

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 | 通信会社（営業担当） | 来客数の動き | ・新入学生の家族などが3月以降混み合うことを想定して、前倒しで来店する傾向がうかがえる。また、新規購入の際に家族も買換えるなどプラスアルファ需要が高くなっているように思われる。 |
| | やや良く なっている | 一般小売店〔精肉〕（店長） | 来客数の動き | ・来客数が増加している。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 単価の動き | ・天候の回復も考慮しなければならないが、市場のカジュアル化傾向とは別に着実に高額商材に客が反応し始めている。ライフスタイルにマッチした物、趣味への投資が増加傾向にある。 |
| | | 百貨店（営業担当） | お客様の様子 | ・一般的にイエナカ消費といわれる商品群が非常に好調に動いている。具体的には高級食材であったり、高級羽毛布団であったりするが、自宅での楽しみに関する支出は活発に動いている。ただ、ファッショントレンドがまだまだ活発化しておらず、全体的にはやや上向きと言いながら、全体的な底上げにはなっていない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | 来客数の動き | ・来客数及び買上客数が前年同月比増加している。前月、前々月と比較しても、買上客数に復調の兆しが見られる。 |
| | | コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・売上の前年割れが1年近く続いていたが、前年12月に前年同月比105%となって以降、1月、2月と同110%近くが続いている。しかし、たばこ売上高の前年比が135%となり、単価上昇があったとしても不思議な現象である。 |
| | | 家電量販店（経営者） | 販売量の動き | ・前年11月の家電エコポイント特需とは比較できないが、前年同月比ではほぼ前年並みの売上となってきており持ち直している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・しばらく需要の無かった法人からの案件が、複数舞い込んできた。MICE案件が中心で福利厚生案件はまだまだ少ない。また全てが実施されるわけではないので力強さは感じられないが、確実に前年よりは需要が回復していると実感できる。 |
| | | 通信会社（役員） | 販売量の動き | ・7月の地上アナログ放送の終了を控え、ケーブルテレビ・デジタル契約への移行が加速しており、客単価上昇による売上増に結びついている。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | 来客数の動き | ・利用客数が急激に増加してきた。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | 競争相手の様子 | ・今まで当社保有の土地の現状など建築業者からの問い合わせは月に2社程度だったが、今月は5～6社あった。実際の成約数も通常の2倍以上となった。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | お客様の様子 | ・建築中の展示場の問い合わせが少しずつだがあることから、客の関心は上向いている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・前月の大雪で客足は低迷したものの、天候も春らしくなってきた春夏物ファッション、バレンタインギフトなどに動きが出ている。ファッションビルと比べて、商店街は特に天候に左右されやすい。 |
| 商店街（代表者） | | 来客数の動き | ・春物商品を見る客が少ない。冬物商品への関心も薄い。 | |
| 商店街（代表者） | | 来客数の動き | ・大雪の影響で数日開店休業状態が続いたが、とにかく人出が少ない。夕方、学校帰りの学生が街なかをブラブラする時間帯以外は、閑散とした状態である。 | |
| 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） | | 販売量の動き | ・当月は、大きな案件が複数成約でき、会社全体の受注目標を達成することができた。3月までは何とか忙しく推移するが、新年度は先行き不透明である。 | |
| 百貨店（売場担当） | | 来客数の動き | ・中旬以降では天候が良くなり、雪解けとともに来客数が伸びている。店舗全体では、客単価は前年並みであるものの、売上は若干ではあるが前年を上回り、婦人服、春物衣料を中心に好調である。 | |
| スーパー（店長） | | 来客数の動き | ・来客数は、前年同月比でも、3か月前からみても落ち込みがない。単価に関しては変化がないので、売上が若干良いのは来客数がやや良いのが原因である。 | |
| スーパー（店長） | | 単価の動き | ・高単価なフォーマル婦人服、カウンセリング販売が中心の制度化粧品、寝具、インテリアなどの伸びが高い反面、必需品の伸びが低く、どう判断してよいのか分らない。 | |

| | | |
|-------------------|--------|---|
| スーパー（店長） | 販売量の動き | ・身の回り品は価格により販売量が大きく変化している。特に食品は顕著でまとめ買いなどの生活防衛型消費動向は変わっていない。 |
| スーパー（店長） | 来客数の動き | ・来客数は前年並みではあるが、伸び悩んでいる。 |
| スーパー（店長） | 単価の動き | ・最近3か月間の売上は、一進一退である。そのなかで、単価については前年をわずかに超えているが、買上点数が前年をわずかながら下回っている。客数については、98%前後で推移している。景気の状態については上向いていると感じられず、あまり変わっていない。 |
| スーパー（総務担当） | 来客数の動き | ・前月の大雪から一転して当月は降雪も少なくおだやかな天候が続き、来客数が前年を上回った。 |
| コンビニ（経営者） | 販売量の動き | ・たばこの値上げの影響もあって、客単価は前年同月を上回っているが、客数は依然として戻っておらず、売上は前年並みとなっている。 |
| コンビニ（店舗管理） | 販売量の動き | ・大雪の影響が客単価は上昇したものの、来客数は減少した。全体的には芳しくない状況のままである。 |
| 衣料品専門店（経営者） | お客様の様子 | ・寒い日が続いたため冬物セールが中心であり、春物商品の動きは鈍い。 |
