



北陸地域の概要 (2025年8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 前田由美子

景気の現状判断 物価高のなか、季節需要が高まる一方で記録的な酷暑が打撃に

現状判断指数(DI)は前月から0.4ポイント下落し46.4となった。「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(衣料品専門店)」、「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(一般レストラン)」と明るい声が上がる一方で、「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(商店街)」、「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(通信会社)」といった厳しいコメントが目立っている。加えて、「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(乗用車販売店)」、「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(税理士)」と利益確保の難しさを指摘する声が寄せられている。

景気の先行き判断 メリハリ消費に期待するも、秋からの最低賃金引上げに不安の声

先行き判断指数(DI)は前月から0.4ポイント上昇の48.1となった。「生活必需品の値上がり傾向は今後も継続する見込みで、一定の影響は受け続ける。一方で、話題性や希少性の高い商品群は好調である(その他小売[ショッピングセンター])」、「客の動きは例年並みであるが、高品質で高機能な住宅を好む人が増えており、売上は増加するとみている(住宅販売会社)」と期待の声上がる一方で、「地方では給料を上げることが難しい。当店ではアルバイトの最低賃金を引き上げるため、社員の給料を抑制しないと経営が成り立たない状況(コンビニ)」、「10月から最低賃金が大幅に引き上げられることで、中小企業の倒産や資金繰りの悪化が発生し、派遣依頼数が減るおそれがある(人材派遣会社)」と、最低賃金引上げに伴う負の影響を懸念する声も多く聞かれる。また、「人手不足のため、思いどおりに受注を確保することが現在よりも難しくなるとみている(建設業)」といった人手不足に対する不安も強い。

図1 景気の現状指数(DI)の推移[季節調整値]

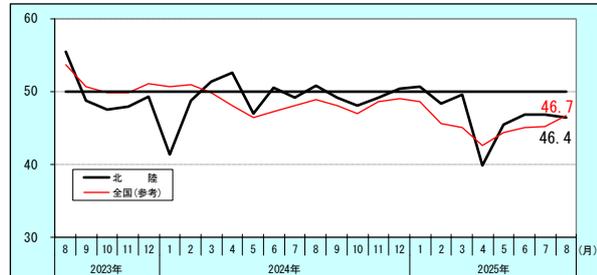
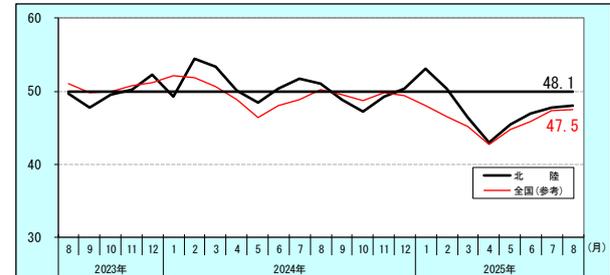


図2 景気の先行き指数(DI)の推移[季節調整値]



●8月のアンケート内容

調査期間：2025年8月25～31日
調査対象：合計100名(うち回答者89名)
(内訳)
・家計動向関連
・企業動向関連
・雇用関連

●景気の判断指数(DI)の算出方法

景気の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。

〈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	◎	－	－	－
	○	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）	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。
	□	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うが、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。
	□	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。
	□	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カ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。
	□	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	単価の動き	・猛暑日が続き、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。
	□	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。
▲	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価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。	

(一：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	▲	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。
	▲	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。
	▲	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。
	▲	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。
	×	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。
企業 動向 関連	◎	—	—	—
	○	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関しても、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る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続いている。
	□	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。
×	—	—	—	
雇用 関連	◎	—	—	—
	○	*	*	*
	□	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	・新聞広告の投稿量はここ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。
	□	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。
	▲	—	—	—
×	—	—	—	

