

## 茅ヶ崎市景気動向調査（１２月）結果

１．調査期間 平成１５年１２月現在

２．調査対象 茅ヶ崎商工会議所会員より無作為抽出  
大型店については茅ヶ崎市大型店連絡協議会加盟店舗  
調査用紙を郵送し、ファックスで回収

３．回収状況

業種	調査対象数	回答数	回収率
商業	137	39	28.5%
大型店舗	15	8	53.3%
建設業	71	17	23.9%
製造業	57	21	36.8%
サービス業	68	20	29.4%
その他	52	16	30.8%
合計	400	121	30.3%

４．調査項目 月の売上・利益・業況（総合的な判断）等についての状況（D I 値を集計）

D I 値（景気判断指数）は、売上・利益等の判断状況を表すものであり、ゼロを基準として、プラス値は景気の上向き傾向を表す回答の割合が多いことを示し、マイナスの値は景気の下向き傾向を示す回答の割合が多いことを示す。

５．現在の経済状況

夏は冷夏に苦しめられましたが、１２月までの初冬は暖かい日が続きました。冬物の販売が期待された１２月は動きが少なく、商業にとって苦しい平成１５年の後半となりました。内閣府が発表した１２月の月例経済報告では「先行きについては、アメリカ経済等が回復する中で、景気の上向きの動きが続くものと見込まれる。一方、今後の株価・為替レートなどの動向には留意する必要がある。」との表現がなされています。その結果が経済指標の数値にも表れています。９月と１２月の数値を比べると、輸出総額は４８，５９８億円から４９，５８０億円に拡大し、失業率は５．１％から４．９％に下がりました。しかし、消費者物価指数は９８．３％から９７．９％に下がっており、消費者の財布の紐は緩んでいないようです。平成１６年はアテネ五輪が開催されます。民放テレビ局の地上デジタル放送が１２月から始まりました。この影響で薄型大画面ＴＶが１２月には売れたようです。明るい話題を期待したいものです。

## 6. 茅ヶ崎市経済の業況

### (1)業況（総合的な判断）

	茅ヶ崎市			全 国	
	前年12月比	15年9月比	先行き見通し	前年12月比	先行き見通し
全 産 業	32.0	24.6	21.6	39.0	35.7
商 業	56.4	43.6	39.5	45.6	36.5
大 型 店 舗	55.6	44.4	33.3	-	-
建 設 業	17.7	11.7	17.6	55.6	53.5
製 造 業	14.3	15.0	5.0	18.9	28.2
サ ー ビ ス 業	31.5	20.0	10.0	35.9	30.4
そ の 他	40.0	37.5	31.2	-	-

前回の調査時点である平成15年9月と比較して、12月の景況感は一産業でマイナス24.6の数値を示しています。特に商業及び大型店舗のDI値はマイナス40を超えており、暖冬の影響が表れているものと考えられます。しかし、製造業だけはプラス15.0を示しており、茅ヶ崎市においてもアメリカ経済復興の好影響が出始めたことが分かります。9月からの3ヶ月で産業全体のDI値は約5ポイント改善されており、マイナスではあるものの若干景気は回復基調にあるようです。

前年12月比を見るとDI値そのものはマイナスですが、全国との比較では産業全体で7ポイント上回っています。

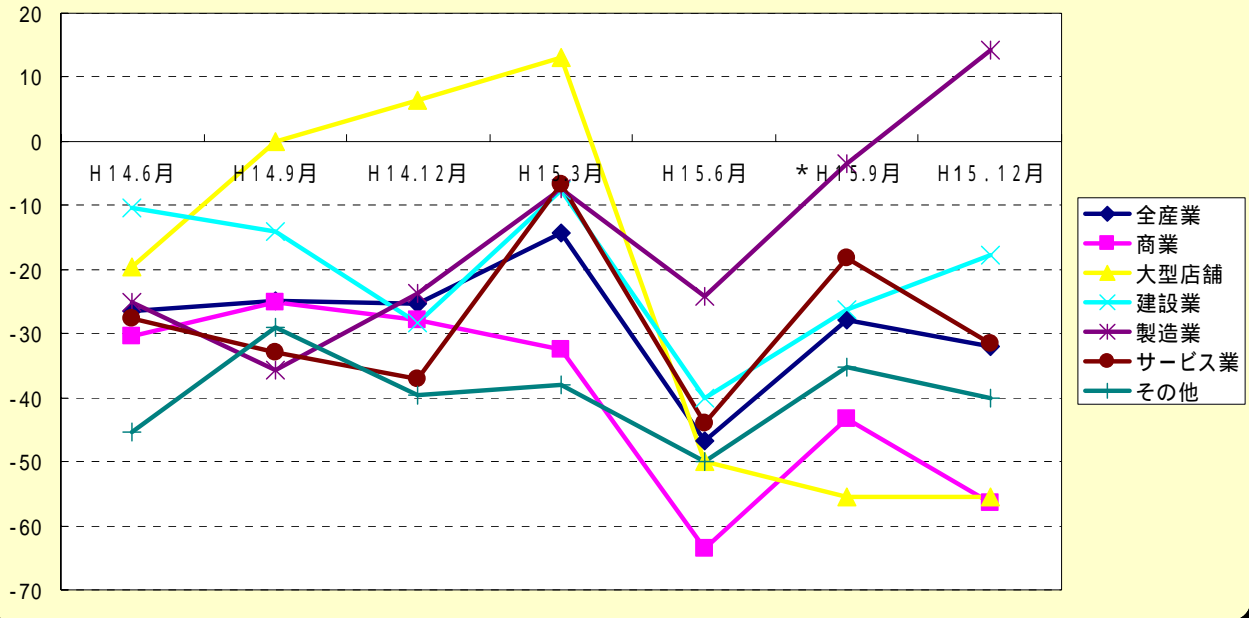
製造業の復活は全国と比較してもずば抜けた数値であることも分かります。しかし、商業の落ち込みは全国平均よりも10ポイント以上低い数値となっており、茅ヶ崎住民の消費性向落ち込みは重症であることが伺われます。

### (2)業況（前年同月比の推移）

前年同月対比の推移を見ると、産業全体では9月から12月までの3ヶ月で景況感は減少していますが、製造業と建築業に勢いが付いていることが分かります。特に製造業は一気にプラスに転じ14.3のDI値を示しました。内閣府の説明にもあるようにアメリカへの輸出が増加したことは確かです。更に好材料は中国市場が膨らんできたことです。特に建築関連の機械は中国への輸出が活発になりつつあります。建設業においてDI値そのものはマイナスですが、9月よりも8.6ポイント改善されています。6ヶ月連続して改善されています。公共投資は相変わらず減少していますが、年末に来て補修工事が動き出したことも改善のポイントかも知れません。また、首都圏において、都心型マンション及び商業ビルの建築が活発であることも茅ヶ崎に建築業にとって良い材料になっているのかも知れません。

しかし、9月の調査で上昇傾向を示した商業・サービス業・その他が、12月の調査では再び減少傾向に戻ってしまいました。暖かい日々が続いて冬物の動きが悪かったことも原因しているでしょうが、年末のボーナスが消費につながらなかったことを物語っています。

茅ヶ崎市の業況(前年同月対比)推移



<茅ヶ崎市> \*印は、調査票項目(11)「景気(業況)」の集計値を表示(平成15年度調査より)

	H14.6月	H14.9月	H14.12月	H15.3月	H15.6月	H15.9月	*H15.12月
全産業	26.6	24.9	25.4	14.2	46.8	27.8	32.0
商業	30.5	25.0	27.8	32.5	63.6	43.2	56.4
大型店舗	19.5	0	+6.5	+13.1	50.0	55.6	55.6
建設業	10.4	14.0	28.4	7.7	40.0	26.3	17.7
製造業	25.0	35.8	23.8	7.3	24.1	3.5	14.3
サービス業	27.6	33.0	37.0	6.8	44.0	18.2	31.5
その他	45.3	29.0	39.7	38.0	50.0	35.3	40.0

<全国>

	H14.6月	H14.9月	H14.12月	H15.3月	H15.6月	H15.9月	H15.12月
全産業	48.1	48.1	50.5	50.1	49.1	43.4	39.0
商業	41.1	42.3	48.6	49.2	46.4	48.3	45.6
大型店舗	-	-	-	-	-	-	-
建設業	61.6	56.8	63.0	64.8	61.7	54.6	55.6
製造業	48.5	49.2	47.7	43.9	44.3	31.7	18.9
サービス業	45.8	47.2	50.4	46.2	51.4	43.6	35.9
その他	-	-	-	-	-	-	-

\*「」はマイナスを表す。

\*表中、「商業」欄は小売業の数字を使用。

## 7. 茅ヶ崎市経済の先行き

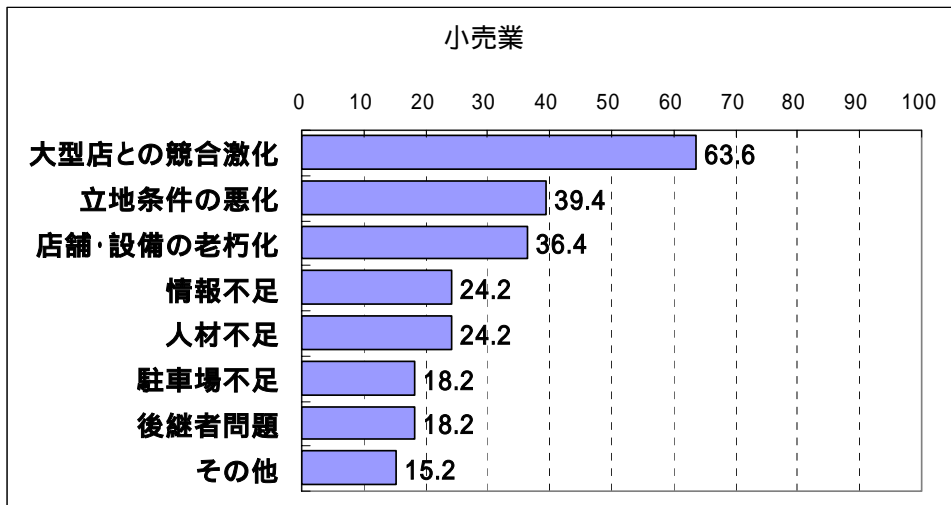
政府は国民に対して、経済が上向きであることをPRしています。しかし、茅ヶ崎市の経済先行きは、9月調査と同様のマイナス21.6を示しています。12月にDI値が一挙にプラスに転じた製造業ですが、先行き見通しは5.0のDI値であり、決して楽観視していないことが分かります。ドル安の傾向があり輸出がこのまま大きく伸びることが期待できないのかも知れません。先行き見通しが大きく後退したのはサービス業です。9月の調査ではプラス19.1の強気姿勢でしたが、12月はマイナス10.0まで数値を下げました。企業はアウトソーシングと称して、事業所サービスを外注化する傾向にあります。一般消費者の需要が伸びなかったことがこの原因と考えられます。建築業では、DI値はマイナスですが、9月と比較して3.5ポイントDI値を上げました。年度末を控え公共関連の工事が活発化することを期待しての数値と考えられます。

