

茅ヶ崎市景気動向調査 (12月)結果

1. 調査期間 平成23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等

※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	125	59	47.2%
大型店舗	13	9	69.2%
建設業	71	32	45.1%
製造業	49	31	63.3%
サービス業	70	34	48.6%
飲食業	53	18	34.0%
交通運輸業	19	10	52.6%
その他		2	
合計	400	195	48.8%

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。

※本調査よりレイアウトを変更しました。

1. 現在の経済状況

天気も経済も春は遅れそう

平成24年は立春が過ぎたにもかかわらず寒い日が続いております。天候だけでなく経済においても春らしさはまだ見えてこないようです。平成23年12月末調査結果が集計できました。調査期間に合わせて、平成23年9月から12月の社会と経済の動向を確認しておきましょう。

10月には現在の景気にもまだ影響を与えている大きな事件が二つありました。一つはタイの洪水です。タイの中心を流れるチャオプラヤ川が氾濫して10月22日にはバンコクの中心部も浸水してしまいました。チャオプラヤ川の周辺には自動車関連やパソコン関連、そしてデジカメ関連の日本企業が進出しており、工場は浸水し操業がストップしてしまいました。進出している日本企業には大きな打撃となっています。もう一つはアップル社のステイブ・ジョブズ氏が亡くなったことでしょうか。iPodやiPhoneなど社会を変えてしまう

程の存在です。無くなった直後にiPhone 4sが発売され、スマートフォン市場を更に活気づける結果となりました。

11月は国際問題がクローズアップされました。ヨーロッパの債務危機が再び表に出てきて株式や各国の国債が安くなってしまいました。イタリアやギリシャでは首相交代にまで発展し、日本の円も高値が続くことになりました。そして、野田政権はTPP交渉の参加を表明し、農業関係者を中心に是非を巡る議論が本格化しました。

12月は北朝鮮の金正日総書記が亡くなったことが一番のニュースでしょう。今後どのような国家が変わっていくのかはまだ見えませんが、国際社会に対してはソフトなイメージを演出し始めたようです。日本の防衛問題にも大きく影響を与えますので、今後の動向を見守る必要があるでしょう。

昨年3月に発生した東日本大震災の心理的影響が徐々に薄まり、経済も上向きの流れがありました。タイの洪水とヨーロッパの債務危機が「待った」をかける状況になってしまいました。円高によって海外から格安の商品が入り、国内の生産機能は海外への移転を真剣に考え始めています。商業を中心とする地域経済には明るい材料が見つかりません。平成

政府月例経済報告(2月16日発表)

- ・景気は、東日本大震災の影響により依然として厳しい状況にあるなかで、緩やかに持ち直している。
- ・生産は、緩やかに持ち直している。輸出は、このところ弱含んでいる。
- ・企業収益は、減少している。設備投資は、下げ止まりつつあるものの、このところ弱い動きもみられる。
- ・企業の業況判断は、大企業製造業で低下しており、全体としても小幅改善となっている。先行きについても、全体として慎重な見方となっている。
- ・雇用情勢は、持ち直しの動きもみられるものの、東日本大震災の影響もあり依然として厳しい。
- ・個人消費は、このところ底堅い動きとなっている。
- ・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。

24年2月16日発表の月例経済報告で、このような状況を政府は次のように説明しています。

2. 茅ヶ崎市経済の業況

テラスモール湘南の影響で 商業は大きく後退

総合的な判断

表1

	茅ヶ崎市			全 国	
	前年12月比	23年9月比	先行き見通し	前年12月比	先行き見通し
全 産 業	△ 36.6	△ 12.4	△ 34.7	△ 34.9	△ 35.8
商 業	△ 54.5	△ 12.5	△ 38.5	△ 39.2	△ 36.8
大 型 店 舗	△ 55.6	△ 44.4	△ 55.6	—	—
建 設 業	△ 16.6	△ 23.4	△ 41.4	△ 34.0	△ 38.3
製 造 業	△ 13.8	△ 16.6	△ 32.1	△ 24.8	△ 30.3
サ ー ビ ス 業	△ 36.7	△ 6.5	△ 23.3	△ 37.7	△ 38.6
そ の 他	△ 27.8	12.8	△ 21.5	—	—

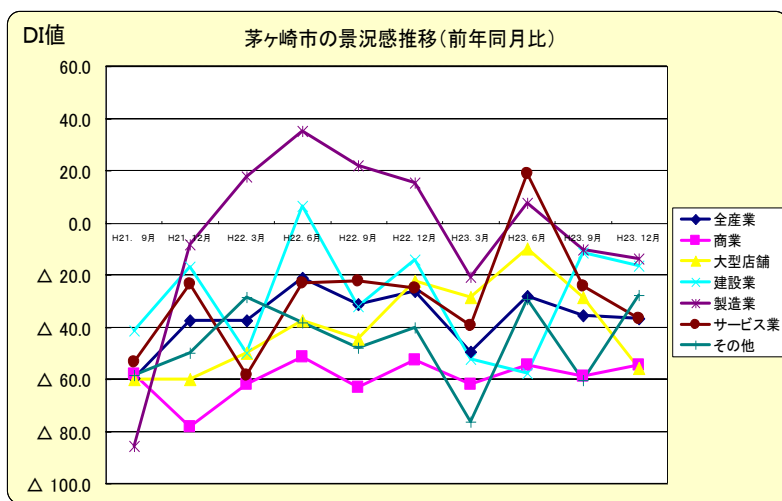
政府の月例経済報告では「緩やかに持ち直している」との説明がなされていますが、総合的な業況を眺めると、日本全体で全ての業種でマイナスになっていることが分かります。茅ヶ崎市においては全国平均よりも僅かですがマイナスの数値が大きいことから、経済的には相対的に悪い状況となっていることが分かります。特にマイナスが大きいのが商業関係者です。11月にテラスモール湘南が辻堂でオープンしました。12月はその影響で茅ヶ崎市商業

