

札幌商工会議所
街角景気ウォッチャー調査結果（3月）

平成17年4月

札幌商工会議所 総合企画部

札幌商工会議所 街角ウォッチャー調査（3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11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
- ①現在の景気全般について
 - ②今月の貴社の業況水準について
 - ③今後の業況見通し
 - ④トピックス

■調査方法 調査は四半期毎に実施

3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
	1	8	1	1
	家電量販店	コンビニエンスストアA コンビニエンスストアB 美容業 婦人服売場 ホテル業 新聞販売店 印刷業 飲食店	酒類売場	クリーニング店
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（2月）	平均値 2.8		前回調査時より、平均値を0.1ポイント上げ、ほぼ横ばい圏内で推移している。
前回調査（11月）	平均値 2.7		8月調査時より、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る。
前々回調査（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		
やや良い	コンビニエンスストア・オーナー A	豪雪がプラスとなっている。駐車場の間口を広く取ってあるため、車輛利用者が出入りしやすいこともあり、利用率が上がったと感じている。	
	印刷業・営業	年度末に入り、役所物件など年度内に納品する物の需要期となったこともあり、売上水準は向上している。	
横ばい	ホテル・販売	力を注いできたセールスの効果が徐々に始まってきている。	
	美容業・マネージャー	3月は卒業式シーズン等、季節柄年間を通して売上がよい時期ではあるが、一般客の入込がおもわしくなかったこともあり、全体では横ばいの状況である。	
	タクシー・運転手	春先は卒業式や入学式前の買物、送別会などで、年末に次ぎ、売上げが期待できる時期ではあるが、最近ではタクシーの利用が減ってきている。また、天候が悪いと乗車率が高くなるのが一般的であるが、大雪など悪天候の日でも売上げ向上とはいかなくなっている。	
	婦人服売場・統括	2月までは寒く、雪が続いたこともあり、春物衣料の動きは鈍かったが、3月に入り、比較的暖かい日が多くなり、春物衣料の動きは良くなっている。	
	新聞販売店・オーナー	新聞売上げ、折り込み広告の売上げに変化がなく横ばいの状況である。	
やや悪い	コンビニエンスストア・オーナー B	今年に入り、豪雪がつづいたこともあり、客足に影響が出ている。特に近郊住民からの利用頻度が下がったように思われる。	
	酒類売場・統括	天候不良によるものなのか、来客数の減少が影響し、それにもない売上げも減少している。	
	家電量販店・店長	前年に対し来客数の減少が影響しており、業況はやや悪化している。	
	飲食店・マネージャー	予想はしていたが業況は厳しい状況であった。2月の雪祭りはスケジュールが良かったこともあり客足も伸びていたが、3月に入り歓送迎会など季節的な需要で客数は戻りつつあるものの、全体では厳しい状況である。	
悪い	い	クリーニング店・店長	昨年も数字が落ち、業況も悪化していたが、今年に入ってからは、さらに悪くなり、どう抜け出したらいいのか迷っている。

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	コンビニエンスストア・オーナー A	昨年は閏年のため、1日多かったが、今年は去年より1日営業日数が少ないにもかかわらず、売上げはプラスとなった。雪の季節になり、広めに取った駐車場の威力が発揮されてきている。
やや良	くな	婦人服売場・統括	3月上旬での前年同月比は7%増で推移している。要因としては2月が寒かった分、春物衣料の動きが3月に集中したためと考えられる。

やや良くなっている	印刷業・営業	この時期に合わせた DM 展開など事前の営業活動の効果が出てきている。
	ホテル・販売	謝年会、歓送迎会等、季節的要因による利用が増加したことなどにより、前年比プラスで推移している。
横ばい	美容業・マネージャー	3月は1年間で12月の次に集客の良い月であるが、少子化や市内美容室の出店率増加（前年同月比3%増）が影響し、業況はほぼ横ばいであった。
やや悪くなっている	酒類売場・統括	消費動向が単価の低い商品へシフトしてきている。ビールの購入者が発泡酒などの雑酒類へ、また日本酒などの購入者が焼酎へと変わってきている。
	新聞販売店・オーナー	売り上げ全体の柱となっていた折り込み広告の売り上げが落ち込んできている。
	家電量販店・店長	客数の減少に加え、パソコン関連など製品価格が下がったことによる客単価の減少が影響している。
悪くなっている	タクシー・運転手	法人・個人を含め車輦台数が年々増加しており、需要と供給のバランスが取れていない状況である。タクシーの利用の仕方も目的地の最寄り駅まで公共交通機関を利用し、そこからタクシーに乗るといった傾向が見られ、客単価も1000円以内が多くなっている。またタクシーチケットの利用も減少しており、企業等において経費削減の動きが感じられる。
	クリーニング店・店長	理由が分かれば対処法も見えてくると思うが、現状では対処が難しい状況である。

