

中央区内景气动向调查

平成 27 年 12 月调查结果

平成 28 年 1 月 22 日

中央区

総 括

平成 27 年 12 月の動き

中央区内における 12 月の現状判断 D I は合計で 44.4 と、前回調査から 5.6 ポイント低下している。景気の先行き判断 D I は合計で 48.0 と前回調査から 1.0 ポイント低下している。

図表 景気の現状判断 D I、先行き判断 D I (合計)

(D I)	平成27年			前回調査
合計	8月	10月	12月	からの変化
現状判断 D I	50.0	50.0	44.4	(-5.6)
先行き判断 D I	56.5	49.0	48.0	(-1.0)

目 次

調査の概要	1 頁
調査結果	
1 景気の現状に対する判断	2 頁
2 景気の先行きに対する判断	3 頁
3 現在の景気水準に対する判断（参考）	4 頁
4 判断理由	
(1) 景気の現状に対する判断理由着目点	5 頁
(2) 景気の現状に対する判断理由	6 頁
(3) 景気の先行きに対する判断理由	8 頁
（別紙）調査客体の分野・業種別人数構成	10 頁
中央区内景気動向調査 調査票	11 頁
(1) 家計動向関連	
(2) 企業動向関連	

調査の概要

1 調査の目的

中央区内において景気に関連の深い動きを観察できる立場にある人々の協力を得て、地域の景気動向を迅速かつ的確に把握し、効果的な施策を実施するための基礎資料とすることを目的とする。

2 調査の客体

中央区内の家計動向関連、企業動向関連で、代表的な経済活動の動向を敏感に反映する現象を観察できる業種において、適当な職種の中から選定した 50 人を調査客体とする。調査客体の分野・業種別人数構成については、別紙を参照のこと。

3 調査事項

- (1) 景気の現状に対する判断（方向性）
- (2) (1) の理由
- (3) (2) の追加説明及び具体的状況の説明
- (4) 景気の先行きに対する判断（方向性）
- (5) (4) の理由
- (参考) 景気の現状に対する判断（水準）

4 調査月及び調査期間等

調査月は年 6 回の隔月に当月時点で実施、調査期間は調査月の中旬約 1 週間で、平成 27 年 12 月調査の調査票発送は 12 月 8 日（火）、回答期限は 12 月 16 日（水）である。

5 調査機関

本調査は中央区が主管し、委託先である株式会社日本経済研究所を取りまとめ調査機関として実施したものである。

6 有効回答率

調査客体 50 名に対し、有効回答客体は 49 名、有効回答率は 98.0%であった。

7 DI の算出方法

景気の現状、または、景気の先行きに対する 5 段階の判断に、それぞれ以下の点数を与え、これらを各回答区分の構成比（%）に乗じて、DI を算出している。

評価	良くなっている	やや良くなっている	変わらない	やや悪くなっている	悪くなっている
	良くなる (良い)	やや良くなる (やや良い)	変わらない (どちらとも いえない)	やや悪くなる (やや悪い)	悪くなる (悪い)
点数	+ 1	+ 0 . 7 5	+ 0 . 5	+ 0 . 2 5	0

1 景気の現状に対する判断

3か月前と比較しての中央区内における現状判断DIは合計で44.4と、前回調査から5.6ポイント低下している。分野別にみると、家計動向関連DIは44.8と、前回調査から7.4ポイント低下し、企業動向関連DIは44.0と、前回調査から4.0ポイント低下している。構成比では、「やや悪くなっている」と回答した人の割合が20.1ポイント増加し、「変わらない」と回答した人の割合が11.5ポイント減少した。

