

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)		-	-	-
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・4月の店舗閉店発表に伴い来客数が増加し、売上も20%増の推移となっている。
		衣料品専門店（店舗運営）	来客数の動き	・前年よりも割引率が高い夏物セールを実施したことで、3か月連続前年割れだった来客数を前年同月比100%強まで戻すことができている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・今月の販売量は前年同月比110%の見込みである。3か月前の販売量実績は前年同月比で97%であり、上向きである。
		住関連専門店（役員）	販売量の動き	・例年であれば、4月の需要期を過ぎ、端境期としてなかなか盛り上がらない時期ではあるが、消費税の引上げを見据えた需要などが少しずつ動き出しているようである。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年になって大変な低空飛行が続いているなか、6月末に3日間の貸切りなどがあり、ホッとした状態である。アパレルメーカーの出張客によると不況であるとの話である。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・数か月前より継続して、通信、放送共に新規契約が増えており、前年比でも契約数は大幅に増えている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・比較的天候が良いが、客足はさほど変わらない。涼しいせいか、夏物の動きはゆっくりしている。飲食関係は、女性の年配客グループが比較的多いが、男性社会人の客が減少しているようである。
		一般小売店〔事務用品〕（役員）	お客様の様子	・消費税の引上げ前の駆け込み需要がほとんどみられず、売上が横ばいのままである。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・28日からのクリアランスセールは大雨洪水警報が発令されるなど天候に恵まれず、来客数は前年を大幅に下回り、アパレルを中心に苦戦している。月全体では前年を超える見込みである。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・参議院選挙の影響があっただけで、お中元ギフト商戦は全体的に前倒し傾向にある。しかし、クリアランスセールやボーナス商戦などでは、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	・前～前々月と比較しても平均来客数に大きな変化がなく、客単価も変化がない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・前年に比べ野菜が相場安の一方、食料品の値上げ等は多くあったが、販売量は前年並みに推移しており変わらない。
		スーパー（統括）	販売量の動き	・青果も引き続き相場安であるが、メーカーによる値上げもあり、販売点数が伸びない。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・単価が前年並みである。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・梅雨の雨量や梅雨明け時期など、天候の状態によって大きく変化があると考えられる。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・売上減少の底打ち感はあるが、依然として消費者の財布のひもは固いようである。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・客の商談が長くなっている。購入に対しての慎重な状況がうかがえる。
		自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・消費税の引上げに向けて高額商品の目立った動きが今はみられない。客の声からも余り影響は感じられない。ドライブレコーダーもメディアの動きには敏感だが、大きな追い風には至っていない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・とにかく暇である。7月には参議院選挙もあり、これも暇な原因の1つにな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	・現在、改装や入替え等により閉店する店舗が発生していることと、それに伴いセールを前倒ししているため、前年と比較しにくい状態であるが、シネマが好調なため来客数は悪くない状態である。衣料品はこれまでのトレンドと変わらずやや苦戦している状態である。まだ消費税の引上げ前の駆け込み需要は発生していない。

高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・10連休前後の団体旅行客が例年より少なかった分、6月は例年に対して115%ほどの集客があり、更に高単価の団体も多く、昼を中心に団体旅行客が全体を後押ししている。
