



北陸地域の概要 (2024年5月調査)

一般財団法人 北陸経済研究所
地域開発調査部研究員 吉田聡子

景気の現状判断 消費マインドが冷え込むなか、インバウンドが唯一の好材料

現状判断指数(DI)は前月から8.0ポイント下落し45.5となった。「前月同様に値上げが続いているが、給与の上昇が追い付いていないため財布のひもが固い(スーパー)」、「単価が上がっているため、客の買い控えが目立っている。単価上昇でそれなりの売上金額にはなっているが、販売量としては少なくなっている(一般小売店[精肉])」、「最近の物価高により客の消費が落ち込むと同時に来店サイクルも延びており、来客数の落ち込みが大きくなっている(美容室)」と消費マインドの冷え込みがうかがえる。一方、消費が縮小するなかでも「インバウンドに助けられ、今月の売上も2けた増加を達成することができている(商店街)」、「訪日外国人観光客の来店が増えて免税売上も過去最高を更新している。能登半島地震が発災した1月を除き、前年12月以降のインバウンド売上は毎月過去最高額を更新し続けている(百貨店)」と、円安を追い風にしたインバウンドの動きが唯一の好材料となっている。

景気の先行き判断 観光関連需要への期待もあるが、物価高で苦しい状況が続く

先行き判断指数(DI)は前月から1.6ポイント下落し47.5となった。「金沢開業ほどの集客力はないが、福井県の露出が増えて平日における客室の稼働状況が均等化されている(観光型旅館)」、「これから夏に向けて観光客も増える。夏休みにも入るためタクシー利用が増える(タクシー運転手)」と観光関連では期待の声があがる。その一方、「物価高がいよいよ家計に大きな影響を与え始めている。無駄な消費はしない傾向が強いようにみえる。ガソリン代などへの軽減措置がなくなると、なおさら苦しい状況になる(住関連専門店)」、「インフレが続くと人々がどこまで付いていけるかが不透明である。物の価格を上げて、消費する客の収入が増えないことには、なかなか今以上の景気にならない(一般レストラン)」という指摘も出ている。企業動向でも「円安に起因する物価の上昇は避けられそうにない。従業員の賃上げに対応しにくい状況は継続しそうである(輸送業)」と厳しい声があがっている。

図1 景気の現状指数(DI)の推移[季節調整値]

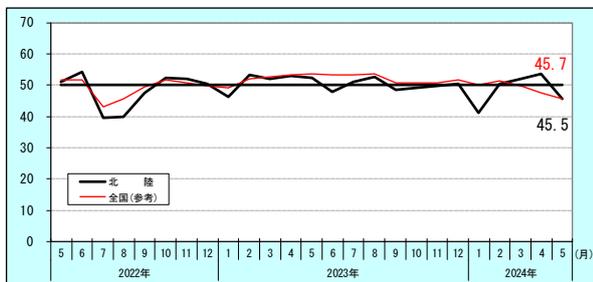
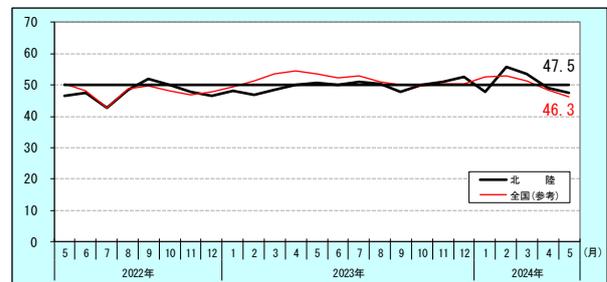


図2 景気の先行き指数(DI)の推移[季節調整値]



●5月のアンケート内容

調査期間：2024年5月25～31日

調査対象：合計100名(うち回答者87名)

- (内訳)
- ・家計動向関連
 - ・企業動向関連
 - ・雇用関連

●景気判断指数(DI)の算出方法

景気現状や先行きに対する5段階の判断に、それぞれ以下の点数を与え、これを各回答区分の構成比(%)に乗じて算出している。(良い=+1、やや良い=+0.75、変わらない=+0.5、やや悪い=+0.25、悪い=0) DIが50の場合には、景気は「横ばい」、50を超えると「改善」、50を下回ると「悪化」を示す。

内閣府「景気ウォッチャー調査」は景気の動きを敏感に観察できる立場の2050人を対象に全国12地域で毎月実施され、北陸地域では当研究所が100名を対象に調査している。本誌の北陸地域の概要は当研究所の責任で取りまとめたものである。なお、調査内容は内閣府のホームページで毎月第6営業日に公表されている。

