

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連		-	-
(北陸)		スーパー（店長）	・大きな天災もなく作物も順調に育っており、気温も高めに予報されているため、夏物商材が好調に推移すると見込んでいる。
		衣料品専門店（店舗運営）	・店舗形態の変更やSNSを活用した販促の効果を期待している。
		家電量販店（店長）	・猛暑の予報となっているため、夏物商材の売行きが良さそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・イベントなどの開催も予定しており、来客数の増加を期待している。
		一般レストラン（統括）	・外食産業では価格改定による来客数減少を恐れて、食材コストや人件費の高騰に対して思うような利益が出ない状況にある。しかし、当店では価格改定による来客数の減少が余りみられない。外食メニュー価格に対しての客の敏感さは今のところ感じられない。
		旅行代理店（支店長）	・夏季需要が見込めるため、やや上向きになると考える。
		タクシー運転手	・これから暑くなる日が増えてくると、観光客も安定的になることから、特に週末を中心に良くなる。
		通信会社（職員）	・福井国体の開催が9月に迫っている。今はそれほどでもないが、これから周辺地域が活気付くような盛り上がりがないと話にならない。
		通信会社（役員）	・BS4K放送が本年12月より開始される予定である。この周知や広報活動が6か月前から多方面で行われる予定であり、社会的関心が高まることによって、今後の契約数の増加につながることを期待している。
		通信会社（営業担当）	・新商品の発売に伴って、興味がある客とその家族へも販売提案ができることから、全体の販売量が増えると期待している。
		通信会社（役員）	・ボーナス商戦期に入るため、例年どおり契約数が伸びると考える。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げによる駆け込み受注を期待しているが、今後一段と企業間の競争が激しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税の引上げ前の受注量増加を見越して、これまで以上に住宅用土地の動きがあるとみられる。
		商店街（代表者）	・例年の祭りの人出に期待している。客が回遊するような努力を商店街メンバーに引き続き促していきたい。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・来月からギフトの早期受付が始まることから、今月同様にブランド牛肉が売れば売上がアップするのではないかと期待している。
		一般小売店〔鮮魚〕（役員）	・これまで聞いたことのない話だが、幾つかの取引先で厨房のアルバイトの確保ができないため、ゴールデンウィークに店を休業するところがあったとのことである。初めて聞いた話であり、人手不足はかなり深刻になっている。
		百貨店（売場主任）	・化粧品や特選雑貨は好調に推移しているが、メンズとレディースの衣料品は依然として苦戦している。クリアランス商戦でもこのような状況が続くとみられる。
		百貨店（営業担当）	・婦人服を中心にクリアランスセール前の買い控えがみられ、来客数も落ちている。猛暑予想や買い控えの反動によって、クリアランスセールは期待できる。約1か月戦うための商材確保をして、売上の確保を図りたい。
		百貨店（販売促進担当）	・堅調な株価やボーナス支給に伴って高額品需要が期待できる。しかし、先行き不透明感から派生する節約志向は根強く、消費マインドの改善はみられない。
		スーパー（店長）	・北陸新幹線延伸の影響で雇用の話は出てきているが、非正規雇用も多い。他に、景気回復を力強く後押しするような要因が見当たらない。
	スーパー（総務担当）	・競争激化と人手不足の状況は変わらず、当社でも若干の賃上げを行っているが、景気に与える影響は少ないと考える。	
	スーパー（統括）	・賃上げなどの情報もあるが、食品への支出が増える見込みは薄いと考える。	
	コンビニ（経営者）	・来客数の減少と客単価の増加という、ここ数か月の状態は変わっていない。今のところ特別に変わる要素も見受けられない。	
	コンビニ（経営者）	・来客数、客単価共に余り変化がない。	
	コンビニ（店舗管理）	・好転する材料が見当たらない。	
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上が悪くなってから随分になるが、一向に下げ止まり感がない。	

	家電量販店（本部）	・今夏の猛暑予測に対して季節商材の動きを期待するが、全体の消費に力強さはみられない。
