

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)		衣料品専門店 (店舗運営)	販売量の動き	・2点以上の購入で割引となる販売促進や、母の日ギフトの需要に備えたコーナー作りが功を奏し、3か月前に比べて購買点数が30%、客単価が15%アップしている。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・放送、通信サービス共に契約数が前年同月比で伸びている。特に放送サービスの契約数は、前年同月比20%増で推移している。
		商店街(代表者)	販売量の動き	・高額商品の動きは鈍いが、来客数が増え、売上は好調である。
		一般小売店[鮮魚](役員)	販売量の動き	・観光客は安定して増加している。特に最近では、国籍は分からないが白人の外国人観光客が驚くほど増えている。鮮魚を買うことはないが、昼食と夕食で界わいの飲食店はにぎわっている。
		スーパー(店長)	来客数の動き	・来客数が伸びてきている。競合店の閉店による影響が大きい。
		コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・改元に向けて消費者の購買意欲は一時的に高まるとみている。
		自動車備品販売店(役員)	来客数の動き	・大型連休に向けて、メンテナンスや洗車用品、ロングドライブの必需品の動きが前年と比較して良い。買上点数も増えているので、連休による効果は高いと考える。また、高齢者による運転ミスの報道もあり、ドライブレコーダーや関連商品の問合せが更に多くなっている。
		旅行代理店(所長)	販売量の動き	・ゴールデンウィークの間際まで問合せや申込みが増えている。
		旅行代理店(支店長)	お客様の様子	・旅行に掛ける費用を前回実施時より上乘せて計画する法人客がある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年度に入り歓迎会や花見もあり、4月前半は好調である。後半に入り、週末を中心に観光客も多くなり、夜の街も良い状態である。
		通信会社(役員)	販売量の動き	・改元及び10連休を控え、営業現場における客との話題も明るいものが多いようで、心理的效果から契約獲得件数も前年比で増加傾向にある。
		美容室(経営者)	来客数の動き	・4月は来客数、売上共に前年より5%ほど伸びている。これが10連休を前にしての需要なら連休明けにマイナスの反動がくるだろう。5月の連休明けの状況に注目している。
		一般小売店[事務用品](店員)	お客様の様子	・新学期や新生活の関連商品の需要を見込んだが、会社全体の売上増までには至っていない。
		百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・安定した天候や改元の後押しがあるものの、衣食住共に慎重な動きである。ゴールデンウィークの10連休に備えて、旅行準備などの動きがみられるが、その反面、無駄な買物を控えている傾向がみられる。
		スーパー(総務担当)	販売量の動き	・一部商品の値上がりが続いている。また、生鮮品を扱うドラッグストアが新規オープンし、近隣の店舗は苦戦を強いられている。ただし、全社での数量ベースでは前年並みであることから、景気は変わらないとみている。
		スーパー(統括)	販売量の動き	・青果物の相場安が継続している。また、競合店出店の対策により1品単価は下がっているが、買上点数が伸びない。
		コンビニ(経営者)	単価の動き	・前年比で季節商材の動きは変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・改元の節目に当たり、かつてない大型連休で旅行などに出掛ける客も多く、4月後半の来客数が伸びていない。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・相変わらず売上の低下は続いているが、タイムリーなイベントなどを通して反転の兆しがみえる。
	家電量販店(店長)	販売量の動き	・消費税の引上げ前の駆け込みの動きがまだみえない。	

乗用車販売店 (役員)	お客様の様子	・前月同様、販売車両へのオプション選択の際にも、金額にこだわる客は余りいない。
その他専門店 〔酒〕(経営者)	販売量の動き	・花見のときも、それほど期待していなかったのだが、期待しなかったとおりに良くなかった。このところ、気候も急に寒くなり冷え込んできたが、景気も冷え切った状態が続いている。
スナック(経営者)	来客数の動き	・4月は統一地方選挙があり、月末からは大型連休に入る。当店でプラスの要因はないことから厳しい結果となり、前年同月比で7割ほどである。
都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・山岳ルート観光とゴールデンウィークという例年のピークにより、宿泊部門は堅調に推移している。レストラン部門は働き方改革により定休日を設定し、その分売上は減少している。宴会部門も例年同様の傾向にあり、全館での景気動向は例年と変わらない。
タクシー運転手	来客数の動き	・イベントや行事での利用が大変多かったが、それ以外の仕事が少なかった。特に営業関係は少ない。
