

Bank of the Ryukyus' Okinawan Economic Review

# りゅうぎん調査

No.474  
2009

4月



■ 経営トップに聞く

株式会社レイメイコンピュータ

■ An Entrepreneur

株式会社黒糖本舗垣乃花

■ 寄稿

新時代の産業組織と公共政策

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

RRI  
No.033

# Okinawan Economic Review

2009.04 No.474

RRI No.033

※目次(CONTENTS)の各タイトルをクリックするとそのページにジャンプします。

## CONTENTS

### 経営トップに聞く 株式会社レイメイコンピュータ ——— 01

～POSシステムといえばレイメイコンピュータ～

ひが とおる  
代表取締役 比嘉 徹

### An Entrepreneur 株式会社黒糖本舗垣乃花 ——— 06

～「起業家訪問」黒糖を付加価値ある商品として  
新市場開拓、優秀な女性社員が活躍する企業～

かきのはな けんいち  
代表取締役 垣花 兼一

### 寄稿 新時代の産業組織と公共政策 ——— 08

—「自由」と「秩序」のバランスを求めて—

ひが かたし  
沖縄国際大学名誉教授 比嘉 堅

### りゅうぎんビジネスクラブ ——— 20

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

### 沖縄県の景気動向(2009年2月) ——— 23

～建設関連は一部で持ち直しの動きがみられるものの、消費関連はやや弱含み、  
観光関連は弱含んでいることから、県内景気は弱含んでいる～

### 経営情報 土地・有価証券税制 ——— 38

～土地・有価証券についての2009年度税制改正～

提供 太陽ASGグループ ASG税理士法人

### 学びバンク ——— 39

- ・住宅瑕疵担保履行法～購入の不安解消に寄与～  
琉球銀行与儀支店長 砂川 康章(すながわ こうしょう)
- ・「緊急保証制度」について～中小企業の支援枠拡大～  
琉球銀行城間支店長 川満 太(かわみつ ふとし)
- ・PFI(Private Finance Initiative)～民活で公共施設整備～  
琉球銀行上ノ蔵支店長 平岡 孝(ひらおか たかし)
- ・八重瀬町の魅力～都市化進み 農業も振興～  
琉球銀行東風平支店長 上田 美保子(うえだ みほこ)

### 経済日誌 2009年3月 ——— 41

### 県内の主要経済指標 ——— 42

### 県内の金融統計 ——— 44

#### 表紙 波照間島・ニシ浜

日本最南端の島、竹富町波照間島。島の北西部に広がるニシ浜は、真っ白な砂浜とエメラルドグリーンに輝く海が美しい日本で一番南のビーチ。

# 経営トップに聞く

第31回 株式会社レイメイコンピュータ



比嘉 徹 社長

## POSシステムといえば、 レイメイコンピュータ

(株)レイメイコンピュータは、1991年(平成3年)設立、POSシステムを中心にパッケージソフト開発の会社として盛業中。1997年(平成9年)に日刊工業新聞社主催の第7回流通システム大賞「奨励賞」の受賞を始め、「ビジネスオンリーワン賞」、中小企業研究センター賞「技術開発奨励賞」を受賞するなど、ソフト開発の実績は高く評価されている。那覇市銘苅にあるIT創造館内の本社に比嘉徹社長をお訪ねし、同社の設立経緯、現状と課題、将来ビジョン等についてお聞きした。 ▶インタビュー及びレポート:企画部長 具志堅勇

### 御社設立の経緯等について教えてください。

現在の会社を立ち上げる以前、私(比嘉社長)は、本土大手電気メーカーの富士電機でプログラマー、SE(システムエンジニア)として働いていました。さらに企画営業の部署に移り、そこでマーケティングや新商品開発、営業プロモーションや営業ツールの作成、展示会を行ったりするプレイSEを経験しました。技術系のノウハウだけでなく、営業のノウハウもそこで習得することが出来、その後の独立に繋がりました。

1991年(平成3年)に有限会社レイメイコンピュータを設立、事務所は当初の那覇市古島から宜野湾市に移転、その後、株式会社へ改組し、現在地、那覇新都心内銘苅にある那覇市IT創造館へ移り、現在に至っています。

### 会社名の由来についてお聞かせください。

最初の頃は、漢字の「黎明」を冠したコンピュータ会社としておりました。「黎明」には「日の出」や

### 会社概要

商号: 株式会社レイメイコンピュータ  
本社: 沖縄県那覇市銘苅2-3-6  
那覇市IT創造館302号  
連絡先: 098-941-5515  
URL: <http://www.reimei.co.jp/>  
設立年月日: 1991(平成3年)3月  
資本金: 10,000千円  
代表取締役 比嘉 徹  
従業員: 15人  
営業種目: パッケージソフト開発  
主力商品: パソコンPOSシステム  
ICカードシステム  
ロボット製作  
電子マネー;Edy(エディ)特約店  
端末開発製造

「あけぼの」などの意味のほか、世代わりや始まりなど新時代の幕開けを意味する言葉です。IT関係の会社といえば横文字や非常にカッコイイ社名

が多いのですが、あえてマイナーなイメージの会社名にしたいと考えました。皆さんに「黎明」というのは変わった社名だと言われるようになれば、しめたものとの考えでした。例えば「ニンテンドー」というゲーム機メーカーがありますが、日本の国を知らなくても「ニンテンドー」は世界中で広く知られています。それだけ実績を積むとブランドという重みが出てきます。プラスではなく、マイナスからスタートし、「黎明」がブランド化すればとの想いがありました。「レイメイコンピュータ」となって少しずつメディアに取り上げられるようになり、今では「レイメイ」と「コンピュータ」を省いて愛称のように呼ばれるようになりました。それこそ私の考えに近づいてきたと感じています。

沖縄県の会社名には「沖縄」や「琉球」を冠したものが多く見受けられます。「沖縄」や「琉球」を冠した場合、知名度は高いものがありますが、特にIT関係の会社の場合、「沖縄」や「琉球」を冠した社名にすると、どうしても沖縄市場のみを相手にする企業だというイメージを持たれかねません。それであえて「沖縄」や「琉球」は冠しませんでした。

**1997年(平成9年)10月には、パソコンPOSの品質の高さ、先進性、社会的貢献性を評価され、日刊工業新聞社主催、通産省後援の第7回流通システム大賞で「奨励賞」を受賞されましたが？**

私どもは技術屋ですから作ることは得意です。しかしながら、販売力は看板(ネームバリュー)がないため、大手メーカーには敵いません。どんなにいいものを作っても簡単には売れません。それは、大手メーカーに比べて広告力で劣るため、即ち、資金力の差といえましょう。

そこで、お金をかけないで広告・宣伝する方法としてどんな方法があらうかと考えました。その答

えが、各賞を取ることであり、特にメジャーな賞を取ることで思いました。各賞を受賞すると取材も受けやすし、それが実績になり、信用にも繋がります。そういう意味で流通業界ではメジャーな賞である流通システム大賞「奨励賞」は格好なものでした。本土大手メーカーや流通大手の受賞が殆どでありましたし、沖縄ではまだどこも受賞されてなかったのが、非常にインパクトがありました。その後、2000年(平成12年)に第1回ビジネスオンリーワン賞受賞、2002年(平成14年)に第35回中小企業研究センター賞「技術開発奨励賞」などをいただきましたが、これらは極力コストをかけない広告宣伝の手法、一つの広告戦略だと考えています。受賞により取材を受け、それが記事になり新聞等メディアに広く紹介されます。広告記事ではなく、あくまでも取材記事なので信頼度は高く、それによって会社の信用力が増し、競争力も高まります。従って、営業展開の方策として活用させていただいています。



事務所内の様子

**現在の御社の主力商品は？**

ICカード等も扱っていますが、コンピュータPOSシステムが8割~9割と売上の殆どを占めています。一番新しい製品として低価格・高性能オーダーリングシステム「ビッグバン・エスキュート(BigBang・Scute)」を2008年(平成20年)11月に開発・発売しました。また、2003年(平成15年)



### ビッグバン エスキュート Big Bang-Scute

低価格・高性能オーダーリング

- ・注文入力で調理指示からお会計まで一発OK!
- ・簡単操作で教育期間を短縮。新人さんも即戦力!
- ・お会計や調理指示などのミスを軽減。高い接客サービスをサポート!
- ・充実した売上分析が標準装備。店舗戦略(立案)を明確化!
- ・スタイリッシュなPOSレジでお店をイメージアップ!



### ビッグバン・ストリーム Big Bang-STREAM

繁忙時の救世主!  
Edy 複数精算で待ち時間減!

- ・「分散入力方式」と「並列入力方式」の2つの業務を選択できます
- ・ハンディターミナルの台数分、精算時間が短縮されます
- ・POSレジの増設に代わり、ハンディターミナルを増設できます
- ・棚卸や検品用のハンディターミナルを活用できます
- ・繁忙時のレジ入力を手の空いたスタッフがサポートできます
- ・コードレス(無線ハンディターミナル)で精算場所を選びません
- ・電子マネー「Edy」決済機能付き



### ビッグバン Big Bang-POS

管理から戦略へ  
Edy 現場の声を形にした愛のもの!

- ・電子マネー「Edy」決済機能付き
- ・レジ売上げから、発注・仕入・在庫など連携したシステムを導入したい
- ・ムリ、ムラ、ムダのない経営をしたい
- ・過剰在庫、品切れをなくしたい
- ・お客様を増やしたい
- ・リアルタイムに情報を共有したい



### ポケットPOS

世界最小・最軽量  
Edy 省スペース、操作性を追求!

- ・レジカウンターを広く使いたい
- ・野外でのセールスや露店で
- ・ルート営業に
- ・対面販売に
- ・繁忙期の増設レジとして

に(株)ビットワレットより「エディ特約店」、「エディ端末開発製造認定企業」の認定を受け、Edy対応の「ビッグバン・ストリーム(Big Bang-STREAM)」、「ビッグバン(Big Bang-POS)」を開発・発売しているほか、世界最小・最軽量の「ポケットPOS」等を主力商品として事業展開しているところです。

## これら主力商品の特徴は?

当社商品は高機能かつ低価格が売りで、ハード

としての機能ではなく、ソフトウェアの機能の高さでしょうか。他社製品と比較すると皆さんびっくりされますが、「本当にこの価格でここまで出来るの?」というお客様の感想をいただいています。

オーダーリングシステムは、通常の精算機能以外に座席の空き状況や埋まり具合、経過時間等の機能までPOSに組み込んでおり、その点でも性能的にはかなり高いものと自負しております。

企業の力を高める上で競争相手の1歩前ではなく、10歩前に進んで、競争相手の戦意を喪失させるぐらい徹底した取り組みが必要だと考えています。そこまでやらないと商品紹介のためにマスコミ等メディアを呼ぶのにも失礼であろうと思いますし、必ずデモンストレーションを行い、写真付きの記事が掲載されるように工夫しています。これは先述の広告戦略の一環でもあります。

その際、必ずキャッチフレーズを付すよう配慮しています。例えば、「日本で一番安いPOS」、「日本で最速の精算処理をするPOS」、「世界最小・最軽量POS」などといった内容です。話題性や新規性を前面に出し、マスコミ等メディアをフル活用させてもらっています。メディアへの掲載も年に1回とかではなくて何度も何度も、毎年継続して掲載されることが重要であり、そういう徹底した取り組みにより、マスコミやお客様の意識に深く刻み込まれていくものだと思います。

## POSシステムに特化して取り組んでこられた理由についてお聞かせください。

ソフトウェア会社は極論すれば何でも作れます。但し、零細な企業は、資金力や人材等パワーが少ないんです。それに関わらず、何でも出来ます

というのは、何も出来ないことと一緒にあり、従って、小さい企業は一点突破型、独自のカラーを出さないと生き残ることは困難でしょう。一つの得意分野を持つことが非常に重要になってくると考えています。当社の場合、それがPOSシステムであり、POSといえばレイメイといわれ、認識されつつあります。これまでPOSに特化して取り組んできた結果、POSならどこにも負けないとの自負があります。

因みにロボット開発も行っていますが、ビジネスとしての取り組みというよりも、ロボットがITのすべての技術の集積であり、技術力の高さのアピール、技術者のモチベーション維持のため取り組んでいるものです。

また、当社は五つのメーカー（IBM、テック、エプソン、富士通及びNEC）と提携し、各メーカーのハードに対応したソフトウェアを開発しています。メーカーは顧客も多種多様であり、大量な販売体制が確立され、広く浅い、汎用性のあるシステムを得意としています。従って、一定の顧客の専用・専門的な要望には応えられません。その要望を当社が対応する、即ち大手メーカーが対応できない隙間を当社で対応しており、完全に住み分けができています。メーカーと競合するのではなく、協業しているわけで、POSに特化してきたからこそ、協業が出来ているといっても過言ではありません。

### 御社POSシステムの市場は？

市場は北海道から沖縄県西表まで全国にまたがっています。だからといって北海道まで私どもが出向いて営業しているわけではなく、提携しているメーカーが出向き営業を行っています。レイメイの名前で売るよりも大手メーカーの名前で売ったほうが顧客も安心して使えます。当社がこれほど特化してきたPOSの世界はどのソフトハウスもすぐに参入できるかといえばそうではなく、

ものの良し悪し以上にサポート体制が重要になってきます。例えば、財務計算等のコンピュータシステムがトラブルを起こした場合、業者の都合により2~3日待たされることはよくあることだと思います。しかしながら、POSレジはすぐに対応しないと売上が止まってしまいます。北海道など遠隔地の顧客の場合、どう対応するかが問われます。当社ではリモートメンテナンスの機能を付加しており、POSレジの中に通信回線が入って、故障を見つけることが出来ます。ソフトのトラブルなら遠隔地であろうと当社ですぐ対応できます。ハードのトラブルの場合、実際に顧客先の現場に出向く必要が生じますが、メーカーとの提携により最寄りのメーカーが急行し、対応します。メーカーはソフトを持っていない、当社は看板を持っていないという関係にあるため、販売はメーカーが行い、ソフト開発や保守メンテナンス・サポートは当社が行う相互補完の関係ができています。そのような事情もあってなかなか新規参入は難しいのではないのでしょうか。

### 毎年新たな機能を付加し、より高機能なPOSシステムを開発されているようですが？

通常ソフトウェアといえばライフサイクルは短いのが普通でしょう。それに比べてPOSは販売管理系のシステムであり、大幅な改変等はなく、息の長いシステムといえます。

しかし、時代の要請や顧客ニーズなどから毎年新しい機能を付加してきました。それを実現してこれたのは顧客のイレギュラーなニーズに、何とか解決できないものかと模索し、試行錯誤を繰り返して対応してきたからでしょう。机上で発想して、「これならば・・・」と開発しても顧客のニーズには適わないものであることが多いですね。やはり実際に使用している顧客のニーズ、声、現場の状況などを見て、イレギュラーな、あるいは無理

難題と思われることを汲み取って、解決することが必要であり、それが当社の生き残りの戦略でもあります。

### 社員教育で特に配慮されている点は？

教育は教えることではなく、各社員が持っているものを引き出すことだと思います。そのために環境を整え、与えることが必要であり、それが経営者の役割だと考えています。環境が悪いとどんなに優秀な人でも100%の力を出すことは出来ません。30%ぐらいしか出せないかも知れません。

家にいるよりも会社にいる時間が多いわけですから、楽しくやれる職場づくりを心掛けています。人間関係を良くするためにあたりまえのこと、社会常識的なことをレイメイイズムとして確立できれば、新しい社員が入ってきててもそこに染まる。そういう環境づくりが大切であり、顧客の信頼を裏切らない、納期を守る、これらがあたりまえに出来ればよいと考えています。

### 新聞等メディアへの登場も多いようですが？

依頼があれば断らずにお応えするようになっています。それにより会社名と社長としての私の名前が出ることに意味があると思います。

その積み重ねが実績となり、会社の知名度が上がりますし、私自信の人となりも理解してもらえると考えています。

### ところでモーターパラグライダーのパイロット資格を取得されたとのことですが？

数年前に大怪我に遭い、一生車椅子生活の危機に立たされました。それ以来、前向きな生き方に変わり、いろいろなことに挑戦してみようと思い、仕事以外無趣味だった生活から脱却しました。パラグライダーを含めまだまだやりたいことはたくさんあります。

### 経営理念・社是等についてお聞かせください。

仕事は人生の目標ではありません。自分をそこでいかに高めることが出来るかが大事でしょう。当社は社員15名の会社ですが、営業と開発の部署に分かれています。お互いの仕事の内容がわからない、経験していないと通常は水と油のようになってしまいます。

それで両方を経験させ、開発部門はインストラクターとして営業を行うし、営業はシステムの分析も行います。そうすることによって、お互いの仕事内容を把握し、お互いが尊敬できることに繋がります。日報もネットで回覧し、相互にフォローできる体制にしており、フットワークを軽く、顧客の要望に可能な限り応え、全社一丸となって実現させるよう努めているところです。

### 御社の課題とその対応状況は如何でしょう？

売上規模の壁があります。粗利益率はかなり改善していますが、現在の陣容、資本金ではなかなか難しい面があります。もちろん人員増や資金調達など手段はいろいろありますが、あまりリスクのあることはしたくないというのが本音です。それでビットワレット社との提携等、定期収入を積み上げていきながら、壁の突破を実現したいと考えています。

### 最後に将来展望についてお聞かせください。

沖縄のIT業界は誘致型のバックアップセンターやコールセンターが主流となっています。ブランド企業がでてこないといけないと思います。当社はPOS等の実績を積み上げてきましたが、まだまだ十分ではありません。県内の優秀な人材が県外に流出している現状、彼らを採用できる企業を目指したいし、自社ビルの夢もあります。そういう会社が出てくれば沖縄のIT業界も変わっていくのではないのでしょうか。



うるま工場(右)とシュガーソルト垣乃花(左)



垣花兼一 社長

○会社名 (株)黒糖本舗垣乃花  
 ○電話 098-877-1135  
 ○URL <http://www.kakinohana.co.jp>  
 ○所在地 浦添市宮城6-4-15(浦添本社工場)  
 うるま市洲崎12-18(うるま工場)  
 ○設立年月 1989年(平成元年)1月  
 ○従業員 40人  
 (ほかにシュガーソルト垣乃花で10人)



垣花社長をサポートする女性幹部社員、  
 左から宮城ひとみ本社企画・営業部長、  
 上原忍うるま工場統括部長、  
 桃原浩美経理・総務部長

## 株式会社黒糖本舗垣乃花

### トピックス

1. 360年の歴史ある沖縄の黒糖を付加価値のある商品として全国へ発信中。
2. 2002年(平成14年)、うるま市洲崎に新工場建設、製品製造能力を増強。
3. 2007年(平成19年)にグループ会社シュガーソルト垣乃花設立、シロップ等調味料スイーツ市場にも進出。
4. 女性社員率8割、男性に負けない優秀な女性幹部社員が代表を支え、会社をリード。

### ①起業への道のり

復帰の年に宮古から家族で沖縄本島に移住し、父が黒糖加工業を始めたのがきっかけでしょう。海洋博景気も相まって、黒糖製品はそれこそ飛ぶように売れ、生活基盤を築きました。父が本格的な事業展開するのを学生だった私(垣花社長)も手伝っておりました。

しかしながら、私自信は、黒糖加工業を引継ぐつもりはなく、叔父がブラジルに移住していたこともあって、海外移住にあこがれ、いつか実現させたいと考えていました。そのためにハワイでの農業研修のほか、県内で農業大学に通い、農業を学び、アマゾンへ

の移住も決まるなど、長年の夢を実現する直前までできていました。ところが腰を痛めてしまい、移住は断念せざるを得ませんでした。その後も紆余曲折ありましたが、父が年老いたこともあって、やむなく黒糖加工業を引継ぐことにしました。1989年(平成元年)に「有限会社垣花商事」として法人化し、私が代表に就任、さらに2004年(平成16年)に株式会社へ改組し、現在、グループ会社を持つまでに成長することが出来ました。

### ②起業時の苦労等

黒糖加工業は元々家内工業的な業界で将来性もなく、だからこそ自分でやろうとは思いませんでした。しかし、父から引継いだからには、ちゃんとした企業形態の会社にすることと業界の発展を目指しました。引継いだ頃は、親戚や知人・友人を含め、誰も協力する人もなく、相手にもされない状態でした。それでも何とか見返してやろうとの強い思いで必死に努力しました。その甲斐あって今日があるといっても過言ではありません。また、沖縄ブームの真っ最中、会社の存続を揺るが

すようなクレームが発生、品質管理の認識が不十分だったことから生じたものですが、それを機に品質管理への取り組みを最優先しました。営業や商品開発も中断し、その徹底に注力した結果、後に浦添本社工場が(財)沖縄県食品衛生協会より優良施設として表彰されたほか、うるま工場ではISO9001の認証も取得しました。品質管理は食品メーカーの命であり、沖縄ブームがかげりをみせる昨今、他社が前年比売上半減を余儀なくされる中、ほぼ横ばいを維持、今年度は売上増と安定した実績を確保しています。

