

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	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・筆記具、ノートなど一般文具定番の販売数が伸びている。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・空気清浄機が前年の6～7倍の売行きである。必要なものには積極的にお金を使う傾向が見られる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・今年に入って前年の売上を下回っていたが、今月は今年初めて前年の売上と同程度にまでなった。製造業の客の中には、仕事量は5割しか戻っていない、相変わらず月の休日を3、4日増やしているといった話が聞かれる。ただ、出張の客が少しずつ増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・前年は改装工事期間中であり比較はできないが、前月と比較して各部門好調に推移している。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・客からの照会等が増え、様子見状態から動きが少しずつ出てきた。
	変わらない	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	販売量の動き	・観光客などの人の動きは相変わらず良いが売上増加に至っていない。原因として東海北陸自動車道の開通で便利が良くなりすぎ、東海圏からの日帰り客が増えたことが考えられる。観光には訪れるが食事や土産などの消費活動は財布のひもが固い。また、消費単価も下落している。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず、不要不急のものは買わない客の姿勢に変化は見られないが、限定品、産地直送、お取り寄せといった付加価値の高い商品には動きが始まった。デイリー性の高い商品は依然として安い商品を求めるが、付加価値の高いものについては金銭的に余裕が出ている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・客の商品の選び方が、ますます慎重になっており、「セール」や「限定品」だけではなかなか動かなくなっている。この時期、ブライダル関連で動く家具家電でも、例年に比べ一回り小型のものや、値段の抑えた低価格のものに動きがある。
		スーパー（店長）	単価の動き	・買上単価は依然として低い。客の買い回りを見ても、いまだチラシを持って購入する姿が多く見られる。必要で安い品だけを購入する傾向に変わりはない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・継続して生活防衛型消費動向は変わらない。消費を促進する経済環境や地域市場の活性化が停滞した状況である。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・週末の天候に恵まれ、行楽関連の需要がよく、冬の商材の立ち上がりも順調であった。反面、新型インフルエンザ関連が予想より悪かった。また、通勤通学客の客単価の下落に変わりはなく、販売促進費の投入による来客数の増加で補った。最悪期は脱したと考えられる。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・3～4か月前から来客数、売上とも前年比2割減少が続いている。安売りのセール時のみ客数が増加する現象がみられ、客はセールによって店を選んでいる。
		衣料品専門店（総括）	単価の動き	・客数は変わらないが、1点単価が下がったままで上昇の気配が感じられない。
	家電量販店（店長）	お客様の様子	・エコポイント効果でテレビの販売数量は伸びているが、それでも買い回り、買い控えが多く見られる。新製品よりも、在庫限りとなった型落ちを安く求めたい傾向が強くなっている。	
	家電量販店（店長）	単価の動き	・客の予算が前年と比較すると落ち込んでいる。以前までは良い物であれば予算を超えてでも購入していたが、最近は予算超だと値段が下がるまで待つ客が増えた。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・今月初めに新型車を発表したが、販売総数はほとんど変わりなく、需要量の拡大にはならなかった。	
	乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・下げ基調に入った昨年に比べればここ2か月程前年を上回っており、やや好調といえる。しかし、受注ベースが悪化傾向にあるのが懸念される。	

