

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	商店街（代表者）	販売量の動き	・先月に比べて、商店街の人出が増えている。来月初旬には商店街でのイベントが行われることもあり、人々の気分も上向いてきているようだ。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・3か月前に比べて、得意先への販売数量がやや活況を呈している。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・天候が涼しいため、エアコンや扇風機などの季節商品に関しては前年以上に数字は悪いものの、夏季商戦ということもあり、販売量自体は好調である。
		家電量販店（地区統括部）	来客数の動き	・対前年比では売上こそ5%ほど減少したが、来客数が前年を上回り、客単価の低下も止まってきている。パソコンの販売台数が8か月振りに前年同月を上回ったことが大きい。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・かつてからみると微々たる比率ではあるが、売上が増加基調にある。財布のひもは相変わらず固いが、客の様子も明るく、楽しんでいる雰囲気がかがえ、わずかながらも、良くなってきている前兆を感じている。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・電話での受注が昨年と比べて伸び悩んでいるものの、来客数は前年度並みに戻りつつある。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・7月から9月までの3か月間における国内旅行の売上と先行受注額は、7月に入ってから前年を上回る動きを示しており、客の動きが活発化している。ただし、海外旅行については、前年並みへの復活は厳しい。
		通信会社（企画担当）	来客数の動き	・旧機種からの機種変更が大半ではあるが、携帯電話の新機種の販売が好調である。ただし、在庫薄のため急激な販売増には結びついていない。また、物色のための来店が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・全体的なトレンドに変化はないが、大手百貨店の閉店に伴い客の動きに変化が表れている。特に中元ギフトについては他の大型店への移行が顕著である。衣料関係については冷夏の影響で夏物の不振が目立っている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・浴衣の最盛期のため、売上は好調であるが、正絹ものなど高額品の動きは今一つ良くない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・気温が低いということもあって夏物のセール自体の盛り上がりがありなかった。しかし、袖物の動きはあるので、トータルすると売上はそれほど変わらない。
		一般小売店〔土産〕（店員）	来客数の動き	・SARSの沈静化によって、北海道に来る観光客が増えたことは増えたが、依然として買物客の客単価の低下に歯止めがかかっていない。来客数の伸びに比例して売上も伸びるという状況ではなく、横ばいでの推移となっている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・秋物の新商品を前年よりも早く展開しているが、今のところ客からの反応が全く見られない。冬から同様の状態が続いている。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・近頃の客は買物に神経質というか、慎重になっている。
衣料品専門店（店員）		お客様の様子	・今年は気温が低いため、夏物衣料はあまり動いていない状況であるが、秋物衣料の動きが例年よりも早く好調である。トータルで見れば売上は前年と変わらない。	
家電量販店（経営者）	お客様の様子	・イベントなどの様子を見ると、客は商品を買うことを決めかねていることが多い。特に、大型商品は決めかねて帰ることが多いようであり、景気はまだ回復していないという状況である。		
家電量販店（店員）	販売量の動き	・冷蔵庫、洗濯機など台所用品は前年並みに売れているが、映像関連の商品の売上が良くない。		
乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量もそうだが、単価についても一向に上がる傾向が見えない。		

	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・顧客からの台替えはあったが、新規での来場はあまり増えていない。
	住関連専門店 (経営者)	来客数の動き	・依然として一日の来客数が昨年と比べて20%程度少なく、全体としては変わらない。
	住関連専門店 (営業担当)	お客様の様子	・7月に入って曇りの日が多く、また気温が低いため、季節商品の盛り上がりは全く感じられない。特に衣料品、DIY用品の反応が鈍く、特売バーゲン品についても同様である。
	高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・レストラン・宿泊部門ともに来客数が安定し、前年より増加しているものの、単価の下落に歯止めが効かず、予算を達成できない状況が続いている。
	高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・しばらく続いていた最悪の状態から脱し、売上が前年並みに近づいた。ただし、増えていると言っても、夜の売上が悪く、花火大会・カルチャーナイト・ビアガーデンなど夜間のイベントがある日は、ディナーの売上が落ち込んでしまう。また、近隣のホテルの競合店に客が流れているようだ。
	一般レストラン (スタッフ)	来客数の動き	・3か月前から依然として、来客数の前年割れが続いている。また、ボーナスの支給額が減った会社がかなり多いことも影響している。
	スナック(経営者)	お客様の様子	・7月、8月と夏祭りの時期で外出する機会が多くなるが、若者と家族連れが多く、中高年層が少ないため、店への影響はあまりない。ただし、街に人が出てくるとにぎやかな気分になり、活気が出てくる。
	タクシー運転手	お客様の様子	・夜、繁華街での客待ち時間は日に日に長くなっている。帰宅時間についても、バス・地下鉄といった公共交通機関の営業時間内に帰宅している人が多いようだ。
	タクシー運転手	お客様の様子	・夏祭りシーズンだが、天候がパツとしないので、人も少なく、利用客が大変少ない状態である。
	観光名所(役員)	販売量の動き	・ロープウェイの輸送人員は、前年比で微増であるが、レストラン・売店の利用者が若干減少しており、全体の売上は横ばいである。
	美容室(経営者)	来客数の動き	・売上増を図り、様々な手段を講じているが、一向に売上が増加する気配がなく、何かやるために投資することが生きてこない状況である。
やや悪くなっている	スーパー(店長)	単価の動き	・全体的に単価が低下している傾向にあるが、競合環境の激化するなかで、更なる価格低下、ディスカウントを行っており、単価の低下に歯止めがかからない。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・例年であれば、ギフトの売上が、民間企業のボーナスが出た後に大きな売上構成を占めるはずであるが、今年は、ボーナスの支給率の低下や厚生年金のボーナスでの控除が影響してか、例年並みの売上が取れない。単価も当然下がっている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・売上については前月をやや上回り、やや回復傾向にあるものの、主力の食品が低迷している。前月まで好調に推移した衣料品も、冷夏の影響を受け低調である。また、専門店については雑貨関連は堅調に推移するも、ファッション関連で苦戦状況が続いている。
	スーパー(企画担当)	来客数の動き	・ここに来て、来客数の落ち込みが目立つようになってきている。店頭における実感としては、客の来店頻度が低下しているように思われる。
	住関連専門店 (従業員)	単価の動き	・夏物商品の落ち込みが激しい。
	一般レストラン (スタッフ)	単価の動き	・今月は単価の下落幅が大きく、前年に比べて10%近く低下している。来客数もわずかではあるが減少しており、売上は10%の減少となっている。
	タクシー運転手	来客数の動き	・観光客はそれなりに訪れているが、天候が悪いため、函館山からの眺望も悪いことが多く、観光客のタクシー利用が少なくなっている。このため、売上の減少が続いている。
	設計事務所(所長)	単価の動き	・住宅一次取得層の年齢が下がる傾向にあり、予算がますます低くなっている。
悪くなっている	百貨店(販売促進担当)	販売量の動き	・冷夏のため、夏物のバーゲンも初めは好スタートであったが、その後は急激に落ち込んでいる。

