

茅ヶ崎市景気動向調査（6月）結果

1. 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。

2. 現在の経済状況

2010年もお盆が終わり、秋風が吹く季節となりました。今年は本当に暑い夏でした。6月に行いました茅ヶ崎市景気動向調査の結果が出ましたので、調査時期に合わせて日本の経済状況を確認いたします。

四月に東京都心で雪～世界的な異常気象～

平年よりも若干早く桜が咲きましたが低温が続き、2週間ぐらい桜を楽しむことができませんでした。しかし、4月の中旬には首都圏は雪景色となり、異常気象を確認することとなってしまいました。アイルランドで発生した火山灰が空のダイヤを大幅に狂わせました。チベットでは大きな地震がありました。自然災害ではありませんが、宮崎県では口蹄疫に感染した牛が発見され、大きな被害に発展しました。

しかし、5月の連休は天候にも恵まれました。5月1日は上海万博の初日でもあり、海外への旅行や高速道路を利用する長距離ドライブ等、昨年を上回る観光需要が発生しました。スポーツにおいてはサッカーのワールドカップやプロゴルフでは男女に明るい話題がありました。世界を見渡せば暗い話題もありましたが、日本国民全体が消費する気持を取り戻し始めたようです。

事業仕分け第2弾と菅政権誕生～新成長戦略発表～

4月は政治的には多くの駆け引きが行われました。その中で事業仕分けの第2弾が実施され、独立行政法人の36事業が廃止の判定となりました。新政権で大きな期待を持たれていた「子ども手当」は6月1日に支給され、子供を持つ家庭の購買意欲を増加させました。2009年の出生率が1.37人であったことも発表され、将来への灯りも僅かですが点りました。そして6月5日に菅政権が誕生しました。国民の大きな期待に応え「新成長戦略」を発表しましたが、巨大な財政赤字と高齢者問題を抱え、苦しいスタートになりました。

企業のスリム化が一段落して緩やかな成長傾向

政治的にはまだ不安定さが残っていますが、経済面では中国やアメリカの成長に支えられ、回復傾向に向かっています。6月末周辺には大企業の株主総会が重なりますが、業績を回復させている企業が多くなりました。世界景気全体が回復していることもその原因の一つですが、諸経費や人件費の削減に多くの企業が取り組んだ結果です。失業率が5.1%（5月）と高く、求人倍率も0.83倍（5月）に留まっていることが、それを物語っています。

今年はボーナスにも期待が持てることから、消費性向は高まっています。しかし、消費者物価の統計が示すように、商品単価は下がる傾向を示しています。いわゆるデフレです。需要の多くがダウンサイジング（低価格志向）を示していますので、低価格商品を提供できる企業に売上が集まる傾向が現れています。仙台近郊にオープンしたアウトレットショ

ップに東北一円から買い物客が集まっていることも、ダウンサイジングの表れでしょう。

建築においてもエコポイントの成果が少しずつ現れています。新築よりもリフォームに需要が集まっているようです。大企業のスリム化はほぼ一段落ついたようです。従業員の給与削減も収まりつつあります。中小製造業にも投資意欲が出てきており、商業にも光が見えてきたようです。製造拠点が海外に移転する心配は残っていますが、日本全体が緩やかな回復傾向に向かっているのは確かでしょう。この状態を日本政府は2010年7月21日に発表した月例経済報告のなかで次のように説明しています。

- 景気は、着実に持ち直してきており、自律的回復への基盤が整いつつあるが、失業率が高水準にあるなど依然として厳しい状況にある。 -

3. 茅ヶ崎市経済の業況

(1) 業況（総合的な判断）～勢いは減少しているが茅ヶ崎の製造業は好調～

政府は「景気は着実に持ち直している」ことを指摘していますが、茅ヶ崎の景況においては依然マイナスの状況です。全国平均よりも産業全体のD I値は良くなっていますが、持ち直している状況にはまだ達していないことが分かります。茅ヶ崎市全体はマイナスでも建設と製造の2業種はD I値がプラスを示しています。建設業では日本全体のD I値がマイナス58.1という大きな負の数値であるのに対して、茅ヶ崎市ではプラス6.3であり、僅かにプラスの値を示しています。公共投資が前倒しで行われたり、マンション等の在庫調整が終わりつつあることもプラス要因の一つと考えられますが、今年から実施されている住宅エコポイントの効果も含まれているようです。築20年を経過した住宅は首都圏に数多く存在します。エコポイントに刺激されて、将来に備えたリフォームが行われていることは確かです。サッシメーカーがフル操業状態にあることがこれを裏付けています。

茅ヶ崎市の経済を大きくリードしているのは製造業です。全国平均のD I値がマイナス25.1であるのに対して、茅ヶ崎市ではプラス35.0を示しています。アジアやアメリカへの輸出に関連する製造業が茅ヶ崎市内にも多く存在することが、今回の調査でも確認できました。この余波が他の業種にも伝播したいところですが、前回調査の3月と比較するとD I値がマイナス5.0であることが気になります。前年対比では大きく業績は向上していますが、3月よりは良くないということになります。業況回復の勢いが少なくなっているのかもしれない。

このほかの業種は全て対前年比も前回調査比でもマイナスのD I値となっています。最も大きなマイナスは商業です。全国平均がマイナス41.8であるのに対して、茅ヶ崎市ではマイナス51.6という大きなマイナス数値となりました。好調な製造業の余波は茅ヶ崎市内の商業者にはほとんど及んでいないこととなります。状況は大型店でも同じで、D I値はマイナス37.5に留まっています。小売りや卸売業の業況をプラスに転じる程のパワーではなかったことなのでしょう。通常は製造業と連動してD I値が変化するサービス業でもD I値はマイナス23.0に留まり、全国平均よりはマイナスが少ないですが、業況がプラスになるまでの製造業の牽引力ではなかったことが確認できます。3月との比較では建設業のみがプラスマイナス0を示しており、好調な製造業においてもマイナスであることから、茅ヶ崎市の産業全体では自立的回復は難しい状況にあると判断できるのではないのでしょうか。

	茅ヶ崎市			全 国	
	前年6月比	22年3月比	先行き見通し	前年6月比	先行き見通し
全 産 業	21.1	24.1	25.5	40.5	35.3
商 業	51.6	46.9	55.2	41.8	37.8
大 型 店 舗	37.5	25.0	12.5	-	-
建 設 業	6.3	0.0	17.6	58.1	48.8
製 造 業	35.0	5.0	6.7	25.1	26.8
サ ー ビ ス 業	23.0	23.1	9.1	45.1	36.9
そ の 他	38.4	26.9	27.3	-	-

(2) 業況（前年同月比の推移）～底は脱した茅ヶ崎市の産業～

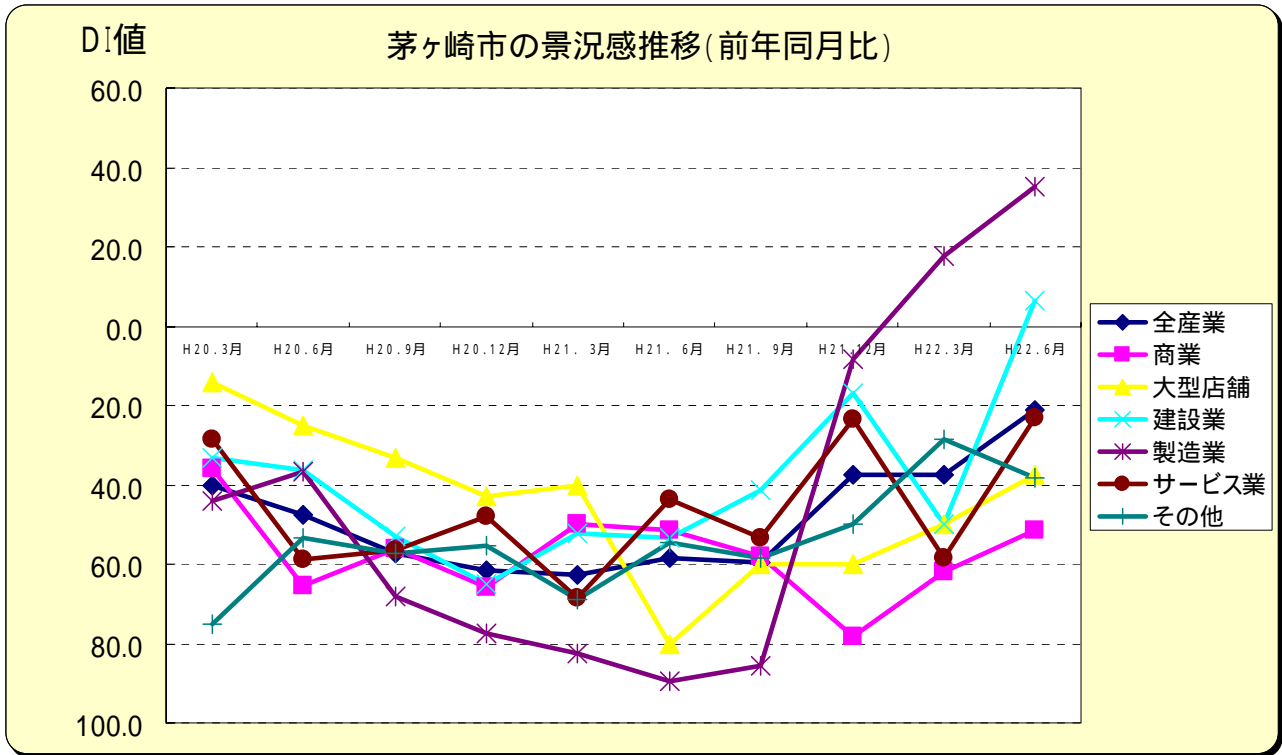
この1年間は景況の上昇と下降が繰り返されてきました。しかし、今回の調査によって平成21年6月を茅ヶ崎市内景況の底と確認できそうです。産業全体のD I値では平成21年3月が最低値になっていますが、製造業は下がり続け6月にマイナス90に近づいてしまいました。大型店も平成21年6月が最低の値を示しています。製造業の復興に合わせて全ての産業が上向き傾向に転じていることがグラフに表れています。

