

## 茅ヶ崎市景気動向調査（9月）結果

1. 調査期間 平成27年9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	23	19.7%
大型店舗	12	5	41.7%
建設業	74	25	33.8%
製造業	53	18	34.0%
サービス業	90	22	24.4%
飲食業	54	10	18.5%
合計	400	103	25.8%

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) ～大型店舗を除き業況は低下傾向～

	茅ヶ崎市			全国	
	前年9月比	27年6月比	先行き見通し	H27.9月	先行き見通し
全産業	△13.0	△7.8	△8.8	△17.3	△16.0
商業	△17.6	0.0	6.7	△24.4	△19.7
大型店舗	20.0	20.0	△20.0	—	—
建設業	△8.0	△4.0	4.2	△17.3	△12.0
製造業	△11.1	△11.1	△22.2	△16.1	△17.1
サービス業	△18.2	△13.6	△22.2	△8.7	△10.6
その他	△45.0	△30.0	△25.0	—	—

温かい陽射しが懐かしい季節となりました。9月末の業況がまとまりましたので報告致します。茅ヶ崎市内では大型店舗が前年同月比と前回調査の6月比の双方でDI値が20.0を示しています。昨年よりも業況は良く、今年の6月と比較しても業績が回復していることが分かります。大型店舗を除く商業では今年の6月との比較では変化はありませんが、昨年よりも業況が悪くなっています。給与に関する統計では所得が僅かですが上がっていることが報告されています。また、茅ヶ崎市では8月15日からプレミアム商品券も利用できるようになりました。大型店舗にはこれらの成果が現れてきたようです。しかし、産業全体ではDI値はマイナス13.0であり、今年の6月と比べてもマイナス7.8であることから、緩やかに業況は低下しているこ

とが分かります。

その原因は製造業にあります。アメリカ経済はある程度回復していますが、アジアの諸国では景気の伸びが低下しており、我が国からの輸出が伸び悩んでいます。茅ヶ崎市の製造業もその影響を受けていることが分かります。昨年と比較しても、今年の6月と比較してもD I 値はマイナス11.1になりました。じわじわと低下していることが示されています。サービス業は製造業と同様に低下傾向を示していることが確認できます。茅ヶ崎内のサービス業は大型店舗との関係が薄いことがここでも確認できます。建設業は期待した程の伸びを示すことはありませんでした。昨年対比でも6月との対比でも僅かにD I 値はマイナスです。公共投資が下がっていることも原因の1つですが、労働力不足が続いており、新たな仕事を受けることができない状況が続いているのでしょう。茅ヶ崎市の業況は全国平均よりは僅かに良いものの、需要は大型店舗に集中しており、業況は低下傾向にあります。

このような茅ヶ崎市の状況に対して、11月25日に発表された月次経済報告では、我が国全体の業況を次のように説明しています。

景気は、このところ一部に弱さもみられるが、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、おおむね横ばいとなっている。
- ・輸出は、弱含んでいる。
- ・生産は、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、一部に慎重さがみられるものの、おおむね横ばいとなっている。
- ・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。

先行きについては、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、緩やかな回復に向かうことが期待される。ただし、アメリカの金融政策が正常化に向かうなか、中国を始めとするアジア新興国等の景気が下振れし、我が国の景気が下押しされるリスクがある。

