

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	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連 (北海道)	◎	観光型ホテル（スタッフ）	・1年のなかで1番の繁忙期を迎えることになる。例年と比べると、客の動きはゆっくりしているが、インバウンドを中心に客が動き始めている様子がみられることから、期待できる状況になりつつある。
	◎	タクシー運転手	・12月からタクシーの迎車料金として200円が加算されることになるため、1か月の売上が約400万円の増収になると試算される。また、これから忘年会シーズンを迎えるなか、今年は移動制限などもないため、前年から20%程度の売上増加を期待している。
	◎	観光名所（従業員）	・当地においては、今後も国際線の定期便や季節便の就航が予定されていることから、更なるインバウンドの入込を見込める。国内観光客についても、冬季観光イベントが再開されることで、ますます活況を呈することになる。
	○	商店街（代表者）	・観光客が堅調に推移している。国内観光客については、例年11月の入込が大幅に減っていたが、今年は比較的多くの入込がみられている。インバウンドも好調を維持しており、これから冬を迎えて、タイなどの国からの入込が増えることが見込まれる。これらのことから、今後にも期待が持てる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	・東南アジアからの観光客が回復していることで、売上はコロナ禍前の2019年比で132%まで増加した。11月としては気温の高い日が続いたことで、国内観光客の入込が多かったことも売上につながった。国内客については買い控えの様子が引き続きみられているものの、徐々に反応が良くなっていることから、今後の景気はやや良くなる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	・今後については、冬の観光シーズンを迎えるため、インバウンドが増えることになる。インバウンド1人当たりの客単価は、今の円安傾向もあって、国内客の2.5倍程度となっており、これからインバウンドが増えてくることで、当店の売上も増えていくことを期待している。一方、国内客については、年末年始を迎えて人が動くとみられるものの、買物の仕方が必要最低限の土産品の購入や自分用の土産品の購入にとどまるなど、以前のような買物に前向きな様子がみられないことから、販売点数が減少することが懸念される。
	○	一般小売店〔酒〕（経営者）	・今年に入ってから売上が好調に推移していることに加えて、人流も活発になっていることから、今後の売上は堅調に推移することになる。
	○	百貨店（売場主任）	・年末にかけてインバウンドの増加が期待できる。国内客についても、円安や日並びの影響で今年は海外に行かずに国内で過ごすことが多いとみられるため、観光や帰省などに伴う需要の増加が期待できる。
	○	スーパー（従業員）	・コロナ禍が終息したことで、人の動きが活発になっていることから、今後の景気はやや良くなる。
	○	乗用車販売店（経営者）	・観光需要が一段と伸びていることから、今後、個人消費が徐々に上向くことになる。法人需要は、小売業に落ち着きが見られるものの、観光関連業や一部の大手建設業において回復傾向がみられることがプラスとなる。これらのことから、今後の景気はやや良くなる。
	○	高級レストラン（スタッフ）	・コロナ禍の影響が落ち着きつつあることから、今後、販売施策を転換することで景気はやや良くなる。ただし、どのように転換していくかが今後の課題である。
	○	旅行代理店（従業員）	・コロナ禍が終息し、各地の冬のイベントもコロナ禍前と同じような規模で開催する予定であることから、冬季繁忙期における国内旅行需要の活況が見込まれる。また、インバウンドについても、中国便3路線の運航が再開したこと、上海線を運航している航空会社が1社増え3社となったことから、コロナ禍前の約70%の水準まで回復しており、今後の需要回復が大いに期待できる。