中国の経済成長が減速したり、中国での内製化比率が上昇したり、日本からの輸入が減少する心配があることが報道されています。6月の調査時点ではまだその兆候は現れていません。製造業は平成21年12月に急回復し、平成22年3月に引き続き6月もD I値はプラスを維持しました。この動きに住宅エコポイントが加わって建設業のD I値も一挙にプラスに転じています。この二つの業種だけをみると茅ヶ崎市の産業は回復基調にあるように見えます。しかし、他の業種は、回復はしているものの決して良い状態とはいえません。平成21年6月から抜け出したかに見える大型店でさえ20年3月の水準にはほど遠い状況です。商業全体でも同様です。サービス業は製造業に引っ張られて平成20年3月業況にまでは回復したようです。その他の業種が前回調査よりもD I値を下げていることが示すように、茅ヶ崎市内では製造業の好調さに乗り切れない業種も存在しています。茅ヶ崎市の経済は底を脱してはいますが、決して良い状況ではありません。普通の状況にまでも回復するためにも製造業の好調が今しばらく続くことを期待します。

4. 茅ヶ崎市経済の先行き～楽観視できない製造業～

景況の底は脱したことを確認はできましたが、更なる自立回復は難しいことが先行き見通しに現れています。茅ヶ崎市の産業全体では先行きを示すD I値はマイナス25.5です。日本全体がマイナス35.3ですから、日本全体より良いとはいえ、景況は良くはならないとの判断を行っているのです。好調な製造業ですらプラス6.7に留まっており、将来に希望を持っている事業所が決して多くはないことが分かります。業況がプラスに転じた建設業ではマイナス17.6であり、今回の調査でのプラスが一過性の現象であることを示しています。日本全体の建設業ではマイナス48.8であることから分かるように、建設業全体では復興の兆しは現れていないと考えて良いでしょう。

期待したいのはサービス業と大型店です。ともに製造業に引っ張られており、サービス業ではマイナス9.1、大型店ではマイナス12.5となり、前年同期比および前回調査よりも見通しが明るい事業所が増えていることが分かります。7月には前年を上回るボーナスが大企業を中心に支給されることがほぼ確実となっており、その効果も期待に含まれていることでしょう。茅ヶ崎市における大きな課題は商業です。その中でも中小小売店の景況は更に苦しくなるかもしれません。商業全体の先行き見通しはマイナス55.2であ



<茅ヶ崎市> 調査票項目「景気(業況)」の集計値を表示

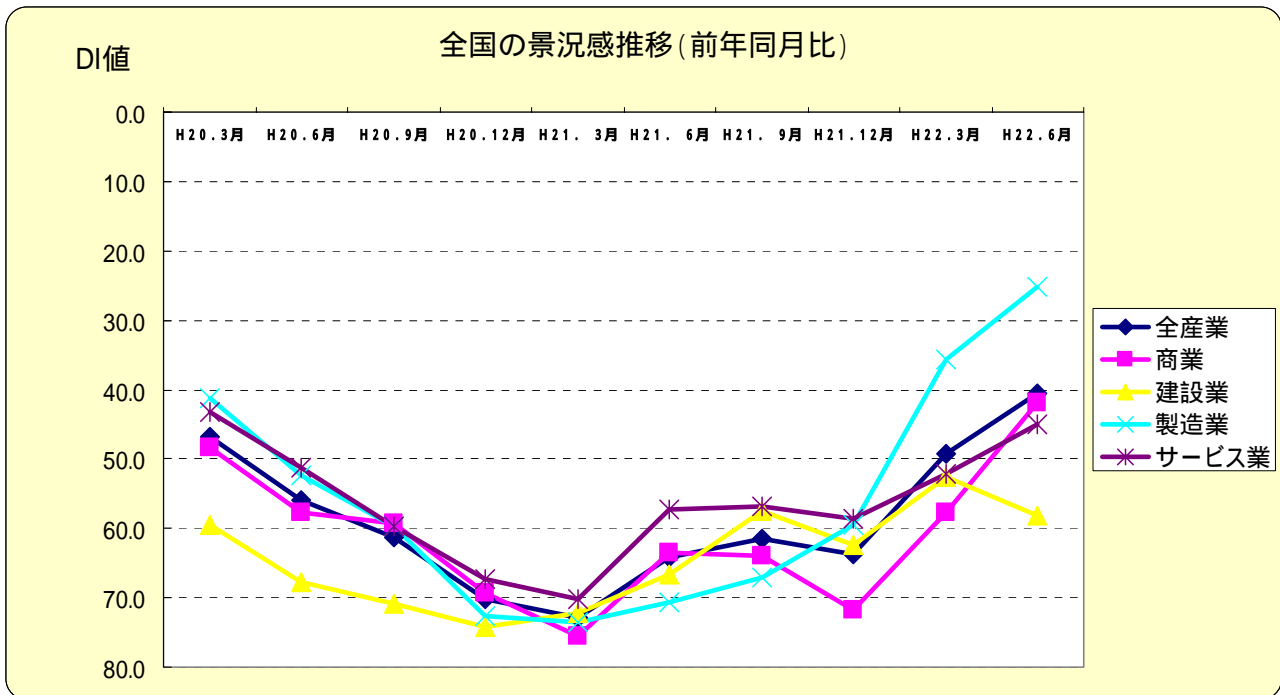
	H20.3月	H20.6月	H20.9月	H20.12月	H21.3月	H21.6月	H21.9月	H21.12月	H22.3月	H22.6月
全産業	40.0	47.5	57.1	61.7	62.2	58.5	59.6	37.6	37.3	21.1
商業	36.0	65.6	56.1	66.0	50.0	51.5	58.0	78.3	61.9	51.6
大型店舗	14.3	25.0	33.3	42.9	40.0	80.0	60.0	60.0	50.0	37.5
建設業	33.3	36.4	52.9	65.0	52.3	53.4	41.2	16.7	50.0	6.3
製造業	44.0	36.6	68.0	77.3	82.6	89.5	85.7	8.3	17.7	35.0
サービス業	28.6	58.8	56.5	48.0	68.7	43.5	53.4	23.5	58.3	23.0
その他	75.0	53.3	57.2	55.5	68.8	54.5	58.4	50.0	28.6	38.4

* 「△」はマイナスを表す。

* 表中、「商業」欄は小売業の数字を使用。

<全 国>

	H20.3月	H20.6月	H20.9月	H20.12月	H21.3月	H21.6月	H21.9月	H21.12月	H22.3月	H22.6月
全産業	46.9	56.0	61.2	70.2	72.8	64.2	61.4	63.8	49.3	40.5
商業	48.4	57.7	59.2	69.2	75.5	63.4	64.0	71.7	57.7	41.8
大型店舗	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設業	59.4	67.7	70.8	74.2	72.1	66.7	57.5	62.4	52.6	58.1
製造業	41.3	52.4	59.8	72.7	73.5	70.6	67.0	59.4	35.6	25.1
サービス業	43.3	51.2	59.7	67.3	70.2	57.3	56.9	58.6	52.1	45.1
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



り、現状よりも悪い数値です。また、全国平均よりも低い数値となりました。茅ヶ崎市全体の景況は回復しても、買いものは低価格志向であり、低価格を前端的に打ち出している大型店に買い物が集まってしまう傾向が強くなっています。中小小売店には景気回復の恩恵はほど遠い存在と映っている事でしょう。茅ヶ崎市産業全体の復興を期待するほどには製造業の力がまだまだ不足していることをここでも確認ができました。

しかし、日本の政府は先行き見通しについて次のように説明しています。

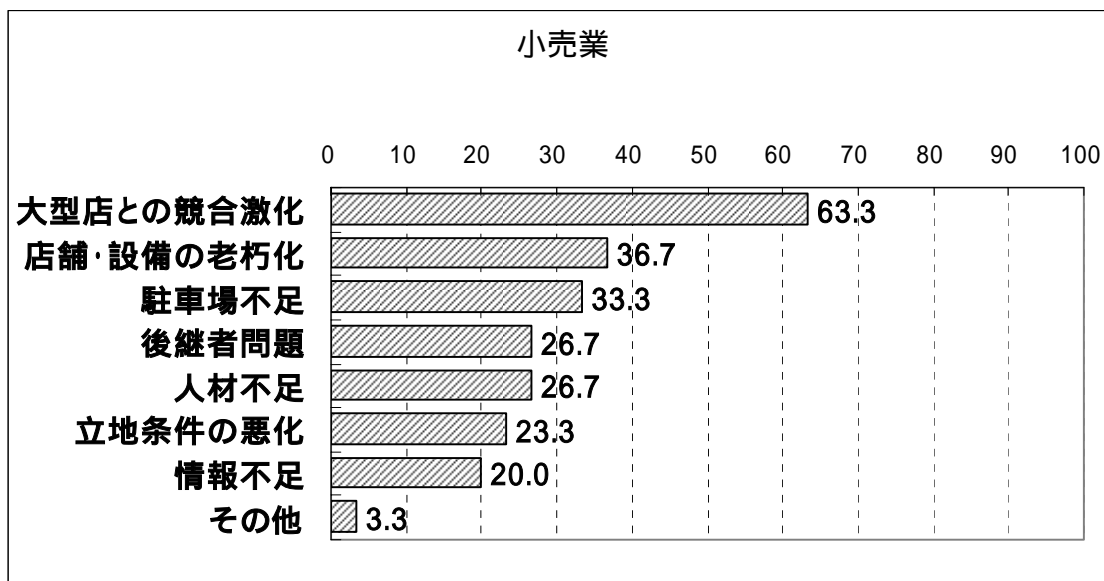
先行きについては、当面、雇用情勢に厳しさが残るものの、企業収益の改善が続くなかで、海外経済の改善や緊急経済対策を始めとする政策の効果などを背景に、景気の持ち直し傾向が続くことが期待される。一方、欧州を中心とした海外景気の下振れ懸念、金融資本市場の変動やデフレの影響など、景気を下押しするリスクが存在することに留意する必要がある。また、雇用情勢の悪化懸念が依然残っていることにも注意が必要である。

