

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)	◎	都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・お盆期間の前半は帰省による宿泊客が多く、後半からは全国の中学生を集めた体育大会が開催されたことにより、団体客が好調であった。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・お盆休みは曜日周りが良かったので、来客数の増加を期待していたが、後半は台風接近に伴い、来客数が思うようには伸びなかった。たまたま高額商品を購入した客がいたため、前年並みの売上は確保できている。
	○	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・家族連れの来客数が増加傾向にある。
	○	その他小売 [ショッピング センター] (統括)	来客数の動き	・8月のお盆時期が大型連休となったことで、前半と後半2回に分けての帰省がみられ、来客数が増加した。レジャー関係の消費がみられたため、この後も外出需要の拡大に期待している。
	○	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・夏休み期間は、ほぼ満室の状態が続き、売上は新型コロナウイルス感染症発生前の2019年を上回っている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・今月は特に猛暑が続き、バス停でバスを待つよりもタクシーを利用する客が多かった。また、観光客の利用もお盆をピークに非常に多かった。
	○	通信会社（営業担当）	お客様の様子	・以前と比べて高額商品を購入する客が増えている。
	○	競輪場（職員）	単価の動き	・客単価が上昇している。
	○	その他レジャー施設 [スポーツクラブ] (総支配人)	それ以外	・大手、準大手の企業から、従業員向けの健康づくりプログラムの引き合いが出てきている。従業員確保や生産効率を上げるための、企業の投資的行動が出てきているようである。しかし、中小企業ではこのような先行投資の動きはみることができない。
	○	住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・若干地域差はあるものの、おおむね来場者数が増えている。3か月前と比べ、客の動きに活発さを感じるシーンが増えている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・お盆休みの期間や夏休みイベント時の土日には、通常よりも人出が多く、飲食部門は好調だった。一方、飲食以外の商店主によると、物価高が続いているからなのか、販売数、売上共に伸びていないとのことである。
	□	一般小売店 [精肉] (店長)	来客数の動き	・集客に関しては難しいところがあるが、贈答品での売上がある状態である。
	□	百貨店 (売場主任)	来客数の動き	・催事場で集客イベントを続けて開催したことで、ふだん来店しない層が多く当店に訪れ、レストランやカフェ、地下銘店売場がにぎわうなどの買い回り効果があった。しかし、ファッション関連を扱う売場は、晩夏や初秋物中心の品ぞろえとなっており、猛暑により苦戦している。
	□	百貨店 (販売促進担当)	お客様の様子	・夏休みの中心商店街のイベントやお盆の帰省により、レストランや地下食品売場が好調に推移した。ふだん、中心街に来店しないファミリー層や県外観光客の来客が増えたのが理由である。お盆の間は特に、レストラン、総菜、弁当といった売上が好調で、帰省者へのおもてなし需要とみている。
	□	スーパー (店長)	販売量の動き	・生鮮類を始め、食品が全体的に動いているなかで、果物等の嗜好品の動きが良くない。
□	コンビニ (店長)	販売量の動き	・売上は前年比では横ばいの状態で、経費のみかさみ、人件費と光熱費の高騰からかなり事業所運営が厳しい状況である。高単価高利益の商材を主に仕入れており、イベント商材なども積極的に拡販していきたいが、昨今の商品単価上昇から、高単価なイベント商材の販売動向は鈍化している。	
□	コンビニ (店舗管理)	単価の動き	・客単価の大幅な前年割れが続いている。	

□	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・物価高による節約志向や記録的な猛暑で外出機会が減り、夏物衣料の売上も伸び悩んでいる。
□	家電量販店 (店 長)	販売量の動き	・6月から気温が高く、早めにエアコンを販売したことで、8月は夏物商材の主力であるエアコンの販売数量が落ち込んでいる。
□	乗用車販売店 (経営者)	来客数の動き	・来客数が少ない状態が続いている。毎年実施しているイベントにおいても猛暑の影響か来場者が少ない。
□	乗用車販売店 (役員)	販売量の動き	・メーカーの生産計画に基づいた台数しか配車されない状態が続いており、発注できない車種もあるなど、一気に売上増加とはならない状況に変化はない。
□	自動車備品販売 店 (役員)	来客数の動き	・お盆休みの期間が長く、来客数は前年から大きく減少した。乗用車の遠距離使用によるメンテナンス需要も期待したが、パンク修理等の軽作業が多い。燃料販売も遠出を控えたのか例年と比べても低かった。全体的に生活必需品だけを購入する人が多く、出費を抑える傾向が続いている。
□	その他専門店 [酒] (経営 者)	販売量の動き	・前月と変わらず、とにかく店頭販売がかなり少ない一方で、業務店に納めている分は好調である。そのためプラスマイナスはゼロといった状況である。
□	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・1月に能登半島地震があった。春以降は県外団体客の受注が例年比115%で好調だが、地元企業や個人の利用が少なく、差し引くとややマイナスの状況が継続している。
□	一般レストラン (統括)	来客数の動き	・8月のお盆期間の来客数が好調で、新型コロナウイルス感染症発生前の2019年に近い状況である。
□	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	・売上は回復しているが、新型コロナウイルス感染症発生前には戻らず、予算達成には至っていない。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑や天候不順に大きく左右され、観光客の動きが悪い。ふだんの利用者も少なくなっている。
□	通信会社 (職 員)	お客様の様子	・客からの問合せ内容に特に変化はない。
□	通信会社 (役 員)	販売量の動き	・新規契約者数に大きな変化はみられない。
□	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・猛暑や台風の影響でキャンセル等もあったが、前年同月比は変わらない状況で推移している。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・受注については地域差があり安定しないが、震災関係の住宅受注が続いており、安定しない契約者数を補っている。
□	住宅販売会社 (従業員)	お客様の様子	・能登半島地震の復興が思うように進まず、住宅着工数の増加に結び付いていない。
▲	商店街 (代表 者)	お客様の様子	・地域のイベントや祭りなど、家族で手軽に楽しめる催しは大盛況だが、とにかく客の財布のひもが固い。食料品や光熱費の値上がりがかつての家計を圧迫しているのが主な要因と考えるが、年金受給者の節約志向も影響していると考えられる。
▲	一般小売店 [事 務用品] (店 長)	来客数の動き	・お盆の休業や暑さのためか来客数が少ない。
▲	一般小売店 [書 籍] (従業員)	販売量の動き	・今月は特に販売量の落ち込みが激しい。来月も多品目で値上げの予定がある。
▲	百貨店 (販売担 当)	お客様の様子	・猛暑の影響もあり、来客数がやや伸び悩んでいるが、街全体の集客力は高まり、飲食店などの客は減少していない。一方、衣料品や雑貨部門は苦戦している。目的なく来店する客が少なく、商品の購入も慎重である。猛暑ながら旅行需要による衣料品などの動きを期待したが、低価格志向が強く、百貨店の販売価格での購入には慎重である。友人等と集まったの飲食には比較的財布のひもが緩く、飲食店の来客数及び売上は前年並みを維持している。
▲	衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・一部秋物が入荷しているが、今月も暑さが続いているため、客に勧めても暑さを理由に購入を先送りする様子である。

