

# 中央区内景气动向调查

平成 28 年 4 月調査結果

平成 28 年 5 月 18 日

中央区

## 総 括

### 平成 28 年 4 月の動き

中央区内における 4 月の現状判断 D I は合計で 44.0 と、前回調査から 1.5 ポイント上昇している。景気の先行き判断 D I は合計で 46.5 と前回調査から 0.5 ポイント上昇している。

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	平成28年		前回調査
合計	12月	2月	4月	からの変化
現状判断 D I	44.4	42.5	44.0	( 1.5 )
先行き判断 D I	48.0	46.0	46.5	( 0.5 )

## 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28年4月調査の調査票発送は4月8日（金）、回答期限は4月18日（月）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50名、有効回答率は100.0%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44.0と、前回調査から1.5ポイント上昇している。分野別にみると、家計動向関連DIは42.0と、前回調査から4.0ポイント低下し、企業動向関連DIは46.0と、前回調査から7.0ポイント上昇している。構成比では、「やや良くなっている」と回答した人の割合が4.0ポイント増加し、「変わらない」と回答した人の割合は4.0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

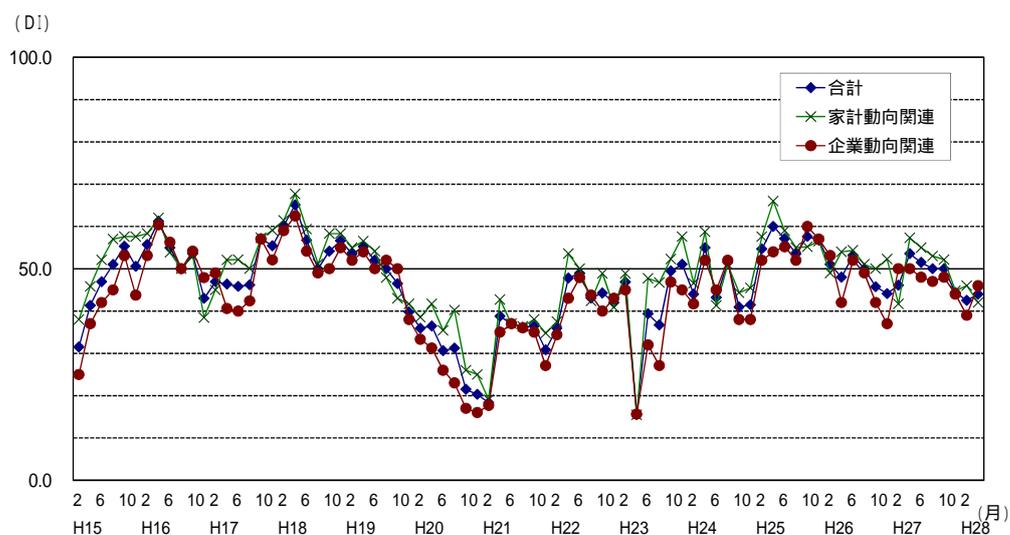
(DI)	平成27年		平成28年		(変化幅)
		12月	2月	4月	
合計		44.4	42.5	44.0	(1.5)
家計動向関連		44.8	46.0	42.0	(-4.0)
小売関連		37.5	38.5	30.8	(-7.7)
飲食関連		-	-	-	(-)
サービス関連		57.1	53.6	53.6	(0.0)
住宅関連		-	-	-	(-)
企業動向関連		44.0	39.0	46.0	(7.0)
製造業		33.3	29.2	45.8	(16.6)
非製造業		47.4	42.1	46.1	(4.0)

(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	12	0.0%	12.2%	53.1%	34.7%	0.0%
平成28年	2	0.0%	16.0%	46.0%	30.0%	8.0%
	4	0.0%	20.0%	42.0%	32.0%	6.0%
(変化幅)		(0.0)	(4.0)	(-4.0)	(2.0)	(-2.0)

