

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	－	－	－
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・郊外店の売上は前年比約5%増加した。客単価は変わらないが、来客数の増加が寄与した。また、ゴールデンウィーク中の落ち込みが例年よりも少なかった。
	変わらない	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新型の高級ワゴンの売行きが好調で、新型車発表会の来場者数は期待どおりであった。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ファッションの低迷が続き、住居関連商品も芳しくない状況である。一方、食品と消耗雑貨を中心とする日用品分野は前年に比べ伸長傾向にある。
		スーパー（総務担当）	販売量の動き	・客は商品の値上げラッシュに慣れてきた感がある。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は微減が続いている。客単価はパンなどの値上げにより若干上昇しており、前年実績に近づいている。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・新型車の影響で販売台数は前年を上回っている。新型車効果がしばらく続くようにイベント等を展開していく。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	販売量の動き	・来客数は前年比2%増加したが、売上は同1%減少した。客は来店するが、必要な物しか買わず、衝動買いも減っている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ゴールデンウィークは、5月4、5日以外は例年以下の売上で大苦戦した。ガソリン価格高騰の影響により、隣県からのマイカー客が激減した。
		タクシー運転手	来客数の動き	・ゴールデンウィークでお金を使ったためか、夜の街での人出は少なかった。また、値上げラッシュの影響を受け、交通費を削減する傾向が見られた。
		タクシー運転手	販売量の動き	・夜の繁華街では、家族の車での送迎が以前より多くなっている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・客の言動や見込み客の動きに変化はない。
	住宅販売会社（従業員）	それ以外	・受注残の減少傾向、住宅展示場の来場者数の減少、見込み客の他社との競合などが顕著になっている。	
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・客はガソリン等の値上げに敏感になっており、また衝動買いがますます少なくなっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・消費者は完全に「生活防衛パターン」に入っている。連休中に来店した客の話聞いても「旅行には行かず、近くで食事をする」「家族と郊外で簡単な娯楽を楽しむ」など行動も限定的で、ファッションや身の回り品なども購入を極力抑える姿勢が見られた。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。また、いわゆるウィンドウショッピングをする人も減っている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・商品価格が上がったため、買上点数が伸びない。客は相変わらず unnecessaryな物は買わない。また、より安い商品を求めて買い回りをしている客が多く、特売商品、目玉商品の動きが良くなっている。この傾向はまだ続く。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・カップラーメンなどを入れたディスカウント店の袋を持った客がちらほら見受けられるようになった。また、チラシを見ながら買物をする人も目に付く。
		スーパー（総務担当）	来客数の動き	・今年2月以降、値上げされた商品数が増加しているにもかかわらず、食品の買上単価が前年を下回っている。客は出費を切り詰めている。
		スーパー（営業担当）	単価の動き	・ゴールデンウィーク明けから、客単価、一品単価が下落傾向にある。特にガソリン価格が6月から170円になるという報道が流れてから、安い物を少量だけ買う客の態度が目立つ。

コンビニ（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後半はなんとか例年並みの売上を確保したが、連休明けは例年を下回る落ち込みが続いた。月末には6月から始まるタスポカードを敬遠する人のたばこの仮需が発生し多少持ち直したが、月全体では売上、来客数共に前年比6%減少した。主力のパンは食パンではリーズナブルな価格帯の商品に購買が移行し、菓子パンは同価格帯でも大きなものが選ばれている。	
家電量販店（店長）	お客様の様子	・石油、食料品の値上げに伴い、客の生活防衛意識の高まりが顕著になっている。高付加価値商品があまり売れず、低価格商品ばかりが売れている。反面、省エネ志向も高まり、二極化が進んでいる。	
自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・ガソリン価格の高騰が続き、客は必要な商品しか購入しない。値上げのニュースにも敏感に反応し、カー用品の購入よりガソリン価格の動向を気にしている。	
一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの販売促進により、辛うじて前年実績をクリアできた。しかし、ファミリー客が増える日曜・祭日の客単価が平日に比べ下がっている。ガソリン価格が3月の水準以上に上がったことなどから、客は外食費を抑えている。	
都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・前年に比べ宿泊客数は増加しているが、レストラン利用客が1割程度落ち込んでいる。また、一般宴会も近隣にホテルが開業したため低迷している。	
都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・全体の売上は減少している。部門別に見ると宿泊は好調であるが、レストランは苦戦している。	
旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・ゴールデンウィークの旅館などの売上は前年比大幅減となっている。また土産店などでは原材料高の対応策として販売単価は変えず、内容量を減らしたりしている。	
旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・個人旅行の夏商戦の先行契約が前年比60%台で推移している。	
その他レジャー施設（職員）	単価の動き	・客単価の減少が止まらない。前年比マイナスが5か月間続いている。ゴールデンウィークの来場者数は前年同様であったが、客単価の減少が大きかった。	
美容室（経営者）	お客様の様子	・客同士の会話の中で、物価の値上がりかひどいため、スーパーなどではどうしても買い控えをしようなどの声が聞かれる。	
悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・休日は車も人通りもめっきり減っている。客も価格により敏感になってきている。
	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・最近、大型ホテルのオープンがあり、売上増を期待していたが、近隣ホテルの宴会などが減少したため、売上の純増にはつながらなかった。結局、パイを取り合うだけで、景気の底上げには程遠い。
	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・高齢者の医療制度が施行されてから、年配者の来店が減少している。
	百貨店（営業担当）	お客様の様子	・婦人服の売上は前年比92～93%であった。ゴールデンウィーク中の売上も前年より悪く、人出も少なかった。中盤には恒例の物産展を開催したが、シャワー効果はあまりなかった。まとめ買いやセット買いが極端に少なく、客単価が下がった。
	衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客単価が2、3か月前と比較して3、4割低下している。また、仕入価格がかなり上がっているが、販売価格に転嫁できないため、経営状態は厳しい。
	住関連専門店（店長）	単価の動き	・まとめ買いが少なく、高い商品の売行きが非常に悪い。来店しても、ただ見て回っている感じの客が多い。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・ここ2、3年の5月はゴールデンウィークがあっても関係なく、売上はある程度確保できた。しかし、今年は個人客が少なく、辛うじて少人数の団体が数組あっただけで、売上は例年の8割程度に終わった。飲食街の人通りもめっきり少なく、いつもと違う空気を感ずる。
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・携帯電話端末の価格が高くなり、新機種発売が迫っても旧端末の大幅値下げが実施されないため、割高感を持っている客が多い。

