

茅ヶ崎市景気動向調査（12月）結果

- 1．調査期間 平成22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．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。
- 4．現在の経済状況

～ 経済政策の一部終了で明暗が分かれた日本経済～

平成22年12月の調査結果が集計できましたので、昨年末に振り返って日本全体の経済を見直してみましょ。気候的には暑い夏は9月まで続きましたが、10月からは秋らしい天気になってきました。12月に入ってから冷え込む回数が多くなり、昨年と比較して季節感があつたようです。10月には話題となる出来事がまとまって起きています。二人の日本人学者がノーベル化学賞を受賞しました。技術立国日本を世界に再びPRする良いチャンスになりました。チリの落盤事故から69日目で33人全員が救出されたのも10月でした。日本経済に大きな影響を与えたのは円高です。10月には15年ぶりに円が80円台に値上がりしました。輸出中心の企業にとっては大きな痛手となっています。これから日本経済に影響を与えそうな交通機関の変化もありました。10月には羽田国際空港がオープンし、12月には青森新幹線が全面開通しました。アジアと東北の経済はこれから徐々に変化することが予想されます。

日本経済に大きな影響を与えたのがエコポイントです。エコカー減税が8月末になくなりましたから、自動車の販売は10月以降も振るいませんでした。家電ではエコポイントの変更が12月に行われましたので11月には駆け込み需要が発生したのち、12月には売上は急落しました。住宅に関しては期限が一年延びたので、新規着工もリフォーム工事も比較的需要在り上がりを示しています。10月1日から煙草税が上がりましたが、まとめ買いの影響で、増税直後の売上は減少したものの回復は早かつたようです。また、大企業ではボーナスが出ましたが、中小企業では出せないところも多かつたことから、年末商戦は今年も盛り上がり欠けていたようです。大卒者の内定率は過去最低であり、若年層の失業率が11%に達していることから、日本全体が支出を抑える方向に流れていることは確かです。公共投資も低く抑えられた状態が続いています。世界全体が景気回復に向かっている中で、日本経済だけが取り残された状態になることは避けたいと思います。こ

のような状況を政府は1月に発表した月例経済報告で次のように説明しています。

景気は、足踏み状態にあるが、一部に持ち直しに向けた動きがみられる。ただし、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。

- ・輸出は、緩やかに減少している。生産は、下げ止まりの兆しがみられる。
- ・企業収益は、改善している。設備投資は、持ち直している。
- ・企業の業況判断は、慎重さがみられる。
- ・雇用情勢は、依然として厳しいものの、持ち直しの動きがみられる。
- ・個人消費は、持ち直しているものの、一部に弱い動きもみられる。
- ・物価の動向を総合してみると、緩やかなデフレ状況にある。

5. 茅ヶ崎市経済の業況

(1) 業況（総合的な判断）

～ 悪い状態は続いているが9月よりは改善～

	茅ヶ崎市			全 国	
	前年12月比	22年9月比	先行き見通し	前年12月比	先行き見通し
全 産 業	26.1	11.6	30.7	38.1	40.7
商 業	52.5	21.5	40.5	39.1	41.1
大 型 店 舗	22.2	11.1	25.0	-	-
建 設 業	14.2	3.6	42.3	50.7	48.4
製 造 業	15.4	0.0	20.0	27.1	40.9
サ ー ビ ス 業	25.0	21.4	12.5	45.0	44.5
そ の 他	40.0	19.4	33.3	-	-

日本経済全体は、アジアの成長とアメリカの景気回復の影響で、「持ち直し」の傾向が現れているようです。12月の対前年業況だけを眺めると、製造業のみがその恩恵を被っているように見えます。しかし、前回調査した9月と比較すると、大型店・建設業・製造業でDI値がマイナスから脱しており、9月よりは茅ヶ崎経済が良くなっていることが分かります。茅ヶ崎経済も日本全体と同様「持ち直し」の動きが現れていることとなります。これは産業全体のDI値を前年12月比と9月比の比較でも確認ができます。全国的には産業全体でマイナス38.1ですから、茅ヶ崎経済の方が「持ち直し」が大きいと言えます。

前年12月比ではDI値がプラスなのは製造業のみです。昨年は世界的にスマートフォン効果が現れていますので、茅ヶ崎市内にも関連する業者があるかもしれません。他の業種のDI値はまだ二桁のマイナスです。茅ヶ崎市全体としては昨年よりも業況が悪化していると考えた方が良さそうです。中でも多く落ち込んでいるのが商業です。前年12月比でマイナス52.5のDI値を示しており、9月比でもマイナス21.5であり「持ち直し」の動きは見受けられません。同様に、サービス業も9月比ではマイナス21.4を示しており、10月以降需要が下がっていることが分かります。建設業では前年12月比ではマイナス14.2ですが、9月比では3.6にまでDI値が改善されており、首都圏における建築需要回復の恩恵を年末になってやっと受けていることが分かります。住宅エコポイントによってリフォーム需要が伸びたことも業況を押し上げた原因の一つではないでしょうか。