図表1-3 各分野における景気の現状判断DIの推移





### 3 現在の景気水準に対する判断（参考）

現在の景気的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

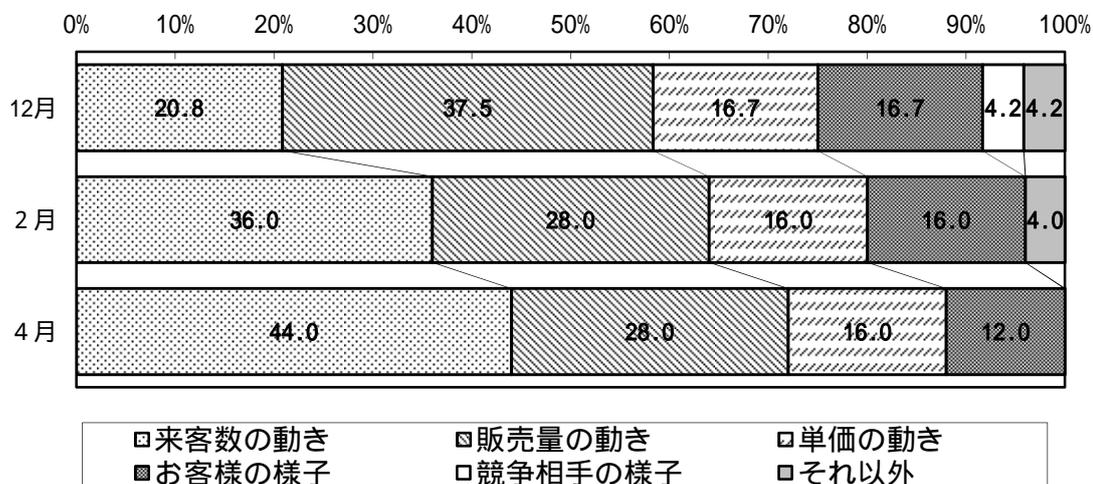
(D I)	平成27年	平成28年		
		12月	2月	4月
合計	48.5	43.0		43.5
家計動向関連	50.0	45.0		40.0
小売関連	41.7	38.5		30.8
飲食関連	-	-		-
サービス関連	64.3	53.6		57.1
住宅関連	-	-		-
企業動向関連	47.0	41.0		47.0
製造業	41.7	29.2		45.8
非製造業	48.7	44.7		47.4

(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。

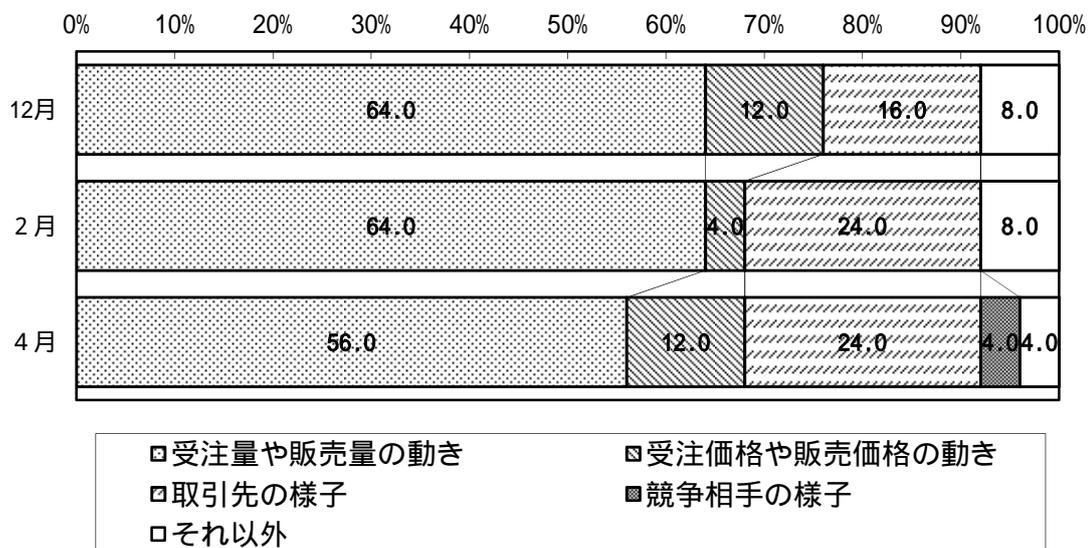
(注)景気の現状をとらえるには、景気の方加性に加えて、景気的水準自体について把握することも必要と考えられることから、参考までに掲載するものである。