## (2) 業況 ～大型店舗は好調を維持し建設は僅かに回復～

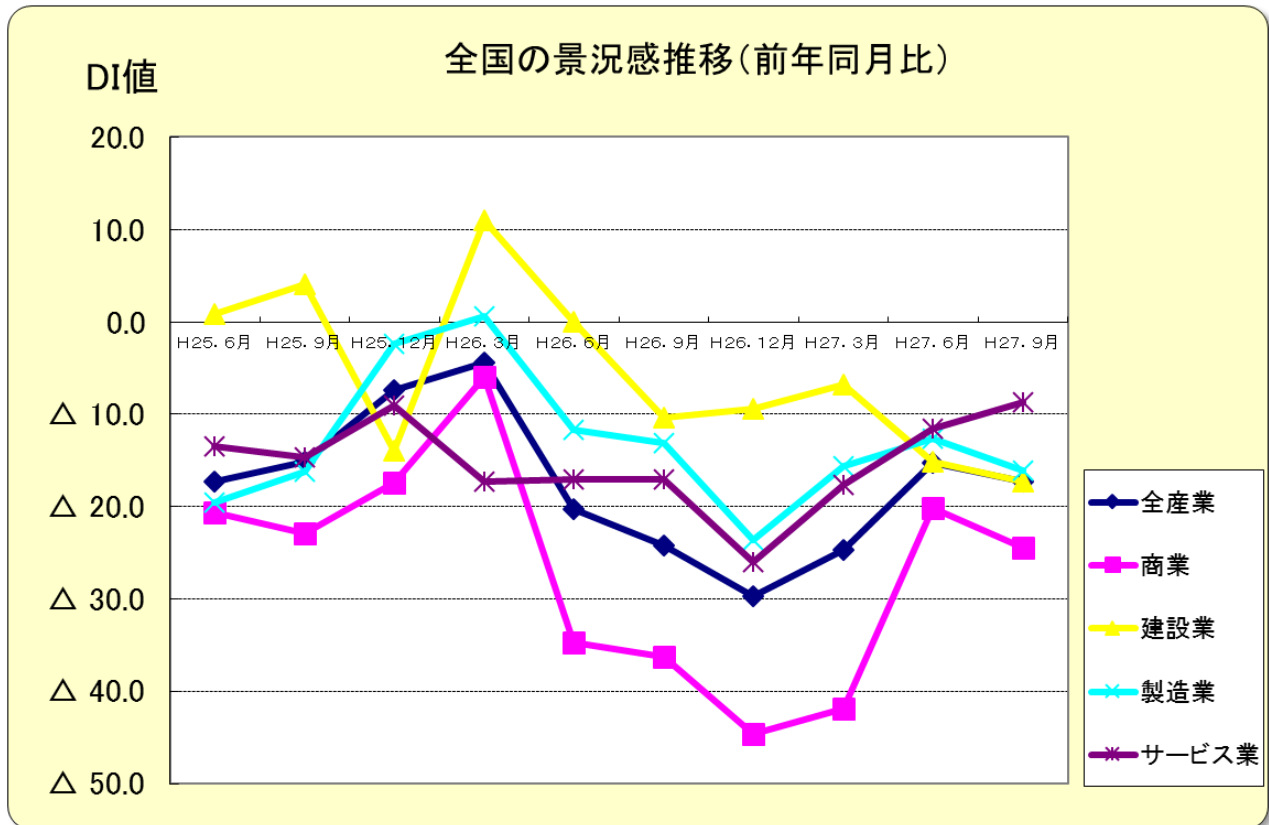
前回の調査では商業を中心に茅ヶ崎市の業況が回復すること期待しましたが、期待通りには推移しませんでした。D I 値をプラスで維持できたのは大型店舗だけでした。僅かにプラスであったサービス業も再びマイナスに転じてしまいました。大型店舗は前回調査と同様にプラス20.0を維持しましたが、商業全体の業況が良かったわけではありません。大型店舗を除く商業は前回のプラスマイナスゼロからマイナス17.6まで下がってしまいました。ボーナスや給与が多少増えた分は大型店での買物に使われたようです。商業全体としては業況が回復したとは言えないでしょう。プレミアム商品券の影響はまだ明確には現れていないようです。統計上は飲食業の業況が回復していると言われますが、サービス業の落ち込みを見る限り、茅ヶ崎市内の飲食業は決して良い状況とは判断できません。

製造業は結局D I 値をプラスに転じること無く横ばい状況に入ってしまった。消費税増税後の立ち直りが少なく、期待されていた輸出も中国の景気減速によって大



建設業	0.8	4.1	△14.0	11.0	0.0	△ 10.4	△9.4	△6.8	△15.1	△17.3
製造業	△19.6	△16.2	△2.4	0.6	△11.7	△ 13.1	△23.6	△15.6	△12.6	△16.1
サービス業	△13.5	△14.7	△9.1	△17.3	△17.1	△17.1	△26	△17.7	△11.6	△8.7
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 ～小売店はプレミアム商品券に期待～

全国平均の先行きはマイナス16.0ですから茅ヶ崎市のマイナス8.8は少し良い数値であることが分かります。その牽引役は大型店舗を除く商業です。DI値はプラス6.7を示しています。現状はマイナス17.6ですから、大きな期待が先行きに込められていることが分かります。この期待は8月から12月に利用されるプレミアム商品券でしょう。利用店舗として登録されているお店は業況の回復を期待していることが分かります。しかし、大型店舗は否定的であり、マイナス20.0の値を示しています。プレミアム商品券を期待するどころか、半年続いた業況回復の反動を恐れていると思われます。商業と同様に業況回復を期待しているのは建設業で、プラス4.2を示しています。全国平均はマイナスですから、茅ヶ崎市の建設業者には良い材料が増えていることが分かります。オリンピックに向けた受注拡大を期待しているのかもしれない。

その一方で茅ヶ崎市の経済を牽引してきた製造業には元気がありません。全国平均よりも悪いDI値が示されています。回復どころか業況は更に悪化する見込みを立てている事業者が多いのです。アジア経済の成長減速化を心配する見通しと思われる。

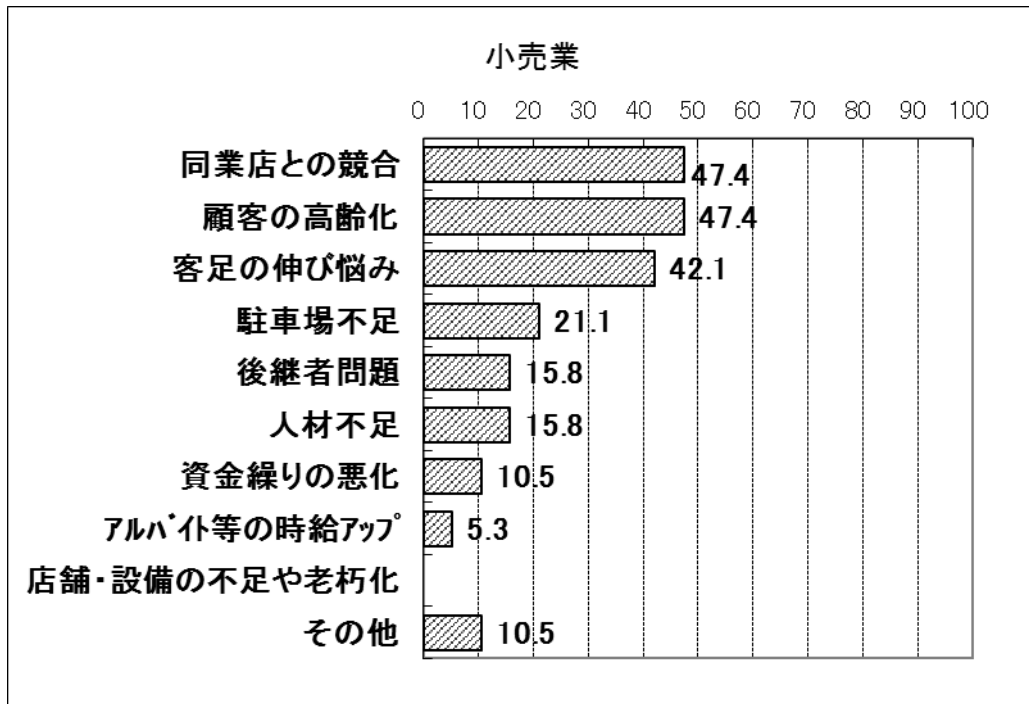
茅ヶ崎市の経済は決して明るい見通しを立てることはできませんが、11月25日に発表された月次経済報告では次のように先行きを説明しています。

