

茅ヶ崎市景気動向調査（6月）結果

1. 調査期間 平成18年6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	132	25	18.9%
大型店舗	14	9	64.3%
建設業	71	17	23.9%
製造業	57	22	38.6%
サービス業	74	13	17.6%
その他	52	12	23.1%
合計	400	98	24.5%

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(DI値を集計)
DI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

長引いた梅雨に泣かされ、沖縄や九州では豪雨の被害まで出てしまいました。そんな今年の夏も終わり、そろそろ秋風を感じる季節となりました。4月から6月にかけて日本の経済に影響を与えるような主な出来事は4つありました。5月の新会社法施行、6月には村上ファンドの証券取引法違反・FIFAサッカーワールドカップ・高齢者人口世界一が大きく報道されました。

サッカーワールドカップは家電の売上貢献が期待されたイベントでもありました。薄型の大画面テレビでワールドカップを見よう！という広告は多く見受けられましたが期待した以上の売上ではなかったことが報告されています。5月は大企業を中心に株主総会の季節でした。新会社法がスタートして初めての株主総会ですから、各社それなりに対応を検討したようです。中小企業は従来から「株式譲渡制限会社」であったり、有限会社であったりする企業が多く、変化の実感は無かったようです。また大企業を中心に業績は回復していますから、ゴールデンウィークは活気があったようです。特に海外旅行は前年同月比で13%を超える伸びがありました。

変化は6月に集中していました。暗い話題では2月に続いて新興グループの証券取引法違反発覚です。村上ファンドがインサイダー取引をしていたことを認めました。日本の景気の中で

も株価に与えた影響は大きかったようです。6月の末日には日本の人口に関する発表がありました。65才以上の高齢者人口は世界一、高齢者比率も21%となり、高齢者福祉政策も新たな展開を迎えることになりました。

このような経済社会の変化を内閣府の月例経済報告（平成18年7月19日発表）では次のようにまとめています。

景気は、回復している。

- * 企業収益は改善し、設備投資は増加している。
- * 個人消費は、緩やかに増加している。
- * 雇用情勢は、厳しさが残るものの、改善に広がりが見られる。
- * 輸出、生産は緩やかに増加している。

アメリカや中国への輸出が好調であるため、製造業はあいかわらず成長を続けています。経済産業省「鉱工業指数」の資本財出荷では、前年同月比で5月・6月ともにプラスの数字を示しています。しかし、内閣府の設備投資試算では前月比で、5月・6月ともに僅かですがマイナスを示しています。日銀が6月に行った「全国企業短期経済観測調査」においても、大企業は設備投資に積極的ですが、中小企業は慎重な姿勢になっていることが示されています。

公共投資は継続して低下していますが、住宅工事に関しては新設住宅着工数が4月には前期比で9%の増加となりました。特にマンション等共同住宅の着工が多く、4月は50%近い増加となりました。しかし、5月・6月はマイナスに転じています。

家計調査によると実質消費支出は4月と5月に前月比で増加を示していましたが、6月はマイナスに転じています。大企業を中心に景気が良くなり、給与にも若干ですが反映されるようになったことは確かでしょう。5月は海外旅行が前年同月比で13%プラスになっていることから分かるように、消費者の気持ちが前向きになっていると考えられます。しかし、5月は百貨店・スーパー共に前年同月比でマイナスを示しており、消費全体を上向きにさせるほど家計が回復していないことが分かります。6月は長い梅雨の影響と7月のボーナスまで買い物を控えたためでしょうか、家計消費全体が前月比・前年同月比共にマイナスとなっています。

日本の景気は回復しつつあるとの政府見解を受けて、日銀は金利の凍結を実質的に7月から解除しました。原油価格はあいかわらず高騰を続けており、運賃等の値上げにも繋がろうとしています。それに加え、7月は日本各地に集中豪雨の被害が現れました。7月以降は経済に対して不安な要素が多く発生してきそうです。これに対して日本政府は次のような先行き見通しを立てています。

企業部門の好調さが家計部門へ波及しており、国内民間需要に支えられた景気回復が続くと見込まれる。一方、原油価格の動向が内外経済に与える影響等には留意する必要がある。

（政策の基本的態度）

政府は、7月7日、成長力・競争力強化、財政健全化及び安全・安心で柔軟かつ多様な社会の実現に取り組むため、「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006」を閣議決定した。今後、本基本方針に基づき、構造改革を加速・深化する。

日本銀行は、7月14日、ゼロ金利を解除し、無担保コールレート（オーバーナイト物）を0.25%前後で推移するよう促すこととした。

重点強化期間内におけるデフレからの脱却を確実なものとし、物価安定の下での民間主導の持続的な成長を図るため、政府・日本銀行は一体となった取組を行う。

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6月比	18年3月比	先行き見通し	前年6月比	先行き見通し
全 産 業	13.2	17.3	20.0	27.5	22.2
商 業	29.2	20.0	39.1	23.4	16.6
大 型 店 舗	33.3	22.2	33.3	-	-
建 設 業	11.7	11.8	12.5	44.1	35.8
製 造 業	0.0	4.6	13.7	16.1	19.2
サ ー ビ ス 業	7.7	30.8	15.4	32.5	22.5
そ の 他	0.0	25.0	0.0	-	-

日本政府及びマスコミは4月以降「景気回復」をPRしています。しかし、茅ヶ崎市では全産業のDI値が前年同月比マイナス13.2、前回調査の3月比でマイナス17.3を示しており、茅ヶ崎市経済は「景気回復」の影響をほとんど受けていないことが分かります。

元気であるべき製造業も前年同月比では変化無しを示し、前回調査比ではマイナス4.6となり、業況が悪くなっていることを示しています。自動車の生産では国内生産よりも海外生産が上回ったことが報道されていますが、世界経済が再び上昇気流に乗っていることから、再び生産拠点を海外にシフトする大企業が増えてきているのかもしれませんが。

首都圏のマンションや高層ビルの着工が一段落した影響が今回も茅ヶ崎の建設業には現れているようです。前年同月比と前回調査比ともに約マイナス12というDI値を示しています。市内の道路整備や住宅地の整備も、4月以降一段落しており、建設業にとって明るい材料がない時期であったようです。

苦戦しているのは商業者です。本来であれば景気回復の影響を受けてDI値が好転するはずですが、市内の大型店は特に苦戦を強いられています。前年同月比でマイナス33.3、前回調査比でもマイナス22.2となっています。5月のゴールデンウィークは旅行等レジャーに家計支出を奪われ、6月は涼しい梅雨によって夏物用品の動きが鈍くなってしまったようです。同様に市内一般小売店も苦しい商いだったようです。対前年比でマイナス29.2、前回調査比でもマイナス20.0を示しています。大型店よりも若干DI値は良いですが、傾向はほぼ同じと考えて良いでしょう。6月末に高齢比率が発表されましたが、全国の21.0%に対して茅ヶ崎市は17.4%に留まっています。茅ヶ崎市は比較的若い都市であることが分かりました。行動範囲が広い世代が住民の多くを占めていますので、商業者にとっては苦戦が続きそうです。

