

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	家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・今月中盤以降はテレビが売上のほとんどを占めるようになった。大型テレビが特によく売れており、まとめて購入する客も多い。	
		観光名所（職員）	来客数の動き	・入場者数が前年比で10%近く伸びている。	
	変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・12月のセールで挽回するかと思われたが、その効果は全くなかった。
			百貨店（売場担当）	販売量の動き	・総じて高額品は厳しい。ムートン製品などのインテリア関連は比較的好調であるが、単価は低い。
			スーパー（人事）	単価の動き	・12月は単価の動きにあまり変化がない。
			コンビニ（総務）	来客数の動き	・10月以降、客数は3か月共前年割れで横ばいである。
			衣料品専門店（総務担当）	単価の動き	・先月に比べ単価の下落率はやや落ち着いているが、依然として単価が前年比で2,000円以上落ち込んでいる。客数は前年並みに推移しているが、単価の下落が全体に大きく影響し、売上が低下している。最終的には前年比90%前後の売上となった。
			衣料品専門店（副店長）	お客様の様子	・12月中旬にセールの動向調査を実施したが、客単価が低く、来客数が少なかった。セールを行っても、気に入るものがなければいくら安くても買わない。逆に、気に入るものがあれば、セールでも定価でも購入する傾向がある。
			乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新型ハイブリッド車の人気による販売増も落ち着き、伸び悩んでいる。減税と補助金効果も多くのユーザーへ行き渡ったように強く感じる。
			一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・前半は景気が更に冷え込む恐れもあったが、後半はなんとか前年比の10%弱の減少に留まった。
			観光型旅館（経営者）	単価の動き	・高い物は売れないため、少し安い商品を作らなければと思っているが、あまり下げてもいけないので、今はまだ様子を見ている。
			都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・販売単価は、低下傾向が続いている。ただ、来客数が増えてきた。
			旅行代理店（支店長）	来客数の動き	・前年に比べ、年末年始の個人旅行の申込が低調である。賞与支給額の低下、曜日の並び、年末の高速道路料金引下げ適用除外等の複合的なマイナス条件が原因と思われる。
			タクシー運転手	お客様の様子	・12月は繁忙期であるが、売上は3か月前とほとんど変わらない。
			通信会社（管理担当）	販売量の動き	・端末取替え需要の低迷傾向が継続している。
			通信会社（支店長）	来客数の動き	・来客数は前年同月より減少傾向となっている。
	ゴルフ場（従業員）	来客数の動き	・予約状況はそれほど変わっていない。		
	やや悪く なっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・クリスマスシーズンであるが、来街者数が激減している。客が商店街ではなく郊外のショッピングモール等へ流れる傾向が強まっている。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	販売量の動き	・歳暮の受注状況はほぼ例年並みであるが、忘年会の予約がかなり落ち込んだ。
一般小売店〔書籍〕（営業担当）			販売量の動き	・月刊誌の新年号や週刊誌の年末年始号の売行きが、例年に比べて極端に悪くなっている。	
百貨店（営業担当）			お客様の様子	・夜の忘年会は、どうしても必要な付き合いのために、にぎわいがあるが、昼間の商店街はかなり客が減っており、購買意欲も低い。	
百貨店（営業担当）			それ以外	・前年同月に比べ来客数、売上高共に下回った。レディース、メンズ共にファッション群商品、ダイニング、呉服及び美術品が苦戦した。歳暮商戦は若干の前年割れで終了した。おせち料理は前年増となったが、買上単価は若干の減となった。	

	百貨店（販売促進担当）	それ以外	・大手マンション分譲会社の破たんにより、直接的ではないものの、外商を中心に少し影響が出ている。衣料品関係もコート・ジャケット等の高単価商品の動きが悪く、セール商品の動きが多い。クリスマスギフトも単価・客数共に前年をかなり下回った。
	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・歳暮、クリスマス等、12月は消費を促すイベントが多いが、消費者は必要最低限の買物しかしない。特に歳暮では、贈られたら贈り返す受動的な傾向が顕著に現れ、購入時期が従来よりも遅くなっている。ボーナスの減少が大きく影響している。
	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客数はわずかに減少した程度であるが、単価の下落が非常に大きく、売上は前年比で10～15%の減少となっている。
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・暫定税率は廃止されるものの、当分の間燃料課税の税率水準は維持されることとなり、また、環境対応車購入補助金が6か月間延長されることになったので、購入時期を先延ばしし、しばらく様子を見ようとする客が多く見受けられる。
	乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・販売は落ちていないが、現在の車の受注量が大幅減ってきており、前年比でみれば昨年と同程度になってきている。
	一般レストラン（経営者）	単価の動き	・6月ごろより客数の減少傾向がみられていたが、11月以降でさらに客単価が下落してきている。
	タクシー運転手	販売量の動き	・忘年会シーズンにもかかわらず利用客が少ない。忘年会の回数も非常に少なく、深夜の利用者が例年より少ない。
	通信会社（企画）	お客様の様子	・加入数は昨年と大きく変わらないが、解約数が増加している。
	競艇場（職員）	販売量の動き	・今月はビッグレースの場外発売という12月固有の要因もあり、当競艇場での月別売上の3か月前比はほぼ同レベル、1日当たりの売上も若干の減少で推移したが、前年比では若干落ち込んでいる。
	住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・客が希望している総予算額が500万円から1,000万円程度であり、今までと比べ低く抑えようとする客が多い。
悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・平日だけでなく週末も年末とは思えない人出の少なさである。また忘年会も少なく、夜の繁華街への人出も前年に比べて激減している。
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・最繁忙期の12月であるが販売量は過去最低である。
	スーパー（店長）	単価の動き	・客数よりも買上点数が減っており、客単価が3～4%下がっている。価格を下げて買上点数は増えない。
	スーパー（店長）	単価の動き	・前年に比べて単品単価が大きく低下している。単価を下げないと売れない。徐々に下げても売れず、一定の水準まで下げないと昨年と同数売れないという状況になっている。客は品質や鮮度よりも安さを求めている。
	スーパー（財務担当）	単価の動き	・売上も昨年と比べ減少傾向にあるが、それ以上に客単価が減少している。特売商品を求め他店も含めて買い回る傾向が強くなっている。
	コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・客数、客単価共に前年比で約5%低下している。ここ20年で最も業況が悪い。
	乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・11月中旬から受注台数が伸びず、12月は前年比を大きく割り込む最悪の状況になった。
	その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	販売量の動き	・客数、客単価ともに減少傾向にある。
	タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンで、タクシー業界にとって稼ぎ時であるが、客が少ない。大手マンション分譲会社の破たんの影響もあるのか、昨年に比べても客の出が悪い。売上は相当落ちている。
		美容室（経営者）	お客様の様子
企業動向	良く なっている	-	-

