

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 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・ここ数か月、単価が上昇している。それと同時に、来客数も上がってきている。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・現在の予約状況からみて、前年より上昇する気配、データが出ている。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	来客数の動き	・前年の同時期に比べて、観光客の利用が伸びている。観光入域客数が順調に推移している。
	変わらない	一般小売店[衣料品・雑貨]（経営者）	販売量の動き	・年末に向けて、最近3か年は売上が前年同月と変わらないか、または減少傾向にある。要因としては修学旅行生などが来客数の約5割を占めている点がある。修学旅行生は土産予算が限られているだけに低予算の小物や菓子などの商品購入にシフトしているため、来客数は変わらないが売上は減少傾向にある。
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・現状は、既存店ベースではほぼ前年並みで推移している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・週末は子供達が多く、弁当やおにぎりが売れるが、平日は弁当関係が伸び悩んでいる。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・主力の飲料や米飯の前年割れが続いており、それは来客数が減ったことと直結している。客は競合店よりも量販店に流れている。また客単価そのものは変わらないことから、購買額の上限が固定されている。余分な購買は控えている。
		観光型ホテル（営業担当）	販売量の動き	・引き続き修学旅行の学生、個人客の増加により売上は良いが、単価が若干落ちている。
		通信会社（サービス担当）	販売量の動き	・前月は一時的に売上が良かったが、今月は低迷している。
	やや悪く なっている	百貨店（担当者）	単価の動き	・今月は気温の変動が激しい。ただし、週末毎に例年並みになっていることから10月ほどの悪化はみられず、婦人服ヤング、紳士衣料、子供服を中心に回復がみられる。特に紳士服においては週末毎にジャケット等の羽織物の動向が活発で売上は堅調である。ただし全館において客単価は以前より低く衣料計においても10%低下の見込みである。11月計としては、月初めに仕掛けた割引企画にて辛うじて前年並みの見込みである。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・商圏内にライバル店が出現した。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価の伸張が全くみられず、逆に前年を割れ込んできている。
		その他専門店[書籍]（店長）	販売量の動き	・例年この時期年末に向けての商品が動くが、今年は動きがかなり鈍い。特に書籍関係は顕著にその傾向が見受けられる。話題性のある商品しか動かない。
		観光型ホテル（商品企画担当）	販売量の動き	・前月までの稼働率は前年を上回っていたが、今月から2月ごろまで前年並みで推移する見込みである。
観光名所（職員）		来客数の動き	・施設利用者数は、3か月前の平成19年8月は前年同月比で119.8%であった。今月は11月26日現在で109.9%と、低い伸びとなっている。沖縄への入域観光客数は前年度と比べて順調に推移しているが、低い伸びである。来園者は、一般団体、修学旅行、家族連れが中心である。	
悪く なっている		衣料専門店（経営者）	来客数の動き	・弊社前の通りに限っては、通行者が減っている。
	その他専門店[楽器]（経営者）	販売量の動き	・CD等売上の減少が加速ぎみで、楽器等も競争相手の増加と価格競争など厳しい状況が続いている。沖縄ブームながら、同業者の増加や様々な業者の出現によって売上不振と在庫の負担で厳しい状況である。	

		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	来客数の動き	・週末は例年並みの入客が取れているが、平日の入客は前年より20%落ちている。落ちることを予想して、1か月前からチラシや1,000円チケットを前年の3倍配っているが、反応がほとんど無い。
企業 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	広告代理店（営業担当） 会計事務所（所長）	受注量や販売量の動き それ以外	・特段、広告業界内に影響するほどの要因は無い。 ・石油の高騰による各種物価の上昇が始まっており、生活者への影響が大きい。
	やや悪くなっている	食料品生産業（管理部門）	それ以外	・原油の高騰で原油を原料とする資材（当社の副原料）や調味香辛料の値上がりと主原料肉の値上がりがあり、原価高騰をきたしている。しかしながら納価は上げられない。
		建設業（経営者） 輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き 競争相手の様子	・問い合わせ、及び引き合い件数が減少している。 ・先がみえない原油価格高騰による燃料費増、収益率減に対し、荷主への輸送コスト見直しをお願いするものの、競合社とのダンピングを図られるおそれがあることで他の一部業界のようになかなか商品への転嫁ができない状況が続いている。よって物流業界においても収益の悪化が著しく進んでいる。
	悪くなっている	コピーサービス業（代表者）	受注量や販売量の動き	・11月の売上は、2,000万円弱である。しかし当社の売上分岐点には18%不足している。売上分岐点に到達しても、±0であって経営上最低の状況である。同じ規模の経営者との会話では、当社と同様、工場の稼働が少ないと嘆いている。当社は、来年度には新社屋で設備の拡充を図っているので、そこで新設備の能力が発揮できるのではないかと、一縷の希望を抱いている状態である。
雇用 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・今月に入り新規求人企業が増加しており、これまでに頂いている求人を合わせ、増加傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	求人数の動き	・新規の派遣依頼の内容がほとんど単発・短期で、かつ長期派遣の契約終了企業もあり、数字として伸びない状況である。また全体的に派遣の問い合わせ自体も少なく、停滞感がある。
	やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き	・求人企業及び求人数が下降状態である。採用者数の確保もできないものもあるが、求人広告への予算減少傾向が強まったように見受けられる。景気後退の傾向を感じる。
	悪くなっている	-	-	-