5月の連休で期待されたのは旅行等を扱うサービス業と飲食店です。対前年ではそれほどの変化を示しませんでした。前回調査比ではサービス業がマイナス30.8、その他がマイナス25.0というDI値になりました。茅ヶ崎市内の事業者にはレジャー支出は届かなかったようです。

(2) 業況（前年同月比の推移）

業種によってバラツキはありますが、茅ヶ崎市全体としては平成17年3月を底に産業全体が上向いてきたようにも見受けられます。調査の度に上下を繰り返していますが、底が少しずつではありますが浅くなっています。今回の調査ではDI値の回復が少なかったのが心配ですが、次回に期待したいと思います。

今回の調査でDI値がプラスを示している業種はありませんが、最も堅調な回復を示したのはサービス業です。前回調査時のマイナス40.0からマイナス7.7へと、一挙に30ポイント

ント以上数値が上がりました。市内大型店舗のD I 値も同様にマイナス60.0からマイナス33.3へと30ポイント近く向上しています。これまで製造業との連動を考えてきましたが、今回の変化は連休のレジャー需要と関連していると考えられます。大型店とサービス業は共に連休需要によって、一年間の落ち込みをくい止めることができましたようです。といっても市内大型店はマイナス33.3という状況ですから、決して業況が回復しているとは言えません。

市内一般小売店が残念な動きをしてしまいました。平成16年12月を底として、業況が回復基調にありましたが、今回の調査では再びD I 値が低下してしまいました。長い梅雨の影響が出るのは7月ですから、今回の落ち込みは連休需要が回ってこなかったことにありそうです。大型店とレジャー・飲食に家計費が回ってしまい、一般小売店での買いものが減少したのでしょう。7月は1ヶ月間梅雨が続きましたから、夏物需要はほとんど期待できません。商業・サービス業全体が落ち込むことが心配されます。

前回の調査では平成16年9月の業況にまで下がってしまった建設業ですが、今回の調査ではマイナス11.7まで回復しました。首都圏の着工が一段落したとはいえ、まだ建築需要が残っていることが分かります。平成17年3月以来上下を繰り返しているところから、仕事が入るときと無いときの差が大きくなっていることが心配されます。

茅ヶ崎の経済を引っばっているのは今回も製造業であることが確認できました。前回調査ではマイナス4.3に低下しましたが、今回は±0にまでD I 値は回復しました。平成17年9月からは大きなD I 値を示していませんが、なんとか安定した需要を確保できているようです。しかし、安心はできません。原油価格が高騰している現在、国内の生産・物流コストが上がるようとしています。世界全体の経済復興に対応するように、生産拠点の見直しが再び行われようとしています。湘南にも大手工場の移転話が持ち上がっています。市内製造業の存在価値をどこに求めるかを検討する必要がありそうです。

<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)

	H16.3月	H16.6月	H16.9月	H16.12月	H17.3月	H17.6月	H17.9月	H17.12月	H18.3月	*H18.6月
全産業	9.9	11.1	14.0	31.0	33.6	21.7	24.8	8.7	22.3	13.2
商業	45.9	29.8	31.7	51.5	48.7	41.6	44.9	36.4	15.0	29.2
大型店舗	28.6	18.2	16.7	25.0	28.6	14.3	33.3	28.6	60.0	33.3
建設業	14.3	13.7	25.9	21.8	20.0	0.0	20.0	9.1	25.0	11.7
製造業	27.3	17.2	15.8	21.7	5.6	26.1	4.0	9.1	4.3	0.0
サービス業	18.2	4.1	6.7	28.6	35.3	10.5	27.7	25.0	40.0	7.7
その他	25.0	21.5	0.0	16.7	75.0	10.0	33.4	7.1	27.3	0.0

<全国>

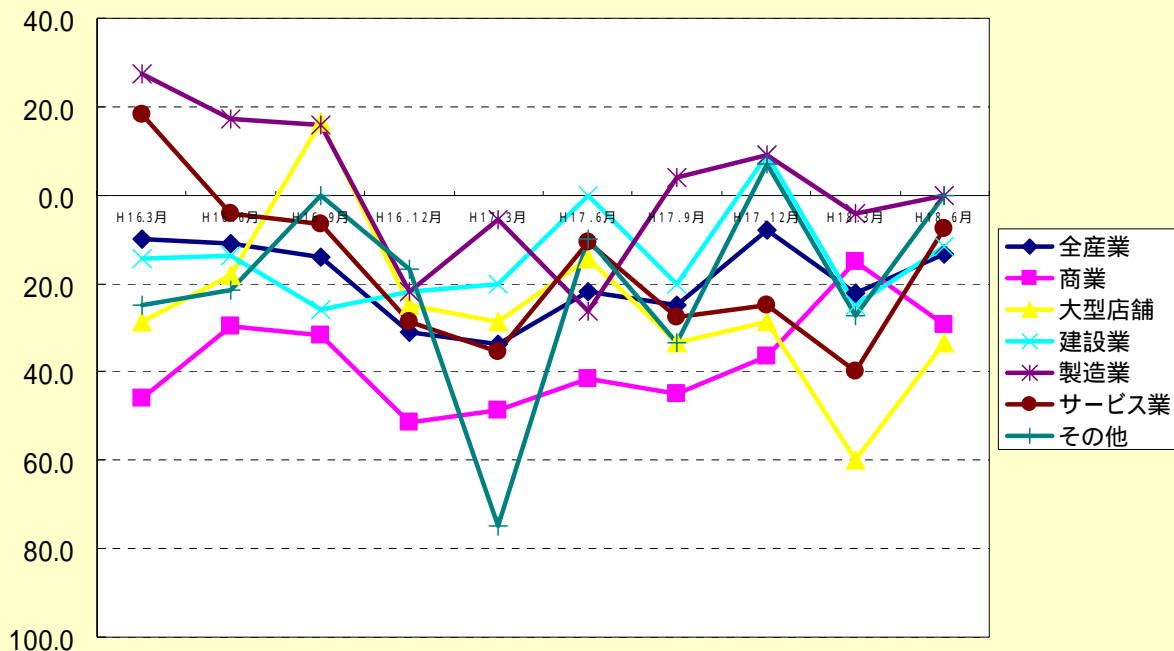
	H16.3月	H16.6月	H16.9月	H16.12月	H17.3月	H17.6月	H17.9月	H17.12月	H18.3月	H18.6月
全産業	30.2	31.1	30.6	35.9	33.4	33.2	30.8	25.1	23.5	27.5
商業	31.7	35.9	33.6	46.3	34.0	30.8	33.7	23.2	21.6	23.4
大型店舗	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設業	54.8	55.0	42.1	47.3	42.9	44.7	41.0	38.1	37.6	44.1
製造業	14.9	17.8	18.4	20.2	24.0	23.9	21.2	14.9	10.7	16.1
サービス業	27.9	25.0	31.2	33.1	35.5	35.2	31.3	27.1	27.8	32.5
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。

