

7. 北陸（地域別調査機関：一般財団法人北陸経済研究所）

（－：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 (北陸)	◎	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間は一抔の不安を感じるほど来客数が少なかったが、その後は前年並みに推移した。後半はインバウンドに助けられ、今月の売上も2けた増加を達成することができている。
	○	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・能登半島地震以降大きく減った近隣住民の来客数が徐々に回復しているなか、復興支援者の来店頻度が大きく増えてきている状況である。
	○	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・北陸新幹線の延伸や北陸応援割の影響があり、県外観光客は増えているが、週末の能登方面の県内利用客が大幅に減少している。新型コロナウイルス感染症発生前の2019年と比較すると全体で95%ほどの集客である。
	○	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線の敦賀開業により、今月の売上が前年比では140%、新型コロナウイルス感染症発生前の107%となっている。
	○	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行、個人旅行共に問合せが確実に増えてきている。
	○	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・能登半島地震による風評被害やキャンセルなどの影響があった3か月前と比較すると、現在はやや回復傾向にある。ただし、物価高などの影響があつてか、国内旅行を中心に回復の速度は遅い状況である。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの後半は天候にも恵まれ、商店街の人通りはにぎやかであった。観光シーズンの影響で外国人ツアー客は安定している。そのなかで、高級品を求める東南アジアからの客の姿がみられ、今後が楽しみである。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・単価が上がっているため、客の買い控えが目立っている。単価上昇でそれなりの売上金額にはなっているが、販売量としては少なくなっている。
	□	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数が増えないため販売量も増えず、苦戦している。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食品の物産催事が前年から2割増加で好調に推移したのに加えて、訪日外国人観光客の来店が増えて免税売上も過去最高を更新している。能登半島地震が発災した1月を除き、前年12月以降のインバウンド売上は毎月過去最高額を更新し続けている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・前月同様に値上げが続いているが、給与の上昇が追いついていないため財布のひもが固い。
	□	スーパー（総務担当）	単価の動き	・物価高が続き買上点数が増えないなか、安価な商材しか売れない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順もあるが、一向に消費への意欲を感じず、売上はなかなか上がらない。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車の商談はあるが、なかなか契約につながらない。依然として購入に対して慎重な状況が続いている。
	□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・販売価格への転嫁も順調に実施できているが、販売量が増えないため収益への効果が薄くなっている。
	□	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後半の来客数は例年並みに戻ったが、遠出を控えた家族連れも多く、メンテナンスや洗車用品などを購入する客の比率が高かった。販売部門は新車の納車が依然として厳しい状況が続き、中古展示車を増やしたが客の反応は良くない。乗換え自体を控えている。
	□	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・格段に良いわけではないものの、悪くもない。
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震の影響で現在休業中である。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は堅調に回復している。宴会部門は前年割れで震災の影響が強く残っているが、全体として予算ペースを維持している。

□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客の様子が変わらない。
□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規販売も落ち着き、故障からの機種変更の購入などが増えてきている。最近ではオンラインでの購入が便利で安いので、ネット販売に流れている客も少なくない。
□	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約件数に大きな変化はない。
□	その他レジャー施設 [スポーツクラブ]（総支配人）	お客様の様子	・客からは、景気が上向いてきている様子は見受けられない。しかし、各種経費だけは確実に上がっているため、今後への不安感が大いにある。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築住宅、中古住宅、土地共に前年と比較して、販売量は若干増えている。問合せもコンスタントにあり、まだ春の需要の力強さを感じている。
□	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・能登半島地震の影響で新築の問合せは多いが、なかなか契約に結び付いていない。リフォームも協力業者が不足しており工事が進まない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築資材の高騰と人手不足で人件費がかさむ状況が続いている。
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・北陸新幹線延伸による景気はゴールデンウィークで一段落した。ふだんの客足に戻ればよいが、今までの客が元に戻っていない。総じて財布のひもは固く、節約ムードが顕著である。
▲	一般小売店 [事務用品]（店長）	販売量の動き	・必要な物だけ購入し、ついで買いが少なくなっている。また、客単価も落ちている。
▲	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・ゴールデンウィーク期間中は催事スペースで物産展を企画した。人気商品や新商品で客の反応は比較的あったが、定番商品や継続している企画等は動きが鈍化している。帰省客のおねだりといった買い回りを狙ったが、節約傾向が強いのか反応は薄い。母の日も購入期間が土日に集中するため短く、単価下落も更に進み、稼ぐ企画にならなかった。
▲	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・北陸新幹線の延伸から2か月がたってやや落ち着いてきているが、ゴールデンウィーク中を含め、街へ来る人は確実に増加している。店舗への来客数も前年から増加した状態が継続している。しかし、買上率は低下中である。物価高騰の影響があると考えるが、主力の食品、人気の食催事、デイリーの生鮮品などもやや低迷している。気温の乱高下や価格高騰の影響もあり、衣料品は苦戦している。インバウンドを含む旅行者は増加しているが、品ぞろえの問題か売上につながらず苦戦している。
▲	コンビニ（店舗管理）	来客数の動き	・ゴールデンウィークは期待していたよりも盛り上がりには欠けた。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の影響で、客は段々と支出を引き締めている。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・2月中旬に店舗をリニューアルオープンしたため売上が一時的に伸びていたが、それから比較すると現在は伸びが鈍化している。
▲	家電量販店（店長）	販売量の動き	・買換え以外の出費を抑えている。
▲	家電量販店（本部）	販売量の動き	・補助金の影響で前年実績は維持できている。ただし、購入点数や来客数は減少傾向が続いている。
▲	その他専門店 [酒]（経営者）	お客様の様子	・ゴールデンウィークはどこにも行かず、近場で賭って節約している家庭がほとんどである。
▲	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量が下落している。単価が上昇した分、1人当たりの買上点数が減少しているとみている。