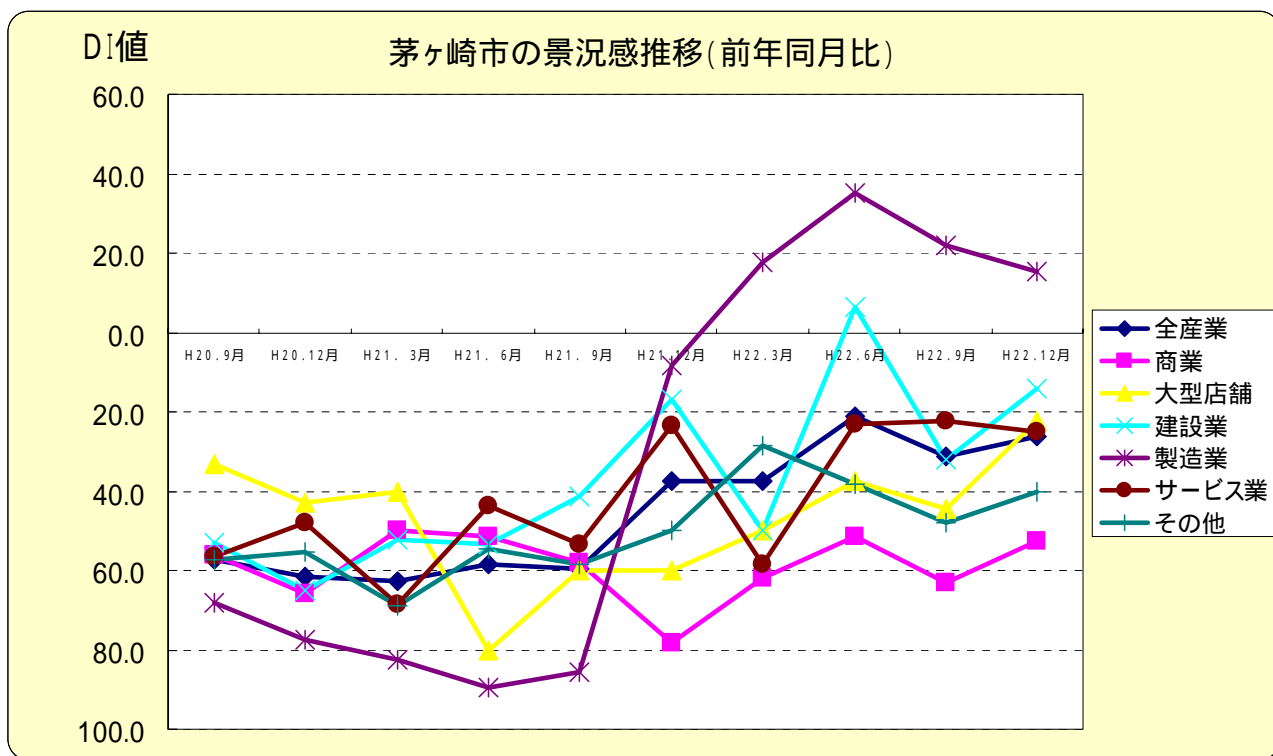
僅かですが「持ち直し」の兆しが現れてきた茅ヶ崎経済ですが、好調の製造業からより多くの地域需要が生まれることを期待したいと思います。

(2) 業況 (前年同月比の推移)

～ 牽引産業である製造業に悪化の兆し～

前年12月比のほぼ2年間の推移を眺めると、全産業が示すように、茅ヶ崎経済には「持ち直し」の傾向が現れています。特に平成22年は製造業の回復に引っ張られる形で、他の産業が業況を回復させてきました。完全な回復には至っていませんが、大型店は今回の調査でマイナス22.2まで回復しているのです。最近2年間では最も高い値です。依然と業況が悪い商業においても、傾向だけは右上がりを示してきました。

しかし、先行指標である製造業のDI値が、平成22年6月の調査をピークに減少を続けています。連動するかのように他の産業は、12月の年末需要を考慮しても、回復が緩やかになっています。円高が継続すれば、国際市場での競争力が弱まります。大手製造業が生産拠点を海外に移転させる動きが活発になってきました。平成23年は茅ヶ崎市内企業の本当の力が試される年になりそうです。

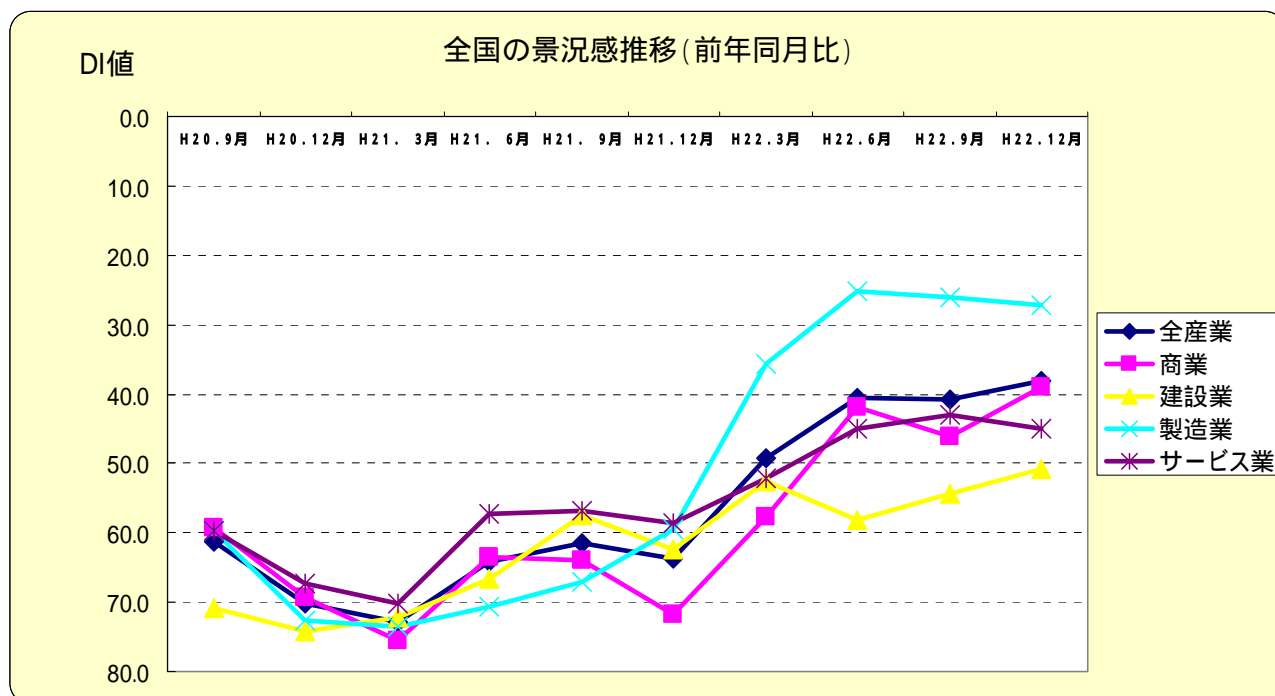


<茅ヶ崎市> 調査票項目「景気(業況)」の集計値を表示

	H20.9月	H20.12月	H21.3月	H21.6月	H21.9月	H21.12月	H22.3月	H22.6月	H22.9月	H22.12月
全産業	57.1	61.7	62.2	58.5	59.6	37.6	37.3	21.1	31.2	26.1
商業	56.1	66.0	50.0	51.5	58.0	78.3	61.9	51.6	63.0	52.5
大型店舗	33.3	42.9	40.0	80.0	60.0	60.0	50.0	37.5	44.5	22.2
建設業	52.9	65.0	52.3	53.4	41.2	16.7	50.0	6.3	32.0	14.2
製造業	68.0	77.3	82.6	89.5	85.7	8.3	17.7	35.0	21.8	15.4
サービス業	56.5	48.0	68.7	43.5	53.4	23.5	58.3	23.0	22.2	25.0
その他	57.2	55.5	68.8	54.5	58.4	50.0	28.6	38.4	47.9	40.0