関連	やや良く なっている 変わらない	-	-	-
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・太陽光発電部門の引き合いは3か月前と変わらずあるものの、化学部門及び一般部門の引き合いはわずかである。
		輸送業（統括）	取引先の様子	・取引先の荷物の出荷状況は、年末でありながら大幅な増加につながらず、月末だけ微増という状況であった。
		通信業（部長）	受注量や販売量の動き	・積極的な投資は見受けられず、客は慎重である。コスト削減圧力が依然として強く、明確なメリットが見えにくい案件には賛同を得られない状況である。
		通信業（営業担当）	それ以外	・年始を控えても、明るい話題が身近に聞こえてこない。製造業、建設業に勤めている友人からも、「夏前の厳しい時期に比べると、仕事の状況は良くなって来ているが、例年より仕事納めが早くなった。消費を抑えて、自宅で寝正月の予定だ。」など、景気の良い話題が出てこない。
	やや悪く なっている	金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先との会話から、景気は3か月前と比べ横ばいである。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・小売店や百貨店への客の来店数が減少しており、客単価も落ちている。消費マインドが冷え切っているため、無駄なもの、不要不急のものは買わないという傾向がみられる。
		木材木製品製造業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・米国の大手金融機関の破たん以降、受注価格や販売価格はあまり変わらなかったが、ドバイショックがあり、やや悪くなった。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・掃除用品は、12月は一番売れる時期であるためそこそこであるが、家庭用のトイレトペーパーやティッシュペーパーは価格が低下し、量も出ていない。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・相変わらず受注が伸びない。
		輸送業（社員）	取引先の様子	・取引先である製紙業界における販売不振が続いており、前年からは回復基調で推移していた数量が10月以降低下している。その他製造業界においても前年からは回復しつつあるものの、依然として低迷が続いている。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・歳末商戦の時期に唯一、大型ショッピングセンターはバーゲンの前倒しで販促広告費が増えているが、多くの得意先は消費不振により例年より広告費が減少している。
		広告代理店（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が確保できるクライアントとそうでないクライアントの差が大きい。周年事業などについても、来年は規模を縮小、あるいは中止する企業が多く、見込んでいた売上が立てられないところも出ている。
	悪く なっている	公認会計士	取引先の様子	・今月の顧問先の決算、月次の試算表を見ると、前年比でマイナスになっているところが70%以上という状況である。
一般機械器具製造業（経理担当）		受注量や販売量の動き	・受注状況は来年以降の景気判断が反映されているようであり、減少傾向である。価格も下落傾向となっている。	
雇用 関連	建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・今月末の手持ち工事残高は、前年同期比で50%を切る見込みである。今年度は前半の大型工事が寄与して黒字決算の見込みであるが、現在の受注量の動きをみると、来年度は大幅な赤字決算になるおそれがある。	
	良く なっている	-	-	
	やや良く なっている	職業安定所（職員）	それ以外	・11月の月間有効求人倍率は0.54倍で、3か月前より0.07ポイント上回った。
	変わらない	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・企業の雇用調整が減らない。
		学校[大学]（就職担当）	求人数の動き	・求人数はここ数か月安定しており、まずまずである。
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	・行政主催の合同面接会を受託し、企業の企画募集と運営実施を行っているが、「無料でも人を必要としないから参加しない」という企業が多く、苦戦している。有料の求人広告は言うまでもなく厳しい。	
	求人情報誌製作会社（従業員）	求職者数の動き	・求人誌を持ち帰る人が多く、以前よりも速いペースで本が無くなるようになった。	

	職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は緊急雇用などを講じているにもかかわらず、前年同月比で11.5%減少し、有効求人数も前年同月比で9.5%減少している。管内には自動車、機械の輸出関連企業がほとんどなく、求人の量、質とも著しく低下している。
	民間職業紹介機関（所長）	周辺企業の様子	・12月は冬季賞与支給月となっている企業が多いが、賞与が支給できない、減額するという企業が多く、年末年始の資金繰りを憂慮する企業が多い。また、11月に大型倒産があったため、その煽りを受けている企業もある。
悪く なっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・従来、ある程度の広告出稿があるはずの金融、医療が共に低調である。建設、小売共に相変わらずの低調である。年賀広告において当地の低落は目を覆うばかりである。長期に渡る不況の影響が県内の隅々にまで行き渡った感がある。