

1. 北海道（地域別調査機関：株式会社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 (北海道)		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・衣替えの時期になり、スーツの販売量が前年を超えている。高品質の商材に対する要望も多く、購買意欲が出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・3月は春先需要もあり、北海道の車業界にとって最盛期を迎える。そうしたなかで、会社としても過去最高の数字を出していることから、3か月前と比べると景気は間違いなく良くなっている。新車種が特にあるわけではないが、人気車種の効果が続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・Webによる宿泊予約が国内客、外国人客共に好調である。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・競合他社への流出は相変わらず多いものの、春商戦における引き合いが個人、法人を問わず多く、想定以上の販売量を記録した。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・3月は一般客による消費こそ余り振るわなかったが、外国人観光客による消費が比較的好調に推移した。ただ、外国人観光客の消費については、特定の高額商材がよく売れるなど、消費動向に変化がみられており、今後の対策が必要になってきている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・雪解けとともに客が歩く機会が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・大雨による河川の氾濫などの影響で交通機関が乱れていたこともあり、例年であればこの時期に訪れるはずの客が少なかった。外国人観光客による売上も20%台まで落ち込んだ。ただ、売上は前年の101%、前々年の115%となっており、引き続き好調に推移している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・正月から春節にかけての来客数が減っていたものの、3月に入り中国方面からの外国人観光客がかなり伸びている。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・来客数、買上客数の微減が続くなか、売上は微増傾向で推移している。客単価の上昇が要因であり、顧客動向として、買うのであれば良い商材をと考える傾向が続いている。
		スーパー（役員）	来客数の動き	・野菜の価格が安定してきたことに加えて、気温の上昇などもあり、買物に来る客が増えている。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が上昇している。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・単価の高い商材が売れ始めており、それに伴い客単価も上がってきている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1～2月に購入を控えていた客がみられた分、3月に入り購入客がやや増えている。
		自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・洗車用品、車内小物などのメンテナンスグッズの販売量が前年比130%と好調である。全体的に車両購入よりもメンテナンス関連の売上が伸びている。
		高級レストラン（経営者）	お客様の様子	・春になって景気が良くなってきているのか、人が大勢行き来して買物をするようになってきている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月の平昌オリンピックにて地元選手がメダルを取ったことにより、地域が大いに盛り上がっている。本来であれば3月は流水観光が終わり、閑散期となるが、今年は大きな経済波及効果が生じている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・次年度案件の問合せが増えている。また、その取扱額も例年と比べて多くなっている。
		タクシー運転手	販売量の動き	・相変わらず乗務員不足が深刻であり、稼働台数の確保に難儀しているが、市場そのものは活況である。日車営業収入は乗務員不足のなかであって、ほぼ前年並みで推移している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今冬は大雪の影響で大変苦労していたが、3月に入り相当早い雪解けがみられることで客のムードが良くなってきており、一安心している。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・モデルルームへの来訪客の商談に掛かる時間が以前より短くなっている。また、多くの客が購入を前向きに検討している。
