

茅ヶ崎市景気動向調査（12月）結果

1. 調査期間 平成28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
 ※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	42	35.9%
大 型 店 舗	12	3	25.0%
建 設 業	74	24	32.4%
製 造 業	53	24	45.3%
サ ー ビ ス 業	90	17	18.9%
飲 食 業	54	10	18.5%
合 計	400	120	30.0%

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) ~年末にもかかわらず9月よりも悪化~

	茅ヶ崎市			全 国	
	前年12月比	28年9月比	先行き見通し	H27.12月	先行き見通し
全 産 業	△ 26.3	△ 4.3	△ 19.8	△21.7	△21.5
商 業	△ 39.0	△ 1.5	△ 17.8	△30.4	△29.6
大 型 店 舗	△ 33.3	0.0	0.0	—	—
建 設 業	△ 4.4	△ 4.3	△ 39.2	△12.7	△6.0
製 造 業	△ 12.5	△ 12.5	△ 8.7	△19.6	△20.6
サ ー ビ ス 業	△ 33.4	△ 7.2	35.7	△14.6	△19.6
そ の 他	△ 39.9	△ 5.6	△ 33.3	—	—

アメリカに新大統領が誕生し、世界経済が新たな動きを示そうとしています。昨年12月時点での景況調査の集計ができましたので、調査結果を検討してみます。全産業では全国とほぼ同等に業況は悪化していることが分かります。茅ヶ崎市の方が僅かに業況は悪いようです。悪化が目立つのは商業と大型店舗そしてサービス業です。マイナス30を下回るDI値です。12月は年末商戦でしたが、前回9月の調査時点と比べ、商業とサービス業では業況が悪化、大型店舗では横バイです。商業では全国でもマイナス30.4ですから、大型店舗も含めて、小売業全体で年末は元気がなかったことが分かります。サービス業では、全国のDI値マイナス14.6と比較すると大きく下回っていることが分かります。法人及び個人の需要が年末でも多くは発生しなかったことが分かります。

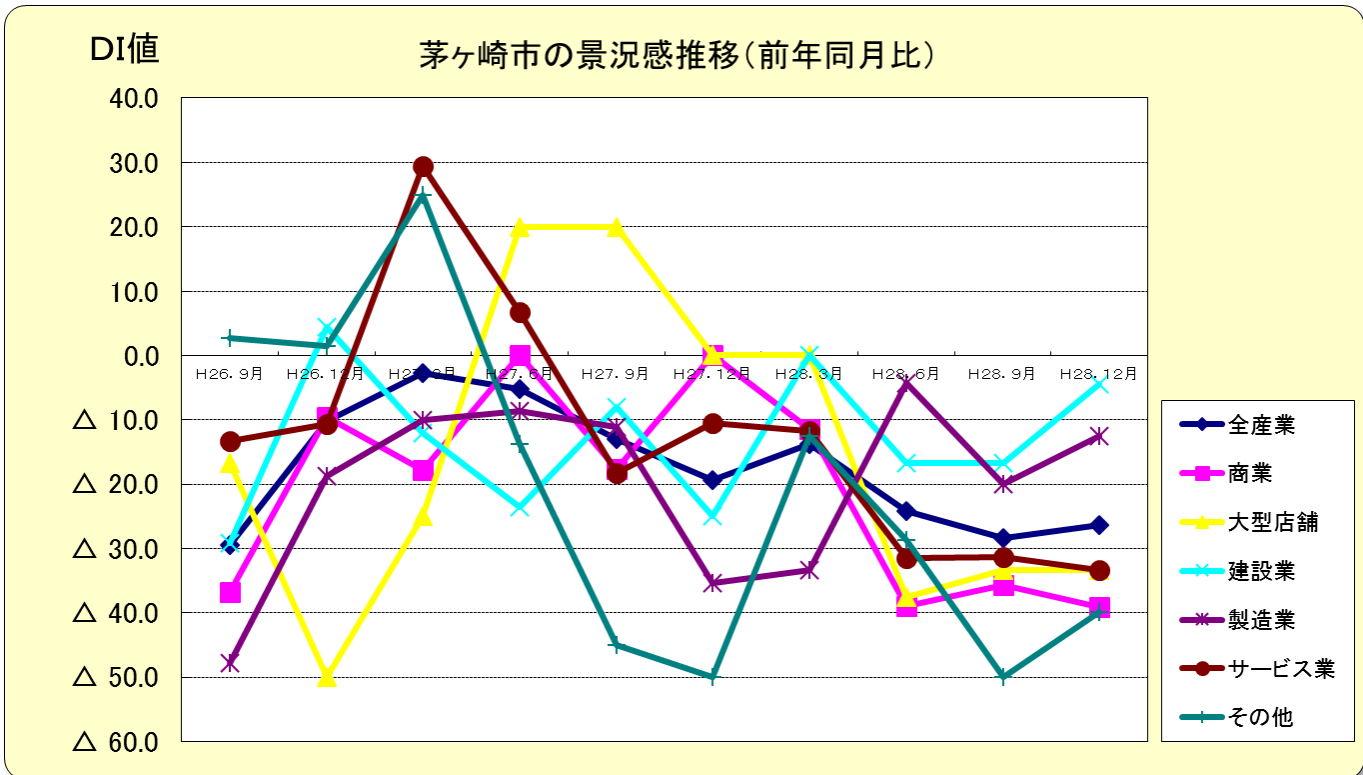
全ての業種でDI値はマイナスですが、その中でも比較的業況が良かったのは建設業です。全国のDI値がマイナス19.6ですから、茅ヶ崎市内の建設業者は、他の地域よりも仕事に恵まれていたことが分かります。首都圏では貸家を中心に新規着工が増えていますので、

