

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	・高額商品の投入やギフトセットの提案に力を入れている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は忘年会シーズンで、週末を中心に大変忙しい。いつもは夜の繁華街でタクシーがあふれている状態だが、タクシーがいなくなり、客の長蛇の列ができています。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・3か月前も好調であったが、通信サービスについては、前年同期比で更に契約数が伸びている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・近隣の商圈に数店舗同時にドラッグストアが出店したが、前後での来客数の変化は余りなく、年末準備品も順調に消化できている。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げ後、客単価が安価なファーストフード系の業態に客が流れ、居酒屋など高単価業態は苦戦していたが、12月の忘年会シーズンに入り、来客数が戻りつつある。また、品数が増えて客単価も上がり、売上は上々である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・20日までには通常の月と変わらず、その後、団体客が入り、例年の12月と変わらない状態になり安どしている。駅前には若者でにぎわっているという話を聞く。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・年末のボーナス商戦とともに販売量が増えてきている。来客数自体は伸びていないが、家族の購入が増えている。
		通信会社（店舗統括）	来客数の動き	・前月に比べると、来客数や販売量が増加してきている。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・悪いわけではないが良いとはいえない。正月用品の販売量は毎年少なくなっていく。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年と比べクリスマス商戦の曜日の並びが悪く、この期間の前年割れが大きい。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・消費税の引上げ後、客は買物に大変慎重になっている。また、今年は暖冬で冬物コート等が売れない。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房器の売上が悪い。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年12月に入ると翌年の注文が多く取れるのだが、3か月前とほとんど同じ注文数のため、変わらないと考える。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・定期的にタイヤ交換等のサービスでの来客数は多く感じるが、販売に関しては思わしくない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・改装を実施しているため単純比較ができないが、改装の効果で見込んでいたとおりの来客数増で推移している。しかし、気温が下がりきらないので冬物衣料については動きが鈍い状態が続いている。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・おせちの注文は微増だが、小さいサイズへ移行している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・忘年会の1件当たりの人数が少人数化しており、売上が減少している。また、23日の祝日がなくなったことにより前後の集客が悪く、売上減少の要因の1つになっている。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・個人を対象にしたサービスを取り扱っているが、新規契約数に対して今回の消費税の引上げによる影響は、特に現れていない。例月と同様の推移となっている。
	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・10月の消費税の引上げ後、国内客の動きが鈍くなりつつあるものの、海外からの客の動きは順調である。また、12月が例年と比べて比較的温暖な天候であることから、全体としては横ばいである。	
	競輪場（職員）	販売量の動き	・12月は年金やボーナスが支給されるため、売上はここ2～3か月前と比較すると多くなっている。	
	美容室（経営者）	販売量の動き	・毎年12月は、ヘアケア商品キャンペーンを実施している。今年は消費税の引上げがあったが、前年比で10%ほど伸びている。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後の反動減を予想したが、現時点において展示会の来場者数の変化などはみられないため、景気の変化を感じていない。	

商店街（代表者）	お客様の様子	・消費税の引上げや暖冬の影響が、冬物衣料がダウンしている。ただ、若年層でも大事に使用したいということから、高級ブランド品が売れる傾向が続いている。しかしながら、安価なものや日常的なものの売上が減少傾向にあり、全体的に下落傾向は変わらない。
一般小売店〔事務用品〕（店員）	競争相手の様子	・廃業や他業種に吸収された業者がある。
一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・前年と比較しても来客数はそれほど減っていないが、販売数や客単価はかなり落ち込んでいる。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・消費税の引上げ後3か月が経過し、月を経るごとに前年比でのマイナス幅は縮小しているが、依然として厳しい状況が続いている。12月の曜日の配列は前年から土曜日と祝日が1日ずつ減ったこともあり、月全体では前年割れの見込みである。そんななか、軽減税率により好調を維持している食品と、消費税の引上げ前に駆け込み需要があった化粧品が復調し、前年超えの見込みである。特におせちが高価格志向により好調に推移している。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬や消費税の引上げの影響によりコートや防寒具の冬物衣料の動きが鈍く、単価もダウンしている。また、引き続き宝飾や美術品などの高額品の動きが鈍く、不必要なものを買わない傾向が強くなっている。
スーパー（総務担当）	競争相手の様子	・キャッシュレス決済で国から5%のポイント還元がある該当企業は売上が好調といわれているようである。当社はスーパーで軽減税率8%の対象商品が多いものの、売行きが落ち込んでおり、不景気感がある。
スーパー（店舗管理）	販売量の動き	・消費税の引上げの影響が分からないが、消費税の引上げ前と比べ来客数は同様の推移をしている。しかし、買上点数が回復しない。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・降雪量の少なさにより、行楽客が減少している。
衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・増床リニューアルした郊外のショッピングモールの来客数の増加はまだ続いており、市の中心部の来客数は減少している。
自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・消費税の引上げ後から客の購入意欲に変化はみられず、更に悪化しているようにも見える。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今は師走で、お歳暮やクリスマスなど行事がめじろ押しであるが、とにかく大したことがない。例年少しずつ、寂しくなっている感じがする。
高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・21日までは前年並みの集客だったが、23日の祝日がなくなり、クリスマスの曜日も悪く、12月全体の来客数を1割近く下げるほど低調である。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は96%、宿泊人数は98%、宿泊単価は99%である。海外からのインセンティブツアー及び大型で高価格帯の団体客の獲得、そして個人客シェアも50%を超えたことにより、10月の北陸新幹線の運休による大幅減少を、11月は前年並みにすることができている。
都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・宿泊部門は10月12日の台風19号以降、非常に厳しい状況にある。インバウンドの催行状況も同様の傾向である。レストラン部門は、個人、法人の利用共に厳しく、10月の消費税の引上げで更に悪化傾向にある。ただ、クリスマスケーキ及びおせち料理は例年以上の申込みがあり、一部の商品で売切れも発生している。
旅行代理店（所長）	販売量の動き	・消費税の引上げ後は全体的に受注が冷え込んでいる。年末年始の受注も前年を割り込み、東京オリンピックを間近に、出控えがうかがえる。
タクシー運転手	販売量の動き	・今月の中旬より日中の利用者数が少ない。忘年会シーズンなのに、週末も含めて人出が少ない。売上も減っている。
その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	お客様の様子	・新規入会が激減し、総会員数のマイナスが続いている。見学や体験の希望も減少してきている。