	乗用車販売店（経営者）	・車を買換えるよりも車検を受けて乗り続ける人が多いので、サービス在庫量は増えている。販売量の増加は余り期待できないようである。
	自動車備品販売店（役員）	・タイヤ販売量や車検台数共に需要としては減少予想があり、ドライブレコーダーなどの注目商品は販売量を伸ばしてはいるものの、全体の落ち込みを補うまでの成長は期待できない。
	住関連専門店（役員）	・前年以上に積極的に販売や来店への仕掛けを行っているが、それでも厳しい状況が続いている。
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・慣れというのは大変怖いもので、長年続いている景気の悪さに慣れてしまっている。感覚が麻痺しているようであり、景気が悪くてもふだんどおりと考えてしまうことが大変怖い。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・来客数は天候によって左右されるが、主力である衣料品の売上傾向が改善しない限り、施設全体の景気動向も大きく改善することはないと考える。
	高級レストラン（スタッフ）	・団体旅行や地元宴席は例年並みに受注している。この2～3か月は個人客減少の下げ止まりを感じているが、1～2月の大雪による反動かもしれないため、もう少し状況を見定める必要がある。
	スナック（経営者）	・国内外共に不安定な状態が続くそうである。
	観光型旅館（スタッフ）	・予約保有は5月が120%、6月以降も前年を5～10%上回っている。
	都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は、香港や台湾を中心にインバウンドが堅調に推移している。レストラン部門は店舗によって異なるものの、定休日の影響もあって全体では若干厳しい状況にある。一般宴会部門と婚礼部門は共に例年と同じ状況にあり、景気動向は変わらないとみている。
	旅行代理店（所長）	・主要取引先の経費削減によって、前期の売上確保が厳しい。
	タクシー運転手	・気温が高かったにもかかわらず、5月も夜の人出が少なかったことから、来月も変わらないのではないかと考える。
	通信会社（営業担当）	・繁忙期に入って例年どおり販売台数が増加したものの、一時的なものであり、いつもの落ち着きを取り戻しつつある。前年と比べても大きな変動はみられない。
	テーマパーク（役員）	・先行の予約状況を見ると、今月の状況が続くと見込んでいる。
	競輪場（職員）	・ゴールデンウィークの反動があるとみられるが、年金の支給月となるため大きく変わらないと見込んでいる。
	美容室（経営者）	・国内と海外共に、余りにも経済や政治が不安定な状況である。消費が活発になるような様子はみられない。
	住宅販売会社（営業）	・消費税の引上げ前の動きも鈍く、景気を見通せない状況である。
	商店街（代表者）	・大雪の影響が残っているためか、収入が減っている家庭が多いようであり、節約志向が強くなる傾向にある。しばらくはこのような状態が続くそうである。
	一般小売店〔事務用品〕（店員）	・同業他社だけではなく異業種でも競合相手となることが増えており、価格が崩れて利益確保が難しい。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・様々な物の値上がりの影響が大きい。
	スーパー（総務担当）	・今年の入梅は例年より早くなりそうである。足元が悪くなるため、来客数の減少を懸念している。
	スーパー（店舗管理）	・現状はイベントなどで集客を増やして売上を出しているが、客単価が軟調であることから、今後も厳しい状況は続くと考えられる。
	都市型ホテル（スタッフ）	・5月の落ち込みが大きく、この先の見通しについては弱気に感じている。
	その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・競合店が開業に合わせて2～3か月間会費無料などの販促を行っており、会員種目がバッティングする分については、当面は通常入会数の増加が見込めない。
	x	-
企業動向関連	一般機械器具製造業（経理担当）	・国内における企業の設備投資の堅調さは、依然として変わらない状況である。旺盛な需要を取り込むため、人手不足の対応に苦慮している。

(北陸)	金融業（融資担当）	・一般消費者向けの業種からは、好調な話しか聞こえてこない状況である。これからボーナス支給時期に入り、業績好調なメーカーでは増額方針となっていることを考えると、ますます消費は拡大するとみられる。一方で、人手不足はますます広がっており、人材確保ができずに機会を逃す懸念はある。	
