

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 (北陸)	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・3か月前は調子が悪かったため、それに比べて現在は景況感が上がったことになるが、自分の実感や数字を見ても、ようやく過去5年間の平均値まで戻ったかなという数値を示している。当然、売上、客単価、来客数においても、同様に平均値まで戻った。前年同時期に競合店が閉鎖したため一時的に売上などの上昇が見られ、現在実績的に前年同月比では下回っているものの、平均的な数字に戻ってきた。
		スナック（経営 者）	来客数の動き	・中旬は閑散としていたが、月始めと後半に団体客が入り、売上は前年同月比1割増加となった。経営者の方々は現在は良い状態ではなく、先々良くなるという気持ちで過ごしていると話している。明るい話題はなかなか聞かれない。
		都市型ホテル （スタッフ）	来客数の動き	・レストランでのグループ利用が、引き続き好調を維持している。
		旅行代理店（従 業員）	お客様の様子	・客との会話で、具体的な消費の予定、計画が出るようになった。
		通信会社（社 員）	販売量の動き	・携帯電話および光サービスの販売が好調である。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・新築の受注が前月比約4割増と大幅に増加している。ただし、契約が取れる月と取れない月が交互に来ているため安定した受注増ではないが、徐々に引き合い件数は増えている。
		住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・例年販売量が落ちる時期だが、一定の販売量が確保されていることや客の動きもある程度良い状況にあるので、少しずつだが良くなっている。
	変わらない	商店街（代表 者）	お客様の様子	・セール待ちの状態で客の動きが鈍い。
		一般小売店〔精 肉〕（店長）	来客数の動き	・順調に来客数が増えてきたが、最近はいくつか少ない日をならすと平均的であり、それほど来客数が増えていると感じなくなった。
		一般小売店〔鮮 魚〕（従業員）	販売量の動き	・総体的には売上は伸び悩んでいるものの、一部の取引先ではかなり復調している。そういった取引先が複数先目につき始めてきた。
		一般小売店〔事 務用品〕（役 員）	お客様の様子	・営業担当は、短いもので約1か月、長いものでは3か月、1年、2年というような見込み客を探して、売上を上げるという商売が大半であるため、2～3か月前からと比べれば見込みのありそうな部分もあるが、余り変わっていない。
		百貨店（売場主 任）	お客様の様子	・価格志向の傾向は継続している。明確なお買い得感のある商材に客は反応し、売上に結びついている。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・夏のセールも一部始まっているが、例年のような起爆力はなく、全体的に来客数が伸び悩んでいる様子がかがえる。特に、主婦が代理購買で男性ものを買ってくるという客が大変少なく、主婦の買い控えが目立っているように感じる。
	百貨店（売場担 当）	単価の動き	・来客数は前年同月よりも下回っており、前年同月比95%と低下しているが、客単価は、前年同月比の104.9%と上昇しているためそう変わらない。	
	スーパー（店 長）	競争相手の様子	・チラシから競合店の動きを見ても、特に前月と変わらない状況がかがえる。	
	スーパー（総務 担当）	競争相手の様子	・競合店の新規出店や改装があり、売上が減少している店舗が発生している。前年は東日本大震災により出店、改装を控えていたため、今後も競合店の動きが続くようだ。	
	スーパー（総務 担当）	お客様の様子	・前月同様に来客数は前年並みながら、菓子、乳飲料、果実など好品の買上点数は上がってこない。	
	スーパー（統 括）	来客数の動き	・ここ半年ほど来客数は前年同月比95%程度で推移し、ずっと変わっていない。その中で1回あたりの買物単価が上がり、実質的には、売上は前年同月比98%程度になっている。	

コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・前年は東日本大震災の影響から、タバコなどの主力級商品の確保がままならなかった状況である。その前年と比較すれば格段に良いものの、景気の回復とは直結していない。
衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・景気が良くなるという状況には全くなく、静観していると売上が落ちてしまうのが現状である。
衣料品専門店（総括）	お客様の様子	・客は、本当に必要な物のみ購入している。
家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量自体は少しずつ増加しているが、例年よりは落ち着いている。
家電量販店（店長）	来客数の動き	・省エネ家電商品である高単価商品に注目はしているが、販売数量、来客数とも低下している。
家電量販店（管理本部）	販売量の動き	・季節商品以外の売上については、前年同月比に変化が見えない。
乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車購入補助金などの対象車の駆け込み購入を期待していたが、期待ほど販売量は増えていない。需要が増えているという状況は感じられない。
乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・エコカー補助金の終了を見据えての引き合いも多いが、持ち玉との兼ね合いで受諾できない案件も出ている。全体ではまだまだ業績は好調だが、受注面で先細り感がある。
乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新車購入補助金やエコカー減税効果もあり、車の販売量は前年同月比180%である。ただし、前年は東日本大震災の影響で、生産は回復途上であった要因が大きい。販売量は前々年同月比90%であり、個人消費が増加したとは単純には言い切ることができない。
その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・とにかく景気が良くない状況がずっと続いている。この先消費税が増税されることになると、また景気が冷え込むのではないかと心配している。
その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	来客数の動き	・客単価はそれほど下がっていないが、来客数は減少傾向が続いている。来店頻度が下がったことが要因であるが、目新しい新商品もなく不要不急の出費を抑えている。節電ムードの高まりから、関連グッズに動きは見られるが景気押し上げのインパクトは小さい。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	お客様の様子	・今月に入り、特に高額商材の動きが非常に悪くなっているのが顕著である。例えば自転車、住居関連品ではギフト関連や家電製品、衣料品ではレディースのフォーマル、ベビーなどである。ただ、食料品の鮮魚や青果などは、比較的日用品ということで、安定している。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・個人客の動向に大きな変化は感じられないが、法人利用は底打ち感があり安定している。ITや建築関連よりも、食品・流通関連や医療機器・医薬品メーカーなどの利用が良い。
観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・春の入込客数は、大型団体の受入れなどで前年同月比でも、前々年同月比でも上回っている。しかし、個人客の予約は例年よりも少ないように感じられる。
観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・前年は東日本大震災で総売上は前年同月比80%と大きく影響を受けていた。今期は総売上は前年同月比111%、宿泊人員は同113%、宿泊単価は同99%であるが、前々年同月比較では総売上は87%、宿泊人員は88%、宿泊単価は98%と大震災前まで回復していない。要因は東北支援をはじめ東京スカイツリーや九州新幹線への人気に影響し、北陸への客の流れが弱くなっている事が大きく影響している。
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・夏休みを前に、個人客の申込が増える時期ではあるが、まだまだ動きが鈍い。また、選ばれる商品も単価の安い商品に向かっている。
通信会社（職員）	お客様の様子	・割引などのキャンペーンに対しても、一部の余裕のある層を除き、相変わらず反応が薄く力強さに欠ける。
通信会社（役員）	販売量の動き	・高速ブロードバンドサービスを求める客は確実に増加している中で、大手通信事業者は、代理店に対し高額な獲得手数料を提供し勧誘を進めており、高額手数料を出せない地場通信事業者は、劣勢に立たされている。
通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新機種も発売されたが、思ったほど上向きではない。
競輪場（職員）	販売量の動き	・年金受給月でビッグレースも開催されたが、売上は前月、前々月と比べ、ほぼ横ばいであった。

	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・契約に関しては慎重になっており、契約決定までに時間がかかる。
	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・春の時期を過ぎると通常は客の動きが落ち着くが、消費税の影響が、今も客の動きが感じられるため春と変わらない。
やや悪くなっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・例年前倒しで行っている特招会(夏のパーゲン)も、出足は例年並みだが長続きせず、後半は平日よりも来客数が少ない。今月は、財布のひもが非常に固い。
