

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	百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月に比べ来客数及び売上高共に2けた増となっている。ブランド商品群も新規導入ブランドを含め好調に推移し、ファッション関連商品も好調に推移した。来客数の増加に伴い食品も前年に比べ増加している。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・気温が下がり、アウターフェアのイベントに反応があり、ジャケット、コート、羽織物が動いている。前年同時期に比べ102～103%の売上高で推移している。
		観光型旅館（経営者）	販売量の動き	・四国そのものの経済が良くなっているわけではないが、中央の景気の良さの影響が旅行の面に出始めており、中部地方や関東地方の客の動きが地方にも出てきている。個人客やツアー、企業の社内旅行なども少し動き始めている。また、地元の企業から中央の企業へ出て行く人が多く、人手不足の現象が出てきている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が少しずつ増加している。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況をみても、安定して確保できている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・再開発ビルの一部オープンにより期待はしているが、商店街の本格的リニューアルオープンは来月であり、今月はまだ、その効果が出ていない。
		商店街（代表者）	それ以外	・大型店撤退後の跡地利用計画が進んでいない。建物解体後は有料駐車場になっていく。そのため、昨今は駐車場の過剰現象が起こっている。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	競争相手の様子	・同業者からも、今までになく売上の少ない時期であるという声が聞かれ、大型店に押され、零細販売店にとってはかなり厳しい時代になっている。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・昨年と比べると、11月後半の冷え込みによる需要はあったが、今年は少し暖かいため、冬物の動きは鈍い。それ以外の商品については、高級なものを買うという状況が続いている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・来客数に変化はないが、購入単価が低下している。1つには、今年は野菜等の値段が非常に安いということもあるが、必要な物以外は買わないという傾向が更に強くなっている。
		家電量販店（営業担当）	来客数の動き	・商品の動きは先月と同じような状況が続いている。ただし、11月に入ってから多少、来客数が増えてきている。しかし、前年を上回るというところまでは行っていない。
		乗用車販売店（管理担当）	販売量の動き	・新型車が発表になったが、販売台数の増加につながっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・新型車が発売され、毎週土曜・日曜日はフェアを行っており、来客数は前年を大きく上回っているが、契約台数は大きく前年割れをしている。
		その他専門店〔CD〕（店員）	お客様の様子	・月々の売上はCDのヒット作品の量によって大きく左右されるが、数か月単位で見ると若干下がっている。ただし、全般的には大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・夜の来客数は非常に少なく、予約も少なくなっている。
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価は持ち直しの傾向があるが、実際には来客数が減少しているため、総売上は変わらない。周りの様子からみると、若干悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋の行楽シーズンであったが特に目立った大きな動きはなく、海外、国内共に例年どおりの売上で推移した。例年と比べて団体の扱いが少なく、年末年始の旅行需要は今のところ低調である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・お遍路も減少しており、四国八十八か所の仕事も落ち着いてきたため、この先は減る一方である。それから、市内の動きが悪く、昼間も乗る客が少なく、夜は、客は飲みに出ていない。乗っても近いところで距離が出ないので、なかなか売上が伸びない。

	やや悪くなっている	百貨店（売場担当）	販売量の動き	・前年に比べて気温が高いこともあり、服飾・洋品雑貨を中心に売上は前年を下回っている。特に高級品の低迷が目立っている。
		スーパー（予算担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、衣料・寝装などを中心に10月は苦戦したが、11月に入り、若干気温も下がってきたので、商品は回転し始めている。まだ、暖かい日もあるので、本格的な冬物商戦には至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・昨年は防寒衣料の単価が高く、販売量も伸びたが、今年是对照的に、単価下落と販売量の低下で、防寒衣料については厳しい数字であり、それが現在も数字を押し下げている。
		美容室（経営者）	単価の動き	・前年同月と比較すると来客数は微増傾向であるが、客単価が低く押さえられている。客の消費動向が節約に傾いている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・現在、販売量が目標を大きく下回り、市場も極端に冷え込んでいる。10月の新型車発売も何も影響がないくらい売れていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・客から、忘年会がなくなったという話や給料下落の話などを聞く。特に、建設業界の客の離職の話が多い。
	悪くなっている	スーパー（店長）	競争相手の様子	・周りの店も売れていないのか、チラシでの超特価販売の頻度が増えている。チラシ以外の商品の価格も相当に下落している。
企業動向関連	良くなっている	—	—	—
	やや良くなっている	通信業（営業担当）	それ以外	・大型スーパー・量販店のマネージャーとの会話の中で、ここ数年は、以前に比べて、大きく売れる物と予想どおり売れない物に差別化されているが、全体的には個人消費は上向いている、という声を聞くことが多くなった。
変わらない		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・一部、消費が上向いているところもあるが、全体的には厳しい状況である。特に、百貨店、ギフト専門店での贈答品は非常に悪い。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・重曹の新商品の受注量が大幅に増加しており、トイレットペーパー等の悪い部分を吸収している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・西日本エリアは、大手重工メーカーやプラントメーカーの設備投資が相変わらずおう盛である。加えて、大阪市内の梅田再開発を筆頭に、高層ビル・地下鉄・高速道路の新設等がめじろ押しで、クレーンのチャーター業界のマインドはピークを継続中である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・東海地区から九州地区にかけて、鉄鋼や自動車の工場関係の受注が底堅い。また排ガス規制関係の受注は、少し落ち着き傾向で動きが少なくなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・引き合いはあるが、相変わらず競争が多く、受注確率は半分ぐらいという状況である。
		建設業（経営者）	競争相手の様子	・最近廃業したり、公共事業の受注をあきらめてリフォーム1本に絞ったりする同業者が数社ある。
		通信業（支店長）	受注量や販売量の動き	・番号ポータビリティ導入以降、当初想定していた程の販売数とはなっていない。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・売上高、単価共に低迷しており、また、県内の大口倒産から影響を受ける取引先が多くなっている。
やや悪くなっている		建設業（総務担当）	競争相手の様子	・公共工事の採算割れが続いている。当社に限らず、同業他社も厳しい状況で、受注を確保するため無理な価格を提示しており、採算割れが続いているという情報が寄せられている。
		輸送業（役員）	取引先の様子	・当社と取引のある客の大半から、引き続き運賃の値引き要請があり、また海外展開による輸出入の新規案件も3か月前と比べて足踏み状態である。
	悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・末端での新商品の回転が非常に悪く、前年の売上高を下回っている。
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	人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・派遣の求人数は前年と変わらない。またその求人動機も欠員補充がほとんどである。
	民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・採用計画については、増員で採用する企業は少なく、欠員補充という形で採用する企業が多く、採用意欲が上がっているという状態ではない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（支店長）	求職者数の動き	・最近、求職者数が激減している。
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数をみると、3か月前は前年に比べ、10%以上増加していたが、10月の新規求人数は前年とほぼ同数であり、伸びが鈍っている。
悪くなっている	—	—	—