5. 主要業種の経営課題

(1) 小売業～競合は緩んだが店舗の老朽化が浮上～

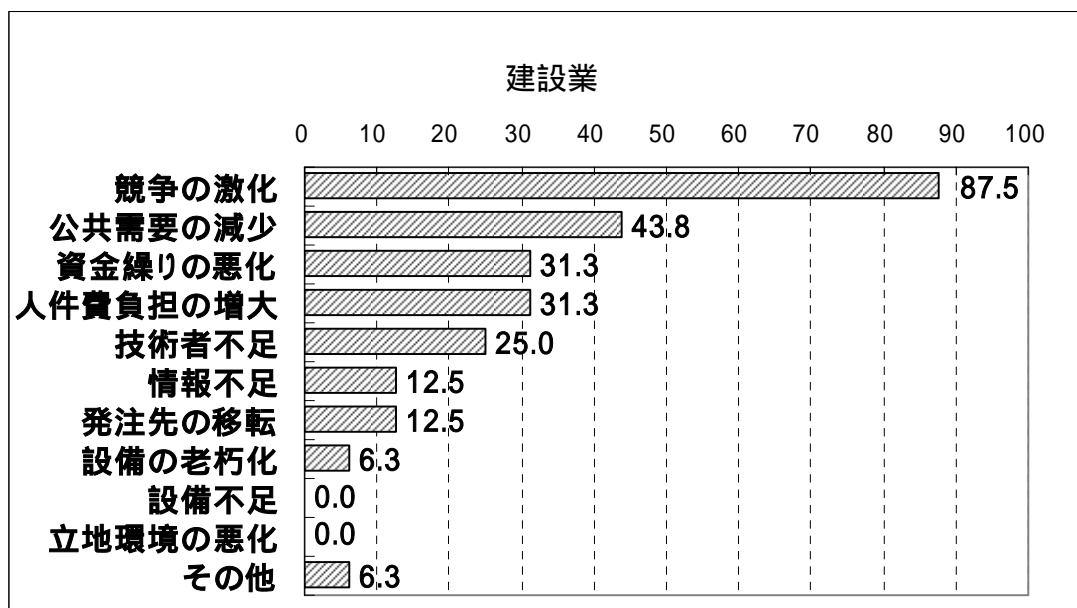
僅かですが回復傾向が見えるようになり、大型店との競合は僅かですが緩んできました。経営課題の1番は前回同様に大型店との競合ですが、前回よりも約1割回答が下がっています。僅かですがお客様の動きが出てきたのではないのでしょうか。その他の経営課題も少しずつですが変化しています。最も大きな変化を示したのは店舗・施設の老朽化です。前回の2割5分から1割回答を増やし、順位も2位に上がりました。より多く集客を求めようとすると店舗の老朽化が問題となるのでしょうか。前回の調査よりも回答が増えている経営課題には人材不足があります。3割に満たない回答ですが、景気の底を脱しても次に打つべき手段が分からないというのが本音ではないのでしょうか。数は多くありませんが、今後どうして良いか悩んでいる小売店は多いようです。

駐車場不足・後継者問題・立地条件の悪化は前回調査よりも少しですが回答が下がっています。それでも2割以上の回答ですから、小売店の集客に影響を与える経営課題である



ことは変わりありません。ここにも市民の購買意欲が少しですが上がってきていることが現れているようです。そして、情報不足が僅かですが前回よりも回答が増えているのが気になります。6月に内閣が代わっていますので、政権の不安定さを感じる店舗が増えているのかもしれませんが。

(2) 建設業～業況は回復しても資金繰りは悪化～

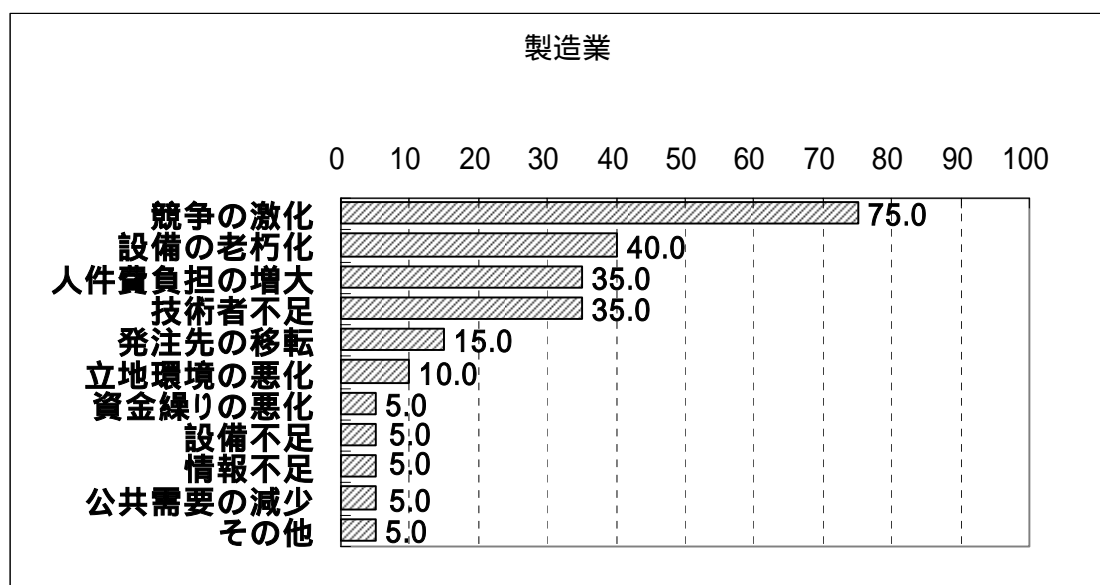


住宅エコポイントの効果が現れてリフォーム中心に業況が回復してきましたが、従来からの経営課題を解決するまでには至っていないようです。競合の激化は前回の調査と同様、9割近くの回答を集め1位の経営課題となっています。仕事の絶対量は依然と不足しているようです。2位も前回調査と同様に公共需要の減少が入っています。前回調査よりも回答が僅かに増えていることから、今回の調査で業況が回復した理由は民間の建築需要の一時的増大と考えられます。3位には同率で資金繰りの悪化と人件費負担の増大が並んでいます。人件費負担の増大は前回調査と同じ比率であり、人件費負担は業況が少し良くなっ

ただけでは改善されなかったようです。仕事が増えれば人件費を中心に支払いが先行します。その結果、資金繰りの悪化を経営課題とする事業所が前回よりも増えたと考えられます。

技術者不足は前回同様2割5分の回答を集めており5位の経営課題となりました。一部の建設業者では仕事があっても、職人の技術が不足していて品質を確保できない状態が続いていることが確認できます。2割に満たない回答では発注先の移転の回答が下がっています。また、立地環境の悪化はゼロ回答になりました。建設業の経営環境は僅かですが改善されたようです。

(3) 製造業～資金繰りは良くなったが人件費負担は増大～



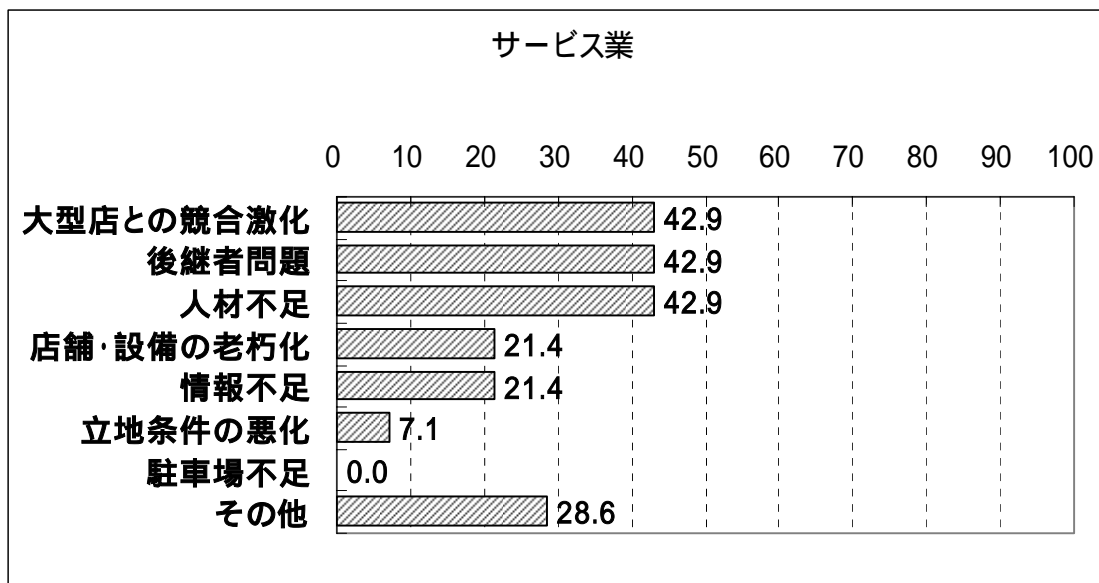
業況が大きく改善されている製造業ですが、新たな経営課題が発生しています。その一つが競争の激化でしょう。経営課題の1位であることは前回と同様ですが、回答率が上がり7割5分に達しました。仕事が増えているにもかかわらず受注競争は一層厳しくなっている現実がありそうです。その原因を推測できるのが人件費負担の増大と資金繰りの悪化への回答です。前回の調査では資金繰り悪化には2割を超える回答がありましたが、今回は5分にまで下がりました。売上の回収は順調に進んでいるようです。その一方で人件費負担の増大は前回よりも2割多くの回答を集め3割5分に膨らみました。仕事量は多くなっていますが、単価の競争に向かっているようです。利幅が少なくなればそれだけ人件費負担が大きくなります。茅ヶ崎市内の製造業はアジアという大きな市場を相手に競合することになりました。

資金繰りの悪化の他、前回調査よりも回答率が低下しているのは設備の老朽化・技術者不足の二つです。特に設備の老朽化は1割以上下がっていることから、複数の工場で設備の入れ替えを実施したことが推測されます。技術者不足は僅かの減少でしかありませんので、大きな改善はなされなかったようです。

2割に満たない回答ですが、前回よりも回答を増やしているのが発注先の移転と立地環境の悪化です。ともに1割ほど多くの回答を集めました。この2つの課題は工場の存立基盤に関係しますので、今後の動きに注意が必要です。特に発注先の移転先が海外である場合は、国内での生産そのものが減少することになりますので、製造業にとって大きな不安

