

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）	お客様の様子	・インバウンド、特にニセコ方面を中心としたスキー客がとも増えている。大手航空会社が一部の国・地域からの国際線利用客に対して、追加代金なしで国内線に乗り継ぐことのできる施策を行っていることで、道外の空港を経由して北海道を訪れる客が増えている。特に直行便のない欧米からの入込客が増えている。
	◎	百貨店（売場主任）	来客数の動き	・前年と比べて、天候に恵まれていることから、地元客の売上が前年を上回っている。中国を始めとした外国人観光客による購買も増えている。
	◎	観光名所（従業員）	来客数の動き	・例年1月は閑散月であり、年間で最も利用客の少ない月となるが、今年は客足が全く衰えず、前年比で80%の増加となっている。これまでに最も利用客が多かった2020年3月と比べても、1月26日時点で20%も上回っている。この要因として、中国からの個人観光客、特に若年層が春節を前に押し寄せていることが挙げられる。
	○	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年は暖かい日が多く、雪も少ないため、例年より人出が多く、飲食店を中心ににぎわいがみられる。また、インバウンドによる特需もみられる。ただし、冬物商材の動きが非常に悪く、特に衣料品を扱っている店舗では苦戦を強いられている。
	○	一般小売店〔土産〕（経営者）	販売量の動き	・1月の売上は、2024年度比で177.2%、2023年度比で235.4%、2022年度比で481.2%、2021年度比で1729.7%、2020年度比で239%となっている。
	○	コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上が前年を上回っている店が多い。商品の値上げによる影響が大きいものの、値頃感のある商品の売り込みが客に浸透してきた効果もうかがえる。
	○	衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・コロナ禍以降、初売りでのスーツ需要は落ち込んでいたが、今年はコロナ禍前のようににぎわいがみられ、忙しかった。物価高の影響もあって、通常期の販売量が大きく落ち込んでいたが、ここに来て数字が回復している。ただし、セール価格で客単価が低いこと、これまでの落ち込み分をカバーできるほどの販売量とはなっていないことなど、課題も残っている。
	○	衣料品専門店（エリア担当）	来客数の動き	・気温が高めで推移していることから、本来だと、もう少し後で売れる商品を求める客が増えている。来客数も伸びている。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売面をみると、5拠点のうち2拠点で売上目標を達成している。客の来店が増え始めていることで、3月の決算期に向けて、全体的な景気は上向いている。ただし、顧客のニーズを捉えてターゲットを絞った販売をできているかどうかで、拠点間の格差がみられる。
	○	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・1月に入り、人気車種の受注が再開されたことで、受注量が目標を大きく上回った。全ての車種の受注制限がなくなれば、景気はますます良くなる。
	○	住関連専門店（役員）	販売量の動き	・3か月前と比べると、売上の前年比が伸びている。日用品など、ふだん使いの商品の売上が伸びているほか、年末年始関連商材の動きも好調であった。来客数も増加傾向にある。
○	観光型ホテル（スタッフ）	単価の動き	・例年、この時期は閑散期であるが、インバウンドの勢いが衰えないことから、稼働率の高止まりが続いており、宿泊単価も高いままである。宴会も引き続き好調を維持している。	

○	旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・航空需要をみると、国内線も国際線も前年及びコロナ禍前を上回る水準で推移している。年末年始が最大9連休となったこと、天候が安定していたことから、国内線は観光や帰省で多くの人移動したとみられる。国際線はウィンターシーズンに入りシンガポールやマレーシアからの直行便が再開したこと、中国からの直行便が増加したことで、1月の就航便数がコロナ禍前を上回っている。
○	タクシー運転手	販売量の動き	・このところ新規乗務員の採用に注力したことで、乗務員が前年と比べて40%ほど増えており、タクシーの稼働台数も前年と比べて40%ほど増えている。また、タクシー1台当たりの売上は、昼が前年並み、夜が前年比プラス10%程度となっている。このため、会社の売上は前年比でプラス60%程度の大幅な増収となった。
○	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訪れる客の商談時間がやや短くなっており、マンション購入の判断が早くなっている。問合せも増加していることから、景気はやや良くなっている。
