

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)		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・キャッシュレス・消費者還元事業により、当業界では追い風が吹いている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・周辺で公共工事が行われていることなどで、店舗の来客数が伸びている。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・前月に続き、キャッシュレス・消費者還元事業の影響で客の反応が良い。客の様子をみると、電子マネーへのチャージなどについても特に抵抗がないようである。
		家電量販店（経営者）	販売量の動き	・消費税増税の影響は余りみられず、キャッシュレス・消費者還元事業の効果もあり、売上は前年から若干アップしている。ただし、クレジットカードでの支払比率が全体の6割となっているため、手数料の負担増が懸念材料となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・8～9月の果実類の収穫が済んだこともあり、現在は小康状態で推移している。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・11月の売上は前年比126.7%、一昨年比133.2%となっている。前年には北海道胆振東部地震があったが、それでも売上が伸びているのは、当地の知名度が上がっているためとみられる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・人気アイドルグループのコンサートイベントがあったことなどで、11月は前年よりも若干プラスになっている。ただ、そうしたプラス要因を除くと、消費税増税後の旅行控えが顕著にみられる上、旅行中の買い控えの動きも強まっており、客単価が下落傾向にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・11月は既存の取引先による売上は余り良くなかったが、大きなスポット注文が入ったことで、落ち込み分を穴埋めできている。全体的には3か月前と比べて、売上が回復傾向にある。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・当社の商圏内における客の動きと、全国的な規模での客の動きに余りにギャップがあるため、景気が良いのか悪いのか、どちらともいえない。
		百貨店（営業販売担当）	販売量の動き	・来客数の減少幅以上に買上客数が落ち込んでいる。紳士服雑貨以外は一律に減少している。物産催事においても客の慎重な姿勢がみられる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・10月の消費税増税以降、客の買物はますますシビアになっている。チラシ商品を安い価格で提供していても、不必要な商材は購入されず、今までのようなついで買いもみられない。
		スーパー（役員）	販売量の動き	・11月の売上は前月と比べると増加している。ただ、10月の購買動向が落ち込んだことの反動なのか判断が付かない。キャッシュレス・消費者還元事業の影響については対策を実施していることもあり、大きな影響は出ていない。一方、前年に北海道胆振東部地震があったことなどから、数値では読みきれず、混乱している部分があるが、景気は決して良くない状況にある。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来客数について、前年並みの人数を確保できていない。キャッシュレス・消費者還元事業の効果により、売上は回復傾向にあるが、来客数が回復していないことから、やはり消費税増税の影響が出ているとみられる。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・景気は低迷している。消費税増税を気にしているのか、急にクレジットカードを利用する客が増えたが、恩恵が分かりにくく、実際に使っている客も今一つ分かっていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	販売量の動き	・原油価格が安定しているため、消費税増税の影響もみられず、変化のないまま推移している。

高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・11月下旬を迎えて、気温が下がってきており、街中も うっすらとした雪化粧がみられるようになり、例年どおり 売上の厳しい季節となってきた。年内のクルーズ船寄港も 終了したことで観光客も減少してきている。こうした中、 スタッフは接客時に、気分を害さないように注意しながら、 ドリンクなどのセールスを心掛けており、単価アップ を図っている。売上は前年から11.3%の増加となっている。
高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・人気アイドルグループのコンサートが貢献してくれたこと で、前年並みの売上を確保できた。コンサート前後の数 日間は、ファンとみられる客の来店があり、幅広い料理の 注文がみられた。また、この時期は、天候によって売上が 大きく左右されるが、今年は温暖な日が多く、客足の悪い 日は数日しかなかった。消費税増税の直接的な影響は感じ られないが、ここにきて客の年齢層がやや上がってきてい ることから、勤め人が出控えている傾向がうかがえる。
