

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	商店街（代表者）	来客数の動き	・1月からスタートした大河ドラマや「土佐・龍馬であい博」の影響で、当地への来訪者が増え、商店街にも回遊しており、土日を中心に客数が伸びている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・乗用車販売の最需要期に入り、良い成果を上げることができた。エコカー購入補助金などの効果でユーザーの購買意欲が増している。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・3か月前と比べ、入込客数が多少増えた。業界の景気が全体的に良くなっているわけではないが、テレビドラマの影響で四国各県がにぎわっており、当地の宿泊客は全体的に増えてはいないが、少し良くなってきた。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・若年層への販売状況から、今年は新生活への準備がやや早まっているものと想定される。
		通信会社（企画）	お客様の様子	・転出に伴う解約は例年通りだが、転入に伴う加入が増えている。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数は変わらないが、遠のいていた客の再来店が何件もあった。
	変わらない	商店街（代表者）	それ以外	・百貨店からス-パ-、コンビニに至るまで右肩下がり傾向が止まらない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・客の出足が非常に鈍い。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・単価の高いコンサートチケットの売行きは良いが、単価の高い書籍は売れず、客単価は上昇していない。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・リビング、ダイニング及び食品類は前年並みを確保したが、紳士服、婦人服及び宝飾品が苦戦し、全体では売上高、来客数共に前年を若干下回った。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・新規催事効果もあり服飾を中心に持ち直したようにみえたが、実際には定価品の売上は相変わらず前年割れ基調であり、特に美術・呉服・宝飾などの高額品の低迷が顕著である。
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店の店舗運営が経費削減に向かっていくように感じる。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・定番商品や最寄品の低価格志向は変わっていない。そのなかで品質の良い果実や生鮮品に値ごろ感があれば売れるようになっている。客単価は回復傾向であるが、来店頻度の減少により厳しい状況に変化はない。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・景気の落ち込みによる購買意欲の低下と先行きの不透明感がある。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・来客数の前年比が相変わらず回復しない。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・来客数に動きはあるが、購入には至らない。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・レディースに関しては、春物の動きが前年と比べそこそこ良かった。ただ、メンズ及びレディースも含めてアウターを中心としたバーゲン商品の動きが悪く、前年の水準には達していない。
		衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・商店街の再開により飲食店が増え、商店街に洋服を見に来た客が帰りに食事に行くというパターンが増えてきた。また、ランチの単価も1,500円前後と高額だが、行きたいという客が増えた。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・平日の来客数が落ちてきているが、土日に関してはメーカー処分によるテレビの販売増と、進学や入学の客が動き出したことで、月の後半は持ち直してきている。しかし、全体では前年と比べ減少している。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・自動車販売は、2月、3月が決算期であり、最大の需要期であるが、前年とあまり変わらない販売台数で維持しており、良くなっているとは言えない。	
	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・車の受注量が前年比120%前後で推移している。しかし前年が悪かったため、一概に良いとは言えないが、悪いとも考えられない。	
	一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・市場への来場者数が以前より少なくなった。	

		一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・昨年の夏までは他店との競争による客数の減少が業績に影響を与えていたが、最近は買上点数の減少による客単価の下落も加わり、売上が芳しくない。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・「土佐・龍馬であい博」の効果で、県外客は着実に増えてきている。しかし、地元一般客は減少しており、また、単価も伸び悩んでいる。宿泊客で何とか現状維持している状況である。
		旅行代理店（支店長）	販売量の動き	・新型インフルエンザによる旅行への影響はかなり少なくなったが、前年同時期のレベルを超えず、法人の出張需要及び、個人旅行需要はまだ回復の兆しが見受けられない。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・販売量に大きな動きがない。
		通信会社（支店長）	来客数の動き	・来客数は前月とほぼ同じであり、来客の推移も平均を下回っている傾向にある。また、端末価格の検討等により購入には至っていないのが現状である。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・競争相手や取引先との話のなかでも、給与カットや採用無しといった話題を恒常的に耳にする。最近は年度末を迎え、資金繰りの話をよく聞くようになった。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・来客数自体は減っているが、受注額はそれほど変わっていない。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・来客数が少なく客単価も低い。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・前年に比べ客単価が上昇してこない。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・物産展を開催しても試食だけをする人が多く、買上に繋がらない。3か月前は、衣料品は買い控えをしても、食品は買う傾向があったが、今は衣料品・食品共に買い控えしている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・食品を中心に引き続き単価低下傾向が見られる。記念日等特別な日以外での儉約ムードは一層強まっている。
		コンビニ（店長）	単価の動き	・例年2月は1月より売上が増加するが、今年は減少している。また、客数も1月は前年より増えたが、2月は減っている。景気の悪化による収入減により、来店頻度が減少し、買い控えが起こっている。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・例年売上が低下する月ではあるものの、販売量が前年に比べ10%以上減少している。接客時にセット販売を強化しているが、複数販売することが非常に難しくなっている。最低限必要な物だけ購入するという客が多く、依然として買い控え傾向が強い。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・販売量も減っているが、買上客数が前年と比べ5%減少している。単価は前年の水準を維持している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・リコール問題が今後販売量にどれだけ影響があるのか懸念している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・年明けからタクシー利用客の減少に歯止めが掛からない。単価も伸びず利用回数も非常に少ない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・タクシー乗車の売上が減っている。給料が下がっていると客が多い。
悪くなっている		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・主取引先である飲食店の売上が例年より悪化している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・タクシーの乗客は、朝、病院通いで少し動くくらいで昼はほとんど動かない。夜も飲みに出る客が極端に少ない。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数の減少が続いているうえ、客単価も低く抑えられている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光やバイオなど、環境関連設備の受注・販売量が増えてきている。また、化学工場、電子化学工場が動き出した様子で、受注も増えてきている。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・法人取引先の受注動向は引き続き慎重な姿勢がみえるが、良い提案に対しては少なからず前向きに検討してくれている。販売価格面では厳しいものの、受注量の拡大につながっている。

