

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	-	-	-
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	来客数の動き	・週末に来客数の減少傾向が続いている。
		コンビニ（総務）	来客数の動き	・この3か月間は来客数、客単価共に前年比横ばいである。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月は年間を通じて低調な月であるが、50%引き程度の安い商品が春物よりも売れており、売上はなんとか維持できている。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・新機種の販売開始があったが、景気を左右するほどの動きは見られない。
		通信会社（総務担当）	お客様の様子	・客の動向は悪いが、3か月前と変わらない。
	やや悪く なっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・2月の冬物クリアランスセールが、各店ともかなり厳しい状況である。バレンタインのチョコレートの購入目に見えて少なかった。多くの客が郊外の店舗へ流れている様子である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・景気状況は最悪期にある。必需品にしか財布のひもは開かない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・来客数も少なく、単価も低い。とにかく売上が少ない。
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	販売量の動き	・主力商品の雑誌とコミックの売上が落ちているため、他の書籍部門がプラスでも、総売上は前年比でマイナスになった。
		百貨店（営業担当）	来客数の動き	・平日の来客数が減っているのは事実であるが、それ以上に、買物をする人が目立って減っている。
		百貨店（営業担当）	それ以外	・前年同月と比べ売上高、来客数共に下回った。前月同様にラグジュアリー商品及びファッション感性の高い商品、高額商品が苦戦した。物産展等は好調に推移した。
		スーパー（店長）	単価の動き	・特売品でも必要でない物は、たとえ安くても買わない傾向である。
		スーパー（店長）	単価の動き	・価格が集客に大きく影響している。また、価格についての話を聞く機会が増えた。客の節約志向が高まっている。
		スーパー（企画担当）	販売量の動き	・バーゲンの前倒しの影響で割引セールのインパクトが薄れているのと、不要なものにお金を使わない消費マインドが重なり、衣料品を中心に苦戦している。ただし、円高還元セールやプライベートブランドの継続的値下げなどには反応がある。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・2月はもともと冬物と春物の境で売上の上がない月であるが、それ以上に売上不振が深刻である。昨年のうつつ年の要因を除いても、前年比1割近いマイナスである。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・決算期を迎え、極端な販売不振が続いている。よくなる要素がない。景気対策の自動車減税も手伝って、客から買い控えとの声を多く聞く。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数も減ったが、それ以前に街中や店の前の通行量が激減している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・建設関係の知人との会話の中で、「景気が悪く、仕事が入ってこない。建築関係は厳しい。」という話を聞く。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・来客数は競合出店の影響もあり、低めに推移している。昨年の値上げ以降上昇していた単価が、買い控えから下ってきている。	
	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・業務出張が減少している。東京線の航空券、東京への航空券とホテルのセット商品などの売上が落ちている。団体旅行も、例年7月頃までの受注が7割程度は固まっている時期だが、今年はまだ半分程度である。海外への業務出張も極端に減っている。売上状況も厳しい。	

		タクシー運転手	販売量の動き	・タクシー利用客は、減少傾向が続いている。社会不安も重なり、歯止めが掛からない状況である。
		通信会社（社員）	お客様の様子	・近年順調であった比較的規模の大きい取引先などが会社更生法を適用した。
		通信会社（支店長）	販売量の動き	・企業は収益、投資、生産共に大幅な減少傾向である。
		住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の収入面からみると、十分当社のリフォーム商品の価格帯での予算を組めるが、低価格帯のメーカーと合わせて検討し、そちらに決める客が見られる。
悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・来客数が回復しないまま推移している。前月で約1%減っていたが、今月も同様である。
		商店街（代表者）	それ以外	・社会的に良い要素が無く、消費者もそう思って行動している。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・ただでさえ飲食店の売上が落ち込む2月であるが、今年は例年より売上が落ち込んでいる。市内の企業の倒産も数社あり、非常にムードが悪い。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	競争相手の様子	・月初に県内の「勝ち組の酒屋」の代表的な存在であった大手業務用酒販店が事業を停止した。
		百貨店（売場担当）	それ以外	・中堅以上で長年続いてきた取引先の倒産が3件、撤退申し出が2件、ごく最近発生した。急激な発生頻度であり、次はどこかと戦々恐々している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・2月の中旬以降、景気が悪くなった。1人当たりの買上点数は伸びていても、単価が上昇しないので、結果的に売上が伸びない。また、牛肉が全然売れず、豚肉・鶏肉にシフトしている。完全に安い物志向である。また、ポイントカードのポイント5倍日に客が集中してきている。
		スーパー（財務担当）	単価の動き	・客の買い上げ点数が減少している。
		家電量販店（店長）	来客数の動き	・先月に引き続き、来客数、買上客数共に減っている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・1月から2月に掛けて急激に状況が悪化してきた。軽自動車、小さな車への乗り換え志向が強いなかで、ここまで落ち込むとは予想外であった。今月の当社の売上は前年比32%減の見込みである。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・宴会等は極端に減ってはいないが、客数、宿泊客が減った。地域全体でみると、1月はある程度良かったが、2月の実績、3、4月の予約状況を見ても、かなり宿泊客が減っている。
		都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の落ち込みが一番大きい。レストランを中心として、消費者のマインドがかなり冷え込んできている。また、宴会についても、今入っている宴会はキャンセルということはないが、それ以上に伸びてこない。予約時点からあまり伸びておらず、かなり景気は後退している。
		タクシー運転手	販売量の動き	・売上高が前年比で約15%下がっている。また、乗客も近場の利用が多い。
		タクシー運転手	来客数の動き	・乗客数がずっと減少している。乗り控えており、乗っても近いところが多く、回数・単価共に下がっている。2割から3割程度低下している。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・先月より10%近く来客数が減っている。
		ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・前年より催し物や企画を増やしているが、定例のコンペ等が減ってきており、来客数は減少傾向である。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・来客数に若干の増加、回復の兆しはあるが、単価がかなり低く抑えられている。
	設計事務所（職員）	競争相手の様子	・年度末を控え、同業社の多くでは、資金繰りが難しく、赤字決算が確実とのことである。同業社数は廃業・倒産で減少し、業界のイベントへの参加や広告収入の漸減などで経費節減に努めているが、新年度を迎えられるかどうか話題となっている。	
企業動向関連	良く なっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・販売数量は新商品販売の効果で、前月比増加傾向であるが、継続力は弱く、一過性の可能性がある。