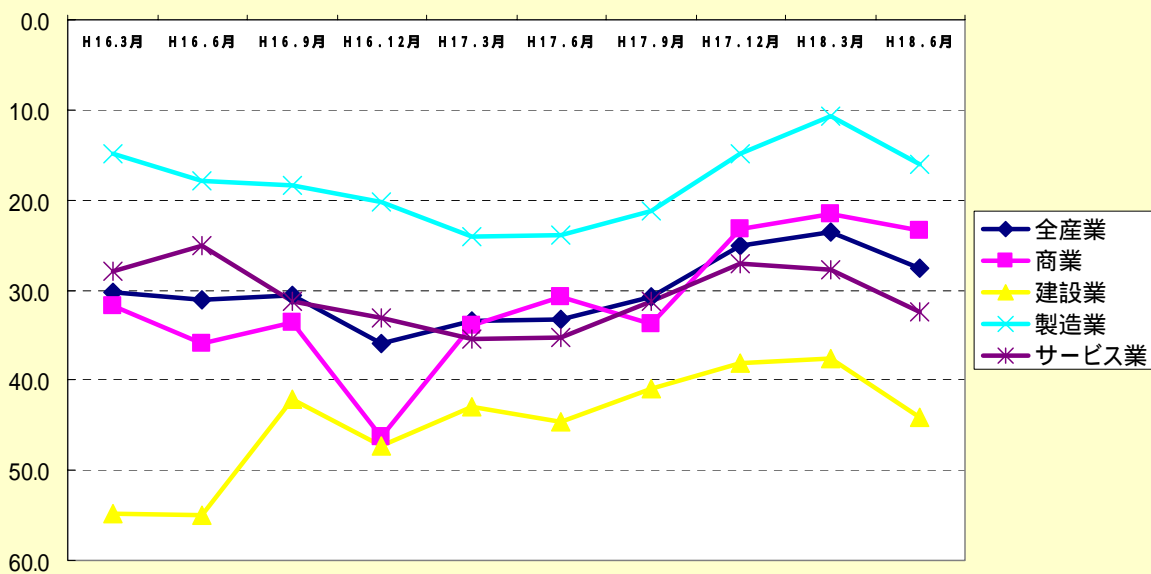
DI値

茅ヶ崎市の景況感推移(前年同月比)



DI値

全国の景況感推移(前年同月比)



7. 茅ヶ崎市経済の先行き

7月以降、今年は経済に関して不安材料が多くなっています。特に大きな政策の変化は日銀が行った7月14日のゼロ金利解除でしょう。大企業の中には駆け込みで設備投資をおこなったケースもあります。住宅やビルの建築が活発に動いたこともここに原因があるかもしれません。私たちの生活に直接関係する不安材料は原油価格の高騰ではないでしょうか。物価にも影響が出始めています。そして、短期的ではありますが梅雨が7月末まで続いたことも不安材料

に加わってしまいました。

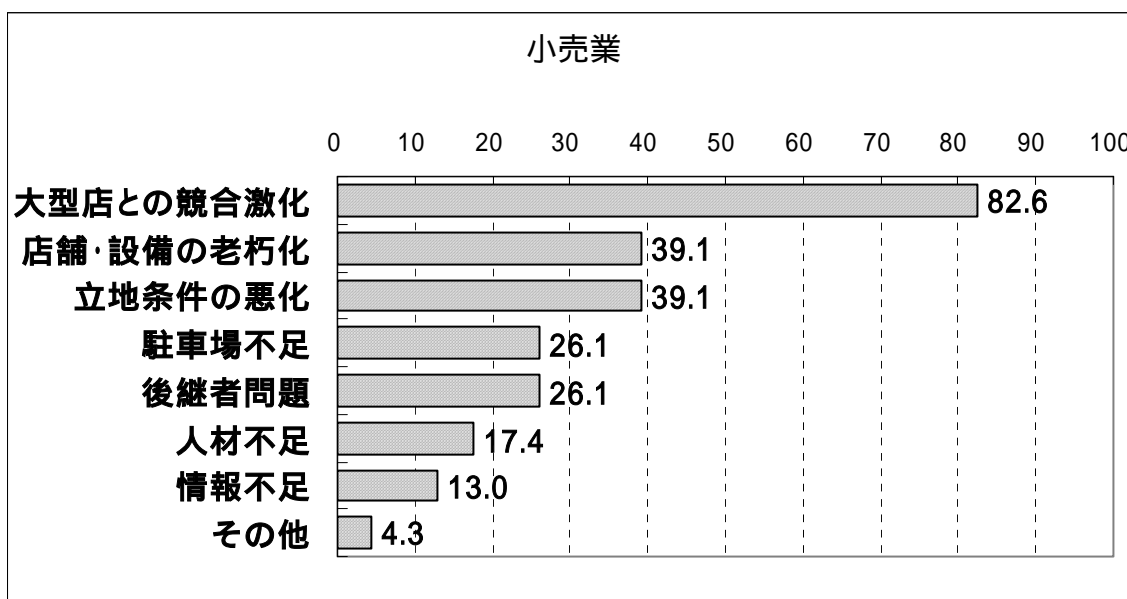
その結果、6月の調査では少し持ち直したDI値ですが、先行き見通しでは産業全体でマイナス20.0を示し、再び景気が落ち込む見通しとなっています。全国的にもDI値はマイナス22.2ですが、前年同月比のマイナス27.5よりも若干ですが良い数値を示しています。

特に不安を強めているのが商業です。7月にはボーナス需要そして8月にはお盆需要と夏休み需要が控えているにもかかわらず、市内の一般商店ではマイナス39.1、大型店でもマイナス33.3です。市内商業者に明かりは差していないことが分かります。まちづくりに関する法律にも修正が行われ、商業環境が将来変化することも不安材料になっているのかもしれませんが。同様に7月・8月にはレジャー需要を期待できるサービス業においてもマイナス15.4というDI値であり、社会全体は動いても、市内業者への影響は少ないと見ているようです。

平成17年9月から安定して茅ヶ崎を支えてきた製造業にも不安が生じているようです。全国のマイナス19.2よりは少ないですが、DI値はマイナス13.7となり、対前年比のDI値よりも10ポイント以上下がっています。製造業の場合は加工の期間があるため、見通しは受注残として比較的正確につかむことができます。DI値がマイナスを示しているということは、受注が減少していることを物語っています。製造業は全国レベルでもマイナス19.2を示しており、前年同月比よりも数値は低下しています。日本全体で僅かですが製造業に元気がなくなりつつあることを示していると思われます。

