

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：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<br>関連      | 良く<br>なっている<br>やや良く<br>なっている | コンビニ（経営者）             | 来客数の動き   | ・来客数前年比が3か月前より5%ポイント増えてきている。   |
|                 |                              | その他専門店〔書籍〕（店長）        | 販売量の動き   | ・ここ3か月の売上の推移をみていると、前年比を維持もしくは若干下回っていたが、今月は売上高、及びその前年比共に上昇傾向がみられる。  |
|                 |                              | 通信会社（店長）              | 販売量の動き   | ・新商品が出そろい、スマートフォン人気も重なって購入層が広がってきており、販売量が前年を上回っている。  |
|                 |                              | 観光名所（職員）              | 来客数の動き   | ・来客数以外に、客単価も上昇している。  |
|                 |                              | その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当） | 来客数の動き   | ・貸出件数が前年に比べて10%程伸びている。観光客のレンタカー利用数が好調に推移しており、特に23日からの連休が良い。  |
|                 | 変わらない                        | スーパー（企画担当）            | 販売量の動き   | ・売上高は3か月前と比べ大きな差は無く、景気は横ばいとみられる。   |
|                 |                              | スーパー（販売企画担当）          | 販売量の動き   | ・単価は若干上がっているが、販売量の伸び悩みが続いている。  |
|                 |                              | コンビニ（経営者）             | 来客数の動き   | ・弁当や総菜を買う客が増えているが、衝動買いをする客はいない。  |
|                 |                              | コンビニ（エリア担当）           | 販売量の動き   | ・年末商品のうち、クリスマスケーキは値上げもあり、前年より販売高は上がっているが、販売数はやや下回っている。イベント関係のチケットは逆に前年を上回っているが、購買のトータルとしては菓子や食品をみる限り前年をやや下回っている。月前半の雨続きも販売に影響している。 |
|                 |                              | 観光型ホテル（マーケティング担当）     | 販売量の動き   | ・前年に比べて、客室稼働率は上回っているものの、3か月前と比べて大きくは変わらない状況である。  |
| ゴルフ場（経営者）       |                              | 販売量の動き                | ・ゴルフ場関係業者全体では、利用人数が減っていると推測される。ただし、単価を低く抑えて集客数増を図る業者と、単価を上げて利用人数が減っている業者の二極化がみられるようになっている。単価を上げて対応している業者が大体3分の1くらいで、3分の2は数を増やす方向性である。      |  |
| 住宅販売会社（総務・企画分野） |                              | 来客数の動き                | ・12月は例年、住宅展示棟への来客数は減る傾向にあるが、前月同様に近い来客数がある。しかし、参考見学が増えている感じがある。受注に向けては、来客数が確保できているので、商談による対応が重要になる。商談数が確保できているので、景気の動向は悪くはなっていない。           |  |
| やや悪く<br>なっている   | 百貨店（営業企画）                    | 販売量の動き                | ・12月前半まで気温が高く、冬物重衣料の厳しい動きが続いたが、衣料品は改装と件もあり辛うじて前年は超えている。家庭用品、食品、高級雑貨類の動きが前年割れとなり、店舗全体の伸びは鈍化している。  |  |
|                 | その他専門店〔楽器〕（経営者）              | 販売量の動き                | ・来客数はわずかに戻りつつあるが、売上は毎年減少が続いている。また、客もリピーターの観光客が多いので商品の新規購入等が厳しい。不況のなか、同業他社の商品の値引き競争もあり、将来的に価格の維持や利益確保が更に難化しそうである。                           |  |
| 悪く<br>なっている     | その他飲食〔居酒屋〕（経営者）              | 販売量の動き                | ・12月は例年20日以降、週末並みの売上が毎日続くが、今年は平日さっぱり上がらない。全体で、例年の80%台を推移している。近くにブランド力の強い大型競合店が出店した影響もあるが、会社関係の忘年会は11月頃から早く始まって早く終わり、12月は家庭、友達同士の内飲みが増えている。 |  |
| 企業動向<br>関連      | 良く<br>なっている                  |                       |  |  |
|                 | やや良く<br>なっている                | 通信業（営業担当）             | 取引先の様子   | ・契約案件は安定している状況である。単価は高くはないが、仕事の確保に四苦八苦することは無い状況である。  |
|                 | 変わらない                        |                       |  |  |
|                 | やや悪く<br>なっている                | 建設業（経営者）              | 受注価格や販売価格の動き   | ・受注件数は横ばいだが、単価が下落している。   |
|                 | 悪く<br>なっている                  | -                     | -  | -  |

|          |               |                         |        |  |
|----------|---------------|-------------------------|--------|--|
| 雇用<br>関連 | 良く<br>なっている   | -                       | -      | -                                      |
|          | やや良く<br>なっている | 求人情報誌製作<br>会社（営業担<br>当） | 求人数の動き | ・年明け予定している求人企業数が増加している。                |
|          | 変わらない         | 人材派遣会社<br>（総務担当）        | 求人数の動き | ・年末、年始を迎えても、実質的な受注案件は通常月<br>とそれ程変わらない。 |
|          | やや悪く<br>なっている | -                       | -      | -                                      |
|          | 悪く<br>なっている   | -                       | -      | -                                      |