

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)		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・季節商材の売行きが例年より良い。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨明けにより来客数が増加している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の販売量は前年同月比136%の見込みである。3か月前の販売量は前年同月比126%で、やや上向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・消費税の引上げを控えた消費者の意識を徐々に感じる。買換え需要が僅かに動き出しているようである。
		一般レストラン（統括）	来客数の動き	・消費税の引上げや選挙、老後資金の話題など、先行きが不透明なことから、年度初めは客の支出が絞られていた感じがあったが、参議院選挙も終わって夏休みに入り、客が動き始めている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・前半は参議院選挙の影響で静かだった。後半になると暑い日が続きタクシー利用が増えて、街中に掛ける人が増えている。3連休や週末は人出があり好調である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に契約獲得が好調である。前年に比べても大幅に増えている。
		一般小売店〔事務用品〕（店員）	販売量の動き	・事務所の改築や増築に伴う事務用じゅう器の購入が想定より伸びず、苦戦を強いられている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年よりも気温の低い日が続き、月前半のクリアランスセールは紳士、婦人、子供の夏物衣料品の動きが鈍く苦戦した。21日以降は連続真夏日を記録しているが、衣料品全体では月前半の不振をカバーするには至っていない。月全体では前年割れの見込みである。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・閉店セールのため、来客数が増加している。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・気温低下や梅雨明けの遅れ等の影響で、夏物クリアランスセール、ボーナス商戦共に低迷している。消費税の引上げ前の駆け込み需要が想定され、客の買物行動は相変わらず慎重である。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に大きな変化はみられない。天候の影響があると思ったが、それほど影響することはない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・7月は冷夏気味であり、飲料等の不振はあったものの全般的には前年並みで推移していることから、変わらないと考える。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・前年の6月は猛暑で季節商材が好調であったが、今年は気温が上がらず、季節商材の販売が前年比で苦戦している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候も暑かったり寒かったりと不安定ななかで、なかなか買物に積極的な消費者の意欲がみられない。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・公共施設を借りて大型展示会を開催したが、販売量は前年と変わらない。消費税の引上げ前の駆け込み需要を予定していたが、需要が増える状況はない。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・イベント等の効果もあり、少しではあるが回復している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・10月実施予定の消費税の引上げの駆け込み需要は若干みられるものの、乗換えをしばらく見送って車検を受ける客もみられる。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・来客数は数か月前と変化はみられないが、明らかに高額商品の動きが悪くなっている。消費税の引上げ前の需要喚起は感じられず、逆に慎重になっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・参議院選挙の影響があるかもしれないが、お中元の売上が良くない。天候が余り良い感じてない影響もあるのではないかと考える。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・シネマが引き続き好調なため来客数は前年超えだが、月初めは気温が上がらない状況だったため、衣料品が軒並み不振である。全館としてもやや苦戦している。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・地域全体としては余り良くないようだが、個々の店で差があるようである。

都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・前年7月と比較し、宿泊部門はコンベンション関係の増加により稼働、売上共に増加している。レストラン部門は定休日を考慮すると現状維持である。一般宴会部門は変わらないが、婚礼の増加により全館では若干良い状況にある。
通信会社(職員)	販売量の動き	・コスト意識が更に高まっているのか、品質より価格を優先した購入機器の選択が目立つ。
