

# りゅうぎん調査

No.479  
2009

9月



■ 経営トップに聞く

株式会社お菓子のポルシェ

■ An Entrepreneur

株式会社万鐘

■ 寄稿

県内GDPの三面等価と寄与度分析

■ 特集

改正薬事法施行と県内OTC医薬品販売の動向

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

RRI  
No.038

# Okinawan Economic Review

2009.09 No.479

RRI No.038

※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 株式会社お菓子のポルシェ 01

～読谷紅いも菓子本舗 御菓子御殿～

代表取締役 <sup>たくし</sup> 澤岬 カズ子

### An Entrepreneur 株式会社万鐘 06

～「起業家訪問」銘柄豚「万鐘島ぶた」肉の加工、販売～

代表取締役 <sup>ぼんしょう</sup> <sup>こやま あつし</sup> 小山 敦史

### 寄稿 県内GDPの三面等価と寄与度分析 08

<sup>むらかみ あきのぶ</sup>  
沖縄大学法経学部 准教授 村上 敬進

### アジア便り上海 21

～中国人への個人観光ビザ解禁について～

<sup>げんか あさひこ</sup>  
レポーター:源河 朝彦(琉球銀行)  
みずほコーポレート銀行(中国)有限公司本店営業部営業第10チームにて研修中

### りゅうぎんビジネスクラブ 23

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

### 行政情報③ 25

-産業クラスター計画 OKINAWA型産業振興プロジェクト-  
内閣府沖縄総合事務局経済産業部

### 特集 29

改正薬事法施行と県内OTC医薬品販売の動向

### 沖縄県の景気動向(2009年7月) 51

～消費関連と建設関連は弱含み、観光関連は弱いことから、県内景気は後退している～

### 経営情報 過年度財務諸表の遡及修正 66

～新会計基準の導入により会計方針の変更、表示方法の変更及び過去の誤謬は、  
過年度の財務諸表の遡及修正が必要～

提供 太陽ASGグループ ASG税理士法人

### 学びバンク 67

・北中城村地域コミュニティネットワーク事業～健康ランクで意識向上～

琉球銀行北中城支店長 与儀 輝彦(よぎてるひこ)

・活用しましょう！いろいろな子育て支援～多プラン上手に利用を～

琉球銀行金城支店長 宮城 智子(みやぎともこ)

・流動資産担保融資保証制度～新たな資金調達法に～

琉球銀行国場支店長 金城 英治(きんじょうえいじ)

### 経済日誌 2009年8月 69

### 県内の主要経済指標 70

### 県内の金融統計 72

表紙 やんばるの森  
(ヒカゲヘゴ)

ヒカゲヘゴは、奄美大島以南に生息する大型の常緑木性シダ、日本では最大のシダ植物である。沖縄本島北部やんばるの森ではよく見られる。高さは平均5～6m、最大15mほどにもなる。約3億年余前から存在しているといわれ、生きた化石とも呼ばれる。

# 経営トップに聞く

第36回 株式会社お菓子のポルシェ



御菓子御殿 読谷本店



澤岬 カズ子 社長

## 読谷紅いも菓子本舗 御菓子御殿

(株)お菓子のポルシェは、1979年(昭和54年)6月に読谷村にて創業、1986年(昭和61年)に村おこし事業の一つとして紅いも菓子の製造を始めた。商品化は容易ではなかったが、試行錯誤の末、現在では「紅いもタルト」など各商品は、モンドセレクション金賞を始め、各賞を受賞。また、独創的な企業経営や沖縄県の産業振興への貢献から「沖縄県ビジネスオンリーワ

ン賞」等を受賞するなど知名度も高い。「御菓子御殿」読谷本店に澤岬カズ子社長をお訪ねし、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

### 会社概要

商号: 株式会社お菓子のポルシェ  
本社: 沖縄県中頭郡読谷村字宇座657-1  
連絡先: 098-958-7333  
フリーダイヤル: 0120-040-892  
URL: <http://okashigoten.com>  
設立年月日: 1979(昭和54年)6月  
資本金: 45百万円  
役員: 取締役会長 澤岬 安信  
代表取締役社長 澤岬 カズ子  
常務取締役 澤岬 英樹  
監査役 水鳥 雅充  
従業員: 430名(パート・社員含む)  
事業内容: 菓子製造及び販売  
営業所等: 御菓子御殿 読谷本店、  
同 恩納店、同 国際通り松尾店、  
同 那覇空港店、同 国際通りむつみ橋店、お菓子のポルシェ国際通り牧志店、パティスリーポルシェ大木店(読谷村)、パティスリーポルシェ豊崎店(豊見城市)、パティスリーポルシェイオンタウン読谷店  
関連会社: (有)ポルシェ食品(紅いもペースト工場)

### 御社設立の経緯等について教えてください。

当社創業以前、私(澤岬社長)は県内で4店舗のレストラン経営を7年ほど続けていました。しかしながら、レストラン経営についての将来展望が開けず、継続することにメリットも感じませんでしたので、撤退を決意し、レストランは閉鎖いたしました。

レストラン内で営んでいた洋菓子屋が割りと評判が良かったこともあって、1979年(昭和54年)6月に「ポルシェ洋菓子店」を創業、当社前身の個人経営の洋菓子店で再スタートしました。但し、レストラン経営の際に投入した設備資金の借財が残っていましたので、マイナスからの再スタートとなりました。

再スタートにあたっては、作りたての美味しいお菓子をあったかいうちにお客様へお届けするという方針を掲げました。「やさしい心くばりのポルシェ洋菓子店」という経営理念のもと、私の地元である読谷村の20坪ほどの小さい店舗で、ドーナツ、チョコレートケーキ、アップルパイの3種類を扱いました。店舗にお客様が来店するのを待っていてばかりでは売上も増えません。

それで、県内各地を営業して回り、スーパー等への委託販売も手掛けました。読谷村からスタートして、嘉手納町、恩納村、北谷町や金武町、石川市(当時)、名護市、今帰仁村にも営業展開し、借財も返済することが出来ました。もちろんその間、すべて順風満帆だったという訳ではなく、まだ小さい4人の子どもたちも居ましたし、借財も返済しなければならず、苦心惨憺、努めてきた結果でした。

全県的に取引先・販売ルートも出来た頃の1986年(昭和61年)に読谷村の村おこし事業の一環として紅いもでお菓子を作って欲しいと村から依頼がありました。それが紅いもを扱うようになったきっかけです。読谷村比謝に工場を確保し、苦勞しながらも製品化、村の後押しやマスコミでの紹介、シンポジウムの開催や物産展への出品など全力を注いだ結果、紅いも菓子がだんだんと売れ始め、そのうち比謝の工場だけでは間に合わなくなり、新社屋工場を読谷村大木に設けました。現在のパティスリーポルシェ大木店です。

1990年(平成2年)8月に法人化しました。また、「紅いもタルト」は1995年(平成7年)から1999年(平成11年)頃の間、沖縄発の航空各社の機内の茶菓として採り上げられ、「紅いもタルト」や紅いも菓子が観光客を始め、県内・県外のお客様に広く知られるようになりました。

1999年(平成11年)9月には現社名「株式会社お菓子のポルシェ」に組織変更、かねがね製造工程を見学出来る自社工場を持ちたいという夢が、御菓子御殿恩納店に併設した恩納工場で実現しました。2001年(平成13年)のことです。現在、「御菓子御殿」の店名で5店舗、洋菓子を主に扱う「パティスリーポルシェ」の店名で4店舗の計9店舗を構え、「紅いもタルト」や「塩胡麻ちんすこう」など「御菓子御殿」、「パティスリーポルシェ」両方で取り扱っている商品を含め、300種類の菓子商品を製造・販売しています。

## 数多くの紅いも商品等がありますが、御社の主力商品は？

やはり「紅いもタルト」が最も人気の高い商品ですね。1日で8万個、昨年(2008年)は年間2,620万個を売上げた主力商品です。もちろん「紅いもタルト」以外にも「塩胡麻ちんすこう」、「紅包」・「紅月夜」や「黒糖バームクーヘン」なども人気が高い商品ですし、09年4月に新商品として販売している「パイさい」も好評です。これらの商品の原料となる紅いもの使用量は昨年1年間で740トンでしたが、今年は1千トンを超えるものと思います。

当社で扱っている商品は全部で300種類ほどある旨お話ししましたが、常時300種類もの菓子を製造している訳ではなく、季節ごとの行事用菓子類も含めると300種類ということであり、常時製造しているのは100種類ほどです。

ちなみに08年11月1日付の日経プラスワンで、「地元おすすめの沖縄スイーツ」として当社の「紅いもタルト」がNo.1に選ばれました。着色料や保存料は使用していませんし、紅いもの味と香り



日経プラスワン「地元おすすめの沖縄スイーツ」No.1に選ばれた「紅いもタルト」の掲載画像

がそのまま味わえるところが評価されたのでしよう。「紅いもタルト」はいまや沖縄土産の定番商品といえるのではないのでしょうか。また、09年4月26日の日本テレビ「TheサンデーNEXT」でも「紅いもタルト」が紹介され、放映後、注文が殺到するなど、全国的にも知名度が一段と高まり、社名の「お菓子のポルシェ」といえば「紅いもタルト」と連想されるほどの看板商品だと自負しています。

### 「紅いもタルト」を始め、御社の商品を買いたい求められるお客様の県内・県外の割合については如何でしょう？

県内のお客様と県外のお客様では県外のお客様が7割で3割が県内のお客様といったところです。先述の機内菓子として採用されていたことに加えて、マスコミでの評価等から観光土産として買い求められる県外のお客様が多いですね。しかしながら、県内のお客様も3割いらっしゃるということが大事だと考えています。私共は地元の方が来てくれる店作りを常に心掛けていますし、値ごろ感のある商品、買いやすい価格設定に努めています。

### 「御菓子御殿」、「パティスリーポルシェ」の各店舗のうち、売上貢献度の高い店舗は？

「御菓子御殿」恩納店、同国際通り松尾店、そして同読谷本店の順に実績があがっています。恩納村はいまや県内でも屈指の観光リゾート地となっており、観光にこられるお客様、地元のお客様ともに訪れる方が多いことが大きいと思われます。また、創業30周年を契機にこの3月にオープンした国際通り松尾店も観光で訪れるお客様が多くいらっしゃいますので店舗の売上は好調です。読谷村は「文化村」を標榜していますし、近くにリゾートホテルなどがあることもあり、読谷本店にも宿泊されるお客様や行事菓子などをお買い求めいただく地元のお客様も多く来店さ

れます。これら3店舗はいずれも工場を併設しており、いわゆる直売店として作りたての紅いも菓子等を提供しています。

### 店頭販売以外にも卸売りやネット販売も手掛けられているようですが？

ネット販売はまだまだ取扱いは少なく、基本的には店頭販売(小売・直売)が7割、県内のホテルや空港、観光施設のほかスーパー等への卸売りが3割という状況です。このバランスが売上高・利益率の高さに繋がっており、これを維持するよう努めているところです。

### 斬新な商品、こだわりの製造方法などが評価され、商品が各賞を受賞していることに加え、御社そのものも各賞を受賞されていますね。

「紅いもタルト」や「塩胡麻ちんすこう」がモンドセレクションの金賞を連続して受賞しているほか、2008年5月に兵庫県姫路市で行われた「第25回全国菓子大博覧会」では、中小企業庁長官賞や農林水産省総合食料局長賞を受賞しました。



3年連続モンドセレクション金賞(特別金賞含む)受賞の塩胡麻ちんすこう



御菓子御殿 恩納店の概観



御菓子御殿 国際通り松尾店の概観

また、同博覧会において菓子業界では最高の栄誉とされる「名誉総裁賞(文化部門)」を「紅いもタルト」がいただいたのはとても誇らしく思っています。



第25回全国菓子大博覧会「名誉総裁賞」

そのほかにも沖縄県産業まつりにおける「沖縄県知事奨励賞」受賞、独創的な企業経営等で沖縄県の産業振興へ貢献したとの評価により、「ビジネスオンリーワン賞」を受賞しました。これら各賞をいただいたことは、当社の商品並びに当社の経営そのものが評価されたものであり、うれしく思うと同時に大きな励みになっています。



ビジネスオンリーワン賞

御菓子御殿内にあるレストラン等についてお聞かせください。

読谷本店にそば屋「花笠」、恩納店に展望レストラン「美ら海」、さらに国際通り松尾店にはレストラン「琉球ダイニング松尾」をそれぞれ併設しています。いずれも当社が運営していますが、観光

に訪れるお客様のニーズはお菓子だけではなく、食事のニーズもあります。それに應えるために店舗オープン当初から併設しており、おかげさまでレストランの方もお客様には好評です。

サマータイムを導入されていますが…。

学校等が夏休みに入る7～8月及び9月までの間は来店されるお客様の数も特に多くなります。通常(夜7時まで)の営業時間に固執しては折角いらしたお客様の購買ニーズを失うことにも繋がりますので、読谷本店や恩納店では夜9時まで、国際通り松尾店など那覇市内の店舗は夜10時まで延長し、対応しています。但し、那覇市内では夜10時を過ぎてもお客様が途切れないことも多々ありますので、10時半まで時間を延ばすなど、機動的な対応に努めています。

社員教育等についてお聞かせください。

社員自ら売上目標等を掲げ、その達成に向けて組織的に行動するなど、社員の意識は高いものがあります。また、2004年(平成16年)には沖縄県内の菓子業界では初となるISO9001-HACCPの認証を取得するとともに、TPM(Total Productive Maintenance:生産効率を高めるための全社的生産革新)活動、いわゆる5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)活動を継続して実施しています。



読谷本店 事務所の様子

年度始めには経営計画の発表会を実施していますが、毎月のフォローアップ会議に加え、毎日の売上状況を報告させることにより、目標の達成状況、計画そのものの妥当性、未達時の対応策の検討等を行っています。これらによりどの店、どの商品が売れているのか、あるいは売れていないのか等を把握し、必要な対応等をいち早くとれる体制づくりに努めています。

