

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 | 衣料品専門店 （店長） | 来客数の動き | ・店舗が入居している大型店に、新しくペーパー用品を扱う店舗がオープンしたことにより、買い回り客が増加している。 |
| | | 乗用車販売店 （営業担当） | 販売量の動き | ・来客数が前年より増えており、前年に比べて販売量も多くなっている。 |
| | | その他専門店 〔医薬品〕（経営者） | お客様の様子 | ・健康に対する投資という感覚が、意識レベルで上がってきているようだ。本当に体に良さそうな商品に期待する人が確実に増えてきている。 |
| | 変わらない | 一般小売店 〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・販売量が落ち込んでいる。客単価も低下気味であり、少しでも安い物を買ひ、節約しようという風潮が一層顕著になっている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | 来客数の動き | ・来客数の伸びない状況が続いている。 |
| | | スーパー（役員） | お客様の様子 | ・来客数の増加と客単価の上昇により、既存店の売上高は前年比105%台で推移しているが、これは他社の状況が影響した一過性のものであり、決して景気が上向きとなっているわけではない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・燃料費の支出が増加する時期であり、ここ数か月と同様に、アルコールやたばこなど、ぜいたく品に位置付けられる商品の売上が鈍い。また夜間の来客数の減少が大きく、外出を控えている様子がうかがえる。 |
| | | 家電量販店（店員） | 販売量の動き | ・相変わらず薄型テレビがよく売れているが、全体の売上は前年と変わらない。 |
| | | 乗用車販売店 （従業員） | 販売量の動き | ・わずかではあるが、販売台数が前年を下回って推移している。 |
| | | その他専門店 〔造花〕（店長） | 販売量の動き | ・例年と比べて、クリスマス関連商材の動きが悪かったが、正月用商材の動きは良かった。 |
| | | 高級レストラン （スタッフ） | 単価の動き | ・観光客のウェイトが高いため、週末は相当な待ち時間があるが、1か月を通しての来客数は前年比96%であった。月替わりメニューによるところもあるが、客単価が上昇しており、全体としては前年並みの売上となった。 |
| | | 観光型ホテル （経営者） | 来客数の動き | ・ここ数か月の来客数は前年比で微減傾向にあったが、今日は前年並みの来客数となった。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・特に目立って景気が良くなるような要因もなく、全体的に客の動きが鈍い。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | お客様の様子 | ・国内個人旅行の需要が伸び悩んでいる。年末年始の海外旅行も低廉な商品が主流となっている。 |
| | | タクシー運転手 | お客様の様子 | ・灯油高騰の影響で全体的に出控え感があり、年末繁忙期になっても売上が前年を下回る状況が続いている。また12月17日には10年ぶりの運賃値上げがあったが、その効果が今一つ現れていない。 |
| | | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・今日は忘年会時期で、例年であれば1年のうちで最も忙しい繁忙期となるが、今年は天気が良く、また灯油やガソリンの値上がりの影響から、客の財布のひもが固く、全体的に非常に悪い状況となっている。 |
| | | 観光名所（役員） | 来客数の動き | ・前年と比較して、国内団体客が引き続き減少傾向にあるものの、個人客が安定した動きをみせていることに加えて、海外客の増加もあり、売上は前年から7～8%のプラスが見込まれている。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | 来客数の動き | ・例年、この時期に来客数の増える施設の来客数が増えてこない。新規客はそれなりに来ているが、特にリピート客が増えてこない。 |
| | | 美容室（経営者） | 来客数の動き | ・驚異的な灯油の高騰に加えて、電気料金、水道料金、ガス料金の値上がりもあり、体力不足の北海道民にとって負担が大きく増している。 |
| | その他サービスの動向を把握できる者 | 来客数の動き | ・観光客は前年比で4か月連続のマイナスとなっているが、減少率は徐々に下がってきており、歯止めが掛かってきている状況にある。 | |

| | | | |
|---------------|---------------------------|---|---|
| やや悪くなっている | 住宅販売会社 (従業員) | 販売量の動き | ・相変わらず悪い状態が続いている。改善の兆しが見えるどころか、条件の悪さが更に進んでいるように感じる。 |
| | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・お歳暮、クリスマス、お正月用品などの歳時需要が前年を下回っている。これは消費者の歳時期に対する意識が薄れていることに加えて、原油高の影響による灯油などの値上がりが追い討ちとなっており、特に月後半の失速が目立っている。 |
| | 商店街(代表者) | 販売量の動き | ・客の低単価志向は強く、商品の動きは横ばい傾向にある。現況においては、販売量の増加は期待できない状況にある。 |
| | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・灯油等の高騰の影響から、12月に入ってから、客が財布のひもをかなり締めている感がある。特に月末はバーゲン待ちの客が多く、客の購買意欲が今一つ上がらない月であった。 |
| | 商店街(代表者) | お客様の様子 | ・客との会話の中で、物が値上がりして買うのに苦しいという声が多く聞かれる。 |
