

りゅうぎん調査

No.476
2009

6月



■ 経営トップに聞く

三協電気工事株式会社

■ An Entrepreneur

結婚ナビ「つがい」

■ 寄稿

- ・新時代の国際物流戦略と沖縄
- ・親世代のありようで、沖縄の将来は変えられる

■ 経済レポート

沖縄県内における2009年
プロ野球春季キャンプの経済効果

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

Okinawan Economic Review

2009.06 No.476

RRI No.035

※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 三協電気工事株式会社 01

～至誠闊達、豊かな地域づくりに邁進します。～

まつしま ひろゆき
代表取締役社長 松島 寛行

An Entrepreneur 結婚ナビ「つがい」 06

～「起業家訪問」「理想的な結婚とは何か」あなたと一緒に考え、
素晴らしい家庭が築けるよう真心をこめてサポートしたいと考えています。～

とくやま ゆきこ
所長 渡久山 起子

寄稿 新時代の国際物流戦略と沖縄 08

ちねん はじめ
琉球大学観光産業科学部産業経営学科 教授 知念 肇

寄稿 親世代のありようで、沖縄の将来は変えられる 17

わたなべ しょうへい
沖縄労働局 職業安定部長 渡部 昌平

地域力連携拠点事業 23

～事業承継セミナーのご案内～

経済レポート 25

沖縄県内における2009年プロ野球春季キャンプの経済効果
～県内経済効果は57億600万円～

沖縄県の景気動向 (2009年4月) 32

～建設関連は一部で持ち直しの動きがみられるものの、消費関連は弱含み、
観光関連は弱いことから、県内景気は後退しつつある～

経営情報 上場有価証券の評価損に関するQ & A 47

～上場有価証券等の評価損が税法上損金として認められる要件を明確化～
提供 太陽ASGグループ ASG税理士法人

学びバンク 49

- ・NPO法人～社会的課題の解決担う～
琉球銀行大謝名支店長 浦崎 永三十(うらさき えいさと)
- ・株式投資信託「特定口座」～申告など事務負担軽減～
琉球銀行田原支店長 慶田城 厚(けだしろ あつし)
- ・名護市金融・情報特区「みらい3号館」スタート～企業集積に今後も期待～
琉球銀行名護支店長 普久原 啓之(ふくはら けいし)

経済日誌 2009年5月 51

県内の主要経済指標 52

県内の金融統計 54

表紙 小浜島(虹)

八重山諸島、竹富町にある、
人口4,070名、世帯数2,188
戸(平成21年4月末現在)の
有人島。

NHK連続テレビ小説「ち
ゆらさん」のロケ地として
一躍脚光を浴びた。

経営トップに聞く

第33回 三協電気工事株式会社



松島 寛行 社長

至誠闊達、 豊かな地域づくりに 邁進します。

三協電気工事(株)は1952年(昭和27年)創業、一般ビル工事を始め、米軍施設建設工事など戦後の復興期における建設業界草分けとしての礎を築く。その後、本土企業との提携により石油精製工場、電力発電所設備等各種プラント電気計装工事の実績を重ね、東南アジア、中近東、アフリカ諸国に技術者を派遣するなどの業暦を持つ。現在は電気設備工事を主体に日々技術を研鑽、品質と安全、信頼をモットーに盛業中。那覇市天久の本社に松島寛行社長をお訪ねし、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。

私(松島寛行社長)の父(寛容氏)が、1952年(昭和27年)4月に、(株)三協電気商会を設立したのが始まりです。戦後、父寛容は戦地から復員し、神奈川県横須賀の久里浜に帰港したようです。その当時、沖縄は激しい空襲で荒地と化した状況で、父は生活の糧を得るために1946年(昭和21年)11月に東京で祖父(寛好氏)の知人が経営する三協電気工業(株)に入社いたしました。同社は1949年(昭和24年)、当時米軍による基地建設工事が盛んに行われていた沖縄での事業拡大に乗り出し、父寛容は同社沖縄出張所への転勤を命じられました。当時、本土企業は沖縄での営業活動が許されておらず、また銀行からの融資を受けることも出来ませんでした。そこで三協電気工業(株)の沖縄現地法人として1952年(昭和27年)4月に三協電気商会を立ち上げ、代表者として父寛容が三協電気工業(株)沖縄出張所から転じ、沖縄での

会社概要

商号	三協電気工事株式会社
本社	沖縄県那覇市字天久903
連絡先	先: 098-868-8141
設立年月日	1952年(昭和27年)4月
資本金	5,000万円
役員	代表取締役社長 松島 寛行 取締役副社長 松島 寛和 専務取締役 宮里 恒美 常務取締役 金城 武光 取締役工事部長 知花 順功 取締役業務部長 松島 寛治
従業員	41名
事業所等	宜野湾営業所、豊見城営業所
営業種目	一般電気設備、電気通信設備、 管工事設備、発電所・各種プラント 電気計装設備ほか

営業活動を展開しました。一般ビル工事や米軍施設工事を手掛け、戦後の復興期における建設業界の礎を築きました。

沖縄県内における三協電気工業(株)沖縄出張所並びに三協電気商会(株)の業績は着実に進展し、順調に事業展開が続きました。その間、三協電気商会(株)の本店を那覇市美栄橋に移し、当時の沖縄配電(株)の電力変電・配電設備工事も手掛け、業容の拡大にも努めました。

三協電気商会(株)はその後も順調に業務をこなしていきましたが、親会社である東京の三協電気工業(株)は業績悪化が表面化し、閉鎖に追い込まれてしまいました。その際、沖縄における借財は父寛容が代表を務める三協電気商会(株)にそのまま引継がれることとなり、その後20年にわたり借金の返済に難渋させられることとなりました。

1963年(昭和38年)に本店を現在地に移転、商号を「(株)三協電気工業」に変更しました。本土企業との業務提携により、海外のプラント工事へも技術者等の派遣を行い、特に東南アジアや中近東諸国を始め、ナイジェリアやアルジェリアといったアフリカ諸国にも出向き、プラント技術の研鑽などを積み重ねました。私(松島社長)自身もアルジェリアでのプラント工事に出向きました。現在は、海外工事は行っていませんが、海外工事を経験している会社は県内でも数社に過ぎません。今となっては非常に貴重な体験をさせてもらったと思っています。

1970年(昭和45年)に新社屋を建設し、電気工事が主体となっていたこともあって、社名を「三協電気工事(株)」に改め、現在に至っています。

現在の御社の主力事業は？

創業当初は、先述のとおり、一般ビル工事や米軍施設工事の実績を積み上げ、戦後復興期の建設業界の先駆者的な会社として事業展開していましたが、その後、時代の要請やお客様のニーズの移り変わり等もあって、当社の営業種目も一般電



工事部の様子

気設備を主体に、電気通信設備、管工事設備、さらには発電所・各種プラント電気計装設備と変わっていき、現在まで沖縄県内の電気設備工事をリードする会社としてやってまいりました。また、以前は県外や海外(技術者等派遣)事業も行っていった旨、申し上げましたが、現在は専ら県内中心に事業を行っています。今後、米軍基地のグアム移転が計画されていることもあり、海外での事業経験は、米軍基地移転の際に活かされるものと期待しています。

当社の現在の工事の内訳は、公共工事が3割、民間工事が7割という状況であり、営業所(宜野湾、豊見城)と本社で、その地域の工事を分担して行っています。

昨今の公共工事予算の縮小、一昨年の改正建築基準法の施行、原油や原材料等の高騰の影響は？

公共工事が3割と申し上げましたが、民間部門では、本土サブコンの下請を中心に行っており、例えば、(株)中電工、東芝プラントシステム(株)、(株)日立プラントテクノロジー、東邦電気工業(株)などと技術提携し、工事を施工しており、浄水場や下水処理場などで実績をあげております。現在の売上高等は比較的安定して推移しておりますが、公共工事予算の縮小等の影響から、それでもピーク



事務所内の風景

時に比べると6割程度の水準にとどまっています。

当社では公共工事にしろ、民間工事にしろ比較的規模の大きい工事を主体として施工しておりますため、改正建築基準法の影響はさして受けていないものと思われませんが、やはり原材料等高騰の影響は少なからずありました。一旦工事請負契約等を締結した後、石油や銅線単価が上昇しましたが、価格転嫁はできません。但し、土木・建築業界に比べれば、その影響もさほど大きくはありません。

社員教育で特に配慮されている点は？

現在、41名の社員が業務に従事しておりますが、各種資格の取得者は延べ100名を超えています。特に1級電気工事施工管理技師は20数名と社員の半数以上が資格を保有しており、当社の強みといえるでしょうか。

これらの資格は仕事上もちろん必要ですが、社員のスキルアップ並びに会社の信用力向上のためにも重要なものであり、資格取得を奨励し、費用面での支援も実施しています。

昨年(平成20年度)も社員が、電気保安功労者表彰を受けました。これら関係諸団体からの功労及び技術表彰などについては、積極的に会社から推薦し、受賞の機会を多く与えるようにしています。また、全体朝礼等で報告し、社員が自信と誇りを持てるような社内環境を醸成し、功労があればち

ゃんと評価する組織づくりに取り組んでいます。

安心、安全、質の高い電気設備工事等への取り組みは？

私どもの業務は、施工・品質管理、安全管理及び工程管理など大きく分けてこの三つの管理です。

これらの管理を的確にコントロールし、高い品質を顧客に提供するためには、高度な技術の蓄積が必要です。そのために先述の有資格者が必要とされます。この資格取得者を増やすことが、施工技術並びに会社の信頼を高めることに繋がります。施工面に関しても工事部では独自に勉強会を毎月定例的に開催し、現場の技術指導のほか、新しい技術の吸収・習得にも力を注いでいます。また、2002年(平成14年)にISO9001:2000を取得いたしました。これは施工の品質を維持・向上させることにより、顧客満足度を高める狙いがありました。

安 全 宣 言

平成20年度 三協電気工事株式会社安全大会を開催するにあたり、私達職員と協力会会員は、人命尊重の基本理念にもとづき、安全衛生管理の重要性を認識し、年度スローガンの【初心に戻って正しい手順 みんなで実行安全確認】を念頭におき、安全活動を推進する。

1. 安全衛生意識の高揚に努めます。
1. 実効のあがる危険予知活動を行ないます。
1. 安全意識を浸透させるため、新規入場教育を徹底します。

以上3点を重点に、協力会会員が安全意識を高く持ち、災害のない快適な職場環境づくりに取り組むことを誓います。

平成 20年 7月 30日
三協電気工事(株)安全衛生協力会
協力会代表 津波辰美
社員代表 栗国貴和

施工・品質管理と同様に安全管理も何よりも優先される事項といえます。そのためにも最低でも月1回以上の社長安全パトロールを実施するほか、年1回の安全大会の実施を継続し、事故のない、質の高い施工を実現しています。

「安全宣言」を策定し(前頁掲載)、「初心に戻って正しい手順、みんなで実行安全確認」を念頭に置き、「1.安全衛生意識の高揚に努め、2.実効のあがる危険予知活動を行い、3.安全意識を浸透させるため、新規入場教育の徹底」を図っています。

社会貢献活動等については如何でしょう？

ロータリークラブ等の活動は継続して実施しています。ロータリークラブ自体、職業奉仕を理念に活動しており、当社も社会の公器としての存在意義を高めることにより社会貢献に繋がるものとの認識があります。

社員の意識を高め、社員を大事にし、会社の理念を浸透させることにより、社員が職業を通して社会に奉仕・貢献するとの考えのもと、事業を続けております。従って、利益ばかりを追求するのではなく、地域に貢献、社会へ還元することが重要なことだと考えています。

理念という表現がでしたが、御社の経営理念・社是等についてお聞かせください。

社是として「至誠闊達」を掲げております。

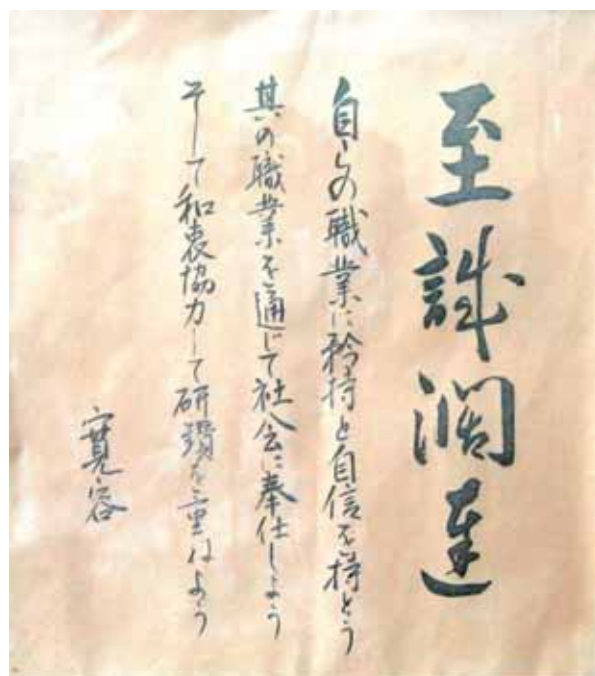
具体的には以下の3つを基本方針として掲げ、日々の業務に取り組んでいるところです。

「自らの職業に矜持(誇り)と自信を持つよう」、

「其の職業を通じて社会に奉仕しよう」、

「そして和衷協力して研鑽を重ねよう」

自分たちの職業に自信と矜持を持って仕事を遂行すること、技術者として技術の資格等を身につけることにより、自信に繋がります。



社は「至誠闊達」

それによってお客様のところに行っても自信を持って対応することが出来ます。ただ、仕事をすればいいというわけではなく、何のために生きているんだ、何のために仕事をしているんだということをしかりと認識して、その仕事を通して、お客様に幸せを与えることが出来る、一種の社会奉仕なのだということを常に意識しましょうということです。さらに、社会奉仕に繋がる仕事を実践するためには、お互いが協力して、そして自分を磨き、能力を高めていくことが大切なのだということです。日々新しい技術習得にも心掛け、社会に貢献する仕事をしていく、それが人間として生きる目的であり、それを実践するのが職場です。また、お互い協力しあうためには、日ごろからお互いを認め合い、評価し、尊敬することが必要でしょう。

「至誠闊達」とは「常に真心をもって事に当たり、すべてにこだわらず、豊かな心を持つようにしましょう」という気持ちを表したものです。また、基本精神と

して「人はみな、一人で生きているのではなく、互いに助け合って生きている。私たちは自分の職業を大事にし、職業を通じて社会に恩返ししよう」という互助の精神を謳っており、「至誠闊達」は社員の心であり、当社の人材育成の基盤でもあるのです。

会社という組織は、内部体制がしっかりして初めて会社組織として成り立つものです。

何か事が起こった場合に、同僚や上司にきちんと報告をする、それをさらに経営トップに上げる、当たり前の事のように、なかなかこういったことが出来ません。そのためにもトップの姿勢をしっかりと示すことが大事だろうと考えています。社是に掲げた当社の理念を社員全員に深く浸透させることが肝要でしょう。当社では毎月第一月曜日の午前8時には定例的に本社に全社員が集合し、全体朝礼を行っています。このような定例的な集まりを活用し、社是等企業理念の浸透を図るとともに、情報の共有化にも取り組んでいます。

御社の課題とその対応状況は如何でしょう？

私は当社創業以来、5代目の代表者ということになります。新入社員として当社に入社し、海外派遣を含めて、いろいろな経験をしてまいりました。代表を引継いでからも社業に精進してまいりました。しかしながら、まだまだ至らない点は多々あるものと理解しております。会社のトップとしてのリーダーシップをさらに高めていく必要があらうと考えています。また、社員の自発性もさらに高めていかなければならないと考えています。

今後とも社員の意識高揚を図り、常に新しい技術・ノウハウの習得にも積極的に取り組む体制を確立していきたいと思っております。昨今の厳しい経営環境下、全社一丸となって、安全、安心、そして質の高い施工・管理を実現していくため、これまで以上に精進してまいりたいと考えています。

一方、電気設備業界としても、全国的に公共投資並びに民間投資が減少している中、如何に対応していくか、どのようにして売上を確保、増やしていくのか、利益率の改善、コスト削減など取り組むべき課題は少なくありません。

時代の要請、お客様のニーズを的確に捉え、それに応えられる企業にならないといけないでしょう。工事を受注するにしても、従来の指名競争制から一般入札制へと変更され、工事施工能力だけでなく、財務基盤の強化も必要となっており、中小・零細企業の多い沖縄県においては、大きな課題の一つです。

また、国や県など当局にあっては、工事発注の際、一般入札制であっても、県内業者が優先的に受注できるように、さらなる取り組みをお願い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。

当社の現在の主要営業種目である電気設備工事や管工事については、さらに技術力を高め、深く掘り下げて強化していきたいと考えています。

他方、新しい分野へのチャレンジとして通信設備業務も立ち上げ、今まさに取り組んでいるところです。デジタル関連事業は今後ますます重要性を増していく分野であろうと思っております。これまで、公共工事並びに民間工事ともに大型工事を中心にやってまいりました。しかしながら、これからは住宅などの小規模工事も手掛けていかなければならないでしょう。

いずれにしても、現状に安住するのではなく、電気設備工事等の得意分野をさらに強化し、磐石な体制とするとともに、新しい分野へも積極的に取り組み、自信と矜持を持って、豊かな地域づくりに邁進してまいりたい。



渡久山 起子所長

- 会社名 結婚ナビ「つがい」
 - 電話 098-859-0387
 - URL <http://www.tsugai.jp/>
 - 所在地 那覇市高良3-6-8
 - 設立年月 1991年(平成3年)3月
 - スタッフ等計4人ほかに以下の6支部
北部支部、中部支部、那覇支部、南部支部、
与那原支部、愛ネット支部
- (詳しくはホームページ等をご参照ください)



渡久山所長とスタッフの皆さん

ご結婚のことなら 結婚ナビ「つがい」

トピックス

1. 1991年(平成3年)創業、県内老舗の結婚相談所。
2. 現在、会員数1,500名余、ご成婚件数200組余、400名以上の方が幸せをつかむ。
3. “理想的な結婚”のために親身になったサポート体制。

① 起業への道のり

元々は教職員として勤務しておりました。その当時から、私(渡久山所長)の周辺の独身の教職員に対して、個人的にお相手を探してあげることがよくありました。そんなある日、知人から「教職員よりも結婚相手を見つけてあげる仕事の方が向いているようだから、本格的にやってみたら…」と薦められ、1991年(平成3年)3月に結婚情報センター“つがい”を立ち上げました。

当初数年間は現在地(那覇市高良)の事務所のみで私が一人で事業展開しておりました。

新聞への広告掲載のほか、ご成婚された方の口コミで広く“つがい”の名が知られるようになり、おかげさまで、現在、会員数

1,500名余、ご成婚に至ったカップルも200組を超え、400名以上の方が、“つがい”を通して幸せな結婚生活を送っておられます。「婚活」という言葉が流行語のようになった昨今、「出会い」を提供する当社のような事業の重要性が一層増したものと感じています。

② 起業時の苦労等

1991年当時は、まだ結婚相談所や結婚情報センターは珍しく、会員も中々集まりませんでした。結婚相談所と聞くと遠慮される事例が多くありました。「出会い」の場を数多くつくりましたが、ご成婚までには至らない、入会金等も取れないという状況が続きました。

毎日が営業活動で、足を棒にして各相談者のもとへ走り回る日々でした。「恋愛結婚だけがすべてではありませんよ。お見合い結婚や写真だけを見て結婚したにもかかわらず、幸せな家庭を築いている方々も大勢いますよ。」と訴えて、取り組んでまいりました。その結果、入会者も一人増え、二

人増え50名程度の会員数までなった時点で、やっと事業として成り立つようになりました。現在は、嫁いだ私の娘たちにも一緒に手伝ってもらい、また、中部支部始め県内各地域に6つの支部を置いて、結婚ナビ「つがい」の名称で事業を続けています。

③ セールス・アピール

■「結婚」一人でいるより二人のほうがいい!

