

茅ヶ崎市景気動向調査（6月）結果

1. 調査期間 平成28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 | 22 | 18.8% |
| 大型店舗 | 12 | 8 | 66.7% |
| 建設業 | 74 | 19 | 25.7% |
| 製造業 | 53 | 23 | 43.4% |
| サービス業 | 90 | 20 | 22.2% |
| 飲食業 | 54 | 7 | 13.0% |
| 合計 | 400 | 99 | 24.8% |

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)～小売・サービス業が更に落ち込み～

市内の全産業平均ではDI値が前年同月比でマイナス24.2を示しています。全国平均とほぼ同じですが、3月との比較でもマイナス13.0であり、茅ヶ崎市産業全体が悪化傾向を示しています。特に業況が悪いのは商業です。前年同月比と3月比の両方でDI値がマイナス30より低くなっています。大型店も苦戦していますが、3月との比較では商業よりもDI値は良くなっています。サービス業も前年同月比ではマイナス30を下回っていましたが、3月との比較ではマイナス10.0であり、業況は悪化していることが分かります。

マイナスではありますが市内で最も業況が良いのが製造業です。全国平均がマイナス22.1ですから、市内の製造業は他の地域よりも受注が多いことが分かります。しかし、僅かですが3月との比較ではマイナスのDI値であり、3月よりも業況が良くなっていないことが分かります。

建設業も前年同月比ではマイナス16.7を示しています。全国平均がマイナス22.5ですから、他の地域よりも仕事はまわっているようです。3月比ではゼロのDI値ですから、この3ヶ月間業況は安定していると考えて良いでしょう。

茅ヶ崎市内産業の業況は決して良くなっていますが、政府が8月24日に発表した月例経済報告では次のように経済の状況を説明しています。

景気は、このところ弱さもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。

- ・個人消費は、消費者マインドに足踏みがみられるなか、おおむね横ばいとなっている。
- ・設備投資は、持ち直しの動きがみられる。
- ・輸出は、おおむね横ばいとなっている。
- ・生産は、横ばいとなっている。
- ・企業収益は、高い水準にあるものの、改善に足踏みがみられる。企業の業況判断は、慎重さが増している。
- ・雇用情勢は、改善している。
- ・消費者物価は、横ばいとなっている。

| | 茅ヶ崎市 | | | 全 国 | |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 前年6月比 | 28年3月比 | 先行き見通し | H27.6月 | 先行き見通し |
| 全 産 業 | △ 24.2 | △ 13.0 | △ 17.8 | △24.8 | △24.6 |
| 商 業 | △ 38.9 | △ 31.6 | △ 41.2 | △35.2 | △32.7 |
| 大 型 店 舗 | △ 37.5 | △ 12.5 | △ 25.0 | — | — |
| 建 設 業 | △ 16.7 | 0.0 | 5.9 | △22.5 | △19.0 |
| 製 造 業 | △ 4.3 | △ 8.7 | △ 19.0 | △22.1 | △24.3 |
| サ ー ビ ス 業 | △ 31.5 | △ 10.0 | △ 26.6 | △12.5 | △14.9 |
| そ の 他 | △ 28.6 | △ 14.3 | 0.0 | — | — |

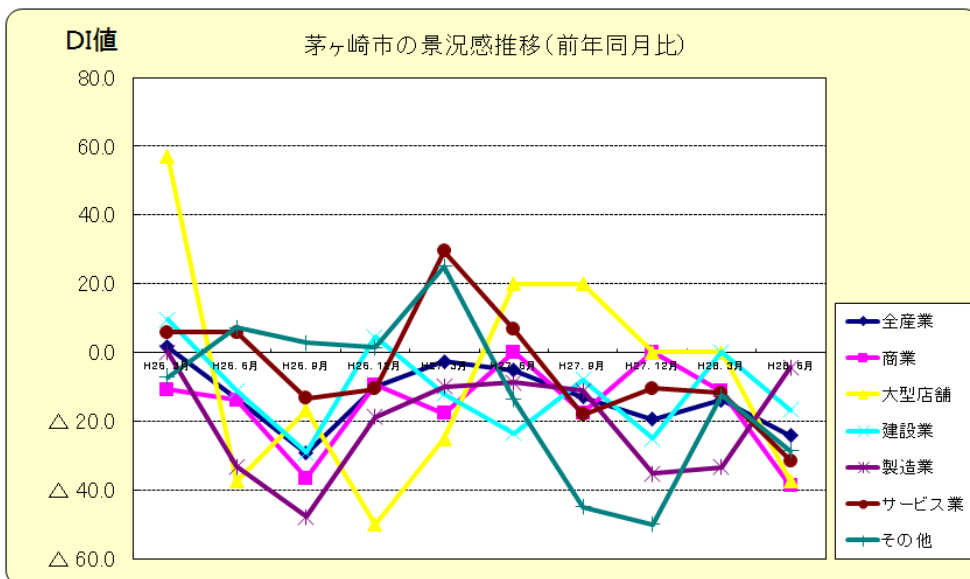
(2) 業況 ～業況が上向きなのは製造業だけ～

平成27年6月の調査から比較的業況が良くなっていた流通業ですが、今回の調査では大きく業況が悪化してしまいました。大型店舗はDI値がマイナスではない状態が続いていましたが、今回は一挙にマイナス37.5にまで落ち込みました。小売店を中心とする商業もゼロからマイナス20の間を推移していましたが、大型店舗同様にマイナス38.9まで悪化しています。熊本で震災が発生したり、世界の治安が悪化したり、社会不安によって、市民が消費を抑える傾向が強まっていくことが心配されます。

