

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 | - | - |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・来客数はまだそれほど変化は無い。しかし、単価、客単価とも前年と比べ少しずつ上昇してきているので、段々とこれから良くなっていく。 |
| | | 観光型ホテル（総支配人） | ・先行予約は順調ではあるが、週末集中で平日稼働が低い。よって最終的にはほぼ前年並みにとどまる可能性が高い。パンケット部門は微増で、総売上としてはやや良くなる。 |
| | 変わらない | ゴルフ場（経営者） | ・例年下期は本土客の客が入ってくるが、今年は暖冬対策も考えているため、前年よりも良くなる。 |
| | | 一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者） | ・例年11月からは修学旅行が増えるため、顧客内容が大幅に変わる。それに伴い客単価が減少する。修学旅行生などの客層に合わせた商品手配が必要であるが、上代の低い商品のため相当量の商品回転が見込めないと利益につながらない。 |
| | | 百貨店（担当者） | ・原油高騰を始めとして悪化と件が多く、まだ先行きに回復の兆しがみえない。それでも天候さえ戻れば幾分かは回復すると判断するが、状況的には厳しい。 |
| | | スーパー（経営者） | ・現在、売上、来客数共にほぼ前年並みで推移している。今後はチラシ販促内容にもよるが、このような状況が続く。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・平日は暇な時間帯が増えている。来客数、売上が減少しているが、週末は前年売上に戻ってくるのでまだ良い状況ではある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・競合店や来客の様子を見る限り、現状は変わらず景気が良くなるはならない。特に沖縄ではこの状況から抜け出すめどが立たない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・消費動向に大きな改善はみられない。この動きは続く。 |
| 衣料専門店（経営者） | | ・アパレル業界だけで言えば、沖縄地域は地理的な理由によって、いつまで経っても変わらないのが現状である。 | |
| 観光型ホテル（商品企画担当） | | ・11月以降はほぼ前年並みで推移する見込みである。 | |
| やや悪くなる | 観光型ホテル（営業担当） | ・年度上期の好調さがまだ続いており、一般客が順調である。 | |
| | 観光名所（職員） | ・沖縄観光は順調に推移している。これから先も、沖縄への入域観光客数は各種マラソン大会、正月催事等イベントの開催、修学旅行等により順調に推移する。 | |
| | 家電量販店（従業員） | ・年末に向かい好景気が期待されがちだが、ガソリン等の燃料費の高騰、食料品等の値上げ、庶民の財布のひもは固く閉ざされる。とかく不安材料は多い。 | |
| 悪くなる | その他専門店〔楽器〕（経営者） | ・郊外のショッピングセンター近郊に博物館や新しい観光名所ができて、そちらに人が流れる。また、商店街のイベントも予算が無いので継続的なイベントが無く地元の人の集客が減っている。年末年始の商戦に力をいれて商戦を乗り切る。 | |
| | 高級レストラン（営業担当） | ・予約量が少ない。 | |
| | 商店街（代表者） | ・現在、観光土産店と飲食店が多くなって競合しており、売上の分散化が起きている。将来的には本島中部にも大型店ができるという話もあり、今後中小企業・店舗は大変苦戦を強いられてお互いが食い潰し合いで倒産すると大変危惧している。 | |
| 企業 動向 関連 | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | 変わらない | 食料品生産業（管理部門） | ・新製品を導入する。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・県内企業から見る市場動向は「まだまだ混沌としている」と理解できるので、販売促進活動を含む企業のマーケティングコストが増大するとは言い難い。また、県内市場における経済が活発化する要素（トピックス）が乏しいことを考えると、逆に企業活動が低迷する可能性もある。 |
| 会計事務所（所長） | ・現状が今後も継続する。特に携帯電話は各社の競争が厳しいので、通信会社としては、業績の向上が望めない。 | | |

| | | | |
|----------|--------|-----------------|--|
| | | コピーサービス業（代表者） | <ul style="list-style-type: none"> これまで印刷物の媒体は書物、情報誌、団体の記念誌や市長村の「...のあゆみ」といった冊子物が主流であった。それらがほとんど廃止になり、印刷業者が減っても仕事が全体に行き渡るほどには無い。この試練は今後1～2年間は続くのではないかと覚悟している。ただし、手をこまねいて時間を待っていたのでは消滅するだけで、いかに生き残るかは私たちの努力にかかわる問題になる。 |
| | やや悪くなる | 輸送業（営業・運営担当） | <ul style="list-style-type: none"> 原油価格の更なる高騰が平成20年以降も続くことが予測される。ほとんどの生活物資が海上輸送で行なわれていることもあり、陸送部分の原価増も合わせ荷主へのコスト増の転嫁ができない状況もあるため、今後も厳しい状況は続く。 |
| | 悪くなる | - | - |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 学校〔大学〕（就職担当） | <ul style="list-style-type: none"> IT、観光ともに好調で、説明会を開いて積極的な採用活動を展開しており、今後は内定の増加が見込まれる。 |
| | 変わらない | | |
| | やや悪くなる | 求人情報誌製作会社（営業担当） | <ul style="list-style-type: none"> 求職者の動きが悪い。 |
| | | 職業安定所（職員） | <ul style="list-style-type: none"> 建築基準法改正による工事着工の遅れ、建設業への負担、また更なる原油高、原材料高等による価格の転嫁、自動車の国内販売の不振、電気料金値上げ見込み、暖冬による販売不振等の不安要因からして、雇用状況は良くはならない。 |
| | 悪くなる | - | - |