

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)		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115%を見込む。3か月前の9月の販売量は前年同月比92%であるので、上向きである。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会で週末を中心に活況がある。平日でも夜は忙しい。また、昼間も買物客などでタクシー利用客がいるので良い状況である。
		百貨店(売場主任)	販売量の動き	・化粧品や特選雑貨を始め輸入腕時計や絵画が好調に推移し、店全体の売上をけん引している。前年の12月は雪害の影響があったが、その分を考慮しても好調に推移している。11月に続いて2か月連続で前年超えの見込みである。
		衣料品専門店 (店舗運営)	販売量の動き	・今年初めて取り扱った防寒商品が好評で、客単価と購買点数共に伸びている。
		自動車備品販売店 (役員)	お客様の様子	・今年は降雪が遅れたが、前月末から問合せが増え、スタッドレスタイヤは例年以上の販売数量である。また、前年の降雪状況から、価格以上に性能を重視する客が多い。年末にかけてチェーン規制報道もあり、タイヤチェーンはサイズによっては欠品が出るほど、問合せが殺到している。
		一般レストラン (店長)	来客数の動き	・今のところ雪もなく、この時期としては動きが良い。
		スナック(経営者)	来客数の動き	・悪かった前年同月より2割増で良かったのだが、例年には届かない。個人経営者は口々に、やれやれであったという会話をしている。当店では客の高齢化で、なかなか期待もできない。駅前方面の居酒屋などは若い団体にぎわっていると聞く。
		都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・宿泊部門とレストラン部門は例年と同様の予約状況にある。クリスマスケーキやおせち料理の申込状況も全体では例年と変わらない。
		通信会社(営業担当)	来客数の動き	・ボーナス商戦や未成年者への新規需要も重なり、1日当たりの平均来客数が前月の4割増となり販売数アップにも貢献している。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・4K放送スタートという業界イベントにより、放送と通信共に客からの問合せや契約が増加している。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・土地の売行きも好調で、土地と建物をセットで注文を受けることが増えている。他社の注文も増えていると考えるが、新しい住宅団地の中でも当社の建築物が今までより増えている。ユーザーの所得が上がって、低価格より質の高い中～高級の住宅が売れてきたと考える。
		住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・これまで住宅用地が市場に出回らなかったが、ここ最近土地に変化が見受けられる。
		商店街(代表者)	お客様の様子	・12月は暖冬で比較的天候にも恵まれ、入出は増えてきている。11月の落ち込みを取り戻すまでではないが、若者の購買意欲がブランド品衣料で増している。その反面、安価な衣料品は売れず、高級なものを大事に使う動きがあるようである。
		一般小売店[事務用品] (店員)	販売量の動き	・年末商材の動きはあったが、前年の同時期と比べると売上と利益共に減っている。
		一般小売店[鮮魚] (役員)	販売量の動き	・11月からの動きで12月はグンと伸びると予想していたが、思ったほど伸びていない。12月に入りしげが続いていて、魚価の高値が継続している上に、カニ漁はほとんど行われておらず、カニも高騰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	・天候の変動による野菜の相場安はあるものの、全体としての販売量は変動がない。また、クリスマスやギフト商材などは前年並みで推移していることから変わらないと判断する。	

	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数は微減しているが、客単価が若干上がっているため、何とか前年並みをキープしている。要因としてはたばこの値上げ後の売上の回復や、催事の好調により単価が押し上げられているためである。
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・クリスマス商材も前年より少し増えた程度である。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・12月は寒さが続かず、コートなど重衣料が不調で、売上を作ることができない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・BS4K放送に期待をしたが、まだ魅力的な放送内容でもなく、売行きが悪い。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・車検を迎える客の新しい車への買換えが進まない。継続して乗り続ける客が多くなっている。そのためにサービス部門の仕事量は増えている。
	乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・販売と整備共に厳しい状態が続いている。
	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・来客数を含め、販売金額の推移にも回復の傾向がみられない。
	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・食料品が競合店との影響で苦戦しているため来客数が苦戦しているが、雑貨とシネマを中心に好調に推移し、売上は前年並み以上で推移している。専門店の入替えの関係で単純な比較ができず、扱う衣料品によって好不調はあるものの、下げ止まりした感がある。
	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・会社や部課単位での忘年会に関しては、例年並みの利用があり、個人利用が集中するクリスマスも前年と変わらず推移している。
	一般レストラン（統括）	来客数の動き	・週末の12月初～中旬の客の動きは良い。ボーナス支給日付近は特にその傾向であったが、後半に向け前年並みに推移している。大きく動くようなイベントやニュースなどもなく、大きな変化を感じない。
	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会シーズンに入りほぼ例年並みの売上になっている。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマスケーキとおせち料理は、前年までの勢いはなく前年割れで、宿泊とレストランの一般売上や忘年会もやや前年を下回りそうな状況で推移している。
	旅行代理店（所長）	販売量の動き	・受注状況は前年とほぼ変わらず、年末年始の受注も大きな変化はない。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・テレビ契約獲得件数は前年比で2～3割程度上回っており、12月から開始したBS4K放送のアナウンス効果も大きいとみている。
	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・来客数の推移でみると、国内の団体客や個人客はやや伸びが鈍いものの、海外からの客の利用がやや良くなっており、2～3か月前と比べて全体としては変わらない推移となっている。
	その他レジャー施設 [スポーツクラブ]（総支配人）	来客数の動き	・冬の短期教室に関しては何とか目標値80%の集客はできたが、通常の入会にはつながっていない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・売上と来客数共に12月を含め8月以降、連続して前年を超えている。
	住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・勝ち組とそれ以外がはっきり分かれてきている。ローコスト系住宅とそれ以外を選択する客と二極化してきている。
	住宅販売会社（営業）	お客様の様子	・消費税の引上げに対する意識の高まりが感じられない。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・高額商品の売行きがぼちぼちと増えているが、天候に左右される傾向は相変わらず強く、雨風の強い日は客足が極端に悪くなる。
	一般小売店[書籍]（従業員）	単価の動き	・来客数と販売数は横ばいだが、客単価は落ちている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・富裕層向けの化粧品や宝飾品、美術品、高級おせちは順調であるが、中間層に需要が高いお歳暮ギフトや防寒衣料などは低調であり、好調なボーナス支給による消費の勢いがみられない。
	百貨店（一般顧客訪問担当）	単価の動き	・前年に比べ高単価商材の動きが非常に悪くなっている。

