

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 (四国)		スーパー（店長）	来客数の動き	・天候に恵まれ、客足は順調である。青果の相場安も収束してきていることから売上が回復傾向にあり、景気は上向いている。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・7月の夜市のイベントは集客力が大きかった。また、8月9～12日の「よさこい祭り」も今までにないくらいの人出があり、お盆の期間も帰省客や観光客でにぎわった。売上も飲食を中心に増加した。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車効果の高かった前年より少しマイナスとなったが、前々年と比較すると良い数字が出ている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・今年は盆前から客が増えており、お盆を過ぎてても満室が続いている。過去に例がないほど来客数が増加しているのは、景気が良くなったからではなく、休みを取らせようとする国の政策が反映されているためではないか。
		タクシー運転手	お客様の様子	・夏休みとよさこい祭り等で人の動きが活発になり、3か月前と比べて売上は伸びている。
		通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量は3か月前より20%増加した。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・8月はお盆の長期休暇と帰省で来客数が増加した。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・通行量は減っておらず、特に週末は昼夜問わず多くの人通りでにぎわっている。物販よりも飲食、サービスの業種が好調で、消費をけん引している。一部、宝飾品や時計など高額品に動きはあるが、客単価が下落傾向にあり、全体の売上は横ばいとなっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	それ以外	・お盆までのイベントやお祭りでの販売は平年並みだったが、お供物関連の商品の動きが少し悪かった。猛暑の影響から、墓参りに行く人が少なかったのかもかもしれない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・猛暑になるとビールや飲料が伸びるのだが、酒専門店ですら買う消費者がいないせいか、売上に変化はない。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・上旬の台風の影響で来店客が落ち、その後も回復せず、売上も伸びない。天候不順による青果物高騰も、買上を敬遠される要因となっている。
		スーパー（財務担当）	来客数の動き	・低価格の業態や、低価格の競合と、使い分けて買い回る傾向が強い。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・月前半は順調に推移し、何年ぶりに前年超になると思われたが、お盆以降に落ちたため、前年割れになる見込み。
		コンビニ（商品担当）	販売量の動き	・猛暑との予報で販売増を期待していたが、前年比伸び率は良くない。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に大きく左右されるが、業績好調だった前年8月と同じ実績となった。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・なんといいても、今年4月に大型ショッピングモールがオープンしたことが大きい。加えて、猛暑になったことも悪影響となっているのではないか。
		衣料品専門店（総務担当）	販売量の動き	・月初の台風の影響もあり、前年比90%程度で推移している。来客減に加えて客単価低下も大きなマイナスとなっている。
		家電量販店（店員）	単価の動き	・買上点数は増えているものの、客単価は低下傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型車発売に期待していたが、弊社だけが扱う車種ではなかったと思うような販売台数に到達しなかった。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・小型車、軽自動車共に前年を上回っているものの、買い回りのユーザーも少なく、購買意欲は低い。
	都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・来客数は若干増えているが、単価が上昇してこない。	
	旅行代理店（営業部長）	来客数の動き	・四国デスティネーションキャンペーンの流れが順調に続いており、国内は好調に推移している。一方、海外の先行きには不安あり。	
	通信会社（営業担当）	販売量の動き	・夏商戦が一段落した。	
	通信会社（支店長）	来客数の動き	・季節変動を超える様な動きは見られない。	
	設計事務所（所長）	単価の動き	・特に状況は変わらない。	