は大きく後退してしまったようです。一般商業者と大型店ともにマイナスが50を上回るD-1値になっています。特に大きな影響を受けているのは大型店です。前回調査の9月と比較してもマイナス44.4という数値です。一般の商業者がマイナス12.5ですから、大型店同士の競争がさらに厳しくなったことが分かります。

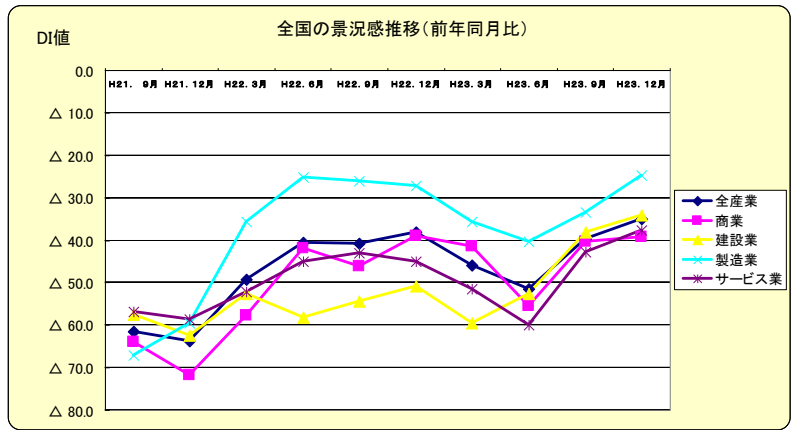
D-1値が前年同月比でプラスになっている業種はありませんが、商業関係と比較すると建設業と製造業はマイナスの値が小さいことが分かります。全国平均と比べても同様です。震災の影響も次第に薄れ建設の着工も始まっています。米国の景気が若干回復しており、アジアも含めて輸出も上向いています。首都圏の有利さで茅ヶ崎市の製造業と建設業では一部ですが業況回復の兆しが出ているのかもしれない。その影響なのか、サービス業では前回調査と比較するD-1値のマイナスが小さくなっています。9月比では全産業でもD-1値はマイナス12.4に留まっています。製造業を中心に仕事動き出したと考えられるでしょう。

停滞に入った茅ヶ崎経済

前年同月比の推移



茅ヶ崎市の業況を前年対比の推移で確認しておきましょう。東日本大震災以降の6月の調査では経済復興の兆しが見えました。しかし、製造業で牽引されている茅ヶ崎市の経済は、工業製品の輸出が減少している日本の事情を反映して、9月に続き12月も業況は悪



い状態が続いています。

製造業は東北の復興と合わせて12月は伸びることが予想されていましたが、タイの洪水で需要先である日本企業の工場が操業できなくなりまりました。また、ヨーロッパでは金融危機で経済が落ち込んでいます。このため中国の経済成長速度は下がっています。円高で生産を海外に移す企業も増えています。これらが総合的に作用して製造業はマイナス傾向に転

じてしまいました。サービス業は製造業の影響を強く受け、マイナス傾向が更に強まりました。

残念なのが建設業です。液状化現象で首都圏の建設需要が変化し、9月には新たな需要が確認されました。しかし、12月は再び下降を示す結果となりました。東北では震災の復興需要が膨らんできており、建築・土木関係の人手が不足する事態が発生しています。茅ヶ崎市の建設業は職人が東北に移動した余波を受けているのかもしれませんが。公共投資も補正予算で動いていますので、更に業況が悪くはならないことを期待したいと思います。

12月の調査で注目すべきは商業の動きです。11月にテラスモール湘南がオープンしていますのでその影響が現れているはずですが。大きく影響を受け業績が下がったのは大型店でした。D-1値のマイナスが一挙に50を超え、一般商業者と同程度に下がりました。一般商業者は9月よりもマイナスが少なくなっていることから分かるように、それほどテラスモール湘南の影響は受けなかったようです。テラスモール湘南には有力な飲食店も出店していますから、サービス業が下がった理由の一つにもなるでしょう。集客力のある大型店に巻き返しを期待したいところです。

3. 茅ヶ崎市経済の先行き

地域間競争と国際競争の中で 先が見えない茅ヶ崎経済

茅ヶ崎市全体ではマイナス34.7というD-1値(表1)であり、全ての業種で先行きはマイナス二桁です。社会と経済に対する不安は先行きを暗くしているようです。最も先行きが暗いのは大型店です。テラスモール湘南に対する効果的手段が見出せていない状態でしょう。同様に悪いはずの一般商業者ではマイナス38.5のD-1値に留まっており、大型店ほどには深刻ではないことが分かります。意外にも先行きに不安を抱えているのが建設業であり、マイナス41.4のD-1値を示しています。首都圏では海岸部での住宅建設が減少していますから、海に面している茅ヶ崎市の建設業者としては不安要素の方が大きいかもしれません。

タイ洪水の影響からも脱し、アメリカの景気も上向いてきたので復興が期待される製造

業ですが、D-値はマイナス32.1を示しており、全国の見通しよりも値が少なくなっています。円高が続いており、海外製品と比較して価格競争力が無くなっているのは確かです。茅ヶ崎市では輸出関連の加工を行っている製造業が多くあることを改めて確認ができました。前回調査の9月との対比でD-値がプラスであったその他業種も先行きはマイナスであることから、茅ヶ崎市の経済は先行き不透明ということに結論されそうです。