その恩恵を受けていることが考えられます。

全国平均よりは良いものの、前回調査よりも業況を下げているのが製造業です。12月はアメリカ大統領の交代を控え、円安と株高が続きました。輸出関連の製造業にとって有利な状態が続きました。茅ヶ崎市内の製造業は、前回よりも業況が悪くなっていることが示すように、円安の恩恵はあまり受けていないようです。このような茅ヶ崎の業況ですが、我が国全体では、月例経済報告は次のように業況を説明しています。

- 景気は、一部に改善の遅れもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。**
- ・ 個人消費は、持ち直しの動きがみられる。
 - ・ 設備投資は、持ち直しの動きに足踏みがみられる。
 - ・ 輸出は、持ち直しの動きがみられる。
 - ・ 生産は、持ち直している。
 - ・ 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、緩やかに改善している。
 - ・ 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。

(2) 業況 ～建設と製造は上向き、流通は低迷～



<茅ヶ崎市> 調査票項目「景気(業況)」の集計値を表示

	H26.9	H26.12	H27.3	H27.6	H27.9	H27.12	H28.3	H28.6	H28.9	H28.12
全産業	△29.4	△10.2	△2.7	△5.2	△13.0	△19.4	△13.8	△24.2	△28.4	△26.3
商業	△36.7	△9.5	△17.8	0.0	△17.6	0.0	△11.4	△38.9	△35.7	△39.0
大型店舗	△16.7	△50.0	△25.0	20.0	20.0	0.0	0.0	△37.5	△33.3	△33.3
建設業	△29.2	4.4	△12.0	△23.6	△8.6	△25.0	0.0	△16.7	△16.7	△4.4
製造業	△47.8	△18.8	△10.0	△8.7	△11.1	△35.3	△33.4	△4.3	△20.0	△12.5
サービス業	△13.3	△10.6	29.5	6.7	△18.2	△10.5	△11.8	△31.5	△31.3	△33.4
その他	2.7	1.4	25.0	△13.7	△45.0	△50.0	△12.5	△28.6	△50.0	△39.9

