

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	ゴルフ場（従業員）	・2～3か月先の予約状況を見ると、今月に比べ非常に良い状況で予約が入っている。季節的なことも考えられるが、週末の埋まりが早く、平日も予約が入っており、良い状況になる。
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・クールビズがそうであったように、消費者は今必要でないものに対しては支出は抑えるが、必要なものに対しては少々こだわりを持って良いものを買う傾向にある。ウォームビズが始まると期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・衣替えの季節に加え、非常に単価の高い商品が割合順調に売れてきていることから、今後は良い状態が続いていく。
		通信会社（企画担当）	・新商品の発売や年末商戦が始まるため、消費者の購買意欲が上昇する。
	変わらない	設計事務所（所長）	・県外のディベロッパーからの土地情報の依頼がきている。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・一部の製造業で景気回復の話もあるが、街の商人の中では明るい話はない。
		百貨店（総務担当）	・一部の高額品が売れたり、まとめ買いが増えてきてはいるものの、全体的には、慎重な購買態度に大きな変化はなく、景気回復を実感するには、まだ相当の時間がかかる。
		百貨店（営業担当）	・前月に引き続き、前年並みの売上高を確保する商品群が増加している。また、高額商品の動きが見られる。パーゲン商品についても比較的好調である。秋物商品は展開途中でもあり動きは少ない。法人関係の特需は相変わらず低迷している。
		百貨店（営業担当）	・景気については、やや良くなっているというのが、ここ半年ぐらい、徐々にではあるが、出てきている。2～3か月先は、個人消費はわずかに改善されているが、一気に上昇しない。
		スーパー（店長）	・景気はやや上向き加減であるが、石油が非常に値上がりをしているため、予断は許さない。
		スーパー（企画担当）	・強い販促を行った時は、まずまずの売上高になるが、弱い販促では効果がない。客が価格の安さに反応する状況は変わっていない。
		スーパー（財務担当）	・9月に入っても残暑が続き、調理が必要な精肉、青果の売上が悪く、前年比で2ポイント下回っている。惣菜等で吸収できず9月の売上は前年を下回る。
		コンビニ（店長）	・東京、大阪などの都市部の大企業については良い話も聞こえてくるが、徳島あたりの地域では、都市部の利益はなかなか下りてこないという客の話や、今までの店の流れから、あまり極端に景気状況は変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・秋素材のベルベット、別珍タイプのジャケットが売れ筋であり、それに合わせてスカートも動いているが、売上を強力に押し上げる勢いは感じられず、3か月先も横ばい状態で推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・10月と11月に新型車の投入があるが、現在の客の動向や市場の動きから、景気が上向き要素はあまり見当たらない。精一杯の販売努力をしたとしても、景気全体は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・大企業の景気回復、株価の上昇など、話題は多々あるが、外食となると、消費行動にはまだまだ時間がかかる。
		旅行代理店（従業員）	・比較的好調に推移しており、このまま年末まで順調に推移していく。
観光名所（経営者）		・企業の収益が増えて、賃金が増加してきている様子なので、消費がレジャーに回ってくるのを期待している。	
住宅販売会社（従業員）	・最近、商談が長期化するケースが増えてきており、現在の契約前の商談がうまくまとまれば、今月と同様に受注が伸びるが、まとまりそうにもないため、変わらない。		
その他住宅〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりや買い需要の低迷はまだまだ続いており、しばらく景気は良くならない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街内のスーパーが11月で撤退することになり、年末商戦期に大型店舗が空き店舗になるという可能性が大きくなってきた。そこでは集客力や売上がかなりあったため、商店街全体への影響は避けられない。空き店舗は徐々に改善しつつあるが、全体では、今後ますます地盤沈下が起こる。	