始まりは“つがい”から…。私たちは安心できる出会いを提供します。

■幅広い会員層

20代から70代(それ以上の層も)と幅広く、1,500名以上の会員があなたとの出会いを待っています。是非、お気軽にご相談ください。

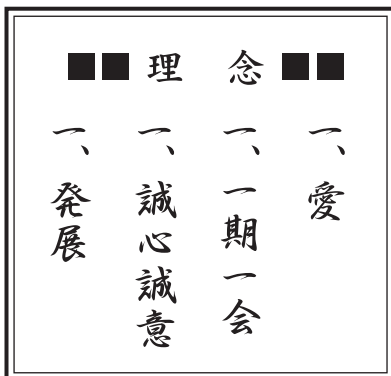
■各地域に支部を置き、県内全域を網羅

那覇市高良の事務所を本部と位置付け、北部、中部、那覇、南部、与那原及び愛ネットの6支部でご相談を承り、ご成婚まで真心を込めてサポートいたします。

■理念は「愛、一期一会、誠心誠意、発展」

お見合いは「一期一会」を大切に、「誠心誠意」でお相手に接すれば、「愛」は芽生えます。そしてその後の「発展」、ご成婚、幸せな家庭へと繋がります。

創業以来“つがい”はこの理念のもと、対応してきました。



■“つがい”は、あなたの理想の実現を応援いたします

入会前に“つがい”のシステムについて説明します。不安に思うことや分からないことがありましたら、何でもご相談ください。守秘義務のもと、丁寧にお答えいたします。ご自分の理想を把握することから始まります。自分自身をしっかりと見つめてください。そして理想と現実を把握してください。それが本当の幸せをつかむための第一歩です。“つがい”は、あなたの理想の実現を応援いたします。

インターネット等でご相談される方もいらっしゃいますが、ご希望やあなたご自身のことについて十分に把握することは難しく、結果的に素敵な出会いを演出することも難しくなってしまいます。最初は不安でしょうが、安心して“つがい”にお任せください。

■システムのご紹介

“つがい”のシステムは以下のとおりです。

①お申し込み・ご入会

まずはお電話ください。カウンセラーが詳しくご説明いたします。システムの内容を十分にご理解いただいた上で入会登録をいたします。

②カウンセリング

専門のカウンセラーが親身になってお相手選定のご相談をお受けいたします。

③お相手の選定

双方のご希望が合いそうな方をカウンセラーがご紹介いたします。

④お見合い

双方から合意が得られましたら、さっそくお見合いです。“つがい”の本部事務所でお引き合わせいたします。

⑤ご交際

お気持ちが合えば、交際へと進みます。万一、お気持ちが合わない場合、次の機会、新たな出会いをご準備いたします。

⑥ご成婚

お付き合いが始まりましたら、ご成婚に向けて“つがい”が全面的にバックアップいたします。



■個別の出会いを中心に、パーティー形式の出会いも演出

基本的にはお一人お一人の理想・ご希望に合ったお相手双方をお引き合わせする個別の出会い形式の事例が多いのですが、定期的にパーティー形式での出会いの演出も行っています。実際にパーティーを通して3組の方がご成婚に至った事例もあります。



■利用しやすい営業時間帯

以前は朝10時から夜の7時までを営業時間としておりましたが、より利用、ご相談しやすいようにと、現在は朝11時から夜8時までの営業時間に変更し、ご対応させてもらっています。

■最後に

これまで大勢の方のために「理想的な結婚」を念頭に事業展開してまいりました。「婚活」の必要性、「晩婚化」もいわれる中、今後とも誠心誠意、真心を込めて素晴らしい家庭づくりをサポートしていきます。

(レポート:企画部長 具志堅 勇)

新時代の 国際物流戦略と沖縄



早稲田大学大学院
商学研究科博士課程後期
満期修了退学

琉球大学 観光産業科学部
産業経営学科
教授 知念 肇

1. はじめに

米国に端を発した世界同時不況は、いまだ収まる気配を見せないが、経済のグローバル化は益々確かなものとなっている。どの国・地域がリーダーシップをとろうとも、この動きは阻止できるものではないだろう。我が国企業も世界中に生産拠点と販売拠点を配置しており、グローバルな視野を持たない企業経営は成り立たないといってよい。

近年国際物流においては、中国やインドといった新興国の経済成長が牽引役となり、取扱貨物量が大きく増大している。確かに不況の影響でこれら新興国の成長速度は鈍化し、取扱貨物量も減少傾向にあるが、しばらくは新興国中心の物流戦略モデル構築が要求されるようだ。

我が国の国際物流戦略をみると北米中心からアジア中心に戦略の再構築が求められている。では、どのような方向性があるのか、またそれによって沖縄の空港や港湾を中心とした物流

ビジネスモデルは、どのように変わっていくのか考察していきたい。

2. AEO制度

経済のグローバル化が益々進展していくのは、国際的な貿易に関する制度の統一がなされていることから明白である。例えば、AEO (Authorized Economic Operator) という制度が整いつつある。AEO制度は、貨物の安全性におけるコンプライアンス(法令等遵守)に優れた輸出入者等を税関が認定し、通関手続きの簡素化等の優遇措置を得ることができるようにする制度である。

AEO制度は、米国から始まった制度であるが、2001年9月の同時多発テロ以降、安全性を確保しつつグローバル化の妨げにならないように貿易を円滑化させる措置がとられるようになっていた。米国では、輸入貨物を対象に、C-TPAT (Customs-Trade Partnership Against

Terrorism)という政策が採用され、いつでも、どこからでも通関手続きができるようになってきているが、現在1,000社程がC-TPATに加入している。さらに24時間ルール(通関手続きを24時間前に終了する)が課されるようになったが、これによって貨物の内容と安全性が事前に保証され、米国到着後は直ちに目的地に配送されるのである。C-TPATに加入できるのはコンプライアンスに優れたAEOとして認められた企業であるが、この動きは米国に止まらず、2006年6月のWCO(World Customs Organization:世界税関機構)でAEOとAEOガイドラインが採択され、EUにおいては2008年1月から導入されている。

日本においては、輸入業者に対して簡易申告制度が2001年3月に導入され、輸出業者に対しては、特定輸出申告制度が2006年3月に導入されている。さらに2007年10月に倉庫業者を対象に「特定保税承認制度」が導入されている。

平成20年度(2008年度)の関税改正では、AEO制度の対象事業者が通関業者、フォワーダーへも拡大し、非AEOの出入業者が通関手続きをAEO業者に委託することもできるようになった。¹

通常、通関手続きは、輸入国の空港・港湾の保税区にて到着確認後になされるが、AEO制度により、海外の生産工場からでも通関手続きを済ませることができるので、到着後は物流業務にただちに取り掛かることができることになり、スムーズな国際物流が可能となる。ただし、コ

ンプライアンスの定義があいまいである等の批判も多く、AEOの我が国での本格的運用にはさらなる時間と議論を要するようだ。

このようなシステムの先進例としては、シンガポール港で採用されているポートネット(Port Net:シンガポール港運営株式会社PSA管理)とトレードネット(Trade Net:シンガポール海事港湾庁管理)が良く知られているが、eコマース(ITを使った商取引)と世界最高水準のロジスティクス技術のミックスにより、通関手続きから貨物の積み下ろしにかかる時間(リードタイム)を世界で最も短い24時間以内に行っている。それに対し日本のリードタイムは平均51時間(2007年財務省)といわれ、改善が求められているが、シンガポールでは行政と民間の協力により港湾関連手続きと関連情報確認を行うPネットと通関手続き(税関手続・他法令手続)を行うTネットが連動しているため、パソコンにより20種類以上の申告が1回で終了するのが何よりも魅力であり、フォワーダーに最も人気のある港湾となっている。

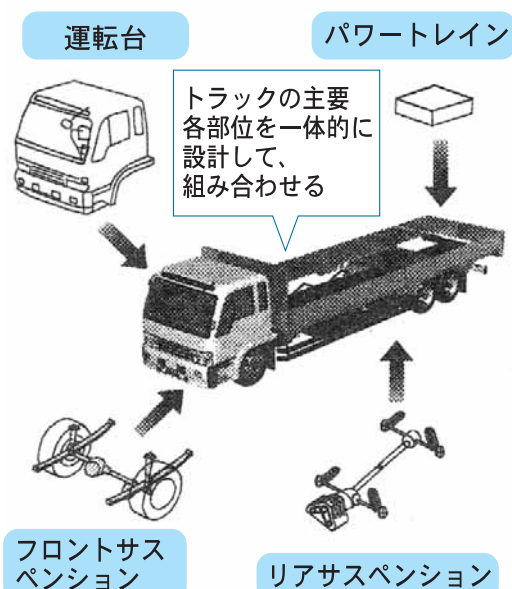
フォワーダーとは、自らは船舶や航空機を保有しないが、国際物流をコーディネートし、実行する業者のことである。日本では近鉄エクスプレスや日本通運等が良く知られているが、商社系のフォワーダーもあり、近年国際物流では中心的な役割を果たしている。それに対し、自社で航空機等を保有してドア・ツウ・ドアの物流を担っている業者をインテグレーターと呼ん

であり、DHLやTNT、フェデックス等が有名である。これらのインテグレーターは、世界の主要空港をハブ(Hub)として利用し、増大する国際物流ニーズに応えることで成長してきた。最近開港したアジアの主要国際空港がハブ化を念頭に整備されているのは、インテグレーター及びフォワーダーの国際物流に果たす役割が益々大きなものとなっていることを反映している。

3. 生産拠点から物流拠点へ

自動車を例にとってみるならば、T型フォード以来、大量生産による規模の利益を最も享受できる生産拠点の立地が大変重要であったが、現在は、モジュールと呼ばれる複合部品を組み合わせることによってより効率的に生産できるようになっている。モジュール化の利点は、少ない部品で多くの種類の製品が組み立てられ

図1 日野の「モジュール車」のイメージ



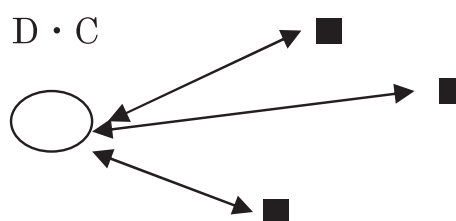
出所:『日経産業新聞』2008年10月7日

ることであるが、マス・カスタマイゼーションという言葉に示されるとおり、カスタマイズされた製品を大量生産と同じコストで、しかも早く届けるという戦略を遂行できるようになったことは、大変大きな変化であった。図1は日野自動車のモジュール車イメージであるが、これらモジュールをいかに効率的にJIT (Just-In-Time)で持ち寄るかということがコスト削減の重要課題である。

部品をいかに効率的に配送するかという問題については、大変多くの研究がなされているが、ここで配送に関する基本的な二つの考え方を紹介しよう(図2参照)。

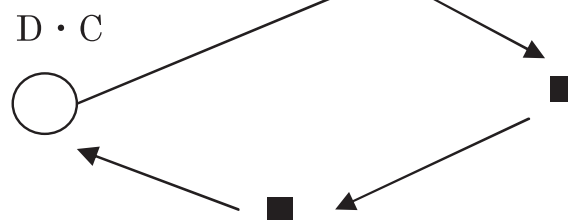
図2 配送パターン

(1) シャトル配送



ピザの宅配のように注文のつど、配送先に行って帰ってくるので、シャトル配送と呼ばれる。

(2) ミルクラン



牧場をまわって牛乳を集めてくる方式に似ているのでミルクランと呼ばれる。

シャトル便に比べて、配送車の数が、一台でよいという効率性がミルクランにある。需要量が多く、しかもJITを求められている場合はシャトル方式がよいが、需要量が限られている場合はミルクランの方が優れているようである。

効率的な配送という問題に関しては、巡回セールスマン問題(TSP: travelling salesman problem)がある。

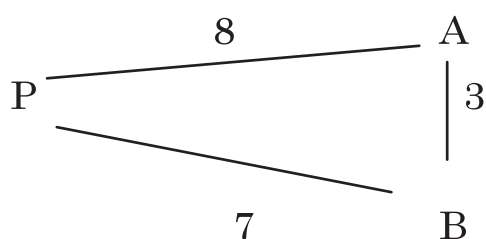
デポとm箇所の配送先相互の距離または配送コストが与えられたもとで、デポから全ての配送先を1回ずつ巡回する総距離(コスト)を最小にするルートを求める問題と理解してよい。

IBM社が開発した、V. S. Pという方式を説明したのが図3である。配送センターと配送先A,Bが存在する場合、道路の距離がP-A:8Km、A-B:3Km、P-B:7Kmであったとしよう。配送トラック2台でAとBそれぞれに配送する場合の総走行距離は、次のようになる。

$$8 \times 2 + 7 \times 2 = 30\text{Km}$$

一方、P→A→B→Pの順で配送した場合の総

図3 V.S.P(Vehicle Scheduling Program)



出所: 日通総合研究所編『物流戦略策定シナリオ』(2005)かんき出版、248ページの図を筆者一部改変

走行距離は、次のようになる。

$$8 + 3 + 7 = 18\text{Km}$$

必要なトラックの数は1台となり、走行距離の節約は12Kmとなる。

上述の効率的な配送を実現する上で重要となるのが配送拠点をどこに配置するかという問題であるが、生産工場を海外に展開する企業にとって港湾や空港は、重要な国際物流拠点となるのである。物流を企業戦略に沿って展開することをロジスティクスというが、国際的なロジスティクスの場合、業務が複雑でより専門的になる。そのような業務を一括して扱っているのがフォワーダーやインテグレーターとよばれる物流業者であるが、最近では、物流のエキスパートとして自らを3PL(サード・パーティ・ロジスティクス)と名乗る企業もある。

現在、欧米の物流を担っているのは3PLであるが、日本においても3PLの発達が望まれている。物流は、運送、荷役、包装、流通加工、情報処理といったように業務が益々細分化・高度化している。このようなニーズに的確に応えることにより、クライアントにあたる企業の物流戦略を支えて成長してきたのが3PLである。日本の場合、欧米のように独立した物流会社というのは少なく、多くが親会社にあたる企業の物流部門という意識が強い。しかし、最近では、ヤマト運輸が航空物流会社との提携を進めるなど、これまでに見られなかった企業戦略も出てきて

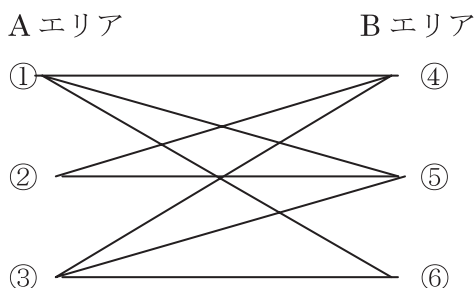
おり、我が国の物流業界も大きな転機にある。

4. ハブとは

ここで、空港や港湾の物流で話題になっているハブの概念について説明しよう(図4参照)。先ずハブとは、自転車の車輪の軸のことをいい、軸からのびる針金がスポークである。

図4 ハブについてのイメージ

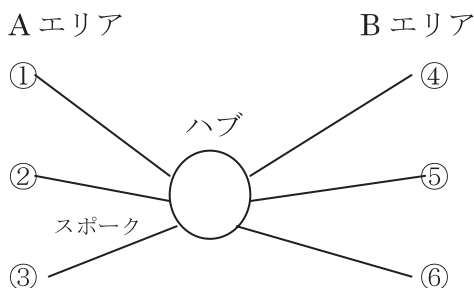
(1) ニーズ



(2) ハブなし



(3) ハブあり



この軸に相当する空港や港湾をハブ空港、ハブ港と呼んでいる。ハブを設置することにより、どのような効果が期待できるのであろうか。

図4の(2)ハブなしの場合と、(3)ハブありの場合を比較してみると理解しやすい。

例えば空港①がエリアBの全空港と結ばれたというニーズがあったとしても、実際にはAエリア①②③とBエリア④⑤⑥の各空港を結ぶ方式は、スポット・ツウ・スポットといわれる空港を直接結ぶ方法により採算の取れる路線だけの運行となり、各都市とも1都市としか飛行機で結ばれないことになるが、ハブを設けることにより、A B両エリアの空港はハブ空港への1路線を開設するだけで他の空港全てと結びつくのである。

ハブ港やハブ空港間を結ぶ路線をバックボーン(基幹)といい(図5参照)、大型船や大型航空機が利用され、活発な物流がなされるルートとなる。ハブの発想は、小規模な港湾や空港では処理できない大量の貨物をその地域の中心となる巨大施設に集中させることにより規模の利益を生み出そうというものである。ハブにおけるコスト削減が期待できる分、多くの路線が開設しやすくなる。

前述したように、国際物流に携わる業者にと

図5 バックボーン



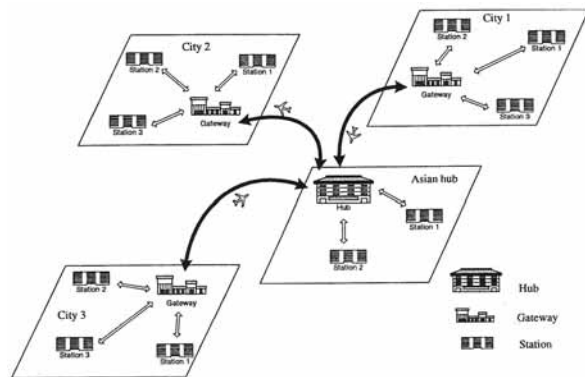
っては、ハブ空港、ハブ港を拠点としておさえることが、企業間の競争上優位と考えられてきた。実際、DHLなどの大手インテグレーターは空港が24時間オープンしているハブ空港があるシンガポールをアジアにおける重要拠点とすることにより大きく成長したのである。

今後の成長市場として注目される中国では、広州や上海において4,000メートル級の滑走路が複数整備された巨大ハブ空港が建設されており、これまでの空港建設の基準を遥かに上回る壮大な構想が進行中である。

5. ゲートウェイ

ハブ空港から飛行機がスポークで結ばれている空港は、ゲートウェイ(Gateway)と呼ばれている(図6参照)。その空港は、地域物流の出発点となり、貨物は地域の配送拠点(Station)に送られるが、限られた地域を対象としているために、ハブ空港ほどに大量の貨物を取り扱うことはない。

図6 ゲートウェイ(Gateway)



出所:Shangyao Yan, Yu-Lin Shih, Fei-Yen Shao, "Optimal cargo container loading plans under stochastic demands for air express carriers." Transportation research paper E 44(2008),p.557.<http://www.elsevier.com/locate/tre>

アジアに対するゲートウェイとは、アジアから日本に貨物が入る玄関口という意味である。したがって、那覇空港をハブ空港とする場合は、アジアのハブ空港と競合することになり、ゲートウェイと位置づけることは、アジアのハブ空港との連携を図ることになる。どのように捉えるかによって、戦略は大きく異なってくるのである。

6. マルチ・ポート・コーリング

今井氏らは、巡回セールスマン問題を海運に応用した理論を発表した(図7参照)。マルチ・ポート・コーリング(MPC)といわれるが、ハブ港を拠点にするのではなく、各港湾を巡回する方式を提唱している。

図7 サービス・ネットワーク (ハブ&スポークとマルチ・ポート・コーリング)

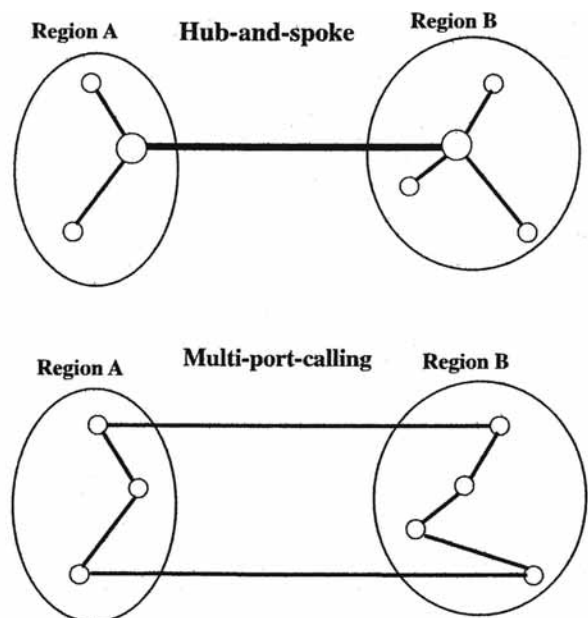


Fig. 1. Service networks.

出所:Imai,A.,et al. "Multi-port vs. Hub-and-Spoke port calls by containerships. Transport.Res,PartE(2009),doi:10.1016/j.tre.2009.01.002,p.2. <http://www.elsevier.com/locate/tre>

現在1万TEU(60フィート・コンテナ1万個)を超える大型コンテナ船がハブ港間の輸送に使用されるようになったが、その際に問題になるのが、空コンテナである。

一方に需要が傾くと、空コンテナが大量に発生することになる。実際には、中身の無い空コンテナを運ぶ場合も多くなっており、海運業界の深刻な問題となっている。大型船に荷物が満載されるまで出港できず、リードタイムを長くする場合もあり、ハブ港が立地できる地域は限られている。

MPCにおいては、適正規模の船舶により複数の港に寄港し、短時間で作業が完結する。

必要とされる船舶の数も少なくてもよいので、全体的なコスト削減につながる。発送地から目的地までの時間も最寄りの港湾に寄港可能なので、時間短縮が可能である。

以上のような点から、船舶輸送にしろ航空輸送にしろハブ&スポークの発想が物流効率の向上に常につながるとは限らないということも認識すべきである。

7. 国際物流の中の沖縄

近年地方空港の開港が話題となっているが、表1でも理解できるように、アジアは巨大ハブ空港がひしめいている状態である。こんな中でやはり我が国の航空物流は苦戦を強いられている。2009年に入っても状況は変わらず、航空貨物の不振が続いている(図8-次頁掲載-参照)。

表1 アジアにおける主なハブ空港

国名	航空名	滑走路規模×本数	備考
韓国	仁川国際空港	3,750m×2	24時間開港、現在4,000mの滑走路を建設中
		4,000×1	
	金浦国際空港	3,600×1 3,200×1	国内ハブ空港
	金海国際空港	3,200×1 2,745×1	釜山に位置する国際空港
	済州国際空港	3,000×1 1,910×1	済州島に位置する国際空港
中国	北京首都国際空港	3,800×2	北京市南部に新空港建設予定
		3,200×1	
	上海浦東国際空港	3,400×1 4,000×1 3,800×1	24時間空港
	広州白雲国際空港	3,800×1 3,600×1	フェデックスのハブ空港
	香港国際空港	3,800×2	顧客満足度1位
シンガポール	シンガポール	4,000×2 2,748×1	24時間開港
日本	東京国際空港	3,000×2	2010年新滑走路完成
		2,500×1	
	成田国際空港	4,000×1 2,180×1	我国最大の貿易港
	中部国際空港	3,500×1	2本目の滑走路未定
	関西国際空港	3,500×1 4,000×1	24時間開港、C滑走路予定
	福岡空港	2,800×1	空港増設PI中
	那覇空港	3,000×1	2本目の滑走路予定

出所:各ホームページより作成

「航空貨物運送協会によると日本発の航空貨物の輸出実績(重量ベース)は昨年11月が前年同月比4割減、12月は同5割減、1月と2月は6割減と下げ幅が拡大している。特に自動車と電子機器の需要落ち込みが響いている。」²

このような事態は国内の空港経営に大きく影響を及ぼしている。例えば、貨物の集まらないフォワーダーは、名古屋地区の貨物をトラッ

クで成田空港や関空に運び、航空機の空きスペースを無くすようにしている。その分、中部国際空港は貨物輸送実績を悪化させることになる。中部国際空港は、開港以来、当初の予測ほど貨物が集まらず、韓国のハブ空港である仁川国際空港との連携により中部地域のゲートウェイ機能を果たす戦略をとっている。

那覇空港の場合、どうなるであろうか。ほぼ全ての貨物がトランジット（積み替え）となると予想される同空港においては、工場などの後背地が存在しないために、他地域から貨物が運ばれてこない限り、貨物の集積は望めないことになり、安定した貨物の集積が物流戦略上、重要な課題となる。確かに、多くのハブ空港と結ばれる予定