* 「 」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>

	H20.9月	H20.12月	H21.3月	H21.6月	H21.9月	H21.12月	H22.3月	H22.6月	H22.9月	H22.12月
全産業	61.2	70.2	72.8	64.2	61.4	63.8	49.3	40.5	40.8	38.1
商業	59.2	69.2	75.5	63.4	64.0	71.7	57.7	41.8	46.1	39.1
大型店舗	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
建設業	70.8	74.2	72.1	66.7	57.5	62.4	52.6	58.1	54.4	50.7
製造業	59.8	72.7	73.5	70.6	67.0	59.4	35.6	25.1	26.0	27.1
サービス業	59.7	67.3	70.2	57.3	56.9	58.6	52.1	45.1	42.9	45.0
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

6. 茅ヶ崎市経済の先行き

～ 希望が持てない茅ヶ崎市の経済～

先行きのD I値は産業全体でマイナス30.7を示しています。この数字は全国平均のマイナス40.7よりは良い数値ですが、円高が進み、生産拠点の海外移転が進む中で茅ヶ崎市全体が希望を持てない状況であることを表していると考えて良いでしょう。これまで好調だった製造業がマイナス20.0という値を示しています。受注の減少を感じているようです。9月比でプラスであった建設業ではマイナス42.3というかなり厳しい数値となりました。住宅エコポイントは来年にも続きますが、現在の物件が終わったならば早く需要が回復しないとの判断かもしれません。9月比の業況では11.1を示した大型店でも、先行見通しはマイナス25.0に落ち込んでいます。平成22年10 - 12月期の需要は一時的なものであると見ていることが分かります。一般の商業はマイナス40.5であり、見通しは暗い状態が続いています。平成23年には明るい材料が欲しいものです。

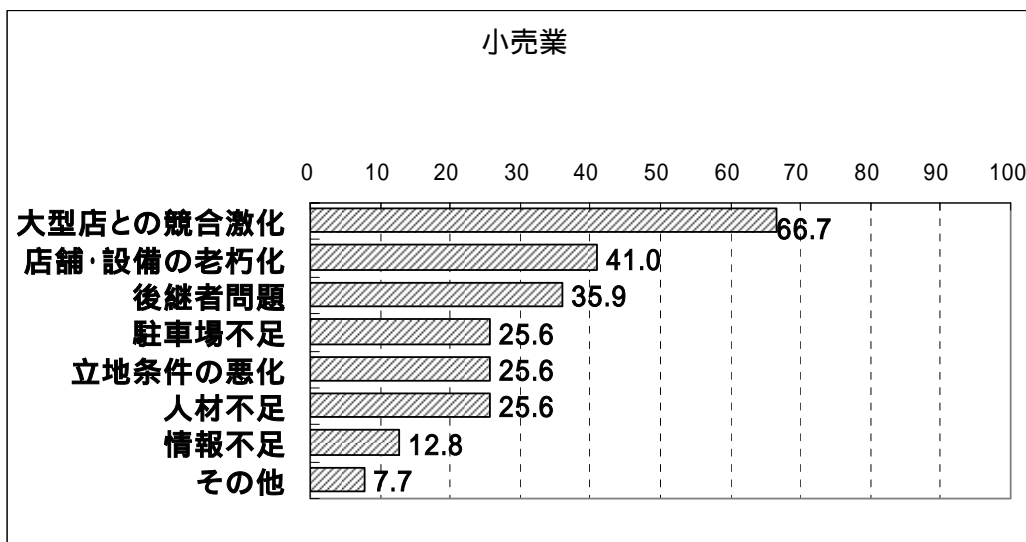
茅ヶ崎市事業者は先行きを非常に厳しく考えていますが、月例経済報告の中で政府は次のように持ち直しに期待を寄せています。

先行きについては、当面は弱さが残るとみられるものの、海外経済の改善や各種の政策効果などを背景に、景気が持ち直していくことが期待される。一方、海外景気の下振れ懸念や為替レートの変動などにより、景気がさらに下押しされるリスクが存在する。また、デフレの影響や、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。

7. 主要業種の経営課題

(1) 小売業

～ 後継者がおらず意欲が湧かない店が増加～



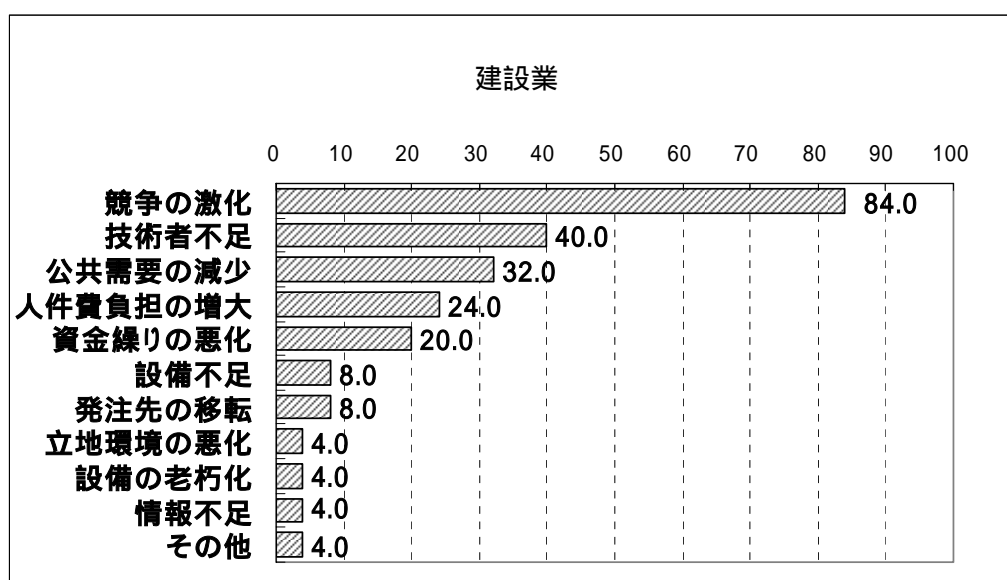
市民の懐が僅かですが暖かくなっているにもかかわらず、先が見えてこないのが茅ヶ崎市小売店の実情です。今回の調査でも大型店との競合が経営課題の1位であり、回答率も前回とほとんど変わりません。店舗・設備の老朽化も前回とほぼ同様に4割の回答を集

