

札幌商工会議所 街角景気ウォッチャー調査（11月）

調査概要

趣 旨 本制度は、一般市民に近い立場にある方々の実感を反映した景気動向調査で、現場で働く人々から、それぞれの仕事やお客様から感じる身の回りの景気動向についてお聞かせ頂き当所の諸事業に反映させる一方、会員・部会役員への情報提供の資料として活用いたします。

市内の9業界から計13社の企業に動向をお聞きし、結果を主要指標の動向と共に「札幌市及び道内の最近の経済概況」として取り纏め、公表するものです。

調査内容 現在の景気全般について
 今月の貴社の業況水準について
 今後の業況見通し
 トピックス


調査方法 調査は四半期毎に実施

11月調査結果

質問1) 現在の景気全般についてどのように感じていらっしゃいますか？

良くなっている	やや良くなっている	横ばい	やや悪くなっている	悪くなっている
	2	6	4	1
	家電量販店 新聞販売店	美容業 タクシー業 コンビニストア 食品販売 婦人服販売 居酒屋	飲食店 クリーニング店 コンビニストア ホテル	印刷業
5点	4点	3点	2点	1点

景気の現状についての上記5段階評価で、それぞれ5点～1点の点数を与え、調査時の平均値を算出しています。（変化なしは3.0）

今回調査 （11月）	平均値 2.7		前回調査時より、平均値を - 0.6ポイント 下げ、横ばい圏内で下降に転じています。
前回調査 （8月）	平均値 3.3		

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	いい	コンビニ ・オーナー	立地の変更による効果が大きく数字に現れてきています。幹線道路沿いということもあり交通量も多く、また道路沿いには金融機関も多いため、人通りが従来と比べ格段に良くなっています。また駐車場を広く取ったことで、車輛利用者の客層が増えています。
やや	いい	家電量販店 ・店長	引き続きデジタル家電の動きが好調です。
		新聞販売店 ・店主	新聞販売は横ばいですが、チラシ収入が伸びてきており、全体的には上向きです。特にチラシは昨年来、伸び続けており、業況上向きの要因になっています。
		コンビニ ・オーナー	立地条件の変更による効果が大きい。車の通行量も大幅に良くなっており、広めに取った駐車スペースも有効に機能しています。駐車場にはロードヒーティングを入れており、これからの雪の季節は益々威力を発揮すると思います。
横	ばい	美容業 マネージャー	秋は1年を通して動きが鈍い季節です。ヘアスタイルは服装の変化とともに動くものでもあるため、これからの季節はコートを着たりマフラーを巻いたり、本格的な冬の装いになり、それに併せてスタイルの提案をしていくので、冬にお客さんが見込めるのではないかと思います。
		クリーニング店 ・店長	昨年から見ると、扱い数量などが減っています。洗剤や洗濯機の機能が向上したことから、従来クリーニング店に出していたものなども自宅で洗濯するようになったのではと感じています。
		小売店・ 食品販売	お酒売場の状況では自家需要のワイン、焼酎等の売上は上向いてきていますが、お歳暮を含めたギフト全般、ビール券の動きが悪くなっています。
		居酒屋	客足がかなり鈍っています。特に忘年会シーズンを控えているにもかかわらず、宴会予約の鈍りが顕著に出ています。
やや	悪い	タクシー ・運転手	繁華街などを見ても人の出が非常に悪いです。お客さんは減っているのに、車は増車している気がします。観光客なども道内を訪れていますが、観光スポットまで乗せたお客さんはほとんどなく、電車やバスで移動し、タクシーはほとんど使われていない状況です。
		飲食業 ・マネージャー	観光客がかなり減少していることもありますが、各自でお店を調べて、安いお店の方へ流れていると感じています。
		小売店 ・婦人服	11月は気温が高かったせいもあり、本来コート類が動かなければならない時期ですが、新商品とバーゲン商品、両方を併せると数字は取れていますが、プロパー商品のみを見るとマイナスとなっています。また、コートの代わりにニット類の動きは良かったのですが、コートのウエイトが大きいので、業績的には悪いといえます。
		ホテル ・販売促進	会議利用は増えています。忘年会前の宴会は少なめであるが、これから徐々に増えていく時期でもあり、例年並みには見込めると思います。