であるが、いずれもスポークとしての路線であり、路線単体での貨物量は限られている。

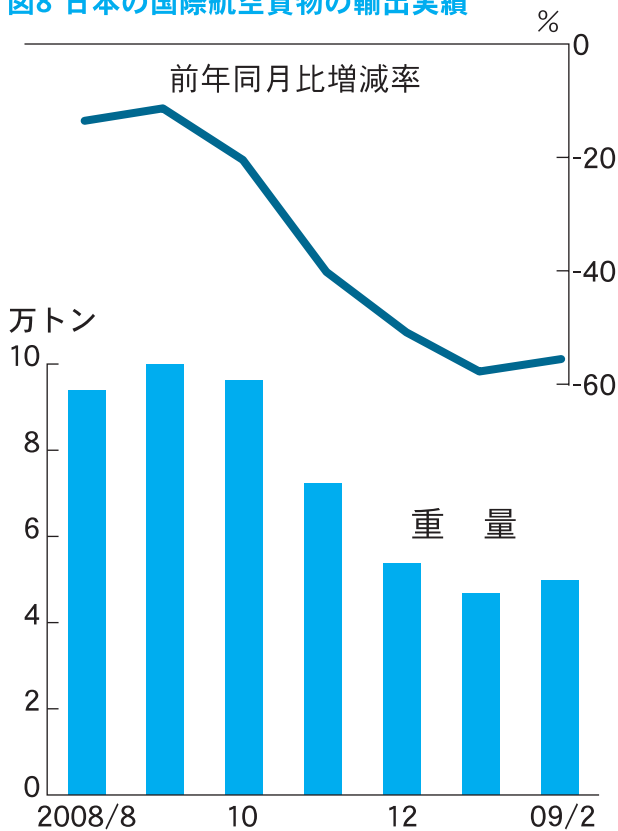
表1（前頁掲載）から考えられる那覇空港の戦略案としては、増大する需要に応えられない福岡空港との連携であろう。

福岡県は、福岡空港が、過密地域に位置するために、これ以上拡張不可能な状況である。夜間の飛行機発着が制限されている福岡空港を代替する24時間開港の北九州空港にしても、2,000m滑走路1本での営業であり、貨物処理能力には限界がある。

那覇空港の果たしうる役割としては、九州全体の航空貨物物流に深く関与することであると考える。

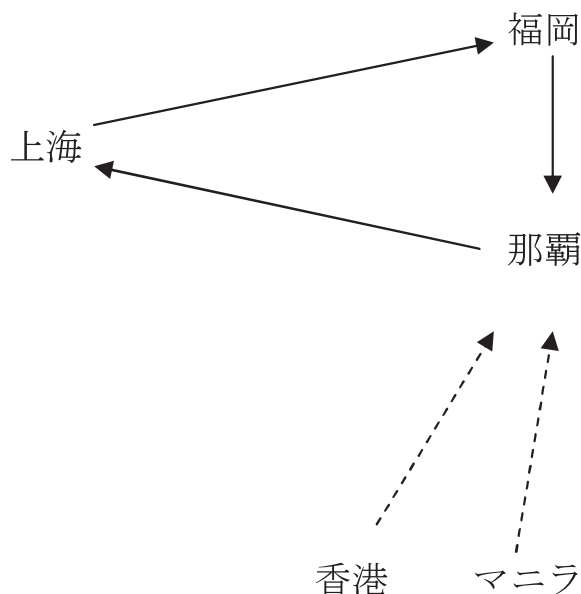
モデルを1つ示すならば、上海→福岡→那覇→上海のミルクランの形成（図9参照）である。これにより、飛行機1機で3空港の需要を満たす

図8 日本の国際航空貨物の輸出実績



(注) 航空貨物運送協会調べ
出所: 『日本経済新聞』2009年3月31日

図9 上海→福岡→那覇のミルクラン



ことが可能となる。上海→福岡の貨物は十分見込めるが、那覇→上海の貨物量に不足が懸念される。福岡からの貨物で埋められない分のスペースを香港やマニラからの貨物で補充すれば、那覇→上海の貨物量が確保できる。

港湾においても沖縄に貨物の集積が期待できないために、上海—沖縄間の定期航路の維持は大変難しい状況にある。

しかし、国際物流の本格化は、これからが本番であり、港湾と空港の機能をリンクさせたシー&エア・ロジスティクス等次世代をにらんだ整備に取り組む時期なのである。

2009年は、好調だったエクスプレス便も大幅に落ち込み、大手インテグレーター各社はリストラやグローバル戦略の見直しに取り組まねばならない。中国市場やインド市場の開拓において遅れをとっていた我が国物流業界にとって見れば、巻き返しをねらう好機と捉えて良いのではないだろうか。

これまでの国際物流は、ハブ港に代表される規模の経済性とエクスプレス便に代表されるスピードを武器として伸びてきた企業が多いが、今後はJITや安定性、リスク管理といった幅広いソフト面での機能拡張が望まれている。

8. 終わりに

今後、我が国の空港・港湾は、激しいポート・セリングを繰り返すことになるが、その際に重要なのはハードとソフトのバランスである。

空港や港湾においてどのようなビジネス・モデルが提示でき、それをどのような制度や設備により実現へと導くのか明確にしないままではならぬ。すなわち、様々な企業ニーズに迅速に対応する柔軟性をもった空港・港湾でなければ、21世紀の経済インフラストラクチャーとしての魅力はないといつてよい。

沖縄県の場合を考えると、アジアのハブ空港やハブ港とどのように連携し、東アジア地域の持続的発展にいかに関与できるかということを示したビジネス・モデルの構築が急がれるが、世界同時不況のさなかでグローバル化と沖縄地域の21世紀型物流戦略について、さらに深い考察が要求されている。

注

¹ 日本版AEO制度の最新動向については、国土交通省ホームページが詳しい

<http://www.mlit.go.jp/seisakutokatsu/freight/butsuryu03420.html>

² 『日本経済新聞』2009年3月31日

参考文献

[1] 国領英雄編著『現代物流概論』(2001)成山堂書店

[2] 平田義章「国際競争力の強化に向けて-グローバル・スタンダードへの対応」『日本貿易会月報』2007年10月号, No.652, pp. 28-31.

[3] JAF A 常任理事 飯島武「充実される我が国のAEO制度」『JAF A ニュース』第67号(2)平成20年(2008年)4月 社団法人 航空貨物運送協会

親世代のありようで、 沖縄の将来は変えられる



1996年労働省(当時)入省
・2009年4月より現職
・キャリア・コンサルタント、
上級教育カウンセラー

沖縄労働局 職業安定部長
わたなべ しょうへい
渡部 昌平

1. 沖縄県の現状

沖縄県は平成21年3月現在で失業率が8.2%と全国一高いことが知られていますが、中でも若年者の失業率が極めて高い(表1参照)ことが分かっています。

さらに新規学卒者は3年以内に早期離職する割合が高いことも知られており、沖縄県では特に1年目に辞めてしまう若者が多い(表2-次頁掲載-参照)ことが分かっています。

表1. 年齢別の失業率

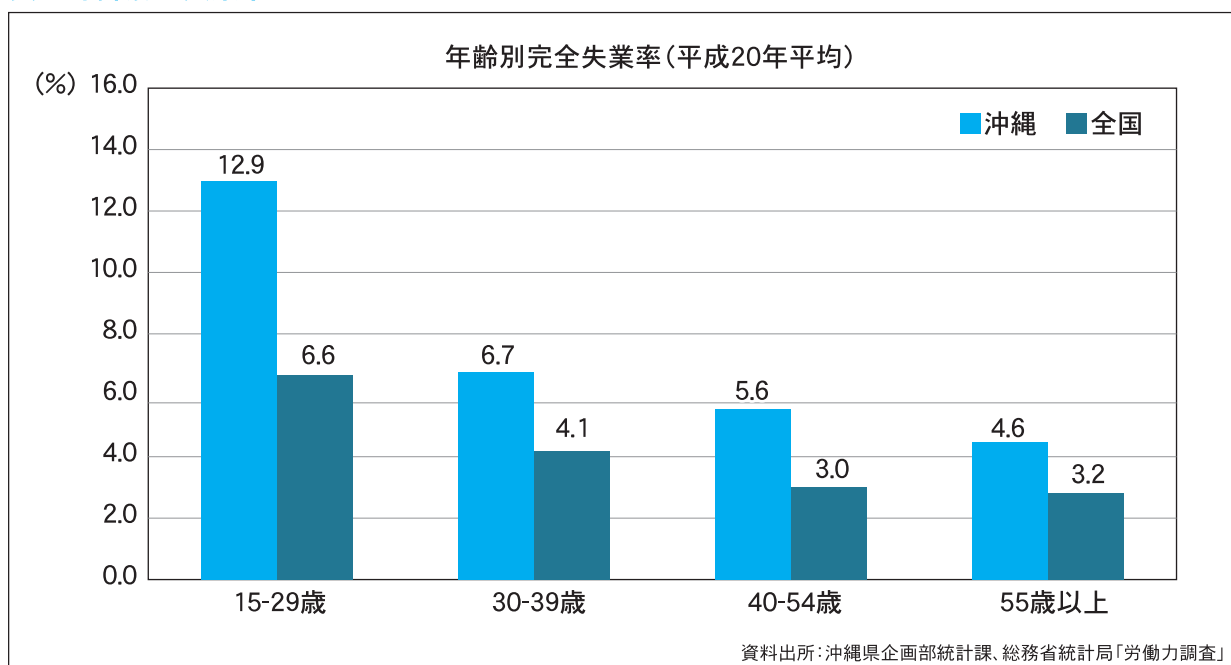
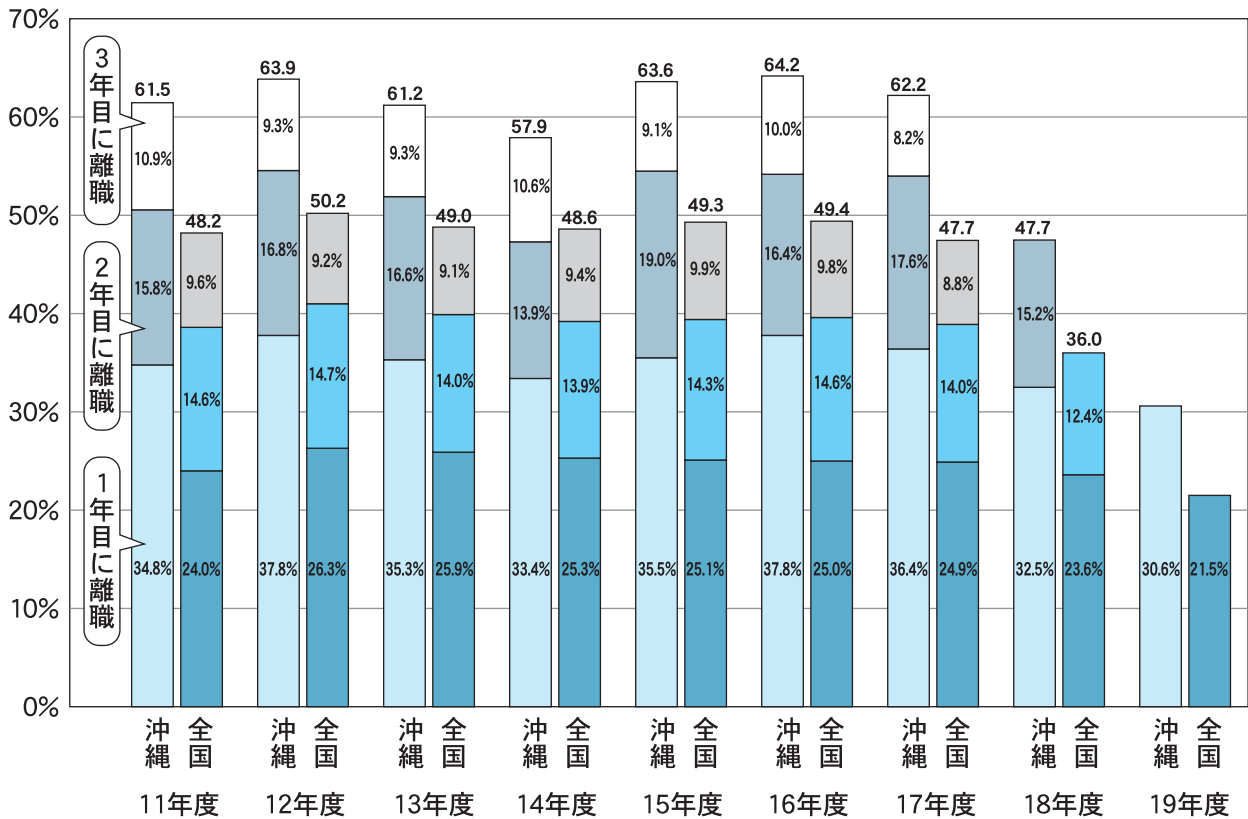


表2. 1年目～3年目の離職率

新規高卒者の就職3年目までの離職率(全国と沖縄の比較)



資料出所:厚生労働省「新規高等学校卒業就職者の都道府県別離職状況」

折角就職したにもかかわらず、早期離職する若者が多いのはどうしてでしょうか。

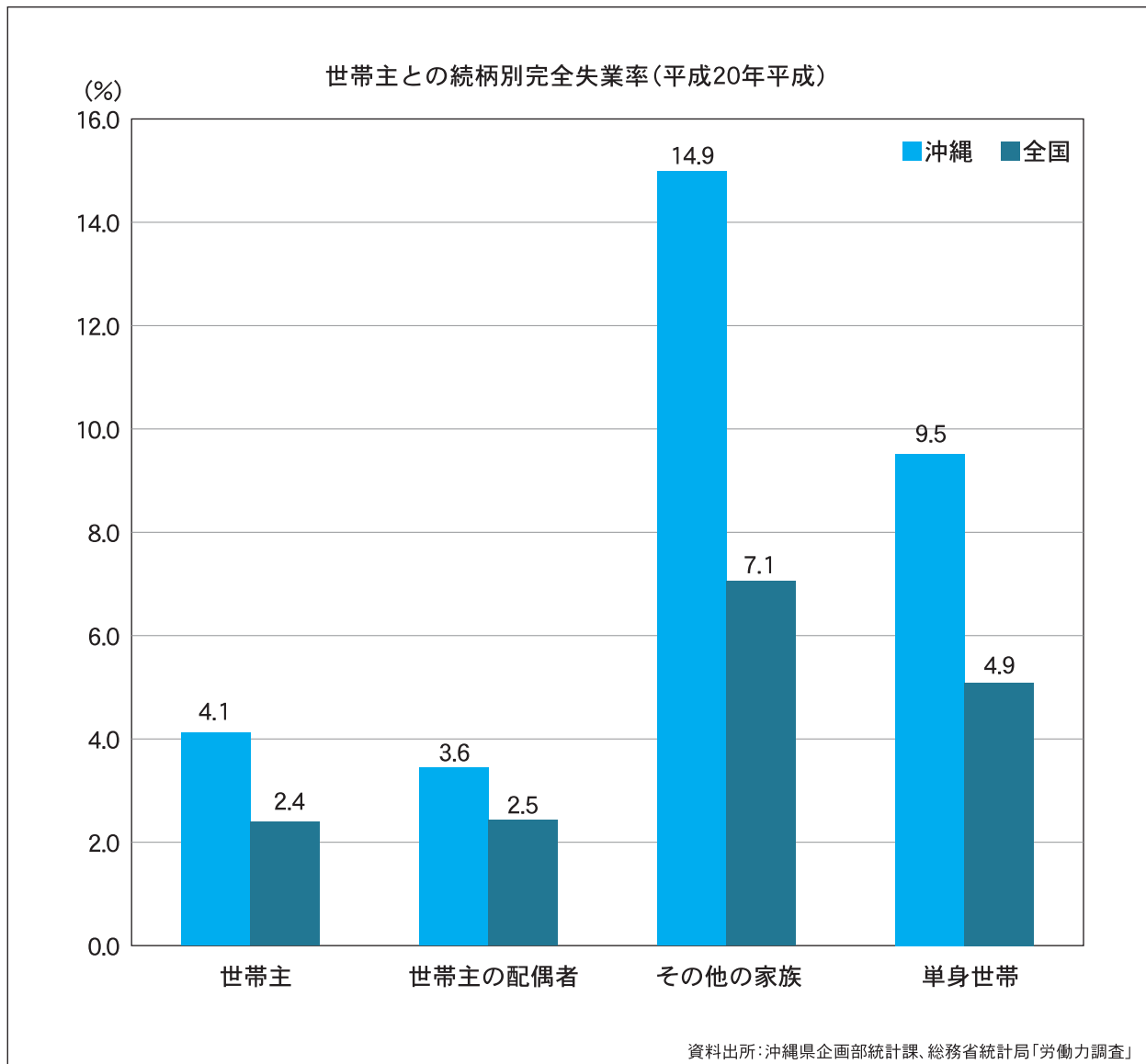
賃金をはじめとした労働条件が沖縄県では必ずしも高くないことが分かっていますが、そればかりが理由ではありません。

一つには、「つらかったら辞めていいよ」、「いつでも帰っておいで」という親世代の優しさの影響があるのではないかと考えています。よく言えば家族愛から出た言葉だと思いますが、ややもすれば悪影響になっている場合もあるようです。

私が聞いた中でも、中小企業の正社員の内定が決まっていたにもかかわらず、自治体の臨時職員になった例、北部の学生が那覇の大手企業の内定が決まっていたにもかかわらず、辞退した例など、「親のアドバイス」で正社員のチャンスを失っている例も多くありました。

実は沖縄県の失業率を細かく見た場合、世帯主や世帯主の配偶者の失業率は低く、それ以外の層(子どもや孫の層)の失業率が高い(表3-次頁掲載-参照)ことが知られています。

表3. 階層別の失業率



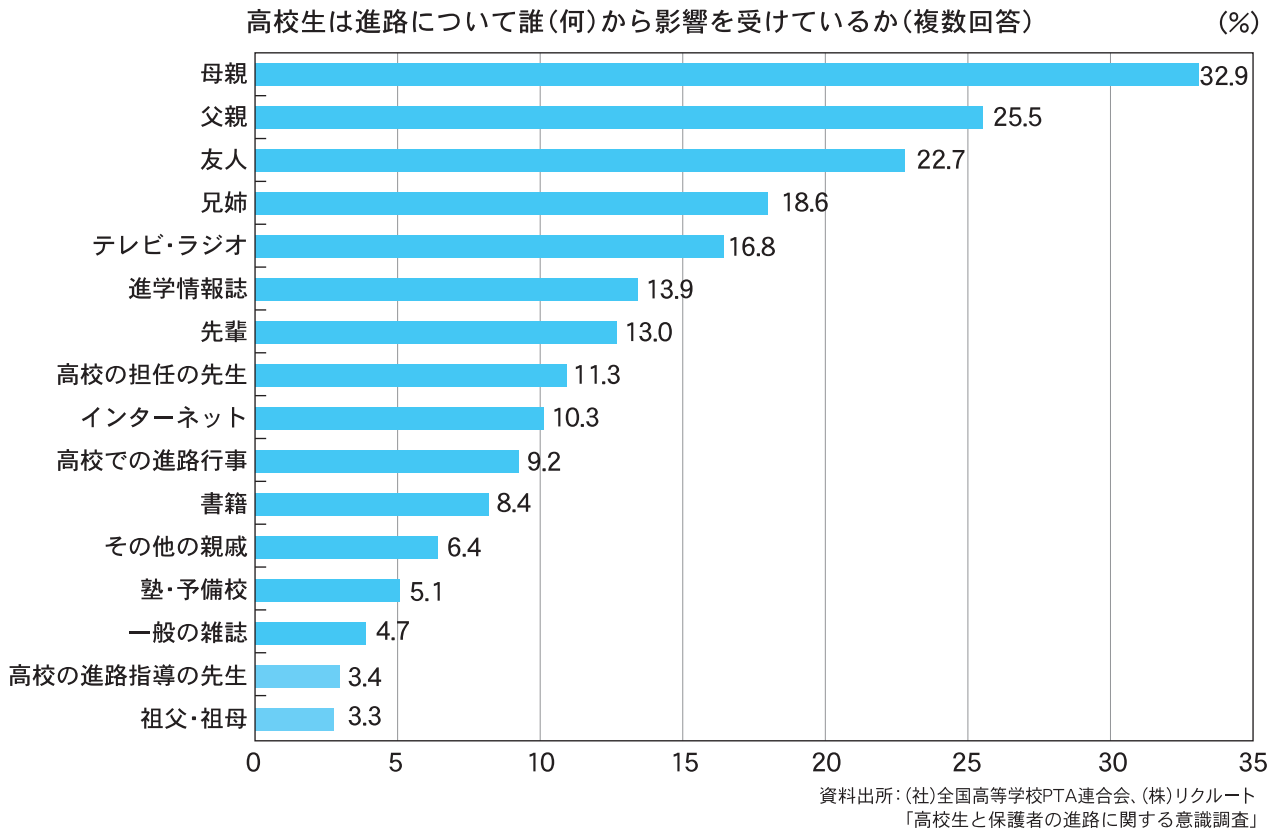
2. 親世代は、若者の将来を考えたアドバイスを

今は良いかもしれませんが、このままでは親世代が引退した時、残された若者には経験もノウハウも残らず、途方に暮れてしまうことにもなりかねません。沖縄県経済の停滞にもつながりかねません。

若者の将来を考えれば、「つらかったら辞めていいよ」ではなく、「もう少し頑張らなさい」、「将来を考えなさい」、「ずっと地元で働いてほ

しい」ではなく、「しばらくは外で働いて勉強することも良いことだ」、「将来のためにも外に出てみては」と言ってあげなければならないことも多いのではないかと考えています。進路決定に関しては、学校の先生や先輩よりも親御さんの影響が大きい(表4-次頁掲載-参照)のです。その責任の大きさを是非ご認識いただければ、と思います。

表4. 進路決定の影響



親世代のサービス産業に対する偏見も心配です。確かにサービス産業は朝晩、土日に働く場合もあります。厳しいお客様の叱咤激励を受ける場合もあります。

しかし、だからこそ工夫次第でお客様に喜ばれる産業なのです。「楽だから」、「安定しているから」ではなく、働く意味や仕事のやりがいを考えて職業を選択して頂きたいと思っています。時代とともに経済環境も雇用環境も変わっています。昔の価値観や古い情報がほとんど使えなくなりつつあります。「大卒ならば幹部社員」という時代ではなく、非正規社員から正社員への登用も厳しくなっています。大企業ですら、いつどうなるか分からない状況です。「なんく

るないさ」がなんくるならない時代、1人1人が自分の将来を見据えたキャリアを考えていかなければならないのです。将来を担う若者世代が着実に経験やノウハウを獲得するためにも、できるだけ早期離職を防ぐことが重要であり、また、親世代のアドバイスも将来を見据えたものであることが重要です。

不況の中、親御さんの勧めで大企業や公務員を目指す若者が特に増えているようです。公務員の採用は長期的に減少していますし、大企業の採用は一段と厳格化しています。また高学歴化が進む中で、ライバルはどんどん多くなっています。