	○	タクシー運転手	・冬季となるため、雪などの天候要因によって利用客が多少増えることになる。年末年始の忘年会、新年会での利用客増加にも期待できることから、今後の景気はやや良くなる。
○	タクシー運転手	・年末の繁忙期を迎えるため、利用客の増加が期待できる。ただし、人手不足の影響で稼働台数が制限されているため、供給不足となることが懸念される。	

○	通信会社（企画担当）	・都心部を中心に、大型量販店などから通信端末の引き合いがあるため、今後の販売量の増加が期待できる。
○	観光名所（職員）	・物価が高止まりしているが、今後、徐々に落ち着きが見られるようになると見込んでいる。そのため、若干ではあるが、消費が回復し、景気がやや好転することになる。
□	商店街（代表者）	・定額減税の効果が出てくる、又は物価の安定、賃金のアップがみられるようになるまで、厳しい状況が続く。
□	商店街（代表者）	・近隣スーパーの閉店、暖房費の高止まりの影響により、今後も外出を控える傾向が継続するとみられる。当区域の来街者数、売上は悪い状況のまま推移することになる。
□	百貨店（販売促進担当）	・年末年始のイベントに向けて、消費が上向くとみているが、物価高が続いていることから、景況感は余り好転しない。
□	スーパー（店長）	・現状と同じようにやや景気の良い状態で推移するとみられる。ただし、降雪地では、降雪量に左右されることも多いため、前年並み又はそれ以下の降雪量にとどまることが条件となる。
□	スーパー（店長）	・物価が上昇していること、天候の変化が大きいことから、客の来店頻度が低下しているものの、客単価が上昇していることから、今後も景気は余り変わらない。
□	スーパー（店長）	・客単価、販売点数共に伸びている状況が続いているため、年末年始も期待できる。
□	スーパー（企画担当）	・今後については、値上がりする商品の数が減少していることから、インフレ傾向は鈍化するとみられるものの、年末を控えて買い控えが起きることも懸念されるため、今以上に景気が良くなるとは考えにくい。
□	スーパー（役員）	・観光関連や飲食関連において、需要増加に伴って求人数が増えており、店舗での人手不足が深刻になっている。今後、売上増加に対応することができなくなる懸念がある。
□	コンビニ（エリア担当）	・今後については、消費者の生活防衛意識が強まり、し好品の売行きが鈍化することになる。催事商材の客単価が低下傾向にあることもマイナスである。
□	コンビニ（エリア担当）	・物価の上昇が続くなか、最低賃金の引上げやボーナスの増額などは行われているものの、多くの家庭において、貯蓄が増えていない。現状の生活で一杯一杯なため、今後も景気は変わらない。
□	衣料品専門店（経営者）	・このまま景気のやや悪い状態が続くことになる。
□	衣料品専門店（エリア担当）	・社会情勢に特段の変化がみられないため、今後の景気も現状のまま推移する。
□	家電量販店（経営者）	・省エネ型商品の販売が好調な状況は今後も続くことになる。
□	乗用車販売店（経営者）	・例年であれば、年が明けると客に動きがみられるようになり、それに伴って受注量も上向いてくるが、今年は受注を停止している車種が多く、営業スタッフのモチベーションも低下していることから、今後も景気は変わらない。新型車が発売されたとしても、納車が長期化しているため、同じような状況が続くことになる。
□	乗用車販売店（従業員）	・今後、新型車が発売される予定があるが、FF車が主体となってしまうと、積雪のある北海道において販売量が大きく増えることは見込めない。販売量の伸びは僅かなものにとどまるため、現状維持での推移となる。
□	乗用車販売店（従業員）	・受注残がまだあることから、今後3か月は現状維持のまま推移する。ただし、受注につながるような車種が増えてこないため、受注残が減る一方である。新車の受注量が目標の半分以下にとどまっていることもあって、先行きへの不安がある。
□	乗用車販売店（従業員）	・新型コロナウイルス感染症が5類に移行して半年が経過したが、新車の販売動向が一向に上向いてこないことから、今後数か月で景気が大きく変わるとは考えにくい。
