

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	百貨店（営業担当）	・最近2, 3か月、客が高額商品を購入する傾向になっている。今後も、このような傾向は続く。	
		スーパー（店長）	・景気は上向いてきているが、小売業では競争が激化しており、良い企業と悪い企業の格差が広がっている。	
		スーパー（統括担当）	・客からの要望で、単価の高いものも一部そろえてほしいという声が出てきている。安いものも売れるが、高いものも売れ始めている。	
		衣料品専門店（経営者）	・夏本番の商品の商戦になってくる。カジュアル商品は非常に夏に強いので、期待が持てる。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・暖かくなると、ビール・飲物が売れる。また、お中元時期にもなるので、景気は良くなる。	
		一般レストラン（経営者）	・依然として好景気感はないが、安い注文ながら、外食の予約が少しずつ増加している。	
		旅行代理店（従業員）	・春・夏にかけて旅行シーズンに入り、個人、グループ等の旅行が増えてくる。景気が良くなってきていると実感できるようになり、余暇活動の最大の関心事は旅行とのアンケート調査もあり、今後旅行に行く人が増えてくる。	
		観光名所（職員）	・観光客の入場者数が増加している。	
		設計事務所（所長）	・投資用マンションの広告宣伝や勧誘が増加している。	
		住宅販売会社（従業員）	・金利上昇の報道などの影響があり、先行きを考えて商談に入る客が増加している。今後も、このような商談の成約が増加する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・空き店舗に新規の店が入ったり、従来の店の業種転換などもみられる。大手、県外の店からの出店の依頼も聞こえ、夏場のイベントが行われる時期に向けて、現在のような状況で推移する。
			商店街（代表者）	・やや回復傾向であった消費も、原油高が収まらないと先行きが不透明である。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・業界的に今のシーズンは物が動く時期なので、あまり売上は落ちない。来店客の単価の上下幅が、かなり大きくなっている。
			百貨店（営業担当）	・前年割れの店頭商品群が目立った。法人関連売上は前年比増で推移している。来客数は減少したが、購入単価は前年を上回った。
スーパー（店長）	・来店客の購買状況はかなり慎重で、2、3か月先では今月より良くなる見込みはない。			
スーパー（財務担当）	・競争激化による売価政策で、売上単価の前年割れが続いているが、春先になり売上点数は上がってきた。			
乗用車販売店（従業員）	・来客数がそれほど増えるわけでもなく、販売量が昨年より落ちているので、良い方向に行っていない。			
乗用車販売店（従業員）	・当社は40周年をむかえ、いろいろな施策を対外的に打ち出し始めているが、客の動きにつながらないのが現状である。今後、施策が市場に浸透し、活発な動きと販売につながる。			
乗用車販売店（管理担当）	・購買意欲が感じられない。			
都市型ホテル（経営者）	・予約状況が良くない。博覧会を行っているが、低価格の客が多く、県内のレストラン・宴会場の売行きや予約状況は良くないため、今と変わらない。			
設計事務所（職員）	・明るい材料がないこと、飲食業の客数・単価も変化ないと見通されることなどにより、変わらない。			
その他住宅（住宅ローンセンター）	・景気の上向きによる顧客の昇給等の話を耳にしておらず、しばらくは現状のまま推移する。			
やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）		・来客数、客単価とも前年実績を下回る状態が続いており、プラス材料が見当たらない。先行きも現状維持が精一杯で、やや悪化も考えられる。	
	乗用車販売店（従業員）		・ガソリンの値上がりによる影響が懸念される。	
	美容室（経営者）	・近所で閉店する店舗が増えており、不安がある。		
企業	悪くなる			
	良くなる	-	-	

動向 関連	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・消費者が、多少価格が高くても価値のあるものを購入する傾向が見られ、今後も質の高い商品を提供さえすれば消費につながる。
		木材木製品製造業（経営者）	・新規得意先の開拓と、新製品の提案で、6月ぐらいからは売上が伸びていく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンのチャーター料金は地域によってはようやく上昇傾向を示してきており、業界の先行きも改善傾向の様相を呈してきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手企業が発注を出すようになった。電気機械関係はまずまずの動きであり、化学・薬品も少し動き出してきた。
		通信業（営業担当）	・新たな設備投資、既存設備の更改提案に対し、例年なら年度スタートの月のため支出を抑える傾向が強いが、今年はあまりそれを感じない。
		不動産業（経営者）	・中央から、ビル用地、テナント物件のオファーが非常に増加している。そのようなオファーに対して、不動産の価格・賃料に値上げ傾向がみられ、この傾向は今後も続く。
		広告代理店（経営者）	・大型設備の導入を前提とした案件が増加している。それに対する仕事量も十分にある。
		公認会計士	・取引先の社長の半分以上が将来への設備投資に興味を持っている。また、将来、土地が上昇するのではないかと考えている方が大変増えてきており、景気は上向きである。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・各メーカーとも部材高騰により製品価格を押し上げる傾向にあるが、その影響が出るには、もう少し時間がかかる。
		広告代理店（経営者）	・新年度の広告予算に先行き不透明感があり、多くの得意先は前年並み、あるいは削減の方向である。
やや悪くなる	輸送業（経営者）	・燃料高騰など、負担が大きくなる。	
	輸送業（支店長）	・燃料費が5月、6月と2段階で値上げ実施されるので、運賃に転嫁できなければ、死活問題にも発展しかねない。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・大型案件が少なく、生き残りをかけた競争は一段と厳しくなっており、ダンピング価格しか受注できない状態がしばらくは続く。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・求職者、求人企業とも近いうちに妥協点が見いだされてきて、求人・求職がうまくマッチしてくる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・特に大幅な増員計画を耳にしない。
		民間職業紹介機関（所長）	・年度が変わったため、企業の求人の動きが鈍くなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・企業の直接的採用が増え、派遣のニーズが減ってきている。紹介予定派遣にもっと注力をしていく。
悪くなる	新聞社 [ 求人広告 ]（担当者）	・新たな出店計画・事業というものが全くみえていない。建設業界は、全く受注がなく、リフォームに注力しているが、それほど大きな金額を生むわけでもなく、県全体のお金の回りというのは、停滞している。	