

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)	◎	一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・国内航空会社の旅客数が前年比で2けたの伸びとなっており、それに比例して空港ターミナル内の売店、飲食店の売上も増えている。また、道外の主要空港を経由して北海道を訪れるインバウンドが増えていることも売上の増加に寄与している。
	◎	観光名所（従業員）	来客数の動き	・12月24日時点で、12月単月としての来客数が過去20年で最も多くなっている。特に外国人観光客の個人利用が多く、ベトナムなど、これまで余りみられなかったような国からも観光客が来ている。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は例年並みの積雪となっているものの、大雪の日がみられないことから、冬物商材の販売が好調に推移している。このまま年末にかけても大雪の日がなければ、年末商戦にも期待できる。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	お客様の様子	・12月の売上は23年比で119.2%、22年比で163.7%、21年比で258.9%、20年比で536.3%、19年比で163.2%となっている。
	○	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・依然として地元客の動きは厳しいが、中国人を始めとした外国人観光客の来店、購買が伸びている。
	○	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス商材や年末商材の予約が前年を上回っている。ポーンズなどの支給で手元の収入が増えたことで、客の消費行動が回復したとみられる。
	○	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・インバウンドが増えている、免税品の売上も過去最高であった。ただし、メインターゲットである通勤客や通学客の動きは変わらない。
	○	その他専門店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・インフルエンザや新型コロナウイルスの感染者数が急増していること、風邪が流行していることから、売上はやや良くなっている。ただし、発熱患者の外来を受け入れていない個人病院も多く、医療体制としては課題もある。
	○	観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・インバウンドが堅調に推移していることで、高い稼働率を維持できている。
	○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・下期に入り、国内線も国際線も旅客数がコロナ禍前の水準を上回っていることから、ビジネス需要、観光需要のいずれも増加傾向にあるとみられる。特に北海道に住んでいる人の動きが回復している。
	○	タクシー運転手	来客数の動き	・12月は1年間で1番タクシーが忙しく売上の良い月である。特に今年はコストをかけて乗務員の採用に注力してきたこともあって、乗務員が前年から30%増えており、タクシーの稼働台数が増えている。タクシー1台当たりの売上も前年比プラス10%となっており、会社の売上は前年比プラス50%の大幅増となった。
	□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・インバウンドの購買意欲は旺盛で衰えがみられない。一方、当地の景気は決して良いとはいえない。灯油やガソリンなどの燃料が値上がりしている影響で、年末にもかかわらず、客の財布のひもが固い。
	□	スーパー（役員）	お客様の様子	・売上は増えているものの、米や年末商材のみかん、カニなどの値上がりによるもの。また、客の買上点数が減少しており、節約志向が強くなっていることがうかがえる。
	□	コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・物価の上昇により買い控えが生じており、来客数の減少につながっている。
	□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・温暖化の影響で気候が安定していないにもかかわらず、冬物商材の売行きはまずまずである。
□	衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年であれば、年末に向かうにつれて、客の購買意欲が高まり、高額商材の売れる初売りへの期待が高まる時期であるが、今年は価格にシビアな客が多く、買い控えが目立っている。	
□	衣料品専門店（エリア担当）	販売量の動き	・毎月の来客数がほぼ横ばいであり、販売量も同じような動きとなっている。客単価も前年並みで推移していることから、景気は変わらない。	