〈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	◎	－	－
	○	一般小売店 [事務用品] (店長)	・年末年始の需要期に向けて、景気が良くなることが期待できる。
	○	スーパー (総務担当)	・食品の値上がりは止まらないが、新米の販売時期でもあり、購入が増えるともっている。
	○	乗用車販売店 (総務担当)	・新車に関して、9月以降はこれまでよりも一定の数量を確保できると見込んでいる。
	○	競輪場 (職員)	・大幅な最低賃金引上げのニュースがあり、現役世代の収入が上がれば、販売量も増えるともっている。また、この後給付金の支給や減税が実施されれば、更なる消費拡大が期待できる。
	□	商店街 (代表者)	・猛暑という季節要因はなくなるが、消費マインドを冷え込ませている物価高という根本的な問題は解決されない。国内客における高価格帯商品の購入回復は、当面期待できない。そのため、インバウンド需要に頼らざるを得ないが、現状は国や地域などの客層の違いによって売上が大きく左右される不安定な状況である。国内需要が低迷したままでは、先行きは厳しいと言わざるを得ない。
	□	百貨店 (売場主任)	・免税売上については、前年実績のインバウンド数を維持しつつも、円高によって客単価が大幅に下がり、厳しい状況が続くとみている。また、引き続き、原材料価格の高騰による物価高の影響も大きく、現状維持が精一杯であると考えている。
	□	スーパー (店長)	・商品の値上げにより客単価や1品単価は上がっているが、買上点数が前年よりも減っている。物価が上昇するなかで余分な物は買わない客が多く、節約意識は依然として高い。
	□	スーパー (役員)	・現状を大きく変えるような話題が少ない。最低賃金は大幅に上がるが、中小企業を中心に厳しい経営環境になることは間違いない。
	□	コンビニ (店長)	・生活必需品など買わなければならない物に対する価格への目線は厳しいが、推し活やインターネットで話題の商品への購買意欲についてはむしろ強くなっている。比較的単価の高い商品であっても、入荷即売の状況になることも多い。総合的にみて今後数か月間、客の購買力は変化しないとみている。
	□	衣料品専門店 (経営者)	・これからは、セール品ではなく正規価格の商品が店頭に並ぶため、動きが鈍くなることを懸念している。
	□	住関連専門店 (役員)	・ここ数か月は来客数、買上点数を含め、これまで経験したことがないほどの厳しい状況が続いている。今後もしばらく回復の見通しが立たない。
	□	その他小売 [ショッピングセンター] (統括)	・生活必需品の値上がり傾向は今後も継続する見込みで、一定の影響は受け続ける。一方で、話題性や希少性の高い商品群は好調であるため、全体的に景気は大きく変わらないとみている。
	□	高級レストラン (スタッフ)	・ランチとディナーを合わせると、秋口が最も団体利用の多い時期だが、20人以上の受注が前年と比べて80%程度にとどまり、厳しい状況が続いている。
	□	スナック (経営者)	・物価高などで、全体的に景気が悪化している。
	□	通信会社 (営業担当)	・9月に機種種が発売になるため来客数は増加するだろうが、長期的なものではないと考える。
	□	住宅販売会社 (従業員)	・客の動きは例年並みであるが、高品質で高性能な住宅を好む人が増えており、売上は増加するとみている。
	▲	一般小売店 [精肉] (店長)	・価格の安い物が目立って売れていることで、何とかなっている。プレミアム付商品券の利用が8月までであるため、9月からは少し心配なところである。
	▲	百貨店 (販売促進担当)	・食料品は堅調に推移するものの、衣料品は夏物からすぐに冬物へと切り替わり、秋物需要が減少するとみている。
	▲	コンビニ (店長)	・地方では給料を上げることが難しい。当店ではアルバイトの最低賃金を引き上げるため、社員の給料を抑制しないと経営が成り立たない状況で、アルバイトの賃金が上がり、社員の給料が下がるという現象が起こっている。残業時間を抑制するなど社員が現場で活躍する機会が減少し、現場運営のレベル低下が懸念される。社員の勤務時間が減り、アルバイトの勤務が増え、店舗の運営レベルを上げることがかなり困難になっている。また、機械の導入による省人化の流れから、従業員の採用も見送っている状況である。活気がなくなっており、長い目でみると景気が良くなるとは考えにくい。
▲	衣料品専門店 (経営者)	・気温が高いまま季節が推移すると予報が出ており、秋冬商材の販売時期がずれるとみている。そのうちバーゲンセールの時期が到来し、粗利の確保が厳しくなると考える。	

