

# 中央区内景気動向調査

平成30年4月調査結果

平成30年5月24日

中央区

## 総 括

### 平成 30 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 57.0 と、前回調査から 2.5 ポイント上昇している。景気の先行き判断 D I は合計で 54.0 と前回調査から 3.5 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29年	平成30年		前回調査
合計	12月	2月	4月	からの変化
現状判断 D I	54.5	54.5	57.0	( 2.5 )
先行き判断 D I	51.0	57.5	54.0	( -3.5 )

## 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30年4月調査の調査票発送は4月6日（金）、回答期限は4月17日（火）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57.0と、前回調査から2.5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59.0と、前回調査から5.0ポイント上昇し、企業動向関連DIは55.0と、前回調査と変わらず横ばいである。構成比では、「やや悪くなっている」と回答した人の割合が6.0ポイント減少し、「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

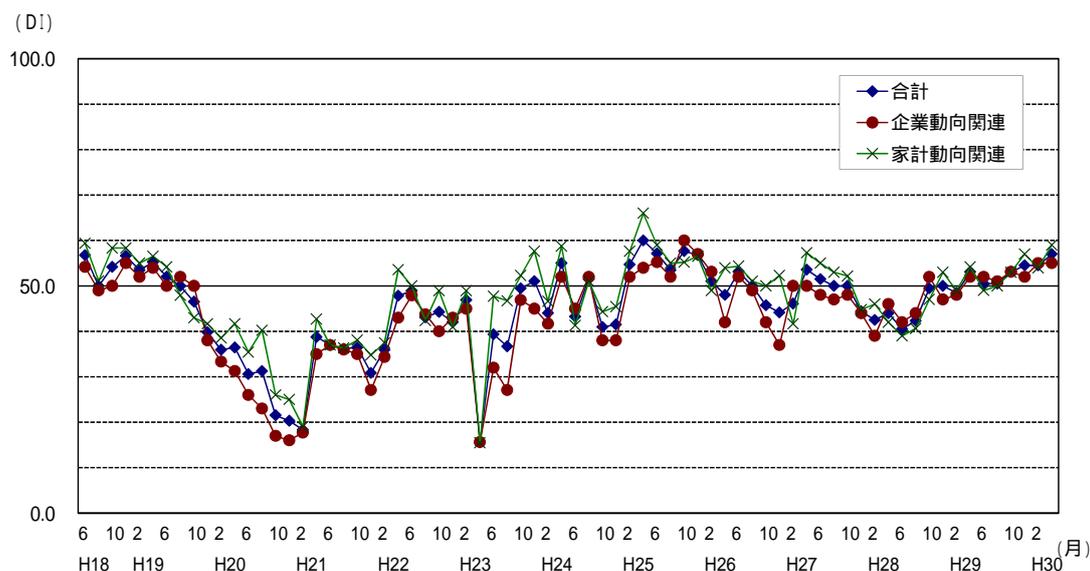
(DI)	平成29年		平成30年		(変化幅)
		12月	2月	4月	
合計		54.5	54.5	57.0	(2.5)
家計動向関連		57.0	54.0	59.0	(5.0)
小売関連		57.1	57.1	62.5	(5.4)
飲食関連		-	-	-	(-)
サービス関連		64.3	57.1	57.1	(0.0)
住宅関連		-	-	-	(-)
企業動向関連		52.0	55.0	55.0	(0.0)
製造業		45.0	55.0	50.0	(-5.0)
非製造業		53.8	55.0	56.3	(1.3)

(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29年	12	2.0%	34.0%	46.0%	16.0%	2.0%
平成30年	2	0.0%	34.0%	50.0%	16.0%	0.0%
	4	4.0%	34.0%	50.0%	10.0%	2.0%
(変化幅)		(4.0)	(0.0)	(0.0)	(-6.0)	(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