※「△」はマイナスを表す。

※ 表中、「商業」欄は小売業の数字を使用。

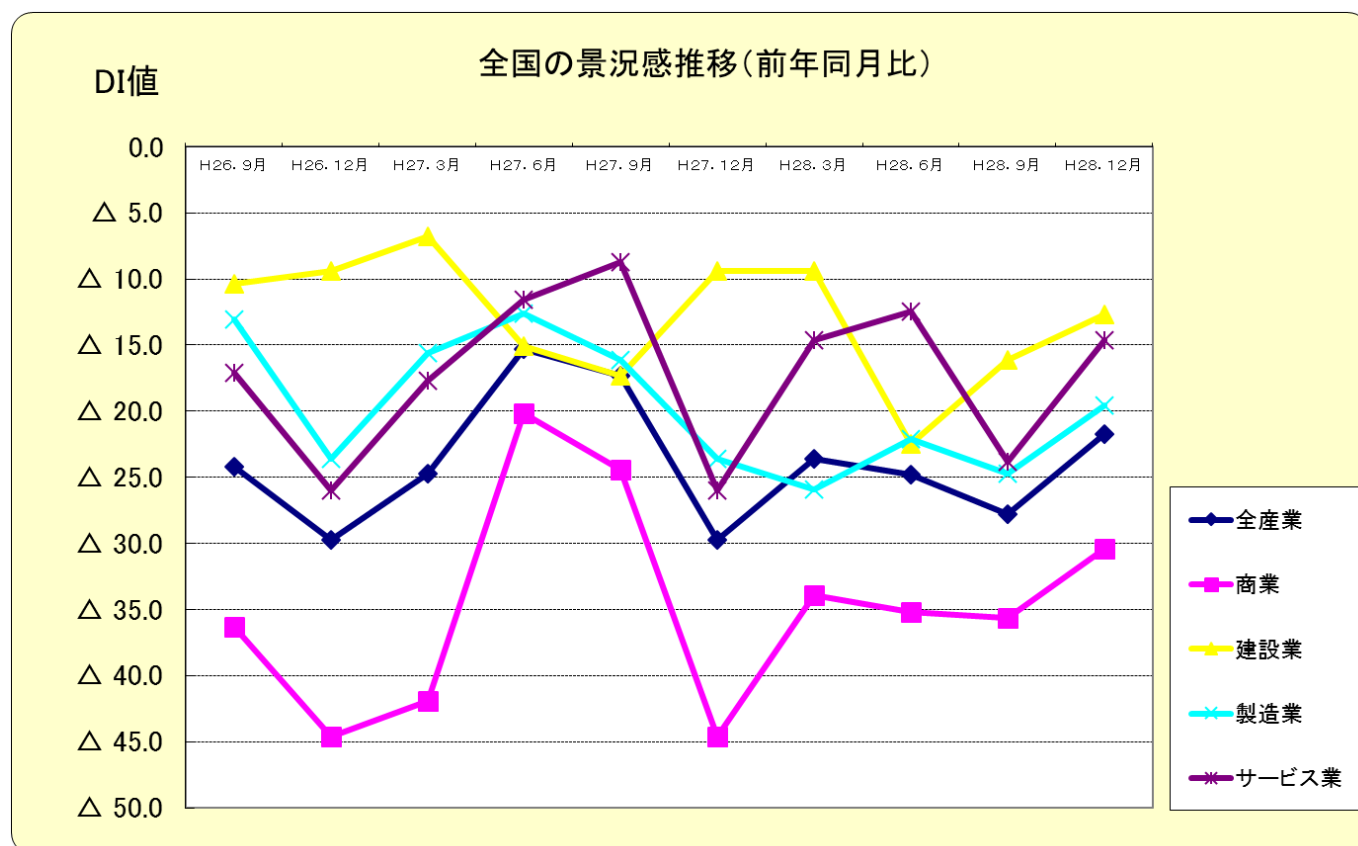
産業全体のD I 値はマイナス26.3、前回の調査から大きくは変化していません。しかし、ものづくり系の業種と流通系の業種とでは業況が大きく異なっています。流通系には商業・大型店舗・サービス業が含まれますが、前回同様に全てマイナス30を下回るD I 値です。特に低いのが商業です。前回の調査で僅かに回復基調を見せましたが、12月の調査ではマイナス39.0であり、最近一年では最も低いD I 値です。大型店舗も昨年6月から回復の兆しが見えませんが、サービス業も最近一年間では最も悪いD I 値です。茅ヶ崎市民の購買意欲は、この6ヶ月間冷え切っていることが分かります。

ものづくり業種である建設業と製造業ではD I 値が上向きしました。特に建設業ではマイナス4.4まで回復しており、半数弱の企業で業況が良くなっていることが分かります。東京オリンピックに向けて、新規着工はこれからも増えることが期待されます。建設業ではD I 値がプラスになることを期待したいと思います。製造業のD I 値がプラスに転じるにはまだ時間が掛かりそうですが、落ち込みだけは一時回避できました。これら二つのものづくり業種が茅ヶ崎経済を牽引することを期待します。

<全 国>

	H26.9	H26.12	H27.3	H27.6	H27.9	H27.12	H28.3	H28.6	H28.9	H28.12
全産業	△24.2	△29.7	△24.7	△15.3	△17.3	△29.7	△23.6	△	△27.8	△21.7
商業	△36.3	△44.6	△41.9	△20.2	△24.4	△44.6	△33.9	△	△35.6	△30.4
大型店舗	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
建設業	△10.4	△9.4	△6.8	△15.1	△17.3	△9.4	△9.4	△	△16.1	△12.7
製造業	△13.1	△23.6	△15.6	△12.6	△16.1	△23.6	△25.9	△	△24.7	△19.6
サービス業	△17.1	△26	△17.7	△11.6	△8.7	△26.0	△14.6	△	△23.8	△14.6
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 ～建設業に赤信号～

厳しい平成28年12月でしたが、先行きは僅かですが業況が改善されそうです。全産業で対前年のD I値はマイナス26.3でしたが、先行き見通しはマイナス19.8に改善されています。全国平均がマイナス21.5ですから、茅ヶ崎市内企業の方が先行きを僅かに楽観視していることがわかります。しかし、業種別には先行きが大きく変わるようです。対前年のD I値が最も良かった建設業では、先行き見通しが市内では最も悪いマイナス39.2になっています。年度末に向かい、公共投資も含めて受注が減少するとの判断かもしれません。

反対に最も楽観的な見通しを持っているのがサービス業です。一挙にプラス35.7までD I値が跳ね上がっています。大型店舗がプラスマイナスゼロ、商業もマイナス17.8ですから、流通系の業種では業況が悪い中でも多少の改善が見込まれています。商業の全国平均がマイナス29.6ですから、茅ヶ崎の商業は他の地域より先行きが明るいと判断してよさそうです。株価が上昇していますから、配当金等が増えることも予想されます。大型店舗では、高額品が売れることを期待しているかもしれません。製造業はマイナス8.7の先行き見通しですから、対前年比よりも改善を見込んでいます。建設だけは赤信号ですが、個人需要と製造業からの受注増を、サービス業は期待していると思われます。