□	乗用車販売店 (従業員)	お客様の様子	・例年12月は冬を迎えていること、営業日数が少ないことなどから、売上の落ち込む月であるが、今年は例年と比べても落ち込みが大きかった。他社も同様の状況であった。
□	乗用車販売店 (従業員)	来客数の動き	・新車及び中古車の受注量が計画に届かない状況が続いている。販売できる車種が増えない限り、状況は良くならない。
□	乗用車販売店 (従業員)	販売量の動き	・ここ数か月、新車の受注量は大きく変わっていないものの、中古車の販売状況やサービス部門の利用状況は悪くないことから、全体的には前年並みの売上に落ち着くとみられる。
□	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・団体客も常連客も減少しているが、直前に数名で予約する新規のディナー客が堅調であったことから、月全体としては前年並みの売上に落ち着くとみられる。居酒屋や地方の飲食店では、タブレットを利用するなどして、少ない人員でも営業できる体制を整えている店は客が入っているようだが、そうでない店は人員の少なさもあって厳しい経営環境となっている。
□	高級レストラン (スタッフ)	単価の動き	・様々な物の価格が上がっているものの、当社の場合、値上げすると売上が落ち込む懸念があることから、対応が難しい。
□	高級レストラン (スタッフ)	販売量の動き	・12月は歳末商戦でギフト需要を始めとしたお歳暮、クリスマス、おせち、忘年会などの需要がピークを迎え、売上が増えると期待したが、原材料価格の高騰に伴う様々な商品の値上げや景気低迷の影響を受け、見込みよりも客の動きが鈍かった。
□	スナック (経営者)	来客数の動き	・12月に入り、多少は客が増えるかと期待していたが、実際にはほとんど変化がみられなかった。そのため、景気は余り良くない状況にある。
□	タクシー運転手	来客数の動き	・イベント関連の利用客が減少したものの、配車アプリケーションの利用が増加傾向にあり、全体としては景気は変わらない。
□	タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数は前年並みとなっている。日によっては利用客が前年よりも少ないこともあり、景気の良さを余り実感できない状況にある。
□	美容室 (経営者)	単価の動き	・今年の夏に料金の値上げをしたが、ここに来て光熱費、材料費、人件費などが上昇していることから、値上げによって増えた利益が相殺されるようになっている。
□	美容室 (経営者)	販売量の動き	・ここ3か月、売上が前年比で5%前後落ち込んでいる。特に店内で販売している商品が不調である。
□	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅の着工数が増えてこない状況が続いている。非住宅の着工数も余り伸びていないため、低調なまま推移している。
□	住宅販売会社 (従業員)	単価の動き	・建築単価が高止まりしていること、住宅ローン金利が上昇していることから、景気は厳しいまま変わらない。
▲	商店街 (代表者)	単価の動き	・ギフトシーズンにもかかわらず、客単価も販売量も例年を下回っている。物価上昇の影響が大きいとみられる。
▲	商店街 (代表者)	来客数の動き	・年末大売出しの時期だが、当区域の来街者は例年よりも少なくなっている。特に月曜から水曜にかけての来街者は、前月と比べても落ち込んでいる。スーパーなど、区域内の大型店が閉店したことで、正月用品の買い出しもほとんどみられなかった。夜型飲食店は小グループの客が徐々に増加しているものの、日中の買物への影響はみられない。
▲	一般小売店 [酒] (経営者)	お客様の様子	・本来であれば、12月は年間で1番の繁忙期であるが、今年は急ブレーキが掛かっているような購買状況となっている。幅広い商材で値上げが相次いでいることで、客が酒類への出費を抑えていることがうかがえる。
▲	一般小売店 (経営者)	来客数の動き	・年末商戦について、例年ほどの盛り上がりが見られない。

	▲	スーパー（店長）	来客数の動き	・物価の上昇が続いていることもあって、客が買物の頻度を減らしたり、買上点数を絞るといった動きが顕著にみられている。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・新米が出回ってからも米の価格上昇が続いていることから、他の食材の買い控え、節約志向が強まっている。買上点数の減少傾向も続いている。
	▲	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・来客数は前年並みを維持しているが、販売量が減少傾向にある。特に価格が高騰している野菜、値上げが続いている加工食品、前年に特殊事情があった卵は軒並み買上点数が減少している。
	▲	乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・季節要因に加えて、公共料金やガソリン価格の高止まりなどを背景とした消費者マインドの低下、新型車効果の弱まりにより、販売量が減少傾向にある。
	▲	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・米の価格上昇により、家計の負担が増していることから、その他の消耗品やし好みなどの販売が低調になっている。ストーブなどの季節商材の買換え需要も動きが鈍くなっている。
	▲	その他専門店 [造花]（店長）	お客様の様子	・例年であれば、年末需要としてある程度の商品受注が見込めるが、今年は必要最低限の消費で落ち着いている。
	▲	観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・物価高の影響が大きく、国内客の動きが鈍化している。ここに来てガソリンが値上がりしたことや国内の移動費用が上昇していることもマイナスである。インバウンドは堅調に推移しているものの、北海道内の空港の受入れ体制がぜい弱で、新規航空路線などを十分に拡充することができないため、他地域と比べるとインバウンドの伸びが今一つであり、集客に苦戦している。
	▲	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・12月は販売のオフシーズンに当たる。今年は、前年と比べても来客数が減少しており、物価高の影響がうかがえる。旅行単価については、宿泊費の上昇が全体金額を押し上げており、成約に至らないケースも散見される。
	▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・社員旅行や研修旅行といった法人の団体旅行について、燃料費や人件費などの経費高騰や販売量減少を理由に今年度の実施を見送る法人が相次いでいる。前年と比較して取扱量が減少している。
	▲	旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・3か月前と比較して、新規の問合せ件数が減っている。また、予定している旅行を延期、中止するケースも増えている。このため、景気はやや悪くなっている。
	▲	タクシー運転手	販売量の動き	・12月は年間で1番の繁忙期であるため、売上が増加することを期待していたが、前年を下回った。物価上昇が客の消費行動を抑制している状況にある。
	▲	通信会社（企画担当）	競争相手の様子	・競合他社の代理店に対する成約ボーナスが高いことで、量販店などでの契約数で圧倒されている点が否めない。特に都市部の量販店での苦戦が目立っている。
	▲	美容室（経営者）	販売量の動き	・取扱商品が年に2回ほど値上がりしており、客が購入する個数を減らすなどしている。
	▲	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	・季節的に欠航の増える時期であり、欠航による予定変更のおそれから、特に観光客の足が遠のいている。旅客も車両も輸送量が減少している。
	×	スーパー（店長）	お客様の様子	・値引きの日やポイント還元の日には来客数が増えるが、それ以外の日は来客数が少なく、来店しても必要な物だけを買って帰るような状態である。
企業動向関連	◎	通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・業績が順調に伸びている。今期の売上は計画比で110%以上の実績が見込まれる。
(北海道)	○	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・冬本番を迎えたものの、例年ほど、降雪の影響を受けていないことから、年内しゅん工の現場では計画を上回る利益が確保できる見通しである。稼働中の現場でも設計変更や追加工事による利益の上積みが見込まれる。