継続する円高や消費税アップの議論等、日本全体から明るい話題が少なくなっています。収入は増えないといっても、蓄えが無くなっているわけではありません。エコ関連需要や海外旅行需要、そして買物ポイント等を賢く使う需要は膨らんでいると言って良いでしょう。政府は先行きを次のようにまとめています。

政府月例経済報告(先行き見通し)

各種の政策効果などを背景に、景気の緩やかな持ち直し傾向が続くことが期待される。ただし、欧州の政府債務危機が、金融システムに対する懸念につながっていることや金融資本市場に影響を及ぼしていること等により、海外景気が下振れし、我が国の景気が下押しされるリスクが存在する。また、電力供給の制約や原子力災害の影響、さらには、デフレの影響、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。

4. 主要業種の経営課題と今後の対策

小 売 業

それほど大きくはなかった
競合店出現の影響

経営課題

小売業 経営課題					
9月調査			12月調査		
第1位	周辺人口の高齢化	44.1	第1位	競合店舗の出店	39.7
第2位	競合店舗の出店	37.3	第2位	周辺人口の高齢化	34.5
第3位	後継者問題	27.1	第3位	店舗・設備の老朽化	24.1
第4位	店舗・設備の老朽化	25.4	"	駐車場不足	24.1
第5位	駐車場不足	23.7	"	11月から来客数が減少している	24.1
第6位	立地条件の悪化	18.6	第6位	人材不足	19.0
第7位	情報不足	16.9	第7位	後継者問題	17.2
"	商品や原材料の風評被害等	16.9	第8位	立地条件の悪化	13.8
第9位	人材不足	15.3	第9位	情報不足	12.1
第10位	資金繰りの悪化	8.5	第10位	資金繰りの悪化	6.9
第11位	節電対応	5.1		その他	6.9
	その他	6.8			

11月にオープンしたテラスモール湘南に多くのお客様が移ってしまうのではないかと心配されましたが、調査結果が示す限りではその影響はそれほど大きくはなかったようです。経営課題では競合店出店が1位ですが回答は4割弱でした。11月から客数が減少しているとの回答も2割5分弱でした。周辺人口の高齢化は9月よりも約1割回答を下げた。2位の課題となりましたが、店舗周辺の住民が高齢化していることが経営問題ではなく、高齢者が多くなったからこそ、大型店や競合店が進

出してきても、その影響がそれほど大きくならなかったと考えても良いのではないのでしょうか。店舗老朽化と駐車場不足は順位こそ上がっていますが回答率はほとんど変わっていないので、特に改善は無かったようです。

前回の調査よりも比較的大きく回答が下がったのは後継者問題です。前回よりも1割下がっています。後継者問題が急に解決できたとは考えにくいですから、当面の経営課題が競合店出現に集まっていたと思われまます。反対に若干回答が増えているのが人材不足です。跡継ぎよりも、競合が現れた現在の状況を打破するための人材がいないうことでしょう。前回調査よりも情報不足は僅かに下がり、資金繰り悪化は横ばいであることから、テラスモール湘南がオープンしたことによって、商業環境が変化したことは確かですが、一般小売店では資金繰りが悪化するほどには業績への影響が出ていないことが分かりました。

わずかに前向きな反応

今後の対策

テラスモール湘南の影響は確かにありますが、一般の小売店はこのために特別な対策を講じ

小売業 今後の経営対策					
9月調査		12月調査			
第1位	接客サービスの向上	54.1	第1位	接客サービスの向上	52.5
第2位	取扱商品の充実	42.6	第2位	取扱商品の充実	37.3
第3位	販売客の新規開拓	39.3	"	販売客の新規開拓	37.3
第4位	諸経費の削減	29.5	第4位	諸経費の削減	28.8
第5位	販売促進の強化	26.2	第5位	販売促進の強化	22.0
第6位	人材の確保・育成	18.0	第6位	人材の確保・育成	20.3
第7位	ネット販売の導入・強化	14.8	第7位	店舗の改装	15.3
第8位	広告宣伝の強化	13.1	"	ネット販売の導入・強化	15.3
第9位	店舗の改装	9.8	第9位	新商品の開発	11.9
"	商品価格の値下げ	9.8	第10位	広告宣伝の強化	10.2
第11位	客へのダイレクト販売強化	8.2	第11位	集客イベント・セール強化	6.8
第12位	湘南C-Xへの対応	6.6	第12位	好立地場所への移転	3.4
第13位	好立地場所への移転	1.6	"	商品価格の値下げ	3.4
"	積極的に東北を支援	1.6	その他	その他	1.7
その他	その他	1.6			

ることはないようです。上位6番目までは前回と同じ対策です。回答は前回よりも全て僅かですが下がっています。現在来て下さっているお客様を大切にすることが変わらない対策となっております。逆に解釈すると、テラスモール湘南オープンの影響はそれほど受けていないと考えて良いと思われまます。広告宣伝や値下げも下がっていますから、今更じたばたし

ても仕方ないとの考え方もありません。

12月調査の特別項目である新商品開発には1割を超える回答が集まりました。集客イベント強化にも若干ですが回答がありました。6位以下の対策では人材の確保・育成、店舗の改装、ネット販売の導入・強化等の回答が前回よりも増えています。僅かではありますが、テラスモール湘南のオープンによって刺激を受け、商売を前向きに考える店が増えてきたと考えることもできるでしょう。特に店舗改装への回答は前回よりも5分以上増えており、商業全体に刺激を与えることを期待したいと思います。

