

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) | ◎ | 観光名所（従業員） | 来客数の動き | ・前年と比べると、来客数が約20%増加している。特に国内観光客では高齢者層、インバウンドでは台湾からの団体客が好調である。 |
| | ○ | 一般小売店〔土産〕（経営者） | お客様の様子 | ・11月の売上は23年比で115.5%、22年比で269.6%、21年比で268%、20年比で147.9%、19年比で187.3%となっている。客船の寄港がゼロだったことに加えて、雨の日が10日、雪の日が7日あるなど、天候面が今一つであったにもかかわらず、売上が前年を上回っていることから、景気はやや良くなっている。 |
| | ○ | 百貨店（販売促進担当） | 来客数の動き | ・ここ2か月、インバウンド及び国内旅行者の来客数が落ち込んでいたが、いずれも11月に入り増加している。地元客の購買意欲は落ち込んだままであるが、インバウンド及び国内旅行者による消費が増加していることで、全体としては上向いている。 |
| | ○ | スーパー（役員） | お客様の様子 | ・当地を舞台にしたアニメ映画の効果で観光客の増加が続いており、飲食店の利用客が増えている。その影響で、食料品や酒の売上が伸びている。 |
| | ○ | 衣料品専門店（経営者） | 来客数の動き | ・東北と北海道では、10月以降、秋や初冬の気配が感じられる天候となっており、客の動きが良くなっている。 |
| | ○ | その他専門店〔医薬品〕（経営者） | 来客数の動き | ・入居している大型店が10月から1か月ほど休店していたことの反動で来客数が増加している。一過性のこととはいえ、景気はやや良くなっている。元の状況に戻る前に顧客化を進めたい。 |
| | ○ | 高級レストラン（スタッフ） | お客様の様子 | ・オフシーズンとなったことで、夏場に比べると観光客の入込は減っているものの、例年ほど大きな落ち込みとはなっていない。 |
| | ○ | 観光型ホテル（スタッフ） | 単価の動き | ・インバウンドが宿泊単価の上昇をけん引している。また、地元客をメインターゲットとする宴会の単価も堅調に推移している。 |
| | ○ | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・道外客については、観光の閑散期であるが、人気アーティストのコンサートがあったことで、航空機やホテルが混雑するほど、人の動きが活発であった。道内客については、高校の修学旅行シーズンであることに加えて、道外への観光需要やビジネス需要が多く、空港がにぎわった。 |
| | ○ | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・例年よりも初雪が早かったこと、天候の悪い日が多かったことから、11月のタクシー利用は前年よりも多かった。また、乗務員の採用に注力していることで、乗務員が前年よりも60人増えており、タクシーの稼働台数が前年から30%増加した。タクシー1台当たりの売上も前年比で約10%増加しており、会社の売上は前年比で60%の増加と大幅な増収となった。 |
| | ○ | 通信会社（企画担当） | お客様の様子 | ・都市部の大型量販店を中心に、当社サービスへの乗換え客が前年を大きく上回って推移している。こうした流れは、これまで瞬間的な動きにとどまっていたが、今回は少なくとも2か月継続していることから、今後も続くと期待している。 |
| | □ | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・衆議院選挙の結果を受けて、客が減税を期待するようになっており、それに伴って客の消費意欲も上向いている。 |
| | □ | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・初冬の北海道は観光客にとって見どころが少ないため、例年、観光客が減少する傾向にあるが、今年は11月上旬に人気アーティストのコンサートなどがあったことで、国内観光客の入込が多かった。 |
| | □ | 一般小売店〔土産〕（経営者） | 販売量の動き | ・客1人当たりの買上点数が増えている。例年この時期は限定商品などが多く、そうした商品を何個かプラスして買う客が多くみられた。 |
| □ | 一般小売店〔酒〕（経営者） | 販売量の動き | ・例年11月は売上が低調に推移する月である。今年も売上は余り良くないが、景気の良しあしとは連動していない。 | |

| | | | |
|---|---------------------------|--------|---|
| □ | スーパー（店長） | 来客数の動き | ・売上の総額は前年と大きく変わっていない。ただし、売上の内訳をみると、割引セール日の売上比率が月を追うごとに高まっており、買物に使う金額について、客がシビアになっている様子がうかがえる。 |