		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・環境が厳しいなか、新規出店が相次いでいるため、限られたパイの中から新店による売上が取られるため、既存店については非常に厳しい状況になっている。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・飲料やアイスクリームといった商品は、通常であれば、7月の売上が年間で最も多くなるが、天候の不順により、来客数の減少とともに、こうした夏場に売れる商品の売上が悪くなっている。客は依然として最小限度のものしか買わないという悪い状況のなかで、冷夏が拍車をかけている。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・競合店が出来た訳でもないのに、来客数が激減している。また、アイテム別にデータを見ると、前年比で販売数が50%を切る商品が続出している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・観光客の入りが悪いことに加えて、なかなか夜が暖かくならないため、客の入りが悪い感じがする。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年7月は、上半期で最もタクシーの売上が多くなる月だが、今年は雨の日が少なく、暑くならないせいか、タクシーの利用が少なく、売上も前年を大きく下回っている。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・輸入木材については住宅着工の落ち込みを反映し、相変わらず輸送数量を大きく減らしているが、鋼材についてはここにきて道内向けのもが大幅に増加している。輸入雑貨についても堅調に推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・3か月前と比較して、取引先からの新規投資に関する前向きな話が増えてきた。
	変わらない	その他企業【コンベンション担当】（従業員）	受注量や販売量の動き	・価格や総体的な売上の増加に顕著な数字で結びついてはいないが、受注量の増加が感じられるようになってきた。
		食料品製造業（団体役員）	受注量や販売量の動き	・地域の食料品製造業に対する受注量や販売量は変わらないものの、冷夏の影響により、加工原料価格が高騰しており、利益率が落ちてきている。
		金属製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・冷夏も重なって、荷動きや価格の値崩れが相変わらず続いている。
		金属製品製造業（統括）	受注価格や販売価格の動き	・全体の見積りの引き合いが少ないため、相変わらず販売価格が10～15%落ち込んでいる。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低水準であり、運転資金も全般的に業況が厳しいことから、駆け込み的な申込みが多い。
		その他サービス業【建設機械リース】（支店長）	取引先の様子	・業界内での勝ち組と負け組が、鮮明になってきた。
		その他非製造業【機械卸売】（従業員）	受注量や販売量の動き	・今月に入ってから仕事が回り出したが、消耗資材品については、当面の必要最低限での購入が目立ってきた。発注があっても、取引先には『すぐ持って来い』と言われるため、在庫量が増大している。配送費、伝票代などコストアップの要因ばかりあり、利益が確保できない状況が続いている。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	それ以外	・取引先が多い本州では梅雨が長引き、夏商戦の盛り上がり欠けている。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・食品飲料関係は冷夏のため、生産および荷動きが悪い。また、紙・パルプ関係は需要の低迷から生産調整となっている。ただし、生乳の出荷量はやや伸びている。
		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	・冷夏のため飲食業と観光業の業況が低調である。
悪くなっている	司法書士	受注量や販売量の動き	・今月行われた花火大会では、例年なら1時間程度で終わるが、今年は40分で終了しており、協賛企業の疲弊を感じる。	
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	人材派遣会社 (社員)	周辺企業の様子	・企業の業績は相変わらず芳しくない。ただし、やる気のある、優秀な人材のオーダーは逆に増えている。優良人材を確保し、業績の回復を狙っているように見え、少しではあるが活気が見え隠れする。
	求人情報誌製作 会社(編集者)	それ以外	・農産物の二次加工要員の求人が増加している。収穫が本格化する8月中旬以降は、更に求人増が予想されるが、全体としては変わらない。
	新聞社[求人 広告](担当者)	それ以外	・十勝の基幹産業である農業は、冷夏が続き冷害の恐れが出てきており、雇用への影響が出てきている。
	職業安定所(職 員)	採用者数の動き	・新規求人に占める臨時、パートの割合が3割以上になってきている。また、就職者の人数が一向に上昇していない。
やや悪く なっている	職業安定所(職 員)	求人数の動き	・有効求人倍率は前年を上回ったものの、前月と同率であり、相変わらず低い数値で推移している。
	新聞社[求人 広告](担当者)	それ以外	・冷夏による売上等の減少を予測してか、広告主の消極的な対応が目立つ。
悪く なっている	-	-	-