

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	良くなる	家電量販店（店長）	・プラズマテレビや液晶テレビなど、付加価値の高い商品の売行きが上向き傾向にあることから、年明けから回復に向かう。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・客は、今欲しいもの、今必要なものにしかお金をかけない。こうした先行きのものにお金をかけない傾向から判断すると、2、3か月先が冬物の本当の需要期となり、売行きが良くなる。
		家電量販店（営業担当）	・同一客の来店回数が増加していることから、売上は回復する。
		観光名所（経営者）	・前年比で単価は下落しているが、予約数は増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の見直しと金利上昇の懸念から、客の積極的な住宅建設検討が見受けられるため、良くなる。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・例年、お歳暮や贈答の注文がある時期だが、2、3週間先の予約が入らない状況が続いている。間際にならないと購入しない客が増加しており、年末の仕入れのめどが立たない。
		百貨店（総務担当）	・衝動買いをすることなく、必要に迫られて購入するという購買行動は、依然として続いている。
		百貨店（営業担当）	・前年まで比較的好調に推移していた商品の中からも、売上が前年割れする商品が増加している。また、前月まで好調であったブランド品にも陰りが見られる。さらに、今年の中元商戦で下げ止まり傾向にあった法人受注は、歳暮商戦で再び減少傾向にある。
		スーパー（店長）	・年金や保険料の負担増加で、所得から差し引かれる金額が多くなり、消費は減少する。
		スーパー（店長）	・競合店も同じようにディスカウントのチラシを入れている。客は、安いところで安い物しか買わないという買い回りの傾向が続いている。
		スーパー（企画担当）	・商品単価は徐々に下げ止まってきたが、買上点数の減少は続いている。
		スーパー（営業担当）	・お歳暮の贈答、プレゼント関係には少しお金を使うが、普段の生活は質素にするという我慢の状態が続いている。
		スーパー（財務担当）	・売上高は昨年並みの量を確保しているが、目標数字には届いていない。特に今年は鍋物の売れ始めの時期が遅い。
		コンビニ（店長）	・売上、来客数、客単価の減少は、前年比で小幅になっており多少の売上増を期待するが、客の話題からは明るい材料は聞かれない。
		衣料品専門店（経営者）	・ジャケット、コートなどの重衣料は暖冬であることから、出足が非常に遅い。しかし、来客数、客単価には大きな変化はなく、当面前年並み、もしくは前年を若干下回る状況が続く。
		家電量販店（店長）	・新しいIT商品や地上デジタル放送対応テレビの発売から、客単価は良くなるが、売上は前年並みにとどまる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今月に新型車を発売したが、客の関心がどれだけあるか、全く予想がつかない。
		一般レストラン（経営者）	・郊外大型店の出店や近隣店舗の倒産、閉店の増加で、人の流れがどのように変化するか予測が難しい。多様なメニューの考案、値段設定や販売方法の変更など、いろいろ試しているが、有効な方法がまだ見つかっていない。
		観光型旅館（経営者）	・年明けの予約状況は、前年及び現状と比較しても、あまり変化がみられない。こうした状況から判断すると、旅行の動向に変化は期待できない。
旅行代理店（従業員）		・3か月先は季節的には旅行業者にとって厳しい時期であるが、それを除くと状況が変わる様子はあまりない。	
やや悪くなる	スーパー（店長）	・客は低価格商品に非常に敏感に反応しており、競合店でも同様の傾向が続いている。今後景気が良くなる要素はなく、逆に年末商品やもち、米の値上がりが見込まれているため、景気は悪くなる。	
	スーパー（統括担当）	・当社の冬の賞与が前年比0.2か月ほど低下している。他社も同様の動きであり、消費に対してマイナスの影響が出ると予想される。	
	衣料品専門店（経営者）	・衣料品販売は気温に非常に大きく左右される業種であるため、長期予報によると暖冬ということもあり、不安を抱いている。	

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
企業 動向 関連		ゴルフ場（従業員）	・現状の来場者の状況等から勘案すれば、2、3か月後は少し減少する。
	悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・近隣に大型店が出店予定であり、その影響がある。
	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（販売担当）	・年末需要とあいまって、あらゆる業種で荷動きが活発になってきている。年明けも80%強の稼働率を見込んでいる。
		輸送業（支店長）	・来春の四国4県のディーラーの統合による物流システム変更に伴う案件や、輸出関係の引き合いが出てきている。
		通信業（営業担当）	・歳末商戦がスタートして、大型スーパーや量販店のマネージャーから、「夏の中元よりは金額の高い物が売れている」などの声を聞く。
		広告代理店（経営者）	・今年の冬はSARSの再流行が心配されているが、取引先の旅行代理店からは、年明けからヨーロッパ、ロシアを中心に海外旅行の引き合いが増加していると聞いている。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・排ガス規制による代替需要は継続すると考えられるが、これはやむを得ない買換え需要であり、景気の底上げによる設備投資ではないことが懸念される。
		建設業（総務担当）	・引き合い件数は増加しているが、契約に結び付く件数は、依然として低水準にあり、今後もこの状態は続く。
		広告代理店（経営者）	・携帯電話等の通信関係や遊戯関係の一部の取引先の広告費が増加傾向にあるが、逆に広告費を削減している会社も多く、全体としては横ばいである。
公認会計士		・企業の決算内容、設備投資の予定等をみると、前年比でマイナスの状態が続いている。このことから、急速に良くなるとは考えにくい。	
やや悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・住宅ローン減税の駆け込み需要の収束などから、若干悪くなる。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・県外企業の求人数が増加しつつある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・パートを含む有効求人倍率は0.57倍と、4か月連続で改善した。しかし、新規求職者は前年同月比で増加し、特に中高年齢層が増大している。求人条件面でも期限付き求人や、賃金等の低下傾向が顕著であり、雇用面での改善傾向は感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用に関しては求人数の問題だけでなく、採用の姿勢や方法にも厳しさがつかえる。新卒者を毎年定期的に採用することを避けようとする傾向がみられる。
	やや悪くなる		
悪くなる			