

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	-	-	-	
		家電量販店（店長）	単価の動き	・単価の高いプラズマテレビ、液晶テレビ等が売上に貢献している。	
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・来客数は、特販セールに伴う効果があり、前年比で10%ほど増加した。小物商品を購入する客が多いが、新製品を見に来る客も増え、今後の購入を期待できる。	
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・グループでの来店や予約客が、少ないながらも以前より目に付き出した。	
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・住宅を宅地から探している客が活発に動いており、商談には至っていないが、住宅建設の検討を始めている。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・中古住宅や住宅用地が売れ出した。市街化調整区域の解除を見越した宅地の値下がり、客の心理面に影響している。	
	変わらない		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・客は単価に敏感で、他店のチラシやパンフレットの掲載商品より高い物はなるべく買い控える一方、大型店より安い商品はすぐに売れる。価格重視で購入を決定している客が多い。
			百貨店（総務担当）	お客様の様子	・クリスマスプレゼント用のアクセサリーの限定品がよく売れている。数が限られていることもあるが、割安感の強い商品であり、客の価格に対するシビアな行動が見て取れる。
			百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月比で来客数、売上ともに減少した。ヤングファッション衣料は前年を維持したものの、婦人・紳士衣料を始め、全般的に前年を下回る商品群が目立ち、苦戦した。また、歳暮の前哨戦の出足も前年実績を若干下回っている。
			スーパー（営業担当）	お客様の様子	・広告等の安売り商品であっても、不要な物は買わないという客の購入パターンが慢性化している。超目玉商品があっても、開店に並ぶ客がほとんどいない。
スーパー（財務担当）			販売量の動き	・今月に入り、来客数が前年比で0.2%ほど低下し、状況が悪化している。	
コンビニ（店長）			来客数の動き	・来客数は、朝方、昼間、夕方にそれぞれピークはあるが、全体では前年比で2%程度減少している。	
衣料品専門店（経営者）			来客数の動き	・ニット商品に多少動きがあるものの、高額商品のジャケット、コートが鈍く、当初の売上予想を下回っている。	
乗用車販売店（従業員）			販売量の動き	・新型車の投入により上向くと思われた販売台数は、期待に反して伸びなかった。	
その他専門店〔CD〕（店員）			来客数の動き	・前年比で販売金額は若干上昇したが、来客数は減少しており、現状では回復しているかどうかは判断しづらい状況である。	
タクシー運転手			お客様の様子	・11月下旬から忘年会シーズンになり、多少夜に人が出始めたが、昼間は依然として少ない。夜間も中・長距離の乗客はなく、1,000円以下の利用が多い。	
やや悪く なっている		商店街（代表者）	競争相手の様子	・郊外大型店における周年の売出しに加え、大型店の売場充実、テナント改装などがあり、商店街の厳しさは一段と強まっている。	
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・例年11月下旬から、飲食店で忘年会のシーズンに入るが、今年は予約状況があまり良くなく、販売量も低下している。	
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	販売量の動き	・先月に引き続き、売上が1割近く落ち込んでいる。	
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・11月になり、日中の気温が前年比で10度ほど上回った日もあり、特に衣料品関係では、アウター関連の販売が苦戦している。	
		スーパー（店長）	競争相手の様子	・競合店で冷凍食品や卵、食パン、うどん等の目玉商品価格が、ここ最近大きく低下している。客の財布のひもが固いことから、値引合戦は激しさを増しており、ますます売上が低下する悪循環になっている。	

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
		スーパー（企画担当）	来客数の動き	・前年比で来客数は6%、客単価も4%減少している。幾分暖かい日が続いたこともあるが、買上点数が少なく、来客数の動きも悪い。
		スーパー（統括担当）	来客数の動き	・客の来店数が、週に3回から2回に減少している。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月は例年、平均月商を確保できる月であるが、今年は月初から天候と気温に大きく左右され、本来売れるべきアウター、外着の売上が大きく低下し、かつてないほど低調である。
		家電量販店（店長）	競争相手の様子	・各店舗が低価格競争に走り、自分で自分の首を締めるような販売方法が目立つ。
	悪くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・客の会話から、例年なら11月に前倒してやる忘年会等が今年は無しという声が多い。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・いろいろな販売促進策を取っても客が動かない。
企業 動向 関連	良くなっている やや良くなっている	乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・9月、10月は、受注台数が増加し始め、良い方向に向かっていていると思っていたが、11月は受注台数が激減した。
		-	-	-
	変わらない	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・新商品の順調な売行きにより、売上目標は達成した。
		化学工業（販売担当）	受注量や販売量の動き	・年末需要の必要量を確保するため、フル生産を続けている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・設備業は11月頃から忙しくなるが、ブロードバンド関連や化学工場における設備の増設や更新が盛んになってきたことから、例年に比べ忙しい状況である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ギフト関係で引き合い件数は増加しているが、数量、金額ともに低下しており、受注額が小さくなっている。また、契約率も従来より少し低下している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・建設用クレーンの総需要は、台数的には3か月前と比較し減少しているが、前年比では大幅に増加している。排ガス規制の影響による台替需要が依然続いている。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・中規模マンション等の見積、引き合いは増加しているが、契約に至る案件は少ない。
	やや悪くなっている 悪くなっている	輸送業（支店長）	取引先の様子	・国政選挙に続き、知事選、市長選の月末ダブル選挙の影響で経済活動が鈍化している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・一部の製造業では、受注量が好転しているが、公共工事主体の建設業では、受注単価、量とも底ばいの状態にある。また、小売・卸売業も厳しい状況が続いている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・クライアントのスポーツ店が会場を借りて、恒例のスポーツフェアを開催したが、売上は対前年実績で2割低下した。目玉商品のみが売れ、割引率が小さい新商品の売上は良くなかった。
		公認会計士	取引先の様子	・取引先の10月末の試算表を見ると、売上が前年比で平均7%減少しており、この状況は3か月間変わっていない。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は、前年同月比で2か月連続して増加している。サービス業で派遣業や請負関連業の求人がみられる。
職業安定所（職員）		求人数の動き	・パートを含む新規求人数は、前年同月比で18%の上昇となったが、警備業や美容業など一部業種での求人増加が要因である。その一方で、新規求職者も前年比で増加傾向にあり、特に45歳以上の中高年齢者の増加が目立っており、雇用環境の厳しさは続いている。	

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
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（従業員） 職業安定所（職員）	求人数の動き それ以外	・求人数は年末に向けて減少してきている。 ・求人数は増加しているが、主因は派遣請負等不安定な求人の増加であり、また、中小零細企業におけるリストラ等はいまだ多くみられる。
	悪くなっている			