

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		衣料品専門店（店舗運営）	・決算セールとして大型企画を予定しており、売上、来客数共に期待できる。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・季節商材や働き方改革関連商品の売行きが期待できる。
(北陸)		百貨店（営業担当）	・これからセールがスタートし、夏休みに向けて家族連れが多く来ることを見込んでいる。それを狙った催事も企画しており、来客数、売上共に期待している。
		スーパー（店長）	・このまま夏らしい気温が続けば、夏物商材の動きが活発になると見込んでいる。
		コンビニ（経営者）	・高額の期間商品がよく売れている。
		家電量販店（店長）	・BS4K、8K放送の注目度が高く、高機能テレビが売れそうである。
		自動車備品販売店（役員）	・中古車より新車を探す客が多くなっている。自動車用品も性能や機能の高い商品を選択する傾向が強い。景気が良くなってきたようである。
		一般レストラン（統括）	・夏から秋にかけて、福井国体が開催される。北陸新幹線開業後の、初の北陸での国体となり、競技は石川県でも一部開催される。県外からの流入により、夏休み以降も客の増加が続くと期待している。
		タクシー運転手	・これから、段々暑い日々になっていくことから、タクシー需要が増える。夜の街も人出が増えてくると期待している。
		通信会社（職員）	・国体と全国障害者スポーツ大会の開催があり、地元では盛り上がり欠けるものの、特需には期待している。
		商店街（代表者）	・人出が増える方策もこれといって思い浮かばず、万策尽きた状態である。新たな手法を考えない限り、来客数が伸び悩む傾向は続きそうである。
		商店街（代表者）	・空梅雨の好影響により、客の動きが良くなることを若干期待しているが、前年と比べて数字にみえるほどの変化はない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・良くなる要素はないが、今が底のようにも見える。
		百貨店（売場主任）	・好調商品群は化粧品や輸入雑貨、絵画や高級輸入時計など一部のアイテムだけで限定的である。そのため、婦人衣料やメンズ衣料が上向かない限り全体は浮上しないと考える。
		百貨店（販売促進担当）	・国際情勢が緊迫から和解モードに向かい、堅調な株高とボーナス支給に伴って高額品需要の活発化が期待できる。ただし、個人消費の節約志向は強く、改善はみられない。
		スーパー（店長）	・福井国体では観光客などの増加が見込めるが、それまでは景気をけん引するような要素が見当たらない。
		スーパー（総務担当）	・スーパーマーケットの競争は厳しい状況が続いている。サッカーワールドカップによる影響も余りなく、今後も気温の変動による品目や売行きの変化はあるものの、景気は横ばいに推移するとみられる。
		スーパー（店舗管理）	・販促強化によって来客数を確保しているだけで、今後良くなる要因がない。
		スーパー（統括）	・今後は競合店の出店が続くため、競争環境が更に厳しくなる。また、大阪北部地震の影響は今のところみられないが、今後の動向によって影響が出てくる可能性がある。
		コンビニ（経営者）	・今のところ、コンビニとしては打つ手を全て打ってあるような状況である。営業時間もこれ以上延ばすことはできず、店の広さを変えることもできない。売上を急激に変える方法は、今のところ見当たらない。
		コンビニ（店舗管理）	・好転材料が天候くらいしか見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品が不況業種と言われ始め、また、企業間の規模の差が更に顕著になっている。
	家電量販店（本部）	・猛暑による季節商材の動きを期待しているが、全体の消費をけん引するまでの力強さがみられない。	
	乗用車販売店（経営者）	・当地域では自動車販売が余り良くない状況であり、しばらくはこの状態が続くと考える。	
