

札幌商工会議所 街角ウォッチャー調査（8月）

本調査は、各業界の現場で働く方からの直感的な判断から見た景気調査です。

質問1) 現在の景気全般についてどのように感じていますか？

良くなっている	やや良くなっている	どちらともいえない	やや悪くなっている	悪くなっている
0	4	6	1	0
	小売店 新聞販売店 コンビニ 印刷	飲食 小売店 ホテル コンビニ クリーニング 理・美容業	タクシー	

質問2) 今月の貴社の業況水準についてどのように判断しますか？

良 い	コンビニ ・オーナー	お店を移転させ、従来と立地、規模など基礎的条件が大きく変わったため、売上は全般的に伸びている。また、猛暑の影響もあり、アイスクリーム・飲料水が伸び、今年の冷夏の反動も見られる。
	コンビニ ・オーナー	お店の移転に伴い、駐車場も広くなり、競合も少なくなった。また、土日の行楽の関係でのお客も増え、立地の変更による効果が大きい。
やや良 い	家電量販店 ・店長	昨年より、TV、DVDは伸びてきているが、オリンピック開催により、オリンピック開催の直前まで需要が伸びた。加えて、今年の猛暑により冷房品の販売が増加した。
	新聞販売店 ・店主	折り込み広告が伸びている。どの企業も何もしないでいられないという状況になってきているのではと感じている。
どちらとも いえない	印刷業 ・営業職	8月は印刷業界にとって閑散期にあたるため、時期的・季節的に売上は少なくなる。但し、期間限定の取組などもあり、売上の前年と同水準を保っている。また、チラシなどを専門に行っているところなどは、夏物セールなどの企画商品で、一部に好材料もある。
	理・美容業 マネージャー	客数がずっと一定で伸びもしないし減りもしないという状況。また、客単価も少し下がってきている。今年の夏のように暑くなると、お客さんもお店に長く滞在せずに、簡単に済む技術を選んでしまう傾向がある。
やや悪 い	タクシー ・運転手	今月はお盆・夏休みなどもあり、仕事を休まれる方も多く、ビジネスの動きも減る月である。
	クリーニング店 ・店長	時期的なことあると思いますが、ドライ品が少ないです。衣替えをしてまだ1ヶ月くらいなので、ドライ品は少なくなっている。
	小売店 ・婦人服	売上の数値から見ても、先月は天候などの関係もあり、夏物などはかなり良かったが、今月は秋物など動きがまばらであり、数値的にも厳しい状況である。

悪い	飲食業 ・マネージャー	年々レストラン、親会社の売上の落ち込みが大きい。観光客も昔は団体で動いていたが、今は個人個人で調べて来ているので、より安いお店などに散らばっているのではないかと思う。
	ホテル ・販売促進	8月は例年、会議、宴会部門の受注減。併せて今年は宿泊部門で宿泊客の減少（特に観光客の減）があり業況は悪化。

質問3) 今月の貴社の業況水準は前年同時期に比べていかがですか？

良くなる なっている	新聞販売店 ・店主	折り込み広告の伸びが堅調で、前年比でプラスの伸びが続いており、企業の動きも少しずつ持ち直してきているのではないかと感じている。
	コンビニ ・オーナー	天候の関係による消費が増えた。猛暑などの関係もあり、アイスクリーム、ドリンク類、冷やし中華などの調理麺が好調だった。
やや良くなっている	飲食店 ・マネージャー	観光客が昨年よりは多かったのではないかと思う。通常8月は比較的暇な時期であるが、団体客もあり、例年の6、7月の動きが8月にずれ込んだのではないかと感じている。全体としては昨年より厳しい状況であるが、8月単独で見ると、昨年よりは客足が伸びている感じがする。
変わらない	家電量販店 ・店長	昨年との比較では、商品単価がダウンしたことなどもあり、業況水準は変わらない。
	印刷業 ・営業	印刷の絶対量は減っているものの、広告効果などにより潜在的な需要もあり、当初の計画にない効果が現れてきている。
	小売店 ・婦人服	単月で見るとやや悪くなっている気がするが、全体の流れの中から判断すると良いともいえないし、悪いともいえない。
	理・美容業 マネージャー	前年と比較しても客数・客単価も横ばい。ほぼ昨年と変わらない状況である。
やや悪くなっている	ホテル ・役員	宿泊客が前年比15%強の落ち込みになり、苦戦をしている。
	クリーニング店 ・店長	多少お客様の入りが減っている。
悪くなっている		なし

質問4) 今後の業況見通しはいかがですか？

良い	コンビニ ・オーナー	立地等の変更により、現在、売上・客足も増えてきており、今後も伸びていくと思われる。
やや良くなる	コンビニ ・オーナー	全体の売上に対する予約販売（お中元・ギフト類、クリスマスケーキ、おせち料理等）の比率も大きく、年末に向け見通しは明るい。
	小売店 ・婦人服	現状は非常に厳しく、先月11ヶ月ぶりに前年クリアという状況で、数値的に変らなければ良いほうかな、という感じもあるが、秋冬に向け、販売の強化をしていますので、期待値もこめてややよくなるという方向で考えています。

	理・美容業 マネージャー	8月は昨年と変わらない程度であったが、5, 6, 7月は昨年より若干延びており、後半になって気候が戻ってくると、良くなるのではないかと感じている。
変らない	タクシー ・運転手	短期的に見ると変わらないと思うが、先を見ると明るい材料も見られ、良くなる可能性もあると感じている。
	家電量販店 ・店長	今のところ要素が見当たらない。
	ホテル ・役員	道内の経済環境は悪く、価格競争は厳しく、料金は低下傾向にあり集客減と併せて、売上は減少見通し。経費削減等の努力により収益確保を目差す状況。
やや 悪くなる	印刷業 ・営業	短期で見るといい部分もあるが、長期で見ると何も無いのが現状
悪くなる		なし

質問5) トピックス的な事項がありましたら、お聞かせ下さい。

コンビニ・オーナー	わずかな単価のお客様でも駐車場がなければだめ。入りやすく・出やすい駐車場の整備が、これから生き残っていく条件になっていく。また、消費者の意識も昔と代わってきているため、消費者意識を捉えた店作りが必要になってくる。
コンビニ・オーナー	郊外になると駐車場がないとダメ。また駐車場もただ広いだけではなく、奥行きのある駐車場が必要となってきた。また、オリジナルの商品に力をいれてきている。ナショナルブランドに対して、独自の付加価値をつけて販売するなどの取組を行っている。
新聞販売業・店主	第一の収入が新聞収入、第二の収入が折り込み広告としてやっており、不景気の関係もあって、宅配便も現在行っている。ただし、宅配事業もいいところと悪いところがあり、経費をかけなければやっていけないのが現状。これを第三の収入として考えていきたいが、赤字事業のため続けていいものか、やめるべきかを模索していかなければならない。展望の開けないままやってもしょうがないが、将来に向けて努力している最中。
飲食業・マネージャー	インターネットを利用した告知や旅行会社に優待パンフレットを配布したり、ツアーに組み込んでもらうなどの取組を行っている。一般の広告よりも効率が良い。
タクシー・運転手	各社で付加価値を付けたサービスを展開するなどの動きが見られているが、値下げによる競争ではなく、プラスアルファのサービスで競争している。
小売店・婦人服	最近の購買の傾向としては、よりデザイン性のあるものや実年齢よりも若干若い年齢のものを好んで買われる傾向にある。
理・美容業	業界全体としては苦戦している。お客さんの来店頻度も下がってきている。また、東京などから大型店が出店してきており、競争が厳しくなってきた。