8. 主要業種の経営課題

(1) 小売業

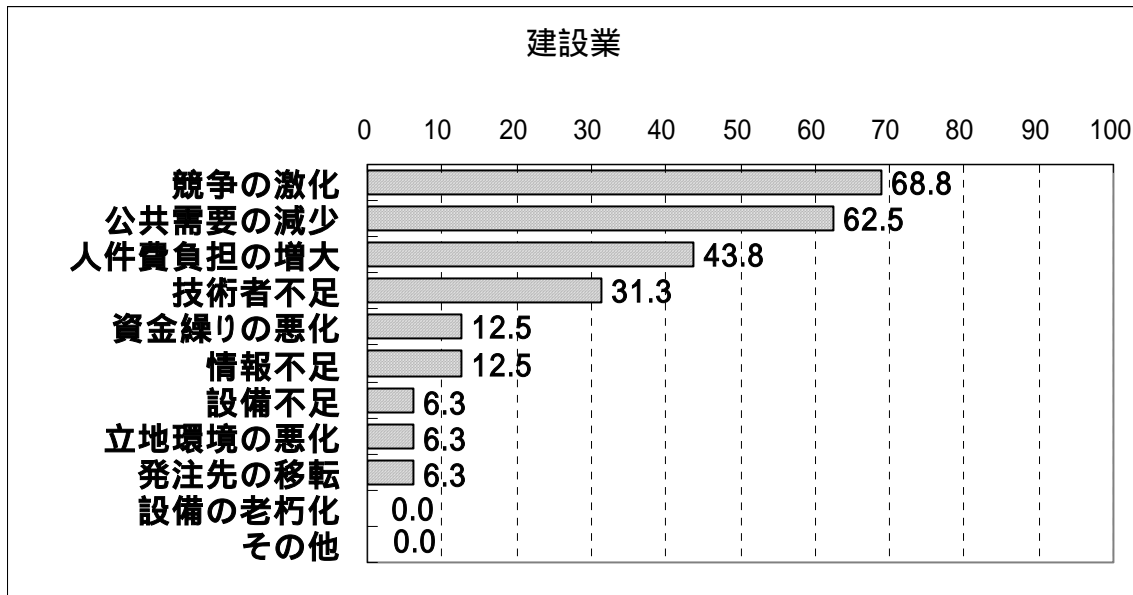


前回の調査で大きく後退した大型店が今回の調査では、完全ではありませんが回復してきました。それだけ大型店は販促等に力を入れたこととなります。その結果、前回と同様大型店との競合を経営課題とする小売店は8割を超えてしまいました。しかし、大型店が大きく伸びたわけではありません。DI値はマイナス33.3であり、一般小売店よりも悪い数値です。4月以降は世の中全体で財布の紐がゆるんできていると言われてはいますが、茅ヶ崎市内では厳しい状況が続いていることとなります。また、茅ヶ崎市民は横浜や東京都内等、他の地域で買い物をしていることも考えられます。

前回は3月期特有の問題である後継者問題が経営課題の2番目でした。期待通りの成果が出たのかどうかは分かりませんが、3割近く回答率を落として4番目の課題に下がりました。後継者問題に代わって2番目に上がってきたのが店舗施設の老朽化です。お客様は新しい店に一度は行ってみますが、老朽化しているからといってお客様が買い物に来ないわけではありません。資金を調達して店舗改装を行うだけの余裕が無いからこそ経営課題として取り上げられるわけですが、古いことが売り物にもなりますので、諦めずに店舗の見直しをしていただきたいと思います。店舗設備の老朽化と同率で2番を確保しているのが立地条件の悪化です。回答率は前回とほぼ同様で約4割を占めています。4月までで道路工事等は終了していると思いますから、立地条件が悪いことを直ぐに解決することはできないでしょう。

回答率を1割ほど伸ばして4番目の課題に上がってきたのは駐車場不足です。広い駐車場を持つ大型店が茅ヶ崎市内や周辺にありますから、お客様の多くは車で移動することになります。大型店との競合に対応するためには駐車場が不可欠であることは確かです。特に今年の4月からは駐車禁止が厳しく取り締まられることになりました。店舗前に駐車スペースを確保できない小売店は、解決できない課題を抱えることになってしまいます。

(2) 建設業



平成17年3月からDI値が上下を繰り返している建設業ですが、建築需要の絶対数量が不足していることに変化はなさそうです。競争は若干ですがさらに厳しくなっているらしく、7割に近い回答になり1位を維持しました。今回の回答では2位と3位が入れ替わったのが大きな特徴です。公共需要減少が2割以上回答を伸ばし6割を超えました。3月の年度末が過ぎて、最終的に公共需要が減少していることを改めて認識したのでしょうか。公共需要は本年度も減額される予定であり、建設業者にとっては今年も解決できない課題が残されることとなります。

人件費負担の増大は順位を1つ下げる結果となりましたが、回答率は前回同様に4割を超える回答になっています。工事物件の利幅が減少している状況は継続しているようです。

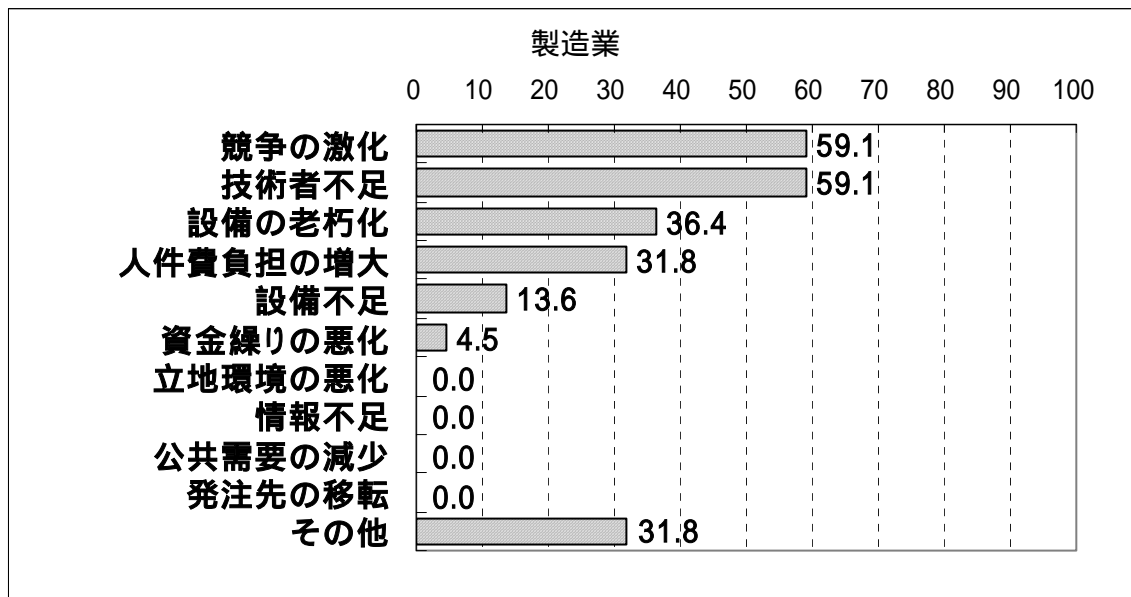
1割以上回答率を下げているのが情報不足です。回答率は前回の半分で1割強でした。新年度に入って、公共投資やビル建設等の大型物件が見えてきた結果ではないでしょうか。茅ヶ崎市の高齢化比率が17.4%であることを確認しましたが、高齢者は確実に増加します。そこで、期待できるのは築10年以上経過した住宅の補修や改修です。この需要はまだ明確にはな

っておりません。これからは、新たな建設需要に関する情報集めが必要になるのではないでしょう。

技術者が不足していることは前回同様4番目の経営課題になっています。少し回答率が下がり約3割になっていますが、仕事は減っているとはいえ、高度な技術が必要となる仕事が存在していることが分かります。これからは技術力のある企業に仕事が集まってくるのかもしれませんが。

経営的には資金繰りの悪化が少しですが緩和されています。需要が落ちていきますから、資金としては回収時に入ってきたと思われれます。そして経営課題から姿を消してしまったのが設備の老朽化です。必要な設備は手配できたと理解して良いと思われれます。

