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	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・従来型の車はやや不調であるが、リッターカーと言われる高品質の1000～1300CCの大衆車の販売台数が大幅に伸びている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで、売上や乗車回数ともにかなり伸びている。最近は各方面からタクシーの利用が多く、４か月連続で会社の目標を達成している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地などは立地条件が良ければ非常に早く売れるが、売れ残った物件は価格を思い切って下げても見向きもされない。ただ、住宅の注文については、中期、長期的に対応してきた客の契約が増加し、目標も達成できる状況になってきた。客も先を読んで腹を決め、計画を実行に移そうとしている。
	変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子	・各ショッピングセンターでは元日から営業を始めるため、年末の買い控えが目立つ。
		一般小売店［鮮魚］（店長）	単価の動き	・客単価が上がらず、特に一品単価の下落が止まらないが、来客数が非常に伸びているため、現状を維持している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・セールや会員特別招待会などの割引イベントを実施しても、大きな起爆剤とはならない。店頭の商品同士でコーディネートせず、家にある物と店頭の商品１点を組み合わせるという買い方が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数に変化はないが、客の買物行動が３カ月前と比べて一段と厳しくなっている。余分なものは本当に買わないという姿勢である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数は増加しているが、客単価の伸びが例年より相当悪い。一品単価の落ち込みもあるが、客は年末でも衝動買いをせず、必要な物しか買わないため、買上点数も減少している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・一品単価は相変わらず低く推移しているが、買上点数と購入金額は底を打った感がある。客単価はわずかながら伸びている。
		スーパー（営業担当）	お客様の様子	・週末などには品質の良い高額の野菜を買い、それ以外の日は安い野菜を買うなど、同じ客でも購入の仕方を使い分けている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車の需要低迷やコンパクトカーへの移行などにより、販売台数は別にして、売上金額は各社とも影響を受けている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・新型車が登場した割には来場者数があまり増えず、前年並みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・一般宴会は実施件数の増加などにより増収となっているが、宿泊部門とレストランの通常営業は大河ドラマ効果の一巡による観光客の減少により前年並みとなるほか、婚礼宴会では実施件数の減少と１件当たり売上高の減少などにより減収となることから、全体では前年を大きく下回っている。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・携帯電話の全機種半額キャンペーンを実施したが、客の反応は依然として鈍く、買い控えが続いている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・メーカーの営業マンの話では前年９月以降、美容院向け商品の出荷高が低下しているという。当店は前年９月以降、来客数、客単価ともに前年と変わらない。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・商店街全体で、売上の前年割れが続いている。しかも、マイナスが２ケタのため非常に深刻である。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数も減少し、単価の高い商品が全く売れない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・12月はボーナスシーズンのため期待していたが、客は１点ごとに吟味しながら買っており、高額商品にはなかなか手を出さない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・12月は季節的にコートやブーツなどの防寒衣料が年間で最も動く時期である。今年の特徴としては、例年２万円前後のファッション性の高い革製のブーツの購入客のうち３割が５千円前後のゴム長にシフトしている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・11月の異常気象の影響が12月にも及び、来客数、客単価ともに前年割れの状態である。

		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客は店内で商品を見て、購入を迷った挙げ句、結局買わないで帰るというケースが増えているため販売量は減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・大型ショッピングセンターの相次ぐ出店で、商店街の役割が大幅に狭められ、12月とは思えないほど通行量が減っている。
		家電量販店（経営者）	それ以外	・11月は例年になく寒い日が多かったが、12月に入って暖かい日が続いたため、暖房機、特にファンヒーターの動きが非常に低調である。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・競合店の出店により、来客数の減少に歯止めがかからない。
		住関連専門店（店長）	来客数の動き	・例年12月は中旬からボーナスや年末需要などで来客数がピークとなり、まとめ買いがみられるが、今年はこのような売上のピークがなかった。
