

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)		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3か月前は記録的な大雪の影響があったため、それに比べると非常に良いが、5月は例年並みに推移している。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	単価の動き	・ゴルフの景品や精肉ギフトの単価がアップしているようである。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・ゴールデンウィークの帰省客や観光客に加え、母の日のギフト需要があり、5月の前半は予算ベースで推移している。ギフトは前年より購入単価がアップし、点数も多い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客にとって価値のある商品であれば、高単価商品でも動きがある。
		衣料品専門店（店舗運営）	単価の動き	・少しずつではあるが、4か月連続で客単価が上がっている。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・真夏日が続いてエアコンの売行きが良い。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・5月の販売量は前年同月比110%の見込みである。3か月前の販売量が前年同月比102%であったため、やや上向きである。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは、気温や天候が前年とさほど変わらなかったが、前年に比べ昼夜共に来客数が増加している。ゴールデンウィーク後もその状況が続いている。
		観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年比で総売上115%、宿泊人員123%、宿泊単価94%である。個人旅行が前年比121%と復活が鮮明になっている。さらに、大型団体が確保できており、やや良くなっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月はゴールデンウィークで、観光客や帰省客が多く忙しかった。後半はその反動で、やや悪かった。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・販売商材の確保のための競争がますます激しくなっている。人気商品に客の関心も高まっており、新たな客の開拓につながっている。それらは、契約獲得数が1年前より3割程度増加する結果となって表れている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・富裕層の住宅用土地に対する購買意欲が高いとみられる。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク前半は天候が悪く、出足が遅く苦戦した。後半は少し盛り返してきた感があるが、全体的に前年と変わらない。客の様子は引き続き、必要な物は高くても欲しいという反面、急がない物は少しでも安い物を探し回って手に入れる動きである。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	お客様の様子	・東京に本社がある企業は、必要な物についてほとんど本社から届き、地元で購入するケースが減少してきている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・ゴールデンウィークから中旬にかけて、催事場を中心に来客数が大幅に増加し、初夏物の動きも好調に推移している。後半は失速しているが、月全体では前年実績を超える見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・気温の上昇に伴って、婦人服やUV雑貨、化粧品などの初夏のファッション関連商品が本格的に動き始めている。ただし、客の購買行動は相変わらず慎重である。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・気候の変化によって販売量に多少の差異はあるものの、前年と比較して大きな変動はなく、ここ数か月は同じ状況が続いている。
		スーパー（統括）	お客様の様子	・野菜の相場安の状況により1品単価が落ち込み、それに対し購入点数の伸びで売上をカバーできていない。依然として節約志向が根強い。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・単価の動きも来客数も、前月比で大きな変動はない。
		コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク中は大荒れの天候となり、期間中の売上前年比は大幅ダウンとなっている。その後も来客数の前年割れが続いている。
	自動車備品販売店（役員）	販売量の動き	・タイヤ販売は、前年の値上げ前の駆け込み需要の反動により減少している。ガソリンは、高値維持と値上がりの影響によって販売量が減少している。市況の影響が大きいため景気動向の判断はできないが、来客数と販売量は今期に入って前年割れの状況である。大きな変化はみられない。	

	その他専門店 〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・業務店の人は、ゴールデンウィーク中は大変忙しかったけれど、連休が終わったらしばらく開店休業の状態であったと言っていた。当店は、ゴールデンウィーク中も閑散として大変暇であった。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・2月の豪雪による影響で、来客数と売上共に大きくダウンしたが、3～5月の3か月で、何とかそのマイナス分を取り返す形になっている。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・高価格帯を中心に販売しているが、このゾーンは競争が激しい。大きな伸びは期待できないものと考えている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・梅雨の時期が近づき、人出が少なくなっている。日によっては寒暖差が激しく、雨や寒い日は極端に人出が少ない。購買意欲も今一つであり、売上は減少している。
	一般小売店〔鮮魚〕（役員）	販売量の動き	・北陸新幹線開業から丸3年が経過し、さすがに市内は落ち着いてきている。観光客は相変わらず多いのだが、飲食や買物で消費する金額が目に見えて落ちている。ゴールデンウィーク期間中も、売上は今までにないくらい伸びていない。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数が3か月連続で減っている。前年比でもかなり減っている。
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・来客数が減少しているため、売上は前年を下回り始めている。他のスーパーとの競争が影響しているとも考えられるが、競争先でも売上は増加していないようである。春以降に加工食品などの値上げがあったため、1品単価は前年を上回っている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客単価は増加しているものの来客数がそれ以上に減少しており、トータル的には売上は減少し続けている。夕方の購入金額は上がっており好調だが、昼の売上が下がっている。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・原油の値上がりは少しずつ物価に影響してきており、消費は余り活発ではない。
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順のため、なかなか売れるものが定まらない。また、衣料品に対して興味をなくしているようで、単価も上がっていない。
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・業界の繁忙期が終わったためとみられるが、来客数が一気に少なくなっている。週末の展示会を毎回開催しているものの、各拠点共に来客数が少ない状態が続いている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・5月に入り車両整備は順調であるが、新車販売は厳しい状態である。
	その他小売 〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの日並びの影響もあるが、施設全体の来客数が前年を割っている状況である。シネマは前年を大幅に割っている状況にあるため、それに伴って飲食店の売上にも影響が出ている。業種では、引き続き衣料品のトレンドが悪く、靴や靴といった服装品も苦戦している。好調な業種はアミューズメントと食料品のみである。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク後から宿泊、宴会、レストラン共に売上が前年を下回っている。中旬からの売上の伸びに勢いがなくなり、月末まで戻っていない。
	旅行代理店（所長）	販売量の動き	・主要取引先の経費削減によって、旅行実施件数が減少している。
	タクシー運転手	来客数の動き	・田植が終わっているが、夜の繁華街は全く元気がない。日中のタクシー利用についても、県外から営業などで来る人の利用が少なくなっているようである。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・商戦期が終了した反動と、ゴールデンウィークや春祭りなどのイベントの影響によって、客からの問合せが減っている。それに伴って契約数も低調である。
	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月と比較すると、ゴールデンウィークの日並びの影響もあり、個人客の動きがやや鈍く、国内、インバウンド共に団体客の動きも鈍く感じられる。やや悪くなっている。
	その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	競争相手の様子	・業態を変えた競合店が立て続けに開業してきているため、繁忙期を迎えているにもかかわらず様子見の客が多い。
	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・4月以降の来客数が伸びていない。
x	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・前年よりも来客数、販売量共に下回っている。回復の兆しがみえない。