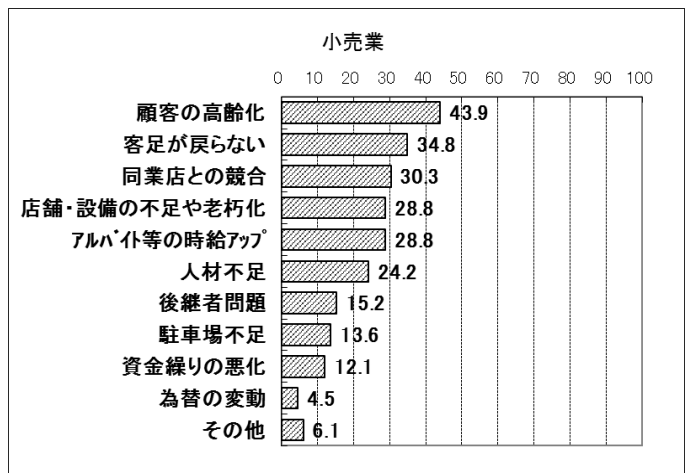
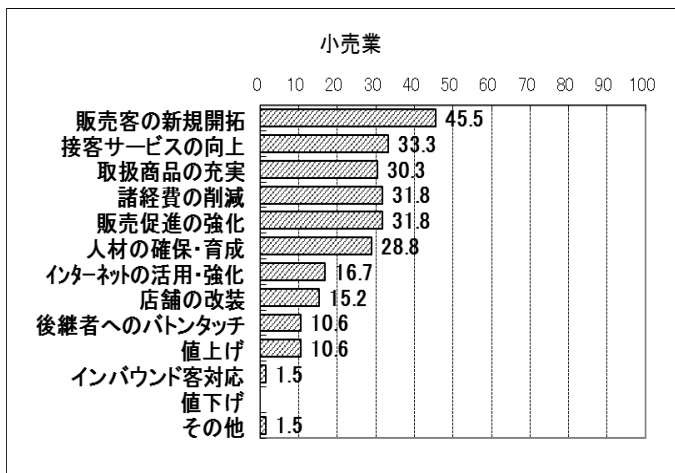
このような茅ヶ崎市の先行き見通しに対して、政府は月例経済報告の中で次のように先行きを発表しています。

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、緩やかに回復していくことが期待される。ただし、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響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 ～客数減と人件費アップのダブルパンチ～



順位の入れ換えは多少有りますが、小売店が抱えている経営課題は前回の調査と比べて大きな変化はありません。しかし、全体に回答が増えていますので、経営課題がより深刻になっていることが分かります。今回も顧客の高齢化が前回同様に課題の1位ですが、同業者との競合が回答を下げ、2位は客足の減少でした。店舗設備の老朽化が1割近く回答を増やしていますので、客足が戻らない原因の1つと考えられていることが分かります。

前回からの変化が最も大きい課題は時給アップです。1割以上多くの回答を集めています。人材不足への回答も僅かですが前回よりも増えています。客数が減少し、売上高が減少しているところに、人手不足と人件費アップが重なっている小売店が多くなっているのが茅ヶ崎市の小売業の現状でしょう。後継者問題も僅かですが回答が増えています。後継者にバトンタッチしたくても該当者がいないお店が増えました。まだ1割程度の回答ですが、資金繰り悪化への回答も増えています。早期の景気回復を期待したいところです。

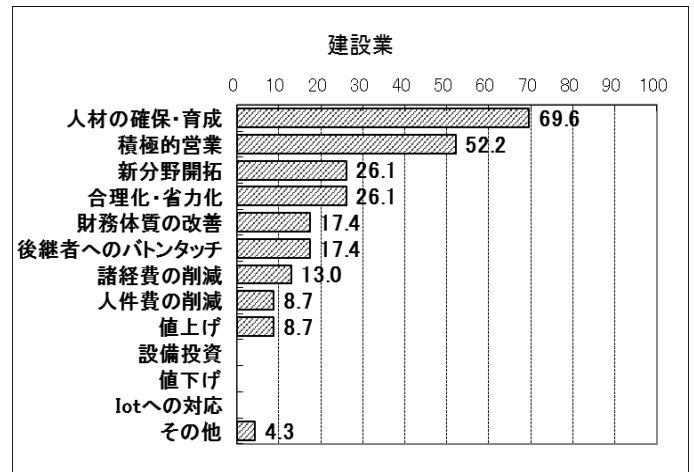
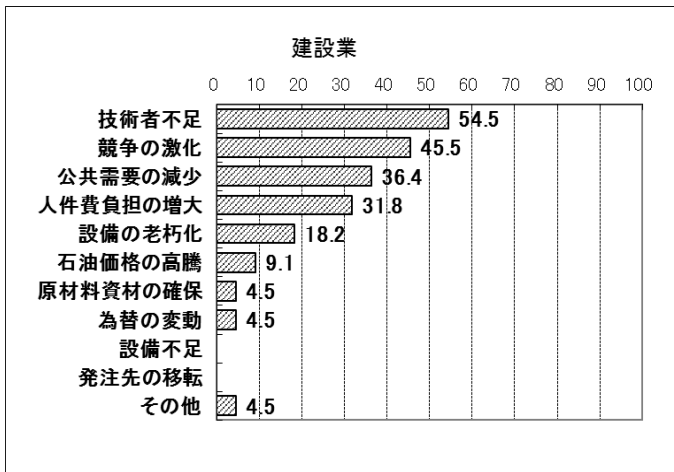
② 今後の対策 ～決め手がない新規顧客開拓～