「大企業や公務員を目指すな」と申し上げる

気はございませんが、ご子息が大企業や公務員を目指すに当たっては、ただ「安定しているから」というだけでなく、「大企業や官公庁に入るからには、自分のためではなく沖縄県のために仕事をしなさい」、「今の沖縄県を変える覚悟で仕事をしなさい」とハッパをかけて送り出しているだければ、と思っています。

3. 企業は、今の若者の特性に合わせた対応を

企業が、若手従業員に対して何らかのフォローアップを行うだけでもずいぶん状況は違ってくるものと思っています。「最近どうだ、大変か」、「分からないことがあったら聞きなさい」、「こんど飲みに行こうか」程度の声かけでも、十分効果があると思っています。

何人かの関係者に話を聞いてみると、若手従業員からは「仕事の仕方も教えてもらっていないのに『この仕事をやっておいてね』と難しい仕事を頼まれる」、「『大変だ』と愚痴を言っても『昔はもっと大変だった』で済まされる」など、入社して間もない若者にとっては負担も多いようです。

確かに昔の若者だって何も教えられないまま、どうにかこうにか離職せずに仕事をしてきたのでしょう。しかし食べ物も遊び道具も何でも自分で工面してきた親世代と異なり、物もサービスも豊かな中で育った今の若者世代は「自分で工夫してどうにかする」のが必ずしも得意とは限りません。

そうした若者にただ「頑張れ」と言うだけではむしろ逆効果で、面倒なようでもまずは手取り足取り教えることが必要です。また仕事や人間関係、将来に大きな不安を持っているケースが多いようですから、将来展望について情報提供したり、相談の機会を提供したりすることも重要です。

将来展望に関する情報提供としては、こういうケースがあります。「応募者が少ない」とハローワークに相談に来られた飲食店の例です。話を伺ってみると、3カ月ほどで基礎的な調理ができるようになること、1年程度でメインメニューが作れるようになること、3年ほどで全てのメニューが作れるようになることが分かりましたので、若者が就労後の将来展望を明確に持てるよう、それを求人票に書くよう指導しました。また、従来から独立希望者がいればその都度支援していたそうですが、これを期に独立支援制度を正式に立ち上げ、それも求人票に書くよう指導しました。

若年者の不安を踏まえ、「どのくらいの業務が求められているのか」、「将来はどうなるのか」が分かるよう求人票に工夫をし、見事応募者を増やすことができました。

中小企業だから人が来ない訳ではありません。中小企業だからすぐに辞める訳でもありません。ちょっとした接し方や情報提供のあり方でも変わってくるのです。

4.若者本人や企業、ひいては沖縄県が成長するために

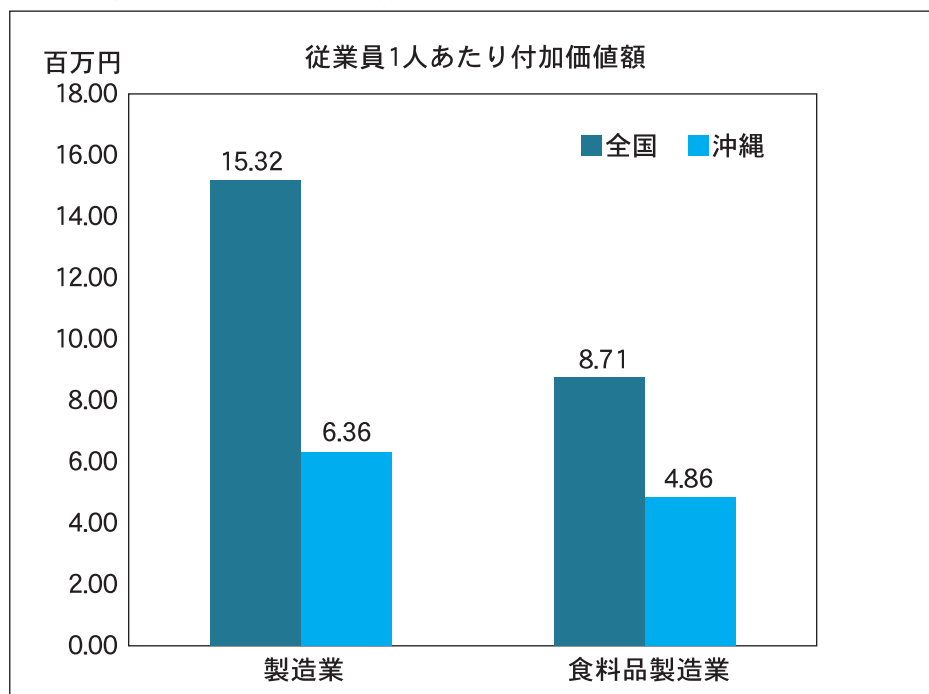
若者が定着することで、仕事の質や効率が上がります。従業員の質が上がれば、企業の生産性を上げることも可能となります。残念ながら現在の沖縄県内企業の生産効率は、一般的に高いとは言えません(表5参照)。

雇用環境を改善し、従業員の質を上げることが重要です。従業員に継続して勤務してもらい、教育訓練機会を提供すれば、従業員の質は上がります。早期離職されてしまっただけでなく、新たな採用コストが生じます。企業にとって何のメリットもありません。

沖縄県の企業は特に、従業員の定着・教育訓練対策に力を入れるべきではないでしょうか。

沖縄県の優秀な人材をできる限り県外に流出させないためにも、雇用環境の改善をお願いしたいと思います。また沖縄県の親世代は若者世代の将来を考えて、時には厳しいこと、言いたくないことも言うべきです。今、行政でも教育機関でも、キャリア教育、キャリア形成支援に力を入れています。「みんなでグッジョブ運動」(<http://www.goodjob-okinawa.info/>)も3年目に突入しました。親世代の責任並びに義務として、若手世代が将来にわたって幸せな生活が営めるよう、それぞれが若手世代に対して支援できることをしていこうではありませんか。大人の理想や夢、野望を大きな声で語ることで、若者世代に「大人って格好いい」、「俺も大人を目指したい」と思わせてあげようではありませんか。

表5. 沖縄と全国の付加価値額の差



資料出所:経済産業省「工業統計」(平成18年)

平成21年6月

株式会社琉球銀行
財団法人沖縄県産業振興公社

平成21年度 地域力連携拠点事業 事業承継セミナーのご案内

琉球銀行(りゅうぎん経営相談センター)、(財)沖縄県産業振興公社主催による、県内企業のオーナー社長様、後継者様を対象とする「事業承継セミナー」を下記のとおり開催致します。

講師に宮澤正彦氏(みずほ総合研究所主任コンサルタント/中小企業診断士)をお招きし、事業承継をより効果的かつスムーズに行うための方法を、具体的な例を交えながら分かり易く解説して頂きます。

ご多用とは存じますが、皆様の円滑な事業承継のご参考とさせていただきたく、ご希望の方は下記の内容をご確認の上ご参加申込を頂きますようお願い申し上げます。

記

題 目	事業承継の円滑な進め方 ～事業承継は、社長が行う最後のそして最大の仕事～(資産の承継を中心として)		
日 時 場 所	① ホテルアトールエメラルド宮古島(漲水の間)※	平成21年7月 6日(月)	14:00～16:00
	② ANAインターコンチネンタル石垣リゾート(真栄里の間)※	平成21年7月 7日(火)	14:00～16:00
	③ 沖縄商工会議所(中会議室)※	平成21年7月23日(木)	14:00～16:00
	④ 沖縄ハーバービューホテルクラウンプラザ(白鳳の間)※	平成21年7月24日(金)	14:00～16:00
	※上記4会場のセミナー内容は同一です		
講 師	宮澤 正彦(みやざわまさひこ)氏 : みずほ総合研究所 相談部 主任コンサルタント		
対 象	県内企業のオーナー社長様、後継者様		
募集人員	① 宮古島市70名 ② 石垣市70名 ③ 沖縄市40名 ④ 那覇市100名		
主 催	(株)琉球銀行(りゅうぎん経営相談センター)、(財)沖縄県産業振興公社		
概 要	1. 事業承継とは 1) 事業承継の問題点、 2) 事業承継の方法と各特徴 2. 中小企業の事業承継に対する政府の支援策 1) 支援策対象条件適否の自己診断、2) 中小企業支援の目的・狙い、3) 法律面からの支援、4) 税金面からの支援 3. 一般的な資産の承継策 1) ソフトランディングを目指して、2) 自社株式について、3) 経営権の確保策(遺言について)		

※申込期限：①宮古島市及び②石垣市は**6月26日(金)**、③沖縄市及び④那覇市は**7月17日(金)**まで

FAX(098)866-4483

以上

セミナー参加申込書

御社名		お電話番号	
参加者名 (ご職位)	()	琉球銀行 取引店名	
参加希望会場	①宮古島市 ・ ②石垣市 ・ ③沖縄市 ・ ④那覇市 (ご希望の会場に○をして下さい)		

※琉球銀行が本セミナーの申込によってお知らせいただいた個人情報は、本セミナーの運営、各種案内送付、各種サービスのご提案の為に利用させていただきます。

お問い合わせ りゅうぎん経営相談センター **TEL(098)860-1216** 担当:瑞慶山・芝田

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2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2億8,000万円までご利用できます。（無担保額につきましては、8,000万円を超えるご利用も可能です。）
 - ◆保証料は0.8%で通常より優遇されています。
- ※本制度の見直しにより概要が異なってくる場合もございます。

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。

沖縄県内における 2009年プロ野球春季キャンプの 経済効果

経済効果は
57億600万円

要 旨

○2009年2月に沖縄県内で春季キャンプを実施した国内のプロ野球球団は、全12球団中9球団となり、沖縄県は引き続き国内随一のプロ野球キャンプ地としての地位を維持した。

○キャンプ期間中の観客数は、球団広報などの発表によると約24万2,000人（オープン戦含む）となり、前年（26万5,000人）を約2万3,000人下回った。

○また、キャンプ期間中の県外からの滞在者は、当社の試算によると、選手、球団関係者が約1,000人、報道関係者・解説者が約2,400人、県外からの観客が約2万7,900人となり、合計で約3万1,300人と推察され、前年（約3万2,950人）を約1,650人下回った。

○県外からの滞在者及び県民のキャンプ関連支出額（直接支出額）は、約37億4,000万円（前年約41億100万円）と推計され、キャンプ後半に宮崎県で行われたワールドベースボールクラシック（WBC）日本代表合宿の影響や国内の景気後退による県外客の減少により観客が前年を下回り、主な関連支出項目である宿泊費、飲食費等の減少や練習施設等の整備費の減少などから前年を下回った。主な内訳をみると、宿泊費が10億700万円と最も多く、次いで飲食費

7億6,700万円、土産品購入5億8,700万円などとなっている。

○波及効果を含めた経済効果について、沖縄県産業連関表により試算した結果、経済効果は約57億600万円となり、キャンプ関連の直接支出額（約37億4,000万円）に対して約1.5倍の波及効果となっている。産業別に多い方からみると、宿泊業10億900万円、製造業7億2,300万円、飲食店6億2,700万円の順となった。

○今年のキャンプの経済効果は、前年のキャンプ効果（約62億7,400万円）を約5億6,800万円下回った。減少要因として、前述したように観客数の減少や練習施設の整備費の減少などが挙げられる。

○一方、2011年には那覇市で巨人軍の春季キャンプが決定しており、今後、更なる経済効果が期待される。

○キャンプの課題としては、老朽化した施設の建替えや改修、キャンプをサポートする要員の不足などがあるものの、各市町村ともに厳しい財政事情から十分に応えられないのが現状である。これらのことを補うためにも、今後、一人でも多くの県民がキャンプに出向くなどしてキャンプを盛り上げていくことが必要である。

1. はじめに

2009年2月に沖縄県内で春季キャンプを実施した国内のプロ野球球団は、全12球団中9球団となり、沖縄県は引き続き国内随一のプロ野球キャンプ地としての地位を維持した。

プロ野球の春季キャンプは、選手・球団関係者が長期間滞在することやキャンプ期間中に報道関係者や解説者、ファンが大勢来県すること、またキャンプ地の報道を通じたPR効果により知名度アップや観光客の増加が期待できること、スポーツを通して青少年への教育効果があることなど、その効果は多岐にわたる。当社では、このような県内における春季キャンプの様々な効果のうち、経済効果についてその大きさをマクロ的に把握し、受入地の地域活性化やキャンプを実施している各球団への支援・応援体制に結び付けていく際の参考にできればと企図し、前年に引き続き試算を行った。

2. 2009年のプロ野球春季キャンプの概要

県内で春季キャンプを実施した国内のプロ野球球団は、日本ハム、広島、中日、横浜、オリックス、ヤクルト、阪神、楽天、ロッテの9球団(県内でのキャンプ開始年順、各球団名は「日本ハム」、「広島」のような略称を用いる)となって

おり、前年と同数であった。

このうち、二軍は日本ハム、中日、横浜、楽天、オリックス、ヤクルトの6球団(横浜は湘南シーレックス)が本県でキャンプを実施した。今年、ヤクルトとオリックスが新たにキャンプに加わったことから、二軍のキャンプは前年の4球団から6球団に増加した(図表1)。

参加人数は、9球団合計で選手(一、二軍計)・球団関係者が約1,000人、報道関係者や解説者が約2,400人であった。また、期間中の観客は、球団広報などの公表によると約24万2,000人(オープン戦含む)と前年(約26万5,000人)を約2万3,000人下回った。今年のキャンプの観客数は、期間を通して好天に恵まれ、キャンプ前半は前年を上回って推移したものの、後半はワールドベースボールクラシック(WBC)日本代表の合宿に主力選手の一部が移動したことにより関心がWBCに移ったことなどから相対的に伸び悩み、期間全体では前年を下回った。

一方、キャンプ期間中は選手による少年野球教室や福祉施設の訪問などの取り組みが行われ、多くの県民から喜ばれた。

3. プロ野球春季キャンプの経済効果

プロ野球春季キャンプの経済効果についての試算方法および試算結果は、以下のとおり

(図表1) 沖縄県内における2009年春季キャンプの実施状況

		日本ハム	広島	中日	横浜	オリックス	ヤクルト	阪神	楽天	ロッテ
一軍	キャンプ地	名護市	沖縄市	北谷町	宜野湾市	宮古島市	浦添市	宜野座村	久米島町	石垣市
	期間	2/1~3/1	2/1~2/12	2/1~3/1	2/1~3/1	2/1~2/22	2/1~3/1	2/1~2/17	2/1~2/21	2/1~2/23
二軍	キャンプ地	国頭村		読谷村	嘉手納町	宮古島市	八重瀬町		久米島町	
	期間	2/1~2/24		2/1~3/1	2/6~2/22	2/1~2/28	2/1~2/14		2/1~2/26	

(注)日本ハム、中日、横浜、ヤクルトは沖縄でのオープン戦(2/28、3/1)を含める。

である。本調査では、まず各球団、報道関係者、解説者、県外からの観客、地元観客、キャンプ地の市町村、協力会別に項目毎の支出額を試算した。試算は、各球団や受入地の市町村、協力会の関係者に対する調査票の回答や取材、現地調査や関連資料等に基づいて行った。次に、このようにして得られたキャンプ関連の支出額を産業別需要項目に区分し、産業連関表を用いて県内各産業への波及効果も含めた経済効果を算出した。

(1) キャンプ期間の県外からの滞在者数

キャンプ期間の県外からの滞在者数としては、選手・球団関係者は約1,000人(前年は約950人)とオリックスとヤクルトの2軍キャンプが加わったことから増加した。報道関係者と解説者は約2,400人(前年は約2,500人)となり、県外からの観客は約2万7,900人と前年(約2万9,500人)を下回った。キャンプ後半に宮崎県で行われたワールドベースボールクラシック(WBC)日本代表合宿に主力選手の一部が移動したことにより関心がWBCに移ったほか、国内の景気後退による県外客の減少などが影響したものとみられる。この県外からの観客数は、キャンプ見学が主目的ではなくてもキャンプ地に立ち寄った観光客や沖縄本島在住者の石垣島、宮古島、久米島訪問(ロッチェ、オリックス、楽天のキャンプ見学)を含めている(以下、「県外からの観客」には、沖縄本島から離島への見学客も含む)。

この結果、キャンプ期間中の滞在者の総数は約3万1,300人で、前年(約3万2,950人)を約

1,650人下回ったものと推察される。

(2) 春季キャンプ関連支出額(直接支出額)

キャンプにおいては、県外からの滞在者が県内で宿泊、飲食、娯楽レジャー等に支出するほか、多くの県民がキャンプ地へ出かけて見学の際に飲食したり、土産品(グッズ等)を購入したりする。また、受入地の市町村による練習施設等のインフラ整備や協力会によるキャンプを応援するための関連経費の支出などがあり、これが直接支出額となる。

こうした支出額について試算した結果、総額で37億4,000万円(図表2)となり、前年(41億100万円)を下回った。試算結果によると、宿泊費が10億700万円(前年10億2,400万円)と最も多く、次いで飲食費7億6,700万円(同7億8,100万円)、土産品購入5億8,700万円(同6億2,400万円)、交通費4億7,900万円(同5億1,000万円)、娯楽・レジャー3億3,200万円(同4億900万円)、練習施設等の整備費2億8,200万円(同4億7,300万円)などとなっている。

(図表2) 春季キャンプ関連支出額

支出項目	支出額 (百万円)
宿 泊 費	1,007
飲 食 費	767
土 産 品 購 入	587
交 通 費	479
娯 楽 レ ジ ャ ー	332
練 習 施 設 等 の 整 備 費	282
ク リ ー ニ ン グ 代	71
ア ル バ イ ト へ の 支 払 い	46
施 設 使 用 料	29
そ の 他	141
合 計	3,740

前年より減少した要因として、キャンプ後半に宮崎県で行われたワールドベースボールクラシック(WBC)日本代表合宿の影響や国内の景気後退による県外客の減少により観客数が前年を下回り、主な関連支出項目である宿泊費、飲食費等が減少したこと、練習施設等の整備費の減少(主に石垣市がロッテの初キャンプを迎える際に支出した球場整備費の剥落)したことなどが挙げられる。

(3) 春季キャンプの県内での経済効果

県内の産業全体の自給率は100%ではないため、(2)で求めた直接支出額37億4,000万円に自給率を掛けると県内で供給された分である約33億6,000万円が求められ、これが直接効果となる。

次に、直接効果である宿泊費、飲食費、交通費、施設整備費などが県内で支出されると、当該

産業だけでなく、こうした産業に原材料、サービス等を提供している産業の売上の増加へと波及していく。これを1次間接波及効果といい、これが13億7,500万円となる。さらに、直接効果と1次間接波及効果で生じた各産業における雇用者の所得増加は、これら雇用者の消費支出を増加させ、消費需要の増加がさらに各産業の生産を誘発していく。これを2次間接波及効果といい、これが約9億7,100万円となる。

これらの直接効果、1次間接波及効果、2次間接波及効果を合わせたものを、総合効果(生産誘発額)といい、合計は57億600万円となり(前年比5億6,800万円減、前年は62億7,400万円)、これがいわゆる県内におけるプロ野球春季キャンプの経済効果となる。また、これらの効果のうち、原材料やサービス等の仕入れを除いた分が粗付加価値(32億6,000万円)となり、この中で雇用者へ支払った賃金等が雇用

(図表3) 産業連関分析による経済効果の試算結果

	生産誘発額 (百万円)	粗付加価値 誘発額 (百万円)	雇用者所得 誘発額 (百万円)
直接効果	3,360	1,814	1,013
1次間接波及効果	1,375	816	330
2次間接波及効果	971	630	261
総合効果	5,706	3,260	1,603
直接支出額 (波及効果)	3,740 (1.5倍) = 総合効果/直接支出額		

- (注) 1.直接効果は、直接の支出による効果(自給率が100%でなければ移輸入の分、直接支出額を下回る)。
 2.1次間接波及効果は、原材料を他の産業から購入することによって起こる波及効果。
 3.2次間接波及効果は、1次間接波及効果によって生み出された雇用者所得の増加が個人消費の拡大を通して再び生産を誘発する効果。
 4.生産誘発額は、直接支出の増加により誘発された各部門の生産額の合計。
 5.付加価値は、誘発された生産額の中に占める粗付加価値(雇用者所得と営業余剰)。
 6.端数処理により合計は合わなくなることがある。

(図表4) 産業連関分析による産業別経済効果の試算結果

産 業 区 分	生産誘発額 (百万円)	粗付加価値 誘 発 額 (百万円)	雇用者所得 誘 発 額 (百万円)
宿 泊 業	1,009	512	283
製 造 業	723	282	105
飲 食 店	627	287	178
運 輸 業	473	273	201
その他対個人サービス	436	299	132
商 業	427	301	213
建 設 業	316	154	117
電 力 ・ ガ ス ・ 水 道	207	107	39
そ の 他 の 産 業	1,489	1,045	334
合 計	5,706	3,260	1,603

者所得(16億300万円)となる(図表3)。

今年の減少要因は、(1)で述べた観客数の減少や練習施設等の整備費の減少などが挙げられる。

(4) 産業別の効果

今年の経済効果である生産誘発額約57億600万円を産業別にみると、宿泊業が約10億900万円と最も大きく、次いで製造業が約7億2,300万円、飲食店が約6億2,700万円、運輸業が約4億7,300万円などの順となっている(図表4)。

4. おわりに

県内のプロ野球春季キャンプは、1979年に日本ハムが初めて名護市で投手陣のみのキャンプを実施してから今年で満30年となり、今年、全12球団中9球団がキャンプを実施す

るまでになった。2011年には、那覇市奥武山の新球場で巨人軍の春季キャンプも決定するなど経済波及効果が高まっていくことが予想され、プロ野球キャンプはスポーツコンベンションとして当県の観光振興にさらに寄与していくことが期待される。

一方、キャンプの課題としては、当初、キャンプの受入れの際に建設、整備された施設が老朽化し、建替えや改修などが必要になってきているものの、各市町村ともに厳しい財政事情から充分に応えられないのが現状である。また、キャンプをサポートする地元協力会の人員の不足も引き続きみられた。これらのことを補うためにも、今後、一人でも多くの県民がキャンプ地に出向くなどしてキャンプを盛り上げていくことが必要である。