公共投資の前倒しや、東京オリンピック需要が期待され、業況の回復が期待されていた建設業ですが、今回の調査では再び業況が悪化に向かってしまいました。しかし、調査の度にジグザグを繰り返しており、マイナスの数値も小さくはなっています。次回の調査で業況が回復することを期待します。

茅ヶ崎市内の産業で唯一業況が回復しているのが製造業です。平成27年12月と平成28年3月の調査ではマイナス30を下回るDI値でしたから、今回のマイナス4.3は、マイナスではありますが、大きな業況の回復があったことを示しています。世界経済が不安定であるため、円高の傾向が強まってきました。一部国内生産が復活していますから、その恩恵を受けていることが考えられます。これまで製造業とともに変化することが多かったサービス業ですが、この一年間は流通業と同じような動きを示しています。マイナスでありながらも回復傾向を示していましたが、今回の調査ではマイナス31.5まで落ち込んでしまいました。

今回の調査では製造業を除いて、活気が見受けられない結果になりましたが、製造業の受注が増えて安定することによって、茅ヶ崎市の産業全体が元気になることを期待します。



<茅ヶ崎市> 調査票項目「景気（業況）」の集計値を表示

| | H26.3 | H26.6 | H26.9 | H26.12 | H27.3 | H27.6 | H27.9 | H27.12 | H28.3 | H28.6月 |
|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 全産業 | 1.6 | △ 13.6 | △ 29.4 | △ 10.2 | △ 2.7 | △ 5.2 | △ 13.0 | △ 19.4 | △ 13.8 | △ 24.2 |
| 商業 | △ 10.8 | △ 13.8 | △ 36.7 | △ 9.5 | △ 17.8 | 0.0 | △ 17.6 | 0.0 | △ 11.4 | △ 38.9 |
| 大型店舗 | 57.1 | △ 37.5 | △ 16.7 | △ 50.0 | △ 25.0 | 20.0 | 20.0 | 0.0 | 0.0 | △ 37.5 |
| 建設業 | 9.5 | △ 11.1 | △ 29.2 | 4.4 | △ 12.0 | △ 23.6 | △ 8.6 | △ 25.0 | 0.0 | △ 16.7 |
| 製造業 | 0.0 | △ 33.3 | △ 47.8 | △ 18.8 | △ 10.0 | △ 8.7 | △ 11.1 | △ 35.3 | △ 33.4 | △ 4.3 |
| サービス業 | 5.9 | 5.9 | △ 13.3 | △ 10.6 | 29.5 | 6.7 | △ 18.2 | △ 10.5 | △ 11.8 | △ 31.5 |
| その他 | △ 7.2 | 7.2 | 2.7 | 1.4 | 25.0 | △ 13.7 | △ 45.0 | △ 50.0 | △ 12.5 | △ 28.6 |