材料となります。

(4) サービス業～後継者問題と人材不足が経営課題として浮上～



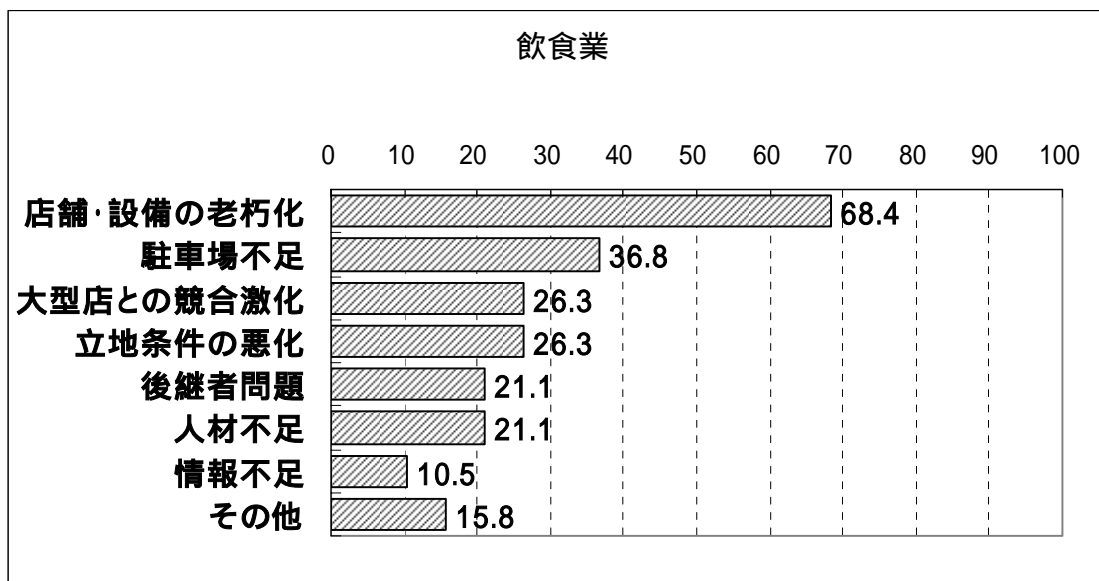
前回調査時点よりも業況は良くなってきましたが、経営課題は多くなっています。前回調査では大型店との競合激化が約4割の回答を集め単独1位でした。今回は後継者問題と人材不足が回答を集め、同率で首位の経営課題が3つとなりました。大型店との競合はずっと続いていることですが、後継者問題と人材不足が急に上がってきた理由は何処にあるのでしょうか。茅ヶ崎市の地域経済が僅かとは言え上昇してきたため、これをチャンスと考える事業所が増えたのではないのでしょうか。チャンスを活かすために投資が必要と考える事業所が急に増えました。前回ゼロであった回答が今回は2割を超えています。店舗に投資するとなると後継者問題を避けて通ることは出来ません。また、チャンスを活かすノウハウを持った人材の確保も経営課題となるでしょう。次の発展に向けて悩んでいる経営者が増えていると思われます。

情報不足が前回同様に2割を超えています。サービス業には様々な業種が含まれているため欲しい情報は明確ではありませんが、政治の不安定によって将来の姿が判断しにくい状況であることは確かです。また、前回調査では若干の回答を集めていた駐車場不足が今回はゼロ回答になりました。該当する事業所が駐車場を確保できたのかもしれませんが。いずれにしろ、サービス業者にとって駐車場不足は現時点では大きな問題点にはなっていないようです。

(5) 飲食業～店舗施設老朽化が駐車場不足と入れ替わり最重要課題～

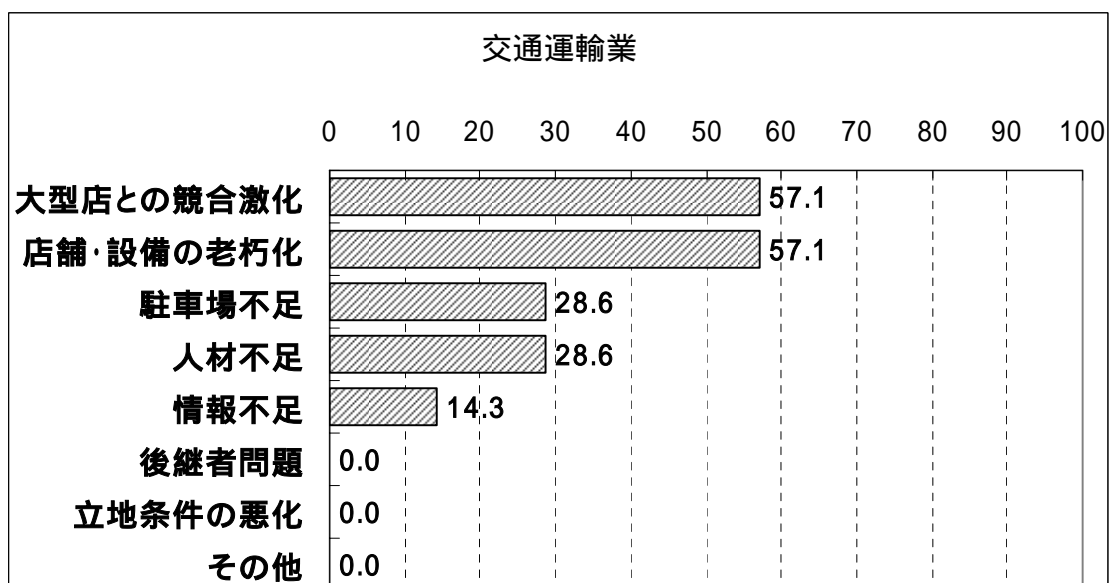
低価格志向が続いている飲食業では経営課題にも大きな変化が現れました。前回調査で1位だった駐車場問題が1割5分回答を下げ、4割以上回答を伸ばした店舗・設備の老朽化と首位が入れ替わりました。駐車場は近隣に借りる等で解決し、これからの経営課題として店舗・設備の老朽化がクローズアップされたのではないのでしょうか。飲食業にもお客様が戻りつつあり、店舗の老朽化を気にする経営者が多くなったと思われます。

また、前回ゼロ回答であった四つの経営課題にも回答が入っていることも変化の一つです。大型店との競合と立地条件の悪化は一挙に2割5分を超える回答を集め、同率で3位



となりました。大型店の低価格競争に巻き込まれようとしている中小飲食店が増えていることとなります。後継者問題は前回よりも若干回答を下げていますが、大きな変化ではないので、後継者問題はそのまま解決されずに残ったのでしょうか。問題は前回ゼロ回答の人材不足や情報不足に1割から2割程度回答が集まったことでしょうか。人材不足は次への発展に向けての前向きな姿勢ですが、情報不足と回答した1割の事業所にとっては日本の政治や社会の先行きが見えにくくなっているのではないのでしょうか。

(6) 交通運輸業 ~ 低運賃と車輛の老朽化に課題は集中 ~



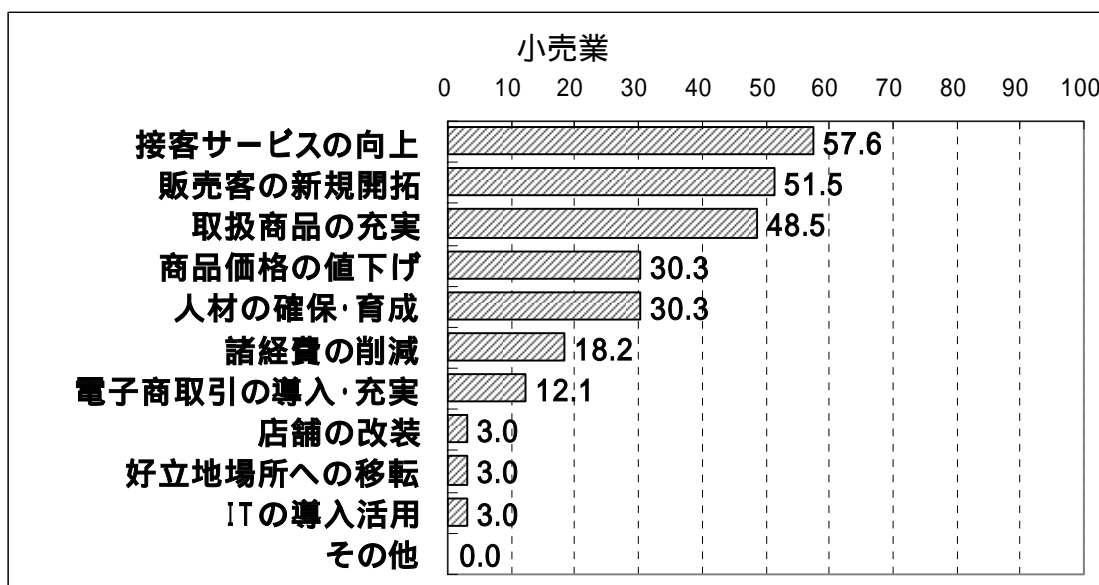
経済の動きに合わせて運搬する荷物の量が増える傾向がある交通運輸業ですが、商品や製品の末端価格が低くなっている現在社会の中で、価格競争が行われているようです。経営問題の首位には大型店との競合と店舗・設備の老朽化が約6割の回答を集めて並んでいます。大企業が営業力で単価を下げて受注競争に加わると中小の運送業は苦しい戦いになります。受注単価が低くなるので車輛を入れ替える資金が確保できない状況に多くの運送業者が陥っていることが確認できます。

経営課題の3位には同率で駐車場不足と人材不足が入っています。茅ヶ崎市内は住宅が未だに増えており、営業車輛の駐車場を確保することが難しくなっている運送業者が3割程度にも及んでいることとなります。この回答が増えると運送業の存立基盤を揺るがすことにもなりますので今後の変化を見守りたいと思います。人材不足に関しては運送業という業種のイメージに一部原因が有ります。運転手という職業に魅力を感じない若者が増えているのです。その上、近年ドライバーのマナーが重要視されており、挨拶や営業ができる人材が必要となってきました。中小の運送業者では高齢のドライバーが多く、お客様の需要に十分応えることが出来ていないことは確かです。

経済の将来はまだ明確ではないため情報不足を感じる事業所は1割5分程度存在します。しかし、後継者問題への回答がゼロであることは、茅ヶ崎市内の運送業の多くが既に代替わりを終えているとも考えることが出来ます。