□	自動車備品販売店（店長）	・冬季に入ることから、これから北海道においては、暖房費の負担が重くのしかかってくる。ガソリンや食品などの物価高のなかにあつて、暖房費も増えてくることから、今後、客の節約志向が強まる懸念される。
□	住関連専門店（役員）	・商品が値上がりしていることもあって、必要なものを必要な分だけ買う傾向は今後も変わらない。

□	その他専門店 [医薬品] (経営者)	・現状から、動きが鈍化した市場はなかなか改善できないとみられる。手の打ちようがない厳しい状況にある。皮肉だが、コロナ禍の時のほうが活気があった。
□	その他専門店 [造花] (店長)	・仕入先から、来年度の商品の値上げも確定しているとの情報があるため、今後の純利益は減少することになる。
□	高級レストラン (スタッフ)	・ここ数年と同様に予約の動きが悪く、12月の予約が少ない状況にあることから、年末年始の客の動きがどうなるか読みにくい。ただし、規模の大きな団体客は見込めないと考えている。年末は席を限定したり、貸切り状態にするなどして、予約客以外を断ることで、特にスタッフを増やしたりせずに、現状の人員体制で乗り切ることを考えている。
□	スナック (経営者)	・例年であれば、宴会の予約が入る時期であるが、前年も今年も予約が余り入っていないことから、今後も景気は変わらない。
□	旅行代理店 (従業員)	・コロナ禍が明けたことで、需要が爆発的に伸びたが、景気回復が遅れていることから、ここに来て販売量が減少傾向に転じている。そのため、今後も景気は変わらない。
□	旅行代理店 (従業員)	・今後の景気は社会情勢によって変わってくるとみられるが、物価高、円安、燃料価格の高騰などの状況が大きく変わるとは考えにくいいため、景気も変わらないまま推移する。
□	旅行代理店 (従業員)	・今後も円安、物価高が続く限り、企業や組織の団体旅行需要が今以上に上向くとは考えにくい。
□	タクシー運転手	・北海道においては、冬季になると売上、販売量などの落ち込みがみられるため、今後の景気が良くなるとは考えにくい。ただし、年末年始にかけて、宴会などが多数行われるようになれば、状況は変わってくるため、今後の動向を見極めていきたい。
□	通信会社 (エリア担当)	・通信キャリアの施策が変わらない限り、今後の景気も変わらない。
□	通信会社 (エリア担当)	・通信キャリアの方針が変わらない限り、景気は上向いてこない。
□	美容室 (経営者)	・売上、来客数共に、大きな変化はみられない。季節要因以外に景気に変化するような要因もないため、今後も景気は変わらない。
□	その他サービスの動向を把握できる者 [フェリー] (従業員)	・冬季においては、現状の景気のまま推移することになる。
□	住宅販売会社 (従業員)	・今後については、補助金など、国の経済対策が行われることを期待している。そうなれば、客の購入マインドが刺激され、受注量が増加することになる。
▲	商店街 (代表者)	・客の様子から、今後の景気はやや悪くなる。景気を上向かせるためには、国がこれから何をしたいのか、分かりやすい方針を示すことが必要と考えられる。
▲	一般小売店 (経営者)	・年末商戦に向けた盛り上がりが見られないことから、今後の景気はやや悪くなる。例年と比べても盛り上がりには欠けており、危機感を持つほどである。
▲	スーパー (店長)	・賃金の上昇が物価高に追い付いていないため、最低限の生活をしている客が多い。買物も価格の安い物が中心となっていることから、今後の景気はやや悪くなる。
▲	スーパー (企画担当)	・今年前半ほどではないにしろ、メーカーサイドからの食料品の値上げ要請が継続している。北海道において、冬はエネルギーコストの負担が増加する時期であることから、客の買い控えがますます進むことになり、買上点数の減少が見込まれる。年末商戦に向けて、価格面に対する意識を強めていかなければならないと考えている。
▲	衣料品専門店 (店長)	・当業界においては、コロナ禍において生じた行動の変化が今も影響しており、コロナ禍前の状況に戻り切れていない。特に正装、スーツといった文化がみられなくなっていることが大きなマイナス要因となっている。暖冬もマイナス要因であり、これから行事の増えてくるシーズンを迎えて、どのような動きがみられるかがポイントとなってくる。
