

6. 北陸（地域別調査機関：（財）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	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	都市型ホテル （スタッフ）	販売量の動き	・店舗のリニューアル効果もあり、特にレストランは順調に推移している。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・年始に限れば、来客数が多く、客の買上単価も高かったため、売上は良かった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・破格値のセールや話題性のある催物などに客は来るが、実際の売上には結び付かない。消費者の慎重な態度がうかがわれる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・メーカーの生産調整により産業用エネルギーの供給が厳しくなってきたが、客に対して値上げできる環境にはなっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊客数、レストラン利用客数は前年を下回って推移しており、回復の兆しが見えない。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・官民挙げてテレビの地上デジタル放送移行を推進しているなかで、新聞に「ケーブルテレビで、デジタル移行後もアナログを併存させる方針」との観測記事が掲載された。これに関する視聴者からの問い合わせも多く、デジタル移行にマイナスの影響が懸念される。
		その他レジャー施設（職員）	お客様の様子	・会員の新規入会者数が前年度より大幅に減少している。ただし、3か月前と比べると入会者数はほぼ同数になっており、売上高の減少に歯止めが掛かってきた。
		・売上高は2、3か月前から悪い傾向が続いている。		
	やや悪く なっている	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	販売量の動き	・客の購入量が少なく、必要なものしか買わない傾向がより強くなってきている。
	一般小売店〔書籍〕（従業員）	お客様の様子	・自社だけでなく他社のちらしを持ち、見比べながら買物をする客が増加してきている。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料服飾関連、住居・余暇関連商品の売行きが非常に悪い。競合店の出店によりシェアが奪われている点もあるが、客は食品や日用雑貨を購入しても、その他は全く反応してくれない。価格訴求をしても反応は鈍い。	
	スーパー（店長）	お客様の様子	・衣料服飾関連、住居・余暇関連商品の売行きが非常に悪い。競合店の出店によりシェアが奪われている点もあるが、客は食品や日用雑貨を購入しても、その他は全く反応してくれない。価格訴求をしても反応は鈍い。	
	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・バーゲンになっても衣料品の販売が振るわず、前年に比べ2けた台の落ち込みになっている。食品に関しては堅調に推移しているが、消費者は必要な物だけを購入している。	
	スーパー（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、1人当たりの購入量、買上点数が減少している。	
	スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数は前年と同じ水準だが、客単価は前年比97%となり、3か月前と比べても若干悪化している。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・売上全体としてはタスボの影響もあり増加しているが、客単価は徐々に低下してきている。競合店の新規出店も影響している。	
	コンビニ（経営者）	単価の動き	・競合店の当地初出店の影響を受けて、値引き競争が激しくなり、客単価が下がっている。	
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・世界的不況のなか、来客数が減少しており、また客の購入率も減っている。	
乗用車販売店（営業担当）	単価の動き	・販売量は前年より3割減少している。		
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・既存店の来客数は、商品の値下げにより維持しているが、買上点数が落ちているため、販売量は減少した。		
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・団体利用は組合、協会、町内会などの利用が多く例年並みとなった。個人利用はランチの低価格商品の効果もあり、前年比105%である。ただし、夜は個人と法人利用が同85%で、特に銀行、証券、生保、建築、鉄鋼系の利用は同約30%に激減している。		

一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・海外旅行を控えて近場で正月を過ごす人が増え、来客数は10日ごろまでは前年を若干上回って推移した。しかし、その後は雪の影響もあり、月全体の来客数は前年の93～95%にまで落ち込んだ。	
観光型旅館(経営者)	来客数の動き	・10月以降、入込客数が前年比10%程度減少している。	
旅行代理店(従業員)	お客様の様子	・関係協力会社への配慮や世論に対する体面上の理由から、旅行の減少が目立ち始めている。	
タクシー運転手	来客数の動き	・雪の日が少なく足元が良いことや、会社関係を中心に新年会を開催しないところが多いため、飲食店やホテルへの客の送迎が少なかった。	
通信会社(職員)	お客様の様子	・ケーブルテレビの解約段階までには至っていないが、新規や取引深耕共に3か月前より停滞している。景気対策や社会情勢の変化に留意しながら、様子見というケースが多い。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・携帯電話の買換え販売量は3か月前に比べ2割減少している。故障した場合も買換えでなく修理するケースが多くなり、電池の買換えも非常に増えている。	
通信会社(営業担当)	販売量の動き	・ボーナス支給時期以降、携帯電話の買い控えが目立つ。また近隣店舗間での価格競争などにより、販売数が極端に減少している。	
パチンコ店(店員)	来客数の動き	・来店客1人当たりの売上が減少している。	
競輪場(職員)	単価の動き	・例年1月は年間で売上が最も多く、また購入単価も最も高いが、今年は単価の上昇が見られなかった。また、競輪場始まって以来、最低の売上を記録した。	