以 上

【補注1】プロ野球キャンプの沖縄県内での実施状況と優勝チームの推移

りゅうぎん総合研究所

暦年	日本ハム	広島	中日	横浜	オリックス	ヤクルト	阪神	楽天	ロッテ	巨人	ソフトバンク	西武
1978					○	◎						
79	(投手陣) 名護市	◎						(○)				
80		◎						(○)				
81	(一軍) 名護市 ○									◎		
82		沖縄市	○									◎
83			石垣市							○		◎
84	(二軍) 宜野座村 84年のみ	◎			○							
85			(投手陣) 具志川市				◎					○
86		○										◎
87			(一軍) 石川市 具志川市	宜野湾市						○		◎
88			○									◎
89			(一軍) 石川市 (二軍) 具志川市		(投手陣) 糸満市			(○)	(投手陣) 那覇市	◎		
90					(一軍) 糸満市					○	(一軍) 読谷村 (二軍) 嘉手納町	◎
91		○			(一軍) 糸満市 (二軍) 那覇市							◎
92						○						◎
93					(一、二軍) 平良市 糸満市	◎						○
94					(一、二軍) 平良市 糸満市 城辺町					◎		○
95					(一軍) 平良市 (二軍) 城辺町 ○	◎						
96	(二軍) 宜野座村		(一軍) 北谷町	(二軍) 嘉手納町	◎					○		
97			(二軍) 読谷村			◎						○
98				◎								○
99			○								◎	
00						浦添市				◎	○	
01						◎		(○)				
02										◎		○
03	(二軍) 東風平町						宜野座村 ○				◎	
04			(一、二軍) 北谷町 読谷村 ○		(二軍) 平良市 城辺町							◎
05			(一軍) 北谷町 (二軍) 読谷村 北谷町		(一軍) 平良市		○	(一、二軍) 久米島町	◎			
06	(二軍) 八重瀬町 国頭村 ◎		(二軍) 読谷村 ○		(一軍) 宮古島市							
07	(二軍) 国頭村 ○		◎							○		
08									(一軍) 石垣市	○		◎ ○
09					(二軍) 宮古島市	(二軍) 八重瀬町						
一軍 キャンプ地	名護市	沖縄市、 宮崎県	北谷町	宜野湾市	宮古島市、 高知県	浦添市	宜野座村、 高知県	久米島町	石垣市	宮崎県	宮崎県	宮崎県
二軍 キャンプ地	国頭村	宮崎県	読谷村	神奈川県、 嘉手納町	宮古島市	八重瀬町、 宮崎県	高知県	久米島町	千葉県、 鹿児島県	宮崎県	宮崎県	埼玉県、 高知県

(注) 1.太線内のシャドー部分は沖縄県内で春季キャンプを実施。○はリーグ優勝、◎は日本シリーズ制覇。

2.年次列の○印は沖縄県内でキャンプを実施した球団がリーグ優勝をした年。

3.楽天の列の(○)は、05年からオリックスと合併した旧・近鉄のリーグ優勝。

【補注2】本調査で使った産業連関表について

今回の調査では、県が作成した2000年産業連関表を用いた。産業部門数で表示する部門表は産業分類75部門表をベースにしたが、75部門表では「宿泊業」や「飲食店」、「航空輸送」、「陸運」、「海運」、「貸自動車業」等の部門が明示されていないので、これらの産業部門については、基本表(514行×402列)から該当する業種を抽出、統合して産業連関表の中に明示した。分析に際しては、今回の分析において多少統合しても不都合がない部門を当社で統合し、41部門表に組み替えて使用した。

また、産業連関表における各産業部門の自給率は、県内需要(=県内居住者の需要)に対する自給率であるため、移輸出(=非居住者の需要)は対象外となる。このため、統計上、移輸出である「県外からの滞在者の支出(=非居住者の需要)」の経済効果を試算する際に、そのままの自給率を用いると不都合が生じる。例えば、宿泊

業の自給率は、県内居住者の宿泊需要(県外旅行等を含む)のうち県内宿泊部門を利用した割合を意味するが、県内居住者の場合、県外宿泊の支出額が県内宿泊の支出額より大きいため、県内宿泊業の自給率は極めて低くなる。しかし、キャンプ関連の宿泊費や飲食費は全て県内で発生するため、こうした支出に対して県内での自給率が明らかに100%とみられる宿泊業、飲食店、などについては自給率を100%に設定し直して使用した。

なお、宿泊業は産業連関表の部門表では「旅館・その他の宿泊所」となっているが、ここでは「宿泊業」の呼称を用いる。また、ホテル内のレストランは産業連関表の部門では「飲食店」に分類される。さらに産業連関表における商業部門は売上高ではなく商業マージン部分が計上され、運輸業も取扱高ではなく運輸マージン部分が計上されることに留意する必要がある。

生産誘発額を求める式は以下のとおりである。

$$X = [I - (I - \bar{M})A]^{-1} (I - \bar{M})F$$

X:各産業部門の財・サービスの生産額

I:単位行列

\bar{M} :県内需要に対する移輸入係数(対角行列)

A:投入係数(行列)

$[\]^{-1}$:逆行列

F:最終需要額(直接支出額)

※ X(生産額)が、F(最終需要額)に対応する生産誘発額となる

●りゅうぎん調査●

県内の 景気 動向

概況(4月)

景気は、後退しつつある

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、新車販売が前年を下回る

4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ったものの、全店では前年を上回った。新車販売は引き続き前年を下回った。電気製品卸売はテレビなどの減少により引き続き前年を下回った。建設関連では、公共工事請負金額は、県、市町村が大幅に減少したことから前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事、民間工事ともに減少したことから引き続き前年を下回った。建設資材出荷・売上では、セメント、生コ

ンは前年を下回り、鋼材、木材も引き続き前年を下回った。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、消費関連は弱含み、観光関連は弱いことから、県内景気は後退しつつある。

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、9カ月連続で前年を下回った。スーパー売上高(既存店)は、一部買い控えがみられたことなどから食料品が減少し、引き続き衣料品も減少したことにより3カ月連続で前年を下回った。全店ベースでは、2カ月連続で前年を上回った。新車販売は、引き続き買い控えがみられたことなどにより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11カ月連続で前年を下回った。電気製品卸売販売は、テレビや白物家電などが減少したことから3カ月連続で前年を下回った。

建設関連

公共工事請負額は、県、市町村が大幅に減少したことから2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、公共工事、民間工事ともに減少したことから3カ月連続で前年を下回った。建設資材関連では、セメント、生コンはともに6カ月ぶりに前年を下回った。鋼材は、単価の低下要因などから3カ月連続で前年を下回った。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22カ月連続で前年を下回った。

観光関連

入域観光客数は6カ月連続で前年を下回った。国内客は国内景気悪化の影響から6カ月連続で前年を下回り、外国客はクルーズ船の寄港回数減少などから5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9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6カ月連続で前年を下回った。主要観光施設の入場者数は5カ月連続で前年を下回った。主要ゴルフ場は、入場者数は前年を上回ったが、売上高は前年を下回った。

雇用関連

新規求人数(3月)は前年同月比16.7%減となり2カ月連続で減少した。有効求人倍率(季調値)は0.30倍と前月より0.01ポイント低下した。完全失業率は8.2%となり、前年同月より1.2ポイント悪化した。

その他

消費者物価指数(3月)は、食料、光熱・水道、住居、保健医療、家具家事などが上昇したことから、前年同月比0.4%の上昇と18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件増加し、負債総額は12億2,100万円となり前年同月比90.8%の増加となった。

りゅうぎん調査(2009年4月)

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2009.2-2009.4)
1. 消費関連		
(1)百貨店(金額)	▲ 12.1	▲ 9.3
(2)スーパー(既存店)(金額)	▲ 1.6	▲ 4.3
(3)スーパー(全店)(金額)	2.3	▲ 0.6
(4)新車販売(台数)	▲ 15.4	▲ 23.3
(5)電気製品卸売(金額)	▲ 7.4	▲ 6.1
2. 建設関連		
(1)公共工事請負金額(金額)	▲ 22.8	6.6
(2)建築着工床面積(m ²)	(3月) 23.0	(1-3月) 46.9
(3)新設住宅着工戸数(戸)	(3月) 48.3	(1-3月) 42.6
(4)建設受注額(金額)	▲ 30.4	▲ 37.3
(5)セメント(トン数)	▲ 7.4	0.6
(6)生コン(m ³)	▲ 4.3	3.6
(7)鋼材(金額)	▲ 25.5	▲ 22.4
(8)木材(金額)	▲ 11.2	▲ 15.5
3. 観光関連		
(1)入域観光客数(人数)	▲ 7.4	▲ 8.6
(2)県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) ▲ 7.6 (実数) 66.8	(前年同期差) ▲ 6.2 (実数) 75.0
(3) " 売上高(金額)	▲ 14.1	▲ 16.7
(4)観光施設入場者数(人数)	P ▲ 7.2	P ▲ 9.1
(5)ゴルフ場入場者数(人数)	1.9	▲ 2.4
(6) " 売上高(金額)	▲ 10.7	▲ 12.1
4. その他		
(1)県内新規求人数(人数)	(3月) ▲ 16.7	(1-3月) ▲ 10.7
(2)有効求人倍率(季調値)	(実数、3月) 0.30	(実数、1-3月) 0.31
(3)消費者物価指数(総合)	(3月) 0.4	(1-3月) 0.8
(4)企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 3	(前年同期差) 0.0
(5)広告収入(県内マスコミ)(金額)	(3月) ▲ 8.8	(1-3月) ▲ 9.1
(6)電力使用量(百万Kwh)	3.9	2.3

(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。

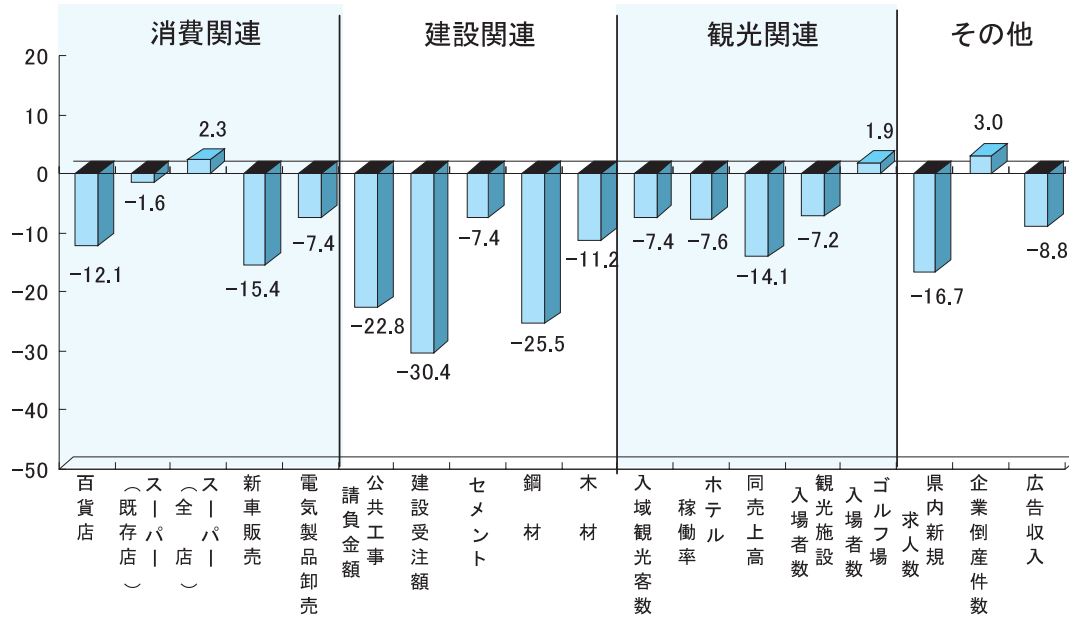
(注3) 主要ホテルは、2008年12月より調査先を18ホテルから17ホテルとした。

(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。

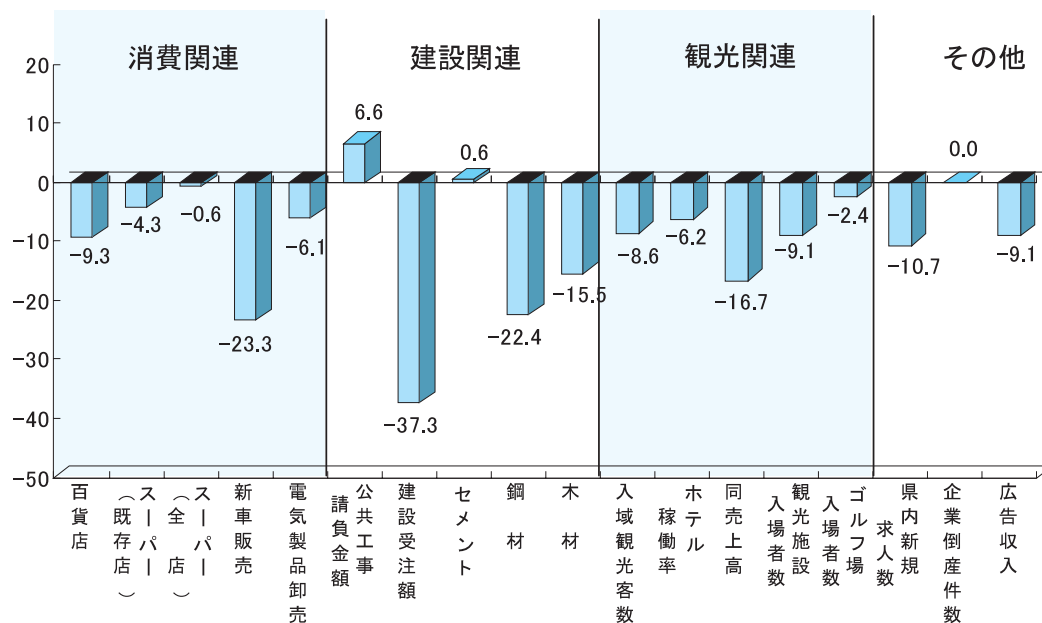
(注6) 木材は2008年1月より建材から名称を改めた(木質建材が主であることから)。

項目別グラフ(単月、2009年4月)



(注) 県内新規求人数、広告収入は09年3月分。観光施設入場者数は速報値。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。

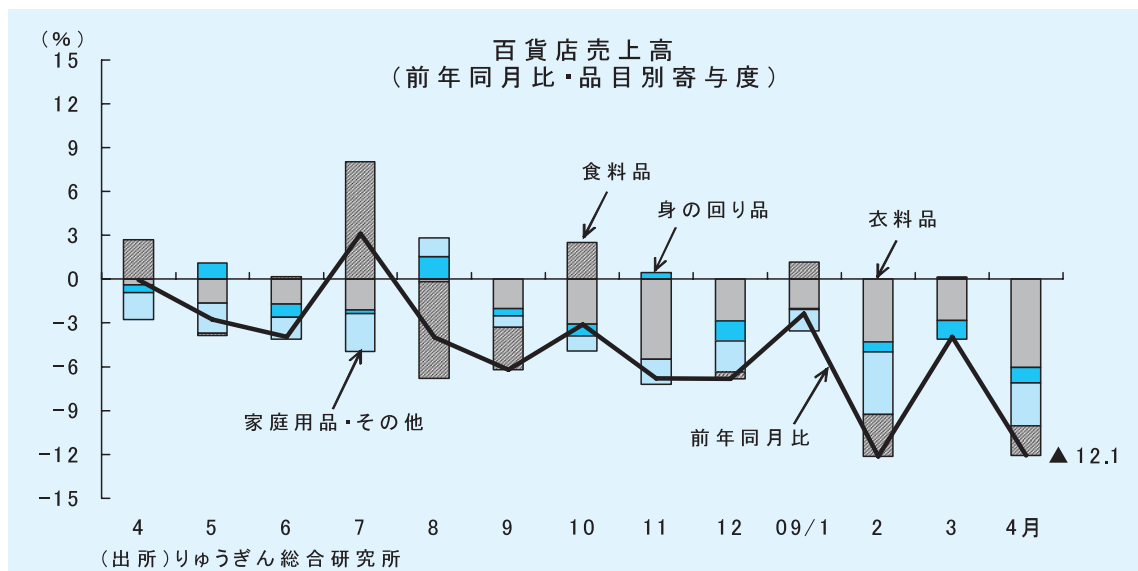
項目別グラフ(3カ月、2009年2~4月)



(注) 新規求人数、広告収入は09年1~3月分。観光施設入場者数は速報値。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。

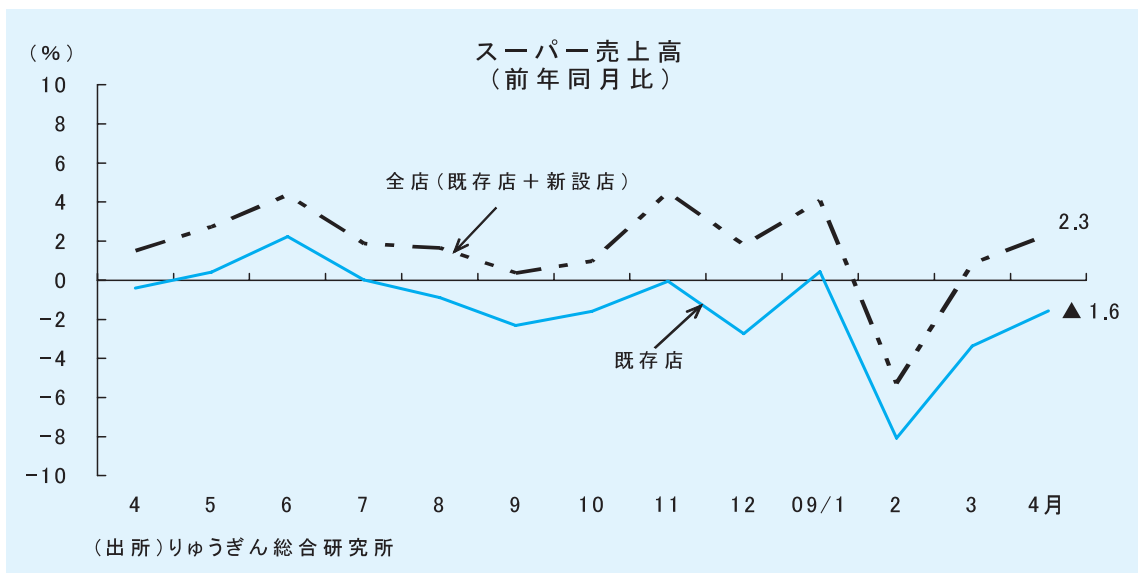
1.消費関連

1 百貨店売上高：9カ月連続で減少



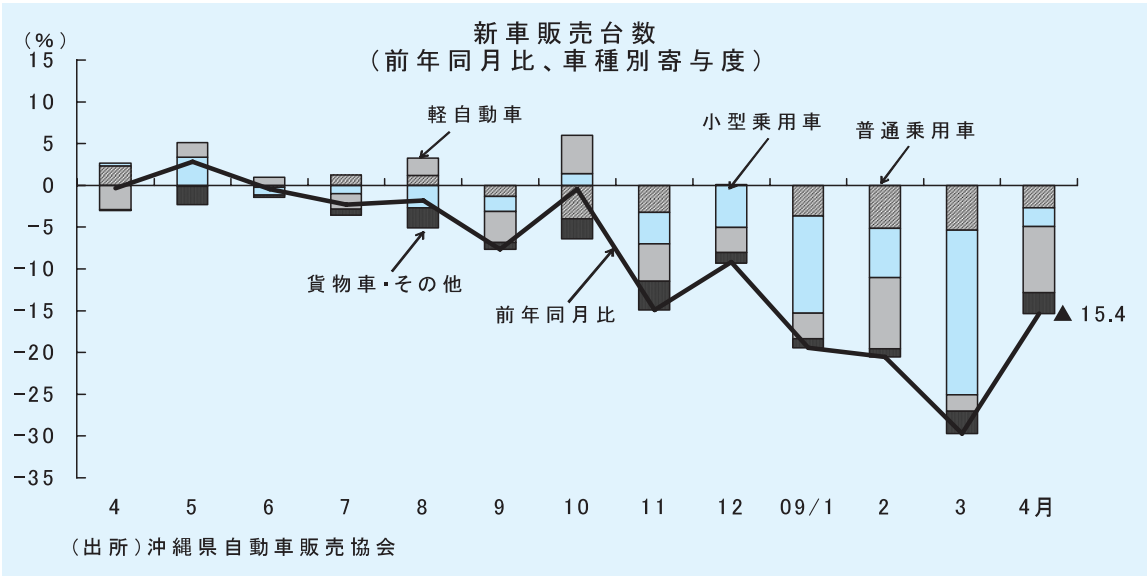
- ・百貨店売上高は、主力である衣料品の減少が続いていることなどから前年同月比12.1%減と9カ月連続で前年を下回った。
- ・品目別にみると、食料品(同8.3%減)、衣料品(同14.8%減)、身の回り品(同10.2%減)、家庭用品・その他(同12.1%減)が減少した。

2 スーパー売上高：全店ベースは2カ月連続で増加



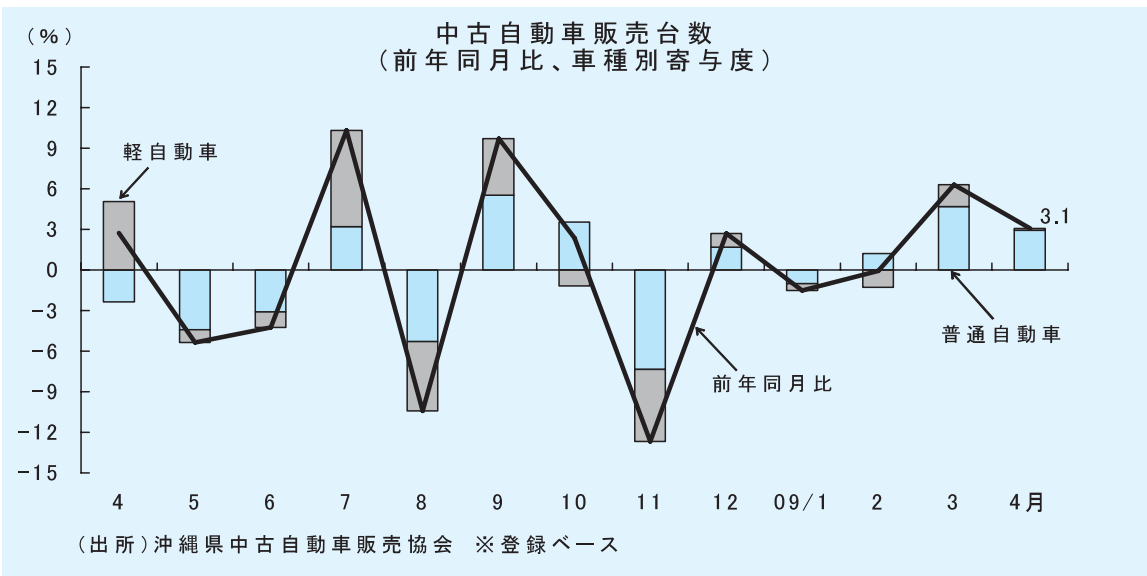
- ・スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比1.6%減と3カ月連続で前年同月を下回った。
- ・食料品は、一部買い控えがみられたことなどにより同0.5%減となり、衣料品は同8.0%減と引き続き減少した。
- ・全店ベースでは、新設店効果などから同2.3%増と2カ月連続で増加した。

