

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	通信会社（企画 担当）	お客様の様子	・前月と同様に、設備投資をして売上につなげようという気運が感じられるようになった。
	やや良く なっている	一般小売店〔土 産〕（店員）	単価の動き	・2か月ほど前から買上単価及び買上点数が増えてきている。以前は100円、200円といった価格の商品がよく売れたが、今は300円、400円、500円といった価格の商品が売れ、底上げにつながってきている。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・北海道の既存店における客数は前年比101.2%と前月から1.1%の増加となっている。昨年3月は衣料品の売上が前年比80%台と不振であったが、今年の売上は前年比113%と伸長している。婦人服、紳士服、服飾雑貨、子供服、インナーウェアと全品目が前年実績を上回っている。その他の部門については、住居用品が前年比102%、食品が前年比100%、テナント入居している専門店が前年比96%となっており、北海道全体では前年比101%となっている。全国ベースの前年比103%からはやや遅れているものの、前年実績を確実に上回っている。
		スーパー（店 長）	販売量の動き	・悪天候で売上を落としている面もあるが、販売量をみる限り増えてきている傾向にある。
		コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・依然として低単価商品中心の動きではあるが、販売量が増えている。特に100円以下の商品で、複数個購入する傾向が以前より強くなっている。
		家電量販店（地 区統括部長）	お客様の様子	・北海道においては地上デジタル放送開始前の需要が高まっている。
		乗用車販売店 （営業担当）	販売量の動き	・販売目標及び前年実績をクリアすることができるようになってきた。
		高級レストラン （スタッフ）	単価の動き	・客数は前年と比較して減少しているが、客単価の上昇がみられた。単価アップの対策を講じた結果でもあるが、利用客も単価に付いてきたという点が大きい。
		高級レストラン （スタッフ）	お客様の様子	・今月は前半が悪かったが、後半から良くなった。ランチは後半から地元企業のビジネスマンの利用が増えたほか、企画商品も当たり前年を超えた。ディナーは客数が前年比94%と減少したが高額のコース料理が出たことで、客単価が前年比110%、売上が105%になった。決算が落ち着いて懐と時間に少し余裕の出た会社員が増えたようだ。全体でも久しぶりに前年を上回ったが、道庁関係者の客単価は2割ほどダウンしている。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・本州からの団体客がじりじりと増加傾向にある。一方で海外客、道内外の個人客は伸び悩み、全体としては微増となっている。ただし客の消費単価が伸びないので、手放しでは喜べない状況である。
		観光型ホテル （スタッフ）	単価の動き	・地元客の単価に大きな変動はないが、本州客には高単価商品が売れ始めている。
		旅行代理店（従 業員）	来客数の動き	・来店申込者数がようやく前年実績を超えるなど、回復してきている。
		観光名所（役 員）	来客数の動き	・月末に向け来客数は、若干ではあるが増加傾向にある。
		美容室（経営 者）	来客数の動き	・来店周期が以前より短くなっており、それに伴い売上が上昇している。
変わらない		商店街（代表 者）	お客様の様子	・全体として大きな変化はないが、入学や卒業関連の需要については少子化の影響が現れており、学生服、ギフトなどは前年割れとなっている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・3月は例年に比べて気温が高くて人出があり、若干ではあるが販売量が増えた。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・セールの時でも、客の慎重な買い方は依然として続いている。3月は一般家庭においても出費の多い時期であり、本当に必要なものしか買わないのが現状である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・3月の春物商品の出足自体は好調であったが、下旬の連休明けから気温が低下したことで客の購買意欲が低下しており、売上がピークとなる時期であるのに落ち込みがみられる。

	百貨店（売場主任）	お客様の様子	・前年と同じく、入学式や卒業式のシーズン対応のカーフオーマルやスーツ、コート等の需要が上向きになっておらず、客単価がダウンしている。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・中旬までは温暖な気候が続いたことで、婦人ファッションを中心に春物プロパーが活況を呈し、前年を上回る推移を示していたが、下旬に入ってから寒さの揺り戻しとワールド・ベースボール・クラシックの盛り上がり影響で、自宅で過ごす人が多かつたらしく、売上が一気に冷え込んだ。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・客数自体は前年比102%と増加傾向にあるが、先月まで好調に推移していた衣料品及び生活用品の売上が落ち込みはじめている。販売点数が減少し、客単価も低下している状況である。
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数の推移が客単価の推移を上回る傾向が続き、消費者の買い控え、安売りでの購買といった行動に大きな変化はない。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・売出しを行っているが、客の出方が悪く、落ち込んだままである。
	家電量販店（店員）	競争相手の様子	・安売りしている大型店には客が入っている。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・春休みに入ったこともあり、ランチタイムは前月に引き続き、満席の状態が続いている。特に観光客が目立っており、ランチタイムの来客数は前年比で20%の増加となった。しかしディナータイムの来客数は前年比で5%の減少と苦戦している。観光地でのランチ、ディナーの食事内容が変わってきている。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・3月は歓送迎会のシーズンであり、1次会で行くような食事の店は忙しいようだが、2次会への流れはあまりなく、普段の月と変わらない状況である。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・日による偏りがあり、好調な日が継続しない。全体的には状況は変わらない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・金利の上昇など、景気回復の兆しも感じられるが、タクシーに関しては、まだ必要最小限の利用にとどまっている。
	設計事務所（職員）	お客様の様子	・札幌市内中心部における建設計画の引き合いは下火になっている。建築用途で活発なのは集合住宅と医療・福祉施設だが前者は構造計算書偽装事件、後者は診療報酬引下げ改定等の影響で慎重になっている傾向がうかがわれる。
	住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンター、モデルハウス等の来場者が、昨年末からやや増加傾向にある。
	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の極度な落ち込みが継続していることに加えて、販売単価を大きく削減しなければならない状況も相変わらず続いている。
やや悪くなっている	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・当社の売上鈍化が判断の要因だが、競争相手の情報もかなりシビアな様子である。
	家電量販店（経営者）	販売量の動き	・1月後半から客の購買意欲が下降線をたどっており、3月に入って、その動きが更に顕著になっている。3月の売上は前年比で2割の減少となっている。
	その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・昨年に比べて、1か月で600人近い客数の減少がみられる。ライバル店が増えたわけではなく、先行き不安に対する消費者の自衛とみられる。
	観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・本州からのツアー客、海外客ともに低調である。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・航空券の販売が激減している。航空会社の整備ミス等の問題で飛行機が懸念されている。インターネットでの販売にも影響が出ている。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・総受注額は前年比82%となっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・3月は年度末であり、例年、タクシーの売上が12月に次いで良い月であるが、今年はタクシーの利用が昨年と比べても大きなマイナスとなっている。雪解けが早いという天候の影響もあるのかもしれないが、札幌市内のタクシー会社のほとんどが前年を大きく下回ったと聞いている。
悪くなっている	スナック（経営者）	来客数の動き	・前年と比べても歓送迎会が少ない。3か月前と比べても段々と悪くなっている気がする。