客数の増加を目指すための対策が上位に上がりました。前回上位の3つであった販促強化・取扱商品充実・経費削減はいずれも3割程度の回答に下がり、変わって上位2つに上がったのが新規開拓と接客サービス向上です。接客サービスは前回よりも僅かに回答を下げていますので、注目すべきは顧客の新規開拓でしょう。既存客は高齢化しているため、小売店が求めているのは比較的若いお客様です。しかし、その手段となるはずの販促やインターネット活用は前回よりも回答が下がっています。新しいお客様を開拓したい気持ちは強いですが、具体策に決め手が無い状況であることが推測されます。対策の2位から6位までがほぼ同じ回答率で並んでいることから、次のような小売店が多くなっていると思われます。人手不足で人件費が上がっているため、その他の経費を削減してなんとか採算を合わせようと努力します。話題となるような商品を強化すると同時に来店を促す販売促進を強化します。来店客を満足させるためにスタッフの教育を強化します。

回答が上昇している対策で興味深いのは後継者へのバトンタッチと値上げ、そしてインバウンド客対応の3つです。苦境を乗り越えることは次の世代に委ねると判断した経営者が増えてきたようです。前回の調査では値下げが値上げを上回っていましたが今回は値下げがゼロとなり値上げに1割の回答が集まりました。円安で輸入商品の値上がりが始まっているようです。そして、まだ僅かですがインバウンド客への対応にも回答がありました。湘南茅ヶ崎をインバウンド客にPRすることも検討課題になるかもしれません。

(2) 建設業

① 経営課題 ～慢性的な人材不足～



市内産業の中では最も業況回復が期待できる建設業ですが、前回の調査の9月時点から、経営課題はほとんど解決できずにいるようです。上位5つの課題は回答率も含め、ほぼ前回とほぼ同様の回答でした。首都圏では東京オリンピックに向けて建築需要は膨らんでいますが、競争激化が2番目の経営課題になっていることから分かるように、まだ量的に不十分な状態と考えると良さそうです。第1位の課題は前回同様技術者不足です。僅かに回答は下がっていますが5割を超えており、建設業は慢性的な人材不足状態にあることが分かります。人口減少によって社会全体に人手不足が広がっていますから、時給も上がり人件費負担も依然3割の企業で大きくなっています。

今回の調査で回答が増えている課題は3つあります。1つは設備老朽化です。2割近くの回答を集めていますから、買い換えたくても資金等に余裕がない事業所が増えてきたのではないのでしょうか。石油価格高騰と原材料確保は前回は回答がありませんでした。円安で燃料や原材料の値上がりが始まったのかもしれませんが。

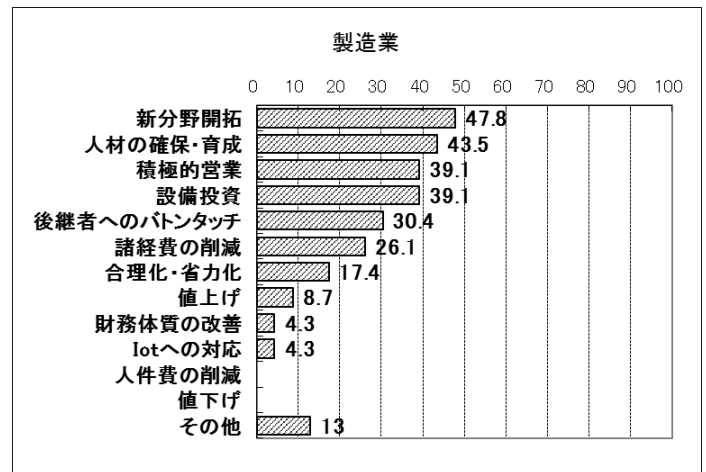
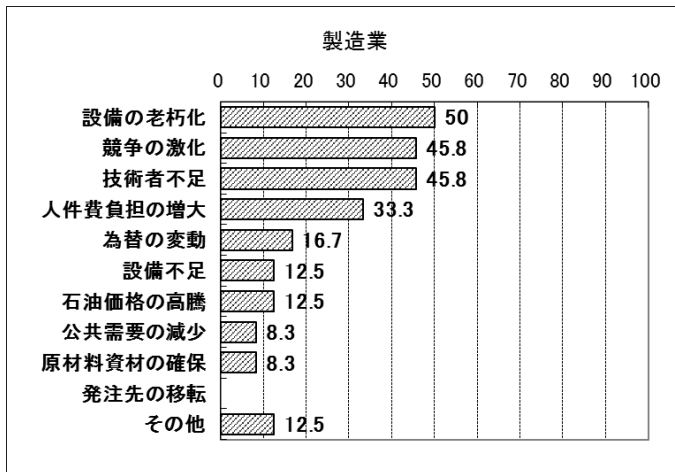
② 今後の対策 ～営業の前に人材確保～