	スーパー（店長）	来客数の動き	・暖冬の影響もあり客単価が低い傾向に加え、来客数の低下で売上が伸び悩んでいる。
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・12月は暖冬の影響で生鮮部門が不振である。特に青果は単価が下がったためだが、他に精肉、鮮魚とも売上点数が減少している。
	スーパー（店舗管理）	単価の動き	・今月に入り、来客数の軟調さが見受けられる。さらに、購買点数の減少が大きく客単価が低迷している。
	スーパー（統括）	単価の動き	・青果の相場安によって単価が下がるも、数量が見合った分伸びていない。また、気温や天候によって鍋物商材が不調であり、売上が伸び悩む。
	コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・9～10月の国体特需で恩恵を受けていた3か月前から比べれば悪い。クリスマス商戦も前年並みである。需要喚起の販促も目立った効果はない。
	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・暖かい12月で、コートなどアウターの需要が余りない。
	乗用車販売店（役員）	お客様の様子	・自動車のオプションの採否について慎重に検討する客が増える基調がみえる。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・一言でいうと、とにかく暇である。仕事はあるのだが、昔ながらの師走であれば、本当に忙しい時期であり余裕がなかったのだが、今は余裕があり過ぎる状態である。
	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上が101%、宿泊人数が101%、宿泊単価が104%、14名以上の団体客は92%と悪化したが、2～4名の個人利用が多く全体の約40%を占めたため、売上は前年より若干上回る。
	タクシー運転手	来客数の動き	・日中の利用は変わらないが、忘年会シーズンであるにもかかわらず、夜は週末以外はどこらかといえ振るわない。その週末も例年よりも悪い。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)			
	司法書士	取引先の様子	・株式会社の増資のほか、工場や寄宿舎の新築の建物登記などで、登録免許税の課税価格の高い依頼が多かった。
	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・全体的に好調といえるが、中身は特需のある製品群が際立っているだけで、他の製品群については軒並み低調である。
	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・現状は安定しているが、製造コストが上昇しているため、内容的には苦戦しており、いろいろ状況の悪い話も出ている。
	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・現在受注量は変わらずに推移している。
	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	・受注状況は、伸びの鈍さはあるものの、総じて堅調に推移している。
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・欧米と国内市場は引き続き好調であり、アジアがスポットで大型受注を取れている。
	精密機械器具製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・生産量はここ1～2か月、今までよりは更に上乘せの状況が続いているが、商品の価格帯の構成は、やや下の商品の比率が増えてきている。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年のごとく年末に向けて公共工事の受注が増えたが、特別に例年以上に受注できたわけではない。
	輸送業（総務担当）	取引先の様子	・人手不足が改善されない状況が続いており、労働時間規制への対応などにかかわる費用の転嫁に苦慮している。
	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・回線サービスの販売に注力したため、通信設備の受注件数は減少したが僅かであり、堅調といえる。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の取引先からは年末商戦もおおむね好調との報告が多い。一方、メーカーは資材価格の上昇と人件費の上昇がコストを押し上げ、利益率に影響を与えている事例が増えている。不動産は市の中心部であれば、相変わらず高値で引き合いがある。業界によってまだら模様の感がある。
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に聞くと、受注量が動いているという業者が半分ぐらいのため、変わらないと判断する。

		税理士（所長）	取引先の様子	・以前と同じ報告になるが、人手不足というフレーズが全ての社長の共通テーマになっている。受注を増やすことはできるが、それをこなすことができないという形で、製造業と建設業の売上の伸び代が、人手不足のせいで落ちているという状況である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年に比べ年末商戦は悪いとの報告が多い。
	x	*	*	*
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		新聞社〔求人広告〕（営業）	求職者数の動き	・相変わらず、企業の求人数は増えており、年末年始の求人広告件数にも反映している。
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・企業からの依頼が例年より少ない。相変わらず、求職者の申込みは少ない。
		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・フルタイム希望の求職者は依然、僅少な傾向である。50代女性で週末就業のダブルワーク希望者は比較的多い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・月間の求人数はほぼ同じである。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告は前年に比べると堅調で、年末年始特集は前年の1.3倍のボリュームである。求人内容も業務拡大や先行投資に向けた人材の確保が目立ってきており、人手不足の次の段階に進む兆しがみえる。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は4,227人と、前年同月より3.1%の増加となっている。産業別では建設業、情報通信業、運輸業、宿泊サービス業、医療福祉業で増加し、製造業や卸売小売業、生活関連サービス、娯楽業、サービス業で減少となっている。ただし、医療福祉業においては、多くの事業者からまとまった数の求人募集があることから、引き続き根強い人手不足状態が続いているようである。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・派遣、紹介とも若干受注増であるが、求職者が少ないので成約につながっていない。求職者の年齢も高くなり、フルタイムで働けない人が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・次年度に向けての学内合同企業説明会の申込み企業数は、前年と比べて増えている。売手市場は続いていると考える。
		-	-	-
	x	-	-	-