

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	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・ホテル、旅館、レストランなどの大口需要先からの注文が好調で、特にホテルのパーティー用が多く出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・1か月ほど前から、季節先取りの高額フルーツが売れている。
				・低価格商品を求める客と高価格商品の購入客がはっきりと分かれており、中間層の客が減少している。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・毎月減少していた来客数が若干ではあるが増加してきた。
	家電量販店（経営者）	それ以外	・大型高画質の液晶テレビやプラズマディスプレイ、高画質のデジタルカメラ、大型カラー表示の携帯電話など高性能の新製品は大変よく売れている。一方、パソコンは夏モデルの価格が上昇したこともあり、売行きは代わり映えしない。いずれにしても、良い商品があれば必ず売れるという良い傾向になっている。	
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・6月の販売受注実績は3月または4月と比較して2割程度増加している。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客は7月のバーゲン待ちの状態である。また、天候も梅雨に入り、客足が若干停滞気味である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	単価の動き	・買上点数は少し増加したものの、それ以上に一品単価が低下しているため、全体的に客単価が下落している。来客数は微増であるが、客単価の低下幅が大きいため売上は良くない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・客は安いもの、特に特売商品を中心に買物をしている。
				・客の購買態度は一品単価に非常に敏感で、高額商品だけでなく、バーゲン商品についても厳しい目で買物をしている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・今月の前半は気温の上昇もあり、衣料品を中心に一時的に動いていたが、後半は伸びが悪い。住関連商品など急いで買わなくてもよいものは購入しない傾向が強い。また、食品も1人当たり買上点数が伸びないため、客単価が上昇しないという状況が続いている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・買上数量、買上単価は前年比97%程度であるが、来客数は前年同月とほとんど同水準になっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・商品の動きは変わらないが、客の動きに変化が見られる。イベントやビッグセールではバーゲンハンターといわれる特売で動く客が非常に増加しており、平日の通常客と違う顔ぶれが多く見られる。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・客の来店頻度、客単価、売上など、すべての項目で悪い状態が変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・ヤングのブティックで提案型の商品を増やしたいと考えても、実際の客の買上商品はオーソドックスなものが中心となっている。
乗用車販売店（経営者）		単価の動き	・客は価格限定車やキャンペーン試作車以外に動かない。	
住関連専門店（店長）	来客数の動き	・平日の来客数は相変わらず少ないが、土、日曜日では若干回復傾向が見られる。ただし、昨年同月を超えるまでに至らず、同程度である。		
その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	お客様の様子	・客の様子をみると、生活にどうしても必要なニーズ用品はより安い商品を買う、一方で生活を豊かにする商品や自分の趣味に対しては高くても買うというように二極分化している。		
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・大河ドラマの影響で、団体旅行による利用客数は例年よりも多いが、単価が低下しているため全体の売上は変わらない。		
一般レストラン（店長）	販売量の動き	・売上は前年同月や3か月前との比較でもほとんど変わっていない。昼の売上は若干良くなっており、夜の多少悪い分をカバーしている。		