	司法書士	・県外在住者が不動産を手放すことになり、その不動産を隣接する土地の所有者が買うという案件が多数ある。また、誰も住んでいない実家の取壊しの話も複数あり、これらの相続登記未了問題や所有者不明問題、空き家問題も話題となることが多い。	
	税理士（所長）	・現在は非常に景気が良いということが、徐々に中小企業経営者にも伝わってきている状態である。採用に対する意欲も好調で、人手不足を背景に人件費を上げる傾向にある。これが個人消費の増加につながり、プラスのサイクルになるのではないかと考える。過去20年間に余りない雰囲気であり、今のところ大分期待できる状況になっている。ただし、やはり人手不足が一番大きなネックになってくるのではないかと、それだけが心配である。	
	繊維工業（経営者）	・原油が値上がりしていることにより、エネルギーコストが上がる。為替の動きも非常に流動的であり、円安に戻ったかにみえてまた元に戻るというような状態である。先行きについては、コストアップ分の価格転嫁がなかなか難しいのではないかと考えている。しかし、受注面ではそこそこ確保できているので、自助努力で頑張らざるを得ないと考えている。	
	繊維工業（経営者）	・先行きは、受注量が増えていることから、年内一杯は変わらない見込みである。そうなると人手不足が非常に影響してくると考える。人手があれば、それで良い方向に進む。	
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・原料価格高騰などの現在の状況が続けば価格に転嫁せざるを得ない。せっかくの好調な受注状況に水を差さないか懸念している。	
	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注状況を見て、変わらないと判断した。	
	精密機械器具製造業（役員）	・当社では、生産量を少し増やしていく計画である。しかし、新学期や新入社員シーズンが終わってから夏場に向けては、小売では一部を除き、例年どおりの厳しい状況が続くそうである。	
	建設業（経営者）	・公共工事の発注が増加するとは考えられず、低空飛行の経営を強いられそうである。	
	通信業（営業）	・現在の受注状況からみて、同様に推移すると考える。	
	不動産業（経営者）	・同業者からは、しばらく今の状態で仕事があると聞いている。法人からの問合せが出てきていることと、個人からの問合せも少し増えてきていることから、この先も少し動きがあると考えており、変わらないと判断している。	
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・5月も前年売上を割っている。突出して広告出稿量の悪い業種があるのではなく、全業種の動きが悪い。	
	食料品製造業（経営企画）	・人件費やダンボールなどの包装資材費、物流費など多くの企業が直面しているコストアップ要因に加えて、原料価格の大幅アップが収益を圧迫する見込みである。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注は順調であるが、機械を作る基幹部品の納期が長いので、客が希望している納期に機械を納入できない。今後、納期を延期することによるキャンセルの恐れがあり得る状況である。	
	建設業（役員）	・受注価格競争の厳しさが徐々に増す傾向にある。その反面、人手不足による労務費や資材価格のコスト増が見込まれる。徐々に経営環境の悪化となることを懸念している。	
	輸送業（配車担当）	・現状は、労働時間の制約のなかで客の要望に応えることが、一層難しくなっていくようである。特に、ドライバーの不足に代表される人手不足がより一層きつくなってくる。	
	輸送業（配車担当）	・ドライバー不足の影響と軽油価格上昇によって、利益率が低下している。	
金融業（融資担当）	・ガソリンや軽油価格など輸送コストが上昇しており、経費が上昇傾向である。		
	x	-	-
雇用関連		-	-
(北陸)	新聞社〔求人広告〕（営業）	・求人案件が活発に動いている。住宅業界からは来年に予定されている消費税の引上げを見越して、消費者が動いてきているなどの声がある。	
	人材派遣会社（役員）	・職種や雇用形態に対する条件の希望が多く、派遣契約に結び付かない。	

	求人情報誌製作会社 (編集者)	・大きな雇用につながる話が出てこない。
	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 1 ~ 2 か月前と比較して傾向は変わらない。
	民間職業紹介機関 (経営者)	・ 人手不足が続いており、この状況が改善されれば景気も良い方向へ向かうと考える。
	学校 [大学] (就職担当)	・ 就職希望の内定者のうち 2 割ほど、前年同期より早く決定して進んでいる。5 月以降の企業説明会の案内も前年並みに届いている。
	-	-
x	-	-