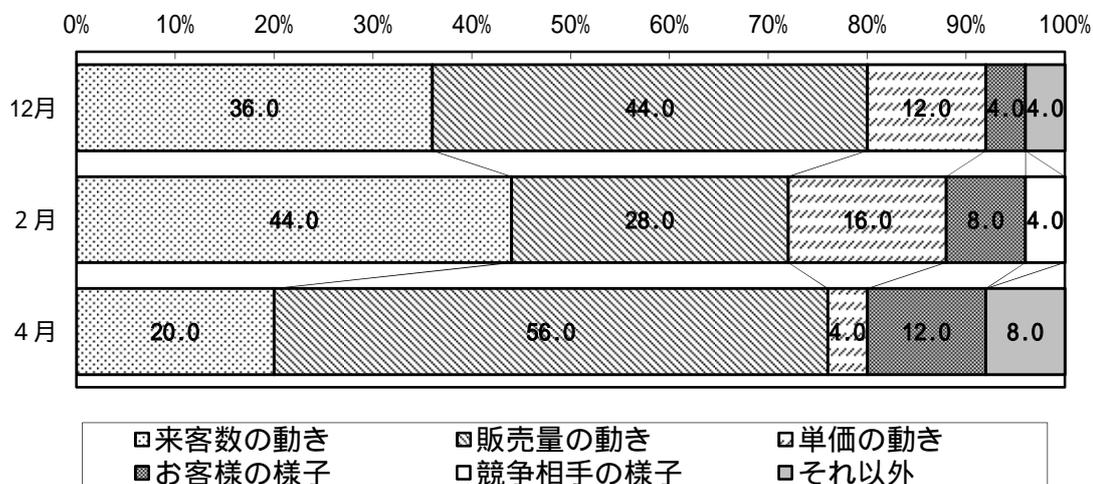
(D I)	平成29年	平成30年		
		12月	2月	4月
合計	53.5	56.0	58.5	
家計動向関連	57.0	54.0	62.0	
小売関連	57.1	57.1	67.9	
飲食関連	-	-	-	
サービス関連	64.3	57.1	64.3	
住宅関連	-	-	-	
企業動向関連	50.0	58.0	55.0	
製造業	40.0	55.0	55.0	
非製造業	52.5	58.8	55.0	

(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。

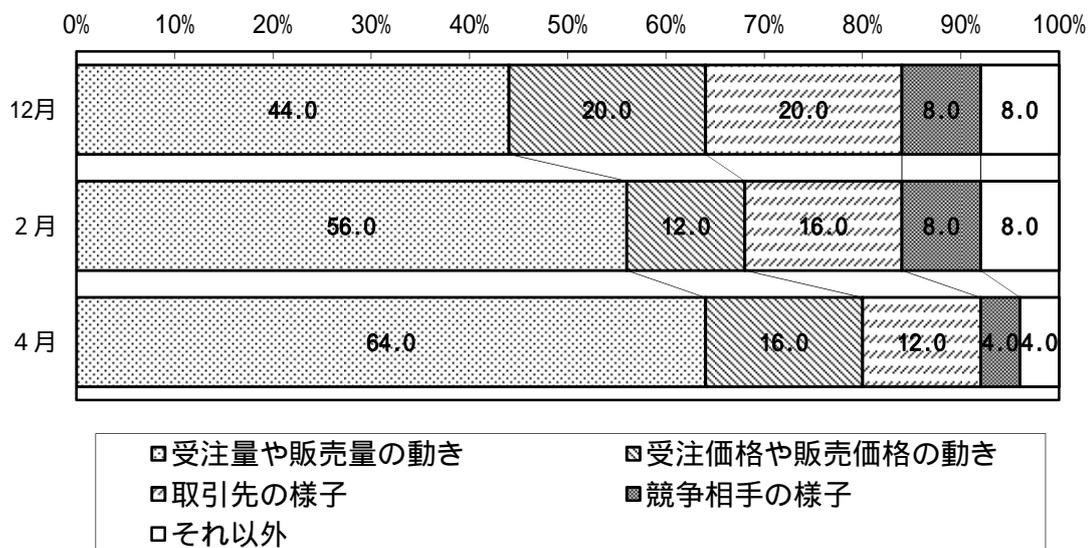
(注)景気の現状をとらえるには、景気の方加性に加えて、景気的水準自体について把握することも必要と考えられることから、参考までに掲載するものである。

