

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	景気の状態判断	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	◎	タクシー運転手	乗客数の動き	・今月は忘年会シーズンで大変忙しい。週末を中心にタクシー待ちの客で長蛇の列ができています。前年よりも2倍の人数があるようで、売上が上がっている。
(北陸)	○	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・微増だが、販売量や乗客数などが上向いている。
	○	スナック（経営者）	乗客数の動き	・乗客数は例年より少なく、周辺からも同じ声を聞いている。ただし、やや高い価格のボトルなどが出て、例年と変わらない売上となっている。また、客からは不況になっているという声を聞く。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・生活物資の価格高騰は続いているが、客の中心は収入源を持つ中高年男性であるため、ボーナス支給月である今月は売上が高水準となっている。
	○	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・能登半島地震から約1年が経過し、被災者のライフプランが固まってきた結果なのか、能登地区からの新築問合せや受注が増えている。一方、その他の地域の受注が安定しない。リフォームの受注は計画を上回り比較的好調である。
	□	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年と比べると売上は10%減少で推移している。冬場はインバウンドが少し落ち着いているため国内消費が頼みだが、相変わらず客の財布のひもは固い。
	□	商店街（代表者）	乗客数の動き	・年末が近づき、人出が増えているが、足早に商店街を歩いている。隣接するデパートからは人の流れがあり、買い回りの売上がまずまずと聞いている。
	□	百貨店（売場主任）	乗客数の動き	・前年同月に客の動員の高い催事があったことの影響と、本年は固定客向けのポイントアップを中止にしたことで、前年実績を割り込む見通しである。しかし、ラグジュアリーブランドやマフラー、ストール、手袋などのシーズン雑貨は好調に推移している。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・12月のボーナス支給に伴って、お歳暮ギフトセンターや寝具、家具、空気清浄機といった商品を購入する動きがあり、親子連れや夫婦連れなどのファミリーで関連売場はにぎわっている。年末年始の休暇も長いため、帰省客を含めて乗客数が増えるかとみている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・物価高に賃金の上げが追い付いていないため、消費の規模は小さい。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・商品単価が上がっているため、年末年始商材の予約、売上が前年度と比べて非常に悪い。ボーナスの時期にもかかわらず、財布のひもが固い。
	□	スーパー（店舗管理）	乗客数の動き	・競合店の出店と値上げ等の影響で、景気がやや悪い状態は変わらない。
	□	コンビニ（店舗管理）	単価の動き	・節約志向が定着しており、客単価について前年割れの状態が春から続いている。秋からは米の値上がりにより利益率が大きく悪化しているが、商品の値上げに踏み切れない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・依然として客の節約志向が強く、なかなか売上が上がってこない。
	□	家電量販店（店長）	販売量の動き	・物価高の影響で生活必需品しか購入しない傾向が強い。電気代や灯油代の高騰により暖房器具の売上が落ちている。
	□	家電量販店（本部）	乗客数の動き	・足元では乗客数の回復がみられる。全体的に客単価が下がっているため、小物を中心に必要な物のみ購入しているとみている。
	□	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・いろいろな物の価格が上昇しているなか、新車価格も値上げされたことにより、販売量に影響が出てきている。
	□	乗用車販売店（役員）	単価の動き	・値引きに頼らない販売を推奨してきた結果、この1年ずっと販売価格を維持できており、3か月前と変化はない。

□	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・タイヤ販売では、降雪情報がなかったことでピークが集中せず、繁忙期間が長引き、例年以上に履き替え作業依頼が増えている。ただし、降雪がないことで古いタイヤをそのまま装着する客も多いため、依然厳しい状況であり、景気に大きな変化はみられない。
□	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・来客数、買上点数共に大きな変化はみられない。著しく状況が停滞している。
□	その他専門店 [酒]（経営者）	販売量の動き	・12月は年末商戦の時期であるが、毎年悪くなっている。仕入れを抑えていたが、それでも売れ残っている商品がかなりある状態である。
□	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・販売量、販売単価共に3か月前から変動していない。
□	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忙しい時期が重なり人手の確保が難しい。おせちの予約は例年より多くなりそうだが、作れる数には限界がある。
□	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・今年の年末は前年と異なり、県外からの観光客が減り、地元客の忘年会開催による売上が比較的多い。忘年会は開催時期が集中せず、11月末から12月末までの毎週末に分散している。全国旅行支援等の国の施策がなかったことと、物価上昇が続いているため、北陸への旅行が前年と比べて大きく減少していると考えられる。
□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・年末年始は個人客を中心に予約が入っているが、忘年会の需要が少なく、12月は目標金額の85%程度の売上にとどまっている。
□	観光型旅館（経理）	それ以外	・現在、能登半島地震による被災のため休業中で、再開までにかかなりの期間を要する。
□	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みられない。
□	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に前年同月と同じくらいの契約数で推移している。また、競合他社との競争が激しく、解約数が増えている。
□	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約獲得数等に大きな変動はない。
□	パチンコ店（経理）	販売量の動き	・景気が上向かず、パチンコ業界への消費は横ばいか下向きの状態である。
□	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	・ボーナスの支給月にもかかわらず、客に余裕がみられない。子供向けの冬の短期教室における集客状況も目標割れしており、苦しい年末となっている。
□	美容室（経営者）	それ以外	・大手企業の今冬のボーナスが堅調にアップしたとの報道が新聞等で報じられているが、中小企業や零細企業が多い地方では、客との会話でボーナスの話題は余り出ず、商品の購買意欲も高まっていない。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数は減っているものの、売上は前年よりアップしている。震災被害の対応がまだ続くこともあり、もう少しこの状況が続くようである。
□	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅の完成展示会を開催しても来場者数が伸びない。
▲	商店街（代表者）	競争相手の様子	・年明け恒例の冬のバーゲンセールが、今年は特に前倒しになっている。顕著な例では、11月のブラックフライデーに連動したバーゲンセールの前倒しであるが、著名なブランドでの前倒しも多く、不景気を物語っている。
▲	スーパー（仕入担当）	単価の動き	・年末前に生鮮食品の相場が高騰し、当社としては低利益で販売しているが、単価が高くなったため、客や商品の動きが鈍化している。
▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・新車登録の台数が漸減している。中古車も、在庫不足の影響もあり、登録台数が伸び悩んでいる。
▲	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・物価高により消費マインドが冷えている。今期初めて売上が前年を下回る見通しである。宿泊部門は国内旅行者数の減少が続く、インバウンドも季節的に少ないため、売上が減少している。年末年始の予約も少ない。宴会部門も能登半島地震の影響で予約件数が少ない。

