

札幌商工会議所  
街角景気ウォッチャー調査結果（9月）

札幌市及び道内の主な経済概況

平成17年10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（9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12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

### 9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	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
5点	12点	21点	2点	
コンビニエンスストアA	飲食業A 食品小売業 印刷業	理・美容業 飲食業B 婦人服小売業 ホテル業 新聞販売店 コンビニエンスストアB クリーニング店	タクシー業	—
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(9月)	平均値 3.3		前回調査時より、平均値を0.8ポイント上げ、横ばい圏内で上昇に転じている。
前回調査(6月)	平均値 2.5		前回調査時より、平均値を0.3ポイント下げ、下降に転じている。
前々回調査(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。

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A ・オーナー	好天に恵まれた為、買い物客が増えた。普段の日用品、食料品購入に加え、清涼飲料水等、飲物の売上が増加したことが寄与した。
	印刷業 ・営業	特需物件の受注が数点あり、売上が重なったため。
やや良 い	理・美容業 ・マネージャー	来店販促活動を計画的に行なっている
	飲食業A ・マネージャー	予約が早めに入ってきている。本州からの客の他、台湾観光客も多く、今年度の前半と比較して業況は良くなりつつあるようだ。
	飲食業B 店長	例年の9月比較して客が多い感じである。チェーン店で見ると、店舗によって売上のばらつきがある。札幌駅周辺の店舗は客も多く売上が伸びている。
	食品小売業 ・マネージャー	先月までと比べると、金券類（ビール券、清酒券）やギフト品に下げ止まり感がある。自家需要品やセール品は堅調。
	新聞販売店	新聞売上は横ばいだが、折込売上が良い。
どちらとも いえない	クリーニング店 ・店長	客数の増減がなかった。
	ホテル・販売 マネージャー	道内経済は底を打ったといわれるが、客入りがあまり良くない状況。愛知万博に流れた様子である。
	コンビニB ・オーナー	客数に目立った変化がなかった。
やや悪 い	タクシー業 ・運転手	タクシー業界は規制緩和による増車・新免により1台あたりの営業収入ダウン。新しい顧客の増加は無しなどによる。
	婦人服販売 ・マネージャー	婦人服全般的に売上を取りきれていなかった。秋物商品は冬物と比較して単価が低いため販売数が増えても売り上げ増にまでは結びつかなかった。
悪くなっ ている	なし	なし

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	印刷業	例年の計画範囲以上の需要があったため。
	コンビニA ・オーナー	業況水準は102と好調。好天に恵まれたことが良かった。客単価はだいたい600円台と変わらないが、客数が増えた。近郊住民に加え、車での来店客も増えている。
やや良 くな っ て い る	新聞販売店	折込収入が良い

変らない	飲食業A ・マネージャー	今年度前半は、やや悪かったものの、ここきて前年同期と変わらない水準になってきた。知床が世界遺産になった効果もあるかもしれない。
	飲食業B ・マネージャー	売上は店舗によって違い、まだら模様である。トータルすると、前年同期と変わらない結果となった。他店との競合が厳しいので、客へのサービスと、営業での宴会予約獲得など顧客をつかむ努力は欠かせない状況である。
	食品小売業 ・マネージャー	焼酎の売上が落ち着きを見せつつあるが、日本酒の売上が伸びた。トータルで前年同月と同じくらい。
	ホテル・販売 マネージャー	宴会が、思ったより伸びなかった。観光客が増えなかった。
	コンビニB ・オーナー	客数に目立った変化がない。
	クリーニング店 ・店長	客数の増減がなかった。
やや悪くなっている	タクシー業 ・運転手	色々合理化等を行なってはいるが、営業収入のダウン及び燃料の高騰等、車輛の高級化、経費の増大が問題となっている。
	婦人服販売 ・マネージャー	婦人服全体としては前年同時期の90%後半程度の水準にとどまった。顧客のうち、冬物コートを毎年9月に買う方については前年同様の売上であったが、一般客についてはちょうど、品揃えの端境期にあたり、旬のジャケットを取り揃えるのが難しかったことが影響した。
悪くなっている	なし	なし

