

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	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・冬物の買い控えがあったことの反動から、クリアランスセール等での冬物買いが期待され、2月については良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・客が購入する商品の数も1個当たりの単価も底を打った感じがあり、今後については良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少が続いているため油断できないが、客単価の上昇が堅調であり、年間売上は前年実績に近い数字となった。ただ、後半は安定して売上が取れたが、通常は安い商品を中心に売れているため、景気の回復とまでは感じない。
		観光型ホテル（経営者）	・ツアー客が順調で、総消費単価が上向きにある。宿泊単価の伸びは少ないが、料理の追加や売店などの付帯収入がじわじわと上昇している。
変わらない		商店街（代表者）	・マスコミや政府によれば、景気動向が大変良くなっていると報じられているが、北海道の景気は良くなっているとはいえない。消費者の可処分所得も増えておらず、夕張市の問題や公共投資の削減など、先が暗くなる話ばかりで、消費者心理を冷やすようなことばかりが多い。
		百貨店（売場主任）	・このところの気温の高さから、防寒コートやブルゾンの動きが著しく厳しい状況にある。今冬は暖冬が予想されていることから、今後についてもこうした傾向が続く。またクリスマスギフトの単価が低下していることから、2月のバレンタインギフトなども単価が低下して、売上がダウンする懸念がある。
		百貨店（販売促進担当）	・札幌市内の百貨店は一部の店舗を除いて、12月に入っても前年割れが継続している。特に売上の核をなす婦人衣料が浮上してこない。ファッションは実用衣料と異なり、客の懐具合を表すバロメーターなので、まだまだ厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・競合店舗の折込チラシの売価に応じて、自店の販売価格を切り替えるなどの動きが激しくなっており、企業規模、あるいは業種・業態を超えた価格競争は収まりをみせていない。
		コンビニ（エリア担当）	・同業他社の倒産が相次ぐ一方で、新規出店の情報もあり、競争環境はより厳しいものとなる。
		家電量販店（地区統括部長）	・薄型テレビの単価低下が更に加速することで、その分需要が増えるが、全体の売上としては前年とほとんど変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が出る予定もないため、今後についても変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・軽自動車を除き、自動車市場の販売量はどんどん低下している。一時的な新型車効果があったとしても、現状維持が精一杯であり、販売量に関する明るい要素は見当たらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・前年に比べて1～2月の予約状況が良い。12月の売上増加が、天候に恵まれて来客数が増えたことによるものか、景気が上向いてきていることによるものか判断がつかないが、特に30～40歳代の男性ビジネスマンによるランチタイムの利用が減少したままであることから、道内企業の景気が良くなっているとは感じない。そのため、今後についても良くなるとは言い難い。
		一般レストラン（スタッフ）	・1～2月の予約が前年に比べて20%ほど減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今後についても旭川動物園効果は持続するが、知床効果は薄らいでいることから、道内観光は下降気味となる。
		タクシー運転手	・北海道の場合、これから冬期間は需要期であるため比較的忙しくはなるが、規制緩和以後、依然として増車傾向が続いていることから、本格的な景気の上向きは望めない。
		タクシー運転手	・12月は一年のうちで最も忙しい時期だが、この地区では相変わらず景気の高揚がみられない。大手百貨店の閉店や老舗の大手ホテルが民事再生法を申請するなど、景気の悪い話ばかり聞こえている。また暖冬傾向も重なり、タクシーの利用客も減っており、この先も期待の持てない状況である。
		美容室（経営者）	・客の来店周期が固定化してきた傾向が見受けられる。
その他サービスの動向を把握できる者	・不需要期に入ったため、天候の悪化などの特別な要因のない限り、例年通りに推移する。		

