

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北陸)		タクシー運転手	・サラリーマンの今年のボーナスは、前年並みかそれ以上になりそうである。忘年会でのタクシー利用客が期待できる。
		一般小売店〔精肉〕 (店長)	・10月に入って来客数は元に戻りつつあり、徐々に増えてきている。このペースで行くと、今後も景気は良くなっていくように感じられる。
		一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・地物のカニの解禁が近づき、気温も下がって魚介類のシーズンになる。観光客は春先に比べると戻っているので、これからは売上増加を期待できる。
		コンビニ(店舗管理)	・前年のプレミアム付商品券の効果との比較が、10月でなくなるため前年比は安定するはずである。
		家電量販店(店長)	・4Kテレビは来年も構成比が高くなるため、購入単価が上がる。
		乗用車販売店(従業員)	・11月に自社イベントを控えており、来客数に期待している。
		タクシー運転手	・少々ではあるが、人の動きがあるとみられる。
		通信会社(役員)	・年末の商戦期を迎えて、客からの引き合いが増えることを見込んでいる。また、今月からスタートした新サービスによって、更にそれが加速されると考える。
		その他レジャー施設 (総支配人)	・11月には小規模ながら施設リニューアルを実施する。会員増を見込んでいる。
		住宅販売会社(従業員)	・銀行の低金利によって客の借入れがしやすくなり、動きが活発になる。
		商店街(代表者)	・現在の関心が高い商品に対して、同じように動いていくとは考えにくい。次の目新しさに掛かってくる。
		一般小売店〔事務用品〕 (店員)	・商品の訴求効果が弱く、それに対して価格を下げる対応がとれない。年末に向けて来客数は増える見込みだが、客の行動は目当ての商品のみの購入に留まる可能性が高い。
		百貨店(営業担当)	・隣町の商業施設がリニューアルオープンしたり、駅前でのイベントなどが重なり集客が難しい。秋冬物の動きが出始めるが、来客数は減少傾向であり、現状が大きく変わるの難しい。
		スーパー(店長)	・現状を踏まえて、この先が上向きか下向きかは判断できない状況である。今は野菜が高騰しているため売上はある程度良い数字だが、来客数は横ばい続きであることから、特に変わらないと考える。
		スーパー(総務担当)	・今後、競合店の出店がある。競争が激化して業績の好不調により企業間の格差が発生するとみているが、景気にまで影響はない。
		スーパー(総務担当)	・どのスーパーでもチラシの価格を下げ続けており、デフレの様相を呈している。
		スーパー(店舗管理)	・依然として価格高騰が継続している中で、消費の低迷が回復するとは考えられない。その影響は歳末セールにもあらわれる。
		コンビニ(経営者)	・他の店舗が1店舗でもクローズでもしない限り、現在の状況が劇的に変わることはない。
		コンビニ(経営者)	・現時点では、半年以上前よりも、まとめて買って行く客、買上個数が増えている客が見られる。おそうざいやファストフードなどを3～5点と、買上点数は増えている。一方で、コーヒー1点だけを買って行く客も見られ、状況はそれほど変わっていないため、今後、更に伸びていくということは見込めない。
		衣料品専門店(経営者)	・これからは、北陸新幹線の影響がいつも付きまとう。あるいは、付きまってくるのではないかと考える。景気の波があるとすれば、そのプラスアルファは新幹線開業効果である。50という数字が出たら、その内のプラスアルファは新幹線開業効果であり、70という数字が出たらプラスアルファは新幹線開業効果とのように、これからは一定の新幹線開業効果が入ってくると考える。
	家電量販店(店長)	・閑散期に入って来客数に伸びがない。チラシ掲載の日替わり限定商品は予定数を完売しないなど、必要な物以外の購入がない。	
	家電量販店(本部)	・現状は大きな動きがない。	
	乗用車販売店(経営者)	・これから2～3か月は車検対象者が多い時期だが、乗り換えずに車検の予約をする客がほとんどなので状況は変わらない。	

乗用車販売店（役員）	・新幹線開業効果は一巡したので、環境としては落ち着いてきている。当社の現状は悪くないものの、大いに良くなる状況でもない。
自動車備品販売店（役員）	・今年は降雪が多い予想だが、需要車両の台数は減少している。台数減少に加え、軽車両比率の増加と購入単価の下落から金額面では期待が薄い。
住関連専門店（役員）	・年度が変わって半年以上経過した。各月で浮き沈みはあるものの、全体的な販売数量や単価、点数は平年と変わらない。これは年度末まで継続するものと考える。
その他専門店〔酒〕（経営者）	・ここ数年来は、景気が良い、上向いていると実感したことが一度もない状態であるため、全く期待はしていない。
その他小売〔ショッピングセンター〕	・食品売場は、寒さに合わせて旬メニューやホットメニューで日々需要を促して、力を入れることで売上につながりそうだが、衣料や住まいの品では引き続き苦戦が続きそうである。
