来客数の前年割れが続いており、買上点数も増えず客単価が低い状態である。
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・まだ消費税の引上げの影響が続いている。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・この時期はタイヤ交換での在庫が多いが、販売に関しては厳しい状況が続いている。
	乗用車販売店(役員)	販売量の動き	・消費税の引上げに加えて、急ぎでないものは買わないといった消費者心理が働いているため、なかなか商談につながらない。
	その他専門店〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・酒を納めている業務関連の店などが、消費税の引上げから芳しくない日が続いており、それが当店にも影響してきている。今までは変わらないと回答していたが、やや悪くなっている。悪い状態がずっと続いてきているが、更に悪くなっているという感覚である。
	一般レストラン(統括)	来客数の動き	・消費税の引上げ後、客単価は上昇傾向にあるが、客が外食する機会が増税前よりまだまだ減っている。また、年末年始の支出を見据えて、この時期は支出を抑えている傾向もあるようで、単価の安い店に流れている。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・前年の7割弱である。なじみ客の来店が少なく、月末に2～3日の予約が入り何とかなっている。中小企業に勤める人はため息をついており、残業が抑えられているなかで手取りが減り、全体的にマイナスの様子がうかがえる。
	旅行代理店(所長)	お客様の様子	・年末年始を控え、長期の海外旅行も近場の温泉旅行も問合せが少ない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・北陸新幹線が復旧してもまだ完全ではなく、客足も今一つである。冬を前にして、客の財布のひもは固いようである。
	タクシー運転手	販売量の動き	・夜の繁華街はこの時期少しにぎわったが、平日は駄目で、全体の売上が下がっている。
	通信会社(店舗統括)	来客数の動き	・携帯電話業界だけの状況かもしれないが、法改正の影響で来客数、販売量共に下がっている。
	通信会社(役員)	販売量の動き	・3か月前の契約数が非常に良かったので、それと比較するとやや悪くなっているが、前年同月比では、放送、通信共に上回っており、堅調に推移している。
×	商店街(代表者)	単価の動き	・前年は高額美術品を購入する客がいたが、今年は全くいない。

	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、1か月たっても来客数が増加しない。記念品の配布や優待割引企画を導入するなどの来店促進策を打つものの、反応が弱い。特に中心年代の40～50代客の来店購入率が前年比80%程度と大幅に減少している。60代以上も85%程度と苦戦している。30代以下の前年比90%程度と比較しても、落ち方が激しい。また、購入をちゅうちょするケースも拡大している。金額を比較するワゴンセールにおいてお買得品のみ購入が拡大するなど、定価品の購入は減少気味である。
×	コンビニ（店長）	それ以外	・最低賃金上昇のあおりを受けて、店舗を維持するために商品発注量の制限など、経費削減を行っている。しかし、発注制限から提供する商品の種類が減少している。稼げる売場への影響を最小限に抑えてはいるものの、他の売場の品薄感が否めず、売上は前年比で3%程度減少している。この先クリスマスや正月商戦があるが、本部も例年とは違い、店頭販売するクリスマスケーキの強制的な発注などを行わなくなっている。経費的には助かるが、予約以外の発注を行わないため、売上は前年に比べ下がると思われる。
×	乗用車販売店（経営者）	それ以外	・前月同様に売上が悪い。商談での来客数が落ちており、商談の数も極端に少なくなっている。
×	自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・前月同様に来客数の大きな落ち込みはないが、旬のスタッドレスの販売量が前年から比較して大きく減少し、単価も落ちている。少しでも安い商品を探す客が多いようで、好調であった車販売も鈍化している。
×	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、回復の兆しがない。
×	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は80%、宿泊人数は79%、宿泊単価は103%である。台風19号及び北陸新幹線の運休によるキャンセルが大きく影響している。
×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・10月の台風19号による北陸新幹線不通の影響が続いている。当初、運行のめどが立たないと報道があった段階で、11月以降の宿泊や宴会にキャンセルが出ており、戻りが鈍い。レストランでも消費税の引上げのためか節約意識が高く、値引きしても来客数の戻りは鈍い。
×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年と比較してみると、国内の個人客、団体客、海外からの客共に、2～3か月前と比べて来客数が減少傾向である。特に10月以降、北陸新幹線の一部不通の影響や消費税の引上げの影響もあると考える。
×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・高額物件を希望する客の数が減少している。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-
	*	*	*
	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・おしなべて低調に推移しており、なかでも海外向け輸出は大幅に前年割れである。
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・ファッション関係では、レディースの衣料品が非常に悪い状況である。百貨店等の売上が非常に落ち込んでいるということである。取引先や用途によって、忙しい所と暇な所がはっきりしている。全体をみると前年から横ばいという状況である。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量については、余り増減なく推移している。
	精密機械器具製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・全体として特に高価格帯商品の小売店への動きは、以前と比べやや厳しい状態が続いている。
	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・大型案件の受注で単月では今期最高額となったが、受注件数は前月同様に少ない。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、少し情報が減ってきており、問合せも少なくなってきたとのことである。
	司法書士	取引先の様子	・新規事業のための不動産購入や、新株発行も多いが、相変わらず会社解散の手續依頼が多い。
	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	・受注状況は米中貿易摩擦の影響を受け、低迷している分野がある。また、物流費や人件費の高騰も業況に影響を及ぼしている。
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦など国外要因に対する警戒感が強く、設備投資に対する慎重姿勢が続いている。

	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・新規案件の立ち上げが先延ばしになっている。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・10月1日から消費税の引上げがあったが、影響はそれほど出ていないようである。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先メーカーに関しては、業種を問わず全般に受注が下げ止まらない。1年前には受注増で生産が追い付かないと言っていたメーカーが、今は逆に受注以上の生産量となり、全般に在庫が積み上がってきている。	
	税理士（所長）	取引先の様子	・段々と企業の受注残が、特に製造設備、設備投資関連の裾野において減ってきている。親会社というか受注元への納品実績も以前ほど厚みがなく、月によって上下が段々と激しくなっているように見受けられる。全体としては若干減収傾向が出ているようである。	
	×	金融業（融資担当）	競争相手の様子	・最近、取引先に対してプロパー融資から信用保証協会付き融資の比重が増ってきているという話である。
雇用 関連 (北陸)	-	-	-	
	-	-	-	
	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・登録者数、スキル共に派遣システムでは人材不足で、充足できず苦労している。	
	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・現在就業中の労働者が、より良い条件の仕事に就きたいと状況を探っている様子がうかがえる。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は2倍ちょうどと、前年同月と比べてやや減少しているものの、変わらず高い水準にある。産業別の前年同月比では、建設業、製造業、運輸郵便業、卸売小売業、宿泊業、飲食サービス業で減少しているが、生活関連サービス業、医療福祉業では伸びており、相変わらず医療福祉業では、根強い人手不足がうかがえる。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者の人数が少ない。フルタイム勤務できる人が少ないので、マッチングの難しいケースが多い。	
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で50件ほど掲載件数が減っている。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・10月以降の求人広告が前年同月及び当年前月に比べ減少している。	
	×	-	-	-