美容室(経営者)	来客数の動き	・急激ではないが、来客数がじわじわと減少してきている。この傾向が数年続くと、大きな減少となる。	
住宅販売会社(経営者)	お客様の様子	・マスコミによる相次ぐ不況報道により、様子見の客が増加している。しかし、実際には不況感を持たない人も多くいる。	
住宅販売会社(従業員)	来客数の動き	・雇用環境悪化の影響か、住宅展示会への来場者数が前年に比べ10%減少している。	
住宅販売会社(従業員)	お客様の様子	・展示場への来場者数が前年より落ちている。ただ、実需層が動いているので、しっかり囲い込めば契約につながる。	
悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・「買物をしない」という客の雰囲気、日増しに強くなっている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・例年の歳暮シーズンや正月三が日は、駐車場に長蛇の列ができたが、今年は全く見られなかった。休日は家で過ごすという客の声が多く、このため食料品や菓子類の売上は比較的良かった。
	一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・前月に続き小売部門は堅調であるが、法人向け卸は大苦戦している。新年会などの宴会が激減している。
	百貨店(売場主任)	お客様の様子	・客は必要最低限の買物にとどめているが、生活必需品は減らしていない。特に嗜好性の高い商品群、輸入商材に回復感が見られない。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・初売りでは自社企画の福袋が少し売れ残り、2日からのクリアランスセールも前年の約8割の売上にとどまった。
	百貨店(売場担当)	来客数の動き	・来客数の減少に伴い、販売数量も減っている。
	スーパー(店長)	お客様の様子	・マスコミが雇用問題などの厳しい状況を連日報道している影響もあって、客の買物動向は厳しくなっている。
	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・年明けからの来客数、客単価が大幅にダウンした。工場などの大幅な休日増加に伴い、通勤時に立ち寄る客が減少したためである。また、必需品なども特売品しか買ってもらえず、売上は前年比6%減、来客数は同7%減となっている。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・来客数が極端に減少している。給料日直後でも来客数が増えない。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・来客数、売上高、客単価、客の様子など、すべてが悪く方向に向かっている。売上高は低価格商品で前年比5%減少しているが、高額商品では同20～30%の減少となり、単価の高い商品ほど厳しい。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・客から勤務時間の短縮で給料が減ってきているとの声が聞かれる。

	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・洗濯機、冷蔵庫、電子レンジなど生活家電は前年並みの数字を残したものの、全体の売上は今月も前年を2けた下回っている。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・主要商品（テレビ、冷蔵庫、洗濯機など）の平均単価が極端に下がっている。高価格と低価格に2極化しているが、販売数量は圧倒的に低価格モデルが多い。	
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・来客数、販売量共に激減している、主な原因は景気後退であるが、ここまで客の購買意欲を低迷させたのはマスコミによる不景気報道や先行きの不安を解消できない政策にある。	
	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・1月の新車販売は前年に比べ30%以上落ち込み、過去にはほとんど経験のない状況が続いている。店頭への来客数も少なく、年間最大の需要月を前にして更に懸念が広がっている。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・県内の自動車登録状況は前年比60%前半で推移しており、当社の受注も前年比65%と大変深刻な状況である。派遣社員の解雇や生産の縮小など、マイナス面に偏重した情報発信も自動車業界への消費者心理を冷やす要因である。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・経済環境がますます悪化し、自動車の販売台数は前年同月比3割減少している。	
	自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・暖冬などの影響で、客の来店頻度が落ちており、オイル交換なども減少している。	
	住関連専門店（店長）	お客様の様子	・来客数、販売量、客単価、客の様子など、すべての面で悪い。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・世界同時不況の影響を受けて、消費者に閉そく感が漂っており、商品が売れない。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の会社でも契約社員やパート社員の打切りがあり、当店でのご接待も減少し、さらに一次会も簡素に終わっている。また新年早々、客の入らない日もあり、売上は例年の85%にとどまった。	
	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・11月までは順調であったが、12月から国内景気悪化による予約のキャンセルが続いている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・全体的な売上は前年比17%減少している。1人当たりの客単価も大幅に低下している。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・日中の営業活動にタクシーを使う人が非常に少なくなり、また夜でも繁華街は閑散としている。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は前年同月比で2割近く減少している。一般の団体の減少に加え、個人客も減少している。また、円高の影響もあり、外国からの観光客も減少している。3か月前と比較しても状況は悪い。	