図表1-1 各分野における景気の現状判断DIの推移表

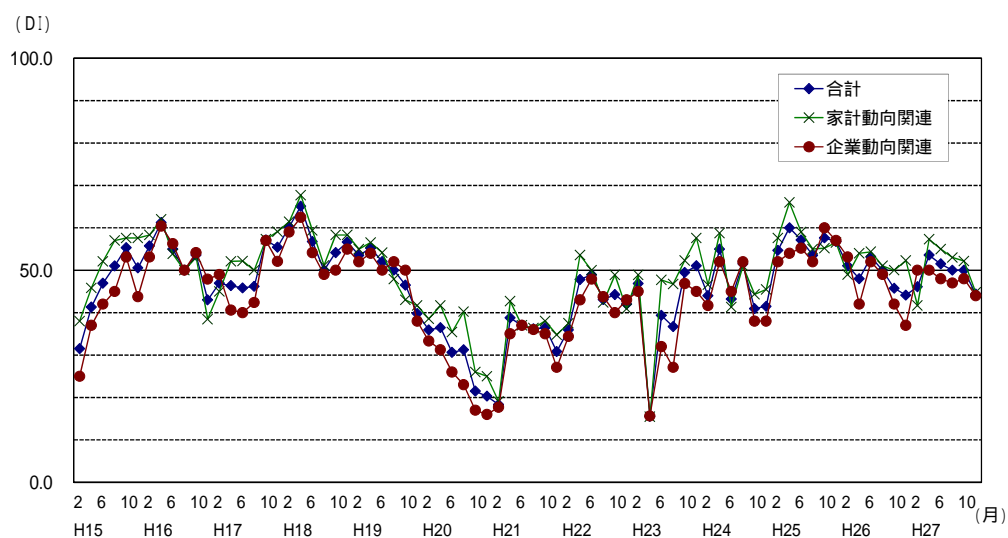
(DI)	平成27年			
	8月	10月	12月	(変化幅)
合計	50.0	50.0	44.4	(-5.6)
家計動向関連	53.0	52.2	44.8	(-7.4)
小売関連	50.0	50.0	37.5	(-12.5)
飲食関連	-	-	-	(-)
サービス関連	57.1	54.2	57.1	(2.9)
住宅関連	-	-	-	(-)
企業動向関連	47.0	48.0	44.0	(-4.0)
製造業	53.6	45.8	33.3	(-12.5)
非製造業	44.4	48.7	47.4	(-1.3)

(備考)家計動向関連のうち、飲食関連、住宅関連については、サンプル数の関係で非公表としている。

図表1-2 構成比

年	月	良く	やや良く	変わらない	やや悪く	悪く
		なっている	なっている		なっている	なっている
平成27年	8	0.0%	30.0%	46.0%	18.0%	6.0%
	10	0.0%	18.8%	64.6%	14.6%	2.1%
	12	0.0%	12.2%	53.1%	34.7%	0.0%
(変化幅)		(0.0)	(-6.6)	(-11.5)	(20.1)	(-2.1)

図表1-3 各分野における景気の現状判断DIの推移



2 景気の先行きに対する判断

2～3か月先の中央区内における景気の先行き判断DIは合計で48.0と前回調査から1.0ポイント低下している。分野別にみると、家計動向関連DIは47.9と、前回調査から5.4ポイント低下し、企業動向関連DIは48.0と、前回調査から3.0ポイント上昇している。構成比では、「変わらない」と回答した人の割合が7.0ポイント増加し、「やや良くなる」と回答した人の割合が6.5ポイント減少した。

