

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  (四国)	良くなる	スーパー（店長）	・各種品目の値上がりはしばらく続くともみている。また、野菜等の相場の影響もあり、景気は上向くのではないかと。
	やや良くなる	スーパー（財務担当） コンビニ（店長） 乗用車販売店（営業担当） タクシー運転手 通信会社（営業担当） 競艇場（職員）	・景気回復の地方への波及が期待される。 ・夕夜間の来客が増加している。この時間の来店客は購買力が強い。節約意識からの変化が始まっていると感じる。 ・8月4週目の土・日（23～24日）には来店客数、商談件数が多少上向き傾向にあった。9月はユーザーの購買意欲が増すことを期待している。 ・9月からお遍路関連の乗車客が増えてくる。10月、11月とお遍路のピークを迎える。 ・冬モデルの新商品発売とともに、上向きになるとみている。 ・本場開催が多く、場外発売もS Gレースがあり本場と合わせて売上増加が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・相次ぐ消費税アップの強行など、急速な経済政策が重なり、混乱を招く可能性がある。
		商店街（事務局長）	・レジャーやエンターテインメントなど家族で楽しめるものには財布のひもを緩めるが、若い人を中心に身の回り品購入や外食には消極的な消費行動が続いている。また、地方都市は閉塞感が拭えない。
		商店街（代表者）	・まだ顧客動向が流動的で、2、3か月先も変わらない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・来店客数、販売金額とも、大きな変化がみられない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年、秋は贈答品が動かないので、大きな変化は無いとみている。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として、衣料品や高額品の不振が継続している。
		スーパー（店長）	・食品類の消費は順調に回復しているが、日用品や衣料品は低調なままである。また、燃料費や電気料金が依然高止まりしている。
		スーパー（企画担当）	・生鮮物の価格が落ち着けば状況は元に戻るだろうが、決して伸びのある消費にはならない。
		スーパー（企画担当）	・現状の消費状況が継続するとみている。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、大きく良くなることはない。
		衣料品専門店（経営者）	・来年に再度消費税増税となれば、駆け込み需要が起き、多少ながら秋冬物が売れることも考えられるが、現状は変わらない。
		衣料品専門店（総務担当）	・1人当たりの買上点数が減っており、景気回復とはいえない。
		家電量販店（店員）	・冬のボーナス商戦まで回復する要素が無い。
		乗用車販売店（従業員）	・消費税増税の影響が大きい当地域では、新車受注台数の回復は当分見込めない。
		乗用車販売店（従業員）	・夏のボーナス商戦は芳しくなかった。秋から年末にかけて、販売量の増加を期待しているが、新型車の投入もなく話題が乏しいのが残念である。
		乗用車販売店（従業員）	・良くなる気配が見えず、もう少しこの状態が続くだろう。
		住関連専門店（経営者）	・消費税増税前の駆け込み需要があっても多少は売れたが、消費税増税後は厳しい状況が続いている。
		観光型旅館（経営者）	・9～11月は、例年並みの予約状況である。地元関係の利用は期待できない。全国的には少し景気が良くなっていると聞くが、あまり変化は無いのではないかと。
		旅行代理店（支店長）	・天候不順が続けば、旅行需要への影響が懸念され、先行きが見通せない。
		通信会社（企画）	・現状は平年並みの問い合わせ件数に落ち着いている。このまま変わらないとみる。
通信会社（営業担当）	・上半期前半は、消費税増税前の駆け込み需要の反動減がみられた。この反動はしばらく続くともみている。		
ゴルフ場（従業員）	・予約状況は前年並みで停滞気味である。		
美容室（経営者）	・景気回復の兆しがみえず、消費マインドも低いままである。		
美容室（経営者）	・特に変化がない。		
設計事務所（所長）	・人材不足や材料高で、引き合いがあっても、消化できない状況が出てくるのではないかと。		
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費税増税の影響が続いている上に、8月の災害と天候不順による消費減退が重なり、今後ますます景気が悪くなるのではないかと。