先行き見通しのDI値がマイナス30を超えている業種は商業・大型店・その他の3業種です。9月調査時点での見通しでは、全てマイナス40を超えていたことを考えると、これら3業種においても一割程度の事業所で先行き好条件が揃ってきたと考えることができます。特にその他業種ではマイナス52.9から21.7ポイント改善されました。

アメリカの経済復興によって一部の事業所に明るい兆しが見えています。しかし、商業を中心とする地域需要はまだ復活していません。既に述べたように、平成16年はオリンピック開催の年です。明るい話題を作り、少しでも茅ヶ崎市の経済を盛り上げたいものです。

## 8. 主要業種の経営課題

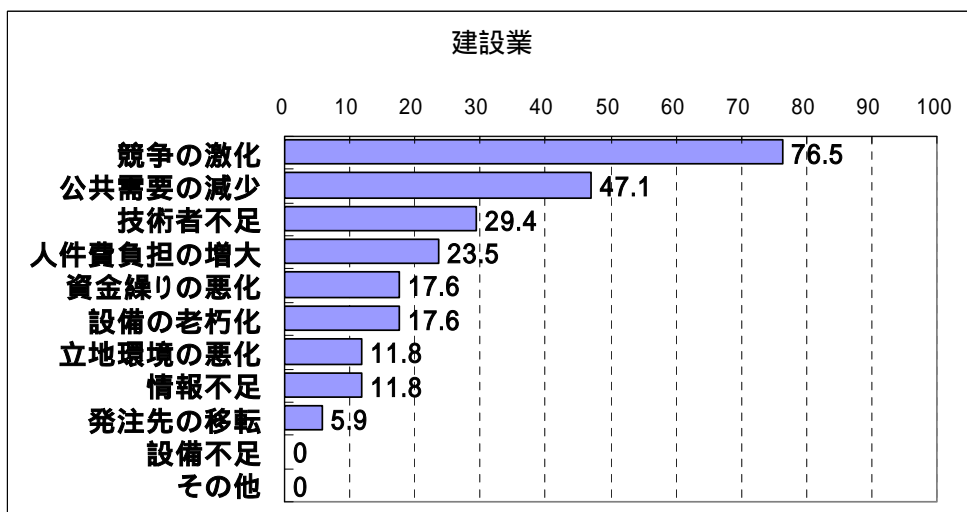
### (1) 小売業



今回も「大型店との競争激化」が6割を獲得し、経営課題の1位となっています。地域消費者の購買意欲が薄れていきますから、大型店とパイを分け合う競争は今後も続くことが予想されます。9月の調査では「店舗・施設の老朽化」が約6割の回答を集めて2位になっていましたが、12月は4割を切り3位になりました。代わって「立地条件の変化」が約4割の回答を得て2位に上がってきました。老朽化は改善されていないはずですから、道路工事等による商環境の変化が市内各所で発生していることが考えられます。駐車場不足が前回調査よりも約1割数値を下げたことは同じ理由によるものと考えられます。

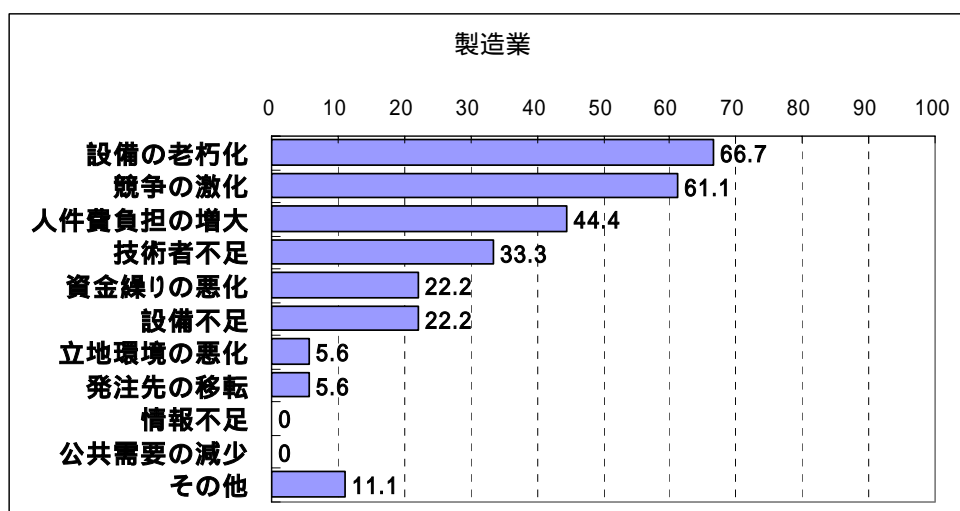
回答率はいずれも3割に達していませんが、「情報不足」「人材不足」「後継者問題」がそれぞれ1割弱数値を上げています。これからのあり方を真剣に考える店が増えてきたのではないのでしょうか。

### (2) 建設業



競争の激化は更に強まっているようです。それを裏付けるのが「公共需要の減少」です。9月の調査では3割5分の回答率であったものが約5割まで増加しました。今回は3位以下の経営課題が変化しています。「資金繰りの悪化」と「設備の老朽化」が2割を切ったのに対し、「技術者不足」と「人件費負担の増大」が増加傾向を示しています。特に「技術者不足」は1割近く伸びており、建設業に求められている仕事が高度化していることが伺われます。また、人件費負担が増大している原因としては、受注金額が競合によって下がっていることが考えられるでしょう。9月の調査では回答がなかった「情報不足」に約1割ですが回答があったことは12月の特徴といえます。建設業においても、そろそろ次の需要を考えようとする事業所が出てきたのではないのでしょうか。公共投資を中心に、建設関連需要の将来は見えない状況でしょう。

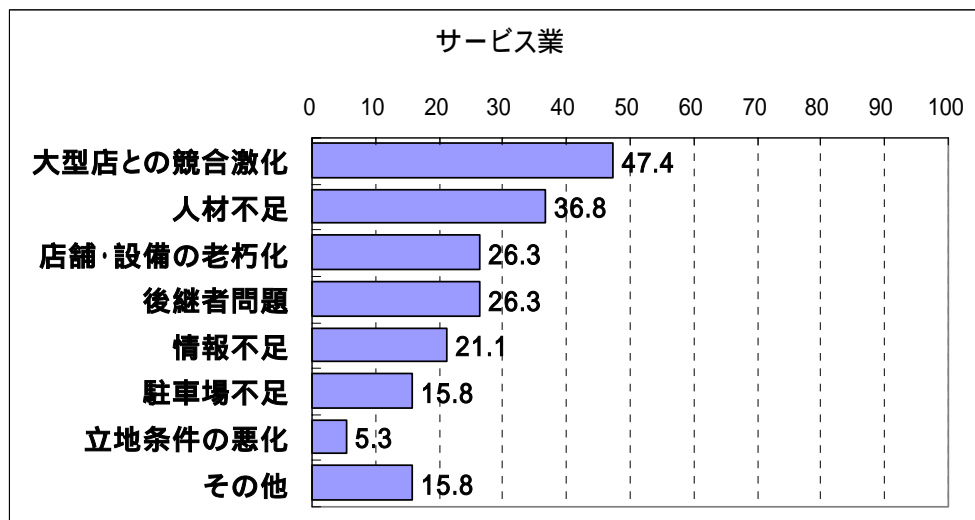
### (3) 製造業



受注が伸びている製造業ですが、重要な経営課題が明確になりつつあるようです。「設備の老朽化」と「競争の激化」は更に数字を伸ばしています。現在仕事は来ていますが設備を更新するだけの余力までは生まれていないようです。「人件費負担の増大」が9月の調査よりも約2割回答率を増加させています。仕事が入っても受注単価が低く、人件費負担で儲けが少ない状況ではないのでしょうか。薄利であっても、利益が少しでも増えることは歓迎しなければなりません。

気になるのは「資金繰りの悪化」が2割を超えてきたことです。受注が増加することは良いことですが、入金までが時間長くなっているのではないのでしょうか。人件費は待ってられませんから、仕事が増加すると資金繰りが悪化することになります。代金回収が遅れないよう、発注元にも協力を要請したいところです。もう一点気になることは「発注先の移転」です。9月調査では回答がありませんでした。回答数が少ないとはいえ、発注先に移転が続かないことを祈りたいと思います。

