

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	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・7月は、ボーナスの好調さにより客単価が上昇した。当店では、3%ほど客単価が前年を上回っている。財布のひもが少し緩む程度に、ボーナスが良かったと実感した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・先月から10月にかけて新型車の投入が3車種あり、来客数も伸びている。販売に結び付き始めている。
	変わらない	一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・道の駅等での、旅行者の土産用酒は、単価の高い商品が以前より売行きが良くなっているが、地元景気という点では変わらない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・来客数、売上共に前年同月を上回った。前月同様ファッション性の高い商品群ほど苦戦しており、中元商品は個人客は前年並みで推移したが、法人は若干減少した。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店のチラシによる安売りが激化しているが、客は安さだけを求めているのではなく、価値のあるものを購入しようとしている。
		スーパー（財務担当）	販売量の動き	・1人当たりの購入金額は3か月前とほぼ同額であり、大きな変化はない。売上全体でもほぼ昨年と同額となっている。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・6月はセール開始が昨年より1日早くスタートしたため、6月の既存店売上は前年比110%となったが、7月は台風の影響もあり、前年比5%強のマイナスで推移している。最終的には6～7月通してみると、ほぼ前年並みになる。
		家電量販店（店長）	単価の動き	・来客数は増えているが、一般的に商品の単価が落ちている。
		家電量販店（営業担当）	お客様の様子	・夕方の気温があまり上がらないまま梅雨が明け、台風にも客足を止められた形となった。そのためエアコンは低価格タイプの買い換え需要がほとんどを占めている。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新車種が発売されても、販売台数は増えない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・土日のフェアでは、車両での来客数、サービス入庫台数は前年を上回って推移しているが、1か月を通した販売台数は、前年割れとなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・参議院選挙の影響により昨年比で良くない。8月の予約は、昨年水準に少し満たない。景気は横ばい状態である。
		タクシー運転手	お客様の様子	・3か月前と比べて客単価、1日の売上は変わらない。週末、金曜日は人出はあるが、自転車通勤が増えており、タクシーの利用が少ない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・市場全体の販売状況は3か月前と大きな差はなく、一定の範囲内で推移している。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・来客数は3か月前とあまり変わりはないが、今年の同時期よりは良くなっている。	
	設計事務所（所長）	単価の動き	・比較的新しい賃貸マンションでも、空室が目立つようになり、家賃を下げる動きがある。	
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・夏物のバーゲンもスタートしたが、大変、来客数が少なく、売行きも良くない。夏休みに入ってから学生の出も悪く、ファミリー層も今まで以上に郊外店舗へ流れている。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・6月末のクリアランスのスタートということで、かなりにぎわったが、7月に入って、そのにぎわいが一気に落ち込んでしまい、大変厳しい。
スーパー（店長）		競争相手の様子	・近隣の競合店のスーパーが閉店し、昨年比で見ても思った以上に自店の売上が伸びていない。	
スーパー（企画担当）		それ以外	・濁水が一転、台風による集中豪雨、更に梅雨明けの遅れと天候影響が大きかった。特に例年の気温と3度ほどのかい離があったので夏物衣料の動きが悪かった。	

		スーパー（統括担当）	競争相手の様子	・競争店舗が価格をかなり下げて特売を実施している。客が集まりにくくなって相当苦労している。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・7月の第2週目からセール期間であったが、前半は雨、台風に見舞われて売上が伸びなかった。後半は良くなってきたが、前半分をカバーしきれなかった。
		タクシー運転手	来客数の動き	・暑くなり、四国八十八か所巡礼者も減り、街に車が増えているが、客自体は増えていないので1台当たりの客が減少し厳しい。ピアガーデンには人は出ているが、2次会、3次会に出る人は少なく、客も少ない。長距離の客もなく厳しい。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・観光客の数が少し減ってきている。
		設計事務所（職員）	それ以外	・同業種の売上、単価は依然として低迷、低下しており、受注競争が激化している。街の人通り、百貨店の来客数も増えていない。特に中心市街地の商店街や夜の歓楽街の人通りが少なく、廃業が目立つなど地方の景気は悪い。
	悪くなっている	一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・月初めは水不足が懸念され、半ばからは大雨や長雨が続いたため、来客数が減っており、購買意欲も低い。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・中元の売行きが良くなく、来客数も少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の激減が続いている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・百貨店の店頭はまだまだ良くない状況であるが、専門店については高額品が売れ始めている。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・トイレットペーパーやティッシュペーパーの業界は、素材が高騰しているにもかかわらず、価格が上昇しない。新商品の重曹（炭酸水素ナトリウム）は少しずつ認知されつつあり、売上も増加してきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用クレーンの大型分野で6月の総需要が前年比120%超となり、28か月連続の前年超えが続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・民間工事の見積依頼が増えてきており、休日返上で対応している。しかし、収益面では適正価格が確保できていない。
		輸送業（支店長）	受注量や販売量の動き	・大口客の売上が前年比で増加しているため比例して貨物量が増加しているが、燃料費の上昇で相殺されてしまう。
		通信業（営業担当）	それ以外	・営業活動の中で、特に大型量販店のマネージャーから、「高価だが高機能家電の売行きが良い。個人消費が二極化していると感じる。趣味やこだわりの品では高価なものを買うが、何でも買うわけではなく、商品と比較検討し慎重に買っている。個人消費全面回復にはもう一歩」との声をよく聞く。
		公認会計士	取引先の様子	・今月の取引先の資産表、あるいは決算の内容を分析すると、対前年比で売上が3%程度、平均で落ちており、減収減益の状態がまだ続いている。残念ながら、景気は変わらないか、あるいはやや悪い状況である。
	やや悪くなっている	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・関東、東海が依然として動きが鈍いが、大口先や鉄鋼関係の受注で今月も救われている。部材高騰による他社との価格競争も大変厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大企業との取引は、特殊な噴霧乾燥機を中心にあまり変わらず受注がある。一方、中小・地場企業の電気設備、機械設備の受注は止まっており、非常に特殊な設備以外はない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ますます受注量が落ちた。
		輸送業（役員）	受注価格や販売価格の動き	・原油価格の高騰や、税制改正によるコスト増要因が運賃に転嫁できず、加えて客からの値引き要請や物流合理化要請が強い。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・5月、6月と、地元大手建設土木業者が倒産するなど、同業界は厳しい状況が続いている。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	それ以外	・食肉偽装表示事件、中国産の原料問題等で売行きが良くない。

雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は、前年同月比で2か月連続して増加している。3か月前は前年同月比で減少していたため、景気はやや良くなっている。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数は、事業主都合離職者や自己都合離職者が前年同月と比べて減少したため、全体で減少している。また、より良い条件を求めて、在職中の転職希望者が増加している。
		民間職業紹介機関（所長）	求人数の動き	・業種間格差はあるが、昨年と比較して全体的には求人数は増加している。特に情報関連企業の求人が増えており、技術職の確保が難しくなっている。
	変わらない	職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・40歳代男性など高収入が必要な年代の人までが仕事が見つからず、契約社員等の不正規雇用へ就職せざるを得ない状況である。
	やや悪く なっている	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・全体的に、案件、派遣の要請、職業紹介の件数が減少している。市場全体を見ても偏りがあり、事務処理系案件は大幅に減っているが、営業・販売系案件に関しては増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・広告予算を増やすクライアントが無い。また、建物の新築や新規出店がごくわずかであり、経済が動いていない。
悪く なっている	-	-	-	