

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)		乗用車販売店（従業員）	・各種イベントやリニューアルオープンなどによって、集客と売上アップを計画している。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	・秋に向けた新商品やイベント関連商品による販売増を見込んでいる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・天候や物価の上昇などによって今が底で、少しずつ良くなると期待している。
		スーパー（店長）	・国体に向けて観光客が増えると見込んでいる。
		スーパー（店長）	・猛暑によって、飲料や涼味食品を中心に好調である。
		コンビニ（店舗管理）	・国体開催による特需を見込んでいる。ただし、一過性のものである。
		乗用車販売店（経営者）	・競合他社も新型車の発表をしているので、販売量は少しずつ増えると見込んでいる。
		観光型旅館（経営者）	・夏休み期間も、7月中旬頃から予約が入り始め、ほぼ前年並みに近づいている。9月は連休が2回あり、国体開催期間も含めて順調に予約が入っている。
		旅行代理店（支店長）	・秋の行楽シーズンにおける販売増が見込める。
		タクシー運転手	・9月の前半には、地元のタクシー業界が対応できないほどの大きな行事が、幾つか重なっている。
		通信会社（職員）	・当地は今秋の国体開催県なので、各所での経済効果を期待している。しかし、開催広告やニュースで取り上げられている程度で景気の実感はなく、さっぱりとしたものである。やはりメインとなるのは開催期間中であり、多くの来県者に期待するしかない。
		通信会社（営業担当）	・現在買い控えている客の購入や、新商品の発売が絡んで販売台数アップにつながることを期待している。
		通信会社（役員）	・9月以降は商戦期に入り、携帯電話関連のイベントもあるため、契約数が伸びると見込んでいる。
		美容室（経営者）	・気温が平年並みに戻れば、来客数が多少増えると期待している。
		商店街（代表者）	・夏物商戦もはや終盤といった割引だが、反応は今一つである。安価な商品でも販売量が伸びないので、売上増には結び付かない。この傾向が続きそうである。
		商店街（代表者）	・特に変わった状況はみられない。
		一般小売店〔精肉〕（店長）	・精肉の動きは非常に良い調子できているが、このままハム関係が少しくずづいて動くような気がしているので、変わらないのではないかとみている。
		百貨店（売場主任）	・天候と気温の3か月予報では、平年に比べ9月も高温で残暑が厳しい見込みとの発表である。衣料品は実需期に購入する傾向が強まっているため、秋物の立ち上がりは引き続き厳しくなる見込みである。苦戦している状況は変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・堅調な株高とボーナス支給に伴い、一部高額品の需要は活発化している。しかし、グローバルレベルでの天候不順の影響も危惧され、個人消費の改善は感じられない。
		百貨店（営業企画）	・ここ2～3か月の傾向として、来客数に対する購買率が少ない。
	スーパー（総務担当）	・異常気象による商品の欠品などはあるものの、県内では影響は大きくなく、今後も変動はないとみられる。	
	コンビニ（経営者）	・今月は猛暑特需となっているが、客の様子を見ると、安いものは近くのドラッグストアで買い、コンビニにしかないものはコンビニで買う。そのような状況は変わっておらず、猛暑が一段落したら売上が通常並みに戻るのではないかと考える。	
	コンビニ（経営者）	・季節商材に目立った動きがない。	
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品の売上が、下げ止まる気配はまだない。相変わらず、客の価格志向は強いものがある。	
	家電量販店（店長）	・残暑が続けばエアコン販売に期待はもてるが、他の家電商品は売上が変わらない。	
	家電量販店（本部）	・猛暑の需要が落ち着けば、購買をけん引する材料は乏しく、状況は変わらないと考える。	
	乗用車販売店（役員）	・中国の景況感が懸念材料となるが、引き続き国内では好景気が継続するとみている。	
	自動車備品販売店（役員）	・車販売は好調に推移しており、商談件数も増えている。しかし、用品販売では単価低迷が続いており期待できない。また、人手不足が更に加速して営業面に影響を及ぼしている。	
