

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	通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売量が増加している。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・全体的に商品の動きはようやく活発になっている。来客数や1人当たり買上点数が若干増加し、売上も上昇傾向にある。こだわり商品や新商品などが動き出したため、利益も徐々に増加傾向を示している。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・デジタルカメラの単価に低下傾向が見え、売上の増加率が鈍り始めたものの、デジタル家電全体では好調である。また、マッサージ器や健康関連商品が好調で、売上アップにつながっている。
		その他専門店 〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・前月に続き、1人当たり買上点数が好調で、前年の5.2から5.5に増加したため売上は微増している。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・3月の前半は全社キャンペーンのため前年より好調に推移し、後半は送別会の団体客と旅行者が順調に来店している。単価も前年を上回っている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・相変わらず夕方や夜の客は少ないが、日中のタクシー客はある程度確保している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・春休みに入り、個人の来場者数が前年比増加している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	それ以外	・今月は前年に比べ祝日と土、日曜日が3日少なかったため、メンズフロアは非常に苦戦した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・3月は来客数が前年割れとなったが、客単価は前年を上回った。これは例月とは逆の動きである。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・購買傾向が世代により異なっている。若い主婦層は単価の安いばら売りの商品を無駄なく購入し、30代後半から40、50代の主婦は多少高くても品質を重視する傾向にある。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・昨年に比べて良い状況にはなっていないが、来客数や単価のダウンは落ち着いてきた。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・来客数は今年に入ってから常に前年を上回っているが、一品単価は前年より下げ止まり感はあるものの低下しており、客単価も若干の低下傾向が続いている。また、客の買い回り頻度が高くなり、無駄な物は家にストックしないという態度が完全に定着している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・酒の販売を始めたにもかかわらず、客単価が上がらない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・販売量の落ち込みが少なくなり、悪いムードが若干収まってきた。
衣料品専門店（経営者）	それ以外	・3月は昨年に比べて祝日と土、日曜日の日数が3日少なかったため、売上に影響があった。ダイレクトメールなどの発送で対応したが、カバーしきれなかった。		
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・3月は北陸で最大の需要期であるが、新型車は売れているものの、既販車は伸び悩んでいる。		
その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・外資系元売りの販売攻勢が強いため、まだ激戦が続いている。		
その他専門店 〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・高い酒や高級食品はそれなりに売れているが、他の酒や食品は不振である。		
スナック（経営者）	来客数の動き	・客の話題も少々明るくなってきている反面、相変わらず職種によって厳しさが感じられ、依然二極化現象が見られる。 ・3月の当店の売上は例年の1割増である。		
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・昨秋以降、個人、小グループの客の予約が順調である。		
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・レストランの通常営業、婚礼ともに好調で前年を上回り、一般宴会でも3月に入ってから受注が伸びている。しかし、婚礼宴会の減少が大きく、売上は前年を下回る見込みである。		

	設計事務所（職員）	販売量の動き	・仕事の主体は増改修である。業界全体としても明るい話題に欠けているが、個性的で差別化できる設計業務が少し続いているのが救いである。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・季節的要因として2、3月は住宅購入に意欲的な客が増える時期であるが、前年との比較では展示場への来場者や契約が若干増加している。	
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・1、2月に比べれば客の動きは若干良いが、前年に比べると販売量の動きは鈍い。	
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年実施しているキャンペーンに対し、客の反応は前年並みにとどまっている。	
やや悪くなっている	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	販売量の動き	・3月26日から消費税の総額表示に踏み切ったが、その後5日間は客に割高感を与えたためか、買上点数と売上が若干減少している。	
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・前年と比較すると、祝日、土、日曜日が3日少なく、天候が不順であった。また、店頭の新物に対しては客の慎重な態度は変わらず、接客に時間をかけても即決につながらないなど、非常に様子眺めの感が強い。	
	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・来客数、客単価ともに下降気味である。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・ヘビーユーザーの客は増えているが、従来1日に何回も来店する客の頻度が若干落ちている。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・客の財布のひもはまだまだ固い。今年のシングル需要もマンションなどの備え付け設備が多くなったため、必要最小限のものしか購入せず、総体的に単価は落ち込んでいる。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・最大需要期ながら、新型車を持たない当社では全く盛り上がりがなく、過去に例を見ないような極めて低調な3月であった。	
	住関連専門店（店員）	販売量の動き	・11月以降、受注件数は好調に推移していたが、3月は前年比90.2%と急激に落ち込んだ。	
	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・個人やグループの客の動きはやや順調であるが、バスで移動する募集ツアーや企画ツアーの動きが鈍いため、全体としては前年同月を下回っている。	
	競輪場（職員）	単価の動き	・来客数は3か月前と変わらないが、1人当たり購入単価は3%程度減少している。	
悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・ヤングキャリアの来客数の減少が止まらない。理由は気温が上がらなかったこともあるが、従来取り扱ってきたブランド商品が店頭から撤退したことが大きい。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・依然利用客は増えない。特に日中が少なく、待ち時間が長い。朝夕の通勤時間帯もマイカーやバスが多い。	
企業動向関連	良くなっている	一般機械器具製造業（経営者）	それ以外 ・前年同月や3か月前との比較で受注量が増えている。また、一部ではあるが従来の値下げ分の値戻しが受注価格に反映されている。ただし、納期の厳しさは増している。	
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・IT関係、特に移動体通信関係の部品について、新規製品がかなりの量で各社へ発注されている。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一部の眼鏡メーカーは非常に多くの注文を抱えている一方で、仕事のないメーカーもあり、二極化がどんどん進んでいる。全体としては受注量が増えている。
	変わらない	化学工業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大衆薬の販売では暖冬の影響か、風邪関連商品が不振であった。
		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	・受注量、販売量ともこの8か月間はほとんど変わっていない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・期末月のため月初を中心にそこそこ動いたが、月末の盛り上がりは特に見られなかった。月間の荷量は消費税の総額表示の関係もあり、それほど動かなかった。
		輸送業（配車担当） 司法書士	受注価格や販売価格の動き 取引先の様子	・価格、荷量ともに横ばいで推移している。 ・債権譲渡登記の活用や全国に店舗のある会社の合併などがあるが、一部の動きにとどまっている。
	やや悪くなっている			

	悪く なっている	建設業（総務担 当）	それ以外	・鋼材価格の上昇と納期の長期化により、価格転嫁が 難しい場合はコストアップにつながり、厳しくなっ ている。
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良 く なっている	人材派遣会社 （社員）	求人数の動き	・派遣社員の要請件数がやや増加傾向にある。
		求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の取扱件数が過去最高を記録した。
		新聞社〔求人広 告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告の状況は前年同月比で5%増となっ ている。特に東京、名古屋からの出稿が目立っ ている。
		民間職業紹介機 関（経営者）	求人数の動き	・設計技術者や電気技術者などの求人依頼が増 えている。
	変わらない	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・求人数は確かに多くなっているが、これは量的 なことであり、質的には派遣、請負、パートなど 非正規従業員型の求人の割合がかなり高く、景 気回復とは言い難い。
やや悪 く なっている	-	-	-	
悪く なっている	-	-	-	