

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	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている やや良く なっている	スーパー（財務担当）	販売量の動き	・既存店の売上高の前年比を3か月前と比較すると、102.7%が104.7%と2ポイント良くなっている。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	お客様の様子	・今までは、こちらから勧める商品には、ほとんど興味を持ってもらえなかったが、多少関心を持ってもらえるようになった。また、高額商品も少し売れるようになってきた。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・客単価は前年を下回ったが、来客数は前年の105%前後で推移しており、販売量も前年を若干上回った。特に液晶テレビ、DVDレコーダーを中心としたAV商品が好調である。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月は平年並みであるが、11月までの動きが非常に良かったので、やや上向きと考えている。今後、決算期を迎えて、更なる需要が見込まれる。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・台風などの影響を受けた3か月前と比べると、平日、週末とも予約はある程度確保できている。また、前年度と比べても良い状況にある。
	変わらない	美容室（経営者）	お客様の様子	・年配の客は、来店周期がかなり延びているが、10代、20代の客は自分の欲しい物があれば、金額にかかわらず購入している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店の動きをみると、忘年会需要が大変冷え込んだが、その反面、業績が良い企業のお歳暮の動きは、件数、単価共に前年を上回っており、トータルでは変化はみられない。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・お歳暮、ボーナスシーズンであったにもかかわらず、来客数があまり増えず、お歳暮のギフト商品の売行きが良くない。その結果、ほかの売場への来客数も例年と比べて減っており、売上に苦戦している。
		百貨店（総務担当）	お客様の様子	・クリスマス商戦は、一部の特選ブランド商品を除いては、全体的に客単価が落ち、販売数量も減っている。以前はハンドバッグを買い、また他の売場で婦人服を買うというように、複数のキャリーバッグを持って店内を歩く客が多かったが、今は欲しい物1点のみを買うとそのまま帰る客が多い。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・売上高及び来客数とも前年実績を確保した。売上高の内訳とみると、ブランド商品群が健闘し、婦人衣料、雑貨関連も前年を上回った。お歳暮を含むギフト商品も前年並みを確保したが、紳士、リビング、および食品が苦戦した。
	スーパー（企画担当）	来客数の動き	・暖冬の影響により、衣料品は総じて前年売上の90%にとどまっている。生鮮食品などは前年並みであるが、ほかは5%くらい低下をしている。また、チラシ商品や低額品は良く売れているが、高額品はあまり売れない。	
	コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が前年比で3%下落しており、客の買控感がうかがえる。	
	衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響により、厚手のコート、ジャケット等の動きが悪い。また、1月からのバーゲンを見越した買い控えもみられる。	
	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9月から11月までは、非常に好調に推移し、今月も順調に推移している。	
	乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・リサイクル法が1月よりスタートするが、客はほとんど意識をしておらず、駆け込み需要はない。	
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・売上は客単価が低いことに加え、前年比でも多少落ち込んでおり、利益が出ない状況にある。	
	スナック（経営者）	それ以外	・台風水害等の影響で、消費者は心理的にまだ落ち込んでいる。	
	タクシー運転手	お客様の様子	・今月12月は忘年会シーズンであるが、例年に比べ入出が少ない。また、あまりにも暖かすぎるため、タクシーに乗る客が少ない。	
	タクシー運転手	単価の動き	・3か月前と比べたら変化がみられないが、前年比で見ると15%程度下落している。	

		観光名所（経営者）	来客数の動き	・この半年、台風、豪雨、地震と、大変な年であった。
やや悪くなっている		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・例年、12月は高額商品が売れるが、今年は高額商品が売れずに低額商品ばかり売れており、売上の伸びがない。また、今年は土日や年末の曜日の並びが悪いため、年末の商戦が盛り上がらなかった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・先月、先々月に比べ、客数、売上、客単価とも悪くなっている。特に客単価が低下しており、その影響で売上高は6%程度減少している。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・特売とかギフト、年始商品に対する反応は大変悪くなっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・12月は売上の増加を期待したが、あまり伸びなかった。クリスマスに特化した商品の動きが悪い。様々なイベントが小振りになってきている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・本来はアウター（外衣）の高額商品がよく売れる月で、相当大きな売上を見込んでいた。しかし、暖冬の影響から値段の低い商品に売筋が移り、数量的にはややプラスとなったが、客単価は下落した。
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、暖房器具などの動きが悪く大きな変化はみられない。その中で電気カーペットだけが4割ほど販売量を伸ばした。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価が下げ止まらない。加えて来客数も減少しており、景気はあまり上向きとは感じられない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年に比べ、年末年始の旅行や1月、2月の予約の動きが悪かった。国内、海外とも、近場の低価格の旅行が多く、販売額が増えていない。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・年末にかけて、不動産の買い需要が少しは上向くかと期待していたが、その気配は全くなかった。これまでは、客に年内に決めようという傾向がみられたが、それもなくなり、区切りとしての年末の意義がなくなったように思われる。
	悪くなっている	一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮の売上が非常に悪かった。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来の商品の受注はあまり良くないが、新商品の受注が増えてきたので、全体の売上は増加している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外向け電子機器の製造設備受注が例年より良い。
		通信業（営業担当）	それ以外	・地元自治体が電子入札をスタートしたことにより、地場の中小企業を含めて、パソコンとか、LAN環境の構築についての問い合わせや受注件数が増加している。
変わらない		繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・タオルは、家庭用など自家需要物の販売は、良くなってきているが、売上で重要なシェアを占めるギフトが相変わらず良くないため、全体的には厳しい状況が続いている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・災害地の復旧作業を見込んだ受注があった。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風や地震の復旧工事がらみで、クレーンの稼働率は依然として高く、それに伴い、総販売量も前年同期比を上回る状態が続いている。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の話や聞くと、「消費が上向いてない」「設備投資も積極的ではない」という話が多く、景気は変わっていない。
やや悪くなっている		食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・為替の関係で単価が安くなっている分、販売数量は伸びているが、単価下落分を補うほどではなく、逆に売上は厳しくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると商品の受注量が徐々に減ってきており、景気は悪くなっている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・消費者の財布のひもは堅く、特に高額商品の動きは鈍く、歳暮商戦は盛り上がりや欠いたまま終わった。
	悪くなっている	木材木製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・住宅ローン減税制度変更の関係で、昨年よりも更に10%くらい悪い。
雇用関連	良くなっている	-	-	-

やや良くなっている	-	-	-
変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・求人数そのものはわずかに増えているが、内訳については、派遣・請負等、不安定なものが多数を占めており、正社員の求人は依然として厳しい。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ、2か月連続して減少していたが、当月は情報通信業、医療福祉関連からの求人が増えたことにより、増加に転じた。しかし、一部事業所で工場閉鎖と早期退職者の募集が予定されており、今後の雇用に与える影響が懸念される。
やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（従業員）	求人数の動き	・求人数、求職者数ともに減少気味である。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・IT関連の下請業者で、設備投資に行き詰まり、工場閉鎖をしたのを始め、スーパー、ホテルと閉鎖が相次いでいる。
悪くなっている			