### 社会貢献活動等については如何でしょう？

沖縄県中小企業家同友会の女性経営者部会「碧の会」の部長を務め、女性経営者の支援・育成に協力しているほか、農商工連携により、地元の材料を使った商品作りを通して一次産業～三次産業とかかわり、雇用確保、農家の紅いも生産の後押しにも努めています。元々村おこし事業の一環として始めた当社ですが、成功事例としての評価も高く、全国から視察に訪れるほどになりました。

### 経営理念・社是等についてお聞かせください。

経営理念並びに社訓として次のとおり掲げ、日々その実践に向けて取り組んでいます。

#### 経営理念

- 一、私たちは、沖縄の素材にこだわり、お客様へ安心して安全なおいしい商品を提供します。
- 一、私たちは、和の精神で、社員の幸せと働き甲斐のある職場環境を作ります。
- 一、私たちは、思いやりとやさしい心くばりで地域社会に貢献します。

代表取締役 澤岷 カズ子

#### 社訓

- 一、私たちは、紅いもタルトを主力とする沖縄発の銘菓を製造販売します。
- 一、私たちは、常に技術を磨き品質向上に努めます。
- 一、私たちは、笑顔で目くばり気くばり心くばりをもって、お客様に接します。
- 一、私たちは、共存共栄の精神で、取引先と共に成長発展します。
- 一、私たちは、自己研鑽に努め、日々精進します。
- 一、5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)で衛生管理を徹底します。

経営理念並びに社訓に掲げた事項は私の想いそのものでもありますが、その想いは社員全員に浸透しており、それが当社の業績向上に繋がっているものとの自負があります。

### 御社の課題とその対応状況は如何でしょう？

今後とも社員が安心して働ける場所を確保することはもちろん、安心、安全、品質の良い、美味しい商品を提供し続けること、これらは事業を継続する限り、永遠のテーマであろうと思います。また、私自身、社長としての責務をきっちり果たすこと、いつでも今、何をすべきかを考え、それを行動に移し、改善すべきことがあれば、ためらわずに改善に向けて全社員一丸となって取り組んでいく、そのような態勢を継続していくことが必要でしょう。当社が今日あるのはそれを実践してきたからにはかなりませんが、今後とも維持・継続していきます。

### 最後に将来展望についてお聞かせください。

#### 県外への店舗展開もお考えでしょうか？

県外への店舗展開は全く考えていません。沖縄県物産公社等を通じた物産展への出品など県外での催事は続けますが、県外での常設販売は行いません。作りたての美味しい商品を提供することは当社のこだわりの一つです。これだけは譲れません。今後とも沖縄県内を主要マーケットとして、沖縄の産品を使い、沖縄の商品として販売していきたいと考えています。

近々紅いもペースト新工場が完成する予定ですが、新しい工場は現工場の3倍の生産規模となる見込みです。現在、各店舗での直売が7割を占める旨は先述のとおりですが、直売と卸売・ネット販売等のバランスが当社の好調な業績に繋がっており、その割合は維持していきます。これからも経営理念並びに社訓として掲げた各項目の実践に努め、より一層、事業を強化・発展させてまいります。



## 事業概要

- ばんしょう  
 ○会社名 (株)万鐘(銘柄豚「万鐘島ぶた」肉の加工、販売)  
 ○電話 098-975-2015  
 ○URL <http://bansyo.co.jp>  
 ○所在地 沖縄県うるま市与那城西原479(本社)  
 同うるま市平良川111(事務所・加工場)  
 ○設立 2001年(平成13年)2月  
 ○従業員 6人

小山 敦史 社長

## 株式会社万鐘

## トピックス

1. 銘柄豚「万鐘島ぶた」肉の加工、販売を中心に事業展開中。
2. フジテレビの情報番組「とくダネ!」で商品紹介、放映後、注文が殺到するなど大反響。

## ①起業への道のり

起業する前、私(小山社長)はアフリカやアジアなどの開発途上国で農業指導・小農支援を行っていました。米国フロリダの大学院で畑や畜産など熱帯農業を2年間学び、これをJICA(ジャイカ:独立行政法人国際協力機構)のプロジェクトで実践していました。

農業指導をする一方で、自分の農場を持ちたいとの想いもありました。たまたま私が「<sup>むっく</sup>うちな一婿」だったこともあって、沖縄県に移り住みましたが、沖縄は暑いし、気候条件的にも自分が学んだ熱帯農業をやるのにも適した地域だと考えました。

1998年(平成10年)に豚舎を建設、養豚業(小山農園)を始めるとともに、2001年(平成13年)2月に(株)万鐘を設立しました。

豚舎は無公害システムの実験

場を兼ねて、従来の方式と違い、通常より2倍も広く、豚にストレスの少ない環境としました。オガクズを敷き詰めた床をよく発酵させているので、臭いもしません。発酵によりヨーグルトの300倍の乳酸菌が生成し、これが豚の健康を支えるとともに、プロのシェフから高い評価を得る肉質の実現に繋がっています。

現在、県外での直売を中心に事業展開しているところです。

## ②起業時の苦労等

実験用に始めたこともあって、本格的に事業化するまでには本当に大変でした。オガクズを敷き詰めた床は豚にとっていい環境となりましたが、他の生き物、例えば寄生虫にとっても最高の環境となってしまう、豚が寄生虫にやられてしまったこともありました。

肉の品質には当初から高い評価を得ていましたが、加工技術も殆どゼロからのスタートでしたし、販路そのものも決まったものがなく、なにしろ「万鐘」の知名度が全くありませんでした。創業して5年程は試行錯誤の連続でした。何度か雑誌でも採り上げられま



フジテレビで紹介された「肉みそ」

したが、売れませんでしたね。昨年、日経BP社の雑誌「日経おとなのOFF」2008年3月号の「日本一の美味お取り寄せ」特集記事への掲載以降、少しずつ注文が増えてきました。今年2009年3月23日にフジテレビの情報番組「とくダネ!」で商品紹介されたことをきっかけに、注文が殺到するなど大きな反響となり、現在その対応に追われる毎日です。

## ③セールス・アピール

■銘柄豚「万鐘島ぶた」の豚肉は最高級の品質

先述のとおり、万鐘島ぶたの肉質は、プロのシェフたちから高い評価を受けています。「臭みがなく、脂身に甘味があつてうまい」、「加熱するとものすごくいい香りがたつ」といった言葉をいただいています。小売りの精肉としても最高値で取り引きされています。

■テレビや雑誌でも紹介、好評を博す

フジテレビの情報番組「とくダネ!」で当社の「肉みそ」(上掲写真参照)が紹介されました。沖縄の伝統的なアンダンスー(脂みそ)は、その名のとおり、脂の



多い豚バラ肉で作りますが、万鐘では赤身肉で作ります。試行を重ね、すっきりとしてしかも深い味を出すには脂のうまさよりも赤身のうまみを生かす方がいいことが分かりました。さらに酸味の強い信州味噌を適切に加熱することで、より深い味と香りを出すことが出来ました。「黒糖肉みそ」と「にんにく肉みそ」の2種類があり、今、最も売れている商品です。

■無添加の加工商品にこだわり

豚肉は、ロースやバラなど部位によっていろいろ特徴があり、「その特徴を生かして最もおいしくなる加工品を無添加で作る」これが万鐘の基本方針です。「肉みそ」以外の主な商品を紹介しましょう。



ロース(味噌漬け)

試行錯誤の結果、ロース加工品第1号として出したのが上の味噌漬け。辛口の信州「山吹味噌」に黒砂糖、泡盛などを加えて漬け込んだもので、漬け込むほどに味に深みが増し、とてもおいしく召し上がれます。



肩ロース(スーチカー)

左下の肩ロース(スーチカー)は焼肉用として出している商品です。元々スーチカーは、冷蔵庫のない時代に豚肉の保存食として塩に漬け込んだ沖縄の伝統料理の一つですが、薄塩に漬け込んだ万鐘の肩ロース(スーチカー)は本土の人にも好まれる商品として開発しました。



バラ(スーチカー)

上の写真はバラ(三枚肉)のスーチカーで豚しゃぶ用に加工したものです。豚しゃぶは生のバラでもおいしいのですが、スーチカーにしたバラだと、コクと発酵の香りが微妙に加わり、さらにおいしさが増します。



同上  
バラ(スーチカー)

同じバラ(スーチカー)でもこちらはチャンプルー用に仕上げたもの。沖縄ならではの食べ方チャンプルーを多くの人に伝えたくて商品化しました。まさに沖縄の味が楽しめます。



ウデ、モモ

豚のウデやモモの多くは赤身。この部分をそのままおいしく食べるには高度な調理技術が求められます。そして出来たのが上の写真のソーセージ。一般に売られているソーセージの殆どは歯ごたえやジューシーさを出すため、添加物がいろいろ入っています。あれこれ資料を調べ、試作を重ね、無添加でもおいしいソーセージとなるよう豚の皮と一緒に練り込みました。豚皮といえばコラーゲンの固まり、「美肌ソーセージ」のニックネームで販売しています。



いろいろ味わたるバラエティセット

■最後に

現在、直売店がなく、県外へのネット等注文販売が中心です。やはり面前で直売できる店舗が必要であり、探しているところです。また、無公害の養豚技法は県内養豚業を大きく発展させる可能性があり、一緒にやれる方を募っています。生産・加工のFC(フランチャイズ)化実現が最終的な目標です。

(レポート:企画部長 具志堅 勇)

# 県内GDPの三面等価と 寄与度分析\*



・名古屋大学大学院  
経済学研究科博士後期課程終了  
・博士(経済学)  
専門:金融論、景気循環論

沖縄大学法経学部  
准教授 村上 敬進

## 1. はじめに

沖縄県では、歴史上の問題から県のマクロ経済分析をする際、1972年以降のデータを使用するが多い。しかし、これではサンプル数が不足してしまい、多くの計量経済学上の分析の信頼性が低下してしまう。

そこで本稿では、1955年から2006年までの県民経済計算のデータ(2000年基準で接続した実質値)を用いた分析を行い<sup>1</sup>、沖縄経済の長期的な動向の解明を試みた。具体的には、経済成長理論での絶対的収束の議論、県内GDPの三面等価を利用した寄与度分析から、特に、失われた10年と呼ばれる期間とその後の景気回復期の沖縄県の特徴を、全国経済と比較して明らかにしていく。

## 2. 沖縄経済と全国経済の推移

図1は沖縄県と全国の1956

年から2006年までの経済成長率の推移である。復帰以前(高度経済成長期)には、沖縄県の経済成長率は全国の成長率よりも上回ることも多く(その分、経済成長率の変動は激しい)、成長率の観点からは良いパフォーマンスを維持していたと考えられる。実際に、日本復帰以前の失業率は、全国平均の失業率よりも低く、雇用統計の面でも景気が良いことが確認できる<sup>2</sup>。1980年代以降になると、図1から、県の成長率の動向は全国の成長率のそれに、かなり近づいてきていることが確認できる。つまり、全国の

図1 沖縄県と全国の経済成長率(2000年基準)の推移



データ出所:内閣府「国民経済計算」、「県民経済計算」

景気動向と県の景気動向が連動しやすくなり、全国の成長率を十分に上回るほどの成長を達成できていないことが図1から分かる。

### 3.経済成長理論から見た沖縄経済のパフォーマンス

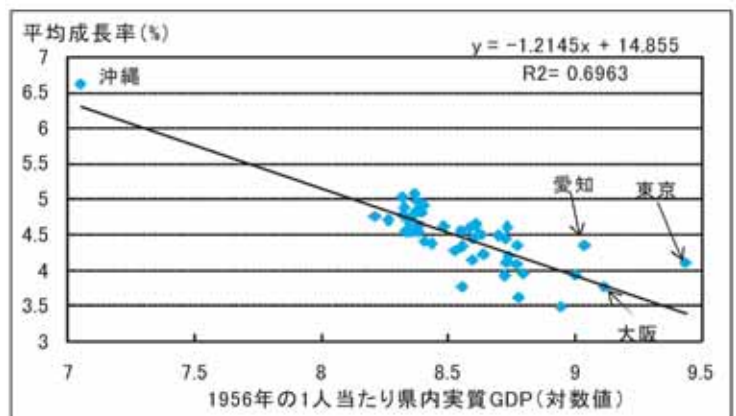
それでは、沖縄県の経済成長をどのように評価すればよいのであろうか？その一つの目安になるのが、経済成長理論の絶対的収束の議論である。大学のマクロ経済学の講義で学習する標準的な経済成長理論(Solow-Swanモデル)から得られる重要な性質の一つとして、国内各地域の経済成長率の絶対的収束がある。

経済成長の初期時点で所得水準が低い地域(県)ほど平均的な経済成長率が高くなり、いずれどの県も、ほぼ共通した1人当たり所得水準(定常状態)に収束するという傾向を絶対的収束と呼ぶ。この絶対的収束が成立する条件は、1人当たり定常所得の水準を決定する要因である貯蓄率、生産技術、人口増加率が各地域で同一である、というものである<sup>3</sup>。Barro and Sala-i-Martin(1991, 1992)の実証研究によると、日米欧の各国で、経済構造が似ている地域経済では絶対的収束が成立することが確認されている。図2では、1956年から2002年までの期間での47都道府県の絶対的収束を示している。縦軸はこの期間の平均経済成長率であり、横軸は1956年時点の1人当たり実質県内GDPの対数値である。図2から、期間中の平均成長率は、1956

年の初期時点で所得水準が低い県ほど高いことが読み取れる。

戦後の沖縄経済は、絶対的収束の観点から評価すると、初期時点の低い所得水準に見合った高い成長を達成しており、少なくとも1990年代の終わりあたりまでは、経済理論が示唆する成長を遂げたことになる。