	乗用車販売店 ( 経理担当 )	単価の動き	・販売量は前年比約3割増加しているが、これは、エコカー減税による売上が寄与しており、登録、受注面では実質的には上向いていない。
	その他専門店 [ ガソリンスタンド ] ( 経営者 )	販売量の動き	・工場の操業率が回復していないので、燃料需要も引き続き減ったままである。
	一般レストラン ( スタッフ )	来客数の動き	・10～12日の連休期間中も伸び悩み、8月中旬以降変わらず推移している。平日より土日、ディナータイムが回復しない。新型インフルエンザによる学級閉鎖等により従業員や家族にも感染者が出始めており、家族で外食する機会が減っていると思われる。
	観光型旅館 ( 経営者 )	販売量の動き	・宿泊単価の安い企画商品は売れるが、通常料金の企画や高額企画は売れ行きが悪い。
	観光型旅館 ( スタッフ )	来客数の動き	・前年比総売上78%、宿泊人員79%、宿泊単価100.9%で推移した。別館は本館より宿泊単価が安いため、前年比総売上は99.3%となり宿泊単価が高いところが敬遠されている。
	都市型ホテル ( スタッフ )	来客数の動き	・一般宴会利用客は前年を上回っているが、宿泊・レストラン利用客が前年を下回り全体では低調な状況であった。宿泊については10月に入り伸びが鈍い。
	旅行代理店 ( 従業員 )	お客様の様子	・客の業績がなかなか回復せず下げ止まりから脱却できていない。施策がまだ縮小路線で、販売拡大路線に移行しなければ、販促需要に期待が持てる状態ではない。
	タクシー運転手	来客数の動き	・依然として節約志向が強く、タクシーの乗り控えが目立っている。少しでも単価の安いタクシーを利用する傾向にあり、客が増えない状況の中で、客の奪い合いや競争が激化している。
	通信会社 ( 職員 )	お客様の様子	・顧客の消費意欲が活発化したというほど積極的な動きが見受けられない。
	通信会社 ( 役員 )	販売量の動き	・キャンペーンを実施すれば新規契約者は増加するが、今年2～7月にみられたような力強い動きではない。大手通信事業者との厳しい競争の中で、契約切替のため解約されるケースも目立つ。
	その他レジャー施設 ( 職員 )	販売量の動き	・新規入会者が少なく会員数、売上高とも横ばい傾向にある。
	住宅販売会社 ( 従業員 )	販売量の動き	・受注高は悪いままで変わらない。市場の規模がかなり小さくなっており、また、契約までに掛かる時間も以前の2倍必要とする。
やや悪くなっている	商店街 ( 代表者 )	来客数の動き	・8、9、10月と中心商店街で大きなイベントを連続開催した結果、通行量が前年比110%の伸びを見せ、駐車場の売上、駐車サービス券とも二桁伸びたものの、平常時は以前の人通りに戻った。
	商店街 ( 代表者 )	お客様の様子	・地元百貨店の他県においての撤退、衣料品店の倒産、様々なリストラ等、明るい話題に乏しい。
	商店街 ( 代表者 )	来客数の動き	・久々の台風の影響で台風上陸前後は極端に人通りが少なかった。今まではマグネット店舗 ( 磁石のように消費者を引き付ける店舗 ) であった店が、購買動向の変化からここ数か月の間に撤退するケースもあり、さらに人通りを減らす要因になっている。
	百貨店 ( 売場主任 )	お客様の様子	・来客数は伸びているものの、単価の下落による売上低下に向かっている。
	百貨店 ( 売場担当 )	販売量の動き	・価格志向がより鮮明になった。
	スーパー ( 店長 )	来客数の動き	・来店客は、特価品を購入するだけであり、それ以外の商品には手を出さない。また、来店頻度も低くなっており、売上は2か月連続で前年の80%を下回っている。
	スーパー ( 総務担当 )	単価の動き	・客数は変わらないが、前月よりさらに客単価が下がっている。
	スーパー ( 営業担当 )	来客数の動き	・客の買い控えで取引点数が減少していたが、ここ1～2か月の会員カードのデータを見ると、それまで月20～25回来店していた固定客は、来店を週当たり1、2回減らしてきている。買い控えと来店回数を減らすダブルパンチとなっている。
	コンビニ ( 経営者 )	単価の動き	・単価の下落、来店客数の減少はともに続いている。

		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖かい日が続く、厚手のジャケット、コート、ブルゾンなど単価の高い商品の動きが遅れている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・客の買物動向がますます厳しくなり、売上が上がらない。
		自動車備品販売店（従業員）	来客数の動き	・9月の大型連休後より来店客が減り、今月も回復の兆しがないまま前年割れの状況となった。特にカーアクセサリー類の売上ダウンが大きい。
		その他専門店【医薬品】（営業担当）	来客数の動き	・来客数が減少している。既存店で前年比99.3%となり、3か月前と比較すると4ポイント低下している。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・大型台風の影響や不況により社員旅行などの団体旅行でキャンセルが発生した。売上は前年比19%の減少となった。
		タクシー運転手通信会社（営業担当）	販売量の動き 来客数の動き	・10月で多忙だったのは1日だけであった。 ・夏と比べると来客数が減少傾向にある。お盆等の大型連休があったときと比べると、客の動きも鈍化している。
		通信会社（営業担当）	来客数の動き	・本店では、平日平均来客数が約39組、土日祝日平均来客数が約75組であるが、10月に入り平日平均来客数が28組、土日祝日来客数が60組と大幅に下がっている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・8月から客単価が落ち始めたが、今月もその傾向が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・見込み客の消極性が見受けられる。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費者の低価格志向は根強い。常設展示場の新規来場者は減少し続け反転しない。一方、内見会も新規来場者の増加に結びつかず従来からの管理客の掘り起こしとなっている。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の動きが慎重になっている。土地の販売の動きをみても、好立地でも成約に結びつきにくい。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・例年9、10月は客の動きがある程度あり契約に結びつくが、今年は10月の客の動きが特に少なく今後の契約数に影響が出そうである。
	悪くなっている	一般小売店【事務用品】（営業担当）	お客様の様子	・例年、年末・年度末の見込みが明らかになってくる頃であるが、今年は予算がなく取り止める客が多く見通しのつかない状態である。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・6月以降売上は前年比4%減が続く、ここ2か月は前年比9%減にまで落ち込んでいる。前々年と比較すると同水準であることから、前年のタスポ効果の影響が大きい。しかしながら、たばこの利益率は低く、同水準であっても利益は出ない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車販売業界の景気回復の実態は、エコカー減税等の恩恵を受ける車種だけに偏っており、高級車、輸入車は以前にも増して厳しい状況である。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・売上を上げるためバーゲン企画などを実施に移したが、その価格を見て更に値引を要求されるケースが以前に比べて非常に多くなってきている。それだけ買上に慎重になってきているように感じる。
		その他専門店【酒】（経営者）	販売量の動き	・物が売れないので仕入れを抑える、さらに売上が落ちるといった悪循環となっている。景気の底に向かっていようかと心配している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・一般団体客、募集ツアー客、海外からの観光客が、新型インフルエンザの影響等もあり、動きが鈍くなっている。また、夏ごろまでは堅調であった個人客も動きが鈍く、全体として、来場客は前年比2割以上の減少となった。
		競輪場（職員）	販売量の動き	・1日当たりの売上が1500万円落ち込んだ。
企業動向関連	良くなっている		-	-
	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	・衣料関連では、婦人衣料がさえないものの、スポーツ衣料、ユニフォーム衣料などは受注が増えている。また、非衣料関連でも受注状況が良くなっている。
		化学工業（総務担当）	取引先の様子	・取引先などの様子を見ると、人・物の動きが多くなってきた。
		一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・9、10月と受注が取れてきている。昨年に比べれば量的には少ないが、受注があるだけでも嬉しい限りである。