※ 詳細は2024年6月25日発行の「北陸経済研究2024年7月号」をご覧ください。

〈景気の現状に対する判断理由（3カ月前と比較して）〉

（－：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	◎	商店街（代表者）	販売量の動き	・ゴールデンウィーク期間は一抔の不安を感じるほど来客数が少なかったが、その後は前年並みに推移した。後半はインバウンドに助けられ、今月の売上も2けた増加を達成することができている。
	○	スーパー（仕入担当）	来客数の動き	・能登半島地震以降大きく減った近隣住民の来客数が徐々に回復しているなか、復興支援者の来店頻度が大きく増えてきている状況である。
	○	観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・北陸新幹線の敦賀開業により、今月の売上が前年比では140%、新型コロナウイルス感染症発生前の107%となっている。
	○	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・団体旅行、個人旅行共に問合せが確実に増えてきている。
	○	テーマパーク（役員）	来客数の動き	・能登半島地震による風評被害やキャンセルなどの影響があった3カ月前と比較すると、現在はやや回復傾向にある。ただし、物価高などの影響があつてか、国内旅行を中心に回復の速度は遅い状況である。
	□	商店街（代表者）	来客数の動き	・ゴールデンウィークの後半は天候にも恵まれ、商店街の人通りはにぎやかであった。観光シーズンの影響で外国人ツアー客は安定している。そのなかで、高級品を求める東南アジアからの客の姿がみられ、今後は楽しみである。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	販売量の動き	・単価が上がっているため、客の買い控えが目立っている。単価上昇でそれなりの売上金額にはなっているが、販売量としては少なくなっている。
	□	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・食品の物産催事が前年から2割増加で好調に推移したのに加えて、訪日外国人観光客の来店が増えて免税売上も過去最高を更新している。能登半島地震が発災した1月を除き、前年12月以降のインバウンド売上は毎月過去最高額を更新し続けている。
	□	スーパー（店長）	販売量の動き	・前月同様に値上げが続いているが、給与の上昇が追い付いていないため財布のひもが固い。
	□	スーパー（総務担当）	単価の動き	・物価高が続き買上点数が増えないなか、安価な商材しか売れない。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候不順もあるが、一向に消費への意欲を感じず、売上はなかなか上がらない。
	□	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新車の商談はあるが、なかなか契約につながらない。依然として購入に対して慎重な状況が続いている。
	□	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・販売価格への転嫁も順調に実施できているが、販売量が増えないため収益への効果が薄くなっている。
	□	自動車備品販売店（役員）	お客様の様子	・ゴールデンウィーク後半の来客数は例年並みに戻ったが、遠出を控えた家族連れも多く、メンテナンスや洗車用品などを購入する客の比率が高かった。販売部門は新車の納車が依然として厳しい状況が続き、中古展示車を増やしたが客の反応は良くない。乗換え自体を控えている。
	□	観光型旅館（経理）	それ以外	・能登半島地震の影響で現在休業中である。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊部門は堅調に回復している。宴会部門は前年割れで震災の影響が強く残っているが、全体として予算ペースを維持している。
	□	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・新規販売も落ち着き、故障からの機種変更の購入などが増えてきている。最近はオンラインでの購入が便利で安いいため、ネット販売に流れている客も少なくない。
	□	通信会社（役員）	販売量の動き	・新規契約件数に大きな変化はない。
	□	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	・客からは、景気が上向いてきている様子は見受けられない。しかし、各種経費だけは確実に上がっているため、今後への不安感が大いにある。
	□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・新築住宅、中古住宅、土地共に前年と比較して、販売量は若干増えている。問合せもコンスタントにあり、まだ春の需要の力強さを感じている。
□	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・建築資材の高騰と人手不足で人件費がかさむ状況が続いている。	
▲	商店街（代表者）	お客様の様子	・北陸新幹線延伸による景気はゴールデンウィークで一段落した。ふだんの客足に戻ればよいが、今までの客が元に戻っていない。総じて財布のひもは固く、節約ムードが顕著である。	
▲	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・物価高騰の影響で、客は段々と支出を引き締めている。	

