

茅ヶ崎市景気動向調査（6月）結果

1. 調査期間 平成26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	120	31	25.8%
大型店舗	12	8	66.7%
建設業	72	20	27.8%
製造業	50	26	52.0%
サービス業	71	19	26.8%
飲食業	56	9	16.1%
交通運輸業	19	8	42.1%
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(DI値を集計)
※DI値(景気判断指数)とは、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。

【お問合せ】

茅ヶ崎商工会議所 中小企業相談所

TEL : 0467-58-1111 FAX : 0467-86-6601

HP : http://www.chigasaki-cci.or.jp/keiki_doukou/index.html

5. 茅ヶ崎市経済の業況

(1) 業況（総合的な判断）～消費税増税は製造業の業績を圧迫～

	茅ヶ崎市			全 国	
	前年6月比	26年3月比	先行き見通し	前年6月比	先行き見通し
全 産 業	△ 13.6	△ 12.6	△ 10.1	△20.3	△16.4
商 業	△ 13.8	△ 17.2	△ 25.0	△34.7	△25.5
大 型 店 舗	△ 37.5	△ 12.5	0.0	—	—
建 設 業	△ 11.1	0.0	5.5	0.0	△0.9
製 造 業	△ 33.3	△ 34.8	△ 25.0	△11.7	△14.3
サ ー ビ ス 業	5.9	0.0	0.0	△17.1	△12.5
そ の 他	7.2	0.0	0.0	—	—

今回の調査では、4月に行われた消費税の税率アップがどの程度市内企業の業績に影響を与えたかを確認することができます。全体的には税率アップ前の3月と比較してD I 値はマイナス12.6であり、駆け込み需要の反動はあったものの、それほど大きくはなかったことが分かります。しかし、対前年同月比ではマイナス13.6であり、3月との比較よりもマイナスが僅かに大きくなっています。全国平均のマイナス20.3よりは良い数値ですが、市内企業の景況は消費税アップ等に伴う物価の上昇で悪くなっていると考えられます。3月との比較で製造業はマイナス34.8の値を示しており、市内他の業種よりも大きく数値が下がっていることが分かります。原材料が上がることを見越した駆け込み需要が大きかった可能性があります。輸出等の需要が伸び悩んでいますから、6月末現在では新たな受注が滞っている状況でしょう。対前年比でもほぼ同じ数値ですから海外情勢の変化や石油価格の高騰等も含め、消費税以外の要因も加わっていることが考えられます。対前年比の全国平均はマイナス11.7ですから、都市型製造業である茅ヶ崎市の製造業は景気や社会の影響を受けやすいことが確認できます。

消費税の影響をほとんど受けていないのは建設業とサービス業です。3月との比較ではともにD I 値が0.0です。建設業は対前年比較ではマイナス11.1と多少景況は悪くなっていますが、政府の公共投資は一層増え、首都圏の開発や東北の復興は続いています。人手不足は解消されていないことから、駆け込み需要の反動を相殺する程度の需要は確保されていることが分かります。サービス業に関しては、windows X P のサポート終了等、IT関連で社会的な変化がありました。対前年比もプラスであることから、事業者関連サービスの需要が堅調であったと判断してよいでしょう。

流通関連では商業者も大型店舗も少なからず消費税の影響は受けていることが分かります。特に大型店舗は、対前年比でマイナス37.5という大きなマイナスを示していることから、消費税以上に大きなマイナス要因を抱えていることが考えられます。4月以降、家計ではガソリン価格や電気料金そして社会保険等の負担が増加しています。ボーナスの支給前ですから、家計の苦しさがこの数値に表れた可能性があります。

このような状況に対して政府は7月17日発表の月例経済報告で次のように景況をコメントしています。

景気は、緩やかな回復基調が続いており、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動も和らぎつつある。

- ・個人消費は、一部に弱さが残るものの、持ち直しの動きがみられる。
- ・設備投資は、増加傾向にあるものの、このところ弱い動きもみられる。
- ・輸出は、横ばいとなっている。
- ・生産は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動の影響もあって、このところ弱含んでいる。
- ・企業収益は、改善している。企業の業況判断は、慎重となっているものの、改善の兆しもみられる。
- ・雇用情勢は、着実に改善している。
- ・消費者物価は、緩やかに上昇している。