#### 質問4) 今後の業況見通しはいかがですか？

良	い	なし	なし
やや良くなる	理・美容業 ・マネージャー	来店時の次の予約を徹底している。予約確定率を60%台にもっていている。	
	新聞販売店	10~12月にかけて、秋物、冬物商材の折込チラシの売上が良くなる見込み。	
	印刷業 ・営業	期待感もこめての回答ではあるが、見積もり競合物件に前期よりやや多く触れているため。	

や 良くなる	飲食業A ・マネージャー	例年、秋から冬にかけては、旅行客や忘年会などの宴会が増える時期でもある。また、外国人の入り込みも増えつつあるので、今後の業況についてはややよくなることが期待できそうである。
	飲食業B ・マネージャー	忘年会シーズンに備え、11月より広告PRを行なう予定。広告効果が期待できるため業況見通しは、ややよくなると見ている。また、客単価についてもランチは600円～800円、夜は2500円～2800円を想定した客のニーズに応えたメニュー作りをし、売り上げ増に結び付けたい。
	食品小売業 ・マネージャー	景気の上昇傾向、消費の回復が僅かながら感じられるようにはなっている。しかしながら、今後お歳暮、年末商戦に向けては気を引き締めて慎重に対応していく。
変らない	婦人服販売 ・マネージャー	前年比90%後半の売上状況がこのまま継続するような感じである。高額コートの売上がやや不振傾向にあるようだ。
	ホテル・販売 マネージャー	可処分所得増に期待
	コンビニA ・オーナー	現在の好調状態を維持する感じである。車で来店する固定客が増えてきた。
や 悪くなる	タクシー業 ・運転手	新たな乗客増加を見込めず、景気の上昇も望めず本州と違い北海道の特殊性もあり業界でも落伍者が増加すると思われる。
	コンビニB ・オーナー	固定客については安定しているが、公共工事の受注が減少していることに伴い、建設関連業の客が減少傾向にある。この状況が続く事により、売上の上乗せは難しい感がある。
	クリーニング店 ・店長	原油高に伴い、消費者のサイフのひもがしまり、取り扱い量が減少するかもしれないので、業況は悪くなると思う。
悪くなる	なし	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。

飲食業A ・マネージャー	個人客の割合が昨年よりも増えている感じである。リピーターも多い。個人客からは、従来のメニュー以外のリクエストも増えているので、出来るだけ客のリクエストに応えるようにし、きめ細やかなサービスを心がけている。他店でも、同様の傾向が見られるようである。
飲食業B ・マネージャー	10月に新規店舗をオープンした。12月上旬、チェーン店全店において忘年会の「早割り」企画を実施し、客の囲い込み、忘年会リピーターの増加に結び付けたい。また、店舗ではメール配信によるお得情報やポイントサービスを行なっているが、当店でも早々に取り入れ、リピーターの増加を図りたい。
婦人服販売 ・マネージャー	ウォームビズについては、道民はウォームビズファッションがコートで覆い隠されてしまうため、流行するかどうかは、まだ見

<p>婦人服販売 ・マネージャー</p>	<p>極めかねている。しかし、今年のクールビズについてはシャツの売上が増加したので、こうした新しい提案や動きを積極的に活用し、お客様のニーズを捉えながら商機に結び付けていきたい。団塊層の取り込みについては、かなり力をいれてきたが、今後は30～40代の世代についてもDMなどの広告戦略を打って取り込み、売り上げ増に結び付けたい。</p>
<p>ホテル・販売 マネージャー</p>	<p>若者向けイベント（音楽）開催時札幌市内ホテル満室</p>
<p>新聞販売店</p>	<p>パチンコ店のチラシが多い傾向。9月以降も続いている。クリスマス前までこの傾向は続く感じである。</p>
<p>コンビニA ・オーナー</p>	<p>札幌市内において、駅など人が多く集まる場所への出店が集中。同業種よりも、大型店との競争が大きくなってきている。このため、チェーン店全体で、チラシの配布を継続して行い、顧客獲得に力を入れている。また、ポイントカードについてもキャンペーンを行い、着実に会員を増やしている。</p>
<p>コンビニB ・オーナー</p>	<p>秋の後半から年末商戦が始まるが、昨年よりもさらに広告を積極的にし、売り上げ増に結び付けたい。</p>