### ③セールス・アピール

#### ■4つのこだわり

沖縄県経済の一端を担える企業として自信と誇りを持って高品質の商品提供が出来る企業経営を目指し、以下の4つのこだわりをもって取り組んでいます。

①品質管理システム、垣乃花ブランドの構築—先述しましたとおり、お客様からのクレームを機に品質管理を徹底、ISO9001の認証を取得するなど、品質には万全を期して臨んでいます。その結果、



品質管理の内容



1.原料の異物をアミで除去



2.製造後乾燥室で一晩乾燥



3.水分検査・PH検査



4.工場内の衣服の検査



5.金属探知機



6.重量検査



7.捕虫機



8.前室を通過し商品出荷

当社製品の販路は県内3割に対して、県外が7割と大宗を占め、県外市場での評価は高く、垣乃花ブランドとして定着しています。

また、海外(台湾や香港)市場にも販路を拡大し、事業展開しているところです。

②原料にこだわった製品づくりに徹し、安心をお届けいたします。特に原料の黒糖は沖縄産(多良間産)にこだわり、付加価値をつけた商品へと加工し、常に新しい製品開発を続け、新たな市場開拓を図っています。当社及びグループ会社のシュガーソルトが開発した黒糖シロップは、水飴や蜂蜜な

どの添加物を一切使用せず、沖縄産黒糖100%のシロップであり、2009年2月には沖縄県産業振興公社から「事業可能性評価」認定を受けました。

③女性の感性を引き出し、女性が活躍できる社風、繊細なサービスを提供します。当社の社員比率は8割が女性ですが、女性のやさしさ、細やかさ、スピード及び真面目さは男性の短所を補い、業界他社及び他業界との差別化戦略となっていると確信しています。現在3名の女性幹部社員を取締役に登用することを検討しており、さらなるパワーアップを図りたいと

考えています。

④床磨きを通して社員の心を磨き、素直な心、謙虚な心を養い、それによって高品質の製品、サービスの提供に繋がります。

私自信、かつて空手を学んでいた時期がありますが、日本は昔からすべての習い事、すべての物事は床磨きなど掃除からスタートします。最初の頃、工場の床を社長である私一人で磨き始めました。品質管理のスキルは教えてもらいましたが、心・魂を入れないとシステムは完成しません。今では当社の理念として社員全員で実践しています。やはり食品を扱う以上、環境整備は大切です。それが品質管理へと繋がり、当社の信頼に結びついているものと思っています。



人気の多良間産の黒糖

■理想的な企業を目指す

当社の商品の品質にはそれなりの自信があります。黒糖シロップの開発が、これまでの黒糖菓子市場に加えて、調味料スイーツ市場という新たな市場開拓に繋がりました。伝統製法を基本に、常にリニューアルし、新商品開発等に努め、さらに新しい市場開拓に邁進していきます。また、女性社員の積極登用により、女性が活躍する企業、女性の力が最大限に発揮できる企業の実現を目指したいと考えています。

(レポート:企画部長 具志堅 勇)



県産黒糖100%の黒糖シロップ



各種シロップ製品

# 新時代の 産業組織と公共政策

—「自由」と「秩序」のバランスを求めて—



明治学院大学大学院経済学研究科修士課程修了  
経済学修士  
(専門)産業組織論、中小企業論、  
自動車システム論

沖縄国際大学名誉教授  
放送大学客員教授  
ひが けんじ  
比嘉 堅

## 序——「自由」と「秩序」のバランスを求めて

新時代の人間が求める「自由」と「秩序」は、例えば自動車の「アクセル」と「ブレーキ」のような関係にある、とあってよい。両者が状況に応じて「バランスよく機能する」ことによって、経済は持続的(sustainable)な「成長」と「安定」が維持され、自動車は快適な「走行」と「安全」なドライブが可能となる。

無制限なスピードが生命の安全にとってきわめて危険であり、速度の制限(規制)が設けられているように、無制限な自由は他者の自由を侵す恐れがあり、それが自由の秩序を乱し、自由を自滅させるばかりでなく、その反対の独裁(独占)につながりかねない。一切の制限(規制)がとり払われることになると弱肉強食がはびこるのを抑えることが不可能になる(独占禁止法は公正かつ自由な競争を維持し、規制(秩序)政

策を実施するための法制度である)。

そこで自由主義社会では、自由は社会的にも個人的にも諸価値のうち最高のものであるとされるが、無制限の自由が行き過ぎれば、自由を守るために制限(規制)が必要になり、制限(規制)が行き過ぎれば制限(規制)を退ける自由の促進が必要になる。こうした無拘束の自由が自由の秩序を崩すことを、K・ポパーは「自由のジレンマもしくはパラドックス」としている<sup>(1)</sup>。

新時代(国際化、自由化、技術革新、情報化、高齢化、成熟化などが著しく進展する価値多元時代)に求められる価値の判断や政策効果の判断をする場合に、政策の柱として「自由化と計画化」、「市場競争と政府規制」、「効率と公正」、「小さな政府と大きな政府」、「自由主義と民主主義」、「民営と国営」、「地方分権と中央集権」、「産業国家と福祉国家」、「私的財と公共財」、「私的利益と

公共の利益」、「市場システムと官僚システム」といった異質要素の対立した問題(いわゆる制度としての理論性)を、改めて検討し、評価する必要に迫られる。

自由主義社会のなかに無制限の自由を求める考え方と自由の制限を求める考え方が混在していることから、双方の対立価値の調整はトータルでバランスのとれたシステムのもとで行われる必要がある。例えば、貿易の自由を考える立場からは輸入の制限(規制)を緩和しようとするが、国内産業の保護を考える立場からは輸入の制限(規制)を堅持しようとする。それに先進国と発展途上国のように経済発展段階の異なる国の利害が絡んでくると様相は一層複雑になり、自由を基調としながらも、保護の要求を受け入れなければならない場合がある。

さらに、自由主義経済社会では生産(者)重視の経済と生活(者)重視の経済の二つの対立した価値の政策的調整が政策課題として重要になってくる。生産者と消費者の双方の経済主体は経済活動における自動車の両輪のようなものであり、両者がそれぞれの機能をバランスよく発揮することによって経済は持続的な発展を遂げていく。例えば、生産の自由が行き過ぎ、生産活動の異常な過熱によって、インフレをもたらしたりすると、生活(者)を守るために生産(者)の自由が制限(規制)されることになる。反対に生活(者)の保護が行き過ぎ、財政の負担が増大したりすると、それに対する反発が現れる。自

動車のハンドルを左右に切ると、そのいずれの場合にもリアクション(反動)となって復元力が働くように、経済政策の運営においても、生産(者)と生活(者)のいずれか一方への政策的偏重は、他方の反対に会い、政策的調整が必要となる。新時代は多元的価値が求められる社会であり、そこで望ましい価値理念と政策の方向は、自由と制限(規制)のような異質要素の安易な二者選一ではなく、両者の調整(分担)による社会経済システムを構築することである。

周知のように、市場メカニズムは経済諸資源が効率的に配分され、技術の進歩が間段なく行われるシステムである。もしこのシステムが完全に働くのであれば、少なくとも経済的には市場メカニズムへの政府の規制は必要ない。しかし市場メカニズムは万能ではない。市場メカニズムの欠陥、いわゆる効率的な資源配分が実現できない「市場の失敗」(market failures)がある(それは公共財、外部性、自然独占、不完全競争、不確実性・リスク、情報の非対称性などの多様な問題を含む)ゆえに、政府の規制が必要になる。

そこで、市場メカニズムを有効に維持し、資源配分を適切ならしめるために、次のような政府による公共政策がとられる。第一は、独占行為を規制する独占禁止政策、第二は、リスクや不確実性を軽減したり、幼稚産業を保護・育成し、衰退産業の構造調整を援助する産業政策、第三は、自然独占分野や過当競争分野における企業行動に直接介入する直接規制政策がそれである。

これらのミクロ政策だけでなく、マクロの財政・金融政策も政府による公共政策の重要な柱の一つであることは否定すべくもない。しかし、先述のように、現在の市場経済における資源配分の基礎的な経済システムは、競争的市場メカニズムと公的直接規制(経済的規制と社会的規制)であり、これなくしては効率性を高め、その他の側面の市場(経済)成果もより良好なものにすることはできないと言ってよい。

戦後の日本では政府による多種多様な規制が行われてきた。「市場の失敗」を補正するために行われてきた規制が、1980年代になると、今度は「政府の失敗」いわゆる「規制の失敗」(regulatory failures)の可能性が指摘されるようになった。現在吹いている風は、社会的要請ともなっている「規制緩和」の方向である。しかし、このような風向きの方角ではあるが、われわれが求めるのは自由で、民主的で、正義に満ちた市場経済であり、市場での「競争」が促進され、「独占」が禁止されなければならない、という問題意識である。資源配分の非効率性や分配の不正を是正しながら、同時に、社会的秩序の維持や経済社会の安定を図るべく、その知恵が問われている。

本稿のタイトルに「新時代」を付したのは、次の理由による。一つは、「新」というのは一般に「活性化効果」を目的としているので、新時代には産業組織も活性化されねばならないこと。二つは、新時代は国際化、自由化、技術革新、情報化、高

齢化、成熟化が著しく進展する価値多元時代であること。市場経済の経済的価値だけでなく、非市場経済の社会的価値が重視される時代である。三つは、新時代は自分も他人も、自国も他国も安全に共生できる、「地球住民の生命を重視する」時代であること、がそれである。

本研究の強調する根本的なテーマは、「自由」と「秩序」のバランスのとり方であり、いかにして産業組織の自由度を高め、硬直化の行き詰まりを打開するかにある。新時代には、社会経済の成熟化とともに、人間生活を中心とした、個人的ニーズや社会的ニーズを満たすための財・サービスの生産が行われることから、産業組織は人間(生活者)を重視したものでなければならぬ、と考える。

新時代の成熟化社会では、市場の経済活動に伴う公害の発生、環境の悪化、交通事故の増加といった外部不経済の問題とともに、教育や倫理の問題を含む非市場的側面の問題が深刻さを増している。人間(生活者)の非市場的活動の重要性を認識しつつ、市場システムの経済システムと非市場システムの社会システムを組み込んだトータル・バランスシステム分析が不可欠になってくる。

## 1. 産業組織分析の視角——人間の生活内容中心の分析

まず最初に、生命の維持と発展を図るために、人間の生活内容を中心とした分析視角の重要

性について述べ、次に、新時代の産業組織分析モデルの視角を提示することにしたい。

人間生活のニーズの変化は、産業のあり方、つまりその価値理念そのものの転換を必要とするようになった。産業の発展は、フローとしての所得を高め、われわれの生活を豊かにしたが、ストックとしての住宅や社会資本はなお不十分だけでなく、公害、物価上昇、環境悪化、社会保障などへの対応は、どちらかという立ち遅れた状況にある。こうしたアンバランスを生んだ主な理由は、戦後の窮乏化時代の産業活動が、物質(生産)主義に重点をおいた価値観によって進められたためである。物質的ニーズが次第に満たされるようになると、このような価値体系は次第に変貌をとげるようになった。今や国内的には物質(生産)主義から精神(生活)主義への移行、対外的には貿易の自由化と国際分業にもとづく産業調整という経済・社会的環境の変化への対応がせまられている。

ところで、これまでの物質(生産)主義から精神(生活)主義への移行といっても、相互に対立的関係にあり、どちらを優先させるかの価値選択の問題が生ずる。現代社会の産業運営ルールの基盤確立には、こうした価値対立を十分に考慮に入れながらの、多くの政治的調整と決定プロセスを得ることが必要になってきている。この場合、両基準の二者択一的な伝統的思考に立つのではなく、その「同時決定」を基礎に考えるべきである。産業のあり方が文化の内容で決ま

るとすれば、その根底にあるもろもろの価値判断は複合的で多様なものでなければならない。つまり、その意味ではバランス感覚の問題であるということである。価値判断を単純化して、産業のあり方を決めてしまっただけとはいけないということである。例えば、産業を従来の重化学工業中心型から知識集約型産業への転換をはかるべきである、という議論がある。この議論は、これまで立ち遅れていた産業であるだけに、成長可能性が大であり、しかも環境破壊や住民生活の基盤を侵すことのない、いわゆる非公害型産業の特質をもっているという点から望ましいのである。

しかし知識集約型産業と呼ばれる、(1)研究開発集約型産業、(2)高度組立型産業、(3)ファッション型産業の中には、市場構造の面で、製品差別化のかなり高いものが少なくない。このような産業を産業構造転換の名のもとに保護することになれば、価格弾力性を失わせ、市場機構を麻痺させる危険性がある。したがって、知識集約型産業それ自体が望ましいわけでもなく、またその保護でもなく、必要なのは、その産業に有効競争をいかにビルト・インさせるかである。別言すれば、人間の生活(ニーズ)内容の変化に応えることによって、はじめて有効競争がビルト・インされるということである<sup>(2)</sup>。重要なことは、そのための制度・枠組みの設定である。

では、産業組織の分析にあたっての具体的な

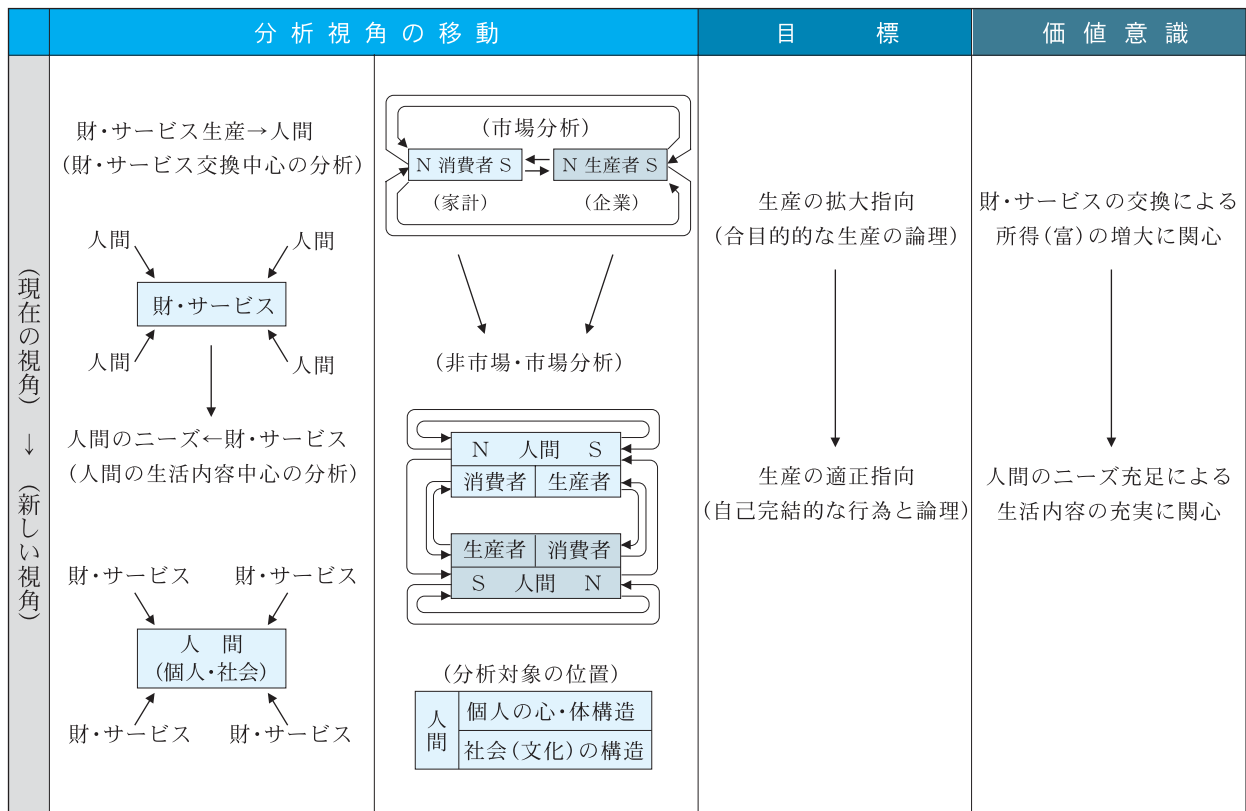
分析モデルの視角はどう変わるのだろうか。産業の存在根拠が単に国民所得を増加させるだけでなく、国民の生き方をより充実させ、その生活内容を向上させることにあるとすれば、産業組織分析の視角は、人間を中心にしたものでなければならない。図-1により説明しよう。

これまでの産業社会、いわゆる成長社会では、市場における財・サービスの交換を中心とした、交換のための生産が行われた。そして市場における生産者と消費者の関係は、前者が利潤の極大化(規模の経済を求める場合はシェアの極大化)を求めて生産活動をするのに対して、後者は効用の極大化を求めて消費活動をするという、二つの相反する生活を備えた人間を生み

出した。分業化による市場の拡大は、大量生産と大量消費をもたらし、産業活動を飛躍的に高めていった。こうした市場の拡大による経済成長が、経済システムのいかににかかわらず、第一の目標であったのである。

ところで、これからの新時代には、社会経済の成熟化とともに、人間生活を中心とした、個人的ニーズや社会的ニーズを満たすための財・サービスの生産が行われる、ということである。人間生活のニーズ内容を決めているのは文化の内容であり、したがって、人間生活のいろいろなニーズを満たす具体的存在である産業もまた、文化内容で決まってくる。人間を中心とした個人的ニーズと社会的ニーズを決めてい

図-1 産業分析モデルの視角



る文化の内容が、その国(地域)の産業のあり方を決めることになるが、そのニーズの具体的な内容は何であろうか。

産業構造論で著名な並木信義氏によれば、——産業構造審議会の考え方もそうであるが——次の七つに分類できるとしている<sup>(3)</sup>。すなわち、(1)食生活、(2)衣生活、(3)住生活、(4)健康の維持、(5)知的生活(教育)、(6)余暇、(7)社会的統合維持がそれである。(1)～(6)までは個人的ニーズであり、(7)は社会的ニーズといえる。(1)～(3)は従来、「衣食住」と呼ばれているところの人間生活の基礎的なニーズである。また(7)の社会的ニーズというのは、政府や地方自治体の行政サービス、警察、消防、国防といった諸活動をさしている。

以上七つの分類の中に含まれていないのが、人間の精神生活と行動(ビヘイビア)内容に関する側面である。新時代の成熟化社会では、財・サービスの生活が豊かになった社会で露呈している生活面における窮乏感や喪失感といった、これまで取り残された諸問題の検討が急がれている。

このように、個人的ニーズと社会的ニーズを満たすための財・サービスの生産が行われるが、ここで指摘しなければならないのは、生産と消費という相反する機能をもつ市場活動が見落としてきた問題、いわゆる市場活動の評価に入らない非市場的活動の重要性である。

市場における財やサービスの交換は、貨幣を

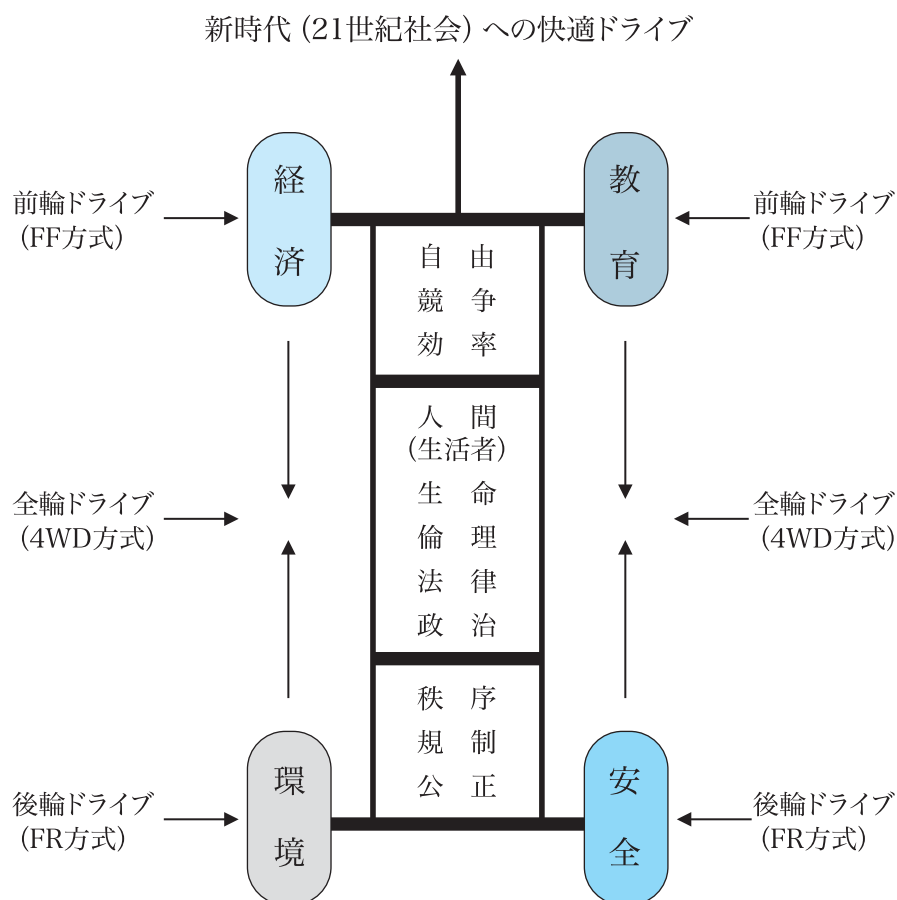
媒介とし、何らかの報酬を目的として行われるため、経済計算されるが、自分や家族や地域社会のための報酬を目的としない非市場的活動は、経済計算から除かれる。例えば、家庭における主婦労働である。家庭にいる主婦は掃除、洗濯、子どもの教育や躾(しつけ)など、報酬を目的としない労働をしているため、すべて経済活動ではないものとして除かれてきた。もし、報酬を目的に外で働くということになれば、先の主婦労働は家事手伝いやクリーニング、それに保育などのサービス所得として経済計算されることになるわけである。労働力の再生産と質向上に貢献している主婦の家事労働の重要な側面が見落とされてしまっているのである。

