

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	通信会社（店 長）	販売量の動き	・12月後半から、前年比でも販売数が伸びており、来客数も増え活気が出てきている。
	変わらない	百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・年末商戦は会員向けのセールなど多くの企画を展開する時期だが、セールの展開中こそ好調に推移するものの、平常時の落ち込みが大きく、総合的には今年に入ってから落ち込み幅と同レベルで推移している。
		コンビニ（経営 者）	来客数の動き	・買上単価は改善しつつあるが、来客数の改善が見られない。
		衣料品専門店 （経営者）	単価の動き	・この1年ほど悪い状態が続いている。1点単価、客単価共に前月11月から5%程下がっている。
		観光型ホテル （マーケティング 担当）	販売量の動き	・景気低迷や先行きへの不安感による旅行手控え、更にはデフレ圧力が増したことによる低価格志向、冬のボーナス減など、複合的にマイナス要因が重なり、販売量が伸びず依然厳しい状況は変わらない。また沖縄県の入域観光客数自体も10月から2か月連続で前年比2けた減と、観光全体の冷え込みを感じる。
		通信会社（店 長）	販売量の動き	・新機種の発売やキャンペーン開始のため、販売はやや上向きではあるが、例年の年末商戦と比べると厳しい数字である。
		通信会社（サー ビス担当）	単価の動き	・金額にかなり敏感になっている。
		観光名所（職 員）	来客数の動き	・3か月前及び今月共に前年同月比8割台後半で推移している。国内景気は冬のボーナスの減少、雇用悪化に伴う住宅ローン支払不能の発生と、厳しい状況にある。県外からの入域観光客に頼る沖縄観光は、厳しい状況になっている。来園者は、前半は修学旅行、後半は家族旅行が中心である。
	やや悪く なっている	スーパー（販売 企画担当）	単価の動き	・1点単価が過去2年間で最低となっている。業界全体の低価格傾向も影響している。
		コンビニ（経営 者）	単価の動き	・客は必要とする物以外に目をくれず、決まった商品のみを買っていくので、客単価が前年に比べて落ちている。
		コンビニ（エリ ア担当）	来客数の動き	・クリスマス以降の来客数が例年に比べて2%減っている。年末年始を控えてのことなのか、特に主力の米飯関係が苦戦している。また観光客の減少が目立つ。
		旅行代理店（代 表取締役）	販売量の動き	・年末年始の旅行商品が例年に比べてかなり集客が悪い。旅行商品単価も値下げ傾向で、売上が上がらない。
	悪く なっている	商店街（代表 者）	来客数の動き	・中心商店街エリアの観光土産品店は新型インフルエンザ等の影響もあり、観光客数が減少して大変苦戦をしている。また観光土産品店が多くなり、客割れが起きている。地元客はエリア外の大型店等に買物に行き、商店街での消費が落ちている。
		スーパー（企画 担当）	単価の動き	・点数は前年比100%と健闘するが、1品単価は同96%と下落が激しく、売上が伸びずに苦戦を強いられている。
その他専門店 〔楽器〕（経営 者）		販売量の動き	・年末の需要に期待していたものの、歳末のセールは散々な状況である。前年比で極端に悪い数字になっている。通行客も極端に減少しており、閑散としている。	
その他専門店 〔書籍〕（店 長）		来客数の動き	・今月は繁忙期にもかかわらず例年より来客数が約2%少ない。大型店舗のインショップとして営業しているが、店舗全体的に見ても来客数が落ちている。	
その他飲食〔居 酒屋〕（経営 者）		来客数の動き	・12月は年間でも最も入客のある時期であるが、週末は例年の20%減、平日は35%減と売上が落ちている。人通りがなく、師走かと思うほどである。忘年会も1回で済まず会社が多く、予約が入っても、他に低価格の店があるからとキャンセルが出たほか、新型インフルエンザが職場内で発生し中止になった宴会も数件ある。	

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
		観光型ホテル (総支配人)	来客数の動き	・宿泊客数は前年比で86%、3か月前比で60%となり、大幅に減少している。室料単価も15%減で、価格訴求での集客を図るが効果は見られず、売上減となっており、コストの比率が上がっている。
		ゴルフ場(経営者)	来客数の動き	・県内客、県外客とも、落ち込みがかなり激しい。増加するか現状維持とした予想に反して、はるかに悪い状況にある。
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業(経営者)	受注価格や販売価格の動き	・受注価格が上昇してきている。
	変わらない	輸送業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・舟走は各取引先の輸送量の増加が見られる時期だが、前年と比較すると本土からの海上輸送や県内での輸送の量は減っている。海上輸送については大手の船会社の倒産に続き年末の海難事故により、定期船舶減で輸送キャパシティが落ち込んでいるものの、何とか輸送できているのは、本土から沖縄向けの全体的な量が減っているからである。
		通信業(営業担当)	取引先の様子	・「受注案件の話が大分出てきている」と聞かすが、実際に契約に至っているわけではない。景気が上向き、下向き、どちらとも言い難い状況である。
		会計事務所(所長)	取引先の様子	・県民所得の低い沖縄では内需喚起は難しく、どうしても外需、観光業に依存することになるが、その観光業において客単価が以前ほど上がっていない。
	やや悪く なっている	窯業・土石製品 製造業(経営者)	受注量や販売量の動き	・民間工事の新規引き合い物件が減少している。
		コピーサービス 業(営業担当)	受注量や販売量の動き	・例年よりハガキ、報告書等の受注量が減少している。
悪く なっている	-	-	-	-
雇用 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	求人情報誌製作 会社(総務担当)	求人数の動き	・県内・県外ともに求人情数が低レベルで推移している。特に県外求人は激減している。
	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	・求人情報誌の今年の最終号でキャンペーンを行ったため、その号に限り求人情数は若干伸びているが、12月は全体的に求人情数の落ち込みが厳しい状況である。
		学校[大学] (就職担当)	求人数の動き	・県内企業の採用方針が厳しくなっている印象を受ける。採用を抑えているようである。
悪く なっている	-	-	-	-