高級レストラン（スタッフ）	・県内客の利用だけでは売上を伸ばせない。北陸新幹線開業から1年半が経過し、来客数は落ちつきをみせている。県外客の獲得のため他社では価格を下げているが、単価を下げての競争は長続きしない。
スナック（経営者）	・職種間で給与の格差がますます広がったり、内外の様子をみると先々はあまり期待できない。
観光型旅館（スタッフ）	・10月以降の予約状況は、前年比87～90%で推移している。14名以下の個人客利用は、特に9月実績で低調であった。
都市型ホテル（スタッフ）	・北陸新幹線開業効果がかなり減少すると考えていたが、宿泊部門は微減でとどまっている。宴会部門では、大型宴会や大きなイベントが少なく、厳しさは継続するとみている。レストラン部門は、来客数と客単価の動きから地元的一般客が回復しているとは感じられない。新商品には敏感であるため、企画努力が必要と実感している。
都市型ホテル（役員）	・前年と比較して宿泊部門は、1室当たりの単価が若干減少していることと、稼働率の低下によって厳しい状況にある。一般宴会は、企業の周年イベント、しゅん工イベント、大型コンベンションで予約状況は堅調であり、全館では変わらないと見込んでいる。
通信会社（職員）	・特に回復要因が見当たらない。
通信会社（店舗統括）	・新機種の予約が入っているが、大きく売上が上がる要素とは考えにくい。
通信会社（営業担当）	・新商品の発売によって、販売台数は現在の勢いのまま伸びると考える。
通信会社（営業担当）	・新機種の予約が数件あるものの、契約内容の見直しや月々の通信費を下げたいと考えている客が多く、結果的に景気が上向きになるとは考えにくい。
通信会社（役員）	・例年は年末に向けて新規契約獲得数が伸びる時期である。ここ数か月の推移からみて、今年も前年に近い契約数が期待できると考えている。
テーマパーク（役員）	・2～3か月先の予約状況をみても、団体客、インバウンド客の動きは現状の厳しい状況と変わらないため、この状況が続くとみている。個人客は、前年はふるさと旅行券の特需もあって国内旅行が活発化していたが、今年は期待できないことから現状の状態が続く。
美容室（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。
住宅販売会社（従業員）	・住宅市場において地価の推移、金利の推移などを考慮すると、現状のまま変わらないとみられる。一方で、社内では人手不足になっており、人材の確保が課題となってきた。
住宅販売会社（従業員）	・先月までは、高価な住宅を求める客層に一定の動きはあった。今月は、極端に少なくなった。年齢が高く、自己資金で大規模リフォームを行う客層が減った一方で、若年層の新築は昨年と変わらない。高年齢の客層の動きが少なくなった分だけ、今後の契約高は減っていくとみている。
住宅販売会社（従業員）	・これから年末にかけて、着工棟数が昨年以上に集中している。業者や職人の手配が難しくなるため、その状況が業績を大きく左右する。
商店街（代表者）	・客の様子を見ていても、一度下見をしてから再度来店して購入するケースが多い。定価販売の商品はバーゲン待ちと言う客も多い。
一般小売店〔書籍〕（従業員）	・原油価格の上昇をはじめとして良くなる要素がない。

	百貨店（営業担当）	・日々の食生活を考えると、やはり基本食材の野菜などの物価高が影響している。それに加えてガソリン代なども若干高騰気味であるため、ますます生活防衛や足元をしっかりと固める意識に傾きがちである。不要不急の消費といったものはしばらくは自重されるのではないかと考える。
	スーパー（店長）	・野菜などの農産物の価格高騰は当面続くものと思われる。生鮮食品の状況が厳しくなっているため、食品全体に影響が出ている。
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売行きが悪さは、先が見通せないほどである。業界全体の死活問題にもなっている。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・昨年度の競合店オープンから1年経過したが、前年比の改善は想定を下回る。特に衣料品の苦戦が続くとみている。好調なシネマが落ち着くと、全体の売上は前年比を下回る可能性が高い。
	一般レストラン（統括）	・9～10月は天候不順によって、特に野菜の価格が高騰している。これに起因した予定外の経費が発生し、原価高騰により計画した利益が出せない状況が続いている。鮮魚関係でも同様の推移をしており、利益確保には厳しい状況が続く。
	観光型旅館（経営者）	・11月以降はカニのシーズンとなるが、今年は資源不足により原価が10%以上、上昇している。販売価格に上乘せするしかない状況だが、販売量が減少するのではないかと不安である。
	旅行代理店（所長）	・北陸新幹線開業効果がなくなり、乗車率は落ち着き始める。開業当初から出張関係は日帰りが増えており、宿泊取扱件数の減少傾向はそのままである。総売上は下降気味である。
	競輪場（職員）	・売上が伸びるどころか緩やかな減少傾向にある。回復に向かいそうな要因が見当たらない。
