

6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・来客数が増加している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・婦人衣料のフォーマルウェアやメンズカジュアルウェアのブランド品など高単価商材の単価が5%程度上昇している。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・食品部門では客数は前年並みだが、野菜の価格高騰の影響もあり客単価が前年を上回るようになってきた。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上は11月まで1年以上にわたって前年を下回っていたが、12月に前年同月比105%となり久しぶりに前年を上回った。さらに、1月も同様の数字を記録した。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・販売部門から底打ち情報が出始めた。客も他メーカー車との比較で店を回り始めているようであり、それが受注量に現れてきた。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・国内需要に見切りをつけ、アジア市場での積極的な資本投資や販売ネットワークの拡大路線が活発化し、企業のアジアを中心とした視察需要にやや動きが見えだしてきた。
		タクシー運転手	来客数の動き	・週末を中心に新年会などがありタクシー稼働率は良かった。また、寒い日が続き、毎日のように雪が降る状況となり、足元が悪い朝夕の通勤時間帯に利用客が増え、売上が増加した。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・携帯電話の販売という限定的分野では、学生の受験終了後に新規契約などが拡大する季節的変動があるが、今期は、来店数、問合せなど反応が早く、例年より活発である。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・1月の雪の多いなか、展示会への来場が例年より増加している。また、客の行動も検討して考えて購入しようという動きから購入するために検討したいと考えている人が増えている。	
	変わらない	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	お客様の様子	・取引先の一部であるが、製造業では3月まで仕事があり設備投資をするという話も聞いているものの、全社的には景気の様子は変わらず、客に元気が見られない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・顧客の来店は天候にかかわらず伸びているが、購買単価が上がらず上位顧客にも2か月前のような購買意欲が高まっていない。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・全体的な来客数は伸び悩んでいる状況である。
		百貨店（売場担当）	来客数の動き	・来客数は前年同月比97.8%と減少したものの、客単価は同99.0%と前年並みとなった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・前半は雪も少なく来客数は3か月前と変わらなかった。後半は降雪量が多くなり、客の来店回数は減少したが、1回当たりの購買単価が通常より400~500円程度高くなり、売上は良くなった。
スーパー（店長）		来客数の動き	・客数の状況から見ると前年並みを維持している。景気が良くなりつつあると感じていると、その後売上などが落ち込み、結局変わらない。やはり、単価の安い商品を中心に売れている。	
コンビニ（経営者）	販売量の動き	・売上はほぼ前年比100%を維持している。たばこの値上がりの影響で好調だが、それ以外の商品については良くない。		
コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・年末年始の商戦こそ前年比で好調だったものの、平常日は好調の兆しも見られない。		
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・前年と比較して年始の天候がそれほど悪くなかったため売上は増加したが、月で締めてみるとそれほどでもなかった。		
衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数が少ない。前年同月の7割程度の売上しかない。これは継続的に降り続く雪の影響が大きい。客の話しぶりから推察すると良くも悪くもなっていない。		
衣料品専門店（総括）	単価の動き	・高単価商品の売行きが悪く、客は低単価商品を中心に求めている。		
家電量販店（経営者）	販売量の動き	・厳しい寒さが続き石油ファンヒーター、電気ヒーターなどの暖房機はよく売れているものの、売上割合の高いテレビはまだ厳しい状態が続いている。		

家電量販店（店長）	来客数の動き	・天候の影響があるので比較しにくいですが、来客数に対しての購買率はあまり変わっていない。	
乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・エコカー補助金制度の終了に伴い通常の販売環境に戻ると予想したが、消費者マインドは冷えており、むしろ反動が出ている。	
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了による販売台数の反動減は大変厳しいものがあるが、修理部門が補っている状況である。	
自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・年末からの降雪で初売りからの集客が前年を下回っている。特に小物用品の買上点数が前年を下回っている。季節商品のバッテリーなどは好調のため、買上単価は前年以上で何とか売上高は前年並に推移している。目的買い傾向である。	
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・ドラッグストアという性格上、生活必需品は売れているが、単価が下がっている。販売量を増やすため、価格を下げていることも要因の一つである。来客数は3～5%の減少があった後、維持し続けている。	
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・年始は、2日、3日が良く1週間の売上は過去5年で最高となった。個人利用の手ごたえを久しぶりに感じる。新年会などの団体利用は例年並みに獲得できた。	
