

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	一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・連休等で来客数が増え、売上の増加が見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・年明けから特に土地を持つての方々が活発に展示場に来るようになっており、これは去年と比較するとかなりの大幅増である。年度内の住宅減税を意識しての動きとみられることから、今年前半は好転する。
	変わらない	一般小売店〔靴・袋物〕（経営者）	・新規の大型ショッピングセンター内の店舗は、好調なのだがその影響で逆に落ち込んでいる店舗もあり、回復の兆しが見えてこない。今後の世の中の見通しがたたないため、購買意欲なども出てこないのではないかと。
		スーパー（経営者）	・客単価等、依然として厳しい状況にあることからさほど変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・スーパーやコンビニエンス等の競争は激化しており、単純に店舗は増やせない。弱い店舗は売却・閉鎖し、余った力で強い店舗をより強くするというスクラップ&ビルド状態に拍車がかかっている。競争激化イコール消費減退ではないので総合売上としてはかわらないだろうが、分母が小さくなる分、店舗ごとの最終利益はのぞと減っていく。
		コンビニ（エリア担当）	・経済環境に大きな変化はみられない。
		衣料品専門店（経営者）	・1月のセールにおける売れ行きはかなり良かったが、苦戦している所も多い。今後の予想は難しいが、セールを行っていない店は安定しているようでかなり店舗間の差がはっきりしてきている。
		家電量販店（副店長）	・平均客単価の低下が続いており、チラシ広告の目玉商品しか動かず、低単価でなければ購入しない客が増えている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・最近の雑誌には、特に自分の部屋を居心地良く、いかに安く改造できるかという内容の特集が増加しており、家の中の事に興味が集まるようになると外での消費減少が予想される事から、今後も売上は変わらない。
		高級レストラン（副支配人）	・現在のところ、客単価、来客数ともにほとんど変化はない。予約状況等も数字的な変化がほとんどみられないことから3か月後も変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現状では景気回復の材料がはっきり見えない。3月は移動時期でもあり、4月、5月の連休を目前にして多少来客数が増えることが期待されるが不透明なところがある。
		旅行代理店（経営者）	・しばらくはこの状況が続く。
		観光名所（職員）	・沖縄への観光入域者数の好調状況は今後も変わらず続く。 ・当公園としては4月より常設イベントを拡充し、実施することになっている。
		住宅販売会社（経営者）	・10月から4か月連続、実績は低水準で横ばいの状況である。これから3月決算を迎えるが、引き続き厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	百貨店（担当者）	・本土メーカーが生産を控えるなど冬物の商品納品が例年よりも悪く、本土側の不景気感を払拭できない。春物の納品、動向も芳しくなく直近としては景気は若干後退する。但しエンドユーザーの消費意識は意外と旺盛で、景気の後退感による買い控えではないかと。
		百貨店（総務担当）	・新入学シーズンに期待はするものの、オーバーストア現象による客の分散が更に進むと予想される為、今後は大変厳しくなる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・正月商戦においては不況感が十分感じられた。「不況」が「普況」といわれ、定着化した中で、価格競争がますます激しくなれば、共倒れになる。 ・米国とイラクとの戦争も危惧される。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・安売り傾向は益々激化し、単価の高い高級店が居酒屋なみの価格帯にシフトしたり、料理のみを扱っていた店がお酒を加えて居酒屋形態へと変わってきており、今後もこの傾向は続く。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・イラク情勢が懸念される。それによりかなり状況が変わる。

		ゴルフ場（経営者）	・他府県に比べて沖縄県は国の財政援助が一番多いにもかかわらず失業率は最も多く、従来の様に県民性の問題では済まされない状態になっている。景気が悪くなると先に痛手を被るのは、サービス産業であり、私共ゴルフ場も同様である。客のコメントを聞く限りでは、利用人数はますます減少傾向にある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街では観光関連の店舗が多くなっており、観光客の流れは以前より多いが販売量が減少している。購買力は、外周部の大型店にとられ、観光関連を除いての商品物販業は大変苦戦を強いられ、毎月の販売額が落ちている状況である。
		コンビニ（経営者）	・米国とイラクとの戦争が危惧される。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（総務担当）	・年度末商戦に向けて物量の増加、また閉鎖店舗のリニューアルオープンに期待がされる。
		不動産業（従業員）	・販売価格等は現状と変わらないだろうが、取引先などで来客数の動きがあるなど、景気は少しずつ良くなる兆しがある。
	変わらない	通信業（従業員）	・既存クライアントの継続的なフォローと新規クライアントへの提案努力により案件を確保している状況であり、決して景気が良くなっているという楽観的な状況とは考えにくい。
		通信業（営業担当）	・受注量の横ばい傾向は続く。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・当社に対する資料請求等の引き合いが鈍くなってきている。
		輸送業（営業担当）	・年度末に向けて、各社とも客の取り込みに必死になると予想されることから、一層厳しくなる。
		不動産業（支店長）	・景気が良くなる良い材料が見当たらない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・例年、3月には求人企業数、求職者数が増加する傾向がある。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人数、依頼件数は少しずつ増えているが、単価の値崩れがひどく、利益がだせない状況にある。従って件数として表向きの数字は増えても、内容的にはほとんど変わらない。
		職業安定所（職員）	・依然として景気の回復がみえてこないことから、事業所からの求人・採用等が期待できない。
		職業安定所（職員）	・パートタイムの新規求職数は56.5%と大幅増となっている。 ・厳しい経済情勢を反映し、求人が増加傾向にあるものの、求人者のパート雇用への切替が目立っており、求職者では主婦層が増えつつある。 ・非自発的解職者の求職申込件数は前年比20.5%の増加となっている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・県内の景気については良い要素が見つからない。 ・モノレール開業も大型ショッピングセンターオープンも雇用を生み出してはいるが、大幅なこ入れにはなっていない。 ・求人の多くがアルバイトや契約社員で、また年齢や資格などの制約も多い。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・現状では雇用関連での打開策はみえない。どうしても経済と連動しているし、景気マインドや明るいニュースでも無いと落ち込む一方だろう。しかし、出来る人材の採用が企業存続の鍵だとは皆知っている。そのマッチングと一般求職者の就職の両方の対策が必要と考える。
		悪くなる	-