	コンビニ（店長）	・9月に売上が下がらない年は、10月以降も好調に推移しているが、今年はそうではない。チェーン本部主催のイベントに期待していたものの、内容が過剰気味であるため従業員、客ともに混乱している。イベント慣れによって売上の停滞につながるのではないかと懸念している。今年末やクリスマスの大きなイベントの時に悪影響が出るのではと懸念している。今回のイベントは、今まで以上に客への還元が多いイベントであるため、年末には今回以上の大きなイベントをやらないと逆効果になることを懸念している。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・主要分野の建材市場の動向は、住宅、非住宅ともに堅調に推移すると見込んでいる。
	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注を見て、やや良くなると判断した。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・国内、輸出ともに自動車関係は数量ベースでは堅調に伸びている。円高に伴う目減り分も補う勢いで推移しているものの、雇用環境は厳しい。人手不足により生産などに影響が出ないか不安が残る。
	建設業（経営者）	・年末に向かった第3四半期となり、公共事業の発注が活発化すると考える。
	司法書士	・国体開催や新幹線開通、さらに再開発事業などでの工事、用地買収を伴う大きな事業が続く。
	食料品製造業（役員）	・良くなる要因が見当たらない。
	繊維工業（経営者）	・いまだ円高傾向にあるものの、輸出向け高機能織物の受注回復に期待している。ユニフォーム関連商品については安定受注ができそうである。国内のファッション関係は、まだ厳しい状況が続く。
	繊維工業（経営者）	・衣料関係については、秋物の状況が非常に悪いため、来年の春物は慎重である。為替の状況が影響してくると考えられる。
	化学工業（総務担当）	・受注量は、今後もこのまま推移する予定である。
	一般機械器具製造業（総務担当）	・欧米、国内ともに設備投資意欲に力強さが無い。ただし、落ち込んではいないので現状維持である。
	精密機械器具製造業（役員）	・一部の顧客を除いて、特に中～高価格帯の商品市場は厳しくなっている。全体的に反転の兆しはなく、円高が不安材料となっている。インバウンド客の減少や海外の景気後退の影響によって、依然として好転の感触を得られない状況である。
	建設業（役員）	・首都圏は受注価格競争の緩和状態が続くと思われるが、それ以外の地域では、引き続き厳しい状況が続く。
金融業（融資担当）	・個人消費の回復につながるきっかけを見いだすづらい状況にある。株式市場でも市場が伸び悩む中、資産効果を見いだせない。	

	金融業（融資担当）	・冬場に向かって国の公共工事では目立った動きがない。当面は低迷すると考える。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今月も前年同月比で広告出稿量が下回った。自動車や住宅関連などの高額商材のチラシ出稿が、依然として良くない。
	税理士（所長）	・新人や若い人向けの人件費が、徐々に上がりつつあるとみている。やはり、人手不足、若い人材が不足していると考え。中間層から上はなかなか給与が上がっていないので、どうしても個人の財布のひもが固くなってしまふ。公共工事は出ていても利幅が薄いことが、勤めている人の給与に反映しないことになる。賃金上がる環境づくりが一番大事ではないかと考える。
	輸送業（配車担当）	・現状は輸送運賃が上げにくい状況の中で、燃料費の高騰によって利益が出なくなる。
	輸送業（配車担当）	・荷動きが良くない状況で、軽油価格が上昇傾向にあることを心配している。軽油価格の更なる上昇となると収益が悪化する。
	不動産業（経営者）	・個人客の問い合わせが特に少ない。情報の問い合わせや相談事が活発という話はなかなか聞かない。この先も同じ状態と考えたため、やや悪くなると判断した。
	x	-
雇用 関連	職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月を上回る状況になっている。事業所における大きな雇用調整の動きは、把握している限りではない。
(北陸)	人材派遣会社（社員）	・昨年よりも年末年始の短期の引合い案件が増えている。派遣業務は、今いる登録済スタッフに助けられている。
	人材派遣会社（役員）	・有効求人倍率は高水準を続けているが、派遣の人気はない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・雇用を期待できる企業の動きがない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ある程度、求人数は高止まりながら落ち着いてきている。状況としては大きく変化がない。
	職業安定所（職員）	・業績が良くなるという事業所がある一方で、依然として先行きを不安視している事業所がある。
	民間職業紹介機関（経営者）	・派遣や紹介登録希望者が少ない状態が続いている。求人があっても対応できずに、人材確保で苦労している。
	学校〔大学〕（就職担当）	・次年度向けの合同企業説明会の問い合わせが、製造業を中心に昨年より多い。求人意欲の高さが継続して感じられる。
	*	*
	x	-