▲	家電量販店 (店員)	・地元のカード会社のイベントが中止となるなど、街中が盛り上がりには欠ける状況にあることから、今後の景気はやや悪くなる。
▲	高級レストラン (スタッフ)	・今後については、来客数がそれほど変動しないものとみられるものの、一旦は落ち着いた原材料価格に再び値上げの動きがみられることから、収益が減少する懸念がある。

	▲	タクシー運転手	・本来、年末は繁忙期であるため、期待したいところではあるが、物価が高騰している現状から、コロナ禍前の水準に回復するとは考えにくい。
	▲	美容室（経営者）	・先行きへの不安が高まっており、客が必要な物にしか支出しない傾向が強くなっている。そのため、今後の売上はある程度減少することを覚悟している。
	▲	美容室（経営者）	・景気が良くなるような要因が何もないため、今後の景気はやや悪くなる。
	▲	住宅販売会社（経営者）	・分譲マンションの価格上昇率が、客の所得の上昇率よりも明らかに高く、そして値上げのスピードも早い。また、建築価格の高騰により、分譲マンションの供給量も減少傾向にある。これらのことから、今後、分譲マンション市場は縮小していくことになる。
	×	スーパー（店長）	・個人消費が上向いてこない限り、今後の景気はやや悪くなる。
	×	観光型ホテル（経営者）	・地方空港におけるグランドハンドリングの人手不足が影響して、海外便の就航数が回復してこないため、閑散期を下支えするインバウンドの予約数が少なくなっている。このため、今後の景気は悪くなる。
	×	住宅販売会社（経営者）	・住宅会社において、住宅の在庫が思うように処理できていないことから、今後、各社が赤字覚悟で価格を大幅に下げて在庫処分を行うとみられる。住宅会社の業績も悪化することになり、倒産する会社も出てくるのではないかと心配している。
企業 動向 関連 (北海道)	◎	—	—
	○	食料品製造業（従業員）	・コロナ禍ではできなかったマネキン販売ができるようになり、販売促進関係に力を入れることができるようになってきていることから、今後の景気はやや良くなる。
	○	通信業（営業担当）	・半導体製造企業の進出により、関連企業に動きがみられるなど、北海道経済におけるプラスの効果が具体的になっていることから、今後の景況感の上向くことになる。
	○	広告代理店（従業員）	・これから何らかの経済対策が行われることで、今後の消費が活性化することを期待している。
	○	その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・ホテルの価格動向、インバウンド需要の回復、値上げに向けた企業の積極的な動きなどから、今後も景気回復は続くことになる。
	○	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・今後も受注量の増加が見込める。受注単価も徐々に改善していくことが期待できる。
	□	農林水産業（経営者）	・今夏の猛暑の影響で青果物の収穫量が思わしくない。春節の頃までの輸出需要は期待できるが、春以降の国内流通については不安がある。
	□	食料品製造業（従業員）	・今後について、販売量が増えるような案件が見当たらないことから、景気は変わらない。
	□	家具製造業（経営者）	・為替の状況から、今後も景気は変わらないとみられる。
	□	建設業（役員）	・建設資材価格の高止まりは続くと思われるもの、ゼロ国債工事について、例年並みの新規受注が期待できることから、今後も業績が順調に推移する見通しに変わりはない。
	□	輸送業（支店長）	・荷主への聞き取りにおいて、今後の貨物量を現状維持とする見通しが多いことから、今後も景気は変わらない。
	□	金融業（従業員）	・観光関連は今後も改善傾向が見込まれる。財・サービスの価格上昇は徐々に落ち着くようになるとみられるものの、円安の影響によるエネルギー価格の高止まりが、個人消費の足かせとなる。これらのことから、今後も景況感是不変。
	□	司法書士	・物価の上昇率が今年の賃上げを上回っていることから、これから冬を迎えるなか、消費動向の節約志向が強まるとみられる。ただし、景気が良くなることはないが、極端に悪化することもないとみられる。