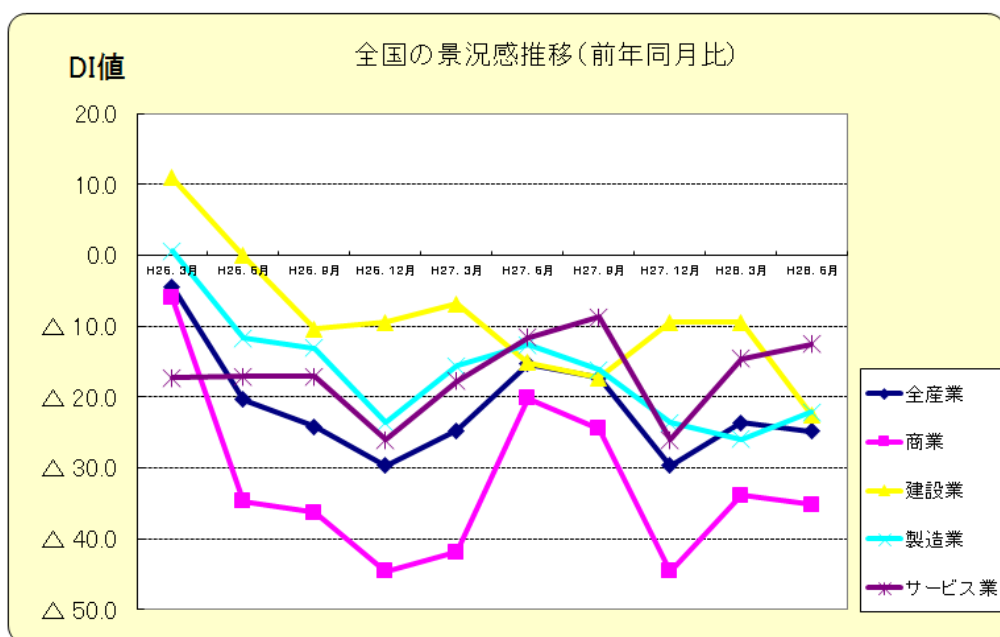
※「△」はマイナスを表す。

※ 表中、「商業」欄は小売業の数字を使用。

<全 国>

| | H26.3 | H26.6 | H26.9 | H26.12 | H27.3 | H27.6 | H27.9 | H27.12 | H28.3 | H28.6月 |
|-------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|--------|
| 全産業 | △4.4 | △20.3 | △24.2 | △29.7 | △24.7 | △15.3 | △17.3 | △29.7 | △23.6 | △ 24.8 |
| 商業 | △6.0 | △34.7 | △36.3 | △44.6 | △41.9 | △20.2 | △24.4 | △44.6 | △33.9 | △ 35.2 |
| 大型店舗 | — | — | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 建設業 | 11.0 | 0.0 | △ 10.4 | △9.4 | △6.8 | △15.1 | △17.3 | △9.4 | △9.4 | △ 22.5 |
| 製造業 | 0.6 | △11.7 | △ 13.1 | △23.6 | △15.6 | △12.6 | △16.1 | △23.6 | △25.9 | △ 22.1 |
| サービス業 | △17.3 | △17.1 | △17.1 | △26 | △17.7 | △11.6 | △8.7 | △26.0 | △14.6 | △ 12.5 |
| 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 ～業種によって大きく異なる先行き予測～

産業全体ではマイナス17.8のD I値であり、全国平均と比べると景況の悪化は少なく見込まれています。しかし、業種によって先行きが大きく異なっています。D I値がプラスを示しているのは建設業です。公共投資や東京オリンピック等の経済政策が建設需要の増加につながるの見方でしょう。回復が期待される製造業は残念ですが、マイナス19.0のD I値です。全国平均よりは良いものの、今回調査の業況回復は長続きしないと考えていることがわかります。

最も悲観的なのが商業です。なんとマイナス41.2のD I値です。全国平均でもマイナス30を下回る数値ですから、茅ヶ崎市内の事業者の厳しさがうかがわれます。大型店舗もマイナス25.0ですから、茅ヶ崎市民の消費性向が一層厳しくなるの見方が流通業全体に広がっていることが分かります。サービス業は建設業を除く市内産業の動きに連動して、さらに業況が悪化するとの見方を示しています。

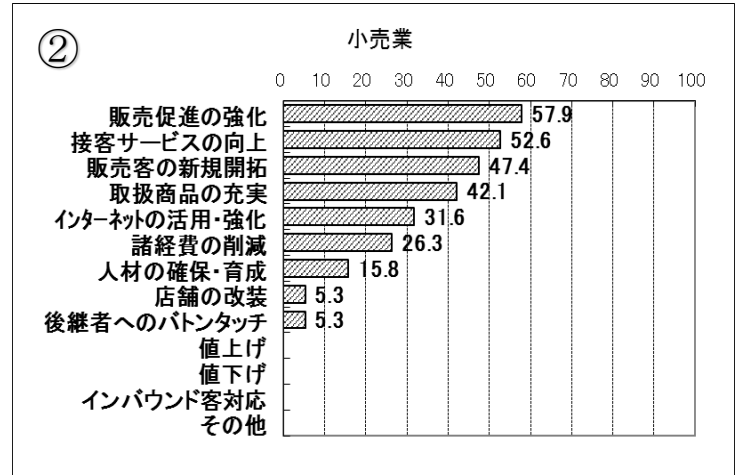
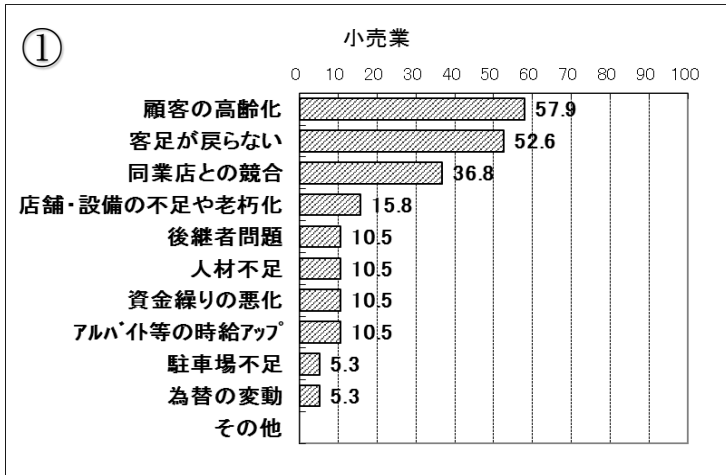
茅ヶ崎市内の事業所は建設業で多少明るさを示していますが、全体的には厳しい先行きを覚悟しています。これに対して、政府は8月24日に発表した月例経済報告のなかで次のように先行きを説明しています。