	一般小売店[書籍](従業員)	販売量の動き	・売上はそれほど落ちていないが、販売量の落ち込みが今月は特に目立っている。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・今年も引き続き節電モードの中で、「クールエコ」あるいは「クールビズ」といった商材の動きは、前年より早い動きになっている。特に、寝具関係の冷感パッドシートや肌触りの良いタオルケットなどの動きは、顕著に伸びている。反面、大型家電などの耐久消費財、特にエアコンなどは、ナビゲーションシステムがついて高機能であっても、価格でちゅうちょしている。
	百貨店(営業担当)	お客様の様子	・例年6月中旬になると、クリアランスセール待ちの客がいるので、正価販売が苦戦する。今年はクリアランスセールの時期が遅れるにしても、客は7月1日からクリアランスセールになるだろうとの感覚から後半は売上が伸びなかった。
	スーパー(店長)	単価の動き	・客の買上状況を見ると、広告の品をはじめとしたチラシ中心の買い物をしており、一品単価と合わせて買上点数が前年より低下している状況である。なかなか客単価が伸びていない状況である。
	コンビニ(経営者)	販売量の動き	・来客数は相変わらず微減状態で、客単価が現状維持またはやや上回る水準で推移している状態が続いている。来客数に関しては、今のところなかなか回復が見込めない状態である。
	衣料品専門店(経営者)	来客数の動き	・天候が今一つ暑さを感じさせないことに加え、消費税、円高、欧州の信用不安など毎日のニュースは消費に慎重にならざるを得ない気分させる。
	乗用車販売店(経営者)	来客数の動き	・新規客の落ち込みが目立ってきた。車種や予算、補助金の有無で購入条件の絞り込みが明確になってから来店への傾向がうかがわれる。
	自動車備品販売店(従業員)	単価の動き	・集客面では前年同月と比べても変化は無いが、単価は大きく減少している。特に高額商材は価格を下げて反応が弱く、節約志向を感じる。
	住関連専門店(店長)	来客数の動き	・耐久消費財だけなのかどうかは分からないが、当店では来客数が低下傾向にある。販促を打ってもなかなか客が動いてくれない。
	一般レストラン(スタッフ)	来客数の動き	・今年は湿度が低く気温が前年ほど高くないせいか、冷たい夏メニューの売行きが今ひとつである。また、消費税が上がる前に、車など大きいものを買うべきかなど、節約を意識し始めているのか、6月に入ってから急に悪くなっている。
	都市型ホテル(スタッフ)	販売量の動き	・宿泊、レストラン部門が前年同月比でも前月比でも低迷しているが、大型宴会の特殊要因があり全体としては増加した。
	タクシー運転手	お客様の様子	・客の全体的な話として、不安要素が多く金の使い道を考え、ここにきて節約傾向が強くなった。朝夕の利用者も少なく夜の繁華街も厳しい状況である。
	タクシー運転手	販売量の動き	・売上も低下しているが、利用回数が非常に落ち込んでいる。
	通信会社(営業担当)	販売量の動き	・今月に入り、新商品の発売が始まったが、客の反応が予想以上に薄く、販売にもつながりにくい。
テーマパーク(職員)	来客数の動き	・前年からの反動もありインバウンドの客がやや回復傾向にあるものの、国内の個人客及び団体客については前年割れの状況である。主な要因は、九州やテレビドラマなどの影響で瀬戸内方面に旅行が流れる一方で、東京スカイツリーのオープンなどで関東エリアや東北エリアも復興需要で観光が回復したこともあり、中部エリア、とりわけ北陸エリアが前年と比べ鈍い状況にあると思われる。	
その他レジャー施設(職員)	お客様の様子	・夜間利用目的の大人の入会が止まってしまった。また、夏の子供向け特別教室の申込が圧倒的に少ない。	

		美容室（経営者）	来客数の動き	・原因は不明だが、今月に入って急に来客数が落ち込んでいる。
	悪くなっている	コンビニ（経営者）	販売量の動き	・複数の店舗をやっているが、競合する他チェーン店などの出店の影響なのか、1つの店舗の売上が前年同月を大きく下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・景気は急激に悪くなっている。近くの商店街の人達を見ていても、日に日に元気をなくしているような具合である。共倒れが起きそうな様相である。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
(北陸)	やや良くなっている	司法書士	取引先の様子	・取締役の増員や、世代交代的な代表取締役の変更が多かった。
	変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・欧州や中国の海外市況の悪化もあり、受注面で改善の兆しが見えない。
		化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・社内会議のなかで現状の受注状況は横ばいであるとの報告があった。
