

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)	◎	一般レストラン (統括)	来客数の動き	・夏休み期間であり、3連休もあったため、北陸はインバウンドや国内観光客でにぎわい、店舗への来客数が増えている。前年同月比で100%を超えている。
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・インバウンドはもちろん、日本人の観光客も購買意欲が出てきている。
	○	家電量販店（店長）	販売量の動き	・残暑が続き、エアコンなど夏物商材の売行きが良い。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・9月に入り観光客が減少している。夏休みが終わり、8月に金を使ったためか夜の街は少し静かになっている。
	○	住宅販売会社 (従業員)	競争相手の様子	・能登半島地震からの復興が進み、住宅の建設が増えている。しかし、工期の長期化や資材費及び販売価格の高騰など課題も多い。客の住宅取得意欲は高いが、職人が不足しており、現場体制の構築に問題が多い。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・猛暑と雨を繰り返す不安定な天候のため、季節の切り替わりがはっきりせず、衣料品の売上が芳しくない。今月後半は隣接する百貨店でのイベント効果により人出はややあり、最寄品店は好調だったが、買回品店では客の購買意欲がさほどではないと聞いている。
	□	一般小売店〔精肉〕 (店長)	販売量の動き	・余り変化はない。販売量が減っている部分はあるが、値上げをしているため、金額で見ると平年並みである。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食品物産催事は前年に過去最高売上を達成したが、今年も好調に推移し、前年実績を更に上回って過去最高売上を更新している。反面、秋物衣料品は気温が平年より高めであるため厳しい状況である。
	□	スーパー（店長）	お客様の様子	・日頃の客の様子からは依然として節約志向がみられる。購買の傾向、買上点数、客単価に変化はない。
	□	スーパー（総務担当）	販売量の動き	・チラシに掲載した商品のみを購入する客が多い。
	□	衣料品専門店 (経営者)	単価の動き	・9月に入っても暑さが続いていたが、中旬から秋の気配がみられるようになり、秋物商材が動き始めている。
	□	衣料品専門店 (経営者)	お客様の様子	・節約志向が定着しており、衣料品などは特に影響が大きい。
	□	家電量販店（本部）	販売量の動き	・パソコンの現行OS切替えの特需で、パソコンの販売量が大きく伸長している。全体としては堅調である。
	□	乗用車販売店 (経営者)	販売量の動き	・新車の販売量が3か月間前年を下回っている。今年に入ってから新車の価格が上がったことも要因だろうが、景気がまだ良くなっていないと考える。
	□	乗用車販売店 (経理)	販売量の動き	・新車受注の勢いに衰えがみられない。
	□	乗用車販売店 (総務担当)	販売量の動き	・取り扱う商品群で差はあるが、販売量は全体として前年並みの水準である。
	□	住関連専門店 (役員)	販売量の動き	・買上点数、客単価共に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	・10月に清酒の値上げがあるにもかかわらず客の財布のひもは固いままで、この先どうなっていくのか心配である。
	□	その他小売 〔ショッピングセンター〕 (統括)	販売量の動き	・秋物衣料品の動き出しが遅く、販売量が少ない。
	□	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・大阪・関西万博の影響か、9月は関西圏からの集客が落ち込んでいる。
□	観光型旅館（経理）	それ以外	・前年発生した能登半島地震以降休業状態が続いており、再開までに1年以上の期間を要する。	
□	都市型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・大阪・関西万博の開催で宿泊部門はインバウンドがもっと増えると想定していたが増加せず、国内旅行者の動きも弱く、関西に一極集中している。	

