

観光事業者向け調査の  
結果について  
【概要版】



# 1. アンケート調査

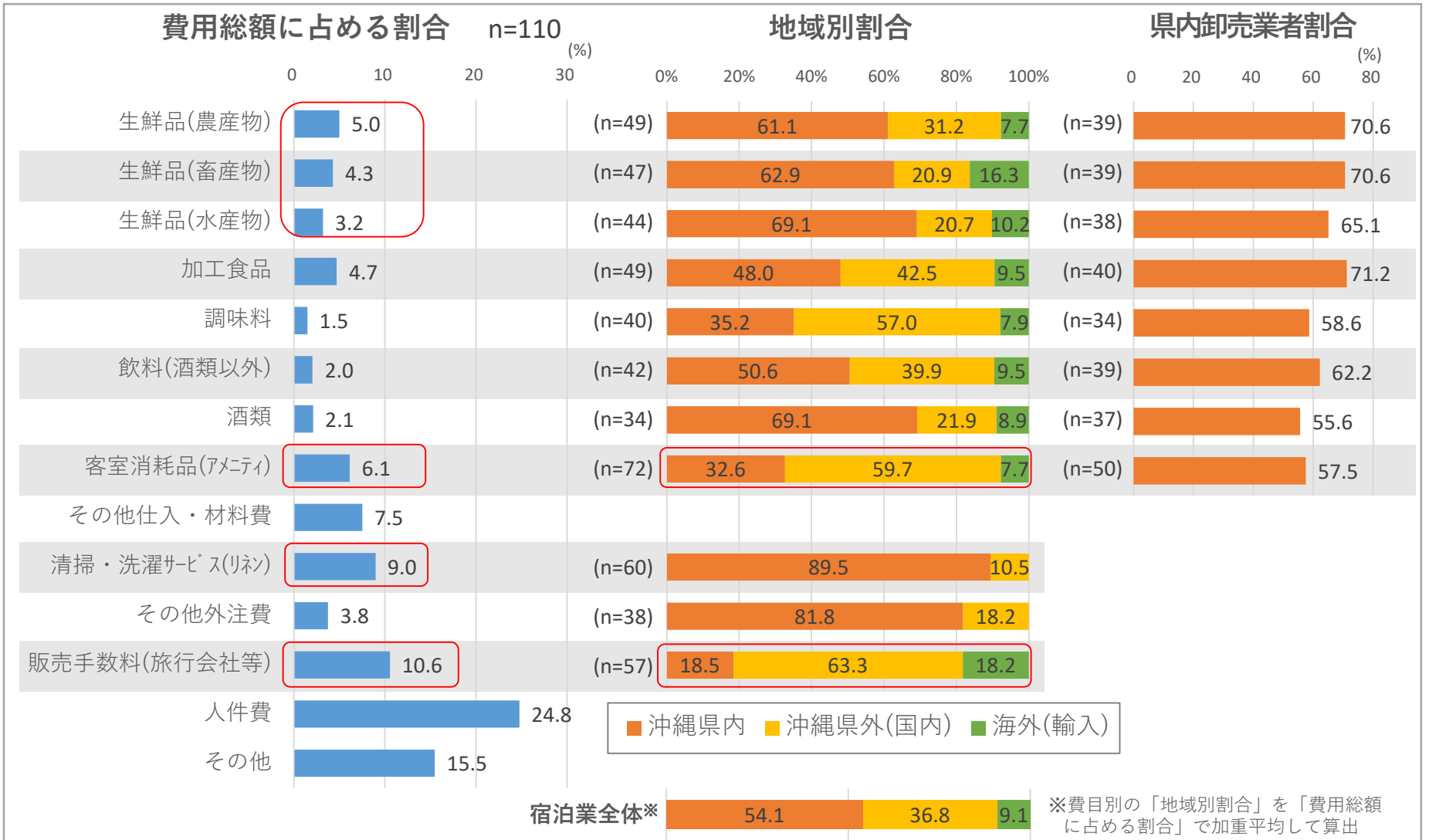
## アンケート調査の概要

調査目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>県内調達の状況把握、県内調達に関する意見の収集</li> </ul>																				
調査方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>郵送配布・郵送またはインターネット経由での回収</li> </ul>																				
調査対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>沖縄県内に事業所のある(1)宿泊業、(2)飲食業、(3)菓子製造業、(4)小売業</li> </ul>																				
調査期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年10月13日(金)～10月27日(金)</li> <li>※小売業・菓子製造業は、未回答者に督促を行い11月17日(金)まで締切を延長</li> </ul>																				
調査内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営組織</li> <li>売上金額</li> <li>平均客室単価、観光割合</li> <li>費用総額に占める割合と県内調達率</li> <li>品目別の県内調達率と調達理由</li> <li>その他意見</li> </ul>																				
配布・回収数	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>(1)宿泊業</th> <th>(2)飲食業</th> <th>(3)菓子製造業 (土産品)</th> <th>(4)小売業 (土産品店)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>配布数</td> <td>1,286</td> <td>733</td> <td>65</td> <td>77</td> </tr> <tr> <td>有効回収数</td> <td>114</td> <td>76</td> <td>34</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>有効回収率</td> <td>8.9%</td> <td>10.4%</td> <td>52.3%</td> <td>45.5%</td> </tr> </tbody> </table>		(1)宿泊業	(2)飲食業	(3)菓子製造業 (土産品)	(4)小売業 (土産品店)	配布数	1,286	733	65	77	有効回収数	114	76	34	35	有効回収率	8.9%	10.4%	52.3%	45.5%
	(1)宿泊業	(2)飲食業	(3)菓子製造業 (土産品)	(4)小売業 (土産品店)																	
配布数	1,286	733	65	77																	
有効回収数	114	76	34	35																	
有効回収率	8.9%	10.4%	52.3%	45.5%																	
集計方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 経営組織・売上金額・平均客室単価：回答数の構成比を算出</li> <li>② 費用総額に占める割合と県内調達率：回答値の単純平均を算出</li> <li>③ 品目別の県内調達率と調達理由：回答値の単純平均を算出</li> </ul>																				