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、海外経済で弱さがみられており、中国を始めとするアジア新興国や資源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。また、英国のEU離脱問題など、海外経済の不確実性の高まりや金融資本市場の変動の影響に留意する必要がある。さらに、平成28年(2016年)熊本地震の経済に与える影響に十分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 ～若いお客様が離れて売上減少～



景況が大きく後退した小売業ですが、経営課題にも変化が見られます。顧客の高齢化はさらに深刻となり5割を超えました。同様に5割を超える回答を集めたのが客足が戻らないことです。前回の2倍以上です。顧客の高齢化とあわせて考えると、減少しているのは若いお客様であると考えてよいでしょう。前回2位の課題であった同業者との競合は回答を下げました。小売業全体で客足が鈍りつつあるようです。

前回の調査では2割台の回答を集めていた人材不足と後継者問題は、今回1割の回答に留まりました。売上減少によってこれらの課題は隠れてしまったのでしょうか。アルバイトの時給問題も同様に前回よりも下がっています。店舗施設の老朽化等に関しては今回順位が上がっています。しかし、回答率はわずかに上がっている程度で、課題としての重要性は変わっていません。店舗等が老朽化しているお店では改修等にまで手が回らなかったのでしょうか。気になるのが資金繰りの悪化です。前回は一割に満たない回答でした。回答はまだ少ないですが、売上の減少がさらに続くのであれば、資金繰りに影響が出てくる店が多くなるのが心配されます。

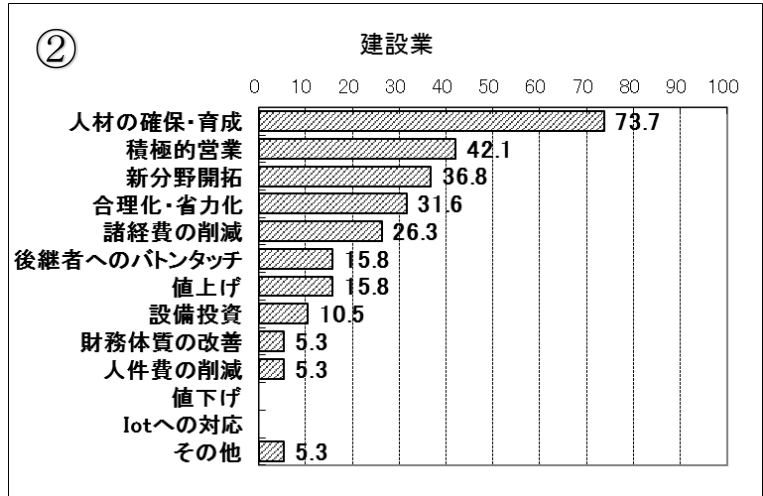
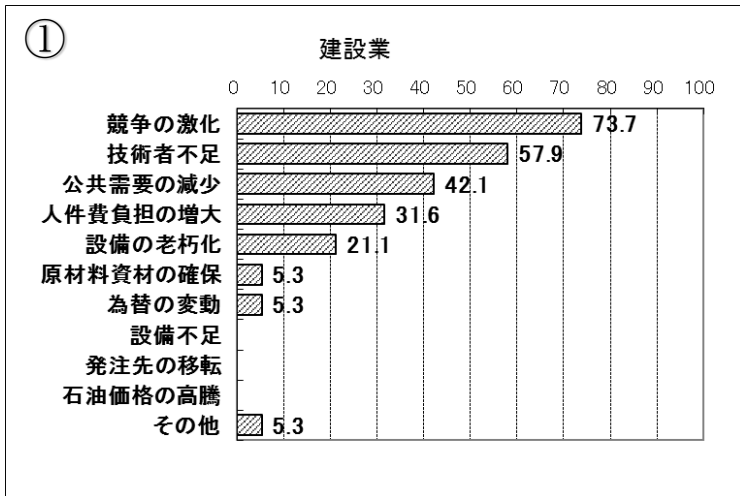
② 今後の対策 ～集客販促に力点～

今後の対策も大きく変化しました。前回1位であった取扱商品充実も回答を増やしていますが、前回の2倍以上多くの回答を集めた販促強化が1位の対策に急浮上しました。接客サービス向上も5割を超える回答ですが、前回よりも2割多くの回答を集めました。そして3位の新規顧客開拓は前回よりも1割程度多くの回答を集めています。既存顧客には来店を促し、新規顧客をも獲得するような販売促進を実施する事を検討していることが分かります。そして、来店したお客様を購買につなげる為の、接客サービスを重視する姿勢が見えてきます。インターネット活用も前回より2割ほど多くの回答を集めていますから、集客への期待が大きいことが分かります。厳しい業況にもかかわらず、諸経費の削減が前回よりも僅かですが下がっています。集客の為の販促に経費を掛ける姿勢がここにも現れています。

人材確保育成は前回よりも2割程度回答が下がっています。売上が下がっているお店が多いですから、人材を確保する必要性が薄れたようです。販売単価の値上げ・値下げ対策は検討対象から外れてしまいました。