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、緩やかな回復に向かうことが期待される。ただし、アメリカの金融政策が正常化に向かうなか、中国を始めとするアジア新興国等の景気が下振れし、我が国の景気が下押しされるリスクがある。

## 6. 主要業種の経営課題・今後の対策

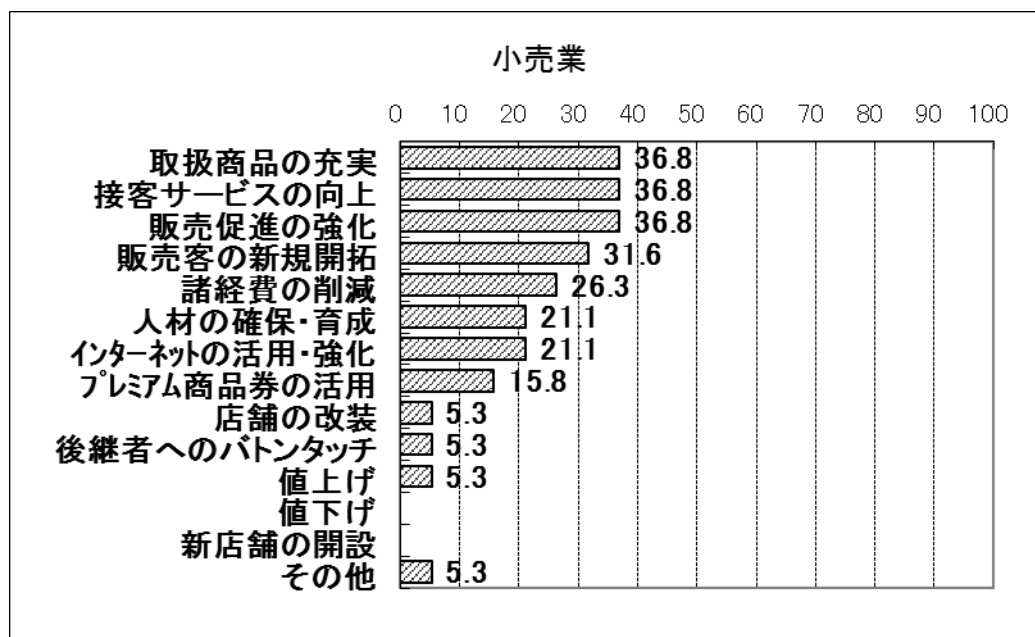
### (1) 小売業

#### ① 経営課題 ～大型店舗に客足が向かい一般小売店は苦戦～



前回の調査では回復の兆しが現れていた小売業ですが、今回の調査では再び業況が下がってしまいました。大型店舗との業績差も大きくなっています。前回の調査では顧客高齢化と店舗設備老朽化そして人材不足が上位3つの課題でした。人材不足への回答は1割5分程度に下がり、店舗設備老朽化はゼロ回答です。比較的若いお客様は大型店舗での買物を優先し、一般小売店では、高齢者の割合が更に高くなりました。今回の調査で上位3つとなった、同業他社との競合と顧客高齢化そして客足伸び悩みはいずれも前回より1割以上回答を増やしています。駐車場不足への回答も前回より1割弱増えています。一般小売店では若いお客様が大型店舗での買い物を優先する理由の1つとして広い駐車場の存在を上げていることが分かります。後継者問題やパートアルバイトの時給が上がっていることは二の次と言うことでしょうか。そして、僅かではありますが資金繰り悪化が増えていることから、一時的とは思われますが、経営が厳しくなっているお店も出てきていることが分かります。