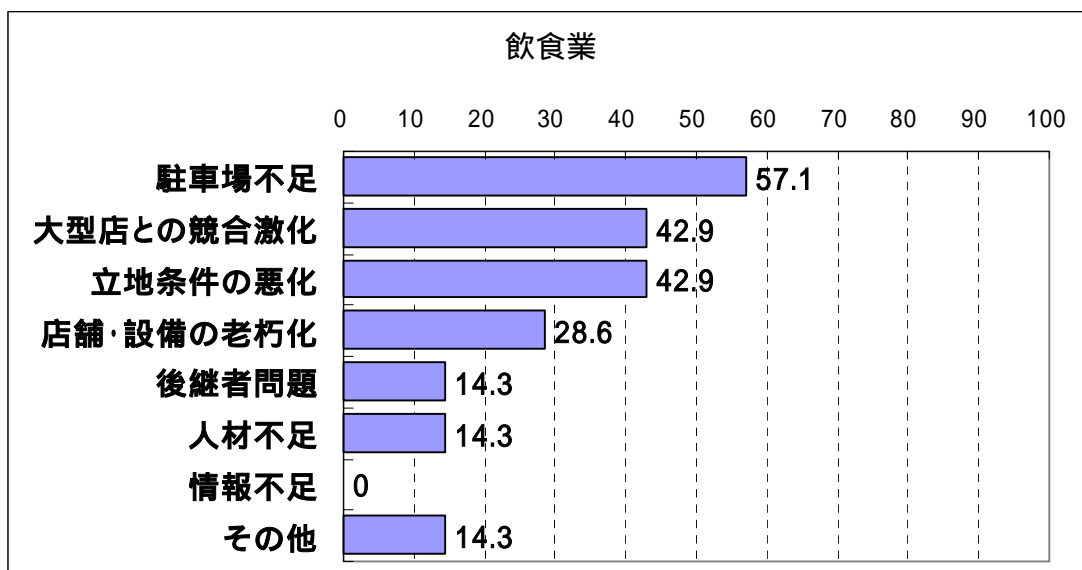
#### (4) サービス業



9月の調査よりも大きく先行き見通しが悪化したサービス業ですが、その大きな原因は「店舗・施設の老朽化」にあるようです。9月では2割に満たなかった回答が12月では2割5分を超える回答率になり、3番目の経営課題になりました。大型店やチェーン店の進出が増えた結果として、自店の老朽化が目立つ結果となったのではないのでしょうか。「人材不足」の回答率が増加したことも、同様の理由からと考えられます。

9月の調査よりも回答率が下がったものは「情報不足」です。まだ2割の回答率がありますから、決して将来が見えてきたわけではないようです。前回よりも自店の方向性が見えてきた事業所が増えてきたと考えられるでしょう。

#### (5) 飲食業

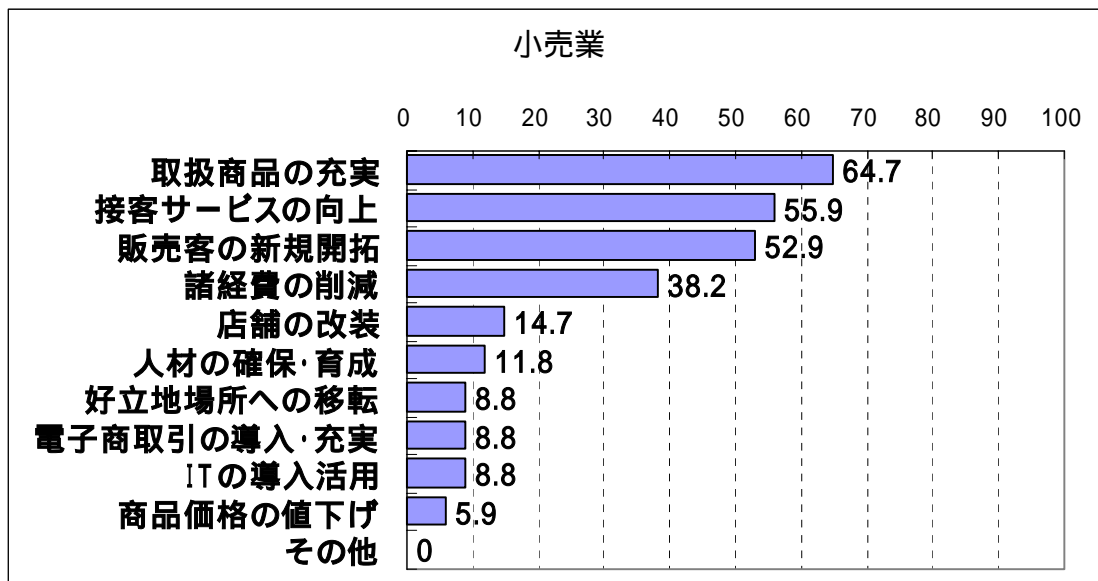


9月の調査と比較して大きく経営問題が変わりました。「大型店との競合」が2倍以上の数値となり4割を超えました。経営課題は「店舗・設備の老朽化」から「駐車場不足」に入れ替わりました。市内の飲食店の約6割が「駐車場不足」を訴えています。3割の回答があった「後継者問題」は半減してしまいました。最も下がったのは「情報不足」です。9月の調査では5割だった回答がゼロになってしまったのです。新たに発生したのは「人材不足」です。回答は少ないですが、これから大型店と競業し、自店を存続させるためには人材が必要となることを示唆していると思われます。中小の飲食店に少しでもお客様が戻ってくることを期待したいと思います。



## 9. 主要業種の今後の対策

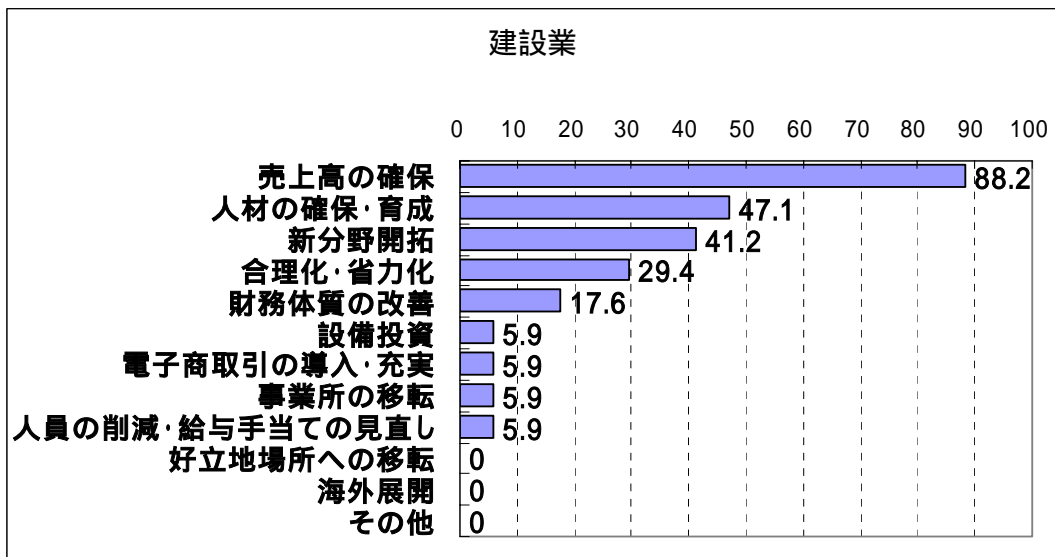
### (1) 小売業



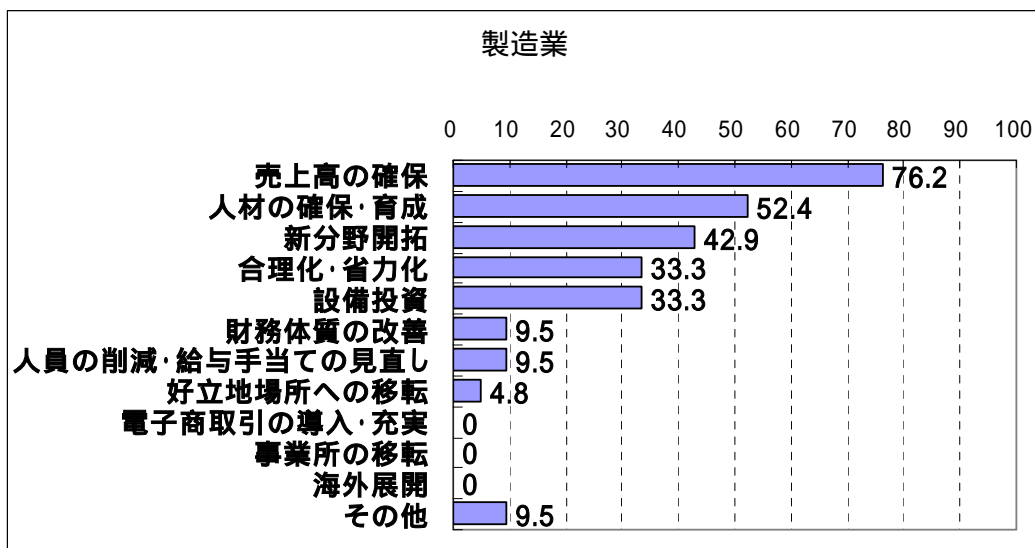
景気が低迷して消費者の購買意欲が盛り上がらない中で、大型店との競合を乗り切らなくてはならないのが小売店です。今後の対策には変化が見られます。「接客サービスの向上」が5割以上の回答を集めていますが、順位は2位に下がりました。「販売客の新規開拓」も5割以上の回答を集めていますが、順位は3位に下がりました。1位は9月の調査よりも1割以上回答率を増加させた「取扱商品の充実」です。小売店としての差別化はなんと言っても「商品」であることが明確になったのではないのでしょうか。売り物がなければお客様が来ても売れないのです。諸経費の削減も4割を切りました。経費の切り詰めも限界に達した店が増えつつある現れでしょう。回答数は多くありませんが、数値が大きくなった対策として「電子商取引の導入・充実」があります。1割に満たない回答ですが、インターネットの普及が進んでいる現在、小売店としても期待したい仕入・販売方法の一つになってきたのだと思います。扱い商品によって活用効果が違いますので、導入は慎重に行う必要があります。

### (2) 建設業

公共需要が減少し、競合が更に厳しくなっている建設業ですが、今後の方策は「売上高の確保」に集中してきました。9月の調査では7割であった回答が約9割に上がりました。そのためにどうするかという回答が「人材の確保・育成」です。9月の調査では3割5分であったものが、12月は約5割に上がりました。9月に期待されていた「新分野開拓」は約1割減少し4割強の回答になりました。建設業の多くが本業重視を再確認したことになります。「合理化・省力化」も5%回答率を下げ、経費の切り詰めと言う消極的姿勢から、次の売上を確保する積極的対策に重点が移りつつあることが分かります。公共投資が多くなる年度末に向けて、営業活動は更に活発化すると思われれます。