(3) 製造業



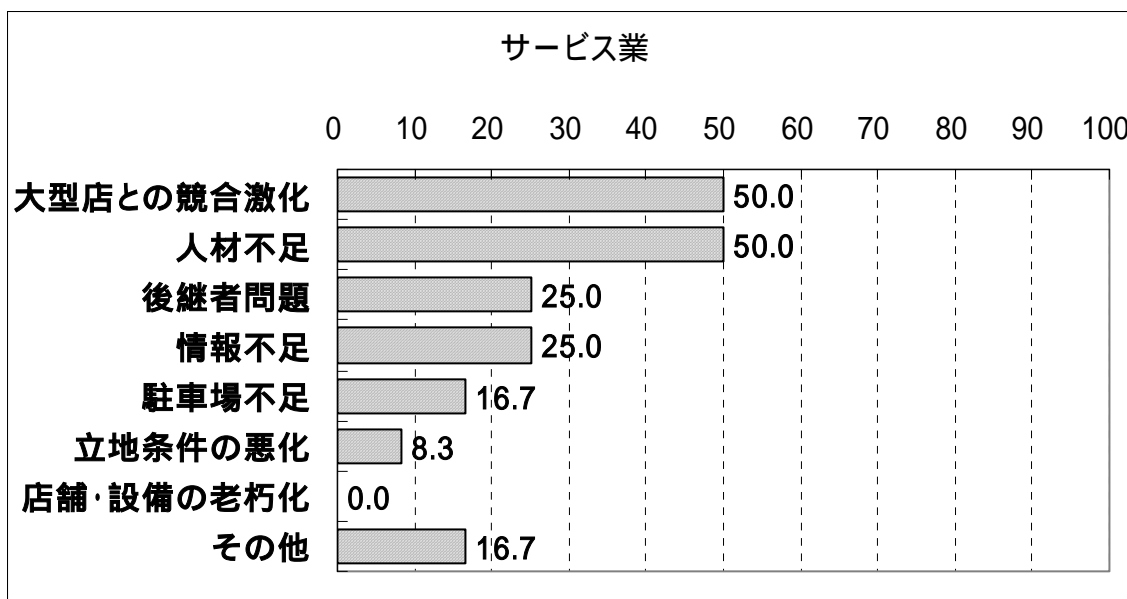
茅ヶ崎経済の中心的存在であることは変わりありませんが、仕事の絶対量が減少していることが回答からも確認できます。前回の調査では技術者不足が経営課題の1位で5割を超え、競争激化は2位で5割に満たない回答でした。今回は両者ともに回答率を約6割まで伸ばし同率1位になり他を引き離しています。仕事量が少なくなり、仕事を取るためにはより高度な技術が必要になってきた状況を示していると考えられます。技術者確保の難しさを裏付ける回答として人件費負担の増大があげられます。前回よりも1割5分程度回答率を上げ、3割を超える回答になりました。仕事を取るためには技術者を確保しなければなりません。腕の良い技術者ほど人件費は高いですから、必然的に人件費負担が増大します。設備の老朽化は前回同様3位ですが、回答率は1割近く下がり4割を切りました。仕事を取るためには機械よりも人間の技術が必要とされていることをここでも確認できます。

回答率は小さいですが興味深い調査結果が示されています。設備不足が今回1割を超える回答に伸びたことです。茅ヶ崎の製造業には若干ですが変化が生じてきているのではないのでしょうか。これまでは機械を回すことによってある程度こなすことができる仕事が優先されて来ましたが、これからは従来の機械では対応できないような新しい仕事や、機械よりも高度な人間の技術が必要となる仕事に対応することが求められているのではないのでしょうか。

資金繰りと情報不足は、前回も回答率は少なかったですが、今回は回答率がさらに減少しています。情報不足はゼロ回答となり経営課題から姿を消してしまいました。製造業は需要減少

の兆候を見せてはいますが、今のところ安定した注文が入っていることが伺われます。

(4) サービス業



今回の調査ではD I 値の向上が最も高かったサービス業ですが、大型店との競合は依然と激しく行われていることが分かります。今回新たな課題として浮上してきたのは人材不足です。前回の調査では約3割の回答を示し同率で2番目でしたが、今回の調査では1位と同じ5割の回答を集めています。仕事が増えてくるとそれだけ人員が必要となるのがサービス業です。お客様から信頼を得ようとすれば、しっかりした人材を揃えておかなければなりません。平成18年4月から6月に至る3ヶ月間でD I 値を30ポイント以上向上させた裏には、人材を集める難しさが潜んでいたのです。

前回同率2位であった後継者問題と情報不足は共に2割5分に低下し、順位も同率3位になりました。3月末に後継者問題を抱えていた事業所のほんの一部でしか後継者を確保できなかったことがわかります。

今回の調査で経営課題から消えた項目もあります。店舗設備の老朽化です。前回は3割近い回答を集めていましたが今回はゼロ回答です。現在の店舗でも仕事を集めることができたのですから、老朽化は経営問題では無いと言うことでしょうか。本当の課題は「人(ヒト)」であったこととなります。

今回1割ほど回答と伸ばしたのが駐車場不足です。前回は1割に満たなかった回答ですが今回は2割弱の回答になりました。一部の店舗でのことですが駐車場が不足するほどお客様が集まってきたのかもしれませんが。

新たな課題として発生したのは立地条件の悪化です。1割に満たない回答率ですが、これから大きくなる可能性もあります。これからも動向を確認したいと思います。

(5) 飲食業

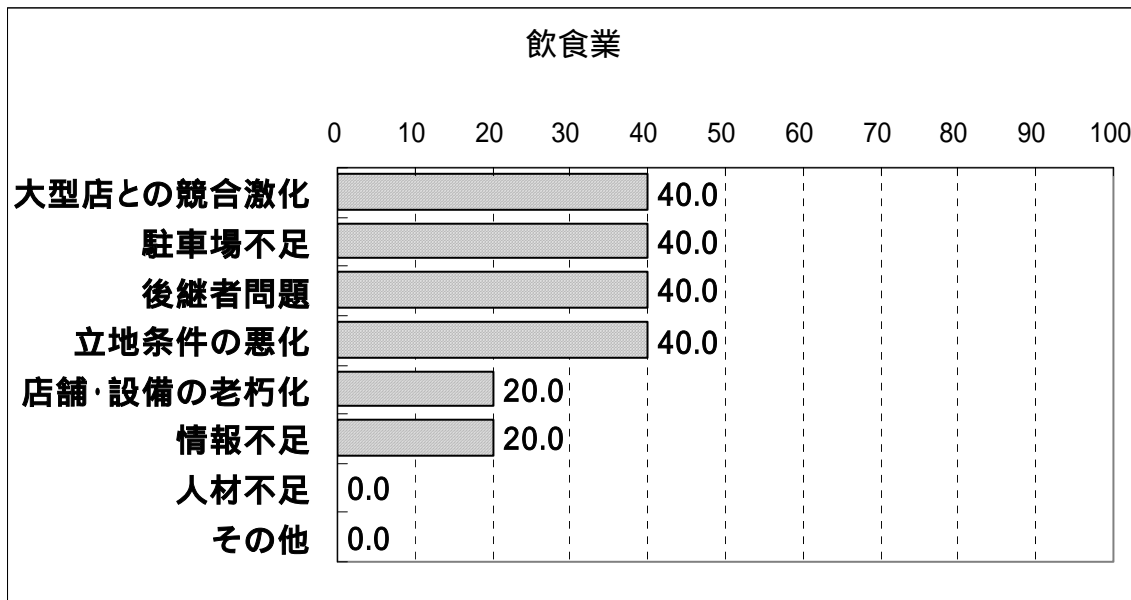
景気の回復は飲食業に現れることが多く、日本フード協会の調査では、対前年比で売上高が5月・6月共にプラスを示しています。飲食業は全体的には業況が良くなっているはずなのです。前回と比較して新たな問題として浮上したのが大型店との競合です。前回調査ではゼロ回答でしたが、今回は一挙に4割の回答を集め同率1位になりました。回復しつつある景気を先

