

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	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・年明けの初売り、福袋や冬のバーゲンなどに対する需要が高まった。ブーツの例では、昨年12月末までは前年比70%の販売高で低迷したが、1月は同120%と高い伸びを示している。ファッション関連は価格が下がったことが購買につながっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・10月の台風や新潟県中越地震発生以降、客の買い控えが相当あったが、1月は暖冬で足場も良く、売上は良かった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・食品の販売点数が3か月前と比較して0.5点アップし、前年同月比でも105%となっている。同時に客単価も前年の105%と上昇している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・今月は毛皮などが売れたため客単価が上がり、売上は前年を上回った。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・12月に発売した新型車がヒットし、また大衆小型車も堅調な動きを見せている。春の増販期とも重なり、受注は上向きである。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・昨年夏以降、予約件数、来客数共に前年に比べて10~20%減少していたが、年末あたりから例年並みに戻ってきた。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の契約純増数の動きが好調である。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・注文住宅の受注は減少しているが、分譲住宅の供給が順調に進んできたことから販売予定数の116%を達成した。また、供給物件の不良在庫化は見られない。	
変わらない		百貨店（売場主任）	単価の動き	・1月は初売り、クリアランスでスタートしたが、月の前半は良かったものの、後半は販売量、単価共に非常に厳しくなった。
		百貨店（営業担当）	販売量の動き	・客は安くて良いものがあれば、2点、3点のまとめ買いをするが、ただ安いだけの商品では以前のようにすぐに買うという態度は見られない。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・ボーナス支給後の1月に入り、客単価や客の流れが元に戻りつつある。従来のように、天神講で飾り物を買うなど、晴れの日にお金を使うという動きも見られる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・競争が激化する中で、来客数は前年同月比で1割増加しているが、客単価は9%強ダウンしている。客の買物の多くはチラシ掲載商品や低価格商品である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・1月は客の買物が抑え気味になるため、客単価が上がらない。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・年末年始は暖冬で雪がなく足場良かったため、前年に比べて来客数は増加した。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・正月商戦はいま一步振るわなかったが、中旬以降は好天もあって前年の販売量を上回った。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・売上は前年より上回っているが、目標ラインに到達していない。新型車効果はあるが、既販車が追随していない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・車の需要期に入ったが、受注量は前年並みである。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・各種新年会などの受注は例年並みであった。ただし、昨年の1月下旬は大雪だったこともあり、前年比では20%近く来客数が伸びている。
		一般レストラン（店長）	来客数の動き	・土、日曜日の来客はまずまずであるが、特に平日の夜が悪い。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年はなんとか天候に恵まれ、非常に落ち込んだ前年同月に比べ売上は2、3割増となった。しかし、昨年秋ごろから現金払いの個人客が減少し、業務多忙の企業に所属する常連客の貸切りなどに支えられている状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストラン利用客の減少、宿泊客の減少、婚礼受注件数の減少などにより、売上は前年を下回る見通しである。3か月前と比較してもレストラン部門が大きく減収となっている。

		旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・同業者の話を総合すると、国内旅行は非常に悪く、海外旅行は若干改善している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・1月の天候は比較的穏やかだったこともあり、来場者数は前年並みである。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・受注量の動きはあまり変わらないが、例年のこの時期とは異なり、客の購買意欲が高まっている。
やや悪くなっている		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	お客様の様子	・取引先の飲食店の中には夜の営業だけでは成り立たないため昼のランチを始めたものの、来客数が少ないことから中止したケースが何件かある。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・バーゲン時期の1月の来客数は前年同月比で92.5%まで回復したが、依然前年割れのまま推移している。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・衣料品のバーゲンが始まっているが、値段を下げてても売れない。例年以上にバーゲンの消化率が悪く、客には安くても買いたいという意欲がない。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・客の買上単価が低下している。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・今冬は雪があまり降らなかったため、近くにスキー場のある当店への来客が例年より少なく、菓子類などの販売が極端に減少し、客単価が落ち込んだ。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・1月はセールの売上比率が年間で最大の時期であるが、客は安くても必要なものしか買わなくなっている。
		乗用車販売店（経営者）	競争相手の様子	・極端な値引き販売が当たり前になりつつある。
		タクシー運転手	来客数の動き	・新年会の件数が非常に少ない。また、雪が少なく、足場が良かったため、タクシーの利用客が少ない。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・低価格傾向が止まらず、そのうえ必要以上の労力を要する案件が増え、結果的に更なる低価格につながっている。
	悪くなっている			
企業動向関連	良くなっている やや良くなっている	-	-	-
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・新年のあいさつに来社される納入業者の感触が極めて強気である。特にパーツ、素材の納期が更に延びる気配である。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は前年とあまり変わらないが、受注単価が若干上昇している。
		司法書士	取引先の様子	・ごくわずかの事例であるが、不動産価格の上昇傾向がみられる。
	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	・当社の売上は前年の97～98%と横ばいで推移している。
		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は前月に続き暖冬のため、特に婦人衣料の売行きが悪く、数量面で非常に苦労している。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・12月から製品価格を値上げしたが、その後の交渉がかなり難航している。
		輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・物量は月初から前年を若干上回っているが、単価の落ち込みが激しいため売上は前年よりわずかながら悪化している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・医薬品製造業では大手製薬メーカーからの製造受託分が順調に増加している。電子部品製造業では在庫調整と思われる受注減が予想どおり大きかった。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・取引先では在庫に敏感になっており、在庫の半減活動を進めているところもあるため、受注に影響がある。
建設業（総務担当）		競争相手の様子	・北陸では建築や土木、官庁や民間を問わず、価格競争が乱戦状態に入っており、異常な見積り札価格が相次ぎ、適正な受注活動が困難な状態にある。	
不動産業（経営者）		受注量や販売量の動き	・電話等による問い合わせ件数が少ない。	
悪くなっている	建設業（経営者）	競争相手の様子	・公共事業が激減する中で、これまでうわさの段階であった同業者の廃業や倒産が現実のものとなっている。	
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）	求人数の動き	・求人倍率が6か月連続で1倍台を維持するとともに、12月には1.29倍と伸び続けている。製造業でも常用求人数が前年同月比で28.5%増と顕著な伸びを示している。
変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・派遣要請は横ばい状態からやや増加傾向になってきたが、特に目立った動きはない。ただ、労働者派遣法の改正のためか、派遣先からは長期需要が多くなってきた。
	民間職業紹介機関（経営者） 学校〔大学〕 （就職担当）	雇用形態の様子 採用者数の動き	・雇用形態としてはそれほど変化はない。ただ、より専門的な仕事が求められている。 ・企業からの求人票が例年になく早く来ている。
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月の求人広告は前年同月比で5～6%の減少となった。
悪くなっている	-	-	-