

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)		-	-	-
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・3か月前は消費税の引上げ月のため、とても悪い状況であった。それに比べればましというだけで、市況が悪いのは変わらない。暖冬のみが好材料である。それでも来客数の前年割れは止まらない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・1月に入ってから販売量は3か月前と比べて150%である。週末のイベント開催時の来客数も多くなっている。
		一般レストラン（統括）	お客様の様子	・3か月前の10月は消費税の引上げの影響で、客が市況の様子見している感じが強かったが、年末年始休暇が比較的長期間だったため、この期間に世帯でまとまった消費をしたようである。その反動で、正月明けの消費は冷え込んでいる。しかし、総合的にみて、年末年始の消費動向が上がったことで外食全般も良かったと考える。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・景気が良くなっている実感はないが、売上、粗利共に前年を上回っている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・暖冬により積雪が全くないため、足元が良く外出しやすい日々が続いている。平年と比較して来客数が伸びている。防寒用品は厳しい状況で推移しているが、その反面、春物商材が好調である。消費税の引上げ後の3か月間は前年割れが続いていたが、徐々に前年実績を超える見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・例年は降雪時は売上に影響が出るのだが、今年は暖冬傾向で足元が良く、販売量や売上への影響が少ない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・年明けから徐々に買上点数が減少している。年末の競合店出店の影響や、年末に金を使った反動が強くみられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬で冬物衣料の動きが悪い。また、消費税の引上げ以降は消費者の節約志向が強みえる。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・暖冬で雪がない状況なので集客を期待しているが、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	・消費税の引上げ後、回復傾向はない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・1月になっても雪が降らず、こんな年は大変珍しい。とにかく冬は冬らしく、夏は夏らしくないと動くものも動かない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・改装による活性化を実施しているため、単純な比較が難しいが、暖冬の影響で冬物衣料については苦戦している。来客数については順調に推移し、シネマやアミューズメント業種が好調をキープしている。
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・暖冬で積雪がないことが来客数の増加に影響していると考え。例年比で106%と増えている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・今年は雪がなく、人の動きも悪くない。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・正月の売上は例年並みで、1月の宿泊単価も変わっていないが、館内での消費は減少している。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・取扱商品サービスの中でも、通信サービスの新規契約件数は前年同月比でやや悪化傾向にある。明確な理由は特に思い当たらないが、消費税の引上げ後の消費者心理の落ち込みが影響しているかもしれない。
		通信会社（店舗統括）	販売量の動き	・他社からの乗換えは少なくなっているが、自社での機種変更は堅調である。
		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	・暖冬にもかかわらず、新規の見学や体験、入会がほとんどない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・1月も来客数は前年を上回りそうである。客単価もアップしているので、売上も順調である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費税の引上げによる反動減で客の動きは鈍くなるとみていたが、土地の売りに動きが出ているため、以前と変化がみられない。

	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月は入込客が例年少くなる。今年は天候が良いにもかかわらず、より少ない。暖冬のため、重衣料や防寒用品は苦戦している。在庫の処理に影響が出てきそうである。
	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・雪が降らないことが、少し影響しているようである。
	一般小売店〔事務用品〕（店員）	競争相手の様子	・他業種に吸収されたり、廃業した業者が相次いでいる。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・販売量の悪さはここ数か月続いており、4月の繁忙期を前に買い控えなどの傾向もみられる。
	スーパー（店舗管理）	単価の動き	・暖冬により冬物商材の動きが鈍い。また、消費税の引上げ以降の買物点数の減少による客単価の低さが、現状も続いている。
	衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・暖冬で雪がほとんど降らず、例年に比べてセール衣料品のまとめ買いが少ない。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・初売りセールも前年を割り込んでいる。暖冬により暖房器具の売上が悪い。
	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げ後、依然として消費者の購買意欲の衰退がみられる。また、米中貿易摩擦の不透明さや、昨今の新型コロナウイルスの発生により、来日する中国人観光客が激減しているなど、国内外で問題が多発している。景気が上向く兆候が全くみられない。
	自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・暖冬の影響が大きく、冬物商材が例年に比べて大きく減少している。特にタイヤチェーンは、チェーン規制をもくろんで大量に仕入れたが、値引き販売をしても動きがない。来客数も元旦営業から少なく、高額商品の接客は件数自体も少ない。
	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上は89%、宿泊人数は92%、宿泊単価は96%である。前年好調だった個人旅行が大幅に減少している。Web販売は前年比60%台を96%まで引き上げたが、関東地区の団体客の獲得に苦戦したことが大きく影響している。
	旅行代理店（所長）	お客様の様子	・消費税の引上げ後、年末年始も低調な動きが続いている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・例年この時期は積雪があるのだが、暖冬の影響で全く雪が降らないため足元が良く、新年会でもタクシーの利用が少ない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・1月下旬から、県外からの営業関係の利用が極端に少なくなっている。出張控えというか、駅からのタクシーの利用も悪い。売上も最低になっている。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約数が前年同月に比べて落ちている。
	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同期比で2～3か月前からの状況を見ると、国内又は海外からの客の動きや予約数がやや悪くなってきている。
	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・展示場の来場者数の低調さが続いている。続落の気配である。
×	商店街（代表者）	来客数の動き	・元旦営業の見直しムードのなか、当地域は元旦営業をしたが、さほど人出がなかった。福袋も以前のように行列ができることは、ほとんどなくなってしまっている。
×	商店街（代表者）	単価の動き	・前年と比べ天候には恵まれているものの、集客力のある美術館が1か月半休館のため、来客数が激減している。周りの話を聞くと、初売りは前年並みであったが、それ以降は売上が大変厳しい様子である。
×	百貨店（販売担当）	来客数の動き	・暖冬で防寒商品の購入が減少したことが悪化の大きな要因とみている。セール期に入り今季商品が購入しやすい価格になっているものの、客の来店時の行動をみると、旧製品やセール品でもいいと質より価格で、より安い物を選択する傾向である。また、購入が非常に慎重な上、同一アイテムの複数購入やコーディネートでの購入は非常に少ない。
×	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数、販売量共に下落傾向である。暖冬で冬物商材の動きも鈍い。