# (1) 宿泊業

## ①-ア 費用総額に占める割合と県内調達率 (全体)

- 費用総額に占める割合が大きい費目は、生鮮品(合わせて約13%)、販売手数料(約11%)、リネン(9%)、アメニティ(約6%)の順。
- このうち、県内調達率が比較的低い費目は客室消耗品(約33%)、販売手数料(約19%)。



# (1) 宿泊業

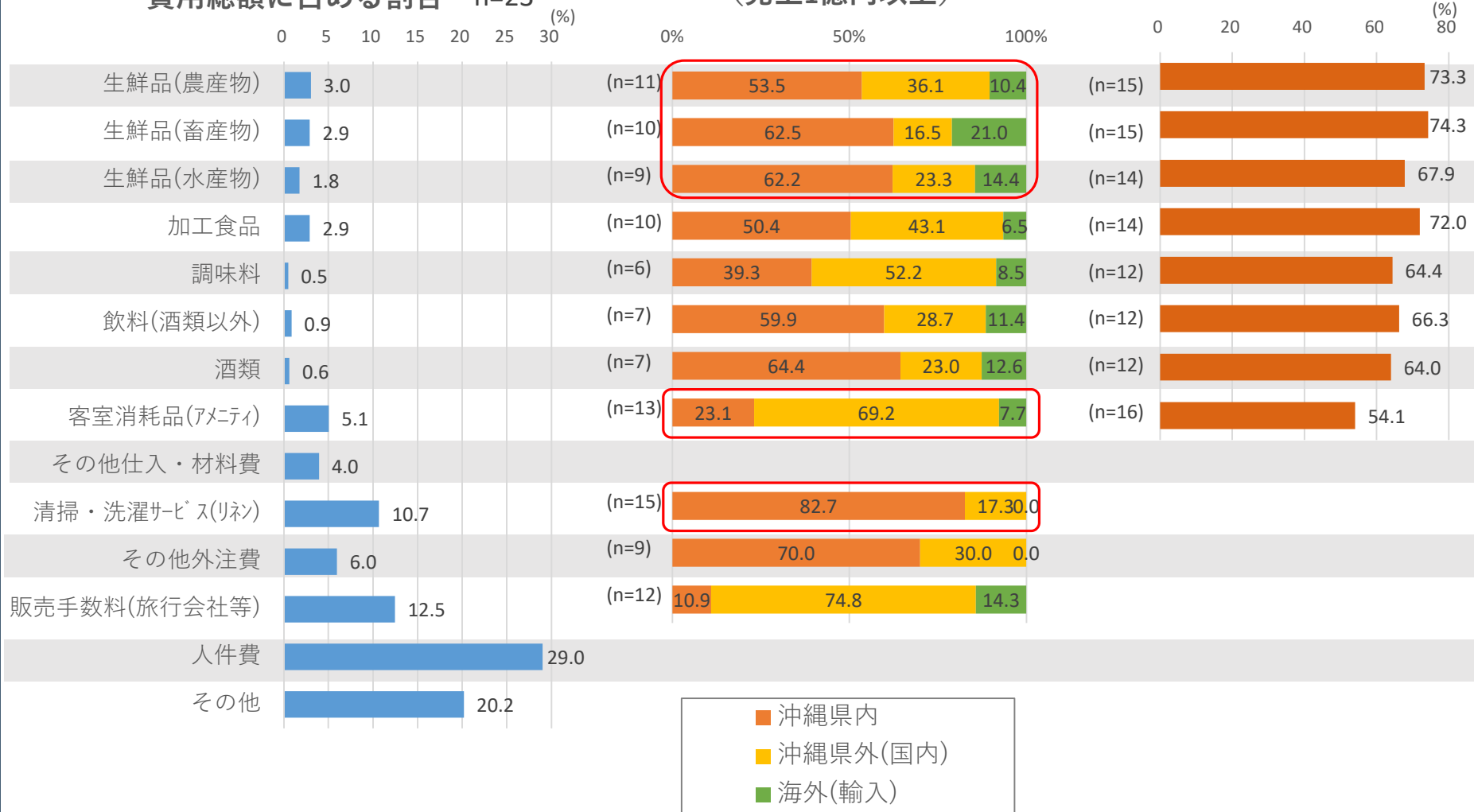
## ①-イ 費用総額に占める割合と県内調達率（売上1億円以上）

- 宿泊業（全体）と比べて、生鮮品のほか、アメニティやリネンの県外調達率が高くなっている。

費用総額に占める割合 n=23 (%)

地域別割合  
(売上1億円以上)

県内卸売業者割合 (%)



# (1) 宿泊業

## ② ご意見等（抜粋）

### 【県内調達を増やすうえでの課題】

区 分	主 な 意 見
安定的な調達が困難	・ 地元の直売所を利用して地産地消に努めているが、季節により商品に偏りがあるため苦勞している（特に野菜）。
県産品の入手が困難	・ 県内の卸売業者に注文すると、必要量が手に入らない。 ・ 複数の店をまわらなければ、県内産品の調達ができない。 ・ 県内産は品質が良いが流通ルートにのってない場合が多く、直接買い物に行くしかない。
県産品の価格が高額	・ 県内の作物はブランド化して単価が上がっており購入できない。
県産品に関する情報が不足	・ 地産地消の促進に向け、特産品を周知してほしい。