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・雇用不安のためか、若年層の動きが鈍くなってきた。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注数が減少するだけでなく、個人の消費意欲が薄れ、購入態度も慎重になっているため、商談にも時間が掛かる。	
企業動向 関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は全体の受注量が前年比95%前後で推移している。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は売上金額が前年を下回る傾向が続いている。
	やや悪くなっている	化学工業（総務担当）	取引先の様子	・受注量が伸びず、販売価格も上げられない状況が続いている。
		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	・8割近い売上を占める住宅向けは、1年半前からずっと悪い状況が続いているが、ここへきて、家電、車両を含めすべての分野で落ちてきている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・荷動きが悪くなっている。鋼材などの運搬も少なくなっている。
		通信業（営業担当）	競争相手の様子	・通信分野でも、設備投資の抑制を徹底している企業が非常に多くなっている。他社からも、通年に比べて動きがないという声を聞く。また、契約しても工事途中でのキャンセルが生じている。
	司法書士	取引先の様子	・貸金業、建設業、不動産業などで、事業規模縮小の話が多い。	

		税理士（所長）	受注量や販売量の動き	・円高の影響や中国・米国などの大幅な需要減少により、輸出関連製造業に急激な落ち込みが見られる。また、設備投資の冷え込みから、工作機械などで落ち込みが見られる。
悪く なっている		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・国内外共に市場が大幅に縮小しており、受注環境が更に悪化している。受注量の確保が極めて厳しい。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・衣料関係では春物の対応に追われているが、小ロットである。また非衣料の車両関係では1月から急ブレーキが掛かり、受注が半減している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・当社の主力市場である欧米からの受注が、金融危機と円高の影響で完全に止まっている。また、国内市場も自動車産業の不況により同様である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話やパソコンの分野では、輸出が全く振るわないため、電子部品の新規受注が入ってこない。
		精密機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・原材料仕入先の販売は一段と厳しさを増しており、新商品投入シーズンにもかかわらず、販売量は少なくとも例年の30～40%減と聞く。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子から見て、資金繰りに窮している中小・零細建設業者がちまたにあふれている。
		建設業（総務担当）	それ以外	・受注決定工事であっても、製造業の発注者の一部には、業績見通しの悪化から、着工の先送りや規模縮小に動く企業が出てきた。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・不況のなかで、取引先の物量は前年比約3、4割の減少となり、この先も好転しない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・法人決算の今期見通しで、赤字を発表する企業が増えてきている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の決算内容が悪化している。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から不動産取引の動きが止まっているとの声を聞く。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・今年卒業する学生の就職率は、前年度より3ポイント上回り、76%となった。
やや悪く なっている		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・新規需要件数は激減している。契約社員では期間終了や前倒し終了が事務系社員にまで及んでいる。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	求人数の動き	・求人広告は、前年比5割以上減少した。
悪く なっている		人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・契約期間の満了による派遣社員の打切りに歯止めが掛からない。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人市場で近年大きな割合を占めてきた派遣会社の求人数が落ち込んでいるだけでなく、県内から事務所を撤退する企業も増えてきている。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	求人数の動き	・求人広告の数が大幅に減少している。企業は求人をしていないわけではなく、ハローワークには求人を出している。ハローワークで優良な人材を確保できるようになったため、求人広告の必要がないとの声も聞いている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者が前年に比べ大幅に増加しており、特に非正規社員の雇用契約解除や事業主都合の離職者が増加している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・派遣労働者など非正規労働者からの相談が本格化している。派遣契約の中途解除や雇止めで離職した求職者は150人を超え、住宅や融資の相談も増加している。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業から助成金の問い合わせが数多く寄せられ、仕事量の減少傾向が日増しに強くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	周辺企業の様子	・製造業の事務部門への派遣にも中途解約が続出している。また、契約期間満了での契約終了も多くなっている。