通信会社(役員)	販売量の動き	・6月の東京オリンピック、パラリンピックの入場券の抽選、7月に入り参議院選挙等大きな話題や動きがあるが、例月と比べ当社の契約獲得数や解約数に大きな変化はない。
競輪場(職員)	単価の動き	・売上や客単価の動きに大きな変化はみられない。
その他レジャー施設[スポーツクラブ](総支配人)	来客数の動き	・夏休みの子供特別教室の集客が目標の6割で止まっている。
美容室(経営者)	単価の動き	・7月はヘアケア商品の販売キャンペーンを行っているが、少々高くても良い商品をとという客が増えている。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・客の希望が予算に合わないことが多く、受注数が伸びない。反面、契約物件は大型で請負単価は大きくなっている。
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要が感じられない。
住宅販売会社(営業)	来客数の動き	・来客数の低調さに改善がみられない。客に動きが出ている実感がない。
商店街(代表者)	来客数の動き	・選挙期間中はいつも人出が少なくなる傾向にあるが、今年は特に顕著だった。雨天のときなどは商店街が閑散としていて、例年にない異常事態である。
商店街(代表者)	来客数の動き	・気温が上がらないため、夏物衣料の動きは鈍い。
商店街(代表者)	販売量の動き	・前年は中国人の来店があり、まとめ買いも多かった。今年は欧米人が数多く通りを歩き来店も多かったが、なかなか購買まではつながらない。
一般小売店[鮮魚](役員)	販売量の動き	・今回の参議院選挙の影響はほとんどみられず、街中の雰囲気は静かなままである。10連休が良すぎただけに、その後は本当に静かになっている。
一般小売店[書籍](従業員)	販売量の動き	・売上はここ数か月下降気味で、物が売れない状況が続いている。
百貨店(販売担当)	来客数の動き	・セールに入り価格が下がり購入しやすい状況であるにもかかわらず、天候不順や低気温の影響もあり、来客数が増加してこない。強化策として6月末から、通常は実施していなかったチラシなどを合計3度実施したが、来客数増にはつながらない。後半はやや回復するが、月を通しては苦戦している。
スーパー(総務担当)	単価の動き	・売上が前年割れしているときに、特売を実施すると来客数が増加し、売上が良くなる状況になっている。客は特売価格に敏感になってきている。
スーパー(店舗管理)	来客数の動き	・来客数の前年確保が厳しくなっており、さらに、点数も上がらず、消費税の引上げ前の影響が消費動向に変化が出てきていると考える。
衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・消費税の引上げが決定的になり、買物に積極性がみられなくなっている。
家電量販店(店長)	販売量の動き	・前年は梅雨明けが早くエアコンが好調であったが、今年は梅雨明けが遅く、エアコンや冷蔵庫が不振である。
高級レストラン(スタッフ)	単価の動き	・昼も夜の営業も例年並みの来客数で推移しているが、客単価がどちらも4%ほど下がっているため苦戦している。
スナック(経営者)	来客数の動き	・参議院選挙のある月は、決まって静かな日々が続くので覚悟はしていたが、低空飛行で赤字に近い状態である。また、周辺も閉店時間が若干早くなっている。
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・7月は参議院選挙や悪天候の影響か、予約状況が悪く例年比10%弱ほど宿泊客が減っている。

	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は来客数が10%以上減少している。販売単価を上げると予約数が減少し、現状では単価が上げられない。レストラン部門では仕入原価がじわじわ値上げされてきている。販売価格を現状維持しても来客数が減少するので販売単価を上げられず、逆に値下げをした。来客数は前年をやや超えたが、全体の売上高は伸びない。生活防衛意識の高まりがみられる。	
	旅行代理店(所長)	お客様の様子	・東京オリンピックの入場券の予約購入やテレビ観戦に備えての新型テレビの検討等で、今年の夏旅行は低調な動きである。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・朝方と夕方において営業の人の出入りによるタクシー利用が少ない。	
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・端末販売価格の値上げにより客の購買率も低くなっており、売上につながりにくくなっている。	
	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・前年同期比でみて、今年はゴールデンウィーク10連休の反動もあり、連休明けから団体客、個人客共に来客数の動きが鈍くなっている。また、7月は梅雨明けが例年より遅れたこともあり、動きが鈍くなっている。	
	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・イベントへの来場者が減ってきている。また、契約数、契約金額共に減ってきている。消費税の引上げに重なってしまう工事はちゅうちょされてしまい、動きは良くない。	
	×	コンビニ(店長)	それ以外	・前年は気温が異常で、飲料の売上が歴代1位であった。今年の7月は気候も安定しており過ごしやすかった反面、飲料の売上が前年比で70%を下回る状況である。例年比でも低迷しており、全体の売上も10%近く割り込んでいる。その一方で経費は増加しており、近隣の同業経営者とも、昨今コンビニエンストア業界は大変厳しい経営を強いられていると話している。天候などの影響で当店の景気は最悪、業界の景気は悪い月である。