(2) 建設業

① 経営課題 ～一層進む競合激化と人材不足～



上位4つの経営課題は前回と同じです。しかし、それぞれ回答が1割程度上がっています。特に競争激化と技術者不足は前回よりも1割以上多くの回答を集めており、深刻化していることが分かります。公共需要の減少も回答が増えています。年度初めで予算が動き出していないことも考えられますが、競争激化要因の一つとも考えて良いでしょう。また、技術者不足は人件費負担増大に繋がっていることも確認ができます。

回答は未だ少ないですが、経営課題として出てきたのが原材料確保と為替変動です。影響はほんの一部ですが、輸入原材料等を使用している建設業では、最近の為替変動に不安を抱えているのではないのでしょうか。

設備の老朽化に関しては今回も約2割の回答が集まっています。前回とほぼ同じです。市内建設業のD I値はジグザグの変化を示しています。老朽化した設備を思い切って更新するタイミングが掴めないのではないのでしょうか。年度の後半に向けて建設需要が増加することが予想されますので、建設業の人手不足は更に深刻になることでしょう。

② 今後の対策 ～人手不足と受注不足は継続～

上位2つの対策は前回とほぼ同じです。1位は人材確保育成で若干下がってはいますが、7割を超える回答を集めています。次が積極営業です。前回より若干回答が増えています。建設業の人手不足は、受注が多少減少しても変わらないようです。

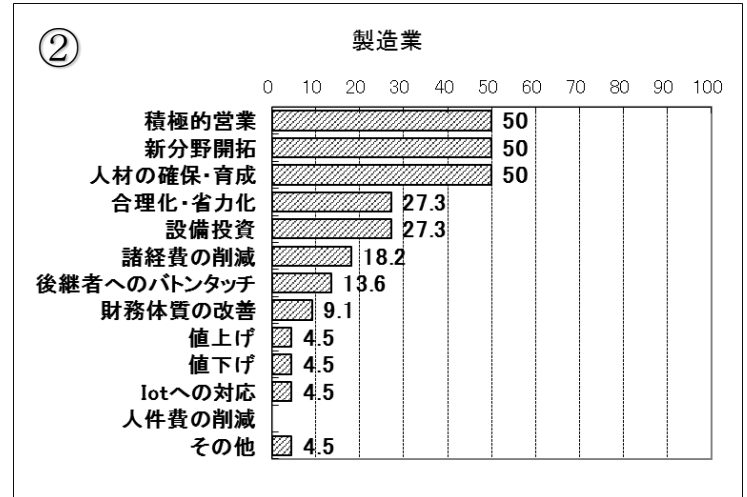
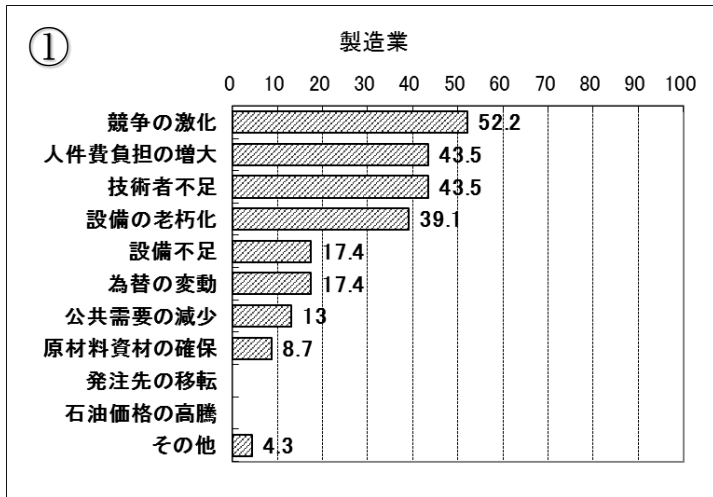
今回の変化は3位以降の対策に現れています。前回は2割に満たない回答でしたが今回は2割回答を増やし、新分野開拓が3番目の対策に上がりました。少しでも競合が少ない分野を模索しているのでしょうか。4番目の合理化・省力化は前回とほぼ同様です。次の諸経費削減が前回よりも1割以上回答を多く集めている対策です。受注が減少し、人件費負担が増えた結果、その他の経費や人件費を削減せざるを得ない企業が増えていることが分かります。新分野を求める企業が増えているのも受注だけでなく収益性が高い分野を求めていると考えて良さそうです。しかし、財務体質改善への回答は下がっています。資金手当はできているということでしょう。