		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	・住宅用建材はなかなか売上が伸びず苦戦している。一方、産業資材は良いものと悪いものが明確に分かれている。一般的には横ばいから少し減少の状態である。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・自社の受注量そのものは3か月前と比べほぼ同量で推移している。ただし、同業他社の状況は、低価格品はそれなりに動いている会社もあるが、全体的には非常に厳しい状況が続いている。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・円高も進んでおり、製造業、海外の受注の動きも横ばいといった状況で、現状の景況感が続いているものと思われる。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・小売業の動きに明るさが見えないものの、3か月前と比べて悪くなっている状況ではない。
	やや悪くなっている	食品品製造業（役員）	受注量や販売量の動き	・物量ベースで5%程度低下している。大手量販店の1つは当該製品の売場が前年同月比90%で縮小していると言っている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・内需では、衣料関係は秋冬物関連の生産に追い込まれて稼働状況はまあまあであろう。非衣料については安定している。一方、輸出関連では大手企業の海外生産シフトもあり、非常に厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・設備投資意欲が落ち込んでいるので、欧州、米国、国内市場とも受注が伸びない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・タブレット端末、スマートフォン関係の電子部品は、引き続き好調を維持しているが、その他の電子部品に関しては落ち込んだままであり、新製品が出るような気配も今のところはない。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・欧州の信用不安などにより、商品の購買意欲が落ち、物の流れが悪くなっている。さらに国内政治が先行き不透明であり、消費者の購買意欲が落ちたため商品の流れが悪く、トラック需要が良くない。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者にも聞いているが、個人客が特に少ないという状況である。
税理士（所長）		取引先の様子	・取引先の設備投資は、特に国内の動きは少ない。製造業で、生産設備を製造している会社では、最終的にはその機械が海外へ行くということである。国内の設備投資が少ないことと、プラント建設関係の取引先が受注できる公共工事についても先行きが非常に暗いという状況を関与先から聞いている。	
悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前は年度末でもあり、元請工事も下請工事もそれなりにあり、工事に携わる社員を休ませることはなかったが、今はただただ仕事が少ない、技術者、技能者とも指名して交代で休ませている。	
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・工事発注量の減少で、破格の価格による受注業者があり、適正価格での受注が難しい状況が続いている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-
(北陸)	やや良くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は徐々に増えているが、派遣先の人材に対する要求度が高く、人材の確保という点でマッチングしないケースもある。
		新聞社【求人広告】（担当者）	採用者数の動き	・求人広告自体はやや減少しているが、採用意欲は変わらないが、やや高まっているというところが多い。
	変わらない	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・4月以降、企業での人員増加などの話題が出てこない。人材需要件数も伸び悩んでいる。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は増加し、2、3年ぶりに求人する事業所も増加しているが、欠員補充がほとんどである。事業が好調なための求人はそれほど多くない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年同月比で増加しており、新規求職者数が減少傾向にある。有効求人倍率は、11か月連続して1倍を超えて推移している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人材紹介・派遣とも依頼数が減少している。今が底かもしれないが、募集広告の業種もサービス業以外は低調である。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数は微増であり、業種としてはIT企業関係が増加している。
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	・求人情報誌1回の発行につき、求人情報は50件ほど減少している。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・6月の求人広告の売上は、前年同月に比べて7割に満たない状況である。
悪くなっている	-	-	-