(2) 業況 ～大型店舗と製造業の落ちこみが顕著～

<茅ヶ崎市> 調査票項目「景気(業況)」の集計値を表示

	H24.3	H24.6	H24.9	H24.12	H25.3	H25.6	H25.9	H25.12	H26.3	H26.6
全産業	△13.6	△39.8	△52.4	△57.7	△23.0	△17.5	△11.2	8.9	1.6	△13.6
商業	△23.6	△48.6	△65.0	△59.2	△25.0	△18.1	△16.7	△10.0	△10.8	△13.8
大型店舗	0.0	△66.7	△70.0	△62.5	△20.0	△40.0	△33.3	△16.7	57.1	△37.5
建設業	△5.5	△31.8	△14.8	△53.5	△21.7	△18.2	3.9	20.0	9.5	△11.1
製造業	0.0	△20.0	△54.8	△65.6	△34.5	△5.0	3.1	19.3	0.0	△33.3
サービス業	△57.2	△63.6	△61.1	△58.8	9.6	△22.2	△11.1	20.0	5.9	5.9
その他	18.1	△36.7	△57.9	△47.6	△44.4	△23.3	△37.5	8.3	△7.2	7.2

※「△」はマイナスを表す。

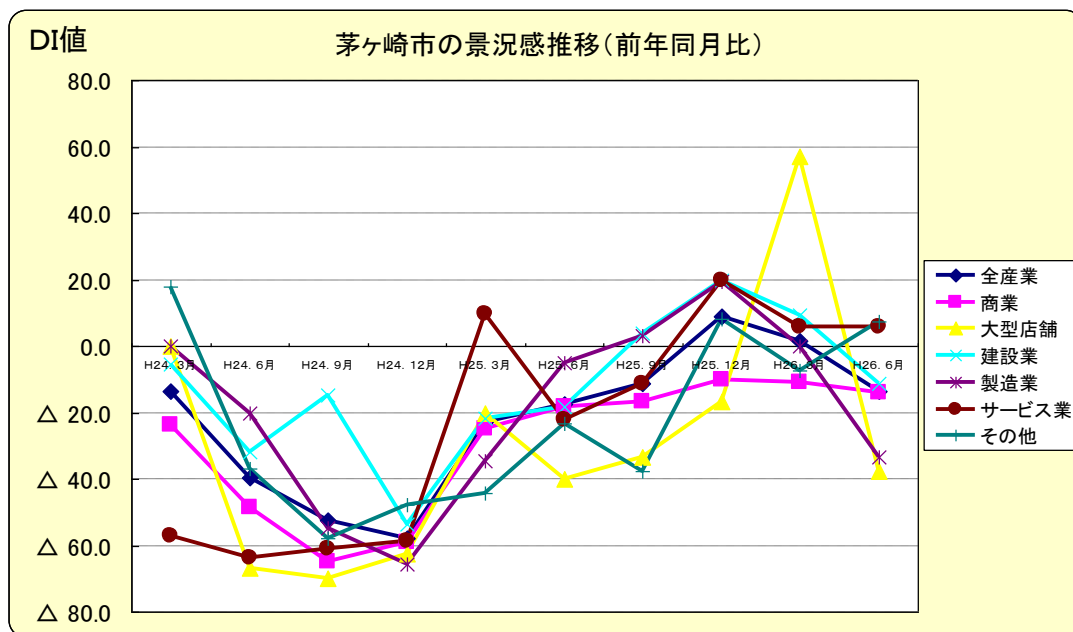
※表中、「商業」欄は小売業の数字を使用。

前年同月比の変化でも大型店舗と製造業の落ちこみの大きさが示されています。大型店舗では半数以上で売上高と客数が減少しています。製造業の半数で総利益が減少しています。特に大型店舗では前回調査でD I値が57.1まで上昇したため、落ちこみの幅は90ポイントを超える結果となりました。ガソリン代を筆頭に家計を圧迫する支出が増えています。所得の上昇は6月末の時点ではほとんどありませんでしたから、負担感だけが優先し消費が抑えられた可能性があります。市内の大型店舗は複合的な影響をまともに受けてしまったようです。市内製造業は駆け込み需要がほとんどありませんでしたが、4月以降の経費負担増が業績を大きく悪化させているようです。売上高も4割の企業で下がっていますから、受注が伸び悩んでいる企業が多いことが分かります。