| □ | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・夏以降、来客数が回復傾向にある。他の小売店が値上げ基調にあるなか、当店は牛乳、食パン、卵、豆腐などの日用品について、買い求めやすい価格を維持していることから、安定した客の利用がみられている。 |
| □ | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・平日の来客数は横ばいであるものの、週末はイベント目的の客や観光客の利用が増えており、その分だけ来客数が増加している。ただし、野菜や米の高値が続いていることから、好調な状況がいつまで続くのか心配である。 |
| □ | 衣料品専門店（エリア担当） | 来客数の動き | ・気温が高めに推移していることから、冬物商材の動きは余り良くないが、気温が下がった日や降雪があった日の売行きは悪くない。物価の上昇が続いていることで、必要な物以外は買い控えが生じているものの、必要な物はこれまでと変わらない購買行動となっている。 |
| □ | 乗用車販売店（従業員） | お客様の様子 | ・例年11月はタイヤ交換などで忙しくなる時期であり、今年もサービス部門の売上が伸びている。一方、車両の売行きをみると、前月と比べてやや落ち込んでいる。 |
| □ | 乗用車販売店（従業員） | 販売量の動き | ・新車登録台数は前年並みで推移している。ただし、受注台数が前年実績及び目標を大きく下回っていることから、先行きに不安が残る。 |
| □ | 自動車備品販売店（店長） | 来客数の動き | ・11月は売上が前年比117%、来客数が前年比137%と一見すると良い状況であるが、売上の増加は冬タイヤの値上げが影響したものであり、来客数の増加はタイヤ交換の客が伸びたことによるものである。季節要因による影響が大きく、今後の動向は不透明である。 |
| □ | 住関連専門店（役員） | 販売量の動き | ・3か月前と比べて、売上の前年比に変化がみられない。来客数や買上点数も変化がみられない。 |
| □ | その他専門店 [ガソリンスタンド]（経営者） | 単価の動き | ・石油製品価格に変動がみられないことから、景気は変わっていない。 |
| □ | 高級レストラン（スタッフ） | 来客数の動き | ・観光の繁忙期が過ぎ、例年であれば来客数が落ち込むところだが、観光客を中心に週末の来客数が高止まりしている。 |
| □ | 旅行代理店（従業員） | 販売量の動き | ・全国的にはインバウンドが好調なようだが、日本人の海外旅行需要は低迷を続けたまま、回復していない。国内の旅行会社にとっては、景気がやや悪いという状況は変わっていない。 |
| □ | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・週末の来客数は微増しているものの、平日は変化がみられない。イベント関連や観光関連でのオーダーも余り変わっていない。 |
| □ | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・季節の変わり目でこれといったイベントもないため、単調に推移している。乗務員不足も解消されておらず、今後への不安が残る。 |
| □ | 美容室（経営者） | それ以外 | ・スタッフの給与を引き上げるために値上げすることを客にきちんと説明するようにした結果、毎月の売上が増加した。 |
| □ | 住宅販売会社（経営者） | 販売量の動き | ・住宅着工数が増えてこない状況に変わりはない。 |
| □ | 住宅販売会社（従業員） | 販売量の動き | ・建築費の高騰が続くなか、住宅ローン金利の上昇により、購入可能な層が今まで以上に限定されることになり、受注量が減少している。 |
| ▲ | 商店街（代表者） | お客様の様子 | ・政局が不安定なこともあって、客の動きは決して良いものではない。 |
| ▲ | 百貨店（売場主任） | 販売量の動き | ・来客数に大きな変化はみられないものの、地元客の買上点数や単価が落ち込んでいる。特にファッション関連の冬物アイテムの動きが悪い。 |
| ▲ | スーパー（店長） | 販売量の動き | ・価格の高騰が止まらないことが、買上点数の減少に拍車を掛けている。 |

| | | | |
|----|------------------------------|--------|--|
| ▲ | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・10月以降、食品や雑貨の値上げが相次いでいる。特に米の価格は前年の1.5倍ないし2倍となっていることで、客の買上点数が前年を大きく下回っている。 |
