

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：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	良く なっている	○	○	○
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・12月は年末商戦の時期であり、複数の買物袋を携行している夫婦やカップルが数多くみられた。また、月初めの降雪以降、寒さが厳しくなったことで、冬物衣料品の売上が1～2か月前に比べて増加している。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・12月25日現在、全店での売上は前年比101.7%と前年を上回っている。買上客数も前年比100.8%と前年を上回っている。
		スーパー（役員）	お客様の様子	・東日本大震災の影響により家族の絆が重視されているせいか、クリスマス商材やお正月商材の動きが良く、年末商戦が活発になっている。
		家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・デジタル放送への完全移行以降、不振が続いていることには変わりはないが、11月までと比べるとやや回復傾向にある。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車の発表があったことで先行受注が進んでおり、新車販売の売上、利益が見込まれるようになってきた。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・円高の影響と思われるが、海外旅行の受注が前年を2%上回っている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で最もタクシーの売上が多い月であるが、今月は雪の日が多く、気温も低く推移したため、前年よりも売上が約5%上回っている。無線での注文も増えている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・今月前半は売上が低迷していたが、後半に入り、雪の多い寒い日が続いた影響で、売上が伸びてきている。3か月前と比較すると売上が数%減少しているが、前年との比較では約5%の伸びがみられる。通年では前年並みの売上を維持している。
		観光名所（従業員）	来客数の動き	・3か月前の利用客数は前年比87.5%であったが、今月は25日現在で前年比101.0%となっていることから、やや良くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・モデルルームに来訪する客の数は11月よりも若干減少しているが、購入意欲の高い客が増えてきている。特に公務員の客が多い。	
変わらない		商店街（代表者）	お客様の様子	・ギフト関連商材の販売点数が減っており、買上金額にもバラツキが出ている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・例年、12月は歳末の慌ただしさのなかに景気の良さが感じられるが、今年は慌ただしさがなく、静かであった。先行き不安があるせいか、客の買い方もより慎重になっており、商談もなかなかまとまらない。
		商店街（代表者）	単価の動き	・年末商戦において、防寒コートなどの高額品の動きが悪い。一方で、値下げした商品や安価な商品に対しては客の反応が良く、全体的に客単価が低下している。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・全体的に客の様子に変化がみられない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・12月という季節要因もあり、売上は3か月前と比べて良くなっているが、年末の忙しさが年を重ねるごとに失せており、特別な月ではなくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・来客数が堅調に伸びているが、来客数の伸びほど買上客数が伸びておらず、客の財布のひもはまだ固いことがうかがえる。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・客単価は前年並みを維持しているものの、来客数の減少傾向に回復はみられず、売上の前年割れが継続している。前年に比べて、雪の日が多く、降雪量が多いことも客足に影響している。クリスマスケーキやおせち等の自家需要は大きく伸びているものの、最大商戦であるお歳暮等の進物需要が苦戦している。
		百貨店（役員）	来客数の動き	・12月に入り、厳しい状況が続いている。22日が給料日の会社が多かったことから、23～25日にかけての3連休に期待したが、猛烈な寒波に襲われたことで客足が悪かった。来客数が伸びなかったため、客単価の低下をカバーできず、厳しい状況をばん回できなかった。特に、家具や家電製品は前年の売上が良かっただけに落ち込みが目立っている。

スーパー（店長）	販売量の動き	・12月の状況として、来客数、売上ともほぼ前年並みであり変化がない。前年のエコポイント制度変更前の駆け込み需要の反動があった11月と比べると、家電製品の販売量は復調しつつあり、食料品や重衣料品についても堅調である。例年並みの冬らしさが出てきたことで冬物関連商材も順調に消化できている。全体的には、大きく伸びていないが、横ばいで推移している。	
スーパー（店長）	それ以外	・本来売上が大きく見込める場面で降雪の影響があったことで、来客数、売上は前年を下回った。ただし、あくまでも一過性の影響であり、この時期の実需としては安定している。	
スーパー（役員）	来客数の動き	・既存店の客単価は前年比101%となっており、この数か月と比べて大きな変化はみられない。一方、来客数は、競合店の増加や人口減少等の影響もあるが、前年と同様に2.0～2.5%減少しており、食品においても毎日の購買がシビアになってきたことがうかがえる。	