図2 絶対的収束



データ出所:内閣府「県民経済計算」  
注:実質値の基準は1995年基準である。

### 4.沖縄県の経済成長の特徴:県内GDPの三面データの寄与度分析

#### 4-1.GDPの三面等価

それでは、沖縄県の経済成長の中身を見てみよう。つまり経済のどんな部門が沖縄県の経済成長に寄与したのか、を分析するのである。そのために、まず、GDPの復習をする。国内総生産(Gross Domestic Product:GDP)とは、簡単にいえば、日本全体の生産(付加価値)の合計であり、日本全体の所得の合計のことであり、日本全体の支出の合計でもある。GDPは経済の大きさ・豊かさを測定する重要なモノサシの役割を果たしている。この一国のGDPを都道府県の単位で測定したものが県内GDP

である。

一定期間に国内において生み出された財・サービスの付加価値額の合計は、必ず誰かの所得になる。したがって、付加価値の合計と所得の合計は恒に等しくなる。更に、国民経済計算(県民経済計算も含む)では、売れ残ったものを在庫品増加として支出項目に計上するために、生み出された付加価値は、必ず何かに支出されたこととして統計上扱われる。よって、支出の合計と付加価値の合計は、統計上、恒に等しくなる。

上記の内容(三面等価の恒等式)を式で整理すると次のようになる。

$$\begin{aligned} \text{GDP}_t &\equiv \text{CON}_t + \text{GCON}_t + \text{INVEST}_t + \text{GINVEST}_t + Z_t + \text{EX}_t - \text{IM}_t \\ &\equiv \sum_i \text{IY}_{it} \\ &\equiv R_t + W_t + D_t + \text{TS}_t \end{aligned} \quad (1)$$

GDP<sub>t</sub>: t期のGDP、CON:民間最終消費、GCON:政府最終消費、INVEST:民間総固定資本、GINVEST:政府総固定資本、Z:在庫品増加、EX:輸出(県民経済計算では移輸出)、IM:輸入(県民経済計算では移輸入)、IY:経済活動別生産額、i:産業番号、R:営業余剰、W:雇用者所得、D:固定資本減耗、TS:間接税一補助金

(1)の一番上の式は支出面から見たGDPであり、2段目の式は生産面から見たGDPであり、最後の段の式は分配面から見たGDPである。

#### 4-2. 寄与度分析の意義と本稿の目的

沖縄経済の長期的動向を把握する方法は、幾つかある。計量経済学上の手法を利用する

場合、本稿の分析ではサンプル数が50しかないために、大標本理論を前提としたモデルの構築は困難である。そこで、通常は回帰分析を行うことになるが、本稿では、その代わりに県内GDPの3面データの寄与度分析を行った。寄与度とは、ある変数(例:経済成長率)の変動に対し、各要因(例:設備投資の変動)がどれだけ影響(寄与)しているかを表すものである。本稿で寄与度分析を採用する理由として、第1に、経済三面の長期にわたる寄与度分析は過去にあまり行われていないこと<sup>4</sup>、第2に、各景気局面において経済成長率を変化させる経済の要素を直接把握するには寄与度分析が便利であることが挙げられる<sup>5,6</sup>。

本稿の目的は、市橋(2006)を拡張し、1955年から2006年までの全国経済と沖縄経済の、(経済三面の)経済成長率を寄与度分解することで、全国経済と比較した沖縄経済の長期的動向の特徴を明らかにすることである<sup>7</sup>。

なお、1956年から2000年までの全国経済の寄与度の項目は、市橋(2006)作成の表を転載している。それ以外(全国経済に関する2001年から2006年までの表および沖縄経済の表)は筆者の独自分析によるものである。

本格的に寄与度分析に入る前に、寄与度の概念を数式で整理する。

$$Y_t = \sum_{i=1}^n X_{it}, \quad t = 0, 1, \dots, T \quad (2)$$

Yは任意の集計量、Xはそれを構成する要素である。i=1,2のケースで(2)式をYの変化率

の形に書き換えると、(3)式が得られる。

$$Y_t = X_{1t} + X_{2t}, \quad Y_{t-1} = X_{1t-1} + X_{2t-1} \quad \text{より、}$$

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \left( \frac{X_{1t} - X_{1t-1}}{Y_{1t-1}} \right) + \left( \frac{X_{2t} - X_{2t-1}}{Y_{2t-1}} \right) \quad (3)$$

X<sub>1</sub>の寄与度    X<sub>2</sub>の寄与度

### 4-3. 支出面の寄与度分析

支出面から見た全国経済の特徴(表1.次頁参照)

- ①戦後からバブル崩壊まで、最大寄与度のほとんどを民間消費が占める。
- ②1993年以降は、公的総固定資本形成、財サービスの輸出等が民間消費に入れ替わり最大寄与項目に登場するようになった。これは、安定した最大寄与度の項目(消費)がないということの意味しており、消費の下支えが弱いことが高成長できなかった要因であると考えられる。一方で、1990年代以降、最小寄与度には、民間総固定資本形成が一番多く登場しており、民間の設備投資の減少が1990年代以降の長期不況に大きく影響したと考えられる<sup>8</sup>。
- ③2002年以降の景気回復期について見ると、最小寄与項目は輸入が多い。これは、景気回復に伴い輸入が増加したためである。一方で、最大寄与度は輸出が多い。輸出主導による景気回復を寄与度分析からも確認できる。

支出面から見た沖縄経済の特徴(表1.同)

- ①どの期間も移入が最小寄与度に多く出現している。財・サービスの移入が多い県経済の特徴を示している。
- ②第2次石油ショック前(復帰前)までは民間最終消費支出および民間総固定資本形成が

最大寄与度を占めており、前掲の図1(および図2)の高度経済成長期の高い経済成長率を民需が支えたと解釈できる。石油ショック後(復帰後)しばらくは、公的需要(政府最終消費支出、公的総固定資本形成が増加)が最大寄与度に多く登場。

- ③1980年代からバブル崩壊まで民間最終消費支出および民間総固定資本形成が最大寄与項目の多くを占めており、民間経済主導の経済発展を示唆している。一方で、1980年代も移入が最小寄与度に多く出現。
- ④1990年代以降の最小寄与度には、移入と民間最終消費支出が多く登場している。日本経済全体では1990年代の不況を左右したのは民間総固定資本形成であるが、製造業の少ない沖縄で不況に影響したのは移入や民間最終消費支出であった。
- ⑤1990年代の最大寄与項目は、中盤までは政府最終消費支出や公的総固定資本形成等の政府部門の支出が多い。これは、公的需要が景気を支えていたということであり、民需が景気を下支えた全国とは対照的である。
- ⑥2002年以降の景気回復期の最小寄与度の項目には、公的総固定資本形成が多く登場する。政府による公共事業費の抑制が影響していると考えられる。一方で最大寄与度を見ると、国の輸出主導型の景気回復とは対照的で、政府消費が当初の景気回復を主導し、景気回復の後半では移入デフレーターの上昇による実質移入の低下が成長率の上昇に貢献している。

表1 支出面の沖縄県と全国の最大・最小寄与度

	県最大寄与項目	県最大寄与度	県最小寄与項目	県最小寄与度	全国最大寄与項目	全国最小寄与項目
1966年	民間総固定資本形成	7.58	移入	-14.73	民間最終消費	在庫品増加
1967年	民間最終消費支出	5.9	移入	-10.22	民間最終消費	公的総固定資本
1968年	移出	5.24	在庫品増加	-2.3	民間最終消費	在庫品増加
1969年	民間総固定資本形成	11.29	移入	-15.25	民間最終消費	在庫品増加
1970年	民間総固定資本形成	10.84	統計上の不突合 (移入)	-11.08(-7.24)	民間最終消費	政府最終消費
1971年	民間総固定資本形成	9.17	移入	-22.08	民間最終消費	在庫品増加
1972年	民間最終消費支出	28.1	移入	-21.61	民間最終消費	在庫品増加
1973年	公的総固定資本形成	11.12	移入	-22.69	民間最終消費	在庫品増加
1974年	公的総固定資本形成	9.02	民間総固定資本形成	-6.79	財サ輸出	民間総固定資本
1975年	移出	8.55	統計上の不突合 (民間総固定資本形成)	-6.25(-5.2)	民間最終消費	在庫品増加
1976年	統計上の不突合 (政府最終消費支出)	8.9(1.42)	移出	-10.73	民間最終消費	公的総固定資本
1977年	移出	6.74	移入	-3.41	民間最終消費	民間総固定資本
1978年	民間総固定資本形成	6.31	統計上の不突合 (移入)	-4.71(-3.96)	民間最終消費	在庫品増加
1979年	在庫品増加	5.39	民間総固定資本形成	-2.07	民間最終消費	公的総固定資本
1980年	民間最終消費支出	4.94	公的総固定資本形成	-1.24	財サ輸出	財サ輸入
1981年	民間最終消費支出	3.05	在庫品増加	-3.42	財サ輸出	在庫品増加
1982年	移入	3.58	移出	-4.41	民間最終消費	財サ輸入
1983年	民間最終消費支出	2.2	移入	-1.48	民間最終消費	在庫品増加
1984年	民間総固定資本形成	2.57	統計上の不突合 (在庫品増加)	-2.2(-0.11)	民間最終消費	公的総固定資本
1985年	移入	18.47	移出	-4.95	民間最終消費	公的総固定資本
1986年	統計上の不突合 (在庫品増加)	2.96(1.43)	移入	-3.14	民間最終消費	財サ輸出
1987年	民間最終消費支出	3.06	在庫品増加	-0.8	民間最終消費	在庫品増加
1988年	民間総固定資本形成	1.7	移入	-1.23	民間最終消費	政府最終消費
1989年	民間最終消費支出	4.93	移入	-2	民間最終消費	公的総固定資本
1990年	移出	2.78	移入	-1.77	民間最終消費	在庫品増加
1991年	民間最終消費支出	1.34	移入	-1.97	民間最終消費	財サ輸入
1992年	公的総固定資本形成	2.49	移入	-1.28	民間最終消費	民間総固定資本
1993年	民間最終消費支出	3.17	移入	-2.44	公的総固定資本	民間総固定資本
1994年	統計上の不突合 (政府最終消費支出)	0.92(0.91)	公的総固定資本形成	-0.96	民間最終消費	民間総固定資本
1995年	公的総固定資本形成	2.13	移入	-0.43	財サ輸入	公的総固定資本
1996年	政府最終消費支出	10.64	民間最終消費支出	-5.94	民間総固定資本	政府最終消費
1997年	統計上の不突合 (移出)	2.13(1.29)	民間最終消費支出	-3.08	財サ輸出	公的総固定資本
1998年	民間最終消費支出	3.27	移入	-3.63	政府最終消費	民間総固定資本
1999年	民間最終消費支出	2.46	民間総固定資本形成	-1.59	民間最終消費	民間総固定資本
2000年	民間最終消費支出	1.33	公的総固定資本形成	-1.32	財サ輸出	公的総固定資本
2001年	政府最終消費支出	1.05	移入	-0.82	民間最終消費支出	輸出
2002年	政府最終消費支出	1.1	公的総固定資本形成	-0.94	輸出	民間総固定資本形成
2003年	政府最終消費支出	1.66	移入	-0.54	輸出	公的総固定資本形成
2004年	移入	1.56	公的総固定資本形成	-1.31	輸出	輸入
2005年	移入	1.62	在庫品増加	-0.54	民間総固定資本形成	輸入
2006年	民間最終消費支出	3.11	統計上の不突合 (公的総固定資本形成)	-2.76(-1.36)	輸出	輸入

データ出所:内閣府「国民経済計算」、「県民経済計算」

注1:全国の表の1956年~2000年は市橋(2006)を転載(2001年以降は筆者作成)

注2:県および国の筆者作成欄の実質値は2000年基準

注3:統計上の不突合が最大寄与になる場合、2番目の寄与項目を括弧内に記載

#### 4-4.生産面の寄与度分析

ービス業と建設業)が多い。

生産面から見た全国経済の特徴(表2.次頁参照)

