

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)	◎	－	－	－
	○	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・小売店が価格競争しているなか、客の買上点数は増えているようにみえる。
	○	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・北陸地域の観光客やインバウンドは夏前から一旦落ち着いているが、地元の人たちが活発に外出、外食している印象を受ける。9月に2回あった3連休も近隣へ出掛ける人が多く、来客数の増加に貢献している。
	○	都市型ホテル（役員）	単価の動き	・台風により稼働率は伸び悩んだが、販売価格を上げたことによって、前年を上回る売上を確保することができている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が増加している。また、今月の大雨でタクシー利用が増え、忙しくなった。能登方面への電車が止まったことで、この方面へのタクシー利用が増加した。
	○	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に、契約者数が前年同月と同レベルまで戻ってきている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・能登半島地震発生後、復興が後押しとなり、新築住宅や大規模リフォームの注文が増えていたが、今回の集中豪雨の影響で今後の受注を心配している。
	□	商店街（代表者）	競争相手の様子	・朝晩は幾分過ごしやすくなってきたが、日中はまだ夏を感じさせる気温のためか、衣料店は秋物商戦が完全になくなっている。大手アパレルメーカーもネット直販では既に秋冬商材の割引セールを実施しており、売上の悪さを表している。比較的調子の良かった飲食店も、ここに来て売上の減少に悩んでいる。
	□	商店街（代表者）	お客様の様子	・1度の来店で購入を決断せず、他店と比較して店に戻ってくる客が増えている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・今月は2回の連休と季節の変わり目の相乗効果で、ある程度の人出と売上を期待していた。しかし、連休中の雨と酷暑の影響や物価高による買い控えの傾向が続いており、人出、売上共に伸びていない。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・9月21日の能登豪雨による災害発生で再び消費マインドが低下することを懸念したが、前月までの状況と特に大きな変化はない。婦人雑貨や化粧品、婦人服、海外の特選ブランドが好調に推移し、店全体は前年実績を超えている。地震発災の1月を除けば、11か月連続で前年実績を超えている。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・残暑やメーカーが秋物衣料の製造を縮小している影響で、アパレルの動きが依然として弱い。反面、話題性の高い食品催事は人気で、新商品などを中心に好調に推移した。また、今月は3連休が月内に2回あったことで、食品催事やレストランが好調に推移した。帰省する人や近場で楽しむ客が多い傾向がうかがえる。
	□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・高気温の影響が大きいと考えるが、衣料品に関しては、セール商材を含めて動きがない。都心の情報では半袖が好調とあったが、地方では購買行動は非常に慎重である。また、秋の連休における旅行需要を期待したが、ほとんど動きがなかった。一方、食料品も衣料品以上に値上げをしているが、物産展や期間限定店など手に入りやすい商材は好調に推移している。購買行動が食に集中する動きが強くなっている。
	□	スーパー（経営企画）	単価の動き	・物価上昇の影響により、状況は大きく変わっていない。
	□	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・今春より客単価の落ち込みが激しく、前年比95%程度で推移している。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・9月後半になり暑さも和らいで、客も少しずつ秋物を見に来店している。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順の影響と客の節約志向のため、なかなか売上が上がらない。
	□	家電量販店（店長）	販売量の動き	・残暑が続いているため、エアコンの販売が例年と比べて好調である。

□	家電量販店（本部）	単価の動き	・補助金が出る商品についてはプラスだが、前年と比べると売上は悪くなっている。
□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・県内での新車販売量が前年実績割れの状態が続いている。メーカーからの新車入荷も遅れがちで、販売量がなかなか増えない。
□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・メーカーの生産計画による影響で受注ができない車種があるなど売上増加につながらない。
□	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・自動車販売の低迷、特に新車販売は依然厳しい状況が続いており、付随するカー用品販売にも大きく影響している。冬季タイヤの販売については、例年よりスタートを遅らせたことで販売量が増加している。比較的高品質のタイヤを求める客が多いようだが、ホイールセットの購入者比率は例年と比べると低い状況である。
□	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・来客数が回復する見込みもなく、苦しい状況が続いている。
□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・店頭販売は悪い状態だが業務用は調子が良いため、プラスマイナスゼロといった状況である。
□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	それ以外	・厳しい残暑が一段落し、秋物商材や飲料部門の動きが好調である。一方で、電気代の高騰による費用負担の比重が大きい。
□	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・9月の売上は前年比130%と増加し、北陸新幹線の延伸開業効果が続いている。
□	観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震により休業中でまだ再開のめどが立っていない。
□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門はインバウンド需要が減少している。国内旅行者の利用も予約段階から伸びず、豪雨も重なり月末まで回復しなかった。暑さのためか物価高のためか、原因は分からない。また、レストラン部門では食材の値上がり分を転嫁できていない。消費に対する客の慎重さがある。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・天候不順や自然災害のあおりを受けて観光客が減っている。訪れる観光客の大半は大型バスでの団体移動が多く、少人数でのタクシー移動を利用するケースがほとんどない。
□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客からの問合せ内容に変化がない。
□	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規獲得契約者数は減少傾向である。ただし、客が求めている通信料金の水準に関しては変化がみられないため、景気変動とは別要因であると考えられる。
□	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・個人客の動きはやや鈍くなっているものの、団体客はやや増加しており、全体としては前年並みに推移している。
□	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	・物価が軒並み上がっているなか、健康づくり、趣味や生きがいづくりにかかる金の優先順位が下がってきているのは確かである。そのため、現役世代や高齢者の入会が減少している。辛うじて子供世代の入会は前年並みに推移しているのが救いである。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・土地に関する問合せがコンスタントにある。住宅の方も、新規分譲地の販売が進んだこともあるが、例年以上の販売件数である。また、長期滞留物件についても販売の動きがある。
□	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・若干の地域差はあるものの、展示場の来場者数に大きな変化はない。商談から契約までの成約率を維持することによって損益はプラスで推移しているが、景気が良いとみる要素は少ない。
▲	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・物価高の影響か、豚肉の構成比が非常に高くなり、牛肉の構成比が低くなっている。売上は前年並みで動いているが、この点が懸念材料である。
▲	一般小売店〔書籍〕（従業員）	来客数の動き	・来客数の減少がずっと続いており、今月は特に、客のいない閑散とした時間が多くみられる。
▲	スーパー（店長）	単価の動き	・安価な商材を中心とした購買に変わってきている。特にし好品の動きが悪い。