めています。店舗改装もできないまま、新年を迎えたことになりませんが、商売の環境が僅かですが悪化しているお店が増えたようです。前は立地条件の悪化が2割に満たない回答でしたが、今回は2割5分を超えています。

変化したのは事業所内の経営課題です。前回4位であり2割5分弱の回答であった後継者問題が今回は1割以上回答を増やして、経営課題の3番目に上がりました。市内小売店店主の高齢化に対して、何らかの対策が必要でしょう。人材不足も前回より1割弱回答を増やした経営課題です。後継者問題と同様に良い人材が集まらない状況が進展していることが分かります。茅ヶ崎市内の小売店の多くは、自らの力だけでは回復できない状況に陥っているのではないのでしょうか。市民全員で市内商業の新たな方向を検討する必要があります。

(2) 建設業

～ 公共工事で一息ついた建設業 ～

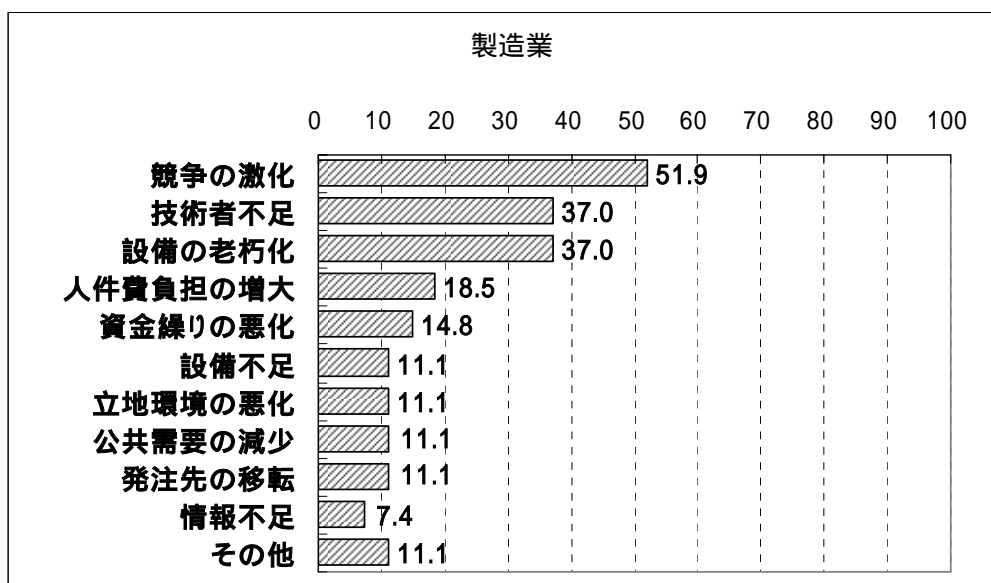


日本全体では、昨年、住宅の新規着工数が増加したことが報告されています。茅ヶ崎市内の建設業者にも受注が流れてきたことは確かです。前回と比較して資金繰りが改善し、技術者不足を経営課題に挙げる事業所が増えていることが、これを示しています。これら民間需要に加えて、年末には公共工事が集中して行われていました。前回よりも公共需要の減少への回答が2割以上減少していることが示すように、公共工事は建築需要の重要な一部となっていることが分かります。

受注が確保できたからといっても、競争の激化は一層進んでおり、全ての建設業者に回るほどの量ではなかったことが分かります。そして、人件費負担の増大に関しては前回と同程度の回答率であり、資金繰りが改善されていることから、利幅をきちんと取ることができる仕事であったことが確認できるでしょう。今年も住宅のエコポイント制度は残っています。リフォームには広い知識と技術が必要とされるため、技術者不足は建設業の重要な課題になるかもしれません。

(3) 製造業

～ 安定した受注を今のところ確保～



業況が下降傾向を示してはいても、D I 値がプラスを示しているのが製造業です。プラスの状態が1年以上続いていることを反映して、競争が緩んできているようです。競争の激化は経営課題の1位ですが、前回よりも1割以上回答が下がっています。さらに、仕事の質が向上し、利幅も大きくなっているようです。資金繰りは僅かに悪くなっていますが、人件費負担の増大を訴える事業所が前回よりも2割程度少なくなっています。

技術者不足と設備の老朽化は僅かずつ回答を伸ばして、共に4割弱となりました。スマートフォンの影響が、これまでより高度な加工技術を求められる仕事が多くなってきたのではないのでしょうか。

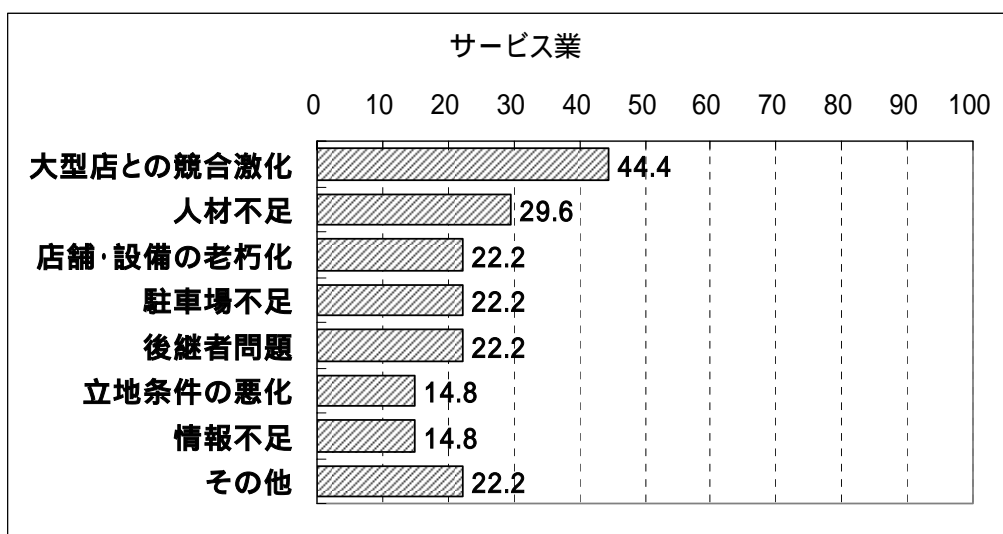
このほか、発注先の移転に変化が現れました。前は2割を超える回答でしたが、今回の調査では1割程度に下がっています。該当する受注先はすでに移転してしまったことが考えられます。

