

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 | | - | - |
| (四国) | | スーパー（店長） | ・来店数が一定の水準を保っており、高単価の商品も売れてきている。特にマイナス要素もなく、徐々に景気回復に期待が持てる。 |
| | | コンビニ（店長） | ・競合激化のなか、来客数は前年並みで推移している。客1人当たりの来店回数が増え、客単価、買上点数も増加している。 |
| | | コンビニ（商品担当） | ・猛暑となる予報を受け、冷麺・飲料・アイス等の需要が高くなると期待している。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・夏物セールを実施すると少し良くなる。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・季節商材がけん引役となり、他部門の商品も下見に来る客が増えている。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・低金利の今、住宅を購入、建築する人が多くなっている。すぐ景気に影響しないだろうが、将来的には良くなるとみる。 |
| | | 通信会社（営業部長） | ・夏休み、新商品等により販売拡大が期待できる。 |
| | | 観光遊園地（職員） | ・来客数が伸びている。地元での国体開催など来客数の増加が見込める。 |
| | | 美容室（経営者） | ・夏になると少し忙しくなる。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・工場などへの投資が増えている。 |
| | | 商店街（代表者） | ・大型客船の入港予定が多数あり、外国人観光客を中心に伸びると思う。店舗の新陳代謝も進んでいる。 |
| | | 商店街（事務局長） | ・ここ数か月は世界経済も比較的安定しており、金融や日本経済にも一定の安定感がある。ただ、地方都市においては所得が増えた実感が持てず、先行きは見通しにくい。急に景気が良くなるとは思えない。 |
| | | 一般小売店〔文具店〕（経営者） | ・景気に変化があるとは思えない。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・予報では晴れの日が多いようなので、平年並みの入出を予想している。市場の出荷量の減少が仕入れ価格の上昇につながらないか懸念している。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・衣料品が健闘しているのはセール前倒し効果によるもの。夏休みにはショッピングセンターのイベント等により、当店の集客に影響が出てくる。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・梅雨明けすると夏物商材の売上状況が変わる。こちらも飲料メーカーの商品が中心になるので競争は更に激しくなる。 |
| | | コンビニ（総務） | ・景気が良くなる要因が見当たらない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・当面、大きな変化はない。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | ・年々、セールの動きが悪くなっている。客の購買意欲の低迷は続いており、まだまだ改善するのは難しい。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・今のところガソリン価格は安定しており、ボーナス次第で新車販売台数は前年以上の実績が出る。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・好調とはいえない現状である。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・例年、夏の新型車発表は少ないので商品構成に変化はない。ボーナス時期だからといって販売量の増加は見込めない。景気は変わらない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・来店客が少なく厳しい状況にあり、良い方向に転じる要素はない。 |
| | | 旅行代理店（営業部長） | ・四国デスティネーションキャンペーンが終了するが、夏休み需要で好調に推移すると期待している。6月と比べれば横ばいになるのではないかと。 |
| | | タクシー運転手 | ・8～9月は「よさこい祭り」や夏休みで人の動きが多少はあるが、これまで大きな変化がなかったため今年も変わらない。 |
| | | タクシー運転手 | ・夏はお遍路の仕事がほぼなくなる。街の動きも良くない。猛暑になる予報が出ているので、乗車機会が増えることを期待したい。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・プラス要素が見当たらない。 |
| | | 通信会社（支店長） | ・影響を与える要因がない。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・客の様子や予約状況によると、2～3か月先も前年と比べてやや弱い。 |
| | | 競輪競馬（マネージャー） | ・所得の増加は期待できず、全体的に利用者数、来場者数、売上の増加は見込みが薄い。若いファミリー層の利用推進策が望まれる。 |
| | | 美容室（経営者） | ・夏場はあまり変わらない。 |