		スーパー（店長）	・商品が売れないにもかかわらずスーパーの店舗数は増えており、その結果、価格を下げていかないとますます売れない状況である。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊客については、愛知万博が終わったため、若干戻りがあるが、宴会、料飲部門の予約状況が悪いため、今後も悪くなる。
	悪くなる	乗用車販売店（従業員）	・ガソリンの値上がり報道されており、この状態が続くと、買い控えや、部品等の単価が上昇する可能性があるため悪くなる。
企業	良くなる やや良くなる	-	-
		繊維工業（経営者）	・小売店に価格重視ではなく、良い物を扱おうという動きが見られる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンの高稼働が続くなか、クレーンの購買意欲は高く、今後チャーター料金が改善されてくれば、更に需要が高まってくる。
		建設業（総務担当）	・自社ビルの建て替え、賃貸ビルの新築の見積が増加しており、今後、契約も期待できる。
		通信業（営業担当）	・急激な株高の影響もあるのか、夏物商品のバーゲンの売行き、秋冬物の季節商品を自分へのご褒美として買ったとか、家族と旅行を計画しているなど、景気の良い話題が職場でも、訪問先の企業でも聞く事が多くなってきた。
		通信業（支店長）	・11月からの新料金の導入及び新携帯端末の登場で市場が活性化される。
		不動産業（経営者）	・松山市内の中心部の大きな土地が従来よりも高い価格で動いてきている。今後もこの傾向が続く見込みであり、各企業等が市内の中心部の土地を探している傾向がやや強くなってきている。
		広告代理店（経営者）	・価格競争は依然と厳しい状況であるが、得意先の新規出店、店舗改装計画等で広告費の増加が多少見込まれる。
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・今回の新商品がどこまで伸びるかという部分にかかっており、今のところは何とも言えない状況である。
		輸送業（役員）	・四国の大手食品メーカーや食品関連企業の売上は、ほとんどのところが前年比で横ばいの状態が続いている。
輸送業（支店長）		・燃料の高騰による値上げ交渉に一部応じてくれた荷主企業もいたが、わずかな値上げ幅のため、燃料高騰分による経費増の方が大きく、経営環境の改善にはまだまだつながらない。	
やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・原油の高騰、ガソリンの値上がり等により、石油化学関連のコストアップ要因が非常にきつくなってきている。製品値上げについては、当然川上からくるが、末端に近づけば近づくほど、価格転嫁が難しく、中間業者の経営を圧迫している。石油化学関連の仕事は裾野が広く、今後大きな影響をもたらす。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・10月以降の下半期の受注状況を見て、前半のような特殊要因が少ないため、多くは望めない。ただし、多機能型（フックロール式）やCNG（圧縮天然ガス燃料）対応の受注など新しい動きが見られる。	
	広告代理店（経営者）	・このまま原油価格が下がらなければ、業界自体の景気に影響する。	
雇用	悪くなる	-	-
	良くなる やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・新規採用の時期のため採用需要はしばらく続く。それに付随する会社案内パンフレット、ホームページ作成などの需要が高まるため、やや良くなる。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・雇用状況は、業種を問わず非常に活発な動きを感じる。低いながらも安定した雇用業況が続く。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・求人数は好調を維持するが、求職者数が伸び悩んでいるため売上は変わらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内広告業界については、新しい広告主の出現や新規事業拡大の動きは相変わらず耳に入って来ないため、現状のままの低いレベルで安定していく。ただ、通常の売出しを控えている分、歳末に力を入れて集中する可能性もある。
	職業安定所（職員）	・新規求職者は前年同月比で、増加に転じており、在職者、若年者、中高年齢者、パート求職者等が全般的に増加した。有効求職者数も前年同月比で、わずかに増加した。若年求職者は正社員の希望が多いため、派遣、請負などの不安定な雇用は最終手段としており、自分の希望条件に合う求人を待っている者が多く見受けられる。	

	学校〔大学〕（就職担当）	・採用者数の動向線が上下にぶれることなく、ほぼ横一線で動いている。
やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-