図表2-1 各分野における景気の先行き判断DIの推移表

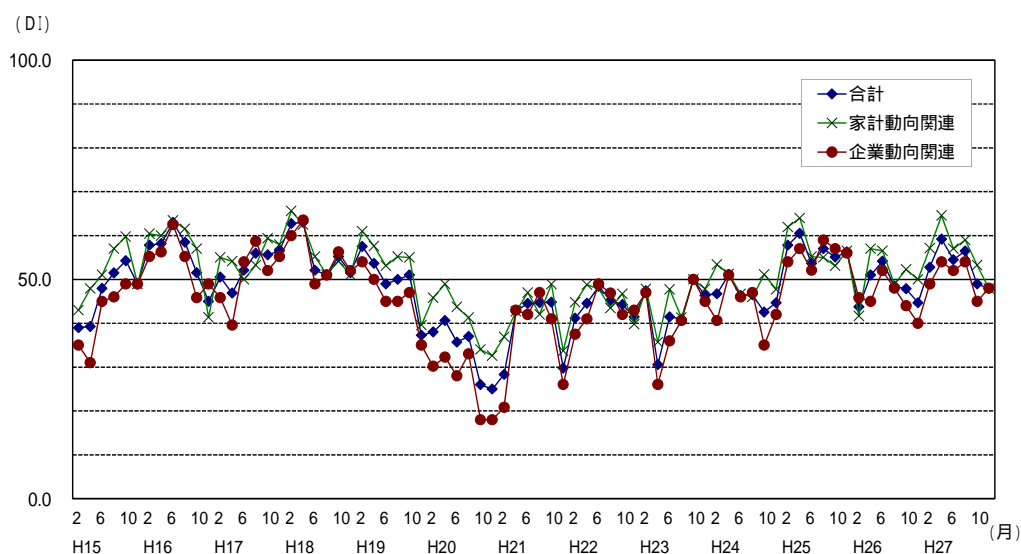
(DI)	平成27年			
	8月	10月	12月	(変化幅)
合計	56.5	49.0	48.0	(-1.0)
家計動向関連	59.0	53.3	47.9	(-5.4)
小売関連	57.7	47.9	43.8	(-4.1)
飲食関連	-	-	-	(-)
サービス関連	60.7	58.3	57.1	(-1.2)
住宅関連	-	-	-	(-)
企業動向関連	54.0	45.0	48.0	(3.0)
製造業	57.1	45.8	45.8	(0.0)
非製造業	52.8	44.7	48.7	(4.0)

(備考)家計動向関連のうち、飲食関連、住宅関連については、サンプル数の関係で非公表としている。

図表2-2 構成比

年	月	良くなる	やや良くなる	変わらない	やや悪くなる	悪くなる
		平成27年	8	2.0%	34.0%	52.0%
	10	2.1%	20.8%	54.2%	16.7%	6.3%
	12	2.0%	14.3%	61.2%	18.4%	4.1%
(変化幅)		(-0.1)	(-6.5)	(7.0)	(1.7)	(-2.2)

図表2-3 各分野における景気の先行き判断DIの推移



3 現在の景気水準に対する判断（参考）

現在の景気の水準自体に対する判断は、以下のとおりであった（注）。

図表 3 - 1 各分野における景気の現状水準判断D Iの推移

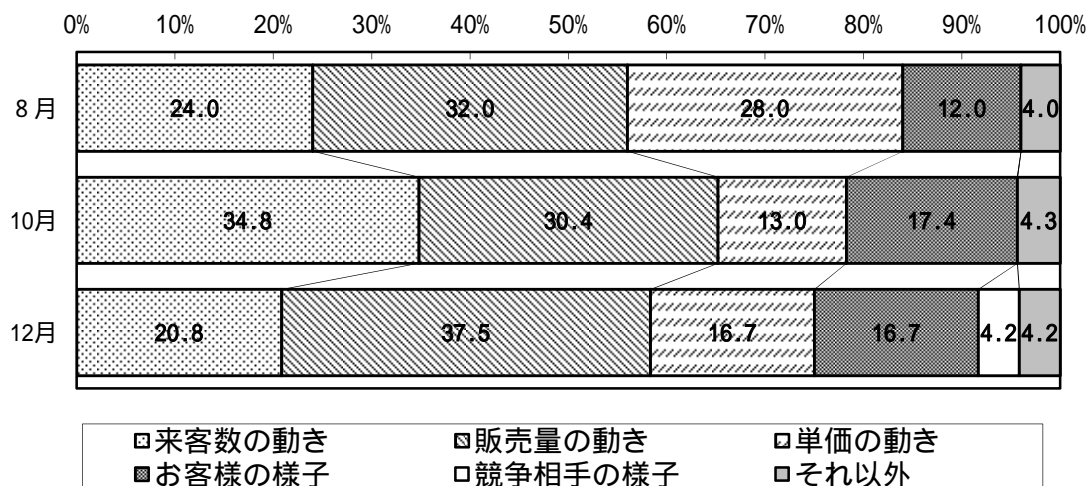
(D I)	平成27年		
	8月	10月	12月
合計	48.0	47.4	48.5
家計動向関連	56.0	50.0	50.0
小売関連	55.8	45.8	41.7
飲食関連	-	-	-
サービス関連	60.7	54.2	64.3
住宅関連	-	-	-
企業動向関連	40.0	45.0	47.0
製造業	46.4	50.0	41.7
非製造業	37.5	43.4	48.7

