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	・お盆における販売商品の動きが、新型コロナウイルス感染症発生前の水準に戻ってきている。
	○	スーパー（仕入 担当）	販売量の動き	・来客数は微減しているが、食材の購入点数が増えており、内食需要が高まっている。また、即食商品や総菜関連が好調なことから、中食需要も伸びている。
	○	コンビニ（店 長）	販売量の動き	・客は単価の上昇に慣れ、高単価の弁当や飲料などの売行きが伸びている。売上は前年比101%と微増しており、売上面は回復基調になってきている。事業所の景気という観点では、最低賃金引上げに伴う人件費、光熱費など相次ぐ経費の高騰から利益が年々減少している。10年前の経営水準に戻すには、更に客単価を上げていかないと経営ができない状況である。コンビニチェーン本部に粗利からロイヤリティを支払う事業形態であるため、売上が1.5倍程度上がらないと採算が取れない。本部の方は高騰する経費の影響は限定的で、かなり利益が出ているようである。
	○	コンビニ（店 長）	来客数の動き	・近隣店舗の改装に伴い、一時的に来客数が増加している。物価の上昇に伴って客単価は上がっているが、買上点数が徐々に減っており、必要な物を必要なだけ購入する傾向が高まっている。
	○	衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・セール品が好調に動いており、客が商品の価格に敏感なことが分かる。
	○	一般レストラン （統括）	お客様の様子	・お盆休みなどの長期休暇には帰省客と外食する機会が増え、8月は昼、夜共に人の動きが活発である。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・猛暑が続き、タクシーの利用客が多い。旧盆は帰省客が多かった。また、8月初旬には記録にないほどの集中豪雨で新幹線や在来線が止まり、タクシー業界は大変忙しかった。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・今年は猛暑の影響で外出控えの動きが出ているが、既に自宅でも車券を購入できる販売形態を取り入れていたことが功を奏している。
	□	商店街（代表 者）	販売量の動き	・近隣の美術館で人気番組の企画展が開催され、若い世代を中心に街の人通り自体は多い。しかし、イベントが目的の来街者がほとんどで、そのにぎわいが売上に結び付いていない。また、記録的な猛暑と物価高による節約志向の影響は大きく、客の来店頻度や購買も伸び悩んでいる。結果として、期待していたお盆シーズンの売上は振るわず、厳しい状況である。
	□	商店街（代表 者）	来客数の動き	・8月上旬に最寄品店が開店し、来街者が多くなっている。例年この時期は帰省客が訪れ、秋に向けた買物でにぎわいが、酷暑と買い控え傾向のため、特に衣料部門で消費が鈍いようである。今後は飲食店の入替えが複数予定されているため注視したい。
	□	一般小売店〔精 肉〕（店長）	来客数の動き	・物価が上昇していることから、価格の安い商品の買い増しが多い。
	□	百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・前年開催した2つの大型集客催事の実績が大きく、本年開催の代替催事ではカバーできず店全体では前年売上実績を割り込む見込みである。ただし、この特殊要因を除けば、高額品を中心とする外商売上や秋物の新商品は好調で、店頭売上が前年実績を超えて推移している。
	□	衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・猛暑が続いており、例年であれば8月の後半から秋物商材が動き始めるが、まだ動きが緩やかである。
	□	衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・毎日の暑さと、景気の先行きに対する不透明感のため節約志向が強く、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	・残暑が続いているが、季節商材以外の販売が厳しい。
	□	家電量販店（本 部）	単価の動き	・前年の猛暑による反動減で季節商材の販売動向が厳しいものの、家電全体では堅調な動きをしている。

□	乗用車販売店 (経営者)	お客様の様子	・新車の販売量がほとんど増えておらず、車検整備や修理の量が多くなっている。3か月前と状況は余り変わっていない。
□	乗用車販売店 (経理)	販売量の動き	・低価格帯の商品から高価格帯の商品まで、広く受注が取れている。
