

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：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	その他専門店 〔酒〕（経営 者）	来客数の動き	・ギフト、正月用の酒関係が少し出ている。
	変わらない	一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	販売量の動き	・店舗販売の落ち込みを外商の新規獲得でカバーしようとしても、既存の外商先の購買中止などが増えて、外商もじりじりと売上が落ちてしまい、全体の売上は低迷したままである。
			乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月前半は、忘年会等があり、売上は前年並みであった。
		タクシー運転手	お客様の様子	・1か月の売上は、3か月前とほぼ同じになっている。12月なのに全然変わり映えがしない。
		通信会社（支店 長）	単価の動き	・原材料価格や原油価格が下がったが、物流の動きは低迷し、単価も若干ながら上向きになっている。
		やや悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き
	一般小売店〔酒 類〕（経営者）		販売量の動き	・年末シーズンであるが、飲食店の盛り上がり感に欠ける。
	百貨店（営業担 当）		お客様の様子	・年末は布団の買換え需要があるが、今年はカバーだけを買うというような傾向が非常に強い。また、布団を購入する場合は年末のセールを待って買っている。
	スーパー（店 長）		販売量の動き	・単価自体が下落しているのもあるが、販売量が低下している。
	スーパー（店 長）		お客様の様子	・お歳暮が低価格志向になっている。商品も油やコーヒー等の実用的な商品が売れている。
	コンビニ（総 務）		単価の動き	・8月から4か月連続で客単価が前年を上回っていたが、12月に入ってから前年割れとなり前年比2ポイント下落している。
	衣料品専門店 （経営者）		来客数の動き	・今月は20日ぐらまでは良かったが、20日以降の数字が非常に悪い。単価が高く、売上全体に占める割合が大きいアウターが、特にメンズで低落し、昨年より少し低いという状況である。
	衣料品専門店 （経営者）		競争相手の様子	・普段、この季節には動くはずのアウター等の防寒衣料が振るわない。年明けのセール待ちの客に対し競合店が例年より数日早いプレセールに入っており、対抗上、歩調を合わせセールの前倒しを行うが効果は薄い。
	乗用車販売店 （営業担当）		来客数の動き	・自動車業界の不振について毎日のように新聞・テレビで報道され、販売にも大きく影響が出ている。
	乗用車販売店 （管理担当）		来客数の動き	・ショールームへの来店は無くなった。
	一般レストラン （経営者）		来客数の動き	・テレビで失業者が増えているというニュースが連日流れ、いざというときのためにお金をできるだけ使わないようにしている。
	一般レストラン （経営者）		販売量の動き	・競合店の出店があった店舗については客数が落ちているが、その他の店舗では客数は前年より増えた。しかし、買上点数が前年より落ちているため、値上げによる単価上昇が売上高の上昇につながらない。
	観光型旅館（経 営者）		来客数の動き	・忘年会は多いが、宿泊客が伸び悩んでいる。
	通信会社（管理 担当）		販売量の動き	・来客数の減少傾向が続いている。
	通信会社（総務 担当）	お客様の様子	・以前にも増して、加入獲得が減少している。	
	悪く なっている	商店街（代表 者）	それ以外	・あらゆる状況から景気が上向く要素は皆無である。
		商店街（代表 者）	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが、回数も減り、二次会が無い等、1度に使う金額も減っている。
		一般小売店〔乾 物〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮の売上が非常に悪い。

	一般小売店 〔酒〕（販売担 当）	単価の動き	・清酒販売が最盛期となる年末年始を迎えているが、 今期は単価下落が著しく越後産純米酒の販売量が激減 している。パック酒の販売量は増加しているが、売上 高、利益はカバー出来ていない。
	百貨店（営業担 当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数及び売上共に下回った。呉 服、リビング用品の売上は前年同月を確保したが、食 品はお歳暮が前年割れとなった。前月同様に宝飾品を 含むラグジュアリー商品群及びファッション感度の高 い商品ほど苦戦した。
	百貨店（売場担 当）	お客様の様子	・必需品は買うが、安くなっている商品群からよく吟 味して選び、衝動買いやまとめ買いが少なくなってい る。
	スーパー（店 長）	単価の動き	・クリスマス、年末に掛けて前年より高単価の物が売 れない。寿司、ケーキ、鏡餅なども、前年より安い物 にシフトしている。
	スーパー（企画 担当）	お客様の様子	・客の財布のひもが固くなっており、衣類等の買換え 需要が全く起きていない。しかし、ニーズに合った提 案をできた商品は結果が出ている。吟味してお金を 使っている。
	スーパー（財務 担当）	競争相手の様子	・今年も県外資本の進出が多数あり、来年も同様の進 出が予定されている。小売業の店舗数は飽和状態に達 しており、過当競争となっている。
	衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・消費を意識して抑えている。
	衣料品専門店 （経営者）	来客数の動き	・テレビや新聞等の報道により、先行き不安による買 い控えが出てきている。
	家電量販店（店 長）	来客数の動き	・前年と比べ、買上客数が1割以上下落している。
	乗用車販売店 （従業員）	お客様の様子	・悪いニュースしか流れないので、客の買い控えが極 端に増えた。「様子を見てから考える」と言う客がほ とんどである。
	都市型ホテル （経営者）	来客数の動き	・レストランを中心に、来客数が減っている。また、 宴会及びレストランでの客単価が軒並み下落してい る。
	タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンで、週末はそれなりに人が出ている が、平日はほとんど出ていない。また、忘年会も、早 めに帰る人が多い。公共交通機関で家に帰る人が多 く、遅くまでいる人が少ないので、タクシーに乗って も近場が多い。距離が出ないので、なかなか売上が伸 びず、前年より悪い。
	観光名所（職 員）	来客数の動き	・団体客、個人客共に入場者がかなり減っている。
	ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・来場者の減少が、最近、非常に目立ち始めている。 客単価も下がっており、周りの環境に非常に影響を受 けている。
	競艇場（職員）	来客数の動き	・年末のSGレースにもかかわらず、それほど客足が 伸びなかった。
	美容室（経営 者）	来客数の動き	・1年で1番忙しい時期であるが、今年は今までにな く客の動きが少ない。
	美容室（経営 者）	お客様の様子	・来客数、客単価の減少で年末の忙しさが感じられ ない。また、客との会話の中でも「不景気」「厳しい時 代」などの言葉が多く出てきている。
	設計事務所（職 員）	販売量の動き	・パイの減少に加え、単価が低いいため、売上が相変わ らず停滞している。低価格競争が一段と激化しており、 5割以上の値引きでも、受注出来ない状況となっ ている。
	住宅販売会社 （従業員）	販売量の動き	・例年、年末は注文量が減るが、今年は特に販売量が 落ち込んでいる。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-
	やや良くなっている	-	-
	変わらない	食料品製造業 （従業員）	受注量や販売量 の動き
	建設業（経営 者）	受注量や販売量 の動き	・年末に来て少し受注があったが、当初予定には全然 足りない。

やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・当社は国産で安心安全を売り物に売上高は前年と比較して順調に伸びているが、周囲の状況は大変厳しい。金融機関の貸付の締め付けや元金回収があり、販売先が事業を縮小したり小売部門の閉鎖などに追い込まれるケースがある。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・重油やパルプ、古紙の価格が下がり、採算は取れやすくなったが、販売価格に対する値下げ要求が強く、価格を下げざるを得ない。
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・電子部品、化学系の会社は、受注残があるので、極端に悪くなっているというほどでもない。
	通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・新商品発売直後であるが、比較的価格の安い旧商品を選択する客が多い。こうした傾向は従来からあったものの、より顕著になっている。また、販売数量も従来のような新商品発売直後の勢いが感じられない。購買に対し、より慎重になっている。
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注価格からみると、景気が良いとは言えないが、受注量は予想以上に確保できている。しかし、利益率がかなり下がっており、前年と同じ利益を上げようとするとかかなりの受注量を確保する必要がある。
悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・大手建設会社の倒産や大手製造業の設備投資凍結・減産によるクレーンの仕事量低下の影響から、受注キャンセル、納入延期が相次ぎ、ユーザーの購入意欲は一気に低下している。
	建設業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・公共工事で、小規模ながら入札依頼が出ているが、価格面で全く採算が合わず、入札流れになるケースが増えている。
	輸送業（社員）	取引先の様子	・製造業、特に自動車関連及び製紙業、電機・電子等のメーカー及び工場、下請工場共に生産調整を実施し、11月に増して工場停止期間も含め稼働を控えており、輸送量も減少の一途をたどっている。
	輸送業（支店長）	取引先の様子	・物量が前年に比べ減少している。特に食品、建材関係が大きく落ち込んでいる納品先からは出荷直前のキャンセルもあった。
	通信業（営業担当）	それ以外	・年末の挨拶廻りに行っても、業種に関係なく、「不景気だ」「消費マインドが冷え込んでいる」などといった話題しか出てこない。
	金融業（融資担当）	取引先の様子	・業種に関わらず、返済条件の緩和の申し出がかなりある。
	広告代理店（経営者） 公認会計士	取引先の様子 取引先の様子	・自動車販売台数の減少など、消費不振による影響で広告予算が削減になるケースが多い。 ・顧問先の試算表、決算書の前月比、前年比をみると、ほとんどの業種で10%以上の減少がみられる。
雇用関連	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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用雇用の求人がかなり減少しており、更新取り下げも目立つようになった。新卒を内定しているところでは、中途採用をあきらめて、春まで待つ構えがうかがえる。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・管内の事業所より、雇用調整助成金の問い合わせが多くなっている。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は7か月連続で、前年比ダウンが続いている。
	学校〔大学〕 （就職担当）	求人数の動き	・企業などから送られてくる求人数や求人件数が減少している。
悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・新卒採用はまだ「先行投資」「世代のギャップはマイナス」という考えがあり、悪化は最小限にとどまっている。中途採用は明らかに削減で、特に即戦力を求める企業が激減している。
	求人情報誌製作会社（従業員）	周辺企業の様子	・リストラを行っている企業が増えてきたため、求人数が大幅に減った。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・米大手証券会社の破綻を起点として急激に悪化した。全業種にわたり広告出稿が激減している。Uターン・Iターン用の求人広告などは皆無に等しい。年末年始の特番などの広告も苦戦で、ほとんどのクライアントは金額を落とすか取りやめている。

	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・金融不況で採用を予定していた企業が採用を中止したり、採用決定していた内定者の採用取消しを考えている企業もある。また、冬季賞与の支給が無かったり、前年の半分以下の企業もあり、企業を取り巻く環境は非常に厳しい。
--	--------------	---------	--