さらに、市場での経済活動に伴う公害の発生、環境の悪化、交通事故の増加といった外部不経済の問題とともに、教育や倫理の問題を含む非市場的側面の問題が深刻さを増している。新時代の成熟化社会では、性格の相反する生産者と消費者の市場活動とともに、生産者と消費者が合体した生活者(人間)の非市場的活動が重要性を増しつつあり、市場システムの経済システムと非市場システムの社会システムを組み込んだトータル・バランスシステム分析が不可欠になってくる。

## 2. トータル・バランスシステム分析モデルの提示

では、人間の生活(ニーズ)内容の変化に応えるための制度・枠組みとはどのようなものだろう

図-2 新産業組織の社会経済システム分析の構図  
—自動車による分析モデル—



うか。図-2は、筆者が作成した新しい産業組織の社会経済システム分析の構図(自動車による産業組織分析モデル)を示したものである。4輪乗用車のメカニズムを例に、4輪のそれぞれに経済、教育、安全、環境の基本システムを位置づけ、自動車全体の骨組み(フレーム)の中心部に人間(生活者)と政策調整や規制のための政治、法律、倫理の基本システムを配置し、新時代(21世紀社会)への快適ドライブのためのトータル・バランスシステム分析の方向を示してある。

この分析モデルの中心部に人間(生活者)を

配置してあるのは、分析の視点がこれまでの「モノ・カネ」中心の狭い意味の価値観から、生身を持つ「人間」を重視する価値観へ、いわゆる生命を維持するための人間の生活中心の考え方からである。それは生身の人間の日々の生活意識を観察すること、生活の事実在即してものを考えることが大切である、と考えたからである。経済(暮らし)の究極の目的は生活であり、人間である。生活することは人間が生きることであり、人間の生命を大切にすることである。

この構図は自動車による産業組織分析モデルであるが、耐久財の自動車だけでなく、非耐



久消費財の食料品をはじめ、エネルギーや情報サービスといったあらゆる産業組織の分析に応用できる。ここで自動車産業組織のトータル分析の内容と方向について述べよう。

### 3. 人間(生活者)重視の産業組織

人間(生活者)を重視した豊かな社会に求められる産業組織を「経済」の面から見たのが図-2の前輪(左輪)である。

自動車産業が現代日本の経済発展をもたらし、われわれの生活を物質的に豊かにしたことは周知の事実であり、したがって、経済における生産、流通、雇用の面からの自動車産業組織の分析が必要不可欠となる(自動車産業組織の分析——競争と規制の分析は拙稿(別稿)を参照されたい<sup>(4)</sup>)。

同時にわれわれは、物質的に豊かな社会における人間の生活価値観の変化、いわゆる経済・産業の発展による所得水準の上昇が人間の生活価値観を大きく変えてきた、という事実注目しなければならない。

国民の意識調査によると、家庭の生活水準は「中流以上」である、と答えているのが9割にのぼる。家計に余裕が生じ、消費中心の生活様式に大きく変わったこともあって、大人も子どもも自分の持ち物が増える傾向にある。その一例が急速な自動車普及によるモータリゼーションの進展である。

自由に「モノ・カネ」が手に入る豊かな生活環境の中で、それらを「大切に生かし、工夫して使

う心」をいかに育てていくかという、「教育」と「訓練」の面での新たな問題をかかえるようになった。経済(暮らし)がよくなるということは、単に物質的に豊かになるだけではなく、その豊かさを賢明に選択し、利用する人間の能力の向上、いわゆる価値あるものを主体的に享受する能力の向上をも意味している。人間能力の啓発のために教育と訓練がきわめて大切であることはいうまでもない。教育と訓練はその人のもつ潜在的可能性を最高に発達させ、あくまでも全人間的な人間形成を目指したものでなければならぬ。今日ほど大人や子ども、生産者や消費者を含む生活者(人間)の教育と訓練への取り組みが急がれる時代はない。家庭や学校や地域における教育・訓練だけでなく、経済(暮らし)における消費構造の変化が生産構造や就業構造に大きな変化をもたらすことから、ミクロの企業内組織でも教育・訓練が重要になることはいうまでもない。図-2(前ページ掲載)の前輪(右輪)は「教育」の面の重要性を示してある。

ところで、経済的に豊かになり、消費の面では自動車を「購入する能力」は高まったものの、「運転・利用する能力」は向上したのだろうか。図-2の後輪(右輪)は自動車が社会の安全と安心を脅かすものである、という反社会性(反文化性)にどう対応すべきか、「安全」面の重要性を示してある。

モータリゼーションの発達とともに交通事故も増え、自動車による死亡事故が多発している。毎年全国で1万人もの尊い人命が自動車交通事

故で失われている。日本はかつて第二次大戦で多くの人命を失ったが、戦後の平和な今も「交通戦争」による死亡者が後をたたない。しかも犠牲者の多くは青少年たちであり、弱い老人たちである。教育・訓練による自動車運転能力の向上と安全思想の普及が不可欠になっている。それと同時に、自動車メーカーの安全性を重視した自動車(例えば、エアバッグ装着車など)の生産、サービス業者の不良整備の防止、自動車行政に関わる諸官庁(建設省(現 国土交通省)の道路行政、運輸省(現 国土交通省)の運送行政、警察庁の交通行政、厚生省(現 厚生労働省)の廃車(リサイクルを含む)行政など)の一体となった取り組みが重要であることを指摘したい。行政のネットワークシステムが求められている。

また、図-2の後輪(左輪)は「環境」面の重要性を示してある。自動車は運行に伴って排気ガスを吐き出し、大気を汚染し、人間の健康を損なう。また、二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)は地球の温暖化を促進させ、過度のモデルチェンジは資源の浪費や廃車の増加につながる、として批判の矢面に立たされている。

このように、自動車を中心とした交通社会で生活する人間にとって、自動車のもたらす反社会性への対応、いわゆる安全問題や環境問題への真正面からの対応は、避けて通れない社会的要請となっている。同時にまた、自動車交通システムやルールなどの理解、自動車に関わる税制や規制の熟知、保険思想などの徹底などは交通

社会の安全につながることから、それらの総合的かつ体系的な教育システムが強く求められる。

以上に述べたように、新時代への快適ドライブのために、われわれは自動車の4輪に示した経済システム、教育システム、安全システム、環境システムを全輪駆動(4WD)させ、加えてフレーム中心部の法律システム、政治システム、倫理システムがトータルにバランスよく機能する社会経済システムを構築しなければならない。

新時代に求められる価値理念と政策の方向が社会経済システムの新たな構築にあるとすれば、新時代は「人間の尊厳」を至上の価値として、個人も社会も、自国も他国も、「全体が安全に共生できる」社会であり、人間(生活者)の生存権・生活権が守られた「地球住民(生物)の生命が重視される」時代である。

#### 4. 産業組織の社会経済システム分析に向けて

社会経済システム分析の重要性は、日本に限らず世界でも日毎に高まっている。A・マーシャル(A.Marshall)がいみじくも指摘するのは、「経済学の究極の目的は、……人間の研究である」と。人間は単に経済的動機(cash-incentive)だけでなく、非経済的動機(non-cash-incentive)をも含む、いわゆる人間的動機で「生きている」ことから、家族、教育、法律、政治、倫理(道徳)といった社会全体のシステムに関する分析がきわめて重要になってくる。人間とは何か、ということがあらためて問われなければならない。

こうしたシステム分析は、言うまでもなく、学際的な研究を必要とし、多くの異なる専門的領域の研究者の研究を必要とする。筆者一人の能力を超えるものである。したがって、ここでは社会経済システム分析の重要性とその必要性を指摘するだけにとどめ、経済システムの面から、とくにミクロの産業組織分析の方向を探ることにしたい。

まず最初に、近年社会経済システム分析の必要性が強調されるようになった背景からみよう。すでに言及したように、それは日本経済の国際化、自由化、技術革新、情報化、高齢化、成熟化などの課題にどのように対応し、来るべき新時代を構築していくか、ということと関わっている。

戦後において、1960年代以降の日本経済を高度成長に導いてきたのは、大量生産・大量消費を伴う「重厚長大」型の産業組織の発展であった。それが1970年代はじめの第一次石油危機を経て、1980年代に入ると、省エネルギー技術の開発とともに多品種少量生産による「軽薄短小」型の産業組織が中核をなすようになり、今や情報化の進展とともにマルチメディアの時代を迎えている。

情報化社会では、情報やソフトウェアの価値が限りなく高まり、経済のグローバル化とともに、情報ネットワークが地球的規模で津々浦々に張り巡らされるようになった。産業組織はメインフレーム型組織からパソコンネットワーク型組織へ、大きく変化してくるものと考えられる。

社会の高齢化と成熟化が一層ネットワーク組織への転換を迫ってくるであろう。

こうした産業組織の構造変化と科学技術の発展は、これまでの「モノとカネ」を追求する時代から、「人間の生活ニーズ」を志向する時代への傾向を一層推し進めるものと考えられる。それは人間と社会と自然との共生を図りながら、住み良い生活環境、地球環境を創造するために、情報・知識、生命・健康、安全・環境といった質の高い生活ニーズが高まることを意味している。

これまでの経済が成長の「質」を犠牲にして、成長の「量」を強調してきたために、生活環境の悪化と社会的コストの増大をもたらし、国民の生活価値観を大きく変えたことに注目しなければならない。このような国民の求める質の高いニーズに対応するために、「安全」や「環境」を考慮に入れた「開かれたシステム」分析が必要になってくる。

生活の質を向上させるための社会経済システム分析は、日本経済のグローバル化と円高が進む中で、一層その重要性は高まるであろう。ところが、こうした円高が日本産業の海外への移転と海外からの輸入をもたらし、国内の産業の「空洞化」の危険を増大させている。雇用の問題(失業の解消)を解決しなければ国民生活の質の向上は妨げられることになる。

こうした問題に対処するためには国内に新規産業を振興し、生産拠点を海外に移転した後を埋め合わせる政策が必要になってくる。例えば、

新規の産業が設立・参入しやすいように、「参入規制」や「価格規制」のような経済的規制を撤廃ないし緩和することが考えられる。

内外価格差(為替レートと購買力平価の開き)は、消費者にとっても生産者にとっても堪え難い大きさになっている。経済企画庁(現 内閣府)の調査によると、1993年で東京の物価はニューヨークの約4割高という内外価格差である。政府は1994年度(平成6年度)に「規制緩和5ヵ年計画」を策定したが、物価引き下げと内需主導の経済成長を両立させ、国民生活の豊かさの実現と国内生産要素の高コスト構造の是正を図らねばならない。

ここで、再び図-2を見ていただきたい。先に経済的規制の緩和について述べたが、規制には他に社会的規制があり、国民の生命の安全、健康の維持、生活環境の保全などのために必要最小限の規制は必要である。図-2に示すように、法律システム(法制度)の独占禁止法は市場での自由な競争秩序を維持し(フレームの前部)、公正な取引を確保することによって、生活者の生活向上を目指した規制(間接規制)である。

明治以来、日本のインフラストラクチャーやリーディング・インダストリーが政府(官僚)主導の、手厚い保護の下で発展し、西欧の経済にキャッチアップしてきたことは事実である。また戦後の経済運営において、市場の失敗を補い、公共の利益を確保し、維持するための政府(官僚)による規制が果たした役割を無視してはなら

ない。図-2の後輪とフレームの後部に示すように、安全面や環境面の社会的規制だけでなく、広い範囲にわたる経済的規制は、こうした政府(官僚)主導の経済(産業)運営を象徴している。例えば、村山内閣当時の亀井静香運輸大臣のアルバイトスチュワーデス問題(安全面に問題がある)がそれである。同時に忘れてならないのは、図-2の前輪とフレームの前部に示すように、民間企業が自由な市場経済活動を通じて、積極的に競争を展開し、効率的な企業活動を行ってきたことである。

戦後日本の経済・産業が大きく発展してきたのは、主として活発な企業間競争によるところが大きい。日本に限らず欧米諸国でも、経済発展を実現した段階では、民間企業の活力ある発展と社会的責任が問われるようになった。それと同時に、公的規制を通じて政界・官界・業界の癒着による腐敗構造が問題になっている。今吹いている風は、社会的要請ともなっている規制緩和の方向である。

日本の規制緩和の動きをみると、1989年の日米構造協議を受けて、翌90年に物流の規制緩和、92年に大店法の改正、93年に再販売価格維持制度の見直しが検討され、その間に行政手続法が制定されている。そして95年には住宅・土地、情報・通信、雇用・労働など11分野にわたる規制緩和が発表され、翌96年には金融大改革(日本版ビッグバン)、2001年には郵政民営化などの大改革が次々に行われ、現在に至っている。

いずれにしても、公的規制のあり方が新時代へ向かう日本の社会・経済構造に大きな影響を与えることは間違いない。望ましいのは、「真の豊かさ」を実現していくために、事業転換や雇用面などの調整に十分配慮しながら、規制の緩和による競争を促進し、市場メカニズムが十分発揮される経済・社会システムを創造していくことである。

では、新時代の新しい産業組織を創造する主体である企業(経営者)の競争のあり方、その役割とはどのようなものだろうか。すでに言及したように、日本の経済・産業が大きく発展してきたのは、活発な企業間競争によるところが大きい、ということだった。市場での企業間の競争は、価格競争、製品差別化競争、製品開発競争の形態をとりながら、一方において資本の集積・集中による企業規模の拡大と経済性をもたらすが、他方では企業間の競争力の格差(規模格差と生産性格差)を生み出し、それが支配・従属の関係をつくり出す、という両面の効果を示す。

日本の自動車産業が発展してきた背景には、自動車メーカーと部品メーカー等の中で構築されている極めて効率的な「日本型」生産システムを高く評価するのが根底にあるが、その一方で、取引慣行に見られる問題(下請法及び独占禁止法上の「優越的地位の濫用行為」)が生じやすい、との指摘もある。経済産業省のアンケート調査でも問題視されやすい具体的な行為類型として、補給部品の価格決定、配送費用の負担、一方的な原価低減率の提示、不利な取引

条件の押し付け、取引条件の変更、受領拒否、長期手形の交付などがみられる、ことが明らかになっている。

したがって、図-2のフレーム前部の効率性の分析とともに、フレーム後部の公正性の分析についても、われわれは曇りのない冷静な眼でバランスよく分析する必要がある。

同時にわれわれは、民間企業の活力ある発展と社会的責任の遂行が不可欠であることを指摘し、企業が(図-2の中心部の)人間(生活者)重視の視点から、独占禁止法の法制度のもとで、「競争の秩序(ルール)」を遵守した普遍的な行動規範(企業倫理)を確立することを切に願うものである。

## 注

- (1) 山田雄三『価値多元時代と経済学』(岩波書店、1994年)の序章に負うところが多い。
- (2) 越後和典「消費者利益と産業構造」『経済評論』(1972年12月号)。
- (3) 並木信義『日本文化の経済学』(ダイヤモンド社、1979年)。
- (4) 比嘉堅「自動車産業組織と公共政策」『産業総合研究調査報告書』(沖縄国際大学、産業総合研究所編、1995年第3号)。

## 参考文献

- 植草益『産業組織論』(筑摩書房、1982年)。  
植草益『公的規制の経済学』(筑摩書房、1991年)。  
宮沢健一『産業の経済学』(東洋経済新報社、1992年)。  
南部鶴彦『産業組織と公共政策の理論』(日本経済新聞社、1982年)。  
山田雄三『価値多元時代と経済学』(岩波書店、1994年)。  
比嘉堅『産業の構造と組織』(近代文芸社、1993年)。

## 「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内

琉球銀行は「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を経営理念としております。この経営理念を实践するべく、お取引先企業への情報支援サービスの提供を目的に会員制組織「りゅうぎんビジネスクラブ」を設立し、各種セミナーの開催や情報のご提供、県外での商談会など様々なサービスを実施しております。

### ■ りゅうぎんビジネスクラブのサービスのご案内 ■

#### 【各種セミナーの開催による情報等の提供】

##### 1. トップセミナー

ビジネスクラブ会員企業トップと幣行役員との親睦の場を兼ねたトップセミナーに無料で参加いただけます。会員企業のトップが参加されますので、幣行役員だけでなく県内有力企業のトップと面談する機会としてご利用ください。

最近の  
実績

H20.02 小泉武夫氏「地域伝統の食文化」  
H20.10 北城恪太郎氏「企業経営とイノベーション」

##### 2. 実務セミナー

企業経営にタイムリーにお役に立つ様々なテーマについて開催される実務セミナーに無料で参加いただけます。

最近の  
実績

H20.03 コンプライアンスセミナー  
H20.03 事業承継・企業組織再編 個別相談会②  
H20.07 税制改正セミナー  
H20.08 事業承継セミナー  
H20.09 中小企業向け税務対策セミナー  
H21.02 労務管理セミナー

#### 【商談会への参加・ビジネスマッチング情報等の提供】

##### 1. 商談会(東京ビジネス・サミット)

毎年東京で開催される商談会「東京ビジネス・サミット」へ割安な料金でご参加いただけます。

最近の  
実績

H20.10 第22回東京ビジネス・サミットに  
りゅうぎんビジネスクラブより20社が  
参加しました。

##### 2. ビジネスマッチング(フーズインフォーマット沖縄食材市場)

食品・食材関連企業のビジネスマッチングシステムである沖縄食材市場に割安な料金で参加いただけます。⇒ 平成19年4月開設・運営中

## 【りゅうぎんビジネスサイトによる経営情報等の提供】<sup>1</sup>

### 1. ビジネスマッチング

全国の地方銀行の取引先企業が参加するビジネスマッチングデータベースに会員企業の皆様の営業ニーズ情報を提供したり、他社の情報を閲覧したりすることができます。

### 2. 産業別ニュース<sup>21</sup>

最新のニュースを業界別・地域別に21カテゴリに分類して毎日200～300本提供します。

### 3. ビジネスレポート

経営課題解決のヒントになる情報から業種に特化した専門情報までわかりやすくまとめたレポートを提供します

### 4. ビジネス書式集

企業実務に役立つビジネス文書の雛型や最新の届け出申請書等をWORDやEXCEL形式で提供します。

りゅうぎんビジネスサイトでは、上記の他にも各種の企業経営に役立つ情報を提供しています。詳細は「りゅうぎんビジネスサイトパンフレット」をご参照下さい。

## 【その他のサービス】

### 1. 融資利率の優遇

りゅうぎんビジネスクラブ会員企業の皆様に一部融資商品(ベストサポーター、順風満帆)について、融資金利の優遇を実施しております<sup>2</sup>。詳細は営業店担当者にお問い合わせ下さい。

## 入会申込方法

1. 「りゅうぎんビジネスクラブ入会申込書」及び「りゅうぎんビジネスサイト利用申込書」に必要事項を記入の上、お取引店担当者に提出下さい。

2. 入会金は不要です。

3. 年会費は20,000円です。

※お申込月の翌々月4日ご指定口座より引落となります。

## ■お問い合わせ■

「りゅうぎんビジネスクラブ事務局」(琉球銀行企業支援部金融サービス室内)

**TEL:098-860-3817** (担当:竹越、真栄城)までお願いいたします。

<sup>1</sup> 別途りゅうぎんビジネスサイトへの申込(無料)が必要になります。

<sup>2</sup> 審査の結果、ご希望に添えない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。

# 事業承継対策支援 サービスのご案内

今が  
チャンス!?

上場企業の株価下落があなたの会社の相続税法上の  
株価を下落させている可能性があります。

今が  
チャンス!?