| ▲ | スーパー（企画担当） | 販売量の動き | ・来客数は前年並みだが、客1人当たりの買上点数が前年を下回っている。特に青果物と加工食品の価格高騰が買い控えを招いている。 |
| ▲ | コンビニ（エリア担当） | 来客数の動き | ・物価上昇の影響で客がより価格の安い店舗に流れており、来客数の減少が続いている。 |
| ▲ | 衣料品専門店（店長） | お客様の様子 | ・営業の外回りが増えていることで、コートの需要が大きく上向いている。ただし、価格にシビアな客がほとんどであり、やむを得ず購入している様子がうかがえる。 |
| ▲ | 高級レストラン（スタッフ） | 販売量の動き | ・ランチは見込みに近い売上があったが、ディナーはグループ客が減少したことで売上が落ち込んだ。ただし、季節要因を考慮すると、売上は前年並みと判断できる。地方のホテルは予約を取りにくいほど混雑しているようだが、朝食を利用する客が少なくなっている。 |
| ▲ | スナック（経営者） | 来客数の動き | ・11月の売上は10月までと余り変わりがなく、やや悪い状況が続いている。ただし、見込みほど悪くなかったこと、12月の予約が入り始めたことから、今後は景気が良くなると期待している。 |
| ▲ | 観光型ホテル（経営者） | 来客数の動き | ・インバウンドの集客に苦戦している。いまだにコロナ禍前の水準には戻っていない。 |
| ▲ | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・来客数の減少幅が拡大しており、物価高の影響が大きくなっていることがうかがえる。衆議院選挙も旅行需要が低下した要因の1つとなっている。 |
| ▲ | 旅行代理店（従業員） | 来客数の動き | ・ここ2か月と比べて、来店や電話での相談件数が顕著に減っている。年度内に計画していた旅行を中止する企業も増えている。 |
| ▲ | タクシー運転手 | 販売量の動き | ・燃料価格の高止まりが続くなか、暖房費の掛かる季節となったことから、家計では交通費が真っ先に節約されることになる。交通機関にとっては、燃料価格の高騰と需要低迷のダブルパンチとなっている。 |
| ▲ | タクシー運転手 | 来客数の動き | ・消費を上向かせるような政策が求められる。 |
| ▲ | 美容室（経営者） | 販売量の動き | ・11月の売上は前月や前年と比べて約5%落ち込んでいる。 |
| ▲ | 美容室（経営者） | お客様の様子 | ・物価高を考慮して値上げを行いたい、なかなかできない状況にある。 |
| ▲ | 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 | ・冬季に近づいていることで観光需要が顕著に低下しており、観光客の利用が激減している。 |
| ▲ | 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を来訪する客において、マンションの購入判断を先送りするケースが増えている。商談が長期化している客の割合が高くなっている。 |
| × | 商店街（代表者） | 来客数の動き | ・下がることのない物価高の影響で、食料品以外は極力買わない、燃料もできるだけ節約するといったマインドが周辺住民に染みついている。賃上げが物価高に追い付いていないため、生活がどんどん厳しくなっていると感じる人も増えている。販売側も年末の繁忙期を控えているだけに思い切った手を打つことができず、厳しい状態のまま推移している。 |
| × | スーパー（店長） | お客様の様子 | ・客は必要な物しか買っていない。商品が売れるのも特売の日が中心となっている。 |
| × | その他専門店〔造花〕（店長） | お客様の様子 | ・注文はますますあるが、プラスアルファの受注がないため、景気は良くなっていない。例年と比べて、特に大型案件の受注が少なくなっている。 |
| 企業 | ◎ | — | — |

| | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-------------------------|---|---|
| 動向 関連 (北海道) | ○ | 輸送業（営業担当） | 受注量や販売量の動き | ・農産物関連は新物までの端境期となっているものの、紙・パルプは輸出も含めて好調が持続している。北海道と本州間のトレーラーの行き来もスムーズであり、その結果、雑貨関連の輸送も順調に推移している。 |
| | ○ | その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当） | 受注価格や販売価格の動き | ・人手不足問題などはあるものの、建設投資が堅調なことから、需要は底堅く推移している。 |