建設業もD I値がプラスからマイナスに転じてしまいました。3月は雪害による影響も大きかったため、6月の落ちこみは大きいと思われましたが、マイナス11.1で収まる結果となりました。首都圏では東京五輪の準備もあり商業ビル等の建設が続いています。

人手不足も続いていますから、業況の悪化をある程度抑えることができたと判断します。

商業は横ばい状態が続いています。消費税や諸物価高騰の影響もそれほど受けていないということが考えられます。地域の馴染み客に支えられていることが幸いしたようです。唯一市内で堅調なのがサービス業です。今回の調査でもプラスを維持しました。新年度を迎え各種事業所関連需要が発生しました。特にパソコン関連の需要が新たに加わったことも堅調に繋がった要因と思われます。



(3) 茅ヶ崎市の先行き見通し ～茅ヶ崎経済の不安要因は製造業の不振～

茅ヶ崎全体の先行き見通しはD I 値がマイナス10.1であり、全国平均よりもマイナスの幅は小さいことが示されています。良くなることはありませんが、6月調査時点よりも僅かに業況が良くなることへの期待が表れています。楽観的な見通しを示しているのが建設業です。全国平均がマイナス0.9ですから、5.5のD I 値は東京五輪も踏まえた首都圏の有利さを示しています。

しかし、大型店舗とサービス業ではD I 値がゼロを示してはいますが、商業と製造業はマイナス25.0という悲観的な見通しです。7月のボーナス、8月は夏休みと消費が膨らむ季節が続きます。給料等も増えつつありますから、大型店舗やサービス業では本来大きな業況回復を狙いたいところでしょう。しかし、ガソリン代等の諸物価の高騰は続きますから期待感が盛り上がらなかったのではないのでしょうか。商業では期待感どころか見通しのD I はマイナスです。買い溜めした商品が無くなり、日常の買い物が復活するのが7月頃からになります。外税を採用している事業者が多いですから、買い物が始まったとたんに、意外な程大きな消費税の負担感を感じるようになります。増税分を価格に転嫁した結果、しばらくは落ち込むことを覚悟していることが考えられます。

茅ヶ崎市にとって不安材料は製造業の先行き見通しが暗いことです。政府の経済政策によって、大企業とその周辺の業況はかなり回復してきました。駆け込み需要の反動が収まる7月以降は再び好循環が訪れるはずでしたが、茅ヶ崎市内の製造業者は慎重な見解を示

しています。アジアや東欧そしてアラブ諸国の政情は不安定になっています。輸出が伸び悩んでいるにもかかわらず、全材料費は高騰しています。この状況がすぐには解消しないと考えている企業が多いと思われます。

政府は多少期待をこめて、先行きを次のように説明しています。

先行きについては、当面、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動により一部に弱さが残るものの、次第にその影響が薄れ、各種政策の効果が発現するなかで、緩やかに回復していくことが期待される。ただし、海外景気の下振れが、引き続き我が国の景気を下押しするリスクとなっている。

6. 主要業種の経営課題・今後の対策

(1) 小売業

① 経営課題 ～人材不足と後継者問題が上昇～

3月調査			6月調査		
第1位	顧客の高齢化	52.5	第1位	顧客の高齢化	48.3
第2位	同業店との競合	40	第2位	同業店との競合	44.8
第3位	客足が戻らない	30	第3位	客足が戻らない	31
第4位	店舗・設備の不足や老朽化	22.5	第4位	後継者問題	27.6
"	電気料金の値上げ	22.5	第5位	人材不足	20.7
第6位	後継者問題	17.5	第6位	店舗・設備の不足や老朽化	13.8
第7位	資金繰りの悪化	12.5	第7位	資金繰りの悪化	10.3
第8位	人材不足	10	第8位	駐車場不足	6.9
第9位	駐車場不足	5	第9位	アルバイト等の時給アップ <small>新規項目</small>	3.4
	その他	7.5		その他	0

