

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	-	-	-
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・今期に入り売上、販売数とも前年を下回る日がなく、来客数も最近ではかなり良い数字で推移している。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の受注状況は極めて好調だが、生産が追いつかず受注残の上乗せが続いている。既販車の売上も新型ハイブリッド車効果で改善の傾向が見えている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・環境対応車への減税や補助金制度もあり、新型ハイブリッド車は好調に推移している。また、その他既販車への商談も少しずつ増加しており、好影響が出てきている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・売れ筋車種は小型化しており、本格的な需要回復とは言いがたいものがあるものの、環境対応促進税制の恩典がかなり普及している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・夏休みに入り家族連れの客を中心に例年並みの集客ができています。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前月まで苦戦していた宿泊部門も前年比プラスに転じ、全部門が前年を上回った。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・情報通信の分野では、客がより良いサービスを求める動きが活発で、テレビ多チャンネル契約、インターネット契約とも、前年比約1.5倍の増加となっている。また、デジタル化の動きも加速しており、従来のアナログ契約からデジタル契約への移行数は前年比約4倍で推移している。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話の旧モデルの価格も安くなり、客の需要に応じた販売が出来るようになったため、来客に対しての購買率が高くなっている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・例年になく販売量が悪かった4月と比較すると、7月は例年より販売量は悪いものの、4月より上向いている。
変わらない	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・インターネットでのセール品の売上は大きく伸びている。特に、若い層は休日利用、主婦等は平日に注文を出している。おしゃれで安価な衣料への反応は速く、しかも多い。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、デパートの中元商戦では土日は駐車場待ちの車で大渋滞が起こるが、今年は駐車場待ちの車列ができることもなくなった。中元も老舗の「包装紙」のブランド力よりも、実需中心で価格重視の傾向が強いようで、割安感のあるスーパーに客を取られ、商店街への来街客数減の要因になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・トレンド商品を中心に活発に動く時期であるが、これらの商品の売上は前年比約80%台に落ち込んでいる。食品・家庭用品に支出の重点を置き、ファッション支出を抑える傾向が顕著になっている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・依然として、低単価の商品を1点だけ買う客が多く、売上は前年比1割以上下回る状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・相変わらず、低単価商品の動きは非常に良い。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客は必要な物のみをより安く購入している状況に変化はない。チラシの特売や他社との比較などをした上で、買い回る傾向が一層強くなっている。
		スーパー（総務担当）	お客様の様子	・客単価の低下をカバーするため、単価上昇、来客数増加の目的でポイント5倍セール回数を増やしている。しかしその当日の売上は伸びるが、他の日で前年を下回り、平均すると前年売上をなんとか維持している状態が続いている。客はかなり家計を考えて購買するようになってきている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・天候の関係で客が購入するものは通常と違ってきているが、売上高は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・6月の売上はバーゲンの前倒しで良かったが、7月に入ると天候にも恵まれず、梅雨明けが遅れていることもあって、夏物衣料に勢いが出ず、前年比10%程度のマイナスとなっている。

	衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・売上に回復の兆しがない。
	家電量販店(経営者)	販売量の動き	・4月から6月にかけて売上の前年比が上昇傾向にあったが、7月は天候不順によるエアコンの不振もあり再び低調となった。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・ユーザーに4割もの操業短縮をされては、納入業者としては、自らのリストラと耐乏以外打つ手がない。
	観光型旅館(スタッフ)	来客数の動き	・売上は前年比63%、宿泊人数は同64%、宿泊単価は同98%と人数減が売上減の要因である。姉妹館は宿泊単価が低い分売上は同90%を確保した。高額旅館が苦戦と見ている。
	都市型ホテル(スタッフ)	来客数の動き	・引き続き宿泊客、レストラン利用客が低迷している。レストランでは、宴会の二次会利用が少なく来客数の低迷が著しい。
	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・7、8月の予約状況は人員ベースで前年比70~80%程度だが、9月は140%と、夏の需要がそのまま9月へずれ込んでいる。ただ取扱高は人員より10ポイント程度悪く、単価の安い商品に売れ筋が集中している。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客との会話で、ボーナスが減少し小遣いが減ったとのぼやきをよく聞く。そのため、一段と節約志向が定着し、夜の街も依然として活気がない。
	タクシー運転手	販売量の動き	・売上高は、中旬頃までは前年比92%前後で推移したが、下旬は雨模様が続き、動きが悪くなり、同80%程度となった。
	通信会社(職員)	それ以外	・家電製品の好調は、量販店の来客数などからうかがえるものの、政局、経済、年金等の不安要素が消費者心理に影響し、家計に占める通信費・光熱費などを抑える傾向が強くなっており、当業界においては新規・深耕ともに大きな変化は期待できない。
	その他レジャー施設(職員)	販売量の動き	・会員の新規入会者数が低位で安定している。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・3か月前と同様に、個人消費が厳しい状況は変わらない。他社との競合は依然として激しく、その影響で契約までに掛かる時間は従来同様長い。
やや悪く なっている	一般小売店[鮮魚](従業員)	販売量の動き	・全体的に消費が落ち込んでいる。雨の日が多いので魚介類を扱う浜茶屋などは大変である。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・来客数は横ばいとなっているが、客単価が低下している。また、客の衝動買いは皆無に等しく、クリアランスセール以降、初秋商材のメーカーからの投入減もあり、購買の刺激につながらなくなっている。
	スーパー(店長)	来客数の動き	・近隣に出店した競合店の影響もあり、来客数は10%程度低下しているものの、客単価は全体で2%前後の低下にとどまっている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・販売数量がさらに減少している。特に季節商材は大幅に前年割れしており、日用品中心の動向が顕著になっている。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・タスポ効果が終わったことに加え、客の低単価志向は変わらず財布のひもは固いままである。来客数の減少、客単価の低下が続いている。
	コンビニ(経営者)	お客様の様子	・天候と気温の影響を受けたことに加え、タスポ効果の反動で前年比2割売上を落とした。売上構成比の高いたばこは前年比4%のマイナス、例年ならば今がピークのアイス、飲料、クール麺などが同20%の大幅なマイナス、中元などのギフトも財布のひもが固く、ほぼ半減となった。逆に、涼しいためかパンやおにぎり、弁当などは若干のプラスとなった。近くに大型のレジャー施設ができ、期待したが何の効果もなかった。
	乗用車販売店(経営者)	お客様の様子	・新型ハイブリッド車効果が車業界全体に波及するかにみえたが、エコカーを中心に一部の車種に限られる結果となっている。客が本当に購入したい車種に補助金制度がないなどエコカーブームの収拾期とさえ感ずる。
	自動車備品販売店(従業員)	単価の動き	・カー用品の売上減少が続いている、特に趣向品、高額商品では単価の低下が前年からみても大きくなっている。

	その他専門店 〔医薬品〕(営業担当)	来客数の動き	・来客数は前年を下回る月が続いており、ここから脱却できないている。
	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・夜間の営業時間帯では、昨年まで最低単価を1万円で販売していたが、現在は7,000円で販売している。それでも法人・官庁の動きは相変わらず悪い。夜は客数減と客単価低下により例年の85%程度の売上となっている。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・来客数は、6月下旬には回復しつつあったが、7月に入り週ごとに落ち込み、海の日連休は最悪となった。雨の日が多いこと、気温が低いことなどが影響を及ぼし、夏メニューの不振が大きな要因である。新型インフルエンザの影響によるイベントの縮小、ボーナス支給額減少などの要因も考えられる。
	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・売上は前年比35%減であり、一向に改善傾向を示さない。
	テーマパーク (職員)	来客数の動き	・来客数は、これまで厳しかった団体客やグループ客および海外からの観光客にやや持ち直しの傾向が見られるのに対し、個人客の動きが鈍くなりつつあり、全体としては依然として厳しい状況にある。
	競輪場(職員)	単価の動き	・1日当たりの入場者、売上、購買単価共に下降傾向になっている。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・来客数の前年比が、なお一層悪化してきている。
	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・常設展示場の来場者の減少に歯止めが利かない。その他の見学会でカバーしているものの情報量の増加は期待できない。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・単独の展示会ではなく3社集まったの合同展示会であれば来場者数に期待ができると考え、新聞広告などのメディアを使い販売をかけたが、それでも来場者は少ない。
悪く なっている	一般小売店〔事務用品〕(営業担当)	お客様の様子	・文房具などの消耗品の企業の買い渋りが目立っている。
	コンビニ(経営者)	単価の動き	・おにぎりの100円セールなど値引きセールが相次ぎ、客単価の低下に一層拍車がかかっている。
	コンビニ(店長)	来客数の動き	・たばこを除くと売上は2割近い減少となっており、7月とは思えない売上高になっている。どこの地区のコンビニ店も同じような売上減少に悩んでいる。また、梅雨明けが遅れていることも影響し、実感としては一番悪い状況である。
	衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・景気の先行き不透明感から、来店を意識的に減らしているとの客の声を多く聞くようになった。
	住関連専門店(店長)	お客様の様子	・新築やプライダルの客でも、すべては購入せず今持っているものは使うという動きが見られる。また、以前はまとめて購入する客が多かったが、現在は、単価面でも商品によって購入する店舗を分けたりもしている。今はすべてにあまりお金をかけなくなっている。
	スナック(経営者)	来客数の動き	・製造関連の数社の経営者から、ボーナス減額や給与減額など四苦八苦の様子を聞いている。売上は、前年比7割、前月の9割となり、客足がゼロまたは1組という日が目立ってきた。
	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	・今年に入って物の動きが全般的に鈍く、前年比5%程度の落ち込みが続いている。低価格品は前年並みだが、高価格品が大幅に落込んでいる。
	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・受注量の確保が難しい状況が続いている。また、期近発注が多いうえに、納入単価の値下げに対する客先の要望が強まっている。
	繊維工業(経営者)	取引先の様子	・衣料向け、非衣料向け共に1か月単位での受注状況になっている。
	化学工業(総務担当)	取引先の様子	・取引業者の状況を見ると、まだまだ厳しい状態が続いている。