観光型旅館(経営者)	販売量の動き	・今月も新元号を冠にした募集ツアーやインバウンドの集客が良く、前年比で20%ほど売上が上がっている。
都市型ホテル (役員)	販売量の動き	・レストラン部門は定休日を設けたことにより、若干の減少傾向である。一般宴会と宿泊部門は、例年と予約状況が変わらず、全館での景気動向は変わらないと考える。
旅行代理店(所長)	販売量の動き	・団体旅行は前年比で契約状況に動きが感じられない。個人旅行も夏休み前の動きが乏しい。
タクシー運転手	来客数の動き	・朝のホテル出発の仕事が少ない。また、雨が降ったからといって、特に忙しくなることもない。
通信会社(職員)	販売量の動き	・イベントやキャンペーンを実施するが、見込み来客数には達していない。
通信会社(役員)	販売量の動き	・足元のテレビ、ネット契約の獲得や解約件数に大きな変化がみられない。
通信会社(店舗統括)	単価の動き	・年配の方は、端末代金、ランニングコスト共になるべく抑えようとしている。
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	・チラシを折り込んでいるが、大人の反応は少ない。しかし、ネットからの体験申込み等は日々あるので、販促方法の見直しが必要かもしれない。
美容室(経営者)	来客数の動き	・6月の来客数、売上も前年を5%ほど上回りそうである。今のところ、景気の減速は感じていない。
住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・契約額は前年を上回っている。消費税の引上げ前の駆け込み需要もあるが、10月前に終えたいリフォームの話も多くあり、今後ももうしばらくは契約額が増えそうである。
住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・消費税の引上げを見込んだ受注は少し落ち着いた様子である。工事規模が小さく、9月末までに終了する工事が多いが、大型リフォームの受注も引き続き好調である。
商店街(代表者)	競争相手の様子	・日によって寒暖差が激しいことなどからか、今一つ夏物商材の購買意欲が盛り上がり欠ける。そのためか、前倒して今月から夏のセールに入る店が多いようである。
一般小売店[書籍](従業員)	販売量の動き	・今月は非常に売れておらず、販売量は最近で一番の落ち込み具合である。
百貨店(販売担当)	単価の動き	・父の日など、紳士物のギフト購入金額が低下しており、3,000~5,000円の客が増加している。また、父の日ギフト自体が減少していて、物をプレゼントとして贈ることが減る傾向にある。夏の衣料品も、単価の高いリネンシャツなどのシャツ類が減少し、Tシャツなど低単価で数をもてるカットソーにシフトしているため、客単価の減少が継続している。
スーパー(店長)	お客様の様子	・購入点数が上がらず、生活必需品以外の売行きが悪くなっている。
スーパー(総務担当)	競争相手の様子	・付近に生鮮食品も販売するドラッグストアが出店し、その影響を受けて売上が減少している。食品スーパー間の競争ではなく、新たな業態との競争が増加している。
スーパー(店舗管理)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク以降、来客数の確保が厳しくなっているようである。
コンビニ(店長)	販売量の動き	・気温の変化が緩やかで、飲料の販売が伸び悩んでいる。消費税の引上げの影響などの判断はつかないが、ウナギの予約や父の日、母の日ギフトの販売が伸び悩み、前年比を大きく下回っている。全体的に単価の高い商品の売行きが悪く、そのため売上が減少し、景気が悪く感じられる。
コンビニ(店舗管理)	来客数の動き	・ゴールデンウィーク明け以降、市況感が大幅に悪化している。来客数の前年比が大幅にダウンしている。反動減なのであろう。
衣料品専門店(経営者)	それ以外	・米中貿易摩擦、消費税の引上げ、老後の年金2000万円不足問題は、消費者マインドを冷やすのに十分である。

	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・販売、修理共に苦戦する状況が続いている。	
	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門は引き続き前年割れで、宿泊客数が減っており、客単価は辛うじて前年並みを維持している。レストランの来客数は前年実績を維持しているが、価格に敏感で値上げができない。逆に来客数増を狙い、一部値下げした企画もある。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・5月に金を多く使ったためか、6月は客の財布のひもが固くなったように見える。週末は良いが、平日が悪い。	
	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・5月のゴールデンウィーク以降、個人客、団体客の動きが大変鈍くなっており、前年同月比でみても、やや悪くなっている状況である。	
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・住宅の消費税の引上げ前の駆け込み需要が、今年の3月末で8%適用が終了したことから、その反動減が少しみられる。	
