

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<br>動向<br>関連      | 良くなる<br>やや良くなる | 百貨店（売場主任）  | ・3か月先は、クリアランスセールも始まるので、今よりは<br>やや良くなっていく。   |
|                     |                | 家電量販店（店長）  | ・来客数、客単価ともに増加傾向にあり、また年末に向けて<br>ニーズにあった販促対策を計画しており、薄型テレビやHDD<br>内蔵DVDレコーダーなどの付加価値商品の販売が期待で<br>きる。            |
|                     |                | 乗用車販売店（従業員）                                      | ・主力車種のモデルチェンジに期待している。   |
|                     |                | 通信会社（営業担当）                                       | ・新商品の発売、キャンペーンを予定しており、新たな需要<br>の掘り起こしにつながる。   |
|                     |                | 設計事務所（所長）  | ・遊休地の開発が少しずつ始まっている。   |
|                     | 変わらない          | 商店街（代表者）   | ・来街客数は、ほとんど底を打ったような気がする。客単価<br>は上昇していないが、買上率も徐々に上昇しており、底を<br>打った感はある。しかし、まだ上昇するには程遠い。                       |
|                     |                | 百貨店（総務担当）  | ・台風23号を境に、客の消費意欲が衰えており、すぐに良くな<br>るとは思えない。   |
|                     |                | スーパー（企画担当）                                       | ・衣料品が前年比で10%ぐらい低下しているが、気温が低く<br>なれば、ある程度の回復はある。しかし、商品単価の低下分<br>までは補えない。                                     |
|                     |                | スーパー（財務担当）                                       | ・野菜の高騰、品不足が続いており、不安感が強い。また、<br>7月から毎月発生した台風による店内浸水や早めの閉店等、<br>売上機会ロスによる利益面への悪影響が懸念される。                      |
|                     |                | コンビニ（店長）   | ・来客数は一定しているが、消費意欲に変化がみられず、客<br>単価も伸びておらず、不況感を払拭する話題が非常に少な<br>い。   |
|                     |                | 衣料品専門店（経営者）                                      | ・気温の低下でニット、ジャケットが多少動き始めたが、単<br>価の高いコート類は前年の半分程度の売上と、冬物衣料の出<br>足が鈍い。全体でも前年比90%未満の状態が2か月続いてお<br>り、回復のめどが立たない。 |
|                     |                | 家電量販店（営業担<br>当）                                  | ・販売数はテレビ、パソコン、洗濯機がかなり良いが、売上<br>金額は思うほど増えていない。しかし全体的に良くなってき<br>ているので、年末までこの状態が続くとみている。                       |
|                     |                | 乗用車販売店（営業担<br>当）                                 | ・前期は新型車効果に恵まれたが、11月後半にも、新型車を<br>発売する予定であり、効果持続が期待できる。   |
|                     |                | 都市型ホテル（経営<br>者）                                  | ・予約状況があまり良くない。宿泊料金・宴会、レストラン<br>の単価も安く、今後もあまり変わらない。  |
|                     |                | 旅行代理店（従業員）                                       | ・1～3月は、スキー以外はシーズンオフになり、今以上の<br>景気にはならない。  |
|                     | 設計事務所（職員）      | ・現在、災害関連の仕事が出てきており、受注量がある程度<br>見込める。             |   |
|                     | やや悪くなる         | 一般小売店〔乾物〕<br>（店員）                                | ・ガソリンや石油製品の値上げの影響によって、消費に回す<br>お金は減っていく。  |
|                     |                | コンビニ（エリア担<br>当）                                  | ・台風被害のマイナス影響が、おそらく数か月後には出てく<br>る。   |
|                     |                | 衣料品専門店（経営<br>者）                                  | ・台風による農産物への被害は大きく、農家収入が激減する<br>と聞いている。こうした落ち込みそのものが消費のマイナス<br>につながってくる。                                     |