	商店街（代表者）	それ以外	・商店街が衰退している原因はいろいろあるだろうが、今地方の商業地が最も苦しんでいるのは、建物の固定資産税にある。
	商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者の購買及び消費意欲が減少している様に感じられる。値段を比べ、コストパフォーマンスを吟味して、有効に消費しようとしている様に見受けられる。
	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・店頭は前年比プラスになったが、外商は大口がなかったため前年割れとなり、全体でもマイナスとなった。
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・前半は物産展や催事が集客効果を発揮したものの、台風の影響でマイナスとなり、後半も秋物の立ち上がり鈍く、高額品も苦戦した。4月の大型ショッピングモールオープン以降、入店客の減少、食品などデパート商品の苦戦が続いている。
	衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・全体的に景気が良いとは思えない。競合他社の情報でもアパレル・衣料はかなり厳しく、売れていないと聞く。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	来客数の動き	・競合店の影響から、週末を中心に来店客数が減少している。お盆の期間の人出もやや少なかったようだ。
	タクシー運転手	来客数の動き	・夏場の暑い時期はお遍路の仕事がほぼない。売上は落ちているが、猛暑の影響か、短い距離での利用客が多い。
	通信会社（技術）	販売量の動き	・利益率の高いサービスの契約者数が減少している。
	競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・夏休み期間は競艇に流れる資金が減り、売上が減少する。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・今月に入ってから来客数が伸びない。
	x	*	*
		*	*
企業 動向 関連	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地方店は芳しくないが、外国人観光客の多い関東や京阪神、福岡、仙台、札幌などの小売店からの受注が旺盛である。
(四国)	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電設備の受注が好調で、フル操業が続いている。
	輸送業（経営者）	取引先の様子	・安定した政権は先行きが読みやすいから良い。
	農林水産業（職員）	取引先の様子	・農産物は天候の影響を受けやすい。今月は入荷量が減少して値上がりした品目があったが、全体としては変わらない。
	木材木製品製造業（資材購買）	受注量や販売量の動き	・7～8月は生産が前年比2%程度割り込み、顧客との契約も前年実績を下回っている。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・新商品の売上が好調で、やや良くなっている。
	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	・住宅関連資材が堅調で、食品用のコンビニ向け製品は良い。ただ新製品の発売が少なく、他は悪い。
	電気機械器具製造業（経理）	取引先の様子	・市場動向等の情報において特段の変化やトピックは無い。当社の出荷量も、3か月前とほぼ変わらない。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が伸びない。
	輸送業（支店長）	それ以外	・飲料系の需要増により、輸送量が増加している。
	金融業（副支店長）	取引先の様子	・取引先企業の業績は、業種によってはばつきはあるものの、おおむね前年並みを維持している。景気は変わっていない。
	公認会計士	取引先の様子	・関与先企業の決算・試算表を見ると、前年と比べて若干利益が改善している。地元で国体の開催が近づいていることや、地元の温泉地区の外国人観光客増加などにより、景気が持ち直しているように感じられる。
	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・受注量、売上共に減少している。
	輸送業（営業）	受注量や販売量の動き	・天候不順により東日本の農産物の卸値が上昇したこと、飲料などの季節商材の売行きが鈍いこと等から、取扱物量が前年比2割ほど減少した。取扱物量が減少したのは、多くの家庭が夏休み期間中のレクリエーションを近場で済ませ、購買意欲の低下による消費低迷につながったと推察する。
	x	-	-

雇用 関連 (四国)		-	-	-
		人材派遣会社 (営業担当)	周辺企業の様子	・業務繁忙に伴う派遣社員の増員について、足踏み感 はなくなってきている。
		職業安定所(職 員)	それ以外	・7月の有効求人倍率が1.40倍と、3か月前と比べて 0.05ポイント上昇している。
		人材派遣会社 (営業)	求職者数の動き	・慢性的な人手不足で、人材確保は現在も厳しい。夏 季の異動やボーナス支給などから人の動きはあるもの の、雇用のマッチングは苦戦している。新たな雇用創 造を事業化することで未就職の受け皿となり、景気が 好転していく気配はある。
		求人情報誌(営 業)	周辺企業の様子	・求職者が少なく、企業の採用難は続いている。
		職業安定所(職 員)	周辺企業の様子	・本年度の人件費を増やす動きは聞かれない。
		民間職業紹介機 関(所長)	採用者数の動き	・製造業を中心に人手不足感はあるが、新卒採用に消 極的な企業もある。新卒者を何年も掛けて育てる余裕 が無く、即戦力になり得る中途採用を考える企業が多 い。
		人材派遣会社 (営業担当)	求職者数の動き	・求人の依頼は増えているが、求職者が減少している ことから求人媒体への出費が増加している。
	新聞社[求人広 告](担当者)	それ以外	・広告出稿に慎重になっている企業が多い。財務体質 が改善しても広告出稿には結びつかない。	
	x	-	-	-