② 今後の対策 ～期待が広がるプレミアム商品券～

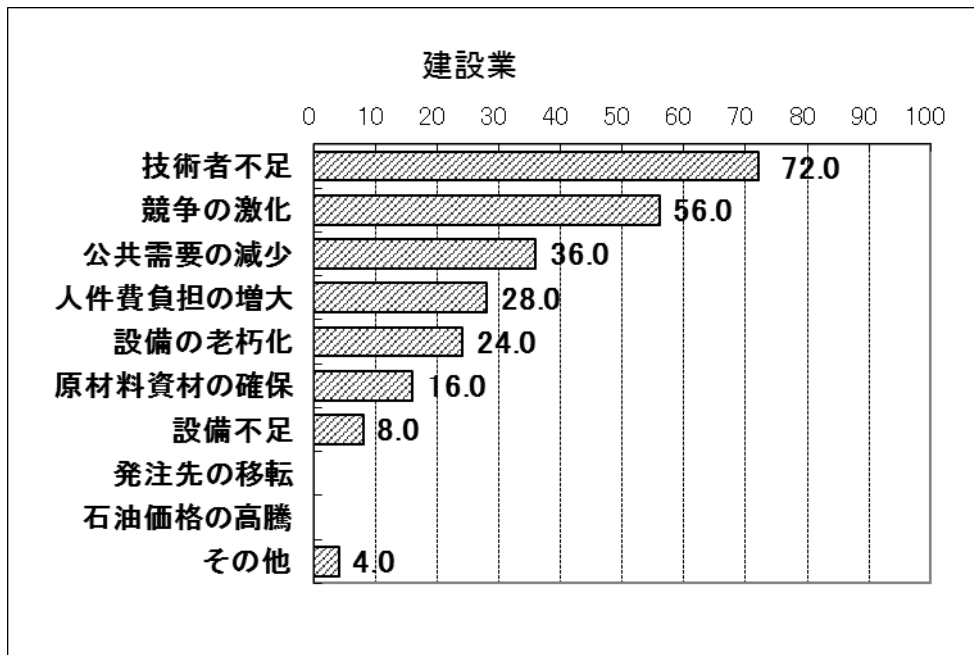


前回上位2つの接客サービス向上と新規開拓は、回答は下がっていますが、今回の調査でも3割を超える対策となっています。前回よりも1割以上多くの回答を集め同率1位となったのは販促強化です。取扱商品充実も1割弱回答を増やして同率1位となっています。一般の小売店では、客足を取り戻すために「取扱商品充実」「接客サービス向上」「販促強化」を三つ巴で行うことになりそうです。もう1つ前回よりも回答を1割近く伸ばした対策が諸経費削減です。経営課題では資金繰り悪化は1割程度の回答でしたが、悪化までは至らないものの粗利益が減少している小売店が増えていることが分かります。値上げや値下げ等の価格に関する対策は今回も僅かであり、調査時点では優先順位が低いことが確認できます。インターネット活用に関してはほぼ前回と同様の回答でした。

今回の調査で特別に設定した項目は2つあります。プレミアム商品券活用と新店舗開設です。新店舗開設への回答はゼロでした。一般小売店の経営状況は依然として厳しいですが、現在の店舗で営業を継続する意志を固めていることが確認できました。そして、プレミアム商品券活用には1割5分の回答が集まりました。12月31日までが使用期限ですから、調査時点以降に多く利用されることが期待されます。次回の調査ではその結果を確認したいと思います。

(2) 建設業

① 経営課題 ～仕事はあるが人手不足で競合激化～

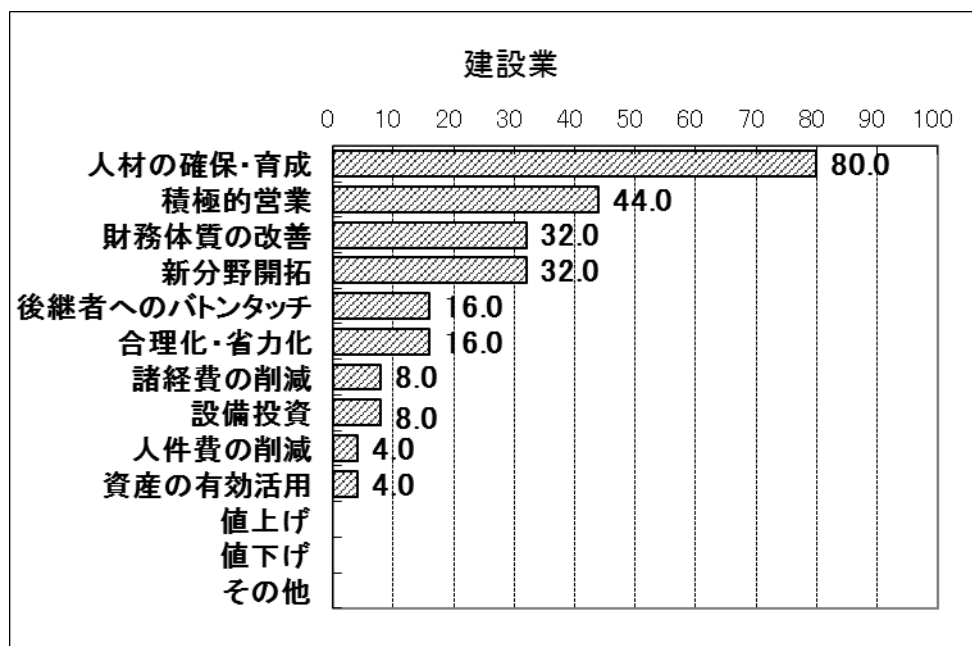


上位5つの課題は前回と同じですが、重要度に変化が出てきました。1位は今回も技術者不足であり、前回同様に7割を越えています。市内建設業においては技術者不足が解消されることなく継続していることが分かります。人件費の増大は前回よりも2割程度回答が下がっていますので、多くの報酬を提示しても人材が集まらない状況になっていると思われます。公共需要は減少していますが、人手さえ確保できれば受注できる状況にはあることが分かります。競争激化は前回よりも1割以上多くの回答を集めました。受注だけでなく、人材確保においても競合が激しくなっていると考えて良いでしょう。設備老朽化は前回同様の順位ですが、回答は2割弱増えています。人手不足を少しでも解消する為にも生産性の高い設備が求められているのではないのでしょうか。