	□	その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・人手不足が解消しない限り、今後の景気は良くならない。ただし、景気が悪くなることも考えにくい。
□	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・冬物商材などの物量は増えてくるとみられるが、中小規模の案件の引き合いが少なくなりつつあるため、今後も油断のできない状況が続く。	

	▲	建設業（経営者）	・厳寒期を迎えるため、今後の新規受注は余り見込めない。例年のことではあるが、特に土木工事においては日照時間の減少に加えて、除排雪作業や土砂の凍結、採暖などで、生産効率が落ち込むことになるため、採算性が大きく悪化することになる。観光客が減少することで、街中の景気が落ち込むこともマイナス材料である。
	▲	建設業（従業員）	・建設費高騰の大きな要因として、施工者、特に設備施工者の不足が挙げられる。こうした状況は全国的に同じであるが、北海道から首都圏に技術者が流れているため、地域差が生じつつある。特に北海道は他地域と比べて先行して影響が出始めているため、今後の景気はやや悪くなる。
	▲	司法書士	・一部の地域を除けば、地方都市の人口が減少傾向にあることから、経済規模が縮小することになる。必要な物はECサイトなどによって入手できるが、地域に金が回らないことから、商店や大型店舗の閉店が相次ぎ、地域経済の衰退が進んでいくことになる。
	▲	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・物価の高騰や先行きの不透明感などから、企業の設備投資意欲が減退しており、今後の景気はやや悪くなる。
	×	—	—
雇用 関連	◎	—	—
	○	*	*
(北海道)	□	人材派遣会社（社員）	・例年、12月のボーナス取得後に離職者が増え、転職活動に入るようになる。減員は企業にとっては戦力ダウンにつながることから、営業体制の整備が急務となり、採用活動が活発になる。一方、人材がなかなか定着しない企業も多く、経営者が描く拡大戦略が思いどおりに進まない状況もみられる。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	・地方の労働市場においては、若年労働力減少の影響が大きく、徐々に厳しさを増している。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	・政府による大胆な経済対策の実施やウクライナ情勢の終息など、経済情勢が大きく転換するような要因がない限り、景気は現状と変わらない。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	・競合相手の存在、他社の新サービスの台頭など、当社を取り巻く環境は厳しく、今の底の状態が続く。
	□	職業安定所（職員）	・資材価格、燃料価格、電気料金も含めたあらゆる物価の高騰など、事業環境の悪化を招く要因が多いものの、業況堅調な事業所からは引き続きコンスタントに新規求人が公開されている。新規求職者数と有効求職者数は横ばいで推移していることから、今後も景気は変わらない。
	□	職業安定所（職員）	・当地における月間有効求人数は7か月連続で前年を下回っている。産業や業種によってその度合いは異なっているが、新型コロナウイルスの感染状況、経済活動や消費行動の動向によっては先を見通せない状態となることも懸念される。
	□	学校〔大学〕（就職担当）	・企業では将来に備えた新戦力の獲得に力を入れており、この時期になっても2024年新卒者の採用活動が続いている。ただし、物価の上昇に伴って市民の購買意欲が低下しており、飲食関連、販売関連、不動産業などでは客の買い控えを感じているようである。一般市民としての目線では、好況とはいえない状況にある。
	▲	求人情報誌製作会社（編集者）	・物価高に向けた効果的な対策が打ち出されない限り、今後の景気が上向くことは考えにくい。
	▲	職業安定所（職員）	・物価の上昇と実質賃金の低下が続いているなか、冬季を迎えて暖房費の支出も増加することになるため、景気が上向くとは考えにくい。
	×	*	*