(－：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
	▲	家電量販店（本部）	販売量の動き	・補助金の影響で前年実績は維持できている。ただし、購入点数や来客数は減少傾向が続いている。
	▲	その他専門店 [酒]（経営）	お客様の様子	・ゴールデンウィークはどこにも行かず、近場で賄って節約している家庭がほとんどである。
	▲	その他小売 [ショッピングセンター]（統括）	販売量の動き	・3か月前と比較して販売量が下落している。単価が上昇した分、1人当たりの買上点数が減少しているとみている。
	▲	一般レストラン（統括）	お客様の様子	・年度末からゴールデンウィークまではインバウンドを含め観光需要が高まり、元日の能登半島地震からの復興支援や北陸応援割などによる需要、北陸新幹線の敦賀延伸等、2023年を大きく上回る客でにぎわっていたが、ゴールデンウィークを境に観光客が減少し、落ち着いた状態になっている。
	▲	スナック（経営者）	来客数の動き	・当店の界わいや婦人服店の経営者から、今月は落ち込みがひどいと聞いており、物価上昇などの影響があるとみている。運転代行業者も早く来る日が多く、人々は外出を控えている様子である。
	▲	タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの必要性が少なくなっているのか、人の動きが悪いだけなのか分からない状態である。震災の影響で観光客が行ける場所が少ない。
	▲	通信会社（役員）	販売量の動き	・通信サービスの新規契約件数が前年同月と比べて下回っている。
	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・最近の物価高により客の消費が落ち込むと同時に来店サイクルも伸びており、来客数の落ち込みが大きくなっている。
	▲	住宅販売会社（営業）	来客数の動き	・春先までの来場者数は順調だったが、今月に入って急速に客足が鈍くなってきたようにみえる。その状態が改善する気配もない。
	×	住関連専門店（役員）	来客数の動き	・新年度が始まって数か月たち、ゴールデンウィークも終えて一息ついたのか、来客数が著しく少ない。
企業 動向 関連	◎	－	－	－
	○	食料品製造業（経営企画）	受注量や販売量の動き	・能登半島地震からもうすぐ半年経過するが、いまだ復旧工事が途中の工場もある。直後は半分以下にまで落ち込んだ売上は、徐々に戻ってはきているものの、震災前との比較で7割程度といった状況である。
	○	輸送業（管理会計担当）	受注価格や販売価格の動き	・少しずつではあるが運賃改定が進んでいる。
	○	金融業（融資担当）	取引先の様子	・令和5年12月期における企業の業績が、おおむね前期と比べ改善傾向である。
	○	税理士（所長）	取引先の様子	・飲食店は週末にかかわらず、大変にぎわっている。車やバイク、家電関係も好調である。建設業の人員が能登の復興支援に充てられているため、人手不足が顕著である。そのため、建築関係は納期がとても遅くなっている。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注額に関しては、特に良くなっている傾向はみえていない。受注が堅調なのは、車載関係のみで、民生、産業機械関係については、先の動向が全く読めない状況に陥っている。
	□	輸送業（経理）	受注価格や販売価格の動き	・2024年問題の対応策として全線で高速道路利用を実施しているが、販売価格に反映してくれる客先はまだ多いとはいえない。コスト増加が続いており、この状況が継続しそうである。
	□	司法書士	取引先の様子	・建築会社や不動産業者の話では、マンションの売行きは良く、建物の新築案件は増えてきているが、建築資材の高騰で利益は薄くなっているとのことである。
	▲	－	－	－
	×	－	－	－
雇用 関連	◎	－	－	－
	○	－	－	－
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は3か月前とそれほど変わりはない。求人募集は好景気のためというよりは、高齢の社員が多くなり若返りを図りたいとする理由が目立つ。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人倍率の数値はやや上昇するものの、常に人手不足の業界はなかなか人が集まらない。マッチングが非常に難しい。
	▲	人材派遣会社（役員）	求人数の動き	・自動車、半導体などの製造業を中心に、特に大手企業の派遣依頼が4～5割減少となっている。派遣契約の解除件数も明らかに多くなっている。
	▲	新聞社[求人広告]（担当者）	求人数の動き	・製造業だけでなく、介護、医療関係の求人数も減少している。
×	－	－	－	