取りするために、チェーン店の出店や販促攻勢が激しくなっているのかもしれませんが。後継者問題と駐車場不足は同率で1位ですが、共に回答を2割減らしています。立地条件の悪化は前回と同様4割の回答でしたが、順位は同率1位になっています。

後継者問題は3月になると大きくなりますが、2割回答率が下がったと言うことは、後継者を確保できた店がある可能性を示しています。しかし、まだ4割の回答を集めていますので、後継者問題が決して解決されたわけではありません。駐車場不足が同様に2割低下していることは、それだけ大型店舗にお客様を奪われている可能性を示すことにもなります。

今回の調査で変化しているのは店舗設備の老朽化と情報不足そして人材不足です。3項目共に回答率を2割下げています。人材不足はその結果ゼロ回答となり経営課題から外れてしまいました。

大型店との競合が急浮上したことから分かるように、多くの飲食店が情報を集めていることが分かります。人材についても補充を終わらせたところだったのかもしれませんが。急に大型店やチェーン店が営業に力を入れ始め、戸惑っている市内飲食店の姿を思い浮かべることができそうです。



9. 主要業種の今後の対策

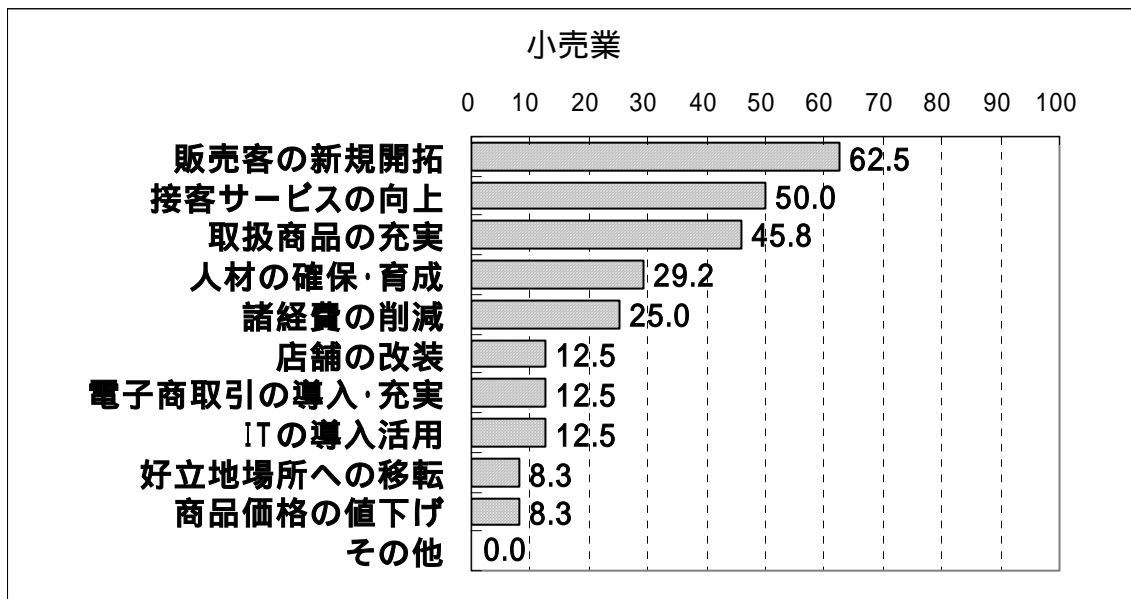
(1) 小売業

D I 値は上昇気流から一転、下降に転落した一般小売店ですが、意気消沈してしまったのか、積極的な姿勢が若干ですが薄れてきているようです。前回の調査では取扱商品の充実が7割を占め、在庫をある程度持つ姿勢を示していましたが、今回の調査では5割を切って3番目の対策となりました。その結果、回答数は若干少なくなっていますが、6割の回答を集めた顧客の新規開拓が1番目、接客サービスの向上がかるうじて5割を維持して2番目の対策となりました。経費の削減についても1割以上減少して2割5分の回答率となりました。前回上位4位までの対策は全て回答率が低下する結果となりました。

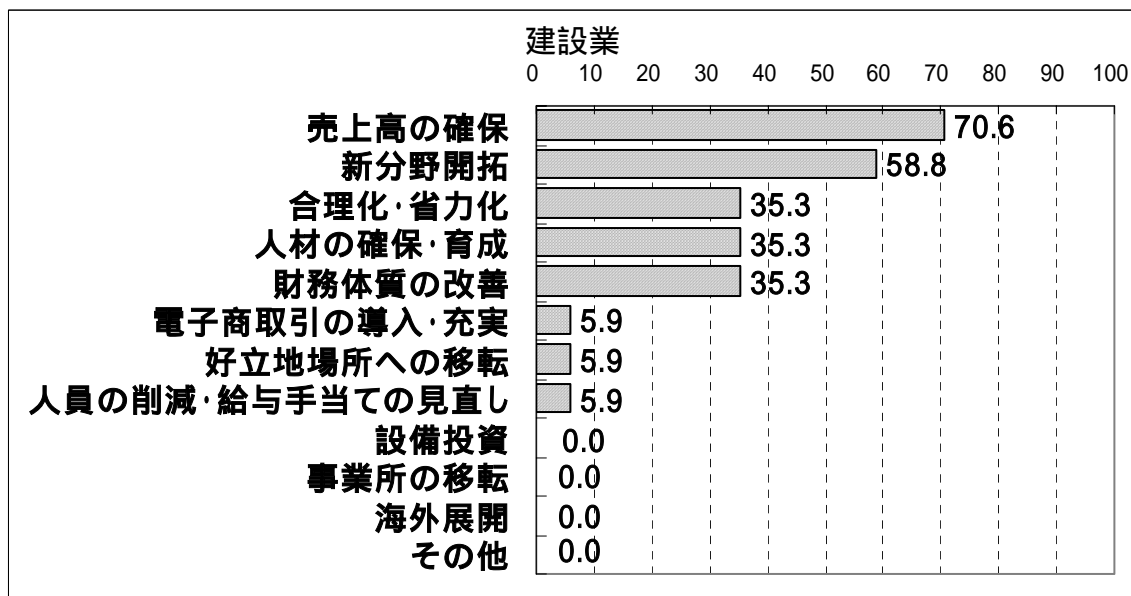
僅かですが支持者を増やしたのは人材の確保・育成で、ほぼ3割の回答を集めました。品揃えを充実させ接客サービスの向上を行っても、大型店との競合に勝つためには更なる人材が必要と判断したのかもしれませんが。