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始休暇が短かったことと降雪の影響もあり、年始をバーゲンの買物や近場で過ごした人が多かったため、正月は好調であった。その後は降雪などの影響もありディナータイムは落ち込んだが、ランチタイムを見る限りは概ね前月と変わらない。	
スナック（経営者）	来客数の動き	・悪かった前年よりも売上は1割程度さらに減少し、ゼロという日もある。悪天候の影響と金が回っていないという声がある。一部中小工場経営者の会話からは、先々の不安感と警戒感が伝わってくる。	
観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・宿泊人数は前年を上回っているが、1人当りの消費単価が低く、売上では若干前年を下回っている。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランと宿泊利用客数の減少が続いている。月末の雪害によるレストラン利用者数の減少もあり厳しい状況となった。	
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・4月以降前年を上回る売上を確保しており、今月も同様の動きをしている。	
タクシー運転手	販売量の動き	・大雪のためタクシー利用客が多くなっている。	
通信会社（役員）	販売量の動き	・地上アナログ放送終了の6か月前となり、テレビ契約のデジタル移行は引き続き高水準で推移している。ただし、インターネット契約は競合が一段と厳しくなっており、増加の勢いは鈍化傾向にある。	
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・スマートフォンが人気で売れてはいるが、在庫入荷が伴っていない。さらに全くの新規の客として売れているのではなく、普通の携帯電話を買うつもりで客が、スマートフォンに流れているのが目立つので、在庫がない分すぐ売ることができないことを考えると実際の販売台数拡大にはあまりつながっていない。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が前年比で1割減少と大きく落ち込んでいる。来店サイクルの長期化が原因と分析している。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数に波があり安定しない。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・新築住宅を建築する際に、以前ほど住宅エコポイントの話がなくなり、客の動きに勢いを感じない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・降雪と低温のため、街へ出てくる客数が2割程度減少している。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・セールも一段落して閑散期なのだが、連日の降雪のためより客足が鈍っている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・正月の初売りは百貨店をはじめ久しぶりの人出に恵まれたが、それも一段落するとまた人出が減った。お金を使わないよう、とにかく出歩かない、という話をよく耳にする。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数、売上とも減少傾向が続いている。消費マインドの落ち込みは明らかであり、財布のひもは固い。
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・上旬は、初売り、セール品の動きは非常に良く、福袋をまとめ買いをする人も見られ、購買単価が上がった。しかし、下旬は降雪により来客数が大幅に減少した。一時的であろうが、消費回復の芽が摘まれたようである。	

	スーパー（店長）	お客様の様子	・12月はクリスマス・迎春需要でハレの日商材が好調に推移したが、1月に入り急激に商品動向が鈍化している。根底にあるのは買い控え意識であり、日用品中心に価格を意識しながらの最低限度の購買動向である。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・前年末から来客数が減少しているため、売上に影響している。	
	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・初売りは比較的天候に恵まれ順調であったが、中下旬は大雪のため来客数が大幅に減少した。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・乗用車の販売量は前月同様に減少傾向にあり、前年同月比約40%の減少である。	
	住関連専門店（店長）	来客数の動き	・初売りまでは来客数の動きも良かったが、それ以後はかなり鈍くなっている。	
	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比100%、宿泊人数は同103%、宿泊単価は同98%となった。日帰り、婚礼のマイナス分を宿泊部門で補っている。宿泊部門は宿泊単価を下げた結果人数が確保されている。	
	通信会社（職員）	お客様の様子	・客の動きは依然として消極的であり、中間層の弱含み感がより広まっていると感じる。	
	その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・入会動機の一つである新年を迎えたにもかかわらず入会者が増加しない。	
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・一部主要資材の価格高騰が利益を圧迫している。販売単価も月を追って低下している。	
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・初売り、セールと上旬は人出があり順調に推移したものの、中旬から下旬にかけて毎週末の大雪でかなり人通りが減っている。また隣県からの来客が極端に少なかった。	
