

10. 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 (四国)	-	-	-	-
		一般小売店〔書籍〕（営業担当）	単価の動き	・単価の高いコンサートチケットの売行きが好調に推移している。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・客数が前年より増加している。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・多少気温が下がり、アウターが売れることで客単価が上昇しているものの、景気は良くなっていない。
		衣料品専門店（営業責任者）	販売量の動き	・今月は天候が安定し、前年並みの売上となった。前月までは天候が悪く販売機会のロスが非常に大きかったが、今月は気温も例年並みに低下し秋物の売上が回復した。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・新車受注台数の前年比アップが続いている。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・新規の客が増加している。
		乗用車販売店（役員）	販売量の動き	・新型車が好調なスタートしたことで業績が良くなっている。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・1～3か月前は、風水害で宿泊客は減少した。10月に入ると客が戻ってきたという状況である。
		タクシー運転手	来客数の動き	・季節が秋となり、今は観光シーズン真っ盛りであることから、夏よりは多少良くなっている。
		通信会社（技術）	販売量の動き	・利益率の高いサービスの販売量が継続して増加傾向にある。
		商店街（代表者）	単価の動き	・来客数は前年比で多少の改善をしているが、客単価が下落したため売上額は前年並みとなっており、景気の変化は感じられない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・10月になって天候も落ち着き、涼しい日が続いたということもあり、秋冬物がかなり買われている。また、週末ごとの催事では、日本人観光客やインパウンド共に、来街客がかなり増加している。
		商店街（事務局長）	来客数の動き	・酷暑の夏が過ぎ、気温が秋らしくなってきたので婦人服を中心に季節商材の動きが順調である。天候もおおむね良い日が多く、レジャーや家族の行事に割く時間も多いため、関連商品も好調に推移している。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	お客様の様子	・病院や店舗の開店開業が多かった。一般の販売は例年並みを維持できた。しかし、生花を受け取りできない病院が出てきたため、その影響で枯れない花などに見舞品の形が変わってきている。
		百貨店（企画担当）	お客様の様子	・恒例の物産催事が好調で、有名ブランドのリニューアルオープンも重なり、当月は非常に好調に推移している。
		百貨店（営業統括担当）	販売量の動き	・化粧品、高価格帯商品が全店売上をけん引し、売上は前年プラスで推移した。さらに、来店客数も前年並みを維持するなか、気温が安定したことから、婦人服を中心に秋物実需の動きが見られた。
		スーパー（財務担当）	競争相手の様子	・競合状況により、店舗間の格差が大きくなっている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・天候や気温が比較的恵まれたことで、ある程度の来店があり、単価の高い秋冬物が売れたことで売上が一定数は確保できている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・この時期季節商材はなく、主要商品も大きな動きもなく推移している。
	家電量販店（副店長）	販売量の動き	・一部災害による特需があり全般的には上向きではあったが、一過性の売上を除けば特に大きな変化はない。客数は前年よりも少ないが、客単価が伸びている。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	お客様の様子	・朝夕の冷え込みで、秋冬物に動きはあるものの、景気が良いとまではいえない。	
	都市型ホテル（経営者）	来客数の動き	・北海道胆振東部地震や平成30年7月豪雨災害の影響からか、旅行者のマインドが改善していない。また、被災した地域を旅行する際に補助が付くなどの施策が行われているものの、客数は伸びない。例年と同数を確保するのがやっとなため、景気は決して良くなっていないと感じている。	