3 新車販売台数: 11カ月連続で減少



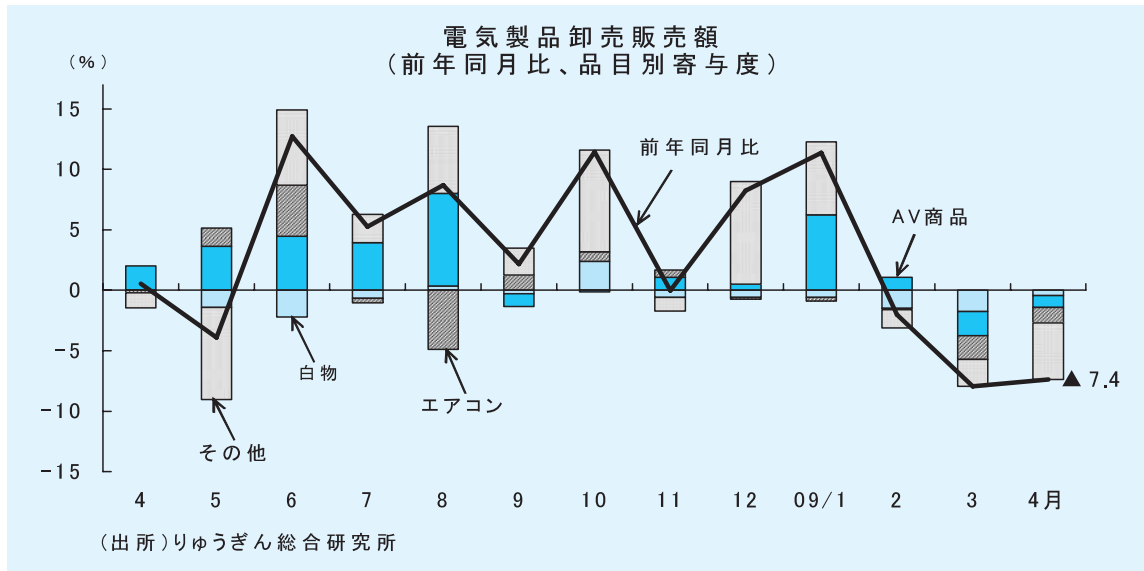
- ・新車販売台数は2,826台となり、普通乗用車、小型乗用車、軽自動車などが減少したことから前年同月比15.4%減と11カ月連続で前年を下回った。
- ・普通自動車(登録車)は1,001台(同17.3%減)で、うち普通乗用車は201台(同30.7%減)、小型乗用車は720台(同9.5%減)であった。軽自動車(届出車)は1,825台(同14.3%減)で、うち軽乗用車は1,582台(同14.3%減)であった。

4 中古自動車販売台数(登録ベース): 2カ月連続で増加



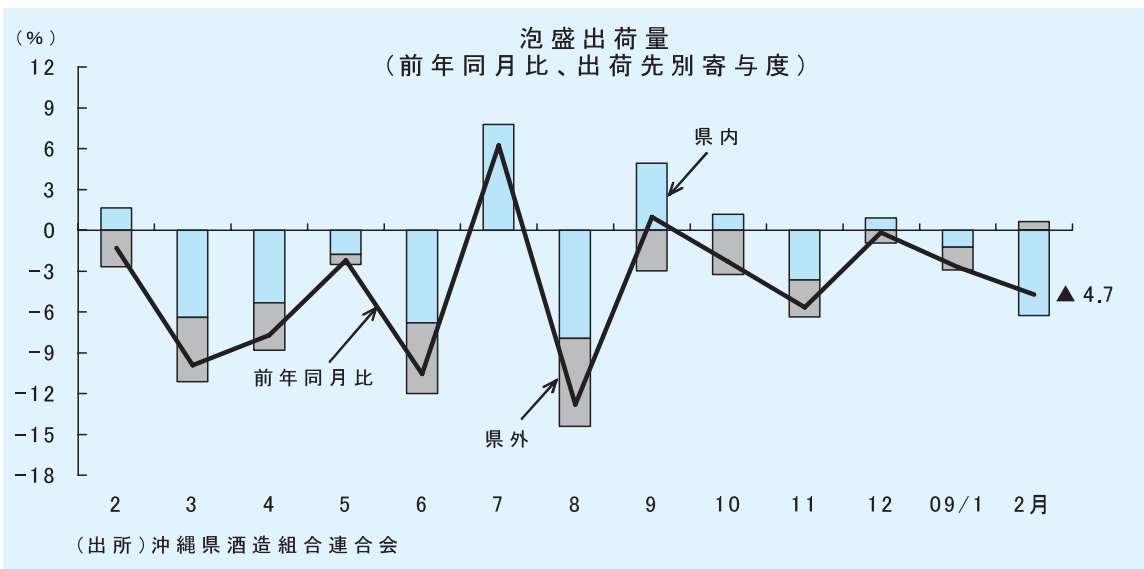
- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、前年同月比3.1%増となり2カ月連続で前年を上回った。内訳では、普通自動車は同7.0%増、軽自動車は同0.3%増となった。

5 電気製品卸売販売額:3カ月連続で減少



- ・電気製品卸売販売額は、DVDレコーダーは増加したものの、テレビ、白物家電、エアコンなどが減少したことから、前年同月比7.4%減と3カ月連続で減少した。5月以降のエコポイント付与開始に向けての買い控えが一部みられた。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同7.4%減、DVDレコーダーが同22.7%増、白物では洗濯機が同2.2%増、冷蔵庫が同6.2%減、エアコンが同15.4%減、その他は同9.8%減となった。

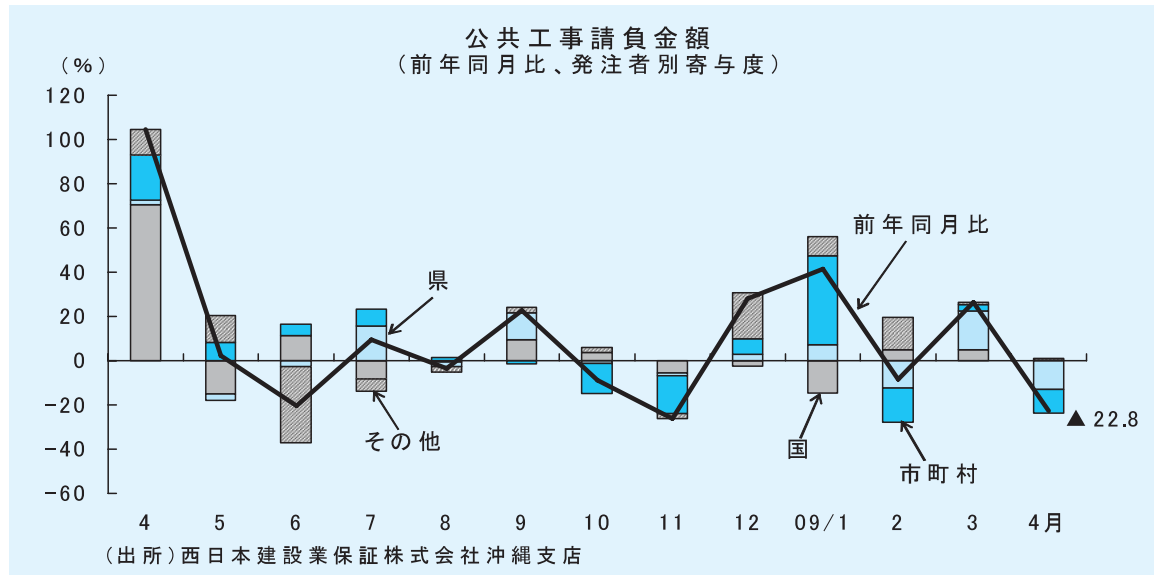
6 泡盛出荷量(再掲):5カ月連続で減少



- ・泡盛出荷量(2月)は、前年同月比4.7%減と5カ月連続で前年を下回った。県内出荷量は同6.3%減となり、県外出荷量は同4.6%増となった。

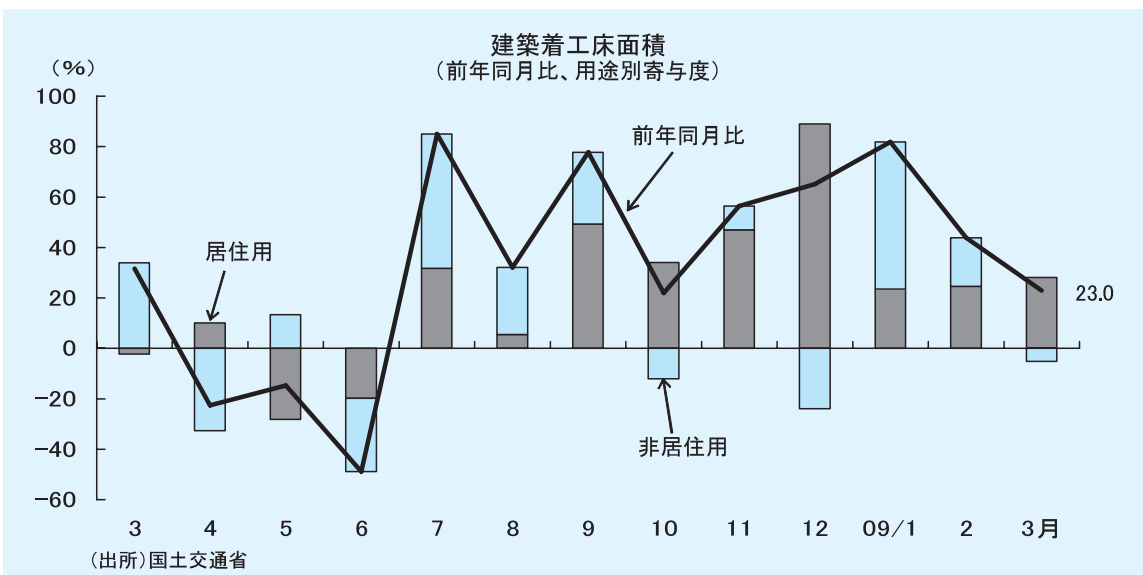
2. 建設関連

1 公共工事請負金額:2カ月ぶりに減少



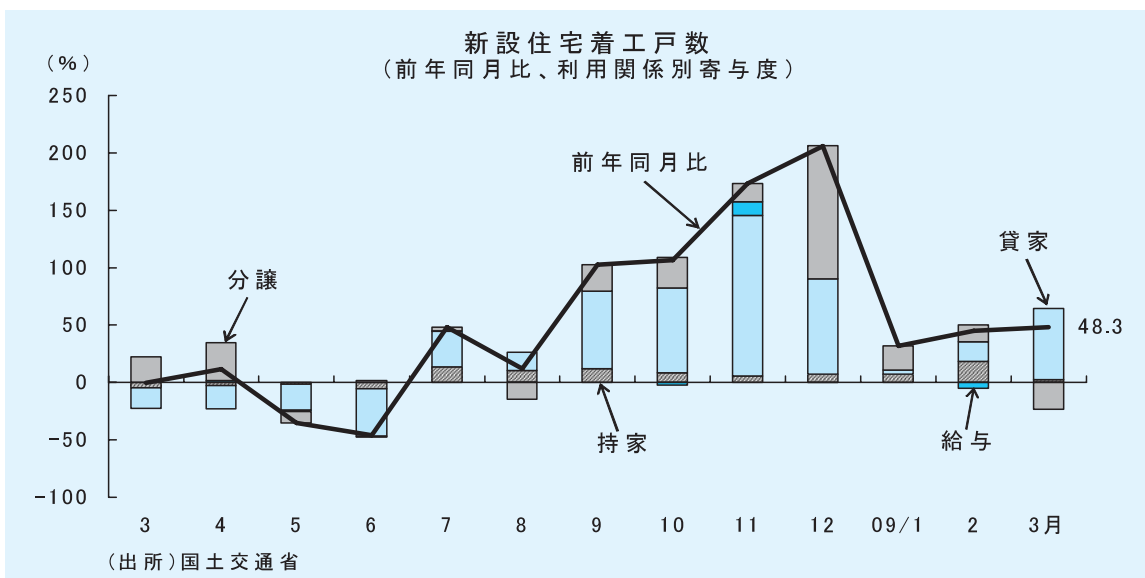
- ・公共工事請負金額は、125億7,400万円で前年同月比22.8%減と大型工事の発注件数が少なかったことなどから2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、国(同0.7%増)、独立行政法人等・その他(同7.7%増)は増加したものの、県(同49.2%減)、市町村(同56.5%減)が大幅に減少した。
- ・大型工事としては、平成20年度若狭高架橋上部工工事、ハンセン(20)訓練施設新設土木その他工事、沖縄自動車道ETC設備更新工事などあった。

2 建築着工床面積:9カ月連続で増加



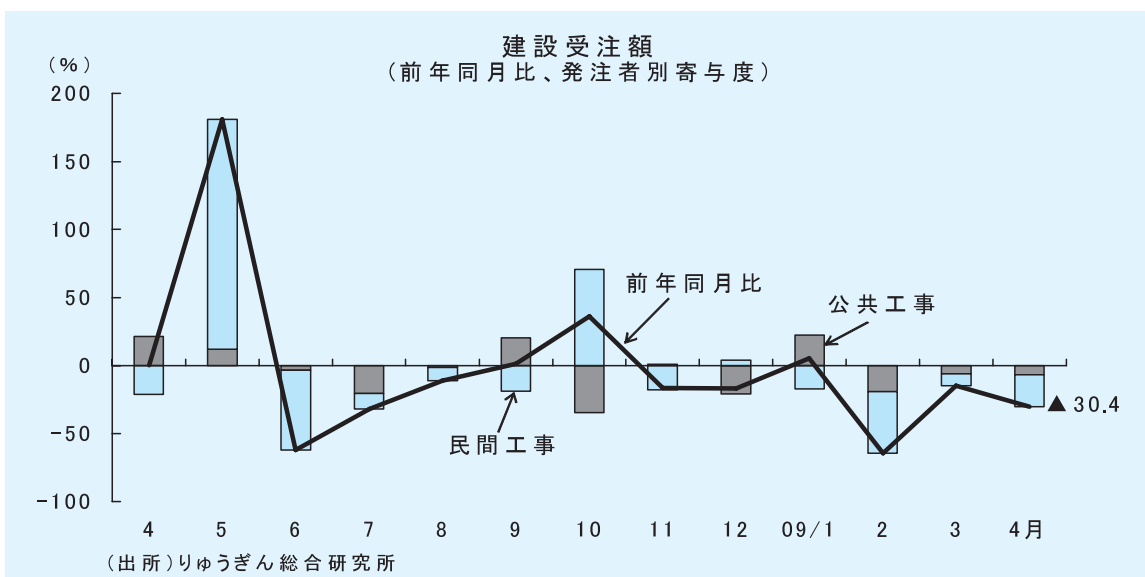
- ・建築着工床面積(3月)は、18万3,537㎡で前年同月比23.0%増と改正建築基準法の影響が薄れたことなどから居住用が増加し、9カ月連続で前年を上回った。用途別では、居住用が同56.4%増となり、非居住用は同10.4%減となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住専用、居住産業併用が増加し、非居住用では公務用、情報通信業用などが増加し、その他サービス業用、飲食店・宿泊業用などが減少した。

3 新設住宅着工戸数:9カ月連続で増加



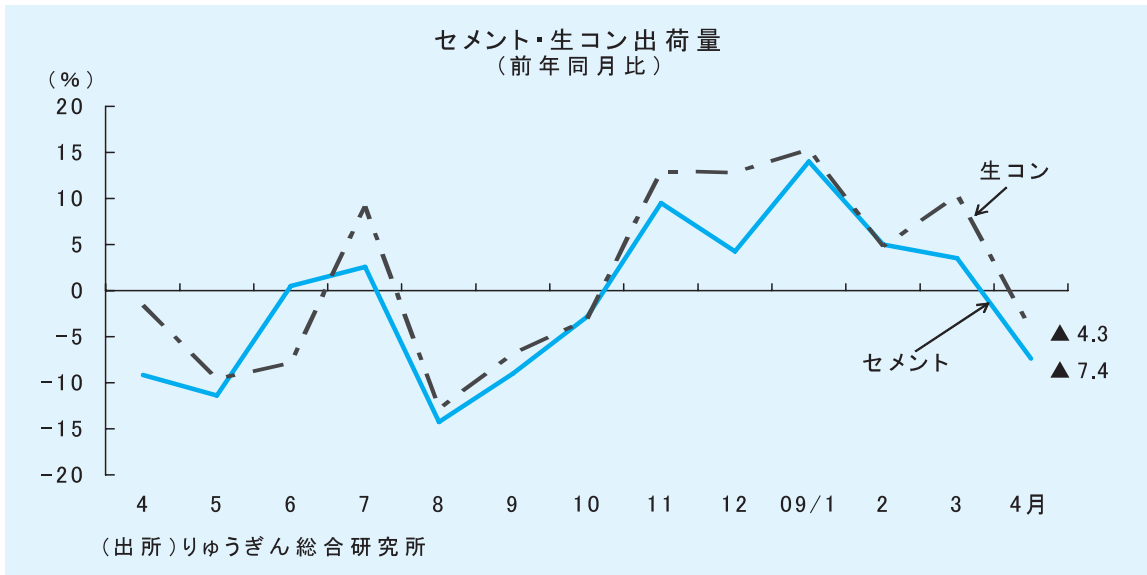
- ・新設住宅着工戸数(3月)は1,314戸となり、改正建築基準法の影響が薄れたことや公営住宅の建替えにより貸家が増加したことから前年同月比48.3%増と9カ月連続で前年を上回った。
- ・利用関係別では、持家(同11.7%増)、貸家(同117.7%増)が増加し、分譲(同81.7%減)が減少した。

4 建設受注額:3カ月連続で減少



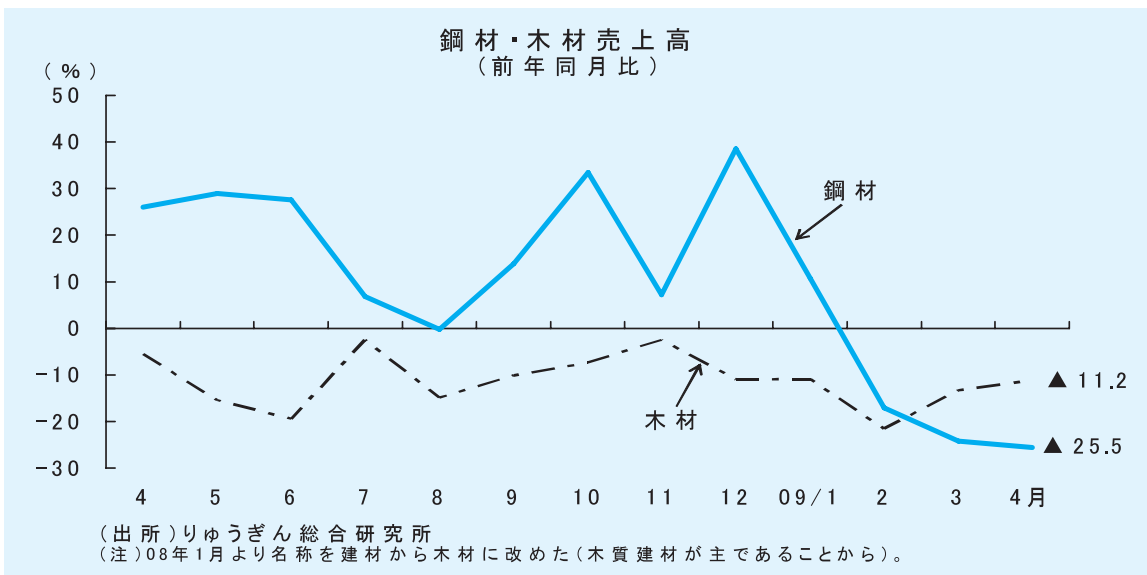
- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、大型工事の受注が少なかったことなどから公共工事、民間工事ともに減少し、前年同月比30.4%減と3カ月連続で前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同20.2%減)は3カ月連続で減少し、民間工事(同35.7%減)は4カ月連続で減少した。

5 セメント・生コン:ともに6カ月ぶりに減少



- ・セメント出荷量は、5万4,933トンで前年同月比7.4%減と6カ月ぶりに前年を下回った。
- ・生コン出荷量は、13万2,070立方メートルで同4.3%減と6カ月ぶりに前年を下回った。民間工事向け出荷は増加したものの、公共工事向け出荷が減少したことが影響した。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、橋梁関連、海事工事などが減少した。民間工事では、共同住宅や個人住宅向けなどが増加した。