6. 主要業種の今後の対策

(1) 小売業～値下げと接客で売上向上をめざす～



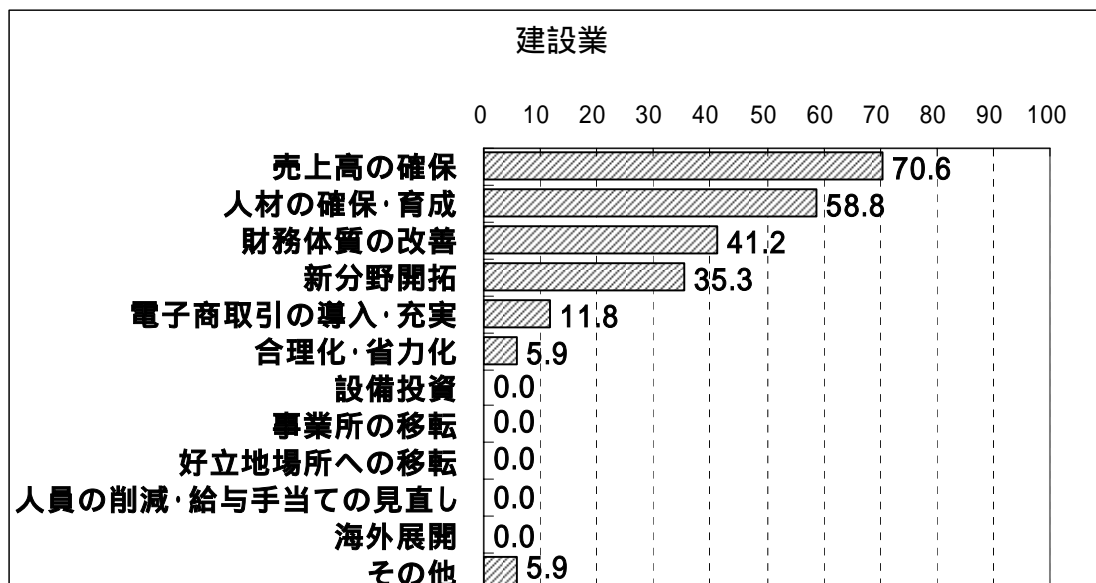
エコポイントや子ども手当等、政府の経済政策がある程度消費者の消費マインドを持ち上げています。今回の調査では小売店の対策に変化が現れています。前回首位であった取扱商品の充実は若干回答を下げて5割を切りました。対策の順位も3位に後退しています。代わって1位になったのは接客サービス向上です。前回よりも1割弱回答をのぼし6割にもう一步のところになりました。来店客はある程度増え、商品に興味を示す状態にまできているのでしょうか。しかし、購入する比率が高くないと思われます。そこで必要なのが接客サービスなのです。店員さんの一言が購入を大きく左右します。対策の2位には前回同様販売客の新規開拓が入っています。既存顧客だけでは売上は減少しますから、新規開拓は今後も対策の上位に入ることでしょう。

今回の調査で比較的大きな動きがあったのは値下げと人材育成です。値下げは前回よりも2割近く回答を伸ばし3割を超えました。人材育成は1割程度の伸びを示しました。海外から安くても品質の良い商品が入って来ます。インターネットでも格安な商品を手に入れることができます。野菜等は産直売場で格安で手に入るようになりました。これらと競合する小売店は値下げに踏み切らざるを得ない状況でしょう。価格を下げるだけでは利益

を確保することが出来ません。人材の確保・育成に3割の回答が集まっていることからこれからの商いを作りあげる人材を求めている店舗が増えているのではないのでしょうか。

前回の調査よりも回答が下がっている対策の中には諸経費の削減と電子商取引の導入・充実があります。小売店は決して良い状態ではありませんから、経費削減をやり尽くした店が増えているのではないのでしょうか。また、電子商取引についても期待が薄れていると判断できるのではないのでしょうか。店舗改装・移転・IT導入を今後の対策とする店舗はほとんど無くなっています。

(2) 建設業～受注増加に伴い財務体質を強化～



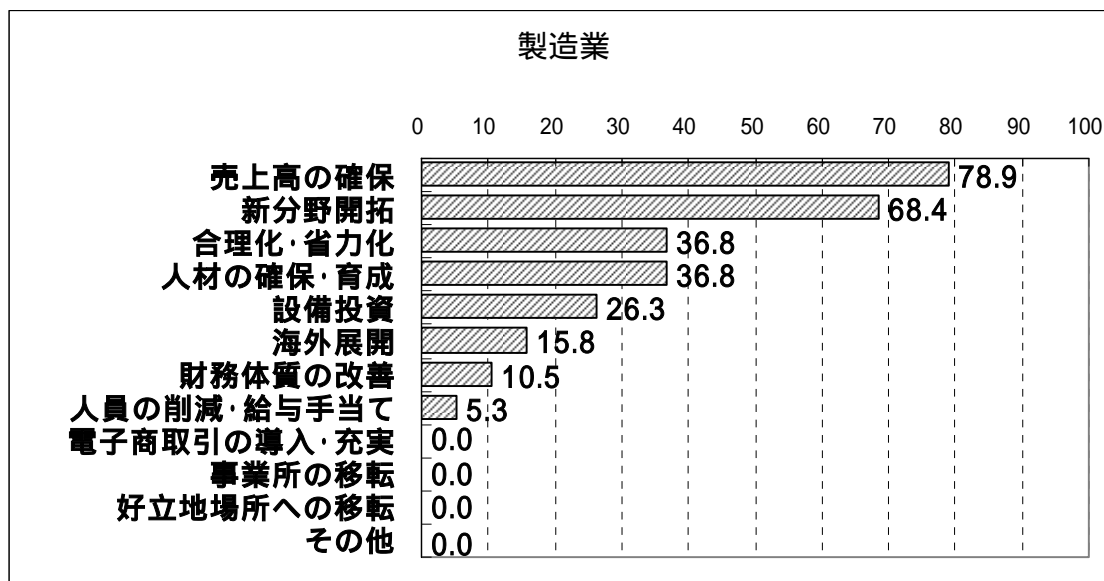
比較的業況が良いことが対策にも現れています。売上確保が対策の1位であることは今回の調査でも変わりありませんが、回答率は僅かですが伸び7割を超えました。対策の2位も前回と同様に人材の確保・育成ですがこちらは若干回答が下がりました。業況が良くなったとはいえ人材不足と受注不足の状況に変わりはないようです。

変化したのは3位以下の対策です。前回3位であった新分野開拓は1割5分程回答を下げ順位も4位に後退しました。代わって3位に入ったのが財務体質の改善です。建設業はリフォーム中心に仕事が出てきましたので、新規分野開拓熱は若干下がりました。仕事が入ると人件費や仕入代金の支払いが先行しますので運転資金を確保する必要が出てきたのでしょう。

5位以下の対策では2割に達するものが無くなりました。電子商取引への対応が1割強の回答で最も大きい回答率です。前回よりも伸びていますから、ネット販売に希望を抱いている建設業も僅かですが増えていることとなります。前回2割5分の回答を集めていた合理化・省力化は今回1割に満たない回答となりました。茅ヶ崎市内の建設業は、この回答からも、業況が回復していることが確認できます。

(3) 製造業～設備投資を行いながら将来を模索～

この半年間で製造業の業況は急速に回復しました。しかし、製造業の経営者は決して将来を楽観視はしていません。対策の1位は前回同様に売上高の確保ですが、回答率が1割ほど下がり9割を切りました。しかし、依然多くの製造業で売上はまだ不足している状況



が確認できます。これだけ業況が回復していても対策の2位には前回同様に新分野開拓が入りました。しかも、前回よりも1割以上多くの回答を集めています。ある程度売上は戻ってきましたが、永続するとは考えていないことが分かります。確保した資金を元手に、新分野開拓への意欲は強まっているようです。

その一方で現在の受注を更に強化する動きも確認できます。前回1割5分程度であった合理化・省力化が2割、設備投資が1割回答を増やしています。現在の受注が更に増加することを見込んでいる工場も存在しています。そして、回答率は1割5分程度と少ないですが、前回よりも1割程度回答を伸ばしているのが海外展開です。日本国内での生産が減少することを見越している工場が数は多くありませんが増えていることが分かります。

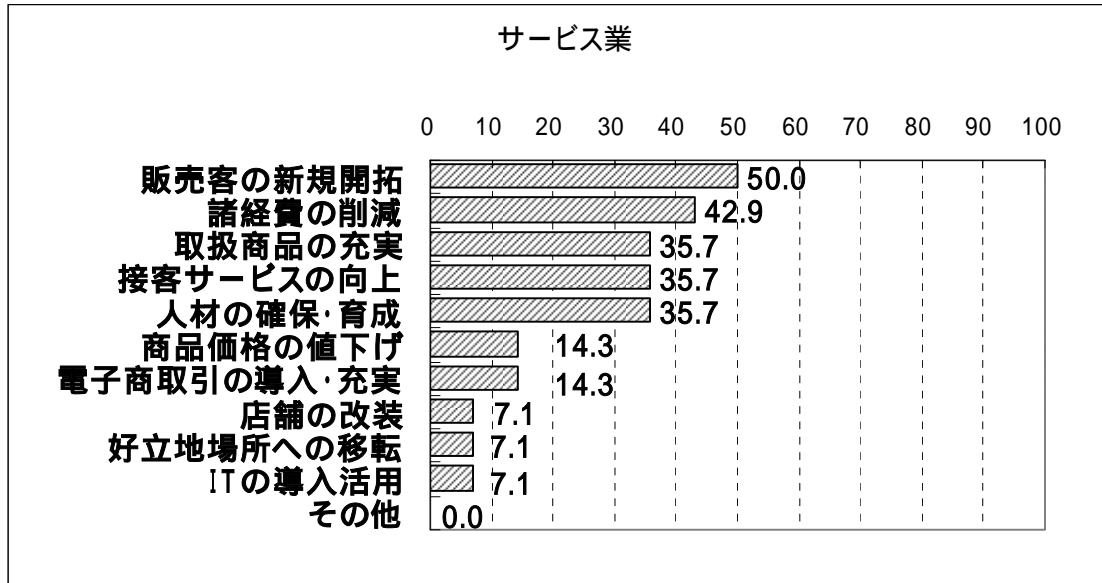
財務体質の改善や人員の削減・給与手当は前回よりも回答が下がり、対策としての重要性は薄れてきました。それだけ仕事が入って来ており収益も確保できている状態が続いていることとなります。人材の確保・育成も前回よりも回答を下げた対策ですが、3割5分を超える回答を集めており、将来への人材が不足している工場がまだ多くあることが確認できます。好立地への移転も今回はゼロ回答となり、工場立地に関する対策は必要がなくなりました。新たな活動分野をどれだけ多くの工場が見出すことができるかで、茅ヶ崎市内の製造業の将来が決まるのかもしれません。

