

6. 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)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	来客数の動き	・特にここ1か月の来客数の動きをみると、前年同月よりもかなり良くなっている。
		スーパー（総務 担当）	販売量の動き	・一部の商品が値上がりし特売品の動きがやや活発化したものの、全体の販売量は前年同月を超えており、店舗担当者も販売量が増えているのが実感できるとの声が上がってきている。
		コンビニ（経営 者）	販売量の動き	・コンビニは廃棄が付きものであり利益率が大変心配されるが、7月の初めからの猛烈な暑さにより、飲料やビールなどの粗利益がありかつ廃棄の心配のない品物が前年同月を大きく上回っている。
		衣料品専門店（経営 者）	販売量の動き	・前年の7月より売上は増加している。銀行関係者によると自動車関連ははっきり良くなっているようであるが、景気が良くなっていると言う客はいない。なお、単価は底に張り付いたままであるため、バーゲンの魅力とこのあたりで新調しておこうかという気分の変化により、売上が前年より良くなっていると想定される。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・今月の前半はエアコンが急激に伸び、また、高付加価値タイプの省エネ商品の販売数量の構成比が高かった。
		その他小売 [ショッピング センター]（統 括）	販売量の動き	・季節物の家電や生活関連商品の販売量が堅調に推移している。
		一般レストラン（店 長）	来客数の動き	・来客数は少し増えているように感じる。また、客単価も上昇気味に感じられる。
		一般レストラン（ス タッフ）	来客数の動き	・客数については多少上向きであり、客単価についても悪くはなく多少上乘せであるという印象を持っている。
		観光型旅館（経 営者）	来客数の動き	・夏休み期間に入り、順調に予約が入っている。
		観光型旅館（ス タッフ）	来客数の動き	・総売上は前年同月比117%、宿泊人数は同115%、宿泊単価は同102%となった。なお、18名以上の団体客については当該比18%、18名以下の個人客は同10%伸びた。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・参議院議員選挙も終了し、景気回復ムードが顧客の購買意欲の向上につながっているのかに関する問い合わせが多く、また、高額商品への関心が高くなっている。
		住宅販売会社（従 業員）	販売量の動き	・地域的なバラツキが目立ち始めているが、新築の有効面談件数は着実な歩みをみせており、リフォームも順調な推移である。
		住宅販売会社（従 業員）	来客数の動き	・消費税率引上げ前の駆け込み受注は今月もある程度増加すると思っていたが、契約件数は思ったほど増えなかった。ただし、消費者の動きは例年同時期より間違いなく増えており、今後の契約増が期待される。
	変わらない		住宅販売会社（従 業員）	お客様の様子
		住宅販売会社（従 業員）	お客様の様子	・消費税率引上げ前に請負契約を締結したいという客が増えており、前年同月比約20%増加している。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・今年のセールは、初日の売上が近年にない悪い出だしであったが、その状況が推移しており盛り上がり欠けるため、3か月前とほとんど変わらない状況にある。
		一般小売店[鮮 魚]（従業員）	お客様の様子	・取引先では忙しい所と、そうでない所の差がはっきりしており、例えば、猛暑のためビアガーデンなどは予約でいっぱいになっている。当店については、7月は売上が引き続き前年同月比100%を超えそうである。
	一般小売店[事 務用品]（役 員）	単価の動き	・客の価格交渉が厳しく、同業者間で見積競争されるため、そのたびに商品単価が下がっていく状況にある。また、適正販売価格や利益が損なわれることにより、給料が上がる見込みも無いが、3か月前の状況とほとんど変わらない。	

百貨店（売場主任）	それ以外	・夏のクリアランスが分散し、顧客のモチベーションが今一歩上がりきっていない。
百貨店（営業担当）	それ以外	・6月末からのクリアランスの前倒しが7月に響き、大変苦戦した。具体的には、夏物商材は少なく、晩夏物や初秋物はまだ蒸し暑くみえて販売につながらないケースが多々見受けられた。しかし、6～7月のトータルでみると、前年同期間と変化はみられない。
スーパー（店長）	販売量の動き	・今月に入ってからの猛暑の影響により、飲料やアイスクリームなどの夏物商品がようやく売れ出してきてはいるが、販売量は多くなく、トータル的な売上にはつながっていないと思われる。
スーパー（総務担当）	来客数の動き	・北陸地方の梅雨明けが遅れているため、レジャー関係の商品の売行きが悪く、また、参議院議員選挙の影響などもあり、中元ギフトの売上が増加していないことより、3か月前の状況とほとんど変わらない。
スーパー（統括）	単価の動き	・全体の客単価はここ2～3か月ほぼ変わっていない状況にある。しかし、販売する中身については、今月は特に前年同月より青果物の相場が高く単価は上がっているが、トータルの客単価は変わらないという状況をみると、客が使うお金はほぼ決まっているのではないかと思われる。
