

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)	◎	タクシー運転手	来客数の動き	・前年よりも多くの方が街に出ており、平日も人出がある。特に週末は忘年会で盛り上がり、利用客が多くなっている。
	○	商店街（代表者）	お客様の様子	・店舗全体の売上は前年同月比で2けた増加しており、好調を維持している。中国からのインバウンドによる免税売上が前年比で約6割減少しているが、台湾、米国、オーストラリアなど他地域からの観光客が大幅に増え、減少分を補っている。また、今月は日本人観光客の来店が明らかに増えている。特定の国からのインバウンドの不振を、他国と国内需要で十分にカバーする好循環が生まれている。
	○	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・少しずつ販売量が増えている。
	○	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・年末向けのごちそう商材の予約数が多く、店頭における季節商材の買上点数も増えている。
	○	コンビニ（店長）	来客数の動き	・例年と比べて来客数が5%ほど多い。要因は不明だが、天候に恵まれたことが一因かもしれない。年明け以降は平年並みの気温、降水量が予測されているため、このまま堅調な推移が期待できる。
	○	コンビニ（店舗管理）	それ以外	・売上自体は維持しているが、米価格や人件費、経費の高騰により、利益が明らかに悪化している。
	○	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・インバウンドによる購買が良い結果をもたらしている。
	○	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・特に夜間の客による外食が好調である。地元客の忘年会需要が例年より1か月ほど早く動きがあったことに加え、県外からの観光客やビジネス客の需要も重なり、今月は継続してにぎわっている。
	○	スナック（経営者）	来客数の動き	・本来であれば12月は忙しい時期であるが、売上は前年の8割である。客の年齢層が高いことが原因とも考えられるが、8月以降、景況が悪くなっている。ただし、駅周辺の若い人が集まる店は忙しいと聞いている。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・ボーナスが支給された影響もあり、今月は年末にかけて売上が増加している。おこめ券の配布などが発表されたことにより、物価高に対する一定の安心感がみられ、娯楽に掛ける費用が増加したと考えている。
	○	美容室（経営者）	販売量の動き	・11～12月の2か月間は、美容商品の販売キャンペーンを実施しており、前年販売実績を5%程度上回っている。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・比較的安定した天候の日が多かったが、周辺の駐車場は空きが目立ち、前年同期よりも人出が少ない。歳末商戦にもかかわらず淡々としており、高級服や宝飾品などの店の売上は前年を超えていない。ただし、飲食店は時期的ににぎわっている。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・12月はギフトの動きが中心になる。ギフトの販売量はやや少なめだが、前年並みである。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・中国による日本への渡航自粛の影響によりインバウンド売上は厳しいものの、それ以外の売上が好調に推移し、店全体としてはほぼ前年並みの見込みである。ハイブランドの時計が好調に推移し、店全体の売上をけん引している。
	□	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・株価が上昇し、一定の層には恩恵があるようである。しかし、小売全体の動きでみると、物価高騰により中間層の購買意欲が低下している。食料品以外の動向に変化がみられない。

<input type="checkbox"/>	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・景気は低空飛行のまま変化がない状態である。一般客は購入する商品をより厳選する傾向があり、低価格志向も継続している。気温の影響により一時的に衣料品は伸長したが、一巡した後は低迷している。食品売場は夕方の値引き後に混雑する傾向が顕著になっている。一方、富裕層はラグジュアリー商材、貴金属など資産になり得る商材の購入が目立つ。ただそれも一部の客のみで、全体の押し上げ効果としては限定的である。一般客と富裕層の差が大きくなっている。
<input type="checkbox"/>	スーパー（役員）	単価の動き	・値上げが一回りし、1品単価の伸びも落ち着いてきている。そのため、客単価の上昇率は今までと比べると大きくない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	それ以外	・12月は暖かい日が多く、オーバーコートやダウンの動きが少ない。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数は増えず、節約志向も強いため、前年の売上を確保できていない。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（店長）	販売量の動き	・冬の始まりが暖かったため、暖房の売行きが悪い。
<input type="checkbox"/>	家電量販店（本部）	販売量の動き	・ボーナス商戦において、テレビ、パソコン、ゲーム機といった趣味に関連した商材の動きは上向きである。しかし、生活防衛意識の高まりから耐久財の買換えが促進されておらず、全体では横ばいである。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車の販売量が3か月前から前年比90%で、この状況がしばらく続くともっている。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・季節要因や年末年始による稼働日数の減少などの影響で、販売量は3か月前よりも減っているが、例年どおりの動きである。大きな変動はない。
<input type="checkbox"/>	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・価格訴求のイベントを行っても人が集まらない。また、購入が少なく、客単価が上がらない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・余りに景気が悪いため、年末の書き入れ時ではあるがかなり仕入れを減らしている。そのため不良在庫は少なくなっている。
<input type="checkbox"/>	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	それ以外	・来客数や販売量に変化はない。しかし、重衣料の販売不調と宝飾品の販売好調が続いており、販売動向には明らかな変化がみられる。
<input type="checkbox"/>	観光型旅館（経営者）	単価の動き	・11～12月は来客数が減少したが、前年より宿泊単価が上がっているため売上が増えている。
<input type="checkbox"/>	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、休業状態が続いており、再開までにかかなりの期間を要する見込みである。
<input type="checkbox"/>	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は前年並みで、レストラン部門はインバウンド効果により前年を超えているが、おせちの受注状況が厳しい。宴会部門は大型宴会が減少し、前年割れである。
<input type="checkbox"/>	通信会社（職員）	お客様の様子	・客の要望に変化がみられない。
<input type="checkbox"/>	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信、放送共に契約数が前年同月と同様に推移している。解約数については前年同月と比べて若干減少している。
<input type="checkbox"/>	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・前年同月と比べて、来客数の動きは横ばいである。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・契約件数は前年と変わらないが、確認や申請に日数が掛かる分着工が遅れ、売上が立つ時期が遅くなっている。1件当たりの契約金額が高くなっており、契約件数も変わらなければ売上は増えるはずだが、着工が遅れる分完成件数も減るため、経営数字としては減収減益の可能性がある。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・実質賃金の下がるなか、家計の厳しい状況が続いており、1棟当たりの請負単価が少しずつ下がってきている。
<input type="checkbox"/>	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・人手不足と建築資材の価格高騰で状況が安定せず、販売量の見込みが立てにくい。

