

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	・新入学を目前に来客数、購買点数も増え、売上もわずかながら前年を超えている。	
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・来客数は2～3か月前と比較し、回復の兆しが見られる。ただし、客の買物の仕方はセール品のほかに元の価格からどれくらい安くなっているかを必ず確認後、納得すれば購入している様子がうかがえる。	
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・正月休みが短かったため、初売りとバーゲンが同時にスタートし、また、近くで買物・外食する人も多く、前年並みに推移した。今年はバーゲン期間も長く正月明け後は今までと違い週末が好調である。倒産・支社統合等でビルの空きテナントが目立ち、平日は近隣のビジネス客の減少を感じる。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・消費者の消費活動は変わらず、消極的で意識の違いは見られない。ただ、年が明けて気持ち等を一新しようという意識で買換えを考える人は多かったと感じている。そのため来客数が増えたと考えている。	
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・3、4月での購入を検討する下見の客の数が増え、来客数が前月比1.5倍になっている。それに伴い、契約内容の見直し、下見に伴う家族の機種変更など売上も上がっている。	
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・新しい年に入り客が動き出してきた。3か月前と比較し実際に動き出している客や取引先からの問い合わせなどが増加している。	
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・市内電車の環状線が完成し運行を開始したため、通行量は若干増加したが、目に見える売上の増加にはつなげていない。
			商店街（代表者）	お客様の様子	・買い控え傾向が強く、価格に対する意識も敏感である。中間の価格設定がより難しくなっている。
			商店街（代表者）	単価の動き	・値打ち感がなければ売れないというよりは、高級品・高額品が売れないと感じる商店が多く、専門店が苦戦している。
			百貨店（売場主任）	それ以外	・全体的には売上の低下が見られるが、催事企画での需要、ライフスタイルの変化に追従している提案、商品などに関しては動きが見られる。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・年始の購買需要はあったものの、それ以降は急激に落ち込んでいる。
			スーパー（店長）	単価の動き	・客が安いセール品を中心として買物をしている傾向に変化はない。家計を切り詰めるなかで、買物の満足感を満たすよう行動しているようである。
			スーパー（店長）	お客様の様子	・会社独自の環境を切り口にした企画を実施したが、客の反応はさほど良くなかった。今後もこのような状況は続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・生活防衛型の消費志向は変わらない。必要最低限度のコモディティ商材中心の販売動向である。衝動買いではなく、決め買いを行っており無駄な物は買い控えている。	
		コンビニ（経営者）	それ以外	・同業者の話では、売上の前年割れがここ半年以上続いており、さらに今月の売上が過去最低であったという経営者が多くいる。	
		コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・コンビニ既存店の売上の前年比は3か月前の推移と変化がない。特にショッピングセンター内に出店している弁当・寿司・惣菜の専門店が客単価が低下した状態が戻らない。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・新年に入りまだ厳しい状況が続き、売上は下げ止まったままだが、価格のバランスがとれた付加価値の高い商品については動きがある。		
	衣料品専門店（総括）	単価の動き	・以前は複数買いもあったが、現在は欲しいものだけが買わない傾向にある。		
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・初売りは好調であったが、中旬以降は前年と変わらない。		

乗用車販売店 ( 経 理 担 当 )	販売量の動き	・環境対応車の受注残を消化することで、足元の業績は前年実績をかなり上回っているが、先行き受注ベースが鈍っている。経済対策の延長と高額車両のマイナーチェンジを材料に営業活動の活性化を図りたい。
乗用車販売店 ( 経 理 担 当 )	販売量の動き	・自動車の販売量は前年比5割程度増加している。補助金などにより既に前月までに受注済みのものが多く含まれているものの、ここへきて受注は米国の大手金融機関の破たん以前の水準までに戻りつつあるとみている。
その他専門店 [ ガソリンスタンド ] ( 経 営 者 )	販売量の動き	・取引先の車の稼働率が少し上がってきたが、毎月の競争入札では大手が落札しており、中小企業の売上は変わらない。無理に落札しても採算が悪いだけで意味のない状況が続いている。
高級レストラン ( スタッフ )	販売量の動き	・夜の集客は単価を下げて食事券などの特典を付け、ダイレクトメールや新聞等で告知をして何とか売上を確保している状況に変わりはない。前月、今月の昼は過去5年間で最低の客数と低迷が続いている。雪の影響だけではなく特に冬休みの個人旅行が低調だった。
観光型旅館 ( 経 営 者 )	来客数の動き	・以前は間際予約があったが、今年に入ってから間際の予約も以前に比べ少なくなっている様に感じられる。
観光型旅館 ( スタッフ )	来客数の動き	・総売上は前年比95%、宿泊人数は同94%、宿泊単価は同99%となっている。売上減は宿泊人数が確保できなかった点と、前年3組あった婚礼が今年は1組であった点が原因である。