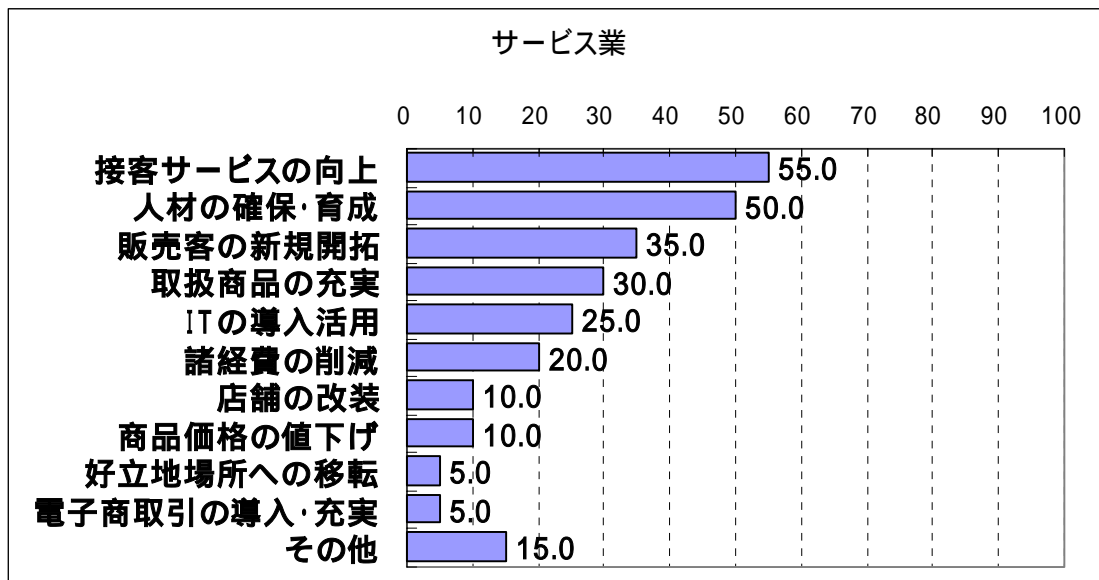
### (3) 製造業



業況のDI値が一挙プラスに転じた製造業ですが、今後の対策は9月の調査と同様「売上高の確保」でした。9月同様7割以上の回答を集めています。しかし、その具体的方法が明確になってきました。「新分野開拓」は4割以上の回答を集め、大きな期待を持たれていることに変わりがありません。それ以上に期待されているのが「人材の確保と育成」です。9月の調査よりも1割以上多くの回答を集め2位になりました。仕事をとるのも人材次第ということになります。

「合理化・省力化」も1割近く回答率を上げて回答者の1/3から指示を得ています。仕事は増えているが、受注単価が下がっていることを裏付けるものではないでしょうか。これからも仕事が確保できるのであれば、コスト削減を目的とする投資が行われることでしょう。

#### (4) サービス業

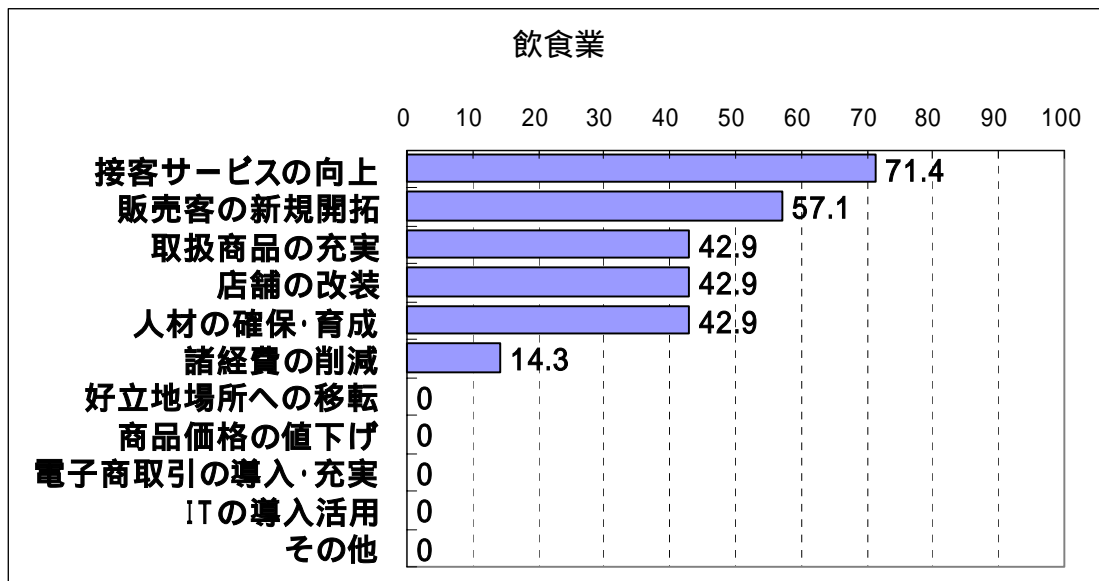


大型店との競合が激しくなっているサービス業ですが、対策の1位が「接客サービスの向上」であることは変わりません。しかし、求められるサービスの質は高度化しています。「人材の確保・育成」が9月調査の2倍以上の支持を集め5割に達し、順位も2位になっています。「販売客の新規開拓」も3割5分の回答を集め、いまだ主要な対策ですが、実際に作業を行う「人材」をどのように確保するかがこれからの課題となるでしょう。また、「取扱商品の充実」が9月よりも約1割増えていることから分かるように、サービスだけでなく消耗品としての商品を販売することも売上を上げるために必要となるでしょう。「ITの導入活用」の順位は下がりましたが、サービス業にとって電子メール等の利用は有効な売上対策であり、回答率はヨコバイです。今後更なる有効活用を期待したいと思います。

#### (5) 飲食業

「販売客の新規開拓」は6月調査よりも約2倍の6割弱に増加しています。相当数の顧客減少となっていることが伺われます。既存顧客がこれ以上減少しないように「接客サービスの向上」を行うことは中心ですが、店舗改装による巻き返しを考えている事業者が4割を超えています。少しでも駐車スペースを確保することになると考えられます。「人材の確保・充実」も4割を超える回答を集めています。

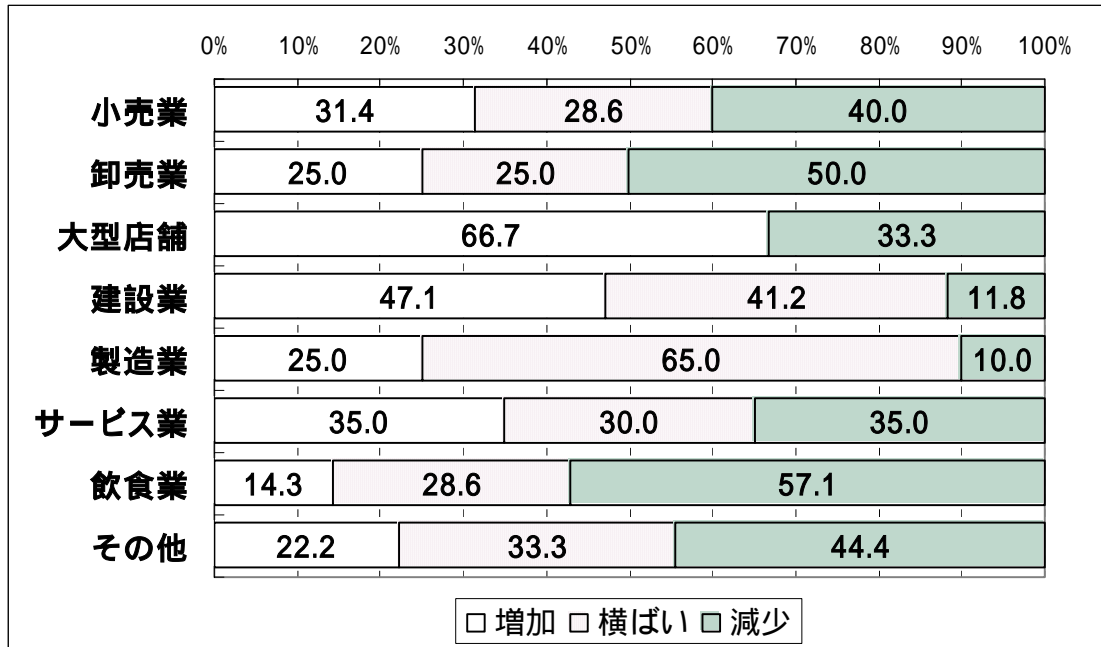
しかし、気になるのは「取扱商品の充実」が9月よりも3割減少していることです。メニューどころではないことは分かりますが、飲食店にとって売り物は「食べ物」ではないでしょうか。大型店に負けない「味」と「接客」を作り上げることがこれからの課題となるでしょう。そして、変わったことをPRする手段として、ホームページや電子メールを活用することも検討したいと思います。