その反面で気になるのは好立地場所への移転です。伸びてはいますが僅かの回答でしかありません。テラスモール湘南オープンを機に茅ヶ崎を離れようとするお店が出てきたことは事実でしょう。茅ヶ崎市の商業者は協力して市民をつなぎ止める活動が必要となるかもしれません。

建設業

厳しさはわずかに緩和の兆し

経営課題

建設業 経営課題			
9月調査		12月調査	
第1位	競争の激化	82.4	77.4
第2位	公共需要の減少	41.2	35.5
第3位	資金繰りの悪化	32.4	32.3
第4位	技術者不足	23.5	29.0
第5位	人件費負担の増大	20.6	19.4
第6位	従業員の高齢化	11.8	16.1
第7位	設備の老朽化	5.9	12.9
"	発注先の移転	5.9	12.9
"	東北復興のため資材や職人が不足	5.9	3.2
第10位	設備不足	2.9	3.2
"	情報不足	2.9	3.2
第12位	立地環境の悪化	0.0	0.0
"	後継者問題	0.0	0.0
"	節電対応	0.0	0.0
"	円高による輸出不振	0.0	0.0
"	その他	2.9	6.5

D-1値は前回調査の9月に上昇しましたが、今夏は再び下がってしまいました。しかし、経営問題の変化をみると厳しさが緩和されています。

るように思います。建設業の経営課題には大きな変化は見えませんでした。全体的に回答が下がっているのが今回の特徴といえるでしょう。受注競争が激しいことに変わりはありませんが、厳しさを訴える事業所が減少しているということです。公共投資も同様です。政府の補正予算が動き出し、公共投資の成果が出始めたことが分かります。全体が回答を下げているなかで技術者不足が1割弱増加していることや設備の老朽化が増加していることから仕事動きはじめていることを確認できます。資金繰りの悪化が僅かに減少していることも、仕事動きはじめている結果と思われるかもしれません。注目したいのが職人や原材料の不足です。12月調査の特別項目ですが、少ないとはいえ1割を超える回答を集めています。建築関連の需要は東北に集まっており、全国的に職人が不足していると言われています。茅ヶ崎市においても僅かですが兆候が現れていることが確認できました。

回答は少ないですが発注先の移転が前回調査よりも低い回答になっています。また、情報不足は今回ゼロ回答となりました。東日本大震災以降不安定な状態が続いていた建設業界も落ちつきを取り戻し始めたようです。

コスト削減と積極的な受注活動で活路開拓

今後の課題

建設業 今後の経営対策			
9月調査		12月調査	
第1位	人材の確保・育成	54.3	61.3
第2位	積極的営業	51.4	51.6
第3位	新分野開拓	34.3	45.2
"	合理化・省力化	34.3	38.7
第5位	財務体質の改善	31.4	29.0
第6位	人員の削減・給与手当ての見直し	11.4	19.4
"	他社との連携	11.4	6.5
第8位	設備投資	8.6	3.2
第9位	電子商取引の導入・充実	5.7	3.2
"	事業所の縮小	5.7	3.2
第11位	事業所の移転	2.9	0.0
"	東北関連の営業活動強化	2.9	0.0
第13位	好立地場所への移転	0	0.0
"	海外展開	0	0.0
"	作業時間の変更	0	0.0
"	その他	0	0.0

回復しつつあった建築需要が再び伸び悩む状態になっていますが、対策の1位である積極的営業が前回よりも1割多くの回答を集めていることから、工事そのものが減少している状態では無いことが分かります。若干は減少していても人材の確保・育成にはまだ5割以上の回答が集まっており、2位の対策であることに変わりはありません。今回の調査で積極的営業と同様に1割以上回答を増やしているのが合理化・省力化です。仕事を受注するためには建築コストを削減することが必要となっていることが分かります。デフレ状態が続いているため、建築の分野でも利益が取りにくい状態になっているようです。このためでしょうか、新分野開拓もわずかですが前回よりも回答率が上がっています。建設関係者は建築以外の分野に事業展開できるチャンスに常に狙っているのかもしれませんが。

経営的にはまだ悪化していません。財務体質の改善には約3割の回答がありますが、前回よりも僅かに下がっています。人員の削減・給与手当ての見直しに関しては一桁に下がりました。前回の9月同様に受注はある程度確保できていると考えて良いでしょう。しかし、今後の営業には不安も持っているようです。他社との連携が前回よりも伸びており2

割に達しようとしています。1社での受注活動や工事体制では限界を感じ始めた企業が増えてきていると言ったことです。地域や仲間との連携が進むかもしれません。

今回調査の特別項目にはアジアへの進出を検討・外国人労働者の確保・BCPの策定がありました。しかし、いずれもゼロ回答であり、従来からの活動に大きな変更はないことが分かりました。

製造業

仕事はあるが条件が厳しい

経営課題

9月に引き続きD-I値が低下しています。

受注競争は前回調査時点よりも厳しくなっているようです。今回調査の特別項目である輸出関連受注の減少や原材料の不足に約1割の回答が集まっていることから、茅ヶ崎市内の製造業がタイの洪水や円高の影響を少なからず受けていることは確かでしょう。前回の調査と比較して大きく変化している資金繰り悪