現在の店舗や商売だけでは将来性が期待できないと考える店舗も若干ですが増え始めました。店舗の改装・電子商取引・ITの導入活用がいずれも1割を超える回答を集めました。店舗の改装は前回ゼロからの浮上です。携帯電話でデジタルテレビを見ることができたり、家庭内への高速回線普及がほぼ終了して、インターネットのインフラはほぼ整備されました。インターネットを利用する販売や販売促進で効果が期待できるのは僅かの小売店ですが、IT活用に期待がかかっているのは時代を反映した調査になっていることを示しています。

このほか、好立地への移転は1割を切りました。商品価格の値下げは少し増加して好立地への移転と並びました。僅かですが移転を検討している店舗が存在していることが確認できました。値下げを検討している店舗が増えていることは、景気が決して良い状態ばかりではないことを確認できます。市内小売店は一度立ち止まって、戦略・戦術を立て直そうとしているのかもしれませんが。



(2) 建設業



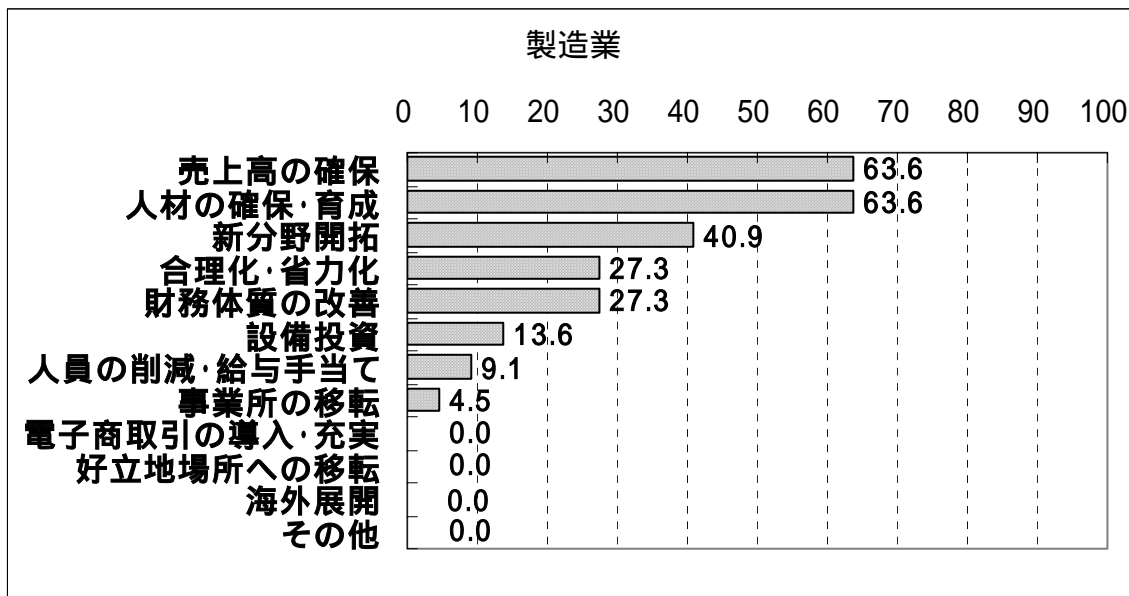
首都圏の建築需要がまだ残っているようですが、先行き見通しでは再びDI値がマイナスに

なっていました。対策の第1位は売上高の確保で前回同様に7割の回答を集めています。今回の調査では先行き見通しがマイナスになった影響で、対策に変化が見られます。特に大きな変化は新分野開拓です。前回調査よりも1割支持を増やし、約6割の回答となりました。対策の順位も2番目です。既存分野やまたは建築そのもので企業を維持することが難しくなっている企業が半数を超えたこととなります。建設業にとっては新しい分野でも、そこではすでに既存の企業が事業を行っています。新分野に挑戦するためには、どこに自社の強みがあるかを見極めなくてはなりません。

今回の調査では人材の確保・育成が2割下がり、合理化と財務体質改善が上昇し、この3者が同率3位の対策となりました。人材確保・育成が低下したことは、建築分野での売上拡大に限界を感じている企業が多いためでしょう。合理化と財務体質改善が伸びたことは、生き延びることを主眼に置こうとしている企業が増えていることの現れでしょう。電子商取引も今回は1割以上回答を下げています。建築で電子取引といえば電子入札と考えられます。多くの事業者にはチャンスは平等に与えられます。しかし、入札金額の低い業者に仕事が落とされますから、入札金額は下がる傾向があります。中小の建築業者にとっては余り魅力的ではなかったようです。

このほか、人員削減や給与の見直し・設備投資・事業所移転への支持も減少しています。建築分野では多くの希望を抱いていない企業が増えつつあることが伺えます。

(3) 製造業



製造業に変化が現れてきていることは、対策面にも反映されてきました。売上高確保が低下し、人材確保・育成が伸び、両者が同率で首位になっています。単に「仕事を下さい」ではなく、受注するためにはより高度な技術が必要になっているようです。平成19年は団塊世代の大量退職者が出ると言われています。その中には、大企業で高度な技術を身に付けた技術者も多くいます。市内製造業者はそのような人材を求めているのかもしれませんが。

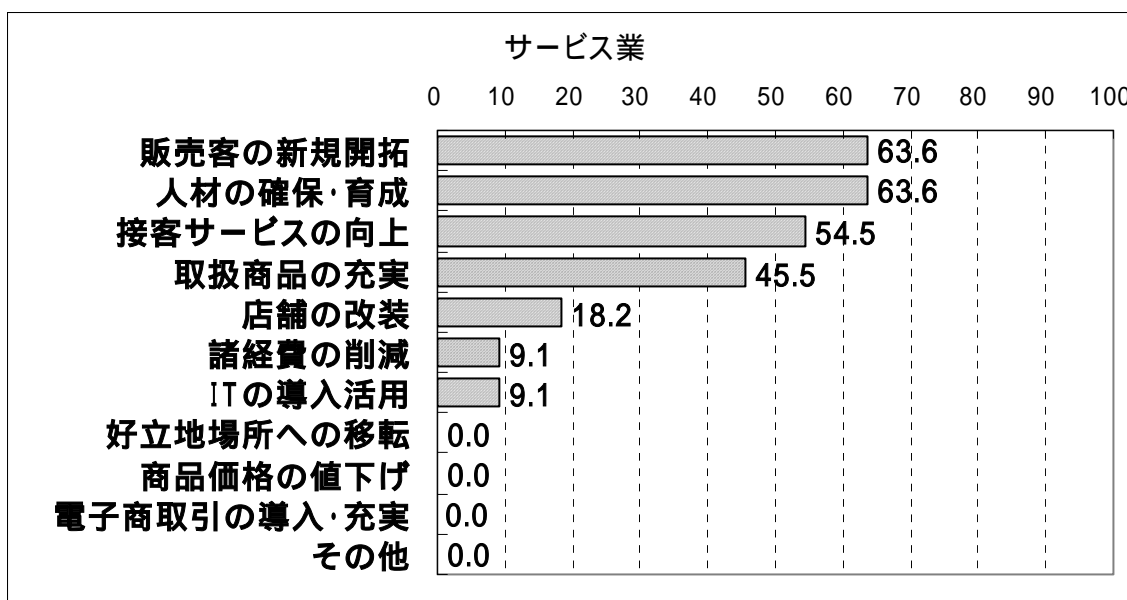
仕事の内容が変化していることは、新分野開拓が1割以上伸びたことから裏付けできます。これまで受注していた仕事の絶対量が減っているわけではありません。アジアやアメリカの需要が活発ですから仕事量全体は増えているはずですが、生産拠点の見直しが行われていることによって、市内企業の受注が減少する可能性があります。市内製造業の4割は仕事があるうち