| | | | | |
|----------------------------|----------------------|-------------------------|--|---|
| | | コンビニ（店長） | ・売上高も来客数も前年割れになっており、このままでは厳しい。 | |
| | | その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人） | ・もうしばらく来客数の減少が続く。 | |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・建物の耐震構造問題で、取壊しにかかっているところが数件ある。工事中では、しばらくは客が減るのではないかと危惧している。 | |
| | | 通信会社（技術） | ・台風時期は設備が故障する恐れがあり、修繕費用がかかる。 | |
| | x | 一般小売店〔酒〕（販売担当） | ・酒税法が改正されたのにスーパー、ディスカウント店との価格差はまだまだ改善されていない。一般の酒屋は厳しい状況が続く。 | |
| 企業 動向 関連 (四国) | | * | * | |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・夏場は需要が鈍くなるが、受注量はあまり変わらない。 | |
| | | 化学工業（所長） | ・原油価格が下落し、ドル円相場は安定している。輸入品価格が下がると購買意欲へつながら、個人消費が伸びるのではないかと。 | |
| | | 鉄鋼業（総務部長） | ・産業用機械（自動車関連）の大型鍛圧プレス機案件がメーカーサイドで数台決まったと情報を得た。その部品の鋳鋼品の受注が見込まれる。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・国の支援や銀行融資が受けられさえすれば、景気は良くなる。規制緩和で必ず景気は良くなる。 | |
| | | 建設業（総務） | ・仕事量が増えて多忙であるが、人手不足により他地域からの参入など懸念材料もある。 | |
| | | 公認会計士 | ・地元の国体が近づき、経営者も非常に期待している。しかし、設備投資は不十分。 | |
| | | 食料品製造業（経営者） | ・水産原料や乳製品原料など原材料相場が引き続き強いなか小売店の売価は上がり、収益が圧迫される。 | |
| | | 繊維工業（経営者） | ・2020年まではオリンピック効果を期待できるが、その先がみえない。東京など都市部の景気悪化が全国に波及する恐れもあり、自社の基盤を強化しなければならない。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経理） | ・在庫変動に伴う出荷量の増減は予想しているが、実需そのものの大きな変動は予想していない。 | |
| | | 建設業（経営者） | ・公共事業予算が横ばいのため、景況に変化はない。一年を通じて仕事量や納期が平準化されれば、生産性が向上して景気も良くなる。 | |
| | | 輸送業（支店長） | ・原油価格の動向を注視している。 | |
| | | 輸送業（営業） | ・下げ止まっていた燃料油価格が2割ほど値を戻している。運送業界は、燃料油価格と季節商材の動向に大きく左右される。 | |
| | | 通信業（総務担当） | ・変化する要素が見つからない。 | |
| | | 金融業（副支店長） | ・取引先企業の足元の資金需要動向は、運転資金・設備資金とも変化はない。 | |
| | | 広告代理店（経営者） | ・ホテルなどインバウンドで好調な得意先は多少広告費の増加が見込めるが、他の多くは慎重論が強い。 | |
| | | 通信業（営業担当） | ・自動車、住宅設備、食品などでテレビのスポットCMの引き合いが少ない。キャンペーン規模も小さくなっている。 | |
| | | x | - | - |
| | 雇用 関連 (四国) | | 人材派遣会社（営業担当） | ・旺盛な求人倍率を背景に、今後も景気は回復傾向を保つ。 |
| | | | 求人情報誌制作会社（従業員） | ・お盆までは求人数が減少するが、その後は異動時期を迎え、求人数増が予想される。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・今後2～3か月での大きな変化はない。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・5月の有効求人倍率は1.35倍で、前年7月以降は1.3倍以上が続いており、変動はない。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・雇用者数が減少に転じる動きはなく、採用意欲は維持されている。 | |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | ・新卒者採用はピクになりつつあるが、採用人数は前年並みという企業が多い。経済の先行き不安もあって、多くの企業が採用に慎重になっている。 | |
| | | 学校就職担当 | ・労働賃金の底上げが行われない限り、消費は回復せず、景気も上向かない。 | |
| | | 求人情報誌（営業） | ・採用難が続いている。労働力のみならず、次世代の幹部候補生の採用に苦戦している企業が多く、長期化するほど景気は悪化する。 | |
| | | x | 人材派遣会社（営業担当） | ・有効求人倍率が高いため、派遣社員の数が減っている。 |