9月調査		12月調査	
第1位	競争の激化 40.6	第1位	競争の激化 50.0
第2位	設備の老朽化 28.1	第2位	設備の老朽化 50.0
第3位	技術者不足 25.0	第3位	技術者不足 32.1
第4位	資金繰りの悪化 15.6	第4位	従業員の高齢化 17.9
第5位	人件費負担の増大 15.6	第5位	人件費負担の増大 14.3
第6位	従業員の高齢化 15.6	第6位	設備不足 14.3
第7位	情報不足 12.5	第7位	発注先の移転 10.7
第8位	発注先の移転 12.5	第8位	輸出関連の受注が減少している 10.7
第9位	後継者問題 12.5	第9位	職人や原材料の不足 10.7
第10位	設備不足 9.4	第10位	情報不足 7.1
第11位	節電対応 9.4	第11位	公共需要の減少 7.1
第12位	円高による輸出不振 9.4	第12位	後継者問題 7.1
第13位	公共需要の減少 6.3	第13位	資金繰りの悪化 3.6
第14位	東北復興のため資材や職人が不足 3.1	第14位	立地環境の悪化 0.0
第15位	立地環境の悪化 0.0	第15位	その他 7.1
	その他 6.3		

化に注目してみましょう。前回は1割5分あった回答が今回は5分にも満たない状況になっています。人件費負担の増大は前回とほぼ同じですから、受注は厳しくなっているにしても経営的には決して苦しくはなっていないと考えて良いでしょう。今回の回答を総合すると仕事はあっても円高によって受注単価が厳しくなっていることが確認できます。今回最も回答を増やした課題は設備の老朽化です。生産性

を高める為に新しい設備が必要と判断している工場が急激に増えたと考えて良いでしょう。技術者不足も回答が上がっていますから、精度の向上も求められていることとなります。設備不足への回答が増えていることも仕事があることを示しています。従業員の高齢化が僅かですが回答を増やしていることも生産性向上を求める工場の気持ちが出てきていると考えられます。

受注先の移転は前回よりも僅かに下がっていますが、円高が続いている現在、安心してはいられません。タイの洪水や円高の影響を直接受けている製造業は茅ヶ崎市内には少ないですが、間接的な影響を多くの工場が感じているようです。

積極姿勢に転じている製造業

今後の課題

タイの洪水も収まり日本企業でも工場再開が聞かれるようになりました。EUの景気

9月調査			12月調査			
第1位	新分野開拓	59.4	第1位	積極的営業	60.7	
第2位	積極的営業	56.3	第2位	人材の確保・育成	53.6	
第3位	合理化・省力化	37.5	第3位	新分野開拓	39.3	
第4位	人材の確保・育成	31.3	第4位	設備投資	32.1	
第5位	設備投資	15.6	第5位	合理化・省力化	25.0	
"	財務体質の改善	15.6	第6位	財務体質の改善	10.7	
"	海外展開	15.6	第7位	人員の削減・給与手当ての見直し	7.1	
第8位	他社との連携	6.3	"	アジアへの進出を検討	7.1	特別項目
第9位	電子商取引の導入・充実	3.1	"	BCP(事業継続計画)の策定	7.1	特別項目
"	人員の削減・給与手当ての見直し	3.1	第10位	好立地場所への移転	3.6	
"	操業時間の変更	3.1	"	他社との連携	3.6	
第12位	事業所の移転	0	"	その他地域への海外進出	3.6	
"	好立地場所への移転	0	第13位	電子商取引の導入・充実	0.0	
"	事業の縮小	0	"	事業所の移転	0.0	
"	東北関連の営業活動強化	0	"	外国人労働者の確保	0.0	特別項目
その他	6.3		"	その他	3.6	

は芳しくありませんがアメリカの景気が回復しようとしています。茅ヶ崎市内の工場は世界経済に敏感に反応しますので、僅かな回復基調を捉えて積極策に転じているようです。大きな変化が人材の確保・育成と設備投資に現れています。前回調査よりも共に2割程度の伸びを示しています。積極的営業が前回よりも若干伸びていることの裏付けとも

なるでしょう。新分野開拓も3位の対策であり、4割近くの回答を集めています。前回の調査よりは2割下がっています。現在の分野がそれだけ回復してきたと考えて良いでしょう。合理化・省力化が前回よりも1割ほど下がっていることも現在分野が回復しつつあることを裏付けるものでしょう。財務体質の改善に関しても5分程度回答が下がっています。業績が向上き始めた工場が僅かですが増えていることとなります。その反面、人員の削減・給与手当ての見直しを進めようとしている工場もわずかに増えています。茅ヶ崎市内の工場には業績回復の目処が立っていないところも残っていることを忘れてはなりません。

今回調査の特別項目であるアジア進出に対する回答は1割に達しませんでした。前回は海外進出に1割5分回答がありましたから、海外熱は急速に下がってきていると思われる。それだけ受注の目処が立ってきたのでしょう。BCPの策定に関しても回答は1割に達しませんでした。喉元すぎれば…の状況になりつつあるようです。外国人労働者の確保に関してはゼロ回答でした。まだ極端な単価引き下げ要求はきていないと思われま

サービス業

辻堂に客足が流れ苦戦

経営課題

サービス業 経営課題					
9月調査		12月調査		特別項目	
第1位	競合店舗の出店	33.3	第1位		11月から来客数が減少している
第2位	駐車場不足	25.9	第2位	後継者問題	25.0
"	周辺人口の高齢化	25.9	第3位	競合店舗の出店	21.4
第4位	店舗・設備の老朽化	22.2	"	店舗・設備の老朽化	21.4
第5位	人材不足	18.5	"	情報不足	21.4
第6位	後継者問題	14.8	第6位	人材不足	17.9
"	情報不足	14.8	第7位	駐車場不足	14.3
第8位	資金繰りの悪化	11.1	"	周辺人口の高齢化	14.3
第9位	節電対応	7.4	"	資金繰りの悪化	14.3
"	商品や原材料の風評被害等	7.4	第10位	立地条件の悪化	0.0
第11位	立地条件の悪化	3.7		その他	7.1
	その他	14.8			