質問4) 今後の業況見通しはいかがですか？

良	い	
やや良くなる	美容業・マネージャー	これから暖かい季節へと変わり、春・夏に向けたヘアスタイルを提案し、明るめのヘアカラーや軽いスタイルを薦めていくことで客単価も上がっていくと思われる。また最近では、顧客がビヨウソへ足を運ぶ周期が長くなりつつあり、数ヶ月先のヘアスタイルを気にさせる仕掛けづくりを考え、来店頻度を高めるようにしていきたい。
	婦人服売場・統括	一部を除く百貨店業界全体の業況は厳しいが、新規開店、ブランドの入れ替えなど新しい環境を作り出し、各百貨店で顧客獲得の努力が窺える。当店では、去年甲子園の優勝旗を展示し、好評であったこともあり、今後イベント関係にも力を入れて生きたいと考えている。
横ばい	ホテル・販売	季節的な需要などによりよくなる月もあるが、その月々によりバラつきがあるため、判断がつきにくい。
	新聞販売店・オーナー	新規事業が出てくる反面、従来の企業の衰退も見られ、見通しがつかない状況である。
	コンビニエンスストア・オーナーA	大きくは変わらないと感じているが、厳しい競争の中で、顧客も定着してきており、今までと同水準で推移していくのではと感じている。

横ばい	飲食店・マネージャー	予約状況等を見ても現状とはあまり変わらないように感じている。また、4月は比較的閑散期のため、プラス要素も今のところないが、歓送迎会などの動きに期待をしたい。
やや悪くなる	コンビニエンスストア・オーナーB	昨夏のような猛暑が期待できれば、夏場の売り上げには期待できると思うが、今のところよくなる要素が全く見えない。
	酒類売場・統括	競合店が増加してきている。来春より、大手百貨店がビール・日本酒の販売をスタートさせ、またコンビニエンス・ストアの中心部への出店増加などにより、競争が益々激化してくると思われる。
	印刷業・営業	単月では見えているが、3カ月位先までの情報に乏しい。
	家電量販店・店長	郊外に大型店の競合店が出店されたことにより、今後は集客にさらに力を入れていかなければ苦しくなると考えている。
悪くなる	タクシー・運転手	台数が増え、お客さんが減っているといった状況に将来性が感じられない。また、家庭を持っているドライバーの場合は、収入がともなわず辞めざるを得ない状況になってしまう。ドライバーの入れ替わりも激しく、高齢化も進んでいる。

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A	同業他社、大型店との競争があり、常に競争が激しい状態である。今のお客さんは値段に敏感になっているように感じている。
タクシー・運転手	漠然と走っていても、なかなか売り上げには結びつかないので、工夫をして走らなければならない。最近は手を挙げてタクシーを止める方が少ないので、より注意をして走らなければならない。
小売店・婦人服	これからの動きとして、ハウスカード（メンバーズカード）のメリットの充実、トラベル用肌着の売り出し等を考えている。
美容業・マネージャー	他店との差別化を図るためには、話題性、付加価値が必要であり、当社では、マッサージや岩盤浴などを備えた複合的な美容室をオープンさせた。また、東京から進出してくる美容室が多く、今後の売り上げにどのように影響してくるのか気になる場所である。
ホテル業・販売	3月末に当ホテルのランチバイキングがテレビで紹介されるため、その効果に期待をしたい。
飲食店・マネージャー	業界の会議では、愛知万博が話題になっており、前半戦は北海道は厳しいのではとの声が聞こえている。
印刷業・営業	同業他社の商品開発、設備投資が進んでおり、ますます競争が激化すると思われる。当社としては個人情報保護法への対応等で差別化を図っていきたい。
クリーニング店・店長	毎年恒例の冬物セールが始まるため、多少は期待して心待ちにしている。