□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・客の動きから、特に景気が良くなっている様子はない。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・富裕層の動きは活発であるが、景気が上向いていないため、一般の人たちの金回りが悪く、利用者も減っている。
□	通信会社（職員）	お客様の様子	・客の問合せ内容に変化がない。
□	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送サービス共に契約数が前年同月と同レベルの数字で推移している。相変わらず解約数は高止まりしている。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量や契約受注数が横ばいで変化がみられない。
□	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・景気の良しあしを判断できるような来客数の動きが見られない。
▲	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・来客数の落ち込みがひどい上、1人当たりの買上点数も少なく、今月はかなり厳しい。
▲	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・食料品は堅調だが、ファッション関連の動き、販売量が低調である。
▲	百貨店（販売担当）	販売量の動き	・来客数は微減だが、購入する客が減少している。2年ほど前は、来客数と購入客数がほぼイコールであったが、現在は10%程度減少している。品ぞろえの課題も大きい。各種イベントや食催事を実施しても増加しない状況である。さらに、商品を複数購入する客が減り、目的のものだけを買う傾向が強い。全国有数の車社会の地域であるため、ガソリン価格の上昇などもあり、県外の大型モールでワンストップショッピングをしていると考える。
▲	スーパー（役員）	お客様の様子	・セール日やポイントデーのまとめ買いが続いている状況である。また、生肉でも量を増やし通常品より割安で販売しているボリュームパックなどは好調に売れている。少しでも得になるような購買行動が顕著にみられるため、依然として家計は厳しい状況が続いていると考える。
▲	コンビニ（店長）	それ以外	・最低賃金引上げによる人件費増加を、現在の利益では補い切れていない。販売価格の上昇により、売上は前年比98～101%、粗利も前年と同じくらいで推移しているが、コンビニ事業は本部に支払うロイヤリティが約50%あり、値上げしたことで増加した粗利の半分を本部に支払う必要がある。30万円ほど経費が増えるとして、値上げなどにより粗利が30万円増えたとしても、そこから15万円程度を本部に支払うため手元には15万円しか残らない。値上げ分の粗利を全て得ることができず、経費の高騰分を補い切れないため更に追加値上げをするといった、悪い循環になっている。
▲	コンビニ（店長）	来客数の動き	・高単価商品の販売が低調である。通常品の増量品は好評で売行きも好調であるが、全体的な販売量に大きな変化はない。今が正に厳しいというほどではないものの、売上に下降圧力が掛かっており、年末にかけて客の動向を注視している。
▲	コンビニ（店舗管理）	それ以外	・米価格の高騰が経営を大きく圧迫している。新米が出ればと期待していたが、むしろ数年前の約2.5倍に値上がりしている。
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・残暑が続き、夏物の在庫が少ない上に秋物の定価品も動きが鈍く、数字につながらない。
▲	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予約の動きが弱く、前年の稼働率を下回っている。
▲	競輪場（職員）	販売量の動き	・競輪事業の販売量が下がっている。今月に入り異常気象が緩和したことで、インターネット中継やオンライン投票によって楽しむ競輪事業のような娯楽から、他の娯楽にシフトした可能性が考えられる。
▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・猛暑と物価高の影響か、来客数が前年より3%ほど減っている。

	×	商店街（代表者）	それ以外	・食料品などある程度売上が見込める業種は値上げをしているようだが、そうでない業種は需要が減り、逆に値下げを余儀なくされている。業務用品の業者が商店街を回って、値下げ合戦を繰り広げている。値上げしたくてもできない状況である。	
	×	スナック（経営者）	お客様の様子	・客の年齢層が高い当店では高温や雨などの天候に左右される部分もあるが、やはり物価高の影響が大きく、今月は赤字で状況はますます悪くなっている。会社経営者からも、景気が悪くなっているという話を耳にする。	
	×	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・大阪・関西万博や物価高の影響もあり、団体客、個人客共に来客数の動きが前年同月と比べて悪くなっている。	
企業 動向 関連	◎	—	—	—	
(北陸)	○	建設業（経営者）	それ以外	・先日、久しぶりに飲食店街に出掛けたが、居酒屋、スナックには多くの客が入りにぎわっていた。居酒屋では、満席で断られる客もいた。	
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・人手不足は続いているものの、業種を問わず全体的に受注状況が良い。顧問先の電気工事業者は、LEDへの置き換えや電気設備の交換需要があり、好調である。	
	□	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機能の復旧に半年強を要し、それから1年余りが経過したが、今なお震災前の売上水準を大きく下回る状態が続いている。一度失った商売は簡単には取り戻せない。	
	□	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・繊維産業はサプライチェーンが長いと、米国の関税引き上げの影響はまだ顕在化しておらず、スポーツやアウトドア向け製品は堅調な状況が続いている。	
	□	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注状況は3か月前と比べて変わらず推移している。	
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・量産品目においては特に受注量の増加傾向はなく、新規に量産を開始した品目も目先の案件としてはない状況である。また、先々の受注量や受注品目が増える材料が少なく、しばらくは横ばいが続くと考えられる。	
	□	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大きな変動がない。国際物流においても米国の関税の影響は余りみられない。	
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・株価上昇に伴い受注量が安定しているものの、3か月前と比べて大きく伸びてはいない。	
	□	金融業（融資担当）	取引先の様子	・おおむねどの業種も、受注量、受注額共に増加傾向にある。一方で、人材確保のための人件費増加、資材価格高騰の影響から利益率は悪化している。増収でも、利益水準は横ばいなし減益で推移している企業が多い。	
	□	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者からは活発な話を聞くことができない。法人関係の情報が少ない状態である。	
	□	司法書士	取引先の様子	・駅周辺の再開発が進んでおり、中心地では不動産取引の依頼はあるが、活発な動きのある地域は限定されている。	
		▲	*	*	*
		×	—	—	—
	雇用 関連	◎	—	—	—
(北陸)	○	*	*	*	
	□	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数、求人数共に若干減少している。求職者から、身の回りの景気に変化があるような話は聞いていない。	
	□	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、前年同月と比較すると有効求人倍率が徐々に下がり続けている。人件費、原材料費、燃料費、水道光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	・人手不足が継続しており、特定の業界、特に中小企業は常に募集をしているなど求人数に大きな変化はみられない。また、高齢者や短時間勤務希望の求職者が多く、企業が求める人材が集まらない状況からマッチング成立が難しい。		

	▲	人材派遣会社 (役員)	求人数の動き	・製造業からの新規の派遣依頼が少なくなっている。
	×	—	—	—