飲食業を除くサービス業にもテラスモール湘南の影響が大きく出ていることが確認できます。今回の特別項目である11月からの来客数の減少が3割5分の回答を集めて経営課題の1位になっています。競合店舗の出店がその原因であることは確かですから、前回課題であった競合店舗がオープンし、予想通り客足を奪われたということでしょう。サービス業の業種は多様ですから、3割5分程度に収まったと考えても良いのかもしれませんが。不思議なのは後継者問題です。前回よりも1割以上回答を増やして経営課題の2位に上昇しました。急激に客数が減少し、経営者が弱気になってしまったのかもしれない。前回の調査では周辺人口の高齢化や店舗・設備の老朽化が2割以上の回答を集め経営課題の上位にありましたが、今回はいずれも1割程度回答が下がりましたが、今回はいずれも1割程度回答が下がり重要課題では無くなっています。それだけ客数の減少がサービス業にとってはショックであったことが分かります。

しかし、資金繰りの悪化は僅かに上昇しただけです。12月の調査段階では客数は減少し、一時的に売上は減少しましたが資金繰りを悪化させる事態にまでは至っていないようです。客足が戻らなければいずれ資金繰りに現れるでしょう。今後の動向を見守りたいと思います。

います。

新規顧客開拓に 対策が転換

今後の課題

サービス業 今後の経営対策					
9月調査		12月調査		特別項目	
第1位	接客サービスの向上	41.4	第1位		販売客の新規開拓
第2位	広告宣伝の強化	34.5	第2位	接客サービスの向上	43.8
第3位	人材の確保・育成	31.0	第3位	諸経費の削減	31.3
"	販売促進の強化	31.0	第4位	販売促進の強化	28.1
第5位	諸経費の削減	27.6	第5位	人材の確保・育成	25.0
第6位	取扱商品の充実	20.7	第6位	取扱商品の充実	21.9
"	販売客の新規開拓	20.7	第7位	商品価格の値下げ	15.6
第8位	ネット販売の導入・強化	17.2	"	ネット販売の導入・強化	15.6
第9位	商品価格の値下げ	13.8	"	広告宣伝の強化	15.6
第10位	店舗の改装	10.3	第10位	店舗の改装	12.5
"	湘南C-Xへの対応	10.3	第11位	新商品の開発	6.3
第12位	客へのダイレクト販売強化	3.4	第12位	集客イベント・セール強化	3.1
第13位	好立地場所への移転	0.0	第13位	好立地場所への移転	0.0
"	積極的に東北を支援	0.0		その他	0.0
	その他	6.9			

テラスモール湘南のオープンで大きな影響が出てきたサービス業では今後の対策にも変

化が現れました。前回調査では2割程度であった顧客の新規開拓が2倍以上回答を集めて1位の対策になりました。待っていてもお客様が帰ってこないと判断した企業が多かったこととなります。2位には下がりましたが接客サービスの向上もわずかに回答を増やし、今回も4割を超える回答になりました。守りと攻めの両立を狙っていることが分かります。

経営的には売上が下がることは覚悟しているようです。それを経費削減で乗り切る姿勢が強まっています。販売促進の強化と人材の確保・育成も2割を超える回答であり依然として主要な対策ではありませんが、前回はともに3割を超えており、優先順位は下がってきました。新規顧客を増やすことを第一優先にしていることがここでも確認できます。

販売促進にも大きな変化がありました。前回は広告宣伝の強化が3割5分の回答を集めて2位の対策でしたが、今回は2割回答を下げた主要な対策からは外れました。ネット販売に関しても僅かに下がっています。テラスモール湘南のオープンにはこの程度では対抗できなかつたと言つことでしょう。これらに代わって、値下げや店舗改装に期待が掛かっています。

12月調査の特別項目である新商品の開発と集客イベント・セール強化には少しの回答しか集まりませんでした。茅ヶ崎市のサービス業は製造業の業況に左右されてきましたから、一般市民ではなく業務用需要に新規開拓顧客を見出そうとしているのかもしれませんが。

飲食業

若い客が減少した 飲食店

経営課題

サービス業同様に飲食店もテラスモール湘南の影響を大きく受けています。今回調査の特別項目である11月からの客数減少に3割5分の回答が集まっています。競合店舗の出店は前回より僅かに回答が下がっていますが、客数減少に回答が流れていると思われるので、上位2つの課題はテラスモール湘南オープンの影響と考えると良さそうです。前回の調査では店舗・設備の老朽化が6割を集め経営課題

9月調査		12月調査		特別項目	
第1位	店舗・設備の老朽化	61.1	第1位		11月から来客数が減少している
第2位	競合店舗の出店	33.3	第2位	競合店舗の出店	29.4
第3位	駐車場不足	27.8	"	店舗・設備の老朽化	29.4
"	立地条件の悪化	27.8	"	駐車場不足	29.4
"	資金繰りの悪化	27.8	第5位	周辺人口の高齢化	23.5
第6位	情報不足	22.2	"	資金繰りの悪化	23.5
第7位	周辺人口の高齢化	16.7	第7位	立地条件の悪化	17.6
第8位	人材不足	11.1	第8位	人材不足	11.8
"	節電対応	11.1	第9位	後継者問題	5.9
第10位	後継者問題	5.6	"	情報不足	5.9
"	商品や原材料の風評被害等	5.6	その他	その他	17.6
	その他	5.6			