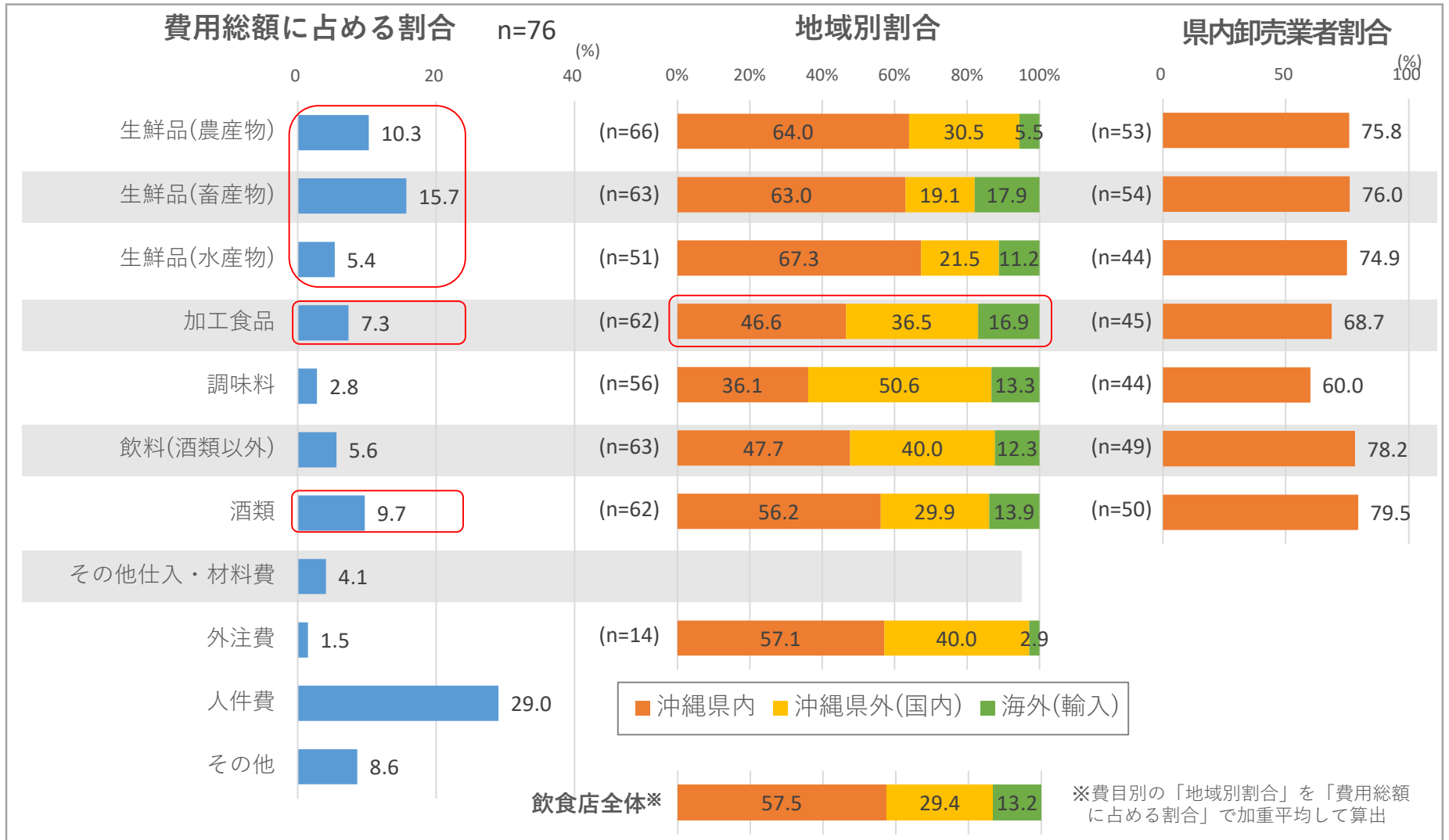
### 【県内調達を増やすために必要な施策・サポート】

主 な 意 見
・ 県産のブランド豚やブランド牛、県内各地の産品をアピールするイベントの開催。
・ 県産食材をアピールするための補助。
・ 地産地消をしたいので、県内産品を扱う卸売業者を紹介してほしい。

## (2) 飲食業

### ① 費用総額に占める割合と県内調達率

- 費用総額に占める割合が大きい費目は畜産物(約16%)、農産物(約10%)、酒類(約10%)、加工食品(約7%)。
- このうち、県内調達率が比較的低い費目は加工食品(約47%)。





## (2) 飲食業

### ② ご意見等（抜粋）

#### 【県内調達を増やすうえでの課題】

区 分	主 な 意 見
安定的な調達が困難	・ 台風などの災害があると調達が難しくなるため、必要量を確保するためには県外頼りになる。
県産品に関する情報が不足	・ 沖縄県内で、無農薬で抗生物質を使用していない肉類などが欲しいが、そもそもあるのかがわからない。

