

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	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・国内旅行が見直され、また休憩昼食が増加している。	
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	販売量の動き	・当業界はここ数か月間非常に悪かったが、価格はまだ元に戻らないものの、徐々に販売量は回復している。	
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・パソコンについては客との商談時間が短くなっており、積極的な購入志向がみられる。	
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は特別イベントの実施により、買上客数、買上客単価ともに大幅に増加し、実売につながった。 ・客の購買動向は、必需品は購入するものの趣味的、し好的商品の購入にはまだ慎重である。	
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種の発売に季節的要因も加わり、販売数は当初計画より大幅に増加している。	
			住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・2月から動き始めた客が、3月に入って更に加速している。来場者も増加し、展示場での客の反応も良い。契約も量的にかなり増加している。
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・あまり必要でないギフト関係の購入が控えられており、売れる日と売れない日が非常にはっきりしている。
			百貨店（売場主任）	お客様の様子	・来客数も増加せず、春物の動きがいまひとつ良くない。
			百貨店（営業担当）	単価の動き	・3月は気温の上昇に伴い、客単価の上昇がみられる。しかし、来客数は前年の99%を割り込んでおり、まだ前年比でマイナス傾向が続いている。
			スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価が上昇せず、買上点数も増加しない。いわゆる余分な物は買わず、買う物を事前に決めている様子がうかがえる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数の変動はないが、客単価は低下している。安い商品を必要な都度購入し、買いだめや買い置きする客が少なくなっている。	
		スーパー（店長）	来客数の動き	・相変わらず、客単価の落ち込みは大きくなっている。しかし、低下率は前月、前々月と変わらないため、客単価は一応底にきたとみられる。また、客単価が低下している反面、買い回り頻度が高くなり、来客数が増加しているため、プラスマイナスゼロである。	
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・ファッション関係、衣類部門の売上は前年を下回っているが、食品、ホームセンターの店舗ではほぼ前年並みの売上推移になっており、全体的には落ち着いてきたように見受けられる。	
		住関連専門店（店長）	販売量の動き	・買上点数が伸びないため、客単価も若干低下している。売上は昨年対比の減少がほとんど変わらない状況である。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	競争相手の様子	・競争各社の販売価格が下げ止まらない。	
やや悪く なっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年の3月は卒業、入学、入社など、内祝いやお礼の進物が増加する時期であるが、今年はそれらしい客があまり目立たない。	
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・来客数、買上点数は増加しているにもかかわらず、売上は増加していない。一品単価の低下が全く止まらない。	
		百貨店（営業担当）	それ以外	・進物品やギフト品の交換が非常に多い。なかにはお金に換えてほしいという客も見受けられる。	
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・一品単価がまだ下がり続けている。2、3か月前は単価の低下を点数でカバーしていたが、今は一品単価が低下し、買上点数は横ばいのため客単価が低下している。	
		乗用車販売店（総務担当）	お客様の様子	・相変わらず、営業マンの商談件数が少ない。また、新型車が出ているにもかかわらず、ショールームへの来場者数は前年同月に比べて格段に少ない。	

		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・先月と同様に、昼のランチタイムの日替わりメニューが売れない日が多い。また、女性の来店客は多いものの、男性サラリーマンが少ないため、売上はあまり増加していない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・相変わらず、じりじりと単価が低下しており、底が見えない。レストランの一部では下げ止まりがみられるが、まだ安定したとは言えず、宿泊、宴会は相変わらず単価の低下が続いている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・客数は変わらないが、日帰り旅行が多いため売上単価が非常に低下している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・ファンサービスの向上により、入場者数は多少増加しているが、車券購入単価が低いため売上が伸びない。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・客から引き合いがあっても、計画書の段階でとまったり、規模が縮小したりしているため、受注が伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・相変わらず、値引き競争が激化するなかで、客は契約の決心がつかず、受注は非常に低迷している。ただ、来場者数は3月から若干増加傾向にあるが、受注に直接結びついていない。
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では今月初めに2店舗が閉店し、中旬には老舗の1店が倒産した。また、来客数も減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・低価格志向が依然続き、買上用品への吟味がより厳しくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・客単価が前年の98%に対し、来客数は88%と大きく減少している。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・高額車の受注、販売ともにはばったり止まっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であれば、中旬から客が動き出すのが、今月は地元の大手ゼネコンの倒産により、中小の下請け、孫請けへの影響が大変厳しい。月末には社員全体の会議を開き、リストラまたは会社の存続に関する方向を打ち出すという会社の話も聞こえてくる。 ・送別会のシーズンに入っているが、1次会限りで2次会は2、3人だけという日もあり、来客数は例年の7割程度というところである。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・入園者の動向は団体客、個人、グループ客ともに減少傾向にあり、具体的には2ケタ近く減少している。特に個人、グループ客の動きが鈍く、春休みに入っているものの減少に歯止めがかからない。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・引き合いから成約までの確率は1、2月と変わらないが、2月末から3月にかけて、引き合い件数が2～2.5倍に増加している。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・3月に入り急に受注が回復している。まだ、2年前に比べると3割減少しているが、前月比では約3～4割の増加になっている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・新聞折込チラシの申込件数と取扱高は増加しており、前年同月に近い水準になっている。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・3月の売上が久しぶりに前年同月比で約20%増加している。新製品の寄与もあるが、長期低下傾向に歯止めがかかったという感じがする。
		建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増加傾向にあるが、工事価格は依然として厳しい状況が続いている。更に、支払い条件が厳しいため、立替資金が増加傾向にある。
		輸送業（配車担当）	競争相手の様子	・受注量が非常に減少しており、空車台数が多い。また価格も非常に低下している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・携帯電話市場の飽和により、受注量は低い水準で安定している。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・大手ゼネコンの倒産ショックで、経営者は設備投資に一段と慎重になっている。特に建設土木関連では顕著である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売価格が前年同月比で数パーセント低下している。

		建設業（経営者）	競争相手の様子	・3月は官公庁の年度末のため、受注は上向きであったが、大手ゼネコンの会社更生法申請に伴う連鎖倒産が生じている。業界では同社に対して債権を持っている会社の行方に日々神経をとがらせている。
	悪くなっている	金属製品製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・住宅着工件数の減少及び商業施設の低迷により、親企業からの発注量減少と単価引下げの影響が大きい。
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	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の取扱金額は前年同月の85%で、内容的にはパートやアルバイトが多く、正社員は少ない。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は前年より3割弱増加しており、またリストラ等に遭っている人も前年より多い。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・3月に派遣契約が終了するため、体の空いているスタッフが随分増えている。また、スタッフから仕事をしたいという電話もかなり頻繁にかかってくる。
	悪くなっている	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・大手電子部品製造事業所からの希望退職者が3、4月にかけて離職する。また、契約社員についても4月の契約時を迎えて、今回は更新しないという事業所が多いなど、企業の雇用意欲は依然として低い。