(4) サービス業～経費削減から一転して顧客の新規開拓～

サービス業は製造業に引っ張られて業況が回復してきました。それを最も物語るのが経費削減と新規開拓の逆転です。前回対策の1位であった諸経費の削減は約2割回答を下げ、2位に後退しました。代わって首位に立ったのは新規開拓で5割に達しました。前回の調査時点では需要が下がった状態だったので耐える対策を中心に活動を行っていましたが、今回の調査時点では業況が少し上向いており、経営姿勢が前向きになっているようです。

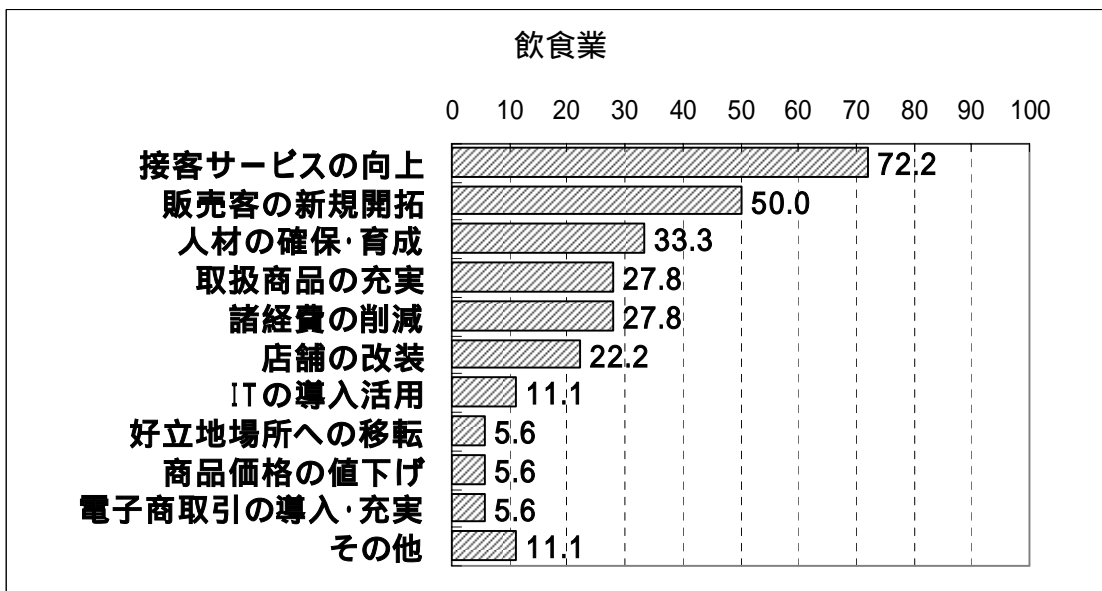
接客サービスの向上・取扱商品の充実・人材の確保・育成の三つの対策が同率で3位になっていることも今回の特徴です。前回よりも回答を増やしているのは人材育成ですから、三つの中でも人材育成に力を入れようとしている事業所が増えていることが分かります。商品やサービスの品揃えが一段落したののかもしれません。

このほか前回とほぼ変わらない回答となっているのが商品価格の値下げと電子商取引の



導入・充実と店舗の改装です。いずれも2割に満たない回答率ですが、扱っているサービスによって有効な対策が異なり、それを今回も継続させようとしているのではないのでしょうか。前回ゼロ回答であった好立地場所への移転とITの導入活用が共に1割弱程度ですが回答を集めています。サービス業は提供するサービスが数多くありますので対策が分散してしまいます。ITの導入と移転がどの程度広がっていくのかをこれからも確認したいと思います。

(5) 飲食業 ~ 新規開拓や店舗改装等積極策が増加 ~

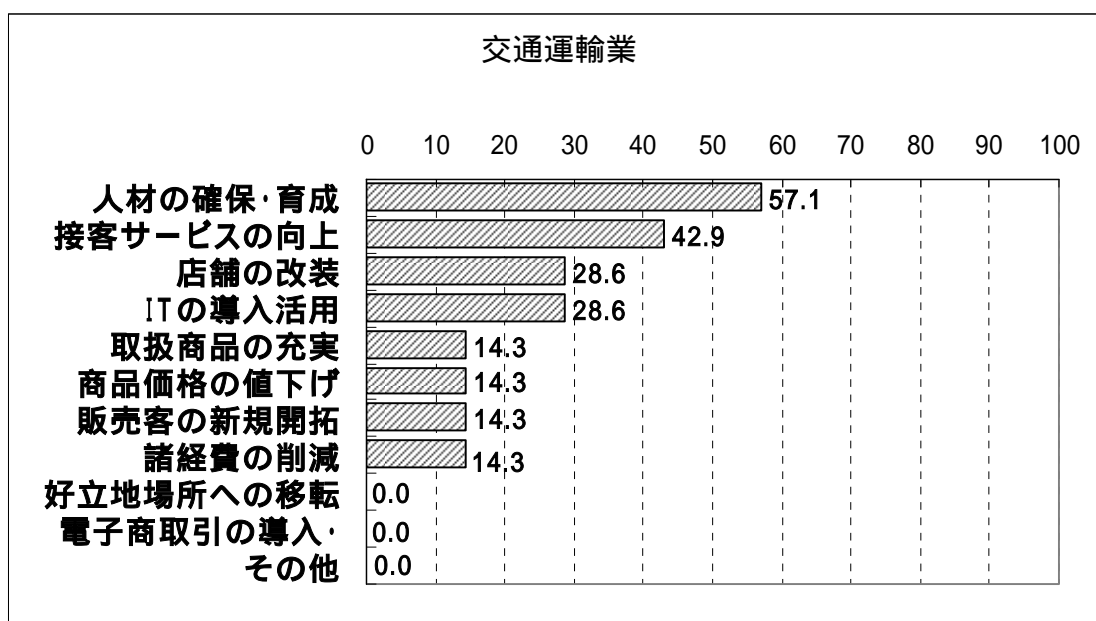


大手飲食店は低価格のメニューで集客する戦術を多く取り入れています。茅ヶ崎市の飲食店の一部も値下げに挑戦していますが数は多くありません。それよりも動きはじめたお客様を積極的に集客しようとする姿勢が見えてきたようです。対策の1位は前回同様に接客サービスの向上ですが回答は若干下がっています。前回2位であった取扱商品の充実と諸経費の削減は2割回答を落とし、同率で4位に後退しています。この二つに代わって上

がって来たのが販売客の新規開拓と人材の確保・育成です。お客様が来るのを待っている姿勢から、お客様を積極的に招き入れる策に転換しようとする店が増えてきたのではないのでしょうか。そのためには人材が必要です。前回ゼロ回答であった店舗の改装が2割以上回答を集めていることも飲食店に前向きの姿勢が出てきた現れでしょう。諸経費の削減は3割近くの回答を集めており重要な対策ではありますが、明るさを取り戻しつつあることは確かでしょう。

今回調査では前回ゼロ回答であった対策が復活するという特徴が見られます。値下げや店舗改装の他には、好立地場所への移転、電子商取引の導入・充実、ITの導入活用です。あきらめかけていたところに動きが出てきましたから、いろいろな策に挑戦する気持ちが出てきたものと思われます。

(6) 交通運輸業～運送サービス品質の向上に挑戦～



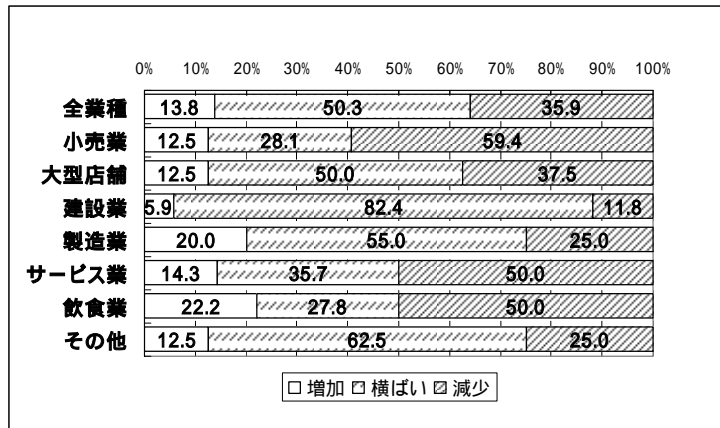
流通業一般で荷動きが出てきたようです。経費削減や値下げといった後ろ向き対策よりも人材育成や接客サービス向上という積極的な対策が優先しています。この二つの対策はドライバーのサービス品質向上を狙っており、価格競争から抜け出して荷主の満足度を高めることとなります。しかし、運送業には人材が集まりにくいという現実があります。この対策がどの程度実現するかを見守りたいと思います。このほかにも約3割の回答を集めているのが店舗の改装とITの導入活用です。この二つの対策には資金と人材が必要ですから、茅ヶ崎市内の運送業には業況が回復している事業所が多くなっているのかもしれない。

1割5分の回答ラインに四つの対策が並んでいます。上位四つの対策は茅ヶ崎市内運送業者共通の対策と考えて良さそうですが、取扱商品充実から四つの対策に関しては荷主や運搬している荷の性格によって対策が異なることを示していると思われます。消費者物価は下がっていますが、荷動きは出てきたようです。茅ヶ崎市内の運送業者がお客様から選ばれる存在となることを期待いたします。

