

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)		スナック（経営者）	来客数の動き	・前月は赤字だったが、今月は貸切などの利用客が数回あった。前年比の1.4倍の売上となり、ほっとしている。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価共に微増の状態が続いている。特に夕方の客単価が上昇し、全体的に客単価が上がっていることが大きく影響している。
		コンビニ（店長）	それ以外	・本部のブランド統合があり、CM効果も重なって前年比で回復している。統合前の店舗が改装前の状態であれば前年比を大幅に下回り、ブランド改装転換後は大幅に売上を伸ばしている。全体をみると景気は上向きというより統合効果による売上アップと考えられるが、既存店のみを見ると変化のあった店舗のあおりを受けて前年割れの店舗もみられる。全てが良い方向とはいかないようである。
		コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・梅雨入りが遅く、天候に恵まれた。既存店の売上は、おおむね前年並み以上であった。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・当月末の販売予定車に、早くから問い合わせが多く出ている。注文も順調に取れ始めている。
		旅行代理店（支店長）	お客様の様子	・夏季商材の売上が上向きになってきた。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売数、販売金額共に目標を上回っている。前年と比較しても15%程度販売額が増えている。問い合わせがコンスタントにあり、これからも売上増となる期待が持てる。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・県内最大の祭りの人出は相応にあったが、販売増につながるまでに至らなかった。空梅雨のような天候が続いており、夏物衣料への期待がかかるものの気温は低めに推移しているため、客は様子見の状況である。感覚的には、学生層を中心として市内中心部への人通りが増えている。しかし、全体的にはさほど変化はなさそうである。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・本格的なセールを前にして下見の客が多く、例年の傾向となっている。アウトレット店の進出によりこのような動きが定着して、店頭ではセール以外では買わない客が多くなる傾向である。客は買うべき時と場所を見極めている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・業界、業種によって商談の引き合いがある客と、引き合いがない客の二極化がみられる。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・状況は決して悪いわけではないが良いとも言えない。大きなイベントや企画がないためか、目立って良いとは感じられない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数は微増、販売量は微減となっている。売上はここ数か月同じように推移している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・買い控えの様子が早くから見られ、特に衣料品が苦戦した。6月中旬からの先行クリアランスセールで来客数は増えたが、必要な物以外は買わない目的買いや、更に安くなるのを待っている様子がうかがえる。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・お中元ギフトや夏物衣料品などの需要には慎重な状態が続く。節約志向に変化がなく、回復傾向がみられない。
		スーパー（店長）	単価の動き	・人手不足によってパート、アルバイトの時給が上がり上がっている。それにもかかわらず、客の消費動向は上向いてる気配が感じられない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・6月前半は前年より気温が上がらなかったため、夏物商材の売行きは不振であった。それ以外に大きな変動はなく、変化はないと考える。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・全体として6月の売上高はほぼ前年を維持している。その要因として、特売価格を下げて買上点数を増やせたことが挙げられる。また、一部店舗を除いて来客数も前年を維持している。
		スーパー（統括）	来客数の動き	・消費動向に大きな変化が見られない。
		スーパー（店舗管理）	競争相手の様子	・来客数の動きは変わりなく、競合店も苦戦している様子であるため動向は変わらないと考える。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・当店では前年実績を維持している。変化のないことは喜ぶべきことかもしれないが、物足りない。

家電量販店（本部）	来客数の動き	・来客数は前年比で横ばいの状況である。
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・6月の販売量は前年同月比108%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比108%であったので、ほぼ変わらない。
自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・車検件数は、依然として需要期で好調に推移しているが、そのほかの用品販売は前年を下回っている状況である。景気が上向きとの情報もあるが、変化は感じられない。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・6月は行事らしきものがなく、ただ単に過ぎてしまった。いつものように忙しくない、暇な6月であった。
その他小売〔ショッピングセンター〕	単価の動き	・買上客数は前年をわずかに上回るが、買上単価の前年割れが続いている。肌寒い日が続いており、特に夏物衣料や暑さ対策品、殺虫剤等の動きが悪い。食料品は値下げ品目を拡大させたが、全体の売上額を維持できている。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・県外からの団体旅行による会食利用は前年比115%と良好である。しかしながら、前月に続いて昼も夜も客単価が低下しているため売上増になっていない。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上76%、宿泊人数72%、宿泊単価101%である。売上、宿泊人数が減少した大きな原因は、個人旅行が90%と健闘したのに対して企画募集を含む団体旅行人数が60%と苦戦したためである。
都市型ホテル（役員）	販売量の動き	・宿泊部門や一般宴会などは例年と同様の申込状況にある。景気動向は変わらないと考える。
旅行代理店（所長）	販売量の動き	・景気動向に変化が感じられない。
タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの台数が足りず、夜以外は毎日のように配車を断っているケースがある。
タクシー運転手	お客様の様子	・客の財布のひもが、少し固くなっているようである。ゴールデンウィークにお金を使ったことや、これから夏休みに入り出費がかさむことから、出費を抑えている様子が見える。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新商品がほぼ発売となったが、販売が伸び悩んでいる。他社への乗換えも多く見られ、端末への関心よりもランニングコストを気にする客が増えているようである。
テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年と比較すると国内の団体客は好調に推移しているものの、個人客やインパウンド客の動きが鈍くなっており、全体としては横ばいに推移している。
その他レジャー施設（総支配人）	来客数の動き	・大人の施設見学や体験希望が多くなってきているが、なかなか入会に結び付かない。子供は施設見学や体験希望の動きがとてもし少なく、入会数も伸びない。
美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数が少しずつ減少し続けており、先行きが不安である。
住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・受注棟数が前年同様である。
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・ローコスト住宅に対するニーズが強く、1棟当たりの単価が下がってきている。
商店街（代表者）	来客数の動き	・イベントなどの動員数は前年とそれほど変わらないが、衣料品の動きが相変わらず悪く、購買客数は減っている。
一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・来客数が非常に減少しており、状況は悪くなっているようである。
百貨店（売場主任）	来客数の動き	・3～4月は前年超え、5～6月は前年割れの見込みである。特に6月の中旬以降ではクリアランスセール前の買い控えが顕著であり、例年以上に来客数が減っている。会員向けの優待会を開催して来店を促しているが、客の反応は鈍い。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・衣料品に対しては非常に節約志向が強く、一向に改善の兆しがない。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・6月の気温が安定しないため、エアコンなどの夏物家電が厳しい。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新規客の動きがあまり感じられず、既存客については購買意欲があまり感じられない。