	住関連専門店（役員）	・来客数、販売数共に前年比を上回っているが、継続するとは思えない。7月の暑さ対策への消費が膨らんだ分、8月以降は再度節約傾向へと変化すると見込んでいる。	

	その他専門店〔酒〕 (経営者)	・景気が良くなってほしいが、長年変わっていない。良くなる様子がないということで変わらない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕(統括)	・来館客の買い控え感はないが、来客数の落ち込みや衣料品トレンドが大幅に改善しない限り、現状の景気が続くともみられる。コト消費であるアミューズメント店舗などは引き続き好調に推移している。
	高級レストラン(スタッフ)	・ここ半年は、来客数が減少して客単価が増加している傾向にあり、見通しは余り良くない。
	一般レストラン(統括)	・高価格帯で付加価値のある商品に対する客の反応は良く、売上高は増加している。しかし、来店頻度が下がっているのか、来客数がなかなか上がらない状況にある。その結果、利益高の増加がそれほど見込めない。
	スナック(経営者)	・国内外共に、経済状況や天候など慌ただしい日々では、見通しはつかない気配である。
	観光型旅館(スタッフ)	・7月以降も予約状況は前年を上回った状況で進んでいる。平成30年7月豪雨などの災害の影響がどう出るか、注視が必要である。
	旅行代理店(所長)	・特筆すべきイベントもなく、大きく受注量が増える要素は見当たらない。
	タクシー運転手	・今年は暑い夏であることから、この先の8～9月も残暑が続く、タクシー利用客が順調だと期待している。
	通信会社(営業担当)	・販売量をみると横ばいの状況が続いている。前年と比べても大きな変化はみられない。
	通信会社(役員)	・現在、サービスの新規獲得数は極めて順調であり、今後数か月をみても特に変化する兆候はない。
	通信会社(店舗統括)	・特に良くなる要素は見当たらない。
	テーマパーク(役員)	・先行の予約状況を見ると、やや良くなるなどの期待感もあるが、この酷暑の影響や最近の異常気象の影響もあり、全体としてはどちらともいえないという形で、この先3か月も推移するとみている。
	パチンコ店(経理)	・先行きが不透明である。
	競輪場(職員)	・前年の同時期と比較しても販売量に大きな変動がないことから、引き続き同じような状況が続くとみられる。
	住宅販売会社(従業員)	・やや良い方向に向かっていると感じているが、客の動きが鈍くなっており、先行きに若干の不安がある。しかし、各社共に積極的に動いており、他社の動きも良く新しい住宅展の動きもあるため、まだまだ安定的な受注が期待できる。
	住宅販売会社(従業員)	・競合が激しくなり、大きな受注の伸びは見込めない。
	住宅販売会社(従業員)	・土地価格が上昇し、土地購入を迷う。
	住宅販売会社(営業)	・客の動きに変化がみられない。
	一般小売店〔鮮魚〕 (役員)	・例年以上の猛暑が続く、購買行動が弱まっている。休日でも出歩かない。また、これだけ日ざしの強い日が続くと、今も既にそうだが、海水温が上昇して魚が取れずに魚価が上昇する。単純に売価に転嫁できないため、売上は厳しい状況になる。今年の夏はつらい。
	スーパー(総務担当)	・8月以降も気温上昇が続く予報のため、来客数減少の傾向は続くともみられる。
	スーパー(店舗管理)	・気温が落ち着いて来客数が減少することを懸念している。また、農産物や海産物の相場が下がると、売上は厳しくなると考えている。
	スーパー(統括)	・平成30年7月豪雨や猛暑による生鮮品の相場高などの影響が、今後どのように続くのか不安が残る。
	衣料品専門店(店舗運営)	・大型セールスの反動によって、多少の売上減少が見込まれる。
	都市型ホテル(スタッフ)	・先行きの受注状況も良くない。
	都市型ホテル(役員)	・コンベンション関係の宿泊や宴会の申込状況が若干悪い。レストラン部門も同様の傾向にあり、全館では厳しいと見込んでいる。
	その他レジャー施設 〔スポーツクラブ〕 (総支配人)	・新規競合店の影響によって、働き世代の会員獲得は止まるとみられる。子供に関しては、夏休み特別教室などで何とか現状維持ができれば良いくらいである。
	x	-
企業 動向 関連 (北陸)	一般機械器具製造業 (総務担当)	・国内、欧米市場共に活発な引き合いがあり、今後も期待できる。
	一般機械器具製造業 (経理担当)	・国内の設備投資は引き続き堅調であり、補修なども含め旺盛な需要が続いている。また、海外においては、欧州向けのオートバイ部品関係の受注が好調を維持している。