		広告代理店（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・定期商材の受注元と、それ以外の受注元で、商材の動きに大きな違いがある。定期商材は比較的安定しているが、それ以外は、受注自体が無くなるケースもある。
やや悪くなっている		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・大手企業の常駐という形で小工事、メンテナンスを行っていたが、不景気の影響で今年度末で打ち切りとなることが決まった。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・競争が激しく、公共事業も非常に受注が難しくなっている。民間も相変わらずダンピングが多い。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・前年11月以降の景気低迷が続いており、自動車関連の納品企業や製紙業界、建材メーカーの操業短縮、出荷調整が依然として継続実施されているため、輸送数量も比例して徐々に減少し、悪化している。
		通信業（営業担当）	それ以外	・法人企業のマネージャークラスとの会話の中で、「年度末を迎え残り1カ月余りで、目標達成は無理とあきらめたが、いかに年間目標に近付けるかを考えている。」など暗い話しか聞けない。
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	・末端での動きが非常に悪く、販売が不振になっている。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・売上は前年12月までは順調であったが、1月から減少傾向になり、2月は前年の売上は何とかクリアできそうであるが、これまでの伸びは止まった。小売店の店頭で人が出向かない、買わないという状況である。また一部の小売店では事業縮小、廃業もみられる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少している。特に20日以降、大幅に落ち込んできている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・受注していた建設工事の中止や延期が重なり、ユーザーの不安心理がますます増加している。その結果、内定していた商談もキャンセルとなる状況である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・不況により、メーカーが設備投資に対し慎重になってきた。継続的な受注を期待していた大型案件が、第二期工事で打ち止めになり、三期以降の工事が凍結され、再開のめどが立たなくなっている。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・食品、鉄鋼等製造業の取引先で減産とそれに伴う派遣切りなど雇用調整が進んでいる。出荷量が減少し、歯止めが掛からない状態である。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・業種に関係なく、つなぎの運転資金のような決済資金の申し込みが非常に多くなっている。
		広告代理店（経営者） 公認会計士	取引先の様子 取引先の様子	・幅広い得意先の広告費が削減されており、新規物件が少ない。 ・顧問先の決算の内容などを見ると、かなり悪化をしており、月次の試算表を比較しても、急激に売上が落ちている。
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		求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・投資要素の高い新卒採用において、県内では採用企業数は昨年と同程度であるが、1社当たりの採用数は目算で70%程度に落ちている。それに対し求職者の意識は総じて低く「他人事」のような就職活動をしている学生が多くみられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・企業などから送られてくる大学3年生（新4年生）対象の求人数や求人件数はますますある。
やや悪くなっている		職業安定所（職員）	求人数の動き	・医療・福祉・教育・学習支援業・副業サービス業を除く、他の全ての求人が大幅な減少となっている。また、事業所規模別に見ても、全ての規模で求人は減少している。
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数及び有効求職者数は、共に前年同月を約10%上回っており、有効求人倍率は1倍を切った。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・雇用調整を始めたいとの相談が増加している。
悪くなっている		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・カーディーラーの来期の広告予算は概ね対前年の7割程度になることが予定されている。また、新規オープンした安売り大型家電量販店の初売りセールも予想した程の活況もなく、消費者の財布のひもは固い。

	民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	・求人を申し込んでいた企業の業績が悪化し、新年度の業績見込みが立たないため、求人を取り消すケースが年明け以降増加している。また、求人数を極端に絞りこむ企業も増えている。
--	--------------	---------	--