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・行事やイベントを家庭内で済ませる傾向が強まっている。クリスマスは曜日並びが悪く前年を下回ったが、年末は前年を上回った。一方、たばこの売上の伸びは鈍化してきている。	
衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・客の様子をみても、良くなるような気配がない。客からは悲観的な話ばかりを聞く。	
衣料品専門店（店員）	単価の動き	・例年の12月商戦とは状況が違っている。消費税の増税案がニュースで流れたことで、消費者の購買動向が厳しくなっており、必要な品以外は買わない傾向が強まっている。歳末商戦も前年より悪い状況で推移している。	
家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月後半になり、来客数が増えたことで白物家電が売れ、売上が持ち直した。	
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ここ3か月、販売台数が前年並みで推移している。	
乗用車販売店（従業員）	単価の動き	・依然として販売の中心が軽自動車や小型自動車となっているため、利益が少ない状況に変わりが無い。	
自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・例年より降雪量が少ないため、スタッドレスタイヤの販売量はやや低調だが、中旬以降、気温が一気に下がってきたため、バッテリーの販売量が増えている。全体的には来客数、販売量ともに前年並みで推移している。	
高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・年末商戦で忙しくなるかと思っただ、売上がさほど伸びてこない。	
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・12月はクリスマスという大きなイベントがあるが、そのイベント期間中は例年以上の集客があった。今年は3月に東日本大震災が発生したため、1年を通じてその影響を心配したが、結果的に震災の影響もなく、売上は前年比105%で終えることができた。	
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・クリスマス商材やおせちなどの年末商材の販売数と予約数が例年並みとなっている。	
観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・海外からの観光客は低調である。引き続き団体型の国内旅行商品で客室の稼働を上げているが、低単価のスパイラルに陥っている。	
通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・新商品に対する引き合いは数多くみられるが、想定ほど顧客獲得数が伸びていない。	
美容室（経営者）	来客数の動き	・秋以降、前年とほぼ同じ売上を保持している状態で推移している。そのため、良くもないが悪くもない状況にある。	
住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・増税の報道等で将来の見通しが立たないという客のムードがまん延している。	
やや悪くなっている	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お歳暮の売上は前年を5%上回った。衣料品関連では、紳士物のジャケット、スーツが前年並みとなった一方で、婦人物については、ジャケットが前年を10%下回ったものの、コートが前年を10%上回った。12月は特に寒かったことから、手袋やマフラーなどの防寒物に動きがみられた。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・来客数は前年を上回っているが、アルコール類や雑誌などの比較的単価の高い商品で販売量の減少が続いており、全体の売上が低調に推移している。
	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きをみても、師走らしくない状況にあり、低迷している。年末のボーナス需要もみられない初めての年であった。

	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・今年のクリスマスは3連休となったが、飲食業の経営環境が厳しいことから、売上予測と販売戦略は難しかった。全体ではやや悪く、持ち帰りのケーキは好評であったが、クリスマスディナーは不発であった。クリスマス以外の平日は低価格のコースに人気集中したため、来客数は増えたが売上は下がった。	
	観光型ホテル (経営者)	単価の動き	・関東以西の客が東日本への旅行を手控えている影響が大きく、道外客が激減している。需要減少により宿泊単価が低下しており、そのことが売上に響いている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・前年と比べて注文数の減少が続いている。観光客からの注文も減少している。	
	その他サービスの動向を把握できる者 [フェリー] (従業員)	来客数の動き	・前月に続き天候に恵まれず、欠航回数が増加した結果、輸送量が減少している。	
悪くなっている	商店街 (代表者)	単価の動き	・市場であるため、年末には客がおいしい物を買いに来るはずだが、来客数は前年と変わらないものの、売上は前年の7割位まで落ちている。客単価が相当低下しており、誰もが安い物で済ませようという様子がうかがえる。	