	×	コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・比較的高齢者が多い店舗の来客数が激減している。ゴールデンウィーク明けからの傾向である。
	×	衣料品専門店 (店舗運営)	単価の動き	・タイムセール等の施策で来客数は増加したが、安くても必要なものしか購入しない傾向がみられ、単価が前年割れしている。
	×	観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上は102%、宿泊人数は95%、宿泊単価は99%である。総売上が前年を上回ったのは、前年は8月実施のイベントを6月に実施したためである。宿泊関連では団体及び個人客が低調である。
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	-
		化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量が増えてきている。
		建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新年度が始まった4月は例年のごとく工事発注はなかったが、6月頃から発注されだし、当社も受注ができています。
		プラスチック製品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・受注状況は総じて堅調に推移している。消費税の引上げ前の駆け込み需要も若干あるが、その動きは緩やかである。
		精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・取引先の全体的な状況としてはやや閉塞感があり、ここ2~3か月停滞している感じである。
		通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・前月に比べ減少感はあるが、前年も同様の傾向であったことから、一進一退の状況とみる。
		金融業(融資担当)	取引先の様子	・ボーナス資金の申込み内容からは、全般に前年並みないしそれ以上のボーナス支給を行う企業が多かった。堅調な企業業績に基づいて従業員への還元を厚くし、ひっ迫する雇用環境において従業員をつなぎ止めることに苦心している様子うかがえる。
		不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者からの情報を聞いてみると、動いている人と止まっている人が極端に出ており、どちらももてない。
		司法書士	取引先の様子	・6月開催の定時株主総会において、役員の増員や役員報酬の増額を決議する会社が多かった。
	食料品製造業 (経営企画)	受注量や販売量の動き	・大口客で一部商品の採用がストップしている影響で受注、販売面は苦戦している。さらに、原材料を始め、様々なコストアップの対策にも苦しんでいる状況である。	

	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・衣料関係では、婦人衣料は特に動きが良くない状況である。来春の生産を進めていかなければならない状況ではあるが、9月以降先行きが見えていない。
	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・北米、欧州、国内市場共に受注が減っている。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先からのヒアリング及び半期決算で、6月末時点の業績は前年同月比で減収減益の企業が大半を占める。
	税理士（所長）	取引先の様子	・7月は5月決算の法人客の仕事をしている。1年間で業績は良いのだが、4～5月以降の売上がほぼ皆減少してきているようである。また、6月も減少、7～8月は上がったりがったりであるが、先行きの見通しについてはほとんどの経営者が非常に不安を持っており、受注残がかなり減っているのが目に見えていることから、心配である。
	x	*	*
雇用 関連	-	-	-
(北陸)	-	-	-
	人材派遣会社（役員）	求職者数の動き	・人材確保ができないため、変化はない。
	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要など期待感があったが、動きはないとの企業側の声を聞く。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告を扱う新聞社、求人誌共に求人広告が減っているものの、インターネットでの求人サービスは活況である。対象となる求職者のセグメントによるもので、シニア求人と若年層のアルバイトなどに二極化しているようである。ならずと横ばいと考える。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・6月の新規求人数は3989人で、前年同月比で8.9%と僅かながら減少となっている。各産業間においては、求人の増減の幅や波に大小はあるものの、窓口では人材確保にかかる相談が引き続き多数あり、電子部品においては様子をつかがう事業所がみられるものの、現状においては総じて大きな変動はないといえる。
	民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求職者の人数が少なく、紹介希望、派遣登録希望者数が以前より極端に減少している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・相変わらず人手不足を理由に、企業や団体が求人を訪ねてくる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・1回の発行で50～80件くらい掲載件数が減っている。
	x	-	-