②バブル期には金融・保険及び帰属利子の金融

①1990年代以前の最大寄与項目は非製造業(サ

部門が最大寄与度に登場。

表2 生産面の沖縄県と全国の最大・最小寄与度

	県最大寄与項目	県最大寄与度	県最小寄与項目	県最小寄与度	全国最大寄与項目	全国最小寄与項目
1956年	不動産業	657	サービス業	-759	サービス業	農林水産
1957年	農林水産業	216	不動産業	-394	サービス業	教育・医療
1958年	政府サービス生産者	285	建設業	-051	サービス業	一次金属
1959年	卸売・小売業	405	農林水産業	-4.7	農林水産	鉱業
1960年	農林水産業	444	政府サービス生産者	-055	建設業	食料品
1961年	運輸・通信業	1.74	不動産業	-3.44	建設業	鉱業
1962年	卸売・小売業	242	不動産業	-056	建設業	一次金属
1963年	政府サービス生産者	1.34	農林水産業	-1.47	他の製造業	農林水産
1964年	農林水産業	195	帰属利子	-0.23	卸・小売	教育・医療
1965年	運輸・通信業	2.78	農林水産業	-1.48	建設業	一次金属
1966年	政府サービス生産者	253	不動産業	-0.91	サービス業	電ガス(政府)
1967年	政府サービス生産者	265	帰属利子	-0.21	サービス業	鉱業
1968年	運輸・通信業	2.1	サービス業	-0.54	サービス業	農林水産
1969年	卸売・小売業	322	対家計非営利サービス業	-0.35	サービス業	農林水産
1970年	サービス業	329	農林水産業	-0.95	建設業	農林水産
1971年	建設業	267	農林水産業	-0.91	建設業	農林水産
1972年	サービス業	595	帰属利子	-0.72	卸・小売	繊維
1973年	建設業	5.5	帰属利子	-0.42	不動産業	他の製造業
1974年	政府サービス生産者	304	電気・ガス・水道業	-1.33	運輸・通信業	建設業
1975年	卸売・小売業	223	帰属利子	-1.78	建設業	窯業・土石
1976年	政府サービス生産者	0.95	運輸・通信業	-1.55	卸・小売	建設業
1977年	政府サービス生産者	1	製造業	-0.63	サービス業	一次金属
1978年	建設業	217	帰属利子	-0.49	建設業	食料品
1979年	サービス業	233	電気・ガス・水道業	-0.43	サービス業	石油・石炭
1980年	不動産業	1.17	農林水産業	-0.58	サービス業	農林水産
1981年	政府サービス生産者	1.37	不動産業	-0.24	サービス業	一次金属
1982年	卸売・小売業	1.09	帰属利子	-0.51	サービス業	建設業
1983年	不動産業	1.19	建設業	-0.18	サービス業	建設業
1984年	サービス業	1.14	金融・保険業	-0.02	サービス業	食料品
1985年	建設業	405	製造業	-0.62	サービス業	繊維
1986年	サービス業	159	農林水産業	-0.38	金融・保険	石油・石炭
1987年	サービス業	151	帰属利子	-0.27	建設業	サービス業
1988年	サービス業	1.34	農林水産業	-0.36	建設業	石油・石炭
1989年	対家計非営利サービス業	1.17	消費税	-0.35	帰属利子	繊維
1990年	サービス業	0.83	農林水産業(建設業)	-0.39	サービス業	帰属利子
1991年	サービス業	1.04	農林水産業(帰属利子)	-0.27(-0.26)	卸・小売	農林水産
1992年	建設業	0.44	運輸・通信業	-0.49	卸・小売	建設業
1993年	サービス業	1.85	輸入税(帰属利子)	-0.13(-0.04)	不動産業	一般機械
1994年	サービス業	0.98	卸売・小売業	-0.42	卸・小売	建設業
1995年	サービス業	0.99	金融・保険業	-0.11	卸・小売	建設業
1996年	サービス業	362	建設業	-1.62	サービス業	帰属利子
1997年	サービス業	0.79	建設業	-1.16	電気機械	農林水産
1998年	サービス業	0.85	金融・保険業	-0.35	サービス業	卸・小売
1999年	サービス業	0.55	対家計非営利サービス業	-0.06	電気機械	卸・小売
2000年	政府サービス生産者	239	農林水産業(金融・保険業)	-0.20(-0.157)	電気機械	卸・小売
2001年	卸売・小売業	0.5	帰属利子	-0.4	統計上の不突合(サービス業)	製造業
2002年	サービス業	1.14	製造業(建設業)	-0.713(-0.44)	サービス業	統計上の不突合(製造業)
2003年	サービス業	1.37	建設業	-0.51	製造業	建設業
2004年	サービス業	0.74	製造業(建設業)	-0.96(-0.71)	製造業	帰属利子
2005年	サービス業	1.7	製造業(帰属利子)	-0.345(-0.13)	製造業	統計上の不突合(建設業)
2006年	サービス業	0.95	卸売・小売業	-0.34	サービス業	卸売・小売業

データ出所および注は表1と同様である。

- ③1990年代前半の最小寄与項目は、建設業が目立つ。1990年代後半では、卸売・小売業が成長率の低下に大きく影響している。
- ④2001年のITバブル崩壊時には製造業が最小寄与項目に入る。
- ⑤2002年以降の景気回復期を主導したのは

製造業で、最大寄与項目に度々登場した。一方で最小寄与項目には、建設、帰属利子、卸売・小売業が1990年代に引き続き出現している。

#### 生産面から見た沖縄経済の特徴(表2.前掲)

- ①1956年から1970年代後半まで政府サービスが最大寄与度に度々登場。その他の最大寄与度を記した業種には、卸売・小売業、運輸・通信業等がある。一方、最小寄与度では、農林水産業がこの期間でしばしば入る。
- ②全期間を通じての一貫した特徴として、製造業は最大寄与度に一度もランクインしていない。
- ③1990年代はサービス業が最大寄与項目をほぼ独占。最小寄与項目では卸売・小売業、金融保険業、帰属利子、建設業が含まれている。いわゆる不況業種が最小寄与項目に入った。
- ④2001年以降(景気回復期にほぼ対応)の最大寄与項目もサービス業が独占しており、沖縄経済はサービス業を中心とした景気回復であったことが分かる。一方で全国経済では、この時期の最大寄与項目に製造業が多く入っており、県経済と全国経済の景気回復過程が異なることが確認できる。景気回復期の最小寄与項目には、建設業、帰属利子、製造業が入った<sup>9</sup>。

#### 4-5.分配面の寄与度分析

##### 分配面から見た全国経済の特徴(表3.次頁参照)<sup>10</sup>

- ①高度経済成長期には、営業余剰の成長が最大寄与項目に度々入る。営業余剰の伸びが日本経済を支えたと考えられる。

②1990年代には、営業余剰の落ち込みが最小寄与度として度々入る。つまり、企業部門の要素所得の低下が不況に繋がっていたことが分かる。

- ③2002年、2004年は営業余剰が、2003年は固定資本減耗が最大寄与度に入る。すなわち、企業部門に留まる要素所得が好景気初期を牽引したことが分かる。このことは、支出面での輸出や民間総固定資本形成の増加、生産面での製造業の寄与度の大きさに繋がっていると考えられる。好景気の後半の2005年、2006年には、雇用者報酬が最大寄与項目に入る。つまり、家計部門の要素所得の伸びが景気に大きく貢献しており、景気回復が家計部門にも波及したことが示されている。

##### 分配面から見た沖縄経済の特徴(表3.同)

- ①高度経済成長期には、全国経済と同様に、営業余剰の成長が最大寄与度に度々入る。営業余剰の伸びが沖縄経済を支えたと考えられる。その後の高度経済成長期以降は、雇用者所得が最大寄与項目の大半を占める。
- ②1990年代では、最大寄与項目は依然として雇用者所得であるが、最小寄与項目に営業余剰が頻繁に登場する。企業部門の要素所得の低下が経済成長率の低迷に大きく影響していることが分かる。
- ③2001年以降では、営業余剰および固定資本減耗が最大寄与項目に登場する。企業部門に滞留する要素所得が好景気を支えた構図は、全国経済と同様であることが分かる。全国経



済では、好景気の後半に雇用者報酬が最大寄与項目に2回入るが、県経済では1回であり、最大寄与度の数値も、全国経済より小さい。

この事実から、沖縄経済では、好景気が家計所得の増大に結びつく力が全国経済よりも弱かったと推察できる<sup>11</sup>。

表3 分配面の沖縄県と全国の最大・最小寄与度

	県最大寄与項目	県最大寄与度	県最小寄与項目	県最小寄与度	全国最大寄与項目	全国最小寄与項目
1956年	営業余剰	7.03	雇用者所得	-4.66	所得	帰属利子
1957年	営業余剰	1.03	純間接税	-1.05	営業余剰	減耗
1958年	営業余剰	4.44	固定資本減耗	0.72	所得	輸入税
1959年	営業余剰	4.9	固定資本減耗	-0.3	所得	帰属利子
1960年	営業余剰	8.12	純間接税	-0.45	営業余剰	帰属利子
1961年	雇用者所得	3.61	営業余剰	-3.05	営業余剰	輸入税
1962年	雇用者所得	5.08	固定資本減耗	0.54	所得	輸入税
1963年	雇用者所得	2.92	営業余剰	-1.01	所得	輸入税
1964年	営業余剰	4.21	固定資本減耗	0.77	所得	輸入税
1965年	営業余剰	5.98	純間接税	0.25	所得	営業余剰
1966年	雇用者所得	5.96	固定資本減耗	0.79	所得	帰属利子
1967年	雇用者所得	6.98	純間接税	0.78	営業余剰	帰属利子
1968年	雇用者所得	4.1	固定資本減耗	0.14	営業余剰	輸入税
1969年	雇用者所得	5.5	純間接税	0.73	営業余剰	輸入税
1970年	雇用者所得	4.37	純間接税	0.14	所得	輸入税
1971年	雇用者所得	7.22	純間接税	-0.06	所得	営業余剰
1972年	営業余剰	11.95	純間接税	-3.14	所得	輸入税
1973年	雇用者所得	13.98	純間接税	1.97	所得	輸入税
1974年	雇用者所得	5.46	営業余剰	-1.23	所得	営業余剰
1975年	雇用者所得	6.9	営業余剰	-0.63	所得	間接税
1976年	雇用者所得	0.97	営業余剰	-2.31	所得	輸入税
1977年	雇用者所得	2.84	純間接税	-0.4	所得	輸入税
1978年	雇用者所得	3.63	純間接税	0.34	営業余剰	輸入税
1979年	営業余剰	4.99	純間接税	1.01	所得	輸入税
1980年	雇用者所得	1.97	営業余剰	-0.39	所得	間接税
1981年	雇用者所得	1.89	営業余剰	-0.09	所得	営業余剰
1982年	営業余剰	2.88	純間接税	-0.28	所得	輸入税
1983年	雇用者所得	2.3	純間接税	0.5	所得	間接税
1984年	営業余剰	1.63	純間接税	0.49	所得	輸入税
1985年	雇用者所得	5.86	純間接税	0.23	営業余剰	輸入税
1986年	営業余剰	2.14	純間接税	0.23	所得	間接税
1987年	雇用者所得	2.09	営業余剰	0.65	所得	輸入税
1988年	営業余剰	1.93	純間接税	0.28	所得	輸入税
1989年	雇用者所得	2.6	純間接税	0.48	所得	輸入税
1990年	雇用者所得	1.45	営業余剰	-0.68	所得	帰属利子
1991年	雇用者所得	1.83	営業余剰	-0.23	所得	間接税
1992年	雇用者所得	1.15	営業余剰	-0.75	減耗	営業余剰
1993年	雇用者所得	1.3	純間接税	0.04	所得	営業余剰
1994年	固定資本減耗	0.64	営業余剰	-0.37	所得	営業余剰
1995年	雇用者所得	2.2	営業余剰	-0.45	所得	輸入税
1996年	固定資本減耗	4.97	雇用者所得	-2.17	所得	帰属利子
1997年	雇用者所得	2.51	営業余剰	-1.98	所得	輸入税
1998年	営業余剰	1.4	雇用者所得	0.01	間接税	営業余剰
1999年	雇用者所得	1.63	営業余剰	-1.49	所得	間接税
2000年	雇用者所得	2.41	営業余剰	-0.16	所得	帰属利子
2001年	営業余剰	1.18	純間接税	-0.06	統計上の不突合 (固定資本減耗)	営業余剰
2002年	固定資本減耗	0.95	営業余剰	-0.35	営業余剰	雇用者報酬
2003年	営業余剰	1.81	雇用者所得	-0.77	固定資本減耗	統計上の不突合 (純間接税)
2004年	固定資本減耗	1.03	雇用者所得	-1.03	営業余剰	雇用者報酬
2005年	雇用者所得	1.2	純間接税	0.41	雇用者報酬	統計上の不突合 (固定資本減耗)
2006年	営業余剰	2.73	純間接税	-0.77	雇用者報酬	営業余剰

データ出所および注は表1と同様である。

4-6. 経済活動別に見た分配面の寄与度分析

こか? : 全国経済ケース(表4)

表3で最大・最小寄与項目に入った要素所得  
に一番貢献した産業を調査してみよう。  
最大・最小寄与項目に一番貢献した産業はど

① 経済成長率の低下にしばしば結びついた  
1990年代の営業余剰の落ち込みに大きく影  
響した産業は建設業である。

表4 分配面(表3における)全国の最大・最小寄与項目に一番貢献した産業

	全国最大寄与項目	全国最小寄与項目	最大寄与度項目に一番貢献した産業	寄与度	最小寄与度項目に一番貢献した産業	寄与度
1976	所得	輸入税	サービス業	0.66	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(食料品)	-0.34
1977	所得	輸入税	卸・小売業	0.91	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(石油・石炭製品)	-0.18
1978	営余	輸入税	建設業	0.6	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(食料品)	-0.26
1979	所得	輸入税	卸・小売業	0.63	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(石油・石炭製品)	-0.45
1980	所得	間接税	サービス業	0.73	石油・石炭製品	-0.13
1981	所得	営余	サービス業	0.6	鉄鋼	-0.48
1982	所得	輸入税	卸・小売業	0.34	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(食料品)	-0.12
1983	所得	間接税	サービス業	0.5	石油	-0.22
1984	所得	輸入税	卸・小売業	0.5	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(食料品)	-0.22
1985	営余	輸入税	サービス業	1.02	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(その他製造業)	-0.12
1986	所得	間接税	卸・小売業	0.39	石油・石炭製品	-0.31
1987	所得	輸入税	卸・小売業	0.57	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(食料品)	-0.26
1988	所得	輸入税	サービス業	0.47	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(電機機械)	-0.27
1989	所得	輸入税	卸・小売業	0.38	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(金属製品)	-0.1
1990	所得	帰属利子	サービス業	2.01	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(卸売・小売業)	-0.76
1991	所得	間接税	サービス業	0.73	食料品	-0.12
1992	減耗	営余	金融・保険業	0.17	建設業	-0.51
1993	所得	営余	卸・小売業	0.29	建設業	-0.3
1994	所得	営余	サービス業	0.41	建設業	-0.59
1995	所得	輸入税	電機機械	0.36	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(金融・保険業)	-0.14
1996	所得	帰属利子	電機機械	0.45	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(鉄鋼)	-0.07
1997	所得	輸入税	サービス業	0.45	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(金融・保険業)	-0.11
1998	間接税	営余	運輸・通信業	0.12	電機機械	-0.49
1999	所得	間接税	電機機械	0.53	食料品	-0.07
2000	所得	帰属利子	サービス業	0.58	輸入税・帰属利子・消費税・不突合(卸売・小売業)	-0.29
2001年	統計上の不突合(固定資本減耗)	営業余剰	サービス業	1.2	製造業	-5.75
2002年	営業余剰	雇用者報酬	金融・保険業	2.09	製造業	-0.52
2003年	固定資本減耗	統計上の不突合(純間接税)	サービス業	1.97	金融・保険業	-0.41
2004年	営業余剰	雇用者報酬	製造業	3.28	卸売・小売業	-0.49
2005年	雇用者報酬	統計上の不突合(固定資本減耗)	サービス業	1.46	建設業	-0.56
2006年	雇用者報酬	営業余剰	サービス業	1.05	卸売・小売業	-1.83