コンビニ（店長）	来客数の動き	・季節柄売上は増加している。幸い梅雨時期の降雨日数が少なかったためか1日単位で極端に売上の少ない日は無く、天候が良かったため売上が好調であり、それほど景気の悪い月ではなかったとも感じている。なお、今月も前年同月割れをしているが、前月及び前々月ほどの割れではなかった。
コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・夏休みに入った20日以降、特に、20時を過ぎた夜間の来客数の減少が目立ち、売上が前年同月より大幅に減少しているが、全体的には変わらず、3か月前の状況とほとんど変わらない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は減っていないように思われるが、買上率が上がらないため、売上の前年同月確保がなかなか厳しい。
衣料品専門店（総括）	販売量の動き	・実需期になっているにもかかわらず、今一歩販売が伸びない。
家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・既存店の販売量については、なかなか前年同月実績を上回ることができない。
乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・イベントなどを開催してもなかなか来客数が増えない。商談においても購入までの返事に時間が掛かっている状況であり、購入に対してはまだ慎重な状況が続いている。
乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・受注ペースは細ってきているが、新型車効果が続いている模様であり、エコカー補助金のあった前年同月と変わらない状況で推移している。
住関連専門店（店長）	お客様の様子	・確かに新築や増改築の客は増えているが、かなり無理をして購入しているため、家具まで予算が回っていない状況にある。また、新築の方を除くと決して景気が良くなっているわけではないと考える。
その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・今月はお中元の時期であるが、前年同月のお中元と比べてもはるかに悪い状態であり、最小限の仕入れとしたがそれも残るような状態になっており、3か月前の状況とほとんど変わらない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・客は消耗品に関しては単価の安い所で購入しており、3か月前の状況とほとんど変わらない。
その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・カテゴリーごとに見ると、健康食品やダイエット商品及び化粧品が前年同月割れ、雑貨や食品は前年同月超えて推移している。なお、健康食品やダイエット商品は通信販売に押されていると思われ、化粧品についてはカネボウの売上の減少が目立っているが、来客数は前年同月並みに推移している。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・参議院議員選挙前は和食の法人利用が少なく大苦戦となったが、当該選挙後には完全に持ち直したため、3か月前の状況とほとんど変わらない。
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・7月は春から多少増えていた来客数が前年同月に比べ約3%減少し、客単価は横ばいとなった。なお、日本人来客数の減少分を、前年同月比2倍増の欧米系の旅行客数においてもカバーできなかった模様である。

	タクシー運転手	お客様の様子	・ビジネス客が多くなってきているが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
	通信会社（職員）	競争相手の様子	・情報通信業界全体においては相変わらず厳しい価格競争下にあり、右肩上がりの戦略がなかなか描けない。
	通信会社（役員）	販売量の動き	・競合の他事業者の攻勢による解約を防止するため、既契約者へのサービス強化に努めており、直近では契約者の純増数が回復傾向にあるが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
	通信会社（役員）	お客様の様子	・弊社サービスへの加入及び解約の動きが3か月前と変わらない。
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数の動きをみると、為替が円安ということもあり、海外の客は前年同月比で倍増しているものの、逆に国内の客については、個人客は同5～6%、団体客は同10%近く減少しており、全体としては横ばいの状況である。
	競輪場（職員）	販売量の動き	・1日当たりの平均売上額及び入場者数ともに、3か月前とほぼ同様である。
	その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・夏の特別教室の客は前年同月割れをしたが、一般会員についても前年同月比増加がみられず、ほとんど変わらない。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・今月は特に前年同月比で来客数の落ち込みが大きく、夏の商品の売上も低調であり、3か月前の状況とほとんど変わらない。
やや悪くなっている	商店街（代表者）	競争相手の様子	・前倒しのセールも効果が出ず、駅前へのセール待ちの客が多い。ますます駅前へのシフトが加速し、セール明けの閉店や空き店舗情報が出ている。