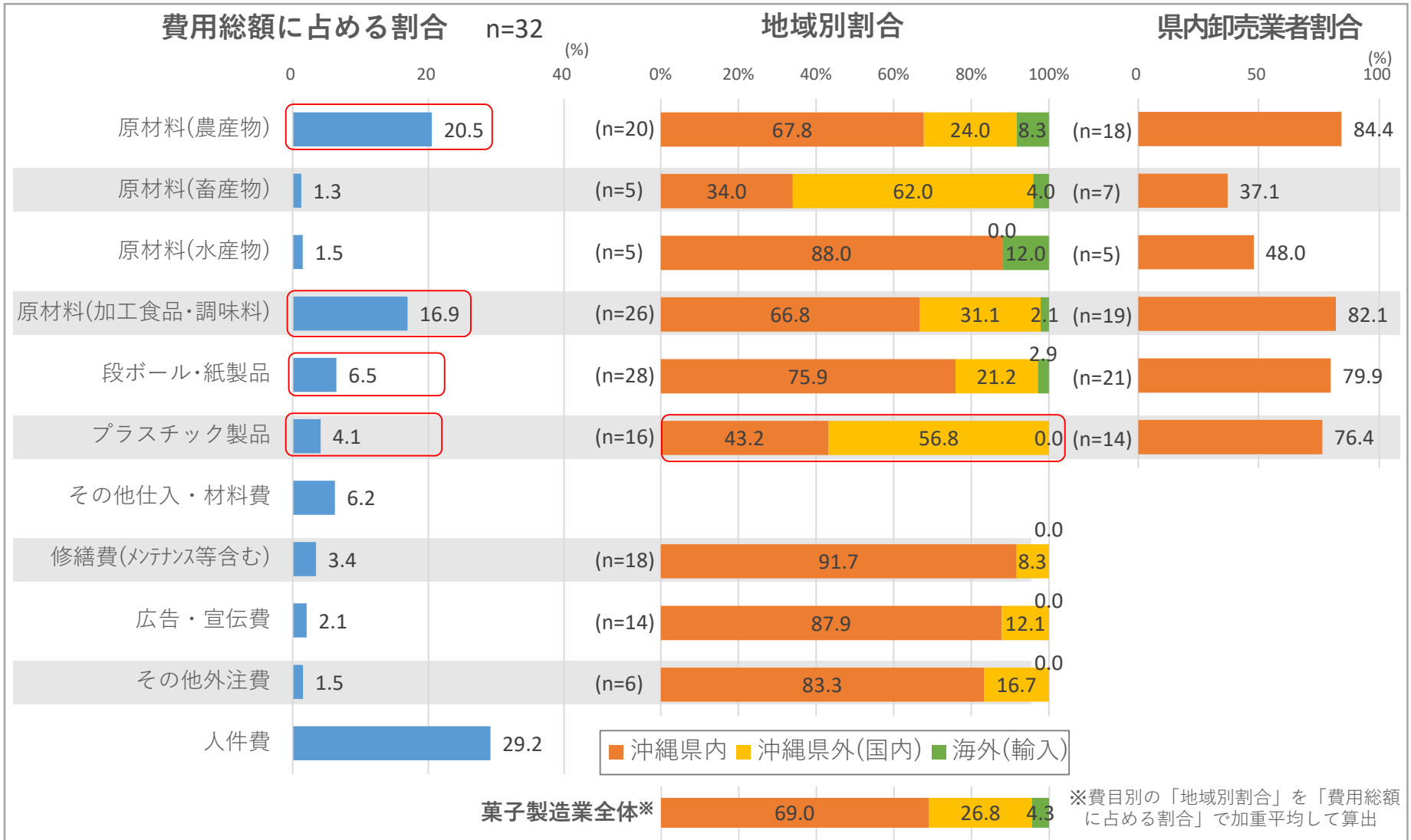
#### 【県内調達を増やすために必要な施策・サポート】

主 な 意 見
・ 車海老（養殖）、黒毛和牛、小麦など、市場のニーズに生産が追いついていない一次産業の拡大を支援すべき。
・ 生産者を全面的に支える政策が必要。
・ 県内の小規模生産者が将来の不安なく、事業を続けていけるような政策が必要。
・ 県内産野菜や加工品の知名度が低いため、県外へのアピールが必要。
・ 野菜、鮮魚、肉類や旬の物について、買い方などをメディアでもっと広げてもらいたい。
・ 農産品は「ブランド力」があるものも豊富にあるので、「オーギー・ビーフ」のような名称や、ライセンス料を取る仕組みなどがあると良いのではないか。
・ こだわりをもって県内産を使っているお店をピックアップして、貢献度に応じて補助するのはどうか。

### (3) 菓子製造業（土産品）

#### ① 費用総額に占める割合と県内調達率

- 費用総額に占める割合が大きい費目は農産物(約21%)、加工食品・調味料(約17%)、段ボール・紙製品(約7%)、プラスチック製品(約4%)。
- このうち、県内調達率が比較的低い費目はプラスチック製品(約43%)。



### (3) 菓子製造業（土産品）

#### ② ご意見等（抜粋）

##### 【県内調達を増やすうえでの課題】

区 分	主 な 意 見
流通ルートの問題	県内業者に頼むと配達ができなかったりする。県外業者だと必然的に運送業者を使うので、店まで配達してもらえる。配達してもらえる県内業者をさがしている。
輸送費の問題	離島だと、船賃などいろいろ経費がかかる。