## 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	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔文具〕(販売担当)	お客様の様子	・インバウンドの買上率、客単価共に上昇している。
		一般小売店〔食品〕(店長)	販売量の動き	・年度始めということもあり、予約や新規客の来店も増え、売上も安定している。
		百貨店(総務担当)	それ以外	・全国的に苦戦しているとされる衣料品の販売額が、前年比で2けた増となるなど、気候も加勢して、景気は良好である。
		百貨店(総務担当)	販売量の動き	・気温の上昇にともない、紳士、婦人共に春物衣料が好調に推移しているほか、高額品や免税売上も引き続き伸長している。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・春先の引越しのトラックが多く見受けられ、近隣のマンションにも入居が目立つ。当店でも新規の顧客が来店している。
		衣料品専門店(店長)	来客数の動き	・3月後半から暖かくなり、桜が一気に開花したこともあり、外国人観光客が増加し、来客数は前年比104%となっている。4月は訪日外国人客数の割合が年々増加傾向である。
		一般レストラン(経営者)	お客様の様子	・春休みでファミリーの観光客が多く来ている。若者、学生も増えている。
		一般レストラン(経営者)	販売量の動き	・全体的な景気は余り良いとは思えないが、当店は店舗の拡張、競合店の廃業などがあり、前年11月より業績が上向いている。
		都市型ホテル(経営者)	来客数の動き	・訪日外国人観光客の増加と相まって、行楽シーズンという要素もあり、やや良くなっている。
	変わらない	一般小売店〔和菓子〕(経営者)	単価の動き	・客単価が相変わらず低調である。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・売上の伸び率は前年比で変わらない。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・例年どおり、3月はお花見需要があったものの、前年同月と比べて客単価、買上点数に大きな差はない。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・年度始めの異動時期もかなり落ち着いてきたので、販売数も横ばいになっている。
		通信会社(営業担当)	販売量の動き	・年度末にある程度販売量の増加があったが、特需的な要素が強く、その前後で変化があったわけではない。
その他レジャー施設(経営者)		来客数の動き	・来客数は前年と余り変わりはないが、もう少し増えてくれるとありがたい。	
やや悪くなっている	一般小売店〔事務用品〕(営業担当)	販売量の動き	・年度末なので、前月と比べると良くなっているが、前年比では20%近く落ちている。	
悪くなっている	高級レストラン(経営者)	来客数の動き	・3月は年度末のため人事異動絡みの需要が多く、例年並みの成績であった。4月に入ってから歓迎会等の予約が急減したが、理由が読めていない。この先はゴールデンウィークなどで営業日数も少なくなるため、売上も減ると予測している。	
企業 動向 関連	良くなっている	輸送業(従業員)	受注量や販売量の動き	・前年同月に比し受注量、販売量とも増大している。
		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	・前年同期に比べて、祝い花の注文量のはるかに多い。
	やや良くなっている	金融業〔証券〕(営業担当)	取引先の様子	・企業の今期利益計画の状況を見ると、成長期待という点では相変わらず盛り上がりや欠くものの、設備投資については、人手不足への対応に向けた省力化投資等を中心に、一定の回復傾向が見受けられる。
		不動産業(企画担当)	受注価格や販売価格の動き	・オフィスの空室率は非常に低い水準で推移しており、賃料も引き続き上昇傾向にある。