観光型ホテル (スタッフ)	来客数の動き	・芸能イベント、国際スポーツ大会などによる需要喚起が プラス要因となっているものの、外国人観光客の低迷や国 内旅行商品の販売動向に停滞感がみられることがマイナス 要因となっている。
旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・従来であれば、観光シーズンのオフ期に当たり、需要の 落ち込む時期であるが、今年は北海道ふっこう割による特 需があった前年と比べても大きな落ち込みはみられない。 ただ、団体客による海外旅行は減少傾向にある。
旅行代理店(従 業員)	来客数の動き	・例年と比べて、来客数が極端に少なくなっている。
旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・来客数、客単価に伸びがみられず、引き続き前年割れで 推移している。
旅行代理店(従 業員)	単価の動き	・客の予算が少なく、日数や方面、質について、限られた 内容での依頼が多くみられる。
タクシー運転手	販売量の動き	・定期的にイベントなどもないため、前年並みでの推移と なっている。
タクシー運転手	お客様の様子	・地元の景気が依然として回復していないことから、人の 動きが悪く、以前と変わらないまま推移している。これか ら冬場に入っても、今の状況が続くとみられるなど、厳し い状況に変わりはない。
美容室(経営 者)	販売量の動き	・11月中旬に気温差の大きな日が続いたことの影響で売上 が減少したが、下旬になると徐々に回復して、最終的には 例年並みの売上となった。
商店街(代表 者)	来客数の動き	・来客数が10%ほど減少している。また、クレジットカード 決済を利用する客が30%ほど増加した分、現金決済が少 なくなっており、資金繰りに苦慮している。
商店街(代表 者)	お客様の様子	・消費税増税の影響で客の買い方がシビアになってきてい る。また、客の様子をみると、年齢層による違いが際立っ ている。
商店街(代表 者)	来客数の動き	・11月に入ってから、一部の店舗を除けば、例年以上に 来客数が少なくなっている。区域内的の駐車場及びバス停の 様子を見ると、一目で判断できるほど、買物客が減少して いることがうかがえる。また、ビジネス客や観光客が、ホ テルへのチェックイン後に夕食などで出掛ける様子も余り みられない。
商店街(代表 者)	販売量の動き	・10月については、消費税増税直後の1週間こそ、非常に 売上が悪かったが、その後は前年並みまで回復し、最終的 には10%程度の減少にとどまった。一方、11月について も、同じような状況が続いており、回復の兆しがみられ ない。ただ、前回の増税時と比べると、影響はやや小さ くなっている。
百貨店(売場主 任)	販売量の動き	・3か月前は消費税増税前であるため、比較するのは難し いが、売上の前年比は落ち込んでいる。ただ、前年比での 落ち込み幅などは、前回の増税時と同じような状況となっ ている。
百貨店(販売促 進担当)	販売量の動き	・消費税増税以降、来客数、買上客数のマイナス傾向が続 いている。影響は少しずつ小さくなっているが、まだ増税 前のレベルまでは戻っていない。
スーパー(店 長)	来客数の動き	・消費税増税前の駆け込み需要による反動減が続いてい る。来客数、売上共、回復してきていない。

	スーパー（役員）	販売量の動き	・消費税増税から2か月が経過したが、客の買い控えが続いている。
	衣料品専門店（店長）	競争相手の様子	・消費税増税以降、販売量が大きく減少しており、販促費も使えない状況となっている。衣替えの時期に売れないと半年先まで影響を引きずることになるため、景気上昇の兆しも見えない。
	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・消費税増税後はお買得な期間でないと客が商材を買わないという状況になっている。
	家電量販店（店員）	来客数の動き	・11月は、来客数が減少していること、客単価が上がらないことから、前年の売上実績まで届かないことが見込まれる。
	乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・消費税増税後の来客数が減少傾向にあり、新型車を投入しているにもかかわらず、期待したほど、成約が上向いてこない。消費者マインドが低下していることがうかがえる。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車が発売されても、一向に景気が上向く様子がみられない。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・これまでと余り変わらない台数を売っている営業マンもみられるが、当社全体での販売台数は3か月前と比べて減少しており、消費税増税後の商戦は厳しい状況となっている。冬を迎えて、段々と冷え込んできている中、客の財布のひもも緩まない時期となっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・11月に入ってから、客の動きが悪くなっており、販売台数が目標の50%にも届かない状況となっている。
