

茅ヶ崎市景気動向調査（6月）結果

1. 調査期間 平成27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	117	28	23.9%
大型店舗	12	5	41.7%
建設業	74	17	23.0%
製造業	53	24	45.3%
サービス業	90	19	21.1%
飲食業	54	14	25.9%
合計	400	107	26.8%

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。

5. 茅ヶ崎市経済の業況

(1) 業況(総合的な判断) ～大型店に支えられた茅ヶ崎経済～

	茅ヶ崎市			全国	
	前年6月比	27年3月比	先行き見通し	前年6月比	先行き見通し
全産業	△5.2	△12.7	△12.4	△15.3	△14.8
商業	0.0	△14.0	△10.2	△20.2	△23.3
大型店舗	20.0	20.0	△20.0	—	—
建設業	△23.6	△23.5	△35.3	△15.1	△11.8
製造業	△8.7	△8.7	5.6	△12.6	△10.7
サービス業	6.7	5.5	△6.3	△11.6	△9.4
その他	△13.7	△11.6	10.0	—	—

政府は2%の経済成長を目指し様々な対策を講じていますが、全国的にも茅ヶ崎市内においても、6月末現在では十分な成果を得ることはできませんでした。全産業では全国平均でマイナス15.3のDI値です。茅ヶ崎市はマイナス5.2に留まっていますから、全国と比較すれば、茅ヶ崎市は経済政策の成果が出ていることが分かります。成果が大きく現れているのは大型店舗です。前年対比でも3月比でもプラス20.0の値です。前年対比で長期にわたって低迷していた商業でも、プラスマイナスゼロのDI値を示しています。給与や賞与は僅かですが上がった結果、生活者の購買意欲が向上していることを示しています。一般の商業に関しては前年同月比のDI値を鵜呑みにすることはできません。前年6月の調査では、消費税率が上がり市民の消

費が冷え込んだ時期に当たります。1年後の今、その状況に戻ってしまいました。前回3月調査との比較ではマイナス14.0であり、一般商業者の業況は決して良い状態ではないことが分かります。サービス業が僅かにプラスを示していますが、建設業では前年同月比及び前回調査比で20.0を越えるマイナスです。回復が期待されている製造業も両方の値がマイナス8.7を示しています。製造業の全国値はマイナス12.6ですから、国内製造業では厳しい状況が続いていることが分かります。茅ヶ崎市の経済は、市民の所得アップの恩恵を受けた大型店舗に支えられていることが分かります。

政府は8月26日に発表した月例経済報告で現在の状況を次のように説明しています。

景気は、このところ改善テンポにばらつきもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。

- ・個人消費は、総じてみれば底堅い動きとなっている。
- ・設備投資は、このところ持ち直しの動きがみられる。
- ・輸出は、このところ弱含んでいる。
- ・生産は、このところ横ばいとなっている。
- ・企業収益は、総じて改善傾向にある。企業の業況判断は、おおむね横ばいとなっているが、一部に改善の兆しもみられる。
- ・雇用情勢は、改善傾向にある。
- ・消費者物価は、緩やかに上昇している。

(2) 業況 ～サービスから物販への消費動向変化～

景況感の推移が示すように、6月の調査結果は業種毎に傾向が大きく異なりました。平成26年12月調査ではマイナス50.0という大きな落ち込みを示した大型店が、その後の企業努力によって20.0までDI値を上げてきました。一般商業も長いマイナスから脱してプラスマイナスゼロにまで業況を回復させています。その一方で、前回調査では29.5という高いDI値を示していたサービス業は、プラスではありますが、6.7まで値は下がりました。市民の財布はそれほど増えていませんから、飲食中心のサービス支出から量販店中心の購買支出に市民の購買行動が変化していると考えて良さそうです。

円安が続く業況の回復が期待されている製造業ですが、平成26年9月の最大の落ち込みから今回の調査に至るまで確実に業況は上向いています。しかし、回復の幅が小さくなっており、足踏み状態になってきました。DI値がプラスに転じる時期は暫く先になりそうです。

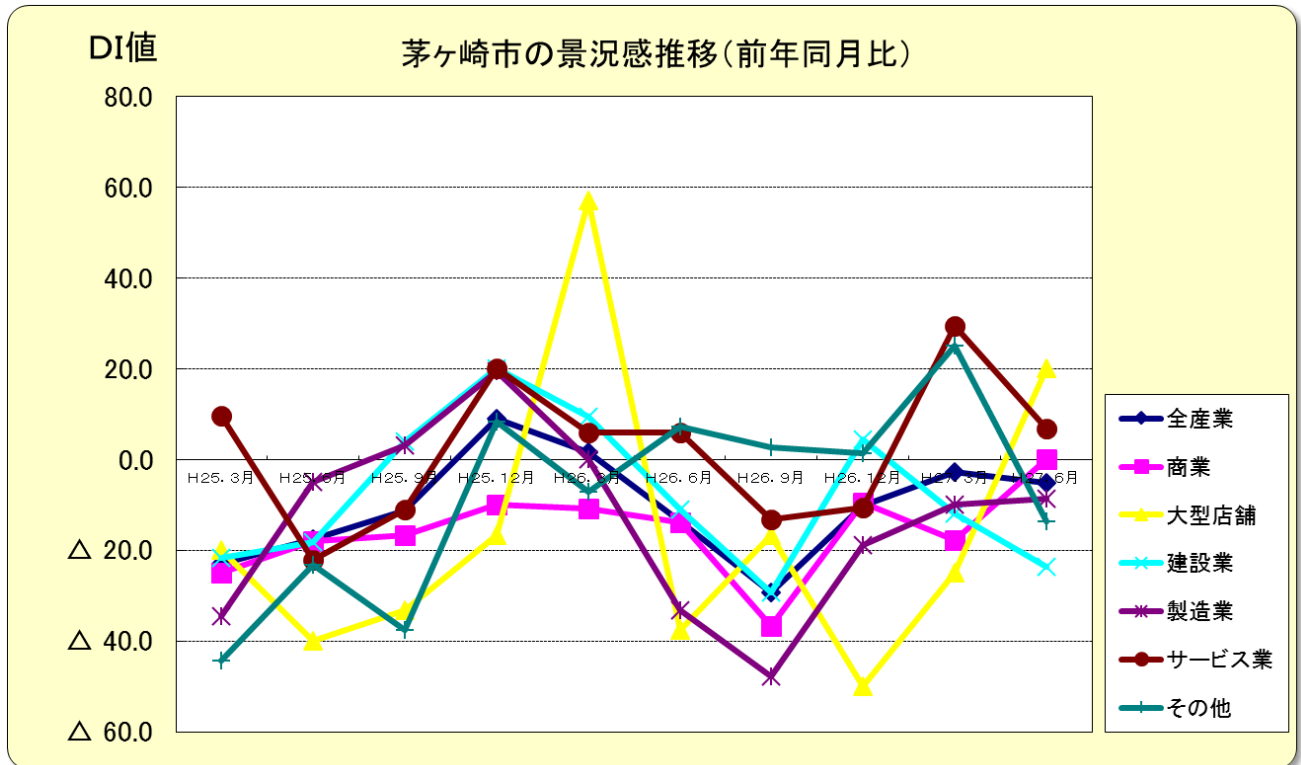
東京オリンピックに向けて、そして相続税対策の影響で、関東首都圏の建築工事は各所で行われています。しかし、茅ヶ崎市の建設業では平成26年12月調査以来、業況の悪化が続いています。工事は行われていますが、新規の受注を確保できていない状態が続いているようです。今回の調査ではマイナス23.6のDI値となり、茅ヶ崎市内では最も業況の悪い業種になってしまいました。