変わらない	木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・前月と全く変わらない。	
	鉄鋼業（総務・人事統括）	取引先の様子	・取引先において、昨年に続き新卒採用の見送りを決めた会社や事業の縮小の動きなどが見受けられる。	
	建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・最近、公共工事と民間工事とを1件ずつ受注できたが、受注価格が非常に低い。	
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先との会話から変わらないと推察できる。	
	輸送業（社員）	取引先の様子	・為替の影響による国際貨物量の低迷が継続しており、製紙会社の販売数量も低迷している。	
	通信業（営業担当）	それ以外	・製造・建設・サービス業等のマネージャークラス以上との会話で、昨年のように不況だ、受注量が減り大変だ、といった声を聞く事は無くなったが、逆に良いニュースや事業運営の明るい話題も出てこない。	
	不動産業（経営者）	取引先の様子	・3か月前と比べて、住宅地の動きは相変わらず低迷している。	
	広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規の行政主催のイベント広報・運営等を実施したが、従来の得意先の販促予算削減が多く、全体としては依然として厳しい状況である。	
	公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算内容や月次の試算表の内容をみると、相変わらず赤字が続いており、売上も前年比でマイナスが続いている。	
やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	取引先の様子	・当地の同業者や加工場の話を総合すると、前年比の受注は減少しており、より一層、価格競争、安値受注が増加傾向にある。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・取引先からの受注量の減少とあいまって、購入意欲も減退している。	
	金融業（融資担当）	受注量や販売量の動き	・取引先との会話によると、一部動いている先もあるが、全般的には動きが少ない。	
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・資材等の価格がある程度安定しても、売価は下がる一方である。人件費を下げるわけにもいかず、利益を圧縮する負のスパイラルが止まらない状況である。企業の基礎体力勝負になっている。	
悪くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・トイレットペーパーの価格は大幅に値下がりしており、昨年よりかなり悪い状況である。	
	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・新規受注が少なく、手持工事の減少が続いているため、人員に余剰感ができ、少し大きい工事現場に回してしのいでいる状態である。	
雇用関連	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・自動車、不動産、金融などは相変わらず低調であるが、大河ドラマに関連して、観光部門が持ち直している感がある。
変わらない		職業安定所（職員）	それ以外	・1月の月間有効求人倍率は0.59倍で、3か月前より0.10ポイント上回った。
		求人情報誌製作会社（編集者）	それ以外	・企業からの求人広告は依然厳しいが、行政の雇用対策事業の委託業務が増加し、業績は少し良くなった。ただ現状では短期的なものである。
		民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・景気が先行き不透明なため、新卒、中途共に新年度の採用方針が決まっていない企業が多い。今年度以上に人数を増やそうという企業は少なく、むしろ人数減で対応しようとする企業が多い。
やや悪くなっている		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・大学へ送られてくる求人数から判断して、悪化傾向はみられない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・有効求人数は、前年同月比で31か月連続減少している。消費者の低廉・高水準を求める行動が企業の収益減につながり、企業体力のない小規模事業所が閉鎖・倒産に追い込まれている。ボーナス減少率が過去最大とされるが、自己都合退職者は逆に3割減となっており、定着率が良くなったと事業主は話している。従業員は余剰気味ではあるが、雇用を守るようとする企業側の姿勢により、しわ寄せが新卒採用に及んでいる。
悪くなっている	-	-	-	