	自動車備品販売店（店長）	来客数の動き	・消費税増税後は10～11月と連続で来客数が減っている。客単価も落ちており、回復の見込めない状況となっている。
	高級レストラン（経営者）	来客数の動き	・消費税増税により、全般的に消費控えのような動きが感じられる。また、経営面からは、様々な商材の価格が上昇していることから利益が出にくくなっている。人件費が高騰していることも影響している。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・2月の流水観光までは観光の閑散期となるため、景気はやや悪い。また、先行きについても年末年始に向けてビジネス需要が減少することが懸念される。外国人観光客も日韓関係の悪化から、予定していた韓国チャーター便の就航が厳しい状況にあり、今後の減少が懸念される。
	タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業界における消費税増税の影響は、税率引上げによる運賃計算の方式がタクシー独特のものとなっていることもあり、限定的のようだ。
	タクシー運転手	来客数の動き	・外国人観光客関係の取引先からのオーダーが減少した。国内旅行客の利用も減少した。
	タクシー運転手	お客様の様子	・乗務員が若干増えたこともあり、売上は前年からやや増えたが、タクシー1台当たりの売上は落ちている。また、消費税増税により客の乗り控えがみられる。
	通信会社（企画担当）	販売量の動き	・当地においては、地方都市と比べると格安通信会社の値引きが激しく、見込みほど、販売量を獲得できていない状況にある。
	観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年11月はそれほど天候が荒れないが、今年は中旬に本格的な暴風雪に見舞われた日が何日もあり、営業できなかった日や、営業を途中から開始した日、途中で営業を終了した日があったことから、利用乗降客数が落ち込んだ。
	美容室（経営者）	お客様の様子	・消費税増税の影響により、景気はやや悪い。
	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	・観光の需要期が終了したことに加えて、今年は特に荒天による欠航日数が多くなったことから、景気はやや悪い。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・分譲マンションのモデルルームへ来訪した客の商談に要する時間が長くなってきている。ただ、来訪して物件をチェックする客も増えてきている。
×	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・メーカーで新型車などを発表している割に、新規の来客数が減少している。

	×	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・韓国を筆頭に外国人観光客の入込が大きく落ち込んでいる。さらに、消費税増税や天候不順の影響などもあり、予約状況が芳しくない。
	×	タクシー運転手	来客数の動き	・今年の11月は例年よりも雪の日が多かったものの、タクシーの利用は前年よりも若干減っている。タクシー1台当たりの売上は、前年比で1%ほどのマイナスであったが、乗務員不足により稼働台数が大幅減となっており、会社の売上は前年比マイナス6%と大きな減収となった。
	×	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・建設住宅業界においては、消費税増税の影響で10月の売上が大きく落ち込んでおり、11月に入ってもなかなか回復しない状況が続いている。
企業 動向 関連 (北海道)	-	-	-	-
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・11月の販売量は前年比マイナス5%であったが、3か月前の販売量は前年比マイナス10%であったため、景気はやや良くなっている。
		建設業(役員)	受注量や販売量の動き	・工事の追い込み期を迎えて、完工高、利益共、良好に積み上がってきている。悪天候による工事遅れもなく、当初計画を上回る利益を確保できている。
		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	・災害復旧工事、都市部の再開発、北海道新幹線の札幌延伸工事などにより、旺盛な需要がみられる。
		その他非製造業[鋼材卸売](従業員)	受注量や販売量の動き	・スポット受注や大型案件の納入時期などが重なりながら、ベース商材と合わせて業績が伸びている。受注量も毎月安定して伸びている。
		食料品製造業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・前年と比較して、売上が1割以上少ない状況が続いている。
		通信業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・当初は消費税増税の影響を心配していたが、影響はほぼ感じられず、会社の業績は計画を上回って推移している。受注単価も緩やかな上昇が続いている。
		司法書士	取引先の様子	・不動産取引並びに建物建築においては、消費税増税直前の駆け込み需要が若干あったこともあり、増税後は低調に推移している。また、新築や中古物件の取得に際しての金融機関の審査が特定の銀行を除いて通りづらくなっていることもマイナスである。