<茅ヶ崎市> 調査票項目「景気（業況）」の集計値を表示

	H25.3	H25.6	H25.9	H25.12	H26.3	H26.6	H26.9	H26.12	H27.3	H27.6
全産業	△ 23.0	△ 17.5	△ 11.2	8.9	1.6	△ 13.6	△ 29.4	△ 10.2	△ 2.7	△ 5.2
商業	△ 25.0	△ 18.1	△ 16.7	△10.0	△ 10.8	△ 13.8	△ 36.7	△ 9.5	△ 17.8	0.0
大型店舗	△ 20.0	△ 40.0	△ 33.3	△16.7	57.1	△ 37.5	△ 16.7	△50.0	△ 25.0	20.0
建設業	△ 21.7	△ 18.2	3.9	20.0	9.5	△ 11.1	△ 29.2	4.4	△ 12.0	△ 23.6
製造業	△ 34.5	△ 5.0	3.1	19.3	0.0	△ 33.3	△ 47.8	△ 18.8	△ 10.0	△ 8.7
サービス業	9.6	△ 22.2	△ 11.1	20.0	5.9	5.9	△ 13.3	△ 10.6	29.5	6.7
その他	△ 44.4	△ 23.3	△ 37.5	8.3	△ 7.2	7.2	2.7	1.4	25.0	△ 13.7

