

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	その他専門店〔楽器〕 （経営者）	・観光客が増加し、祭りなどのイベント効果や新都心の新店舗の増加による効果などが期待される。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕 （経営者）	・パート募集に対する応募者数が増加している。パートでも就職が厳しくなっている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕 （店長）	・来客数の増加は見込めるが、それに伴って販売額が上昇するとは考えにくい。
		百貨店（担当者）	・来客数は減少しているが客単価は減少していないため、売上額は若干ではあるが上昇している。今後は特に大きな変化はない。
		百貨店（総務担当）	・前年の2倍3倍の取り組みをしてなんとか前年の実績が確保できるという厳しい状況にある。
		スーパー（経営者）	・来客数、販売量ともに若干増加しているものの、依然として横ばい状態にあり、消費の先行き不透明感が否めないことから今後も変わらない。
		スーパー（企画担当）	・競合店が何店か出展する予見があるため、今後も良くなることも悪くなることもとれない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上額、来客数、客単価が対前年比でほとんど変化していない。
		衣料品専門店（経営者）	・良い意味で変化の兆しがみえるが、その変化が表れるにはもう少し時間がかかる。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車効果が以前と比較して長く続かない。他メーカーもそれに追随した小型車クラスの車種を出してきているので、新型車を出しても非常に難しい。
		高級レストラン（副支配人）	・観光客の入込は今後良くなるだろうが、夏場の客はリゾート地域へ流れる傾向があるため、変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・来客者には住宅をつくりたいとの客は多いが、具体的な展開につながっていない。	
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・異業種である外食レストラン・深夜営業スーパーマーケットとの競争激化の為、厳しさが予想される。
	家電量販店（副店長）	・来客者が購入するのは生活必需品で、それ以外の商品の購入には慎重になり買い控えが発生する。	
	その他専門店〔書籍〕 （店長）	・サッカーワールドカップが終わればその効果が期待できないため、現状より悪くなる。	
	都市型ホテル（スタッフ）	・全体的には来客数が増加傾向にあるが、今後3か月後においては観光客はリゾートホテルに流れ、市内のホテルは稼働率が低下する。客単価も例年に比べて低下傾向にある。	
	住宅販売会社（経営者）	・新規物件の事業計画が遅れている為、販売は厳しくなる。現在、報告、折込チラシ等を行っても来客者は少なく、販売額は引き続き低水準で推移する。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の店舗は悪化する状況に対して特に取り組みを行わないため、閉店する店舗が増加している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	建設業（経営者）	・当社に商談中の客が銀行の貸し渋りで交渉が中断している。
	やや悪くなる	通信業（営業担当）	・サービスの多様化、低価格化傾向が続き、結果として売上、利益ともに下落する。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・現在、求人の動きは上向きになっており、この状況はしばらく続く。また周辺企業も若干楽観的な見方をする方が増えているため、今後もやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加し、求職者の採用数も増加する。
	変わらない		
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-