悪い	印刷業 ・営業	印刷自体の絶対量が減っているということもありますが、この時期特有のカレンダー等の季節的商品の発注が減ってきています。
----	------------	--

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？

良くなっている	なし	
やや良くなっている	新聞販売店 ・店主	企業も徐々に回復をしてきているのか、折込チラシが伸び続けており、チラシ収入が前年比で2%ほど上がっております。
横ばい	家電量販店 ・店長	数字は伸びていますが、商品単価が下がっていることもあり、昨年比では横ばいとなっています。
	コンビニ ・オーナー	立地変更等により、人通り・交通量が増えたことなどもあり、お客となる対象が移転前より大幅に増加したことなどから、対前年比では60~70%増と大幅な伸びとなっています。
	小売店・ 食品販売	店計では前年同月比を若干上回りそうな気配です。
	小売店 ・婦人服	コートの売上が悪いということもありますが、ジャケットやニット、羽織物である程度の売上があり、全体としては前年と比べ、あまり変りはないです。
	美容業 マネージャー	今年の10・11月は客単価が100~200円くらい落ちています。東京からの進出店等により店舗数が増え、お客さんが分散したことが影響していると考えられます。また、お金を使う優先順位として、髪にお金を掛けるのは後回しになってしまう傾向がある。個人的な考えでは、今年の猛暑により、夏での消費(レジャー等による)が多く、秋になるとその分、消費を抑え気味になってしまっているのに関係しているのではないかと感じています。
やや悪くなっている	タクシー・ 運転手	雪や雨が降ったりすると、利用されることもありますが、数年間見ても、下がりっぱなしの状況です。また最近では飲屋街へ乗せていくことも非常に少なくなっています。
	飲食店 ・マネージャー	前年と比較すると約1割強の減少となっています。雪の降り始めも遅かったせいもあり、スキー客もまだ訪れていません。忘年会シーズンを迎えますが、予約の動きとしては例年並みの動きで、金・土曜日は埋まってきていますが、平日はこれからと思われれます。
	ホテル ・販売促進	結婚式などの件数は昨年と比較すると変わりありませんが、一件あたりの人数(招待人数)が減少傾向にあります。
	クリーニング店 ・店長	全般的な景気が悪いため、それに付随して悪くなっているように感じています。また、近場に新たなお店が出店したこともあり、お客さんも分散したのではと感じております。
	居酒屋 ・店長	一般のお客さんは入ってきていますが、昨年と比較すると宴会の予約が非常に少なくなっています。
悪くなっている	印刷業 ・営業	印刷の絶対量や、今までPRしてきた潜在的な顧客が減ってきています。また、イベントや学会、記念誌等の注文も今年は昨年に比べて少なくなっています。