	○	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・紙・パルプの輸送は引き続き順調である。農産品も例年を上回ることが見込まれ、生乳も堅調に推移している。飲料や飲料容器が伸び悩んでいるものの、貨物が集中していることもあって、それほど大きな影響はみられない。ただし、ここに来て、地域全体のトレーラー輸送能力が縮小しているような動きがみられることは気掛かりである。
	○	その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	取引先の様子	・国内の建設投資について、資材価格の高止まりや労働者不足といった課題はあるものの、今のところ、民間投資も公共投資も堅調に推移している。
	□	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・猛暑の影響で青果物の不作が増えている。こうした動きは毎年恒例のことになるのではないかと危惧している。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・値上げの影響もあって、売上は前年を上回っているが、受注量は前年を下回っている。
	□	建設業（従業員）	取引先の様子	・業務量は目標に達しており、順調なように見える。ただし、業務の内容がこれまでと変わりつつあり、今までとは異なる業務が追加されるようになっている。それに伴って業務の対価も相対的に低くなっている。
	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・企業からは、原材料価格や仕入価格の高騰、人件費や諸経費の増加が続いているという声が多く聞かれる。一方で、値上げ実施への抵抗感が薄れていることで、売上、利益を確保できているとの話も聞くようになってきた。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・販売量は3か月前とほぼ横ばいで推移している。
	□	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	受注量や販売量の動き	・売上は当初の見込みよりも増加している。その要因として、一部商材の値上げが挙げられる。販売量も前年並みで推移している。
	▲	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・12月の販売量は前年比プラス23%であったが、3か月前の9月の販売量は前年比プラス53%であったため、景気はやや悪くなっている。
	▲	輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・冬になると、国内貨物の動きが落ち着く傾向があるが、今年は例年よりも早く動きが落ち着いている。輸出入貨物の動きも上向いておらず、その他大型スポット貨物の引き合いなども余りみられない。そのため、例年よりも厳しい状況となっている。
	▲	司法書士	取引先の様子	・不動産及び建築業の取引先においては、例年並みの仕事量があるようだが、物価の上昇が続いていることから、資材の調達コストが徐々に上昇している。また、賃金を上げづらい経営環境にあることで、労働力の確保も難しくなりつつある。
	×	—	—	—
雇用関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・この3か月間、全ての月で求人数が前年を上回るなど、求人数は増加基調で推移している。特に営業系とシステム系の求人が顕著に増えていることから、売上拡大を目指す企業の動きがうかがえる。求職者についても、冬のボーナス支給後に転職しようという動きがみられており、増加傾向にある。ただし、求職者のスキルをみると、求人企業が求めるスキルに至っていない人材が多く、全体的にミスマッチの要素が強くなっている。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・企業の求人意欲はあるものの、求職者の高齢化に伴いミスマッチが生じるようになっている。若い人材の応募は月を追うごとに減少していることから、景気は厳しいまま変わらない。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・正社員の求人は堅調に推移しているものの、アルバイト、パートの求人が減少傾向にある。特に飲食業の求人がDX化や省人化などの影響で減少している。
	□	求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・ここ1年の企業の動きをみると、デジタル化、省力化などを目的とした設備投資、賃上げの動きが目立っている。景気への影響がまだはっきりしていない部分はあるものの、当地では規模の小さな企業が多いことから、こうした動きに注力する企業が増えてくると考えられる。

□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地の11月の有効求倍率は0.87倍であり、3か月前と比べて0.03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9.6%の減少、月間有効求人数は前年から7.2%の減少となっているが、特殊要因による影響が大きく、落ち込みが大きいとまではいえない状況にある。
□	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・学生の就職状況は、全体的に改善傾向にあり、業界による格差がみられる。
▲	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・観光関連を中心に経済が動いているが、物価高や先行き不安が影響して、求人数はそれほど増えていない。
×	—	—	—