

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		スーパー（店長）	・営業計画の変更により、利益が改善していくと予想する。それに伴い、業績は向上するものと判断した。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬であるとの予想だが、このままの売上水準を保つことができれば、良い結果につながると考える。
(四国)		衣料品専門店（経営者）	・来店客数、販売単価などを含め、多少は良くなると予想する。
		乗用車販売店（役員）	・企業倒産の減少や企業の買換え需要が底堅いため、売上は堅調に推移すると考える。
		住関連専門店（経営者）	・今月は猛暑で近年にない暑さが続いており、来客数が非常に少なかった。その一方で、全体的に貸出金利も低く、周辺に住宅が建てられるなど、消費者の購買機運は高いといえるため、期待できると判断した。
		通信会社（技術）	・年末に向けての特別サービス等の施策が考案され、販売量増加が見込める。
		設計事務所（所長）	・豪雨による災害の復旧が、具体的に動き出せば、景気は上向きになると考える。
		商店街（代表者）	・県立図書館がリニューアルオープンしたことから、集客力もこのまま継続していくと考える。商店街の空き店舗も、規模は小さいがかなり集客力がある飲食店を中心に新規で開く予定もある。それらを踏まえ、このままの調子で続いていくと考える。
		商店街（事務局長）	・人手不足や最低賃金の底上げにより、地方でも賃金上昇や所得の改善傾向がみられることから、中所得者層の消費が上向き兆しが出ている。今秋から来年の消費税の引上げまでの間だけでも財布のひもが緩むことを期待している。
		商店街（代表者）	・株価の停滞で経済も停滞しており消費が伸び悩んでいる。また、ターゲット層の財布のひもが固くなっていることや、従業員確保が困難な状況が続いていることから、安定した事業がしづらい状況になっている。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・今年は、酷暑で例年以上に客の出入に影響した。秋口になり、少し涼しくなったとしても大きく改善されるとは思えない。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・秋商品の予約は鈍いが、涼しくなる頃には生産農家も回復して生産量も今より増える見込みとヒアリングしていることから、例年並みに近づくと予想する。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・上昇、下落についてのそれぞれの要因は特に思い当たらない。
		百貨店（販売促進担当）	・8月は高額品が堅調も、主軸の衣料品、食品などの改善が遅れている。
		百貨店（営業統括担当）	・衣料品は、秋物最盛期の時期だが、売上にプラスとなる要素は特になく、マイナストレンドの継続を見込む。国慶節でのインバウンド売上拡大、ハロウィーンでのマス客の動員拡大を期待したい。
		百貨店（販売促進）	・訪日観光客による購買により売上は引き続き好調も、婦人服を中心とした衣料品の売上向上がみられない。
		スーパー（企画担当）	・天候の不順から長期にわたり単価の上昇は継続するとみる。そのため競合との買い回りが続き、客数の伸びの不振は続くと思われる。
		スーパー（財務担当）	・ライバル企業の改装や出店が続くため、業況は厳しくなると予想する。
		コンビニ（総務）	・今後天候や気温に恵まれなければ、悪くなる可能性が高い。
		コンビニ（商品担当）	・天候情報や外的要因を鑑みても、良くなっていくという要素が思い浮かばず、良くて横ばい状況であると考え。
		衣料品専門店（経営者）	・米国と中国の関税競争の影響がなければ、景気は変わらないと考える。
		衣料品専門店（営業責任者）	・購買意欲の低下を強く感じており、良くなるとは考えづらいが、気温が低下してくると例年並みに客が動き出し、売上につながるのではないかと考えている。
	家電量販店（副店長）	・大きく景気が良くなる要因はない。	
	乗用車販売業（営業担当）	・新型車の効果もなくなり、新型車の発売もないため苦戦することが予想される。	
	乗用車販売店（従業員）	・新車受注状況及びサービス入庫の状況は平年並みで推移すると予想する。	
	乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売がないのも要因の一つだが、点検などの入庫も苦戦している。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・今年は暑さや災害により、飲物の商材がないため、なかなか売上が上昇しない。	

