

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 | | 通信会社（役員） | ・閑散月である今月下旬から、例年より多くテレビ、通信サービス共に加入検討の問合せが増加し、客の動きが良い。これからの10～11月の商戦期に期待がもてる。 |
| (北陸) | | 一般小売店〔事務用品〕（店員） | ・これから秋に向けて提案件数の増加や新商品の受注が見込める。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・季節商材の予約が好調である。 |
| | | 衣料品専門店（店舗運営） | ・リニューアルを控える店舗が多いため、新規客の獲得が期待できる。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・12月から始まるBS4K、8K放送の商材に期待がもてる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・例年これからの2～3か月は販売量が増える時期になるので、宣伝量も拡大して活発になると期待している。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・猛暑も落ち着き、ショールームのリニューアルによって週末の来客数は増えているので、先行きに期待している。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・9～10月は国体と障害者スポーツ大会があり、例年よりも売上が見込める。 |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | ・予約状況は8～12月の期間で11月のみが98%、それ以外の月は110%を確保している。予約仕入れは順調に推移している。 |
| | | タクシー運転手 | ・来月前半には非常に大きな行事が重なっており、非常に忙しくなる。 |
| | | 通信会社（職員） | ・当店の収入や収益増には直結しないものの、国体特需には期待している。 |
| | | 通信会社（役員） | ・8月の契約獲得数は一旦前年と同水準まで戻っているが、ここ数か月は好調な結果をキープしており、今後ともこの傾向は続くともみている。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・ここ数か月、全体的な来客数はおよそ2割減で、販売量も比例して減っているが、来客数が戻りつつあるため期待できる。また、新商品の発売も予定されているので販売増が見込めそうである。 |
| | | 美容室（経営者） | ・気温が平年並みに戻れば、なじみ客の来店が多くなる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・暑い時期が過ぎればユーザーも通常の思考が可能となるため、例年の販売量が見込める。新規の住宅用地の準備も進んでいるので、土地建物共に今後の販売量は前年以上になると見込んでいる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・来年3月までに住宅完成を目指す客が増加している。 |
| | | 住宅販売会社（営業） | ・消費税の引上げによって、少なからず駆け込み需要があるはずと見込んでいる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・豪雪と猛暑のダブルパンチで、体力のない店舗は閉店している。商店街全体の魅力の低下につながるかと心配である。 |
| | | 商店街（代表者） | ・飲食関係はそこそこ増加しているようであるが、衣料や雑貨、一般小売方面で動きが良くなるとは考えにくい。消費税の引上げの先取りがあるのかどうか読みにくい。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（店長） | ・販売量の動きと客の様子を見て、3か月前からずっとこのままできているので、年末まではこのまま行くのではないかとみている。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（従業員） | ・底は脱したが、これといって良くなる要素が見当たらない。 |
| | 百貨店（売場主任） | ・猛暑が続く、例年に比べて初秋物の衣料品の動きが鈍い。9月も残暑が続いた場合、10～11月の秋冬物やコートなどの実需期の動きにも影響が出る。引き続き苦戦しそうである。 | |
| | 百貨店（販売促進担当） | ・堅調な株高に伴い、一部富裕層の需要は活発化している。しかし、中間層の節約志向は根強く、個人消費の改善はみられない。 | |