		設計事務所（所長）	・全般的に忙しそうだが、忙しさと売上が比例していない感じであり、今後についても厳しいまま変わらない。
		設計事務所（職員）	・新年度予算での北海道への配分は漸減している。また北海道幹部が、余裕があったらまず夕張を救いたいと話していたこともあり、新年度を迎えても公共事業投資への期待は薄く、建設業の合併や倒産が続くとの予想が現実味を帯びてきている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅市場においては、所得の低迷がまず根本にある。なかなか多額の融資を受ける経済状況にないため、借金を嫌い、賃貸業界へ移行している傾向が強く、今後も住宅需要は伸び悩む。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・12月に競合店が同一商圈内にオープンしたため、今後、かなりの影響が出てくる。
		衣料品専門店（店長）	・長期予報では暖冬とのことなので、今でも悪い衣料品関係がなお悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・道内温泉への宿泊旅行消費が伸びる様子がみられない。電話受注の前年割れから、今後、来店する客も財布のひもが固いことがうかがえる。
		タクシー運転手	・今冬は暖冬の予想なので、タクシー業界にとってはますます厳しくなる。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・実需はまだないが、公共事業の3月分発注予定や融雪後の建築工事の引き合いが出てくると予想されることから、マインド面で幾らか明るさが出てくる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・現状の受注は活性化しているが、家具業界は依然として低迷基調にある。
		輸送業（支店長）	・道内の場合、好況業種と不況業種が相殺される状況となっているため、同じ物流業であっても、どの業種、どのメーカーの仕事を受注しているかによって業績に大きな差が出ている。
		輸送業（営業担当）	・得意先の紙パルプや飼料、肥料等の生産工場の製造予定に変化が出ていない。
		通信業（営業担当）	・この先、景況感はやや良い状態が維持されると感じるが、一方で、大型商談など目立つものが周辺に少なく、大きく上昇するとも思えない。
		金融業（企画担当）	・企業収益は原材料価格の上昇により一段と厳しくなっている。観光関連は外国からのスキー客や雪まつり観光客が増加する。個人消費は冬の賞与の伸び悩みや地方自治体の財政難から消費マインドの好転が見込めず、弱めの動きが続く。総じて景気は横ばいで推移する。
		司法書士	・土地の売買取引、建物の新築及び中古住宅の売買などが一般に低調であり、今後についても全般的に大きな変化がなく、平行線で推移していく。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・建設工事全般で施主から施工業者への安値発注が目立っている中、一般競争入札が多くなれば、安値発注に一層拍車がかかる可能性がある。
	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・燃料代の低下は見受けられるが安くなったとは言いがたく、また公共事業予算も削減されており、良くなる要素が見当たらない。	
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（役員）	・官公庁、学校、民間すべてにおいて、随意契約が入札や見積競争に変わってきており、依然としてデフレ傾向が続いている。予算も削られている。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・生産財や消耗資材の動きが鈍くなっているが、1～3月期は更に停滞するとの見方が強い。一部の企業では生産性を高めるための設備投資を考えており、競争力の劣る工場は更に苦しい状況となる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・07年度の採用活動が始まる時期だが、多くの企業が採用拡大の意向を示している。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・例年のことではあるが、冬期間は経済活動が停滞する。優秀な人材への求人ニーズは採用が決まるまで続くものの、新たに大量の新規求人が発生するとは考えにくく、春まで人材の動きは鈍る。ただし、人材派遣ニーズは正社員の代替ニーズとして堅調に推移する。

	求人情報誌製作会社 (編集者)	・農業を基幹産業としている地域のため、農業粗生産高が前年比で減少していること、またオーストラリアとのEPA関税全廃への先行き不安もあり、全体的に様子見の状況となる。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・人材派遣、病院・介護、コールセンター、貨物・倉庫業務、業務請負や道外資本の飲食店など、求人をけん引する業種は固定されてきている。地元の小売店、飲食店など、様々な業種、企業規模等における求人意欲の裾野の広がりがあまり感じられない。
	求人情報誌製作会社 (編集者)	・求人数の伸びは雪解けまでは期待できない。高卒新卒の就職内定率が思わしくない状況であるので、アルバイト雇用の継続がなされる可能性も否めない。
	職業安定所(職員)	・大幅な雇用需要は見込まれないが、新年度に向けた増員、欠員補充などが少しずつ増加する。
	職業安定所(職員)	・新規求人数が3か月連続して前年比を下回っているものの、減少幅が小さくなっている。
やや悪くなる		
悪くなる	新聞社[求人広告] (担当者)	・金融機関の引締めが始まっており、体力のない企業にとっては更に厳しい経営環境となっていることから、雇用環境も悪化する。