## 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 (経営者)	来客数の動き	・例年の想定を上回る予約状況が続いている。多方面に向けた宣伝効果が要因である。付加価値による客単価の上昇は好景気の際は良いが、継続的な面では難しい。	
		一般レストラン (経営者)	お客様の様子	・1～2月は客が少なかったものの3月に入り、客が多くなってきている。特に春休みになり観光客が多く来ている。トータルすると、この1～3月は変わらない。	
	変わらない	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・現状、訪日外国人の増加で潤っているが、これは一種のバブル景気のように、安定しているものではなく、不安定な要素があれば、全く期待できなくなってしまう。	
		百貨店 (総務担当)	販売量の動き	・衣料品などファッションアイテムが低迷している。一方で、インバウンド需要は好調を維持している。	
		スーパー (店長代行)	来客数の動き	・来客数、客単価共に変化がみられない。	
		スーパー (店長)	単価の動き	・1人当たりの買上点数は変わらず、むしろ減っている。	
		衣料品専門店 (店長)	お客様の様子	・買上客は、まとめ買いも多いが、買わない客はすぐに出て行ってしまふ。どちらとも言えない状況が続く。	
	やや悪くなっている	通信会社 (営業担当)	販売量の動き	・客の移動の時期が終わったところだが、例年と比べても販売数はあまり変化がなかった。	
		一般小売店 [食品] (店長)	販売量の動き	・3月中旬から4月初旬は当店の営業努力もあり、上昇基調だったが、4月中旬以降、客の買い控えムードが感じられるようになってきている。	
		一般小売店 [文具] (販売担当)	来客数の動き	・2～3月前半は苦戦していたが、3月後半から上向いている。	
		百貨店 (総務担当)	単価の動き	・国内客の買上が鈍い。衣料品等季節アイテムが伸び悩んでいる。海外客の買上は、単価が低下している。	
		衣料品専門店 (店長)	来客数の動き	・外国人観光客の数は、ほぼ前年並みだったが、国内客数は、6か月連続で減少している。	
		高級レストラン (副店長)	来客数の動き	・4月に入ってからの客の来店が急に減っている。単価は悪くない。	
	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	・いつも来店する常連客のうち、今年に入って何組か来店しなくなった。メンバーがそろわないのだろう。	
		-	-	-	-
	企業 動向 関連	良くなる やや良くなっている	-	-	-
			印刷業・製本業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・年度末ということもあり、受注量はここ数か月の中では一番良い。受注に偏りがあり、一部は良いがそれ以外は減少している。
			建設業 (営業担当)	競争相手の様子	・競争相手も利益率を重視して受注物件を選別している。
輸送業 (従業員)			受注量や販売量の動き	・前年同月に比して、受注量がやや増加している。	
変わらない		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	・4月は年度の入替え時期であり、祝い花、官公庁の駆け込み需要など、受注量が格段に多い。	
		出版業 (営業担当)	受注量や販売量の動き	・雑誌広告の単価に変動はないが、広告本数が毎月少しずつではあるが、減ってきている。また、販売面では、取次1社が倒産となり、出版を取り巻く環境は良くない。	
悪くなる		卸売業 [機械器具] (経営者)	受注量や販売量の動き	・横ばい状態である。	
		その他サービス業 [ビルメンテナンス] (営業担当)	受注価格や販売価格の動き	・新年度の入札が終わり、落札金額は全般的に下落傾向で、前年度比50%前後の大型案件が含まれている。	
		-	-	-	-