	▲	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・競合店との競争や周辺人口の減少から来客数がやや減ってきている。また、1人当たりの来店回数も減少している。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・取扱車種のなかで、現在販売できない車種が複数あり、販売数量を増やすのが難しい状況である。
	▲	旅行代理店（従業員）	それ以外	・台風や大雨など天候不良の影響で、予約キャンセルが発生している。
	▲	競輪場（職員）	お客様の様子	・前年、前月と比べて、売上が伸び悩んでいる。月末に株価が急落した影響もあり、客が消費に対して慎重になっている雰囲気がある。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・利用客の減少傾向に歯止めがかからない。客単価を上げることで売上は維持しているが、それにも限度があり、この先が心配である。
	▲	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・能登半島地震の影響か、展示会の来場者数が増えない。
	×	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・気候変動に景気が大きく左右されている。異常気象により季節感が崩れ、消費動向が読めない。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・前月の後半から来客数が減り、常連客の来店も減少している状態で、前年比2割強の減収である。ただし、居酒屋などは若い客を中心に満席と聞いている。
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た工場の生産機能はおおむね回復しているが、受注や販売の方は伸びが緩やかに回復に時間が掛かっている。
	○	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・販売量は増えてきている。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・公共事業の土木工事で、大型案件の受注があった。採算は余り良くない見通しだが、社員の手が空かずに済むので助かる。
	○	輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・2024年問題の対応について主要荷主が理解を示し、販売価格の見直しに同意してくれたため、収益に改善傾向がみられる。
	○	金融業（融資担当）	受注価格や販売価格の動き	・観光業については、北陸新幹線延伸によって関西からの乗換えが不便になり、旅行客が減少傾向とのことだが、インバウンドは堅調である。その他の業種も大雨の被害があった能登地区や一部の企業を除けば、回復基調が続くとみている。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・少しずつではあるが価格転嫁を受け入れる傾向にあり、円高とあいまって、売上金額は増加傾向である。利益を確実に残せているかどうかは企業によるが、黒字企業が増えてきている。
	□	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レベルに回復しているが、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	・現行生産品目の受注量が余り伸びず、受注金額自体が伸びていない。かつ、新規引き合い案件の量産受注の日程が6か月以上先なので、目先の販売増加が見込めない状況である。
	□	精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・大口の受注自体は堅調だが、大きく増加はしていない。
	□	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に大きな増減がない。
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・3か月前と受注量は変わっていない。特に増加もしていないため、当面は現状のまま推移するとみている。
	□	司法書士	取引先の様子	・会社設立、役員追加、事業目的追加といった商業登記が多いが、事業承継者不在による会社解散登記も続いている。
	▲	一般機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・2022年のピーク以降、売上が緩やかに下がり続けている。
	▲	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の情報では、販売量の動きが悪く、個人客からの問合せも少ないということである。
	×	—	—	—

雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	—	—	—
	□	人材派遣会社 (役員)	周辺企業の様子	・派遣先企業の状況を見てみると、派遣依頼が増えている企業と派遣契約解除や依頼数が減っている企業の数が同じくらいである。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は若干減少しているが、ほぼ横ばいの状況である。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、求人倍率などに大きな変化はみられないが、有効求人数は令和6年3月から5か月連続して徐々に減少し、令和6年8月末現在で前年同月比3%程度減少している。北陸新幹線の延伸効果が薄れ、原材料費、燃料費、光熱費などの高騰が影響していると考ええる。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・人手不足や不人気の業界は常に募集をしているものの、人が集まらずマッチングしない状況である。
	▲	新聞社 [求人広告]（担当者）	求人数の動き	・求人広告数が減少している。
	×	—	—	—