| | 百貨店(売場主任) | 来客数の動き | ・12月に入り、非常に寒くなったことで、コートや防寒物のブルゾンなどが売れてはいるものの、客単価が低下している。クリスマスギフトに関しても貴金属類から皮小物や雑貨関係に移っている傾向が強く感じられ、単価が非常に低下している。 |
| | 百貨店(販売促進担当) | お客様の様子 | ・諸物価の値上がりが消費マインドを冷やしている。特に冬の寒さが厳しくなった今月は、灯油の値上がりの影響が大きい。ファッションの購買に関しては、すでに中旬の段階で、1月から始まるセール待ちの様相が濃くなってきている。定価品の販売が厳しさを増しているなか、マークダウンの前倒しなど、客の購買意欲をかき立てる策を実施しているが、客の反応は今一歩である。 |
| | スーパー(店長) | 販売量の動き | ・前年12月は競合店の倒産があったことの影響で売上が良かったため、今年12月は前年を下回る予算組みをした。結果的に予算はクリアしたが、やはり前年には届かなかった。 |
| | スーパー(企画担当) | お客様の様子 | ・商品の品目数限定ではあるが、現在、価格凍結あるいは引下げ対応を行っており、凍結対象商品の販売量は前年から大幅な伸びを示している。一方で、それ以外の商品の動きは極端に悪くなっており、客の生活防衛意識がますます高まっている。 |
| | コンビニ(エリア担当) | 単価の動き | ・第一次産業の不振と工事需要の減少、公務員所得の減少などの影響から、客単価は低下する一方である。前年のたばこの値上がりの影響による喫煙率の低下の影響も大きい。 |
| | 衣料品専門店(店長) | 販売量の動き | ・商店街の売出しや自分の店の状態から、どんな催事をやってもさっぱり客が動いてくれない。買物の仕方も非常に小さくなっている。 |
| | 家電量販店(経営者) | お客様の様子 | ・灯油の高騰により、客の消費行動に影響が出ている。10月の地上デジタル放送開始の勢いを消してしまった。 |
| | 乗用車販売店(従業員) | お客様の様子 | ・原油高騰の影響による石油、ガソリン等の値上がりで、各家庭の消費能力が落ちている。 |
| | その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者) | 単価の動き | ・石油製品価格の急騰により、節約ムードが増している。 |
| 高級レストラン(スタッフ) | 来客数の動き | ・今月はランチや団体客が減少した。ランチの来客数は、女性客が減ったことから前年比25%の減少となった。ディナーと個室の来客数は企業の団体利用が減り、前年比10~15%の減少となった。札幌の人気店であっても、週末の直前予約が取れたようだ。観光地では、道内客の比率が下がり、アジアからの外国人客でどうか前年並みとした店舗が多いようである。地方都市の飲食店は、安くておいしいと評判の店ははやっているが、おいしくても高級店は厳しいようだ。 | |
| 一般レストラン(スタッフ) | 単価の動き | ・来客数は前年を上回っているが、安いサービスメニューばかりが売れて、客単価の低下が続いている。 | |

| | | | | |
|------------------------|---------------|-----------------------------------|---|---|
| | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・地元客、特に企業や団体などの利用客が激減している。特殊な要因があるように言われているため、一概には言えないが、厳しい状況にある。一方、客の総消費単価は上昇しているが、来客数の減少をカバーするまでは至っていない。 | |
| | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・旅行商品でみると、低単価商品に人気が集まっています、高単価商品の動きが悪い。そのため販売量はあるものの、全体的には単価が低下している。 | |
| | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・移動距離の長い旅行が少なくなり、手短に行ける旅行が増えている。 | |
| | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・12月は忘年会などで、1年でタクシーの売上が最も多くなる月である。例年であれば、すすきのもタクシーが拾えなくなり、タクシー乗り場に客が並ぶ日もあるが、今年はそのような日は1日もなく、年末なのに暇な日が多かった。また12月17日から札幌のタクシーが値上げしたが、利用客が減って、売上増とはなっていない。 | |
| | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・技術の売上は若干の減少だが、商品の売上は前年から10%程度減少しており、客の購買意欲がかなり低下していることがうかがえる。 | |
| | 設計事務所（所長） | お客様の様子 | ・例年この時期には来春の計画が動き出すのだが、今年は1件もない。今動いている物件の数も少なく、予算も厳しいものばかりである。 | |
| | 設計事務所（職員） | それ以外 | ・原油価格の高騰に伴う建設資材の値上がり、建築基準法の改正に伴う法運用の厳格化等の影響で、建築物の着工延期や計画の見直しが多くなっている。このため、新規着工現場の数が極端に少なくなっている。 | |
| 悪くなっている | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・実需期に入っても灯油の値上げが続いていることに加えて、ガソリンの値上げ、それに伴う食品の値上げなど、値上げムードが漂うなか、本当に必要な商品しか購入しない傾向が更に強くなっている。 | |
| | コンビニ（エリア担当） | 単価の動き | ・食品や灯油の値上げが続くなか、消費者の買い方は以前よりも厳しくなっている。来客数は維持しているが、客単価が上がらないため、売上が厳しくなっている。 | |
| | 家電量販店（地区統括部長） | 販売量の動き | ・半年前から、冷蔵庫、洗濯機といった白物家電の販売量が前年を下回っていたが、ここ2か月は特に悪い。薄型テレビを中心としたAV家電についても、販売台数こそ前年をやや上回っているが、単価の大幅な低下により、苦戦を強いられている。 | |