	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・天候や世界的な関税競争などにより、先行きが見通しづら いこともあり不安である。
	観光型旅館（経営者）	・観光業は、全国の観光地との競争の中で魅力的なものやコ ト消費を創出していく必要がある。そのためこれからも行政 に対し、観光振興に関する十分な対策を講じ、検討するとい うことを強く求めるところである。
	通信会社（支店長）	・当面、変動要素は見当たらない。
	通信会社（営業部長）	・新商品発売で市場が活性化してくるが、今年は前年比で弱 含みであると想定している。
	競輪競馬（マネー ジャー）	・利用者層の所得は年金が中心であり増加するものではな く、消費意欲は落ち着いており、変動は少ない。
	美容室（経営者）	・暑さが落ち着くと通常の売上に戻ると予想する。
	商店街（代表者）	・流通業界は物流手段も含め大きな変革期にある。今後どの ような流通社会になるか予測が立たなくなっている。
	タクシー運転手	・夏と比較し、大型の観光イベントが減少することもあり、 やや悪くなると判断する。
	美容室（経営者）	・毎年9～11月は極端に客の動きが悪くなる。この時期、 キャンペーンなどを企画するが、客の反応が薄く、集客が難 しい。
	× 一般小売店〔酒〕（販 売担当）	・夏の書き入れ時に成果が得られなかったこともあり、今後 良い要素が見当たらない。
	× コンビニ（店長）	・来店客数が減少したこともあり、売上減少が止まらない。 客の購買意欲は低下しきっていると考える。
企業 動向 関連	食料品製造業（商品統 括）	・中小食品製造業に人が集まらない。しかし、研修生制度等 の基準変更や各企業の定年延長等の施策が段階的ではあるが 実施されつつある。今後、より一層の働き方改革が進み消費 へとつながると予想する。
(四国)	木材木製品製造業（営 業部長）	・上期の取引先の受注量がアップしており、下期の受注量が 前年並みと予定している。それに消費税増税の駆け込みも始 まっており、下期は良くなると見込んでいる。
	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者）	・9月からは需要期に入るので、受注は回復すると考える。
	電気機械器具製造業 （経営者）	・バンブーバイオマス発電所の受注が伸びており、また引き 続き営業も活発に行っている。
	建設業（経営者）	・災害対応業務が一段落する数か月後から、売上増等の効果 が徐々に現れる。
	輸送業（経営者）	・このままの状態が続くと予想する。
	輸送業（支店長）	・平成30年7月豪雨の被害によるJRコンテナの不通区間が 解消されコンテナ輸送が通常に戻ることに加え、大型移転業 務の受注もあり収入増が見込める。
	農林水産業（職員）	・本年は台風の発生も多いなど、気象災害が起きる確率は増 している。一方、消費者の生活防衛意識は定着しており、流 通取引環境が大きく変わる可能性は低い。マイナス金利はや や緩和したものの金融関係への影響は大きく、社会全体とし て景気が好転する材料に乏しい。
	食料品製造業（経営 者）	・物流、資材包材、原材料費の値上がりにより原価が高騰し てきているが、小売価格は上がらず、価格が下がる原材料も ないため、穴埋めのできる要素がない。
	繊維工業（経営者）	・海外からの観光客であふれている地域、そして構造的に不 景気な地域と分かれている。このような状態が続くものと考え る。
	鉄鋼業（総務部長）	・人手不足解消にはならず、外注加工費の増加により収益を 圧迫している。
	電気機械器具製造業 （経理）	・受注量並びに事前通告された受注予測において、機種構成 の入り練りはあるものの、総量についてはおおむね安定的で 大きな変動を予想していない。
	建設業（経営者）	・受注が上向き気配がない。
	輸送業（営業）	・行楽シーズンの特需や冬場に向けた季節商材の動向も上向 く時期を迎えるが天候次第である。今年は例年に比べ気温の 高い状態が続いており、冬場に向け収穫時期を迎える青果物 への影響が懸念される。
	通信業（企画・売上管 理）	・現状と特段大きく変わるトピックスがない。
	広告代理店（経営者）	・インバウンド関連でホテルの一部改装やビジネスホテル新 築に伴う販促広告は増えるものの、多くの得意先は広告費削 減傾向であり、全体としては余り変わらないと予想する。
	公認会計士	・各企業の代表者と話をするに、訪日外国人の効果による景 気の上昇について、地元温泉街や土産屋、飲食店などで上向 きである。一方、豪雨の影響や人手不足が非常に心配である ということヒアリングしている。

	化学工業（所長）	・原油価格高騰のあおりで原材料価格が高騰しているが、当社のような加工メーカーでは製品への転嫁が難しく、原料アップ分の負担増加により、今後厳しくなると想定する。
	金融業（副支店長）	・平成30年7月豪雨の影響が表面化してきた取引先が数社あり、中四国地区では当面このような影響が続くと考える。
	x	-
雇用 関連		
(四国)	人材派遣会社（営業担当）	・雇用情勢は売り市場であり、企業側も優秀な人材の確保にコストをいとわない姿勢がうかがえる。
	人材派遣会社（営業）	・10月以降から今年度の売上見込みも見え始め、消費者ニーズに向けた事業戦略が強化される。そのため、年末に向けて景気も上向くと考える。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・受注の動きがあるとすれば建設、観光業界のみであり、一般の地元企業は厳しい状態が続くと考える。
	職業安定所（職員）	・賃金体系を変化させるほどの好調感はない。
	職業安定所（求人開発）	・7月の有効求人倍率は1.50倍で、平成28年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動はない。平成30年7月豪雨の影響が想定していたほどではないと感じている。
	民間職業紹介機関（所長）	・高校の就職ガイダンスに参加する機会があるが、地元中小企業からの求人も前年比で増加しているようである。ただし、高校生は、大手志望が強く、またその大半が希望どおり採用になっており、中小企業に新卒者が行かない理由の一因となっている。
	学校〔大学〕（就職担当）	・本学のキャリア支援課においても追加、再募集の求人が前年以上にみられる。しかしながら、募集の条件はこれまでとほぼ同様であり、賃金アップの圧力は地方では感じない。
	人材派遣会社（営業担当）	・時給が高騰しており、無期雇用の募集に影響が出ている。
	求人情報誌（営業）	・人手不足に加えて、残業規制の推進により、当地の企業では更に受注業務をこなすことができない企業が増え、受注制限につながる事が予想される。
	x	-