企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・マンション需要の活性化にともない販売量の動きがやや良くなっている。
		金属製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・昨年暮れ辺りから、販売量が少しずつ上向きになってきている。道内での動きよりも本州方面での動きが活発な方向を目指している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・総じて需要が堅調であり、業務多忙のため新たな人材確保が必要との話を聞くことも多くなった。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今年度末は受注量が増えた。昨年度末は例月と変わらなかったのやや良くなっている。
	その他非製造業 [機械卸売] （従業員）	受注量や販売量の動き	・新年度へ向けての期待感から若干の設備投資気運が出てきている。	
変わらない	輸送業（経営者）	取引先の様子	・函館の造船業界は、少しずつ受注量が増えている感じがあり、それにかかわる企業に多少潤いが出てきている。	
	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・年度末は各メーカーとも売上確保のため、北海道向けに出荷数量を増やすが、昨年辺りから、そのような動きがなくなり、物流面からみると寂しい限りである。	
	金融業（企画担当）	それ以外	・設備投資は能力増強投資などが目立ってきた。企業収益は原材料価格の上昇から厳しさが強まっている。住宅投資は投資用賃貸マンションの建築がピークを迎えている。分譲マンションは構造計算書偽装問題から販売は足踏み状態となっている。建設関連は公共投資の削減から競争が激しく、受注価格が低下している。個人消費は相変わらず消費者の節約志向が強く、全体としては変わらない。	
	司法書士	取引先の様子	・建物の建築は冬期間という条件で低迷している。土地取引においても積極性がなく、依然として低レベルである。	
	その他サービス業 [建設機械リース] （支店長）	受注量や販売量の動き	・建設リース業だが、年度末にもかかわらず販社の動きが鈍い。ユーザーも年度末だからといって、余剰金での設備投資を行う意欲が全くない。	
やや悪く なっている	食料品製造業（団体役員）	競争相手の様子	・景気回復基調と言われているが、大手企業の資本参加や企業買収が相当見受けられ、地場企業の景況感は良くなってはいない。また企業の廃業や取引先の倒産による販売代金未回収等も発生しており、要注意の状況である。	
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・生乳の生産調整に伴う飼料原料の落ち込みが徐々に現れてきた。酪農は当地の基幹産業の一つであるが、早急に回復する見込みがないため、その影響は非常に大きい。	
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	人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・販売をはじめ一般事務における企業ニーズは引き続きおう盛であり、企業内活動が活発化している傾向にある。また中途採用のニーズも高まっており、採用者数が増加傾向にある。人件費という企業内の最も大きな固定コストを吸収できる体力が一部の業界では付いてきたようにもみえる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・建設業及び個人向けサービス業において求人ニーズが上昇している。
		学校[大学]（就職担当）	雇用形態の様子	・平成17年度の就職率が前年度と比較して上昇している。すでに新4年生の採用試験がスタートしているが、活発に行われている。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・基幹産業の酪農では、乳価の下落による落ち込み等の影響でリストラが若干みられる。逆に、畜産はBSEの影響による国産牛肉の高騰から元気が良く、求人難となっており、同じ業種でも求人バラツキが出ている。

	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	・中心街の空洞化に歯止めが掛からず、商店街や市、商工会議所が対策を打つもこれといった効果が出ていない状況であり、雇用面にも変化はみられない。乗用車のディーラーも売行き不振が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人倍率が0.4倍台で推移している。新規求人数は前年比で減少が続いている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるものの、正社員雇用の求人はそれ程増加していなく、求職者数も若干ではあるが増加している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人は前年比100.4%と増加した。産業別には小売業が前年比134.2%と増加し、サービス業が前年比82.9%と減少した。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の新規求人数は前年比122.7%と引き続き増加となった。産業別でみると、建設業、製造業、医療・福祉業が増加し、不動産業が減少となった。
やや悪くなっている			
悪くなっている	-	-	-

