

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)		-	-
		商店街（代表者）	・閉鎖する駅前の中核店舗とは逆に、その中核店舗の出店により閉店に追い込まれた旧来商店街の店舗跡に、20数年ぶりに新たな核となりえる店舗がオープンする。この時代の変化に対する旧来商店街地域の期待感は大きい。
		百貨店（営業管理担当）	・12月以降消費税増税の反動減は緩やかに回復し、その後、高額品も動きが出てくるだろう。また買い控えによって減少した来客数も戻り、それに伴う売上増を見込んでいる。
		百貨店（販売促進）	・消費税増税後の我慢から令和の新しい年を迎えるに当たって、客心理の変化が前向きになる可能性に期待している。
		衣料品専門店（経営者）	・10～11月は少し売上は苦戦している。将来的に3か月後を見据えれば多少良くなるだろう。消費税増税の影響が、まだ、かなり響いている。
		衣料品専門店（経営者）	・10月に比べて11月は心配していたより結果が良かった。これからは暖冬が気に掛かるが、いよいよ繁忙期に入り、実需が発生するのでそこそこうまくいくだろう。
		乗用車販売業（営業担当）	・前回の消費税増税の際も、増税直後から少しずつ良くなっていた。
		乗用車販売店（従業員）	・駆け込み需要が少なかった分、落ち込みも少なく、また年末商戦もあるので早い回復を予想する。
		乗用車販売店（役員）	・高額車の動きはそれほど変化がないため、年末に向けて回復していくだろう。
		住関連専門店（経営者）	・消費税増税のため、10～11月はかなり売上が悪かったが、金利が安いため、まだまだ住宅が近辺に建っている。そのため、家具調度品の需要が今後も徐々に発生するだろう。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向け、やや期待できる。
		タクシー運転手	・1～2月は前年とだいたい同じくらいだろう。消費税増税も落ち着いて、キャッシュレス・消費者還元事業の5%還元が落ち着くのは、2～3か月先だと判断している。それと12月は、少し繁忙を予測している。
		通信会社（営業担当）	・新生活に向けた客の動向に期待している。
		美容室（経営者）	・12月は帰省する客も増え、既存の客も動きが良くなるので9～11月と比べると良くなる。
		商店街（事務局長）	・株価上昇や東京オリンピック開催効果により景気が改善する期待はあるものの、多くの人は所得が上向かない中での消費税増税により財布のひもを固くしており、この先も消費回復の明るい兆しは見いだしにくい。
		商店街（代表者）	・消費税増税の影響が、まだまだ続く。そして商品単価の下落や、キャッシュレス決済の対応で手間ばかり掛かり、店のメリットはほとんど出ない。
		一般小売店〔文具店〕（経営者）	・年末が近くなり、例年だと年末商品がそれなりに動いていたが、今年は客も少なく買上金額も減少傾向にある。この状態が当分続くだろう。
		百貨店（企画担当）	・来客が前年の5%程度下回っており、この傾向は変わらないだろう。
		スーパー（企画担当）	・12月に入り、ボーナス、年末商戦でもキャッシュレス・消費者還元事業などでの差別化が大きくなる。
		コンビニ（店長）	・客の様子、買上点数が順調であり悪化はしないが、良くなる兆しもない。
	コンビニ（商品担当）	・キャッシュレス・消費者還元事業等で販売量が増えると思っていたが、今のところ思ったほどは増えておらず、そのほかにも販売量が増える要因が見つからない。	
	衣料品専門店（営業責任者）	・消費税増税後の推移として、前回増税時を参考にするとしばらくは厳しい状況が続くだろう。実際の客の来店頻度も下がっており、今後2～3か月は厳しい。	
	乗用車販売店（従業員）	・カード等を使用した、キャッシュレス・消費者還元事業のメリットを意識して買物をする客が増えた。	
	その他専門店〔酒〕（経営者）	・消費税増税後は客の入りも悪く、売上も上昇していない。これから先も、なかなか難しいだろう。	
	観光型旅館（経営者）	・少し長く良くない状態が続いたが、台湾便も4便増え、他の旅館も改装が完了していくため、これから先は少し良い状態が続くだろう。当社も良い結果が出るように、営業施策や商品作りに努めているところである。	