2割に満たない回答ですが、前回よりも1割回答を増やしているのが原材料資材確保です。人手不足の影に隠れてはいますが、原材料や資材の確保が難しくなっている企業が出てきていることが分かります。発注先移転と石油価格高騰については経営課題からははずれたようです。



② 今後の対策 ～人材確保に集中～

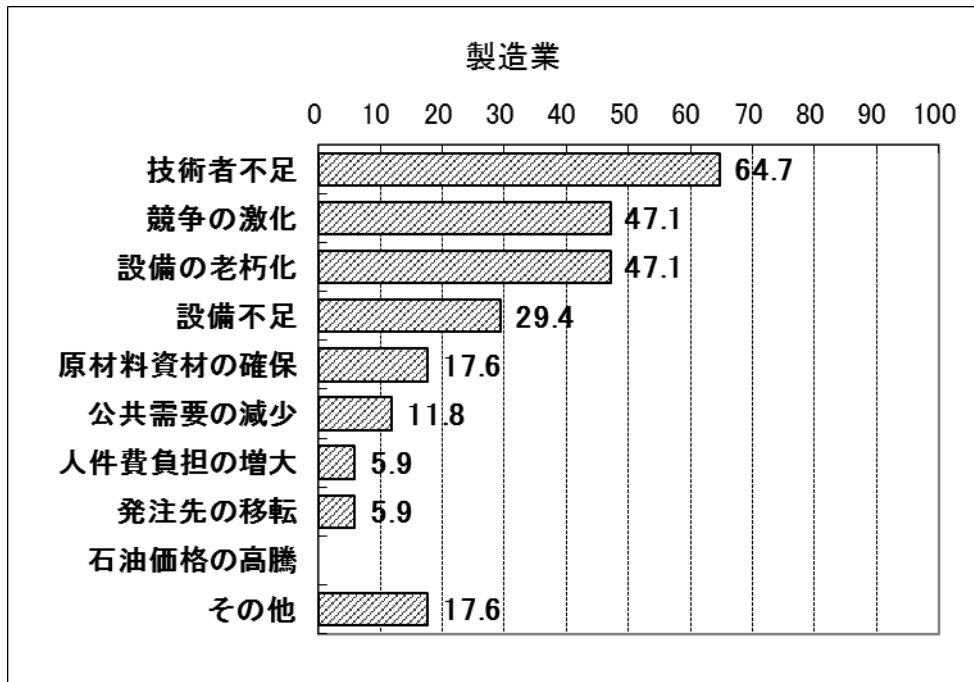


対策の上位2つは前回と同じです。しかし、重要度が大きく変わりました。人材確保育成が前回より更に1割5分回答を増やして8割に達しました。その一方で積極的営業は5割を切りました。市内建設業では人材確保が如何に重要かがここでも確認ができます。仕事を受注するためには、人材を揃えることが不可欠なのです。新分野開拓は前回とほぼ同様の回答を得ています。競合の少ない分野を求めている事業所は3割程度有りますが、その答えは得られていないようです。同率で3位の対策として上がって来たのが財務体質改善です。諸経費の削減は前回よりも1割5分程度下がっていますから、経費負担が増えたわけではなさそうです。新規物件を受注するために運転資金を充実させようとしているのかもしれませんが。

回答は2割に達していませんが、前回よりも1割程度回答を増やしたのが後継者へのバトンタッチです。人材不足が更に進んでいることから、従来型の経営では継続が難しいと考えている経営者が増えたのではないのでしょうか。そして、市内建設業にはバトンタッチができる後継者が育ってきたことが分かります。