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	・新年度に入ったにもかかわらず、販促のチラシに反応がなく、若干Webから申込みがある程度である。燃料代も含め、値上げされるものが増えてきているが、それに見合った売上を伸ばすことが難しくなっている。
住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・イベントでの集客や住宅の販売数、法人の設備投資やリフォームの受注など一般的に伸びているが、消費税の引上げの影響による駆け込み需要であり、景気そのものが良くなっているという感触はない。
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みられない。
住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・新規来場者数の低迷に歯止めが掛からない。浮上の気配がみられない。
商店街(代表者)	来客数の動き	・暖かくなり人出を期待しているが、平日は思ったほどの人出がない。花見客は多かったが、財布のひもが固い。イベントも人出は見込めるが、消費には結び付いていない。
商店街(代表者)	お客様の様子	・天候に恵まれ通行客は増加してきているようだが、年間の前年比では2割減の不安な状況である。4月より食品関係は値上げとなったが、衣料関係に変化はない。配達コストが上昇しているとの話もある。消費税の引上げやキャッシュレス化もあり、説明会などがめじろ押しだが、全体的に慌てる必要を感じていない。QRコード決済事業者が商店街を勧誘に回り、10店舗ほど契約済である。
一般小売店〔書籍〕 (従業員)	販売量の動き	・来客数は微減だが、販売量は大きく減っている。各種値上がりの影響が大きいようである。
百貨店(売場主任)	来客数の動き	・初めて迎えるゴールデンウィークの10連休の出費に備えているのか、財布のひもは固く、直前の消費行動は弱い。10連休に入っても分散化傾向で集客に苦戦している。その上、平年に比べ気温が低く、初夏物衣料品の動きが鈍いなど厳しい状況が続いている。
百貨店(販売担当)	お客様の様子	・一部の富裕層の購買は、資産価値があるような美術品の購入に変化はないが、バッグやアクセサリなどの装飾品はやや低迷してきている。一般客の必需品の購入は、吟味した上、低価格商品を選択する傾向がある。また、購入に関し、慎重かつ本当に必要かを考えての購入が多く、購入決定までに非常に時間が掛かる。定価品よりワゴンセールなどのお買得品に傾注する様子である。
スーパー(総務担当)	販売量の動き	・4月に各種加工品が値上がりしているため、1人当たりの買上点数が減少し、客単価が落ちてきている。
コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・今年のゴールデンウィークは10連休ということで、それまでは買い控えが起きているようである。来客数の前年割れが激しい。
乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・今月に入ってから販売量が落ちている。年度替わりで毎年販売量が落ちる時期だが、今年は前年より悪い。
乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・特に新規客が少なく、販売に結び付いていない。

	乗用車販売店 (経理担当)	販売量の動き	・4月の新車販売量は前年同月比で125%の見込みである。 3か月前の新車販売量は前年同月比で135%であり、やや下向きである。
	その他小売 [ショッピング センター](統 括)	来客数の動き	・シネマにヒット作が出ないため、非常に苦戦している。それに伴い来客数が落ち込んでおり、飲食店等も含めて全体的に苦戦している。
	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・3月下旬の寒波の影響で、桜の開花が春休み後に遅れたこともあり、出足の悪いスタートとなった。後半は10連休の影響が、例年の80%ほどの集客しかなかく厳しい月である。
	都市型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・宿泊者数が10%以上減っており、僅かな販売価格の上昇では全体の売上高を補えない。10連休を控え、連休前の宿泊者数が3月に続き大幅に減少している。レストランも来客数が伸びず、販売単価も低い。連休中のレストランの予約状況も良くない。
	通信会社(営業 担当)	販売量の動き	・学生への販売促進が弱まり、全体的な販売量や来客数も減ってきている。
	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・4月の統一地方選挙の影響や、ゴールデンウィークに利用が集中することから、出控えムードなどがあり、全体としてはやや悪くなる状況である。
	観光型旅館(ス タッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上は82%、宿泊人数は78%、宿泊単価は109%である。前年の大型団体旅行の減少対策として企画募集での集客に取り組んだが、成約率が低く前年より大きく減少している。その代わり個人旅行のシェアは全体の70%を超えている。
	x		
