

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 | 観光名所（職員） | ・外国人客や県外客がどんどん増えてきている。 |
| | | ゴルフ場（従業員） | ・予約状況も良好で、特に土日は予約の埋まり方が非常に早かった。 |
| | 変わらない | 住宅販売会社（従業員） | ・金利が低下し始めており、一時関心の離れていた客の気持ちに戻ってきているため、受注量は伸びる。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・暑い日が続いているせいで、単価が上昇しない。また、生産者も出荷に苦戦しているようであり、年末に良い商品がそろうか心配である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・婦人ファッション関連商品の前年割れが続いており、回復の兆しが見えない。また、秋物が全く動かない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・愛媛県のコンビニは全国有数の増加率で、厳しい競争となっている。今後、売上、来客数、客単価が上がる要素は見当たらない。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | ・販売量は多少増加しているが、客単価が前年より低下しているため、来客数をかなり増加させないと年末までは現状維持にとどまる可能性が高い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・秋の商戦が始まり、同業他社も含め活発な宣伝活動をしているが、今一歩成果に結び付いていない。ガソリン価格が高値のまま推移し、実質上の増税も重なり、購買意欲は喚起できない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ガソリン価格の高値が続く限り、小型車販売台数は伸びない。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・来客数・販売量共に前年割れで、良くなる要因が見つからない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・愛媛県下の軽市場は9か月連続前年割れを起こしており、すぐに回復するとは思えない。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・期待するほど販売量が伸びていない。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・10～12月の予約状況があまりよくない。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・現在の予約状況からみると、あまり変わらない。来年、高知では「花・人・土佐であい博」が開催予定で、このプレイベントが10～11月に行われる。これがどこまで浸透するかによる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・旅行需要は順調に拡大しており、今の景気が続いていく。 |
| | | タクシー運転手 | ・行楽シーズンなのに予約が入らない。 |
| | タクシー運転手 | ・秋から年末にかけての四国八十八箇所参りも、旅行会社によると昨年より申込が少ない。特に良い材料もなく、現状で推移する。 | |
| | 通信会社（管理担当） | ・新端末の発売開始等、将来の景気が活気付く要因はあるものの、販売方法の変更等により買い控え等も懸念されることから、現在とあまり変わらなく推移する。 | |
| | 観光名所（経営者） | ・予約が少し増えてきている。 | |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・郊外への有力店の展開が進んでいる。また、商店街内の大型店の撤去作業も始まってかなりの面積が壁で囲われており、今後ますます悪くなる。 |
| スーパー（企画担当） | | ・食品の値上げが続いているので、消費動向は悪くなる。 | |
| 衣料品専門店（経営者） | | ・客の購買行動は相変わらず慎重である。特にこれといった売れ筋アイテムも少なく悲観的な材料ばかりで、景気はさらに悪くなる。 | |
| タクシー運転手 | | ・給料が上昇した、ボーナスをたくさんもらったという声も聞かない。また、昼間、病院等に行く年配客等の乗車率も低下している。 | |
| 設計事務所（所長） | ・仕事量が減少し、価格競争が非常に厳しくなっている。建設関係の物価が上昇しているにもかかわらず、受注額の低下が目立つ。 | | |
| 悪くなる | | | |
| | | | |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | | |
| | やや良くなる | 建設業（経営者） | ・公共・民間共に、見積の件数は増えている。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・建設部門で、民間設備投資を中心に手持工事残高が増えてきており、今後、完成工事高も回復してくる。 |
| | | 通信業（支店長） | ・新製品の販売、年末商戦の開始等により、若干持ち直す。 |
| 不動産業（経営者） | | ・連休以降、非常な猛暑の影響等もあり低迷していたが、9月に入って少し客の動きが活発になりつつある。 | |

| | | | |
|-----------|---------------------|---|--|
| 変わらない | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・関西エリアでは公共工事（阪神高速工事等）、民需（梅田再開発等）共に大型投資が見込まれているなど、この先モクレーン需要は引続き堅調に推移する。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・多少設備の話が入ってくるという程度で、あまり変わりはない中、非常に単価が厳しいことから、景気はやや悪くなる。 | |
| | 通信業（営業担当） | ・「冬物・年末商戦を控えているが、残暑が厳しい影響か、今年の秋物商品はだめだ」との声を大型スーパー衣料品担当から聞く。また、大手建設会社等では、防水関係の社員を遊ばせている、という声を聞くなど、暗い話題が多い。 | |
| | 広告代理店（経営者） | ・新規の流通関係得意先による受注増は見込めるが、国内での車の販売不振により、従来見込めた車両関係得意先の広告費削減が著しいため、全体としては変わらない。 | |
| | 公認会計士 | ・各企業の経営者との話では、いまだに設備投資の意欲がわかないというのがほとんどで、積極的に設備投資をしよう、不動産を購入しようというのは非常に少ない。まだまだ将来の経営に不安を抱いている経営者が多く、景気も変わらない。 | |
| やや悪くなる | 木材木製品製造業（経営者） | ・建築基準法の改正で、認可が遅れている分だけ着工が遅れている。7月、8月も前年比20%以上の下落となっており、9月も回復は難しい。来年2月ぐらいまでは、この停滞した状況が続く。 | |
| | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・部材等の値上げについては、特に大手メーカーは製品価格に転嫁せずに競争をしてきた。市場の停滞感と共に当面厳しい。 | |
| | 輸送業（支店長） 輸送業（役員） | ・更なる燃料の値上がりで、経営環境は悪くなる。 ・取引先からの受注、原油高騰による運賃転嫁が望めない状況下において、規制強化による増コスト要因の影響が大きい。 | |
| 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（編集者） | ・新卒採用のニーズも昨年より増加している。細やかな提案次第で求人意欲の高い企業が増えていく。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（支店長） | ・依然として派遣登録者の減少が続いている。一方、社員志向の求職者は増えているが、営業職・販売職・専門職といった業種に絞られており、求人と求職のバランスは悪いままである。 |
| | | 民間職業紹介機関（所長） | ・求人数が前年を多少下回っており、年末にかけて採用者数を増やそうという意欲的な企業は少ない。 |
| | やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・正社員型求人は減少傾向が続いており、増加に転じる状況にはない。 |
| 職業安定所（職員） | | ・原油の高騰や原料価格の上昇などで、経営が厳しくなっているという企業が増えてきている。 | |
| 悪くなる | - | - | |