	旅行代理店（営業担当）	・消費税増税の影響もあるのか、例年と比較すれば客の動きが悪い。
	通信会社（技術）	・現在の状態が続くだろう。
	通信会社（支店長）	・年末商戦期ではあるものの、10月の電気通信事業法の改正による環境変化の影響が見通せない。
	競輪競馬（マネージャー）	・競艇場の利用客層はほぼ一定で、拡大する傾向は弱い。今後2～3か月で拡大するとは考えられず、スター選手の育成や、競艇の魅力発信の仕方に懸かっている。
	美容室（経営者）	・何か新しいことでもしないと変わらない。
	設計事務所（所長）	・市内中心部で解体工事が増えている。その後何か建物が建つのだろう。
	一般小売店〔生花〕（経営者）	・年末にかけての予約が鈍くなっている。開店祝いなどの単発商品が中心で、繰り返し購入する商品の予約が例年より悪くなってきている。
	コンビニ（店長）	・12月のクリスマス商戦、年末商戦を控えているが1人当たりの売上額が減少しており、売上高、来客数共に期待できない。
	コンビニ（総務）	・来客数の前年割れ傾向は変わらず続き、消費税増税の影響が徐々に響いてくるだろう。
	家電量販店（副店長）	・いろいろな販促施策を実施しているが客の購買意識は慎重である。
	乗用車販売店（従業員）	・来客数が減っており、春まで新型車も出ないため、良くなる条件がない。
	その他小売〔ショッピングセンター〕（副支配人）	・客は節約ムードで必要なものしか購入しない。
×	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気が冷え込んでおり、少しでも安い物を購入しようとする消費者の購買意識に拍車を掛けているようだ。
×	スーパー（財務担当）	・消費税増税の影響が続く。具体的には、客単価の下落が続く。
×	衣料品専門店（経営者）	・消費税増税の余波がこれからも続く。
×	タクシー運転手	・お遍路の仕事がほぼなくなるので、皆が街で走るようになり、どうしても1人当たりの売上は減ってくる。私はお遍路がメインといえばメインなので、毎年恒例であるが、大分悪くなる。
企業 動向 関連 (四国)	-	-
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経理）	・最近、災害等が頻発し防災意識が高まっているので当社の除菌ウエットシートなどが衛生上必需品となるだろう。競合他社とは異なる特殊な液を使用することによって差別化ができており、今後は売行きが良くなるだろう。
	電気機械器具製造業（経営者）	・1件当たりの受注金額が大きいので、受注が「できた」か「できない」かで、当社からみた景気の「良い」「悪い」が決まってしまう。今は風力発電の受注が取れているため、やや景気は良くなると判断した。
	建設業（経営者）	・民間、公共事業共に、やや良くなる兆しがある。
	輸送業（経理）	・2020年という節目、令和初の正月、東京オリンピックムードという時節が交差することを踏まえ、年末年始にかけて商戦が活性化し、物流は増加するだろう。
	食料品製造業（経営者）	・年末需要で年内は受注量も増加すると想定しているが、年が明けると需要はまた冷え込むだろう。
	一般機械器具製造業（経理担当）	・英国のEU離脱や米中貿易摩擦、点在する地政学的リスク等もあり、極めて不透明な状況に変化はない。
	電気機械器具製造業（経理）	・客からの受注量並びに受注予想量共に、品種ごとの増減は見込まれるものの総量としてはおおむね同程度で推移するだろう。また、市場における変動要因も認識していない。
	建設業（経営者）	・生産性向上の成果が現れるのは、まだ先となるため、当面は現状継続するだろう。売上は増えるが相応の利益が伴わないと予想している。景況感の良いようにみえるが、実質は好転しない。
	通信業（総務担当）	・変動する要素が見つからない。
	広告代理店（経営者）	・消費税増税後は売上が減少傾向であるため、企業は広告宣伝費投下に慎重であったり、計画的に削減している。
	公認会計士	・法人の社長と話をすると、設備投資は残念ながら控え目であるが、消費税増税の影響が非常に軽微であるという回答が多い。
	農林水産業（職員）	・先は見通せないが、消費マインドは低く、消費税増税の影響は長引くだろう。

	繊維工業（経営者）	・地方の小売店で廃業するところが散見され、全国的に消費が落ち込んでいる。	
	木材木製品製造業（営業部長）	・大手住宅メーカーの新規契約が減少したまま増えてこない状況が継続している。	
	化学工業（所長）	・現在の受注状況では今後も厳しい。ばん回は寒い冬に期待したい。	
	鉄鋼業（総務部長）	・産業用機械等の受注が期待できない。	
	輸送業（経営者）	・働き手の権利を尊重しすぎる傾向が強い。	
	輸送業（営業）	・例年、年末繁忙期は取扱物量が増大し、企業にとっても大幅な増収となる時期ではあるが、輸送車両の不足による失注や、消費の低迷による取扱物量の減少が予想されることから、近年にはない苦しい状況になるだろう。企業はこの時期、年末一時金による人件費の支出が重なることから、その原資をこれまでの蓄えの中から捻出する必要がある、減収となった際のダメージは大きい。	
	通信業（企画・売上管理）	・現状、明るくなる要素が見当たらない。	
	金融業（副支店長）	・年明けからは、消費税増税の影響が表れ始めるという経営者の意見が多い。	
	x	-	
雇用 関連  (四国)		-	
		-	
	人材派遣会社（営業）	・人材確保に向けて官公庁主催の就職合同面接会などが開催されているが、近年求職者数が減少傾向にある。最近では求人企業も参加する意欲が低下し、来年に向けては人材確保からRPAなどの無人プログラムでの効率化へ方向転換する現場が増加してくるだろう。	
	職業安定所（職員）	・求人数は前年度に比べると少なくなっているが、求職者数は増え就職件数も増えている。人手不足感の解消のためにも、マッチングを進めていく必要がある。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・消費税増税後にキャッシュレス・消費者還元事業を施行したため、2～3か月先は同じ景気の状態が続くだろう。	
	人材派遣会社（営業担当）	・同一労働同一賃金により、派遣先企業のコスト削減意識が高まる。	
	求人情報誌（営業）	・一部の優良企業では人材を充足できているが、人材の未充足が長く続く企業は依然厳しい状況が続く、人材の充足という面ではかなりの格差が生まれている。	
	求人情報誌製作会社（従業員）	・来年3～4月の異動時期までは求人数の減少が予想される。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告が減少している。	
	職業安定所（求人開発）	・消費税増税の影響や、米中貿易摩擦等の影響を受けている事業所の情報が入ってくるようになり、徐々に悪化していく可能性が高い。12月の状況を注視したい。	
	民間職業紹介機関（所長）	・現在、国の就職フェアの案内で、各市町村を訪問しているが、求職者支援の考え方、方法については、各市町村に温度差がある。積極的に支援方法を考えているところもあるが、全く考えていないところもあり、支援方法について統一的なものが望まれる。	
	x	人材派遣会社（営業担当）	・同一労働同一賃金の対策で派遣の採用打切りを考えている企業が増えており派遣での求人を調整している。