小売店では半数以上が客数減少に回答を寄せています。単価の減少にも4割の回答が有りますから、業況は決して良くないことが分かります。回答率に若干の違いはありますが、経営課題の上位3つは前回調査と同様、「顧客の高齢化」・「同業店の競合」・「客足が戻らない」でした。消費税アップ後も課題に大きな変化はなく、回答はそれほど高くはありませんが、4位の「後継者問題」と5位の「人材不足」は前回よりもそれぞれ1割程度回答が多くなっています。時代の変化について行けなくなりそうな経営者が増えることが想定されます。「資金繰りの悪化」が前回よりも僅かに下がっていますから、経営が急に苦しくなった訳ではなさそうです。経営者自身も年を重ねてきました。消費税等の社会コストが上がり、新たな社会情勢を迎えようとしているときに、店の将来を委ねることができる人材が見つからないお店が増えてきたのではないのでしょうか。その影響か、店舗や設備の老朽化に対する意識も下がってしまいました。今回は特別にアルバイトやパート等の時給を確認しました。アップという回答は1割にも満たず、中小小売店への影響はそれほど現れていないことが確認できました。

② 今後の対策 ～品揃えとサービス向上と販売促進で今後も乗り切る～

3月調査			6月調査		
第1位	接客サービスの向上	47.5	第1位	取扱商品の充実	45.2
第2位	取扱商品の充実	42.5	"	接客サービスの向上	45.2
第3位	販売促進の強化	37.5	第3位	販売促進の強化	38.7
第4位	販売客の新規開拓	35	第4位	販売客の新規開拓	25.8
第5位	諸経費の削減	22.5	"	諸経費の削減	25.8
第6位	店舗の改装	20	第6位	人材の確保・育成	22.6
"	人材の確保・育成	20	第7位	後継者へのバトンタッチ	19.4
"	後継者へのバトンタッチ	20	第8位	インターネットの活用・強化	16.1
第9位	インターネットの活用・強化	15	第9位	店舗の改装	9.7
"	消費税対策	15	第10位	商品価格の値下げ	0
第11位	商品価格の値下げ	0		その他	3.2
	その他	0			

順位の入れ換え等、多少の変化は有りますが、対策の上位3つは前回と同様、「取扱商品の充実」・「接客サービスの向上」・「販売促進の強化」でした。上位3つの対策で次の4半期を乗り切ろうとする姿勢がうかがわれます。しかし、4位の「販売客の新規開拓」は前回よりも1割程度回答が下がっており、無理をしない経営者の意識が現れています。経営課題に対応する「後継者へのバトンタッチ」や「人材の確保・育成」は前回とほぼ同様の回答率です。経営課題としては大きくなっていますが、対応策が見つからない状態と考えられます。また、店舗改装に関しても回答は1割ほど下がっています。経営者の商売に前向きな姿勢がすこし後退しているようです。

(2) 建設業

① 経営課題 ～解消しない人手不足～

3月調査			6月調査		
第1位	技術者不足	61.9	第1位	技術者不足	60
第2位	競争の激化	57.1	第2位	競争の激化	50
第3位	人件費負担の増大	42.9	第3位	石油価格の高騰	35
第4位	原材料資材の確保	33.3	第4位	公共需要の減少	30
第5位	設備の老朽化	23.8	第5位	人件費負担の増大	25
"	公共需要の減少	23.8	第6位	設備の老朽化	15
第7位	設備不足	0	"	原材料資材の確保	15
"	発注先の移転	0	第8位	設備不足	0
"	電気料金の値上げ	0	"	発注先の移転	0
	その他	19		その他	0

上位2つは前回同様に「技術者不足」と「競争の激化」でした。回答も大きな変化はありませんでした。仕事量は確保されている状態であることが確認できます。しかし、課題の

4位に「公共需要の減少」が上がってきていることは不安材料になります。東京五輪への投資は今後期待できますが、公共投資の矛先が地方再生にまわることは確かであり、関東での公共工事に減少傾向が出始めたのかもしれない。

新たな課題として3割5分の回答を集めたのが「石油価格の高騰」です。ガソリン代は今も上昇を続けており、ガソリンだけでなく石油製品全体が値上げ傾向です。原材料全体が値上がりして利益が出にくくなっている企業も4割程度存在します。しかし、「人件費の負担の増大」や「原材料資材の確保」は前回よりも1割以上回答が下がっており、緩和されてきていることが分かります。