※「△」はマイナスを表す。

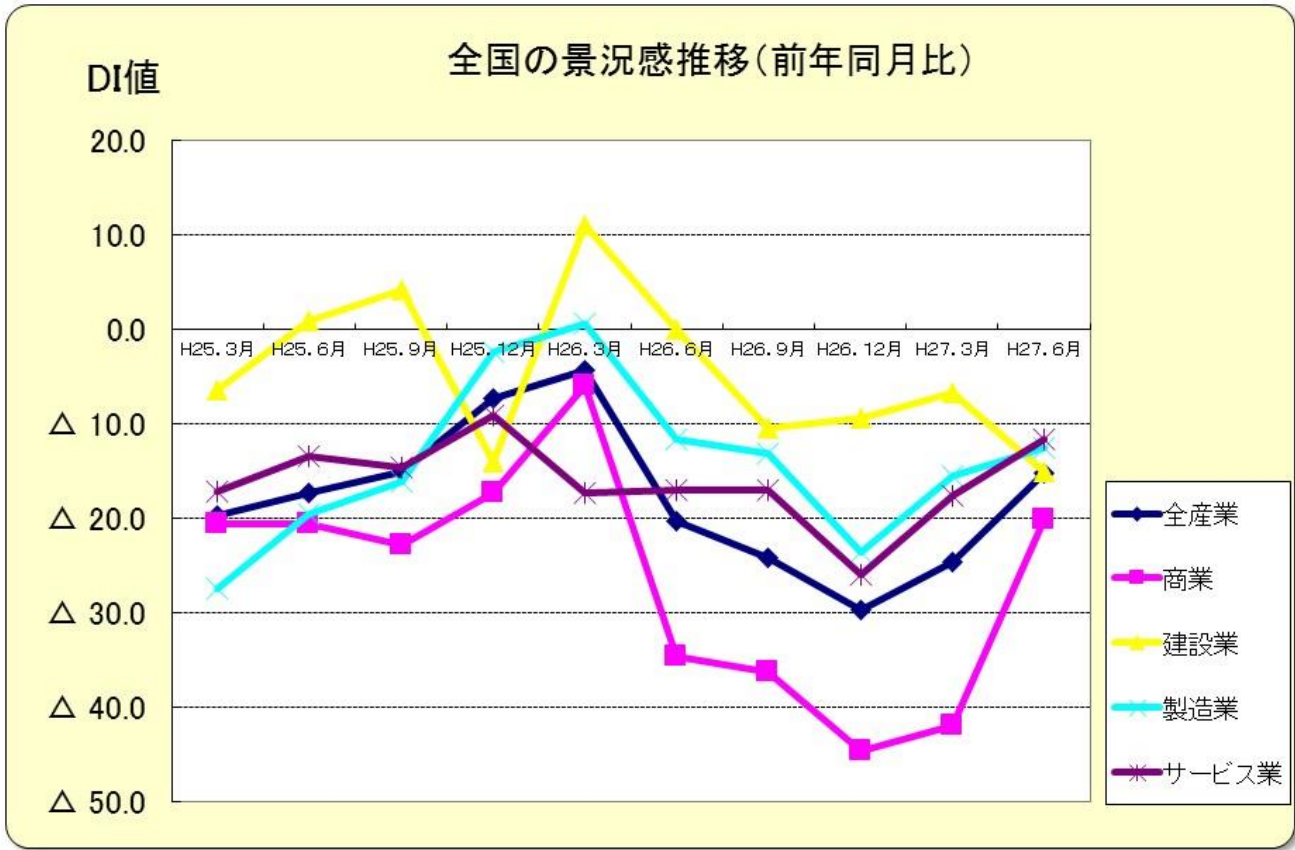
※ 表中、「商業」欄は小売業の数字を使用。



<全 国>

	H25.3	H25.6	H25.9	H25.12	H26.3	H26.6	H26.9	H26.12	H27.3	H27.6
全産業	△19.7	△17.3	△15.1	△7.4	△4.4	△20.3	△24.2	△29.7	△24.7	△15.3
商業	△20.6	△20.6	△22.9	△17.4	△6.0	△34.7	△36.3	△44.6	△41.9	△20.2
大型店舗	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
建設業	△6.4	0.8	4.1	△14.0	11.0	0.0	△10.4	△9.4	△6.8	△15.1
製造業	△27.4	△19.6	△16.2	△2.4	0.6	△11.7	△13.1	△23.6	△15.6	△12.6
サービス業	△17.2	△13.5	△14.7	△9.1	△17.3	△17.1	△17.1	△26.0	△17.7	△11.6
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

※『全国』の数値は全国各地の商工会議所が、その管内に所在する各業種組合等にヒアリング調査したものを、日本商工会議所がまとめた LOBO 調査のものです。



(3) 茅ヶ崎市の先行き見通し ～プレミアム付き商品券が発行されても慎重姿勢～

プレミアム付き商品券が発行され、茅ヶ崎市でも商業を中心に地域経済の回復が期待されています。しかし、先行きは全産業でマイナス12.4の値を示しています。全国平均でも、マイナス14.8ですから、先行きについては茅ヶ崎市が特別に悪いわけではなさそうです。唯一業況回復が期待されるのは製造業です。僅かですがプラスに転じる見通しを示しています。円安の影響でしょうか、受注がある程度確保できていることが分かります。しかし、茅ヶ崎市経済を引き上げる程の力にはなりそうにありません。建設業の見通しは更に悪化し、マイナス35.3を示しています。競技場をはじめ、東京オリンピック関連のトラブルの影響で工事の発注が遅れているのかもしれない。心配されるのは市民の購買行動です。プレミアム商品券を実際に使用する時期になりますので、物販もサービスも見通しが明るいはずですが、調査結果は全てマイナスのDI値となりました。好調なはずの大型店舗でもマイナス20.0の値を示しています。駅ビルもリニューアルし市内全体が明るくなるはずですが、市内の事業者は慎重な姿勢を示していることが分かります。

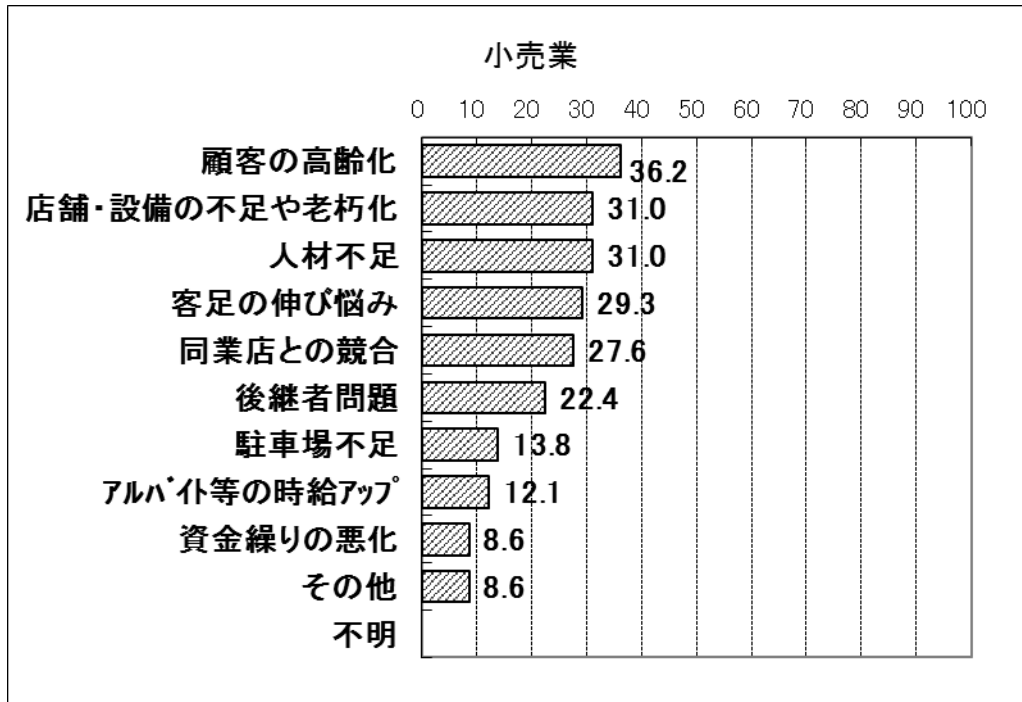
政府は8月に発表した月例経済報告のなかで先行きを次のように説明しています。

雇用・所得環境の改善傾向が続くなかで、各種政策の効果もあって、緩やかに回復していくことが期待される。ただし、中国経済をはじめとした海外景気の下振れなど、我が国の景気を下押しするリスクや金融資本市場の変動に留意する必要がある。