対策では1位と2位が入れ替わりました。人材確保育成は前回よりも1割程多くの回答を集め、7割に迫る勢いです。業況は回復基調を示していますから、建築需要は膨らんでいます。しかし、人手不足のために受注できない物件が発生していると考えて良いでしょう。営業活動を活発に行うための必須条件が、人材確保・育成にあることが分かります。

同率で3位に上がった対策が新分野開拓と合理化・省力化です。合理化・省力化はほぼ前回と同じ回答率ですが、新分野開拓は1割近く増えています。人手不足は一部の企業にとってかなり深刻な問題になっているのかもしれませんが。合理化・省力化によって少ない要因で現場を回すことをめざす企業と、人手が掛からない他の分野を模索する企業の両者が存在していると思われます。財務体質改善は前回より2割下がっていますので、資金手当は進んでいることが分かります。その一方で、諸経費削減と人件費削減は僅かですが増加しており、利益を確保しにくい状況が発生していることが心配されます。

(3) 製造業

① 経営課題 ～人材不足よりも設備の老朽化～



業況は多少上向いていますが、競争が激しい状況は前回調査の9月と同じです。上位3つの課題は前回と同じですが、1位と3位が入れ替わりました。人件費増大が前回よりも1割以上回答が増えていることが示すように、人材は確保できましたが、多くの資金を費やしていることが分かります。今回の調査では設備老朽化が課題の1位となりましたが、設備不足への回答は僅かに下がっています。老朽化によって要求される精度や品質を維持できなくなっている企業が増えている状況と判断できるでしょう。

国際情勢の変化によって円高が進んでいますが、その影響も出始めました。為替変動と石油価格高騰への回答が増えています。為替変動は僅かの増加ですが、石油価格高騰は前回ゼロですから1割以上多くの回答が集まったこととなります。この状況が続けば製造原価が上がるのが心配されます。

回答が大きく下がった経営課題は原材料確保です。前回よりも3割近く下がりました。設備更新が円滑に実行できれば製造業の経営は安定することが期待できます。

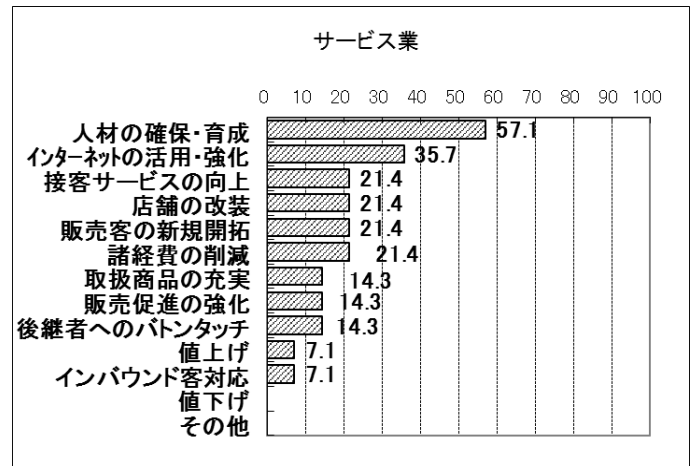
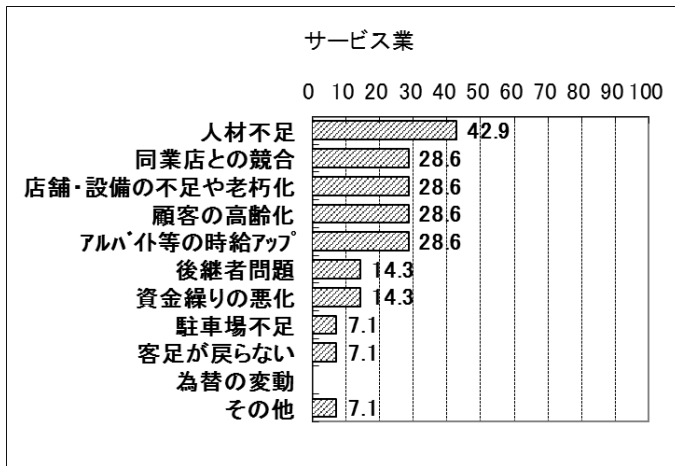
② 今後の対策 ～人手が掛からない新事業・新分野の開拓～

