

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	スーパー（営業担当）	・プロ野球球団のリーグ優勝、日本シリーズの優勝セールにより、売上は大幅に増加すると期待している。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・天候不順のため来客数は前年を下回っているが、今後、天候の回復により来客数は増加し、客単価、買上げ点数も前年を上回る。
		家電量販店（営業担当）	・秋に購入を考えている客、新製品待ちの客に購買意欲が感じられる。特にテレビ、冷蔵庫、パソコンなどの商品で、販売台数が上向くと感じている。
		乗用車販売店（営業担当）	・秋に軽自動車の新車発表が予定されていることから、現在は買い控えが見られる。発表後は全体的に購買意欲が上昇すると見ている。
		観光型旅館（経営者）	・9、10、11月の予約状況は非常に良い。これは、消費者心理が少し上向き、お金を使おうという意識に変化しつつある。
		ゴルフ場（従業員）	・3か月後の予約状況を見ると、来場者の予約率は高くなっている。
		設計事務所（職員）	・下期は受注量、仕事量が増加する見込みであり、また企業のリストラ効果が出てくることから、やや良くなる。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・嗜好品であるお菓子が対前年比105%と、久々に前年を上回ったという明るい材料もあるが、必要なもの以外は購入しないという購買動向に変わりはない。
		百貨店（営業担当）	・バロメーターである衣料品関係の動きが半年前から低迷している。将来的にも、この傾向が続く。
		スーパー（企画担当）	・折込広告を行っても、客はなかなか動かず、慎重な購買動向に変化は見られない。
		スーパー（統括担当）	・既存店舗の売上は94%程度で一定しており、今後もこの悪い状況が続く。
		コンビニ（代表者）	・客単価は前年並みに回復したが、競合店の増加で来客数は今以上の増加が見込めない。また、駆け込み需要のあった酒、たばこの売上も前年並みに戻り、自家製弁当の販売に力を入れたが、客の消費意欲は感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	・高級品の購入は時間をかけて慎重に決めている。特にミセスにこの傾向が強い。また、単品買いが多く、パーゲンでも良いものでないと購入しない状況が今後も続く。
家電量販店（店長）		・商品によってばらつきはあるが、大型、薄型テレビ等は年末商戦に向け期待をしている。	
乗用車販売店（従業員）		・株価の上昇、SARSの終息など明るい話題も多いが、新車販売に影響はなく、買い控えの状況が続く。	
乗用車販売店（管理担当）		・収入の減少により、購買意欲が減退している客が多い。	
都市型ホテル（経営者）		・現在の予約状況、販売状況、販売単価等を見ると、景気は持ち直している感じではあるが、良くなるとの実感を得るまでには至らず、現状で推移していく。	
旅行代理店（従業員）	・客の話、団体旅行の引き合いなどから総合的に判断すると、良くはならないが現状維持は可能である。		
やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・こちらからイベント等を計画しないと、客の需要を喚起できない。酒類販売の規制緩和で競合店が増えると予想されるので、対抗策を考えている。	
	一般レストラン（経営者）	・天候不順により、米の値段が買値で30kg当たり1,000円～2,000円高くなっており、また、冷夏の影響で野菜の高値も予想されることから、ますます財布のひもが固くなる。	
	設計事務所（所長） 住宅販売会社（従業員）	・新規の公共事業が減少している。 ・今からでは住宅ローン減税の適用に間に合わず、住宅金融公庫の金利も上昇傾向にあるので、客の商談が減ってくる。	
悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・業界では、9、10、11月は年間で一番売上が低い時期であり、それに加え、消費低迷の影響で、かなり悪化する。	
企業 動向 関連	良くなる	輸送業〔貸切観光バス〕（経営者）	・全国スポーツ・レクリエーション祭など大きい大会も控え、また、行楽シーズンに入ることから、景気は良くなる。
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・冬場商品の回転率のアップや、新商品のカバー率が多少良くなっているため、売上は増加してくると思う。この商品の動きを注目している。
		家具製造業（経営者）	・11月頃まで住宅ローン減税による駆け込み需要が継続する。

	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品の契約が決まりだし、受注量も増加してくる。
	電気機械器具製造業（経営者）	・機械の補修、新設に関しては、辛抱しきれなくなって受注につながってくる件数が増えてきた。
	通信業（営業担当）	・量販店や小売店のキーマンと新規の設備投資の商談をしたときに、投資に対する姿勢が守りから攻めに変わってきたと感じた。
	不動産業（経営者）	・マンションを探している客の希望する家賃が、昨年と比較すると、少し高めのものを探している傾向がある。
変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・全国の取引先を総合的に判断すると、良い地区と悪い地区の差が鮮明化してきた。
	建設業（総務担当）	・公共工事の発注が本格化し受注の機会は増えるが、競争が激しく落札価格の大幅な下落が予想され、収益面では非常に厳しくなる。
	金融業（融資担当）	・これといった産業がない地方部では、公共工事に依存しているため、それが減少していく状況では、景気の底ばいが続く。
	広告代理店（経営者）	・取引先の上期の売上、利益の見込み額は厳しく、下期の広告予算の見直しの話が多く出ており、依然として期待できない。
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・現在の需要は排ガス規制の影響による受注増加、機械の老朽化によるやむを得ない代替需要で、本来の景気回復に基づくものではなく、下期にはこれも一段落することから、やや悪くなる。
	広告代理店（経営者）	・地元大手建設会社の民事再生法申請によって、懸念されていた連鎖倒産が現実となっており、まだ続くのではないかと心配されている。
悪くなる	-	-
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（編集者）	・2005年の新卒向け商品が展開されるが、新卒者の採用よりも、現在の人材育成を図る研修等の受注が増加する感じが強い。
	職業安定所（職員）	・有効求職者数は5か月連続して増加しており、厳しい雇用情勢を反映して、求職活動期間が長期化している。
	職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.48倍と7か月ぶりに改善した。しかし、警備業、美容師、看護師など一部業種での求人増加が要因であり、全体的な改善傾向は感じられない。
	やや悪くなる	-
	悪くなる	-