(備考)家計動向関連のうち、飲食関連、住宅関連については、サンプル数の関係で非公表としている。

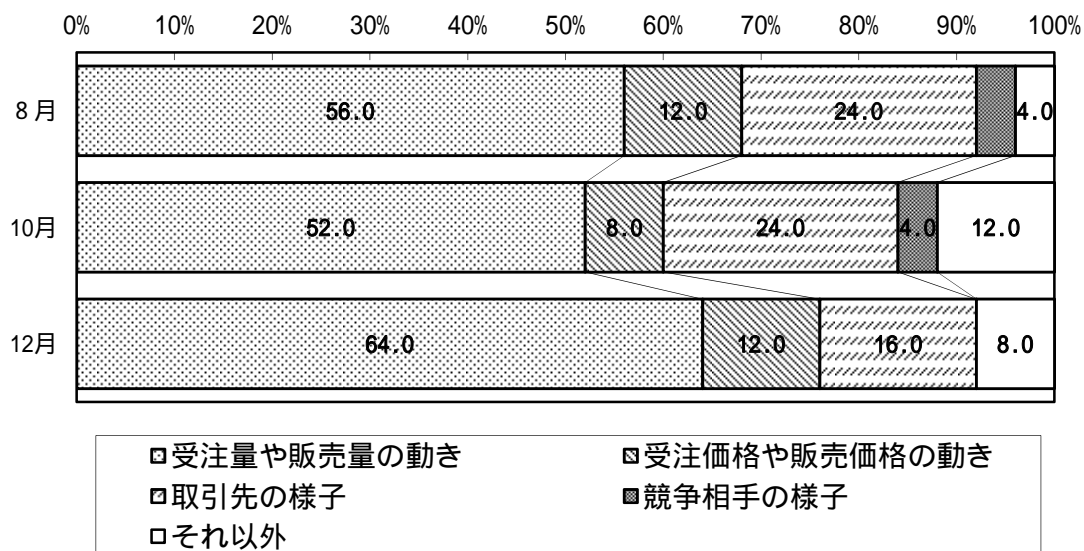
(注)景気の現状をとらえるには、景気の方加性に加えて、景気の水準自体について把握することも必要と考えられることから、参考までに掲載するものである。