	商店街（代表者）	来客数の動き	・上向くというような報道はされているが、実態は逆に売上が減少しているという話しか聞こえてこない。客の入りを見れば明白であり、とても上向くとは思えない。
	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・ギフト商品が動く月であるが当該需要が少なく、来客数も多少少なかったように思われる。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・アベノミクスの期待感のあった2～3か月前に比べ、客の購買に関する意識は厳しく、販売量は予想ほど伸びていない。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年同月と比較すると日曜日が1回少ないこともあるが、それを差し引いてもまだ厳しい状態が続いている。客の買い方からすると、猛暑によりクールエコなどの暑さに対する商品についての動きは良いが、それ以外の日常的な物やちょっとした贅沢な物が相変わらず厳しい状態にあり、全体的にはやや悪くなっているように感じる。
	百貨店（営業担当）	販売量の動き	・6月までの好調なペースが7月に入ってから少く減少し、極めて厳しい状況になっている。なお、クリアランスとは全然関係の無い化粧品コーナーにおいては予算及び前年同月比ともに上回っているが、百貨店の中で売上のウエートが大きいとされている婦人服フロアにおいては双方ともに7月は8割程度となっている。
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近くに競合他社の出店があり、来客数が大幅に減少している。この状態がしばらく続くものと思われる。
	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・6月からのセールが7月前半で一服したこと、気温の暑い日が続いていることにより、来客数が減少している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・2月以降中古車を含み今年度の売上計画をクリアしていたが、今月は未達成となり、また、粗利益も悪かった。
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・7月の車の販売量は前年同月比72%、一方、今年4月の当該販売量は同102%であるため、3か月前と比較して低下している。
	自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・今年の夏商戦は例年以上に集客面及び単価の下落が大きく、前月からさらに厳しい状況となっており、特に高額商品は低迷している。
	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年同月のように大型の大会などが無いことにより、宿泊部門、宴会部門及びレストラン部門において、当該月を下回る動きが生じている。

		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・夏休み前の繁忙期であるにもかかわらず、申込の動きが止まっている。ガソリン高、天候不順及び消費税率引上げの動向などにより、消費者心理が冷えつつあるように思う。
		タクシー運転手	来客数の動き	・連日の暑さにより、年配者を中心に外出を極力避け、また、サラリーマンは早く帰路に着き自宅でする傾向にあることや、今月は参議院議員選挙があり繁華街に外に出る人が少なかったことにより、3か月前よりやや悪くなっている。
	悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・景気が本当に良くなりつつあるのかと疑問視の状態のなかで、今月は参議院議員選挙と天候不順により、本当に四苦八苦な状況にある。悪かった前年同月よりも多少良かったものの赤字寸前である。一方、不動産経営者からは大変忙しくいずれ良くなってくるとの会話を耳にするが、同業者は大変厳しい模様である。なお、人通りも本当に少ない状況にある。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・主力商品を2機種に絞る販売戦略を実施してきたが、その他の機種との価格差も大きく、想定ほど販売数を伸ばせていない。
企業動向関連 (北陸)	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・非衣料分野の自動車関係においては受注量が非常に増えてきており、また、衣料分野については円安の影響により輸入による受注が増加している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	取引先の様子	・当社の売上自体はあまり変化は無いが、一番の得意先であるハウスメーカーや工務店などの話を聞くと、消費税率引上げの影響が少し出てきていることにより好調に推移している模様である。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・国内の受注量も増え、また高機能な機械が増加している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注工事量が少なく、また、受注していても工事に取り掛かれぬ仕事もあり、代休の消化に努めた4～5月に比べれば手が足りないという状況ではないが、雨が降って仕事ができない日以外は余剰感がそれほど無く工事を進めている。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・一部に依然として低価格による受注業者が見受けられるが、全般的に施工能力が手一杯の業者もあり、受注価格が多少改善傾向で推移してきた。
