

10. 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)		スーパー（店長）	・春物が恐らく前年以上に売れると予想。
		美容室（経営者）	・卒業、入学シーズンに入るので客がかなり動き出すため。
		商店街（代表者）	・近隣の博物館オープン1周年のイベント、また、5月の連休等のイベント等も充実して行われるような計画になっているため、春物中心の売上も、かなり足が早い状況になっている。
		商店街（事務局長）	・例年より寒さが身に染みた冬であり、その分、季節商材も好調であった。1月後半より寒さの余り高齢者が外出を控えるなど悪影響もあったが、暖かな日も増えてきたことから春物の動きは良くなるものと思われる。地政学的なリスクが顕在化しなければ、株価の上昇に合わせ、消費も回復するものと期待している。
		コンビニ（店長）	・必要最低限の購入ではなく、プラス1品が買われる傾向にある。長く続いた余裕のない状況から脱したのでは、と感じている。
		コンビニ（商品担当）	・今年は暖かくなるという予報が出ているので、早く暖かくなることによって、来客数、販売量の動きが良くなっていくように思う。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ2～3か月の動きをみる限りでは、段々と景気は回復している。急に上昇するということはもちろんないと思うが、横ばい又は回復傾向に推移すると感じている。
		衣料品専門店（総務担当）	・3月に入り気温が高くなるとの予報が出ているため、やや売上は持ち直してくると見込んでいる。
		乗用車販売店（役員）	・新しいモデル車や自動ブレーキの装備車両への買換えも順調。
		住関連専門店（経営者）	・現在、借入金利が非常に低くなっており、住宅ローン利用者が増えていることを実感している。備え付ける家具や調度品の需要が将来的には増えるのではないかと期待をしている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・1～2月は1年中で売上が悪い月であるが、3月から花見などのイベントで少し売上が増えると予想する。
		観光型旅館（経営者）	・一般的に景気が良くなるということはないが、旅行業界は堅調に推移するのではないかと。
		タクシー運転手	・3か月先は入学・入社シーズンで、人の移動やイベントが開催される予定。単価的には低いと思うが、売上と客の乗車率は良くなる。
		通信会社（技術）	・転宅シーズンになるため、販売量に大きな動きがあると予想される。
		競輪競馬（マネージャー）	・これから気候の良い時期に入ることとなり、利用者増加傾向が望める。投資額も大きなレースが開かれることから増収が見込めるため、やや向上が期待できる。
		美容室（経営者）	・暖かくなって来客数が増えることを期待したい。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・商店街は、気候の影響を多く受けるため、今年の寒さで来街客自体が例年よりかなり減少しており、2月は特にその影響を受けた結果となった。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・年々卒業、送別商品の個数と単価が減ってきている。反面、企業の需要が伸びてきている。
		百貨店（販売促進担当）	・株価の不安定要因もあり、引き続き高額品の動きが厳しいと想定される。
		百貨店（営業統括担当）	・高額品の売上は増加しているが、衣料品のマイナストレンドが継続し、現状維持で推移すると予測。
	スーパー（企画担当）	・前年春以降の原料価格高騰による商品単価の上昇や、青果物の価格が落ち着いたところで、売上高の前年比は落ち始め厳しい状況となる。	
	スーパー（財務担当）	・客数減を客単価の上昇で何とかしのぐ状況が続く。	
	コンビニ（総務）	・景気が良くなる要因が見当たらず、この状況が良い方向に行くとは思えない。	
	衣料品専門店（経営者）	・本来であれば、秋冬は「売れる」月だが、売上は過去の同月比と変わらず、客単価も上昇しない。来客数の動きも余り良くない。業界としてインターネットなどの通販にシェアが奪われているのではないかと。	
	衣料品専門店（経営者）	・北朝鮮の動向がこのままであれば、影響なく推移する。	
	家電量販店（店員）	・春先の閑散期に入るが、今月が伸びてないので同程度だと思われる。	
	家電量販店（副店長）	・客数が前年ダウンで推移している状況の中、単価の底上げにより前年をキープしている。	

