

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	スーパー（店 長）	販売量の動き	・販売量が前年比106%と伸びている。カードポイントによる販促が客単価の上昇にかなり効果的につながっている。
		その他レジャー 施設（職員）	来客数の動き	・11月に開催した無料イベントの影響により、施設の有料利用者数が前年から若干増えている。
	変わらない	コンビニ（エリ ア担当）	販売量の動き	・クリスマスや年末年始の予約は非常に好調であった。急激な景気後退が騒がれているが、売上も来客数も前年を超えており、タスポ効果だけにとどまっていない。現時点では、消費の急激な落ち込みは感じられない。
		その他専門店 〔医薬品〕（経 営者）	お客様の様子	・12月は、例月よりもイベントの数が多くなっているため、単純に比較できない面もあるが、客の買い渋りの様子が明らかに感じられる。
		タクシー運転手	来客数の動き	・利用客が減少している。電話での注文も減少している。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・不景気感が強い状況だが、ガソリンや灯油の値下がりに伴い、価値のあるものであれば消費をする傾向がみられる。そのため相対的には変わりがない。
		その他サービスの 動向を把握で きる者	来客数の動き	・閑散期に入っているが、10月以降、旅客輸送実績は前年をやや上回って推移している。
	やや悪く なっている	商店街（代表 者）	単価の動き	・本来12月は防寒物の最盛期ということで単価が上がってくるが、不景気の影響なのか、客も価格に対してシビアな様子であり、例年の単価ではなかなか買わなくなっている。価格帯の低い商品のみ動きになっている。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・客の買物の様子をみると、価格の安い物へとシフトしている。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・11月と比較すれば、来街者は増加しているが、一部の店舗を除いて、販売量の増加にはつながっていない。商店街全体としての販売量も前年と比べてわずかに減少している。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・単価が下がり続けている。客からは、1万円以上の商品は買えないとの話が聞こえてくる。クリスマスギフトも、40～50代の主力顧客層で単価が低下している。ただ、景気に左右されづらいヤング層では来客数こそ減っているものの、客単価はそれなりに良かった。また、50か月連続で前年を上回っていた婦人服ブランドも、ついにマイナスとなるなど厳しさは依然として続いている。
		百貨店（売場主 任）	単価の動き	・消費者の低価格志向がより強くなっている。衣料品については、多少我慢してでも値下げを待っている状況である。ギフトについても予算枠をかなりシビアに絞っている。
		スーパー（役 員）	単価の動き	・12月に入り既存店の売上高は前年比伸び率で5.0ポイント増加しているが、11月と比較すると、買上点数が1.0ポイント減少しているほか、単価も1.5ポイント低下している。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・タスポ効果によるたばこの売上増加は続いているが、客単価の低下傾向が止まらない。クリスマス商戦も全体では前年を上回ったが、低単価商品の伸びによるものである。
コンビニ（エリ ア担当）		単価の動き	・タスポ効果により来客数が増加しており、販売量が前年以上に伸びているため、売上は前年を上回っているものの、客単価が低下している。年末年始の祭事商品やアルコールについても、例年と比べて低単価商品に伸びがみられる。	
衣料品専門店 （店長）		販売量の動き	・商店街で年末の大売出しを行っているが、非常に成績が悪い。自店でも質の高い商品が売れない。	

	衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・とにかく客が商品を買わない。入居しているショッピングセンターの来客数が多いこともあり、売上自体は多いが、来客数の割に買上客が少ない。商品構成も充実させているものの、以前ほどの買上率がみられず、客の財布のひもが固い様子がうかがえる。
	家電量販店(店員)	来客数の動き	・前年と比べて12月後半の来客数が激減している。12月商戦の大きな波がみられなかった。
	乗用車販売店(従業員)	販売量の動き	・販売量が更に落ち込んできている。
	その他専門店 [ガソリンスタンド](経営者)	単価の動き	・燃料以外の自動車関連商品の売上が大幅に減少している。
	高級レストラン (スタッフ)	お客様の様子	・ランチはそれほど変わらないが、ディナーが落ち込んだ。来客数が多いのは特定の週末のみで、特に平日の団体客の件数が減少した。クリスマスディナーは曜日のせいか予約の動きが鈍く、前年を下回った。また、人気の高級和食店も平日は個室が空いていたようである。
	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・道外ツアー客が全く良くない。地元客は相変わらず動きが悪く、インターネット予約客とリピーターに支えられている状況である。ただ、海外客は好調で、特に為替の影響が少ない香港やシンガポールからの客は安定している。
	観光型ホテル (スタッフ)	販売量の動き	・経済状況を反映して、企業の出張が抑えられているためか、ビジネス客の宿泊数が減少している。
	旅行代理店(従業員)	単価の動き	・客のニーズの優先事項は、値段が1番であり、品質はそれ以降になっている。
悪く なっている	商店街(代表者)	お客様の様子	・クリスマス商戦は、近年にないほど来客数、販売量が減少している。ギフト需要が大きく減少しているほか、自己購入の高額商品も所得減少により買い控えが目立っている。また、クレジットカードによる販売も、総量規制等の動きを受けて審査が通りづらくなっている。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・クリスマスや正月などの年末年始の生活習慣の変化に、不況の風が後押しをしている。ケーキの売上は前年を下回っており、正月飾りの売上は前年の7割程度となっている。また、ここにきて、長年営業していた飲食店の閉店も増えている。
	商店街(代表者)	お客様の様子	・消費者は完全に生活防衛型になっており、欲しいけれど今は買えないという声が頻繁に聞かれるようになっている。また、来客数やセールスのダイレクトメールに対しての問い合わせも極端に少なくなっている。
	一般小売店[土産](経営者)	来客数の動き	・実際に大変な状態になっているが、メディアがおり立てることにより、更に買い控えが進んでいる。
	一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・年末という季節的な要因があることから、売上は3か月前と比べて悪くはないが、前年比では相当落ち込んでいる。得意先である飲食店のなかでも、特に食事を中心とする飲食店が大変苦戦をしている。
	百貨店(売場主任)	単価の動き	・クリスマスギフトの単価が前年と比べて低下している。販売量も前年から減っている。ただ、お歳暮関連はほぼ前年並みとなっている。また、暖冬の影響でコートやブルゾンの買い控えがみられることから、非常に厳しい状況にある。
	百貨店(売場主任)	来客数の動き	・来客数が減少していることに加えて、単価の低下がみられる。
	百貨店(販売促進担当)	お客様の様子	・クリスマス商戦は軒並み厳しい状況のまま終わった。高額な宝飾品や時計、海外ブランド雑貨などは、ある程度厳しい見通しを持っていたものの、若い世代向けの比較的リーズナブルなアクセサリや時計まで大幅減となった。また、従来、ギフトはその性格上、正価品を贈るのが普通だったが、今冬はセール品などの赤札商品を詰め合わせで贈るなど、実用的な購入も目に付いた。ファッションも売上の厳しさからセールを前倒しで展開し、一定の手ごたえがみられたが、その分、正価品の売上が減少しており、全体の売上が増えない構造に陥っている。

	百貨店（役員）	来客数の動き	・先月までは客単価の低下が大きな要因であったが、ここにきて買上客数の減少が顕著になってきた。来客数、客単価共に下がると手の打ちようがない。
	スーパー（店長）	お客様の様子	・客のお歳暮の発送件数が減っている。付き合いの浅い人への発送を減らす客が多い。また、高額品の動きも悪い。
	家電量販店（店長）	販売量の動き	・安値の商品と高付加価値の商品の売行きはさほど変わらないが、中間の価格帯の商品の動きが少なく、二極化している。
	家電量販店（地区統括部長）	販売量の動き	・薄型テレビやDVDレコーダーといったデジタル大物家電の販売台数が前年から約20%減少している。また、単価も前年から20%の低下となっており、非常に厳しい状況にある。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・買い控えが非常に多くなってきている。客個人の状況が厳しいというよりもニュース等の報道による影響が大きい。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・自動車の販売量が前年の70%まで減少している。
	高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・先行きへの不安感が利用客を減らしている。外食を避けて家庭でのプチぜいたくを楽しむためなのか、クリスマスケーキやおせちの販売量が伸びたが、店舗に来店した利用客は料理を頼むが飲物を頼まない等、過去に例のないことが起きている。
	高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・円高の影響で外国人の観光客が激減している。当店は外国人客の割合が少ないため、売上は前年比で3%の減少にとどまっている。客単価はほぼ前年並みで極端な低下はみられないが、追加オーダーがあまりなく、財布のひもが固くなっていることは確かである。
	スナック（経営者）	来客数の動き	・今年は忘年会が少ない。全般的にそういうことが行われていないようである。クラブを経営しているが、来客数が1日平均で10名、月全体で300名ほど少ないのは、これまでで初めてのことである。
	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・前月に続き、宿泊客の伸びが極端に落ちている。売店やカラオケ等の付帯収入も減少しており、売店の購買単価も低下している。
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・国内旅行は有名テーマパークのツアーを除きすべて前年割れとなっている。海外旅行は伸びてきているものの、単価が低すぎる。
	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・販売量もさることながら、来客数が前年と比較して大きく落ち込んでいる。
	タクシー運転手	来客数の動き	・12月はタクシーの稼ぎ時であるが、今年は悪かった前年より更にタクシーの利用客が少なくなっており、売上も減っている。特に忘年会などの夜の繁華街の出入が減っている。飲食店関係者の話を聞いても、例年の12月よりも客足が少ないようだ。
	タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー業にとって、12月は1年のなかでも最大の繁忙期であるが、景気が良くないため、タクシーの利用客は著しく減少している。特に夜の繁華街は寂しい限りである。この年末に閉店する飲食店もあるという状況であり、大変厳しい環境にある。
	タクシー運転手	お客様の様子	・例年であれば、12月に入ると忘年会等で入出が増えるはずだが、今年は一方向に忙しくならない。金曜日や土曜日は少しは動きがあるが、平日はかなり落ち込んでいる。前年と比べて10%近く落ち込んでいる。
	通信会社（企画担当）	お客様の様子	・長い付き合いのあった客が、品質よりもコストを重視して、競合通信会社が提供する携帯電話と固定電話の無料サービスに心を傾ける事例が増えている。
	観光名所（役員）	来客数の動き	・今月に入り、国内客は関西方面などの団体客を中心に落ち込みが続いている。海外客についても、チャーター便の減少から、これまでのような勢いがなく、全体の来客数は前年を大幅に下回ることが確実となっている。
	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・世界的な金融危機の影響で、全体的なムードが非常に悪くなっている。
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（経営者）	取引先の様子 ・原油価格の値下がりに加えて、競争相手が事業を縮小していることから、やや良くなっている。