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
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前月は世間一般で言う年度末だったということもあり、年間計画のなかでの調整分がかなりあったため、受注量が大幅に増えている。
	変わらない	出版業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末、新年度共に雑誌や書籍の販売量に特に目立った動きはなく、紙媒体は上向く傾向にない。
		印刷業・製本業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年度末の3月も大きく受注が増えることはなかった。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・前回と比べ、動きに大きな変化はない。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・製造業、サービス業は苦戦中が多い。
		卸売業〔機械器具〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・特別の変化はない。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・春休みに入り暖かくなってきたせいか、人出が多くなっているように感じるが、その割には客単価が上がらず、売上が伸び悩んでいるようである。
	やや悪くなっている	出版業（経営者）	それ以外	・人手不足の深刻化により人件費が高騰している。
		建設業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・競争相手が多くなり、価格が下がっている。
		卸売業〔機械器具〕（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年度末が終わり、思ったほどの受注残がない状態である。即受注、即売上になりにくい業種のため、今月は良くない。
	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	-	-	
		一般小売店〔靴〕(店 長)	・来客数が増加していること、販売量が増え客単価が上が っていることから、政治経済の環境が悪化しなければ良くな ってくる。	
		一般小売店〔文具〕 (販売担当)	・当地域全体で外国人客の増加を感じている。中国人の爆買 いは減少しており、買い方も変化している。高品質な商品や 高額品のニーズが高まっている。	
		百貨店(総務担当)	・国内、免税ともに好調な特選衣料雑貨、宝飾品をはじめ、 紳士、婦人衣料の売上が順調に推移している。	
		百貨店(総務経理担 当)	・猛暑予想による対策グッズ、関連商材が伸びている。	
		百貨店(広報担当)	・株価が堅調に推移している。賃金も伸びており、インパウ ンド消費も好調を維持している。	
		スーパー(店長)	・近隣のインフラ整備が進んできている。また、東京オリ ンピックに向けた更なる新規事業が進んでいる。	
		衣料品専門店(店長)	・セールが近づくとつれ、シーズン需要のアイテムが定価で も動き出している。また、新卒需要も高まっている。	
		高級レストラン(副 店長)	・予約状況は前年と比較すると悪くないので、良くなる。	
		一般レストラン(経 営者)	・例年のことだが、ゴールデンウィークがあるので忙しくな る。また、5～6月には修学旅行生が一番多く来てくれる。	
	都市型ホテル(経 営者)	・日本の良い点である安心、安全ということが前提だが、や や良くなる。		
	旅行代理店(店長)	・季節柄、上昇傾向になる。		
	変わらない	一般小売店〔食品〕 (店長)	・やや安定してはいるものの、決して無駄な買物はしないと いった客の姿勢を感じる。	
		百貨店(総務担当)	・引き続き堅調に推移する。	
		スーパー(店長)	・現状の景気は高止まりであり、今後も継続するとみてい る。	
		コンビニ(店長)	・良くも悪くも、大きく変動するような要因が見受けられ ない。	
		通信会社(営業担 当)	・社会全体の景気の底上げをしない限り、各企業の業績UP も望めない。	
		通信会社(営業担 当)	・今後良くなるという明確な取組や施策が見えないため、客 の購買意欲、姿勢は変わらない。	
		競馬場(職員)	・報道等では景気は上向き傾向となっているが、客の購買単 価は2～3か月先も変わらないと思われるので、現状維持と みている。	
	その他レジャー施設 (経営者)	・客層が決まっているので、それほど変化は望めない。ほぼ 前年並みではないか。		
	やや悪くなる	一般小売店〔和菓子〕 (経営者)	・政治面で先が見えないので、市場も様子見になり、活気が なくなるのではないかと。	
		一般小売店〔事務用品〕 (営業担当)	・労働力人口が減少しているようなので、新年度の需要はあ まり期待できない。夏に向けて下降していく状況なので、良 くはならない。	
		高級レストラン(経 営者)	・例年6～7月は忙しくなる月だが、今年は読めない。予約 客が多くを占めるので、需要の客層が減ることと、フリーの 来客も望めない状況である。外国人客の利用率も割とある が、単価が低い客が多い。	
		一般レストラン(経 営者)	・食品業界全体、特に築地市場が夏に向け余り良い方向にな らない。暑くなると来客数が減少する。	
	企業 動向 関連	悪くなる	-	-
		良くなる	輸送業(従業員)	・受注量、販売量共に今後も安定して増えていく。
		やや良くなる	建設業(経営者)	・周囲で仕事案件が少し多くなって来ている。
不動産業(企画担 当)			・オフィスビルでは、テナントの館内増床の動きが非常に活 発である。また、賃料の増額改定もスムーズに進んでいる。	
卸売業〔機械器具〕 (従業員)			・今期は上半期に受注の山場が来るので期待しているが、資 材コストが上がっているため、利益が心配である。	
経営コンサルタント		・気候とともに人出が一層増えて売上が伸びると期待してい る。店舗も、バーゲンセールやフェアなど企画が増えてく る。		
変わらない	印刷業・製本業(経 営者)	・取引先も経費節約が続いており、大きく受注が増える見込 みはない。		

