

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	良くなる やや良くなる	百貨店（売場主任）	・競合の大手百貨店が12月に閉店した影響もあり、購入対象商品が春物に替ると、客の動きは良くなると見通しを立てている。
		スーパー（営業担当）	・新入学、新生活、人事異動等を商機と捉えて売り込むことにより需要は増える。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・年末年始の活気も一時的で、その後は低迷している。よって、通常月の景気回復は、なかなか見込めず、現在の底の状況がしばらくは継続する。
		スーパー（店長）	・依然として買い控え傾向は続いており、景気を上昇させる要因は見当たらない。バレンタイン商戦も年々縮小気味で期待が持てず、ひな祭りも例年並みか、やや上回る程度の予想である。しかし、今年は例年より春の到来が早そうで、春物の売上に期待がかかる。
		スーパー（企画担当）	・客単価は前年を下回っており、依然として客の慎重な購買動向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	・今までの客単価、来客数の動きを見ると、半年程度は変化がないと思う。
		家電量販店（店長）	・新入学・新生活関連の商品は期待が持てるが、大型商品が動く、新築、増改築に関連する需要は期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・売上、客単価、来客数の動きにほとんど変化がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・10月、12月発売した新商品により1月は好調であった。それは商品の優位性によるもので、市場の変化によるものではない。
		タクシー運転手	・従来、春先は乗車が増加するが、現状を見ると期待ができない。歓送迎会もあるはずであるが、夜も人出が少ない。業界としても今後、八十八か所参りが増加してくれれば良いが、それもバスに客を取られ減っている状況である。現状維持であれば良いと思う。
		タクシー運転手	・通常、人事異動の時期であるが、客からの聞き取りによると、人事異動も少ないみたいであり、あまり人の動きがないと予測する。
		観光名所（職員）	・春の行楽シーズンのイベント等により、観光客が一時的に増加するが、依然として客足が重いように思う。
		ゴルフ場（従業員）	・来客数は、前年及び前々年と比較して減少している。予約状況から判断しても、少し伸び悩んでいる。
	設計事務所（所長）	・マンションディベロッパー以外に活発な動きがない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・正月に入出は多かったが、単価の低い福袋でも買うのにならぬ悩む客が多く、財布のひもは堅いと感じる。今後、来街者数、来客数が増加する要因はなく、来客数の減少とともに、単価、買上率も減少方向に向かうと思われる。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・総来客数は前年を大きく割っており、回復の兆しが一向に見えない。
		百貨店（営業担当）	・月初は県外からの帰省により来客数が増加し、売上也増加した。好調であった。しかし、中旬以降、悪天候の影響もあるが、低調に推移している。また、ブランド商品も前月までの勢いがなく、顧客も目的買いに終始している。
		スーパー（店長）	・通常のチラシでは、集客力が弱くなっている。ディスカウントのチラシ、あるいはポイント日のほうに集客力があり、少しでも効率よく買いたいというニーズがますます高まっている。単価の回復も少し時間がかかりそうである。
		スーパー（財務担当）	・オーバーストアで需給バランスが完全に崩れている上に、改装、増築によるセールス合戦が続いている。
コンビニ（エリア担当）		・年末年始の客の動向は、例年通りの消費があった。しかし、年末年始の消費により、現在、財布のひもが堅くなっており、買い物か1品少ないとか必要なものしか買わないという状況である。その影響は2、3か月後も出ているのではないかと考えている。	
衣料品専門店（経営者）		・消費者の購買動向は、非常に慎重になっている。初春物、春物の流行商品が見あたらず、現在の状況が続くと思う。	
競艇場（職員）		・来客数に大きな変化はないが、1人当たりの投資額が減少しており、今後もその傾向は変わらないと思う。	

	悪くなる	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・公共工事の減少により地元の建築業者は低迷しており、こういう業界の景気が良くなると我々の業種の見通しも暗い。
		スーパー(店長)	・来客数は、昨年と比べ過去最高の落ち込みであるが、更に、昨年はチラシを出していなかった競合店が、今年は週に2回チラシを出している。売価も非常に安い値段を付けており、それにより、競合店に客を奪われている状況である。
		通信会社(企画担当)	・従来のように、新機種に取り替えるということは少なく、財布のひもが固くなったと感じている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	家具製造業(経営者)	・3月決算を控えて、売上の増加が見込まれる。また、2月、3月の受注は増加する。
		パルプ・紙・紙加工品 製造業(経営者)	・新商品が取引先で採用され、販売数が少しずつ増加しており、3か月後は良くなると思う。
	変わらない	化学工業(営業担当)	・四国を販売エリアとして営業活動をしているが、好調な業種はなく、一般的に需要は冷え込んでいる。現在の状態が秋口まで続くと思われる。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・ユーザーニーズはコンパクト(省力型)、かつ多機能型に志向している。その変化にどこまで対応できるかで、今後の販売に影響が出てくる。
		通信業(営業担当)	・あらゆる階層において需要が冷え切っており、何か大きな引き金がないと、大きく好転するとは思えない。
		金融業(融資担当)	・取引先の販売価格、単価を見ても回復の兆しが無い。
		広告代理店(経営者)	・取引先の来期の広告予算計画は、依然として低水準であり、更なる削減も検討されている。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業 (経営者)	・受注がほぼ決定していても、先送りになる案件が数多く出てくるようになった。
		輸送業(支店長)	・食品メーカーの販売不振により、専属運行業務が20%程度減少する見込みである。
	不動産業(経営者)	・賃貸契約の客の動きが非常に鈍く、価格も、かなり低い水準で推移をしている。とりわけ学生にそういう傾向が見られる。	
	公認会計士	・小売、製造、建設、サービス業、どの業種においても、売上が対前年比で20%以上下落しているところが多く、非常に資金繰りが厳しい。キャッシュフローも悪化しており、今後もその傾向は続く。	
	悪くなる	建設業(経営者)	・2、3か月先までの受注見通しが全然立たない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	求人情報誌製作会社 (従業員)	・求人数は増加傾向にあるが、それが消化されると、次が続かないと感じる。
	やや悪くなる	人材派遣会社(支店長)	・人材派遣の更新時期である3月末で打ち切る企業が増加している。
		職業安定所(職員)	・有効求職者が3か月連続で対前年同月比減となり、パートを含む有効求人倍率は0.58倍と、2か月連続で若干、改善をした。しかし求人数に歯止めがかからないことと合わせ、求人条件で時間給が増大していることなどから、雇用環境の一層の悪化が懸念される。
	職業安定所(職員)	・2か月先は年度末離職者や、3月までの雇用期間の契約満了者の離職者が増加し、雇用失業情勢は一段と厳しくなる。	
	悪くなる	人材派遣会社(支店長)	・現在、3月末の契約更新の確認をとっているが、今年は、3月末で終了する企業が増加している。また、労働者側の都合で契約延長ができない場合、その時点で派遣が終了し、現存社員で対応するか、安いパートの利用に移行しているケースが目立つ。