題の1位でしたが、今回は約3割回答を落としています。老朽化以上にテラスモール湘南は飲食店に大きな衝撃を与えたこととなります。今回の調査で回答を増やしている課題として駐車場不足と周辺人口の高齢化をあげることが出来ます。急に駐車場が不足して高齢者が増えることはないでしょう。テラスモール

湘南との関係で解釈する必要がありそうです。テラスモール湘南は大きな駐車場を確保しています。そして、若いファミリーをターゲットとする飲食店が出店しています。これまで車で来ていた比較的若いお客様が11月以降減少しているのではないのでしょうか。資金繰りの悪化は今回も2割を超え、決して良い状況ではありませんが、前回よりも悪化している状況ではありません。しかし、テラスモール湘南の影響が続けば、市内の飲食店では経営が悪化する店が出てくるはずで、周辺の高齢化にあわせた新たな展開が必要となるかもしれません。

既存顧客をより大切にする飲食店

今後の課題

テラスモール湘南のオープン以来客足が少なくなっていますが、取り戻すよりも残ったお客様を大切にすることを重視しているようです。対策の1位は接客サービスの向上であり、

飲食業 今後の経営対策					
9月調査		12月調査			
第1位	接客サービスの向上	47.4	第1位	接客サービスの向上	55.6
"	諸経費の削減	47.4	第2位	販売客の新規開拓	33.3
第3位	取扱商品の充実	36.8	第3位	店舗の改装	27.8
"	販売客の新規開拓	36.8	第4位	取扱商品の充実	22.2
第5位	店舗の改装	21.1	"	諸経費の削減	22.2
"	商品価格の値下げ	21.1	"	広告宣伝の強化	22.2
"	人材の確保・育成	21.1	"	新商品の開発	22.2
"	広告宣伝の強化	21.1	第8位	ネット販売の導入・強化	16.7
"	販売促進の強化	21.1	"	集客イベント・セール強化	16.7
第10位	ネット販売の導入・強化	5.3	第10位	好立地場所への移転	11.1
"	湘南C-Xへの対応	5.3	"	人材の確保・育成	11.1
第12位	好立地場所への移転	0.0	第12位	商品価格の値下げ	5.6
"	客へのダイレクト販売強化	0.0	"	販売促進の強化	5.6
"	積極的に東北を支援	0.0	"	その他	5.6
	その他	10.5			

回答は前回よりも伸びて5割を超えました。前回2位であった諸経費の削減が2割以上回答を下げ、前回3位であった取扱商品の充実も回答が下がり、同率4位に後退しました。店舗の改装が回答を増やして3位の対策になっていることから分かるように、茅ヶ崎市内の飲食店は多少資金を投入しても現在のお客様を維持させる対策に移ろうとしていると思

われます。

販売客の新規開拓も決して疎かにするわけではありません。前回とほぼ同様に3割を超える回答を集めています。前回2割程度の回答を集めていた商品価格の値下げや人材の確保・育成と販売促進の強化が今回の調査では大幅に回答を下げますが、これらの対策ではテラスモール湘南には対抗できなかったと言ったことでしょうか。新たな挑戦として検討されている対策の中には12月の特別項目が入りました。比較的期待されているのが広告宣伝の強化と特別項目の新商品の開発です。既存客の関心を集める為に新メニューを開発して、積極的にPRを行うのかもしれませんが、特別項目の集客イベント・セールの強化にも1割5分を超える回答が集まっています。販促活動にある程度資金を投入するお店が増えていることとなります。ネット販売の導入・強化も1割回答が増えており、集客力を期待されていることが分かります。新たなメニュー提案を複数のメディアを使ってPRするという、積極的店舗もこれから増えていくことでしょう。

交通運輸業

運送業は高齢化、 整備業は老朽化

経営課題

9月調査			12月調査		
第1位	設備の老朽化	66.7	第1位	設備の老朽化	62.5
第2位	人件費負担の増大	44.4	第2位	人件費負担の増大	37.5
"	従業員の高齢化	44.4	"	従業員の高齢化	37.5
第4位	競争の激化	33.3	第4位	競争の激化	25.0
第5位	技術者不足	22.2	"	技術者不足	25.0
"	立地環境の悪化	22.2	"	交通渋滞の悪化	25.0
第7位	設備不足	11.1	第7位	立地環境の悪化	12.5
"	情報不足	11.1	"	情報不足	12.5
第9位	資金繰りの悪化	0.0	"	発注先の移転	12.5
"	公共需要の減少	0.0	第10位	資金繰りの悪化	0.0
"	発注先の移転	0.0	"	設備不足	0.0
"	後継者問題	0.0	"	公共需要の減少	0.0
"	節電対応	0.0	"	後継者問題	0.0
その他	0.0		その他	0.0	

特別項目

交通関連の事業所では前回調査とそれほど大きな変化はありませんでした。経営課題の1位は設備の老朽化であり、解決できない大きな課題として残っています。そして、従業員の高齢化と人件費負担の増大という人材の問題が主要課題となっています。交通運輸業には運送業と整備業が含まれていますが、両者の回答には違いがみられます。運送業では従業員の高齢化が最重要課題であり、整備業では設備の老朽化です。人件費負担の増大と競争の激化は両者共通の経営課題になっています。製造業や建設業では業況が厳しくなり、ほとんどの企業で競争の激化を訴えています。交通関連では2割5分程度に収まっています。茅ヶ崎市内の多くの交通関連事業所は安定した特定顧客との取引が続いている状況ではないでしょうか。安定はしていても収入が増えることは期待できないので、設備投資も人の採用にも消極的になっていると考えます。しかし、いつまでも安心はしていきません。前回調査ではゼロ回答であった発注先の移転に1割を超える回答が入っています。安定しているはずの取引先が整理統合で移転することが更に増えるかもしれません。情報不足への回答は横ばいですが、得意先の動向には今後とも注意が必要でしょう。