	タクシー運転手	お客様の様子	・売上の推移や、客と話をしたときの返答等から、飲食で外出する機会の減少や、移動手段がタクシー以外になっていると考える。
	通信会社（支店長）	販売量の動き	・販売量等の変化に目立った動きはない。
	競輪競馬（マネージャー）	販売量の動き	・利用状況から売上高を比較すると、営業日が1日少ないものの同水準で推移しておりほとんど変わらない。
	商店街（代表者）	それ以外	・個人消費は可処分所得に比例する。世界情勢の不透明、特に中東関連の石油問題、米中貿易摩擦、北朝鮮問題等の要因から、株式市場は世界同時株安に向かいつつあるなど経済が安定する要素はほとんど見当たらない。
	一般小売店〔酒〕（販売担当）	販売量の動き	・当店だけが売上が低迷しているのかと思いきや、清酒メーカーや卸問屋も今月は出荷量が減っていると聞いた。消費者の健康志向も関係していると予想する。
	スーパー（店長）	販売量の動き	・来店客は前年並みだが、1人当たりの買上点数が、伸びていけなくなっている。客の節約感が強まっているのではないかと考える。
	コンビニ（総務）	来客数の動き	・天候や気温に左右されるが、来店客数の前年割れが顕著に出てきた。
	乗用車販売業（営業担当）	販売量の動き	・販売台数が3か月前や前年同月比で落ち込んでいる。
	通信会社（営業部長）	販売量の動き	・販売量が3か月前に比べて10%減少した。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っている。
	x コンビニ（店長）	来客数の動き	・最盛期の夏も終わり、前年の愛媛国体の反動などから、客数と売上は3か月前や前年度比で悪化している。決して良くなかった前年がまだ良かったと思わざる得ない状況である。
企業 動向 関連 (四国)	食料品製造業（商品統括）	競争相手の様子	・専門性の深化・時流に合う即断即決を進めている食品メーカーほど利益率が高い。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・全体的には売上が伸びているが、一部で商品のラインアップが変更となり、その影響もあって売上が減少した商品もある。
	鉄鋼業（総務部長）	受注量や販売量の動き	・需要はあるが人手不足の影響で受注を抑えるなどの対策を行っており、機会損失が生じている。
	建設業（総務）	取引先の様子	・案件が少し増えている。
	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・横ばい、ないしは多少厳しい状況が続いているが、都市部ではインバウンド、また小売店の新規出店や改装効果など順調な推移がみられる。
	木材木製品製造業（営業部長）	受注量や販売量の動き	・住宅関係は台風の影響が出ており、受注が落ち込んだ。天候の不順は工事の遅れにつながる上、工期を守るにも職人が不足しており、結果的に機会損失を招くことが、受注落ち込みの大きな要因となっている。
	電気機械器具製造業（経理）	受注量や販売量の動き	・製品の出荷量について、3か月前と比べて品種別の増減はあるものの総量としてはおおむね同程度で推移している。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・受注量が極端に減ってきた。
	建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・平成30年7月豪雨災害や台風災害の復旧関連の業務が発注されたが、今でも人手不足の状態です。手持ち仕事量が多い状況が続いている。
	輸送業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・良い方向に向かっているが、米中関係の悪化や燃料の価格高騰による不安が大きく、景気判断は変わらないと感じる。
	輸送業（営業）	競争相手の様子	・以前にも増して競合業者の取引客より輸配送案件の引き合いが入るようになった。既存の受託業者が取引先に対し運送契約の解除を申し出ている事例が多く、燃料の価格高騰や労働力不足が主な原因ではあるが、もはや小幅な運賃値上げだけでは対応が難しいところまで来ていると推察される。
	金融業（副支店長）	取引先の様子	・平成30年7月豪雨災害の後に台風も続いたため、経営環境としては低止まりの状態である。
	公認会計士	取引先の様子	・今月の客の決算や試算表をみると、前年比で、ほとんどの業種において変化はみられない。

	農林水産業（職員）	取引先の様子	<ul style="list-style-type: none"> 卸売会社の市場動向は、相次ぐ台風被害の影響が大きく、一部の品目を除き前年同期を大きく下回る入荷が続いている。価格は、絶対量不足から例年に比べ高いが、入荷量が前年を大きく下回っていることから売上は大きく伸びていない。また、業務需要先へ納入する業者は一定量で価格を決め取引していることから、不足分については補填している状態である。入荷量の回復も当面見込めず、閉塞感が漂う取引が続いている。
	化学工業（所長）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 9月は台風や大雨の影響が大きく、需要は低迷している。農業用も作付けが遅れている。
	輸送業（支店長）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> 世界経済の先行き不透明感が漂うなか、輸出入貨物の停滞や、原油価格高騰による燃油費の上昇が経営を圧迫している。
	x 電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	<ul style="list-style-type: none"> 全く受注が取れないという状況であり、大変苦戦をしている。
雇用関連	-	-	-
(四国)	人材派遣会社（営業担当）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> 紹介予定派遣への切替え度合いが前回と変わらない。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> 消費税の引上げ前の駆け込み需要に伴う、広告業界への波及を期待しているが、今のところ高知では大きな変化は感じ取れない。
	職業安定所（職員）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> 人手不足は変わらない。現状を変化させる要因がない。
	職業安定所（求人開発）	それ以外	<ul style="list-style-type: none"> 9月の有効求人倍率は1.55倍で、3か月前と比べて0.11ポイント増加しているが、6か月前と比べると0.02ポイント減少している。
	民間職業紹介機関（所長）	雇用形態の様子	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業においては新卒採用が難しくなっている。中途採用についてもチャンスがありながら、慎重になり過ぎて採用の機会を逃している場合が見受けられる。もう少し、基準を緩和した方が良いと思われる企業が多くある。
	人材派遣会社（営業）	周辺企業の様子	<ul style="list-style-type: none"> サービス業は、慢性的な人手不足で必要配置人数を充足できていない。特に週末に客が集中する業界では、スタッフのシフトが回らず、労働の負担が増えることで、職場の空気も悪くなり社員間トラブル、客対応クレームにつながる等、業界としての景気や接客を含めた商売、社内のモチベーションが悪循環している企業が目立つ。
	求人情報誌（営業）	採用者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 長く続く人材採用難に各企業とも疲弊してきており、人材採用をあきらめ、現在の人数で業務を回せるような考え方にシフトしていく企業が出てきつつある。残業時間削減などもあり、売上は現状維持から少しダウンすることもやむを得ないとの判断も以前に比べ増えてきた。
	x 人材派遣会社（営業担当）	求職者数の動き	<ul style="list-style-type: none"> 求人は出るが、ミスマッチが多く就労につながらない。