□	その他専門店 [酒] (経営者)	販売量の動き	・長く暑さが続き、季節感が薄れていくなかで、これまでの商売の経験が生かせなくなっている。
□	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	単価の動き	・猛暑日が続く、夏物のセール期間が長くなっている。そのため、客単価の上昇はみられない。
□	一般レストラン (店長)	来客数の動き	・お盆期間までは例年より来客数が多かったが、その後は例年並みで推移している。
□	観光型旅館 (経営者)	来客数の動き	・夏休み期間中は例年並みの集客ができています。
□	観光型旅館 (経理)	それ以外	・2024年1月1日に発生した能登半島地震以降休業しており、再開までにまだかなりの期間を要する。
□	旅行代理店 (従業員)	お客様の様子	・客の様子に変化がない。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・観光客が増えている。引き続き団体客が多い。
□	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みられない。
□	通信会社 (役員)	それ以外	・米国の関税による影響はなく、株価高の効果もみられないことから、景気は変わらない。
□	美容室 (経営者)	それ以外	・人手不足が深刻になっている。ここ3年は新卒の入社がなく、来春の入社予定もない。美容業界は人手が頼りで業務の自動化が難しく、現状では将来が見通せない。
□	住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・例年同様お盆までは客の動きが鈍く、問合せやイベント来場者が少なかったが、お盆以降は回復傾向にあり、前年と販売量は変わらない。
□	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・資材価格及び人件費の高騰が住宅価格に影響し、契約数の減少と商談期間の長期化につながっている。
□	住宅販売会社 (従業員)	来客数の動き	・建築資材の価格高騰や不安定な経済状況により、見通しが立たない。
▲	一般小売店 [書籍] (従業員)	販売量の動き	・今月、来月も多品目で値上げがあり、客の買い控えが目立つ。
▲	百貨店 (販売促進担当)	販売量の動き	・高齢化によって購買意欲のある年齢層が減少していることに加え、最近の物価高や異常な猛暑などの影響で、客の購買行動が低調になっている。
▲	百貨店 (販売担当)	お客様の様子	・猛暑により一時低迷した来客数が、街の祭りやキャラクター催事などの実施で増加するが、主力の衣料品の売上には影響がない。セールが一巡し、手取りやすい価格で夏の定番品を投入しているが、衣料品はどのカテゴリーでも苦戦している。外出需要が拡大するとの報道から期待していたが、バッグや靴などのトラベル雑貨も低迷している。客は、特に価格と本当に必要かどうかを吟味して購入する傾向が強く、消費マインドの低下が顕著である。
▲	スーパー (役員)	来客数の動き	・猛暑によって日中の来客数が減っている。朝と夜の来客数は増えているが、全体としては減少している。節約志向が強くなり、客単価は前年並みに推移している。来客数が減少していることを考えると、売上は伸長しづらい状況である。
▲	コンビニ (店舗管理)	それ以外	・売上自体はそこそこ堅調ではあるものの、大幅な最低賃金引上げや今年度の新米価格高騰は経営を大きく圧迫する。
▲	乗用車販売店 (総務担当)	単価の動き	・売上は商品価格の上昇で一定程度確保できているが、中古車の数量と利益率が下がってきており、しばらくはこの傾向が続くとみている。

	▲	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・宿泊部門、宴会部門、レストラン部門の売上が共に前年割れで厳しい。仕入価格が上がっているが、価格転嫁は限界である。客の節約志向が続いているが、コストパフォーマンスの良い企画は好調で、メリハリのある消費行動がみられる。
	▲	都市型ホテル (役員)	来客数の動き	・ビジネス、レジャー共に国内個人客の予約が少なく、前年の稼働率を下回っている。
	▲	通信会社(役員)	販売量の動き	・猛暑の影響により営業活動に制限が出て、通信、放送サービス共に新規契約数が前年同期より下回っている。
	▲	テーマパーク (役員)	来客数の動き	・前年にあった北陸新幹線の延伸効果や北陸応援割の反動と、今年の大阪・関西万博開催や猛暑の影響で、来客数の動きがやや悪くなっている。特に団体客、インバウンドの動きが鈍い。
	▲	住宅販売会社 (営業)	来客数の動き	・3か月前と比べて展示場への新規来場者数が減っており、商談客の創出に大きく影響している。
