

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 (四国)		コンビニ（店長）	・近隣で建設工事が目に付く。建設業の客の増加は、店舗にとって好条件である。
		衣料品専門店（経営者）	・客単価が上昇し、販売も伸びている。消費税の引上げによる駆け込み需要も一部あり、客の購買意欲は上昇するだろう。ただし、消費税の引上げ後は駆け込み需要の反動もあり、景気は冷え込むだろう。
		家電量販店（副店長）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要、エコポイント買換え需要、4K放送の需要などがあるため、景気が良くなるだろう。
		乗用車販売業（営業担当）	・年末から年度末にかけては決算セールが行われるため、販売台数は伸びる。
		乗用車販売店（従業員）	・年が変わると消費税の引上げを意識し、新車の販売も伸びるだろう。
		乗用車販売店（役員）	・消費税の引上げを見込み今年度は好調に推移すると見込んでいる。
		住関連専門店（経営者）	・長期金利が低下しており、分譲住宅が盛んにできている。すぐではないが、徐々に需要が発生するだろう。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末にかけて、お歳暮時期に少し売れるだろう。
		通信会社（技術）	・年末年始に向けた特別サービスが開始され、販売量が増加する見込みである。
		美容室（経営者）	・12月は美容業界は活気が出る月であり、かなり客も動くだろう。ここ数年は12月に入れなかった客が1月にまわるので1月も売上が上がる見込みである。
		商店街（代表者）	・新規出店の意欲のある大手や、地元業者の動きがみられる。商店街内の人通りも増えたため、経営が成り立つようになったという外部や消費者の声も聞く。
		商店街（事務局長）	・人通りは多いものの、年内は厳しい寒さが見込めないことから、季節商材や防寒関連の売上は苦戦するだろう。12月上旬までに一段と寒さが増せば、年末年始の売上は見込めるが、コト消費関連商品の提案アプローチにかじを切る必要が高まっている。
		商店街（代表者）	・米国ハイテク企業の株式に端を発する株価の乱高下や、大手自動車メーカーの報酬虚偽記載問題等の不安要素があるものの、引き続き堅調に推移していくだろう。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・特に良くなるとも、悪くなるとも、イメージが湧かない。
		百貨店（販売促進）	・衣料品が相変わらず厳しい状況であるが、気温の変化により左右される可能性がある。
		百貨店（営業統括担当）	・1月は初売りとクリアランスセールによって、セール中心の売上拡大を見込むが、客の動向は不透明である。
		スーパー（企画担当）	・11月以降も冬とは言い難い気候が続いており、冬野菜は早めの収穫が始まっている。そのため価格が下落しやすい状況となるだろう。
		スーパー（財務担当）	・今年は暖冬を予想しており、業態を超えた競合店が今後も増えるだろう。
		コンビニ（商品担当）	・外的な要因や客の来客数、販売量の動きを見ていても良くなるという兆候がなく、良くても変わらない状況だろう。
		コンビニ（総務）	・天候や気温に左右されるが、景気が良くなる要素が全くない。また、来秋の消費税の引上げの影響が不透明であり今後の消費に影響が出る可能性がある。
	衣料品専門店（営業責任者）	・秋冬シーズン全体をみればまだ前年よりマイナスで推移しており、既存客の売上も増加しておらず、良くならないだろう。	
	乗用車販売店（従業員）	・変わる要素がないため、現状がしばらく続くだろう。	
	乗用車販売店（従業員）	・消費税の引上げが直接影響するまでは、現状での推移となるだろう。	
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・寒さ次第ではあるものの、余り期待できない。	
	都市型ホテル（経営者）	・予約状況を見ると良くないが、高知県の催物等で、何とか持ちこたえられる見込みである。年末年始の忘年会、新年会も良くはない。	
	旅行代理店（営業担当）	・13府県ふっこう周遊割が1月末日で終了するため、その後の動きがどのように変化するか不透明である。	