(3) 製造業

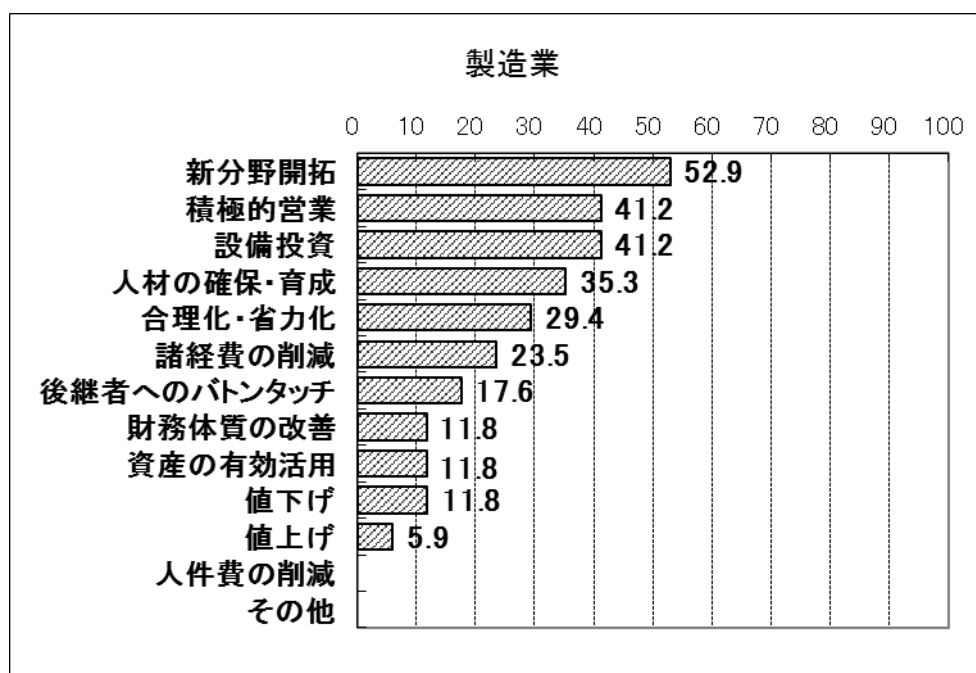
① 経営課題 ～技術者不足は更に深刻化～



上位3つの経営課題は前回と同じですが、技術者不足への回答が1割ほど増加していることが変化のポイントです。建設業でも大きな課題となっている人材不足が、製造業においても深刻な問題となりつつあることが分かります。製造業では競争が激しい状況に変化はありません。老朽化した設備を更新した工場は少なかったようです。しかし、設備不足は前回よりも2割以上多くの回答を集め3割弱に達しています。既存の設備だけでは新しい仕事に対応できないと考える工場が増えているのではないのでしょうか。求められる仕事の質が変化し始めたとも考えることができます。そして、前回よりも5分程度ですが多くの回答集めたのが原材料資材の確保です。未だ2割には達していませんが、入手が難しくなっている原材料や資材が増えているようです。

経営実態調査では5割の事業所が総利益減少に回答しています。しかし、経営課題では人件費負担増大は前回よりも3割弱下がっています。総利益が下がっている原因は人件費を除く諸経費が増えていることにありそうです。

② 今後の対策 ～新分野への期待が膨らむ～

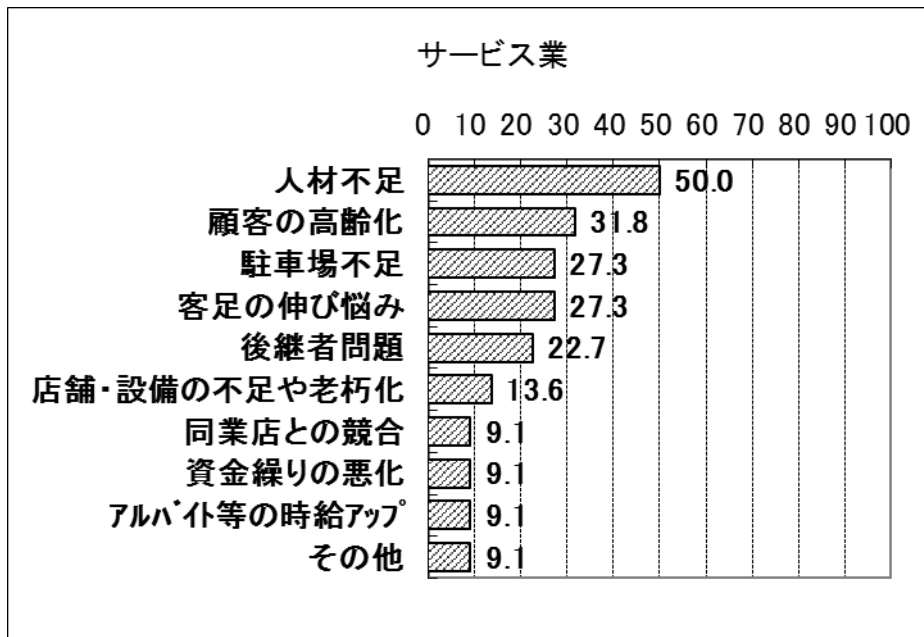


市内製造業が人材確保に向かうのかとも思われましたが、前回よりも1割程度回答は下がり、3割5分に留まりました。前回1位の積極的営業も4割の回答を集めてはいますが、前回よりも僅かに回答が下がりました。今回の調査では前回の2倍以上の回答を集めた新分野開拓が対策の1位となりました。今の仕事だけではこれ以上の受注拡大を期待できないと判断した経営者が急に増えたのです。新分野への期待が膨らんでいます。その一方で、積極的営業と設備投資には4割の回答があり合理化省力化にも3割5分の回答がありますから、現在の事業を拡大・維持しようとしている経営者も多く存在します。製造業の経営者は明確ではありませんが2極化の傾向を示していることが分かります。

経営実態調査で諸経費増加に約4割の企業が回答していることに対応した対策が諸経費削減です。対策としては2割強の回答を集めています。後継者へのバトンタッチと財務体質改善はともに前回よりも下がっています。事業継承と資金確保はある程度進んだものと思われまます。「値下げ」「値上げ」への回答は1割程度ですが、前回と入れ替わりました。前は値上げが1割を超えていましたが、今回は値下げが1割を超えました。やはり回答は1割程度ですが、前回ゼロ回答であった資産有効活用にも注目しておきましょう。不動産や株式の資産価値は高まりつつあります。製造業では、僅かですが、本業以外の収入確保に動き出しました。