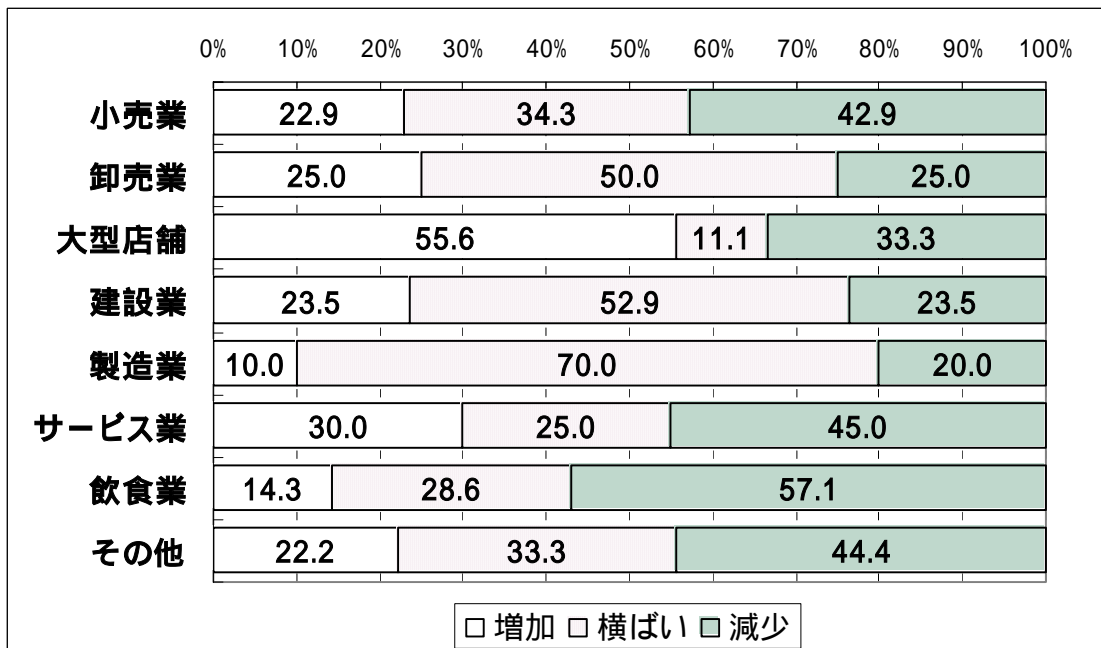
10. グラフが示す市内企業の経営実態

(1) 産業全体の経営実態

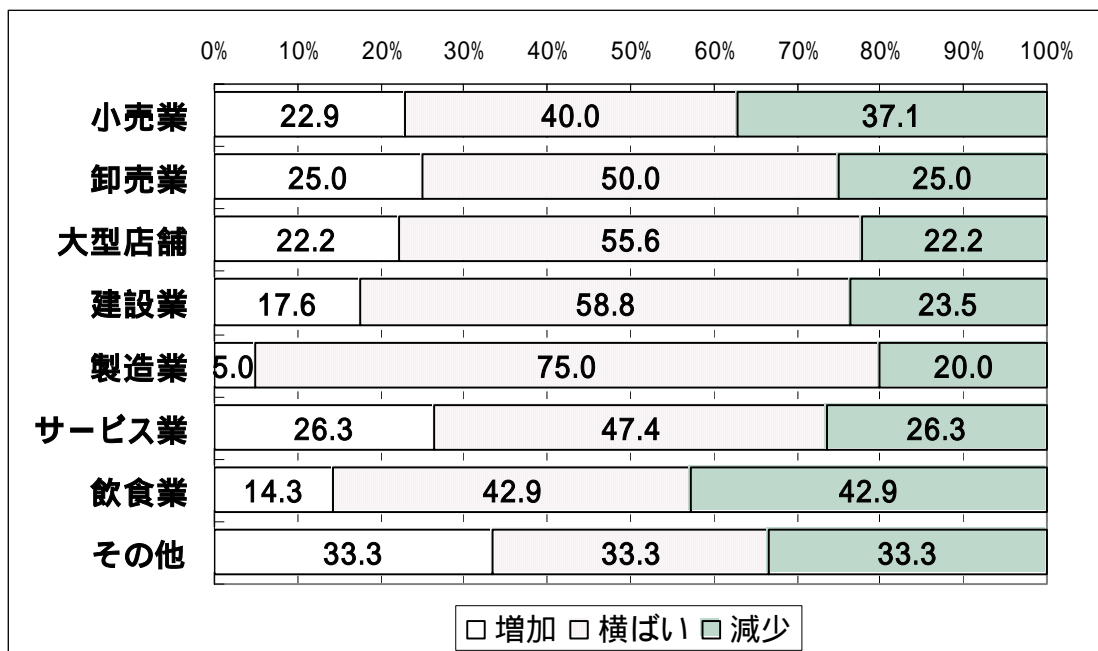
売上高



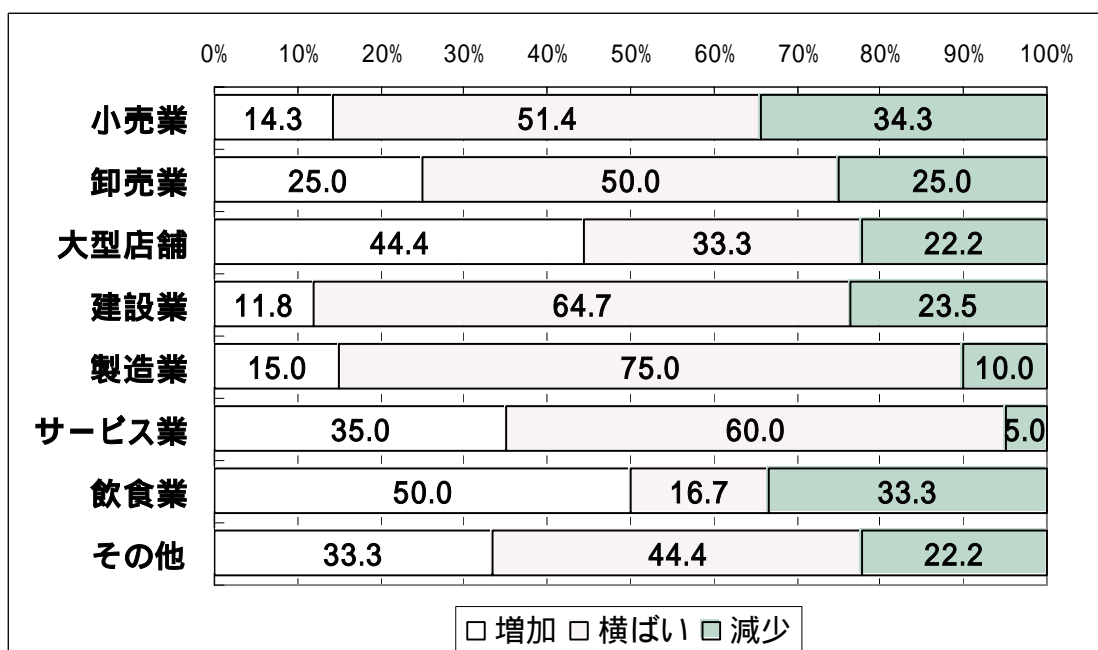
利益



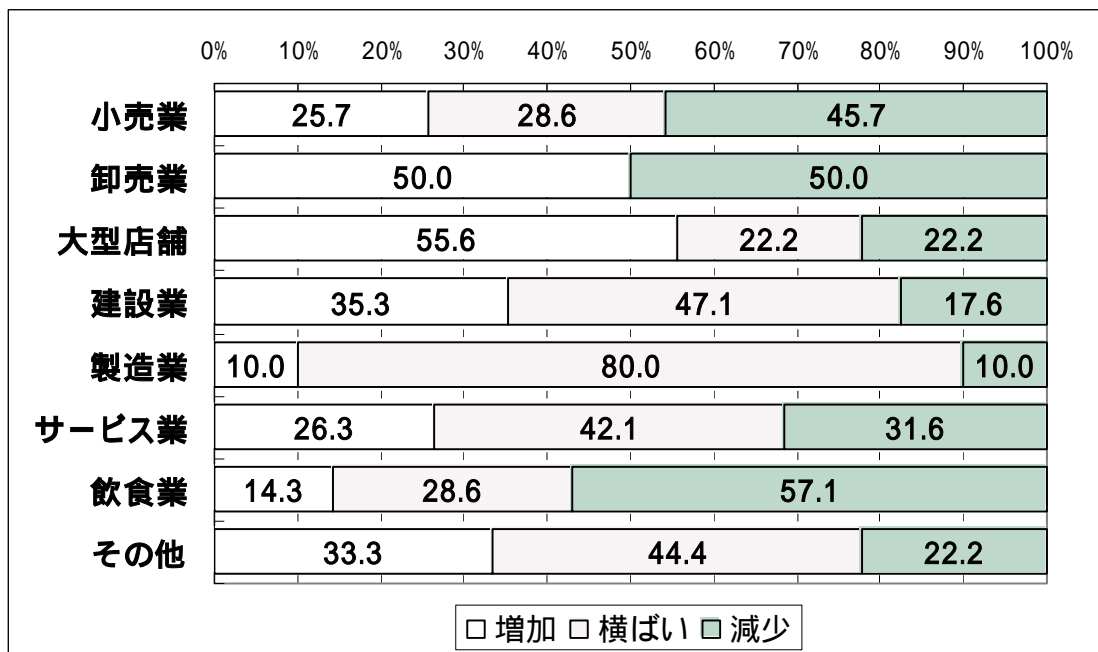
## 利益率



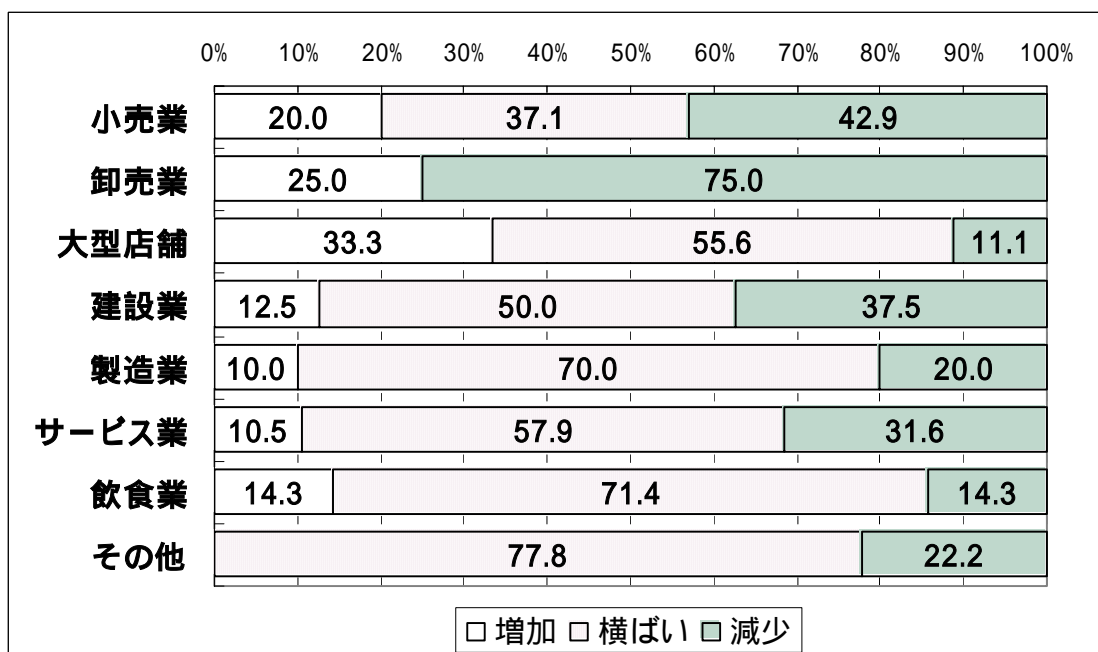
## 諸経費



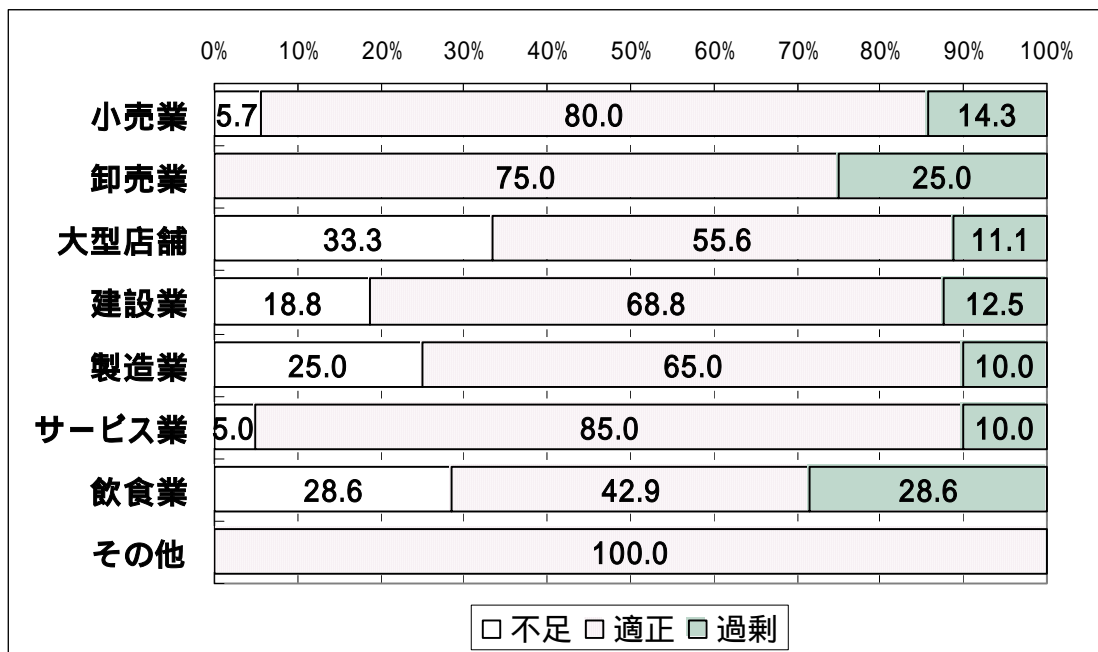
客数、引き合い



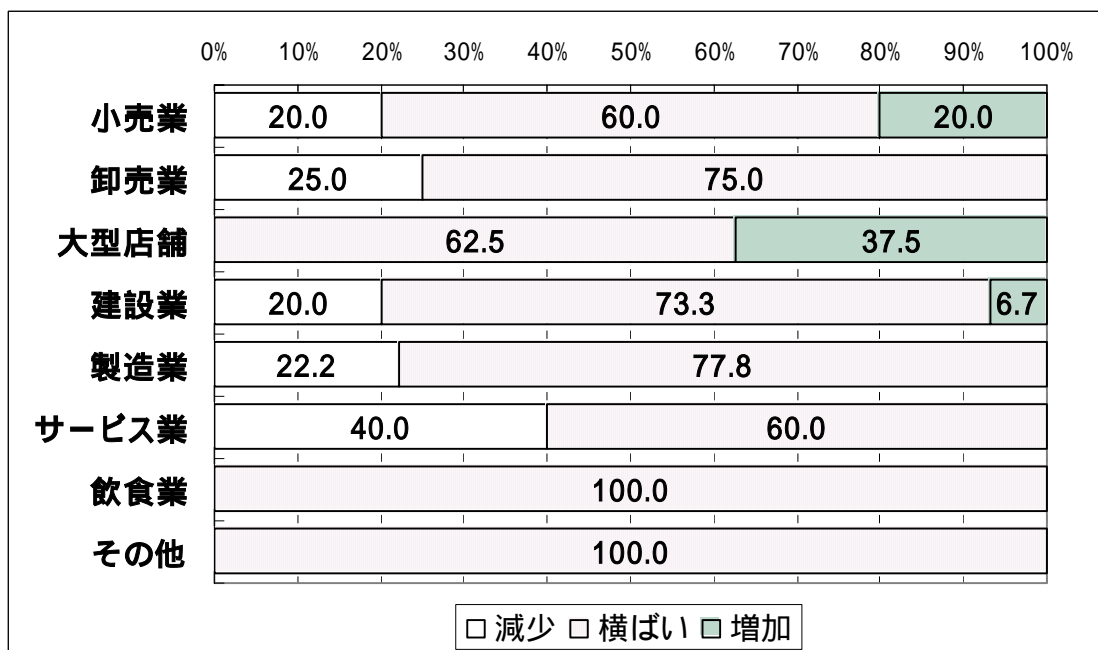
客単価、受注・製品単価



従業員数

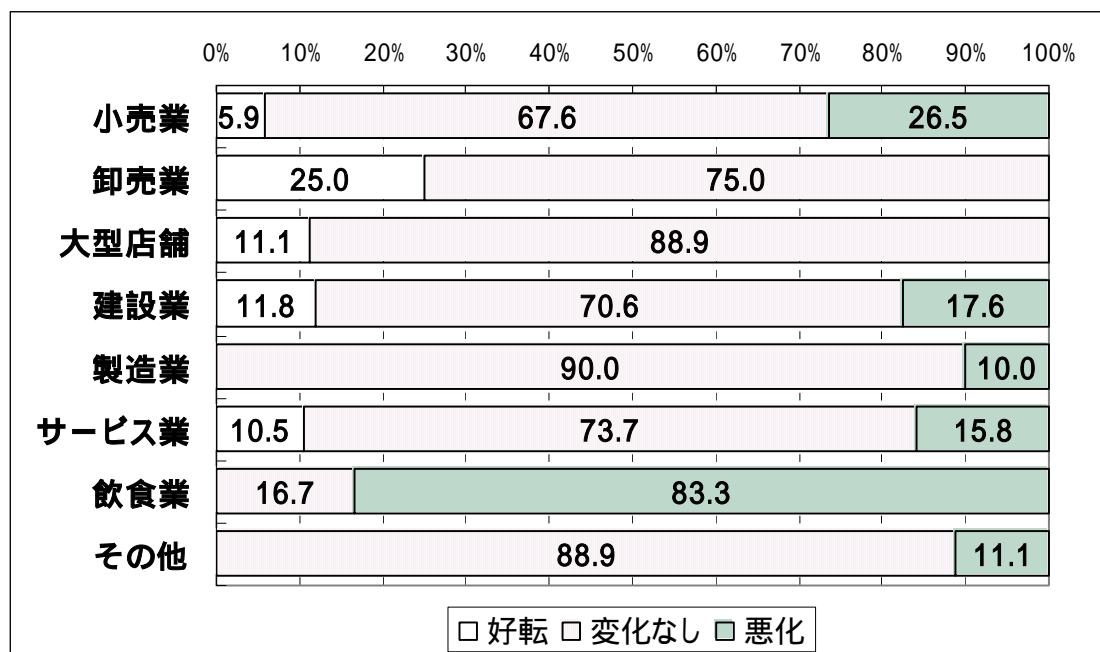


商品在庫、製品・材料在庫

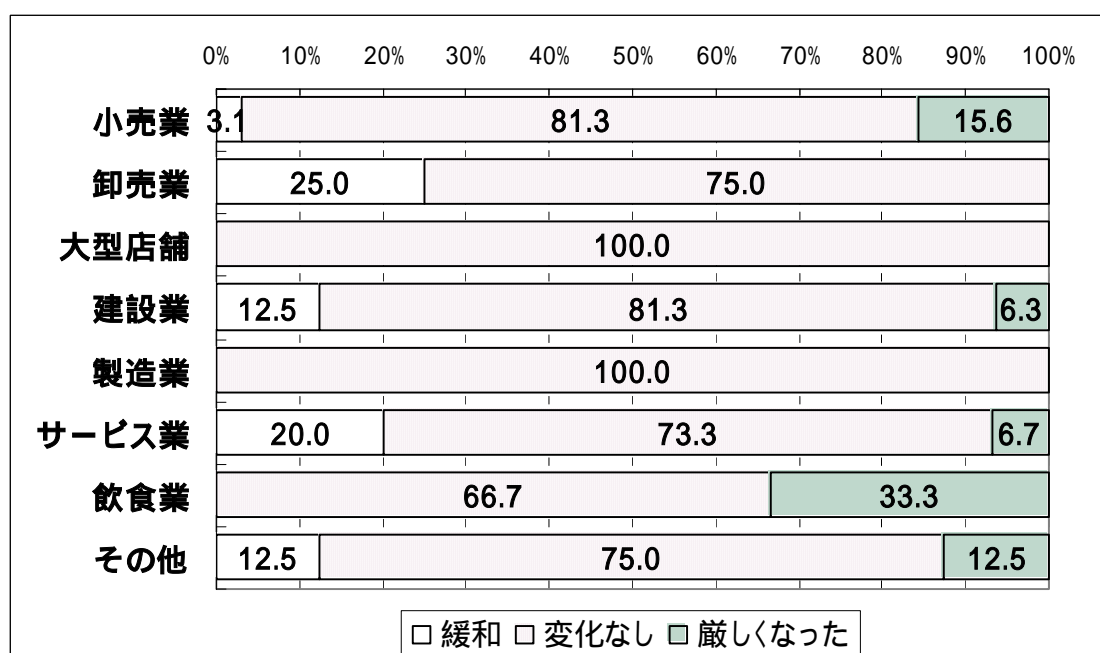




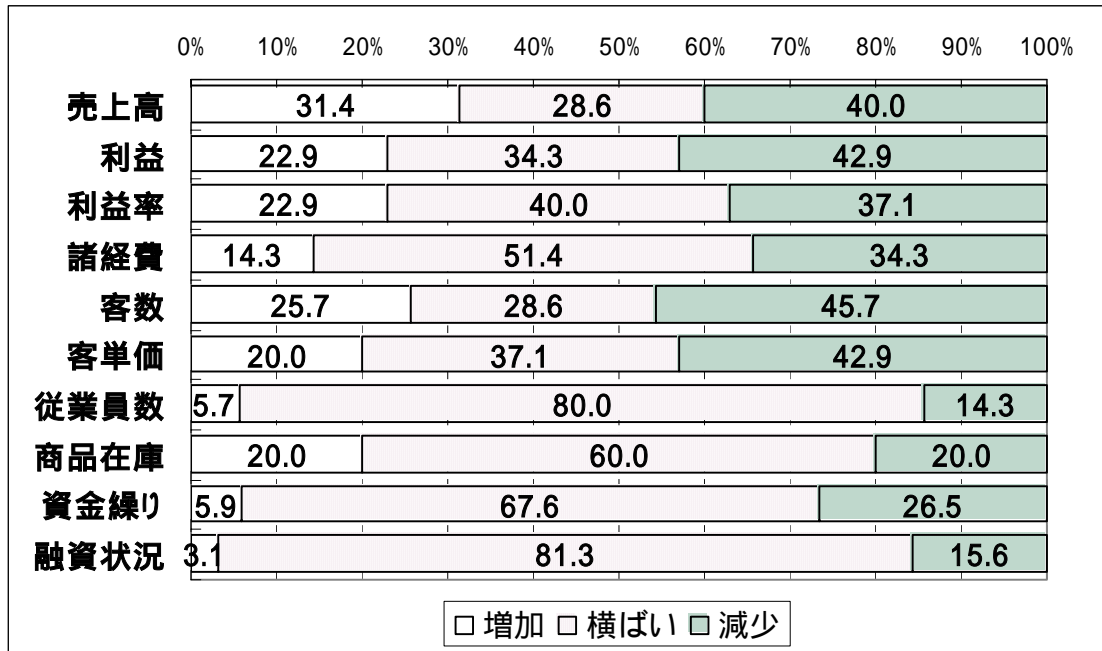
## 資金繰り



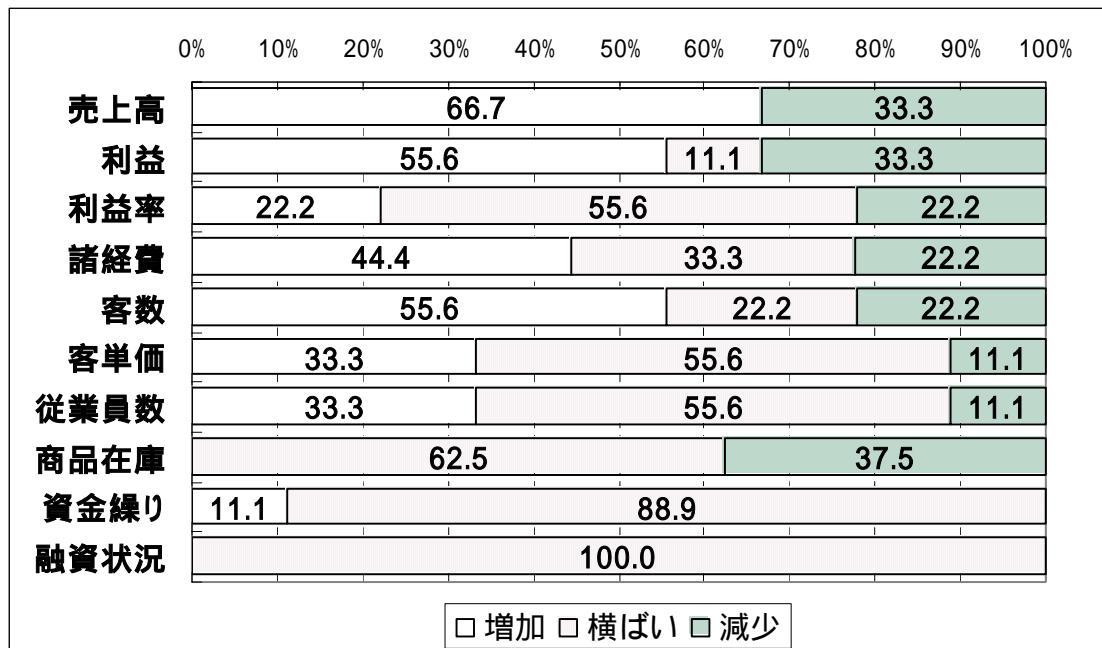
## 金融機関の融資状況



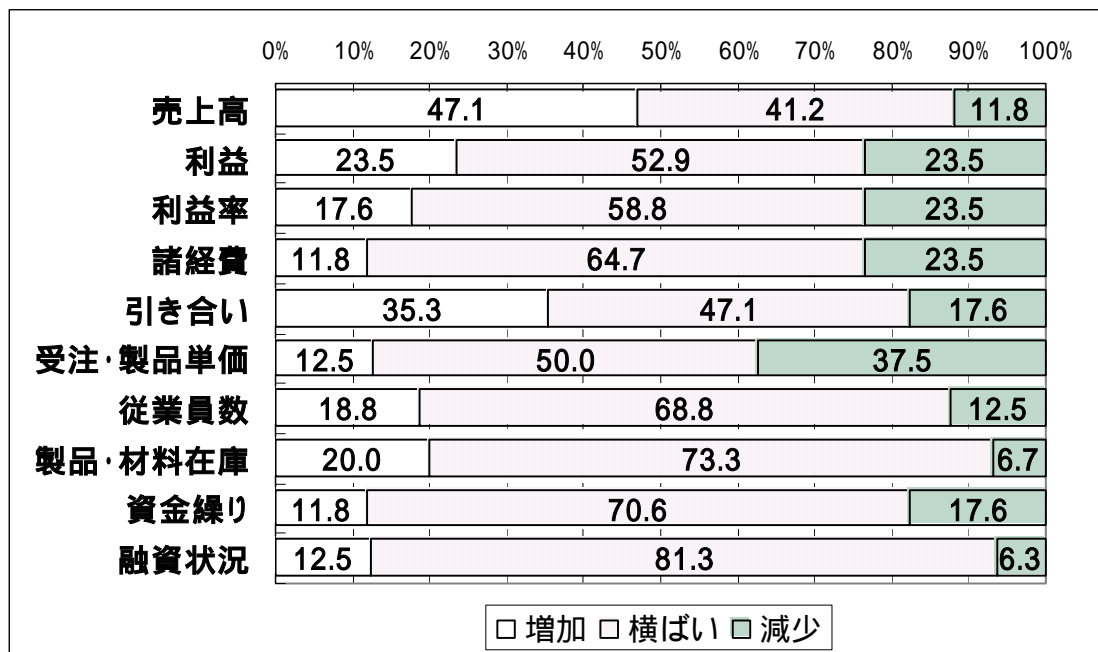
(2) 業種別経営実態  
小売業



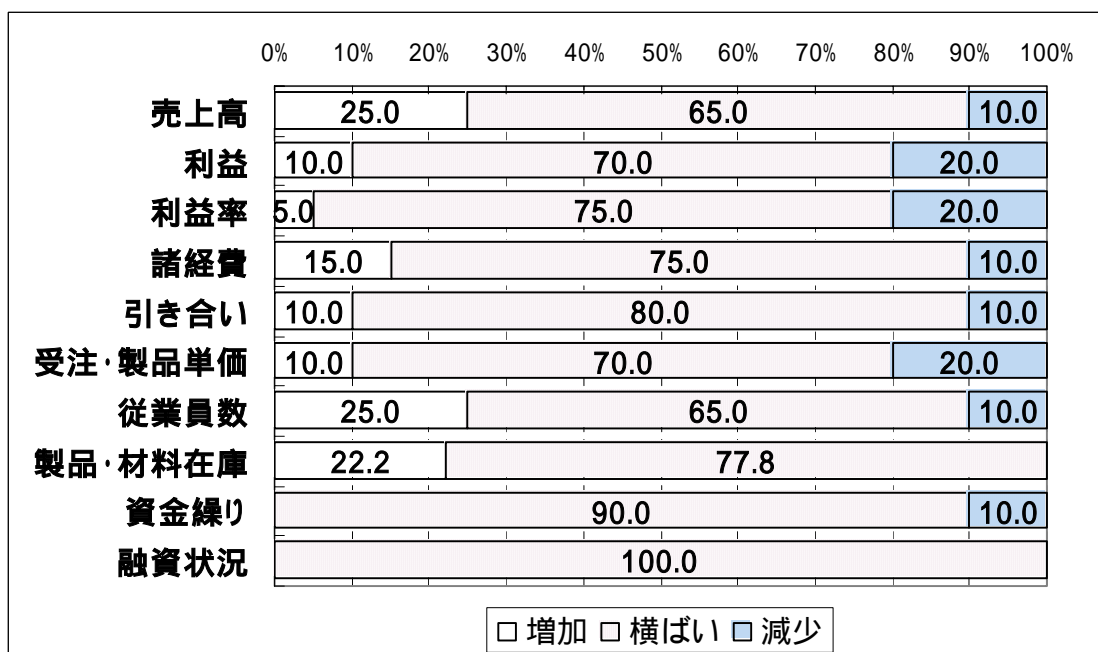