4 (1) 景気の現状に対する判断理由着目点

家計動向関連



企業動向関連



注) 本グラフは景気の現状に対する判断理由着目点の構成比を示している。
割合が0%の場合、数値は表記していない。

4 (2) 景気の現状に対する判断理由

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなる	-	-	-
	やや良くなっている	高級レストラン (副店長)	来客数の動き	・宴会の予約数やフリーの客の来店数が多く、単価も良い。
		都市型ホテル (経営者)	単価の動き	・宿泊業界にとって、インバウンドが多いことは追い風になっており、今後もその傾向が続く。
	変わらない	一般小売店 [食品] (店長)	単価の動き	・最近では当地区の再開発により客がほぼ一定である。新しいマンションの客が少し増えた反面、事務所関係の移転もあり、客の減少がみられる。
		百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・気温の高い日が多かったこともあり、冬物衣料の動きが鈍く、紳士服、婦人服等の動きが伸び悩んでいる。
		スーパー (店長)	販売量の動き	・1人当たりの買上点数が伸びていない。
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・外国人観光客数は増えているが、国内の客数が減ってきている。
		高級レストラン (経営者)	競争相手の様子	・年末多忙期の売上は織り込み済みであり、前年比では若干減少気味である。客単価の低下が原因である。
		通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・年末にかけて多少移動がみられ、客からの注文は少し増えているものの、全体的な景気には影響していない。
	やや悪くなっている	その他レジャー施設 (経営者)	来客数の動き	・今年は前年より一段とOBの客層が多くなり、企業勤めの客は減少している。
		一般小売店 [文具] (販売担当)	単価の動き	・個人消費に加え、インバウンド需要も減速感がある。
		百貨店 (総務担当)	それ以外	・訪日外国人の買上は、引き続き好調なものの、国内客の消費がやや弱まっている。
		スーパー (店長代行)	販売量の動き	・来客数と単価にそれほど変化はないものの、客の購入する点数が減っている。
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・まとめ買いをする客が少ないため、単価及び売上が減少している。
	悪くなっている	一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・忘年会の予約が例年より減少している。また、平日の来客数も減少している。
-		-	-	-
企業 動向 関連	良くなる	-	-	-
	やや良くなっている	建設業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・仕事量が多く、技術者及び社員が不足しており、この状況はしばらく続く。
		卸売業 [機械器具] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・受注のタイミングが少しずれ、今月に注文が若干集中している。
		その他サービス業 [造園・園芸] (営業担当)	受注量や販売量の動き	・ハロウィン、クリスマス、正月とイベントが続いているため、1年のなかでも受注額、受注量が高い状態で推移している。
	変わらない	印刷業・製本業 (経営者)	それ以外	・仕入業者が値段を下げて受注を取りに来ており、厳しい状況である。当社にとっては良いことだが、本当にこれで良いのかと感じてしまう。
		輸送業 (従業員)	受注量や販売量の動き	・受注量、売上等が前年同月に比べ、減少している。
		通信業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・取引先の状況も全体に停滞している。
		不動産業 (企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・ここ数か月、分譲価格等、頭打ちの感がある。
		卸売業 [機械器具] (経営者)	受注量や販売量の動き	・どの取引先も休日が多いため動きが少なく、発注量も少なくなっている。
	やや悪くなっている	出版業 (営業担当)	取引先の様子	・昨今の出版不況の影響で、出版広告を扱う広告代理店は廃業に追い込まれるなど状況が悪化している。
出版業 (経営者)		それ以外	・消費を抑制し生活防衛しようとする気配を、あらゆるところで見聞きする。一方で、富裕層はぜいたくに金を惜しまず注ぎ込んでいる。	
印刷業・製本業 (営業担当)		受注量や販売量の動き	・10月ごろから受注量が減り始め、現在も上向きには転じていない。同業者においても同様である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		印刷業・製本業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年末になると多少は受注、販売量が増えるはずだが、あまり変化がない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・商店街の人通りが例年の年末より減少している。客単価も下がっている。
	悪く なっている	-	-	-

