

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	ゴルフ場（従業員）	・現状のイベントは12月まで継続するため、今後も来客数は増加する。
		住宅販売会社（経営者）	・近々、低価格の新規のマンション等を発売するため、販売額の増加が見込め、状況も好転する。
	変わらない	スーパー（経営者）	・ここ数か月間横這い状態にある。今後も特に良くなる要因がみあたらないため、横這いの状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・衣料品の秋物への入れ替え時期だが、以前のように先買いする客は少ない。
		乗用車販売店（経営者）	・個人客の動きはあるが法人客の動きが不調である。個人客の状況が良くても法人客の状況が良くないと全体的な景気は良くなるはならない。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・当ホテル内の3か月予測においても、宴会、料飲関係共に特別な売上上昇につながる要素はあがっていない。 ・昨年は9月の米国テロ以降に落ち込んだことから、前年同月比では増加すると予想されるが、昨年に落ち込んだ分を取り返せるかが問題である。
		旅行代理店（経営者）	・依然として景気の先行きが見えないためか、客の動きが非常に鈍い。
		観光名所（職員）	・国内景気の現状等を考えると沖縄への観光客が増加する要因は見当たらない。
	やや悪くなる	百貨店（担当者）	・衣料品を中心とした販売状況は秋物を中心に比較的顕著に増加しているが、法人客の状況に好調さがみられず、その影響が個人消費にも徐々に広がるのが予想されることから、今後はやや悪化の方向に向かう。
		スーパー（企画担当）	・競合企業の大規模店が10月にオープンすることから商品単価の上昇が今後も望めず、今後ますます厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・今夏の売上に期待したが、思いのほか伸びず大苦戦している。その影響が、冬期前に出てくることが懸念される。
		衣料品専門店（店員）	・県内大型小売店、ホテルの閉鎖等がニュースで報道され、消費者における景気悪化のムードが益々加速する。
		家電量販店（副店長）	・新規競合店の出店に伴い、低価格競争が一段と激しくなり益々厳しくなる。
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・トレンドブーム、嗜好、大型ショッピングセンターの動向、社会・経済情勢等が急激に変化しており、変化への対応の遅れ、立地変化の読み間違いが、命取りになるというのが当業界の現状である。飲食が繁盛するための最大のポイントといわれるクオリティ・サービス・清潔感等の充実以外にも、ターゲット、コンセプト、内装なども毎月チェック、修正をし、3か月先のイベントの準備を行うというのが現状であり、その状況の中、常に末端アルバイトまで全力疾走状態で、体調を崩すスタッフが多くなっている。	
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・インターネットにおける売買システムの浸透から、価格が下落しはじめており、高額商品の売上は鈍くなっている。	
	観光型ホテル（副支配人）	・個人の来客者数の伸びが鈍くなっている。	
企業 動向 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・修学旅行荷物の予約状況が好調である。
		通信業（従業員）	・要員不足の問題があり、関係各社との実務レベルでの連携の必要性など楽観視はできないが、弊社が業界で窓口の一つ的存在になってきている感があることから今後の景気は好調となる。
	変わらない	通信業（営業担当）	・受注量は増えても売上単価は減少傾向にある。
	不動産業（支店長）	・良くなる材料が見当たらない。	
雇用 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・最近発生したホテルや大手スーパーの営業停止が与えた影響は大変大きく、雇用においても一気に不況感が漂っている。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-