	×	商店街(代表者)	お客様の様子	・暑さのため、そもそも街中を歩いている客が少ない。また、物価高の影響からか1人当たりの購買額が減少しており、商店はダブルパンチの状態である。
	×	一般小売店[事務用品](店長)	来客数の動き	・このところの暑さで日中の来客数が減っている。また、商品価格の上昇が続いているため、客は本当に必要な物のみ購入している。
	×	住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・来客数が減っているが、成約数も確実に減少している。大手を含めて、業界内では全くと言っていいほど良い話を聞かない。
	×	スナック(経営者)	来客数の動き	・客の年齢層が高い当店では、猛暑が続くと人の出入りが減り、大変厳しい。開店休業状態の日が数日あり、赤字となっている。他業種の経営者からも8月は景気が悪かったと聞いている。しかし、駅周辺などは若い人でにぎわっているようである。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	電気機械器具製造業(営業担当)	取引先の様子	・具体的な内容の新規品の引き合いが今までより増えている。また、既に見積書を提出している案件についても、今後の新規起工に向けた問合せなどが増加している。しかし、実際に目先の受注が次々と決定している状況ではない。
	○	建設業(経営者)	受注量や販売量の動き	・電気工事において先日大型物件の受注があり、今期の受注目標金額をほぼ達成している。人員的にこれ以上受注できない状況である。
	○	通信業(営業)	受注量や販売量の動き	・株価の上昇に比例して設備投資が好調に推移し、販売量も増加している。
	○	税理士(所長)	取引先の様子	・業種を問わず、原材料価格や人件費の高騰により粗利率が下がっている。ただし、価格転嫁ができていところは売上が上がっており、売上総利益の金額自体は、前期比で上回っている顧問先が多い。
	□	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てから1年半余りが経過し、機能的に何とか復旧した形にはなっているが、被災前の売上水準にはるか及ばない状況がまだまだ続いている。
	□	化学工業(総務担当)	受注量や販売量の動き	・受注量は変わらず推移している。
	□	輸送業(管理会計担当)	受注量や販売量の動き	・企業間物流の物量に変化がない。国際部門において米国の関税による影響は今のところない。
	□	司法書士	取引先の様子	・4月や5月の末日が事業年度である建設業の決算書をみると、前年と比べて売上は落ちていないが、利益が減少している。
	▲	繊維工業(総括)	受注量や販売量の動き	・日米間で関税合意がされたが、関税引上げの影響については、現時点で正確には見通せていない状況である。
	▲	金融業(融資担当)	取引先の様子	・7～8月は令和7年3月期の決算発表や開示がピークを迎え、業績についてはおおむね増収減益の取引先が多い。いずれも仕入価格の高騰や人件費を中心とした経費の増加により、利益率が悪化していることが要因である。受注環境は悪くないものの、利益の確保に難航している。

	▲	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・個人客から活発な話を聞くことがほとんどない。
	×	—	—	—
雇用 関連	◎	—	—	—
	○	*	*	*
(北陸)	□	人材派遣会社（役員）	それ以外	・当社から派遣している派遣労働者数が3か月前と変わっていない。
	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	それ以外	・新聞広告の出稿量はここ20年ほど下降傾向にあり、その傾向から大きく上向いても下向いてもいない。
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求人数が増加し求職者数は減少しているなかで、高齢者が物価高を理由に積極的な求職活動をしている状況に変化はない。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求職者数、紹介件数、就職者数に大きな変化はないが、有効求人倍率が前年同月比で徐々に下がり続けている。人件費、原材料費、燃料費、水道高熱費の高騰などが影響している。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・合同企業説明会における参加企業数は前年と同様に多く、求人数は若干増えている。しかし、参加求職者数が減っていることから、マッチング成立が難しい。
		▲	—	—
	×	—	—	—