□	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日の前半や日曜の来客数が減少しており、例年を下回っている。区域内の駐車場も空きのある状態が目立っており、バス停の乗降客数もまばらである。金曜や土曜の夜間の人出はコロナ禍前に近い水準まで回復しているものの、全体的には景気の悪い状態が継続している。物価高騰が続き、燃料価格も高止まりしていることから、客が生活必需品以外の買物を控える傾向が目立っている。
□	百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・インバウンドは増加傾向にあるものの、物価の上昇が続いていることから、地元客の消費行動は決して活発ではない。
□	スーパー（店長）	お客様の様子	・年始商戦におけるカニやすき焼きなどの季節商材について、例年よりも価格の安い商品から動き始めていることから、客が消費を抑えている様子がうかがえる。
□	スーパー（役員）	お客様の様子	・初売りの福袋が前年の1.2倍売れた。金はあっても、お買い得なときに買物をしようとする客の生活防衛意識の高さがうかがえる。
□	コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・売上は前年を上回っているが、インバウンドによる影響が大きい。国内客は横ばいで推移しており、売上がインバウンドの動きに左右されるようになっている。
□	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・円安の影響で物価高がますます進んでいることから、客の節約志向が続いている。客は必要かつ質の良い商品だけを選んで買うようになっている。
□	自動車備品販売店（店長）	お客様の様子	・来店する客はそれなりにいるが、買物をする客が少なく、買上客数は前年を10%ほど下回っている。
□	その他専門店 〔医薬品〕（経営者）	お客様の様子	・1月としては、例年にならぬほど、雪の降る日が少なかったことから、客足が落ち込まなかった。ただし、出費の増える年末の後ということもあって、金額の大きな買物は少なかった。
□	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・1月は前年並みの売上が見込まれる。例年よりも暖かい日が多く、雪も少ないことから、ランチは地元の高齢女性客の利用が多く、にぎわいがみられた。一方、夜は曜日によっては満席になるタイミングもあったが、全体的には活気がみられなかった。ただし、最近になって、予約のない外国人客が来店することもあって驚いている。先日、久しぶりに人気店を訪ねたところ、人手不足の影響で丁寧な接客ができなくなっているようであった。
□	高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・様々な物価が上昇していることで、客が消費を抑えるようになっている。
□	スナック（経営者）	来客数の動き	・1月も景気の良くない状況は変わっていない。

□	観光型ホテル (経営者)	来客数の動き	・当初の予約状況から1月の売上は計画を下回ると見込んでいたが、アジアからの団体客と欧米からの個人客が直前になって増えたことで、計画を上回る見込みとなっている。
□	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・2025年に入っても景気の悪い状況が継続している。物価、人件費、燃料費などの高騰で法人の旅行控えが続いており、3月までは前年比60%ほどの状況で推移している。
□	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、それ以外の日の来客数が少ないことから、景気はほとんど変わっていない。
□	タクシー運転手	販売量の動き	・利用客数が減少しているものの、ウィンタースポーツを目的とした観光客の需要が活発になっており、需要を下支えている。
□	通信会社(企画担当)	来客数の動き	・専門店、家電量販店、大型店などにおける出張販売の来客数がほぼ見込みどおりであり、販売量も想定の範囲内であった。
□	美容室(経営者)	お客様の様子	・客の来店頻度や会話の内容から、景気は以前とほとんど変わっていない。
□	その他サービスの動向を把握できる者[フェリー](従業員)	来客数の動き	・天候要因もあって、輸送量に大きな変化のみられない状況が続いている。
▲	商店街(代表者)	単価の動き	・商品の価格上昇が続くなか、中間価格帯の商品の販売量が落ち込んでいる。価格の安い商品と高い商品の2極化がますます進んでいる。
▲	商店街(代表者)	お客様の様子	・客から、物価が上がって生活が苦しいという話を聞く機会が増えている。
▲	一般小売店[酒](経営者)	販売量の動き	・売上は12月に大きく落ち込んだが、1月に入り徐々に回復している。ただし、まだ力強さに欠けている。