〈景気の先行き（2、3カ月後）に対する判断理由〉

（－：回答が存在しない、＊：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	◎	商店街（代表者）	・例年であれば、梅雨時期を迎え観光がオフシーズンとなる。インバウンドが絶好調のため今後も期待したい。その反面、周りをみていると、日本人しか行かない業種は厳しい状況が続いている。ますます格差が広がっていることに対して、商店街としてどうするべきか自問自答している。
	○	スーパー（仕入担当）	・仮設住宅への転居や自宅へ戻る住民も増え、道路状況も改善しており人の流入が期待できる。
	○	衣料品専門店（経営者）	・2～3か月後は売場をリニューアルオープンする予定があるため、売上の伸び率が良くなるとみている。
	○	観光型旅館（経営者）	・北陸新幹線の金沢開業ほどの集客力はないが、福井県の露出が増えて平日における客室の稼働状況が均等化されている。
	○	タクシー運転手	・これから夏に向けて観光客も増える。夏休みにも入るためタクシー利用が増えると考ええる。
	□	一般小売店〔精肉〕（店長）	・肉の仕入価格が高くなっているため、利益が出づらい状況である。それに伴い、更なる値上げ等が考えられるため、その状況によっては変化があるとみている。
	□	百貨店（売場主任）	・クリアランスセールについてはアパレル各社の商品在庫量が品薄のため、早々に終了する見込みである。期中に追加投入予定の定価品の販売に軸足をシフトしていくことになるが、酷暑が予測されているため、消費者の購入意欲を引き上げることができるのか見通せない。
	□	百貨店（販売促進担当）	・お中元やクリアランスセールといった例年同様の企画などは目減りするとみている。一方、ブランドジュエリーの企画を中心に富裕客向けに新しい企画をしたり、化粧品等についてはブランドやUVなどの機能といった切り口による高価格商材は好調なので、ボーナス商戦に向けて引き続き強化したいと考える。
	□	スーパー（店長）	・商品の値上げ以外にも電気代の値上げ等が続くため、無駄な商品を買わない傾向は続くともみている。
	□	家電量販店（店長）	・光熱費の高騰によって省エネ、節水のモデルを選ぶ客は増えているが、故障してからの買換えが多く、年数経過や省エネ性を求めて故障前に買換えることは少なく、販売台数が減少している。
	□	家電量販店（本部）	・今夏は気温が高い予想で期待はしているが、物価上昇や電気代の値上げで、良くなるとは考えられない。
	□	乗用車販売店（経営者）	・物価高に対して給与の上昇は十分でないと考えため、しばらく景気の状態は変わらないとみている。
	□	乗用車販売店（従業員）	・物価高の影響があり、販売が芳しくない。
	□	乗用車販売店（役員）	・円安傾向が継続しており、物価上昇に対する消費者の守りの姿勢が続くとみられ、なかなか上向きにならないと考える。
	□	自動車備品販売店（役員）	・ガソリン単価は高値で安定しており、物価の上昇も更に続くとの予想もある。消費を控えているという話も聞いているため、購買意欲は高まっていないと考える。
	□	その他専門店〔酒〕（経営者）	・大抵の家庭は物価高で支出は増えたが、収入は増えるどころか変わらず、悪くすれば減収という状態で、将来の見通しは真っ暗である。当店に関しても同じ状態で、景気は変わらないか、悪くなるとみている。
	□	一般レストラン（統括）	・大きく落ち込むことはないと予測するが、あらゆるものの値上げや円安が継続し、インフレが続くと人々がどこまで付いていけるかが不透明である。物の価格を上げて、消費する客の収入が増えないことには、なかなか今以上の景気にならないと考える。
	□	観光型旅館（経理）	・復興にまだまだ時間が掛かる見通しである。
	□	都市型ホテル（スタッフ）	・インバウンド需要は強いが、国内需要について宿泊部門、宴会部門の来客数が減少している。
	□	タクシー運転手	・物価高騰による乗り控えがある間は変わらないと考える。
	□	通信会社（職員）	・良くなる要素が見当たらない。
	□	通信会社（営業担当）	・販売量を見ていて大きな変化がみられない。前年と同様の販売数で推移している。
	□	通信会社（営業担当）	・現状維持だと考える。
□	通信会社（役員）	・特段のイベントもなく、契約件数は前年同月と同等か下回るとみている。	
□	その他レジャー施設〔スポーツクラブ〕（総支配人）	・売上の微増以上に経費の大幅な増加が先行している現状では、不安しかない。	
□	住宅販売会社（従業員）	・金利の上昇が気になるどころだが、ゆっくりなら営業支援になるため、金利はゆっくり上昇してもらいたい。また、所得の上昇が広がれば心理的にも買いやすくなるが、このままでは販売状況は大きく変わらないと考える。	
□	住宅販売会社（従業員）	・協力業者不足の状態が改善するには時間が掛かると考える。	