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
	やや悪くなっている	出版業（経営者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・格安スーパーに集まる消費者の表情などから、景気の上向き兆候はおよそ見当たらない。</li> <li>・東海エリア以西の同業者が価格破壊を行い、仕事がそちらに流れてしまっている。</li> <li>・社会保険の加入義務化に伴い、専門業者の経費が増加し、見積額が上昇し、建築費も増加していく。</li> <li>・ビルの空室率に変化はないが、空室が埋まるまでの時間が長くなっている。マンションについては、地域格差があるものの、販売価格は頭打ちで、下がる傾向にある。</li> </ul>
		印刷業・製本業（営業担当）	取引先の様子	
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	
		不動産業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	
	経営コンサルタント	取引先の様子	・前年同時期と比較しても、商店街の人通りが明らかに減少している。今年に入ってから売上も減少傾向にあるようである。	
	悪くなっている	卸売業〔機械器具〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度初めとなり、受注残がかなり少ない状態である。年度末は受注量が多く、それと比較すると全く良くない。

#### 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	一般小売店〔文具〕 (販売担当)	・底をついた感じがする。来客数に変化はないが、高額品、万年筆など高級筆記具に動きがある。
		高級レストラン(経営者)	・希望的な推測による回答だが、確実に外国人の利用客が増加しているため、店側としてもインバウンドの対応を充実させなければならない。オリンピック以降も同様の流れであろう。
		高級レストラン(副店長)	・今月は予約が少ないが、来月以降は例年並みの予約状況なので、今よりは良くなる。
		通信会社(営業担当)	・株価の動きや、3年連続の賃金上昇からやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔食品〕 (店長)	・やや良くなる期待は強かったものの、一般の景況感が少しネガティブに感じられる。
		百貨店(総務担当)	・今後の景気回復は懸念される要因も見受けられるため、常に注視が必要である。
		百貨店(広報担当)	・5～6月の決算やボーナス状況が、前年と比較すると期待できないため、今よりも急激に改善するとは予測しがたい。
		百貨店(業務推進担当)	・特別に何かがない限り、変わらない。
		百貨店(総務担当)	・引き続きインバウンドは好調に推移するものの、国内客の動向は変わらない。
		スーパー(店長代行)	・2～3か月前と比べて客単価、来客数、共にやや減少し、そのまま変化がみられない。
		スーパー(店長)	・客単価、買上点数が伸びていない。急速に回復する要因は見当たらない。
		衣料品専門店(店長)	・客の動向が変化することは期待できないうえ、商品が大きく変化することもないと思う。
		一般レストラン(経営者)	・来客数、販売単価、販売量を含むすべての面で、今月と変わらない。また、天候も気持ち良いかと思うとすぐに冷えるような時期で、売上も変化が激しい傾向がみられる。
		一般レストラン(経営者)	・4～6月は修学旅行、ゴールデンウィークなどいろいろイベントが多くなるため、例年景気が良くなる。
		都市型ホテル(経営者)	・社会全体になんとなく閉塞感があり、政治経済も安定していない。
		通信会社(営業担当)	・客の販売意欲に変化が起こらない限り、現状維持が続く。
		競馬場(職員)	・顧客動向に特段の変化が見られない。
		その他レジャー施設 (経営者)	・今年に入り来店しなくなった客が、戻ってくるとは考えられない。
		設計事務所(所長)	・新年度となったが新規取引物件が少なく、2～3か月後の景気は不明である。
	やや悪くなる	旅行代理店(支店長)	・熊本での大地震により、九州方面の旅行需要が見込めず悪化すると予想される。
	悪くなる	一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・九州で地震があり、あまり消費に対する意欲が大きくなれないと思う。
		一般小売店〔靴〕(店長)	・円高、株安、国内客数の減少のため、悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞業(営業担当)	・夏季五輪リオデジャネイロ大会に向け、パートナー企業を中心に関連出稿が増える可能性はある。また、夏のボーナス商戦期の個人消費の盛り上がりにも期待したい。
		卸売業〔飲食料品(鮮魚)〕(経営者)	・外国人観光客が増加しているため。
		卸売業〔機械器具〕 (営業担当)	・少しずつ受注量が増えてくる予定である。
		卸売業〔機械器具〕 (従業員)	・今年度の受注見通しは、やや期待を持っている。
		その他サービス業〔造園・園芸〕(営業担当)	・植物を相手にしていて、暖かくなると、植物の手入れの仕事も増え、寒い時期より消費が増える。加えて、暖かくなるにつれ、仕材植物の流通量も増え、仕入価格も下がる。
	変わらない	出版業(営業担当)	・日銀の政策も空振りに終わり、今後消費税を上げるのか上げないのか、また、それに伴う衆参ダブル選挙をするのかしないのか、重要な景気対策を置き去りに、全く先の見えない状況が続いていくと思われる。
	建設業(営業担当)	・3～4か月後は一部仕事量が少なくなる。	
	建設業(営業担当)	・新年度の発注がまだ少ない。	