(4) サービス業

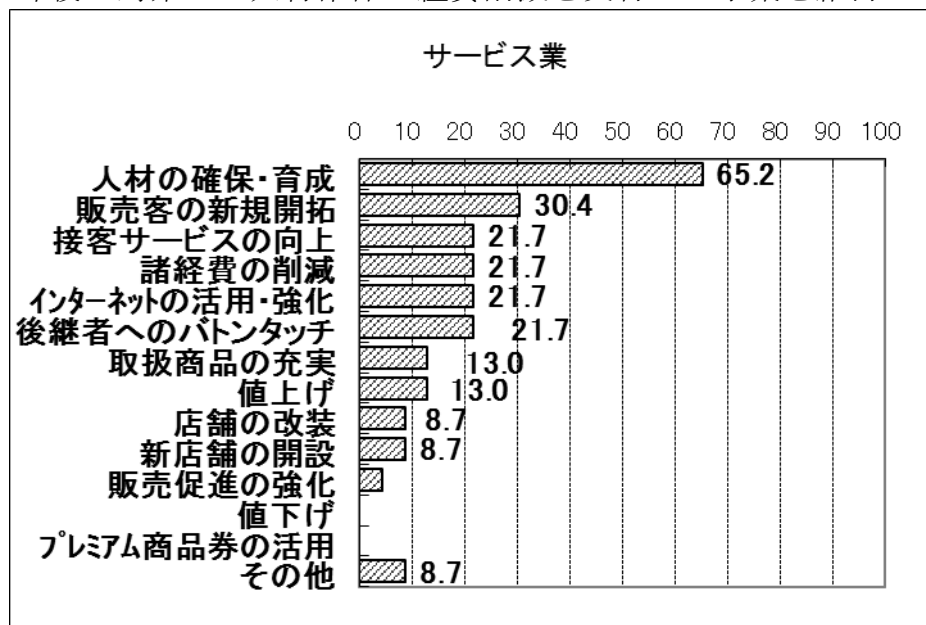
① 経営課題 ～人材不足と若い顧客の減少で業況低下～



経営実態調査では客数減少への回答が客数増加の2.5倍近くに達しています。原因の1つは人材が不足していることにありそうです。人材不足が前回同様に経営課題の1位ですが回答は1割弱増えています。人材不足が進行していることが分かります。もう1つは若いお客様の減少です。顧客高齢化は僅かに下がっていますが、客足伸び悩みがそれ以上に伸びています。駐車場不足は客足伸び悩みと同率3位になっていますが、前回よりも1割5分回答を増やしています。若いお客様が減少している理由は駐車場がすくないことにあると考えていることが分かります。同業店との競合は1割に達していませんので、これらの課題はサービス業全体に広がっていると考えられます。

前回は3割近くの回答が後継者問題にありましたが、今回は2割強にまで下がっています。僅かですが後継者への事業継承が進んでいるのかもしれませんが、回答は1割に達していませんが、資金繰り悪化と時給アップが前回よりも回答を増やしています。人材を採用するためには時給を上げることが必要となりますが、じわじわと経営を圧迫し始めたことが心配されます。

② 今後の対策 ～人材確保と経費削減を実行して事業を維持～

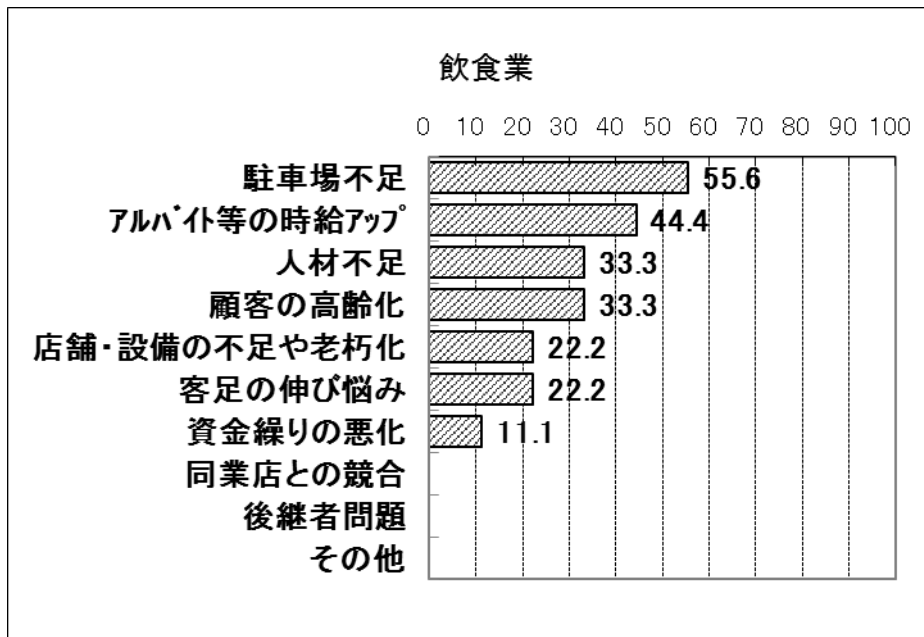


経営課題では人材不足はそれほど大きな伸びを示してはいませんでした。しかし、今後の対策は前回よりも3割近く回答を増やして6割5分を越えました。サービス業における人的サービスの重要性が分かります。新規顧客開拓も僅かに増えて3割を超えましたが、その前にやるのが人材確保ということになりそうです。前回よりも1割以上多くの回答を集めているのが諸経費削減です。人材を確保しても直ぐには売上が増えるわけではありません。事業を維持する為には当面経費の削減が必要との判断でしょう。経営課題で後継者問題への回答が僅かに下がりましたが、対策においても後継者へのバトンタッチが前回よりも1割増えています。後継者への事業継承が更に進みそうです。もう1つ注目したい対策は値上げです。前は5分程度でしたから、2倍になっています。人件費や諸物価の高騰をカバーするために、値上げに踏み切る事業所が増えつつあることが確認できるでしょう。