データ出所および注は表1と同様である。

- ②1990年後半になると、金融・保険業及び卸売・小売業の輸入税・帰属利子・消費税・不突合部分が3回、最小寄与項目に最も作用した産業として登場した<sup>12</sup>。
- ③2002年以降の好景気でも、再び、金融・保険業、卸売・小売業、建設業が最小寄与項目に最も作用した産業として登場している。

した産業はサービス業と政府サービス生産者であり、政府部門とサービス業が中心の県経済の特徴を確認できる。

- ②1994年からの営業余剰の落ち込みに一番結びついた産業を見ると、卸売・小売業、金融・保険業、建設業、サービス業などの生産性の低さが指摘されている業種が登場する。

- ③1990年代以降に一番多く最小寄与度に入ったのは営業余剰であるが、それ以外では雇用者所得も入っている。雇用者所得の落ち込みに繋がった産業にも、やはり、卸売・小売業、建設業、サービス業の不況業種が登場する。

**最大・最小寄与項目に一番貢献した産業はどこか？：沖縄経済ケース(表5)**

- ①1976年から2006年にかけて、沖縄県の最大寄与項目で頻出する雇用者所得に最も貢献

**表5 分配面(表3における)県の最大・最小寄与項目に一番貢献した産業**

	県最大寄与項目	県最小寄与項目	最大寄与度項目に一番貢献した産業	寄与度	最小寄与度項目に一番貢献した産業	寄与度
1976年	雇用者所得	営業余剰	政府サービス生産者	1.33	卸売・小売業	-3.93
1977年	雇用者所得	純間接税	政府サービス生産者	1.59	製造業	-21.16
1978年	雇用者所得	純間接税	建設業	1.48	金融・保険業	-12.58
1979年	営業余剰	純間接税	サービス業	6.19	サービス業	-4.19
1980年	雇用者所得	営業余剰	政府サービス生産者	0.94	農林水産業	-2.08
1981年	雇用者所得	営業余剰	政府サービス生産者	2.2	不動産業	-1.35
1982年	営業余剰	純間接税	卸売・小売業	3.49	製造業	-11.74
1983年	雇用者所得	純間接税	卸売・小売業	1.13	輸入税	-5.39
1984年	営業余剰	純間接税	サービス業	2.8	金融・保険業	-2.5
1985年	雇用者所得	純間接税	サービス業	4.97	輸入税	-1.34
1986年	営業余剰	純間接税	サービス業	3.74	輸入税	-3.92
1987年	雇用者所得	営業余剰	サービス業	1.98	製造業	-1.42
1988年	営業余剰	純間接税	サービス業	5.38	製造業	-4.47
1989年	雇用者所得	純間接税	政府サービス生産者	1.18	消費税 電気・ガス・水道業	-7.51
1990年	雇用者所得	営業余剰	政府サービス生産者	1.33	農林水産業	-1.39
1991年	雇用者所得	営業余剰	サービス業	2.37	製造業	-1.78
1992年	雇用者所得	営業余剰	政府サービス生産者	0.81	運輸・通信業	-1.18
1993年	雇用者所得	純間接税	建設業	1.48	輸入税	-2.17
1994年	固定資本減耗	営業余剰	電気・ガス・水道業	1.93	卸売・小売業	-1.29
1995年	雇用者所得	営業余剰	サービス業	1.8	金融・保険業	-1.41
1996年	固定資本減耗	雇用者所得	政府サービス生産者	12.96	卸売・小売業	-1.99
1997年	雇用者所得	営業余剰	サービス業	2.98	建設業	-6.6
1998年	営業余剰	雇用者所得	サービス業	3.11	サービス業	-0.71
1999年	雇用者所得	営業余剰	サービス業	4.32	サービス業	-6.05
2000年	雇用者所得	営業余剰	サービス業	2.91	運輸・通信業	-1.9
2001年	営業余剰	純間接税	卸売・小売業	3.33	製造業	-1.36
2002年	固定資本減耗	営業余剰	政府サービス生産者	1.19	サービス業	-3.28
2003年	営業余剰	雇用者所得	製造業	4.24	卸売・小売業	-0.75
2004年	固定資本減耗	雇用者所得	サービス業	1.87	建設業	-1.35
2005年	雇用者所得	純間接税	サービス業	2.24	消費税 対家計非営利サービス業	-0.18
2006年	営業余剰	純間接税	サービス業	9.37	サービス業	-2.09

データ出所および注は表1と同様である。

## 5. 寄与度分析から得られる1990年代以降の 沖縄経済の特徴

### ①支出側

#### 1990年代

1990年代前半は移入が、後半は民間最終消費支出が最小寄与項目に多く入る。最頻出の最小寄与項目は全国ケースと異なるが、全国経済と同様、沖縄県でも1990年代後半は不況の需要不足説を裏付ける統計データが示された。一方で、最大寄与項目には公的需要が多く入り、全国経済と比べて政府が景気を支えていることが統計上分かる。

#### 2002年以降

最大寄与項目には政府最終消費支出と移入が多く入っている。景気回復の当初は公的部門の支出が経済を支えたと言える。一方で、最小寄与項目は公的総固定資本形成が多く出現。公共事業費の抑制の影響であろう。全国経済では輸出が最大寄与項目の多くを占めるが、沖縄の好景気では、これとは対照的に政府部門と移入の減少が好景気に貢献した。

### ②生産側

#### 1990年代

全国経済と同様に最小寄与度の項目には、建設業、卸・小売業、金融・保険業、帰属利子が入り、労働生産性の低さが指摘されている部門が不況に影響を与えた。この意味で、沖縄経済の統計データでも構造改革論を支持する根拠が得られたことになる。

#### 2002年以降

最大寄与項目はサービス業がほぼ独占。最小寄与項目は建設、帰属利子、製造業で

あった。製造業を中心に景気回復を遂げた全国経済とは対照的である。

### ③分配側

#### 1990年代

営業余剰の落ち込み、すなわち企業部門の要素所得の低下が成長率低下の主要因であった。これは全国経済と同じ状態である。ただし、全国経済のチャンネル(営業余剰↓⇒支出面の民間総固定資本形成↓)は、製造業が少ない沖縄では機能していない。

#### 2002年以降

営業余剰及び固定資本減耗が最大寄与項目に多く入る。すなわち、企業部門に滞留する要素所得の増加が好景気を支えた構図は全国経済と同一である。全国経済と比べて、好景気の後半に最大寄与項目に登場する雇用者報酬の回数が少ない上に、最大寄与の数値も小さい。つまり、好景気が家計所得の増大に結びつく力が全国経済よりも弱かったと推測できる。実際に、図3の全国と沖縄の家計所得/GDP比率の推移を見ると、特に2002年以降の景気回復期における沖縄県の家計所得/GDP比率の低さが目立つ。

図3 沖縄県と全国の家計所得/GDP比率



データ出所：内閣府「国民経済計算」、「県民経済計算」  
注 家計所得＝賃金＋俸給＋家計受取財産所得

#### ④産業別に見た分配側(1990年代から2006年 までをまとめて掲載)

最小寄与度については、1994年からの営業余剰の落ち込みに一番影響している産業を見ると、卸売・小売業、金融・保険業、建設業、サービス業などの生産性の低さが指摘されている業種が登場する。営業余剰以外で景気の落ち込みを左右した要素所得は雇用者所得。雇用者所得の落ち込みに一番影響した産業は、やはり、卸売・小売業、建設業、サービス業などであった。

一方、最大寄与度について見ると、1990年代の前半は雇用者所得が最大寄与度を独占しており、雇用者所得の増大に一番寄与した産業は、政府サービス生産者やサービス業であった。1990年代後半から2006年までは、営業余剰および固定資本減耗が、雇用者所得の合間に最大寄与度として入っており、企業部門の要素所得の増大が景気回復の支えになった構造は全国経済と同様である。営業余剰や固定資本減耗の増大に一番寄与した産業は、やはり、政府サービス生産者とサービス業であり、サービス業中心の景気回復であったことがここでも示される。

#### 6.まとめ:経済循環からみた沖縄経済

1990年代の沖縄経済を三面の経済循環から評価すると以下のようにまとめられる。1990年代の沖縄経済の不況は、建設業と卸・小売業・金融・

保険業の生産低下(生産側の落ち込み)が、建設、卸・小売、サービス業、金融・保険業における企業部門の要素所得(営業余剰)の落ち込みをもたらした(分配面の落ち込み)、それを契機に、民間最終消費支出の低下(支出側の落ち込み)が発生した。1990年代の下支えになったのはサービス業と政府サービス生産者であった。

次に、2002年以降の沖縄経済を三面の経済循環からまとめると以下ようになる。沖縄経済の好景気は、サービス業の生産増大(生産側の増大)が、政府サービス生産者とサービス業における企業部門の要素所得(営業余剰と固定資本減耗)の増大(分配面の増大)をもたらしたが、そこから民間部門の支出の増大には結びつかず、政府最終消費支出の増加と実質移入の減少が景気に寄与した。分配面の増大から民間経済への支出の増大という経済循環の経路が弱かったと考えられる。なお、全国経済でも分配面の増大が内需の増大をもたらさず、輸出が景気に対して最大寄与項目になっており、同様な構造であった。

沖縄経済の分配面から支出面への循環が弱かった原因として以下の2点が考えられる。第1に成長の果実が家計所得の増大に結びついていないこと(先の図3を参照されたい)。第2に、そもそも、全国と比べてそれほど好景気ではなかったと考えられること。表6では、2002年から2006年までの、各種の一人当たり成長率(平均値)を

表6 第14循環拡張期の沖縄県と国のパフォーマンス

	一人当たり国民 所得変化率	一人当たり県民 所得変化率	一人当たりGDP 変化率	一人当たり県内 GDP変化率	実質GDP 成長率	実質県内 GDP成長率
単純平均	0.58	-0.11	1.9	1.4	1.99	2.02
幾何平均	-1.12	-1.07	1.8	0.94	1.91	1.75

2002年～2006年までの各種一人当たり指標の平均値  
データ出所:内閣府「国民経済計算」、「県民経済計算」、総務省人口推計

比較している。単純平均で見ても幾何平均で見ても、そして、どの指標の平均値で見ても、沖縄県の成長率は全国と比べて低い傾向にあることが分かる。

## 7. 結論

本稿は1955年から2006年までの長期時系列データ(2000年基準の実質値)を用いて、沖縄県の経済三面の寄与度分析を行った。その結果、全国と比べた沖縄県の景気循環上の特性を経済循環のフレームワークで確認することができた。

本稿の結論で特に注意が必要なのが、今回の分析は恒等式を寄与度分解している点である。すなわち、恒等式から変数相互間の因果関係を読み取ることにはできないことに注意する必要がある。計量経済学上の分析を本格的に実施する前の統計分析の整理として、本稿の価値があると言える。

## 参考文献

- 市橋勝——「三面等価からの90年代長期不況要因分析」『経済政策ジャーナル』, vol.4, 日本経済政策学会, pp.67-84.
- 村上敬進・——「沖縄県における県民経済計算の長期藤澤宜広時系列データ」『沖縄大学法経学部紀要』, (2009) 第12号, pp.35-54.
- 琉球銀行調査部編(1984)『戦後沖縄経済史』琉球銀行.
- Barro, R.J. and X. Sala-I-Martin (1991), "Convergence across States and Regions," *Brooking Paper on Economic Activity* 1, pp.107-182.
- Barro, R.J. and X. Sala-I-Martin (1992), "Convergence," *Journal of Political Economy* 100, pp.223-251.

\* 謝辞: 沖縄大学法経学部4年次の杉田明菜さんには、データの入力・整理作業で高い能力を発揮してもらった。ここに感謝の意を表したい。ただし、本稿に残る誤謬は筆者の責任である。

- 1 県民経済計算の三面データを長期時系列データに整理する手続きに関しては村上・藤澤(2009)「沖縄県における県民経済計算の長期時系列データ」を参照されたい。なお、固定基準年方式のデフレーターを用いて実質化している。
- 2 琉球銀行調査部編(1984)『戦後沖縄経済史』のXIV、第2章を参照されたい。
- 3 例えて言うならば、スタート時点で、まだ勉強をしていない成績が低い人と既に高水準の成績を達成している人が、一定期間競争すると、平均的な学習の成果(点数の平均上昇率)は、スタート時点で成績が低い人ほど高くなり、皆の頭の出来が同じならば、ほぼ同じ成績水準に収束する、というものである。
- 4 唯一の体系的でなおかつ長期的視点からの寄与度分析に関する研究として、国民経済レベルでは市橋(2006)がある。市橋(2006)では、1955年から2000年までの長期時系列データを支出面、生産面、分配面の経済三面の全てで作成し、長期間の寄与度分析を実施している。その結果、三面の寄与度の観点から、1990年代の長期不況の特徴を、他の期間と比較しながら整理し、失われた10年問題の経済論争に一定の結論を示している。
- 5 回帰式による要因分解も可能であるが、県民経済計算は年次データのため回帰式の要因分解では経済の長期的な傾向しか把握できない。寄与度分析ならば1年ごとの景気の動きを読み解くことが可能である。
- 6 7節の結論で言及するが、本節の分析は恒等式の要因分解であるため、注意が必要である。
- 7 将来の計量経済学上の分析のために、経済三面の各項目の成長率を単位根検定している。単位根検定の詳細は村上・藤澤(2009)「沖縄県における県民経済計算の長期時系列データ」を参照されたい。
- 8 1995年の公的総固定資本形成の落ち込みは総合経済対策の後の反動であり、1997年の公的総固定資本形成の落ち込みは緊縮財政と消費税の影響である。2000年の公的総固定資本形成の落ち込みはITバブル期のためである。
- 9 製造業の付加価値は(最近では)県内GDPの約5%しかないため、最小寄与度にランクインした場合、2番目の最小寄与項目を括弧内に掲載している。
- 10 市橋(2006)では、分配面の全国データを作成するにあたり、経済活動別の要素所得を積み上げて雇用者報酬や営業余剰を計算しているために、輸入税や帰属利子が項目として入っている。一方、県の分配面のデータは、経済活動別の要素所得のデータが得られる時期が国と比べるとより最近になるために、本稿での分析では輸入税や帰属利子が独立した項目になっていない。市橋(2006)の最小寄与度は、消費税控除分と不突合を除いたものである。
- 11 この好景気の家計所得への波及に関しては、第5節で検討する。
- 12 輸入税・帰属利子・消費税・不突合部分は、産業ごとに公表されていない。そこで市橋(2006)では、A産業の付加価値=A産業の雇用者所得+営業余剰+純間接税+資本減耗+誤差とし、その誤差部分が輸入税・帰属利子・消費税・不突合に該当する。