| 衣料品専門店（経営者） | 販売量の動き | ・前年同月比でみると、この1年の中で一番悪くなった。前半は雪の影響、他には企画不足などもあり、全面的に今の景気が要因と言えないのが現在の悩みである。 |
| 衣料品専門店（総括） | 単価の動き | ・来客数は前年並みになっているが、買上商品の一点単価が上がってこない。 |
| 乗用車販売店（経営者） | 来客数の動き | ・月初の雪の影響で来場者数が減少した。受注も同じように落ち、前年実績まで回復していない。 |
| 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・エコカー補助金の終了以降、極端な受注の減少局面を迎えたが、消費者の動向は上向きつつある。最需要期という面もあり再行ったイベントなどの効果も出ているものと思われる。 |
| 自動車備品販売店（従業員） | 単価の動き | ・集客面では大きな変化は無いが趣向品の単価低迷が続いている。主力のカーナビゲーションの下落が大きく影響している。 |
| 住関連専門店（店長） | お客様の様子 | ・現在、移動需要期に入っているが、慎重な買物をする客が以前に比べて多く、1人暮らし用商材は特にその影響が出ている。 |
| その他専門店〔酒〕（経営者） | 来客数の動き | ・景気の悪さに慣れてしまっている。細々と暮らしていくことに慣れてしまった。 |
| その他専門店〔医薬品〕（営業担当） | 単価の動き | ・1品あたりの販売単価が前年比5%程度低下し、ここ2~3か月変わらない。 |
| 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・客の低価格志向は変わらず、前年並みの売上を確保しても生産性は下がる一方である。施設は旧家が多く、一定のサービスを提供するための修繕など経費は増すばかりである。 |
| 一般レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・前月同様雪の影響はあったが、中旬以降は前年並みにまで戻っている。家電エコポイントが3月で終了するとのコマーシャルなど、人が動ききっかけがあると外食する機会も増えていると思われる。 |
| スナック（経営者） | 来客数の動き | ・相変わらず来客がない日が月に2~3日あるが、客の表情に明るさと警戒心が並存した状況が見受けられる。当店の売上は前年同月比若干良かった。 |
| 観光型旅館（経営者） | 販売量の動き | ・宿泊客数は前年同月比増加しているが、消費単価が低下しており売上では前年を下回っている。 |
| 観光型旅館（スタッフ） | 来客数の動き | ・総売上は、前年同月比94%、宿泊人数は同87%、宿泊単価は同107%となった。前年には大型団体客があり宿泊単価を下げていた。今年度は大型団体客がなく宿泊単価は上昇したが、宿泊人数の減少分をカバーできなかった。 |
| 都市型ホテル（スタッフ） | 来客数の動き | ・レストラン利用客数の減少、宴会場利用件数の減少などにより売上は前年を下回っている。宿泊についても個人客の減少が続いている。 |
| 旅行代理店（従業員） | 単価の動き | ・格安航空券やバス旅行の低価格化が進み、小規模業者は非常に苦しい。 |
| タクシー運転手 | 来客数の動き | ・前月末の記録的な大雪の影響でしばらくは良かったが、その後は、降雪もなく足元が良いせいか、客待ちの時間が長くなり、全体として良くなかった。 |

| | | | | |
|-----------|----------------|-----------------|---|--|
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・前半は大雪、後半はニュージーランド地震の被災者の大量出身県でもあったため、報道関係者が多く利用したが、一般の利用客は大幅に低下している。 | |
| | 通信会社（社員） | お客様の様子 | ・卒業を控えて学生を始めとする来客数が増加しているものの、販売額などについては、季節変動要因を除けば好転していない。 | |
| | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・売上、客数とも前年と比べ好調であるが、前月の大雪による売上減の反動もあるので、楽観はしていない。 | |
| | 住宅販売会社（経営者） | お客様の様子 | ・見込み客の積極性は変わらない。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | 来客数の動き | ・降雪が住宅展示場への来場者の動向を左右した。前半は低調であったが、後半は一部地域は積雪量が多く低調であったものの、総じて回復を見ており、見込み客の情報は確保できた。 | |
| | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・各月販売量に波があり、安定受注が出来ない。 | |
| やや悪くなっている | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | 販売量の動き | ・取引先の客単価が下がっているため、こちらの納品の数量・質とも落ちている。 | |
| | 一般小売店〔書籍〕（従業員） | 販売量の動き | ・年明けから今月に至るまで、買上点数の減少、客単価の低下が続いている。 | |
| | コンビニ（店長） | それ以外 | ・売上は前年同月比97～98%となり若干落ち込んだ。たばこは単価が上昇した分、買上件数は減少したものの、買上単価が極端に増加している。たばこの売上が上がった反面、弁当や利益を取れる商品の売上が芳しくない。来客数に減少は見られないものの、たばこを買う客が缶コーヒーを買わなくなったなど買上単価の減少がみられ苦戦している。 | |
| | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・バレンタイン需要以降、来客数が減少している。 | |
| | 乗用車販売店（経理担当） | 販売量の動き | ・乗用車の販売量は前年同月比40%の減少で、前々年のリーマンショック後の時期と比較しても15%の減少である。国内需要は減速している。 | |
| | 都市型ホテル（スタッフ） | 販売量の動き | ・宿泊者数、レストラン利用客数は前年同月比増加したものの、宴会件数が大幅に減少し全体では微減となった。 | |
| | 通信会社（職員） | お客様の様子 | ・原油高・穀物高など物価の動向に神経質となっているため、春を前に客の消費意欲が停滞している。 | |
| | 競輪場（職員） | 来客数の動き | ・入場者数および売上が減少している。 | |