6. 主要業種の経営課題・今後の対策

(1) 小売業

① 経営課題 ～戻って来た高齢者の客足～

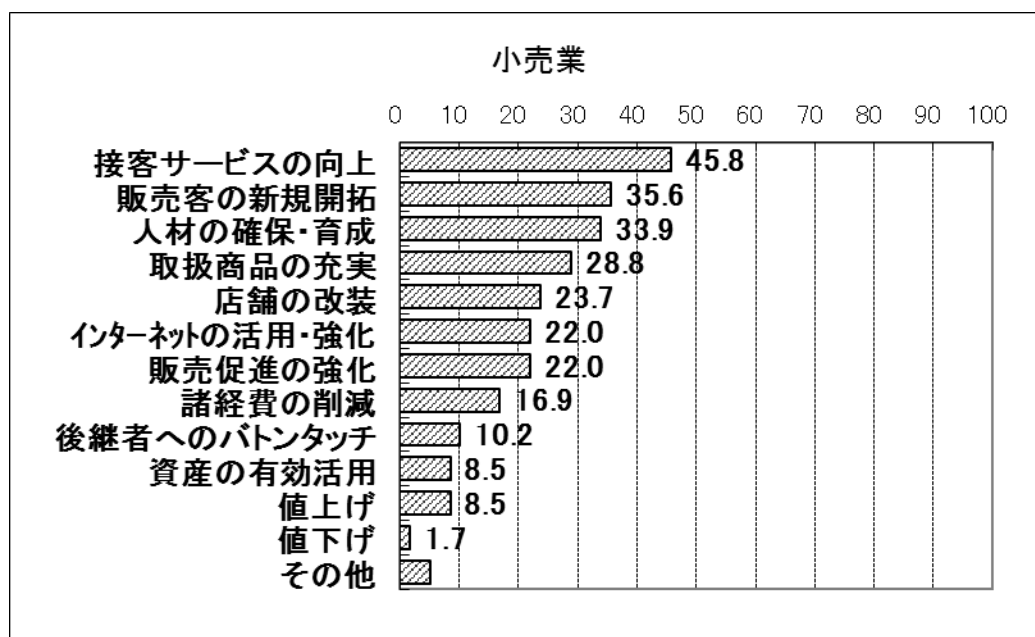


D I 値は改善傾向を示していますが、経営状況に関しては横ばいとの回答が半数を超えています。今回の調査では売上高と総利益で2割を超えるお店が増加と回答しています。減少と回答しているお店の方が若干多いですが、業況が良い店と悪い店の二極化傾向が現れてきています。

前回1位であった客足の伸び悩みは、約2割回答を下げた4位に後退しています。代わって1番になったのが顧客の高齢化です。お客様は戻ってきましたが、その多くが高齢者であったことが分かります。店舗設備と人材の不足への回答が前回よりも僅かに増加していることも来店客が増えている結果でしょう。前回4割を超える回答を集めた同業者との競合も約1割回答が下がり、業況が回復しているお店が増えていること示しています。

その一方で、回答そのものは少ないですが、アルバイト等の時給アップと資金繰り悪化への回答も増えており、業況の格差が僅かですが広がっているようです。全体としては、経営課題が分散していることから、お店それぞれが個別の課題を抱えている状況になっていると判断されます。

② 今後の対策 ～対策は二極化～



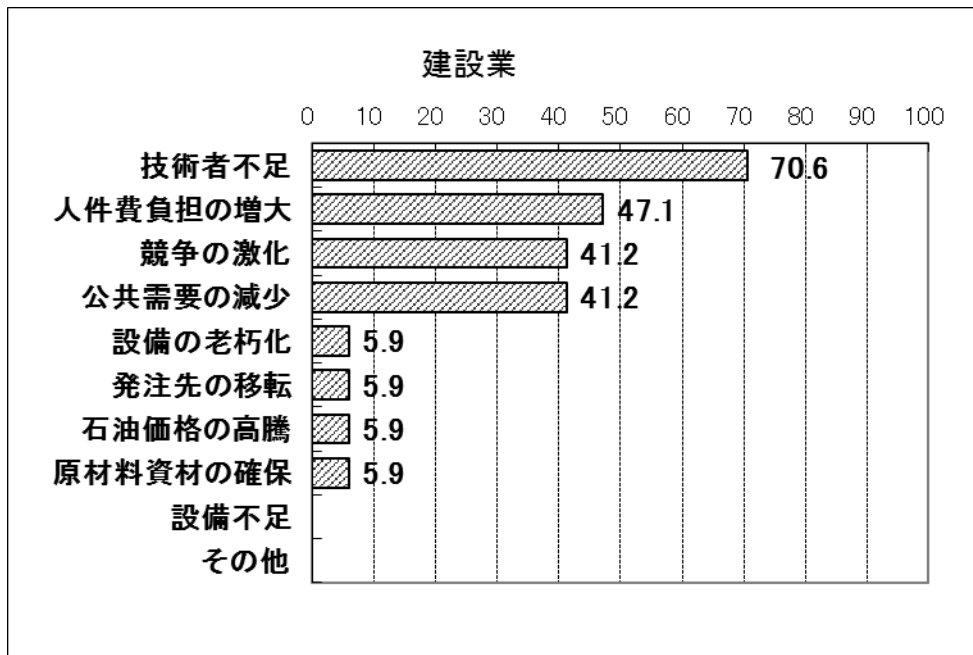
前回2位の接客サービス向上が1割ほど回答を増やして1位となり、人材確保育成も1割以上回答を増やして3位になっています。インターネットの活用強化と販促強化がそれぞれ1割程度回答を下げていることから、お客様が戻ってきていることは確かでしょう。戻ってきたお客様を逃さないように接客を充実させることが、小売店重点対策となっていることが確認できます。店舗改装への回答も1割以上増えており、明るい見通しを立てている店舗が増えていることが分かります。

その一方で、販売客新規開拓が僅かでしたが回答を増やして2位に上がっています。経営実態が示しているように、小売店では客数が増加しているお店よりも減少しているお店の方が多くなっています。客数が減少している店舗ではお客様の新規開拓も重要な対策になっているのです。上位の対策の変化は小売店の業況が二極化していることへの対応でしょう。回答は僅かですが、値上げと値下げへの回答がそれぞれ増えていることも二極化の兆しと判断します。

今回特別に設定した質問である資産の有効活用に関しては、1割に満たない回答でした。政府の経済政策と円安効果によって、株式や不動産の評価が上がっています。しかし、茅ヶ崎市内の小売店では有効活用するまでには至っていない結果となりました。