旅行代理店 ( 従 業 員 )	お客様の様子	・新型インフルエンザの懸念が和らいだ。景気の良さは感じられないが悪くもないのが現状である。
旅行代理店 ( 従 業 員 )	お客様の様子	・新型インフルエンザの影響による出控え感がぬぐえないまま冬場を迎えてしまい、年明けに変化を期待していた顧客からの活発な問い合わせがない状態である。
タクシー運転手	来客数の動き	・大雪で一時的に忙しかったことはあるが、新年会の自粛などもあり、週末でも人出は少なく感じられた。
タクシー運転手	販売量の動き	・客の乗車時間帯から推測すると、新年会は1次会だけで終わっている場合が多いようである。
通信会社 ( 職 員 )	お客様の様子	・ガソリン価格や円相場が落ち着いた状態を維持していることもあるが、客の購買意欲は3か月前の状況と変化なく、依然として様子見の傾向が続いている。
競輪場 ( 職 員 )	単価の動き	・前月に比べ客単価が上がったものの、この時期の動きとしては変化はない。
美容室 ( 経 営 者 )	単価の動き	・前年は来店サイクルの長期化による客数減が顕著であったが、それに加えて、前年後半からは客単価の低下が当たり前になってきた。
住宅販売会社 ( 従 業 員 )	お客様の様子	・展示場来場者数の減少を予想していたが、降雪の影響もなく、展示場全体では前年並みの来場者が確保できた。
住宅販売会社 ( 従 業 員 )	競争相手の様子	・同業他社の経営破たんなど建設業については厳しい状況が続いている。また個人消費も改善の兆しが見えない。
住宅販売会社 ( 従 業 員 )	お客様の様子	・客の住宅ローンの借入金額が以前と比べ減ってきている状況は変わらない。
やや悪くなっている	スーパー ( 店 長 )	・不要不急なものは購入しない、少しでも安い商品を購入するといった消費態度に変化はない。営業時間終了間際の割引販売の時間帯を狙って客が集中することが多くなり、通常の単価で商品が売れていない。
	スーパー ( 総 務 担 当 )	・正月の買物から平常の買物に戻るのが早かった。正月期間が短かっただけでなく、出費を控えようとしているようである。
	コンビニ ( 経 営 者 )	・以前は客単価の下落が続いていたが、ここ最近では競合店が前年末に出店した影響もあり、来客数も減少している。客単価、来客数の減少により売上が低下している。
	コンビニ ( 店 長 )	・3か月前から景気が悪いと言ってきたが、その頃と比較しても若干の落ち込みが見られる。来客数及び販売単価ともに落ち込み、売上が減少している状況である。
	衣料品専門店 ( 経 営 者 )	・正月は全体的に天候が悪く、福袋も単価に対し大変シビアで動きが悪かった。

		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・例年春先需要で1月から受注が活発になるが、今年受注量が増えない。来店での販売が低迷している。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・初売りセールでは例年並の集客があったが、中旬から後半にかけては低迷し、趣向品の動きも低迷している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・年が明けてから静かである。経営的にだんだん苦しくなっており、今は我慢のときだと思っている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店約120店舗の比較で、来客数は前年比2.2%低下しており、前月、前々月より低下幅が拡大している。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・宿泊・宴会部門で利用客低迷が続いている。宴会部門では、例年は月内に入り人数増となるが、今年は減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門を除いてレストラン、宴会部門は大きく売上が低下した。
		通信会社（役員）	販売量の動き	・家計収入にある程度余裕のある世帯を中心に利用されているケーブルテレビ契約であるが、年末ボーナスの落込み等による家計収入減少の影響からか、契約者数の伸びは前年比3割減で推移している。
悪くなっている		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	単価の動き	・ただでさえ案件が少ないなか、企業や官庁への事務用品などの見積や入札の金額が低下しており、状況が悪化している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・不思議なほど来客数が少ない。販売促進活動に手抜きがあるとか、ダイレクトメールの出来が悪いとかではないと考えている。
		家電量販店（店長）	お客様の様子	・テレビの販売数量が増加しても単価が下がり続けている。同じ数量を販売しても売上や利益が上がらず、以前の2倍売らないといけない状況だが、そこまでの需要は見込めない。それをカバーできる商品群がない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・引き合いの車種は補助金対象車に限られている。輸入車など該当する車種を持たない販売店は売上が激減しているが打つ手が無い。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・客が来店してもなかなか購買まで結びつかない。特に耐久消費財はその傾向にあり、本当は必要でも我慢している様子がうかがえる。新築などの物件もあるが全部買換えず、一部分にとどまっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・店の一番の客に変動があり、売上は前年の6割弱となり苦戦している。客の話では、初めて赤字決算を出した、少し戻りつつあるが見込みは薄いといった会話が聞かれる。また同業者の中で廃業する経営者も多く、厳しい状況が続いている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候が悪く雪が多かったこともあり、客の出足が鈍かった。前年比で3割近く客が減少し、中でも個人客の動きが大変鈍くなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・前年に投入した新商品が好調で、受注量も3か月前に比べ10%程度増えている。ただし一方では値下げ要求も強くなっている。