平成21年4月1日より、中小企業株式等の贈与税の  
納税猶予制度がスタートします。

類似業種比準価額計算上の業種目及び業種目別株価等(平成20年分)  
平成19年12月分と平成20年12月分との株価比較

(単位:円)

業種	A(株価)			
	19/12	20/12	下落額	下落率
不動産取引業	166	37	-129	△ 77.71%
自動車小売業	170	65	-105	△ 61.76%
不動産業	279	135	-144	△ 51.61%
繊維・衣服等卸売業	270	144	-126	△ 46.67%
総合工事業	107	64	-43	△ 40.19%
機械器具卸売業	156	98	-58	△ 37.18%
サービス業	328	211	-117	△ 35.67%
卸売業	181	121	-60	△ 33.15%
飲食店業	293	204	-89	△ 30.38%
建設業	132	92	-40	△ 30.30%
不動産賃貸業	541	395	-146	△ 26.99%
小売業	235	173	-62	△ 26.38%
印刷業	136	102	-34	△ 25.00%
食料品製造業	260	219	-41	△ 15.77%
電気設備工事業	172	145	-27	△ 15.70%
	全業種の平均値		-87.15	△ 38.84%

全業種より  
一部抜粋

自社株式評価の  
基準となる株価は、  
この1年で最大で**77.71%**、  
平均で**38.84%**下落しています。

## 琉球銀行の事業承継対策支援サービス

- 自社株評価(概算)
- 事業承継上の課題整理及び解決案の提案
- 事業承継計画作成支援
- 経営承継円滑化法認定申請支援
- 事業承継における財務シミュレーション
- 持株会社設立支援
- 従業員持株会設立支援
- 金庫株の活用
- 種類株式の活用 等

事業承継対策についてのご相談は琉球銀行の各支店窓口まで!!



## ●りゅうぎん調査●

# 県内の 景気 動向

## 概況(2月)

景気は、弱含んでいる

観光関連では、入域観光客数が前年を下回る

消費関連では、スーパー売上高(全店)が前年を下回る

2月の県内景気をみると、消費関連では、百貨店売上高は衣料品の減少などにより引き続き前年を下回った。スーパー売上高は、既存店では食料品、衣料品ともに減少したことなどから引き続き前年を下回り、全店でも前年を下回った。新車販売は引き続き前年を下回った。電気製品卸売は白物家電の減少などにより前年を下回った。建設関連では、公共工事請負金額は、県、市町村が減少したことなどから前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、大型工事の受注が少なかったことなどから前年を下回った。建設資材出荷・売上では、セメント、生コンは前年を上回ったものの、鋼材、木材は前年を下回った。入域観光客数は、国内客、外国客ともに減少したことなどから引き続き前年を下回った。主要ホテルは、稼働率、売上高ともに引き続き前年を下回った。主要観光施設の入場者数も引き続き前年を下回った。

総じてみると、建設関連は一部で持ち直しの動きがみられるものの、消費関連はやや弱含み、観光関連は弱含んでいることから、県内景気は弱含んでいる。

### 消費関連

百貨店売上高は、食料品が減少し、主力である衣料品も減少が続いていることなどから、7カ月連続で前年を下回った。スーパー売上高(既存店)は、営業日数が1日少なかったこと(前年はうるう年)などから食料品が減少に転じ、引き続き衣料品も減少したことなどにより2カ月ぶりに前年を下回った。全店ベースでも、19カ月ぶりに前年を下回った。新車販売は、普通乗用車や小型乗用車、軽自動車などが減少したことにより9カ月連続で前年を下回った。電気製品卸売販売は、テレビは増加したものの、DVDレコーダーや白物家電などが減少したことなどから9カ月ぶりに前年を下回った。

### 建設関連

公共工事請負額は、国は増加したものの、県、市町村が減少したことなどから3カ月ぶりに前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、大型工事の受注が少なかったことなどから2カ月ぶりに前年を下回った。建設資材関連では、セメント、生コンはともに4カ月連続で前年を上回った。鋼材は、6カ月ぶりに前年を下回った。木材は改正建築基準法の影響が一部で引き続きみられたことなどから20カ月連続で前年を下回った。

### 観光関連

入域観光客数は4カ月連続で前年を下回った。国内客は4カ月連続で前年を下回り、外国客はクルーズ船の寄港がなかったこと、韓国からの入込減少などから3カ月連続で前年を下回った。県内主要ホテルは、稼働率は那覇市内、リゾートともに低下したことなどから、7カ月連続で前年を下回った。売上高も那覇市内、リゾートともに減少し、4カ月連続で前年を下回った。主要観光施設の入場者数は3カ月連続で前年を下回った。主要ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに前年を下回った。

### 雇用関連

新規求人数(1月)は前年同月比2.7%増となり14カ月ぶりに増加した。有効求人倍率(季調値)は0.32倍と前月より0.01ポイント上昇した。完全失業率は7.6%となり、前年同月より0.6ポイント悪化した。

### その他

消費者物価指数は、食料、光熱・水道、住居、保健医療などが上昇したことなどから、前年同月比1.0%の上昇と17カ月連続で前年を上回った。企業倒産は、件数が7件と前年同月より3件減少し、負債総額は5億8,100万円となり前年同月比58.9%の減少となった。

## りゅうぎん調査(2009年2月)

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2008.12-2009.2)
<b>1. 消費関連</b>		
(1)百貨店(金額)	▲ 12.2	▲ 7.0
(2)スーパー(既存店)(金額)	▲ 8.1	▲ 3.3
(3)スーパー(全店)(金額)	▲ 5.3	0.4
(4)新車販売(台数)	▲ 20.5	▲ 16.4
(5)電気製品卸売(金額)	▲ 2.0	6.0
<b>2. 建設関連</b>		
(1)公共工事請負金額(金額)	▲ 8.4	18.2
(2)建築着工床面積(m <sup>2</sup> )	(1月) 81.9	(11-1月) 66.7
(3)新設住宅着工戸数(戸)	(1月) 31.8	(11-1月) 135.0
(4)建設受注額(金額)	▲ 64.6	▲ 34.0
(5)セメント(トン数)	5.0	7.4
(6)生コン(m <sup>3</sup> )	4.8	10.9
(7)鋼材(金額)	▲ 17.1	8.5
(8)木材(金額)	▲ 21.5	▲ 14.6
<b>3. 観光関連</b>		
(1)入域観光客数(人数)	▲ 14.5	▲ 6.6
(2)県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) ▲ 8.1 (実数) 79.2	(前年同期差) ▲ 3.5 (実数) 72.1
(3) " 売上高(金額)	▲ 12.2	▲ 6.0
(4)観光施設入場者数(人数)	▲ 15.3	▲ 9.2
(5)ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 7.5	▲ 5.8
(6) " 売上高(金額)	▲ 14.7	▲ 12.1
<b>4. その他</b>		
(1)県内新規求人数(人数)	(1月) 2.7	(11-1月) ▲ 18.4
(2)有効求人倍率(季調値)	(実数、1月) 0.32	(実数、11-1月) 0.32
(3)消費者物価指数(総合)	1.0	1.1
(4)企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 3	(前年同期差) ▲ 1.3
(5)広告収入(県内マスコミ)(金額)	(1月) ▲ 7.2	(11-1月) ▲ 5.7
(6)電力使用量(百万Kwh)	(1月) 0.4	(11-1月) 1.0

(注1) 公共工事請負金額は西日本建設業保証株式会社沖縄支店調べ。建築着工床面積、新設住宅着工戸数は国土交通省調べ。県内新規求人数、有効求人倍率は沖縄労働局調べ。入域観光客数、消費者物価指数は沖縄県調べ。企業倒産件数は東京商工リサーチ沖縄支店調べ。Pは速報値。

(注2) 企業倒産件数の前年同期差は、月平均件数の前年同期差。

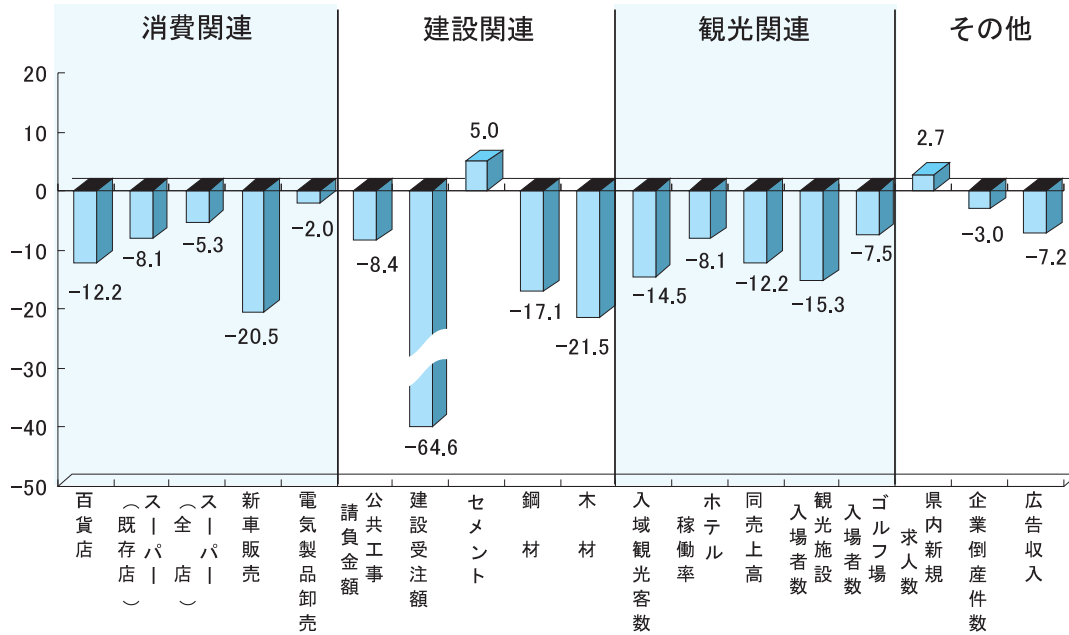
(注3) 主要ホテルは、2008年12月より調査先を18ホテルから17ホテルとした。

(注4) 観光施設入場者数は、2009年1月より調査先を5施設から6施設とした。

(注5) ゴルフ場は、2006年10月より調査先を9ゴルフ場から8ゴルフ場とした。

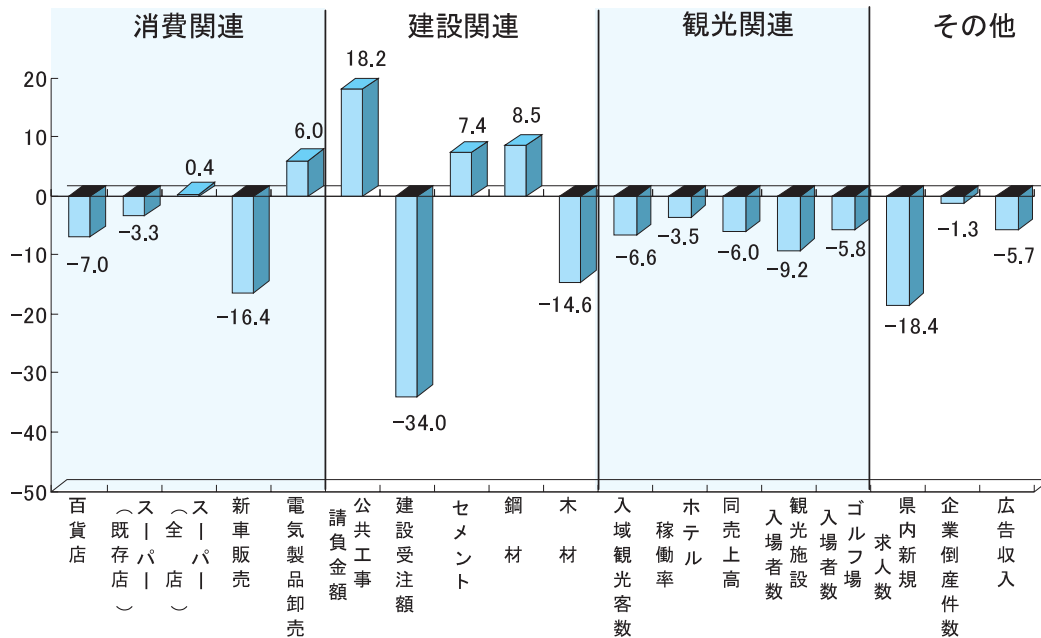
(注6) 木材は2008年1月より建材から名称を改めた(木質建材が主であることから)。

項目別グラフ(単月、2009年2月)



(注) 県内新規求人数、広告収入は09年1月分。数値は前年比(%)。  
ホテル稼働率(%ポイント)、企業倒産件数(件)は前年差。

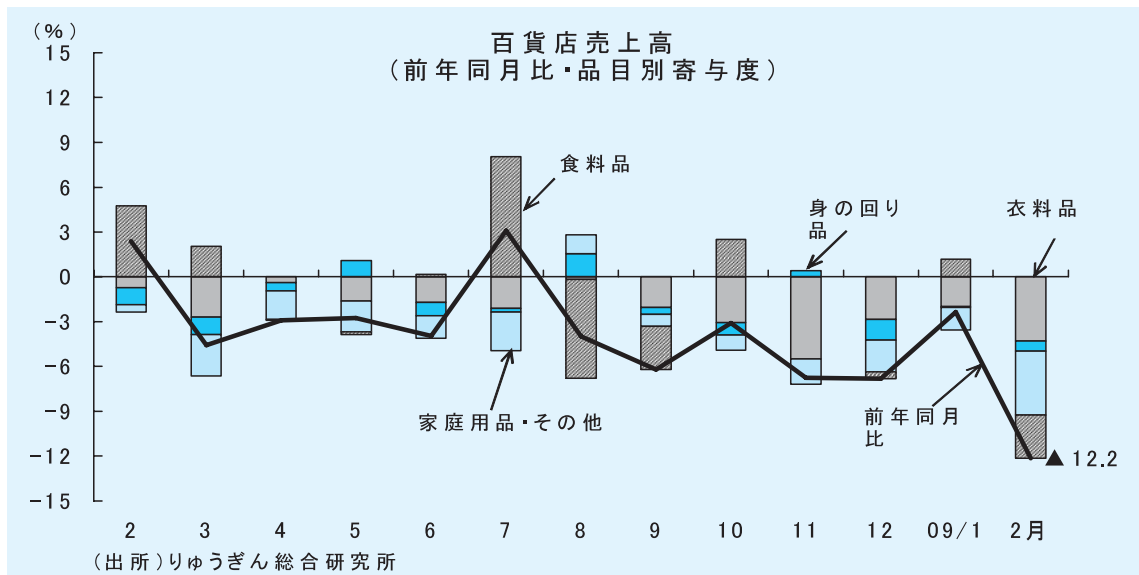
項目別グラフ(3カ月、2008年12月～2009年2月)



(注) 新規求人数、広告収入は08年11月～09年1月分。数値は前年比(%)。  
ホテル稼働率(%ポイント)は前年差。企業倒産件数(件)は月平均の前年差。

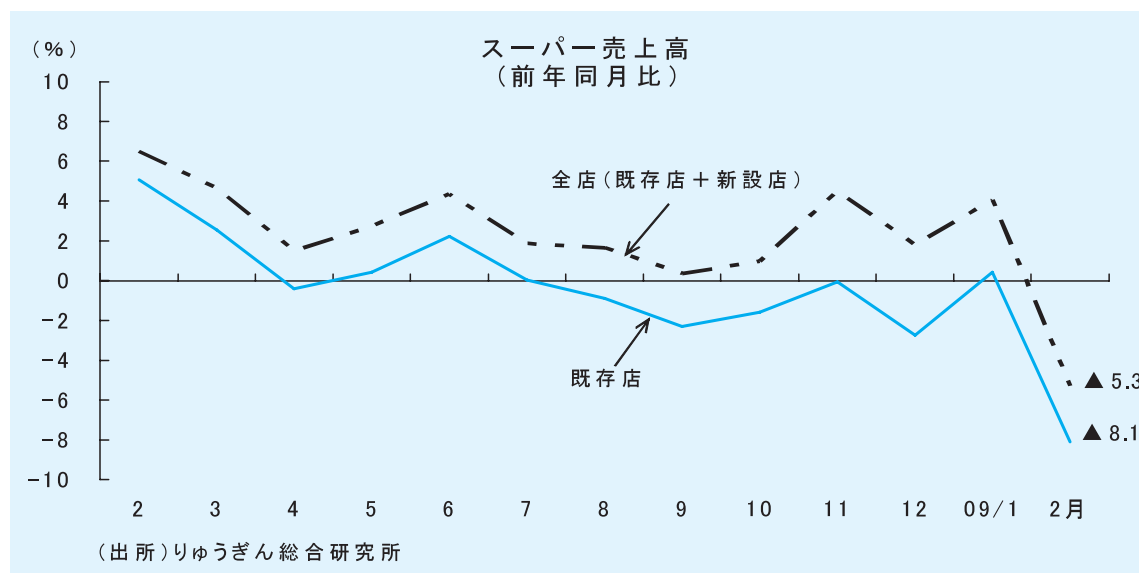
## 1.消費関連

### 1 百貨店売上高：7カ月連続で減少



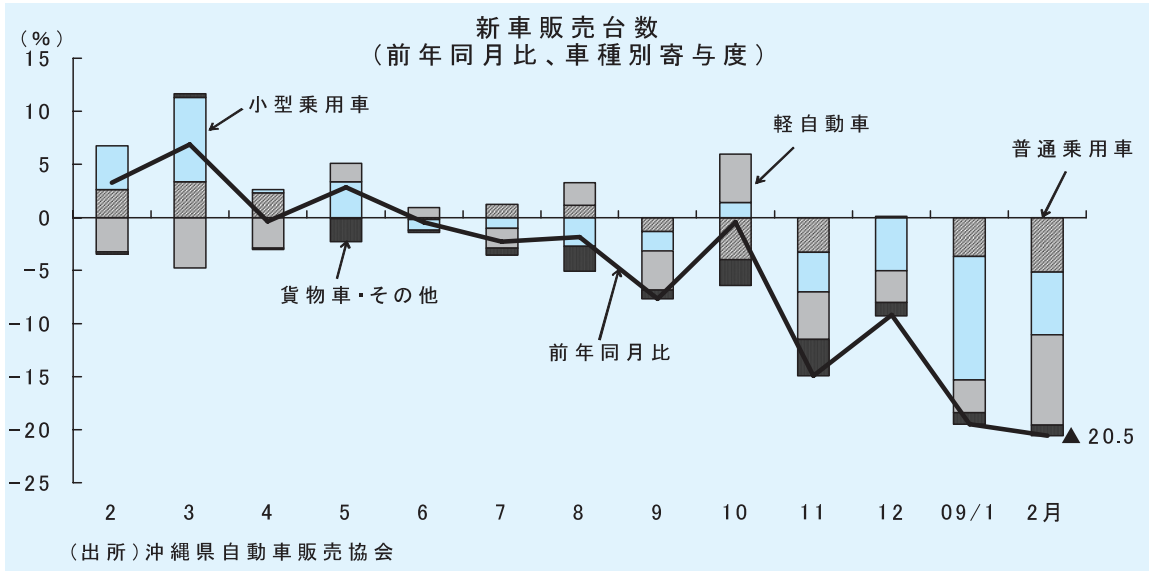
- ・百貨店売上高は、食料品が減少し、主力である衣料品も減少が続いていることなどから前年同月比12.2%減と7カ月連続で前年を下回った。
- ・品目別にみると、食料品(同9.4%減)、衣料品(同12.3%減)、身の回り品(同6.9%減)、家庭用品・その他(同13.7%減)ともに減少した。

### 2 スーパー売上高：全店ベースは19カ月ぶりに減少



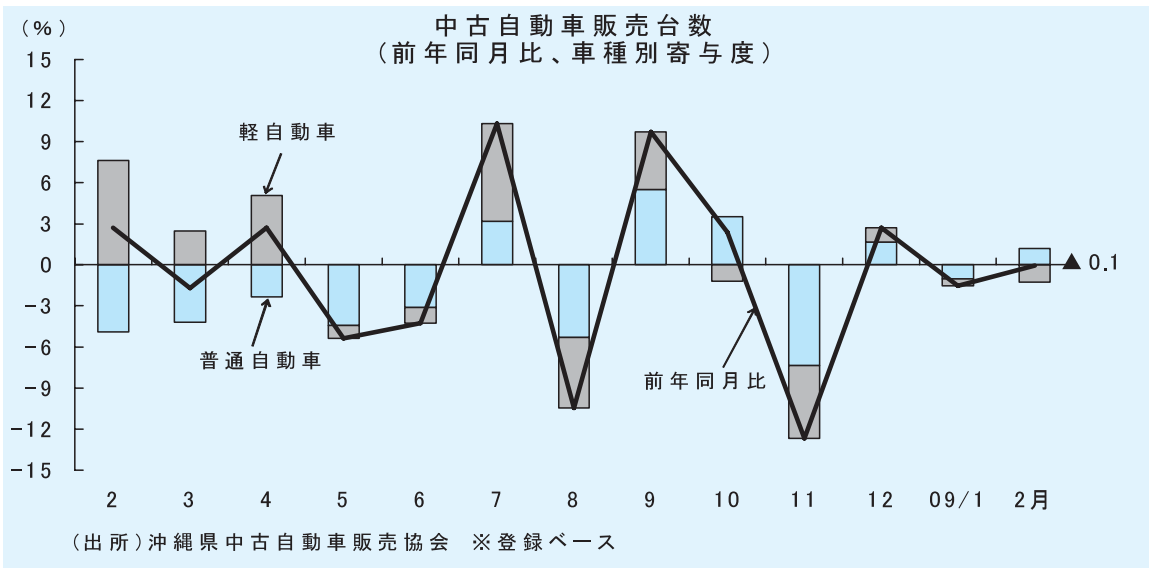
- ・スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比8.1%減と2カ月ぶりに前年同月を下回った。
- ・食料品は、旧正月の時期が前にずれたこと(前年は2月、今年は1月)、営業日数が1日少なかったこと(前年はうるう年)などにより同6.7%減となり、衣料品は同19.7%減と引き続き減少した。
- ・全店ベースでも、同様の理由から同5.3%減と19カ月ぶりに減少した。

