

## 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	-	-	-
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・残暑が続いた後に急に冷え込んだため、秋物、冬物のニット商品が売れる前にコート類が動き始め、例年に比べて客単価が良くなっている。
		家電量販店（経営者） タクシー運転手	販売量の動き 来客数の動き	・パソコンの新製品の発売が始まり、それと同時にパソコン全体の動きが良くなっている。 ・今月は介護タクシーの利用が多く、また中型車で冠婚葬祭の需要があった。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・客の態度は厳しく、チラシで多少安い商品を出しても必要でなければ買わないため、客単価がなかなか上昇しない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数は減少しているが、客単価は若干高くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は月ごとに減少し、客単価は依然下がったままである。客は余分な物を買わないため、1人当たりの買上点数も増えていない。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客単価、一品単価が全く上昇しない。食品では売上を維持しているが、衣料品関係が悪い。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客は必要な物だけを求めている。新商品の衝動買いもあまり見受けられない。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・一時的に気温が下がったときは暖房器具の購入客が増え、それにつれ他の商品の売上も増加した。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型のRV車の受注、販売は上昇傾向にあるが、主力の高級セダンは伸び悩んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量は変わらないが、単価が低下している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・週末は個人、団体ともに例年並みの販売量であるが、特に平日の夜の来客数が例年より減少している。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・宿泊以外の館内での消費が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・客室稼働率は観光客の増加により7月に比べ2ポイント上昇し、レストランの通常営業も増収となっているが、顧客の志向がゲストハウス型婚礼施設へ流れている婚礼件数の落ち込みと一般宴会の受注件数の減少などにより宴会部門は大きく減収となり、全体では前年を大きく下回る見通しである。
		通信会社（営業担当）	それ以外	・携帯電話の新機種を投入しているが、価格面で受け入れられないため、販売増加につながらない。
テーマパーク（経営者）	来客数の動き	・来店客は購入金額を決めているため、買物態度は非常に厳しい。予約状況は安い単価や少人数のグループなどにより、いまひとつ伸び悩んでいる。		
やや悪く なっている	スーパー（店長）	単価の動き	・来客数、客単価とも前年に比較して減少している。特に日曜、祭日の減少は他店との競合が影響している。	
	スーパー（店長）	競争相手の様子	・地域スーパーの競合がますます激化している。他店の折込チラシでも従来4割引が主流であった冷凍食品の価格が5割引に拡大し、それ以外の商品でも低価格化が進んでいる。	
	スーパー（総務担当）	来客数の動き	・客は一つの店で買う量を減らして、その分を多くの店で分散して購入している。	
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・来客数の減少に伴い、接客技術の優劣が今まで以上に販売に影響している。	
	乗用車販売店（経理担当）	単価の動き	・最近、高額車の落ち込みが目立ってきた。低価格の小型車はそれなりに受注があるため総販売台数では前年同期に近いものの、販売単価は大幅に低下している。	
	乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・最近では1,000～1,300ccのスモールカーと呼ばれる車を中心に売れており、当社の平均販売単価は前年同期比較で30万円以上低下している。高級車は月を追って売れなくなっており、単価はますます低下している。	

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
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客は来店してもすぐには購入しない。また、前もって購入せず、必要な時期になって急いで買う客が増えている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・客の購買姿勢がますます厳しくなっている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	競争相手の様子	・原価を割るようなチラシ販売が増加し、競争激化の中で利益が出なくなっている。また、販売量も減っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・従来よりも下げ幅が小さくなっているが、すべての部門で単価が低下している。特に宿泊とレストラン部門が顕著であるが、稼働率の増加や営業セールスにより、なんとかカバーしている。
		旅行代理店（従業員）	単価の動き	・団体旅行の件数が少なく、また1人当たり単価も1年前の約3分の2に低下している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・最近あまり変わらない状況が続いていたが、今月に入って特に週末の客の乗車が少ない。長い列を作って客待ちをするタクシーばかりが目立ち、売上が上がらない。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来客数は前年同月に比較して1割弱減少している。主な要因は団体客が減少し、特に土、日曜日の客の動きが前年に比べて鈍くなっているためである。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・マンションの新築計画や修繕計画が出ているが、実施に至らないものやサービスの仕事が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・展示会場の来場者数は昨年と変わらないが、年齢層が若くなり、1戸当たり金額が低くなっている。
		悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き
	コンビニ（経営者）		販売量の動き	・目的の商品だけを買う客がますます増え、ついで買いが減る傾向にある。
	スナック（経営者）		来客数の動き	・会社では「経費削減が厳しい」、開業医では「経費の関係で入院部門をやめる」、個人事業主では「仕事がないため気分転換に来店した」などの声が聞かれる。今月は開店休業の日が数回あり、また客が来店しても表情が暗い。
	競輪場（職員）		単価の動き	・日曜、祭日の競輪ファンが減少しているほか、特に土曜日の入場者数が目立って減少している。また、車券購入単価が激減している。
	住宅販売会社（従業員）		販売量の動き	・今月は更に受注が減少している。有望客であっても決断時には先行き不安から中止となることが多い。
	企業動向関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・医家向け医薬品の受託製造受注が好調であった。
変わらない		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・価格は3～4か月間変わらなかったが、最近更に厳しさを増している。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体として、引き合い、受注決定ともに輸出は若干弱含み、国内は若干強含みで、前月とほとんど変わっていない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・依然として、受注価格、受注量ともに低下が止まらず、低迷状態である。競争相手もあまり芳しくなく、全体としては低下傾向である。
新聞販売店〔広告〕（従業員）		受注量や販売量の動き	・東京、大阪など都市圏からの折込チラシの申込は極端に悪い状況であるが、地元との取引は低調なまま変化していない。	
やや悪くなっている		金属製品製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・1戸建て住宅やマンションの建設関連が減少しており、価格の引下げ要請が厳しい。
	電気機械器具製造業（経理担当）	受注価格や販売価格の動き	・新製品が出回らないため、従来製品のコストダウン競争がますます激しくなっている。	
	建設業（総務担当）	競争相手の様子	・北陸3県の民間建築工事の競争入札で、採算割れの価格水準が続出しており、異常な状況が続いている。	

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
	悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共工事では「不調」や低入札価格調査につながる「保留」などの工事が増えており、各社ともなかなか受注ができないという厳しい状況下にある。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・派遣や臨時要員の求人が増加している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告件数の伸びは前月と比較して鈍くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞広告の求人件数は例年並みである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人の増加傾向は産業全般に広がっているものの、依然として短期的需要による臨時、パート求人の割合が多い。
	やや悪くなっている	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・男子学生については4件の求人依頼があった。しかし、女子学生の求人はゼロで、内定率は前年に比べて7%低下している。
悪くなっている	-	-	-	