		テーマパーク (職員)	来客数の動き	・国内の一般団体・募集ツアー客は前年に比べ減少傾向にある。特に個人客の動きが悪く、前年に比べ1割以上減少している。この傾向は4月から特に強くなっているが、5月になっても止まらない。
企業 動向 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・不動産は法人、個人共に若干の動きが見られる。
	変わらない	金融業(融資担当)	取引先の様子	・取引先の小売、卸売、建築などの業種では、売上が前年に比べやや悪い状態が続いている。
		新聞販売店[広告](従業員)	受注量や販売量の動き	・今年に入ってから受注量の減少が相変わらず続いている。
	やや悪く なっている	食料品製造業(企画担当)	受注量や販売量の動き	・100円均一などの廉価商材の販売量は横ばいであるが、定番の高額商品は減少傾向がはっきり出ている。
		一般機械器具製造業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・国内市場の受注動向は悪くなっており、特に関東方面で低迷している。
		電気機械器具製造業(経理担当)	取引先の様子	・輸出处が比較的好調だった電子部品関係も、海外需要が落ち込んだことにより在庫調整局面に入った。国内は低調な状況が続いている。
		精密機械器具製造業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・中・高価格帯の眼鏡枠の受注量が若干落ちてきていることに加え、受注ロットが小さくなっている。このため製造段階での品種換えの段取りコスト比率が高くなっている。
		輸送業(配車担当)	それ以外	・ここ1、2か月間は原油高により製品価格が上昇したため、消費者の買い控えが生じ、荷動きが鈍っている。
		税理士(所長)	受注量や販売量の動き	・原油価格など海外情勢の影響を受け、大手製造業の下請企業では、4、5月の生産量が一時的にかなり落ち込んでいる。
悪く なっている	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・米国市場の冷え込み、原材料アップ、国内市場の低迷等の影響もあり、大企業が在庫管理を徹底したことから、受注量がかつてないほど大幅減少となった。数量面、金額面共に先行きが全く不透明である。	
	繊維工業(経営者)	受注量や販売量の動き	・スポーツ衣料や資材関係は健闘しているが、特に婦人衣料の消費が停滞しており、受注量全体では厳しい。	
	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・元請での官庁工事の数が少なく、これをカバーするために下請での受注活動をするものの、止まらない公共工事の削減により、ままならない。民間工事では土木工事の受注はわずかである。	
雇用 関連	良く なっている	—	—	—
	やや良く なっている	—	—	—
	変わらない	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・新卒採用の影響もあり、4～5月の需要件数は少ない。企業側では契約期限の到来する派遣社員の更新に慎重になっている。
		人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・新卒者の採用増、原材料費の高騰、先行きの不透明感等を反映して、派遣求人は減少傾向にある。
	やや悪く なっている	職業安定所(職員)	求人数の動き	・製造業の求人数の減少が目立ってきている。
		民間職業紹介機関(経営者)	求人数の動き	・紹介、派遣共に受注数が3か月連続で減少している。
悪く なっている	新聞社[求人広告](担当者)	求人数の動き	・広告の営業を通して、地域行政、企業、団体などあらゆる分野の動向を聞く機会を持っているが、県内は冷え切っている感がある。ここ数か月間の求人広告は、件数ベースで前年比2～3割減少している。	