### ③ 新車販売台数:9カ月連続で減少



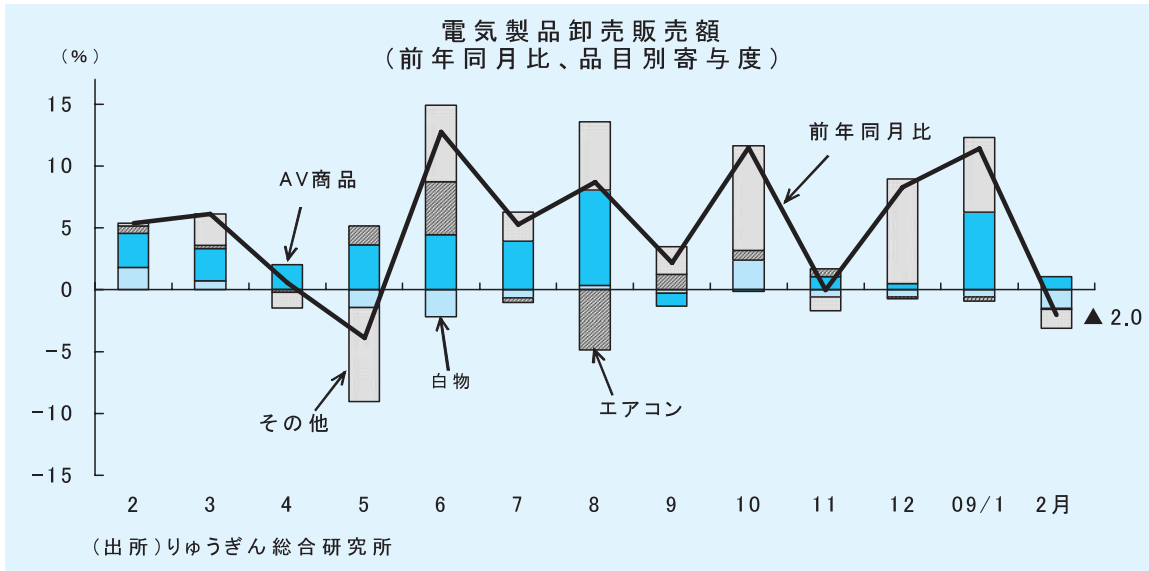
- ・新車販売台数は2,606台となり、普通乗用車、小型乗用車、軽自動車などが減少したことから前年同月比20.5%減と9カ月連続で前年を下回った。
- ・普通自動車(登録車)は894台(同30.7%減)で、うち普通乗用車は147台(同53.6%減)、小型乗用車は659台(同22.7%減)であった。軽自動車(届出車)は1,712台(同14.0%減)で、うち軽乗用車は1,455台(同16.0%減)であった。

### ④ 中古自動車販売台数(登録ベース):2カ月連続で減少



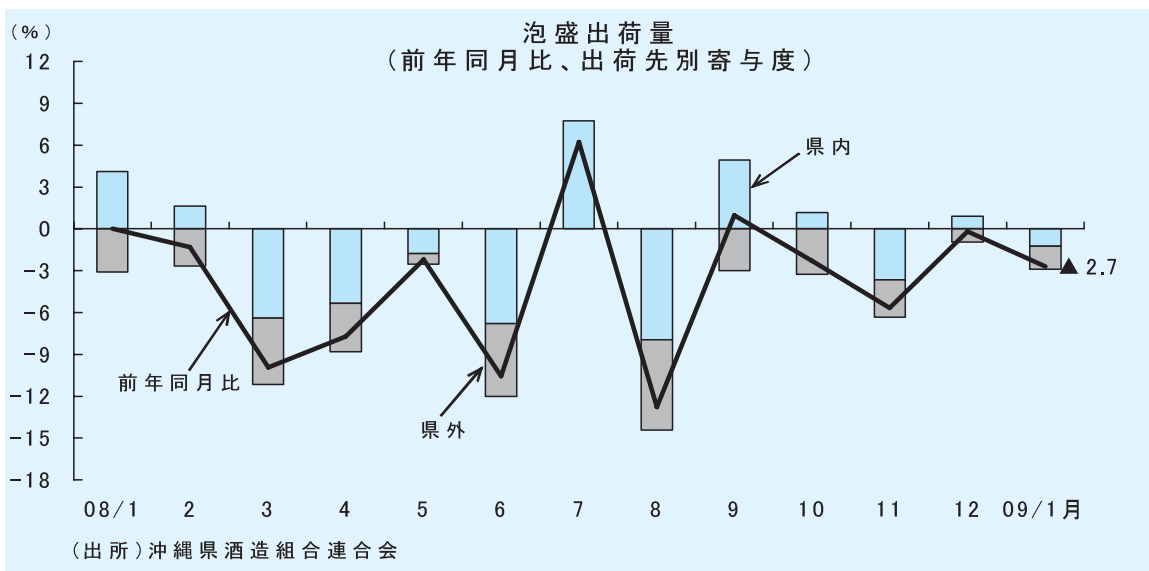
- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、前年同月比0.1%減となり2カ月連続で前年を下回った。内訳では、普通自動車は同2.8%増、軽自動車は同2.2%減となった。

## 5 電気製品卸売販売額：9カ月ぶりに減少



- ・電気製品卸売販売額は、テレビが増加したものの、DVDレコーダー、白物家電、エアコンなどが減少したことから、前年同月比2.0%減と9カ月ぶりに減少した。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同9.3%増、DVDレコーダーが同19.3%減、白物では洗濯機が同12.9%減、冷蔵庫が同4.4%減、エアコンが同1.8%減、その他は同2.8%減となった。

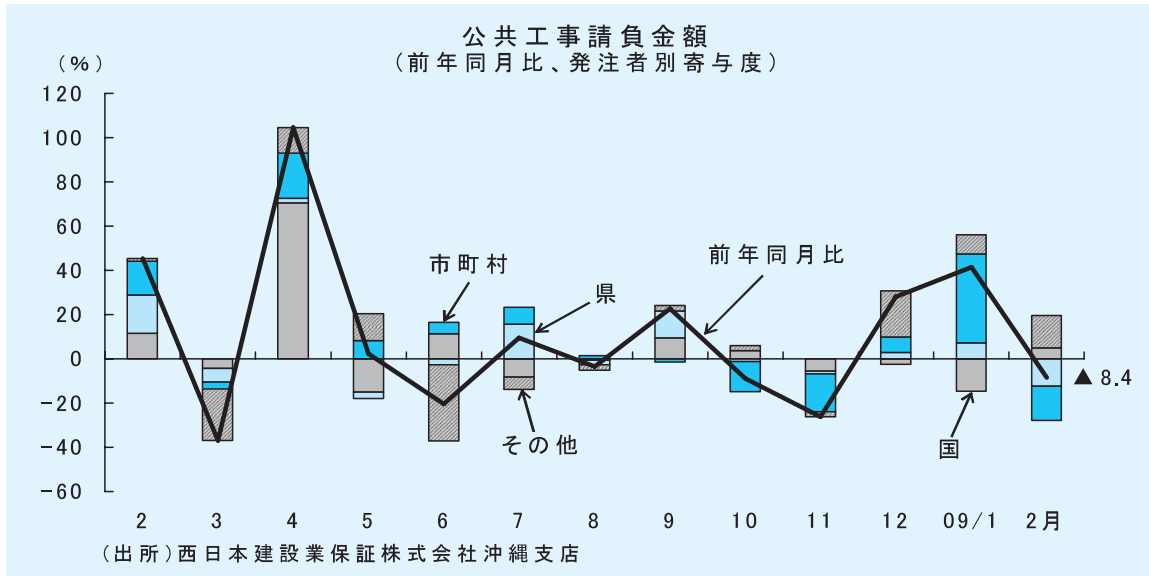
## 6 泡盛出荷量：4カ月連続で減少



- ・泡盛出荷量(1月)は、前年同月比2.7%減と4カ月連続で前年を下回った。県内出荷量は同1.2%減となり、県外出荷量は同10.2%減となった。

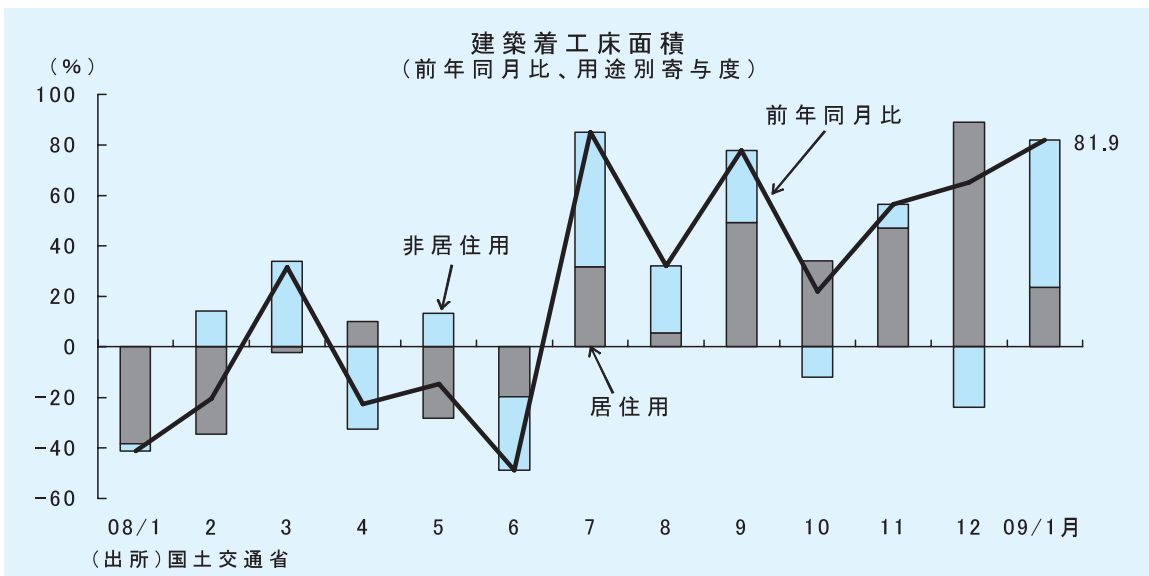
## 2. 建設関連

### 1 公共工事請負金額:3カ月ぶりに減少



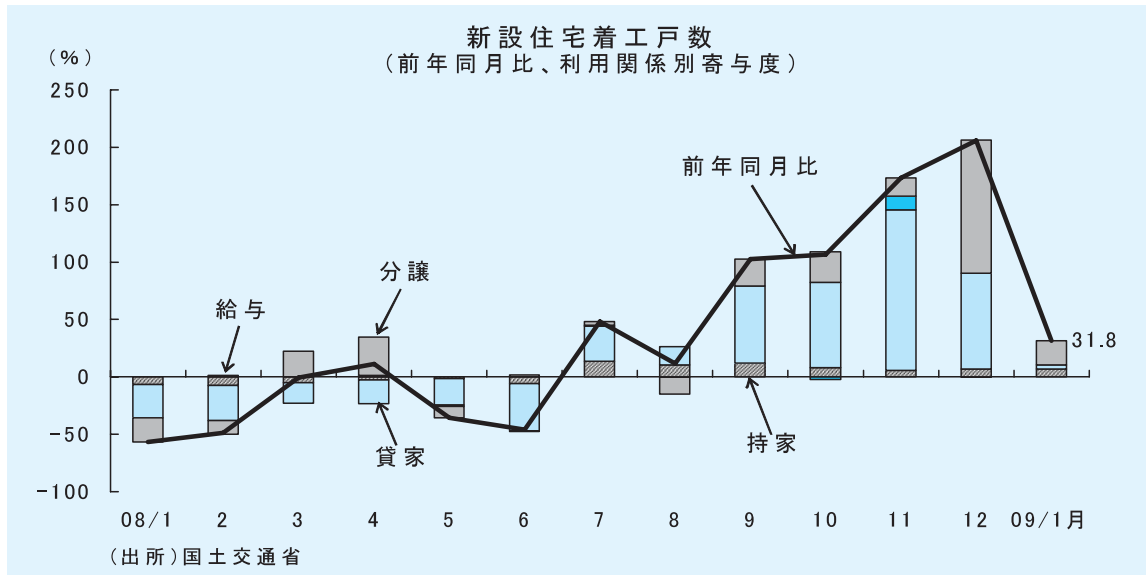
- ・公共工事請負金額は、153億7,800万円の前年同月比8.4%減と3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、国(同15.6%増)、独立行政法人等・その他(同449.3%増)が増加したものの、県(同42.1%減)、市町村(同43.8%減)が減少した。
- ・大型工事としては、平成20年度座津武トンネル工事、瑞慶覧(H18)病院新設電灯設備等工事、ワルミ大橋橋梁整備工事、北部地域循環器系医療支援施設整備事業建築工事などがあった。

### 2 建築着工床面積:7カ月連続で増加



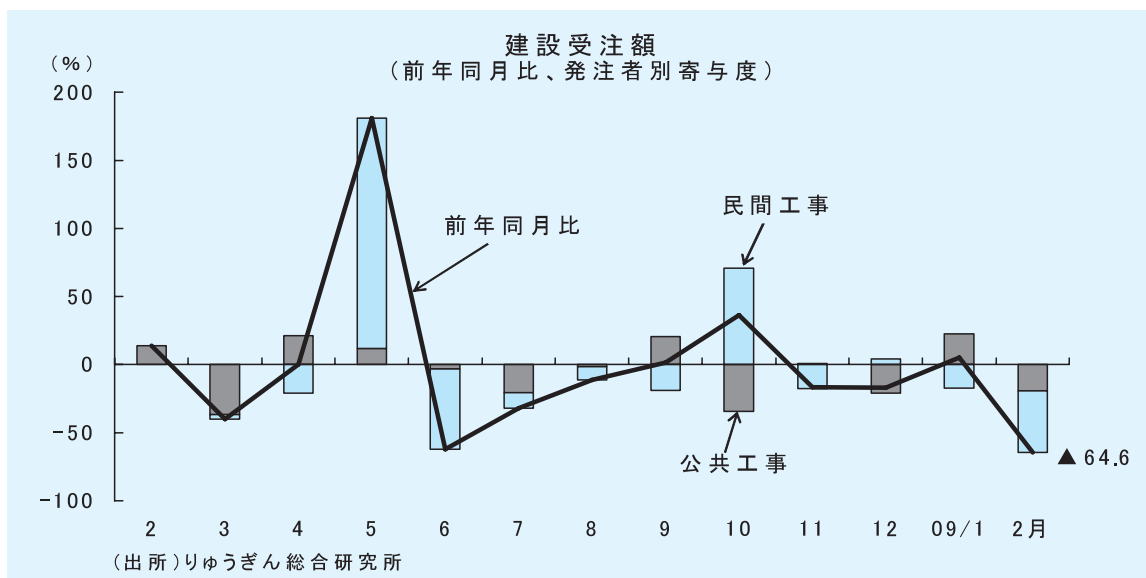
- ・建築着工床面積(1月)は、20万3,269㎡の前年同月比81.9%増と前年の改正建築基準法施行の影響による反動などから居住用、非居住用ともに増加し、7カ月連続で前年を上回った。用途別では、居住用が同57.6%増となり、非居住用も同98.6%増となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住専用、居住産業併用が増加し、非居住用では医療・福祉用、教育・学習支援業用などが増加し、飲食店・宿泊業用などが減少した。

### ③ 新設住宅着工戸数:7カ月連続で増加



- ・新設住宅着工戸数(1月)は770戸となり、前年の改正建築基準法施行の影響による反動や分譲マンションの増加などにより前年同月比31.8%増と7カ月連続で前年を上回った。
- ・利用関係別では、持家(同26.5%増)、貸家(同5.0%増)、分譲(同1,771.4%増)とも増加した。

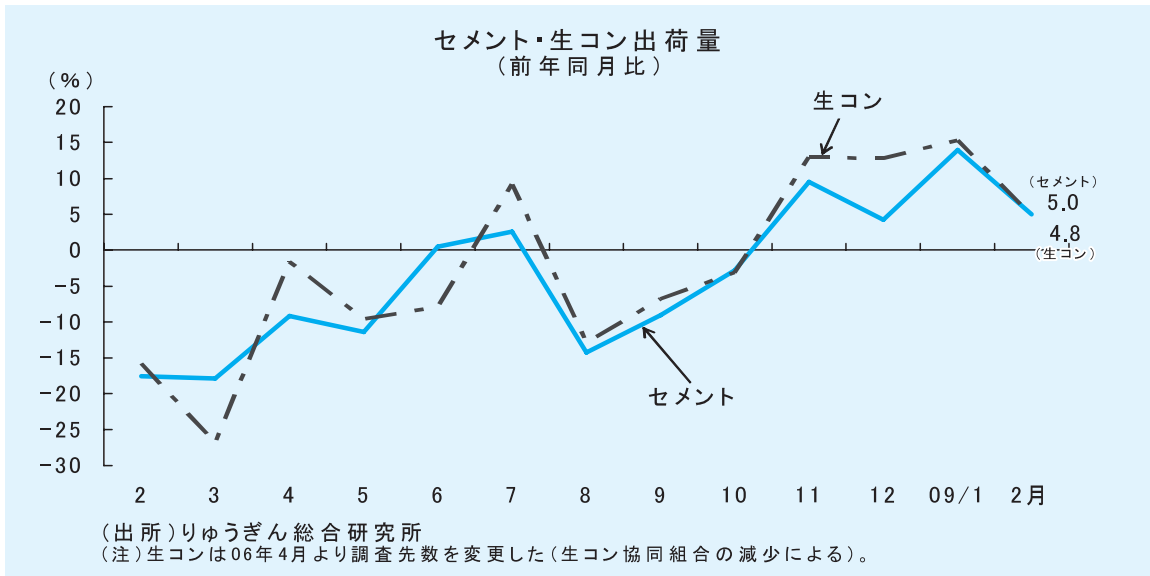
### ④ 建設受注額:2カ月ぶりに減少



- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、大型工事の受注が少なかったことなどから前年同月比64.6%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同56.3%減)は2カ月ぶりに減少し、民間工事(同68.9%減)は2カ月連続で減少した。

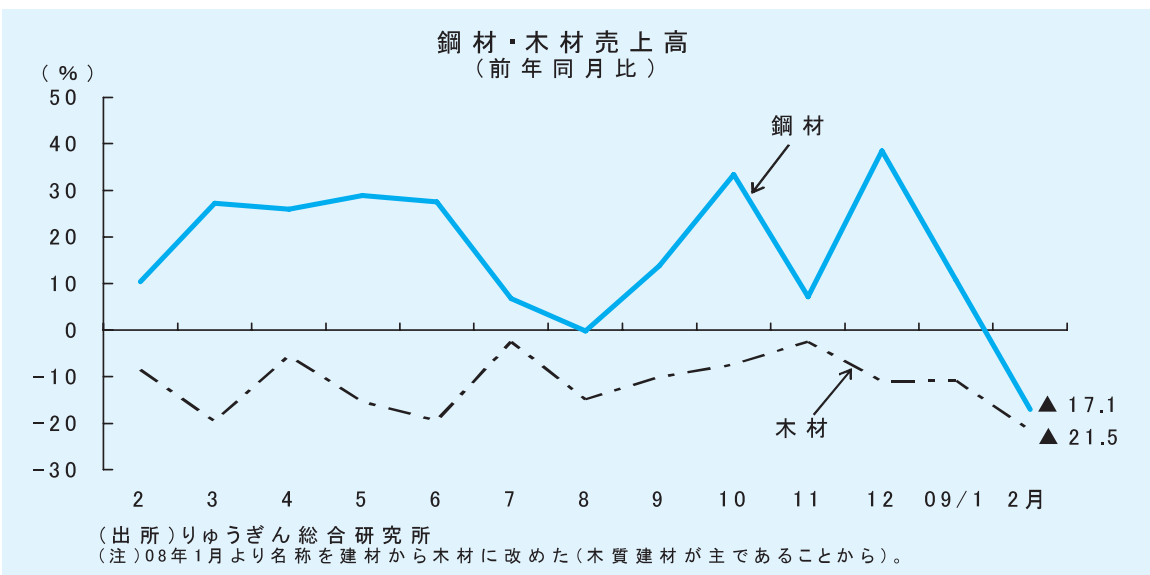


## 5 セメント・生コン:ともに4カ月連続で増加



- ・セメント出荷量は、7万484トンで前年同月比5.0%増と4カ月連続で前年を上回った。
- ・生コン出荷量は、15万6,098立方メートルで同4.8%増と公共工事、民間工事向け出荷ともに増加したことから4カ月連続で前年を上回った。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、学校関連工事や一般土木工事向けなどが増加した。民間工事では、分譲マンションや個人住宅向けなどが増加した。