▲	スーパー(店長)	販売量の動き	・価格の高騰が止まらない。
▲	スーパー(企画担当)	来客数の動き	・年末消費の反動もあって、来客数が伸びてこない。競合店が前年よりも増えていることもマイナスである。
▲	コンビニ(エリア担当)	販売量の動き	・観光地の店舗においては、インバウンド需要の高まりがみられるものの、周辺客による日常の買物は物価上昇の影響で落ち込んでいる。
▲	乗用車販売店(経営者)	販売量の動き	・一部の建設業や観光関連業を除けば、今後も厳しい経営状況が見込まれることもあって、車両の販売量が減少している。日本銀行の政策金利の引上げに伴って、金融機関の貸出金利も引上げが見込まれることから、車両の買い控えが進むことも懸念される。
▲	その他専門店[ガソリンスタンド](経営者)	販売量の動き	・燃料油価格激変緩和対策事業の段階的な縮小により、ガソリンなどの石油製品の価格が高止まりしている。特に灯油は冬場の需要期における値上げとなり、高齢者世帯を始め、家計に相当な負担を強いることになる。このため、客の節約志向が強まっている。
▲	その他専門店[造花](店長)	お客様の様子	・地方においては、景気の悪い状況が続いている。元々1月は客の動きが鈍くなる傾向があるが、今年は特に落ち込みが大きくなっている。
▲	高級レストラン(スタッフ)	販売量の動き	・原材料価格の高騰を受けて、1月から値上げを実施している。その影響なのかはまだ判断が付いていないが、3か月前と比較して販売量が減少傾向にある。
▲	旅行代理店(従業員)	販売量の動き	・例年販売量の増えてくる時期であるが、前年と比べるとやや減少している。
▲	旅行代理店(従業員)	競争相手の様子	・団体旅行の問合せ件数が前年と比べて明らかに減っている。同業他社からも同様の話が聞かれる。

	▲	美容室（経営者）	来客数の動き	・灯油やガソリン、食料品の値上げがかなり影響している。客が激安店を選ぶようになっていたり、これまで毎月来店していた客が来店頻度を2か月に1回にするといった様子がみられる。前年に料金改定を行ったにもかかわらず、売上が増加しておらず、利益も減少傾向にある。
	▲	美容室（経営者）	お客様の様子	・着物のレンタルや写真撮影の予約が減っている。客が安価なインターネット商品に流れていることが考えられる。
	▲	住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・物価高の影響で客の買い控えが続いている。今まで好調だった食品にも影響が出始めていることから、景気はやや悪くなっている。
	▲	住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・日本銀行の政策金利の引上げに伴い、金融機関の住宅ローン金利の引上げが見込まれること、4月以降の生コンクリート価格の引上げが予定されていることから、マンションを始めとした建築コストの上昇が見込まれる。そのため、消費者の購買行動が落ち込み始めている。
	×	一般小売店（経営者）	来客数の動き	・客単価は上がっているものの、来客数が伸びてこないことから、厳しい状況にある。
	×	スーパー（店長）	単価の動き	・生鮮食料品、特に農産品の価格が高くなっている。主要商品の白菜、キャベツ、大根などは半分にカットした物であっても価格が高いため、客の買い方がシビアになっている。灯油、ガソリン価格も上がっているため、客の財布のひもが固く、提供価格に気を付けるようにしている。
	×	タクシー運転手	販売量の動き	・売上が前年を上回ってこない。客が価格に敏感になっており、消費行動が鈍化している。
企業動向関連 (北海道)	◎	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・1月の販売量は前年比プラス48%であった。3か月前の2024年10月の販売量は前年比プラス20%だったことから、景気は良くなっている。
	○	建設業（役員）	受注量や販売量の動き	・1月としては異例なほど暖かい日が多く、道内各地はおおむね雪が少なくなっている。このため、各現場では順調に完工期を迎えている。また、追加工事の変更契約による上積み分もあることから、完成工事高及び利益が計画を大きく上回ることが確実となった。
	○	司法書士	受注量や販売量の動き	・会社設立など、商業登記の依頼が増加傾向にある。相続登記の依頼も引き続きみられる。
	○	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	・国内建設投資は公共投資も民間投資も堅調に推移している。効率化や価格適正化に向けた動きも着実に進展している。
	□	農林水産業（経営者）	取引先の様子	・青果物全般に良い傾向が全くみられない。気候の変化による影響が深刻になっている。
	□	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・生産量が3か月前と変わっていない。