	▲	一般レストラン (統括)	お客様の様子	・年度末からゴールデンウィークまではインバウンドを含め観光需要が高まり、元日の能登半島地震からの復興支援や北陸応援割などによる需要、北陸新幹線の敦賀延伸等、2023年を大きく上回る客でにぎわっていたが、ゴールデンウィークを境に観光客が減少し、落ち着いた状態になっている。	
	▲	スナック(経営者)	来客数の動き	・当店の界わいや婦人服店の経営者から、今月は落ち込みがひどいと聞いており、物価上昇などの影響があるとみている。運転代行業者も早く来る日が多く、人々は外出を控えている様子である。	
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・能登半島地震による震災特需も終わり、ゴールデンウィーク以降は観光客も減少傾向にある。忙しいのは週末のみとなっている。	
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの必要性が少なくなっているのか、人の動きが悪いだけなのか分からない状態である。震災の影響で観光客が行ける場所が少ない。	
	▲	通信会社(役員)	販売量の動き	・通信サービスの新規契約件数が前年同月と比べて下回っている。	
	▲	競輪場(職員)	販売量の動き	・売上が伸び悩んでいる。	
	▲	美容室(経営者)	来客数の動き	・最近の物価高により客の消費が落ち込むと同時に来店サイクルも延びており、来客数の落ち込みが大きくなっている。	
	▲	住宅販売会社(営業)	来客数の動き	・春先までの来場者数は順調だったが、今月に入って急速に客足が鈍くなってきたように見える。その状態が改善する気配もない。	
	×	住関連専門店(役員)	来客数の動き	・新年度が始まって数か月たち、ゴールデンウィークも終えて一息ついたのか、来客数が著しく少ない。	
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—	
	○	食料品製造業 (経営企画)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震からもうすぐ半年経過するが、いまだ復旧工事が途中の工場もある。直後は半分以下にまで落ち込んだ売上は、徐々に戻ってはきているものの、震災前との比較で7割程度といった状況である。	
	○	輸送業(管理会計担当)	受注価格や販売価格の動き	・少しずつではあるが運賃改定が進んでいる。	
	○	金融業(融資担当)	取引先の様子	・令和5年12月期における企業の業績が、おおむね前期と比べ改善傾向である。	
	○	税理士(所長)	取引先の様子	・飲食店は週末にかかわらず、大変にぎわっている。車やバイク、家電関係も好調である。建設業の人員が能登の復興支援に充てられているため、人手不足が顕著である。そのため、建築関係は納期がとて遅くなっている。	
	□	繊維工業(総括)	受注量や販売量の動き	・能登半島地震の被害により稼働が再開できていなかった工場がほぼ再開し、生産高は回復している。しかし、復旧工事の費用負担が重くのし掛かっている。	
	□	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注状況は変わらずに推移している。	
	□	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注額に関しては、特に良くなっている傾向はみえていない。受注が堅調なのは、車載関係のみで、民生、産業機械関係については、先の動向が全く読めない状況に陥っている。	
	□	輸送業(経理)	受注価格や販売価格の動き	・2024年問題の対応策として全線で高速道路利用を実施しているが、販売価格に反映してくれる客先はまだ多いとはいえない。コスト増加が続いており、この状況が継続しそうである。	
	□	通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・予算取りの見積提出依頼が増加している。大型の設備投資も活発であるなど、好調に推移する。一方、サブスクリプション契約による受注は鈍化傾向にあり、今後も同様の動きが続くとみている。	
	□	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者の話では、活発な話がないというより、動きが止まっているということである。	
	□	司法書士	取引先の様子	・建築会社や不動産業者の話では、マンションの売行きは良く、建物の新築案件は増えてきているが、建築資材の高騰で利益は薄くなっているとのことである。	
	▲	—	—	—	—
	×	—	—	—	—

雇用 関連	◎	—	—	—
	○	—	—	—
(北陸)	□	新聞社 [求人広告] (営業)	周辺企業の様子	・新聞広告の大きな柱である住宅と自動車の企業の動きが鈍い。
	□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数は3か月前とそれほど変わりはない。求人募集は好景気のためというよりは、高齢の社員が多くなり若返りを図りたいとする理由が目立つ。
	□	職業安定所 (職員)	求人数の動き	・求人数以外に求職者数、有効求人倍率、就職者数等から総合的に判断し、変わらないと考える。
	□	民間職業紹介機関 (経営者)	求人数の動き	・求人倍率の数値はやや上昇するものの、常に人手不足の業界はなかなか人が集まらない。マッチングが非常に難しい。
	▲	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・自動車、半導体などの製造業を中心に、特に大手企業の派遣依頼が4～5割減少となっている。派遣契約の解除件数も明らかに多くなっている。
	▲	新聞社 [求人広告] (担当者)	求人数の動き	・製造業だけでなく、介護、医療関係の求人数も減少している。
	▲	職業安定所 (職員)	求職者数の動き	・物価高騰により年金だけでは不安という経済的理由で、働きたい高齢者が増えてきている。
	×	—	—	—