(2) 建設業

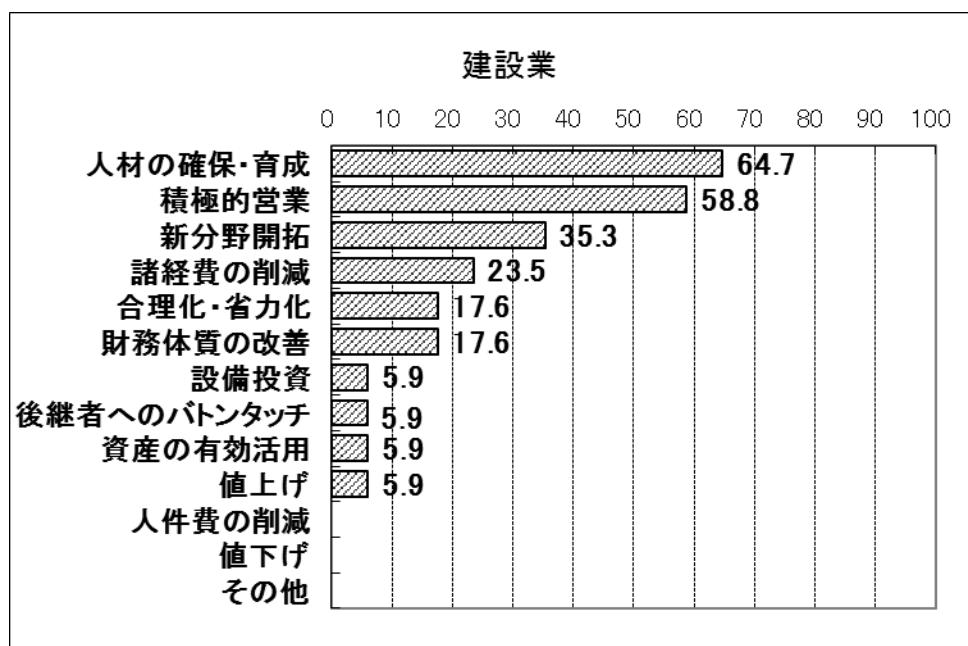
① 経営課題 ～人材不足は更に深刻化～



前回も1位でしたが技術者不足への回答が更に増えて7割を超えました。2位の人件費負担増大も前回調査よりも回答を僅かに増やしています。上位2つの課題から分かることは、茅ヶ崎市内建設業者の技術者中心の人材不足は更に深刻になっていることです。市内建設業の約半数は受注と総利益の減少を訴えています。前回2位の競争激化が約1割回答を落としていることから、その原因は建築需要の落ち込みよりも人材不足が優先していることが分かります。更に業況の悪化を促進しているのが公共需要の減少です。前回よりも回答が増えています。

設備老朽化や原材料資材確保および設備不足と石油価格高騰は同じ回答になっていますが、石油価格高騰を除き前回よりも回答は下がっています。受注が減少している事業所が多くなっていますので、これらの課題も重要性が薄れてきました。一方、石油価格高騰への課題は前回よりも僅かに上がっています。原油価格そのものは下がっていますが、円安のために国内での販売価格がそれほど下がっていないことが反映されているのかもしれない。

② 今後の対策 ～人材確保と積極営業に加え新分野開拓を強化～

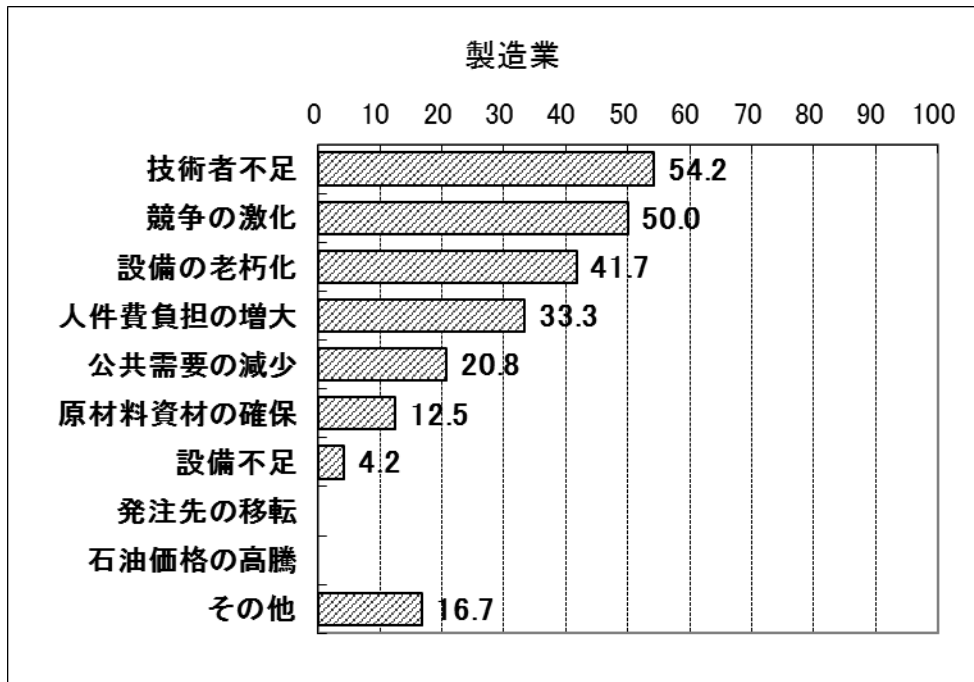


上位1位は前回と同じで人材確保と積極営業です。両者とも回答は更に増えています。受注を伸ばすためには建築現場で働く人材の確保が不可欠であることが確認出来る一方で、茅ヶ崎市内建設業の人材不足は慢性化していることが分かります。今回の調査では新分野開拓が約1割回答を増やして対策の3位に上がりました。東京オリンピックに向けて建築需要は更に拡大するはずですが、建設業から離れて新分野を模索する事業者が市内に増えていることになります。人件費を含めて工事原価が上がり、建設分野だけでは十分な利益を確保できなくなると判断している企業が増えているのかもしれませんが。人件費削減は今回ゼロ回答ですが、削減の必要性がなくなったのではなく、削減したら人材を確保できないという状況にあると解釈すべきでしょう。諸経費の削減・合理化・財務体質改善は約2割の回答ですが、いずれも前回よりも回答は下がっており、調査時点では経営を圧迫する程に業況が悪化している状態ではないことを示しています。