製造業は調査時点ではそれほど大きな経営課題を保有していませんでした。しかし、円高の影響はこれから出てくると思います。平成23年は新たな重要課題が発生しそうです。

(4) サービス業

～ 先がある程度読めるが解決しない経営課題～

業況は十分ではありませんが回復してきました。しかしD I 値は、プラスに転じる前に、伸びは止まってしまいました。経営課題の第1位は大型店との競合激化ですが、人に関する経営課題で順位が入れ替わりました。前回調査では後継者問題が3割近くの回答を集め、2番目の経営課題となっていました。今回の調査では人材不足と入れ替わってしまいました。サービス業にも僅かではありますが、これまでよりも高度な技術が求められるようになっているかもしれません。これは店舗・設備の老朽化にも現れています。前回2割を切っていた回答が今回は2割を僅かですが超え、駐車場不足および後継者問題と並びまし

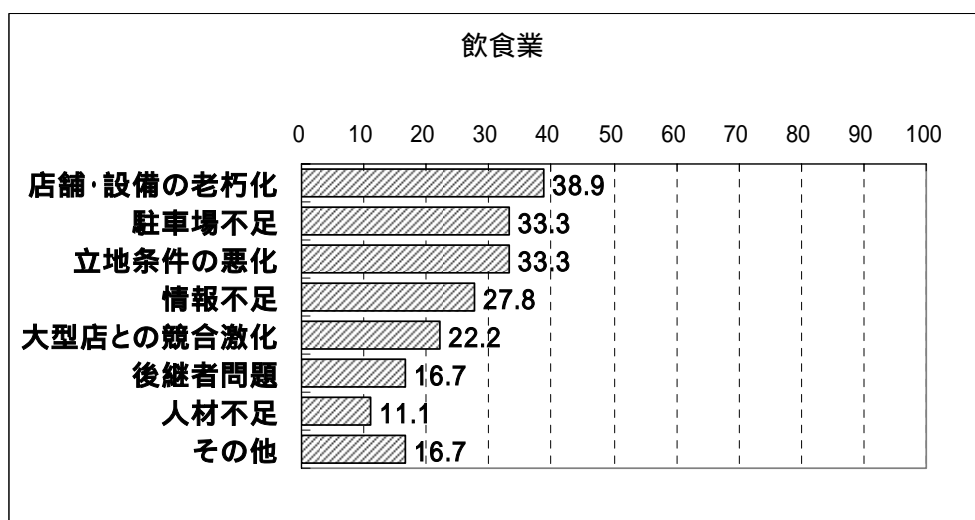


た。

このほかには情報不足が前回よりも1割下がり、立地悪化は1割程度増加した回答になっていることが気になります。情報不足への回答が少なくなったということは、それだけ経済の視界が開けてきたことになります。立地条件悪化の原因は不明ですが、立地に左右されないだけの質の高いサービスを提供することが今後の課題となるかもしれません。

(5) 飲食業

～ 年末商戦は大型店と競合 ～



飲食店にとって10月から12月は稼ぎ時です。前回調査と比較して大きく変わったのは大型店との競合激化です。前回調査の9月末時点では大型店との競合激化はゼロ回答でしたが今回の調査では2割を超える回答を集めました。忘年会需要等で大型店と競合することが多かったことが考えられます。大型店との競合上、経営課題となったのが店舗・施設の老朽化ではないでしょうか。回答そのものは前回より5分程度の増加ですが、経営課

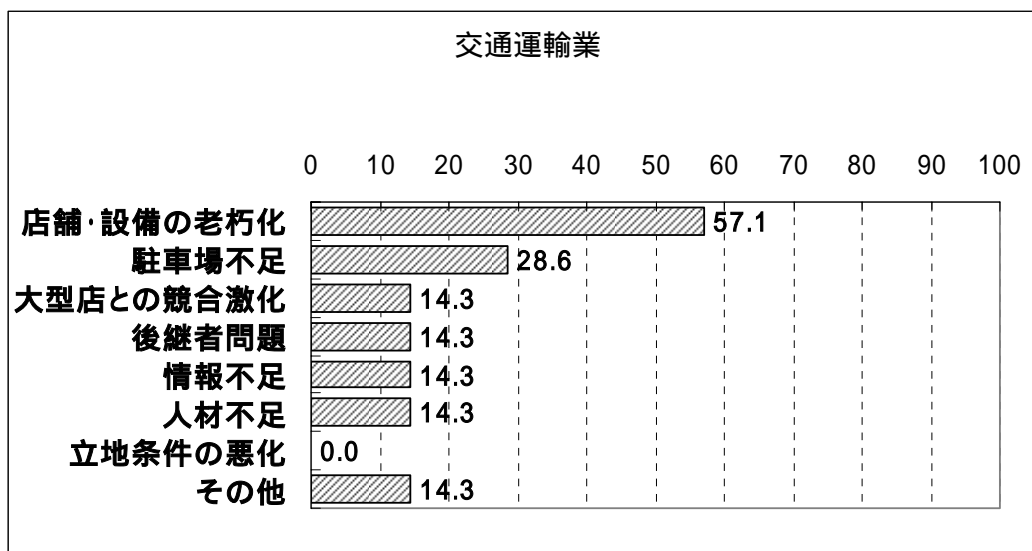
題の1位になっています。年末はお酒が入ることが多いですから、駐車場不足よりも店舗施設の老朽化が優先課題になったと考えられます。

茅ヶ崎市内でも年末は若干景気が良くはなっており、飲食店にも客足は戻っていると思われませんが、今回の調査で不安材料も出てきました。一つは立地条件の悪化です。前回よりも回答は5分程度伸びただけですが、経営課題の順位は同率2位に上がって来ました。

もう一つは情報不足です。前回よりも2割程度回答を増やしました。先が読めない飲食店が増えていることが分かります。T P Pや税金、そして年金問題等、全て家計に影響しますから飲食店にとって先が見えないことが情報不足の回答に繋がったのではないのでしょうか。