	住宅販売会社 (営業)	販売量の動き	・受注数の鈍化が進んでいる。	
x	観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・前年比で総売上が87%、宿泊人数が87%、宿泊単価が104%である。ゴールデンウィーク期間終了後、団体及び個人客が落ち込んだのが大きく影響している。	
x	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・来客数自体はプランの見直し目的で増えているが、代理店にとっては販売が伸びないと利益にならない。端末の値上げに伴い販売数が落ちている。	
企業 動向 関連 (北陸)	-	-	-	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・新年度に入り、6月から工事発注が増え出し、受注につながっている。	
	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・衣料関係ではますます二極化が進んでいるように見える。悪い方ではいろいろな障害が出てきている。	
	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず推移している。	
	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	・受注は、消費税の引上げ前の駆け込み需要や東京オリンピック前の建築需要に伴い、堅調に推移中である。	
	通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・受注額が2か月連続で前年同月を上回り、第1四半期でみると前年度と同水準になっている。	
	金融業(融資担当)	取引先の様子	・6月は、3月決算の取引先の決算説明を受ける機会が多かったが、全般に前年度並みの結果に終わった企業が多く、可もなく不可もなくという印象を受ける。今期に入って以降の足元の状況も前年同期並を維持している企業が多い。	
	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者によると、少しだけ動きが出ているという話である。	
	司法書士	取引先の様子	・6月の定時株主総会で、商号変更や目的変更、代表者変更といった議案が多かった一方、解散を決議した会社も複数ある。	
	税理士(所長)	取引先の様子	・法人客の3月決算の申告が5~6月と続いている。売上高などについては、ほぼ前年並みのところが多かったようである。経営者からは、前年よりも今年の3~5月は勢いがなくなってきたとの感想を聞く。将来的には非常に不安が大きいという感じである。また、価格をなかなか上げられず、特に親企業に対して上げられないという悩みを聞く。	
		食料品製造業(経営企画)	受注量や販売量の動き	・主力チャネルの受注量や販売量がこのところ頭打ち気味である。次々押し寄せるコストアップ要因もあいまって業績は悪化傾向である。効果的な打開策が打てていない。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・米中貿易摩擦の影響、及びこれに起因する先行き懸念の高まりで、設備投資の見送りがあると考える。
		精密機械器具製造業(役員)	取引先の様子	・ここ数か月の当社から国内大手数社への前期比売上は若干伸びているものの、取引先の売上自体は前年比を割っており、その比率が高い。
	金融業(融資担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の生コンの出荷量が落ち込んでいる。	
x	-	-	-	
雇用 関連	-	-	-	
	*	*	*	

(北陸)	人材派遣会社 (役員)	求職者数の動き	・求職者が個別の求人依頼に反応せず、希望がもてない。	
	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	・年度初めの雇用が継続、更新していることにより、新たな求人や雇用が発生していないのではないかと考える。	
	求人情報誌製作 会社(編集者)	求人数の動き	・1回当たりの掲載件数がかなり減っている。	
	職業安定所(職員)	雇用形態の様子	・5月の新規求人数は前年同月比で3.2%の増加、前月比で5.5%の減少となっているが、数値的には引き続き高い位置での横ばい状態である。産業別では、情報通信業、運輸郵便業、医療福祉業で増加し、サービス業で減少、他の産業においてはほぼ横ばい状態である。	
	民間職業紹介機 関(経営者)	周辺企業の様子	・採用企業は恒常的な人材不足で求人を出し続けているものの、応募者が少ない状況は変わらない。そのため新卒者採用に力を注いでいる。各社は企業説明会などのイベントに頻繁に出て、早いうちから求人活動を展開している。	
	新聞社[求人広 告](担当者)	周辺企業の様子	・6月の新卒採用考査が一段落し、多数の企業は2021年春卒業の新卒採用活動の準備に入っている。しかし、2020年新卒の採用数が多くの企業で不足したままであり、企業活動の拡大はなかなかままならないと考える。	
	×	-	-	-