

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	観光名所（経営者）	来客数の動き	・今年は台風の上陸がなかったため、紅葉が近年になく美しい。観光客数は増えている。
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・今月の売上は前年並みを維持したが、単価が5千円を越す本は、全くといっていいくらい売れなくなっている。
		百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・郊外に新店舗オープンがあり、来客数が減った。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・10月同様、客数及び客単価の前年比に変化はない。依然として一般品の買い控え傾向が続いている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・11月も20日頃までは、先月同様、単価上昇の商品に支えられて良かったが、後半にあった3連休が給料日前で、その3日間の落ち込みが大きく影響している。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・ガソリン価格が安くなってきても厳しい状況は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・客数の減少も下げ止まりで、もう少し踏ん張ればなんとかかなると思っていたら、ますます底なし状態となった。
		観光型旅館（経営者）	お客様の様子	・大変な不況であるが、今のところ、11月は前年と比べてそれほど悪くはない。マスクミが騒ぐほど客は慌てておらず、今の客の動きはそう変わっていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・行楽シーズンであったが、解散総選挙との予測もあり団体旅行の動きが悪かった。不景気感も強く旅行は抑制気味である。しかし、年末年始の家族旅行やウオン安のため韓国への旅行の引き合いは多かった。
		タクシー運転手	単価の動き	・大きなイベントがあり、今月は売上も前年を維持した。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・前月と比べて、販売量にあまり差がない。
		通信会社（支店長）	お客様の様子	・個人では、株価の大幅な下落により家計の購買意欲が冷えており、動きが停滞してきている。また、企業では、円高に伴う業績悪化を懸念する模様が目立ち始めている。
		設計事務所（職員）	販売量の動き	・期待していた経済対策も先延ばしとなっており、販売量は回復の兆しがなく、業界全体にとっても、前年比で5割程度の販売量の確保が精一杯の状況が続いている。
		やや悪く なっている	商店街（代表者）	単価の動き
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ボジョレーヌーヴォーの販売本数が前年までの半分以上であった。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・相変わらず高額品はかなり苦戦している。景気が冷え込んだなかで、例えば布団を買わないでカバーリングや毛布で寒さをしのぐというような傾向がある。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・特売商品の販売量も、以前に比べて下落してきている。客は必要な物以外は安いからといって買わない。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・惣菜や調味料等の内食材料の売上は堅調であるが、低価格・節約志向である。日用雑貨は競合店の影響を受けている。
スーパー（財務担当）		競争相手の様子	・売上は、既存店で前月比100%を若干下回っているが、競合店舗の出店が多く、消費の悪化が競合によるものが計りかねている。	
衣料品専門店（経営者）		販売量の動き	・11月に入り、気温の低下とともにアウター等に動きがあり前年を上回る週もあったが、最終的には、前月までの傾向と大きく変わらず、5%程度のマイナスであった。	
乗用車販売店（従業員）		販売量の動き	・夏場からのガソリン高騰に続き、極端な不景気が自動車の販売量を直撃している。現在、自動車販売会社の合併や統合が激しく行われており、経営に先行き不安を抱える販売会社が出てきた。	

	乗用車販売店 (営業担当)	販売量の動き	・自動車業界の動向が急変し、軽自動車販売を主力にしている当社においても大変厳しい状況になってきた。土・日曜日のフェアーでの商談件数が非常に少ない。その反面、整備在庫台数は増大傾向にある。
	一般レストラン (経営者)	単価の動き	・毎月のように販売価格の上昇はあるが、客単価は上昇していない。価格の上がった商品と少しでも安い商品を組み合わせる買上金額の上昇を抑える客が多い。
	都市型ホテル (経営者)	来客数の動き	・来客数は、宿泊はあまり動きがないが、レストランの来客数は減っている。宿泊では、更にまだ単価が落ちてきて、下げ止まりがない。
	タクシー運転手	お客様の様子	・医療保険制度の改正があり、病院への送り迎えの老人客がずいぶん減った。また、忘年会等の広告チラシも、予約が入っていないため通常より1週間早く広告を打ち出した。
	通信会社(管理担当)	販売量の動き	・先月に引き続き、来客数が伸び悩む傾向が続いている。
	通信会社(総務担当)	お客様の様子	・契約件数の減少及び廉価なサービス志向が強くなっている。
	ゴルフ場(従業員)	来客数の動き	・予約が若干減っており、客単価も低くなっている。シーズンであるが、景気悪化の影響を受け、売上は前年を割っている。
	美容室(経営者)	単価の動き	・高額メニューの注文が少なかった。
	設計事務所(所長)	それ以外	・建設関係に対する金融機関の融資が非常に厳しくなっている。
	住宅販売会社(従業員)	販売量の動き	・8月、9月は住物件の販売量が伸びたが、10月、11月はだんだん落ち込んでいる。
悪く なっている	商店街(代表者)	来客数の動き	・地方経済は好況感を実感として味わってなかったことに加え、世界同時不況という不安感もあり、ますます外出が減り、必需品にしか財布のひもは開かない。
	商店街(代表者)	来客数の動き	・生活防衛に走り、週末や夜の遊び目的の来客数が減っている。
	一般小売店[乾物](店員)	単価の動き	・お歳暮の時期に入ったが、注文が少なく、売上が悪い。
	一般小売店[酒](販売担当)	お客様の様子	・大学周辺にある単価の低い居酒屋の売上ダウンが大きい。店長に聞くと、親からの仕送り金額が減っていることであった。また、ボジョレーヌーヴォーの発注量は、前年より大幅に絞込んだが、完売に予想以上の時間が掛かった。
	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下回った。仕事の関係で紳士用品は前年を確保したが、総じて前年を下回り低調に推移した。
	百貨店(売場担当)	お客様の様子	・高額商品の購入歴のある客が、主に株価の低迷や経済情勢の低下予想等の理由で購買を控える傾向が強くなっている。
	スーパー(店長)	販売量の動き	・株が下落した10月の第2週から特に良くない。食料品はともかく、雑貨が売れない。肉の販売量では牛肉が落ち、豚肉と鶏肉が増えている。
	スーパー(企画担当)	販売量の動き	・消費意欲が減退するニュースが重なっており、現実が必要商品以外購入しない傾向が強まっている。
	コンビニ(エリア担当)	単価の動き	・タスポの影響で、若干追い風が吹いているが、身の回りの景気はものすごく悪い。主力商品である米飯、パン、ファーストフード、その他身の回り品は、前年と比べて既存店ベースでかなり下回っている。そのため、たばこの購入場所が移動しただけで、景気が悪いという感じは否めない。
	家電量販店(店長)	来客数の動き	・10月度から今に至るまで、来客数、買上客数共、前年を割っている。
	乗用車販売店(管理担当)	販売量の動き	・ショールームへの来店も少なく、受注も少ない。
	その他飲食[ファーストフード](経営者)	来客数の動き	・原材料原価が上がったため、価格に転嫁したが、逆に来客数が減少し、売上が思うように伸びない。

