

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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〔靴・袋物〕（経営者）	・東南アジアからの観光客の購買力が増えており、先行きが期待できる。
		スーパー（企画担当）	・競合の影響はあるが、前年の東日本大震災の反動増により売上は前年を上回り、景気は上向きになる見込みである。
		コンビニ（経営者）	・商店街が活性化しており、来客数の伸びは維持できるとみる。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・本土や外国からの観光客が増加していくのが目に見えて分かる。県の事業やイベントについてもいろいろ支援がありそうで、少しずつ景気も回復していきそうである。
		通信会社（店長）	・夏の新商品の発売が始まるので、スマートフォンへの買換えのユーザーを上手く捕まえることができれば、良い結果が出ると考えている。
		ゴルフ場（経営者）	・来客数は変わらないが、単価が上がってくる見通しである。
変わらない	変わらない	百貨店（営業企画）	・このまま改装効果を保ちながら、前年品薄だった衣料品が伸長できるものとみている。
		スーパー（販売企画担当）	・今月は1点単価は少し下げてきているが、それ以上に客1人当たりの買上点数が伸びてきており、特に変動する要因も無いので2、3か月先も変わらないと考えられる。
		コンビニ（経営者）	・来客数が増加する要因が無く、販売量の増加に期待が持たない。
		コンビニ（エリア担当）	・今年は大型連休があり、また東日本大震災による自粛があった前年よりも観光客の需要も見込めるため、何とか前年並みの売上は維持できるとみる。しかし競合店の出店も多く、客の絶対数は減少傾向にある。
		コンビニ（エリア担当）	・観光の戻りで景気は順調に推移すると判断する。県内の消費意欲は変わらず高く、現在の様子は継続すると判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・月の前半は客の出入りが良くなかったが、後半は少し良くなってきている感がある。それでも、前年、前々年と比べるとあまり良くないので、引き続き様子をみていく。
		衣料品専門店（経営者）	・単純にはそう変わらない。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・この3か月の傾向をみるに、下向きになる恐れはあるものの、上向きになる要素は見当たらない。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	・行楽シーズンに入るため、住宅検討の行動が鈍くなると予想されるが、より真剣に考えている客がイベントや展示場等に来場するため、動向としては変わらないとみる。来場数の減少が予想できるが接客をしっかりとし、質の濃い商談ができれば、悪くなることは無い。
		やや悪くなる	やや悪くなる
観光型ホテル（マーケティング担当）	・今月は稼働率が好調に推移したものの、今後2、3か月先に関しては、予約状況が今月よりも鈍化している。また例年よりも早く梅雨入りの発表があり、今後予約の伸びに影響してくることが予測される。		
観光名所（職員）	・円高の影響で海外旅行にシフトしている。		
住宅販売会社（代表取締役）	・資材の高騰が予測される。		
悪くなる	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の景況は多分に大変厳しい状況であり、その上、外部の大型店に客足が取られているかな、という感がある。日本全体では下げ止まり状況があるようだが、こと小売店舗においては色々な面での対応ができず危機的状況である。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	－	－
		食料品製造業（管理部門）	・競合他社との競争激化対応策を実施し、先行きに期待する。
	通信業（営業担当）	・受注案件の規模縮小等の情報はほとんど無く、規模拡張の情報や新規案件の受注の情報が増えてきている。	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ほぼ横ばいの見通しである。
		輸送業（代表者）	・伊良部架橋や新石垣空港等の大型物件は終盤に掛かっているが、周辺工事及び民間物件等で、今年度までは大きな変動が無いものとする。
広告代理店（営業担当）		・県内企業は相変わらず、販売促進費について前年並みかあるいは前年を下回る予算で計画している。県内企業が売上、収益ともに先行きを不安視する傾向が強いとみている。	
会計事務所（所長）	・しばらくは前年の反動増で推移すると見込むが、円高の影響により企業決算が明らかになる夏場以降は心配である。		

	やや悪くなる	建設業（経営者）	・新規の客のモデルハウスへの来場客数が少なくなっている。
	悪くなる	—	—
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（総務担当）	・受注件数は、前月同様に維持しており、好調である。そのなかでも、新規先からの注文又は派遣、職業紹介についての問い合わせが増加してきており、期待が持てる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・ゴールデンウィーク以降に求人数が増える傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・多数の派遣の契約終了はしばらく続くが、新規依頼も少しずつ増加しているため、さほど変わらないと考える。特に以前から増加傾向にある医療分野の依頼が更に増加している。
	やや悪くなる	—	—
悪くなる	—	—	