今回調査の特別項目である交通渋滞の悪化には2割5分の回答が集まっています。辻堂にテラスモール湘南がオープンし車を利用する買い物客が集まっていますので、周辺道路には交通渋滞が発生します。運送業では特にその影響を受けていることが確認できました。

設備を新しくして 営業強化

今後の課題

安定した取引先を持っていると考えられる交通関連業種ですが、今後の対策には変化が現れました。前回の調査では人材の確保・育成という人的サービス面での対策が8割近くの回答を集めていましたが、今回は設備投資に3割ほど多くの回答が集まり、人的面と設備面の充実が同率で1位の対策となりました。積極的営業も回答を増やしており、交通関連では積極的姿勢が見受けられます。震災の復興需要やタイを中心とする海外取引の復活等で荷物の動きが活発になることを期待していると思われます。また、新分野開拓が前回

よりも2倍以上の回答になっていることにも、交通関連事業者が積極的姿勢に転じはじめたことが現れていると考えます。

そして、もう一つの新たな動きは他社との連携です。前回の2倍以上回答を集めています。1社だけの活動に限界を感じている事業所が増えてきたこととなります。業種は異なっても運送業と整備業はある程度共通の価値観

交通運輸業 今後の経営対策			12月調査		
9月調査			12月調査		
第1位	人材の確保・育成	77.8	第1位	設備投資	62.5
第2位	設備投資	33.3	"	人材の確保・育成	62.5
第3位	積極的営業	22.2	第3位	積極的営業	25.0
"	合理化・省力化	22.2	"	新分野開拓	25.0
"	好立地場所への移転	22.2	"	合理化・省力化	25.0
第6位	新分野開拓	11.1	"	他社との連携	25.0
"	財務体質の改善	11.1	第7位	事業所の移転	12.5
"	事業所の移転	11.1	"	好立地場所への移転	12.5
"	人員の削減・給与手当ての見直し	11.1	"	トップ営業による新規受注確保	12.5
"	他社との連携	11.1	第10位	安全対策の強化	12.5
第11位	電子商取引の導入・充実	0.0	第11位	電子商取引の導入・充実	0.0
"	海外展開	0.0	第12位	財務体質の改善	0.0
"	事業の縮小	0.0	第13位	人員の削減・給与手当ての見直し	0.0
"	東北関連の営業活動強化	0.0	第14位	海外展開	0.0
"	その他	0.0	"	その他	0.0

を持っていることが確認できます。交通関連の2業種の考え方が12月の特別項目に表れていることは興味深いところです。全体では同じ回答率ですが、運送業では安全対策の強化に3割、整備業ではトップ営業による新規受注確保に2割の回答がありました。運送業のトップ営業と整備業の安全対策はともにゼロ回答でした。ここで注目したいのが運送業の安全対策です。国土交通省からの指導や荷主からの要望もあり安全運転対策は運送業者にとって欠くことができない対策になるうとされています。今後この回答が増えていくことを期待したいです。

経営面では交通関連事業所は安定していると思われず。財務体質の改善や人員の削減・給与手当ての見直しが今回はゼロになっています。前回は1割程度の回答がありましたから、経営的にはこの3ヶ月で改善されたことになるとは思います。

**5. 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
<p>*小売業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中々難しいことですが、25年前のように“商問協”を復活させて人口に応じてスーパーの開店を許可するようにするというのを議会で決議すること。30人もいる市会議員のうち、全員とは言わないが、町をもっと歩くこと。机上論で物事を会議することはやめて欲しい。産業振興課で予算をとって、クリスマスツリー(商店街に)を半額提供くらいにして商店街に売って道路をもっと明るくしたらどうか。 ・テラスモール OPEN 後、客数減少気味の傾向有り。今後さらに影響が出る心配有り。 ・全てにおいて守りの体制の状況。数年見込の無理な戦略や投資は控え、今の中でしっかりやること。 ・商業、小規模店の育成のためのフォローが必要と思われる。特に個体を鮮明にするための。 ・消費税アップの話ですが、現状維持でないと増々売上悪化になると思います。 ・茅ヶ崎での商店経営のむずかしさは40年経験してましたが、この街での人々の気むずかしさえ別に良ければ意外とよい顧客層がつかめて中途半端な経営より個性のある方か？
<p>*サービス業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・辻堂に客が足を運んでいる状況で今の内に茅ヶ崎の知名度を向上し、又その魅力を伝えていきたいし、震災による備えを市が先に立ち公開して欲しい。 ・ドル安、ユーロ安、円高を利用したお得用の海外商品・サービスの紹介
<p>*飲食業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨年の11月は開店以来(約30数年)最低の売上であった。12月は少しもち直したが、もう将来的にあまり希望が持たなくなりつつある。良くなる材料が見当たらない。 ・駅周辺や海岸線の整備や開発が遅れている様に感じます。
<p>*工業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全般的に悪くなる。現、政治・経済システムの根本的改革要す。(ユダヤ経済システムからの脱却)
<p>*建設業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高速及び主要道の市中心部へのアクセスの短縮化。 ・先行き、明るい材料なし。 ・他の地域と比べて、茅ヶ崎はまだ活気があります。
<p>*大型店</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テラスモールの影響が大きい

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