	商店街（代表者）	単価の動き	・買上単価の2極化が進んでいる。	
	商店街（代表者）	お客様の様子	・前月に引き続き、客の動きが良い。	

商店街（代表者）	来客数の動き	・ 3月上旬の大雪の影響により来街者数が例年よりも減少していたが、中旬以降、春休みを迎えた学生らしき客が父兄同伴で来街することが増えている。ただ、飲食や遊興などの目的で来街することが多いようであり、衣料及び装飾品を含む職種全般的にはやや悪い状態が継続している。
一般小売店〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・ ここ数か月、フリー客が店頭で高額なワイン、ウイスキーを買い求める姿が目立ってきている。得意先による売上は芳しくないが、フリー客による売上が全体売上を下支えしている。
百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・ 最近の傾向として、来客数の減少、買上客数の微減、買上単価の上昇が続いていることで、売上が前年比微増で推移している。気候がようやく春めいてきたが、北海道ではまだ寒い日も多く、春物衣料が活発に動き出すまでしばらく時間が掛かりそうであり、売上が飛躍的に伸びることまでは考えられない。
百貨店（役員）	お客様の様子	・ 3か月前と比べて来客数が減少しているが、客単価が上がっており、売上の的には変わっていない。
スーパー（店長）	お客様の様子	・ 依然として客の節約志向がみられるものの、目的買い需要については確実に客の動きが良くなっている。特に新生活関連商材や学生服で、そうした動きが顕著である。
スーパー（店長）	来客数の動き	・ ここ数年の競合店の攻勢により、当店ではかなり競合店から後れを取っている。
スーパー（役員）	来客数の動き	・ 雪解けとともに来客数が増加傾向にあるが、買い回り客が増えているのか、客単価にやや落ち込みがみられる。また、来客数はここ3か月増加傾向にあるが、前年からは1%強低下している。3月の売上は客の買上点数が増加したことで、どうにか前年並みをキープできそうである。
コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・ 来客数の前年比をみると、3か月前と変化がない。人口減少が大きな要因の1つとなっている。
家電量販店（店員）	来客数の動き	・ 3月初めの大雪の影響で来客数、売上が落ち込んだ。3週目の土日には例年並みの来客数に回復したが、落ち込み分を取り戻すことができなかった。
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・ 来客数、販売量は安定しているが、上向き感がない。
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・ 石油製品の動向に変化がなく、安定して推移している。
高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ 昼は5～6名の家族連れが多く、満席となるが、単品メニューの注文が多く、客単価が上がらなかった。夜は順番待ちこそ出なかったものの、ほぼ満席であった。また、北海道新幹線の開業効果が薄れていることもあり、売上は前年比マイナス20%と厳しいものがある。
高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・ 3月の売上は前年をやや下回った。食品の値上がりがか家計に影響したのか、ランチの主婦層が少なかった。また、毎週のように低気圧が通過したことや満月の日が2回あったことなどで、不調を訴える人も多かったようである。人手不足も深刻化しており、近所の飲食店では常時求人貼り紙を掲示している。さらに、転勤族の客によると、引越業者のスタッフが不足していることで、道内の引越し代金が80万円を超えたとのことであり、特に当事者は外食どころではないようだ。引越しのスタッフ不足が飲食店の売上にも響いてくるとは考えていなかった。
旅行代理店（従業員）	競争相手の様子	・ 前年の秋以降、個人旅行も含めて好調を維持している。他社も販売が好調なようである。
タクシー運転手	来客数の動き	・ 3月中旬以降、例年よりも暖かい日が多く、雪の日も少なかったため、雪解けが早く、タクシーの利用が減少している。また、前月までと同じく乗務員不足でタクシーの稼働率が落ち込んでいる。タクシー1台当たりの売上は7%程度増えているが、会社の売上はマイナスであった。
美容室（経営者）	来客数の動き	・ 3月上旬に2つの低気圧が近づき、大雪と大雨に見舞われたこともあり、前半の来客数がかなり落ち込んだ。しかしながら、後半には、ほぼ通常どおりの来客数に回復するなど、落ち込み分を取り戻してきている。

	美容室（経営者）	販売量の動き	・季節需要により売上が増加している。ただ、前年比は5%弱低下している。	
	美容室（経営者）	お客様の様子	・景気が良いのか、悪いのかは分からないが、客は使うべき時には金を使うものの、その分、我慢しているところがある。	