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
		輸送業（従業員）	・先行きが不明確なため。
		通信業（営業担当）	・業種にもよるが、円高傾向で、先が見えない。そもそも内需中堅企業はデフレ継続で改良している話はない。
		卸売業〔機械器具〕（経営者）	・悪い状況のまま、抜け出る要件がない。
		経営コンサルタント	・デフレから脱却しきれていないためか、物流が動いていない。先の景気が見えない限り、現状から良くはならない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	・業務の引き合いや実際の受注もそこそこあるが、中身はコスト面でまず厳しい提示がなされる。求人でも募集コストが増大し、収支がひっ迫している。
	やや悪くなる	印刷業・製本業（営業担当）	・年度末の需要に比べると、新年度の物件量が少なく、また、時期的にも1年を通して下降している時期でもある。
	やや悪くなる	印刷業・製本業（営業担当）	・不透明な情勢、消費税の増税を含めて、どうなるか見えない。
	やや悪くなる	印刷業・製本業（経営者）	・円高、株安により先行きの不透明感が増してくる。価格の見直し等が、再び行われてきている。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・円高、株安による輸出産業の停滞により、景気は下り坂である。今までは石油が安かったため持ちこたえていたが、産油国の生産調整により価格が高値安定になると再び景気は下がる。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・世界的な経済の停滞、国政選挙の動向等、不安定要素が多い。
	やや悪くなる	金融業〔証券〕（営業担当）	・円高プラス金利低下、株安で、証券会社にとっては向かい風が吹いており、しばらくは厳しい環境が続く。
	やや悪くなる	金融業〔証券〕（営業担当）	・金融業にとって、現状のマイナス金利政策は、収益構造に大きな影響を及ぼすものであり、実態として国内のキャッシュフロー自体を鈍化させるものとなりつつある。また、足元では、円高傾向の定着という、いわば逆のトレンドが形成され、この両者によるストレスはもはやデフレ方向への兆しを顕在化させつつあるものと感じている。
	やや悪くなる	不動産業（企画担当）	・ビル、賃貸床の供給増と、地域によってはマンション価格が下落しているため。
	やや悪くなる	卸売業〔繊維・衣服等〕（営業担当）	・5月が年間売上のピークだが、株価やその他の状況が悪く、それらの影響を受ける可能性が高いと考えている。
	悪くなる	出版業（経営者）	・これだけグローバル化した世界経済の中で、日本だけで景気改善を軌道にのせることは難しい時代になってきている。

(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