(6) 交通運輸業

～ 荷物は増えても修繕費が増加～



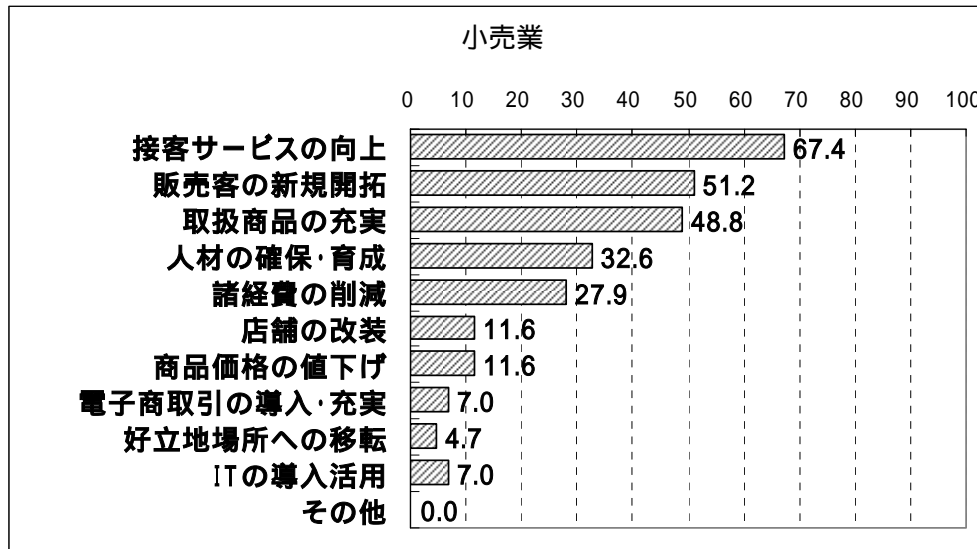
景気良くなれば運送業・自動車整備業にも仕事が入ってきます。前回の調査では情報不足が3割回答を集め駐車場と並んで同率2位の経営課題でしたが、今回は2割弱回答が下がりました。ある程度先まで受注を確保できた業者が多くなったことが分かります。首都圏では荷動きが出てきたことになります。駐車場不足は今回も3割程度の回答があり、解決できない課題として残っていますが、都市型の運送業・自動車整備業としては当面解決できない課題と考えます。そこで経営課題としてのウェイトが上がったのが店舗・施設の老朽化です。運送業では車両、自動車整備業では工場の老朽化が進んでいるようです。老朽化した車両で運送しようとするれば修繕が必要となります。しかし、新車を購入する資金がないという事業所が更に増えたことが分かります。運賃や整備費も決して高く請求できませんから、しばらくはこの状態が続くことでしょう。

新たに浮上した経営課題もあります。前回ゼロ回答であった後継者問題です。今回は1割以上の回答を集め、大型店との競合と同じ位置づけになっています。仕事が入って来たことで、新車購入を考えたときに、その資金を返済する後継者を意識したのではないのでしょうか。それだけ市内交通運輸業の経営者の高齢化が進んでいるとも考えられます。

8. 主要業種の今後の対策

(1) 小売業

～ 新たな顧客の開拓に活路を求める ～



僅かに回復してはいますが、業況は悪い状態が続いています。物価は下がる一方のため、売れても儲からないのが現実となっています。小売店の今後の対策にも決め手がない状態ではないでしょうか。来店したお客様にはより多く買っていただくことは、対策の1位であり、前回よりも更に回答を増やしています。しかし、既存のお客様だけでは購買に限度があるため新しいお客様を確保しなければなりません。より多く買っていただくためにはより多くの品揃えが必要となってきます。小売店は値下げよりも専門性で勝負する方向に傾いてきたようです。それを表す回答が人材の確保育成でしょう。前は2割の回答でしたが、今回は1割以上多くの回答を集め対策の4番目に入りました。付加価値の高い商売をめざす小売店が増えようとしています。その成果を期待したいです。

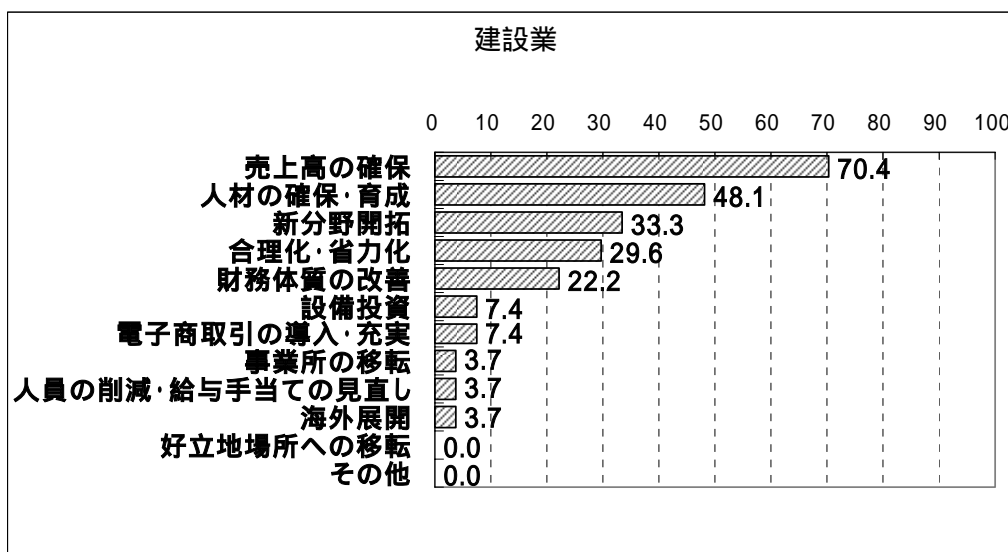
前回よりも比較的大きく下がった対策は電子商取引の導入・充実です。世の中ではネット販売が成長を続けていますが、そこには売るためのノウハウがあります。やってみただけ売れなかった、または挑戦を試みたものの諦めたというお店が出てきたのではないのでしょうか。

すべての中小小売店が売れないで困っているわけではありません。小さいながらも話題を提供しているお店にはお客様が集まってきます。自店ならではの売り物は何かを、自問することが必要ではないでしょうか。

(2) 建設業

～ 仕事があるうちに新たな方向を模索 ～

住宅エコポイント等の影響で新規着工数が増えてはいますが、まだまだ絶対量は足りません。建設業の対策は前回同様に売上高の確保です。前回よりも1割回答が下がっていることから、受注量が拡大した業者が僅かですが増えていることが確認できます。そして、



人材の確保・育成、合理化・省力化、財務体質の改善、人員の削減・給与手当ての見直しも回答が減少していることから、僅かですが経営安定化に向かっている企業が出てきたことがわかります。人材の確保・育成が2番目の今後の対策であり、5割近い回答を集めていますので、建築業界全体から人材が離れてしまったことも心配されます。

