

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	良くなる やや良くなる	- スーパー（財務担当） 家電量販店（副店長） 乗用車販売店（経営者） その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	- ・から梅雨の影響でエアコンの販売量が増加する。 ・今、話題のマイナスイオンが商品に付加価値として取り入れられており、マイナスイオンの良さを説明するとランクアップした商品を購入するなど単価上昇に繋がっている。 ・新型車の効果が続いており、今後は好転する。また、レンタカーの需要が増加しているため、その追加需要による販売増加も期待される。 ・米国テロ後の多種の催しや呼びかけ、ドラマ等の効果により観光客が増加している。しかし今後は、自然や人の良さだけでなく、インフラ整備やホスピタリティの向上などさらに推進していかなければ今の飽きやすい人達をリピーターにするのは厳しい。
	変わらない	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・来客者数の増加は期待されるが、消費者の低価格志向は依然強く売上額は例年と変わらない。
		一般小売店〔輸入ブランド品〕（経理担当）	・家族連れの観光客の増加が期待されるが観光客による購買は少なく、売上への貢献はあまり期待できない。
		百貨店（総務担当）	・あの手この手の策を練っても実績を確保することは難しい。
		スーパー（経営者）	・観光客増の相乗効果による好転も期待できるだろうが県内経済に好転材料がみつけれないため、今後も依然として変わらない。
		スーパー（企画担当）	・今後安定して良くなる材料は今月の単価の動きからもみられない。売上が前年を上回るためには来客者数の増加が頼みの綱だが、競合他社の競争が激化してくれば、消費者は賢いため買い回りがいっそう激しくなり、来客者数の増加も厳しくなる可能性もある。
		都市型ホテル（スタッフ） 住宅販売会社（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・現在の状況がこのまま続く。那覇市内のホテルはリゾート地のホテルに比べて来客者数は少ない。 ・キャンペーンを実施しても来場者は増えていない。成約率も低く、客の状況から今後も低水準のまま横ばいで推移する。 ・景気は上向きとの報道がなされているが当社における来客者の様子を見ると住宅をつくりたいがつけれないという客が増えており、業界的には良くなっている雰囲気はない。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・客単価に下げ止まり感を感じていたが、年間推移をみると対前年比で客単価が上昇した月はない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・店舗の入れ替わりが激しく、各店舗は毎月売上が減少している。今後もどこまで悪化するかが危惧される。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	- 通信業（従業員）	- ・事業領域を市場ニーズに合わせる形で大きく変更した結果、複数の問合せがきている。
	変わらない	建設業（経営者）	・契約件数は増加しているが、1戸あたりの金額が減少傾向にあるため好転はしない。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・大型案件がない。
	悪くなる	-	-
	雇用 関連	良くなる やや良くなる	- 人材派遣会社（営業担当） 職業安定所（職員）
変わらない		求人情報誌製作会社（経営者）	・不景気という心理的な危機感は薄れたものの、経営構造自体を変えないままでは状況は厳しいことから、時流に対応できない企業の倒産は続く。
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・周辺企業をみると資金繰りが悪化したり、これまで堅調にのびてきた企業が倒産したりと現状よりも好転する要素はみつけられないため、2、3か月後は悪化する。
悪くなる		-	-