

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	一般小売店〔生花〕 （経営者）	・年末に向けて贈答品や催物があるため、少しは花の売行きもでてくる。
		家電量販店（営業担当）	・来客数が増加したこと及び見込客数が多少増加してきたことで、期待が持てる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高騰のため、燃費の良いハイブリット車への魅力が出ており、販売台数増加への期待が持てる。
		通信会社（企画担当）	・冬商戦の真っ只中であり、キャンペーンなども実施予定であることから、今月より消費は拡大する。
		通信会社（営業担当）	・新商品発売開始があり、年末商戦と併せて販売台数が増加する。
		設計事務所（所長）	・中規模なショッピングセンターに、出店の動きが出ている。
	変わらない	百貨店（総務担当）	・良い兆しは多々あるが、基本的には必要なもの以外は購入しないという購買行動に大きな変化はない。
		百貨店（営業担当）	・商品により売行きの格差が目立っている。高額商品は、前月に引き続き好調に推移しているが、秋物のファッション商品の動きが鈍い。また、ブランド商品でも格差がはっきり表れてきている。
		百貨店（営業担当）	・高額品は売れているが、一般商品の売行きが悪い。にぎわいも乏しく、商売が両極端になっており、この傾向はしばらく続く。
		スーパー（店長）	・客の需要が変化しており、大パック・中パック・小パックの3種類の品ぞろえであれば、小パックの動きが良くなってきている。依然として、節約傾向である。
スーパー（店長）		・冬物の動きが良くなっており、単価の高いものも少しずつ売れ始めている。ただし、競合店の出店も多く、価格競争によりデフレが進行するため、あまり変わらない。	
スーパー（企画担当）		・客単価の減少に歯止めがかからず、客が価格によって店舗を選ぶ傾向は変わっていない。	
スーパー（財務担当）		・新規店舗の進出により、店舗間競争はますます激しくなっている。その上、ガソリン、灯油の値上がりによる家計への圧迫が年末商戦に影響しないか心配である。	
コンビニ（店長）		・あちらこちらに新規店舗ができており、それに伴い客が分散し、売上が減少している状況である。特に売上が増加する要素はなく、あまり変わらない。	
衣料品専門店（経営者）		・気温が下がり切らず、期待しているコートなどの重衣料の販売で不安が残る。当面、横ばい状態が続く。	
乗用車販売店（従業員）		・東京モーターショーによる市場喚起が期待されるなか、秋から冬の増販期に入る。来月も新型車が投入され、明るいニュースは多いが、客の動きが鈍く、変わらない状況が続く。	
一般レストラン（経営者）	・新しい宴会企画で、安価な商品を出したところ、反応は上々であったが、低価格のため、利益はあまり良くない。		
ゴルフ場（従業員）	・季節的なことから考えれば、来客数は若干落ちてくるが、全体的にみれば、あまり変わらない。		
	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	百貨店（売場担当）	・商店街の映画館撤退や、大手量販店の撤退が決定しており来客数が減少する。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況は良くなく、競争相手が同じような戦略を練ってきている。その上、新規の競争相手が必要以上にできており、楽観視できない。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		繊維工業（経営者）	・小売専門店を始め、百貨店も売場の高質化を目指しリニューアルの動きがあり、その取組に対する商品の引き合いが活発化している。
		一般機械器具製造業 （経理担当）	・クレーンの高稼働が続いているなか、チャーター料金の値戻しも徐々に進んできており、今後需要が拡大してくる。
	通信業（営業担当）	・季節商品に加え、家電・ファッション衣料などの購買意欲が強く、「消費の回復を感じる」という声をよく聞くようになってきた。	

	通信業（支店長）	・11月から新商品の販売や新料金が始まるため、市場がかなり活性化される。	
	不動産業（経営者）	・取引先の話からも、夏場に低迷していた土地や建物の仲介の動きが、最近良くなっている。	
	公認会計士	・最近是不動産の売却がスムーズにできている。それにより、不良債権の整理も進み、事業資金などにそれを投入する、あるいは不動産を売却し、その売却資金でテナントビルを建てるといった今までなかった話が、出るようになってきた。	
変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・例年は、設備の無人化や、自動化のようなたくさんの引き合いや、見積があるが、今年は少ない。	
	建設業（総務担当）	・当面、マンションの建設ラッシュが続くが、低価格志向であり、建築価格の一層の引き下げ要求が出てきて、収益面は厳しくなる。	
	輸送業（役員）	・荷動きについては、9月下旬から少し前年を下回り始めており、10月に入っても同様の傾向である。四国発も四国に入ってくる方も前年を下回っている状況である。この原因は、石油製品の値上がりにより、消費者が急に財布のひもをしめたことが考えられる。今後も、石油製品は値上がりすると考えられるため、当分良くない状況が続く。	
	広告代理店（経営者）	・一部の得意先に新規出店などの明るい兆しがあるが、多くの得意先の話から依然として、下期の広告予算は削減状況である。	
	輸送業（支店長）	・取り組んできた案件が本格化し、年末からスタートすることが決定したが、一方で契約切れとなる業務もある。売上高・利益面ではやや好転するが、新たなタイヤ関係の値上げや燃料などの高騰のため帳消しになる。	
やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・IT関連及び中国需要の恩恵に携わっている企業以外は、石油価格の高騰や、末端での激しい競争により、原料高・製品安の傾向が今後とも続く。石油に係る企業は、厳しい状況が続く。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・各メーカーは、有望な客と提携して循環型社会（リサイクル）への様々な取組の動きが活発化しているが、商業チャンスに結びつくには、まだ時間とコストが必要である。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・サービス業、卸売業・小売業、医療・福祉、建設業、製造業、すべてにおいて、求人数が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・営業や販売の求人は増えたが、事務系の求人は減っている。
		人材派遣会社（支店長）	・毎年年末になってくると、人の動きが活発になってくるため期待はしているが、今のところ良い情報、案件は入っていないため、前年並みに推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求職数は、前年同月比で2か月連続で増加している。50人規模の事業所閉鎖があるなど、事業主都合による解雇者、自己都合退職者、及び在職者などが全体的に増加した。また、月間有効求職者数も、前年同月比で、わずかではあるが2か月連続で増加した。
	学校〔大学〕（就職担当）	・採用者数は若干増加傾向がみられるが、今後持続するかどうかは不明である。	
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	