

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	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・気温が不安定なため、昨年のこの時期にカーディガンにシフトしていた客も、今年は若干厚地で単価の高いジャケットを購入するケースが多く見られる。
	やや良く なっている	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・新規の取引先が増えており、全体的に消費が上向いている。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・酒の取扱を始めたため、来客数が増加している。
		家電量販店（経営者）	来客数の動き	・気温の高い日が続かないため、エアコンの出足が大変悪く、売上は厳しい。しかし、全体的に来客数は増加し、買上点数も大幅に伸びている。
		自動車備品販売店（従業員）	単価の動き	・客の求める商品が二極化しており、良い商品は非常に高くても売れ、値段の安い商品もそれなりに売れている。しかし、両者の中間の商品の売行きが悪い。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店の来客数は前年同月に比べ1割増加したため、一品単価の低下がカバーできた。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今月は団体や接待などの予約が多く入り、売上は例年の1割増となっている。客の職種によっては景気の盛り上がりを感じるが、建設関係の客からは依然悲鳴が聞かれる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・4月上旬は肌着、靴下、パジャマなど生活必需品のまとめ買いが非常に多かったが、春休みを過ぎてからは天候不順などもあって、客の商材に対する見方がシビアになっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・月初は客が消費税の総額表示に戸惑ったため、売上が若干落ちたが、月末にかけて客の動きも落ち着き、平常に戻った。来客数は増加しており、少しずつ購買意欲が活発になってきたようにみえる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客の低価格志向は、強まっているというよりは根付いているという感じがする。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・食品の売上は昨年並みで、消費税の総額表示の影響はあまり見られなかった。しかし、衣料品は相変わらず単価が上がらず、苦戦している。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・来客数や客単価が前年同月比で上回ったが、総額表示の影響か、客に買い控えの兆しが見える。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・給料日直後の土、日曜日の天候不順が売上に大きく響いた。客の慎重な姿勢が続いている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・桜の開花が早く、中旬以降の来客数が例年を大きく下回ったため、苦戦を強いられている。
都市型ホテル（スタッフ）		単価の動き	・客室稼働率の伸び悩みと婚礼件数の減少はあったものの、レストランの通常営業と一般宴会で客単価が上昇したため増収となり、全体では前年を上回る見込みである。3か月前との比較では婚礼件数が伸びず、減少となる見通しである。	
テーマパーク（職員）		来客数の動き	・大きな団体ツアーの受け入れはあったものの、その他の団体の動きは鈍く、個人・グループ客も横ばい状態である。全体の来客数でも前年同月比横ばいとなった。	
競輪場（職員）		単価の動き	・来場者数と販売単価が若干ダウンしてきた。	
設計事務所（職員）	販売量の動き	・新年度になり、引き合いや継続案件の動きが出てきた。しかし、客の予算と要望条件がなかなかマッチせず、内容の大幅な見直しなどにより、総じて受注に時間を要している。		
住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・大型住宅の受注が少なくなり、中規模住宅の受注がかなり伸びている。また、展示場やイベントの来場者はやや増加し、これらの会場での受注もそれなりに増えている。しかし、全体的に大きな伸びは見られない。		
住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・春のキャンペーンを実施した結果、来場者数、参加者数は昨年より増えた。しかし、これが受注に結びつくかは判断が難しい。		
やや悪く なっている	スーパー（営業担当）	単価の動き	・客に総額表示の割高感を与えないように、主力商品は本体価格を消費税分だけ下げて対応している。	

		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・休日はコンビニ弁当で済ませようとする人が多く、客に節約傾向が見える。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新型の高額車の売行きは極端に悪くなっている。一方、中古車は引き合いが増え、販売台数もやや増加している。これは新車購入をあきらめた層の需要と思われる。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・県内の自動車市場は前年を下回る状況が続いている。当社の販売台数も前年を下回って推移しており、今月も前年を割っている。また、値引きもやや膨らんでいる。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・最大需要期である3月の受注残で何とか商売をしている状況である。4月の新規受注の動きは弱く、新車効果も大分色あせてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・来客数が前年同月比で15%減少している。
		住関連専門店（店員）	販売量の動き	・全体の受注件数は前年同月の96.2%である。急激に落ち込んだ3月に比べるとやや改善したが、依然として4月も厳しい状況である。
	悪くなっている	百貨店（営業担当）	来客数の動き	・昨秋まで扱っていたヤングファッションの2ブランドが取引先の意向で撤退したが、新ブランドの導入がうまくいかないため、客足が伸びていない。地方の百貨店に対するブランドの取引先選別が厳しくなっている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・来客数は4月に入ってから特に悪く、完全になべ底景気である。
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	・会社や見本市への来客数が昨秋に比べて倍増し、価格が値戻ししている。また、販売量も増加している。
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先である大企業からの受注状況が良くなりつつある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・当社の状況はあまり良いとは言えないが、取引先ではかなり忙しく、発注しても納期がなかなか守ってもらえない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・引き続きデジタル家電の新製品向けの電子部品が好調である。この状態は今後1年ぐらいは続く。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・決算期の3月は荷動きがなかったが、4月後半は大型連休を前にして問屋からの依頼がかなり多く、トラックの確保に四苦八苦するような状態であった。
		輸送業（配車担当）	取引先の様子	・鉄鋼や造船など中国関連の需要がおう盛で、これに関連している業界では非常に活発な商いが行われている。これに伴い、価格も多少高くなっており、量も増えつつある。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先の設備投資と運転資金が増加している。
	司法書士	取引先の様子	・不動産登記関係では住宅ローン以外の設定は少なく、相談業務の中では債務整理が極端に減っている。	
変わらない		化学工業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・競合他社との価格競争により販売価格が低下している。
		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、受注ロットともに従来と変わっていない。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・3月の年度末工事も完了したため、建設各社ではそろそろ資金繰りが苦しくなり、倒産が増えてくると予想していたが、現時点ではあまり倒産の話は聞かない。各社とも悪いままで何とかしのいでいるという印象である。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・最近では中小企業を中心にビジネスホンが徐々に伸びているが、全般的には低調な動きである。
	やや悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・建築工事の引き合いがわずかながら増加傾向にあるが、依然として鉄骨、鉄筋の価格が上昇局面にあり、更に納期の大幅な遅れから、工事の施工に支障が出ている。
	悪くなっている	-	-	-
雇用関連	良くなっている	-	-	-

やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3月に引き続き、4月も求人広告件数が好調に推移した。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・4月の求人広告の出稿状況は前年同月比1割増となっている。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・新聞の求人広告の売上は前年同月の1.3倍に増加している。
	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・少人数ながら製造関係も増加傾向にある。CAD、電気設計、設計技術者など高度な技術を要する人の求人はあるものの、人材不足の状況である。
	学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・企業の早期採用者数と求人数が前年度に比べ1～2割増加している。
変わらない			
やや悪くなっている	-	-	-
悪くなっている	-	-	-