		タクシー運転手	来客数の動き	・前年値上げして、もうすぐ1年になるが、この何ヵ月間か、ずっと売上が落ち込んできている。客数も減り、単価も上昇しない。特に夜、飲みに出る客が少なく、帰りにタクシーに乗らないため、売上を伸ばせない。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が1割以上減っている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数、客単価共に低下し、売上の減少が続いている。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	食料品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・冬場に入り、麺類等が動いてきている。
	変わらない	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・とにかく受注が伸びない。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・販売価格の低下及び資材価格の上昇により利益率は低くなっている。しかし、特需的な受注もあり、短期的には持ちこたえられそうである。09年の第1四半期を乗り越えられるかどうかのポイントとなる。
	やや悪く なっている	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・金融危機による消費の低迷で百貨店、小売店共に売上は厳しい状況である。当面はこの状況が続くものと思われ、零細小売店は廃業に追い込まれるところもある。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・特に大企業等からの受注が完全に止まった。電子、化学、医療関係であるが、延期とは言わず、「1か月待ってくれ」と言われるようになった。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・新商品の販売開始月でもあり販売数量の伸びは前月に比して増加しているものの、現行商品の販売開始時ほどの勢いは見られない。購買に慎重な姿勢が見て取れるとともに、全体としての景況感に左右されている。
		通信業（営業担当）	それ以外	・法人客、特に大型量販店、多店舗展開しているスーパーのマネージャーとの会話の中で、「消費マインドの冷え込みが厳しく、個人消費が伸びない。例年に比べ、特にここ数カ月は他店価格を調べたり、購入決断まで時間を掛けているなど、客が購入に慎重になっている様子が顕著に見られる」との声を聞く。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・今まで比較的好調であったが、小型の船舶を中心に、発注キャンセルの動きが出てきている。
		広告代理店（経営者）	取引先の様子	・景況が厳しく消費低迷のため、本来販売促進予算が多い自動車のディーラー・不動産販売会社等の得意先から広告費削減の話が多い。
悪く なっている	木材木製品製造業（経営者）	競争相手の様子	・サブプライムローン問題から端を発して、世界的な不況が続いている。景気もどんどん悪くなっており、住宅事情も相当悪化している。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・金融危機の影響による先行き不安により、ユーザーからの引き合い件数が急激に減少した。商談の中止・延期も出てきており、ここ1ヶ月で受注環境が一変した。	
	建設業（総務担当）	それ以外	・一時、回復基調にあった地価が再び下落に転じ、土地の動きが止まった。近隣でも、1年前に造成した数十画の宅地が、いまだに売れ残っており、当分売却できる目処が立っていない。	
	輸送業（社員）	受注量や販売量の動き	・地元の製紙業界の販売不振による工場撤退や、減産に伴う稼働停止及び原材料の仕入れ数量の減少などにより悪くなっている。	
	公認会計士	取引先の様子	・今月の各クライアントの前年比の決算書や試算表をみると、ほとんどの業種において、売上も利益も下落している。特に、売上に関しては、10%以上下落しているところがほとんどで、それが直接、利益にも影響している。	
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	職業安定所（職員）	求人数の動き	・景気の先行き不透明感により、更新求人が減少してきている。確実に雇い控えが広がってきている。

やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・急激な景気低迷で新規学卒採用市場は急展開している。慎重な採用計画や採用自体の凍結などが数社あり、コストの安い同業サイトへの移行など、状況は厳しくなっている。
	職業安定所（職員）	求職者数の動き	・事業主都合離職者は、主にサービス業や卸・小売業において、複数の小規模事業者で人員整理や事業所の閉鎖があったことに伴い、増加の傾向がみられる。新規求職者は、3か月前と比べて、9.9%、290人増加している。
	学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業から送られてくる求人数や求人件数が減少している。
悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・米大手証券会社の問題以来、募集広告は壊滅的であり、車・住宅関連の出稿も激減しており、製造業ではパートのリストラも始まっている。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・全国的な自動車不振を受け、県下でも生産調整が始まった。
	民間職業紹介機関（所長）	採用者数の動き	・国際市場に影響される企業が増えており、採用を予定していた企業が、原材料の高騰で経営が圧迫され、採用をしばらく見合わせるというような事態になってきている。また、採用自体に非常に慎重になってきており、採用の合否が出るまでの期間が長くなってきている。