	変わらない	-	-	-
	やや悪くなっている	食料品製造業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・最低賃金上がり、労務費が増えているにもかかわらず、販売価格の値上げができないなど、厳しい状況にある。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・燃料価格が極端に値下がりしたものの、広告紙、印刷紙の需要が大きく減少している。また、円高の影響により輸出も振るわない。
		司法書士	取引先の様子	・取引先の様子から、依然として悪化傾向にある。特に不動産取引や建物の新規着工等が減少している。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	取引先の様子	・受注減を嘆く客が増えてきている。
	悪くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・不要不急の耐久消費財の需要が激減している。
		金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・物価上昇の影響等で受注先の仕事量が3分の1に減っていることから、自社の受注も減っている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・住宅関連で取引先の倒産が発生している。また、鉄骨関係や建築関係、水産関係でも与信不安が拡大している。年明け以降、信用不安スパイラルの拡大が懸念される。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・取引先から業績悪化の声を聞く機会が増えている。
		金融業（企画担当）	それ以外	・原材料価格の高騰により、企業収益が減少している。しかし、最近は販売価格への転嫁が進む前に、原油価格の下落を理由とした価格引下げ要請が強まっており、板ばさみの状況にある企業が多い。
司法書士		取引先の様子	・年末の融資の手配をしていた企業において、快諾を得ていた金融機関から融資を断られ、担保物件を売却して返済を迫られるなど、貸しはがしの動きがみられている。	
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	取引先の様子	・ほとんどの仕入先において、受注残と売上が減少している。	
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	-	-	-
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・求人広告の受理件数が、全業種平均で急激に減少しており、前年から15%近い減少となった。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・前年と比べて、医療や福祉関連の求人件数が5%程度のプラスとなったものの、それ以外の主要業種すべてがマイナスとなった。特に建設業や小売業、貨物運送業等は30%程度の減少となった。また、道外の業務請負求人は80%の落ち込みとなった。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年から22.5%の減少となり、有効求人倍率も17か月連続して前年を下回っている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数が前年から21.0%減少しており、9か月連続での減少となっている。また、有効求人数も前年から16.2%減少しており、25か月連続での減少となっている。有効求人倍率も0.43倍と、前年を0.09ポイント下回った。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の有効求人倍率は0.41倍で、3か月ぶりに前年を下回った。一方、新規求人数は前年を23.5%下回り、大幅に減少した。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人数は前年から17.0%の減少となった。新規求職者数は前年から9.9%の減少となった。また、月間有効求人倍率は0.40倍となり、前年を0.06ポイント下回った。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人状況、採用者数共に非常に状況が厳しくなっている。内定取消しも数件あり、大学としても就職支援体制をどのようにしたら良いか困惑している。

悪く なっている	人材派遣会社 (社員)	採用者数の動き	<p>・派遣切りが世論を騒がせているが、当社では、工場や倉庫への派遣を行っていないため、影響は少ない。ただ、販売系の派遣においては、家電メーカーの来年3月期決算の下方修正を受け、販売促進費の削減が進んでおり、その影響が年末商戦に如実に現れている。予算カットにともない、派遣オーダーを半分に削減する家電メーカーもみられ、当社の雇用者数は概算で前年を3割下回っている。正社員の採用も、手控え感が広がりつつあることに加えて、採用基準がますます厳しさを増しており、並の人材は採用できないという企業姿勢がみえてきている。</p>
-------------	----------------	---------	---