前回ゼロ回答であった値上げと設備投資への回答が1割を超えています。強気の姿勢をもって営業を行っている企業が僅かですが存在することが分かります。

前回3割を超える回答を集めていた後継者へのバトンタッチですが、今回は半分以下に下がっています。実際に事業継承を実施した企業が複数あったものと考えます。

(3) 製造業

① 経営課題 ～仕事の引き合いが増えてきているが単価は横ばい～



業況が回復に向かっていることが経営課題の1位である競争激化への回答が下がっていることから確認できます。今回も5割を超えてはいますが、前回よりも1割下がっています。技術者不足と設備老朽化も同様に下がっています。技術者不足はそれでも4割を超える回答です。人材が不足していることに変わりはありません。更に、技術者不足と同率の2位に浮上したのが人件費負担増大です。前回よりも2割多くの回答を集めています。労働力も不足していますが、時給等がアップし人件費負担が大きくなっていることが分かります。設備の老朽化も4割近い回答を集め、製造業の重要な課題の1つであることは確かです。前回よりも下がった分だけ設備投資が行われたとも考えられます。

今回特別に質問を行った為替変動が2割弱の回答を集めています。この回答から、市内製造業の約2割が何らかの形で海外との取引を行っているかと推測できます。石油価格の高騰は1割5分あった回答が今回はゼロ回答でした。前回よりも円高となり石油価格の負担が軽減していることが分かります。

② 今後の対策 ～チャンスと逃さない積極営業～

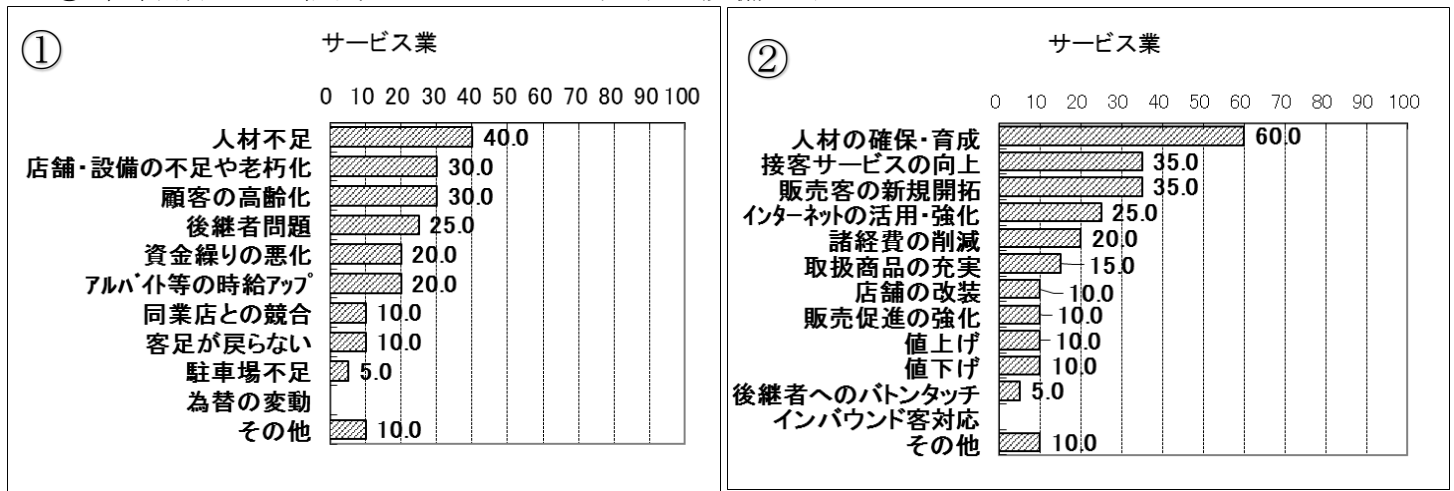
上位3つの対策は前回と同じですが、回答率が5割で同率になりました。市内製造業が共通して実施使用としている対策であることが分かります。中でも積極営業は前回よりも5分程度上がっています。業況が回復傾向を示していることから分かるように、経営実態調査でも引き合いの増えている割合が減少を僅かに上回っています。新分野開拓が5分程度下がっていることと合わせると、仕事があるうちに積極的に受注しようとしている企業が増えていると判断します。人材確保育成は前回と同じ回答ですから、人手不足状況に変化は無いことが確認できるでしょう。

合理化・省力化と設備投資が同率ですが、設備投資が下がり、合理化・省力化が上がった結果です。一部の企業では設備投資を実施しましたが、既存設備で生産性を上げようとしている企業のほうが増えてると考えて良いでしょう。

その一方で諸経費削減への回答が5分程度ですが増えています。業況が回復傾向にあるとは言ってもDI値はマイナスです。収益性が悪化している企業があることも現実です。今回特別に設定したIoT対応に対しては5分弱の回答でした。未だ僅かではありますが、IoTの流れは茅ヶ崎市内にも到達していることが分かります。

(4) サービス業

① 経営課題 ～需要に応えられない人手と設備の不足～



経営実態調査では、売上も利益も減少している企業が増加している企業を大きく上回っています。前回はその原因が同業者との競合と顧客の高齢化でしたが、今回は人手不足と設備不足に変わっています。顧客の高齢化も3割回答を集めていますが前回よりも1割下がっています。人手不足は1割上がり、設備不足は約2割5分も上がりました。同業者との競合は今回1割の回答しか得ていません。また、客足が戻らないへの回答も1割ですから、業況が悪くなっている原因が企業の内部にあることは確かです。アルバイト等の時給アップは2割の回答ですが、前回よりも1割近く下がっているため、落ち着いてきたと考えられます。サービス需要全体が低下していることに加え、人手不足であったり、求められるサービスの内容に変化が生じているのではないのでしょうか。