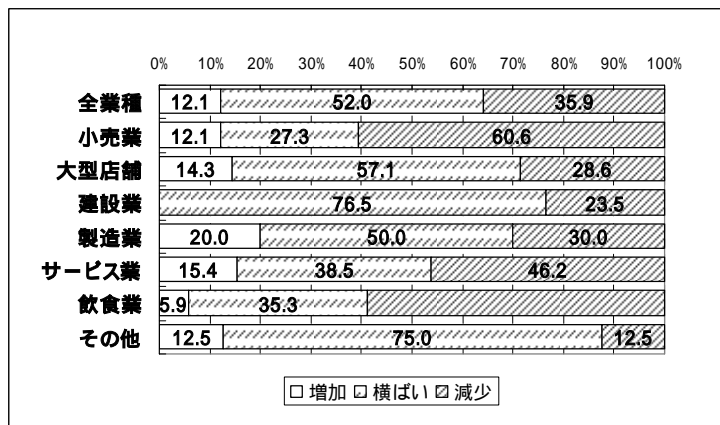
7. グラフが示す市内企業の経営実態

(1) 産業全体の経営実態

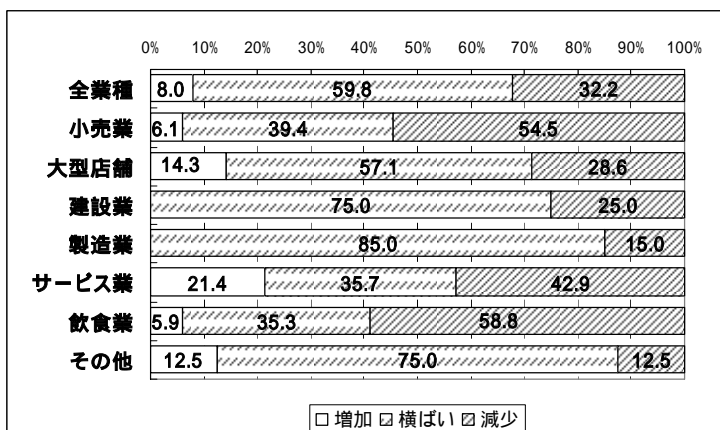
① 売上高



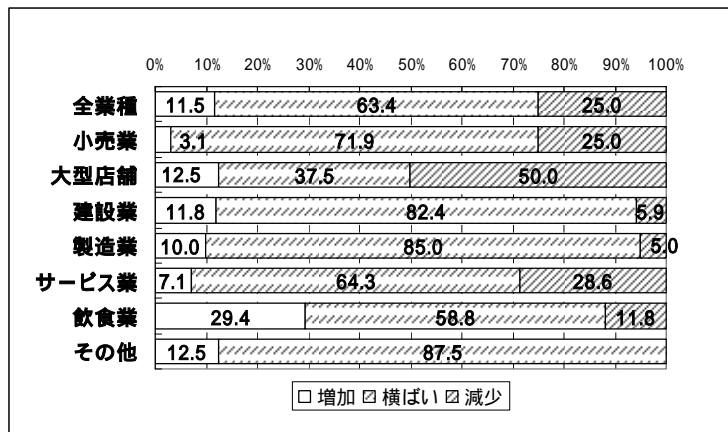
② 利益



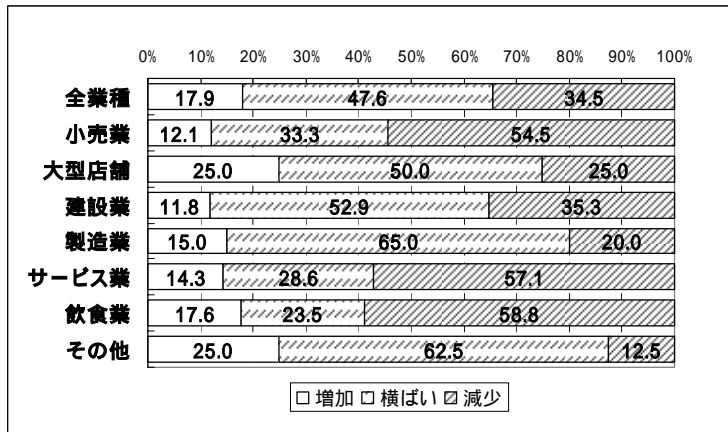
③ 利益率



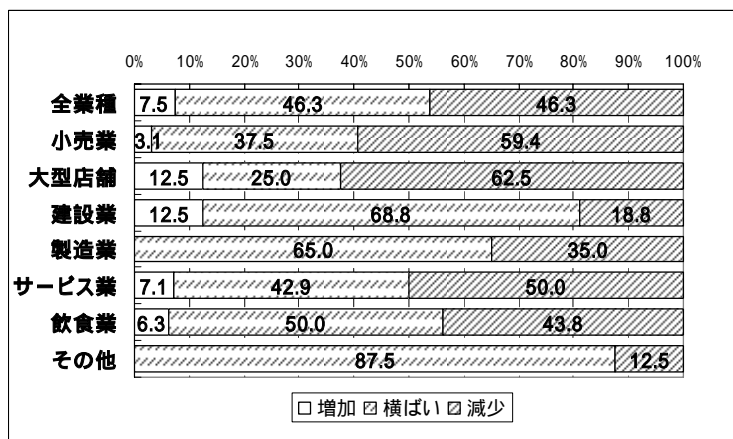
④ 諸経費



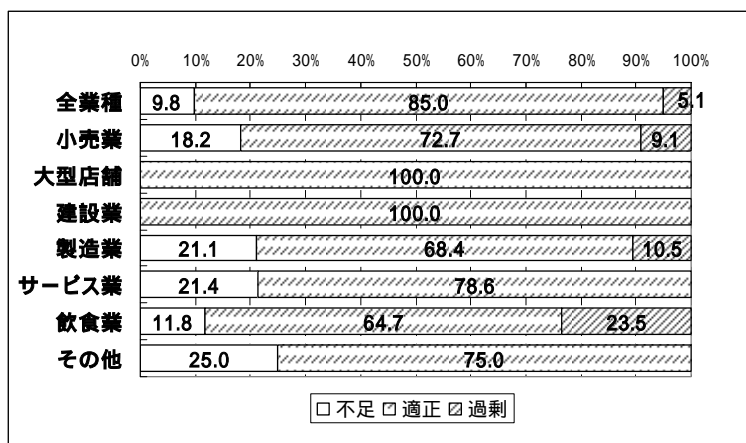
⑤ 客数、引き合い



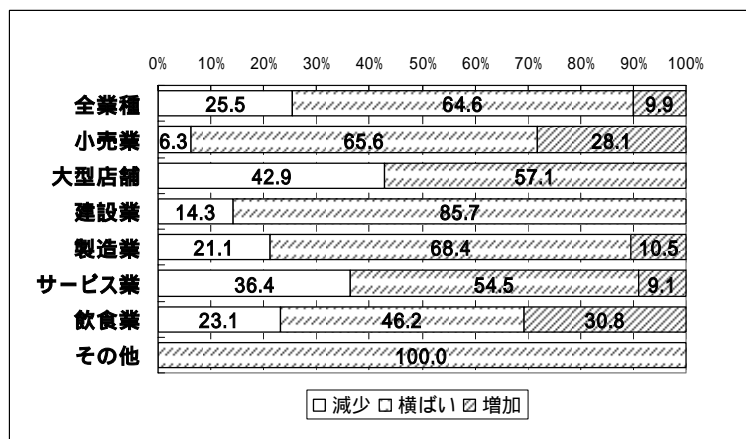
⑥ 客単価、受注・製品単価



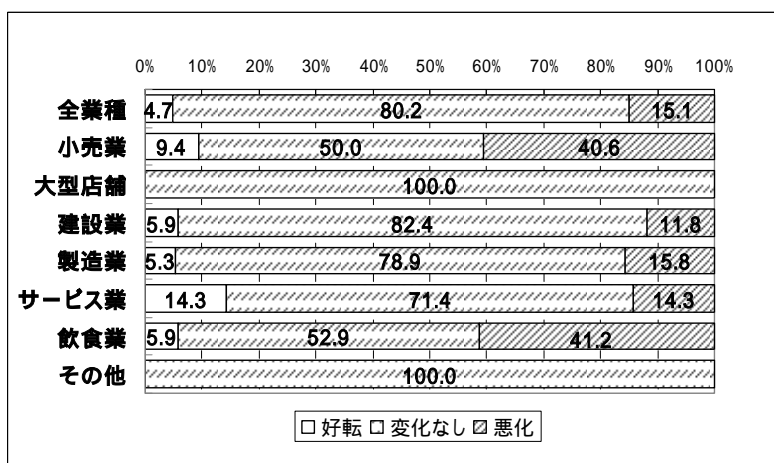
⑦ 従業員数



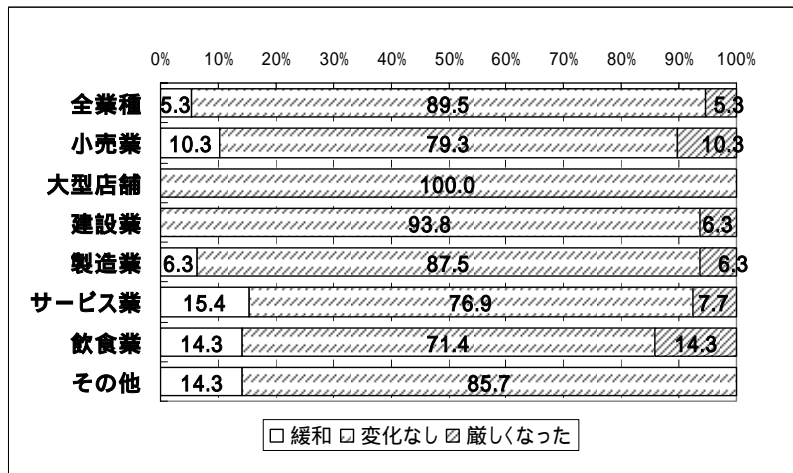
⑧ 商品在庫、製品・材料在庫



⑨ 資金繰り

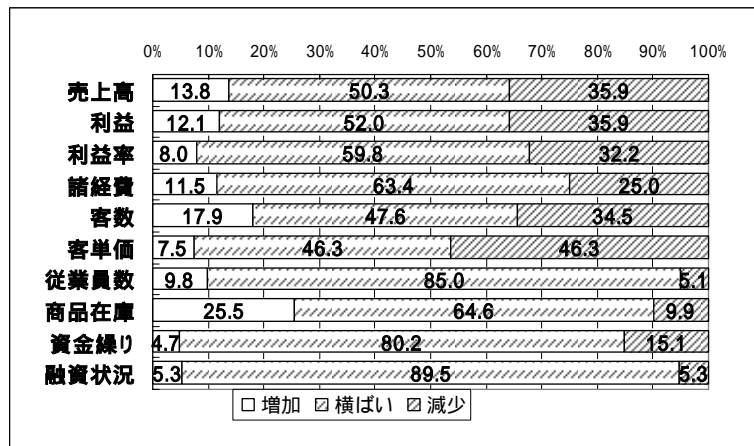


⑩ 金融機関の融資状況

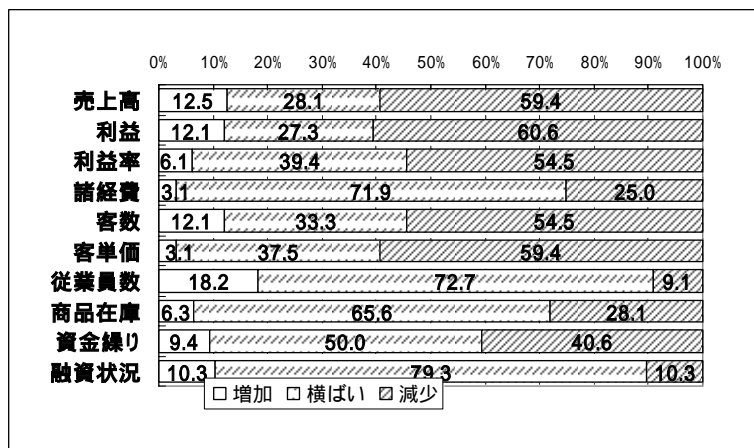


(2) 業種別経営実態

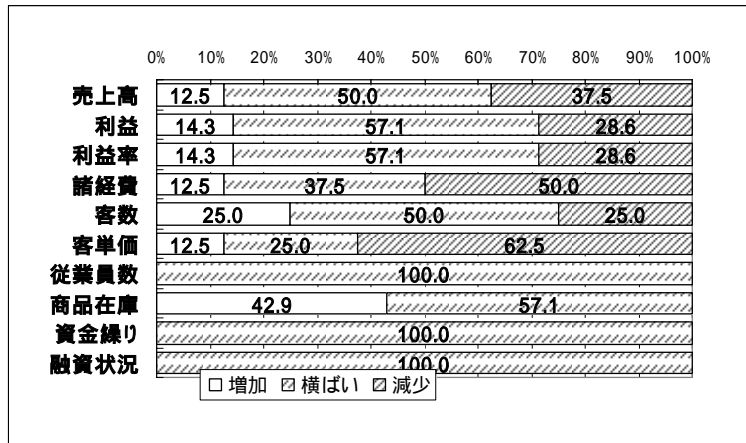
① 全業種



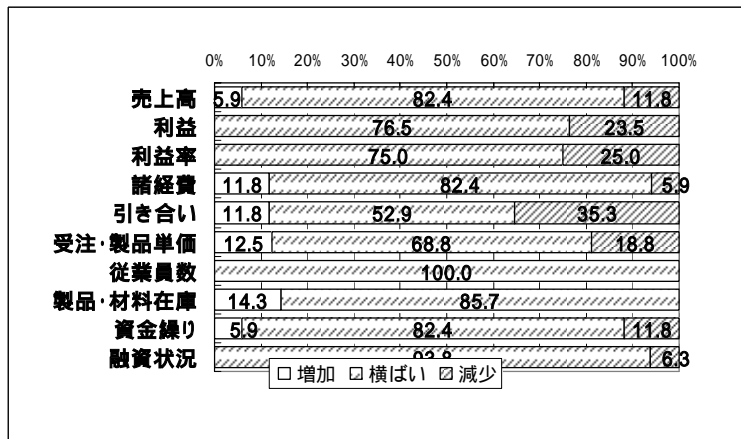
② 小売業



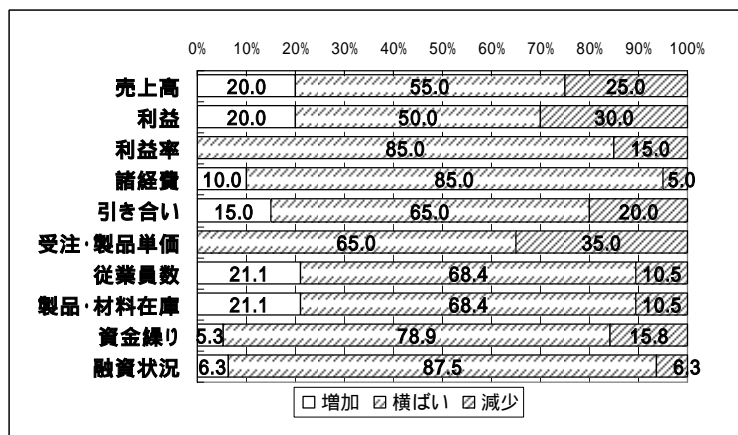
③ 大型店舗



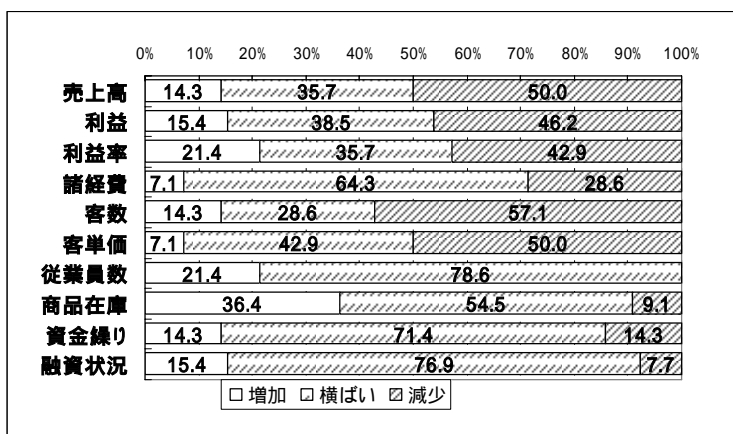
④ 建設業



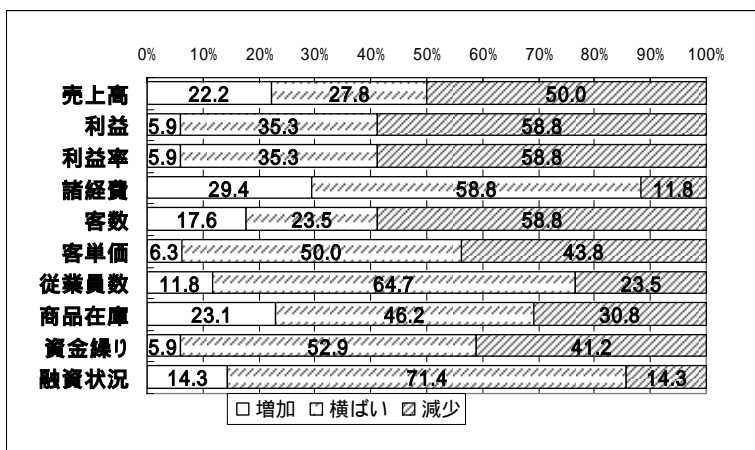
⑤ 製造業



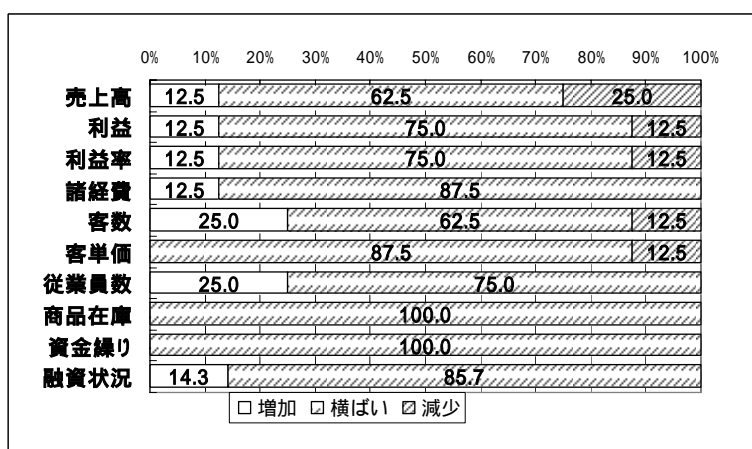
⑥ サービス業



⑦ 飲食業



⑧ その他



8. 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