(- : 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
家計 動向 関連	▲	都市型ホテル（役員）	・スポーツ大会などの団体イベントの予約は好調であるが、ビジネス、レジャー共に個人客の予約数が少なく、販売価格の低下が懸念される。
	×	商店街（代表者）	・都会の状況は分からないが、とにかく明るい要素が1つもない。客が金を使おうという気にならないのが、1番の問題だと考える。
	×	テーマパーク（役員）	・当地区は北陸新幹線の延伸効果や北陸応援割の反動があり、前年同月で比べると、この先3か月の状況は団体予約を中心に厳しい状況である。物価高の影響もあり、全体的に状況は悪くなると考える。
企業 動向 関連	◎	-	-
	○	一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車関連製品、産業機械関連製品共に順調に製品の受注が入っている。自動車関連製品は輸出が好調で、産業機械関連製品については国内受注量が伸びている。
	○	建設業（経営者）	・土木工事においては、仕事量がやや上向きになるとみている。しかし、これが当社の受注につながるかは、競合もいるため別問題である。
	○	税理士（所長）	・体力のある企業は、給与を上げて人材を確保し、価格転嫁する好循環ができつつある。反対に、地元で有名な企業であっても、うまく価格転嫁ができていないところは淘汰されていくとみている。
	□	食料品製造業（経営企画）	・中国の日本産水産物の輸入再開による売上増加に期待するほか、特にプラス材料が見当たらない。
	□	一般機械器具製造業（総務担当）	・工作機械業界において、機械の国内出荷額は直近3か月でほぼ横ばいになっており、2～3か月後も大きく増減する材料がない。
	□	電気機械器具製造業（営業担当）	・新規起工案件に関しては前情報があるだけで、いまだ受注が確定していない。また、受注が確定したとしても、量産稼働まで1年程度期間が空いてしまうため、近いうちに製品販売量が増加する見通しは立っていない。
	□	通信業（営業）	・米国における景気対策や金利の動向により、9月以降の状況が左右されると考える。
	□	金融業（融資担当）	・物価高や賃上げによるコストアップが企業の収益を圧迫している。企業では価格転嫁が進んでいるものの、コストのカバーはできていない。一方で、これまでは米国関税の動向や能登半島地震の影響により設備投資を抑制する方針であったが、今後は増加する傾向にある。
	□	司法書士	・事業用資産の購入や高額な住宅ローンを伴う新築住宅の建築が堅調に推移しているが、解散登記の依頼も続いている。
	▲	繊維工業（総括）	・繊維産業はサプライチェーンが長いため、米国の関税引上げの影響は、今後顕在化すると危惧している。
	▲	建設業（役員）	・人手不足のため、思いどおりに受注を確保することが現在よりも難しくなるとみている。
	▲	輸送業（経理）	・経費がかさみ、利益がほとんど残らない状況である。
	▲	金融業（融資担当）	・物価高や人手不足を要因とした人件費の上昇が企業収益を圧迫している。当面この傾向は継続するとみている。
×	-	-	
雇用 関連	◎	-	-
	○	新聞社 [求人広告]（担当者）	・求人広告の見込み数が増加している。
	□	新聞社 [求人広告]（営業）	・人手不足が続いているなか、企業の採用活動は難航しており、需要を取り込みきれていない。
	□	職業安定所（職員）	・原材料費、燃料費、水道高熱費の高騰などにより企業環境が厳しくなっており、有効求人倍率が徐々に下がっている。また、8月から15%の米国関税が適用されたことや10月から最低賃金が大幅に引き上げられることで、先行きを不安視する事業所が少なくない。
	□	民間職業紹介機関（経営者）	・求人の動きに変化がなく、求職者数は頭打ちの状況で、フルタイムでの就業を望んでいない人もいることから、中小企業における人手不足は継続している。
	□	学校 [大学]（就職担当）	・物価上昇や円安、前年の能登半島地震と豪雨災害の影響に加え、米国の関税、参議院選挙結果の影響が懸念され、状況が好転する要素や気配がみられない。
	▲	人材派遣会社（役員）	・10月から最低賃金が大幅に引き上げられることで、中小企業の倒産や資金繰りの悪化が発生し、派遣依頼数が減るおそれがある。
	▲	職業安定所（職員）	・米国の関税による影響と、最低賃金の大幅な引上げが企業業績を圧迫する懸念がある。
×	-	-	