	住関連専門店（役員）	・耐久消費財への支出が年々減少していることから、景気回復は見込めない。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・良くなるという期待は全くない。とにかく、いつまで商売が続けられるかということで頭が一杯であり、毎日が不安である。	

	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	・ 気温上昇の恩恵を受けて、衣料品がここから持ち直すことができるかが重要となるが、これまでのトレンドから安心できる状態ではない。飲食やアミューズメントといったコト消費については比較的堅調であるため、モノ消費の衣料品と服装品の売上がしっかり連動するようになれば、全体として大きく改善する。	
	高級レストラン (スタッフ)	・ 7 ~ 8 月にポイント 2 倍キャンペーン、9 月に 2 倍利用できるキャンペーンを実施する。前年も行っており、前年並みの効果を期待している。	
	一般レストラン (店長)	・ 天候などにも影響されるが、地元客より観光客の動きに期待したい。	
	観光型旅館 (スタッフ)	・ 予約状況の前年比は 6 月以降の平均で 110% で推移しており、特に 7 ~ 8 月は 130% を確保している。	
	都市型ホテル (スタッフ)	・ 部門別で状況が様々で、なかなか先が見通せない。	
	旅行代理店 (所長)	・ 経費削減により出張旅行が増える傾向もなく、個人旅行需要も顕著な動きがみられない。	
	旅行代理店 (支店長)	・ 特に良くなる要因がみられない。	
	タクシー運転手	・ 金曜と土曜の夜にもかかわらず、繁華街で忙しくない。	
	通信会社 (営業担当)	・ 販促キャンペーンを開催しているが、特に大きな変化はみられない。前年と比べて大きな差はない。	
	通信会社 (役員)	・ 新規サービス獲得数が前年を上回っており、現在の積極的な客の動向をみる限り、当面はこの状況が持続すると考えている。	
	通信会社 (営業担当)	・ 秋以降の新モデルの発売アナウンスまでは買い控えが起こると見込んでいる。	
	通信会社 (役員)	・ 今年も例年どおりに 8 月は契約数は落ち込み、9 月になって徐々に回復していくとみている。	
	テーマパーク (役員)	・ 先行予約状況を見ると、現在と変わらない状況が続く。	
	競輪場 (職員)	・ 前年実績と比較しても大きな変化がみられない。	
	美容室 (経営者)	・ 消費者の購買意欲がなかなか高まってこない。	
	住宅販売会社 (従業員)	・ 消費税の引上げまで需要の強さは変わらないとみている。各ハウスメーカーも土地建物をセットで提案し、販売活動を強めている。大型のリフォームの需要も動いており、まだ数か月はこの状態が続くと見込んでいる。	
	住宅販売会社 (従業員)	・ 部署によって人材が不足し、募集はしているが採用にまで至らない。	
	住宅販売会社 (営業)	・ 消費税の引上げに対する動きがみられず、先行きが見通せない。	
	一般小売店 [精肉] (店長)	・ ギフト関係は非常に好調に動いているが、送料の値上げなどの影響もあり、かなり苦戦すると考えている。プライベートブランド関係は以前と変わらない状況だが、ギフト用途では少し苦戦するように感じている。	
	一般小売店 [鮮魚] (役員)	・ これといってイベントも学会も予定されていない。この状況がしばらく続きそうである。これによって景気が悪化することを危惧している。	
	スーパー (総務担当)	・ 客の様子を見ると、必要なもの以外は購入していないようである。	
	乗用車販売店 (従業員)	・ 7 ~ 8 月は売上が余り期待できないが、イベントなどでの集客に期待している。	
	都市型ホテル (役員)	・ 宿泊部門は例年同様の予約状況である。レストラン部門は店舗により波があるが、全体では若干弱い。婚礼と一般宴会も同様の傾向にあり、全館では景気動向は変わらないと考える。	
	その他レジャー施設 [スポーツクラブ] (総支配人)	・ 競合先で過度な入会キャンペーンが実施されており、確実にその影響が出ている。夏場は子供向けサービスの競合が少ないため、そこに注力していく考えである。	
	住宅販売会社 (従業員)	・ 人手不足により、安定的な施工に障害が生じ始めている。リフォームなどは受注があってもすぐに対応できず、数か月先になるケースも出てきている。	