	▲	家電量販店（本部）	販売量の動き	・暑さも落ち着き、季節関連商材の動きが悪い。補助金のある住宅設備関連商材は、変わらず好調である。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・受注できる車種が限られていることもあり、受注台数が伸び悩んでいる。
	▲	通信会社（役員）	販売量の動き	・競合他社との競争が激しく、通信、放送サービス共に契約者数が前年同期比で下回っている。また、通信サービスの解約数も増加している。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・新型コロナウイルス感染症発生前は、猛暑が続くと美容室ではシャンプー等で利用客が増えることもあったが、最近では高齢者を中心に猛暑日の予約キャンセルが増えている。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気温が高過ぎるため、ファッションに金を使わない。
	×	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・前々年と比較すると来客数が80%まで落ちている。平日、週末共に確実に来客数が減っている。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・売上が前年よりも1割強悪く、今年に入って最低となっている。お盆休暇があるため覚悟はしていたが、7月から徐々に人の動きが悪くなっている。また、周辺の通りにも人が歩いていない。
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	・能登半島地震で被災し、生産機能がおおむね復旧するまでに約半年を要したが、その間に失った数字は簡単には戻らず、いまだ前年比で8割程度にとどまっている。
	○	精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・この夏、製品の値上げを実行したが、受注量の落ち込みはない。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・現在施行中の大型工事は、採算性は余り良くないが、売上には貢献している。
	○	輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・主要荷主より7月から価格改定の回答があったため、やや良くなっている。
	○	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・レンタル型製品より販売型製品の受注が増加している。
	○	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・各種製造業で、受注量や販売量が増加していることに加え、原材料費や経費の価格転嫁が行われてきており、利益率や赤字幅が改善傾向にある。また、国内の観光客は横ばいだが、台湾、欧米などからのインバウンドが増加しているため、飲食業や観光業の出店が続き、堅調である。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・人が動いているため、一般消費者向きの事業、特に飲食業が堅調である。建設業は能登半島地震の復興応援に人が流れているため、人手不足が深刻である。
	□	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・生産高は既に能登半島地震発災前の数字に回復しているが、本格復旧工事に係る費用負担が重くのし掛かっている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・現状動いている製品に関しては、受注数量等にほぼ変動がなく、先々の動きが全くみえない状況である。ただし、産業機器関係に関しては、下期より多少受注が増えるとの情報が入っているが、販売金額における構成比が元々大きくないため、その他の変動を考慮すると、売上増加へつながるとは断定できない。
	□	輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・前年同期と比べて物量が低下している。
	□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からの話では、少し動きが出てきたという声と、全く動かないという声が半々の状態である。
	□	司法書士	取引先の様子	・6月決算の総会資料では、売上は増えているが利益が少なくなっている会社が多い。
	▲	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月の販売量は減少している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数は横ばいであるのに対し、求職者数は減少に転じている。高齢者の求職者も減少している。

(北陸)	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、求人倍率等に大きな変化はみられないが、有効求人数は令和6年3月の9680人から4か月連続して徐々に減少し、令和6年7月末現在で8665人となった。前年同月比も2.6%の微減である。原材料費、燃料費、光熱費等の高騰が影響している。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・合同説明会における参加企業は多いものの、求人数は大きく変わっていない。一方で、参加求職者数が減っているため、引き続きマッチング成立が難しい状況である。
	▲	人材派遣会社（役員）	それ以外	・派遣先企業からの派遣依頼数はそれほど減っていないが、求職者集めに苦戦しており、売上が前年と比べて減っている。
	×	—	—	—