

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)	◎	－	－	－
	○	商店街（代表者）	販売量の動き	・売上は前年同期比で約25%増加し、非常に好調である。免税売上は台湾や米国、イタリアからのインバウンドが急増し、全体の客単価が前年比で約1.5倍に上昇した。また、夏休みシーズンに入り国内旅行客の動きも活発で、日本人の売上も前年を1割上回って推移している。インバウンド向け売上単価の上昇と、国内観光需要の堅調さが相乗効果を生んでいる。
	○	コンビニ（店舗管理）	販売量の動き	・県独自の観光振興策であるキャンペーンの恩恵を受けている。
	○	家電量販店（店長）	販売量の動き	・猛暑とエアコンの省エネ基準の改定により、季節商材の売行きが好調である。
	○	観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・週末を中心に順調に集客しており、来客数は前年比106%になっている。
	○	都市型ホテル（役員）	来客数の動き	・スポーツイベントにより団体予約客は前年同月比で20%増加している。個人客も前年同月より増えており、全体の稼働率は3か月連続で前年を上回っている。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・夏に入って暑い日が続き、タクシーの利用が多くなっている。各種のイベントにより人出があり、観光客も増えている。また、タクシー運賃の改定により売上が増加している。
	○	競輪場（職員）	販売量の動き	・3月頃から車券売上が日によって乱高下する傾向がみられたが、最近は安定して高い売上を維持している。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・月の後半は熱中症警戒アラートが発出される暑い日が続き、下旬の週末は来街者が少ない印象であった。ブランド品を扱う洋服店では夏物セールが前年より前倒しになり、また、来店者から冬物を求められるなど季節感が変わってきている。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・デイリー商品は前年並みで推移しているが、6～7月はお中元やギフトの動きが芳しくない状況が続いている。
	□	百貨店（販売担当）	お客様の様子	・ここ数か月、来客数は増加しているが、購買率の低下が続いている。春以降は主力である衣料品の動きが鈍く、ビジネス衣料だけでなく、カジュアル衣料も低迷している。今夏はセール商材が少なく、セール初期は動きが出たが、低価格志向の強い客が多く、セール商材の減少とともに購入は減少している。一方、夏休みに向けた旅行需要はやや回復している。改善している品目もあるため、景気は変わらない。
	□	百貨店（売場担当）	来客数の動き	・客層が高齢化しており、気温の変化によって来客数が激減する日がある。また、お中元商戦においては、年賀状と同様に高齢化のため廃止する動きが増えている。
	□	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・暑い日が続いているが、前年より気温が低いいため、売れる品目に変化がある。販売量は大きく落ちていないため、何とか対応できている。
	□	コンビニ（店長）	それ以外	・販売価格の高騰により消費動向は低調であり、前年の売上水準を維持できていない。単価は上昇しているが、来店頻度の著しい減少が続いている。また、経費の高騰に対して、現時点で店舗側の対策は何もできていないが、光熱費節約のため、店舗トイレの使用制限などを検討している。サービス低下につながるおそれはあるが、やむを得ないと考えている。
	□	コンビニ（店長）	お客様の様子	・近隣で熊出没の報道があり、来客数が微減している。一方、まとめ買いや自宅の近隣店舗での買物需要が喚起され、客単価が微増している。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・猛暑が続き、客足が伸びず、売上に影響が出ている。

□	家電量販店（本部）	販売量の動き	・エアコンの売行きが好調で、前年に比べて大きく伸長しているが、前年は動き出しが早かったため、ピークの時期がずれたとみている。前々年とほぼ同水準であり、今月はほぼ平年並みの販売量である。
□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・ここしばらくは新車購入に対して慎重な様子は変わらない。販売量がなかなか増えない状況が続いている。
□	乗用車販売店（総務担当）	単価の動き	・全体では車両やサービスの単価が上昇傾向のため、売上や利益が前年を上回っている。ただし、中古車は在庫不足などにより若干苦戦しており、全体としては横ばいである。
□	乗用車販売店（経理）	販売量の動き	・受注状況に大きな変動はなく、一定水準で推移している。
□	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・平日・週末にかかわらず、来客数が減少している。販売促進をしても、動きが余り良くない。
□	その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・取引先のウナギ店は暑さの影響でとても繁盛している。一方、当店は低調に推移しており、全体としては悪い状況である。
□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	来客数の動き	・今春からリニューアルの設備投資を行っているため、春以降の来客数の傾向は変わっていない。
□	一般レストラン（店長）	販売量の動き	・今年は土用の丑の日が1日のみで、ウナギ商戦は活況であった。全体としては例年並みである。
□	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・世界情勢が不安定な状況は特に変わっていない。また、国内では気候変動や異常気象が続き、レジャーなどの外出や外食をする機会が減っていると考える。
□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・物価高により地元客が減少し、レストラン部門の売上が低調である。宿泊部門は前年より良いが、前年は大阪・関西万博があったため大阪に旅行客が集中し、売上が低調だったことを考慮すると、決して良くはない。
□	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・旅行需要は上昇傾向にあるが、一部の企業では団体旅行を自粛する動きもある。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・良くなる見込みがない。タクシーの利用控えが増え始めている。
□	通信会社（職員）	お客様の様子	・問合せ内容に変化がない。
□	美容室（経営者）	来客数の動き	・この半年間、前年と比べて来客数が減り続けている。1番の原因は、物価高による来店サイクルの長期化と考えている。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建物の価格は高くなる傾向が強いが、今後安くなる方向に動くとも考えられないため、少し無理をしても借入を増やし、建築しようとする客が増えている。
▲	一般小売店〔書籍〕（従業員）	販売量の動き	・販売数は前年を大きく下回り、来客数も減っている。様々な商材の値上げや中東情勢の影響をいまだ引きずっており、現状は非常に厳しい。
▲	一般小売店〔鮮魚〕（経営全般）	販売量の動き	・商品全般の値上げに伴い、消費者の節約志向が強まっている。時期的な要因もあるが、前年同月と比べると悪い。
▲	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・物価高が続き、中東情勢も不安定であるため、消費に対する全体的な感覚は良いとはいえない。
▲	スーパー（総務担当）	お客様の様子	・土用の丑の日であっても、安価なウナギを選んだり、1尾買いをする客が減ったりしている。
▲	スーパー（役員）	単価の動き	・客単価が上がりづらくなっている。特に米は前年の価格高騰から一転して、単価が急落し、売上も大幅に減少している。
▲	衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・物価の上昇が続くなか、住宅金利も上昇しており、消費が低迷している。
▲	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期に比べて減少し、解約数は増えている。
▲	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・物価高騰や暑さの影響かもしれないが、国内の団体や個人旅行、インバウンドの動きが前年同月に比べてやや悪くなっている。