| | ○ | その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注案件が増え始めていることで売上は順調に伸びている。ただし、ベース商材の動きが悪く、仕事量が2極化している。遅れていた再開発関連なども徐々に動き出していることから、今後、景気が上向くことを期待している。 |
| | □ | 農林水産業（経営者） | 受注量や販売量の動き | ・食品の価格が全体的に高水準にあることから、景気は変わっていない。 |
| | □ | 食料品製造業（従業員） | 受注量や販売量の動き | ・受注量がやや減っている。生産にも余裕が出始めている。 |
| | □ | 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で30%のプラスとなった。3か月前の販売量は前年比で27%のプラスであったため、景気はそれほど変わっていない。 |
| | □ | 建設業（従業員） | 受注価格や販売価格の動き | ・建設費の上昇が続いていることから、民間の投資控えが目立ち、発注量が減少している。また、官庁の入札不調もみられている。人材不足の影響もあって、建設したくても実現できない状況となっている。 |
| | □ | 建設業（役員） | 受注量や販売量の動き | ・今年は初雪が早かったものの、本格的な降雪はいまだになく、根雪になる時期も例年よりも遅くなるとみられる。今のところ、各建設工事現場に降雪の影響は出しておらず、順調に建設工事追い込み期を迎えている。そのため、完工高及び利益について、年度計画達成が確実な状況に変わりはない。 |
| | □ | 輸送業（支店長） | それ以外 | ・荷役現場の人手不足やトラック不足が依然として続いている。受注量はまずまずあるものの、それをこなすことができず、売上や利益が伸びてこない状況にある。 |
| | □ | 金融業（従業員） | 取引先の様子 | ・国のエネルギー価格に対する支援が途切れたことで、個人消費にマイナスの影響が生じている。企業では、人手不足対策としてDX化、IT化への意識が強まっているが、生産性、効率性の改善はまだみられていない。 |
| | ▲ | 司法書士 | 受注価格や販売価格の動き | ・業務の受注量は例年並み又は僅かに増加するとみられる。一方、物価の上昇が続いていることから、収入は減少傾向にある。今後についても、状況が改善されない限り、景気は悪化することになる。 |
| | × | 司法書士 | 受注量や販売量の動き | ・3か月前と比べると、販売量が大幅に減少している。 |
| | 雇用 関連 (北海道) | ◎ | — | — |
| ○ | | — | — | — |
| □ | | 人材派遣会社（社員） | 求人数の動き | ・退職者の補充という要因もあるが、3か月前と比べて求人数が減少しているわけではないことから、採用なくして業績の維持、拡大はできないという企業の意識も変わっていない。企業の採用意欲は引き続き高く、冬のボーナス支給後に転職に動き出す人材の採用が進むことも考えられる。 |
| □ | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・当地における10月の有効求人倍率は0.84倍であり、3か月前から0.04ポイント上昇している。 |
| □ | | 職業安定所（職員） | 求人数の動き | ・新規求人数は前年から8.6%の減少、月間有効求人数は前年から7.3%の減少となっている。ただし、大きな落ち込みとはなっていないことから、景気は変わらない。 |
| □ | 学校〔大学〕（就職担当） | 雇用形態の様子 | ・今後も人手不足が続くとみられるなか、採用活動を継続している企業が多い。雇用形態を見直す企業も増えている。 | |

| | | | |
|---|----------------|---------|---|
| ▲ | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求職者数の動き | ・求人数も求職者数も減少傾向にある。また、求職者がそもそも少ないことから、採用後のミスマッチも多い。そのことで企業が求人にも後ろ向きになる状況もみられ始めている。 |
| ▲ | 求人情報誌製作会社（編集者） | 雇用形態の様子 | ・アルバイト、パートの求人ほどではないが、正社員の求人も減少傾向にある。物価高の影響で小売業やサービス業が増員を見送るケースもみられる。 |
| ▲ | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・全業種において、求人数の微減傾向がみられる。 |
| ▲ | 求人情報誌製作会社（編集者） | 求人数の動き | ・アルバイト、パートの求人数の減少が続いている。ITや機械の導入による省人化、スポットワークの増加、賃金上昇などが採用抑制の要因となっている。 |
| × | — | — | — |