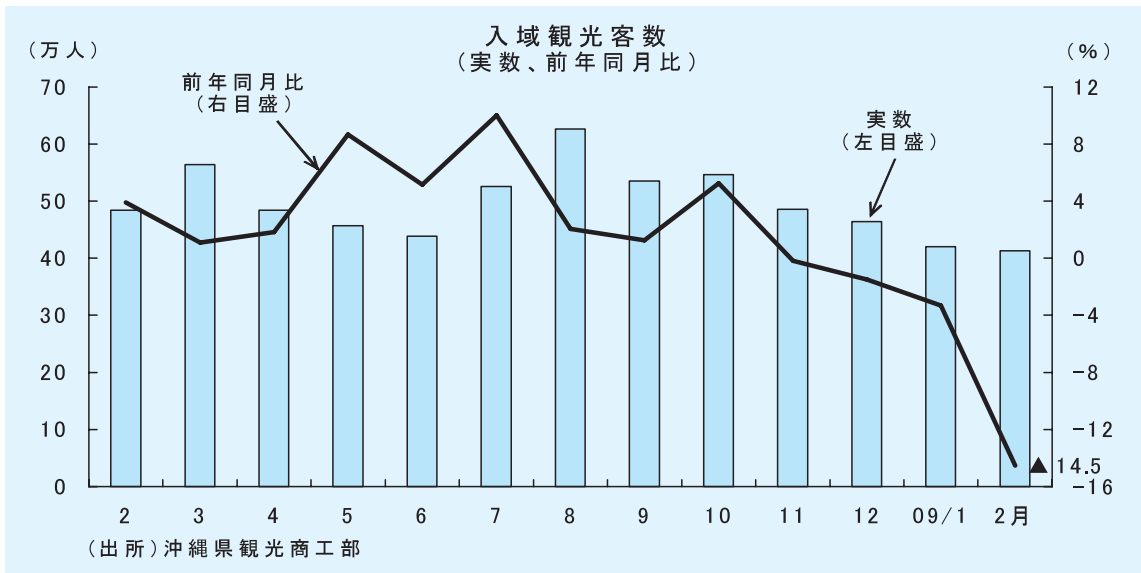
## 6 鋼材・木材:鋼材は6カ月ぶりに減少、木材は20カ月連続で減少



- ・鋼材売上高は、一部先による大口需要の反動減や単価がほぼ前年並みに低下してきたことなどから前年同月比17.1%減と6カ月ぶりに前年を下回った。
- ・木材売上高は、引き続き改正建築基準法の影響が一部残っていることなどから同21.5%減と20カ月連続で前年を下回った。

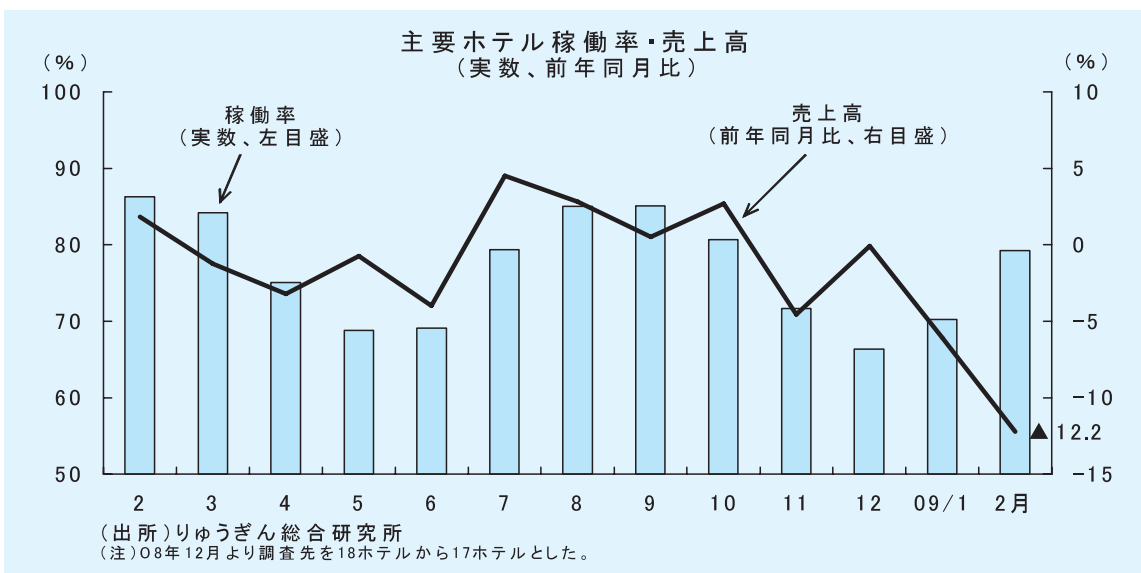
### 3.観光関連

#### 1 入域観光客数:4カ月連続で減少



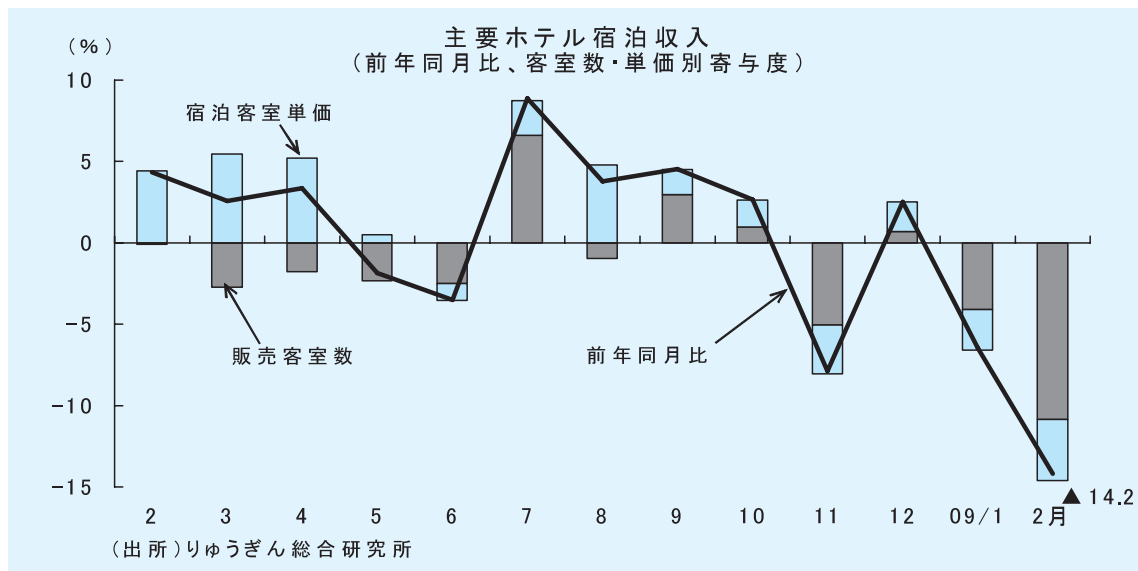
- ・入域観光客数は41万3,500人で、前年同月比14.5%減(70,300人減)となり、4カ月連続で前年を下回った。
- ・国内客(同12.6%減)は4カ月連続で前年を下回った。国内の景気後退の影響から企業を中心に旅行を手控えたことなどが影響したとみられる。外国客(同69.8%減)は、旧正月時期のずれによる反動減やクルーズ船の寄港がなかったこと、韓国からの入込減少などから3カ月連続で前年を下回った。
- ・3月1～20日の本土発沖縄向け航空旅客輸送実績(スカイマークエアラインズを除く)は前年同期比4.3%減となり3カ月連続で前年を下回った。

#### 2 主要ホテル稼働率・売上高:稼働率は7カ月連続で低下、売上高は4カ月連続で減少



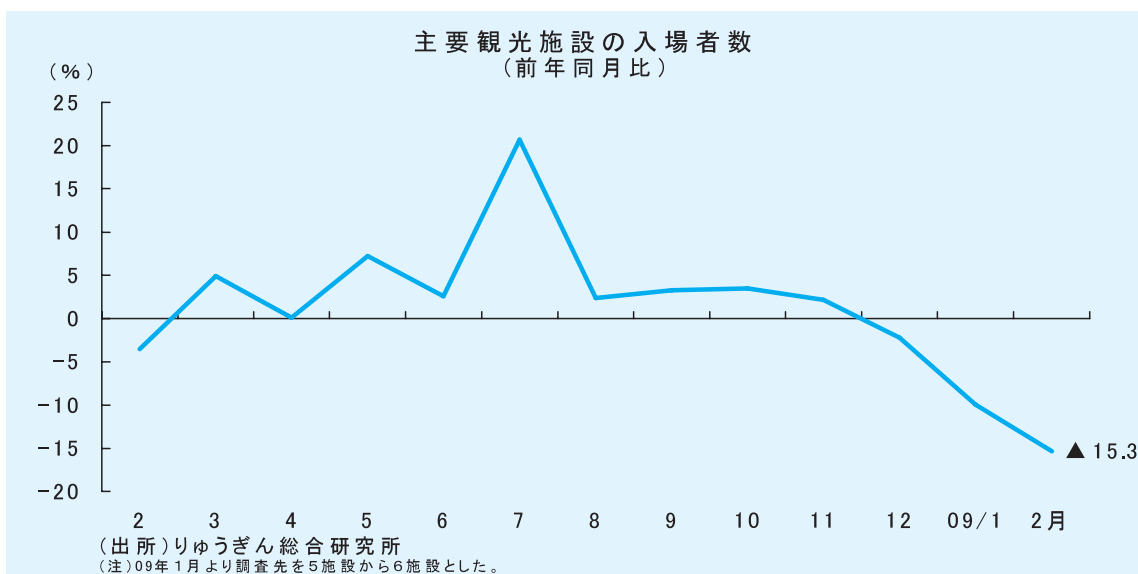
- ・主要ホテルの客室稼働率は、79.2%と前年同月比8.1ポイント低下した(調査先数変更によるデータ修正後の前年客室稼働率は87.3%)。売上高は同12.2%減少し、4カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテルの客室稼働率は、79.9%で同4.9ポイント低下した(同前年客室稼働率84.8%)。売上高は同11.2%減となった。リゾート型ホテルの客室稼働率は、78.7%で同10.4ポイント低下した(同前年客室稼働率89.1%)。売上高は同12.9%減となった。

### ③ 主要ホテル宿泊収入:2カ月連続で減少



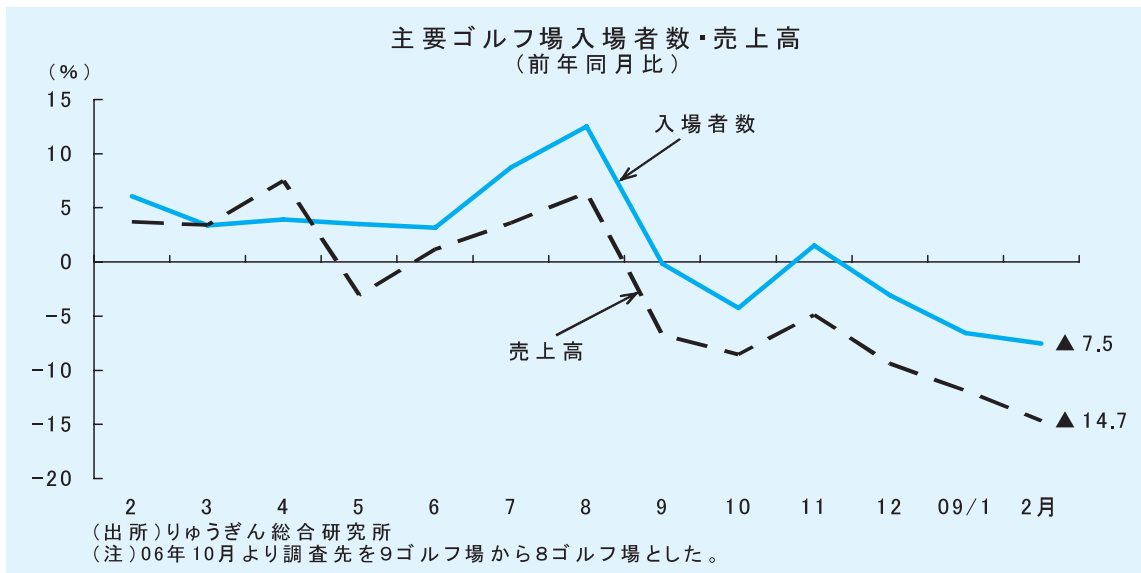
・主要ホテル売上高のうち宿泊収入についてみると、販売客室数(数量要因)、宿泊客室単価(価格要因)ともに2カ月連続で減少したことから、全体では前年同月比14.2%減と、2カ月連続で前年を下回った。

### ④ 主要観光施設の入場者数:3カ月連続で減少



・主要観光施設の入場者数は、前年同月比15.3%減少し、3カ月連続で前年を下回った。

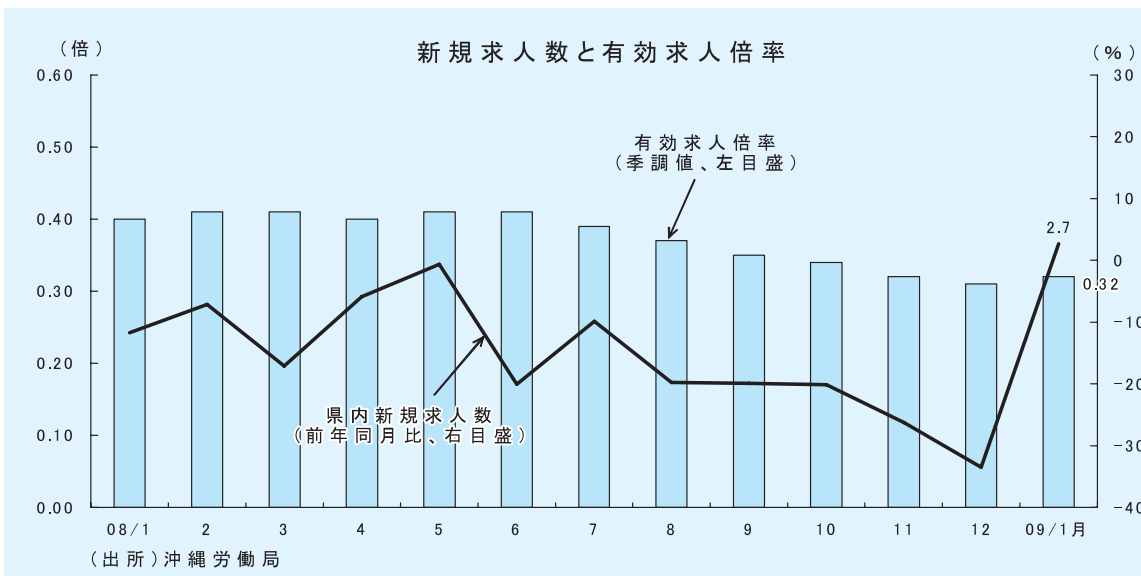
### 5 主要ゴルフ場入場者数・売上高：入場者数は3カ月連続で減少、売上高は6カ月連続で減少



・主要ゴルフ場の入場者数は前年同月比7.5%減となり、3カ月連続で前年を下回った。売上高は同14.7%減となり、6カ月連続で前年を下回った。観光客の入場者数は、外国客の入場が大幅に減少したことなどから前年を下回った。

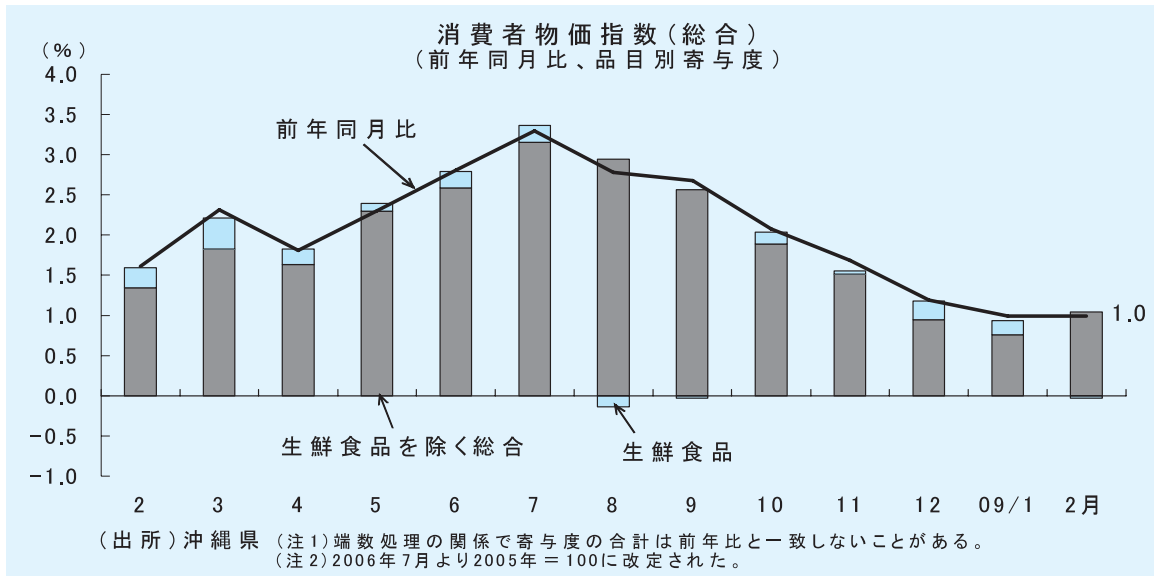
## 4.その他

### 1 雇用関連：新規求人数は増加、有効求人倍率(季調値)は上昇



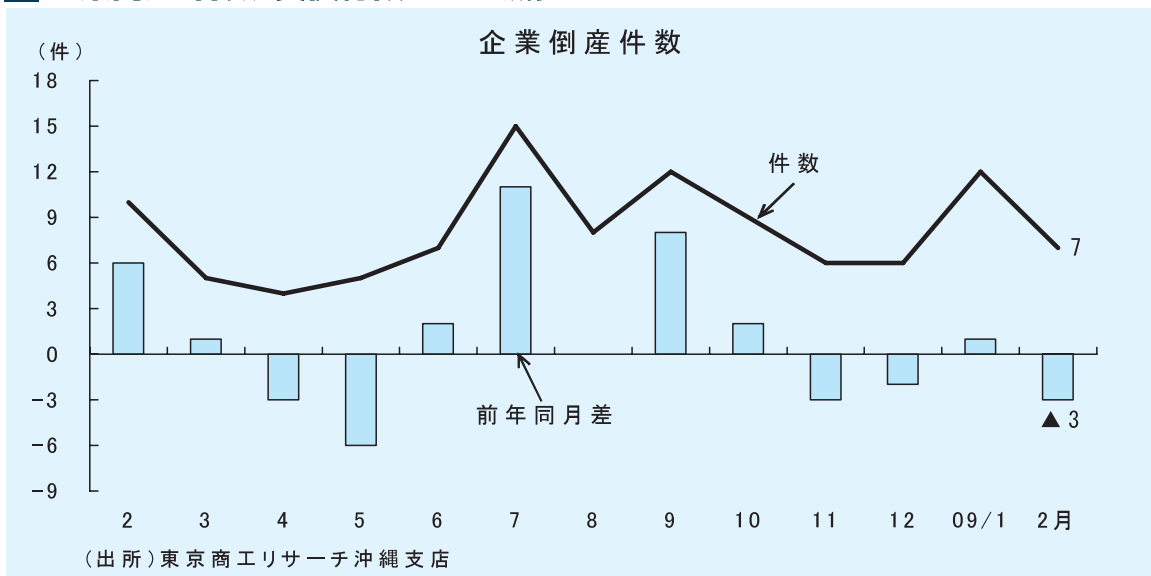
・新規求人数(1月)は、前年同月比2.7%増となり14カ月ぶりに増加した。産業別にみると、建設業、情報通信業、公務、その他、医療・福祉業などで増加し、卸売・小売業、飲食店、宿泊業、製造業、サービス業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.32倍となり、前月より0.01ポイント上昇した。  
・労働力人口は、67万人で前年同月比4.7%増となり、就業者数は、61万9,000人で同4.0%増となった。完全失業者数は5万1,000人で同13.3%増となった。完全失業率は7.6%と前年同月より0.6ポイント悪化した。