前回ゼロ回答であった対策に、今回は変化が出てきました。設備投資・事業所の移転・海外展開の3つです。僅かに伸びた電子商取引の導入・充実も含め4つの対策を今後の対策とする企業が出てきました。数字が小さいですから、業界としての傾向ではありませんが、企業としては色々な方向を模索している状況ではないでしょうか。その比較的大きな変化が新分野開拓かもしれません。前回同様3割を超えています。今回の調査で僅かですが回答を増やしています。売上は戻ってきてはいますが、将来のために新たな分野を開拓しようとしている事業所はこれからも増えると思います。

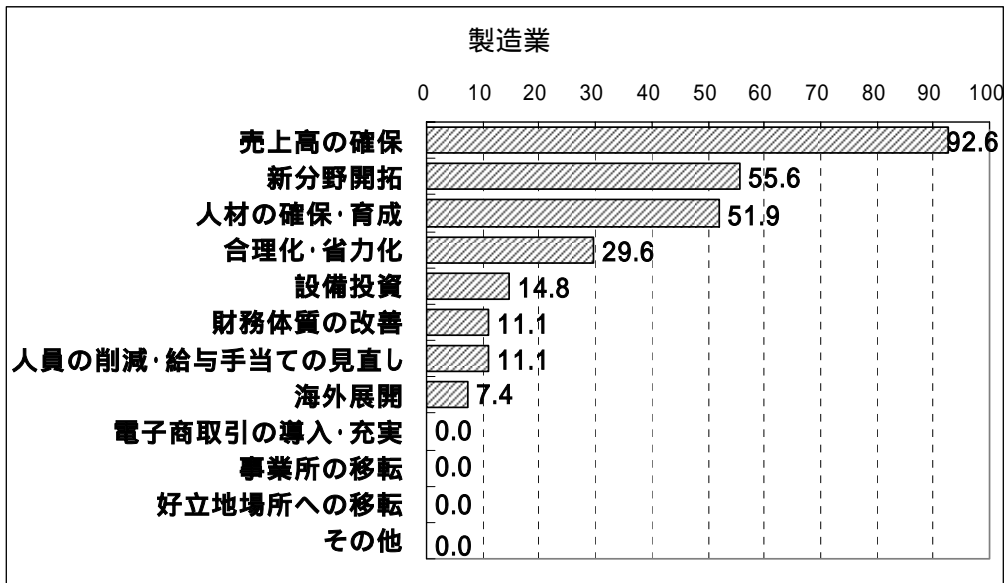
(3) 製造業

～国内での受注活動強化～

絶対的仕事量が減少してきたのでしょうか。対策の1位である売上高の確保の回答が更に増え、9割を超えました。熾烈な受注競争が行われていることがわかります。設備投資に関しては1割5分程度の回答ですから、新たな投資は避ける企業が多いようです。そこで、受注のために必要なのが人材ということになるのでしょうか。前回よりも1割以上回答を増やし、5割を超えました。合理化・省力化も前回より回答が増えています。更なるコストダウンへの挑戦が続いていることがわかります。

茅ヶ崎市内の製造業では、D I 値がプラスではありますが、下降に入ってしまいました。しかし、財務体質の改善や人員の削減・給与手当ての見直しは1割程度の回答であり、前回調査よりも若干下がっています。1年以上仕事が繋がっていますから、資金にゆとりが出てきたようです。

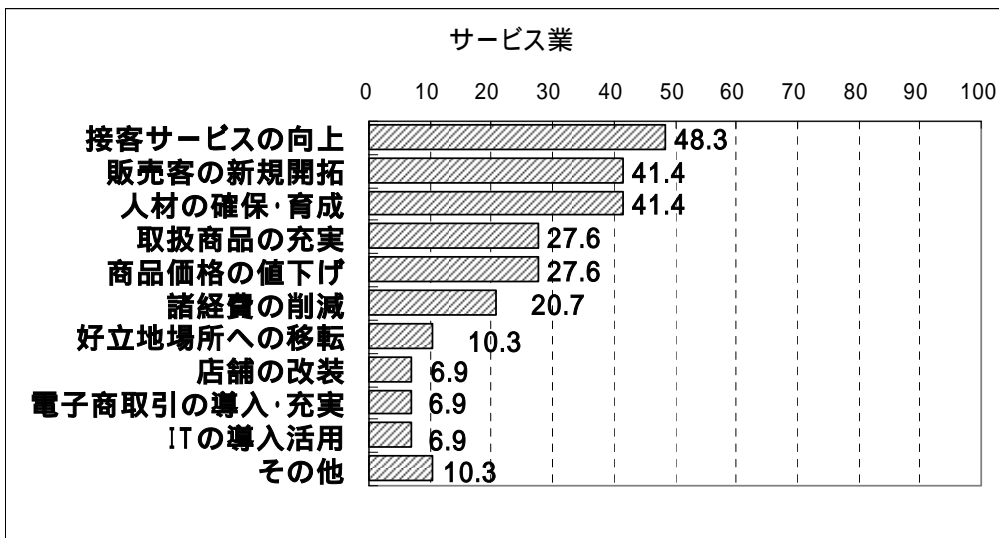
昨年10月に円相場が80円台に突入してしまいました。自動車や家電、更には農業機械まで生産拠点を海外に移転することを発表しています。市内中小企業にその余波が現れ



ることが心配されます。今回の調査を見る限りでは、海外展開は前回の3分の1程度に回答が減少し、1割を切っています。当分は、国内で生産を続けることができる状況にあるようです。