業種別コメント内容	
*小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・全体的に景気が良くない時期に弊社は静脈産業なのでおかげ様です。 ・先ず、お客様が物を買わなくなった。アクセサリーをしなくなった。しても安価なもの。高級感よりデザインの良いもの。 ・サザンビーチや商店街、商店、取扱商品等の新鮮な話題づくりと持続性、PR活動、訪れてみたいと思わせるイメージ戦略、観光戦略。 ・年々悪化していく様です。商店街に集まってもらう様、色タイイベントを考えています。
*サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・依然好転の兆し無し。 ・新聞などは景気が踊場に来ていると言うが、リストラ派遣で支えられての景気上昇、南北の通路の問題など人の交流、辻堂の様に駅周辺の整理&整備をお願いします。
*飲食業	<ul style="list-style-type: none"> ・3ヶ月前と比較すると7月、8月は年間の一番忙しい所ですので、好転します。年間を比較すると悪化しています。仕入価格が非常に高い為、利益は減少しています。 ・今回横ばいというのは悪いながらの横ばいですから、経営改善されていないと言う事です。これ以上の悪化を防ぐにはさらなる努力が必要であるが、それがわからないと言うのが真実です。 ・本物の仕事をする事、安易に異業種に手を出さないようにする。
*工業	<ul style="list-style-type: none"> ・工業振興、人材の教育に対する支援。
*建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代につながる若い人達の育成と助成。

9. 調査期間 平成22年6月現在

10. 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

11. 回収状況

業種	調査対象数	回答数	回収率
商業	128	33	25.8%
大型店舗	13	8	61.5%
建設業	72	17	23.6%
製造業	50	20	40.0%
サービス業	70	14	20.0%
その他	67	27	40.3%
合計	400	119	29.8%