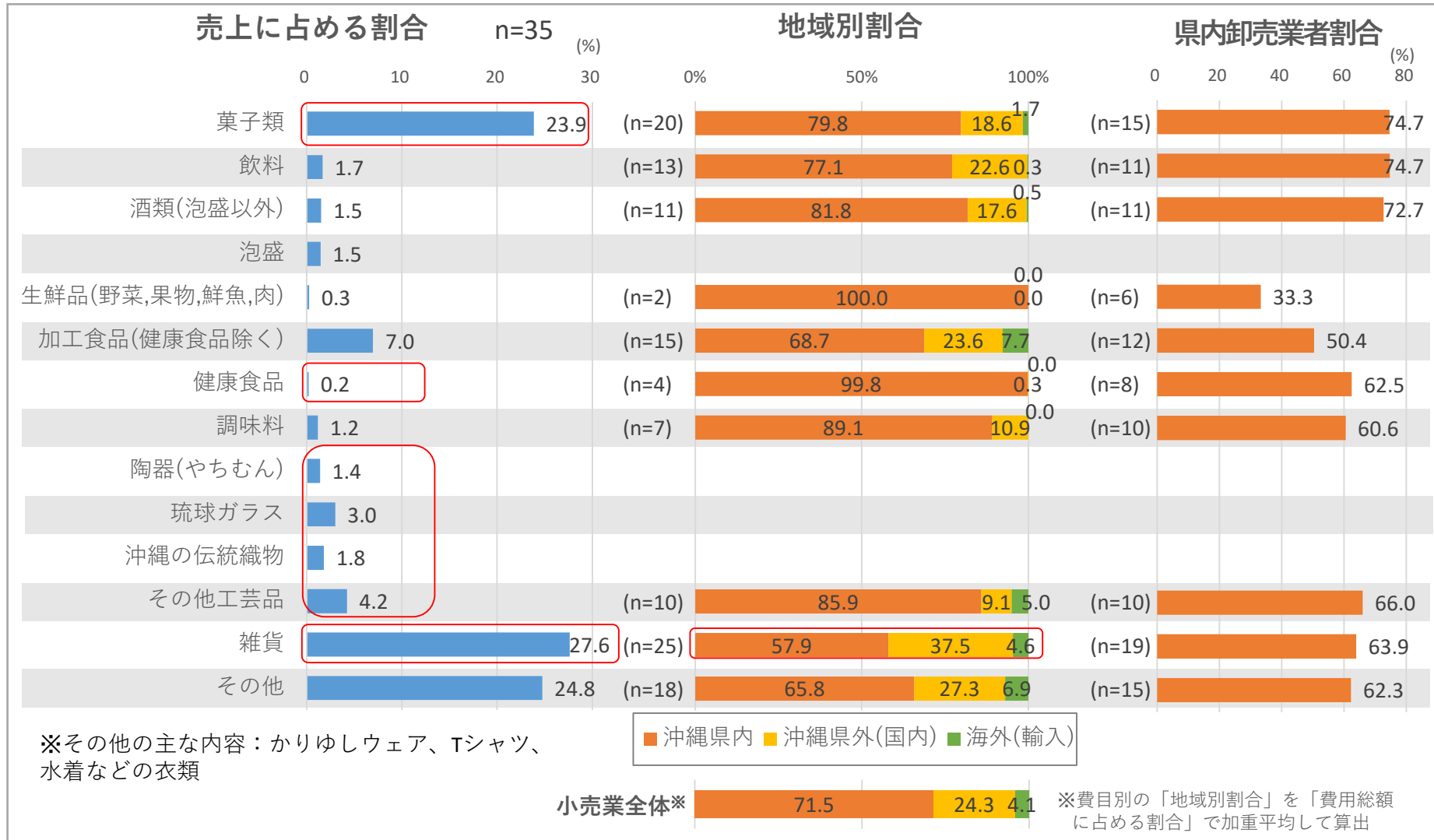
##### 【県内調達を増やすために必要な施策・サポート】

主 な 意 見
・ 沖縄県内の特色ある食材の認知度向上に期待。
・ 県内生産者の支援や農作面積拡大（休耕地の借用料支援等）が重要。

#### (4) 小売業（土産品店） ※国際通り周辺と那覇空港内の店舗を対象に調査

##### ① 売上に占める割合と県内調達率

- 売上に占める割合が大きい費目は雑貨(約28%)、菓子類(約24%)。健康食品や伝統工芸品等の割合が低い。
- このうち、県内調達率が比較的低い費目は雑貨(約58%)。



## (4) 小売業（土産品店）

### ② ご意見等（抜粋）

#### 【県内調達を増やすうえでの課題】

区 分	主 な 意 見
安定的な調達が困難	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 県内製造メーカーが少ない。工場用地も限られている。</li><li>・ なるべく地元企業の商品を導入するよう心掛けているが、需要の量に対応できる業者となると県外企業のほうが有利になる。量に対応できるのであれば、県内からの調達を増やすことも可能。</li></ul>
県産品に関する情報が不足	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 本社が県外なので、地元の商材についての情報が少ない。その為、道の駅等を回って商材を探している。</li></ul>
県産品の価格が高額	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 観光客は沖縄らしさ&amp;リゾート感を求めているが、「かりゆしウェア」は価格の壁がある。企業ロゴTシャツが今年良く売れたのは手軽に「沖縄らしさ」を演出できるから。県産の値段が高い「かりゆしウェア」とは別に、もっとカジュアルな「かりゆしウェア」を製造・販売できれば。</li></ul>

#### 【県内調達を増やすために必要な施策・サポート】

主 な 意 見
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 伝統工芸職人の育成と支援。数が少ないため安定した調達ができない。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>・ 県内業者による商品企画力の向上。</li></ul>