		その他専門店［医薬品］（営業担当）	競争相手の様子	・競争店では価格だけでなく、サービスポイントの競争が激化している。通常の５倍セールというのが当たり前になり、そのため経費が圧迫され、経営そのものが苦しい。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・和食店は大河ドラマの終了とともに販売量が減少した。また、洋食店は得意なクリスマスシーズンに例年並みの集客ができなかった。
		一般レストラン（店長）	販売量の動き	・例年の年末は持ち帰りの寿司や来店客などで賑わうが、今年は来客数、売上ともに非常に落ち込んでいる。これまでの流れとは全く変わっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月はボーナス時期という特別な月であったが、売上は前年の10～15%減少している。１年間失業した後にやっと再就職した客が１年ぶりに来店したり、客の小規模企業が月末に倒産したり、会社での忘年会はしないなどの話が客から聞かれる。しかし、世間でうわさされる悪い業種の客の来店は全くなかった。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンに入っても、宿泊以外の消費部分が思うように伸びていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・レストラン部門は忘年会シーズンのため、大幅に改善している。しかし、宿泊単価はオフシーズンとは言え、大きく低下しており、これを稼働率の大幅アップでようやくカバーしている状態である。
		テーマパーク（経営者）	来客数の動き	・来客数は前年より低調で、販売量も悪く、低価格志向が続いている。
	悪くなっている	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・12月に入って、景気が悪いという実感が更に強い。客単価は伸びず、客は不要な物は一切買おうとしない。衣料品、日用品、更に食料品についても単価が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・８月以降、毎月の売上が前年より悪い。また、一品単価も非常に低下し、来客数も減少している。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体客の競争が非常に激しくなり、利益幅が大変落ちてきている。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・天候不順の影響も大きかったが、来客数が前年同月比２ケタ近い減少となっている。特に団体及びまとまったグループの動きが非常に悪い。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・12月はボーナス月のため、車券売上高は多少増加したが、降雪による影響で、売上高、入場者数ともにワースト記録となる日もあった。
		住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注数量が確保できないため、下請業者の選別を強化する同業者が多く、一部は切り捨てるという動きにつながっている。
企業動向関連	良くなっている	―	―	―
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・携帯電話関係の部品が年末に入り、かなり動き出してきている。在庫調整終了と新機種発売に伴うものとみられるが、量的にはかなり回復している。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・医家向け医薬品及び配置薬は堅調に推移したが、ドラッグストア向け医薬品は減少し、総体では変わりない。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・北米マーケットの受注は相変わらず低迷している。国内では若干動く兆しが出始め、10、11月に比べて引き合い件数が15%前後増加している。欧州は全体的に変わっていない。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・民需を中心として、相変わらずＩＰ系の需要が非常に停滞している。インターネットのＡＤＳＬや光ファイバー通信ともにそろそろ頭打ちの雰囲気である。

		司法書士	取引先の様子	・仕事自体はかなりあるが、銀行や保険会社の再編によるものが多く、企業の新しい動きによる不動産登記や商業登記が非常に少ない状態が続いている。
	やや悪くなっている	精密機械器具製造業（経営者）	競争相手の様子	・期末のため例年どおり仕事量の少ない時期であるが、この季節的要因分を除いても、同業各社とも非常に仕事量が減っている。
		新聞販売店［広告］（従業員）	受注量や販売量の動き	・東京、大阪、名古屋など中央都市圏からの折込チラシの申込が非常に少なくなっている。
	悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・12月の公共事業の落札状況をみると、35%引ではなく、65%引とも言える契約など、驚くような価格が出始めた。３か月前には予定価格の６、７割を切る物件はあったが、５割を切り、更に35%の価格が登場する状況にまでなっている。
雇用関連	良くなっている	−	−	−
	やや良くなっている	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者の減少により、求人倍率が若干改善の方向に向かっている。
	変わらない	新聞社［求人広告］（担当者）	求人数の動き	・求人広告の動きは前年実績を上回っている。しかし、中身は一定の季節労働者や電話交換が中心である。
		新聞社［求人広告］（担当者）	求人数の動き	・求人の動きはほとんど変わっていない。派遣や委託業務などの雇用形態の増加が顕著である。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・例年は長期の休暇をねらって掲載が増加する時期であるが、今年は年末年始の合併号を利用する顧客数が減少した。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業は業務が多忙でないため、年末年始を含めて採用にブレーキをかけており、新規の求人件数は減少している。
	悪くなっている	−	−	−