

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	-	-
		商店街（代表者）	・今後、様々なイベントがあり、かなりの来街者数が望める。夏に向けてのイベントもあり、今まで来ていなかった家族連れなども、街に戻ってきており、徐々に各店の売上なども期待できる。
		百貨店（営業担当）	・客の買い回り動向から、やや高額品に客の目が行き、個人消費が活発になりつつある。
		家電量販店（店長）	・長期予報で、今夏は猛暑となっており、現状もエアコン販売の動きが例年より早く、期待できる。
		家電量販店（営業担当）	・固定客の割合が多くなる時期となるが、来客数の変動はここ数か月小さく、前年並みで推移している。
		通信会社（営業担当）	・新商品販売を予定しており、新たな需要の増加が見込める。
	変わらない	観光名所（経営者）	・食事予約が順調に入ってきている。
		商店街（代表者）	・商店街では通行量が一番大きな影響を及ぼす。現状では、来街者数は減っており、良くなっていくとは考えられない。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・販売量の減少傾向が当分続きそうである。
		百貨店（営業担当）	・2月以降、ファッション関連売上の前年割れが続いている。紳士物は持ち直し感も見られるが、婦人ブレイは落ち込みが続いている。特に高額品の動きの鈍さが見られた。来客は、前年を上回る日もあるが、売上が伴わない。
		スーパー（企画担当）	・販促（チラシなど）が強い時は、客数、客単価は上昇するが、それ以外は目立った動きはなく、上昇する期待が持てない。
		スーパー（財務担当）	・直近3か月間の生鮮3品の売上高は堅調に推移しているが、買上げ点数は昨年を下回っており、客単価は上がらない。
		スーパー（副店長）	・賃金の変動もなく、生活レベルも変わらず、売上は横ばいで推移する。
		コンビニ（店長）	・月販売額は前年比で、直近2、3か月間、約5%の微増であるが、客単価は前年来、ほぼ一定し、来客数も増加の変化が見られず、今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・3か月後はバーゲン時期となるが、年々バーゲン待ちの客が増える傾向にあり、バーゲン前のプロパー販売で苦戦を強いられそうである。またバーゲンに入っても、まとめ買いが少ないと予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・以前に比べて、客単価が上昇しない。
		乗用車販売店（従業員）	・夏に向けて新型車投入や特別な来店施策もなく、当社の景気は2、3ヶ月変わらない。
		その他専門店〔CD〕（店員）	・必要な物しか購入しない傾向は続いているので、今後も景気動向の変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・飲酒運転防止の強化、会社の景気対策・情報管理、個人情報の管理など、社会情勢の変化とともに、予約状況にも変化があり、会社名ではなく、個人名での予約が多くなっている。会社としての会合ではなく、個人の費用負担の場合では、回数、人数、売上のにも限界がある。
旅行代理店（従業員）	・団体旅行、個人、グループ旅行の動きなどから、旅行の需要は回復してきている。若い女性、ファミリー、シルバー層が特に旅行に関心を持っており、旅行相談、契約が多く、今後も比較的好調に推移する。		
ゴルフ場（従業員）	・2、3か月先の予約は、あまり多く入っていないが、状況的には、今月と景気の状態は変わらない。		
美容室（経営者）	・周辺で閉店する店が増加しており、今後も良くなる見込みはない。		
設計事務所（所長）	・土地を所有している方からの計画の相談はあり、模索しているようだが、なかなか実現する物件が少ない状況である。		
やや悪くなる	一般小売店〔生花〕（経営者）	・6、7月は、1年で最も売れない時期で、売上はかなり落ちる。また大型店が進出しており、零細店の売上はかなり苦戦している。	
	一般小売店〔乾物〕（店員）	・愛知万博に大勢の客を取られ、売上が減少していく。	
	乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の上昇が乗用車販売に徐々に影響してくる。	

		住宅販売会社（従業員）	・来場者数は増えたが、土地取得から計画されている客が多く、予算的に低めの客が非常に増えている。受注を考えると厳しくなっている。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・賃貸への入居者は減っているが、賃貸アパートはまだ多数建っており、賃貸部門の将来が不安である。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・来客数の減少に歯止めがかからない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・例年6、7月から上向き傾向にあるが、今年に加えて、新規拡販、新製品が7月頃から導入される。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品が新規得意先につながり、少しずつ増加してきており、前年度より上昇してくる。
		建設業（経営者）	・見積件数がやや多くなっている。
		不動産業（経営者）	・4月に入り、不動産の売買の動きが出てきており、客の購買意欲が少し確認できる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・需給ギャップ解消による新車需要の回復が期待されるが、一方で、大型クレーンの通行規制強化の動きが、今後の需要動向の不安定要因として想定される。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ユーザーの受注単価は安く、特に官公庁は量的・価格的にも減少している。また、処分場の有無などで、今後の受注見通しが左右され、価格面も含めて当面厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・為替が円安に向かうと思われる以外は良くなる材料がない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・部材を製造している電子機器会社は、好景気であるが、設備投資をしない政策を打ち出した。
		輸送業（役員）	・水物関係の荷動きは大変良いが、原油価格の上昇により、石油関連の中小メーカーはコストアップで販売が伸びておらず、現状維持の状態が続く。
		金融業（融資担当）	・各取引先のリストラによる人件費削減から、購買力は縮小しており、上向き気配はない。
		広告代理店（経営者）	・求人募集では、正社員は少数で派遣業種が目立つ。その上、派遣業の年齢制限も30歳半ばに集中し、中高年の仕事探しは困難を極めている。
		広告代理店（経営者）	・既存得意先の広告予算は減少傾向が続くと同時に、最近特に価格競争が厳しい。縮小している広告市場では、新規得意先の開拓を続けなければ利益確保が難しい。
		公認会計士	・取引先の中で、当期利益が前年比でプラスになっている企業は、数%という状況であり、90%以上の企業が、前年と同じか、マイナスである。また直近の試算表を見ても、改善されておらず、経営者と話をしても、将来に向かって希望的な考えを持っている方は非常に少ない。
	やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・消費動向が鈍い中で、原油が高騰し、石油化学製品は、値上げ基調だが、末端での製品値上げに対しての抵抗が強く、非常に厳しい状況が今後も続く。
輸送業（支店長）		・大型連休明けの一服感と、昨年同期からの段階的な約20円アップの異常な燃料高騰で、経営環境に大きく影響が出てくる。	
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・即戦力求人ニーズは5、6、7月と登り調子に出てくる。また、そのための営業スタッフも増やし、ニーズにこたえていく。
		職業安定所（職員）	・当初の求人数を超えて採用する企業が出てきた。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年比で3か月連続で減少したが、新規雇用保険受給資格者は、平成16年1月以来、15か月連続して前年比で増加している。また若年者在職者の相談数が多くなっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、新規求職者数とも上下はあるが、有効求人数、有効求職者数とも、若干増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	・求職登録者数が、前年の1.2倍に増えている。
やや悪くなる			
悪くなる	-	-	