## (5) 県内/県外から調達する理由の比較

◆県外から調達する理由としては、

①県外の方が価格が安いから、②県内で必要な量を調達できないから、③県内に調達先がないから、などとなっている。

◆宿泊業における「肉」「野菜」の調達について、飲食業と比べると、「県内産に顧客ニーズがあると感じていない」、「県内調達先を把握できていない」といった結果になっている。

		宿泊業							飲食店					菓子製造業		小売業				
		野菜	肉	米	飲料	卵	酒・アルコール類	パン・めん類	魚	肉	酒・アルコール類	野菜	魚	米	果実	調味料	小麦粉	焼菓子	衣類	雑貨
県内から調達する理由	県内の方が品質が良いから	29.5%	40.6%	13.3%	0.0%	23.1%	0.0%	30.0%	25.0%	30.0%	13.2%	36.1%	34.8%	14.3%	50.0%	17.2%	11.1%	6.9%	0.0%	7.7%
	県内の方が価格が安いから	29.5%	28.1%	26.7%	25.0%	38.5%	16.7%	30.0%	12.5%	25.0%	13.2%	36.1%	30.4%	14.3%	8.3%	13.8%	33.3%	17.2%	15.8%	7.7%
	県内の方が納期が早いから	27.3%	25.0%	46.7%	50.0%	38.5%	33.3%	80.0%	50.0%	26.7%	26.3%	30.6%	17.4%	57.1%	8.3%	31.0%	44.4%	37.9%	36.8%	30.8%
	県内の方が品揃えが良いから	15.9%	12.5%	6.7%	16.7%	7.7%	8.3%	20.0%	12.5%	1.7%	5.3%	5.6%	8.7%	0.0%	25.0%	0.0%	11.1%	10.3%	5.3%	7.7%
	県内から必要な量を調達できるから	25.0%	28.1%	26.7%	8.3%	0.0%	33.3%	10.0%	25.0%	31.7%	18.4%	25.0%	30.4%	14.3%	16.7%	24.1%	44.4%	31.0%	36.8%	38.5%
	県内に調達先があるから	36.4%	28.1%	40.0%	58.3%	23.1%	25.0%	40.0%	12.5%	28.3%	18.4%	25.0%	21.7%	0.0%	8.3%	62.1%	55.6%	44.8%	42.1%	30.8%
	県内の調達先を知っているから	13.6%	18.8%	0.0%	8.3%	7.7%	8.3%	0.0%	12.5%	6.7%	10.5%	11.1%	8.7%	0.0%	0.0%	20.7%	33.3%	10.3%	10.5%	15.4%
	県内事業者との取引関係があるから	20.5%	21.9%	20.0%	8.3%	7.7%	16.7%	10.0%	12.5%	23.3%	23.7%	8.3%	21.7%	14.3%	8.3%	3.4%	0.0%	20.7%	15.8%	15.4%
	流通業者に頼むと結果的にそうなる	9.1%	12.5%	13.3%	0.0%	23.1%	0.0%	0.0%	0.0%	3.3%	7.9%	5.6%	0.0%	0.0%	0.0%	13.8%	22.2%	6.9%	10.5%	7.7%
	県内産に顧客ニーズがあるから	13.6%	9.4%	6.7%	0.0%	0.0%	16.7%	10.0%	25.0%	51.7%	50.0%	30.6%	47.8%	28.6%	8.3%	10.3%	0.0%	41.4%	42.1%	30.8%
県内産や特産品を提供したいため	22.7%	21.9%	26.7%	16.7%	0.0%	33.3%	10.0%	0.0%	53.3%	44.7%	41.7%	60.9%	28.6%	25.0%	31.0%	11.1%	48.3%	15.8%	30.8%	
その他	2.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%	0.0%	0.0%	6.9%	0.0%	0.0%	5.3%	23.1%	
県外から調達する理由	県外の方が品質が良いから	22.2%	4.5%	56.3%	9.1%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	22.0%	21.4%	36.4%	33.3%	53.8%	28.6%	27.3%	33.3%	10.0%	0.0%	23.5%
	県外の方が価格が安いから	44.4%	50.0%	50.0%	36.4%	20.0%	20.0%	25.0%	0.0%	51.2%	14.3%	31.8%	20.0%	30.8%	85.7%	36.4%	22.2%	0.0%	0.0%	0.0%
	県外の方が納期が早いから	11.1%	9.1%	12.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.3%	3.6%	4.5%	0.0%	0.0%	14.3%	27.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	県外の方が品揃えが良いから	29.6%	22.7%	12.5%	0.0%	20.0%	0.0%	75.0%	25.0%	26.8%	64.3%	40.9%	33.3%	7.7%	28.6%	36.4%	22.2%	0.0%	0.0%	41.2%
	県内で必要な量を調達できないから	37.0%	22.7%	12.5%	9.1%	20.0%	0.0%	50.0%	25.0%	24.4%	32.1%	45.5%	20.0%	23.1%	14.3%	54.5%	55.6%	30.0%	16.7%	35.3%
	県内に調達先がないから	22.2%	0.0%	6.3%	36.4%	0.0%	40.0%	0.0%	25.0%	7.3%	25.0%	0.0%	6.7%	7.7%	14.3%	27.3%	44.4%	20.0%	33.3%	88.2%
	県内の調達先を知らないから	3.7%	0.0%	6.3%	45.5%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	2.4%	10.7%	4.5%	0.0%	0.0%	0.0%	27.3%	11.1%	0.0%	0.0%	35.3%
	県外事業者との取引関係があるから	7.4%	4.5%	0.0%	9.1%	20.0%	0.0%	25.0%	0.0%	7.3%	14.3%	4.5%	13.3%	7.7%	0.0%	9.1%	11.1%	10.0%	33.3%	29.4%
	流通業者に頼むと結果的にそうなる	14.8%	31.8%	6.3%	27.3%	60.0%	0.0%	25.0%	50.0%	19.5%	3.6%	9.1%	6.7%	23.1%	14.3%	18.2%	22.2%	10.0%	0.0%	5.9%
	県外産に顧客ニーズがあるから	0.0%	0.0%	6.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.4%	39.3%	9.1%	6.7%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%
その他	7.4%	9.1%	6.3%	0.0%	0.0%	40.0%	0.0%	0.0%	7.3%	7.1%	9.1%	20.0%	15.4%	0.0%	0.0%	0.0%	50.0%	33.3%	0.0%	