	▲	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・建設資材の高騰、人件費の上昇が止まらない。商品の販売価格の上昇、地価上昇、金利の上昇と厳しい条件が重なっている。
	▲	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・中東情勢の影響により建築資材の価格が高騰し、工期の遅延も発生している。
	▲	住宅販売会社 （営業）	来客数の動き	・地域によって若干の差はあるが、低調であった4月以降の新規来場者数は更に減少している。例年、夏場を迎えると落ち込むが、今年は落ち込み時期が前倒しになっている。
	×	商店街（代表者）	単価の動き	・商品は値上がりしているが、客単価が下がっている。来客数が同程度でも、売上は減っている。買物に対する客の目が以前より厳しくなっている。
	×	衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・3か月前と比べて、商品の品ぞろえが充実していない。
	×	スナック（経営者）	来客数の動き	・前月辺りから急に人の出入りが少なくなり、常連客も体調の変化などで来店頻度が減っている。2～3日は開店休業状態で、固定費の支払で精一杯の状況である。小規模事業者からも厳しくなっていると聞く一方で、居酒屋は忙しいと聞く。
企業 動向 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	プラスチック製品製造業（広報）	それ以外	・中東情勢が落ち着き、ナフサ不足が解消されている。
	○	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・車載品は既存の流動品の受注が増加傾向で、産業機器向けや民生向け製品はやや増加傾向である。
	○	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・6月末決算の前期はボーナス支給前の営業利益率が12%と好調であった。7月からの新年度についても、国土強靱化政策の下で工事物件の受注が見込める。
	○	輸送業（管理会計担当）	受注価格や販売価格の動き	・輸送量に大きな変化はないが、運賃の見直しが進んできている。
	○	不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・同業者から、情報が少し動き始めているという話が幾つかある。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・中東情勢で滞っていた流れが徐々に動き出している。どの業界も納期に間に合わせようと精一杯だが、人手不足のため思うようには対処できていない。建材関係は価格高騰が顕著であり、タイルなどの装飾関係から削られている。
	□	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（経理）	取引先の様子	・受注量が変わらない。
	□	通信業（営業）	受注量や販売量の動き	・株価は下落傾向だが、想定範囲内であるため、引き続き堅調に推移している。
	□	金融業（融資担当）	取引先の様子	・資材価格等は高止まりしているが、ある程度は織り込み済みとなっている。現状のコストを前提として価格交渉を行う動きもあり、時流から取引先が値上げ要請に応じるようになっている。
	□	司法書士	取引先の様子	・不動産取引は多いが、相続登記の義務化により相続した不動産の処分が多く、金額を下げてでも処分したいという案件が目立つ。
	▲	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震から2年半余りの間、被災前の売上規模を下回り続けている。また、ここ数年間は原料価格を始め、あらゆるコストが増加傾向にあり、何度も製品価格に転嫁し値上げをしているが、収益は悪化の一途をたどっている。
	▲	繊維工業（総括）	受注価格や販売価格の動き	・中東情勢の影響が長期化し、主原料である石油由来の糸を始め、あらゆる原材料価格が高止まりしている。全てを価格転嫁することは困難である。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北陸)	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	人材派遣会社（役員）	採用者数の動き	・派遣先企業からの派遣依頼数と派遣登録者数は共に、良い材料と悪い材料がきつ抗している。

	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・有効求人倍率は、建設、運輸、サービス業が高く、事務職が低い傾向は変わらない。また、中小企業の専門職、技術職における人手不足の深刻化は続いている。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子	・諸経費の高騰や、原材料と資材の調達難は続いているが、製造や販売で着実に実績を伸ばしている分野もあり、全体としては悪くない。
	▲	—	—	—
	×	—	—	—