	一般小売店 [土産] (経営者)	来客数の動き	・理由は分からないが、8月以降伸びていた売上が11月半ばから落ち始めており、今月は例年よりも2割近く落ち込んでいる。	
	スーパー (店長)	販売量の動き	・自店の販売量は前年比88%と大きな不振であり、特に生鮮食品の落ち込みが大きい。年末の鏡餅や口取りなどの際物商材も不振であった。	
企業動向関連	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	建設業 (従業員)	競争相手の様子	・震災復興のための東北への支援で、道内においても建設会社では人員派遣が、設計事務所では業務受託が増加しており、人員不足の状況が出始めている。
		金融業 (企画担当)	それ以外	・東日本大震災後、大きく落ち込んだ外国人観光客も徐々に回復してきた。また、住宅着工は低水準ながらも増加傾向にあり、医療福祉施設の新築や増築も目立つ。被災地の復興支援もあり、建設業では技能工が不足しているなかで工事単価も上昇している。総じて景気はわずかに良くなっている。
		その他非製造業 [鋼材卸売] (役員)	受注量や販売量の動き	・受注単価が低いことが課題であるが、競合すれば当然のことなのであきらめるしかない。しかしながら、客先の仕事量は着実に増えており、それに伴い販売量も徐々に増加している。
変わらない		食料品製造業 (団体役員)	受注量や販売量の動き	・景気動向が不透明ななか、外食産業の低迷と家庭での内食傾向が強まっていることで、高価格の高級品の受注増加がみられるようになってきている。企業間格差はあるものの、当地の業界全体の売上としては、震災需要を含めて前年を10%ほど上回っている。
		食料品製造業 (役員)	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量に変化がなく、一定の水準で推移している。
		家具製造業 (経営者)	受注量や販売量の動き	・東日本大震災以降、停滞していた物件が動き始めており、住宅、マンション等の動きが活発化している。それに伴い、家具の需要も増加し始めている。
		輸送業 (営業担当)	取引先の様子	・生乳の累計での生産量がようやく前年実績に近づいてきた。12月下旬からは学校給食の需要が落ち込むため、加工用に回る量が増えることになり、バター、チーズ、粉乳の生産量の増加とともに輸送量も増加する。
		輸送業 (支店長)	受注量や販売量の動き	・天候不順の影響で貨物の動きが悪い。震災復興関連については今月も具体的な動きが出てきていない。通常貨物の取扱量は例年並みに推移しているが、良いとも悪いとも言えない。
		司法書士	取引先の様子	・一時期と比較して、不動産業、建設業並びに関連企業の状況は上向き傾向にあるが、依然として力強さに欠けている。
やや悪くなっている	通信業 (営業担当)	取引先の様子	・3か月前と比較して案件が減少している。あわせて案件の規模も小型化する傾向がみられる。	
	司法書士	取引先の様子	・今月は土地の売買や建物の工事が全くみられなかった。	

	司法書士	取引先の様子	・冬季の季節要因で不動産取引が減少していることに加えて、消費税の増税問題や東日本大震災の影響により、全体的に景気が後退している。	
	その他サービス業 [ソフトウェア開発] (経営者)	競争相手の様子	・仕事を受注できないことから、たまたまとしている会社が出てきている。	
	悪くなっている	○	○	
雇用関連	良くなっている	—	—	
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社 (編集者)	求人数の動き	・求人数は前年比120%と順調に推移している。特に、飲食店の宴会予約の増加に伴う求人が増加した。また、スーパー等の総合小売店やファッション関連ショップの求人にも勢いがあり、個人消費の復調がやや感じられる。
		職業安定所 (職員)	求人数の動き	・新規求人数は前年を10.6%上回り、22か月連続で前年を上回った。また、月間有効求人数も前年を11.9%上回り、22か月連続で前年を上回った。
	変わらない	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・求人数の動向は例年と変わらないが、求職者が減っている。特に、転職目的の求職者が減っており、現状の景気から転職は難しいと判断することが増えているとかがえる。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	雇用形態の様子	・相対的にはあるが、短期間の派遣やパートなどの非正規雇用の求人が徐々に増加している。
		求人情報誌製作会社 (編集者)	周辺企業の様子	・求人数は微増傾向にあるが、景気が上向いているような良い話を聞かない。
		職業安定所 (職員)	雇用形態の様子	・11月の新規求人数は前年を5.7%上回り、新規求職者数は前年を7.8%下回った。月間有効求人倍率は0.58倍となり、前年の0.50倍を0.08ポイント上回った。しかし、新規求人数のうち、正社員求人の占める割合は47.3%と依然として低く、求人者と求職者との間における職種や労働条件のミスマッチが少なくないことから厳しい状況にある。
		職業安定所 (職員)	それ以外	・管内の求人倍率は0.50倍と前年を0.06ポイント上回ったが、依然として低水準で推移している。
		学校 [大学] (就職担当)	採用者数の動き	・道内企業の求人が続いているが、増員ではなく、現状維持のための人員確保を目的としたものが多い。支店や営業所の拡大、事業の拡大目的ではないところに、各業界における停滞がうかがえる。
	やや悪くなっている	人材派遣会社 (社員)	求職者数の動き	・年末ということもあるが、前月と比べて求職者の登録が減少している。逆に求人については、正社員の求人が増加傾向にあるが、求職者に求人を提示しても面接の意志を示さないケースが増えている。求職者の就職への真剣さが感じられない。
	悪くなっている	—	—	—