	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・問合せやイベントの来場者数が減っているため、1件1件の対応を大切に契約まで確実に進むよう取り組んでいる。また、客の要望も厳しくなっており、良い性能のものを少しでも安く買うため、時間を掛けて納得し、ようやく契約が進む状況である。
	住宅販売会社 (営業)	お客様の様子	・一般的に客の購買意欲が高まらない。全体的に動きが遅い。
x	商店街(代表者)	競争相手の様子	・例年明けから衣料品は冬物のバーゲンセールが始まるが、今年はクリスマス前から前倒しでセールを開催する店舗が多いようである。本格的な冬が来る前からバーゲンセールというのは、昨今例を見ないほどの異常事態だと考える。
x	商店街(代表者)	単価の動き	・今月も高額品の動きが鈍く、前年比で大幅減である。
x	百貨店(販売担当)	お客様の様子	・消費税の引上げ後の反動が収まると期待した12月だが、来客数も客の購買意欲も非常に悪く、必需品でも吟味して購入している。3000円以内のお買得品に客は集中するが、質よりも量や価格重視の感がある。また、23日の祝日がなくなったためか、クリスマスのギフト需要も大幅に低下している。今年は、低価格アイテムへの変更や単価ダウンではなく、購入しない傾向がみられる。子供のおもちゃやクリスマスケーキも大幅に減少している。子供中心の購買行動がある県民性だが、子供用のギフトも購入を中止、若しくは低価格の商品に移行している可能性がある。
x	衣料品専門店 (総括)	販売量の動き	・消費税の引上げと温暖な天候のダブルパンチで冬物が売れない。
x	住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が影響している。駆け込み需要は余り大きくなかったとはいえ、今その反動が顕著に現れている。
x	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・台風19号で北陸新幹線の水没により、再開のめどが立たないという報道が当初あり、団体客の予約キャンセルが続き、いまだに戻っていない。宴会もレストランも勢いが無い。
x	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・イベント等の来場者数が少なくなっている。
企業 動向 関連  (北陸)	-	-	-
	税理士(所長)	取引先の様子	・投資関係では、精密機械関連が少し回復しているようである。ただ、様々な工場の設備投資や工場内の機械設備投資関連の需要は依然として厳しく、先行きの見通しも厳しい感じである。不安はあるが、一部には少し明るさがみえてきており、新年に期待している。
	食料品製造業 (経営企画)	受注量や販売量の動き	・年末の需要期ゆえ、平常月と比較してボリュームは上がっているが、前年割れの傾向は変わらない。いろいろと販促を仕掛けているが、効果が現れない。
	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注は、3か月前と変わらず推移している。
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・年末に向かって順調に、これまでどおり受注できている。
	通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・受注件数が前月同様に少ない。期待していた見込み案件の先送りがみられる。
	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、忙しい人が半分と、大したことはないという人が半分である。
	司法書士	取引先の様子	・大規模な土地区画整理事業が終わり、不動産の案件数は多かったが、それ以外の案件は少ない。
	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・エンドユーザーに以前より売れていないのが不調の大きな要因だと考える。
	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、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。
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・小売業からは、消費税の引上げ後初の年末商戦にもかかわらず、売上は比較的好調との報告を受けている。一方で、製造業からは受注の減少が続いているとの報告を受けることが多く、今期業績予想の下方修正を行う取引先も出てきている。
x	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、日本市場共に、全体の受注量が落ちている。

	x	金融業（融資担当）	競争相手の様子	・競合先が最近、信用保証協会の保証付き融資にする傾向があり、融資先の審査を厳しくしていると、幾つかの提携先から話を聞く。
雇用 関連  (北陸)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・新規の登録者数が全く増えず、需要に対する対応に苦労している。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・住宅や自動車、流通業界などから、ものが売れていないという話を多く聞く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で、広告原稿が30件減っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・新聞広告の求人欄への掲載申込みが前年同時期に比べ3割減少している。掲載する事業主は継続的に同じ内容で求人しており、応募が少ない、若しくはない模様である。広告費もだが、人手不足の企業の業績も伸びにくい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は2.08倍と、前年同月で0.02ポイント減少、前月からは0.08ポイントの増加となっている。しかしながら、求人数自体は減少傾向にあり、産業別の前年同月比では、卸売小売業、宿泊業、飲食サービス業、医療福祉業以外は減少となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・新規の依頼が減少していることに加え、大手製造メーカーで派遣の雇用削減による調整が始まっている。
	x	-	-	-