	×	コンビニ（店長）	販売量の動き	・ここ1年常に前年を割っている。割り幅は3%程度だが、前年を上回ることがない状態が続いている。外的要因は変わらず、純粋に販売量が落ちている。イベント商材においても2月にある節分の恵方巻の1月の予約分が激減している。社会的に食品ロスの問題からコンビニ本部がイベント商材にノルマを全く課さなくなり、競合行動が下がっているのも原因ではないかとみている。景気としては、本部の過度な商品売り込みが良かった面もあったようである。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・前年同様に長い正月休みのため、天候が良いにもかかわらず、最悪の赤字である。客の婦人服経営者から複数の店舗を1つに統合したという話や、遠方でタクシー会社を営んでいる人から人手不足で良くないという話を聞く。ただ、駅前などは若い人たちにぎわっているとのことである。
	×	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は正月も空きが目立ち、ホテルの過剰供給による影響と客の休みが分散化している様子を感じる。レストランも通常の安売りでは集客ができず、良いものを激安にしないと客が動かない。生活防衛意識が高まっている。
	×	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築注文住宅だけでなく、リフォームの受注にも消費税の引上げの影響が出てきている。
企業動向関連 (北陸)		-	-	-
		税理士（所長）	取引先の様子	・製造業や建設業関係の客は手堅く仕事がある。長期的な見通しは余りないものの、今のところ今月と来月の見通しはしっかり立ち、11～12月の業績も堅調に推移したため、安定しているのではないかとみている。観光サービス業関係は、雪が非常に少ないことと、今は中国からの観光客も来ないことから、非常に大きな打撃を受けている。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・月次売上が前年割れの傾向になって久しい。いろいろ販促を仕掛けても効果がみえず、仕掛けなければもっと悪いかもしれないと結果を想像すると恐ろしい。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず推移している。
		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、分野によっては米中貿易摩擦の影響を受け、低迷しているものがある。また、物流費や人件費の高騰、中東情勢による原油高を受けた原材料費の上昇も業況に影響を及ぼしている。
		精密機械器具製造業（役員）	取引先の様子	・取引先自体の売上構成としては弱まっているものの、依然として低価格商品へ向かう傾向が続いているようである。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・受注額が僅かながら2か月連続で前年同月を上回ったものの、受注件数の増加がみられず、上向きとは考えにくい。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・天候に恵まれたことなどがあり、百貨店等の小売業からは、年末年始商戦の売上は概して好調であったと聞いている。一方、新年の挨拶において、メーカーからは引き続き足元の受注環境は厳しいとの報告を受けている。
		司法書士	取引先の様子	・事業用地の売買が複数あったが、従前の所有者が処分を急いでいる案件であったため、景気に関してはどちらともいえない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料については非常に悪くなっているが、当月の受注状況は多いのではないかとみている。産業資材については、低位安定で生産ができていく状況である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・米国市場は比較的安定した受注があるが、欧州と日本の受注が厳しい状況である。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて公共工事の受注量が減っている。
		金融業（融資担当）	競争相手の様子	・競合先である他県の地方銀行の融資スタイルに変化があり、信用保証協会の保証付き融資が増加している。他行がメインである中小企業や零細企業の取引先からの融資相談も増加傾向である。競合先が融資に慎重になっている。

		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業の関係者に話を聞くと、少し仕事がある人となない人が半々である。
	x	*	*	*
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
		*	*	*
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として派遣登録者が増加せず、マッチングに苦労している。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・発行1回当たりの掲載件数にほとんど違いがない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・12月の有効求人倍率は、2.01倍と前年同月比で0.1ポイント減である。産業別では、情報通信業、運輸郵便業で増加となったほかは減少している。特に製造業、卸売小売業、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業で減少幅が大きくなっている。一時期の盛況さはないものの、様子見から求人を手控える事業所がみられるようになったことも、最近の特徴ではないかと考える。
		新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・暖冬が影響する流通業種、消費税の引上げ後の自動車販売業種の企業が売れないと明確に言っている。住宅業種が辛うじて動いてきたとの表現をしている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の数そのものが減り続けている。事業承継を諦めて廃業する企業数が増えているとの報道がある。先行きは明るくない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の申込件数はそれほど変わらないが、求人数が減少している。求人元が募集人数を控えている様子がうかがえる。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が増えていない。同一労働同一賃金が導入されることにより、紹介や派遣での求人か、自社求人にするか、ちゅうちょしている。
		x	-	-