| 乗用車販売店（管理担<br>当）    |                | ・新車種の発表で販売増を期待しているが、高潮被害による<br>特需はなくなる。          |   |
| 一般レストラン（経営<br>者）    |                | ・12月の忘年会の予約は、病院関係の客ばかりで、一般企業<br>の予約はほとんどない状態である。 |   |
| スナック（経営者）           |                | ・水害などの影響で、客がまだ通常の状態に戻っていない。<br>回復にはもう少し時間がかかる。   |   |
| その他住宅〔不動産〕<br>（経営者） |                | ・土地の値下がりには続いており、今後も収益の減少が続く。                     |   |
| 企業<br>動向<br>関連      | 良くなる           | -  | -   |
|                     | やや良くなる         | パルプ・紙・紙加工品<br>製造業（経営者）                           | ・新商品が市場で少し認知され、OEMの受注も増えてきた<br>ので、今後、売上が増加してくる。   |
|                     |                | 一般機械器具製造業<br>（経理担当）                              | ・台風や新潟県中越地震被害の処理対応など、今後、取引先<br>からの特需が発生してくる。  |
|                     |                | 通信業（支店長）   | ・12月から1月にかけて、新製品が出るので、販売量が少し<br>増える。  |

|          |                 |  |   |
|----------|-----------------|--|---|
| 変わらない    | 繊維工業（経営者）       | ・販売は増えている傾向にあるが、一方で、原油高によるコスト上昇等のマイナス要因もあって、もう少し様子を見なければ、全面的に先が明るいとは言えない。                                  |   |
|          | 化学工業（営業所長）      | ・石油関連製品の原材料が異常に値上がりし、必要な物以外は買い控えの様相が出てきている。この状況は今後も続きそうである。  |   |
|          | 建設業（経営者）        | ・公共事業の見通しは非常に悪いが、民間工事の引き合いは多い。ただ低価格での受注競争ばかりで、今後の民間の営業方法を真剣に考え直す時期に来ている。                                   |   |
|          | 建設業（総務担当）       | ・相次ぐ台風の影響により、災害復旧工事の特需が見込まれるが、当社では小規模工事受注のみであり、その効果はほとんどない。  |   |
|          | 金融業（融資担当）       | ・11月の県知事選を控えて、建設業界ではますます公共工事等の発注が遅れ、状況は厳しい。  |   |
|          | 広告代理店（経営者）      | ・広告出稿料等の価格競争が依然として厳しい。   |   |
| やや悪くなる   | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・原材料の値上げに伴う価格転嫁や、国土交通省による車両の通行規制強化（クレーンの道路走行時における先導車使用の遵守等）に伴い、客のコスト上昇が避けられず、買換え意欲の減退が懸念される。               |   |
|          | 電気機械器具製造業（経営者）  | ・化学装置の受注に関して、キャンセルではないが価格面で折り合わず、取引先にとって必要である装置であるにもかかわらず、先延ばし状態にある案件が2件ある。こうした状況を見ると、まだまだ景気は本物ではない。       |   |
|          | 電気機械器具製造業（経営者）  | ・原油高やストレージ関係（DVD等）の売上が伸び悩んでいること、更には台風、地震で当社の仕入先も被害を被っていることなどから判断すると、景気が良くなるとは思えない。                         |   |
|          | 公認会計士           | ・取引先の最近の決算書を見ると、前年比で15%以上悪化しているところが多く、また赤字企業の割合も増えてきている。また集金状況が若干悪くなってきており、各企業の資金繰りが悪化してきているのではないかと危惧している。 |   |
| 悪くなる     | 輸送業（支店長）        | ・苗不足から、台風被害を受けた青果物の年内回復は見込めず、輸送量は大幅減を余儀なくされる。加えて、原油高が続伸し、経営環境は更に悪化する。                                      |   |
| 雇用<br>関連 | 良くなる            | -  | -   |
|          | やや良くなる          | 人材派遣会社（支店長）  | ・企業からの派遣依頼等は堅調に推移しており、今後も積極的な派遣の利用は増えていく。   |
|          |                 | 求人情報誌製作会社（編集者）   | ・セールスプロモーション系の人材や、企画能力など付加価値の高い人材を求めるニーズが高まってきている。  |
|          | 変わらない           | 職業安定所（職員）  | ・新規求人数、求人倍率ともに多少増加しているが、この状態が継続するかどうかは分からない。  |
|          |                 | 職業安定所（職員）  | ・新規求職者数は、前年比で4か月ぶりに減少に転じた。しかし、若年求職者をみると、労働条件・職務内容が合わないとする理由により離職する者が多く、特に賃金上昇を求める離職者が多くみられる。こうした傾向は今後も続く。 |
| やや悪くなる   |                 |  |   |
| 悪くなる     | -               | -  | -   |