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
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年の3～4月は異動時期、6月はボーナスシーズンでそれぞれ書き入れ時であるが、今年はいずれも85%程度で推移している。客からも「トンネルの中で右往左往している」「ゴルフもできなくなった」など暗い話が多い。また、会社役員の動きが活発になり、土曜日の営業会議、戦略会議が各社で定着化している。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・6月は来客数が増えたものの、客単価が低迷している。
		競輪場（職員）	単価の動き	・この3か月間の売上は低水準で安定している。客の車券の買い方は、1目100円台単位の小口化が目立つ。この現象は少額投資で高額配当をねらうためか、あるいは客の懐が寂しいためである。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大型物件は少ないが、一方でリフォーム物件が安定し、増加傾向にあるため、量的には変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・受注競争はますます激化している。各社とも単価の非常に安い商品で客と折衝しており、価格競争は一層激しさを増している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街の客は車を保有していない若者ばかりで、年配者が減少している。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・6月の買上客数は前年割れとなっており、この傾向は止まっていない。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・毎日使う商品はそれなりに売上が上がっているが、特にシーズン商品といわれるサンダル、水着、浴衣などの動きは非常に低迷している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・購入する意図を持って来店される客も、商品が決まるまでの時間が非常に長くなっている。試着を何回も重ねたり、他の店を見て回ったり、1点の買上に長い時間がかかっている。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・サッカーワールドカップの開催時期は来客数が非常に減少している。
都市型ホテル（スタッフ）		販売量の動き	・観光客の増加に伴い、宿泊部門は前年を上回る見通しである。また、サッカーワールドカップ観戦により利用客が減少したレストラン部門並びに、婚礼宴会の1件当たり売上高の減少、大型宴会の減少や中小宴会の大幅減少などの影響を受けた宴会部門は減収となり、全体としては前年を下回る見通しである。	
都市型ホテル（スタッフ）		単価の動き	・宿泊部門の単価の低下が続いており、稼働率は確保しているものの、売上は減少している。レストラン部門では、和食や中華に単価の下げ止まり感がみられるが、洋食は引き続き単価が低下している。	
旅行代理店（従業員）		販売量の動き	・サッカーワールドカップの影響で、団体旅行が前年同月比で40%減少している。	
美容室（経営者）		来客数の動き	・先月までは客単価が若干低下していたが、今月後半から来客数も若干減少傾向にある。	
悪くなっている	設計事務所（職員）	競争相手の様子	・種々の引き合いが出ているが、いずれも手持ち設計量の減少から低価格競争が一段と進み、より厳しい受注が強いられている。	
	家電量販店（店長）	来客数の動き	・近隣競合店の開店の影響が大きい。更に気温が上昇せず、季節商品が不振になったため、来客数が大幅に減少している。	
	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・フリー客が少ないため、連日昼も夜も空きテーブルがみられる。入居ビル全体に対するイメージが暗いせいか、ビルの中の客数も少なく感じられる。	
企業動向関連	悪くなっている	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・買上単価の低下は微減にとどまっているが、来客数が前年同月比で7～8%減少し、総売上も10%近く減っている。要因としては観光コースが金沢のイベントに流れ、団体の立ち寄りが減少していることに加え、個人、グループの来客数も減少していることが挙げられる。
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・販売単価は変わらないが、受注量が前年同期の105%と伸びている。
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・低価格競争が続いている。また、小ロットではあるが、高品質商品に受注の動きが出ている。	

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
		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・ハップ剤市場でおいのないタイプが大変伸びている。従来品との差別化により価格が安定し、大変収益も上がっている。パソコンの使用などによる肩こりが増えているため、若い人を中心に使用者が増加し、新しい市場の創出が行われている。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大きな変化はない。北米市場はほぼ変わらず、欧州市場はやや強含みであるが、ほとんど変わらない。また、国内はやや悪くなっている。
		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・特に北陸3県の民間建築工事量の減少に伴い、赤字受注と思われる入札価格の競争がエスカレートしている。
		不動産業（営業担当）	取引先の様子	・不動産の売買において、隣接地など必要度の高い物件については従来以上に成立する方向に向かっているが、まだ全体の底上げにはなっていない。
		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は前月同様低迷したままであり、前年同月比では90%を若干超える程度である。
		司法書士	受注量や販売量の動き	・取扱件数は増えているが、住宅、分譲マンションがほとんどで、企業関係の物件がまだ増加していない。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が主体としている舗装工事の受注量は、4～5月の県、市からの分がゼロとなっている。これは当社に限らず、同業他社でもほとんど同様の状況である。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月の求人広告は県外からの出稿が増加し、前年実績を超えている。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告は前年の80%程度で、相変わらず良くない。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業整備の件数や人数が今月に入って減少している。特に昨年まで多かったIT関連企業での発生に落ち着きが出てきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・今月は求人数及び求職者数も落ち着いてきたように思われる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・人材派遣会社の受注は例年4～6月に減少するパターンであるが、それを考慮しても新規の受注はあまりにも少なく、数件にとどまっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人票の到着件数は4～6月の前年比較で県内が6%減少、県外が15%減少となっており、回復の兆しが全くみえない。
	悪くなっている	-	-	-