	タクシー運転手	・例年だとこの時期の売上はやや増加するが、今年は忘年会、新年会の頻度が少なくなっており、横ばいを見込んでいる。
	通信会社（営業部長）	・新生活の需要期前で新商品も一巡している時期であり、横ばい推移を見込んでいる。
	通信会社（支店長）	・当面の変動要素は、見当たらない。
	設計事務所（所長）	・大規模な開発の話等が来ており、少し以前のバブルのような感じもする。いつ景気が崩れるのかという不安感もある。
	商店街（代表者）	・地方自治体の活性化理念が全く見えない。しかも高齢化が進み組織の若返りが逆方向に進みつつある。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	・今年は冬物商材の売行きが早いので、年末年始明けの売れ具合が伸びない。
	スーパー（店長）	・前年以上の暖冬傾向で冬物が売れないだろう。また、前年同時期は青果が相場高だったため、その反動もあり、3か月先も景気が好転するとは見込めない。
	競輪競馬（マネージャー）	・利用額、客数共に減少傾向にあり、年末年始に向け、客単価の上昇と、娯楽志向をどこまで伸ばせるかが業績を左右する。競艇人気の停滞や伸び悩みと経済力の停滞が重なり景気が良くなるのは難しい状況である。
	美容室（経営者）	・隣接する店舗の撤退などあり活気がなくなるだろう。
	× コンビニ（店長）	・地域経済が良くないなか、小売店舗の出店は激しく1店舗当たりの売上、客数共に減少の一途である。
	× タクシー運転手	・冬場はお遍路の客がいらないため街で走るしかなく、大幅に売上は減少する。
企業動向関連	*	*
(四国)	木材木製品製造業（営業部長）	・消費税の引上げ前の駆け込み注文が始まったようで、住宅の契約数はどこのハウスメーカーも伸びていることから、住宅関係は下期は好調に推移すると見込んでいる。
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・景況感や売上は、今のような状態で推移するだろう。
	輸送業（支店長）	・世界情勢不安による燃油価格の高止まりもあるが、既存客を含めた物量が相対的に拡大している。
	金融業（副支店長）	・消費税の引上げ前の駆け込み需要等が、景気に影響を与え始める。
	農林水産業（職員）	・天候予報では暖冬が示されており、環境変化が少ないことが想定される。また、歳暮需要を期待する果実品目も、生育期の天候要因から内容が今一つで、その影響が心配される。
	食料品製造業（経営者）	・年末に向けて一番の繁忙期に入るが、小売店での店頭売価が上がらず、競合との価格競争が激しく利益が圧迫される。
	繊維工業（経営者）	・市場は目新しいものしか売れない状況で、消費者の選択眼は一層、厳しくなっていると感じる。
	鉄鋼業（総務部長）	・変化する要因は見当たらない。
	電気機械器具製造業（経理）	・受注量並びに受注見通しにおいて特段の変化はなく、また得意先の様子や市場のトピックに関しても特筆すべきものは見られない。
	建設業（経営者）	・手持ち業務量がまだ多くあり、数か月先から年度内まで、現在の状態が継続すると見通される。今は、景気よりも、仕事の納期、従業員の長時間労働が懸念材料である。
	建設業（経営者）	・3か月先も、状態は現状とほとんど変わらないだろう。
	輸送業（経営者）	・米国と中国の貿易戦争が景気動向に影響を及ぼす恐れがある。また、有給休暇取得の義務化等、働き方改革についても景気の先行きを左右するだろう。
	通信業（総務担当）	・変動する要素が見つからない。
	通信業（企画・売上管理）	・1月は引き続き悪い。2～3月についても良い話を聞いていない。
	広告代理店（経営者）	・国内経済の回復傾向に反して、地元の得意先は経費削減の一環で広告費も削減傾向が続いている。年末年始広告等も例年と余り変わらない見込みである。
	化学工業（所長）	・マイクロプラスチック問題で需要が減少していく可能性がある。
	輸送業（営業）	・労働力不足の深刻化や燃料油価格の高止まり等、事業を取り巻く環境は厳しく、依然として経営を圧迫している状況に変わりはない。年末年始の特需による取扱物量の増加が期待されるなか、需要と供給のバランスが保持できない状態が危惧されることから、自社の利益面の改善に結び付けることができるかどうか分からない状況である。
	公認会計士	・将来の消費税の引上げに対しての不安が非常に強く、景気の足を引っ張るのではないかと不安を持っている。
	×	-
雇用		-

関連 (四国)	人材派遣会社（営業）	・年末年始にかけて消費意欲も高まり景気も良くなる。人材確保ができていない企業、できない企業との二極化が起こるだろう。	
	人材派遣会社（営業担当）	・年度末に向けて求人が増えつつあるが、求職者数は減っており景気の方向性は変わらない。	
	求人情報誌（営業）	・長く続く人手不足の解消策がないことと、人手不足を理由とした受注控えなどが起こっており、その状況はしばらく続きそうである。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ここ3か月単位ならそう大きくは変わらないだろう。	
	職業安定所（職員）	・サービス業を中心に人手不足から事業展開に支障が出ているとの声がある。	
	職業安定所（職員）	・現状では、今後の景況が大きく変化するような要因が見当たらない。	
	職業安定所（求人開発）	・10月の有効求人倍率は1.58倍で平成28年7月以降、1.3倍以上が続き、大きな変動はないものの、人材不足が原因の企業規模の縮小などが増えてきている。恐らく3か月先くらいまでは今の状況と余り変わらないだろう。	
	民間職業紹介機関（所長）	・最近の若年層はハローワークへの登録が非常に少なく、行政機関も創意工夫をして登録してもらうように努力する必要がある。私の回りの若年層も、ネット、求人情報誌を利用している人が大半である。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・新卒を十分採れない企業は多数あるが、卒業予定者のうち、企業で働いても差し支えない人材は既に公務員試験が一段落した最近では払底している状況である。今シーズンの就活状況を振り返ると、全体的に内定の時期が相当早まっただけで、景気動向にはほとんど影響を与えるものではないだろう。	
	人材派遣会社（営業担当）	・改正労働者派遣法による3年雇用ルールを避けるため、少しずつ契約終了者が増えていくだろう。	
求人情報誌制作会社（従業員）	・年末に向け求人数の減少が予想される。		
	x	-	-