## 2 消費者物価指数(総合): 17カ月連続で上昇



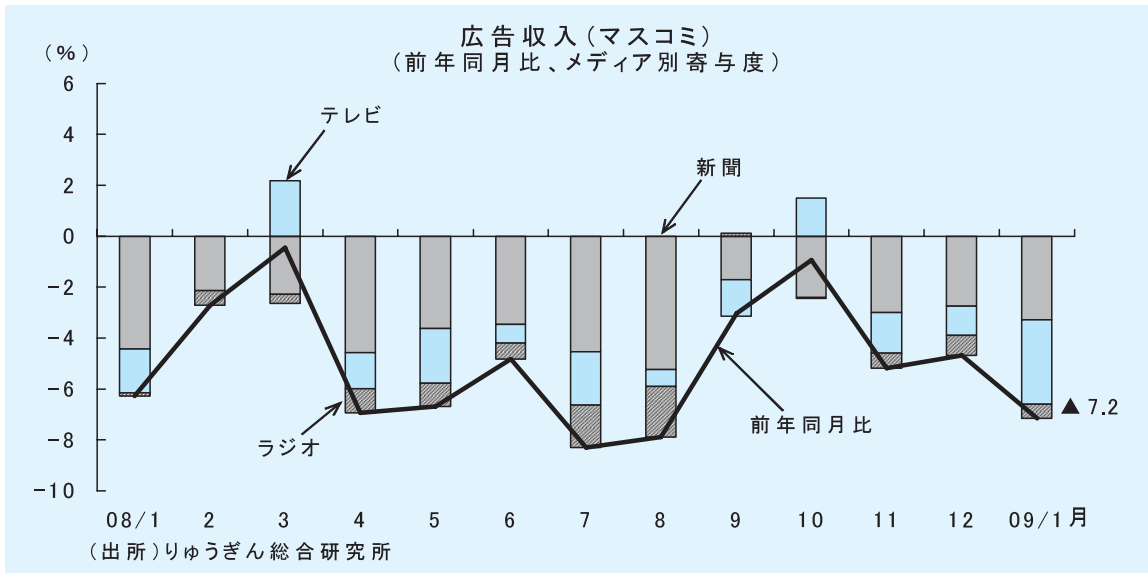
- ・消費者物価指数は、前年同月比1.0%の上昇となり17カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合も、同1.1%の上昇となった。
- ・品目別の動きをみると、食料・光熱・水道、住居、保健医療などが上昇し、交通・通信、教養娯楽、被服履物が下落した。

## 3 企業倒産: 件数、負債総額ともに減少



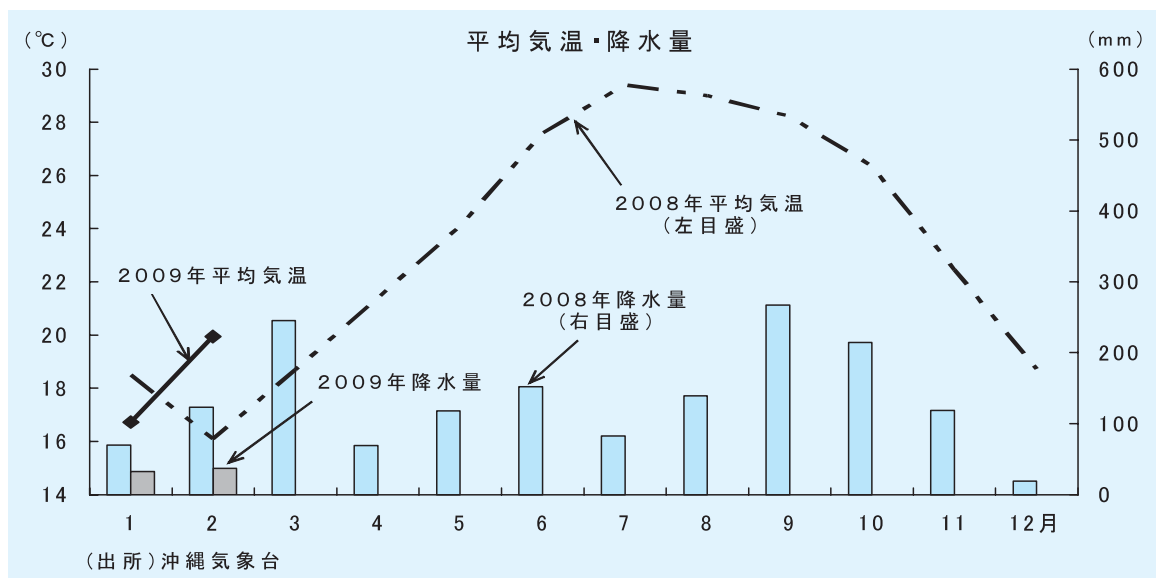
- ・倒産件数は7件となり前年同月を3件下回った。業種別では、建設業3件(前年同月比3件減)、サービス業1件(同1件減)、製造業1件(同1件増)、卸売業1件(同1件増)、小売業1件(同1件増)であった。
- ・負債総額は5億8,100万円となり、前年同月比58.9%の減少となった。

#### 4 広告収入(マスコミ):14カ月連続で減少



・広告収入(マスコミ:1月)は、前年同月比7.2%減少し、14カ月連続で前年を下回った。テレビ、ラジオ、新聞ともに前年を下回った。

#### 参考 気象:平均気温・降水量(那覇)



・平均気温は19.9°Cと前年同月(16.1°C)より高く推移し、平年(16.6°C)よりも高く推移した。降水量は37.0mmと前年同月(123.0mm)より大幅に少なかった。

# 原材料価格高騰に対応する 緊急保証制度

中小企業・個人事業主の皆さまに対し、平成20年10月31日より緊急保証制度（沖縄県信用保証協会保証）がスタートしております。本制度は、原材料価格の高騰により経営環境が悪化し、必要事業資金の円滑な調達に支障をきたしている中小企業者に対し、その事業資金を供給し、中小企業者の事業発展に資することを目的としております。

## !POINT!

※対象業種が760の業種へ大幅に拡大しております。

※融資期間は、10年以内（据置期間1年以内）です。

※一般保証2億8,000万円（うち無担保8,000万円）に加え、別枠で2億8,000万円（うち無担保8,000万円）までご利用できます。

（※保証料は0.8%で通常より優遇されています）

運転資金も  
10年以内可能!

手続きは  
お済みですか？

詳しくは、お近くのりゆうぎん 窓口または下記のフリーコールへお問い合わせください。

ハローバンク  
**0120-19-8689**

受付時間／月～金 9:00～17:00  
（※銀行休業日を除く）

※審査の結果、ご希望にそえない場合もございます。

2009年3月



役員のための財務税務会社法ニュース

## 太陽 ASG マネジメントレポート

今回のテーマ： 土地・有価証券税制

# 土地・有価証券税制

土地・有価証券についての2009年度税制改正は、つぎのとおりです。

### 1. 土地

#### 1) 1,000万円の特別控除

個人が、つぎの要件を充たす土地等を取得し、譲渡した場合、（譲渡益－1000万円）が課税所得になります。（税率：所得税15%、住民税5%）

取得資産	2009年1月1日からの2年間に国内の土地等を取得
譲渡資産	上記で取得した土地等の譲渡で、所有期間が5年以上（譲渡した年の1月1日現在で）のもの
特別控除額	1,000万円

#### 2) 土地等を先行取得した場合の課税の特例

個人事業者（不動産・事業・山林所得を生ずべき業務を行う個人）が、つぎの要件を充たす土地等を取得・譲渡した場合、圧縮記帳により譲渡益×80%相当額の課税を繰延ることができます。

先行取得資産	2009年1月1日からの2年間に国内の土地等を取得
譲渡資産	他の事業用土地等
譲渡時期	上記先行取得資産の取得日の属する年の12月31日以降10年以内
課税繰延額	事業用土地等の譲渡益の80% ※（ただし、先行取得資産の取得価額が限度）
その他	課税の特例の適用を受ける旨の届出書（上記の土地等の取得日を含む年度の確定申告書の提出期限まで）の提出が必要

※ 2010年度中に取得した場合…60%

### 2. 有価証券

2009年度以降に上場株式を譲渡等した場合に適用される税制は、つぎのとおりです。

#### 1) 軽減税率の延長

上場株式の譲渡所得・配当所得の軽減税率10%（所得税7%、住民税3%）の期限が、2011年12月31日まで延長されます。

#### 2) 配当所得と譲渡損失の損益通算

上場株式の配当所得と上場会社の株式譲渡損失を損益通算することができます。

範 囲	上場会社の配当（5%以上所有する大口株主等を除く）
課 税 方 法	上記の配当のすべて → 申告分離課税の選択が必須（配当控除の適用なし）
譲渡損失の繰越控除	損益通算しきれなかった2009年度の上場株式譲渡損失についても適用可

### お見逃しなく！

- 上記1.の土地税制は、配偶者等の特殊関係者からの取得などの場合は、適用ありません。
- 上記1.の土地税制は、法人についても適用することができます。
- 上場会社の配当所得の損益通算が適用できる配当（上記2.範囲）は、申告不要の特例を選択することもできるため、確定申告の際は、有利・不利の判断が必要です。
- 配当所得の損益通算を適用する場合、確定申告書につぎの書類の添付が必要です。
  - 上場会社の配当等の支払通知書
  - 特定口座年間取引報告書
  - 上場株式等に係る譲渡損失、株式等に係る譲渡所得等の金額に関する明細書

このニュースレターのバックナンバーはホームページでご覧になれます。<http://www.gtjapan.com>  
© Taiyo ASG Group. All rights reserved.



## 住宅瑕疵担保履行法

### — 購入の不安解消に寄与 —

一生の買い物とも言われるマイホーム購入、その住宅を安心して購入できるようにと制定されたのが、2009年10月1日から施行される「住宅瑕疵担保履行法」です。

この法律は2005年に発覚した耐震強度偽装事件を教訓に、欠陥住宅を購入した消費者が不利益を被らずに安心・安全な住宅等を取得できるようにするため、建設業者および売主である宅建業者に保険加入あるいは保証金の供託を義務付けたものです。

具体的な内容を見てみましょう。まず対象建物ですが、09年10月1日以降、購入者に引き渡される新築住宅で、一戸建てや分譲マンションはもちろん賃貸住宅、公営住宅も対象となります。

次に、保険の仕組みですが、住宅の売主が専用の保険に加入し、保険料を支払います。もし欠陥が見つかった場合、保険加入により売主は補修費用の8割を保険で受け、補修を実施します。保険未加入の場合、売主は多額の補修金を自ら確保しなければなりません、保険加入によりそのリスクが大幅に軽減されます。

また、補修義務は10年間で、瑕疵担保責任の対象範囲は住宅の基礎や柱など構造耐力上主要な部分と屋根や排水管など雨水の浸入を防ぐ部分に欠陥が見つかった場合となっています。

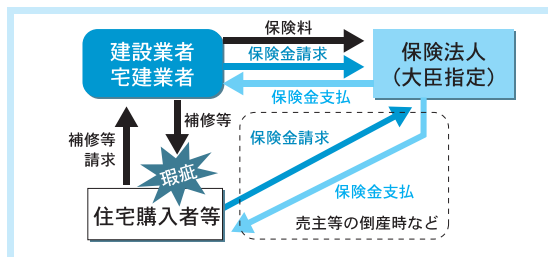
「3回建ててみないと理想の家は建たない」と良く言われるように、住宅の購入には不安はつきものです。法律の

施行前に既に多くの業者が保険加入を行うなど、「住宅瑕疵担保履行法」の施行は、住宅取得の際の不安解消に大きく寄与するものと言えましょう。



琉球銀行 与儀支店長  
砂川 康章

保険のしくみ



出所：国土交通省

## 「緊急保証制度」について

### — 中小企業の支援枠拡大 —

先日成立した国の2008年度第二次補正予算で08年10月末にスタートした「緊急保証制度」の保証枠が従来の「6兆円」から「20兆円」へ拡大された事をご存知でしょうか。

この制度は中小企業の資金繰り支援を目的とし、指定された業種で一定の要件を充たす方が対象です。「指定業種」は現在760業種(随時見直し有)で、「一定の要件」には「最近3カ月の月平均売上高が前年同期比3%以上減少している場合」等いくつかのケースがあります。自社が該当するかご不明の場合はお取引の金融機関、商工会などへご相談される事をお勧めします。

実際の借入にあたっては①事業所の所在する市町村(商工課など)で要件に該当する旨の「認定書」を発行してもらい、②金融機関へ申込、③金融機関審査・信用保証協会による保証の承認を経て融資実行という手順になります。

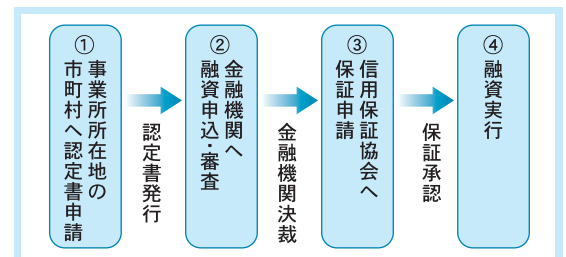
特徴としては①従来の保証協会の一般保証とは別に無担保8千万円・有担保2億円まで利用可能、②第三者保証人不要、③一般保証より保証料優遇、④運転・設備資金とも最長10年間(元金据置1年以内)借入可能、などが挙げられます。一方で、①補助金ではなくあくまで「借入」である、②市町村発行の「認定書」は30日の有効期限がある、③本制度は2010年3月末が取扱期限といった点に注意が必要です。

県内金融機関では「緊急保証制度」を含め様々な方法で中小企業の皆様のお手伝いを行っています。詳しくは、ぜひお近くの金融機関へご相談下さい。



琉球銀行 城間支店長  
川満 太

緊急保証制度の手順



## PFI (Private Finance Initiative)

### — 民活で公共施設整備 —

那覇港国際コンテナターミナルの後背地に立地が計画されている「国際物流関連施設(ロジスティックセンター)」について、今般、PFI (Private Finance Initiative) 法に基づく運営事業者が選定されました。PFI による県内での事業は「那覇航空交通管制部管理棟建替整備等事業」に次いで2例目となります。

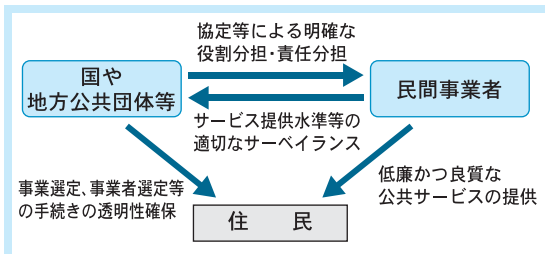
PFIとは、民間の資金、経営能力、技術力(ノウハウ)を活用して、公共施設等の建設、維持管理、運営等を行う公共事業の手法で、1992年に英国で生まれました。我が国においては1999年7月公布のPFI法(民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律)の施行に伴い活用が始まりました。活用事例としては港湾・空港施設のほか、病院、学校、刑務所、スポーツ施設などにも及んでいます。

この手法を利用する目的としては、民間の専門的なノウハウを活用することにより、地方公共団体等が直接実施する場合に比べて事業全般の効率化が図られ、結果として低廉かつ良質な公共サービスの提供が可能となります。また、事業自体のリスクの縮小、民間へ事業を提供することによる地域経済の活性化等々が挙げられます。経済情勢が低迷している昨今、PFIは財政が逼迫しつつある官、事業機会が乏しくなりつつある民の双方において有効な手法と考えられます。今後もPFIを広く活用することにより、景気の浮揚効果を期待したいものです。



琉球銀行 上ノ蔵支店長  
平岡 孝

#### PFIのしくみ



出所:内閣府ホームページ

## 八重瀬町の魅力

### — 都市化進み 農業も振興 —

「大地の活力とうまんちゅの魂が創り出す自然共生の清ら町」八重瀬町は2006年1月1日に誕生して4年目になります。

八重瀬町は、県都那覇市に近接し、具志頭交差点から那覇市まで町の中央を縦断する国道507号が幹線道路として機能しています。現在その再整備が進められており、①交通環境改善②新町(八重瀬町)形成③観光支援④産業振興⑤沿線環境改善が期待されています。特に、都市部に近い北部側は、ベッドタウン化とともに都市化が進展しており、新たな市街地形成に向けて日々変貌を遂げています。

一方、中・南部側は都市近郊型農業の振興地域として食料生産の重要な役割を担っており、さとうきび畑などの緑豊かな田園や広い空、青い海といった風光明媚な景観が心を癒してくれます。

八重瀬町は沖縄民権運動の父「謝花昇」の銅像や世名城のガジュマル、富盛の石彫大獅子、旧石器時代を生き延びた港川人など様々な歴史的資源が存在するほか、獅子舞やエイサー、綱引きや棒術などの伝統芸能も盛んに行われています。

また、具志頭地区の大型ピーマンは農林水産省より冬春ピーマンの指定産地の指定、県の拠点産地としての知事認定、「それゆけハッピーマン」と題した歌もCD制作されるなど沖縄一のピーマン産地として有名です。今夜



琉球銀行 東風平支店長  
上田 美保子

は、美容にビタミンたっぷりの手軽でおいしいピーマンの生スライスサラダなんていかが。

#### 農漁業粗生産額61億円の生産物を運ぶ流通路線

##### 農家率の割合

沖縄県全県の割合:4.8% 八重瀬町における割合:15.7%  
 ※八重瀬町における農家率の割合は全県に比べると3.3倍と高い。

##### 農産品等の出荷量及び県内ランク

野菜類 ピーマン:994t、オクラ:184t……県内1位  
 果物類 ドラゴンフルーツ:45t……本島内1位  
 畜産類 乳用牛:1,069頭、やぎ:1,132頭……県内1位

出所:八重瀬町(2004年度実績)

## 沖 縄

- 3.3 沖縄電力は、原油など燃料価格の変動を迅速に反映させる電気料金の新制度を5月から導入することを発表。現行制度は燃料費の変動を3カ月ごとに反映、今後は毎月改定する。試算では、標準家庭の5月料金は約500円値下げ。
- 3.11 県は、2009年度の経済見通しを発表。県内総生産の増減を示す経済成長率は実質ベースで前年度比0.4%の成長を予測。経済環境は厳しいものの、観光の底堅さや国や県の経済対策の効果などから、プラスを維持できるとした。
- 3.19 県は、2006年度の「県内市町村民所得の概要」を発表。1人当たりの市町村民所得の県平均は208万9,000円(市町村民所得をそれぞれの人口で割ったもの)。最も高かったのは北大東村の293万円、人口に占める就業者数が多いことが要因。
- 3.23 県が09年1月1日時点の県内地価公示額を発表。県内の平均地価(全用途)は前年比2.0%減と17年連続の下落。住宅地は同3.2%減、商業地は同2.1%減と下落幅はいずれも拡大した。
- 3.23 沖縄総合事務局は、09年1~3月期の法人企業景気予測調査を発表。全産業の景況判断指数はマイナス19.5で、前回調査に比べ6.9ポイント悪化。食料品製造業、運輸業、卸・小売業、サービス業などが悪化。
- 3.25 県議会は2月定例会の最終本会議において、09年度県一般会計当初予算案を採決し、前年度比0.4%増の総額5,925億円の県原案を与党の賛成多数で可決。泡瀬埋め立て、国頭村県営林道開設の両事業を削除する修正案は否決された。
- 3.30 県市町村課は、09年度市町村普通会計当初予算概要を発表。県内41市町村の同予算額は前年度比0.9%増の5,347億6,679万円となり3年連続でプラス。地方債残高(見込み)も同0.3%増の5,476億4,263万円となり2年連続でプラス。

## 全国・海外

- 3.2 自動車業界団体がまとめた2月の新車販売台数(速報値、軽除く)は前年同月比32.4%減の21万8,212台となった。2月の販売台数としては石油危機時の1974年以来35年ぶりの低水準。
- 3.4 米調査会社オートデータがまとめた2月の米新車販売台数は、前年同月比41.4%減の68万8,900台となり、前月より下落率が悪化した。前年割れは16カ月連続。
- 3.4 財源特例法が、衆議院本会議で再可決、成立。これにより、定額給付金や高速道路料金引下げなどを含む総額4兆8,000億円の2008年度第二次補正予算が確定。
- 3.10 中国自動車工業協会が発表した2月の自動車販売台数は前年同月比24.7%増の82万7,600台となり、2カ月連続で米国を上回った。中国政府の自動車販売の消費刺激策が功を奏したとみられる。
- 3.23 国土交通省が発表した09年1月1日時点での公示地価は全国平均(全用途)で前年比3.5%減と3年ぶりに下落。住宅地はマイナス3.2%減、商業地は前年比4.7%減と下落。
- 3.25 厚生労働省が発表した08年の賃金構造基本統計によると、フルタイムで働く労働者の平均月額賃金(昨年6月、残業代除く)は、前年比0.7%減の29万9,100円。3年連続で減少し、10年ぶりに30万円を割り込んだ。
- 3.30 全国の電力会社と大手都市ガスは5月料金値下げを発表。4月と比較すると約600-200円(一般的な家庭の月額)の値下げとなる。6月以降も料金の下落基調は続くと思われる。
- 3.31 厚生労働省の調査によると、昨年10月から今年6月までに職を失ったり、失う見通しの非正規労働者が19万2,061人に達することがわかった。正社員のリストラも加速しており、昨年10月から今年4月までの失職者は1万2,502人に達する。

# Economic Indicators vol.1

沖縄県内の主要経済指標(その1)