今回の調査では資産の有効活用を特別に設定しました。回答は1割に満たない結果となりました。本業の業況がそこまで悪化していないことと、そもそも活用すべき資産が少ないことの両者が理由として考えられます。建設業は不動産活用に敏感な業種ですから、今後もこの動きを確認したいと思います。

(3) 製造業

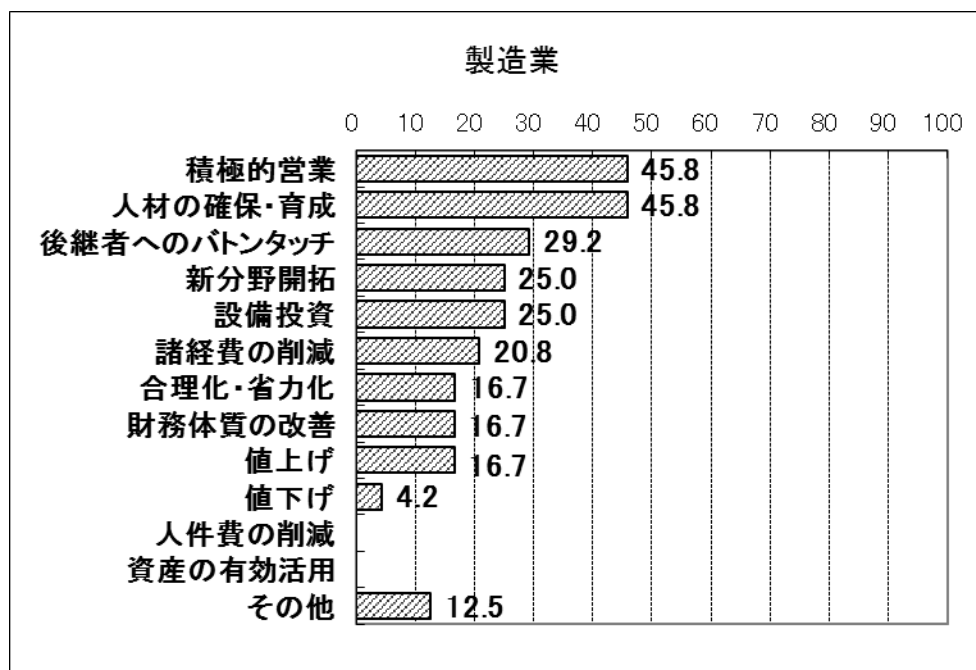
① 経営課題 ～受注が僅かに回復し技術者不足が顕在化～



茅ヶ崎市内の製造業では諸経費はアップしていますが、仕事の引き合いでは減少よりも増加している事業所が多くなりました。経営課題の1位は前回よりも1割5分程度回答を増やした技術者不足になり、受注の増加に伴い技術者不足が顕在化してきたことが分かります。競争激化の回答が前回よりも僅かに下がっていることから、受注が僅かに回復している状況であることを確認できます。しかし、前回1割にも満たなかった公共需要減少に今回は2割の回答が集まっています。民間需要は回復しつつありますが、公共投資の減少は市内製造業にも影響を及ぼしていることが分かります。経費面では人材不足と連動して人件費負担増大への回答が増えています。仕事を確保してもそれ以上に人件費が嵩み利益が出にくい体質に、市内製造業はなりつつあるようです。

今回の調査で大きな変化は設備老朽化に現れました。前回は6割の回答を集め1位の課題でしたが、今回は2割回答を下げて順位も3位に後退しました。多くの事業所で大きな経営課題であることは確かですが、受注の回復を見込んで一部の事業所では設備更新を行ったことも考えられます。前向きな結果と判断して良さそうです。

② 今後の対策 ～人材確保と積極経営が両輪～



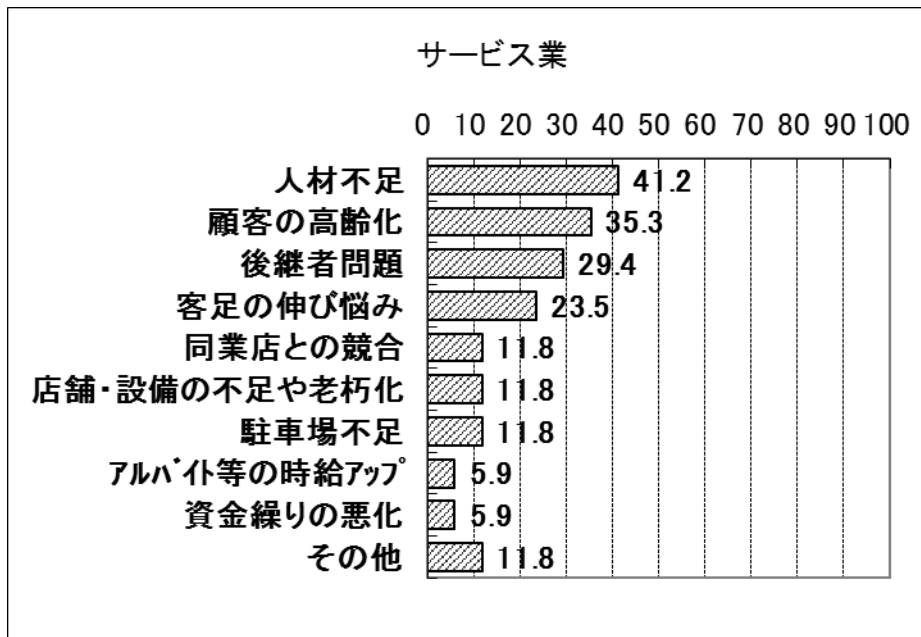
前回の調査では上位3つの対策に集中していましたが、今回は対策が比較的分散しました。1位は積極的営業で変わりませんが、回答は1割ほど下がっています。前回2位であった新分野開拓が2割以上回答を下げて4位に後退しています。この2つは、市内製造業では現在の仕事を続けることができる見通しを持つことができる事業所が増えてきたことを示しているのではないのでしょうか。