に新分野を開拓しようとしているようです。合理化や財務体質改善への支持が増えたことも、生産を維持することよりも、企業としての生き残り対策が始まったことを示していると考えられます。

今回の調査では設備投資に関しても1割以上回答を下げています。設備が一段落して受注が安定したとの見方もできますが、製造業全体に変化が始まったと考えれば、設備投資に対して現在は慎重になっていると考えた方が良さそうです。次に必要とされる生産技術や製品分野の模索が始まったのではないのでしょうか。

今回の調査では回答は少ないですが、対策として復帰したものが二つあります。人員削減と事業所移転です。人員削減は現在のままでは受注が減少することを見越しての対策となります。事業所移転に関しては、発注企業が生産拠点を変更しようとしている可能性を示しているのではないのでしょうか。今後この二つがどの様に変化するかを注目したいと思います。

(4) サービス業



D I 値がプラスになったわけではありませんが、業況は大きく改善しています。しかし、将来を楽観視していないのがサービス業です。今回の調査では販売客の新規開拓は前回とほぼ同様の回答率で、対策の順位も1位でした。上位4者の順位は変わりませんが、回答率に変化が生じています。人材確保・育成は1割以上回答が増え、販売客の新規開拓と同率1位になっています。受注量が増大して人材不足になっていることが確認できます。接客サービス向上と取扱商品の拡充も共に1割以上回答率を高めています。現在の受注を維持し、更に仕事の幅を広げるためには品揃えの強化が必要となっているようです。

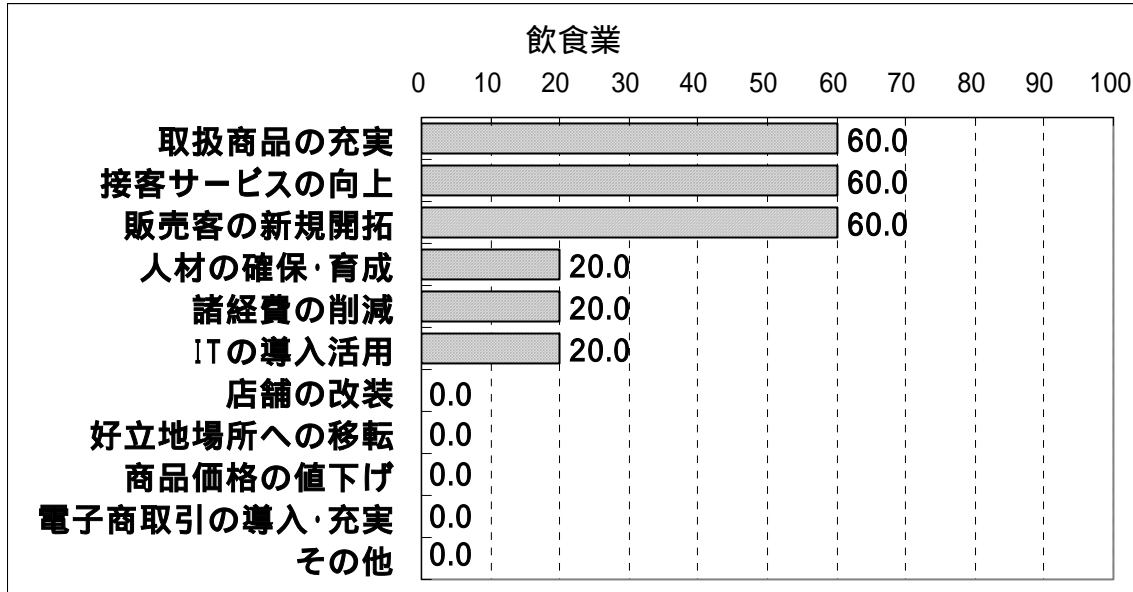
前回の調査では2割近く回答を集めていた商品価格の値下げですが、今回の調査では対策から外れてしまいました。サービスを向上させ品揃えを強化することを市場が求めている事になります。更に、店舗改装にも注目してください。前回ゼロであった回答が、今回は2割に達しようとしています。それだけサービス市場が膨らんできていることが分かります。この勢いで行けば、D I 値がプラスになる可能性もありそうです。

しかし、製造業には変化が現れているようです。サービス業でも一部の業者はそれを察知しているようです。僅かな兆候ですが諸経費の削減を行う事業所が増えています。

最後にIT関連を検討しましょう。電子商取引とIT活用が該当する対策となりますが、前

回調査では両者とも1割以上の回答を集めていました。しかし、今回の調査ではIT活用が1割を切ったものの対策としては残りましたが、電子商取引はゼロ回答になってしまいました。茅ヶ崎市内のサービス業はIT関連サービスよりも、人的サービスに商品価値を見出していることが分かります。

(5) 飲食業



茅ヶ崎市民の懐が多少は良くなっているのでしょうか、飲食業には積極的な姿勢が見受けられます。前回の調査では接客サービス向上が8割の回答を集め単独で1位でしたが、今回は2割回答を下げ、取扱商品充実・販売客の新規開拓と並んで三者が同率1位になりました。販売客の新規開拓は前回調査から4割回答を増やしたことになります。既存のお客様はある程度確保したので、今後は新たなお客様を開拓する必要が出てきたのではないのでしょうか。そのためにはメニューに新しさが要求されることとなります。

今回の調査では接客サービスの外にも支持が減った対策があります。その中でも最も大きく下がったのは店舗改装です。前回は4割の回答でしたが、今回はゼロになっています。必要な店は改装を行ったのでしょうか。また、改装を行わなくてもお客様が入るようになった店もあったのでしょうか。店舗改装問題は一段落したことになります。好立地への移転も前回から2割回答を下げ、今回の調査では対策から外れました。店舗改装と同様に、今の店でも集客できることが分かったのではないのでしょうか。接客サービスの向上が成果をうんだと思われます。そして、諸経費削減です。前回よりも2割回答を下げ、今回は2割の回答を集めるのに留まりました。お客様が戻っていると言っても、決して高いメニューが売れるわけではありません。燃料費も高騰が予想されています。飲食店としては常にコスト削減に取り組まなければならないようです。

新たな対策として浮上した項目を確認しておきましょう。人材確保・育成とIT活用です。新たな顧客を開拓したり、メニューを新しくしたりするときにはそこに知恵を出す人間が必要となります。それが人材でしょう。また、最近は携帯電話やパソコンで飲食店を検索するお客様が日常化しています。IT活用が対策として浮上したのはそのような社会背景によるものと考えられます。IT活用のためにも人材が必要となるでしょう。

以上から、飲食業においても次の展開を模索する段階に入ったことが確認できるでしょう。