		司法書士	取引先の様子	・住宅の新築及びマンションの販売は好調であり、会社設立についても近年では珍しく複数の依頼があった。
	変わらない	食料品製造業（役員）	それ以外	・包装資材及び原料などについては為替の問題から値上げの連絡が入ってきており、収益面では厳しさも予想される状況になっているが、受注量及び販売量については多少増加傾向にあるため、3か月前の状況とほとんど変わらない。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・高付加価値帯の新製品販売は比較的好調であるが、一方では古い商品群の在庫調整などもあり、全体的な生産量のレベルはこしばらくあまり変わっていない。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・世の中はアベノミクスにより景気が上向いているといわれているが、輸送の面からみると、一部の製品については良くなっていると感じられるが、全体的にみると3か月前と比べると良くなっているとは感じられない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・前年同月に比べると販売環境は良くなっているが、今週以降特段悪化はしていないが伸び悩んでいる状況にある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・設備投資の動きはある程度認められるが、3か月前の状況とほとんど変わらない。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・シーズ的な影響及び国内市場の在庫調整もあり、前年同月比で受注が下回っており、期待感があるものの当該数字が伴ってきていない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者や客との話のなかで、個人の方は少しずつ取引が少なくなってきており、また、法人の方もそれほど景気が良いという話が聞ける状況が少なくなってきたと言っている。

	税理士（所長）	受注価格や販売価格の動き	・特に受注価格についてはデフレ要因となっている。政府系の発注による土木作業員の1人工の単価が昔は2万4～5千円であったが、今は1万5千円ぐらいになっていることが大きな原因であるが、当該価格の持ち直しがまだ顕著にみられていないように感じる。また、物品関係についても随意契約による入札の仕事が増えたため、とにかく安ければ良いという官庁の購入姿勢が一段と強くなっているような感じがしており、こうしたことがデフレの大きな要因になっていると考えられる。なお、身の回りの客の雰囲気は一時多少良くなりつつあったが、値下げ緊縮という動きがまだまだ世の中の大きな主流となっていることが心配である。	
	悪くなっている	-	-	
雇用 関連  (北陸)	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・7月の求人広告の売上は、前年同月比101%である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は比較的堅調に推移しており、新卒採用に対する意欲もまだまだ高いと思われる。ただし、新卒採用については採用活動の遅れが響いているような形で夏に突入している感がある。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者が望んでいる求人が増加しているかは疑問に思っているが、新規求人の増加が続いており、3か月前の状況に比べてやや良くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数については、5～6月は前年同月より減少していたが、7月は増加に転じることが確実である。	
変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・一時的な欠員補充や企画要因における需要は増えているが、全体的には景気回復の基調は変わっていない。	
	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・前月と変わらず専門職の求人数は多いが、求められる派遣スタッフが少なく、ミスマッチの割合が多い状況である。	
	求人情報誌制作会社（編集者）	求人数の動き	・1回当たりの求人数の変動がほとんど無い。	
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、建設業においては前年同月比24.4%、サービス業では同16.7%増加し、製造業においては同27.7%、卸売業・小売業では同17.7%減少し、全体では同1.2%の減少となった。	
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材派遣及び人材紹介とも、前月比微増ではあるが増加したとの実感は無く、3か月前の状況とほとんど変わらない。参議院議員選挙後のこれからを期待している。	
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・特に変化は無い。	
	やや悪くなっている	-	-	
	悪くなっている	-	-	