② 今後の対策 ～人材確保が急務～

3月調査			6月調査		
第1位	人材の確保・育成	47.6	第1位	人材の確保・育成	70
第2位	積極的営業	38.1	第2位	合理化・省力化	45
第3位	合理化・省力化	33.3	第3位	積極的営業	30
第4位	新分野開拓	28.6	"	新分野開拓	30
"	諸経費の削減	28.6	"	諸経費の削減	30
"	後継者へのバトンタッチ	28.6	第6位	財務体質の改善	20
第7位	財務体質の改善	23.8	第7位	人件費の削減	10
第8位	人件費の削減	19	"	後継者へのバトンタッチ	10
第9位	設備投資	9.5	第9位	設備投資	0
	その他	0		その他	0

人件費負担が下がっているとはいえ、対策の1位は「人材の確保・育成」であり、前回より2割以上多くの回答を集めました。金額の問題では無く、人手不足は建

設業にとって一層深刻な問題になっていることが分かります。人手不足を補うのが「合理化・省力化」も考えられます。前回よりも1割以上多くの回答を集める結果となりました。前回調査よりも回答が下がった主な対策は「積極的営業」・「財務体質の改善」・「人件費の削減」・「後継者へのバトンタッチ」です。首都圏の建築需要は今後も継続すると楽観視する経営者が増えているのかもしれない。その一方で「新分野開拓」と「諸経費の削減」は僅かですが回答を増やし3割に達しています。首都圏の建設需要が拡大しても競合は更に激しくなるとの見方をしているのかもしれない。新たな分野への挑戦も対策の1つと考えて良さそうです。

(3) 製造業

① 経営課題 ～石油価格高騰が利益を圧迫～

3月調査			6月調査		
第1位	競争の激化	52	第1位	競争の激化	50
第2位	技術者不足	40	第2位	技術者不足	38.5
"	設備の老朽化	40	"	設備の老朽化	38.5
第4位	人件費負担の増大	36	"	石油価格の高騰	38.5
第5位	電気料金の値上げ	28	第5位	人件費負担の増大	26.9
第6位	原材料資材の確保	16	第6位	設備不足	11.5
第7位	設備不足	8	"	公共需要の減少	11.5
"	公共需要の減少	8	第8位	発注先の移転	7.7
第9位	発注先の移転	0	第9位	原材料資材の確保	0
	その他	8		その他	11.5

業況の悪化が続いている製造業ですが、経営課題の上位3つは前回と同じ「競争の激化」・「技術者不足」・「設備の老朽化」です。競合は激しい状況に変わりはありませんが、前回に比べて極端に受注が減少している状態では無さそうです。「人件費負担の増大」も前回より1割程度下がっていますが、今回新たに加えた「石油価格の高騰」に4割近くの回答が集まっており、利益を圧迫していることが分かります。製造業業況悪化の原因は石油価格高騰によって、原材料費や燃料費が上がったことにあることがわかります。

前回の調査では「原材料資材の確保」に1割を超える回答がありましたが、今回はゼロ回答でした。単価は上がったとしても量的には十分流通していることとなります。「設備不足」と「公共需要の減少」への回答が前回よりも僅かに伸びていますが、まだ1割程度です。前回のゼロ回答から今回改めて課題となった「発注先の移転」と合わせて、今後の動向を見守る必要があります。

前回の調査では「原材料資材の確保」に1割を超える回答がありましたが、今回はゼロ回答でした。単価は上がったとしても量的には十分流通していることとなります。「設備不足」と「公共需要の減少」への回答が前回よりも僅かに伸びていますが、まだ1割程度です。前回のゼロ回答から今回改めて課題となった「発注先の移転」と合わせて、今後の動向を見守る必要があります。

② 今後の対策 ～決め手がない今後の対策～

3月調査			6月調査		
第1位	積極的営業	52	第1位	積極的営業	38.5
第2位	諸経費の削減	44	"	新分野開拓	38.5
第3位	新分野開拓	36	"	人材の確保・育成	38.5
"	合理化・省力化	36	第4位	合理化・省力化	34.6
"	人材の確保・育成	36	"	設備投資	34.6
第6位	設備投資	28	"	諸経費の削減	34.6
第7位	財務体質の改善	16	第7位	後継者へのバトンタッチ	19.2
第8位	後継者へのバトンタッチ	12	第8位	人件費の削減	15.4
第9位	人件費の削減	8	第9位	財務体質の改善	11.5
	その他	8		その他	11.5