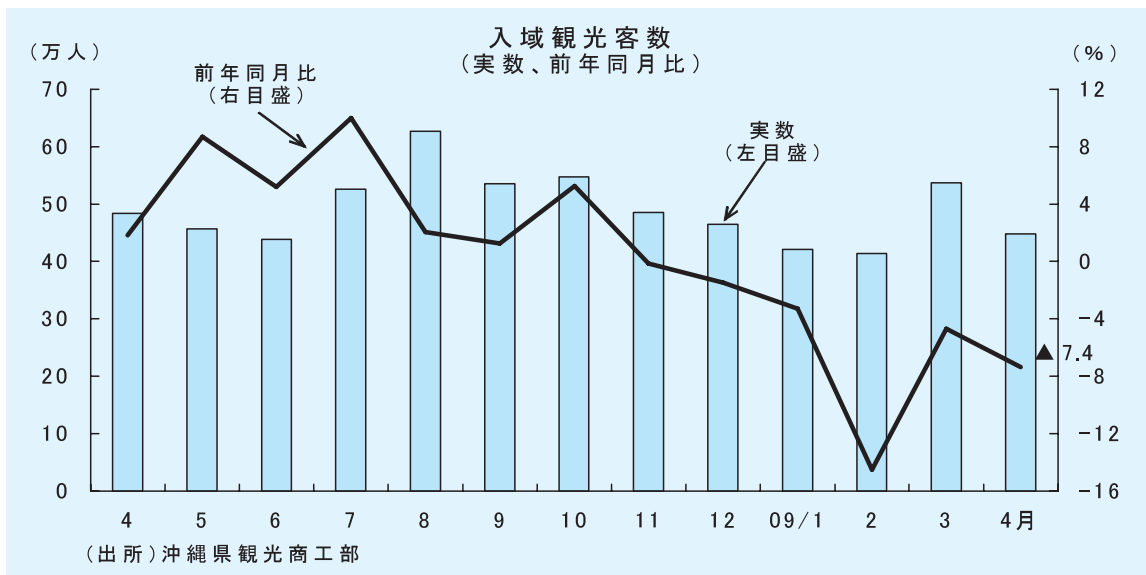
6 鋼材・木材:鋼材は3カ月連続で減少、木材は22カ月連続で減少



- ・鋼材売上高は、単価の低下要因や一部先による大口需要の反動減などから前年同月比25.5%減と3カ月連続で前年を下回った。
- ・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や流通形態の変化(県内卸メーカーを通さず国内外のメーカーから直接仕入れる)の動きが広がっていることなどから同11.2%減と22カ月連続で前年を下回った。

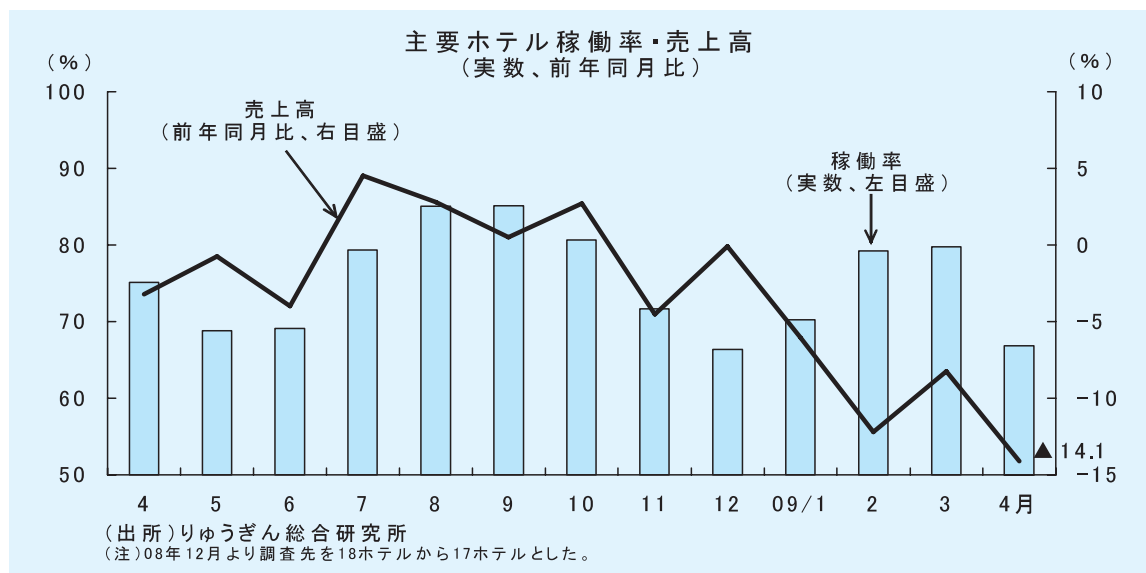
3.観光関連

1 入域観光客数:6カ月連続で減少



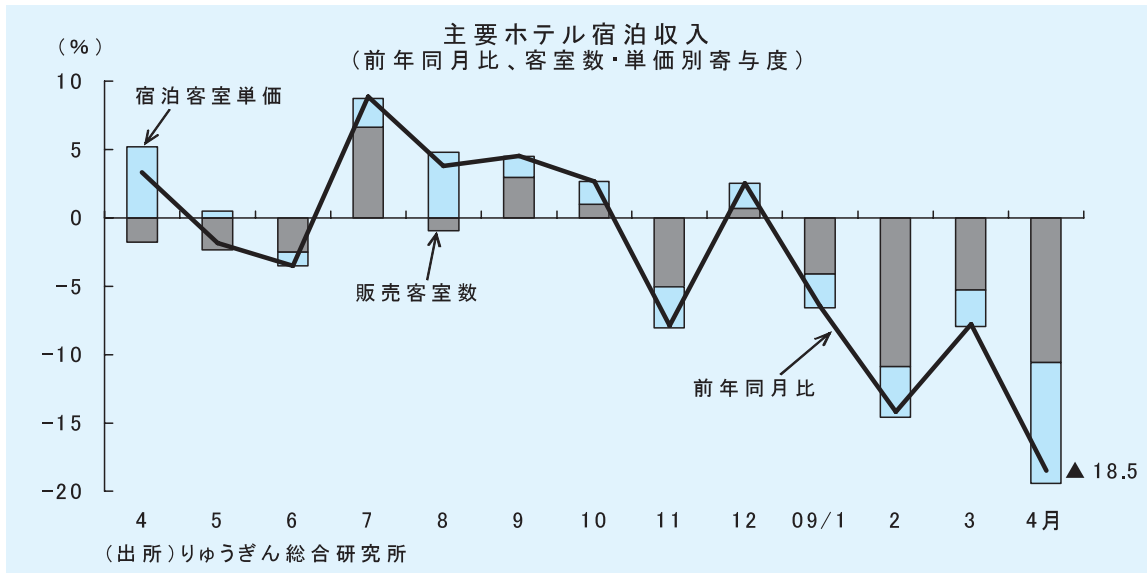
- ・入域観光客数は44万8,400人で、前年同月比7.4%減(35,600人減)となり、6カ月連続で前年を下回った。
- ・国内客(同7.5%減)は6カ月連続で前年を下回った。国内の景気悪化により企業を中心に旅行を手控える動きが広がったことなどが影響したとみられる。外国客(同3.3%減)は空路が前年を上回ったものの、海路がクルーズ船の寄港が前年より少なかったことなどから5カ月連続で前年を下回った。
- ・5月1～20日の本土発沖縄向け航空旅客輸送実績(スカイマークエアラインズを除く)は前年同期比1.9%減となり5カ月連続で前年を下回った。

2 主要ホテル稼働率・売上高:稼働率は9カ月連続で低下、売上高は6カ月連続で減少



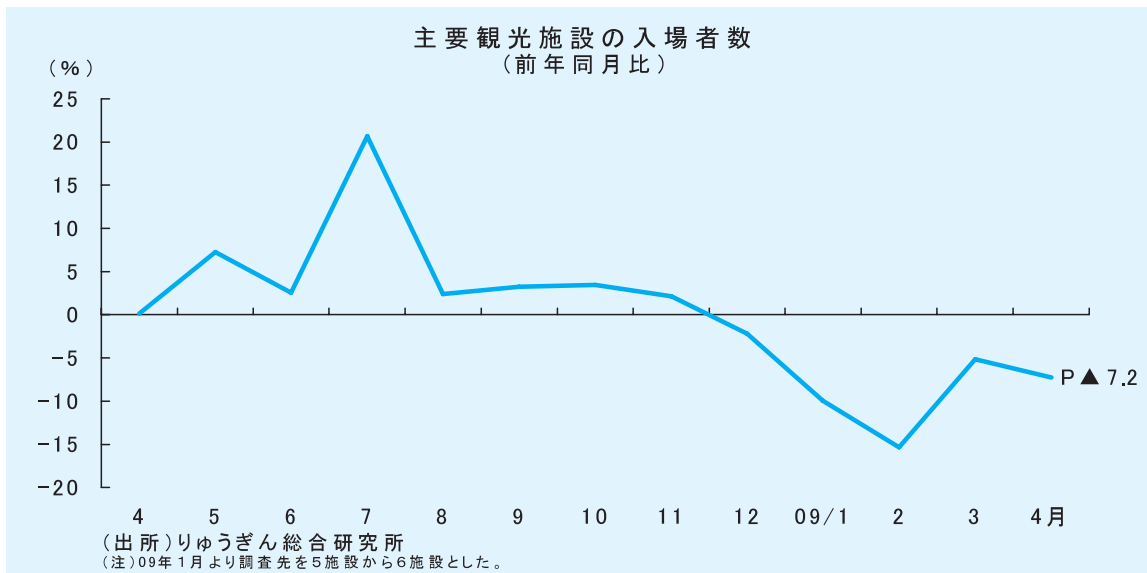
- ・主要ホテルの客室稼働率は、66.8%と前年同月比7.6ポイント低下した(調査先数変更によるデータ修正後の前年客室稼働率は74.4%)。売上高は同14.1%減少し、6カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテルの客室稼働率は、62.7%で同4.4ポイント低下した(同前年客室稼働率67.1%)。売上高は同7.9%減となった。リゾート型ホテルの客室稼働率は、69.5%で同9.5ポイント低下した(同前年客室稼働率79.0%)。売上高は同16.6%減となった。

③ 主要ホテル宿泊収入:4カ月連続で減少



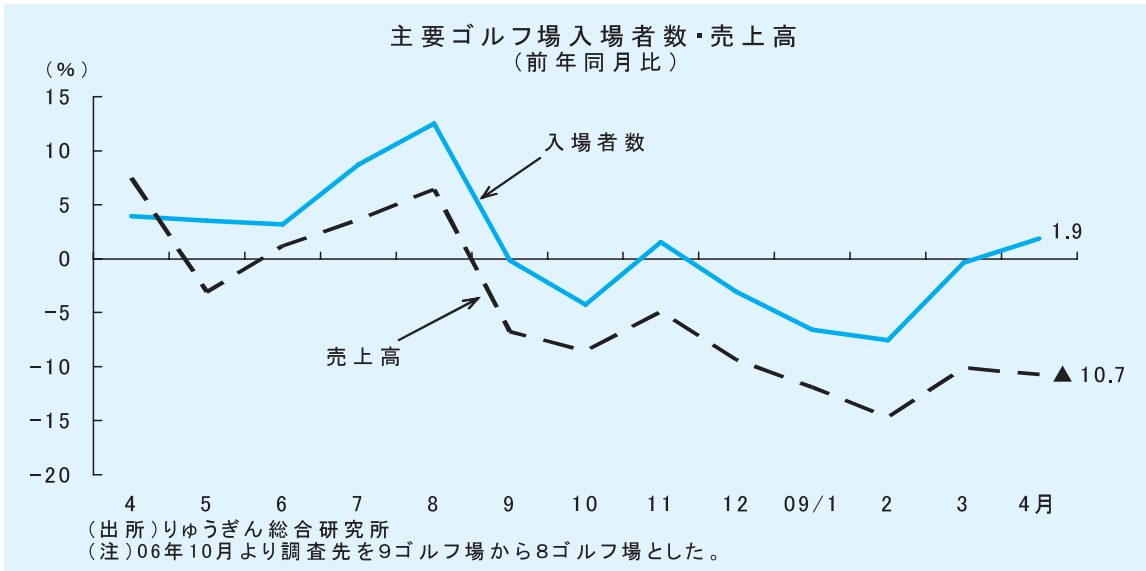
・主要ホテル売上高のうち宿泊収入についてみると、販売客室数(数量要因)、宿泊客室単価(価格要因)ともに4カ月連続で減少したことから、全体では前年同月比18.5%減と、4カ月連続で前年を下回った。

④ 主要観光施設の入場者数:5カ月連続で減少



・主要観光施設の入場者数(速報値)は、前年同月比7.2%減少し、5カ月連続で前年を下回った。

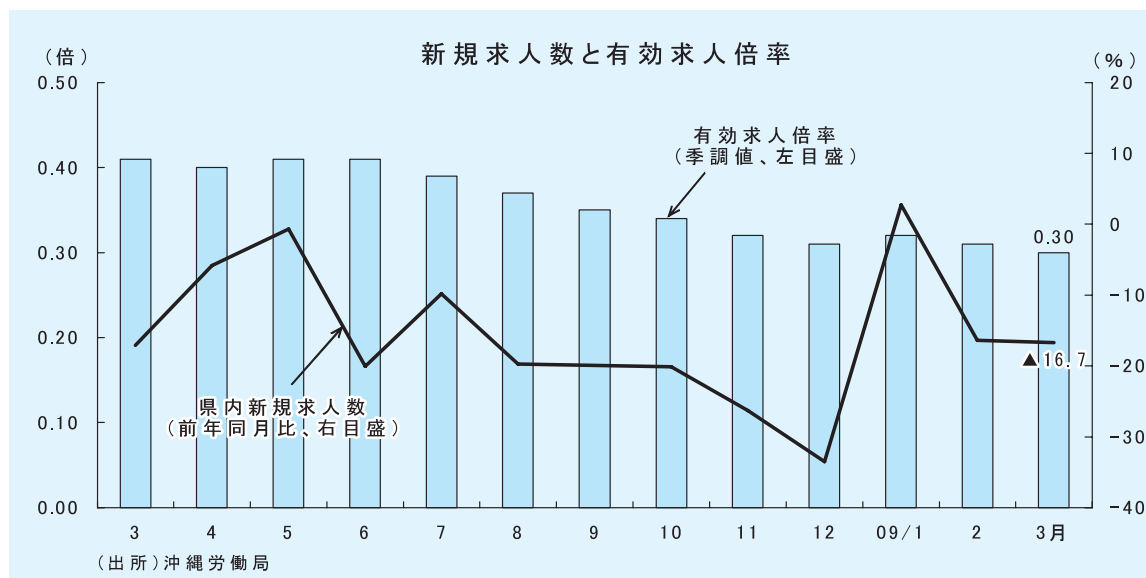
5 主要ゴルフ場入場者数・売上高:入場者数は5カ月ぶりに増加、売上高は8カ月連続で減少



・主要ゴルフ場の入場者数は前年同月比1.9%増となり、県外客がほぼ前年並みとなったほか県内客が増加したことから5カ月ぶりに前年を上回った。売上高はプレー料金の値下げにより集客を図ったことなどから同10.7%減と8カ月連続で前年を下回った。

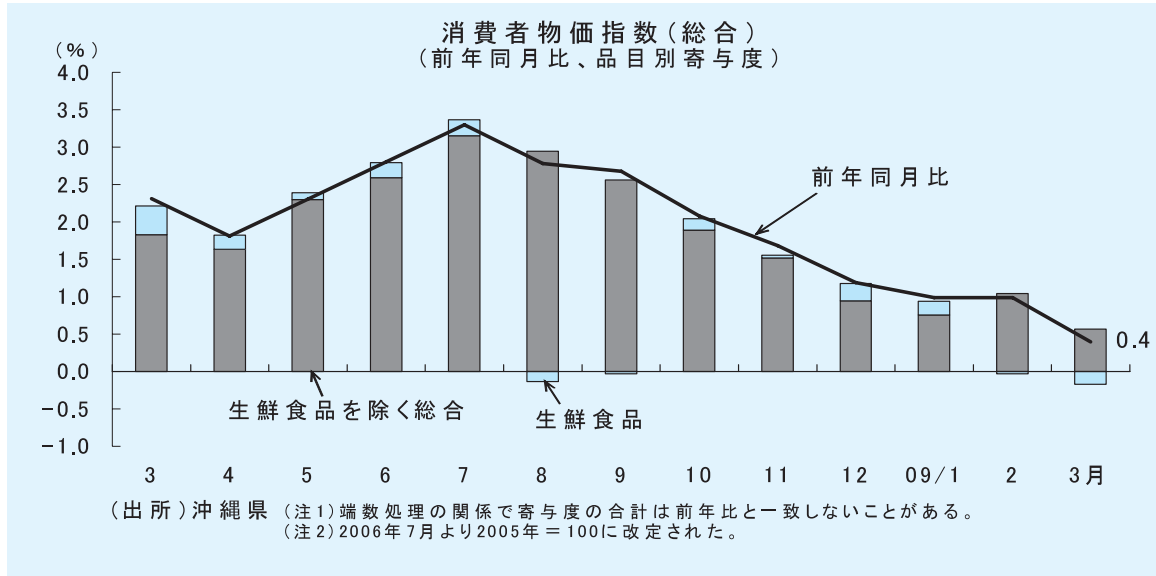
4.その他

1 雇用関連:新規求人数は減少、有効求人倍率(季調値)は低下



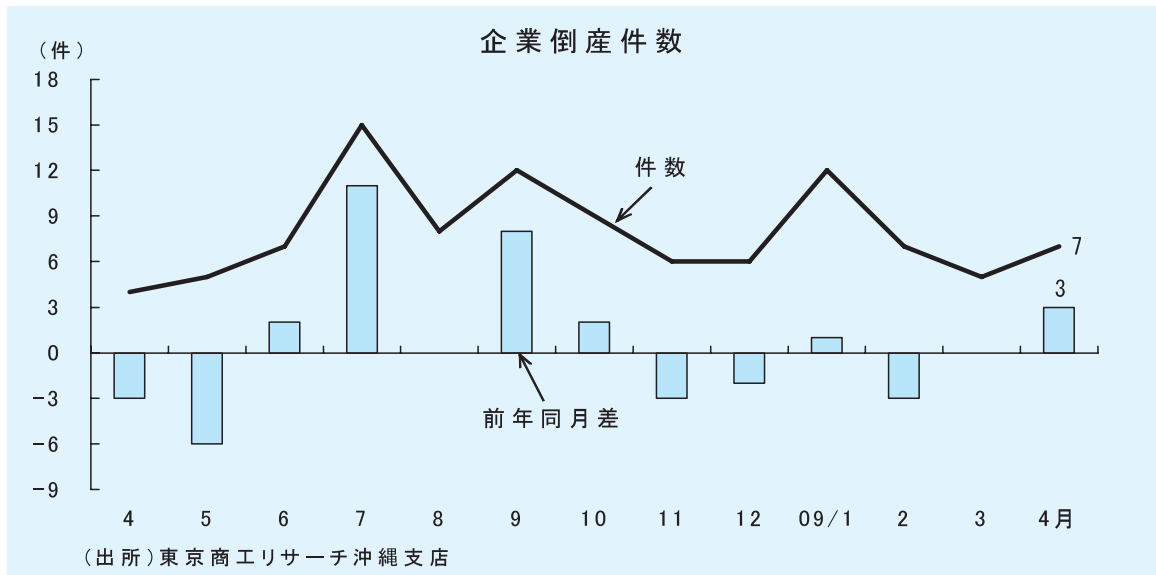
・新規求人数(3月)は、前年同月比16.7%減となり2カ月連続で減少した。産業別にみると、公務、その他、教育・学習支援業などで増加し、建設業、情報通信業、卸売・小売業、飲食店、宿泊業、製造業、サービス業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.30倍となり、前月より0.01ポイント低下した。
・労働力人口は、65万5,000人で前年同月比4.0%増となり、就業者数は、60万2,000人で同2.7%増となった。完全失業者数は5万4,000人で同22.7%増となった。完全失業率は8.2%と前年同月より1.2ポイント悪化した。

2 消費者物価指数(総合):18カ月連続で上昇



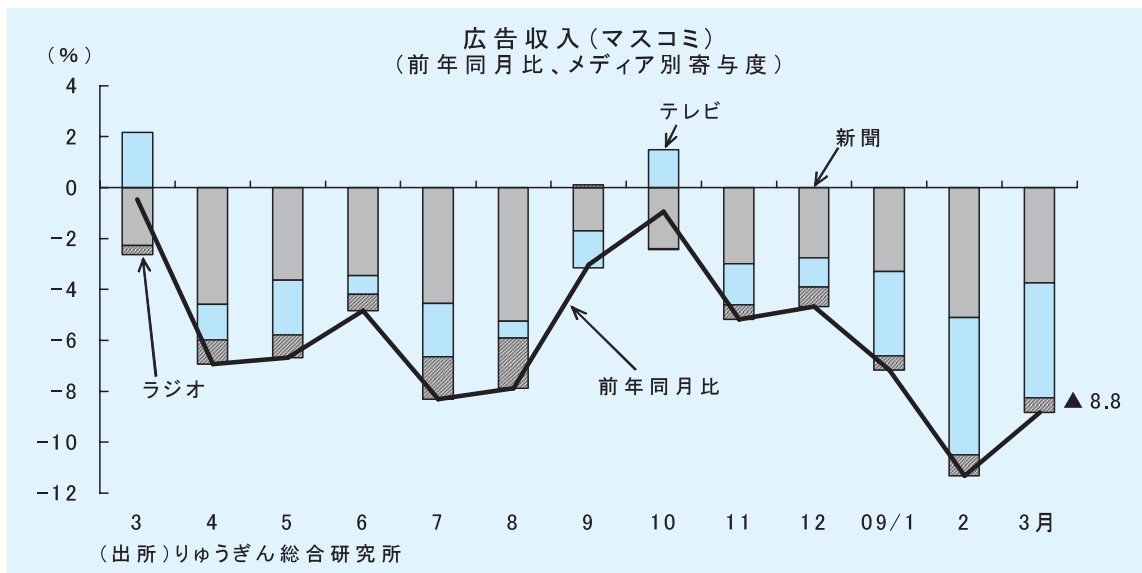
- ・消費者物価指数(3月)は、18カ月連続で前年を上回ったものの、前年同月比0.4%と上昇幅は縮小してきている。生鮮食品を除く総合も、同0.6%の上昇となった。
- ・品目別の動きをみると、食料、光熱・水道、住居、保健医療、家具家事などが上昇し、交通・通信、被服履物が下落した。

3 企業倒産:件数、負債総額ともに増加



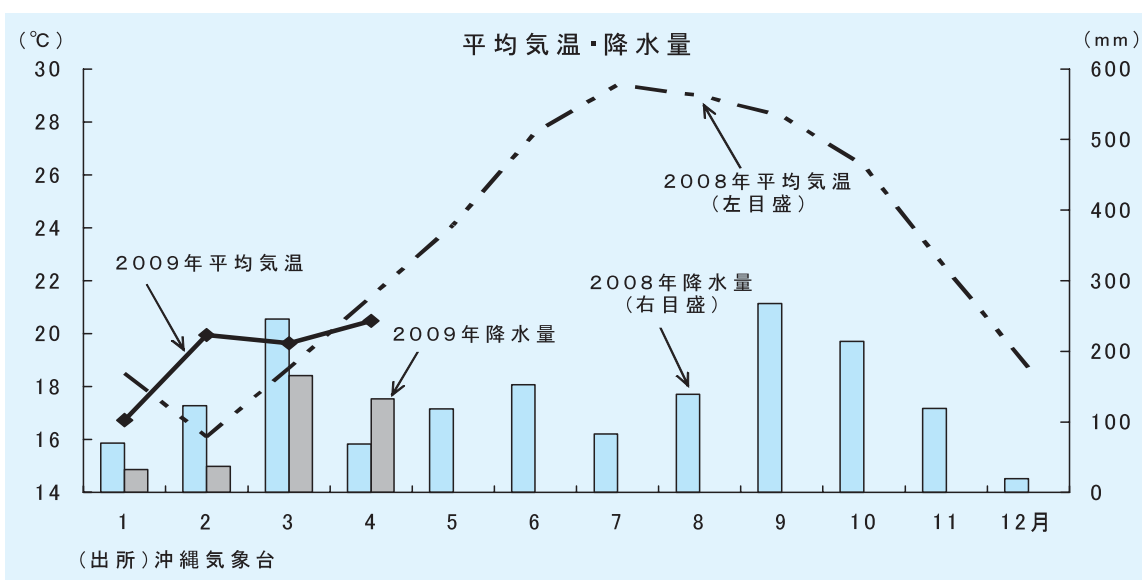
- ・倒産件数は7件となり前年同月を3件上回った。業種別では、建設業4件(前年同月比1件増)、製造業1件(同1件増)、卸売業1件(同1件増)、不動産業1件(同1件増)であった。
- ・負債総額は12億2,100万円となり、前年同月比90.8%の増加となった。

4 広告収入(マスコミ):16カ月連続で減少



・広告収入(マスコミ:3月)は、前年同月比8.8%減少し、16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20.5℃と前年同月(21.4℃)より低く推移し、平年(21.3℃)よりも低く推移した。降水量は132.5mmと前年同月(69.0mm)より多かった。

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!!