		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	・住宅以外の分野では動きが出てきたが、主力の住宅分野では以前と変わらない状況が続いている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・主力先である欧米市場、また国内市場共に受注が極端に止まっている。国内市場では社内展示会を開催し集客はあるが、具体的商談は少ない状況である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注は、2月を底にして3～6月までは回復の兆しがみられたが、7月後半から8月にかけては踊り場の状況となり、受注は伸びていない。9月以降の受注も不透明な状況である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・最近投入した差別化商品に関しては、ボリューム商品に比べ、かなり高めの価格設定であるにもかかわらず、予想以上に良い動きを見せている。ただし、全体量に関しては大きく上回っているというレベルでは無い。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が所在する市では大型のプロジェクトがいくつか進行中である。技能職社員を抱え直営施工する当社は、時には社員を休ませたり、必要以上数の技能職社員を現場に配置したりすることもあるが、今のところ余剰人員を整理しなければいけない状態には至っていない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・リーマンショック以降、物流が全く動かず、取扱量が前年比20%減が続いている。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・輸送量はここ数か月増加していない。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・月ごとの受注量を見ると、5月をボトムにやや改善が見られる企業もあるが、落ち込み以前の受注量に戻る企業はまだない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者によれば、依然として不動産取引が止まっているという声が多い。また、法人部門でも仕事量が少ないと聞いている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・地場スーパーが複数新規開店、大型家電量販店の新規開店がありながら、前年比の売上が100%に届かない。折込枚数の減少に歯止めがかからない状況が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・廃業、会社解散が多い。
	やや悪くなっている	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況が以前にも増して厳しい状況となっている。企業は電話・通信にかかわる投資を徹底的に控える状況となっている。
		税理士（所長）	取引先の様子	・年度末の在庫調整の影響で、5、6月には中小下請企業への発注が一時的に増えていたが、持続的な受注の見通しが見えない会社が多い。特に大手企業の設備工事を請け負う企業では、設備投資はまだ縮小のままではないかとの声が多い。
	悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・建設投資の減少で受注価格競争がますますし烈になり、工事原価を下回る入札や見積提出する業者が多くなってきた。
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	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として新たな派遣需要が発生していない。また、派遣先企業でも回復の兆しが見えないため、現在の派遣社員が契約終了となる予定である。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣求人数は依然として落ち込んだまま推移しており、長期間就職できない求職者が目についている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人誌1冊における掲載社数の減少が止まらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の出稿状況は、前年の5割程度が続いている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求職者数の動き	・新聞や求人雑誌の求人広告は減少が続いている。募集内容も飲食業のパートなど、基幹産業以外がほとんどである。
職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数の増加、特に事業主都合離職者の増加が続いている。派遣契約の停止や雇止めは減少している感触があるが、正社員の離職者が増加している。		

	職業安定所（職員）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規求人数は、製造業で前年比37%減少、建設業で同22%減少をはじめ、全体では同41%減少となった。製造業では、食料品飲料が同63%減少、繊維工業が同46%減少、電気機械が同37%減少となった。また、新規求職者数は、同4.8%の増加となっているが、前月からみると増加率は落ち着いている。</li> </ul>
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・景気が不透明なため、企業の求人数はまだ減少傾向が続いている。</li> </ul>
やや悪くなっている	学校 [ 大学 ] (就職担当)	求人数の動き	<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度の求人数と比較して2割程度減少している。</li> </ul>
悪くなっている	-	-	-