# アジア 上海 便利

vol.22



レポーター：源河 朝彦

みずほコーポレート銀行(中国)有限公司  
本店営業部営業第10チームにてトレーニー  
として在籍中

## 中国人への個人観光ビザ 解禁について

### 1. はじめに

日本を訪問する中国人観光客へのビザ(査証)が、2009年7月1日、個人にも解禁されました。個人観光ビザの発給は、北京、上海、広州の3地域での1年間の試行期間を経て、来年7月からは中国全土に拡大される予定です。

個人観光ビザ解禁により、中国から日本への観光客増加が期待されており、日本の各自治体においても、富裕層の中国人観光客を取り込もうと、様々な誘致活動を行っています。

そこで今回は、中国人の海外旅行事情について触れたいと思います。

### 2. 日本の中国へのビザ解禁経緯

現状、中国人が日本を訪問する場合、観光の場合でも滞在日数にかかわらずビザが必要です(ちなみに日本人が中国を観光する場合、一定の条件を満たせば15日以内ならビザ不要)。

中国人への観光ビザ発給は、00年に団体旅行に解禁され、08年3月には、家族旅行にも解禁されましたが、いずれも添乗員付きが条件となっています。そのため日本を訪問する中



上海の風景

国人観光客数は年々増加しているものの、増加は限定的という状況です。

今回の個人観光ビザ解禁により、団体ツアーに参加することなく、訪問先を自由に選択できる個人旅行が可能となったことから、中国人観光客の増加が期待されています。

ただし、中国人の個人観光ビザ発給には信用力による制限があり、年収25万元(約350万円)か、十分な個人資産(不動産や預金)を有する等の信用力のある個人に限定されています。

08年の中国の都市部における労働者の平均年収が約3万元(約42万円)であることを考えると、個人ビザ発給の対象者は中国の富裕層であると言えます。

### 3. 中国人の海外旅行動向

経済成長が著しい中国では近年、富裕層を中心に海外旅行がブームとなっており、08年の

中国人の海外旅行者数は、前年比12%増の4,600万人(うち約7割が香港・マカオへの渡航)となっています。

ちなみに、08年の日本人の海外旅行者数が約1,600万人ですので、中国人の海外旅行者数はすでに日本人の約3倍の規模です。

世界的な金融危機の影響により世界の観光市場が落ち込んでいる中、中国人の海外旅行者は今年も増加傾向にあります。

世界観光機関は、15年までに中国人の海外旅行者数は年間1億人に達すると予測しています。

世界各国も中国人観光客の取り込みを強化しており、すでにアメリカ、韓国、マレーシア、シンガポール、フランス、イタリア、南アフリカなど20余りの国が、中国人に対し個人旅行を解禁しています。

日本より早く98年に個人観光ビザを解禁した韓国では、中国人観光客が増加しており、その大半を個人旅行者が占めるようになっていきます。

#### 4. 中国人の日本旅行

08年に日本を訪問した外国人観光客は約605万人となっていますが、このうち、中国人観光客数が占める割合は、これまでに触れたビザ規制などの影響などから、約46万人の1割弱にとどまっています。日本政府としては、個人観光ビザ解禁により、中国人観光客を年間15万人ほど増やすことを目指しています。

中国人の日本旅行は現在、団体ツアーによる4~6日間の旅が主流で、ツアー内容も初めて日本を旅行する人を対象として日程が組まれており、訪問地は東京や大阪などの首都圏がメインで、限られた時間の中で主要スポットを回るといったのがほとんどです。中国人旅行者は、個人旅行で自由に日本各地の観光

スポットを訪問したいとのニーズが高いといわれており、日本の地方自治体は、中国人観光客の誘致に力をいれています。

#### 5. 最後に

昨年末中国では、北海道を舞台とした『非誠勿擾(フェイチェンウーラオ)』というラブコメディ映画が大ヒットとなったことにより、現在では北海道の知名度が高まり、北海道ツアーの人気が上昇しています。

中国での沖縄の知名度は、今のところ高いものとは言えませんが、沖縄県も中国での沖縄観光のPRを強化しており、中国人観光客の誘致に努めています。

沖縄県が中国人観光客を受け入れるためには、ハード面・ソフト面共にさらなる整備が必要でしょう。中国での知名度が高まり、沖縄を訪れる中国人観光客が増えることにより、沖縄の観光産業がますます発展し、また、相互の経済交流や文化交流の進展が期待されます。



中国語の沖縄観光パンフレット



## 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。この経営理念を実践するべく、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弊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、弊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 中小企業向け労務管理セミナー  
H21.07 税制改正セミナー

## 【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」(琉球銀行営業統括部金融サービス室内)

**TEL:098-860-3817** (担当: 臼井、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。

# 産業クラスター計画 OKINAWA型産業振興プロジェクト

内閣府沖縄総合事務局経済産業部

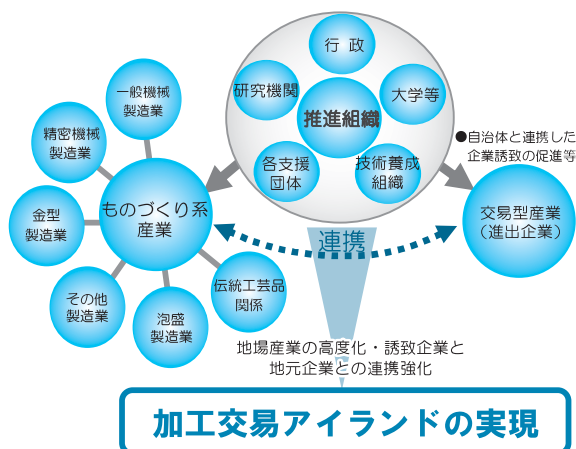
## ■はじめに

内閣府沖縄総合事務局では、経済産業省が推進する「産業クラスター※計画」の沖縄地域における取り組みである、OKINAWA型産業振興プロジェクト(以下、「本プロジェクト」という。)を展開しています。本プロジェクトでは、ネットワークに参加する会員企業(以下会員企業という)の様々な連携構築を支援することにより、沖縄地域におけるイノベーションの創出を促進し、沖縄地域の自立的発展(自立型発展経済の美ら島)を目指しています。

本号では、本プロジェクトにおける加工交易型産業部会の新事業創出に向けた最近の動きについてレポートします。

## 「開発の鉄人」多喜義彦氏(著名コンサル) vs 沖縄のものづくり!

\*クラスター:本来「ぶどうの房」を意味しますが、転じて「群」や「集団」を意味する言葉として用いられます。



をして「久々に震えた！」と感激した様子で、6月13日には再来沖され、本部町にある同社工場を訪問、砕石工場内の施工現場を見学した後、今後の同社ビジネスモデルのさらなる展開について関係者を交え熱く意見交換しました。



現場で説明を受ける多喜社長(中央)



(有)マルヨ本社での熱い語らい

### 1 開発の鉄人、震える！

多くの企業支援、特に知的財産権の確立、市場展開等に30年以上にわたり関わってきた「開発の鉄人」こと多喜義彦氏(システム・インテグレーション(株)代表取締役社長)が、本年5月29日に来沖し、新事業・新分野へ挑戦する会員企業を訪問しました。

会員企業に対しコンサルティングやビジネス提案等、様々なアドバイスをいただきましたが、特に(有)マルヨが開発した「発砲工法」には鉄人

また、多喜氏は、宜野座村にある水処理分野の逆浸透膜(RO)を利用した濾過装置を製造する(有)

エム・ティー・シー(宮城武美社長)を見学し、「これだから企業訪問はやめられない、どこにアイデアが転がっているか現場に出向かないと気づかない。」とコメントするなど、沖縄のものづくり現場のユニークな取組みに感心した様子でした。



逆浸透膜濾過装置((有)エム・ティー・シー)

## 2 ものづくり白書説明会

我が国のものづくりが直面する課題と展望、ものづくり基盤強化のための人材育成、ものづくりの基盤を支える研究開発・キャリア教育などの現状や課題について分析を行った「平成20年度ものづくり白書」(経済産業省、厚生労働省、文部科学省作成)の説明会が、7月10日、当局会議室において開催されました。

講師である経済産業省製造産業局参事官室調査員・高橋亮氏は、「ものづくりに携わる人が誇りをもって仕事に取り組み、時代を担う若者や子供たちが将来の仕事として『ものづくり』に関心を持てるような社会の実現を目指し、積極的な振興を図っていくことが必要」と述べ、

企業、行政機関、経済団体等に地域における「ものづくり」の意義を力説しました。



説明会の様子

## 3 ものづくり展示会

会員企業が取り組んでいる、ものづくりの成果(製品・製造技術・事業サービス)を紹介する、前述の「ものづくり白書説明会」と併せて「第3回ものづくり展示会」を、7月6日～10日の5日間、当局1階行政情報プラザにおいて開催しました。



展示会の様子①

展示会では、会員企業の製品やパネル等を展示することで、一般の来庁者を始め当局職員、関連行政機関に広くピーアールする絶好の機会となりました。中でも(有)奥原鉄工のサトウキビ搾り機の実演&試飲コーナーには多く来場者が集まっていました。



展示会場の様子②



サトウキビ搾り機を実演する  
奥原社長(左)

出展企業は次の13社です。(順不同)

( )は主要製品

- ①タイガー産業株式会社(建築用スペーサー各種)
- ②香港プラスチック製作所(プラスチック製品各種)

- ③株式会社 エコシステム(オゾン水生成装置)
- ④株式会社 城建(型枠解体専用金具)
- ⑤S T ルーフ株式会社(断熱屋根葺き材)
- ⑥有限会社 マルヨ(アルミサッシ製造加工)
- ⑦株式会社 めちまーす(製塩)
- ⑧有限会社 沖縄長生薬草本社(薬草加工)
- ⑨株式会社 トリム(ガラス再資源化装置)
- ⑩株式会社 佐喜眞義肢(関節装具)
- ⑪有限会社 奥原鉄工(各種金型)
- ⑫株式会社 日進(ステンレス製特殊設備)
- ⑬沖電開発株式会社(建設、電化リフォーム)

#### 4 ものづくり日本大賞

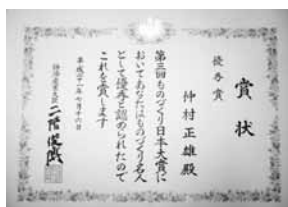
我が国の産業・文化を支えてきた「ものづくり」を継承・発展させるため、ものづくりを支える人材の意欲を高め、その存在を広く社会に知っていただくことを目的に創設された「ものづくり日本大賞」(経済産業省、文部科学省、厚生労働省及び国土交通省)において、会員企業である(株)なかむら食品(仲村正雄社長)、(株)めちまーす(高安正勝社長)の両社が優秀賞に選ばれ、7月31日、当局において伝達式が行われました。

受賞にあたって、仲村社長は「受賞は光栄。今後は豆腐を観光資源として活用し、世界に通用する食材としてそのおいしさを全国、世界にPRしていきたい」、高安社長は「ものづくりを極めるため、技術を追求した結果が評価された。今年生産体制を強化していきたい」とそれぞれ抱負を述べました。

#### (1) 沖縄豆腐の製造方法及び製造装置の改善、 沖縄式豆腐製造ラインの確立



仲村社長



優秀賞賞状

#### (2) 世界唯一の、常温下での海水を水と水以外 に分離する製塩プロセスの開発



高安社長



優秀賞賞状

#### 5 新たなステップに向けて

加工交易型産業部会では、産学官のネットワークを活用し、シーズとニーズのマッチング、専門家派遣によるコーディネートなど新事業を創出するための様々な事業を引き続き展開していくほか、会員の主体的、積極的な取組みを応援していくため、会員企業の特徴(技術や商品・サービス等)を個々にまとめたビジネスシートを開発し、データベース化を進めて、新事業創出の制度を高めてまいります。

また、特別自由貿易地域(うるま市)において具体化してきた金型産業振興のための動きをサポートし、誘致企業と地元ものづくり企業との連携、事業の高度化、人材育成等、次へのステップについても、鋭意検討してまいります。

入会に関するお問い合わせは、下記ネットワーク事務局までお問合せ下さい。



産業クラスター計画

<http://www.cluster.gr.jp/>



OKINAWA型産業振興プロジェクト  
会員募集中!!

経済産業省・内閣府沖縄総合事務局経済産業部

#### お問合せ

■OKINAWA型産業振興プロジェクト  
推進ネットワーク事務局  
サブクラスターマネージャー(今井俊二)

TEL:098-894-7651

■本プロジェクト全般について  
内閣府沖縄総合事務局  
経済産業部 企画振興課(太田、大城、村山)

TEL:098-866-1727



今井 SCM

<http://www.okinawa-cluster.jp/>

りゅうぎん

# ギフト券付き 家計にやさしい 定期預金



取扱期間

8月5日 水  
10月2日 金  
平成21年

※募集金額(50億円)に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。

預入金額100万円  
につき、

全国共通  
おこめ券  
2kg相当

または

三菱UFJニコス  
ギフトカード  
1,000円分

をその場でもれなく  
プレゼント!!