| 悪くなっている | 家電量販店（店長） | 販売量の動き | ・家電エコポイント商品の需要が先取りされたため、こへきて販売量が鈍っている。 | |
| | 乗用車販売店（経営者） | お客様の様子 | ・年間最需期ながら客の動きは全く感じられない。エコカー補助金終了の反動だけでは片付けられない事態だが、原因はよくわからない。 | |
| | テーマパーク（職員） | 来客数の動き | ・前半は前月後半の大雪の影響があり、個人、法人、募集ツアーいずれも前年同月比で減少した。また、後半に入って個人客はやや回復したものの、景気の影響もあるのか、法人団体客数が前年比2割以上の減少となり、全体としては利用人数は1割前後の減少となった。 | |
| 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（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・海外、国内からの受注がともに増えている。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・産地全体としては良いところと悪いところの差が広がっている。当社としては国内向け、海外向けとも高付加価値商品の受注量が予想以上に多く、生産能力増強の要請を受けている。 |
| | | 金融業（融資担当） | 取引先の様子 | ・製造業、特に海外に販売先を持つ企業で受注量が回復している。実際の試算表においても売上・利益はこれまでより増加している。 |
| | | 司法書士 | 取引先の様子 | ・賃貸用アパートの建築など、遊休資産の活用を目的とした案件が増加している。 |
| | | 税理士（所長） | 受注量や販売量の動き | ・海外に輸出する工作機械関連は堅調である。為替は円が高いままだが、落ち着いており、企業の経営計画どおりに進めてきた成果ではないかと思っている。ただ、価格面では厳しいまま続いているので、先行きに不安がある。 |
| 変わらない | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・受注は堅調に推移している。 | |

| | | | | |
|------|-----------|-------------------|--------------|--|
| | | 繊維工業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・前月同様稼働状況は横ばいであるが、先行き不透明である。 |
| | | 化学工業（総務担当） | 受注量や販売量の動き | ・販売先からの受注状況は減少傾向にある。 |
| | | 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 | ・世間では少し動いているように言われているが、当社では受注量が思うように伸びておらず、変動がない状況が続いている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経理担当） | 受注量や販売量の動き | ・年度内は悪い状況が続くと見ている。一部スマートフォン関係の部品については数量を維持しているが、その他の部品については生産調整に入っている。 |
| | | 不動産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・同業者に聞いていると、不動産を購入する客自体がないとの意見が多い。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・売上高・折込チラシ枚数とも前年同月実績を維持している。 |
| | 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 | ・価格は前年比低下した状況の中で停滞しており、加えて販売量の伸びが鈍化し、売上高、粗利益のマイナス幅が大きくなっている。 |
| | | 輸送業（配車担当） | 取引先の様子 | ・中東の政治不安などにより原油価格が上昇し、燃料コストがますます負担増となっている。 |
| | 悪くなっている | 建設業（経営者） | 取引先の様子 | ・長年取引してきた建設資材を扱う地元商社が、先日自己破産した。この商社の社長からの電話で不況型倒産であると告げられた。建設業の長引く不況が、このように関連業界にも波及していることを身近に実感した。 |
| | | 建設業（総務担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・受注価格競争が依然としてし烈で、工事原価割れと思われる価格で受注業者が決定することが多く、採算を確保しての受注はますます難しくなっている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・求人広告は前年同月比150%まで増加した。 |
| | やや良くなっている | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・年度末という季節的な要因もあるが、仕事量の増加に伴う求人が増えてきた。 |
| | | 求人情報誌制作会社（編集者） | 求人数の動き | ・求人件数が若干ではあるが伸びている。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・パートを除く常用の新規求人数は、前月比31.8%、前年同月比38.5%それぞれ増加した。 |
| | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は9か月連続で増加している。産業別に見ても、ほぼ全産業で求人数は増加しており、力強さを感じられる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（役員） | 採用者数の動き | ・派遣求人数は依然として横ばいか減少している。企業はまだ厳しい状況がうかがえる。今年度末で派遣求人を終了する予定の企業もある。 |
| | | 民間職業紹介機関（経営者） | 求人数の動き | ・求人・紹介の依頼件数が増えていない。依頼があっても欠員補充が多い。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | 採用者数の動き | ・平成23年3月卒業予定者の内定状況については、前年度より若干減少している状況である。 |
| | やや悪くなっている | - | - | - |
| | 悪くなっている | - | - | - |