大型店舗



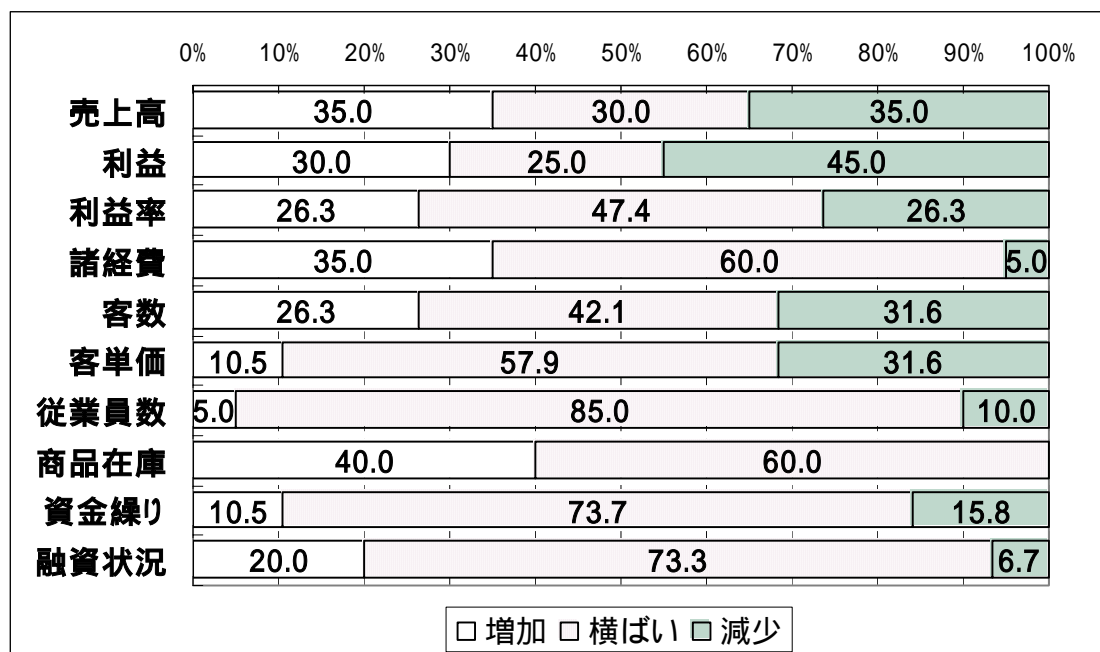
建設業



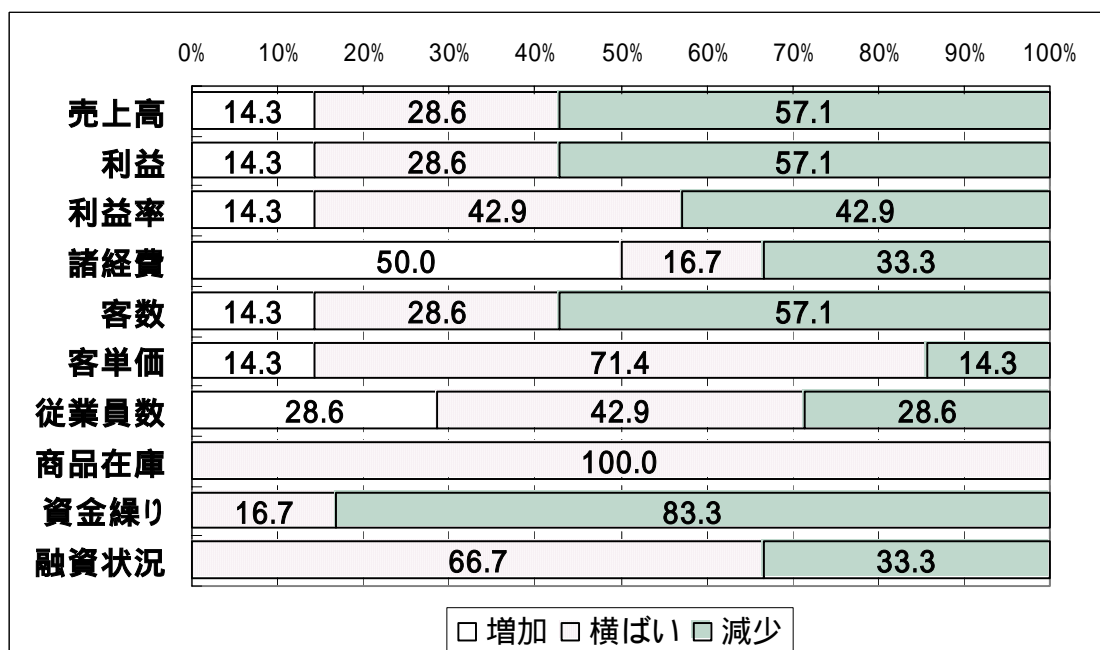
製造業



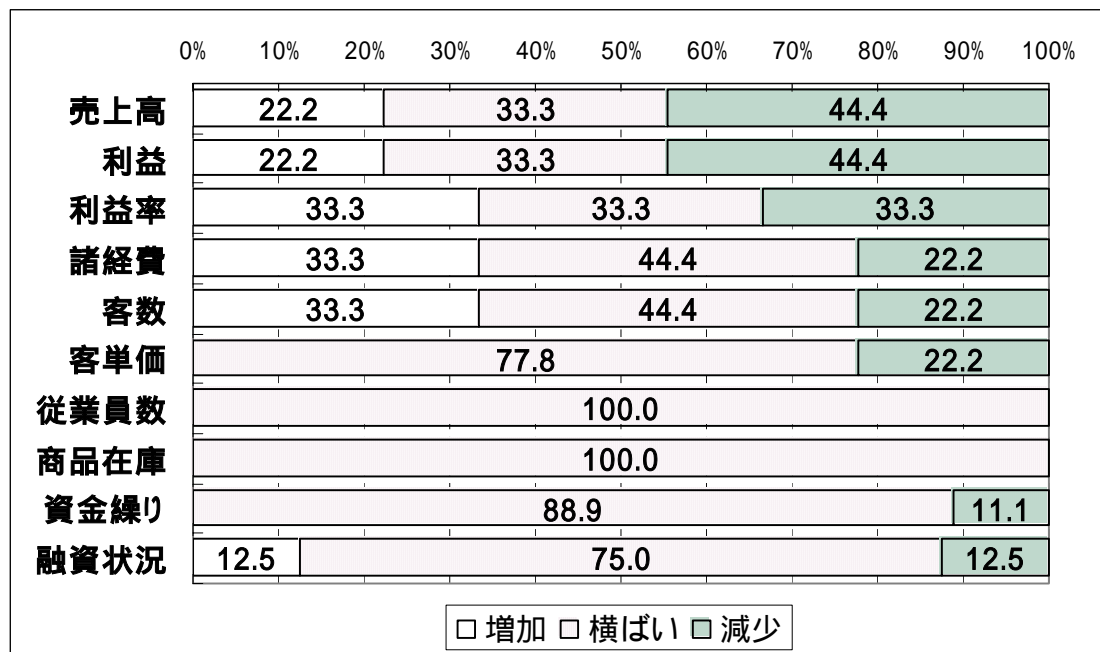
## サービス業



## 飲食業



その他



10．回答者からの景気動向又は、茅ヶ崎市産業の活性化に関する自由記述

業種	内容
小売業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 本年9月比は季節上数値は12月の方が増加するので余り意味が無い。自転車問題及び自動車の混み方がひどいので消費者が駅周辺から極端に減少している行政の介入が必要</li> <li>・ 現在以上の大型店出店は完全なオーバーショップになる。そして交通問題になる。</li> <li>・ 大型店同志の競合（中国産の安物価格がひびく）</li> <li>・ 生ごみ処理の共同施設を設置してください。減量規制に向けて。</li> <li>・ 経済界では今年は上向きを発表して居りますが依然としてこのまま推移して行くと思われま</li> <li>・ 自動車業界に未来なく廃業13（転業）</li> <li>・ 規制緩和と景気の悪化で経営は著しくなるばかり、人件費の削減に取り組まなければならないが他業界のことも知りたい。</li> <li>・ 他市のように各種イベントを市が積極的に行い商業を活性化させる。</li> <li>・ 個性化（個店も市も）をはかって行きたい</li> <li>・ 市の行政対応へのスピード化を希望</li> </ul>