		司法書士	取引先の様子	・消費税増税の影響が出てきている。不動産取引、特に建物の取引においては2%の税率アップでも金額的には大きなものになるため、建物の購入や新築を予定していた客は、増税前に契約を済ませており、しばらくは停滞状況が続く。
		コピーサービス業(従業員)	取引先の様子	・業種によるばらつきはあるものの、各社からは大幅な業績向上を見込めないとの声が上がっている。一方、人手が減ってきている現状を踏まえて、様々な対策を講じなければ、乗り切れないとの認識を持つ会社が多く、設備投資に大きな金額を掛けている傾向もみられる。
		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	・11月に入り、売上が前年から10%近い伸びを示している。これは災害復旧のための公共工事による影響が大きいとみられる。今後の伸び率の更なる上昇までは考え難いものの、3月頃までは同様の状況が続くことになる。
		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	・消費税増税に伴い、設備投資意欲が低下しているが、受注に関しては横ばいで推移している。
		家具製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・消費税増税の影響が出ており、景気はやや悪くなっている。
		金属製品製造業(従業員)	受注価格や販売価格の動き	・9~10月と比べて、受注動向が悪くなっている。見積案件も減少気味である。
		建設業(従業員)	取引先の様子	・複数年工事となるような大型工事が少ないことから、単年度工事のしゅん工時期を迎えて、現場の稼働量がピークを過ぎ、少なくなってきた。

	金融業（従業員）	取引先の様子	・個人消費は消費税増税前の駆け込み需要の反動減が依然としてみられるものの、影響は緩和してきている。観光関連は韓国入客減少の影響が出ている。一方、公共投資と民間設備投資は堅調に推移している。全体的には、個人消費と観光関連の下押し圧力が強いため、道内景気は3か月前と比べてやや悪くなっている。
	x	-	-
雇用 関連 (北海道)	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人数は堅調に推移している。求人数は前年の約2倍となっており、3か月前との比較でも30%ほど増えている。様々な媒体を利用しても人材をなかなか採用できないという事情はあるものの、人件費を含めた経費を抑える動きとはなっており、業績拡大に向けた求人意欲の高い状況がいまだに続いている。
	求人情報誌製作 会社（編集者）	それ以外	・有効求人倍率の高さから、人手不足の状況が続いているものの、Webを含めた広告媒体の需要に伸びがみられず、横ばい状態が続いている。
	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・医療介護業界の求人が堅調に推移している。また、コンビニやスーパーなどの小売業の求人はやや持ち直している。一方、韓国入観光客が減少している影響から、宿泊業の求人が減少している。
	新聞社〔求人 広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・流通系の業種を中心に、売上の伸び悩んでいる企業がみられるため、景気は横ばいで推移している。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.20倍と前年を0.08ポイント上回り、9年8か月連続で前年を上回っている。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・有効求人数が減少し、有効求職者数が増加したことで、有効求人倍率は1倍を下回った。ただし、有効求人数の減少は、募集人員数や求人条件の精査などで求人の更新時期にずれが生じたことによるもので、人手不足の状況は変わらない。
	職業安定所（職 員）	求人数の動き	・10月の有効求人倍率は1.19倍であり、前年を0.01ポイント上回り、引き続き高い水準で推移している。
	求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・消費税増税後は、特に景気の良い話が聞こえてこない。どちらかというと消費が落ちている印象の話が多い。街を歩いている外国人観光客数は相変わらず多いが、以前のような爆買いもみられない。
	求人情報誌製作 会社（編集者）	周辺企業の様子	・小売店の閉店が目立つ。老舗個人店の廃業だけでなく、見切りをつけて撤退する大型チェーン店もみられる。つい最近もパン屋、焼き肉店、回転寿司、ワークショップ、ドラッグストアなどが閉店している。その一方で、利便性の高いエリアでは、全国チェーンの新店舗開店が相次いでおり、地域の店舗数は微減でとどまっている。ただ、これらの新店舗において、新規開業効果が薄れた際や予想していた利益が見込めない場合にどのような影響が出てくるのかが気掛かりである。
	学校〔大学〕 (就職担当)	求人数の動き	・新卒者の就職戦線もおおむね終了し、良い人材が採れた企業と苦戦した企業が顕著に分かれている。11月までに必要な新卒を確保できなかった企業は次年度の新卒採用に期待するしかない。また、仕事はあっても人手が足りない企業が多いこと、将来性のある人材が条件の良い他企業に転職する機会が増えていることから、多くの企業では先行きに対する不安がみられる。
	x	-	-