※表中の色の濃淡は、横方向で比較した際の相対的な数値の大きさを基準としている。

## 2. ヒアリング調査

## ヒアリング調査の概要

調査目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>県内調達の状況把握、県内調達に関する意見の収集</li> <li>観光客への販売状況把握、観光客による消費促進に関する意見の収集</li> </ul>				
調査方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>対面による聞き取り調査</li> </ul>				
調査対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>沖縄県内の下記業種における、業界関連団体又は代表的な事業者</li> </ul> <p>対象業種：宿泊業、飲食業、小売業、菓子製造業、泡盛製造業、陶器製造業、琉球ガラス製造業、伝統染織物製造業</p>				
調査期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年9月29日(金)～ 12月13日(水)</li> </ul>				
調査件数		(1)宿泊業	(2)飲食業	(3)菓子製造業 (土産品)	(4)小売業 (土産品店)
	件数	2	1	1	2
		(5)泡盛製造業	(6)陶器製造業	(7)琉球ガラス 製造業	(8)伝統染織物 製造業
	件数	2	2	1	2



# 調査結果（主な聴取内容）

## (1) 宿泊業

【調査対象者：業界団体、宿泊施設（リゾートホテル）】

### 【調達について】

#### 食材

- ・基本的に県内事業者からの調達を望む施設が多い。しかし、そもそも県内の農地や農家で供給が可能なのかという問題がある。
- ・地産地消を行っている宿泊施設での食材は、市場か生産者から直接仕入れている。
- ・県産食材を活用し、高価格帯で食事を提供しているホテルもある。

#### アメニティ

- ・共同購買しているアメニティは、調達できる島内企業がないため県外企業から仕入れている。

#### リネンサプライ

- ・リネン・清掃サービスも人手不足で、取引できなくなる宿泊施設も発生している。

### 【ご意見】

- ・食材について、欲しいタイミングで供給されることが条件となる。鮮度も需要で、すべてを冷凍にはできない。
- ・規格外の食材はもっと扱える可能性がある。ただし、こうした食材を扱う場、ルートが必要となる。
- ・沖縄の産品に関する情報を得られる機会が少ない。
- ・地元では当たり前素材の良さが、宿泊施設には伝わっていない。

## (2) 飲食業

【調査対象者：業界団体】

### 【調達について】

#### 食材

- ・肉などメインの食材のとしての利用なら考えられるが、サブの食材にはお金をかけられない。
- ・サブの食材で県産品を使わない理由としては、コストがかかること、年間を通じて購入できないこと。県外産は農業生産の規模が異なるからどうしても県内産では価格の面で太刀打ちできない。
- ・島野菜も年間を通じて供給されない。

### 【ご意見】

- ・県内外いずれも、食材の価格が高騰している。価格転嫁が難しい状況にあるため、苦しんでいる事業者が多くいる。
- ・県内食材の中も、畜産や水産は県外に売った方が高く売れて利益が出ると聞く。県内で消費することが生産者にとって必ずしもメリットがあるとは限らない。

# 調査結果（主な聴取内容）

## (3)菓子製造業（土産品）

【調査対象者：菓子製造業者】

### 【調達について】

#### 食材

- ・主原料の農作物は県内の農家から直接調達している。小麦粉やバターはほとんど県外からの調達。調味料は県内も県外もある。

#### その他

- ・パッケージデザインや広告宣伝は県内の事業者をお願いしている。
- ・お菓子を製造する機械は県外から購入している。機械のメンテナンスは簡単なものは県内業者でも担えるが、専門的なものは県外に発注している。しかし専門的なものでも、県内業者でできる可能性はある。

### 【ご意見】

- ・県内素材を使って提供することにこだわっており、商品パッケージにも県産原料を表示している。
- ・主原料の農作物は、病気が広がったことが主な原因で県内からの調達が困難になっている。病気により、農家の方は安心して作付けができない。行政で連携して対処して欲しい。

## (4)小売業（土産品店）

【調査対象者：業界団体、土産品店】

### 【調達・販売について】

#### 菓子類

- ・日本人観光客の多くは、ばらまき用のお土産として「沖縄らしさ」がわかるエッセンス（食材など）が入っていることを求める。
- ・修学旅行生向けのお店などは、安さを売りにしていることもあり、県内産にそこまでこだわりはない。
- ・大人の方や旅慣れている方などで、お土産を個別に渡すために購入される方は、県内産にこだわる。
- ・インバウンド客は沖縄よりも日本のお土産、もしくは韓国も含めた東アジアのお土産を求めている。

#### 工芸品

- ・売上において、やちむんや琉球ガラス、伝統染織物などが占める割合は低く、それぞれ1%未満。
- ・工芸品は、沖縄に来てから一目ぼれして購入されることもある。しかし一流品を置いている店は少ない。