後継者問題は4番目の課題ですが、前回と回答は殆ど変わりません。前回から解決されていないようです。今後注意が必要なのは資金繰り悪化でしょう。2割の回答ですが、前回よりも1割5分程度多くなっています。業況の悪化が長引くと、この比率は更なる高くなるのが心配されます。

② 今後の対策 ～人的サービスの向上と新規開拓～

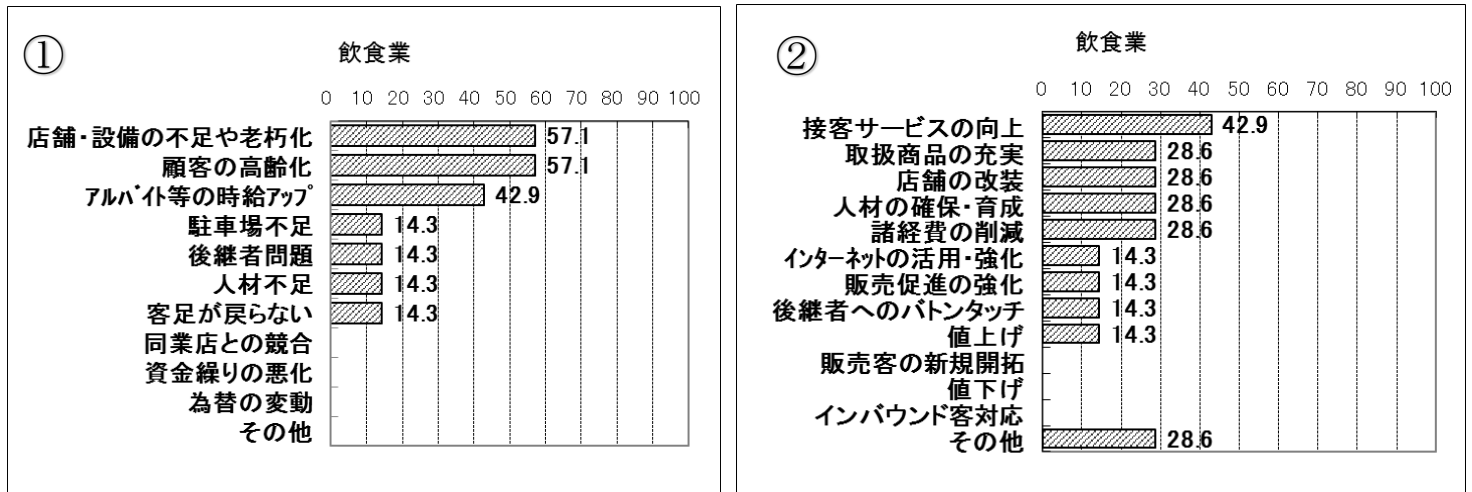
サービス業にとって人手不足が重要課題であることが対策にも現れています。人材確保育成が前回よりも更に回答を増やして6割に達しました。前回2位であった取扱商品充実が1割以上回答が下がり、重点対策からは外れました。代わって2割回答を増やしたのが接客サービス向上です。「量」だけではなく「質」を向上させることで、リピーターを確保しようとしています。顧客の新規開拓は、今回も3番目ですが、回答は増えています。新たな需要を開拓する姿勢は更に強まっています。

インターネット活用強化への回答が1割程度増えていることも注目したいです。販売促進は1割程度であり前回とほとんど変わらないことから、インターネット活用は販促ではなく、サービス商品の1つとして検討していることが分かります。インターネットを使った受注であったり、インターネットサービスそのものかもしれません。店舗改装は1割の回答ですが前回よりも増えています。積極的な事業展開を行おうとしている事業も存在しているようです。

今回特別にインバウンド客対応を質問しましたが、回答はゼロでした。市内サービス業では外国人観光客を取り込むことはまだ検討されていないようです。

(5) 飲食業

① 経営課題 ～減少する客数と増える人件費負担～



前回は人手不足と競合を重点課題としていましたが、今回の調査では大きく変化しました。同業者との競合はゼロ回答、人材不足は1割5分程度の回答でした。顧客の高齢化は今回も重点課題ですが、店舗設備に関する課題が前回の2倍以上の回答を集め、同率で最重要課題となりました。経営実態調査では飲食店は売上も利益も客数も4割を超えるお店で減少しています。市内飲食業全体で客数が減っていて、競合どころではなくなっているのではないのでしょうか。お店に来て下さるお客様は従来からのお得意様である高齢者が中心となり、若い客層は外食を控えているとの見方でしょう。その原因が老朽化した店舗にあると考えていることとなります。前回ゼロ回答であった時給アップが今回は4割を超えました。人手は足りていますが、人件費負担が重くのしかかっている状況です。

