

## 6. 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)	良く なっている	タクシー運転手	来客数の動き	・ 今月は全体として寒い日が続き、例年になく雪も降って積雪もあったため足元が悪く、利用客が多かった。また忘年会も月初めからあり、週末はもちろんのこと平日でも人出はあった。いつもは空車タクシーがいっぱい外れているのに、週末はタクシーの台数が足りない状況だった。総選挙で客足が心配だったが、影響は少なかった。
	やや良く なっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・ 12月初めから雪が降り寒くなってきたので、冬物関係が売れた。このため3か月前と比較すると若干売上が良くなっている。また、12月はボーナス支給及びクリスマスなどがあり、売上の増加になっていると思われる。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・ 北陸新幹線の開業を間近に控え、新規開店や改装が増えて金沢市は活気が出ている。反面12月に入ってから低気圧の影響で海がシケて、冬の目玉商品の「カニ」の入荷が例年と比べて激減している。しかし、その他の年末年始向けの商材は堅調に売れている。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・ 政局も落ち着き、何かしらの期待があるようで、来客数も増えほんのわずかだが売上も伸び加減である。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・ 新型車効果や車検、板金等の伸張もあって11月はそこそこ良い結果となったが、新車受注台数が伸びてこない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	販売量の動き	・ 強い冬型の気候もありコートなど冬物衣料の動きが堅調で、秋以降ずっと不調だった衣料品の前年割れが止まった。また、去年は降雪が少なく不振だったブーツや長靴の売行きも好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・ 去年の12月は少し落ち込んでいたが、それよりも1割アップの結果になった。前半は雪と選挙で大変悪かったが、20日の少し前くらいから動きがあり、やれやれという感じだった。選挙以降、食事処は大変忙しかったと聞いている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ 忘年会のにぎわいは昔と同じ活気があった。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・ ボーナス商戦としての販売増もあるが、一家族での購入台数が増えている。1台の購入なら、家族全員でという客が増えている。
		通信会社（役員）	お客様の様子	・ 新規の加入問い合わせ件数が増えている。
変わらない	一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・ 年末の繁忙期に選挙があり、商談、受注件数共に少なからず影響を受けたため、売上減となった。	
	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ 北陸新幹線開通に向けて改装やリニューアルをしていた店舗がオープンし、11月末から来客数は一時的に増加したが、12月に入って急激に寒くなったため、客足が途絶えた。そのため、目的買いの客がほとんどで買い回りが少ない。セール待ちの声もちらほら出ており、相変わらず財布のひもは固いと感じる。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・ 客の買物状況を見ても、この12月はクリスマス、正月用品を含めて目立った動きはしていない。買上単価もシビアで、冬のボーナス受給に期待していたが、前月とあまり変わらない。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・ 来客数の減少傾向が続いているが、消費税増税後は1品単価がアップしているため、売上高は前年と同水準を維持している状態が続いている。	
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ 年末の際物の販売量は商品によって上下はあるもののほぼ昨年並みであった。また生活必需品においても、値上げされた品が多い中、販売量は昨年並みであったことから横ばいと思われる。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ 客単価は微増だが、来客数の落ち込みは大きく、回復の兆しは見えてきていない。特にたばこの売上は大きく落ち込んだまま、回復の兆しが見えていない。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・ 8月末日に大手コンビニが出店し、近隣に3大チェーンがそろい踏みした。3大チェーンの5店舗が同じ道路で等間隔に位置するようになった。それから4か月たっても最初に落ち込んだ数字のまま今日まで推移している。	