	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	・前年と比較して公共工事が減少しており、それが輸送量の減少に大きく影響している。	
	百貨店（担当者）	単価の動き	・引き続き来客数の前年比は伸びているものの、買上客数の減少や客単価の低下がみられる。客の購買動機につながるような仕掛けなど、店舗として売場につなげる努力が必要になってきている。	
	百貨店（営業販売担当）	来客数の動き	・1週目の大雪、2週目の大雨と例年にならぬ異常気象の影響を受け、来客数が減少している。また、来客数と連動するようなアイテムも同様に苦戦している。春物の動きも出遅れている。	
	スーパー（店長）	来客数の動き	・来客数の減少が続いている。大雪の影響もあるが、目的買いの客が多いことも影響している。	
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・最近は都市部の店舗よりも地方の店舗で来客数の伸び悩みが目立っている。北海道は全国のなかでも人口の減少幅が大きい地域であり、その影響が徐々に表れてきている。	
	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・客の価格に対する反応がシビアになってきている。セール価格の設定によって、売上、来客数に変化がみられることから、客がより安い商材を求めて店舗間を流動していることがうかがえる。また、今冬は前年よりも灯油価格が上昇していたことから、客の節約志向が強まっている。	
	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・売上は好調だが、商材の値上げに伴う部分が大きい。来客数は売上と大きな差が付くほど下がっているため、実際には景気は良くない。	
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・周りの施設でポイントアップセールを行っているため、客が全て流れている。	
	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・新車、中古車、サービスのいずれも売上が落ちている。地場産業の停滞も大きく影響している。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・例年3月は決算に向けての最必要期であり、年間で最も売上の伸びる時期であるが、販売量、在庫量共前年を下回って推移している。	
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・当地域における人口流入の動きが少ないなか、異動シーズンになり、地域外への流出が増えている。	
	タクシー運転手	来客数の動き	・国内観光客、外国人観光客、イベント関係からのオーダーが減ってきている。前年実績と比較してもやや減少している。	
	タクシー運転手	販売量の動き	・3月上旬の予想以上の豪雪の影響で、例年と比べて人の動きが鈍く、売上の上がらない厳しい状況が続いた。ここ数年のなかでも大変な状況である。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・前年と比べると降雪が少なかったこともあり、利用客の絶対数が少なかった。	
	通信会社（社員）	販売量の動き	・例年であれば時期的な要因により、販売台数の増加が長期間にわたってみられるが、今年は例年よりも短期間で販売台数も見込みほどの伸びがみられなかった。	
	観光名所（従業員）	来客数の動き	・利用乗降客数が目標数値を下回る月が続いている。2月までであれば今冬の厳しさを理由にできたが、3月に入ってから天候も安定しているため、全体的に人の動きが弱くなっている。	
	×	コンビニ（オーナー）	競争相手の様子	・外国人観光客が減ってきている。
	×	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	単価の動き	・買い控えの動きがこれまでよりも強まっている。客の経済的余裕がなくなってきた兆候とみられ、軽医療も我慢する時代を迎えているのかもしれない。
	×	観光型ホテル（役員）	単価の動き	・原価や経費が急激に上昇しているなかで、価格志向の強まりにより宿泊単価、消費単価が伸びてこないため、収支の状況は良くない。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・客単価は維持しているものの、輸送量が減少している。
企業動向	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・3月の販売量は前年比プラス10.2%が見込み、3か月前のプラス7.1%を上回っている。	

関連 (北海道)	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	・災害復旧需要、都市部の再開発需要、北海道新幹線の札幌延伸に伴う工事需要などがあり、景気はやや良い。
	建設業(従業員)	競争相手の様子	・建設関係各社は年度内の受注目標をそこそこに満たし、新年度に向けて新たに受注体制を整えている状況にある。