| | 百貨店（営業企画） | ・猛暑の8月ではあったが、来客数はほぼ前年並みに推移している。ただし、購買客数が伸びず苦戦をしている。この状況がすぐ解消できるとは考えられない。 | |
| | スーパー（総務担当） | ・9月前半も暑さが続くと考えられるので、来客数減少が続くとみている。 | |
| | スーパー（総務担当） | ・猛暑や豪雨、台風などの異常気象が続くなかではあるものの、お盆が前年並みであったことから今後も景気の変動は期待できない。 | |
| | スーパー（統括） | ・気温の変動や、相場の動向を注視している。 | |

| | | |
|----------------------------|--------------------------|--|
| | コンビニ（経営者） | ・ここ最近では、若い人よりも年配の客が増えている。来る回数は少ないが、買う量は年配の客が多い。ただし、それだけでは売上が上がっていくとは考えられないので、現状維持という状況である。 |
| | 衣料品専門店（経営者） | ・衣料品に関しては価格に敏感で、安いものしか売れていないようである。 |
| | 家電量販店（本部） | ・消費をけん引する好材料が見当たらない。 |
| | 自動車備品販売店（役員） | ・新車の売行きは良いが、低価格と高額車両に大きく分かれている。装備も含めて金を費やす人と、節約のために軽車両を選択する人と極端に分かれる。必要な物には金を使う傾向だが、節約志向の客が多いとみている。 |
| | 住関連専門店（役員） | ・需要増加の時期に入るが、この夏の暑さ対策や電気代への出費が重なったことも影響し、消費を控える傾向がみられる。 |
| | その他専門店〔酒〕（経営者） | ・自身の商売だけでなく、世間一般をみても、良くなるという兆候は全く見当たらない。 |
| | その他小売〔ショッピングセンター〕（統括） | ・衣料品としてのトレンドは前年を超えない状態が続いているが、一時期と比較するとやや改善している。飲食や食物販、アミューズメントは好調を維持しており、全体としては引き続き前年並みに推移するとみている。 |
| | 高級レストラン（スタッフ） | ・秋の旅行シーズンに備えて旅行代理店との契約やプランを増設しているが、現在のところ例年並みの受注である。 |
| | 一般レストラン（店長） | ・お盆頃まではかなり順調に推移していたが、月末以降は予約数が例年程度になると考える。 |
| | 一般レストラン（統括） | ・大きく何かが変わるような要素が見当たらない。原材料費や人件費、輸送費のコストアップがじわじわと利益を圧迫する状態が続いている。 |
| | スナック（経営者） | ・内外のいろいろな情勢もあるだろうが、当店では年金受給者の客が多くなってきているため、先々も変わらないのではないかと考える。 |
| | 都市型ホテル（スタッフ） | ・受注状況からみて、それほど改善しないとみている。 |
| | 旅行代理店（所長） | ・主要取引先の経費削減が終わらない限り回復は厳しい。 |
| | 通信会社（営業担当） | ・販売量に大きな変化はみられない。 |
| | テーマパーク（役員） | ・向こう3か月の予約状況を見ると、ほぼ前年並みに推移しており、横ばい状態が続くと考える。 |
| | 競輪場（職員） | ・入場者数や購買単価に大きな変化がみられない。 |
| | その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人） | ・夏の落ち込み分を、9月に初めて企画する特別スクールによってフォローに努め、カバーしていく。 |
| | 一般小売店〔鮮魚〕（役員） | ・異常な猛暑で海水温が高くなり、漁獲高が質量共に大きく変化している。今後も高温な状態が続くそうなので、秋口からの底引き網漁にもマイナスの影響が出そうである。 |
| | スーパー（店長） | ・猛暑による特需の反動が出てくるとみている。 |
| | スーパー（店舗管理） | ・価格高騰は落ち着きをみせ始めており、来客数が今後増加するとは考えられない。 |
| | コンビニ（エリア担当） | ・最低賃金の引上げはあるものの、たばこ増税による買い控えなどで景気自体はむしろ悪くなる。 |
| | コンビニ（店舗管理） | ・8月の売上は上出来過ぎである。来客数自体は前年割れであり、減少に歯止めが掛かる要因は見当たらない。 |
| | 旅行代理店（支店長） | ・団体向けの販売状況が低迷している。 |
| | タクシー運転手 | ・この夏は猛暑でタクシー利用が多かったが、その反動で落ち込むとみている。 |
| | x | - |
| 企業 動向 関連 (北陸) | - | - |
| | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・国内の設備投資は依然として好調であり、設備関連の部品需要が旺盛である。鋼材や運賃、電力コストの上昇が後押しし、受注価格も上向きになっている。取り込んだ受注をいかに効率よく生産していくかが今後の課題となっている。 |
| | 金融業（融資担当） | ・猛暑が落ち着くとともに、控えていた消費や観光需要が復活すると考える業者が多い。来客数の増加に伴って、売上や利益の回復も期待できる。また、依然として業種を問わず人手不足は深刻だが、今いる人員でのやりくり慣れてきた企業は多く、効率化が徐々に進展している。 |
| | 繊維工業（経営者） | ・3か月ほど前から物流費や電気料金などがコスト高になっており、原料も高くなっている。さらに、ここにきて原料が最高値になるようであり、決して安閑としてはいけない。 |
| | プラスチック製品製造業（企画担当） | ・前月より価格改定を実施しており、今後の影響が不透明である。 |
| | 金属製品製造業（経営者） | ・2～3か月先の分の受注量を見て変わらないと判断している。 |

| | | |
|----------|---------------------|--|
| | 一般機械器具製造業 (総務担当) | ・米国でのシカゴショーや日本でのJIMTOF(日本国際工作機械見本市)など、世界的な工作機械の展示会が9~10月に開催されるので、引き続き商談があると見込んでいる。 |
| | 精密機械器具製造業 (役員) | ・生産量自体は、新規客や新商品によってやや増産の計画となっている。しかし、市場全体をみても明確に好転するような材料がなかなか見当たらない。 |
| | 建設業(役員) | ・足元はやや上向きとみられるが、材料費などのコスト上昇基調もあり、先行きはピークを迎えるとの見通しをもっている。人手不足の影響は依然として大きく、設備投資も一段落するようにも考えられる。 |
| | 通信業(営業) | ・特定の商材への投資意欲は堅調であり、継続して受注が見込める。 |
| | 不動産業(経営者) | ・同業者関係の話では、2か月くらい先までは仕事が動きそうだという話が多い。最近は個人客の問合せが少しずつ増えている。 |
| | 新聞販売店[広告] (従業員) | ・8月も前年売上を下回っている。ただし、久しぶりに住宅や不動産業種のチラシ出稿がプラスに転じている。単月で終わるか動向を注目したい。 |
| | 司法書士 | ・建物新築とそのため土地取得関連の依頼が多い状況ではあるが、会社解散登記の依頼も多い。 |
| | 食料品製造業(経営企画) | ・原料価格を始め様々なコストアップに対して、製品価格への転嫁が避けられない状況になっている。その結果としていくらか受注量が減少するのではないかと考えている。 |
| | 建設業(経営者) | ・手持ち工事が少ないことが、売上減少と利益減少に直結していく。 |
| | 金融業(融資担当) | ・人手不足であらゆる仕事の進捗が悪く、設備投資に対していろいろな影響が出ている。 |
| | 税理士(所長) | ・やはり人手不足というのが厳しいようである。多くの種類の事業者が参加する建設関係で、幾つかの事業者が分担して建物や道路を造ろうとしても、ある事業者の人数がそろわないと、工事が1か月で終わるはずのものが、2~3か月になるという形で間延びしているのが現状でも発生している。そうした人手不足に伴う作業能率の低下は、年間に換算すると減収につながるのではないかと心配している。 |
| | x | - |
| 雇用 関連 | - | - |
| (北陸) | 人材派遣会社(役員) | ・求職希望者が増えないことには、マッチングもできない。 |
| | 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) | ・状況としては変わらない。 |
| | 職業安定所(職員) | ・求人数は多いものの高止まりという状況であり、伸び幅についてはある程度落ち着いてきているのが特徴である。窓口においては、建設業や運輸業、相変わらず福祉介護といった業界において、強く人手不足を訴える傾向がみられる。福祉介護を含め、いずれも求人が増えている一方で求職者数が少なく、人手不足がより深刻さを増している。さらに、窓口において観光宿泊客の数字が伸びているという話を聞いている。 |
| | 民間職業紹介機関(経営者) | ・人材不足の状況に変化はない。紹介依頼があるものの、対応できる紹介人材が見当たらずに苦慮している。 |
| | 学校[大学](就職担当) | ・来学する企業の採用担当者は、追加募集や二次募集の案内と同時に、次年度の企業説明会の予定を確認している。次年度に向けての企業の採用意欲も高いようである。 |
| | - | - |
| | x | - |