今後の対策は前回同様に「積極的営業」が1位です。しかし、1割以上回答が下がっています。前回2位であった「諸経費の削減」も1割回答を下げています。

その結果、上位6つがほぼ同率の対策になりました。決め手に欠ける状況と判断できます。「財務体質の改善」は前回よりも僅かに下がっていますから、苦しいながらも資金手当に問題はそれほど無いと考えられます。上位6つの中で前回よりも僅かですが回答を増やしているのは「新分野開拓」・「人材の確保・育成」・「設備投資」の3つです。決め手が見いだせない中で前向きな姿勢をもつ製造業も増えてはいるようです。下位ではありますが「後継者へのバトンタッチ」と「人件費の削減」も僅かに回答を増やしています。経営者自身が高齢化で悩んでいる企業、そして人件費負担に悩んでいる企業が増加しつつあります。

(4) サービス業

① 経営課題 ～仕事はあるが人材が足りない～

3月調査			6月調査		
第1位	同業店との競合	50	第1位	人材不足	44.4
第2位	店舗・設備の不足や老朽化	25	第2位	同業店との競合	38.9
"	顧客の高齢化	25	第3位	客足が戻らない	33.3
第4位	駐車場不足	18.8	第4位	顧客の高齢化	22.2
"	後継者問題	18.8	"	資金繰りの悪化	22.2
"	人材不足	18.8	第6位	後継者問題	16.7
"	資金繰りの悪化	18.8	"	アルバイト等の時給アップ <small>新規項目</small>	16.7
"	客足が戻らない	18.8	第8位	店舗・設備の不足や老朽化	11.1
第9位	電気料金の値上げ	6.3	第9位	駐車場不足	0
	その他	6.3		その他	5.6

他の業種に比較して業況が安定していますが、世の中全体の人手不足を反映して、経営課題の1位には「人材不足」となりました。前回よりも2割以上多くの回答を集めています。

前回1位であった「同業店との競合」は2番目の課題ではありますが、回答は1割以上上下がっており、仕事が増えている企業が増えたことが分かります。その一方で、「客足が戻らない」との回答が前回よりも1割以上増え、3番目の課題になりました。さらに、「資金繰りの悪化」への回答も増えていることから、サービス業内で二極化の傾向が出てきていることが懸念されます。「店舗・設備の不足や老朽化」や「駐車場不足」に関する課題についても回答が大きく下がっています。「駐車場不足」はゼロ回答にまで下がっています。課題が解決できていることはありませんので、それだけ「人材不足」の問題が深刻化していることが分かります。今回「アルバイト等の時給アップ」についても質問していますが、回答は2割に達しませんでした。時給がアップしていることは確かですが、上げて「人材不足」が解消しない状況にあるようです。

② 今後の対策 ～新規開拓と人材確保を平行して実施～

3月調査			6月調査		
第1位	販売客の新規開拓	43.8	第1位	販売客の新規開拓	44.4
第2位	諸経費の削減	37.5	第2位	人材の確保・育成	38.9
"	販売促進の強化	37.5	第3位	接客サービスの向上	33.3
第4位	接客サービスの向上	31.3	"	インターネットの活用・強化	33.3
第5位	人材の確保・育成	25	"	販売促進の強化	33.3
"	後継者へのバトンタッチ	25	第6位	後継者へのバトンタッチ	22.2
第7位	店舗の改装	18.8	第7位	取扱商品の充実	16.7
"	商品価格の値下げ	18.8	第8位	店舗の改装	11.1
"	インターネットの活用・強化	18.8	"	諸経費の削減	11.1
第10位	取扱商品の充実	6.3	第10位	商品価格の値下げ	0
"	消費税対策	0		その他	0
	その他	6.3			

「人材の確保・育成」がサービス業の重要課題となっていますが、対策としては2番目であり、4割に達していません。重要ではありますが簡単に解決できるものではないとの判断でしょう。「接客サービスの向上」が3位の対策になっていることから、人手不足を現在のスタッフの接客向上で補おうとしていることも分かります。

対策の1位は前回同様に「販売客の新規開拓」で、僅かに回答も増えています。他の業種よりも業況が良いとはいえ、決して十分に顧客を確保できている状況ではないようです。新規開拓の方法として再び注目されたのが「インターネットの活用・強化」です。前回よりも1割以上多くの回答を集めました。前回の調査では対策の2位であった「販売促進の強化」と「諸経費の削減」のうち、「販売促進の強化」は僅かでしたが「諸経費の削減」は2割以上回答が下がっています。先行き見通しも含め、業績の安定を見込んだ判断と考えます。「後継者へのバトンタッチ」には2割を超える回答が前回同様集まっています。業績が安定している企業が多くなってきていますから、そろそろバトンタッチが行われる可能性があります。