	建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・年度末に向けたしゅん工が続き、完工高、利益共、当初の年度計画を上回る実績確保ができていない状況に変わりがない。
	輸送業(支店長)	受注量や販売量の動き	・物流量、見積件数などをみても、特段良化に至っていないため、景気は変わらない。
	金融業(従業員)	取引先の様子	・原材料価格や人件費の上昇が企業収益の重荷となっており、個人消費にも節約志向がみられる。一方、外国人観光客による消費と民間建設投資が堅調に推移していることに加えて、北海道新幹線の札幌延伸に伴う工事も景気の押し上げに寄与している。総じて道内景気は3か月前から横ばいで推移している。
	司法書士	取引先の様子	・今冬は記録的な大雪となり、前年12月から2月までにかけての積雪が多かったことから、不動産関連や建物関連の取引が低水準で推移している。
	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・大手企業の給与を上げる話とは裏腹に下請の受注単価が一向に上がってこない。
	その他サービス業〔建設機械レンタル〕(総務担当)	受注量や販売量の動き	・売上の前年比は引き続き10%以上の伸びを示している。
	その他非製造業〔鋼材卸売〕(従業員)	受注量や販売量の動き	・2~3か月前の売上予測と比べると、少しずつ回復傾向にあるが、3月は当初の売上見込みよりも商材の動きが悪く、ややダウンしている。
	食料品製造業(従業員)	受注量や販売量の動き	・売上が3か月前と比較して1割近く減少している。前年との比較でも同様の落ち込みとなっている。
	家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・今冬は例年よりも寒く、雪も多かったことから、消費が停滞している。平昌オリンピックもマイナスに影響した。
	通信業(営業担当)	取引先の様子	・周囲の景況感としては、ここしばらく好調を維持していたが、取引先の業績動向として実績が計画よりもやや下振れしているとの話を聞く機会が増加している。
	司法書士	取引先の様子	・例年と比べて建物新築と新築を前提とした土地売買の動きが低調である。
司法書士	取引先の様子	・気温が上昇し、雪解けが進むなか、年度末を迎えて決算に向けての動きが出てきそうであるが、実際には動きが鈍く、不動産取引の成約数が一向に伸びてこない。	
x	-	-	-
雇用 関連 (北海道)	人材派遣会社(社員)	求人数の動き	・3か月前と比べて求人数が3割ほど増えている。採用難も反映されているものとみられるが、これだけの急激な求人の増加は過去に例がない。欠員補充ではなく、業容の拡大に向けた求人が目立ち、企業の拡大意欲がうかがえる。
	求人情報誌制作会社(編集者)	求職者数の動き	・売手市場が続いているなか、企業では人材不足によるサービス、クオリティの低下を防ぐことに苦しんでいる。こうした傾向が業種を問わずみられる。
	求人情報誌制作会社(編集者)	求人数の動き	・全体的に求人件数が減少している。新規採用を諦め、今いる人材の定着に力を入れる事業所が増えている。ただ、そのようななかでも建設業、小売業、飲食業の求人は堅調である。
	新聞社〔求人広告〕(担当者)	周辺企業の様子	・住宅関連では需要があるにもかかわらず、人員を確保できないことで、工事が停滞している状況が続いている。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・月間有効求職者数が6年4か月連続で前年を下回り、月間有効求人数は1年1か月連続で前年を上回ったことから、有効求人倍率は1.10倍と8年連続で前年を上回った。
	職業安定所(職員)	求人数の動き	・新規求人数が前年に比べてわずかながらに減少しているが、月間有効求人数は8か月連続して前年を上回っている。

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・月間有効求人数は増加しているが、新規求人数は医療福祉こそ増加しているものの、全体としては減少しており、景気の上昇につながっていない。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・2月の有効求人倍率は1.10倍となり、前年を0.10ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
	学校〔大学〕 （就職担当）	採用者数の動き	・各企業の採用担当者との情報交換において、業種による温度差が感じられる。観光やホテル業では、年間で一番の閑散期である3月においても一定数の顧客が確保できているようであり、新卒採用に対する意欲も高い。一方、住宅産業やカーディーラーでは、新卒のニーズは高いが、数多い離職者の補充のためのもので好景気感を感じられない。
	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・医療福祉分野と製造業の一部を除き、前年の求人件数を下回っている。
x	-	-	-