※琉球銀行は、「琉神マフヤー」のオフィシャルパートナーです。

Copyright © 2009 Mafuya Project

## りゅうぎん ギフト券付き 家計にやさしい定期預金 商品概要

商品名称	ギフト券付き「家計にやさしい定期預金」	取扱店	全営業店
取扱期間	平成21年8月5日(水)～平成21年10月2日(金) ※募集金額(50億円)に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。	景品の概要	預入金額100万円につき、ギフト券(全国共通おこめ券2kg相当(税引後)または、三菱UFJニコスギフトカード1,000円分(税引後))のどちらかをお客さまにお選びいただき、もれなくプレゼントいたします。 ※なお、在庫状況によっては、当行にて選ばせていただく場合があります。 (例) お預入れ金額 おこめ券またはギフトカードの金額(税引後) ①100万円 …………… 2kg相当または1,000円分 ②250万円 …………… 4kg相当または2,000円分 ③300万円 …………… 6kg相当または3,000円分 ※200万円以上の場合、おこめ券とギフトカードの組み合わせも可能です。
対象者	個人のお客さま		
対象定期預金	スーパー定期1年もの		
預入金額およびお預入れ条件	100万円以上1,000万円未満 ※当行へ新たにお預入れいただく資金が対象となります。 (既存の定期預金からの預け替えは、対象外となります) ※普通預金からの預け替えは、対象となります。		
適用金利	店頭表示金利 ●「ポイントサービス」(100ポイント以上)の金利優遇は、対象となります。	中途解約の取扱	原則として、中途解約はお受けできません。 中途解約をされる場合、ギフト券をご返却いただけます。
預入方法	店頭での取り扱いとなります。 ●証書式・通帳式(総合口座含む)いずれも可能です。 ●ATMやインターネットバンキングでのお預入れは、対象外となります。	その他	本商品は、預金保険の対象であり、同保険の範囲内で保護されます。

平成21年8月5日現在

くわしくはお近くの窓口か下記のフリーコールへどうぞ

0120-19-8689  
月～金 9:00～17:00(銀行休業日は除きます)

ながいおつきあい  
りゅうぎん  
琉球銀行

ホームページは

琉球銀行 検索

# 改正薬事法施行と 県内OTC医薬品販売の動向

～医薬品販売業界における今後の課題～



## 要 旨

1. 2009年6月に改正薬事法が施行された。今回は、一般用医薬品(OTC医薬品)の販売制度が見直され、これまでは行政指導のみだったOTC医薬品の販売方法や取扱ルールがはじめて明文化された。

薬事法改正の背景には年間34兆円を超える国民医療費問題がある。国は軽い疾病であれば自分で対処するセルフメディケーションを推進することで、医療費の削減を目指しており、医薬品販売の現場においてそのリスクの程度に応じて適切な情報提供と相談対応がなされる制度を構築する必要があった。

2. 今回の法改正では、OTC医薬品がリスクの程度に応じて第1類から第3類までの3つに分類され、医薬品販売の新たな専門家として「登録販売者」が設置された。またOTC医薬品の販売形態も整理された。一方でインターネット等通信販売は2年間の猶予期限後に禁止されるなど、今回の法改正は規制緩和と規制強化が混在したものとなった。

3. 登録販売者がいればOTC医薬品の95%を取扱えることから、全国的には大手スーパーやコンビニエンスストア、家電量販店などからの新規参入の動きが活発化している。これに対してドラッグストアや調剤薬局など既存業者は24時間営業やカウンセリング業務の強化などで対抗する動きをみせている。

またOTC医薬品販売から在宅医療など他の分野への進出や、業態の異なる小売同士が業務提携するなど新しい動きもでてい

る。これまではOTC医薬品販売の8割をドラッグストアや薬局・薬店などの専門店が占めてきたが、規制緩和による新規参入で多くの業態が競合し、価格やサービス面などで競争が激化するので、1つの業態がシェアの半分以上を占めるのは困難であろう。

4. 県内の各業態を代表する企業へヒアリング調査したところ、沖縄県では、ドラッグストアが新規参入組に対する強い危機感を抱いており、調剤薬局や配置販売業(置き薬)はOTC医薬品販売以外の分野への進出を検討しているとのことであった。

また、スーパーやコンビニエンスストアなどの新規参入組では、スーパーは既にOTC医薬品販売を開始しているが、コンビニエンスストアは少なくとも現状では様子見の段階であるとのことであった。

5. 業態ごとに現状と課題等をみていくと、

(1) 薬局: 沖縄県の薬局数はほぼ横ばいながら、大手ドラッグストアなどの進出で個人薬局が淘汰されているとみられる。今後、一定規模以上の多店舗展開する調剤薬局では医療的な業務が増加するため、OTC医薬品販売は、医療用医薬品からOTC医薬品に転用したスイッチOTCの取り扱いが中心となり多くは縮小していくとみら

れる。一方、小規模の個人薬局が存続するには、地域のかかりつけ薬局としての機能を充実させ、ドラッグストアや新規参入組と差別化を図る必要があると思われる。

- (2)ドラッグストア:沖縄県のドラッグストア数は小規模店舗が淘汰され全体として減少している。ドラッグストアにとってスーパーやディスカウントストアの新規参入は脅威であるが、顧客の大半は医薬品や関連商品を購入する目的を持ってドラッグストアに来店することから、O T C 医薬品販売の専門店として価格以外の面のサービスを強化することで他業態との差別化を図ることが必要であろう。またそのためには販売員のスキルの向上が求められる。
- (3)配置販売業:離島が多い沖縄県では配置販売業(置き薬)の需要が高く増加傾向にある。伝統的な和漢生薬を扱う配置販売業者にとって、医療機関では取り扱うことができない予防薬は得意分野なので、全国的に予防薬の販売に力を入れていく方針であり、販売員のレベル向上に向けた取り組みが始まっている。顧客へのオーダーメイドに近いサービスの実現が、他業態に対する大きなアドバンテージとなろう。
- (4)コンビニエンスストア:コンビニエンスストアでのO T C 医薬品販売は首都圏で一部実験的に始めたばかりであるので、県内で短期間のうちに新規参入することはないとみられるが、参入するには売場面積と登録販売者の確保が課題である。当面は地域の中核にある直営店で、第2類、第3類医薬品に特化した、小パッケージのO T C 医薬品が主流となるだろう。
- (5)県内大手スーパー:改正法施行後、県内大手スーパーがO T C 医薬品販売を開始しており、買い上げ客数が増加するなど既に

ある程度の効果がみられる。スーパーにおいては第2類、第3類医薬品に特化した店舗展開となろう。今後、取り扱い店舗を増やしていくためには登録販売者の確保が課題となるが、スーパーでのO T C 医薬品販売が消費者に認知されれば大きな勢力となるとみられる。

6. 2006年の学校教育法改正で薬科大学の教育課程が6年制へ移行したため、薬剤師は2010年から2年間は新卒者が出ないうえに、その後誕生する薬剤師は医療分野での活躍が期待されており、医薬品販売業界では薬剤師の獲得が難しくなると思われる。

そのためO T C 医薬品販売の専門家である登録販売者の育成が急務となるが、始まったばかりのこの制度が、十分な人数となり人材が流動化するには2~3年は必要である。

優劣の判断は難しいが、都道府県によって登録販売者試験合格者のレベルにバラツキが生じている可能性も否定できない。一方で現在の登録販売者のレベルは、薬剤師とあまりに違いすぎるので、的確な説明、判断を消費者に提供できるかどうかを疑問視する声も聞かれる。試験合格者のレベル合わせとともに、合格後の研修などで登録販売者のレベルを上げていくことが行政、O T C 医薬品販売業界には求められよう。

7. 法改正で県内の多くは医薬品が求め易くなったといえるが、離島住民などの利便性は、2年間の経過措置はあるものの、インターネット等の通信販売規制により大幅に限定される。便利さという点で都市部と格差が生じるのは避けられないことであるが、国民が健康な生活をおくるためにもO T C 医薬品がどこでも必要な時に購入できる仕組みの構築が求められ、仕組みの構築には、場合によっては行政の関与も求められよう。



## 目次

1. はじめに
2. 薬事法改正の背景
3. 改正薬事法の概要
4. 医薬品販売業界の動向(全国)  
競争が激化する医薬品販売業界  
トピック 薬局と薬店とドラッグストア
5. 県内における各業態の動向と改正薬事法への対応(ヒアリング調査)
  - (1) 調剤薬局
  - (2) ドラッグストア
  - (3) 配置販売業(置き薬)
  - (4) コンビニエンスストア
  - (5) スーパー
6. 医薬品販売業界における今後の課題
  - (1) 人材の確保
  - (2) 登録販売者の質の向上
  - (3) 無薬局町村への対応

## 参考

1. 薬事法改正の背景
  - (1) 国民医療費の増大
  - (2) セルフメディケーション推進による医療費削減の必要性
  - (3) 医薬品の安全な提供方法の確立の必要性
2. 改正薬事法の概要
  - (1) リスクの程度に応じたOTC医薬品の分類
  - (2) リスク分類ごとの医薬品販売従事者
  - (3) リスクに応じた情報提供
  - (4) OTC医薬品の販売形態
  - (5) OTC医薬品の陳列方法
    - ① 第1類医薬品
    - ② 指定第2類医薬品
3. 医薬品小売業の動向



## 1. はじめに

2009年6月1日に改正薬事法が施行された。薬事法は1960年に施行され、その後1990年代の規制改革によって医薬部外品の指定範囲変更や2005年の許可制度の改正など、細かな変更は行われてきたが、「一般用医薬品(以下、O T C医薬品)」の販売制度が制定されるといった大きな改正が行われたのは今回が初めてである。その背景には年間34兆円を超える国民医療費問題があり、国はセルフメディケーションの推進によって削減を目指している。

今回の法改正では、いわゆる大衆薬であるO T C医薬品について、今までは行政指導のみであった販売方法や取扱ルールが初めて明文化された。その柱は、O T C医薬品をリスクの程度に応じて3つの区分に分類し、それぞれについて提供の仕方を明確に定めたことと、新たな販売資格である登録販売者制度を制定し、取扱えるO T C医薬品を規定したことである。

今回の改正により登録販売者制度ができたことは、他の業界からの参入が容易となることを意味しており規制緩和の側面を持つ。全国では既に大手のスーパーやコンビニエンスストア、ディスカウントストア、家電量販店などがO T C医薬品販売業界に参入してきており、O T C医薬品価格の値下げなどで既に激しい競争が始まっている。

県内に目を移すと、今回の法改正を受けて県内大手のスーパーがO T C医薬品の販売を開始し、あるいは改正薬事法施行以前から国内大手ドラッグストアとの提携による店舗展開をするなど、新しい動きが出てきたことから、O T C医薬品販売をめぐる動向について、既存業態である調剤薬局やドラッグストア、配置販売業者と、新規参入が予想されるスーパーやコン

ビニエンスストア業界の県内を代表する企業にヒアリング調査を実施し、改正薬事法施行後の沖縄県におけるO T C医薬品販売の現状と今後の課題について考察を試みた(尚、薬事法改正の背景及び改正の概要の詳細を巻末に掲載したので参照されたい)。

## 2. 薬事法改正の背景

2000年以降、日本の国民医療費は年間30兆円を超えて推移している。2007年度の国民医療費はついに34兆円を超え、1人あたり国民医療費は26万7,200円、国民医療費の国民所得に対する比率は9.11%と過去最高となった。国民医療費及び1人あたり医療費は過去20年間で約2倍近く増加している。沖縄県でも全国と同様に医療費及び1人あたり医療費が増加を続けており、2005年度には3,292億円となっている。1人あたり医療費は24万2,000円で、所得に対する割合では12.0%と、全国の9.0%(05年度)を大きく上回っている。

糖尿病等生活習慣病にかかる医療費は10.4兆円(2004年度)と、国民医療費の約3割を占め、死因別死亡割合における生活習慣病の占める割合も6割に上っている。こうした生活習慣病の背景にはメタボリックシンドロームがあり、特に40歳以上の中高年層にメタボリックシンドロームの疑いが強い者または予備軍と考えられる者(メタボリックシンドロームリスク保有者)が多い。今後、日本の高齢化の進展に伴い更なる医療費の増加が懸念されていることから、国は生活習慣病の予防に向けた取り組みを強化し、国民がO T C医薬品などを利用して自ら健康管理を行い、軽い疾病であれば自分で対処するセルフメディケーションを推進することで医療費の削減を目指している。

セルフメディケーションは、医療機関を受診する時間や費用などの削減が見込めるほか医療費の削減につながると期待されているが、医薬品販売については、従来の薬事法でも薬剤師が店舗において情報提供を行うこととされているにもかかわらず十分に行われていないという実態があったことから、医薬品販売の現場においてそのリスクの程度に応じて適切な情報提供と相談対応がなされる制度を構築する必要があった。こうしたことから厚生労働省は2004年に「医薬品販売制度改正検討部会」を設置し、医薬品販売の在り方全般についての見直しを行った経緯がある。

### 3. 改正薬事法の概要

薬事法とは医薬品、医薬部外品、化粧品及び医療機器に関する運用、規制等を定めた法律である。そのうち医薬品には大きく分けて「OTC医薬品」と「医療用医薬品」がある。前者は市中の薬局や薬店、ドラッグストアなどで購入する風邪薬や目薬などのいわゆる大衆薬のことで、後者は病院や診療所で医師の診断を受けてから処方されたり、薬局で医師の処方せんに基づいて調剤してもらう医薬品のことである。OTC医薬品は薬事法上では長らく「医療用医薬品

以外の医薬品」として取扱われてきたが、今回の法改正で、薬剤師その他の医療関係者から提供された情報を基に消費者が選んで購入する医薬品と規定された。

また今回の法改正では、OTC医薬品は副作用などのリスクの程度によって第1類医薬品から第3類医薬品までの3つに分類された(図表1)。そして、それぞれのリスク分類に応じた販売資格者が指定され、従来の薬剤師に加え、第2類、第3類医薬品販売を担う新たな専門家として「登録販売者」が制定された。そのほか医薬品を販売する店舗におけるOTC医薬品の陳列方法などの販売ルールや、販売資格者は着衣や名札で識別できるようにすること、また医薬品の売場面積は(13.2㎡)以上確保すること、営業時間も店全体の2分の1以上で販売することなどが省令等で規定され、違反すれば営業停止になることも明文化された。