(4) サービス業

～ サービス品質向上でお客様を確保～



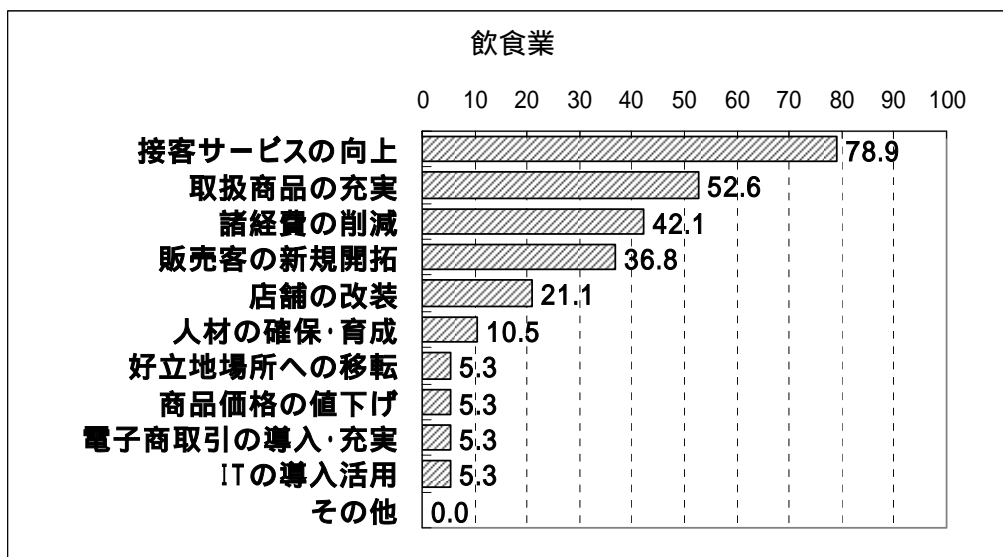
いろいろな業態が含まれるため、対策は多岐にわたるのがサービス業ですが、今回の調査では上位3つに集中傾向が出てきました。対策の1位は接客サービス向上です。同じサービスを行う業者が数多くありますから、その中から選んでいただく為に不可欠なのがサービス品質の向上です。同じ料金を支払うのであれば質の高い業者が選ばれることとなります。接客サービスの向上は前回よりも2割以上多くの回答を集めました。サービスを提供するのは人間です。人材の確保・育成は接客サービスと連動して回答を増やしたようです。しかし、企業や家庭のコストダウン要求は更に強まっています。「高い」と判断され

ば、受注できません。値下げも前回より1割以上回答が増えています。値下げを実行するためには社内コストを下げなくてはなりません。調査では前回よりも経費削減は減少しています。市内サービス業のコスト削減は限界に来ているのかもしれませんが。値下げは収益の減少に繋がりがねません。サービス品質向上で値下げ幅を少しでも少なくしたいものです。

このほかに変化が見られたのは販売客の新規開拓と店舗の改装及び好立地場所への移転です。店舗の改装は減少し、販売客の新規開拓と好立地場所への移転が増加しています。店舗の改装には資金が要りますので、人材への投資を優先させたと考えます。販売客の新規開拓と好立地場所への移転の増加は既存のお客相手だけでは経営が苦しくなっている事業所が増えていることを示しています。新規開拓派が4割。移転派は1割。現在の場所で新規開拓を目指すことが優先されています。

(5) 飲食業

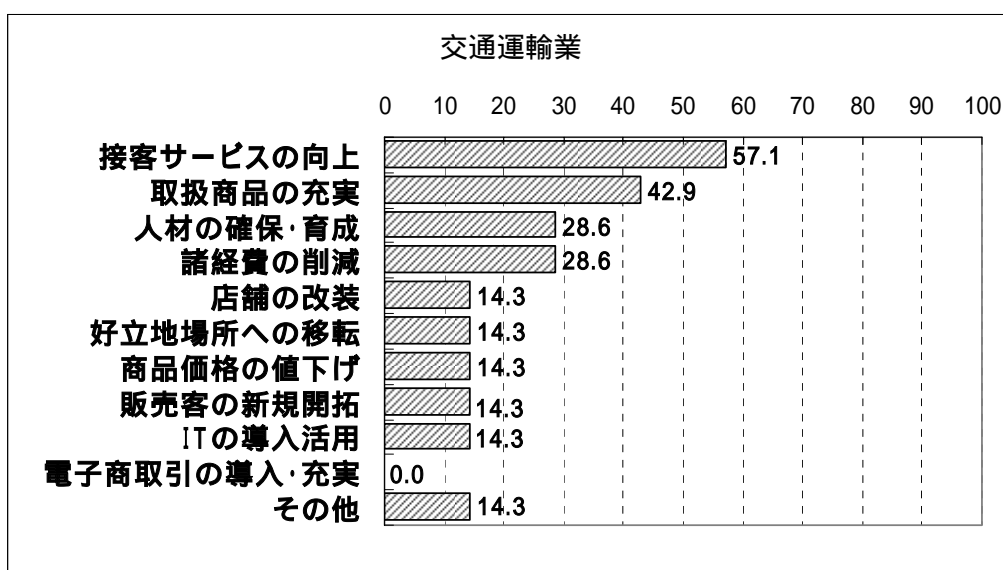
～ サービスと品揃えで勝負～



飲食店の業況は大きく変わったようです。今後の対策として前回は経費削減が8割の回答を集めましたが、今回は半分の4割に低下しました。1位は接客サービスとなり、取扱商品充実が前回の2倍回答を集め5割を超えました。年末でもあり、多くの飲食店にお客様は戻って来たようです。戻って来たお客様に満足していただき、リピートを増やす対策がサービスと品揃えの強化ということになります。その一方で販売客の新規開拓の回答も増えています。この対策も前回の約2倍です。お客様が動き出したのをチャンスと見て、積極的販促を行おうとしている店が増加していると思われます。店舗改装や人材確保を対策に掲げる店舗もありますが、多くの飲食店は客足が戻って来てホッとした状態で年を越すことができたようです。

(6) 交通運輸業

～ お客様満足で受注増を狙う～



交通運輸業にもお客様は戻って来たようです。前回1位であった販売客の新規開拓が5割から一挙に1割5分程度の回答に下がりました。既存顧客からの受注が増えた結果と思われませんが、IT導入活用と電子商取引が2割程度回答を下げました。ITの必要性が薄れてきたようです。今回調査では接客サービスが2割以上回答を増やして対策の1位となりました。2位ではありますが、取扱商品の充実も2割5分以上多くの回答を集めています。戻って来た需要を少しでも多く集め、更なる収益を確保する方向に向いていることが分かります。運送だけでなく保管・流通加工や集金代行等、付帯業務を提案することになるでしょう。その一方で心配な動きもあります。それは値下げです。前はゼロ回答でしたが、今回は1割を超える回答が集まっています。ここはやはりサービス品質と品揃えの向上で勝負したいところです。とはいうものの新たな受注に高い単価での提案はできません。諸経費の削減が前回よりも1割以上多くの回答を集めていることは、取引先から提示される単価が低くなっていることを示すものでしょう。

9. 回収状況

業種	調査対象数	回答数	回収率
商業	128	45	35.2%
大型店舗	13	9	69.2%
建設業	72	28	38.9%
製造業	50	27	54.0%
サービス業	70	31	44.3%
飲食業	53	20	37.7%
交通運輸業	14	8	57.1%
その他		3	
合計	400	171	42.8%