駐車場不足も前回のゼロ回答から復活した課題です。店舗同様、来店客が少ない原因の一つに駐車場不足をあげるお店が出てきているのです。後継者問題も今回は復活しました。弱気になった経営者もでてきたようです。今回特別に為替変動を質問に加えましたが、飲食業では課題として取り上げられることはありませんでした。

② 今後の対策 ～資金掛けて客数アップ～

今後の重要対策として5項目が挙げられていますが、客数増加対策としては「人・サービス・店舗」対策があがっています。特に重要視されているのが「人」対策です。接客サービス向上が4割を超え、人材確保育成も3割近くの回答を集めています。前回最重要対策であった経費削減は5割程度回答を下げていることから、客数アップに向けて積極策に取り組もうとしていることが分かります。「サービスと店舗」への回答は前回より僅かに増えており、継続的に取り組もうとしていることが示されています。新規開拓は前回2割5分ありましたが今回はゼロ回答です。新規開拓は「人・サービス・店舗」を充実させてからということになるのでしょう。

前回のゼロ回答から復活した対策は、インターネット活用と販促強化と事業継承の3つです。経営課題でも後継者問題は取り上げられていましたが、バトンタッチを本気で考えているお店が出てきました。客数増加のためにあらためてインターネットと販促に資金と手間を投下する気持ちが出てきました。SNSは飲食店の販促には大いに貢献しており、その重要性を認知したお店が急速に増えていることを示しています。

今回特別に設定したインバウンド客対応への回答はゼロでした。市内飲食店では外国人観光客への対応はまだ始まっていないと考えて良いでしょう。

茅ヶ崎市景気動向調査



茅ヶ崎市の景気動向及び事業者が抱える経営課題を調査・把握するため、茅ヶ崎市の協力を得て、地域商工業の振興並びに新たな事業展開に資することを目的に年4回、各企業の景況について定期的に調査しています。

6月

9月

12月

3月

② 建設業

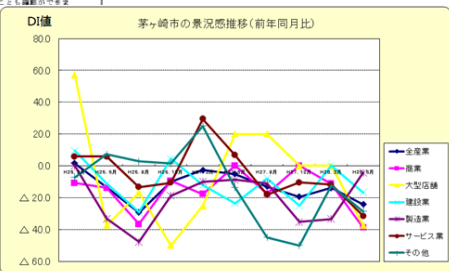
① 経営課題 ～一層進む統合化と人手不足～

| 項目 | 前年同月比 | 前年同月比 |
|---------|-------|-------|
| 設備投資 | 37.8 | 37.8 |
| 営業利益 | 42.1 | 42.1 |
| 経常利益 | 31.6 | 31.6 |
| 人件費増減率 | 2.3 | 2.3 |
| 設備投資増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 営業利益増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 経常利益増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 人件費増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 設備投資増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 営業利益増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 経常利益増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 人件費増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 設備投資増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 営業利益増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 経常利益増減率 | 1.5 | 1.5 |
| 人件費増減率 | 1.5 | 1.5 |

上記4つの経営課題は前年同様ですが、しかし、それぞれ回答が1割程度上がっています。特に競争激化は前年よりも1割以上多くの回答を高い割合で選択していることが分かります。公共事業の減少も回答が増えています。年度初めの手算が動き出しにくいことも考えられますが、競争激化要因の一つとも考えられます。また、建設業が従来より人手不足が深刻化していることも懸念されています。

回答は増えませんが、経営課題として出てきたのが材料費高騰はほぼ全ての回答者が、輸入材料費を削減している建設業で不足を抱えているのではないのでしょうか。

設備の老朽化に関しては前年よりも回答が増えています。前年度調査の際より設備更新の意向を伺っています。季節によって更新するタイミングが異なるのではないのでしょうか。毎年更新が増加することが予想されますので、建設業の人手不足は更に深刻化する可能性があります。



② 今後の対策 ～人手不足と売上不足は継続～

上記2つの対策は前年同様ですが、1位は人材確保育成で、2位は販路拡大を掲げています。次が経営改善です。前年度調査の際より販路拡大の意向を伺っています。前年度は前年同月比より2割ほど増加し、新分野開拓が重点の対策に上りませんが、少ない分野を開拓しているのでしょうか。4番目の合理化・省力化は、次の調査で増加した建設業、その他の接客や接客業を削減していることが分かります。新分野を開拓する企業が増えているのは建設業が中心で、売上不足は前年同様です。しかし、回答は下がっています。資金手当ては前年同様です。前年度調査であった売上上げと設備投資への回答が1割を大幅に超える企業が増えていることが分かります。前年度調査で売上上げと設備投資への回答が1割を大幅に超える企業が増えていることが分かります。実際に事業拡大を実施した企業が複数あるのではないのでしょうか。

インターネットでも調査結果を公開しています

※商工会議所 HP にて
過年度分も掲載

<http://www.chigasaki-cci.or.jp>



会社・団体での会議の資料にも
ご活用いただけます！

地域を知る中小企業診断士
による講評です。

主催：茅ヶ崎商工会議所 協力：茅ヶ崎市役所
TEL 0467-58-1111 FAX 0467-86-1111