暦年	百貨店 売上高	スーパー 売上高 (既存店)	スーパー 売上高 (全店)	電気製品 卸売額	新車販売 台数	泡盛 出荷量	公共工事請負額		建築着工床面積	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	百万円	前年比	千平米	前年比
2006	0.0	▲0.6	1.8	5.3	5.0	▲2.0	242,038	▲10.5	2,383.5	22.1
2007	0.7	0.3	2.4	▲0.7	▲3.8	▲3.1	263,842	9.0	1,847.5	▲22.5
2008	▲3.8	0.1	2.7	4.5	▲1.1	▲4.0	254,597	▲3.5	1,950.6	5.6
2008 1	▲3.3	0.0	1.8	▲6.0	8.9	0.0	12,699	2.6	111.8	▲41.2
2	▲0.4	5.1	6.5	5.4	3.3	▲1.3	16,786	45.4	112.8	▲20.5
3	▲7.3	2.5	4.7	6.1	6.9	▲9.9	36,709	▲36.9	149.3	31.6
4	▲2.9	▲0.4	1.5	0.6	▲0.4	▲7.7	16,287	104.5	178.0	▲22.6
5	▲2.8	0.4	2.7	▲3.9	2.8	▲2.2	12,076	2.3	152.0	▲14.8
6	▲4.0	2.2	4.4	12.7	▲0.5	▲10.6	20,954	▲20.5	150.5	▲48.8
7	3.1	0.0	1.9	5.3	▲2.3	6.2	20,477	9.4	194.0	85.0
8	▲4.0	▲0.9	1.7	8.7	▲1.8	▲12.8	22,224	▲3.6	110.3	32.1
9	▲6.2	▲2.3	0.4	2.2	▲7.7	1.0	33,144	22.6	182.5	77.7
10	▲3.1	▲1.6	0.6	11.5	▲0.5	▲2.3	29,534	▲8.9	149.3	21.9
11	▲6.8	▲0.1	4.5	0.0	▲14.9	▲5.7	14,022	▲26.2	221.8	56.4
12	▲6.8	▲2.7	1.8	8.3	▲9.2	▲0.2	19,681	28.1	238.3	65.1
2009 1	▲2.4	0.4	4.1	11.4	▲19.5	▲2.7	17,968	41.5	203.3	81.9
2	▲12.2	▲8.1	▲5.3	▲2.0	▲20.5	-	15,378	▲8.4	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ				自販協	酒造連	西日本建設業保証 沖縄支店		国土交通省	

注) 新車販売台数の出所は沖縄県自動車販売協会、泡盛出荷量は沖縄県酒造組合連合会。

注) 電気製品卸売販売額は2007年6月より調査先が10社から9社ベースとなった。

暦年	新設住宅着工戸数		建設 受注額	セメント 出荷数量	生コン 出荷数量	鋼材 売上高	木材 売上高	入域観光客数		観光施設 入場者数
	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	千人	前年比	前年比
2006	16,266	12.2	6.8	▲5.0	2.2	▲1.3	4.7	5,636.9	2.5	7.2
2007	10,876	▲33.1	29.4	▲0.6	▲2.1	7.0	▲5.1	5,869.2	4.1	5.6
2008	12,300	13.1	▲12.1	▲7.0	▲6.1	16.4	▲11.3	6,045.5	3.0	3.1
2008 1	584	▲56.7	▲58.5	▲16.2	▲17.9	▲15.5	▲14.7	434.7	▲0.3	2.0
2	521	▲48.6	14.0	▲17.6	▲15.8	10.4	▲8.5	483.8	3.9	▲3.5
3	886	▲0.3	▲39.7	▲17.9	▲26.9	27.2	▲19.5	563.7	1.1	4.9
4	1,485	11.6	0.2	▲9.2	▲1.6	26.0	▲5.5	484.0	1.8	0.1
5	750	▲35.3	181.0	▲11.4	▲9.6	28.9	▲15.5	456.9	8.7	7.3
6	866	▲45.8	▲62.2	0.5	▲7.9	27.5	▲19.4	438.8	5.2	2.6
7	1,009	48.2	▲32.0	2.6	9.2	6.8	▲2.5	525.4	10.0	20.7
8	679	11.7	▲11.3	▲14.3	▲12.8	▲0.2	▲14.9	626.7	2.0	2.4
9	1,164	102.4	0.7	▲9.0	▲6.8	13.8	▲10.1	535.0	1.2	3.3
10	1,216	106.5	36.1	▲2.9	▲3.2	33.4	▲7.4	547.0	5.3	3.5
11	1,383	173.3	▲16.7	9.5	13.0	7.2	▲2.5	485.5	▲0.2	2.2
12	1,757	206.1	▲16.8	4.2	12.8	38.5	▲11.0	464.0	▲1.5	▲2.2
2009 1	770	31.8	5.2	14.0	15.3	10.7	▲10.9	420.3	▲3.3	▲9.9
2	-	-	▲64.6	5.0	4.8	▲17.1	▲21.5	413.5	▲14.5	▲15.3
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ				沖縄県観光商工部 観光企画課		りゅうぎん 総合研究所	

注) 木材は2008年1月より建材から名称を改めた(木質建材が主であることから)。

注) 観光施設入場者数は2009年1月より調査先が5施設から6施設となった。

# Economic Indicators vol.2

沖縄県内の主要経済指標(その2)

暦年	ホテル稼働率 (実数)		ホテル売上高 (前年比)		ゴルフ場 入場者数	広告収入	鉱工業生産指数 (季調値)		電力使用量	
	市内	リゾート	市内	リゾート	前年比	前年比	2000年=100	前年比	百万Kwh	前年比
2006	78.9	78.6	▲2.7	3.4	▲5.8	▲2.0	84.2	▲3.2	3,316	1.0
2007	77.7	80.2	1.1	2.7	1.8	▲2.0	82.7	▲2.4	3,385	2.1
2008	70.7	80.6	▲1.6	1.0	3.1	▲4.8	-	-	3,417	0.9
2008 1	73.0	71.7	▲5.1	0.3	4.5	▲6.3	81.1	▲6.5	238	0.4
2	86.0	86.5	▲1.6	4.6	6.1	▲2.7	79.6	▲9.8	223	1.9
3	81.4	86.5	▲5.7	1.9	3.4	▲0.5	84.1	▲3.9	212	2.8
4	69.0	79.7	▲7.4	▲1.2	3.9	▲6.9	80.8	2.9	230	▲3.0
5	60.0	74.7	▲2.2	3.2	3.5	▲6.7	81.6	▲3.4	244	2.6
6	62.4	73.6	▲9.4	▲1.4	3.2	▲4.8	83.4	2.8	288	0.7
7	67.4	87.3	6.6	4.0	8.7	▲8.3	83.0	7.6	340	2.3
8	77.1	90.6	3.8	2.6	12.5	▲7.9	84.6	▲6.3	379	1.0
9	75.7	91.8	▲1.2	1.2	▲0.2	▲3.0	81.6	3.4	356	▲0.9
10	70.0	88.1	0.3	3.2	▲4.3	▲1.0	81.8	1.7	338	1.3
11	71.4	71.8	▲2.0	▲6.2	1.5	▲5.2	84.7	4.3	321	2.1
12	67.4	65.7	▲3.0	1.7	▲3.1	▲4.7	81.5	7.7	248	0.2
2009 1	68.2	71.8	▲8.2	▲4.7	▲6.6	▲7.2	-	-	239	0.4
2	79.9	78.7	▲11.2	▲12.9	▲7.5	-	-	-	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ						県企画部統計課		電気事業連合会	

注) ゴルフ場は、2006年10月より調査先が9ゴルフ場から8ゴルフ場となった。

注) ホテルは、2008年12月より調査先が18ホテルから17ホテルとなった。

注) 鉱工業生産指数の暦年値、前年比は原指数の増減率。

暦年	企業倒 産件数	負債総額		消費者 物価指数	失業率 (未季調値)	就業者数	有効求人 倍率 (季調値)	新 規 求人人数 (県内)	通関輸出	通関輸入
	件	百万円	前年比	前年比	%	前年比	倍	前年比	百万円	百万円
2006	83	48,250	▲15.7	0.0	7.7	▲0.2	0.46	5.6	111,241	240,970
2007	78	10,610	▲78.0	0.2	7.4	▲0.8	0.42	▲10.6	59,578	198,113
2008	98	72,601	584.3	2.2	7.4	1.4	0.38	▲15.7	81,011	263,656
2008 1	11	800	8.8	1.3	7.0	3.8	0.40	▲11.7	6,165	20,465
2	10	1,413	371.0	1.6	7.1	2.6	0.41	▲7.1	6,890	13,161
3	5	2,280	545.9	2.3	7.0	2.8	0.41	▲17.1	17,583	16,879
4	4	640	▲59.0	1.9	6.5	1.9	0.40	▲5.8	8,465	24,994
5	5	1,380	26.7	2.1	7.6	0.2	0.41	▲0.7	5,605	18,342
6	7	2,960	69.1	2.8	8.4	▲1.8	0.41	▲20.1	5,836	25,703
7	15	50,689	13,902.5	3.3	7.9	3.0	0.39	▲9.9	2,424	28,967
8	8	6,950	865.3	2.8	7.4	2.2	0.37	▲19.7	7,301	34,725
9	12	3,030	599.8	2.7	7.2	▲0.8	0.35	▲19.9	8,821	16,681
10	9	924	▲6.0	2.1	8.0	▲0.5	0.34	▲20.1	4,484	29,010
11	6	385	▲37.3	1.7	7.7	1.3	0.32	▲26.3	3,236	19,123
12	6	1,150	▲32.7	1.2	7.2	2.0	0.31	▲33.5	4,163	15,429
2009 1	12	8,616	977.0	1.0	7.6	4.0	0.32	2.7	2,978	14,699
2	7	581	▲58.9	1.0	-	-	-	-	3,121	11,648
出所	東京商工リサーチ沖縄支店			県企画部統計課		沖縄労働局		沖縄地区税関		

注) 有効求人倍率は、2005年12月以前は新季節調整値により改訂された。

注) 消費者物価指数は、2006年7月より2005年=100に改定された。

# Financial Statistics

沖縄県内の金融統計

年度	銀行券 発行額	銀行券 還収額	銀行券 増減 (▲還収超)	貸出金利 (地銀3行)	手形交換高(金額は億円)				不渡実数 (金額)	不渡 発生率
	億円	億円	億円	月末%	千枚	前年比	金額	前年比	百万円	%
2005FY	3,359	4,606	▲1,309	2.622	471	▲13.9	7,998	▲6.7	1,583	0.198
2006FY	3,516	4,863	▲1,334	2.637	432	▲8.3	7,655	▲4.3	2,850	0.372
2007FY	3,290	4,945	▲1,393	2.560	408	▲5.7	6,474	▲15.4	1,226	0.255
2008 1	117	697	▲580	2.556	34	▲5.6	492	▲16.3	124	0.322
2	325	394	▲68	2.555	32	▲8.4	438	▲22.0	109	0.330
3	285	399	▲113	2.518	32	▲7.2	517	▲18.5	196	0.379
4	286	337	▲51	2.543	32	▲5.2	519	▲14.8	86	0.165
5	211	477	▲266	2.540	29	▲28.1	438	▲38.9	201	0.485
6	285	344	▲58	2.536	34	7.3	521	6.4	316	0.607
7	279	385	▲105	2.535	32	▲15.5	486	▲29.2	312	0.643
8	249	397	▲148	2.532	27	▲24.2	398	▲30.6	292	0.733
9	209	416	▲206	2.533	32	9.4	519	5.7	313	0.603
10	274	351	▲77	2.538	30	▲20.6	474	▲18.1	196	0.414
11	221	320	▲98	2.539	25	▲24.8	333	▲29.2	117	0.352
12	603	243	360	2.519	31	4.7	442	7.5	77	0.174
2009 1	114	641	▲526	2.505	26	▲25.6	374	▲24.0	69	0.185
2	-	-	-	-	27	▲15.9	376	▲14.1	72	0.192
出所	日本銀行那覇支店				那覇手形交換所					

注) 不渡発生率は、不渡実数(金額)÷手形交換高(金額)×100

年度	地銀3行預金量 (信託勘定含む末残)		郵便貯金 (末残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む末残)		沖縄振興開発 金融公庫融資量 (末残)		沖縄県信用保証 協会債務残高	
	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比
2005FY	30,548	▲0.6	8,559	▲7.4	23,921	▲2.0	13,067	▲7.7	1,313	▲7.5
2006FY	31,604	3.5	7,875	▲7.9	25,123	5.0	12,393	▲5.2	1,273	▲3.0
2007FY	32,249	2.0	-	-	26,593	5.9	11,671	▲5.8	1,219	▲4.3
2008 1	30,895	3.2	-	-	25,384	7.4	11,753	▲4.4	1,188	▲4.2
2	30,972	2.7	-	-	25,467	5.8	11,686	▲4.6	1,186	▲4.2
3	32,249	2.0	-	-	26,593	5.9	11,671	▲5.8	1,219	▲4.3
4	31,990	2.1	-	-	25,624	5.1	11,617	▲5.8	1,183	▲5.0
5	31,914	3.0	-	-	25,648	6.0	11,523	▲6.1	1,152	▲2.8
6	32,819	2.9	-	-	25,629	6.0	11,303	▲7.4	1,152	1.8
7	32,172	3.8	-	-	25,677	5.6	11,251	▲7.3	1,173	3.8
8	32,103	3.9	-	-	25,762	5.9	11,195	▲7.2	1,186	3.9
9	32,155	2.5	-	-	26,109	4.8	11,270	▲6.5	1,212	5.6
10	31,475	2.6	-	-	25,886	4.8	11,195	▲6.6	1,221	4.9
11	32,045	3.2	-	-	25,953	4.0	11,148	▲6.6	1,239	6.4
12	32,095	2.6	-	-	26,166	3.2	11,161	▲5.6	1,305	9.8
2009 1	31,776	2.9	-	-	26,095	2.8	11,129	▲5.3	1,447	21.8
2	31,934	3.1	-	-	26,199	2.9	11,067	▲5.3	1,595	34.5
出所	琉球銀行		日本銀行那覇支店		琉球銀行		沖縄振興開発金融 公庫		沖縄県信用保証協会	



とくとく サービス!!

# りゅうぎん ポイントサービス



ポイント数に応じてサービスいろいろ!

## とくとく特典

特典  
1

ATM時間外  
手数料が **無料**

特典  
2

通帳・証書の再発行手数料が無料  
キャッシュカード(磁気・IC)の発行手数料  
(更新・再発行を含む)が無料

特典  
3

トラベラースチェック  
発行手数料が5割引  
※最低手数料500円はかかります。

特典  
4

海外送金手数料から  
100円割引

特典  
5

ATM・インターネット  
振込手数料割引

特典  
6

各種個人向けローンの  
金利優遇(0.5%~1%優遇)  
※対象ローンはポイントサービスのチラシ  
にてご確認ください。

### ポイントサービスとは!

日頃お世話になっているお客様に対し、毎月のお取引内容をポイント化し、その合計ポイントに応じて手数料割引または金利優遇等の特典が受けられるサービスのことをいいます。

シルバーコース **50point** 以上

ゴールドコース **100point** 以上

エクセレントコース **200point** 以上

ポイントサービスのお申込みがまだの方は、店頭  
のポイントサービス申込み用紙にご記入のうえ、  
窓口または郵便にてお申込み下さい。



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。



**0120-19-8689**

琉球銀行 ポイントサービス

検索

<http://www.ryugin.co.jp/>

## 特集レポートバックナンバー

### ■平成20年

- 2月 (No.460) 経営トップに聞く 株式会社 琉球メモリアルパーク  
An Entrepreneur 有限会社 上地屋  
寄稿 都市計画の視点から見た  
ウォーターフロント観光開発のあり方  
特集 沖縄県の主要経済指標
- 3月 (No.461) 経営トップに聞く 株式会社 新共電気工業  
An Entrepreneur  
沖縄の楽しい有有限会社(沖縄三味ちゃんぶるしょっぶ!?)  
寄稿 沖縄の雇用問題と経済構造  
特集 沖縄県の事業所、産業の動向について
- 4月 (No.462) 経営トップに聞く 有限会社 オキセイ産業  
An Entrepreneur 有限会社 末広環境開発  
寄稿 ・沖縄のホテルと観光の現状と展望  
・沖縄の未来を運ぶ「みなと」づくり
- 5月 (No.463) 経営トップに聞く 株式会社 プロジェクト・コア  
An Entrepreneur 有限会社 海の種  
寄稿 職業的使命感  
経済レポート  
・沖縄県内における2008年プロ野球春季キャンプの経済効果  
・石垣島における千葉ロッテマリーンズ春季キャンプの経済効果  
・2007年度の沖縄県経済の動向
- 6月 (No.464) 経営トップに聞く リューセロ株式会社  
An Entrepreneur NPO法人アジアチャイルドサポート  
寄稿 普天間飛行場跡地のまちづくり戦略
- 7月 (No.465) 経営トップに聞く オパス株式会社  
An Entrepreneur 株式会社タース  
寄稿 コミュニケーションスキルと音声対話システム
- 8月 (No.466) 経営トップに聞く 株式会社三倉食品  
An Entrepreneur 豊崎クリニック 沖縄PET画像  
診断センター  
寄稿 那覇空港における国際物流基地構想について

- 9月 (No.467) 経営トップに聞く 株式会社沖建住宅  
An Entrepreneur 琉球温熱療法院株式会社  
寄稿 説得の心理学  
経済トピックス 宮古アイランドロックフェスティバル  
2008経済効果
- 10月 (No.468) 経営トップに聞く 金城重機株式会社  
An Entrepreneur 沖縄特産販売株式会社  
寄稿 地域再生と地方財政問題
- 11月 (No.469) 経営トップに聞く 株式会社拓琉金属  
An Entrepreneur FM琉球株式会社 (FMレキオ)  
寄稿 人類社会の理念型と日本の地方制度の在り方  
経済トピックス 沖縄県内における  
bjリーグの経済効果
- 12月 (No.470) 経営トップに聞く 株式会社大成ホーム  
An Entrepreneur うるくそば  
寄稿 沖縄振興に欠かせないブランド

### ■平成21年

- 1月 (No.471) 経営トップに聞く 株式会社上間菓子店  
An Entrepreneur 株式会社美ら音工房ヨーゼフ  
寄稿 倒産動向に見る沖縄の現状  
特集 沖縄県経済2008年の回顧と2009年の展望
- 2月 (No.472) 経営トップに聞く 株式会社丸浩重機工業  
An Entrepreneur 有限会社メランジェ  
寄稿 高度医療への挑戦 沖縄での診断・  
治療への取り組み
- 3月 (No.473) 経営トップに聞く 崎山酒造しょう廠  
An Entrepreneur 株式会社クレイ沖縄  
寄稿 地方公共サービスの生産性と政策手法  
特集 沖縄県の主要経済指標

求人・求職のことなら



# 株式会社 人材派遣センターオキナワ

選ぶなら信頼と実績!! 「沖縄県第1号の人材派遣会社」

## 人材派遣サービスについて

企業活動における様々な分野に、各職種のスベシャリストを派遣し、業務を代行します。

### ▼サービスの利用方法

- (1)退職者や産休・育児休・病休社員の補充
- (2)即戦力となる人材の確保
- (3)一定の時間や期間に業務が集中する場合の補充

貴社の状況に応じて迅速にサービスを提供します。依頼された条件に最適なスタッフを派遣し、1日4時間のサービスから1年間に及ぶ長期サービスまでお手伝いします。

- サービス料金は、委託される業務の内容を伺ったうえで見積もりさせていただきます。
- サービス料金は、業務処理の代金であって、人件費ではありません。  
従ってサービス料金は人材派遣センターオキナワにお支払いいただくことになります。
- スタッフの給料及び社会保険料等は当社が支払います。

## 紹介予定派遣について

紹介予定派遣とは直接採用を前提に、まずは「派遣」の雇用形態で一定期間企業で働いた後、企業と求職者双方の希望が一致すれば直接雇用になり替えるというシステムです。

### ●ご利用のメリット

- 企業 → 派遣期間に求職者の能力や適正を見極めることが出来る。
- 求職者 → 派遣期間に本当に自分にあった適職を探すことが出来る。

▼雇用のミスマッチを防ぎ、ベストマッチを実現する新たな人材戦略の1つとしてご活用いただけます。

### ●業務サービスご利用のメリット

#### ▼経費の上でのメリット

- 募集費や採用試験、社員教育の手間が省けます。
- 通勤費等の付帯経費は一切必要ありません。
- 賞与・退職金および福利厚生費などの削減ができます。

#### ▼労務管理の上でのメリット

- 仕事の変動や、社員の休暇対策のための過剰雇用を避けることができます。

### ●オフィス部門

一般事務/営業事務/経理事務/  
総務事務/秘書/他

### ●オペレーション部門

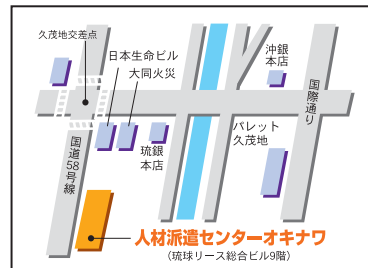
データエントリー/コールセンター/  
パソコンオペレーション

### ●セールスプロモーション部門

営業/販売/デモンストレーション

〒900-0015

那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル9F  
TEL. 098-863-3737(代) FAX. 098-863-3732  
<http://www.jinzai-okinawa.co.jp>  
E-mail:jinzai@jinzai-okinawa.co.jp



りゅうぎん調査

No.474

平成21年4月15日発行

発行所：株式会社りゅうぎん総合研究所

〒900-0025 那覇市壺川1丁目1番地9

りゅうぎん健保会館3階

TEL 835-4650 FAX 833-3732

印刷：沖縄高速印刷株式会社