4 (3) 景気の先行きに対する判断理由

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（総務担当）	・インバウンド需要にも支えられ、高額品の特選衣料雑貨、宝飾品、呉服や化粧品を中心に、婦人雑貨等が順調である。
		都市型ホテル（経営者）	・日本の景気そのものがまだ弱く、これから大きく伸びていくとは思わないが、観光業は良くなる。
		通信会社（営業担当）	・冬のボーナスは大手企業が過去最高となり、消費が活発になるとみている。
	変わらない	一般小売店〔食品〕（店長）	・当地域は再開発の影響で新しいマンションの客が増えている反面、事務所関係の移転で客が減少しており、来客数はほぼ一定である。また、特に、夕方の人通りの減少が顕著になっている。
		百貨店（広報担当）	・足元は暖冬傾向で婦人服などの動きが鈍いが、その季節要因を除くと、前年並みで推移する。
		百貨店（総務担当）	・国内消費に上向き理由がない理由として、株価の足踏みや心理的な面があり、好転するには多少の時間がかかる。
		百貨店（業務推進担当）	・暖冬の影響で、買物、特に衣料品の動きが悪い。
		スーパー（店長）	・インバウンド需要は引き続き好調ではあるものの、地域客の買上点数、単価が伸びていない。
		スーパー（店長代行）	・客の購入点数が減っており、今後も無駄なものは購入しないという状況は変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・冬物の間は状況は変わらない。
		高級レストラン（経営者）	・客単価は現状維持だが、景気が好転すれば良くなっていく。
		高級レストラン（副店長）	・新年会の予約状況も悪くない。今後も期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・来客の動きや近所の販売の動き、客の買物に対する考え方の違いなどを考えると、これからもあまり変わらない。
		都市型ホテル（広報担当）	・良くなる兆しも悪くなる兆しも感じられない。
		旅行代理店（支店長）	・販売量、先行の受付分もほぼ変わらない。
		通信会社（営業担当）	・社会全般の現状が変わらない限り、景気に関しては何も変わらない。
		競馬場（職員）	・入場者数に大きな変化がみられない。
		その他レジャー施設（経営者）	・当店の客層からみても、現役の客より定年になったOBの客が多い所は、お金の使い方も少なく、暇がある人が多い。
設計事務所（所長）	・全体的に縮小方向となっており、今後良くなる材料がない。		
やや悪くなる	一般小売店〔文具〕（販売担当）	・インバウンド需要の減速感から、やや悪くなる。	
	一般小売店〔靴〕（店長）	・日本人の客数が減少している。世界経済、特に、中国のバブルが終わる不安が大きい。	
	一般レストラン（経営者）	・現在の予約状況では新年会が少なく、また、寒いと客も減ってくる。	
悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・年末のお歳暮も例年になく少ない。社用が少なくなっている。	
企業 動向 関連	良くなる	卸売業〔機械器具〕（営業担当）	・年度末に向け受注量が増えてくる。受注残を考えると、先々少し良くなる。
	やや良くなる	印刷業・製本業（営業担当）	・年度末にかけて、例年仕事量が増える。
		建設業（営業担当）	・今後1年は景気は良くなっていく。
		金融業〔証券〕（営業担当）	・年末年始で個人消費は上向き可能性がある。ボーナスが支給されて、多少は影響が出ると期待される。
	変わらない	新聞業（営業担当）	・冬のボーナス商戦期にもかかわらず、個人消費の伸びに力強さが感じられない。
		印刷業・製本業（経営者）	・正直分からないが、現状維持ではないかと思う。
		印刷業・製本業（営業担当）	・あまり良い材料が見当たらないまま、年末を迎える状況で、この先の見通しもあまり良くない。年度末で多少は増えることを期待している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経営者）	・建設業界はこのままの状態に進んでいく。ただし、くい改ざん問題の原因究明の結果によっては、各社共、くい工事の遅れ等が生じ、工期に多大な影響を及ぼす。
		建設業（営業担当）	・新規の発注量が増えていない。
		輸送業（従業員）	・受注量等に増える話がない。
		通信業（営業担当）	・中堅企業は設備投資判断を急いでおらず、先がみえないため投資を控えている。
		通信業（営業担当）	・大きな変動要因がみえてこない。
		金融業〔証券〕（営業担当）	・3月決算企業の9月中間期の決算は、総じて堅調な印象であったものの、製造業種、特に、化学等の素材関連においては外部環境の割には弱めの数値が目立った。そうしたなかで、第3四半期以降においては、大きく上下する環境の変化も予想されず、概ね現状近辺での指数となるのではないかと。
		卸売業〔繊維・衣服等〕（営業担当）	・売上の回復する条件は見当たらない。
		卸売業〔飲食品（鮮魚）〕（経営者）	・良くなってほしいが、厳冬期に入るため、まだ景気は良くならない。
		卸売業〔機械器具〕（従業員）	・受注量の伸びが厳しく、採算性も予想を下回っている。今後2～3か月先も状況は変わらない。
		やや悪くなる	
出版業（営業担当）	・中小企業では冬のボーナスも改善されず、また、春闘でのベースアップとは全く無縁である。経済政策も参院選対策のバラまきのみで、根本的に好転するとは思えない。		
不動産業（企画担当）	・頭打ち期間が終了する。		
卸売業〔機械器具〕（経営者）	・かつてのように、年末、年度末の大量発注がなくなってきている。全体的に仕事量が減ってきている。		
経営コンサルタント	・消費税増税やマイナンバー制度導入により、消費者の不安が大きい。		
悪くなる		その他サービス業〔造園・園芸〕（営業担当）	・今のシーズンが良いので、2～3か月後は下がり調子である。加えて2月は例年の売上をみても、低い数字である。