	精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・4～5か月前に投入した高付加価値商品が好調でリピート生産が続いている。生産量全体としては2～3か月前に比べ15%程度伸びている。	
変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・数量の確保が相変わらず難しい。期近、小ロット注文が中心である。	
	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	・売上の8割を占める住宅市場では、一向に回復の目途がなく悪い状況が続いている。	
	電気機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・前月までは、今年いっばいの予測が立たない状況であったが、現在では、年内は現状維持、稼働率60～70%で推移する見込みである。	
	輸送業（配車担当）	取引先の様子	・四半期決算は前年より悪化したが、9月後半から10月にかけては、前年よりやや動きが良くなってきた。	
	輸送業（配車担当）	受注量や販売量の動き	・環境対応車など一部受注が増えている部門もあるが、他部門は落ち込んでいて変わらない。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・米国の大手金融機関の破たん前に業績回復を遂げた会社と依然として底ばいのままの会社に二極化が進んでいる。2番底を懸念する動きもある。	
	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大きな変化ではないものの、法人でも個人でも不動産売買事例に動きが出てきている。	
	新聞販売店〔広告〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・ここ数か月は売上高は前年比97から100%で推移しており、横ばいの状況である。	
	司法書士	取引先の様子	・債務負担が重いという理由での事業廃業の相談が多い。	
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	・最寄品商材を中心にさらに価格の下降傾向が著しい。また高額商材の販売量は前年比6割程度でしかなく、収益性がますます厳しくなっている。	
	建設業（経営者）	競争相手の様子	・経営破たんが噂されていた有力地場ゼネコンが行き詰ったことをはじめとして、もっと小さな業者では突然の倒産や廃業が増えている。	
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・客の売上、利益の報告を見ると、いったん底打ちはしたものの、回復に向けて苦戦している様子が伝わってくる。	
	税理士（所長）	取引先の様子	・小規模事業者、中小企業の経営者は先行きの不透明感を持っており、さらに発注元の手続きの設備投資縮小などにより、新たな雇用、生産設備の増強などに対し萎縮している。	
悪くなっている	建設業（総務担当）	それ以外	・設備投資の抑制で見積件数が減少しており、低価格での受注競争がエスカレートしている。採算を確保しての受注が一段と難しくなっている。	
雇用関連	良くなっている	-	-	
	やや良くなっている	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・依然として企業からの派遣需要件数は全く伸びない。若干の産休・育児休業要因だけである。
		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・一部業種からは時折求人があるが、雇用条件が厳しい上に競争が激しく、成約になかなか至らない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人数に大きな変動がない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	採用者数の動き	・企業・団体の採用意欲は依然として低水準のままである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は微増を続けているが、相変わらず製造業からの求人は低調である。国のふるさと雇用再生特別交付金等による求人が増加しているだけである。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、全体で35.5%の減少となった。産業別で見ると、医療福祉で65.3%、製造業で53.1%、情報通信業で47.5%、運輸郵便で40.0%の減少が目立っており、製造業の中では繊維工業が61.5%の減少となった。また、新規求職者は8.7%の増加となった。有効求職者も26.5%と増加しており、なかなか再就職できない状況となっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・企業からの求人件数がこの半年低迷したままであり、上向き傾向の動きがない。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・求人件数が前年度と比較してここ数か月減少が続いており回復が見られない。	
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	・求人広告の売上は、前年比4割となった。	

悪く なっている	-	-	-
-------------	---	---	---