	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・例年1月はそれほど忙しくはないが、今年は例年以上に静かである。毎日雪が降り、寒い日ばかりなのも影響しているのかもしれない。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・家電エコポイント縮小前に前倒して販売したテレビ、冷蔵庫、エアコンの売上が落ちている。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・客の購買力がない。商品が動かないばかりか来客数も少ない。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・1月は降雪が多く、団体の客はもちろんグループ・個人のフリー客の来館者数は減少し、全体で前年同月比1割以上下回っている。また、消費単価も前年同月と比較すると下回っており、天候の悪化による来客数の減少が一番大きな要因である。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・発注量が増える予定の連絡をもらった受注先もあり、良くなる方向に向かっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・機械受注が増えてきた。またサービスコールも増えており客先の機械が稼働をしている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・機械製造業における受注や百貨店売上などで前年実績を上回るようになってきた。
	税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・取引先の製造業での生産量は、年度末要因のほか、大手企業が海外に設備投資をしているため、部品を作る製造ラインなど製造設備関係の受注、工作機械などを中心に裾野の需要が広がっている。ただし、価格が厳しいので出荷量は増加しているが、デフレ傾向で売上の伸び率とは一致しない。	
変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格だけでなく販売量に関しても3か月前と同水準で前年を下回っている月が続いている。	
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・分野別にばらつきがあり、すべての受注が堅調というわけではない。スポーツ関連・自動車関連については堅調に推移している。	
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料の車両のシート関連は全体では横ばいであり、車種によっては小ロット化している。先行き国内の需要は厳しい。衣料はスポーツ衣料で夏物が忙しくなっている。	
	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	・少し動きだしたと言われているが、まだまだ従来量には及ばず、受注量は変わらない状況が続いている。	
	精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・生産地全体の受注量はかなり落ち込んでいると思われるが、ある程度淘汰され、生産能力を縮小した現段階では、現存のメーカーはそれなりの受注量を抱えて操業しているようである。	

		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産業界では法人企業、個人営業どちらもいい話が出ない状況が続いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・折込枚数は前年同月を上回っているが、売上では横ばいである。チラシのサイズ縮小が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・破産や多重債務の相談は減少しているが、過払い金返還請求で勝訴判決を得ても、貸金業者の廃業で払ってもらえない事案が多い。
	やや悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・12月末より受注がかなり落ち込んでいる。一部スマートフォン関係の部品で好調なユーザーもいるが、総じて悪くなっている状況である。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・エコカー補助金の終了、家電エコポイントの縮小に伴い、荷物の動きが悪くなった。また、ここへ来て燃料費などの高騰も加わり、今後もますます悪くなる。
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・手持ち工事がほとんど無いにもかかわらず、1月中旬からの降雪のために、工事現場を除雪してもまた降られ、出来高が上がらなかった。そこへきて下旬の大雪による除雪作業で作業員の人件費をまかなっている状況である。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・発注工事量の減少が続き、受注価格競争が激しさを増すばかりで、採算を度外視した入札・見積が常態化してきた。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の売上は、前年同月と比較し約1割増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・2か月連続で新規求職者数が減少し、新規求人数が増加していることから、3か月前と比較し改善している。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・新卒採用を考えていない企業より、紹介予定派遣・有料紹介など将来正社員への切替を考えた求人が少し増加してきた。ただ、全体的な需要数は依然として伸びない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・条件的にハードルが高い求人が増えつつあるが、スタッフのミスマッチもあり、全体として求人はなかなか増えない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数は前月よりは良くなったが、3か月前とはあまり差がない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・正社員での就職件数は、全体の約4割と横ばい状態が続いている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・医療・介護関係の求人は多いが、製造関係の求人は少なく派遣依頼もない。欠員補充の求人にとどまっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比でほとんど変わっていない。
	やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-	