今後の対策も上位5つは変化がありません。しかし、1位と2位が入れ替わりました。人材確保育成は前回よりも1割回答が下がり、新分野開拓が1割弱回答を増やす結果となりました。経営課題でも技術者不足が回答を下げたことと合わせると、まだ一部ではありますが、人材確保に成功した企業が増えていることが分かります。その上で、将来のために新たな分野を開拓しようとする姿勢が感じられます。積極的営業と設備投資への回答も僅かですが増えています。ここにも、景気回復に向けた期待感が表れているようです。しかし、諸経費削減への回答が約1割増えています。人材は確保できましたが人件費はその分膨らみます。人件費以外の諸経費を当面は削減せざるをえない状況が現れています。値上げに踏み切る企業も僅かですが出てきました。後継者へのバトンタッチは前回よりも僅かに増えて3割を超えました。後継者に譲ることを考えていますが、実行できていない経営者更に増えたこととなります。

財務面では財務体質改善への回答が前回よりも1割5分程度下がっています。人件費等の出費が増える分も含めて、ある程度の資金確保を行っていることが分かります。前回から確認しているIoTへの対応ですが、今回は僅かですが回答を得ました。茅ヶ崎市内でも動き出したのかもしれませんが、継続して動向を確認したいと思います。

(4) サービス業

① 経営課題 ～業績低迷の原因は人材不足～



サービス業全体の業況は低迷していますが、同業者との競合や客足が戻らないといった経営環境問題への回答が下がっています。特に客足に関しては前回よりも1割5分程少ない回答です。競合が下がっていますから、サービスに関する需要はある程度出てきています。しかし、人材不足が前回よりも1割回答を増やして課題の1位になっていることから、需要に対応するだけの人材が不足している状況が伺われます。駐車場不足が前回よりも1割弱回答を下げていることも、人材不足の重要性が高まったためと思われます。

顧客の高齢化は前回よりも回答を増やして3割弱に膨らんでいます。それ以上に回答が増えている課題が2つあります。店舗設備の老朽化と時給アップです。店舗設備老朽化は前回より1割強回答を増やしていることから、現在の店舗では若いお客様にたいして魅力が無いと判断したのではないのでしょうか。時給アップは2割弱伸びています。最低賃金がアップされたことも要因の1つですが、社会全体に人手不足が起きていることがこの原因となっています。経費アップは避けられないでしょう。

経営面で気になるところは資金繰り悪化です。それほど高くはありませんが前回よりも1割程多くの回答が集まりました。業況の悪化と人件費アップが資金繰りに影響を与え始めたことが心配されます。

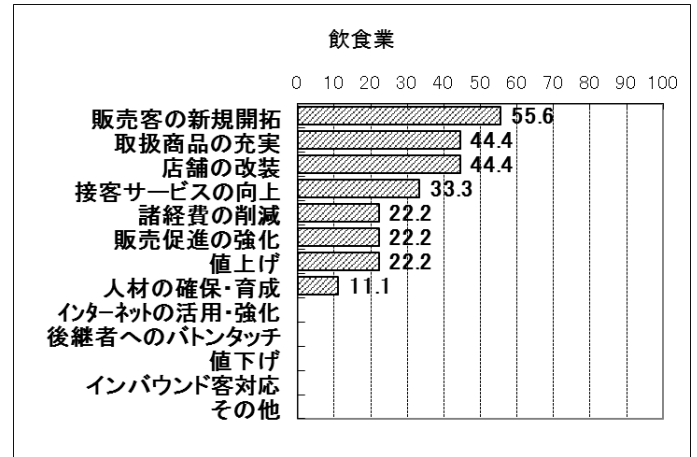
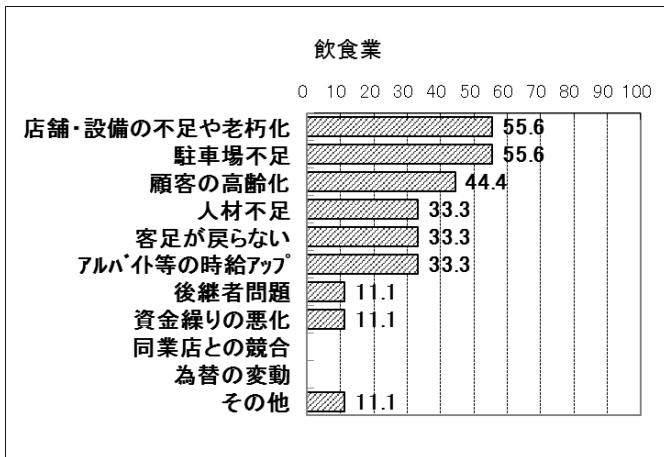
② 今後の対策 ～明るい先行きを期待して積極策～

業況は低迷していますが、先行きに関しては明るい展望を持っているのが市内のサービス業です。需要が回復しているにもかかわらず人材不足で受注できないという歯がゆさを感じます。対策の1位は人材確保育成であり前回より2割回答を増やして6割に達しようとしています。