		百貨店（営業担当）	・5～6月は、購買動向も良くなり、徐々に回復傾向に向かっていたが、7～8月は、鈍くなってきた。
		衣料品専門店（経営）	・消費行動に慎重さが増していくのではないかと。
		衣料品専門店（経営）	・消費税増税の影響がまだ残る。
		乗用車販売店（役員）	・消費税増税で4～5月は新車の受注が落ち込んだ。7、8月も状況は変わらず、これ以上伸びは期待できない。10月以降は新型車の投入もあって、今の状況より良くなるのではないかと期待している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・お中元時期が終わると、2か月くらいは暇になる。
		スナック（経営者）	・景気に関係なく、9～11月の客の動きが極めて悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊者数が低調で、天候不順がかなり影響している。消費税増税分を価格に転嫁したいが、できない状況である。
		タクシー運転手	・8月は雨の影響等で客数、客単価ともに良くなかった。このままでは9月以降も低調に推移するとみている。
		通信会社（支店長）	・円安の進行によるガソリン価格の高止まりや、電気料金の値上げ、輸入関連商品の値上がりに対して実質賃金が上がっていない。
	悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・台風や集中豪雨の後、不安な生活をしている方もおり、今後ますます財布のひもが固くなる。
		コンビニ（店長）	・コンビニ業界は、かつて無いほどの出店ラッシュが続いている。自社、他社共に競合激化しており、現状のこの地域の消費動向からみても、既存店個店の売上増加は望み難い。
企業動向関連 (四国)	良くなる やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・台所商品の出荷が最も増加してくる時期なので、受注量は活発になってくるとみている。
		鉄鋼業（総務部長）	・造船会社が2015年納期を前倒しすれば、当社への受注も本年中に発生する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・太陽光発電設備の受注が多い。今後も前月比10%増程度で推移していくと予想する。
		建設業（経営者）	・8月の台風・大雨災害の調査や対策関係の仕事が出てきている。従来からの公共事業にこの災害対策関係が加わり、業界は多忙である。この成果が表れる数か月先の業況は良くなっているとみる。
		通信業（部長）	・料金プラン改定直後の勢いを維持しており、しばらくはこの傾向が続く。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・現状、業務用冷凍食品などの商品の発注量がやや上向いているが、これ以上急激に上向くとは考えられない。
		繊維工業（経営者）	・消費者の購買状況は悪くはない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・引き続き海外の状況に注視する必要があるが、全体的には堅調に推移すると見込んでいる。
		建設会社（経理担当）	・職人不足や天候不順などで、工事の遅れが出てきている。
		建設業（経営者）	・受注は公共工事、民間ともにあるが、人材不足は2～3か月では解消しない。
		輸送業（経営者）	・予算の膨張は将来の不安をあまりマイナス要因。
		輸送業（営業）	・8月は記録的な大雨や日照不足の影響から、食品関係に限らずあらゆる商材の消費が著しく鈍化している。9月以降に消費が上向くかどうかは今後の天候次第であろう。
	通信業（総務担当）	・消費税が10%に引き上げられると、どのような影響が出るかわからない。	
	金融業（副支店長）	・物価は上昇しているが、収入が追い付いていない状態で景気が良くなるとは思えない。	
	広告代理店（経営者）	・景気回復に伴い広告費増加を期待しているが、地元企業の得意先には慎重な意見が依然として多い。	
	公認会計士	・設備投資計画がある顧客が非常に少ない。将来の為替の動向等に注意を払っているようだ。また、原料高に不安を抱えている顧客も多い。	
	やや悪くなる	農林水産業（総務担当）	・向こう1～2か月は市場の取扱量は少な目とみる。回復時には需要縮小による軟調市況が懸念される。
	悪くなる	輸送業（支店長）	・各種経済指標の悪化が物語っている。
雇用関連 (四国)	良くなる やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告全体の売上は相変わらず厳しいが、求人広告は昨年来の好調レベルを維持しているため、経営者は積極経営に転じる時期を探っているのではないかと。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率は、前月比0.01ポイント、前年同月比0.14ポイントと、ともに上昇している。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・消費税増税後、さらなる増税を見据えた政策のなかで、企業の雇用情勢は依然として引き締めた状態から大きく変わらないとみている。
		人材派遣会社（営業）	・人手不足は解決に至っていない。企業などの経営不振により景気の回復は見込めない。

	職業安定所（職員）	・失業者が減り、在職者が増加しているが、さらなる景気好転につながる賃金上昇はみられない。
	職業安定所（職員）	・4月以降、新規求人数がわずかながら、増加傾向にある。
	民間職業紹介機関（所長）	・企業を訪問するなかで、設備投資を増やしたり、積極的に採用を増やす動きは少ない。企業によっては、他社の様子見のなところが伺える。
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数減少の歯止めがきかない。小売関係の求人は増加傾向にあるが、就労に繋がりにくい。
悪くなる	-	-