役員のための財務税務会社法ニュース

太陽 ASG マネジメントリポート

今回のテーマ： 「上場有価証券の評価損に関する Q&A」について

「上場有価証券の評価損に関する Q&A」について

2009年4月3日、国税庁から「上場有価証券の評価損に関する Q&A」が公表されました。これは、自民党国際金融危機対応 PT が3月末にまとめた金融証券市場への追加対策で「会計上減損処理を行った納税者が、税務上損金算入する場合には、その否認を原則として避けられるよう、判断基準を明確化すべきである」を受けたものです。

1. 背景（従来からの損金算入要件）

上場有価証券等の評価損が税法上損金として認められる要件は、つぎのとおりです。

損金算入の要件	①上場有価証券等の事業年度末の価額がその時の帳簿価額のおおむね 50% 相当額を下回ること
	②近い将来その価額の回復が見込まれないこと

上記②の判定には明確な基準がなく、損金として処理しても税務上否認されるリスクがありました。そのため、会計上で評価損を計上しても、税務上は申告調整し、損金として処理しないという実務が行われてきました。

2. 今回の Q&A で明確化された点

Q&A の公表により、つぎのような場合に損金算入できることが明らかになりました。

回復可能性の判断基準として認められる場合	①過去の市場価格の推移や市場環境の動向、発行人の業況等を総合的に勘案した合理的な判断基準が示される場合
	②専門性を有する客観的な第三者の見解がある場合
	③監査法人によるチェックを受け、継続的に使用することを前提として、一定の形式基準を策定する場合

①は、必ずしも、過去2年間にわたり株価が50%程度以上下落している場合等に限らず、会社が合理的な判断基準を示す限り、当局もそれを尊重するという趣旨です。

②には、専門性を有する第三者である証券アナリストなどによる個別銘柄別・業種別分析や業界動向に係る見通し、株式発行人に関する企業情報などを用いて、当該株価が近い将来回復しないことについての根拠が提示される場合等が該当します。

③について、繰延税金資産を含む財務諸表の監査を受けている場合には、損金算入の基準に対するチェックを受けたものと同様に扱うことができる旨が記載されています。

お見逃しなく！

1. この Q&A は損金算入要件の改定ではなく、法人税基本通達の考え方を具体化、明確化したものであるため、適用時期等が定められている訳ではありません。
2. 過去に有税で減損処理した評価損否認金についても、その後の事業年度で税務上評価損を計上できる状況になった場合は、その事業年度で損金算入（＝申告調整）することが認められます。
3. 2009年3月期には上記の判断基準や形式基準を新設せず、他社動向の様子見のため、とりあえず有税で評価損を計上する方針の会社もあります。

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.gjapan.com>
© Taiyo ASG Group. All rights reserved.

りゅうぎん ビジネスローン

順風満帆

じゆん

ふう

まん

ばん

沖縄県信用保証協会提携



ご融資額 アップ!

最高8,000万円までご融資

無担保

第三者保証人は不要

スピード審査

融資期間最長10年

手続き簡単 迅速回答!

ご利用いただける方	① 沖縄県信用保証協会の保証が受けられる法人および個人事業主(青色申告先) ② 同一事業の業歴が1年以上の方 ③ 直近の決算書を法人は2期分、個人事業主は1期分、提出できる方(個人事業主は青色申告書)
ご融資金額	100万円以上8,000万円以内(1万円単位) ※ただし、沖縄県信用保証協会の無担保保証限度額内といたします。
お使いみち	運転資金および設備資金 ※旧借借還は除きます。
ご融資期間	運転資金:1ヵ月以上7年以内(ただし借換含む運転資金10年以内) 設備資金:1ヵ月以上10年以内
ご融資金利	当行所定の金利
ご返済方法	手形貸付:期日に一括ご返済(1年以内) 証書貸付:毎月元金均等分割返済 ※手形貸付は固定金利、証書貸付は変動金利となります。

担 保	不要
保 証	沖縄県信用保証協会
保 証 人	法人:代表者および代表権を有する役員 個人事業主:原則不要 ※第三者保証人は不要です。 (第三者保証人とは、上記の保証人以外をいいます。)
信用保証料率	沖縄県信用保証協会の所定の料率となります。

【ご持参いただくもの】

- 法人は2期分、個人事業主は1期分の税務署の受付印がある直近の決算書(原本)
※個人事業主の場合、所得税青色申告決算書(B/S・P/L完備)
 - 代表者本人確認書類(運転免許証・パスポート等写真付公的書類)
 - 資金用途が確認できる書類
- ※お申込みは、法人の場合は代表者、個人事業主の場合には本人とさせていただきます。

●詳しくは、りゅうぎん窓口または下記のビジネスローン相談フリーコールまで

0120-63-1189

受付/9:00~17:00
(銀行休業日は除きます。)



平成21年5月31日

※尚、審査の結果ご希望にそえない場合もございます。

NPO法人について

— 社会的課題の解決担う —

2009年2月17日、経済産業省が日本を代表する「ソーシャルビジネス」55選を発表しました(県内からも2法人が選ばれました)。

ソーシャルビジネスとは社会的・地域的課題の解決とビジネスを両立させることで、安定的な雇用創出につながる取組みとして有望視されています。今回はソーシャルビジネスを担う中心的な組織として活躍するNPO法人を紹介します。

NPO法人は特定非営利法人といい、特定非営利活動を行うことを主たる目的とし、特定非営利活動促進法に基づいて所轄庁の認証をうけて設立された法人です。特定非営利活動とは、「保健・医療・福祉」、「社会教育」、「まちづくり」の推進等の17分野の活動で不特定かつ多数の利益の増進に寄与することを目的とするものです。

現在、活動分野別では「保健・医療・福祉」が一番多く、約4割を占め、「環境保全」、「学術・文化・芸術・スポーツ」、「まちづくり」など、沖縄県のNPO法人数は372件(09年3月末時点)で、那覇市134件、沖縄市33件、浦添市30件、宜野湾市22件などとなっています。

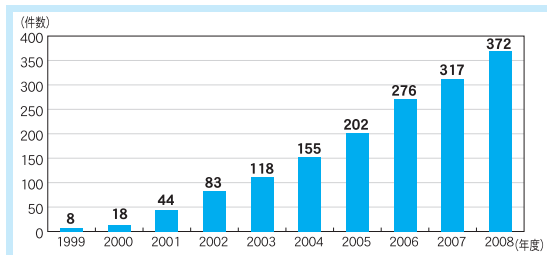
障害者支援、難病支援、介護支援あるいはまちおこし活動のように政府・自治体や企業では取扱いにくいものの、社会的ニーズの高い問題は身近にたくさんあります。ソーシャルビジネスに取組むNPO法人の活動の重要性は今後ますます高くなるでしょう。



琉球銀行 大謝名支店長
浦崎 永三十

琉球銀行 大謝名支店長
浦崎 永三十

沖縄県の特定非営利活動法人の設立認証状況



出所：沖縄県

株式投資信託「特定口座」について

— 申告など事務負担軽減 —

2008年度の税制改正に伴い、09年1月以降、株式投資信託の解約・償還等の利益は原則として、確定申告が必要となります。

そこで金融機関では、株式投資信託をお持ちのお客様に代わり、株式投資信託の解約、買取、償還に係る譲渡損益等を計算し、お客様の申告、納税の事務負担を軽減するサービスを提供しています。いわゆる「特定口座」へ預け入れることによりこれが可能となります。

特定口座のメリットとして、①「源泉徴収あり」を選択すると、確定申告が不要②取引の都度、金融機関が譲渡益税額を計算し、利益が出た場合は源泉徴収、損失が出た場合はすでに源泉徴収した税額から還付を行う③「源泉徴収なし」を選択し、確定申告が必要となる場合でも金融機関が譲渡損益等を計算した「特定口座年間取引報告書」を使用して簡単に確定申告ができます。

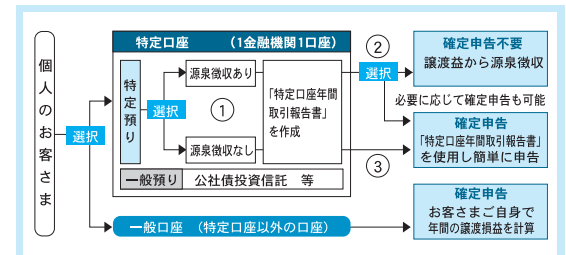
「特定口座」へ預け入れない場合、「一般口座」扱いとなり、お客様ご自身で年間の譲渡損益を計算し、確定申告をしなければなりません。その場合、配偶者控除等の各種控除が受けられない、国民健康保険料や医療費負担割合が増えるなどの可能性があります。ちなみに、すでにお持ちの株式投資信託の「特定口座」への預け入れは09年5月29日までとなっております、注意が必要です。詳しくは最寄りの銀行窓口等へご相談ください。



琉球銀行 田原支店長
慶田城 厚

琉球銀行 田原支店長
慶田城 厚

特定口座の仕組み



出所：琉球銀行

名護市金融・情報特区 —企業集積に今後も期待— 『みらい3号館』スタート

2009年4月から名護市金融・情報特区で新たに『みらい3号館』が供用開始となりました。名護市では新たな産業の振興による雇用機会の創出を図る目的で、情報通信・金融関連企業の誘致を推進してきました。そのための誘引策として特区内に様々な施設の整備を行ってきました。これまでにマルチメディア館(1999年)、みらい1号館(2004年)、みらい2号館(05年)、とそれぞれ特徴の違う施設を段階的に整えてきました。

また、施設、インフラ整備以外でも沖縄県において税制優遇制度や雇用促進助成金制度、通信コスト低減化支援、人材育成支援等のほか、特定非営利活動法人NDAの立ち上げ等により、企業誘致にも注力しています。

こういった誘致のための各種施策の甲斐あって進出企業および雇用者の数も年々増加しており、名護市街地への進出企業まで含めると09年3月末現在では企業数で27社、雇用者数で866人となっています。今回の『みらい3号館』も入居企業3社がほぼ決定(2社決定、1社交渉中)しており、雇用者の数は10年3月末では950人を見込み、いよいよ1,000人の大台まであと一歩となっています。

経済情勢が厳しい中での雇用者数の増加は地域経済の活性化や、名護、北部地域の若年者層の就労意欲向上にもつながっており、今後の企業集積に更なる期待が高まります。



琉球銀行 名護支店長
普久原 啓之

各施設の概要

(09.4./30現在)

各施設名	主な特徴	入居状況
名護市マルチメディア館(MM館)	インキュベート施設 小規模スペース 低廉なオフィススペース	全22室中6スペース 空室あり
みらい1号館(M1)	インテリジェントビル MM館からのステップアップ企業 を受入れるスペース	満室(1社で1棟借)
みらい2号館(M2)	ミッションクリティカルシステムが 運営可能な本格的データセンター	満室(1社で1棟借)
みらい3号館(M3)	インテリジェントビル MM館からのステップアップ企業 を受入れるスペース 大規模、大人数スペース	全3室ほぼ満室 (2室決定、1室交渉中)

出所:特定非営利活動法人NDA



沖 縄

- 5.13 県信用保証協会は、2008年度の保証実績を発表。保証承諾額は前年度比95.2%増の1,466億9,200万円と大幅増。08年10月に始まった中小企業支援の緊急保証制度の活発な利用が要因となった。中小企業金融安定化特別保証制度があった1998年度に次いで過去2番目に多かった。
- 5.13 県軽自動車協会によると、2008年度の県内の軽自動車販売台数は、前年度比4.0%減の2万3,028台となることがわかった。全車両に占める軽自動車の割合は同1.9ポイント増の48.6%に上昇した。
- 5.20 県は、新型インフルエンザ流行による修学旅行、一般団体(社員旅行など)の中止・延期などの集計結果(19日現在)を発表した。修学旅行が中止・延期、検討中を含め89校(1万4,810人)、一般が32団体(1,241人)だった。
- 5.22 厚生労働、文部科学両省によると、県内の今春卒業した大学生の就職率(4月1日現在)は前年同期比0.6ポイント増の66.4%、高校生の就職内定率(3月末現在)は同6.5ポイント減の83.3%となった。
- 5.27 県労連の調査によると、2008年の県内自治体職員のうち非正規職員の平均比率は前年比2.1ポイント増の33.0%で、2年連続で増加した。最も多いのは宜野座村の56.0%、最も低いのは渡名喜村で3.4%となった。平均時給は前年比57円増の835円と2年連続で増加した。
- 5.29 沖縄国税事務所は2008年の所得税などの確定申告状況を発表した。所得税の申告提出人員は前年比1.0%増の5万8,728人、申告税額は前年比9.6%減の215億6,700万円となり2年連続で減少した。申告提出人員を押し上げた還付申告は同3.8%増の6万5,371人となった。

全国・海外

- 5.1 自動車業界団体が4月の国内の新車総販売台数(軽含む)を発表。前年同月比23.0%減の28万4,035台だった。4月の販売台数としては41年ぶりの低水準。4月からエコカー減税が始まったが、目立った効果はまだみられない。
- 5.1 米調査会社オートデータがまとめた4月の米新車販売台数は、前年同月比34.4%減の81万9,540台となり、下落幅は前月よりやや縮小した。18カ月連続で減少。
- 5.13 財務省が発表した2008年度の国際収支速報によると、海外とのモノやサービスなどの取引状況を示す経済収支の黒字額は前年度比50.2%減の12兆2,291億円とほぼ半減した。現行方式の統計を始めた1985年以来、最大の減少率となった。
- 5.15 欧州連合(EU)統計局によると、ユーロ圏16カ国の2009年1-3月期の実質域内総生産(GDP)は、前期比2.5%減となり、減少幅が一段と拡大した。
- 5.21 厚生労働省が発表した2007年度の世帯当たり平均所得は556万2,000円だった。1994年の664万2,000円をピークにほぼ一貫して減少している。非正規雇用の増加による給与の減少や高齢者世帯の増加などが要因と考えられる。
- 5.22 厚生労働、文部科学両省によると、全国の今春卒業した大学生の就職率(4月1日現在)は前年同期比1.2ポイント減の95.7%となり9年ぶりに減少した。高校生の就職内定率(3月末現在)も前年同期比1.5ポイント減の95.6%で7年ぶりに減少した。
- 5.25 内閣府の5月の月例経済報告によると、景気の基調判断を3年3カ月ぶりに上方修正。「景気は急速な悪化が続いており、厳しい状況にある」を「景気は、厳しい状況にあるものの、このところ悪化のテンポが緩やかになっている」にした。

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 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	▲4.7	15,378	▲8.4	162.3	43.8
3	▲4.0	▲3.4	0.9	▲7.9	▲29.7	-	46,424	26.5	183.5	23.0
4	▲12.1	▲1.6	2.3	▲7.4	▲15.4	-	12,574	▲22.8	-	-
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 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	755	44.9	▲64.6	5.0	4.8	▲17.1	▲21.5	413.5	▲14.5	▲15.3
3	1,314	48.3	▲16.2	3.5	10.3	▲24.2	▲13.3	537.2	▲4.7	▲5.2
4	-	-	▲30.4	▲7.4	▲4.3	▲25.5	▲11.2	448.4	▲7.4	P ▲7.2
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。Pは速報値。

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	2005年=100	前年比	百万Kwh	前年比
2006	78.9	78.6	▲2.7	3.4	▲5.8	▲2.0	97.6	▲2.4	3,316	1.0
2007	77.7	80.2	1.1	2.7	1.8	▲2.0	97.7	0.1	3,385	2.1
2008	70.7	80.6	▲1.6	1.0	3.1	▲4.8	98.3	0.6	3,417	0.9
2008 3	81.4	86.5	▲5.7	1.9	3.4	▲0.5	101.5	▲1.0	212	2.8
4	69.0	79.7	▲7.4	▲1.2	3.9	▲6.9	99.4	9.7	230	▲3.0
5	60.0	74.7	▲2.2	3.2	3.5	▲6.7	99.6	▲1.6	244	2.6
6	62.4	73.6	▲9.4	▲1.4	3.2	▲4.8	100.5	1.8	288	0.7
7	67.4	87.3	6.6	4.0	8.7	▲8.3	94.8	8.5	340	2.3
8	77.1	90.6	3.8	2.6	12.5	▲7.9	100.0	▲6.4	379	1.0
9	75.7	91.8	▲1.2	1.2	▲0.2	▲3.0	98.3	3.3	356	▲0.9
10	70.0	88.1	0.3	3.2	▲4.3	▲1.0	95.9	1.3	338	1.3
11	71.4	71.8	▲2.0	▲6.2	1.5	▲5.2	102.3	4.2	321	2.1
12	67.4	65.7	▲3.0	1.7	▲3.1	▲4.7	94.0	7.0	248	0.2
2009 1	68.2	71.8	▲8.2	▲4.7	▲6.6	▲7.2	105.6	5.7	239	0.4
2	79.9	78.7	▲11.2	▲12.9	▲7.5	▲11.3	100.3	0.9	223	0.0
3	78.9	80.4	▲5.8	▲9.7	▲0.4	▲8.8	103.6	4.5	219	2.9
4	62.7	69.5	▲7.9	▲16.4	1.9	-	-	-	239	3.9
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。2009年2月より2005年=100に改定された。

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 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	7.8	4.6	0.31	▲16.4	3,121	11,648
3	5	350	▲84.6	0.6	8.2	2.7	0.30	▲16.7	3,698	18,206
4	7	1,221	90.8	-	-	-	-	-	4,074	15,591
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	%
2006FY	3,516	4,863	▲1,353	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	1,652	0.255
2008FY	3,233	4,588	▲1,349	2.519	357	▲12.5	5,416	▲16.3	2,200	0.406
2008 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	230	300	▲70	2.508	27	▲15.9	376	▲14.1	72	0.192
3	272	377	▲105	2.484	32	▲0.3	535	3.6	149	0.279
4	-	-	-	-	28	▲11.8	470	▲9.3	166	0.353
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
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
2008FY	32,831	1.8	-	-	27,035	1.7	11,156	▲4.4	1,792	47.0
2008 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
3	32,831	1.8	-	-	27,035	1.7	11,156	▲4.4	1,792	47.0
4	33,332	4.2	-	-	26,278	2.6	11,158	▲4.0	-	-
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

イクゼントコース **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

- 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
- 4月 (No.474) 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
- 5月 (No.475) 経営トップに聞く 沖縄森永乳業株式会社
An Entrepreneur 沖縄バスケットボール株式会社
(琉球ゴールデンキングス)
寄稿 観光リンケージ(連携)による地域主導型観光計画
経済レポート 2008年度の沖縄県経済の動向

オートリースも **琉球リース** にお任せ下さい!

ご存じですか? オートリースについて

1. リース台数 > (タクシー 台数 + レンタカー 台数) という事実

県内で走行しているリース台数は、実にタクシー台数の約6倍、レンタカー台数の約2倍です。
また、1企業あたりでは約2台、オートリースの利用はここまで広がっています。

県内データ

タクシー台数	レンタカー台数	リース台数	法人数	※各台数はH18.3/末 現在 法人数はH18.1/末 現在(国税庁統計情報)
約6千台	約1万7千台	約3万7千台	約1万9千社	

2. 低成長下において、増大を続けるリース台数

企業の経営効率化ニーズを受け、オートリースの利用は対前年比「104%」と着実に伸びています。
下記のとおり、県内におけるリース台数の伸びは一目瞭然です。

県内データ

	H17. 3/末	H18. 3/末	増加台数	増加率
全登録台数	91万7千台	94万2千台	2万5千台	2.7%
(リースのみ)	3万5千台	3万7千台	2千台	4.4%
(リース除く)	88万2千台	90万5千台	2万3千台	2.6%

3. 県内トップクラスの保有台数は、皆様の支持の証し

琉球リースは、県内初のリース会社として、“ビジネスの足”をバックアップしてまいりました。
今日の実績は、これまでの取り組みにより得られた「皆様のご支持」そのものです。

琉球リース 保有台数	H16. 3/末	H17. 3/末	H18. 3/末	H19. 3/末	H20. 3/末
	4,472台	5,043台	5,580台	6,448台	7,036台

※割賦販売契約分を除く

**琉球リースは、新車・中古車、軽自動車から大型車まで、車種
・仕様を問わず、企業の自動車導入に“最適”をご提案します。**



〒900-8550 沖縄県那覇市久茂地1-7-1
本社：TEL 098-866-5500
中部支店：TEL 098-939-4880

りゅうぎん調査 No.476 平成21年6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