コンビニ（店長）	販売量の動き	・年末、年始にかけて多くの積雪があった。クリスマスも例年以上の積雪があり、外出を控える動きになり、来客数、単価とも減少した。前年比大幅減だったが、雪による影響は否めない。景気の悪かった3か月前より明らかに悪い状況だが、雪が降らなければここまで悪化していないだろうから景気は変わらないと判断した。少なくとも去年のクリスマスや年末はここまでの積雪はなかった。	
コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・米飯の売上は前年比100%を維持しているが、ドラッグストア等とさらなる使い分けが進んでいるように思う。	
衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・バーゲンなどでどれだけ安くても、必要のないものは買わない。反対にどうしても欲しいもの、必要なものは多少高くても買う傾向が見られた。価格よりも価値観が優先されていると考える。	
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・月初に公共施設を借りてのイベントを開催したが、当日の降雪もあり、来場者数が極端に少なかった。また、当日即決の商談も大変少なかった。	
その他小売 [ショッピングセンター]	お客様の様子	・冬型天候になるも、インナーやジャケットといった衣料品や寝具等の住まいの品の動きが悪い。ワインやチーズ、ピザなどのボジョレー関連の食材も悪い。節約志向が強くなっているように感じる。	
観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・総選挙のためか、例年より特に間際になってからの忘年会の問い合わせが少ないように感じた。	
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比総売上96%、宿泊人数95%、宿泊単価101%であった。個人客の落ち込みが15名以上の団体客の落ち込みより少なかったため、宿泊単価が上昇した。選挙の影響で地元客への影響がでた。Webは好調で前年比130%であった。	
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は、外国人旅行者増で国内旅行者の減少を補っている。レストランは消費税増税以来、価格に対し今まで以上に敏感になっていると感じており、来客数の減少が回復していない。個人消費にまだ弱さを感じる。	
都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊、レストラン、宴会部門は例年と同じ状況にあるが、ブライダル部門において、郊外のハウスウェディングの影響により、レストラン婚礼が減少している。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・年末の選挙で出控えがあったことに加え、投票率の低下など無関心による結果のみの批判の声を多く感じる。	
通信会社（職員）	販売量の動き	・販売量はおおむね変わらず推移しているが、原材料費高騰によって、単価が値上げとなる仕入れ先が増加した。	
通信会社（役員）	販売量の動き	・光サービスを提供開始し、旧サービスからの移行及び新規契約獲得を強力に進めているが、家計に十分な余裕がないとみられることや競合事業者の存在もあり、実績は目標を下回って推移している。	
競輪場（職員）	単価の動き	・3か月前と比較し、購買単価に変化が見られない。	
その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・季節指数以上に、会員数が減少してきている。車や空調用の燃料が安くなってきているのが救いである。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・雪の影響も多少あるが、それ以上に客の来店サイクルが伸びている。	
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・展示場来場者数も少ないが、契約件数及び契約額共に増える雰囲気がない。前年度と比較すると今月は約25%減の契約額である。	
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年は2～3月に向けて客が動くが、予想以上に来客数は変わらない。	
やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客への先行セールでも、通年より販売の動きが弱い。好景気の実感はない。
	一般小売店 [精肉]（店長）	お客様の様子	・ギフト月だったが、ギフトを中心に客数が少なかったように思う。
	百貨店（売場主任）	単価の動き	・11月より徐々に単価ダウンの傾向が現れている。選挙終了後も傾向に変化は見られない。プレステージな商品だけではなく、ベターな商品も不調である。

百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年と比較して今年は日曜日が1日少ないという要因はあるが、ファッション関係が特に厳しい。ファッション関係でも、コートや防寒ブーツといった、景気が良ければ毎年でも買うが普通は何年かに1回買う大型商材の動きが非常に悪い。このようなことから、客が衣料に対して支払う単価がかなり下がっているというのがこの12月の特徴的な事象である。	
百貨店（営業担当）	お客様の様子	・天候不順のためか来客数が急激に減っている。	
スーパー（統括）	来客数の動き	・当地は雪で天候が良くなかったというのもあるが、来客数自体がここ何か月かずっと減少傾向にある。円安による値上げで、客の買い控えも見られる。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ファッション商品は客の気持ちの高揚感が購買を決定づけるが、消費税増税後は客が高揚感をあまり表情に出さなくなった。	
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月に入り爆弾低気圧の影響が2週間続き、月初の土日の影響もあって、衣料品はここ数年来の悪さである。	
家電量販店（店長）	販売量の動き	・積雪の影響もあり12月の来客数が鈍っている。	
家電量販店（本部）	販売量の動き	・毎回同じだが、選挙の時期には業種業界を問わず消費が低調になる傾向がある。今回は年末商戦と重なったこともあり、影響が大きく出ている。	
乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・12月に入り予想外の悪天候続きで、なかなか客足が伸びない。	
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・12月の販売量は前年同月比79%である。9月の販売量は前年同月比98%だったため、3か月前と比較して下向きである。消費需要の回復はまだまだ遅いと考えられる。	
自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今月は月初からの降雪もあり来客数は多かったが、例年以上に低価格商品に集中しており、販売単価や利益の減少が大きかった。スタッドレスタイヤ等の安全商品は価格より性能が重視される傾向だが、今年は限定品等の低価格商品を希望する客が多かった。	
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・例年なら年明けのことまで考えて仕入をするが、今年は年内だけのギリギリの仕入をしたものの、それでも在庫がはげずに大変苦戦している。	
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・和食部門は忘年会単価が例年より10%ほど高かったが、来客数は減少したため例年並みの売上であった。鉄板焼き部門は、前年同月の売上を2年以上上回ってきたが、改装中で席数が減少していることもあり、今月で途切れてしまった。	
一般レストラン（統括）	来客数の動き	・原料費、人件費のアップ分を売価改定で補う方向で動いた場合、売上高は前年超えをするが来客数は昨年割れを起こす。来客数が減ると徐々に売上高が下がる傾向になるため、まだ具体的な方策が打てない状況が続いている。	
旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・大雪の影響以上に、間際予約の件数が減っている。また、これまでは年末の予約が取れなかったが、今年は予約が取れる。客はマスコミの報道ほどは動いていない。	
通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・12月に入って来客数、販売数共に減少した。	
テーマパーク（職員）	来客数の動き	・海外からのいわゆるインバウンドの客は前年と比べやや増加傾向にあるものの、国内旅行の団体と個人のうち、個人旅行の客の人数が減少傾向にある。全体として客の人数がやや減といった状況である。	
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・単月で見ると受注額は上向いたが、ある意味、消費税増税前の駆け込み需要だったのか、単なる一時的な数字であるのかわからない。	
悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・とにかく人通りが少なく、売上の減少がひどい。不景気、選挙、天候など、悪い理由を挙げればきりが無いが、何が原因かもはっきりわからない。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・一部飲食店などで人出があるという話もあるが、再三の雪のせいなのか、総選挙のせいなのか景気はすこぶる悪い。当店は12月29日までの営業だが、売上は悪かった昨年よりも更に30%ほど悪くなっている。その日その日の生活に一生懸命で、心の余裕を失っているように思う。
	住関連専門店（店員）	販売量の動き	・来客数及び販売数量には回復の兆しが見えず、昨年、一昨年と比較しても落ち込んでいる。

