

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 やや良くなる | スーパー（店長） | ・暑くなってきたのでこれから期待できる。梅雨の大雨で野菜が一気に高騰したことが、他に波及してこないか心配である。 | | |
| | | 家電量販店（営業担当） | ・エアコンへの期待感が高まっている。テレビ、冷蔵庫、洗濯機といった商品も上昇傾向にある。 | | |
| | | タクシー運転手 | ・5～7月は平年より雨が多く、昼間の客が傘代わりに利用したが、夜の客がいなかった。梅雨明けしたので、2、3か月先は良くなる。 | | |
| | | タクシー運転手 | ・秋になれば、お遍路さんの仕事が入ってくるので今よりは良くなる。 | | |
| | | 観光名所（職員） ゴルフ場（従業員） | ・秋の観光シーズンに入り、観光客が増える。 ・3か月先はシーズンになり、来場者のほうも回復してくる。 | | |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・商店街内の開発の話も進んでおり、工事も始まったところもあるが、なかなか消費回復まではいかない。周辺のショッピングセンターに客をとられている。 | | |
| | | 商店街（代表者） | ・商店街への来客数が非常に減少しており、これらは売上に大いに影響している。 | | |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・毎年、9月、10月ごろはかなり売上が落ち込むシーズンでもあり、例年どおりだと期待できない。また、同業者の話では、販売するアイテムや数を減らして値段を下げているようだ。 | | |
| | | 百貨店（営業担当） | ・お中元商戦も、かなり個人消費が低迷している。最大商戦であるこの時期に低迷していることから、この状況が続く。 | | |
| | | 百貨店（営業担当） | ・法人の需要は前年を上回ったが、中元は前年を割り込み、衣料・雑貨・リビング・食品などが前年度比減となった。また、ブランド商品群は苦戦を強いられ、比較的好調なマークダウン商品も生産管理の強化により対象商品に限りがあったため、業績の支えとはならなかった。 | | |
| | | スーパー（店長） | ・冷夏の影響で、衣料品を中心に伸び悩んでいるが、後半、夏が非常に暑くなれば、売上也上昇してくる。だが、ガソリンが高いままで低下する気配がなく、上昇してきているので、影響が心配される。 | | |
| | | スーパー（統括担当） | ・先月、先々月にかけては、1人当たりの販売量が増えるという傾向がみて取れたが、今月は販売量が対前年比で96%前後と、また元に戻った。 | | |
| | | スーパー（財務担当） | ・今年の梅雨は気温が上がらず各部門に影響が出た。特に飲料・アイスクリームの売上減少は全体の売上の足を大きく引っ張った。 | | |
| | | コンビニ（経営者） | ・競合店の出店もあって厳しく、売上が改善されるとは思えない。 | | |
| 衣料品専門店（経営者） | | ・晩夏、初秋ものについては気温次第であるが、前年実績を確保するのが精一杯である。 | | | |
| 住関連専門店（経営者） | | ・販売量が伸びない状態がずっと続いている。 | | | |
| 一般レストラン（経営者） | | ・同業者の参入が相次ぎ、客の流れが変わっているようで、非常にやりにくい。 | | | |
| 都市型ホテル（経営者） | | ・宿泊客については、先行きの予約が若干良くなっている。ただ、料飲部門、特に宴会はほとんど予約数が変わらず、かつ、規模の縮小も見られる。レストランについても、単価の伸び悩みがある。 | | | |
| やや悪くなる | 悪くなる | 観光名所（経営者） | ・ガソリンが高騰し、予約が低調である。 | | |
| | | 美容室（経営者） | ・新規客が少なく固定客の売上がほとんどである。 | | |
| | | 設計事務所（所長） | ・金利の上昇が住宅への投資にどう影響してくるか、不透明な部分がある。 | | |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・ゼロ金利の解除となったが、現在商談中の客の層は、借入れの額も大きくないため、大きな影響はない。 | | |
| | | 商店街（代表者） | ・ゼロ金利解除で金利上昇した場合の中小企業のダメージが心配である。 | | |
| | | 企業 動向 関連 | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | | | | 繊維工業（経営者） | ・新規取引先が定着しており、今後も売上増が見込める。 |

| | | | |
|----------|-----------|---|---|
| 関連 | | 木材木製品製造業（経営者） | ・提案商品の契約・受注が確実に決まり、新規得意先の開拓も確実に進んでいる。 |
| | | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・新規の得意先が増え、新商品の販売が伸びてきた。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・LED関連の用途開発を行っているが、主にイベント用として、冬に向けて非常に引き合いが多い。大阪や徳島で、まちおこしをLEDでしていこうという動きがあり、かなりの受注がある。 |
| | 変わらない | 電気機械器具製造業（経営者） | ・現状は良好であり、短期的に大きな変化が見受けられない。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・民間工事の見積件数はやや増えてきたが、実際の獲得には、採算割れを覚悟しなければならない。 |
| | | 輸送業（役員） | ・運送業界は、その後も軽油の値上がりが続いており、コスト負担増が非常に大きなものとなっている。運賃の値上げを要請しているが、なかなか転嫁できない。これから半年間ぐらいの間が我々の業界の正念場だと思っている。赤字の会社がたくさん増えてくる。 |
| | | 通信業（営業担当） | ・先月までのように、量販店・スーパーのマネージャーから、個人消費が回復してきた、と聞く事が少なくなった。また、プレミアムビール、高級酒と安いお酒に購入が二極化しており、個人消費がどちらに動くか不透明だと声を聞く。 |
| | | 不動産業（経営者） | ・取引先の戸建ての建売業者やプレハブ業者の話を聞いていると、この2、3か月の間、急激に受注が減っている。土地や建物に対する購買意欲が減ってきている。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・ある得意先は県外資本との競争激化で2店舗閉店している。一部の得意先を除くと、現状維持又は広告費削減の得意先が多い。 |
| | | 公認会計士 | ・金利の上昇を非常に気にしている経営者が増えてきた。中小零細企業においてはまだまだ足元の経営状況が良くなっておらず、このような状況において、借入金の金利が上昇するというところに大変不安を感じている。設備投資等も積極的にやるつという意欲がわからないという話をよく聞く。 |
| やや悪くなる | 輸送業（支店長） | ・引き合い、案件はぼつぼつあるが低単価のものがほとんどで、取引開始に至っても、8月はさらに燃料の高騰が続くためすべて帳消しとなる。 | |
| | 金融業（融資担当） | ・今後、金利上昇により、営業外費用が増加する。各取引先企業とも、金利上昇分をまかなえるだけの収益がない。 | |
| 悪くなる | | | |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（支店長） | ・通信機器業界で採用数が増加する見込みである。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・営業職や販売職の求人がおう盛で、紹介予定派遣も増えていることから、当面人手不足が続く。 |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | ・パルプ崩壊後のリストラによりいびつな年代層になっている企業も多く、年代層の均一化を図るために採用する企業が増えている。 |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | ・新規求人数は伸びているものの、原油価格の高騰等が今後懸念され、求人数が過去3か月と同様に増加するかどうか、非常に不安な点があり、トータルで考えると、現在とそう変わらない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・求人、求職の動きとも、夏休み入りということもあって、変化がみられない。 |
| | やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・就職者数も増加しているが、それ以上に求職者数が増えており就職率、求人倍率ともに悪化している。 |
| | 悪くなる | | |