

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）	・ここ数か月、前年と比較してみると客数、単価共に前年を上回っている。これから徐々に良くなっていく。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・稼働率は2月ごろまで前年並みで推移する見込みである。
		ゴルフ場（経営者）	・現在の状況からみて、例年よりも動きが良い。
	変わらない	その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	・12月、1月の予約状況も好調に推移しており、今後も観光客の利用は伸びる。
		百貨店（担当者）	・原油高騰を始め悪化与件が多く、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）	・来月12月は繁忙期ということもあり、販促内容にもよるが、今後も同じ状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・食料関係は価格値上げだからといって販売に影響は無いが、来客数減と購買意欲が上がらない傾向は今後も続く。
		観光型ホテル（営業担当）	・海外からのスポーツキャンプなどの予約もあり、ますますの状況である。
		通信会社（店長）	・景気が良くなる要素が見当たらない。
やや悪くなる	観光名所（職員）	・沖縄への入域観光客数は前年度に比べ順調に推移しているが、10月、11月と伸び率が若干低くなっている。これから先も沖縄への入域観光客数は、各種イベントの実施に伴う暖かい沖縄のPRにより順調に推移する。	
	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・冬場は来店者は修学旅行生や高齢者などの団体が中心になるが、団体行動のため予定が組まれており、多くの来客数は見込めない。またリピーターはあるが客単価のアップが見込めない。Tシャツ等の物販の売上が厳しい状況のため、限定販売や手作りなどの付加価値のある商品を投入して売上アップを図りたい。	
	コンビニ（経営者）	・原油の高騰によって、ガソリン代、タクシー料金、そして日常生活用品の値上がりが見込んでいる。例えばコンビニではベーカリーと、毎日の生活に必要な欠かせないものが値上がりしている。	
	コンビニ（経営者）	・夜は観光客のまとめ買いが見受けられるが、食品価格が高くなっているせいで、地元の方の来客数が減少していて、財布のひもが固い。	
	コンビニ（エリア担当）	・原油の高騰を受け、様々な商品に影響が出てきている。沖縄県は車社会であり、ガソリンの値上げがそのまま消費の減少、即ち買い控えにつながる。	
	衣料専門店（経営者）	・現状をみていると、良くなるとはとても思えない。以前より弊社前の通りは人が歩きにくくなっている。	
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・年末年始も、毎年通常の月と変化が無くってきている。イベントも、今年も例年より縮小気味なので、仕入れを抑えながら売上の維持に努めていく。	
	高級レストラン（営業担当）	・予約状況が芳しくない。	
悪くなる	商店街（代表者）	・現在、中心商店街エリアは、観光客の来客数は上向きにはなっているが、単価が落ちている。また、一般の営業店が閉店すると、次に入るのはほとんど観光土産品店が飲食店で、お互い同業種になり、客割れを起こしている状態である。このままだと中心商店街は大変厳しくなる。	
	その他専門店〔書籍〕（店長）	・書籍に関しては話題性のある商品が無く、今まで動きの良かった映画化やドラマ化した作品も徐々にではあるが、動きが鈍くなってきている。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末の団体予約、観光客は例年並みであるが、平日の地元客がほとんど無い。バイトの時給の値上がり、食材の値上がり、ガソリンの値上がり、規制強化、平日の外食回数が減少と厳しい状況に追い込まれている。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	広告代理店（営業担当）	・観光業界を中心に、マーケティング活動や広告宣伝活動が活発化している状況があり、県外向けプロモーション予算を大きく投資することが期待できる。残念ながら、県内市場向けのプロモーション活動はさほど期待できる要因は無いが、総じて広告需要は拡大傾向に進むものと期待している。

	変わらない	建設業（経営者）	・引き合いに関する打ち合わせ中の物件の減少傾向が、2、3か月後に悪影響を及ぼす。
	やや悪くなる	食料品生産業（管理部門） 輸送業（営業担当）	・前月は新製品の発売でやや良くなると予測したが、今月に入り副原料、主原料の値上がりが発生した。 ・原油価格高騰による収益悪化の商品転嫁ができない分、競合との体力勝負になりつつある。またそれに伴う雇用者への待遇面での影響も出始めており、物流自体の需要はあるものの人手不足が続いている。現在雇用している者への負担も懸念される。
		コピーサービス業（代表者）	・2～3か月後は新年度が近いいため、我々の仕事は季節的に多少ではあるが良い面に向かう。また、我々の仕事はあくまで営業力が絶対的なものである。その間に採用した営業が、ぼちぼち上達する時期にもなる。しかし、幾ら営業が上達しても、新社屋が力を発揮できなければ現在の状況は大きく改善しようはない。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者） 学校〔専門学校〕（就職担当）	・官公庁が予算上の手当てができたのか、続けて派遣の契約を結んだ。ただ長期の契約ではないので、一時的に数字が伸びても長期的には分からない状況である。 ・新規求人には卸・小売業の企業も多く、年末商戦を控え、人員確保に努めている企業が増えている。
	変わらない		
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 職業安定所（職員）	・求職者の動きが悪い状況が続き、企業の求人意欲と求人確保のための予算が減少していると感じられる。予算が確保できない背景に業績の伸び悩み、悪化を感じる。 ・原油高、株安、円高による輸出産業への影響、商品価格値上がりラッシュ等々の懸念要素がある。
	悪くなる	-	-