		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注量のみならず、単価も下がってきている。客の契約までの所要時間も延びており、個人に対する販売が特に厳しい。	
企業 動向 関連  (北陸)	良くなっている	—	—	—	
	やや良くなっている	繊維工業（経営者） 繊維工業（経営者） 化学工業（総務担当） 一般機械器具製造業（総務担当） 建設業（経営者） 輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き 取引先の様子	・国内市場は決して良くないが、輸出関連については受注に安定感があり、増加傾向にある。 ・特に前向きな動きがなく、前期同様の変わらない動きである。 ・現在の売上は、3か月前より増加している。 ・国内、欧米市場とも引き続き受注が確保できている。 ・第3四半期に大型工事の受注があり、例年よりも手持ち工事が多くなっている。 ・消費税の影響もここにきて落ち着き、原油の値下がりにより燃料費のコストが下がり、トラック業界としてはプラスの要因となっている。	
変わらない	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・日常販売しているコモディティな商材は秋以降販売量が落ちている。しかし、年末のおせち商材は販売量が対前年比5%程度アップしている。お正月だけは少しぜいたくにとという傾向が見える。	
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内販売に関しては期待に反し、ここ数か月間、量的にはあまり変化していない。	
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・緩和傾向にあった受注価格競争が、地域によっては低価格競争も出始め、ばらつきが生じている。	
		通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・通信機器の販売の中で、物の価値は安い高いで判断せず、経営にどう生かすかで決めているように思える。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・先月同様販売が伸び悩む中、引き続き仕入価格や運送コストなどが高止まりしており、それを転嫁できる情勢にはなっていない。	
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業において、売上が伸長している取引先とそうでない取引先があり、一概に強弱つけられない状況である。	
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、購入者がいないという意見が多い。個人でも購入者がなかなかいないというのが現状である。	
		司法書士	取引先の様子	・世代交代としての代表者変更の依頼が多かったが、事業承継者不在のための会社解散も多い。	
		やや悪くなっている	○	○	○
		悪くなっている	○	○	○
雇用 関連  (北陸)	良くなっている	新聞社〔求人広告〕（役員）	求人数の動き	・12月の求人広告は絶対額は低いですが、前年同月比101%を超えている。	
	やや良くなっている	—	—	—	
変わらない	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・年末短期間の需要は例年以下ながら僅かにあったものの、1～3月の需要件数は減少している。専門職など将来直採用へ結ぶ派遣の依頼件数は増えてきているが、スキルに見合う求職者側は減少気味で手配が厳しい。	
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・客から求められる求人に適した人材確保は難しく、質的、量的に不足感が強いのが現状である。	
		求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・週平均で50件ほど掲載数が減少した。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数はほぼ横ばいである。業種等にも特に大きな変動はない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年度と比べ、横ばいで推移したが、有効求人数は増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・前年同月と新規求人数を比較すると減少しているが、ここ数か月の状況からみると大きな変動がない。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・好調な企業も多いと思われるが、求人数は横ばい状態である。企業の対応として派遣、残業等で対応し、求人については慎重になっている企業も見られる。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・依然として求人数が増えてきていない。退職者や休業者の補充求人が多い。	
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・現在の大学3年生の就職活動に対する状況が把握しにくい状況である。	

やや悪く なっている	-	-	-
悪く なっている	-	-	-