建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今のところ売上は順調にきましたが16年度にひきつづき現場が確保できればと思いますがここ2～3件の赤字を埋めるにはまだ努力が必要です。</li> <li>・ 結果として売上高は減になっているが問合せ見積もりなど少し増えていると感じている</li> </ul>
製造業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業の人材育成支援</li> <li>・ 地元の生産自給率を高めるために地元潤いある消費生活キャンペーンをしてみても。地元大手スーパーマーケット売り場に地元銘柄品を何割か陳列する条例を作ってみるのもよいのでは。公務員の給与またはボーナスの一部に地元の小売店利用の商品券を含め支給することにより共存共栄の意識を持ってもらう。</li> </ul>
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アロハウィークやTMOを活用した空テナント対策により市外からの客を呼ぶ工夫が必要だと思います</li> <li>・ ～町茅ヶ崎というようなイメージ造りが必要な時期かもしれません。「e-shop 町茅ヶ崎」というように茅ヶ崎の商店はほとんどの店が実店舗とe-shopをもっている町。</li> <li>・ 市民ギャラリーまたは市役所出張所空間を常設の茅ヶ崎特産品展示コーナーとする（駅構内観光案内所との連携）</li> <li>・ 茅ヶ崎駅構内のホームレス排除</li> </ul>

サービス業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 散策コース場所の充実。各商店街のサービス向上運動等をコンテストを市主導で行う</li> <li>・ 観光資源を生かした産業を活性化させ、他市県から観光客を呼び込める環境を整備する</li> <li>・ 海の町をもっとアピールし裸足でも怪我をしない砂浜等、海岸をもっときれいにしてもらいたい</li> </ul>
飲食業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 個人店への経営指導（各業種ごとに）をお願いしたい。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社はエメロードに面しているが第一に駐車場が無いので客足は遠のきます。お客様駐車場が少なすぎると思う。エメロードは通学通勤道路になってしまうと思う。</li> <li>・ 産業まつり。レインボーフェスティバル、各商店街のイベント等をより一層力強く押し進めていく事。長期的には他市町村から茅ヶ崎市へ人が集まってくるような施設やスペースを考えて頂きたい</li> </ul>

実施主体

- ( 1 ) 主催 茅ヶ崎商工会議所  
( 2 ) 協力 茅ヶ崎市

問い合わせ

茅ヶ崎商工会議所中小企業相談所

TEL 0467-58-1111

FAX 0467-86-6601