### 【ご意見】

- ・健康食品は今後も可能性がある。リピートされる傾向にあるので、メディアなどでPRされると何か月も売れ続ける。
- ・観光客のSDGsに関する意識は、Z世代に限らず全体的に広がっていると感じる。しかし、購買行動にまでにはつながっていない。

# 調査結果（主な聴取内容）

## (5) 泡盛製造業

【調査対象者：】

### 【調達について】

- 原材料の米は、主にタイ産米が使用されているが、沖縄県産米を使用した商品を製造も一部ある。
- ビンやキャップは、主に県外の企業から直接仕入れたものが使用されている。県内に業者がないため。
- ラベルの印刷などは県内業者を使用しているところが多い。

### 【販売について】

- 観光客の土産品としては値段の高い古酒が良く売れている。古酒は50年ものを55万円で販売した酒造所もある。しかし有名ブランドの25年ものウイスキーが300万円なので、それと比べるとまだまだ安いと感じる。
- プライベートジェットで沖縄を訪れた海外の富裕層が泡盛を気に入り、ホテル経由で酒造所に一番高い酒を求めたが、数万円のものしか出せなかったと聞く。
- 海外の方にも泡盛の魅力を知っていただきたい。古酒の魅力をしっかり伝えていければと思う。

### 【観光客への対応について】

- これまで各酒造所では無料で見学を受け入れていたが、今後は解説を付けることで付加価値をつけて有料化を進めたい。
- 酒造所によっては古酒になるまで瓶を預かってもらうサービスがある。鍾乳洞で保管する酒造所もある。観光客の利用も多く、見学で酒造所を訪れたときに、ついでに利用されることが多い。

## (6) 陶器製造業

【調査対象者：業界関係団体、陶器製造業者】

### 【調達について】

- 原材料はほぼ土で、費用総額に占める割合は約20%。土のうち7割は組合の共同購買によるもの。
- 組合が組合員へ販売している土の3～5割が県外産。
- 県内の土を使う理由は品質が良いからではなく、昔から伝統的に使っているから。
- 県外から仕入れているものは、県内から仕入れられないことが理由。

### 【販売について】

- 土産品店の小さくて安価な焼物も「やちむん」として売られているが、県外産や海外産も混じっている。
- 小売店ではやちむんを仕入れて並べているだけなので、作り手が本来伝えたいことが伝わらない。
- 職人は陶芸が好きなので、生活できる程度に稼ぐことができればよいという人が多く、観光客にどう売るかを考えている作り手はほとんどいないのではないかと。また、商品開発やブランディングに関する知識を持つ人材が少ない。

### 【観光客への対応について】

- 観光客との接点を増やす方策として、飲食店でやちむんを使ってもらうことは十分可能性がある。ホテルのレストランでの使用も考えられる。
- 富裕層への対応は現状あまりできていない。

# 調査結果（主な聴取内容）

## (7) 琉球ガラス製造業

【調査対象者：琉球ガラス製造業者】

### 【調達について】

- ・原材料と着色料は100%県外から仕入れている。
- ・県内からの調達率を高めるといふ点では、リサイクルガラスがそれに当たる。昨今は市内で廃棄される車の窓ガラスを原料として購入して、溶かして製品にすることもしている。現在太陽光パネルの廃棄が問題になっているので、太陽光パネルのガラスの再生を考えている。

### 【販売について】

- ・販路は直販が4～5割、小売店への卸が5～6割程度。
- ・付加価値の高いものは、県外企業が応接室に飾る、新社屋の落成、ホテル開業などで購入されることが多い。県が認定する工芸士や厚労省の現代の名工に認定された職人の作品が、高価格帯の商品となる。
- ・再生ガラスの商品は、最近マスメディアにも取り上げられており、多少値段が高くても環境保全に寄与できるということで消費者にも注目されている。

### 【体験について】

- ・アメリカではスタジオガラスといい、職人がガラスをつくる過程をパフォーマンス化し、エンタテインメントとして売っているモデルがある。また、ガラス作品を見せる有料施設も検討している。こうした、入場料を払って見せるビジネスモデルに変えていくことが必要。
- ・県内産は、海外産と比べて高価なイメージがあるが、その価値をストーリーとして伝えることが大事。

## (8) 染織物製造業

【調査対象者：業界団体（織物、染物）】

### 【調達について】

#### 原材料

- ・主な材料の多くは県外から仕入れている。

#### 外注加工

- ・染物をペンケースなどの小物やかりゆしに仕立てる加工は、県内の加工業者に外注している。一方、県内事業者は個人事業主であり、大量発注することになる財布などは県外の業者に外注している。
- ・小物を大量に加工できる県内業者が少ないことが課題だと捉えている。

### 【販売について】

- ・織物の販売先の割合は、県外の間屋さんが最も大きく8割程度、小物やかりゆしは2割程度。着物好きの方が直接沖縄に来て購入されることもある。
- ・染物の反物や帯は問屋を通してしている。問屋に卸すのが精いっぱい、売ることにはまでは手が回っていない。
- ・外国人観光客に対してのPRがあまりできていない。
- ・高価格帯の商品については、富裕層の方から直接注文を受けられるようになると良い。業界としては対応できる。

### 【体験について】

- ・外国人観光客が来ることもあるがPRの仕方がわからない。
- ・体験を通じて染物に触れることが重要。例えば空港など観光客の多いところに、看板でも展示でもいいので、触れる機会があるといいのではないかと。ただし、作品を飾っているだけで何の解説もなければ通り過ぎてしまう。