	その他小売 [ショッピング センター] (統 括)	来客数の動き	・客単価は前年比からプラスに転じており、客の買い控えは感じない。しかし、前年に好調だったシネマの反動を受け、全館の来客数が前年比を割っている。それに伴い飲食店の利用客数が落ち込んで、売上は前年比を下回っている。また、6月前半から気温が上がらなかった影響も含めて、衣料品は前年比を割っている状況である。
	一般レストラン (統括)	来客数の動き	・製造、販売現場の人手不足が恒常化している。既存従業員の休日確保、過重労働防止のためには、営業時間短縮や定休日を設定するしかない。売上や来客数を増やすより、現状維持の施策に追われている。しかも更に限界があらわれて、サービスの質の低下を防ぐための課題が新たに出ている状況である。
	観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・インバウンドや国内団体客の受注はあるが、大手旅行社の個人向け企画販売商品やインターネットからの個人予約が不調であり、売上総額が下がっている。
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は、インバウンドと国内旅行者のどちらも減少している。レストラン、宴会部門も前月までの勢いがなくなっている。
	通信会社(役員)	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約獲得数が減っている。3月の商戦期以降は新規獲得が伸び悩んでいる。
	通信会社(役員)	販売量の動き	・新規契約件数が前年を下回る傾向が続いている。個人所得の伸び悩みに加えて、競合事業者への契約の固定化が進んでいることが影響している。
	x	-	-
企業 動向 関連 (北陸)	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・国内消費の低迷もあって、衣料関連については基本的に厳しい状況が続いている。しかし、大手の製造小売業向けの受注が再開され、何とか前年同期を上回る受注量が確保できた。
	一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・国内、欧米市場の受注が共に安定している。
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・29年3月期決算の報告がほぼ出そろったが、業種を問わず全般に売上、利益とも前年比プラスの企業が多い。好調な決算を受けて前向きな投資の話も出てきている。
	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、それぞれが忙しくなってきたという話が多かった。
	食品品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから受注量が回復基調にある。ここ数か月は前年同月を上回って推移している。特にコンビニ向け商材の受注が好調である。
	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・衣料の中でも、ユニフォーム分野はまだ安定しているが、ファッション衣料については非常に厳しい状況である。
	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・現在の受注量は、順調に推移している。
	精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・取引先では顧客からの受注が増えているところが何件か出て来ているが、店頭では依然として売上を落としている取引先もあり、当社の販売総量としては横ばいといったところである。
	建設業(経営者)	競争相手の様子	・地域的にばらつきはあるものの、地方自治体の公共事業が例年程度の工事量で発注されだしている。
	輸送業(配車担当)	取引先の様子	・物量の動きが変わらないまま、人手不足によって仕事を受託できない状況になりつつある。
	金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・生コンの出荷量の様子からもわかるが、建設業は前年同期比からマイナスで推移している。
	司法書士	取引先の様子	・長い事業歴を持つ商店や会社の廃業、解散が多かった。
	税理士(所長)	取引先の様子	・製造業の中で、特に海外への輸出につながる生産設備関連は、割と堅調に進んでいるようである。しかし、国内向けの業種は、特に子供や家庭向けの業種については非常に不振となっている。徐々に市場が狭くなっていることが顕著に出ているのではないかと。こうした業界は苦戦している。
	*	*	*
	x	-	-
雇用 関連	職業安定所(職員)	求人数の動き	・求人数は増加傾向であり、求職者は減少傾向という一定の状況が続いている。

(北陸)	学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・前年同時期と比べて就職内定率が1割以上多くなっている。内定を受けている企業規模も前年と比べて大企業が増えている。
	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・有期雇用である派遣契約の求職者が少ない。
	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は増加傾向である。各企業で人材確保に苦心しているとの声が多く聞かれる。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・前年同月比で全体の求人広告掲載数は減ったが、正社員の比率が上がり、パート、アルバイトの比率が下がっている。これはパート、アルバイト関連の人材が一回りしているのに対して、正社員はまだ求人数を埋めきれないためだと考える。ただし、その数があまり動いていないので、全体としてはあまり変わらない。
	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比、前月比共にわずかながら増加となっている。産業別では、サービス業において大きく増加している。卸小売業においては横ばい状態であるものの、前年同時期に比べるとそれほどの勢いはないと考える。新規求職者数は、前年同月比でわずかながら減少となっている。64歳以下でわずかの減少、65歳以上でわずかの増加という状況である。求人数をみると、制限なく労働力を募集しているというバブルのような状況ではない。やはり、人材は少しでも若く優秀な人材が求められている。
	民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・新卒採用の時期であったので、要員増加につながる人材紹介や派遣については低調に推移した。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・求人広告1回の発行で、50~60件の原稿が減っている。
x	-	-	-