| | 住関連専門店（経営者） | 販売量の動き | ・商店街の歳末バーゲンの売上が前年にも増して悪くなっている。 | |
| | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・前月同様に来客数が前年比10%程度下回った。特にクリスマスディナーの企画については集客が落ち込み、客単価も前年を大きく下回っている状況である。 | |
| | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・例年であれば、12月の売上は普通の月の1.5倍程度となるが、今年来客数が少なく、例年ほどの売上となっていない。全体的に出歩いている人が少なく、12月の週末であっても、タクシー待ちが少なく、街全体が不景気の風にさらされているように感じる。 | |
| | 企業動向関連 | 良く なっている やや良くなっている 変わらない | - | - |
| 出版・印刷・同関連産業（役員） | | 受注価格や販売価格の動き | ・仕事の量は、依然として減少しつつあり、競争が厳しいことから、価格はなかなか上がらず、厳しい経営を余儀なくされている。 | |
| 輸送業（営業担当） | | 取引先の様子 | ・年末を控えての取引先の様子は前年と比較して順調なようである。 | |
| 通信業（営業担当） | | 受注量や販売量の動き | ・販売量を3か月前と比較すると、季節要因での多少の増加はあるが、例年同様の動きであることから、景況感としては横ばいと感じている。 | |
| 司法書士 | | 取引先の様子 | ・不動産取引や建物の建築等の動きは、依然として低水準で推移している。 | |
| その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長） | | 取引先の様子 | ・燃料高騰の影響などにより、企業ではコストを吸収できておらず、設備投資まで手が回らない状況にある。 | |

| | | | |
|-----------|-------------------------|-----------------------------|---|
| やや悪くなっている | 食料品製造業（団体役員） | 受注量や販売量の動き | ・灯油や食料品を始めとした生活必需品の価格値上げ等により、先行きへの生活不安感が増しており、年末の消費動向は低調なものとなっている。高級品や高価格商品に対する購買意欲がみられない。 |
| | 家具製造業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・引き続き、家具、インテリアの市場が縮小している。諸物価の値上げにより消費マインドが冷えている。 |
| | 金融業（企画担当） | それ以外 | ・企業収益は、原材料価格の上昇で圧迫されている。設備投資は、大手企業が下支えしているが、中小企業に動きがみられない。住宅投資は、建築基準法改正の影響で大幅に落ち込んでいる。個人消費は、ガソリン、灯油、食品など生活必需品の値上がりで冷え込んでいる。総じて景気は厳しさを増している。 |
| | その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・建築基準法改正の影響で建築工事がストップしている。 |
| | その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・工事量の減少傾向に歯止めが掛かってこない。一部の加工工場を除いて12月の加工量は大幅にダウンしたままの状態が続いている。 |
| 悪くなっている | 輸送業（支店長） | 取引先の様子 | ・年末決済を控えての影響もあるが、原油高、建築基準法の改正、サブプライムローン問題の影響から金融機関の貸出が厳格化している。その一方で、物流企業、建築資材関係企業で倒産が続発しており、貸出厳格化の影響が現実の問題となって現れてきている。 |
| | 司法書士 | 取引先の様子 | ・不動産の売買が減少しており、建物新築も少なくなっている。 |
| 雇用関連 | 良くなっている | - | - |
| | やや良くなっている | - | - |
| | 変わらない | 求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員） | 周辺企業の様子 求人数の動き |
| やや悪くなっている | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・人材派遣のニーズは相変わらず高く、事務系の派遣、年末商戦の販売系の派遣、軽作業系の派遣への要望は高い。ただし、事務系以外の派遣は期間限定の、繁忙期対応の派遣であり、企業における人件費削減の動きがうかがえる。社員の採用に関しても20～30代前半までの求人がほとんどである。実際には経営幹部を採用したいが、それに見合う賃金を現状の業績では用意できないため、若年者採用にシフトしているようにみえる。 |
| | 人材派遣会社（社員） | 雇用形態の様子 | ・企業が採用に関してシビアになっているように感じる。人手は足りないが現状維持のままでいたり、契約したもののやはり雇用を解除したい等の話が多い。 |
| | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | 求人数の動き | ・10月まで求人が好調だったことの反動なのか、例年よりも農業関係の人材派遣募集が2割ほど減少している。土建・不動産、医療関係が若干伸びているものの、底上げはできておらず、全体の売上も前年比で2割ほど減少している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数が3か月連続で落ち込んでおり、平成16年12月以来の低い水準となった。新規求職者数も4か月連続で減少している。有効求人数、新規求職者数共に前年を下回ったことから、有効求人倍率は全体として横ばいで推移している。 |
| | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・5か月連続して有効求人倍率が低下している。特に、ここ2か月の下げ幅が大きかったことから厳しさが現れてきている。 |
| 悪くなっている | - | - | - |