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
		建設業（営業担当）	・新年度の発注が出てみないと分からない。
		通信業（営業担当）	・東京オリンピック以降も急な落ち込みはないとの話が多いが、特需業界を除き、大半の企業から大きな成長見込は聞かれない。
		金融業〔証券〕（営業担当）	・海外経済の成長から、輸出や生産において一定の上昇感はあるものの、一方で大企業、製造業D Iの低下や米、中の保護貿易合戦等から不透明感は否めず、判断は中立としている。
		卸売業〔繊維・衣服等〕（営業担当）	・特別なことがないので、変わらない。景気が悪いとは思っていないが、上昇する理由も見当たらない。
		卸売業〔飲食料品（鮮魚）〕（経営者）	・すでに飽和状態が長く、今後が良くなる要因が見受けられない。
		卸売業〔機械器具〕（経営者）	・特に政治、経済に問題が起きなければ、現状のまま続くのではないか。
		卸売業〔機械器具〕（営業担当）	・今月よりは多少良くなる可能性があるが、ほとんど変わらない状況ではないか。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	・取引先への新年度の値上げ申請が承認されても、人手不足にともなう募集経費等に圧迫され、結果としては一概に収益回復とはならない部分がある。
		その他サービス業〔造園・園芸〕（営業担当）	・5月に年内最大の繁忙期があるので、現在の好景気をこのまま保つことができると予想される。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（営業担当）	・現状、人工の確保等が重要であるため、それをクリアできれば金額条件的にも変わらず、やや良い傾向で進んでいく。
やや悪くなる		出版業（経営者）	・人手不足は深刻化する一方である。
		出版業（営業担当）	・中小企業では賃金上昇を物価上昇が上回っており、良くなる見通しが無い。デフレ脱却どころか、家計はますます苦しくなっており、雑誌、書籍に使うお金も厳しい状況である。
		印刷業・製本業（営業担当）	・年度末が過ぎ、大型連休を迎えて、企業向けの需要が減少すると見込まれる。
		建設業（営業担当）	・東京オリンピック関連の仕事がほぼ決まり、今後、他の仕事への競争が厳しくなるので、仕事量が減少する。
		通信業（営業担当）	・米国による貿易を規制する動きが、どのように影響してくるか、不透明である。
悪くなる		-	-

(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	小売関連	13	
	商店街・一般小売店	5	
	商店街代表者	0	
	一般小売店経営者・店員	5	
	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	0	
	設計事務所所長・職員	0	
	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	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
食料品製造業		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		5	
新聞業		1	
出版業		2	
印刷業・製本業		2	
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		20	
建設業		4	
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		