企業 動向 関連	-	-	-
(北陸)	不動産業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・個人客の情報が少しずつ出てきているのだが、それほど多くの情報が入ってこない。
	繊維工業(経営 者)	受注価格や販売 価格の動き	・生産コストが非常に高くなりつつある。そういった面で、多少の生産見通しがあっても非常に苦戦している。
	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。
	一般機械器具製 造業(総務担 当)	受注量や販売量 の動き	・北米市場の受注は好調であるが、欧州と国内は前年同月比で落ち込んでいる。しかし、全体の受注量はますますである。
	精密機械器具製 造業(役員)	受注量や販売量 の動き	・今年に入ってから受注状況は、やや多めの状態で推移している。取引先の上位数十社への販売状況も個別にばらつきがあるものの、全体の6割強は前年同期を上回っている。
	建設業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・前年同期と比べ、公共事業の受注量はほとんど変わっていない。
	通信業(営業)	受注量や販売量 の動き	・受注額が前年同月に比べ僅かに下回ったが、現状維持の範囲とみる。
	金融業(融資担 当)	取引先の様子	・4月は、期初の消費意欲や観光のにぎわいによって、小売店も飲食店も業績はおおむね好調である。建設関連も新規受注を取れた企業も多く、おおむね好調である。ただし、製造業や卸売業は、全般に原材料価格や人件費、物流費用の上昇が響き、利益面で苦戦している企業が多い印象を受ける。
	司法書士	取引先の様子	・活発な事業を展開している会社もあるが、事業協同組合の出資金の変更登記において、全ての法人で組合員数が減少している。
	食料品製造業 (経営企画)	それ以外	・受注面や販売面についてはそれなりに堅調といえるが、原材料価格を始めとした様々なコストアップ要因を製品価格に転嫁することができず、減益傾向が続いている。
	金融業(融資担 当)	受注量や販売量 の動き	・取引先の話では、飲食店向けの酒類の売上は前年比でマイナスに推移している。また、輸送費の大幅な値上げ要請もきており、見通しは悪い。

	税理士（所長）	取引先の様子	・10連休ということで、4月20日までは割と忙しくしていたが、それ以降の動きが鈍くなっている。経営者も、2～3か月先がなかなか読めなくなってきたということで、受注全体が伸び悩んでいる。相変わらず人手不足によって受注が困難な状況にあるのに加え、設備投資を控える事業所が増えているので不安である。	
	x	*	*	*
雇用 関連 (北陸)		-	-	-
	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・働き方改革についての情報がマスコミでも取り上げられるようになり、求職者のニーズも多様化してきている。より希望に沿った仕事はないかと求職者が増加している。	
	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・求職者の動きが少なく、意欲が乏しい。	
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・件数に大きな変動はない。	
	新聞社[求人広 告](営業)	求職者数の動き	・求職者数は相変わらず多い。企業の採用意欲も高いようである。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・新聞広告の掲載頻度が減り続けている。紙代の値上げにより折込チラシの数も激減し、広告ツールに掛ける費用対効果がよりシビアに判断されているようである。	
	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・3月の有効求人倍率は2.11倍と、前年同月比で0.03ポイント下降したものの、相変わらず高い水準を維持している。新規求人数では前年同月比10.3%の減少となっている。産業別では建設業、製造業、卸売小売業、医療福祉業、サービス業において減数となっており、卸売小売業、サービス業、製造業は特に大きく減少している。卸売小売業においては、前年度に新店舗のオープンや売場のバージョンアップによる増員が掛かったことが、今年度の減少の原因である。また、製造業の数社から聞き取ったところ、現状では生産調整などの声が増えなかったことから、当面は現状が続くとみている。	
	職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求人数は一定数増加しているものの、求人に応募する求職者数が減少しているようである。	
	民間職業紹介機 関(経営者)	求職者数の動き	・求人数は変わらず高水準ではあるが、なかなか人が集まらない。派遣契約及び紹介予定派遣の受注があっても、登録スタッフの不足により応じられないことが多い。	
	学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・採用に向けた動きは例年より早い。その一方で選考の結果、内定に至らない学生も一定の割合を占めているので、人手不足という側面だけではない。	
		-	-	-
	x	-	-	-