(－：回答が存在しない、*：主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	□	住宅販売会社（従業員）	・客の購買意欲が上がらないため変わらないと考える。
	□	住宅販売会社（営業）	・物価高が続いており、さすがに消費マインドが追い付かなくなってきた感がある。今後の改善要素がみえず、むしろ景気は悪くなる気配さえある。
	▲	商店街（代表者）	・減税効果を期待しているが、客の様子からみても節約傾向はしばらく続きそうである。
	▲	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・6月使用分より電気代の補助がなくなり、実質値上げとなる。その他の品目の値上げもあり、良くなることはないと考える。
	▲	家電量販店（店長）	・電気代や物価の上昇による買い控えが続いている。
	▲	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・電気代が上昇する分、生活防衛マインドになることを懸念している。
	▲	スナック（経営者）	・先々に明るい様子や材料がなく、生活は引き締める方向に変化するとみている。
	▲	旅行代理店（従業員）	・団体旅行が一旦落ち着くため、売上は今より下がるとみている。
	▲	競輪場（職員）	・物価上昇に対し、賃上げが追い付いていない。
	▲	美容室（経営者）	・国内の政治状況、国際情勢も不安定で景気が良くなる要素が全くない。
×	住関連専門店（役員）	・物価高がいよいよ家計に大きな影響を与え始めている。無駄な消費はしない傾向が強いように見える。ガソリン代などへの軽減措置がなくなると、なおさら苦しい状況になる。	
企業 動向 関連	◎	－	－
	○	食料品製造業（経営企画）	・能登半島地震で被災した工場の復旧が進むにつれて、業績は回復していく見通しである。
	○	一般機械器具製造業（総務担当）	・AI向けの半導体が好調で、その好影響が続くことを期待したい。
	○	輸送業（管理会計担当）	・企業間物流の回復と運賃改定が進んでいく見込みである。
	□	繊維工業（総括）	・引き続きスポーツやアウトドア用途の調整局面が続いているなど、受注については先行きが不透明となっている。
	□	プラスチック製品製造業（広報）	・建築関連、産業資材関連の上昇や下降の傾向について3か月のうちに変化する動きが見られない。
	□	一般機械器具製造業（経理担当）	・産業機械向け部品関係の受注は順調に推移しているものの、オートバイ向け関連部品の受注が計画を下回っており、特に輸出品を中心に伸び悩んでいる状況である。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	・新規案件の引き合いは若干増加傾向にあり、今後に期待したいが、実際に受注まで至っていない案件が多く、2～3か月後の受注増加には結び付かない状況である。ただし、現状以上に悪化傾向になる情報もないため、変わらないと考える。
	□	建設業（役員）	・受注量については、前年はまだ比較的順調だったが、人員の制限もあり、今後の受注については不確定要素がある。
	□	通信業（営業）	・6月の受注量予測から現状の好景気状態は当面継続するとみている。為替も落ち着いている状態では不安材料はない。
	□	金融業（融資担当）	・製造業の受注は増加傾向で、観光関連は人流増加により増収傾向だが、物価高によるコスト増加が懸念材料である。価格転嫁は進みつつあるが、物価高による値上げで小売業は苦戦している様子であり、全体としては横ばいだと考える。
	□	司法書士	・住宅、店舗、会社社屋といった建物の新築案件が堅調である。
	□	税理士（所長）	・定額減税の影響で消費マインドが上昇すれば、景気は良くなると思うが、人手不足による納期遅れが足を引っ張る可能性がある。
	▲	輸送業（経理）	・円安に起因する物価の上昇は避けられそうにない。従業員の賃上げに対応しにくい状況は継続しそうである。
×	－	－	
雇用 関連	◎	－	－
	○	民間職業紹介機関（経営者）	・新入社員の定着や給与アップ及び所得減税により、緩やかな消費拡大に向かうとみている。雇用の拡大にもつながることに期待したい。
	□	職業安定所（職員）	・求人数、求職者数、有効求人倍率、就職者数等に目立った動きや新たな動きの兆候がみられない。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	・能登半島地震の影響、物価上昇、円安傾向が続き、状況が変わる要素や気配が見受けられない。
	▲	人材派遣会社（役員）	・中小企業に比べて人員を採用しやすい大手企業の求人数が頭打ちにあるため、景気は悪い方向に向かっている。ただし、まだ中小企業までは人員が行き渡っておらず求人があるため、やや悪くなると思う。
	▲	職業安定所（職員）	・能登半島地震の復旧や復興に関する分野の人手不足感は依然として高いものの、求職者、求人先双方から物価高騰による将来への経済的不安の声を聞いている。
×	－	－	