	精密機械器具製造業（役員）	・今までの高価格帯商品に加え、価格帯をやや下げた商品群を開発し、その評判が良い。工場の生産量は増加している状況であり、一部で人手不足も発生している。
	繊維工業（経営者）	・製造メーカーとしては、やはりどうしても輸出絡みの、海外の為替の問題に非常に注目している。海外向けは米国が順調なくらいで、中国や欧州などは良くないことから、非常に慎重にみて変わらないと考える。
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・他社の価格動向をにらみつつ、自社では一層の付加価値向上によって競争力をつけるべく工作中である。ただし、今すぐ効果が出るかは不明である。
	金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の分の受注の入り具合をみて、変わらないと判断した。
	輸送業（配車担当）	・軽油価格が高止まりし、トラックの確保も難しい。輸送コストの上昇によって利益が出づらい。
	通信業（営業）	・提案件数が順調に伸びていることから、引き続き堅調な状況が続く。
	金融業（融資担当）	・原油価格が、高いなりに一服して落ち着いてきた様子である。
	金融業（融資担当）	・8月は一層の酷暑となる可能性もあり、一般消費者の外出頻度が抑えられると小売業やサービス業への影響が色濃く出る可能性がある。一方で、7月支給のボーナスは、従業員確保の意味もあって業態を問わずに例年より厚めにした企業が多い。潤った消費者が夏のレジャーシーズンの消費に回す可能性もある。
	不動産業（経営者）	・同業者にいろいろと話を聞くと、今の動きがしばらく続くのではないかということである。また、法人企業で少しずつ問合せなどの動きが出てきているようである。
	司法書士	・会社の設立に関する業務は複数あるが、新規事業開始のためのものではなく、資産管理会社や関連会社の設立ばかりである。
	税理士（所長）	・やはり需要というよりも賃金の問題だと考える。自分の取引先である中小企業をみると、中小企業の賃金の引上げがかなり厳しいところまできている。また、建設業界では、二次下請や三次下請への値引きの圧力が、一層強くなっているようである。人手不足の上に値引きされると、特に中小下請の建設業者は存続の危機に立たされているという、非常に大きな危機感をもっている。ここが崩れると、本当に地域から産業がなくなると心配している。景気としては、3か月先は余り変わらないとみている。
	食料品製造業（経営企画）	・全体的な受注量に大きな変動はないだろうと考えているが、原料価格の一層の上昇によって、収支面では今よりも厳しくなる見通しである。
	建設業（経営者）	・地元の公共事業の発注見通しが、例年より少ない。
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・今月も前年同月の売上を下回っている。売上の伸びる土曜日が、前年より1日少ないこともあるが、それを差し引いても落ち込んでいる状況である。
	x	-
雇用 関連 (北陸)	-	-
	-	-
	人材派遣会社（役員）	・人材はいるが、スキルやレベルに合う適材者が少ない。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・大きな雇用の話が出てこない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・就労状況が安定しているようであり、良くも悪くも変わらないと考える。
	新聞社〔求人広告〕（営業）	・消費がどうかは、小売業では特定業種を除いて良い話が余りない。
	職業安定所（職員）	・建設業や製造業は引き続き人手不足であり、職業安定所でも求人の動きが大きい。生活関連サービス業と医療福祉業に関しては、前年同月比で確かに減少はしているが、6月前後の5月と7月をみると結構大きな動きがあることから、3か月の平均では、それほど求人数の増減はない。求人申込みの月が少し動いたのではないかとみられ、それほど大きな動きはないと判断している。飲食サービス業は出店から休廃業までが短い場合もあり、求人申込件数の推移は比較しにくい。
	学校〔大学〕（就職担当）	・求人2次募集や追加募集で来学する企業が目立つ。じっとしていても人が集まらないとのことで、初めて来学する企業や2～3度来学する企業が前年より目につく。
	民間職業紹介機関（経営者）	・派遣スタッフの抵触日が近づき、企業から直接雇用の動きが出始めている。それに加えて求職者が足りない状況が継続しており、人材を扱う上では見通しが良くない。
x	-	-