	□	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・物価高の影響で消費者が支出に対して慎重になっている。
	□	建設業（従業員）	受注量や販売量の動き	・建設費高騰の影響は受けているものの、業務量は目標を達成できそうな状況にある。ただし、発注量が官民共に減少傾向にあり、今後の受注量確保に厳しさがみられる。
	□	輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・今シーズンの農産品関連の生産は順調に推移しているものの、在庫のない状態でスタートしていることから、倉庫を経由する2次輸送が少なくなっている。また、飲料関連の輸送量も減少している。一方、当地での紙パルプ製品の生産が好調であり、トレーラーの回転率向上に大きく寄与している。
	□	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・販売量に大きな変化はないものの、単価の上昇と案件の大型化が顕著なことから、引き続き好調に推移している。

	□	金融業（従業員）	取引先の様子	・企業の様子をみると、原材料価格や仕入価格の上昇が続いているとしながらも、販売価格の見直しに向けて、商品の改良や品質の改善、商品パッケージの変更、新商品開発など、前向きな取組を進めようとする動きがみられるようになってきた。
	□	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・年度末が近いにもかかわらず、客先の動きが余りみられない。
	□	司法書士	受注量や販売量の動き	・冬期間ということもあって、不動産の動きが低水準で推移している。また、金融機関の融資審査が通らないことで、不動産購入希望者が取引を中止するケースが以前と比べて増えている。
	□	その他非製造業 〔鋼材卸売〕 (従業員)	受注量や販売量の動き	・ベース商材の動きは良くないものの、省人化、省力化などに意欲的な客先が増えている。働き方改革に伴う労働時間の見直しや人手不足対策などについても改善に向けた動きがみられるようになっている。
	▲	輸送業（支店長）	受注価格や販売価格の動き	・冬を迎えて需要が落ち込んでいるなか、例年よりも年末年始の休みが長かったことから、物流量が減少している。また、料金改定に向けた交渉がいまだにまとまっていない荷主がいることもあって、秋口の想定よりも売上及び利益が悪化している。
	×	—	—	—
雇用 関連 (北海道)	◎	—	—	—
	○	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・求人との問合せが増加傾向にある。最近では特に支店からの求人が目立っており、前年の新規開拓の際に求人を見送った企業が申し込んでくるケースもみられる。業績拡大に向けて、求人広告を出しても応募すらないと嘆く企業もみられ、質の高い人材を確保するため、人材派遣会社を活用する動きが強まっている。ある企業からは求人への応募がなくても、求人広告を続けた方が良いかという質問すら出ている。
	□	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・卸売業や小売業に元気がみられない。先行き不透明感もあって、人材募集をちゅうちょしていることも多く、求人意欲が落ち込んでいる。
	□	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・建設業、貨物運送業、医療介護の求人数が増加しているものの、全体的な求人数は低迷している。前年を大きく上回っているインバウンドの効果に期待したい。
	□	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・多少の増減はあるものの、全業種的に求人数に大きな変化はみられない。
	□	求人情報誌製作 会社（編集者）	求人数の動き	・スポットワークの導入が増えていること、求人を無料掲載できる媒体が増えていることから、費用を掛けて求人広告を掲載しようとする企業、店舗が減っている。求人広告は前年比90%程度で推移している。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・当地における12月の有効求人倍率は0.89倍となっている。3か月前と比べると0.05ポイント上昇しているものの、前年を0.03ポイント下回っている。
	□	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年比で6.0%の減少、月間有効求人数は前年比で8.1%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)	雇用形態の様子	・採用数確保に向けて初任給を上げる動きがみられるものの、物価上昇が続いていることもあって、余り変化はみられない。
		▲	*	*
	×	—	—	—