今回特別に設定した項目の1つである新店舗開設は回答がありませんでした。人手不足で新店どころでは無さそうです。また、プレミアム商品券活用にも回答はありませんでした。市内のサービス業者はプレミアム商品券に興味を示していないようです。

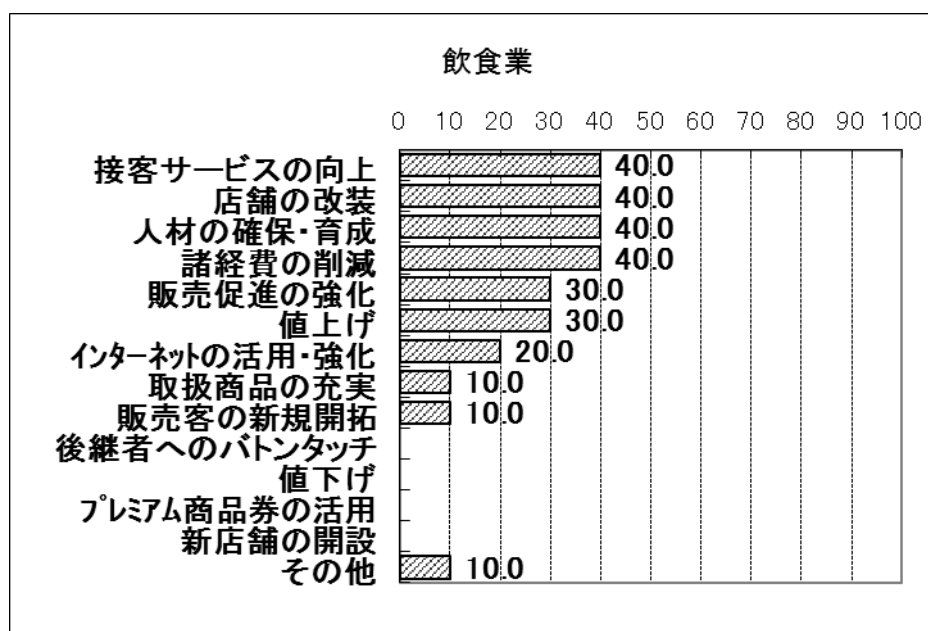
(5) 飲食業

① 経営課題 ～来店客をカバーしきれない駐車場不足～



経営実態調査では、客数と単価の減少に加えて諸経費が上がり収益が低下している傾向が示されています。しかし、客足伸び悩みと資金繰り悪化は前回よりも減少しています。同業者との競合はゼロ回答にまで下がりました。市内の飲食店が抱える経営課題は比較的良好な業況での課題と言えます。前回は店舗施設の不足や老朽化が5割近くの回答を得て1位でしたが、今回は2割以上回答が下がりました。代わって最も重要な課題となったのが駐車場不足です。前回より2割5分多くの回答を集めました。駐車台数が少ないからお客様が来ないのではなく、車で来るお客様が多くて全てを収容できない状況になっているようです。経営実態調査では従業員数増加に対して6割を超える回答が集まっていることが示すように、来店客の増加に合わせてパートやアルバイトを増やしていることが分かります。それが時給アップに繋がりました。人材不足は前回よりも僅かに下がっていますが、今回も3割を超えており、市内飲食店にとって人手不足は続いていることが確認できます。前回1割5分あった後継者問題も今回はゼロ回答になりました。後継者問題も影に隠れてしまいました。

② 今後の対策 ～強気の対策で経営を強化～



顧客サービス向上は今回も最重点対策ではありますが、前回よりも3割弱回答が下がっています。パートやアルバイトを増強することによって顧客サービス向上はある程度実現できたと考えて良さそうです。同率重点対策である他の3つは前回よりも1割から2割多くの回答を集めています。人材確保は継続しなければなりません。人件費負担が大きくなりますから他の諸経費を削減することになります。店舗改装には前回よりも1割多く回答があります。更に集客力を高めたい気持ちが現れています。ここには駐車台数を増やすことも含まれていることでしょう。更に販促強化は前回の約2倍、値上げは前回のゼロ回答から一挙に3割の回答を集める結果となりました。値上げを行っても、販促によって集客力を落とさない自信が感じられます。顧客の新規開拓は1割の回答ですが前回は4割近くの回答を集めて二番目の対策でした。ここからも市内飲食店では客足が確保された状態であることが確認できます。後継者へのバトンタッチは今回ゼロ回答となりました。前回回答があった1割5分の店舗では後継者への引継が無事行われたようです。

今回特別に設定したプレミアム商品券活用と新店舗開設には回答がありませんでした。現在の店舗で集客力を高めることに注力する姿勢であることが確認できます。プレミアム商品券を期待することなく、自力で実現しようとしているようです。