人材確保育成は今回2位の対策となっていますが、回答そのものは前回よりも僅かに下がっています。しかし、積極営業と同じ比率であり、営業と人材確保は市内製造業における経営の両輪になっていることが確認できます。財務体質改善への回答は僅かに上がりましたが、諸経費削減と合理化・省力化への回答は下がっており、経営状況は悪化していないことが示されています。値上げへの回答も僅かに増えました。消費税転嫁も含め価格改定に挑戦する事業所も増えているようです。

今回の調査で大きく変化したのが後継者へのバトンタッチです。前回よりも2割近く多くの回答を集めました。一度にこれほど後継者問題が注目されるのは特異な現象です。相続税アップを意識した回答とも考えられます。今回特別に設定した資産の有効活用に対しては回答はゼロでした。政府の経済政策効果で資産評価が上がってきていますので、継続して傾向を確認したいと思います。

(4) サービス業

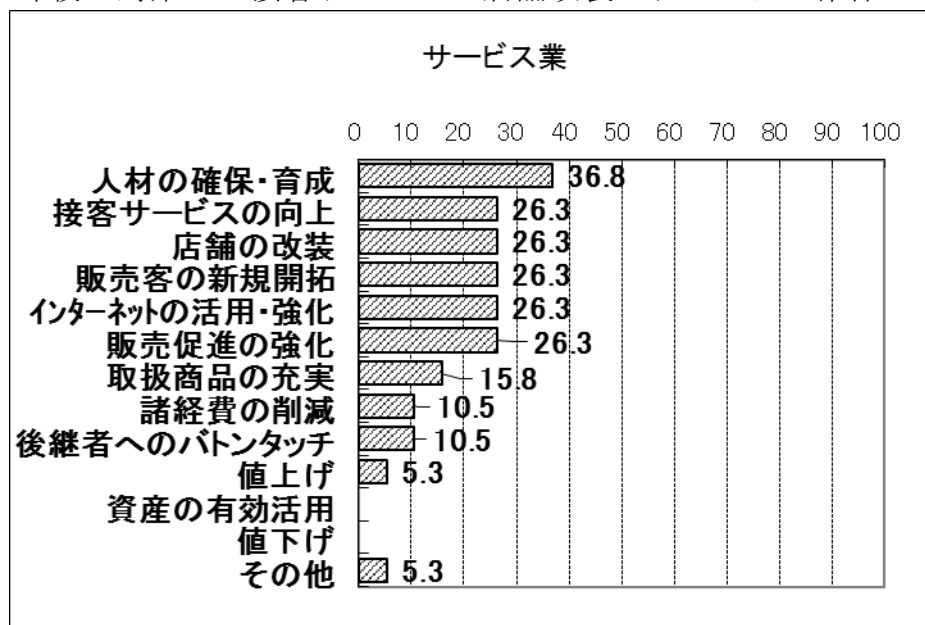
① 経営課題 ～客足は戻ってきたが目立つ高齢者～



総利益は増加よりも減少している事業所が多いですが、売上高は増加している事業所が減少の2倍多い結果になりました。約7割が横ばいではありますが、市内サービス業全体としては、経営状況は上向きになりつつあるとみて良いでしょう。前回上位の同業者との競合は4割、客足伸び悩みは2割回答を下げています。経営実態の調査結果以上に売上高は回復しているようです。資金繰り悪化への回答も下がっていますので、経営も安定していることが分かります。今回の調査では1割5分回答を伸ばした人材不足が経営課題の1位になりました。客足が戻って来ているにもかかわらず、アルバイトも含め人材を集めにくい状況が茅ヶ崎市内でも発生していることがここでも確認できます。

大きな変化は課題の2位と3位に発生しました。今回の調査で2位になったのは前回よりも2割5分程多くの回答を集めた顧客の高齢化です。客足が戻って来たのは有り難いことですが、高齢のお客が多いことが示されています。若いお客様にきて欲しかったのが本音かもしれません。そして、3位は前回よりも1割5分程回答を増やした後継者問題です。客足が戻りつつあるなかで、安心して将来を考えたのでしょうか。あらためて後継者がいないことに不安を感じる経営者が増えたのではないのでしょうか。高齢化はお客だけではなく事業所側の課題でもあることが分かります。

② 今後の対策 ～接客サービスと店舗改装でリピーター確保～



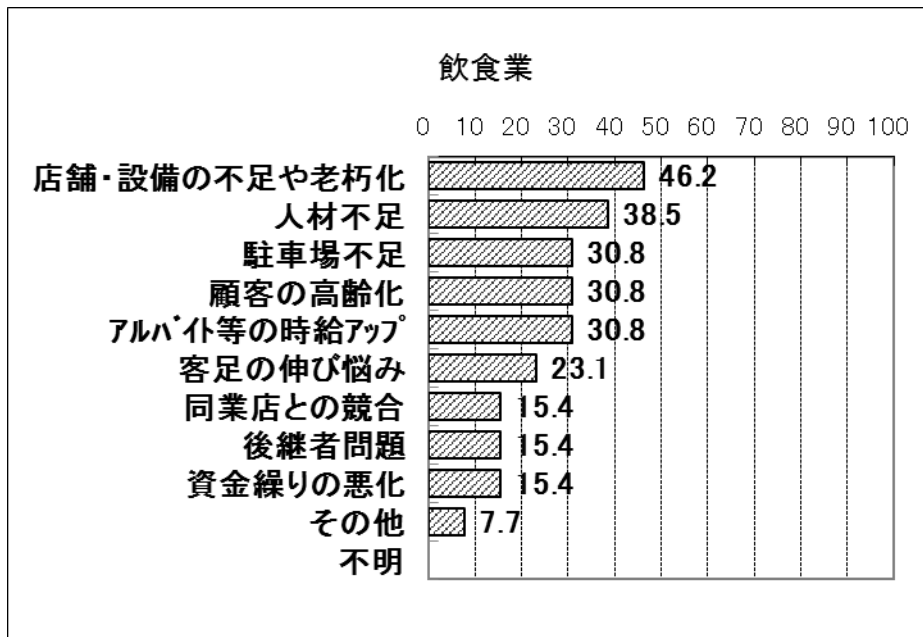
今後の対策でも集客を目的とする新規開拓とインターネット活用への回答が下がりました。特に新規開拓は2割近く下がっており、サービス業の対策は対利用客に移り1位は人材確保育成になりました。接客サービス向上は同率2位になっていますが、回答そのものは1割5分程度下がっており、接客の質は上がってきていることが確認できます。人材確保育成への回答は大きく増えてはいませんが、スタッフの絶対人数が不足している状態が続いていることが確認できます。