		金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・機械関連や設備関連の会社において、引き合いが少しずつ増加しているという声を耳にするようになった。
	税理士（所長）	競争相手の様子	・取引先の様子が前年より落ち着いている。大企業から中小企業への注文量も回復しているようである。雇用関係も採用意欲が少しずつではあるが回復している。	
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	・高額商材の落ち込み、低額品、低級品の伸長と直近月にて変化はない。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・消費低迷に起因して、相変わらず小ロット・クイックレスポンスなどの要望が強い。また、円高やデフレの影響で、取引先から価格への要望も強い。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・夏物の生産シーズンに入るが稼働率は悪い。一方非衣料の動きは良いようである。
		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	・住宅市場は相変わらず冷え込んでいるものの、産業資材関連で動きが出ており若干の変化が見られる。

		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・工作機械業界はアジア向けの輸出は好調であるが、国内、欧米は良くない。アジアに販路を持っていない企業は苦戦している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材関係の仕事が減り、受注しても単価が非常に厳しく利益が出ない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・ネットワークの競争については、ますます激しさを増しており、客が迷って需要が伸びない状況となっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・前年比の売上高は横ばいが続いている。
		司法書士	取引先の様子	・融資による入金前には10万円のお金も引き出せない。たかだか2、3日のことなのに返済猶予を頼むとか、資金がひっ迫している取引が目についている。
	やや悪くなっている	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・ここにきて原油高騰により軽油等の価格が上昇し、ますますコスト増となり、利益を確保しにくい状況となっている。
	悪くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・取引先は、3月期決算に向けて生産調整が始まっており、売上は2～3割低下している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月工期の公共工事が完成したため、元請工事、下請工事とも手持ち工事がほとんど無く、現場の技術者、技能者に余剰感がある。4年ぶりの大雪での除雪作業で少しは解消できたが、このくらいの雪では、利益にはつながっていない。
		建設業（総務担当）	それ以外	・民間、公共工事とも発注量が減少している。さらに入札、見積価格が底割れしており、採算を確保できるような状況ではない。し烈な受注競争が続いている。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不動産関連の仕事が止まっていると考えている同業者が多い。
雇用関連	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	・求人広告の出稿状況は前年実績比7割となった。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・間接部門のコスト削減による人員整理が続くなか、派遣求人は依然として低調であり、先行きの見通しも明るくないため、全く期待できそうもない。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・期間限定の派遣求人しかなく、また、正社員求人は求めるレベルが高く成約になかなか至らない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人の数が3か月前とほとんど変わっていない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人数は前年比マイナス幅が大きいですが、前月に比べるとやや改善している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は減少傾向が続いているが、求職者数も減少傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介・派遣ともに求人数は前年の2割程度が続き、冷え切っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・新規求人数は前年比約2割減少しており、引き続き厳しい状況が続いている。
	やや悪くなっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は全体で前年比25.9%の減少となった。製造業では同43.8%の減少となったが、内訳をみると、一般機械が同33.3%増加しており、明るい材料として期待したい。また、新規求職者数は同17.6%増加、有効求職者数も同24.2%増加しており、特に新規求職者のうち高齢者が同40.2%増加したのが特徴である。
	悪くなっている	-	-	-