	x	スナック（経営者）	来客数の動き	・現在の状況から少しでも脱却したい心境だが、客の高齢化が進んでおり、なかなか思うようにはならない。婦人服販売や配置薬などの経営者も、頭を痛めている。不景気の真ただ中と言っている。
	x	通信会社（営業担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明けから1日の来客数が4割ほど減っており、販売にも結び付いていない。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	-
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料と非衣料分野共に受注が増えている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内、海外共に設備意欲が高く、受注量は伸びている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・個人消費は堅調を維持しており、百貨店や各種小売店など取引先からは売上、利益共に好調に推移しているとの話を聞いている。今まで出足の鈍かった婦人服などの商材にも動きが出てきており、全般に売れているとのことである。
		司法書士	取引先の様子	・3月決算の会社の定時株主総会において、新役員の選任や代表者の変更が多かった。
		税理士（所長）	取引先の様子	・3月決算企業の業績報告がこの5月には多かったのだが、いろいろな業種があるなかで全体として利益が向上している。観光関係も好調で、製造業についても、工場の設備投資関連の部品を作っている会社の受注が、この先もびっしりと埋まっている状態で自信を持っている。ただ、人手不足で人が集まらないという問題を抱えている建設業者は、受注があるものの仕事が受けられないというジレンマが出てきている。全体としては、ここ数年のなかでは中小企業にとってかなり良い風が吹いている。
		食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・引き続き、海外向け受注は好調に推移している。国内向けは、コンビニなど一部を除いて全般的に苦戦しており、増量タイプなどの販促企画によって対処している状況である。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注環境は、若干改善されているようである。受注も少し増えている。しかし、4月から電気代も含めてコストアップがあり、客からは価格面で良い返事をもらうことができないため、採算面ではまだまだ苦労が続くそうである。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量は余り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）	受注価格や販売価格の動き	・受注は順調であるものの、原料価格が高止まり傾向にある。人手不足による人件費の高騰も続いている。
		精密機械器具製造業（役員）	競争相手の様子	・競合メーカーや卸系企業の一部は好調とのことである。しかし、多くのメーカーや、小売店系では特に厳しいところがあるようにみえる。
		建設業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・各地で一部に低価格での受注競争が起きており、受注環境が厳しい局面へと変化する兆しがみえている。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・働き方改革の影響で、3か月前に比べて仕事に対する時間管理の締め付けがきつくなり、思うようには仕事を受注できない現状となっている。
		通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・前月に続いて、受注量が前年同月を上回っている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者に話を聞いてみると、それぞれに少し忙しいという人が多い。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年同期に比べて工事の受注金額が3割減っている。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・天候不順によって酒類販売がさえないとの報告を聞いている。	
	x	-	-	-
雇用 関連 (北陸)	-	-	-	-
	*	*	*	*
		人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・依然として求人に対して求職者をマッチングできず、対応に困っている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数の動きにほとんど変化がみられない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・求人広告は前年割れが続いている。需要はあるものの、人手不足が解消されない状態が慢性化しており、求人広告の必要性和人手不足を解消したいとする意欲の間には大きな隔りがある。	

	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の減少が続いている。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者の動きが鈍い。短時間勤務の希望はあるものの、フルタイムでの就業希望者が少なく、マッチングが難しい。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・4月以降の求人企業数をみると出足は早かったが、前年同期と同じくらいに落ち着いてきている。
	人材派遣会社（社員）	それ以外	・改正労働者派遣法の施行後、本年が3年目で派遣先受入れ制限抵触の年となる。それに伴って派遣先での直接雇用が散見されるようになっている。
	x	-	-