今後の対策における大きな変化は同率2位の店舗改装です。前回は1割5分の回答ですから1割以上増えていることになります。小規模な店舗改装であっても集客効果はありますから、リピーターの確保と若い顧客の確保をめざしていると思われます。

経営課題で3位に上がった後継者問題に対応する対策が後継者へのバトンタッチです。回答は約1割、前回よりも5分程度低い回答です。バトンタッチしたくても後継者が決まっていない事業所が多いことがここでも確認できます。そして、今回特別に設定した資産の有効活用ですが回答はゼロでした。活用できる資産を持っていないことも考えられます。今後も動向を眺めていきたいと思えます。

(5) 飲食業

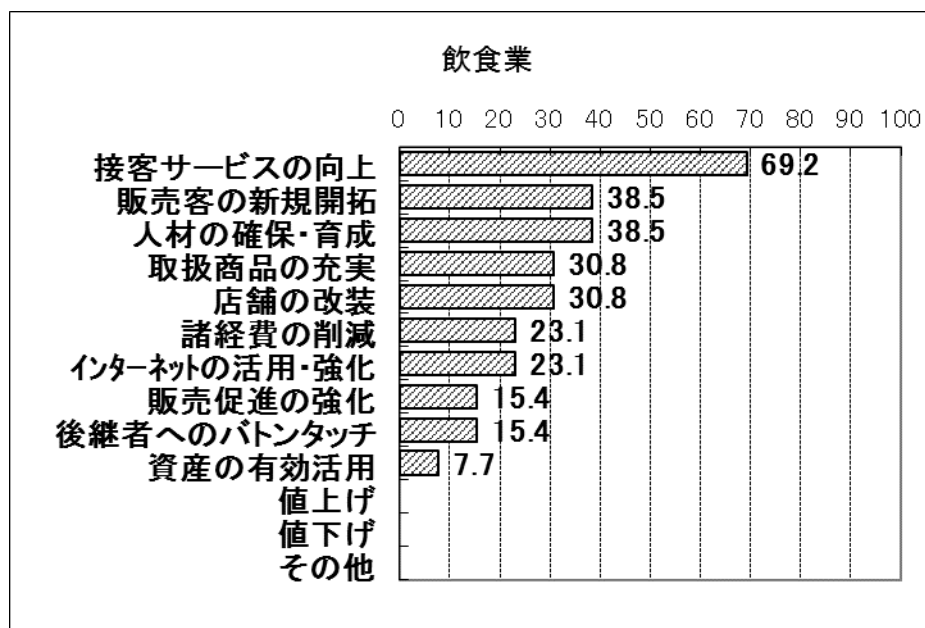
① 経営課題 ～客足が急に遠のいている飲食店～



お客様が戻ってきて業況が良くなっていたはずの飲食業ですが、経営実態調査では約半数のお店が客数減少を訴えています。前回の調査では7割5分の回答を集め断然トップであった人材不足が4割を切る回答になっています。客足の伸び悩みが約1割アップしていますから、スタッフを集める必要性が薄れていることが分かります。駐車場不足とアルバイト時給アップへの回答が下がったことも同じ現象でしょう。同業者との競合は前回よりも若干は増えていますが1割5分程度の回答です。市内飲食業全体にこの現象は現れていると理解して良さそうです。この3ヶ月間、市民が外食を控えるようになっているのは明らかでしょう。前回はゼロ回答であった資金繰り悪化に今回は1割5分の回答が集まりました。経営実態調査でもほぼ同様の回答を得ていますが、市内飲食店の一部では経営的に苦しい状況になりつつあることが分かります。

今回の調査で大きく変化したのが顧客の高齢化です。前回はゼロ回答でしたが一挙に3割を超える回答を集めています。遠のいているのは比較的若いお客様でした。シニア世代のお客様によって市内飲食店が底支えされていることを改めて認識できました。

② 今後の対策 ～来店客を大切にしながらも新規顧客を開拓～



客数の減少に合わせて今後の対策にも変化が出ました。人材確保育成は前回9割近い回答を集めトップでしたが、今回は4割に満たない回答でした。接客サービス向上が僅かに回答を伸ばし、最優先の対策となりました。来店して下さっているお客様を大切にしようとする姿勢が伺われます。さらに、前回より1割以上多くの回答を集めて同率2位になったのが販売客の新規開拓です。インターネット活用への回答も増加しています。将来に繋がる若い世代を集めたいところでしょう。そして、2割強のお店では諸経費削減を行う予定です。前はゼロ回答ですから、業績の落ち込みが急であったことが分かります。後継者へのバトンタッチへも1割5分の回答がありました。飲食需要の減少が次の世代に経営転換を任せる切っ掛けとなったのかもしれない。

一方で、店舗改装への意気込みは前回より下がってはいますが、3割回答を維持しています。経営実態調査でも売上高や客数が増加している回答が3割あります。業況が悪化しているお店が増えてはいますが、前向きな経営に挑戦しているお店が存在することを調査結果は示しています。

今回特別に設定した資産有効活用に関しては1割に満たない回答でした。急な業績悪化で資産活用に目を向ける余裕が無いのかもしれない。僅かですが、資産活用に興味を持っているお店があることは確かです。今後も動向は確認したいと思います。