	▲	都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・レジャー客やツアー団体客の減少により稼働率は前年と比較して横ばいであったが、客室単価の上昇により、前年を上回る売上を確保している。
	▲	タクシー運転手	お客様の様子	・冬に入り、インフルエンザや新型コロナウイルス感染症が拡大しているため、人の動きが減少傾向にある。出歩かなければ景気が上昇しない。
	▲	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・国内旅行客の入場者数は、前年同月と比較してやや悪くなっている。最寄りの温泉地の宿泊状況も同様の傾向であると聞いている。
	▲	住宅販売会社 (営業)	お客様の様子	・物価上昇に対する懸念からか、客の動きが鈍り始めている。
	×	コンビニ(店長)	それ以外	・商品単価の上昇により、前月比で来客数が1割以上減少している。商品の売上や手数料収入が増加しているため、総売上では前年比100%を何とか達成している。来客数の減少に加え、催事品の販売も低迷しており、商品単価の上昇が売上を支えているだけの状況である。そのようななかで、光熱費、人件費などの経費はあり得ないほど上昇し、運営費がかさんでいる。深夜スタッフの出勤の抑制などを図っているが、これ以上経費増加が続くと、深夜営業そのものをやめざるを得ない。店舗の維持が非常に難しい状況である。
	×	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・秋物商材の最盛期と比較して、今月は晩期のため購買意欲に差が出ており、悪くなっている。
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	・能登半島地震の被災からやがて1年、年末商品の受注が例年に近い水準で推移し安どしているが、通常商品の受注は依然として低空飛行が続いている。全体では前年末にははるかに及ばない状況である。
	○	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今のところ、土木部門、電気工事部門共に、現場の人手が余ることなく推移している。
	○	建設業(役員)	取引先の様子	・周囲をみると、全体的にボーナスの支給額等が前年よりアップしている様子である。
	○	金融業(融資担当)	受注価格や販売価格の動き	・大手の機械製造会社では原価管理を厳格に行って採算性を確保するなど、物価高に各企業が対応し利益を確保している。受注状況も堅調である。
	○	税理士(所長)	取引先の様子	・顧問先のなかでも、建設業や製造業で受注状況が良い。また、忘年会シーズンのため飲食店はどこも盛況であるが、インフルエンザが大流行しており、突然の予約キャンセルもあるようだ。
	□	繊維工業(総括)	受注量や販売量の動き	・生産高は能登半島地震発生前のレベルに回復しているものの、全体としては、依然として盛り上がり欠ける展開が続いている。
	□	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・販売量が変わらない状態が続いている。
	□	電気機械器具製造業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・今後新たに増産するといった情報が入っていない。民生用製品、産業用製品共に現状と何ら変わらない状況である。車載関係の製品は、車種やプラットフォームにより若干上向きの傾向があるが、全体として景気は上向いていない。
	□	輸送業(管理会計担当)	受注量や販売量の動き	・物量に大きな変化がない。
	□	通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・受注量や販売額に大きな変化はみられないものの、製造業やサービス業を中心に一定の大きな設備投資案件の引き合いがある。
	□	不動産業(経営者)	受注量や販売量の動き	・同業者から、活発な話が聞こえてこない。
	□	司法書士	取引先の様子	・製造業、飲食業、建設業と業種を問わず、年末年始の日付での代表者変更や事業承継を前提とした新役員就任の手续依頼が多い。
		▲	輸送業(経理)	それ以外
	×	—	—	—
雇用 関連	◎	—	—	—
	○	*	*	*

(北陸)	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	周辺企業の様子	・能登半島地震の発生以来、業種による好不況の差が拡大している。復旧復興需要で土木や建設の会社は仕事が多く人手不足感も強い。一方で、その他のB to B企業は多くが原材料費高騰の影響を受け、それと連動して個人消費もなかなか伸びていない。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・全体として慢性的な人手不足で、求職者数は若干減少したが、景気が動いているという声は聞かない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は6か月連続で前年同月より微減となったが、有効求人倍率は1年ぶりに2倍を超えた。円安を背景に、大手企業の売上や利益、決算状況も好調で、設備投資や求人募集に積極的である。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・今後も人手不足が続くとみられるなか、常に募集をしている中小企業には人が集まらず、依然として人材の紹介に至っていない。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・人手不足感があるにもかかわらず、求人数は減少している。
	×	—	—	—