	乗用車販売店（従業員）	・女性客を中心に「野菜や果物の価格が高いため買いづらい」等の話題が多く、消費マインドの低下が景気へ影響してくると考える。
	乗用車販売店（営業担当）	・登録車は前年割れが続き、軽自動車は前年並みで推移し、業界全体では少し前年割れを起こすと思われる。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・競合店の開業から約1年が経過し、落ち着いてくるとみている。
	都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況が余り変わらない。宴会などをみると、単価は変わらずに人数は減少傾向であり、売上はやや弱含みといったところだが、景気回復の兆しもあり相殺されるのではないかと。
	旅行代理店（営業部長）	・景気自体は間違いなく回復方向だが、まだまだ地方への波及は時間が掛かる。
	通信会社（支店長）	・当面の変動要素は見当たらない。
	通信会社（営業担当）	・5月連休までは現状と変わらないと予想する。
	通信会社（営業部長）	・春商戦が終わり、新商品発売前の時期で販売の動きが活発でない。
	観光遊園地（職員）	・今後、特に集客できるイベントが予定されていない。
	設計事務所（所長）	・工場など、製造業の動きが活発である。
	乗用車販売店（従業員）	・決算期の反動により、来客数の減少が予想される。
	× 一般小売店〔酒〕（販売担当）	・3月から各メーカーより始まる瓶ビールや、たる生ビールの値上げで、料飲店での酒類離れが起きないかと不安である。物価だけが上がり、生活しにくくなる。
	× コンビニ（店長）	・明らかなオーバーストア状況下であり、前年比客数割れの続く中このトレンドは当面変わらないと思われる。どこかが閉店しない限り減少は続くとの予想。
企業 動向 関連  (四国)	-	-
	鉄鋼業（総務部長）	・造船関係の受注は増加見込みだが、受注価格の値戻しは未定。
	輸送業（経営者）	・朝鮮半島の地政学リスクを除けば、全体として良い。
	通信業（営業担当）	・地元企業のテレビ広告出稿がやや持ち直してきた。季節柄もあるが採用関係の事業者や採用そのものを意識したCMも目立つ。
	木材木製品製造業（資材購買）	・前年下期より当社が取り扱うほぼ全ての原材料価格が上昇傾向にあり、本年4月から改定価格の材料を消費する生産となる見通し。市場規模は2017年度並とみているものの収益面では厳しい年となる。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後は前年と比べると、余り変わらない状況で進むのではないかと。
	電気機械器具製造業（経理）	・市場の変化も特段認められず、また得意先からの受注並びに発注予測についても変動要因が見受けられない。
	建設業（経営者）	・民間工事も少しはあるが、勢いがつくレベルではない。
	建設業（経営者）	・新年度となる2～3か月先は、例年、手持ち量が年度末納品後であるため減少する時期である。したがって、将来は、ここ1か月の受注状況に大きく左右される。補正予算関連の受注が、当該地域の当該業種で期待薄であることから、良くなることはないが、一方で本予算的に悪くなることもないと思われることから、変わらないとした。
	輸送業（支店長）	・3～4月の引っ越し繁忙期で物量的には増加するが、一過性のものと思う。また、超勤時間の問題もあり、件数制限も実施すると聞いている。軽油単価も高止まりのまま。
	輸送業（営業）	・3月から4月にかけての年度末繁忙期は引っ越し需要の増大時期とも重なり物流の停滞が予想されることから、引き続き荷主からの引き合いの増加が見込まれるが、景気の低迷が長引くなかで、運賃条件の合意により契約成立にまで至るケースは多くないと推察される。
	通信業（総務担当）	・変動する要素が見つからない。
	金融業（副支店長）	・取引先企業の資金需要動向として、積極的な設備投資までは至っていない印象。
	広告代理店（経営者）	・金融機関の得意先は、マイナス金利継続により来期も経費削減対策継続のため、広告費等の削減が見込まれる。また多くの得意先も競合が厳しく広告費等は削減傾向であり、余り大きく変わらない見込みである。
	公認会計士	・経営者の方といろいろ話をすると人手不足ということが1番の問題になっている。中小零細企業における人材確保が難しい現状が景気の足を引っ張っていると判断した。

	農林水産業（職員）	・ 燃油価格の高止まりと寒さで生産農家の利益率は低下している。また、気象要因から農家間の生産量格差が例年以上に広がった。一方、消費地では収益率が低下しており、資金運用にも陰りがみられる。軽減税率への対応準備も始まるが、軽減どころか農家等では課税対象者が逆に増えるなどの内容であったことから、税制改正に対する不満も出ている。
	食料品製造業（経営者）	・ 原油高による資材関連、物流費の値上がりがかえっているが、製品価格に転嫁できず利益を圧迫する。
	繊維工業（経営者）	・ 春先に向かって持ち直してくると思うが、小売を取り巻く環境は構造的に厳しい予測である。
	化学工業（所長）	・ 原料高の影響で製品価格への転嫁が急務である。しかしながら、流通大手ではプライベートブランド品の値下げ戦略を取っていることから、使用している包材への価格交渉は難航している。
	電気機械器具製造業（経営者）	・ 客が情報を収集することで価格競争が起こり安い受注になり、収益が取れるかどうかというような、きわどい事業運営を強いられている。
	x	-
雇用 関連 (四国)	人材派遣会社（営業担当）	・ 自治体が企業誘致にも力を入れており、企業から一層の雇用ニーズがある。
	人材派遣会社（営業）	・ 4月からの新年度に向けて、人材の入れ替わりも多く業界全体が活気付いてくると考える。年明けからの寒波の影響も次第に好転して、景気もやや良くなっていく。
	職業安定所（職員）	・ 求人条件の向上の話も出始めてきた。
	求人情報誌（営業）	・ 業績は好調だが、各社とも長期的な人材不足による疲弊が深刻化しつつある。
	求人情報誌制作会社（従業員）	・ 異動時期に入るが全国的に人材不足で、求人メディアを利用してでも人手の確保が難しい企業が、離職率を下げる方に予算をかけるようになった傾向がみられる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 上がる要素が余りない。
	職業安定所（職員）	・ 求人倍率は引き続き高い水準で推移しているが、企業によっては人手不足により、受注を控えるなどの影響を及ぼすようなケースも見受けられる。
	職業安定所（職員）	・ 1月の有効求人倍率は1.62倍で、前年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動がないため、「変わらない」と判断した。
	民間職業紹介機関（所長）	・ 求職者側においては、自身の経験、知識を踏まえ、理想論ばかりで求職活動をしている人が多く、もう少し自分自身を振り返って、求職活動を進めてほしいところである。特に若年層に、そのような傾向がみられる。理想と現実は違うということを知ってほしい。
	x	-
	人材派遣会社（営業担当）	・ 5年の勤務、派遣先の3年規制のため、無期雇用採用などで、会社の利益が圧迫してくる可能性がある。