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	12月で移転から1年となりますが、今までの数字の動きをみていくと、これから先も同等の数字は維持していけると感じています。
	新聞販売店 ・店主	この先、2~3年は良いのではと思っています。要因としては、一つはチラシ収入の増加により、全体的に業績が良くなっていること、もう一つは悪くなる要因が今のところ見当たらないことです。ただし、今後デジタル放送が普及していった時に、今まで通りいくかは分かりません。現在伸びているチラシもデジタル放送にどれだけ流れていくのか、見通しが見つからない状況です。
や 良くなる	コンビニ ・オーナー	先の見通しとしては、12月からは、クリスマスケーキ、お歳暮、お節料理などの予約商品が入ってくるので売上は上がってくると思われます。
	美容業 ・マネージャー	11月末~12月にかけては1年の中で最も忙しい時期です。冬のボーナス時期でもあり、お正月を迎えるにあたって髪をきれいにするというお客さんが多くなる時期でもあり、また、成人式の写真を前撮りするお客さんも多いため、良くなっていくと思います。
	家電量販店 ・店長	年末商戦の動きが良くなっています。
横 ばい	ホテル ・販売促進	経済情勢などを考えると、良くなることは考えにくい状況です。
	飲食店 ・マネージャー	昨年3店舗あったお店を今年は2店舗に集約し効率化を図りましたが、全体的には1店舗分がそのまま減った感じであり、このままの数字でいくのであればコストの更なる削減等も検討していかなければならないと考えています。1・2月の動きはこれからですが、前年並み程度と予測しています。
	クリーニング店 ・店長	見通しとしては、何ともいえない状況です。当社も顧客獲得に向け、セールの日曜日を一日増やすなどの取り組みを行っていますが、日曜日は、お客さんの入りも良いのですが、平日は減ってきており、全体的には数字は伸びていない状況です。
	小売店 ・婦人服	これから冬本番なので、コートやファー等の小物にも売上は見込めるとは思いますが他社との競合も激化しており、厳しい目で見えています。また、今後の予定としては、12月は会社帰りのお客様を見込んで、一時間営業時間を延ばします。
	居酒屋 ・店長	客足の鈍りから、12月は例年と比べ厳しい状況であり、また、1・2月は12月と比較しても客足が鈍る月でもあるが、営業努力により、現状の数字を維持していきたいと考えています。3・4月になると歓送迎会シーズンに入り、客足も戻ってくると思います。
や 悪くなる	タクシー ・運転手	一部、景気が上向きつつある業種などもあるようですが、だからといってタクシーの利用に結びつくものでもありません。忘年会・新年会シーズンを迎え、期待をしていますが、厳しい状況には変わりはありません。

や 悪くなる	小売店 ・食品販売	12月はお歳暮の売上が主となりますが、ここ数年売上が縮小傾向にあります。
	印刷業 ・営業	特定の商品というものを持っていないという点では、景気の影響を受けやすいです。また、単発的な仕事が多く、定期的に行う仕事が少ないので、今後の見通しは立てにくいです。
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	食料品関係が利益ない競争に巻き込まれていると感じています。消費の頭打ちで、パイの奪い合いをしている状況です。規模の小さいスーパーなどが、いつの間にか店舗を減少させているのが気にかかっています。
コンビニ・オーナー	インターネットを利用した複合的なサービスなどが、徐々にですが効果が出てきています。
新聞販売業・店主	現在、新たな収入源として、宅配事業をスタートさせていますが、事業の今後の方向性は今のところ見えておりません。将来的には事業の柱となるよう進めていきます。
飲食業・マネージャー	今年は道内において自然災害が多く、災害に関連した予約のキャンセルなどが非常に多かったです。
タクシー・運転手	運転手、管理部門など皆が第一線の営業マンであるという意識改革が必要であると思います。値下げをするのが必ずしも良いサービスではなく、しっかりとした社員教育やお客さんへの満足度を向上させるために、もてなし方の質の向上をしていかなければならないと感じています。
家電量販店・店長	ゲームソフト、ハード共に新製品発売があり、クリスマス商戦に明るい見通しがあります。
小売店・婦人服	お客様の感度は良くなってきています。雑誌掲載商品が売れており、春色の商品、クリスマスにあわせたランジェリーが注目されています。各ショップで春色を今時期から出しており、アウターはコートだが、全身暗い色ではなくて、冬素材の春色を取り入れるスタイルに人気があります。年々、季節を先取りした動きは早まっています。
小売店・食品販売	例年、お歳暮の早期割引(11月受注分)があり、11月は売上が堅調でしたが、今年は酒売場では歳暮受注の出足が遅く、不調です。(食品全体では、ほぼ前年並みの模様)
美容業・マネージャー	業況は、景気と連動しているので景気が良くなると業績も良くなるはなりません。今のお客さんは美容室に技術よりも、居心地の良さを求めているので、人間性の教育、接客マナーの教育が重要視されています。
印刷業・営業	競争に勝っていくため、毎月、社員全員での意見交換会でコミュニケーションをとり、団結力を高めています。これは、去年の今時期からはじめており、良い効果が出ているので現在も続けています。