	x	スナック (経営者)	・ 内外の事情により株や金などの相場が左右される。先行きが不透明で、全く期待できない。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-
	繊維工業 (経営者)	・ 商品開発に向けて企業努力を重ね、前向きに取り組めば、必ず拡大すると考える。	
	一般機械器具製造業 (経理担当)	・ 企業の生産稼働率が高水準で維持されており、生産設備などの補修部品需要が旺盛である。それに伴って第 2 四半期以降も好調な受注が続く見込みである。	
	司法書士	・ 会社設立や代表者変更登記の依頼が多く、30代の代表者就任が目立つ。	
	化学工業 (総務担当)	・ 今後の受注状況は、現状のまま推移する予定である。	

	プラスチック製品製造業（企画担当）	・このまま原料価格高騰が続けば、価格改定などを検討せざるを得ず、受注に大きく影響が出ることが考えられる。
	一般機械器具製造業（総務担当）	・引き合いの状況をみると好調であるが、今後の商談で客の希望納期に間に合わず、商談停止やキャンセルの可能性はある。
	精密機械器具製造業（役員）	・季節的に新商品の量産時期であり、2～3か月前よりメーカーの生産量がやや増えていくと考えられる。ただし、絶対量としては季節変動の範囲内とみている。
	輸送業（配車担当）	・7月から働き方改革による労働時間の見直しが始まり、残業などの人件費がかさみそうである。燃料費もここしばらくは高い水準に動いており、利益が圧迫される状況が続くとみられる。
	通信業（営業）	・企業への提案件数が減っておらず、今の状況が続くとみている。
	不動産業（経営者）	・周囲の話を聞くと、今の状況がまだ2か月くらいは続くのではないかということと、個人客からの情報が少し出てきているとのことである。
	食料品製造業（経営企画）	・販売量に極端な増減はないと考えるが、原料価格を始め製造コストが上昇傾向にあり、収益を圧迫している。
	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合から、やや悪くなるとみている。
	建設業（経営者）	・道路工事の主要材料であるストレートアスファルトの価格が、中東情勢の影響によって9月頃に値上がりするため、採算を圧迫する。
	建設業（役員）	・労務費や資材価格がコストアップ傾向にあるなか、受注価格競争は厳しさを増している。先行きの受注環境は徐々に悪化しそうである。
	金融業（融資担当）	・燃料費の上昇と人手不足による影響で、事業展開が限定的になっている。
	金融業（融資担当）	・取引先からの話では、業種を問わずとにかく人手不足であるという話ばかりが出てくる。極端な場合、人材確保ができずに廃業する事例もある。単に時給を上げれば人材確保ができるという状況にはなく、抜本的対策を迫られている。
	x	新聞販売店〔広告〕（従業員） ・今月も前年同月比で100%を割っている。業種問わずに出稿枚数が落ち込んでいる状況は変わらない。
雇用 関連 (北陸)		-
		-
		人材派遣会社（役員） ・法改正絡みで、料金値上げなどの契約条件変更を申し出ても、派遣先企業側の回答は良くない。
		求人情報誌製作会社（編集者） ・大きな雇用の動きが出てこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者） ・全体的には前月の状態と変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（営業） ・観光業など特定業種が良いという話は数年前からある。ただし、他の業種では余り聞かない。
		職業安定所（職員） ・求人の増減については、ここ数か月は増えたり減ったりという状況が続いている。伸び幅も大分落ち着いてきており、高止まりの傾向がみられる。当面はこの状態が続くのではないかとみている。
		民間職業紹介機関（経営者） ・引き続き人手不足が続いている。介護施設などからの求人の問合せがあるものの、人がいないため紹介できない。
		学校〔大学〕（就職担当） ・企業の採用担当者との面談では、売手市場の中で今年度の採用を諦めている。次年度の採用に向けて、学内説明についての問合せが出てきている。
		-
	x	-