(5) 飲食業

① 経営課題 ～人手不足は収まってきたが競争激化～

3月調査			6月調査		
第1位	店舗・設備の不足や老朽化	40	第1位	同業店との競合	50
"	人材不足	40	"	店舗・設備の不足や老朽化	50
"	顧客の高齢化	40	第3位	人材不足	37.5
第4位	客足が戻らない	30	"	アルバイト等の時給アップ	37.5
"	電気料金の値上げ	30	第5位	客足が戻らない	25
第6位	同業店との競合	20	第6位	駐車場不足	12.5
"	駐車場不足	20	"	後継者問題	12.5
"	資金繰りの悪化	20	"	顧客の高齢化	12.5
第9位	後継者問題	10	第9位	資金繰りの悪化	0
	その他	10		その他	0

飲食業では売上も利益も減少しているとの回答はゼロであり、増加しているお店が4割近くを占めています。茅ヶ崎市内の飲食業は政府の経済政策の恩恵を強く受けていることが分かります。

前回4割の回答を集めていた「顧客の高齢化」も3割近く下がり、顧客層が広がったことが示されています。それだけに、参入者も多く競合は激しくなっているようです。「同業店との競合」が前回より3割回答を増やし、「店舗・設備の老朽化」と同率首位の課題となりました。他店舗と比較して自店の老朽化が目立つようにもなったのでしょう。心配された「人材不足」は若干緩和され4割を切りました。しかし、今回特別に質問している「アルバイト等の時給アップ」への回答が4割近くに達していることから、時給アップによって人手を確保していることも確かなことが分かります。前回2割の回答を集めていた「資金繰りの悪化」は今回ゼロ回答です。人件費がアップしても、それを上回る集客と売上を確保できていることが確認できます。

② 今後の対策 ～人材確保と接客向上で新規顧客開拓をめざす～

3月調査			6月調査		
第1位	接客サービスの向上	60	第1位	接客サービスの向上	62.5
第2位	諸経費の削減	50	"	販売客の新規開拓	62.5
第3位	取扱商品の充実	40	第3位	人材の確保・育成	50
第4位	人材の確保・育成	30	第4位	取扱商品の充実	25
"	インターネットの活用・強化	30	"	店舗の改装	25
第6位	販売客の新規開拓	20	"	諸経費の削減	25
"	販売促進の強化	20	"	販売促進の強化	25
"	消費税対策	20	第8位	インターネットの活用・強化	12.5
第9位	店舗の改装	10	第9位	商品価格の値下げ	0
第10位	商品価格の値下げ	0	"	後継者へのバトンタッチ	0
"	後継者へのバトンタッチ	0		その他	0
	その他	0			

現在の業況を維持することが飲食業の最大の課題となります。前回同様に「接客サービスの向上」が6割以上の回答を集めて1位でした。また、同率首位に「販売客の新規開拓」が上がってきました。前回は2割の回答ですから4割以上増えたこととなります。

それだけ競合が激しくなっていることが分かります。「接客サービスの向上」に不可欠なのが「人材の確保・育成」であり、前回より更に2割回答を増やし5割に達しました。飲食店の人件費負担が大きくなるはずですが、「諸経費の削減」は前回の5割から今回は半減しています。人件費の増加を補うに十分な業績を飲食業は確保できていることが考えられます。前回よりも回答を増やしている対策の1つに「店舗の改装」があります。2割5分の回答ですが、店舗の改装への意欲が出てきた店が増えたことは確かです。「インターネットの活用・強化」は下がっていますが、「販売促進の強化」は僅かに前回より回答が増えました。販売促進を強化して新規顧客を獲得しようとしていることがうかがえます。

(6) 交通運輸業

① 経営課題 ～人件費の次は燃料費の高騰～

3月調査			6月調査		
第1位	人件費負担の増大	80	第1位	人件費負担の増大	50
第2位	電気料金の値上げ	60	"	設備の老朽化	50
第3位	設備不足	40	第3位	競争の激化	37.5
"	後継者問題	40	"	燃料費の高騰	37.5
第5位	競争の激化	20	第5位	技術者不足	25
"	設備の老朽化	20	第6位	設備不足	12.5
第7位	技術者不足	0	"	公共需要の減少	12.5
"	公共需要の減少	0	"	後継者問題	12.5
"	燃料費の高騰	0	第9位	取引先の物流変更	0
"	取引先の物流変更	0		その他	0
	その他	0			