	▲	一般小売店〔鮮魚〕（経営全般）	販売量の動き	・物価上昇に伴い、買上点数が減少している。また、ぜいたく品や高単価の商品は今まで以上に売れにくくなっている。
	▲	スーパー（総務担当）	単価の動き	・クリスマス商戦では、ホテルのケーキなど単価の高い商品がなかなか売れない。
	▲	乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・一定の受注量を確保しているが、新車の登録台数が前年同月と比べて悪くなっている。
	▲	一般レストラン（店長）	来客数の動き	・忘年会など夜の宴会が前年より少ない。
	▲	都市型ホテル（役員）	単価の動き	・客室の販売価格をコントロールすることで前年の稼働率を維持できているが、個人客を中心に客単価が下がった結果、前年同月の売上を割り込んでいる。
	▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・個人旅行の件数が減少している。
	▲	住宅販売会社（営業）	競争相手の様子	・同業他社からも徐々に受注の落ち込みが進んでいるという話が増えており、業界全体の景気が悪くなっている印象を受ける。
	×	商店街（代表者）	お客様の様子	・寒くなってきたが、衣料品店は今一つ活気がない。飲食店も低価格帯の店はにぎわっているが、今まで比較的好調だったやや高級志向の店は閑散としている。やはり客の懐具合に余裕はないようである。
	×	コンビニ（店長）	来客数の動き	・値上げの影響により客単価が5％程度増加している反面、来客数が全体で1割弱減少している。ユニーク客の減少ではなく、1人の客の1日の利用回数が減少している様子で、1日に複数回利用していた客が1日1回の利用に減っている。年末年始に向けてコンビニ利用を控える客が多く、売上が大きく減少している。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注が好調で、来年6月の決算予想は増収増益である。
	○	建設業（役員）	それ以外	・最近の株価や金利の上昇傾向などから、3か月前よりも若干景気が上向いている。
	○	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・日米の金利変動は織り込み済みであったようで、株価は高止まっており、企業の設備投資が積極的である。
	□	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・12月は年末年始に向けた最需要期で例月とは異なるため数字は悪くない。しかし、能登半島地震の発生からもう少しで丸2年だが、被災直前である前々年12月の数字にはいまだ及ばない状況である。
	□	繊維工業（総括）	受注量や販売量の動き	・今のところ、懸念していた米国関税引上げの影響が少なく、落ち着いている。
	□	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	・現状の受注量に増加傾向はみられない。即増産に転じる商品や案件に関する客からの情報が少なく、客自身も目先の受注に関する情報が不足しているようである。そのため、受注を増やす話が余りできていない。
	□	精密機械器具製造業（財務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量自体は落ちていないが、増加率はなだらかになっている。
	□	輸送業（管理会計担当）	受注量や販売量の動き	・足元の企業間物流の物量に大きな変化はない。
	□	司法書士	取引先の様子	・経営者から今年の売上は良かったという話をよく聞く一方、年末は会社の解散に関する依頼も多い。
	▲	金融業（融資担当）	取引先の様子	・原材料価格や人件費の高騰により、企業の利益率は悪化傾向にある。受注量や売上自体が減少しているわけではないものの、コストの増加が投資意欲の減退につながり、今後マイナスに働く可能性は高い。
	▲	税理士（所長）	取引先の様子	・人手不足や最低賃金引上げにより、無理をしても賃金を上げざるを得ない状況が続いており、零細企業はかなり疲弊している。一方、体力のある会社は賃金を上げて人材を確保することで受注対応ができており、2極化が進んでいる。
	×	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者の話では12月は少しだけ動きがあったということだが、全体的に良い話を聞くことができない。

雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	新聞社〔求人広告〕（営業）	それ以外	・新聞広告の売上に大きな変動はない。業種ごとにばらつきはあるものの、全体としてみれば変化はない。
	□	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、前年同月と比較すると有効求人数や有効求人倍率が徐々に下がりに続けている。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	・中小企業を中心に人手不足による求人はあるものの、業種によってはコストを抑えるために求人を控える動きもある。全体の傾向として大きな変化はみられない。
	▲	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・業績好調による増員ではなく、従業員の高齢化が進むなか若返りのため求人を出す傾向が高まっている。その結果、増加する高齢の求職者数とのミスマッチが生じている。
	▲	職業安定所（職員）	求人数の動き	・一部の業種で新規求人数が減少している。
	×	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・派遣先企業の減産や事業撤退による契約解除の件数が明らかに多くなっている。