前回1位であった取扱商品充実と販促強化は共に2割以上回答を下げています。代わって浮上したのがインターネット活用と新規顧客開拓です。回答を大きく増やしたわけではありませんが優先順位が上がりました。経費削減が僅かですが減少しています。サービス業では人材確保に資金を投入すると共に新規顧客確保の為にインターネットを活用する手段を講じる店舗が増えそうです。また、後継者へのバトンタッチが前回のゼロ回答から急に増えていることも気になります。業況回復を次の世代に委ねようとする経営者が増えたこととなります。前回ゼロ回答であったインバウンド客対応ですが、今回は1割に達していませんが回答が入りました。茅ヶ崎市にも外国人観光客が訪れるようになってきているようです。今後もこの動向は確認していきたいと思えます。

(5) 飲食業

① 経営課題 ～需要は回復しているが集客条件が悪化～



前回の上位3課題のなかで、顧客高齢化は重要課題として残っていますが、他の2つは大きく回答を下げました。特に大きく変化したのは同業者との競合です。前は3割近くの回答を集めました、今回の調査ではゼロ回答です。市内の外出需要は回復していると考えて良さそうです。しかし、客足が戻らないへの回答が前回よりも2割増えていることから、その原因は飲食店側にあることとなります。今回の調査では店舗設備老朽化と駐車場不足への回答が共に5割を超え、同率で1位になりました。前者は約2倍、後者は4割増回答を増やしています。人材不足も僅かに回答を増やしていますが、老朽化して見栄えが悪く駐車場が少なければ、お客様に選んで貰えないという焦りすら感じます。

前回1位であった時給アップは優先順位は下がっていますが、1割程度回答が下がっただけであり、今回の調査でも3割を超える回答を集めています。人材不足と合わせ、人件費のアップは飲食店にとって重要な課題であることが確認できます。資金繰り悪化への回答も下がっていますから、経営的にも上向きになっていると思われます。しかし、前回ゼロ回答であった後継者問題に1割強の回答が入ったことから、後継者がいない高齢経営者が増え始めたことにも注意が必要でしょう。

② 今後の対策 ～店舗改装すると共にメニューを充実させて集客力アップ～

前回同様、対策の1位は顧客新規開拓ですが、回答は1割弱下がっています。大きく回答を集めた対策は店舗改装です。前回より2割程度多くなりました。僅かに回答を増やした取扱商品充実と共に同率2位です。新規客を確保する手段として店舗改装に重点を置いていることが分かります。店舗改装でお客様も興味を喚起し、メニューを充実させてリポーターを増やす作戦でしょう。値上げに対しても1割増回答が増えていますから、メニュー改訂と合わせて値上げも行う店が増えそうです。顧客の新規開拓ではインターネットが効果があるといわれていますが、今回の調査ではゼロ回答となりインターネットは期待されていないことが分かります。前回よりも僅かに回答は下がっていますが、接客サービス向上には3割強と販促強化にも2割強の回答があり、両者が重要な対策と考えているお店があることも分かります。

今回ゼロ回答となった対策のひとつに後継者へのバトンタッチがあります。経営課題で後継者問題が新たに発生したお店はありますが、後継者がいたお店ではバトンタッチが実際に行われたと考えていいでしょう。インバウンド客対応に関しては前回同様ゼロ回答です。市内飲食店には外国人観光客がまだ訪れていないのかもしれませんが。

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

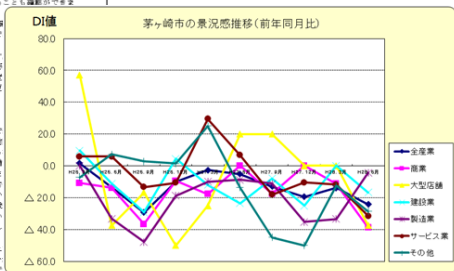
9月

12月

3月

経営課題	前年同月比	前年同月比
経営課題	42.1	37.8
経営課題	31.6	21.8
経営課題	23.5	18.9
経営課題	19.2	14.5
経営課題	15.8	11.2
経営課題	12.4	8.7
経営課題	9.1	5.3
経営課題	6.5	3.2
経営課題	4.2	1.8
経営課題	2.1	0.9
経営課題	1.3	0.5

上記4つの経営課題は前年と同じです。しかし、それぞれ回答が1割程度上がっています。特に競争激化は昨年より1割以上回答が増え、高騰化も増加しています。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か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られます。また、経営者が個人事業経営から会社経営に転換する企業も増加しています。



② 今後の対策 ～人手不足と売価不足は継続～

上記2つの対策は前年とほぼ同じです。1位は人材確保育成ですが、7割を超える回答を占めています。次が価格競争です。前年よりも、建設業の人手不足は、売価が減少しても変わらず、全体の売価低下の要因の一つとして認識されています。前回は全業種で2割以上の回答を占めた「売価の削減」は前年よりも1割以上回答が増えています。売価の削減は、人手不足が原因で増えたため、その他の経営や人材を削減していることがわかります。売価を下げると企業は利益が減少している状態に陥る可能性があります。また、売価を下げることで、前年よりも売価が下がると、競争激化への回答が1割以上増加しています。売価を下げることで、競争激化への回答が1割以上増加しています。実際に事業転換を実施した企業が複数あるにもかかわらず、前年よりも増加しています。

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