前回は8割の回答を集めて1位であった「人件費負担の増大」が今回も1位の課題ではありますが、回答が3割減って5割になりました。また、前回2割の回答であった

「設備の老朽化」が3割

回答を増やして、5割となり同率で首位となっています。受注を増やした結果、車輛や整備施設等の老朽化が目立ってきたようです。「競争の激化」が前回よりも2割近く回答を増やしていますが、ネット販売等の拡大によって物流にも変化が現れていることを反映している可能性もあります。「技術者不足」が前回のゼロ回答から2割に増えていることも、物流や整備に新たな動きがあることを示しています。「競争の激化」と同率2位になったのが「燃料費の高騰」です。運送業にとっては大きな問題です。前回はゼロ回答であったため、旧価格の燃料ストックがなくなり、今後さらに燃料費負担が増加することが懸念されます。前回同率で3位であった「設備不足」と「後継者問題」はともに3割程度回答が下がりました。「設備の老朽化」と「燃料費の高騰」の重要性が高いといえます。

② 今後の対策 ～財務は安定しているので省力化と積極営業に注力～

3月調査			6月調査		
第1位	人材の確保・育成	100	第1位	合理化・省力化	50
第2位	財務体質の改善	40	第2位	積極的営業	37.5
"	人件費の削減	40	"	設備投資	37.5
第4位	積極的営業	20	"	人材の確保・育成	37.5
"	新分野開拓	20	第5位	新分野開拓	25
"	設備投資	20	"	後継者へのバトンタッチ	25
"	後継者へのバトンタッチ	20	"	安全対策の強化	25
"	取引先の見直し	20	第8位	財務体質の改善	0
"	安全対策の強化	20	"	事業所の移転	0
第10位	合理化・省力化	0	"	人件費の削減	0
"	事業所の移転	0	"	取引先の見直し	0
	その他	0		その他	0

前回10割回答であった「人材の確保・育成」は約4割にまで回答を下げました。人材はある程度確保できたことが分かります。前回4割あった「財務体質の改善」と「人件費の削減」はゼロ回答となり、受注も安定し経営は安定して

いることが分かります。新たな経営課題である燃料費高騰への対応が重点対策となってきました。対策の1位は「合理化・省力化」ですが前回はゼロ回答でした。原油価格高騰に伴って石油関連製品の価格は高騰しています。コスト削減はできないため、生産性を上げることが必要なのです。設備投資も燃費が良い車輛や省エネ型設備への切り換えが考えられます。物流が活発になり仕事量は確保されているはずですが、「積極的営業」が4割近い回答を集めています。インターネット販売の拡大等、物流に変化が現れていることを示しています。「新分野開拓」や「後継者へのバトンタッチ」そして「安全対策の強化」にも2割5分の回答が集まっています。交通運輸関連の企業には安全という品質の向上が求められる一方で、新たな分野への模索も継続していることが分かります。

7. 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"> ・全体的に明るく元気な市の活性を希望します。元気が感じられない。 ・駅ビル増設の店舗構成の確認が急務。 ・商品に関しては、良い物なら高値で売れる傾向がある。
<p>*サービス業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・駅構内に保育所などを誘致し、住みやすい土地柄をアピールしたい。 ・本市はもともと気候が温暖なことで保養地として発展してきました。今、日本各地は町おこしのために必死に知恵をしばっているニュースを見聞しますが、本市のふさわしい生き方があります。それを生かすのはもっとも効果的です。 ・雄三通り・鉄砲通りの活性化が必要。
<p>*工業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大企業の高利益の情報を中小企業活性化に向けた情報を送ってほしい。
<p>*建設業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建築物件のゼネコン一括発注は地元業者の下請化であり、地元業者に適正な利潤を生まないと考えます。

実施主体 (1) 主催：茅ヶ崎商工会議所 (2) 協力：茅ヶ崎市
問合わせ 茅ヶ崎商工会議所中小企業相談所 TEL0467-58-1111・FAX 0467-86-6601