(別紙) 調査客体の分野・業種別人数構成

分野	業種	調査客体数 (人)
合計		50
家計動向関連		25
	小売関連	13
	商店街・一般小売店	4
	商店街代表者	0
	一般小売店経営者・店員	4
	百貨店	4
	百貨店売場主任・担当者	4
	スーパー	2
	スーパー店長・店員	2
	コンビニエンスストア	1
	コンビニエリア担当・店長	1
	衣料品専門店	2
	衣料品専門店経営者・店員	2
	家電量販店	0
	家電量販店経営者・店員	0
	乗用車・自動車備品販売店	0
	乗用車・自動車備品販売店経営者・店員	0
	その他小売店	0
	住関連専門店経営者・店員	0
	その他専門店経営者・店員	0
	その他小売の動向を把握できる者	0
	飲食関連	4
	高級レストラン経営者・スタッフ	2
	一般レストラン経営者・スタッフ	2
	スナック経営者	0
	その他飲食の動向を把握できる者	0
	サービス関連	7
	旅行・交通関連	3
	観光型ホテル・旅館経営者・スタッフ	0
	都市型ホテル・旅館経営者・スタッフ	2
	旅行代理店経営者・従業員	1
	タクシー運転手	0
	通信会社	2
	通信会社社員	2
	レジャー施設関連	2
	観光名所・遊園地・テーマパーク職員	0
	ゴルフ場経営者・従業員	0
	パチンコ店経営者・従業員	0
	競輪・競馬・競艇場職員	1
	その他レジャー施設職員	1
	その他サービス	0
	美容室経営者・従業員	0
	その他サービスの動向を把握できる者	0
	住宅関連	1
	設計事務所所長・職員	1
	住宅販売会社経営者・従業員	0
	その他住宅投資の動向を把握できる者	0
	その他家計の動向を把握できる者	0
企業動向関連		25
	農林水産業従業者	0
	鉱業経営者・従業員	0
	製造業経営者・従業員	6
	食品製造業	0
	繊維工業	0
	家具及び木材木製品製造業	0
	パルプ・紙・紙加工品製造業	0
	出版・印刷・同関連産業	6
	新聞業	1
	出版業	2
	印刷業・製本業	3
	その他出版・印刷・同関連産業	0
	化学工業	0
	石油製品・石炭製品製造業	0
	プラスチック製品製造業	0
	窯業・土石製品製造業	0
	鉄鋼業	0
	非鉄金属製造業	0
	金属製品製造業	0
	一般機械器具製造業	0
	電気機械器具製造業(精密機械を含む)	0
	輸送用機械器具製造業	0
	その他製造業	0
	非製造業経営者・従業員	19
	建設業	3
	輸送業	1
	通信業	2
	金融業	2
	不動産業	1
	卸売業	6
	繊維・衣服等	2
	飲食品	1
	建築材料・鉱物・金属材料等	0
	機械器具	3
	その他卸売業	0
	サービス業	4
	広告代理店・新聞販売店[広告]	0
	司法書士・経営コンサルタント・会計事務所職員等	1
	コピーサービス業	0
	その他サービス業	3
	その他非製造業	0
	その他企業の動向を把握できる者	0