今回の法改正はOTC医薬品の小売販売に異業種からの新規参入が容易になった一方で、省令で対面販売が義務化されたことによって郵便やインターネットを利用した通信販売が2年間の猶予期間後に禁止されるなど、規制緩和と規制強化が混在したものとなった。

図表1 OTC医薬品の種類

種類	内容	例
第1類医薬品	特にリスクが高いもの、OTC医薬品としての使用経験が少ないなど安全性上特に注意を要する成分を含むもの。新薬(法14条第8項1号)、スイッチOTC薬、劇毒、劇薬、具体的に成分指定された医薬品(特に注意が必要なものとして厚生労働大臣が指定するもの)。	H2ブロッカー含有薬、一部の毛髪用薬等
第2類医薬品	リスクが比較的に高いもの、まれに入院相当以上の健康被害が生じる可能性がある成分を含むもの。	主な風邪薬、解熱鎮痛剤、胃腸鎮痛鎮けい薬、漢方薬など
指定第2類医薬品	第2類医薬品のうち「相互作用または患者背景において特に注意すべき『禁忌』があり、その要件に該当する者が服用した場合に健康被害に至るリスクが高まるものや依存性、習慣性がある成分等を含む医薬品」のこと	アスピリン、ニコチンなどの無機薬品及び有機薬品、クバク、センナなどの生薬及び動植物成分
第3類医薬品	日常生活に支障をきたす程度ではないが、身体の変調、不調がおこるおそれがある成分を含むもの。第1類医薬品、第2類医薬品以外のOTC医薬品。	ビタミンB・C含有保健薬、主な整腸剤、消化薬など

出所:厚生労働省

#### 4. 医薬品販売業界の動向(全国)

従来は薬剤師が常駐していなければ全ての医薬品を販売できなかったが、法改正を機に登録販売者がいればOTC医薬品の95%を占める第2類、第3類医薬品の販売が可能となった。登録販売者の受験資格を得るには1年間、薬剤師や登録販売者の指導、管理の下で経験を積む必要があるが、薬剤師に比べると取得し易い資格であることから、大手スーパーなどが登録販売者を雇用して医薬品販売業界に新規参入する動きが活発化している。またコンビニエンスストアによる医薬品販売業界への新規参入の動きもみられる。

全国的には、コンビニ最大手のセブンイレブンとスーパーのイトーヨーカドーを擁するセブン&アイ・ホールディングスが調剤最大手のアインファーマシーズと業務・資本提携し、病院前などへの共同出店やPB商品の共同開発を進めており、イオングループは第1類医薬品のPB商品を商品化するほか、傘下のジャスコなどで登録販売者のみが運営するOTC医薬品売り場での販売を2009年秋にも開始する。またローソン、ファミリーマートなど大手コンビニチェーンが東京など都市部で実験的にOTC医薬品販売を開始している。

こうした新規参入の動きに対してドラッグストア、調剤薬局など既存業者は、24時間営業の開始やカウンセリング業務の強化などで対抗する動きをみせている。最大手のマツモトキヨシを始めドラッグストア大手5社は積極的に店舗網を広げており、2009年度は過去最高の新規出店数となる見込みである。またドラッグストア業界2位のスギホールディングスでは医薬品を調製、宅配する在宅医療向け店舗を強化するなど、医療分野への進出の動きもある。

更には、ローソンとマツモトキヨシが業務提携し、コンビニとドラッグストアを融合した新店舗出店を決めるなど、業態の異なった小売業同士が提携する動きも出ている。このほか一部の食品スーパーや家電量販店、ディスカウントストアなどの動きが活発化している。

規制緩和によって新規参入が可能になったことで、医薬品販売業界における競争が激化することは確実である。以下、医薬品販売業界の現時点での動向について述べる。

#### 競争が激化する医薬品販売業界

OTC医薬品の市場規模は医薬品全体の3割程度である(図表2)。今後セルフメディケーションが推進される中、スイッチOTCの増加が見込まれておりOTC医薬品市場の拡大が期待されている。ちなみにスイッチOTCとは、今まで医師の処方が必要な医療用医薬品として使用されてきた医薬品を、薬局などで購入できるOTC医薬品に転用した医薬品である。

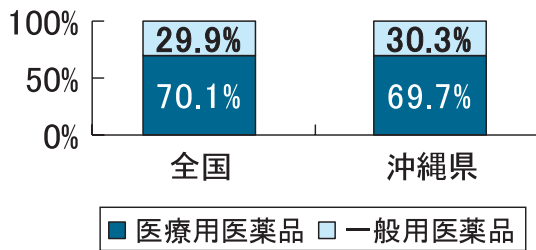
これまではOTC医薬品販売の8割をドラッグストア、薬局・薬店などの専門店が占めていた(図表3)。特にドラッグストアは、化粧品や日用品など医薬品以外の商品を取り揃えることで、既存の薬局、薬店との差別化を図り成長を遂げてきたが、法改正によって、より品揃えが豊富で、消費者にとって身近な業種でもある大手スーパーやコンビニエンスストアなどが参入してくることから、医薬品販売業界の勢力図は大きく塗り替えられると思われる。

具体的には、薬局、薬店のシェアが縮小するであろう。詳細は後述するが、調剤薬局は病院などと共に医療業務を担うようになることから、OTC医薬品販売の取り扱いが縮小するとみられる。またスーパーやコンビニエンスストアは、

3年から5年の間で医薬品販売業界におけるシェアを徐々に広げていくと思われる。また前述したローソンとマツモトキヨシの業務提携のように新しい業態がでてくる可能性もある。

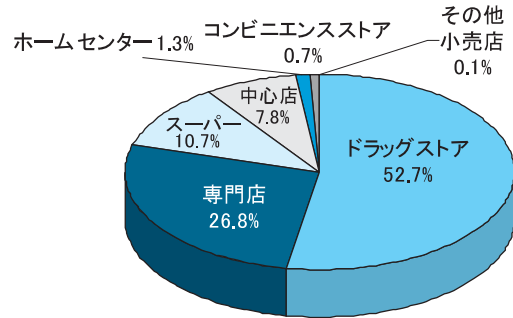
医薬品販売業界は、多くの業態の企業が競合し、価格やサービス面などで競争が激化することから、1つの業態がシェアの半分以上を占めるのは困難であろう。

図表2 医療用医薬品及び一般用医薬品の年間商品販売額



出所：経済産業省「2007年商業統計」

図表3 一般医薬品の業態別年間商品販売額(シェア)



出所：経済産業省「2007年商業統計」

※専門店と中心店：専門店は一般医薬品(OTC薬)の取扱が90%以上の店舗、中心店はOTC薬の取扱が50%以上の店舗。

### 薬局と薬店とドラッグストア

いわゆる“くすり屋”の名称としては「〇〇薬局」、「凸凹薬品」、「ドラッグストア△□」など様々だが次のような違いがある。

「薬局」は薬剤師がいて、処方せんによって調剤を行う調剤室を持ち、「OTC医薬品」、「医療用医薬品」の両方を取り扱うことができる(さらに健康保険で調剤を行う薬局を「調剤薬局(保険薬局)」と呼ぶ)。薬事法では薬局を「薬剤師が販売又は授与の目的で調剤の業務を行う場所」と定め、都道府県知事の許可を受けたもの以外の薬局の名称の使用を禁じている(法第6条)。一方、たとえ薬剤師がいても「OTC医薬品」しか販売できないのが「店舗販売業」である。店

舗販売業は「薬局」の名称を使うことはできないので「凸凹薬品」、「△△薬店」、「ドラッグストア△□」といった名称を使用しているのである。

ところで、ドラッグストアには調剤室がある店舗と無い店舗の両方があるが、「薬局」と「薬店」のどちらだろうか。日本でドラッグストアという場合、アメリカと同様に化粧品、健康食品、生活雑貨などを揃えた大型小売店をさすが、薬事法では「薬局」及び「店舗販売業」は店舗ごとに都道府県知事等の許可が必要なので、同じドラッグストアでも「薬局」として許可を受けた店舗と、「店舗販売業」として許可を受けた店舗の2種類があることになる。

## 5. 県内における各業態の動向と改正薬事法への対応(ヒアリング調査)

沖縄県における医薬品販売の動向について、既存の業態と新規参入が見込まれる業態それぞれを代表する企業、団体に加え、広く県内大手医薬品卸・販売会社や薬剤師協会にも今回の薬事法改正の影響と今後の展開についてヒアリング調査を行った。ヒアリングの結果、調剤薬局、ドラッグストア、配置販売業(置き薬)といった既存業態においては、特にドラッグストアが新規参入組に対する強い危機感を抱いており、調剤薬局や配置販売業は医療業務や予防薬販売といったO T C医薬品販売以外の分野への進出を検討していることがわかった。またスーパー、コンビニエンスストアなどの新規参入組では、スーパーは既にO T C医薬品販売を開始しているが、コンビニエンスストアは少なくとも現状では様子見の段階であることがわかった。以下、県内における主な業態の最近の動きとともに、O T C医薬品販売における課題について述べる。

### (1) 調剤薬局

医療の高度化、医薬分業の進展を背景に2006年には薬剤師法が改正され、薬局が医療提供施設と位置づけられたことによって、調剤薬局は医療現場への進出が求められてきていた。今後その傾向は更に強まり、調剤薬局には病院の医師や看護師とともに在宅医療や訪問診療など医療サービスの専門家としての役割が求められよう。ヒアリングした県内大手調剤薬局においても、高度な医療サービスに対する需要の増加を見込んでおり、それに合わせて人材も、より高度な専門知識、技術を修得した薬剤師を確保していくということであった。また今後のO

T C医薬品販売のスタンスとしては、医薬品取扱高に占める割合が低いことから、スイッチO T Cやサプリメントなど需要がある商品を除いて、基本的には積極的に取扱うつもりはないということであった。したがって多店舗展開し設備投資や人材の確保ができる資力を有する調剤薬局では、より医療的な業務が増えていくことから、O T C医薬品販売に関しては取り扱いを縮小する店舗が多くなるとみられる。一方、単独で店舗を構え処方せんを主に取扱う調剤薬局(いわゆる門前薬局)、さらに規模の小さい市中の個人調剤薬局(いわゆる個人薬局)は、地域の「かかりつけ薬局」としての機能を充実させなければ、今後ますます厳しい状況になると予想される(薬局、薬店、ドラッグストアの用語の違いについては前頁の囲みトピック参照)。

2003年度から2007年度までの薬局、一般販売業、薬種商の業態数(各都道府県が許可を出した薬局等の数)の推移をみると、薬局数は全国では医薬分業の進展や大手ドラッグストアチェーン(のうち薬局の許可を受けた店舗)の進出などで増加しているが、沖縄県では若干減少しているものの、ほぼ同水準で推移している。一方、一般販売業、薬種商などのいわゆる薬店では全国、沖縄県ともに減少が続いている。特に沖縄県の一般販売業の減少が全国に比べ著しい(図表4, 5, 6)。

沖縄県の薬局数が全国の動向とは異なり同水準で推移しているのは、(薬局の許可を受けた)ドラッグストアなどの進出によって個人薬局が淘汰されているからだと考えられる。個人薬局は、従来は地域住民に対する健康相談やO T C医薬品、自店内で調合した医薬品の販売などを行ってきたが、ドラッグストアなどの進出によって、薬事法改正以前からO T C医薬品の価

格競争の影響を受け厳しい経営環境にあった。加えて個人薬局の経営者の年齢層が比較的高いこと、また後継者不在で存続が危ぶまれる薬局が少なからずあることなども個人薬局の減少に影響しているとみられる。

また、個人薬局では処方せん業務の高度化への対応が難しいといった問題もある。医師による医薬品の長期処方が可能になった(従来は14日だったが2カ月まで可能となった)ことから、調剤薬局が1度に調製する薬の量は増加傾向にある。一方で処方せん医薬品の利幅は減少傾向にあるため、数をこなさなければ利益を維持できなくなっている。調剤薬局は医薬品の在庫を増やさなくてはならないうえ、長期処方せんや医薬品の高度化に対応できる薬剤師を揃える必要があるため、設備投資や高度な人材を雇う資力が必要であり、一定規模以上で多店

舗展開する調剤薬局でなければ維持できない状況となっている。

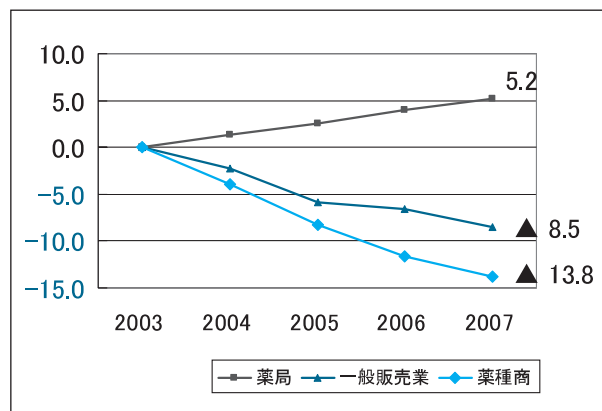
今回の法改正で他業態との価格競争は更に激化しており、個人薬局の経営環境はますます厳しくなっていると思われる。単独での存続が厳しい場合は、調剤薬局チェーンに属する、またはコンビニエンスストアのフランチャイズとなりOTC医薬品販売に特化するなどの選択肢もあるが、個人薬局が存続していくためには、「病気予防」や「健康維持」という観点から地域のお年寄り等に対する健康相談、指導など「かかりつけ薬局」としての機能を充実させることで、大手ドラッグストアとは違った顧客層を取り込み、またOTC医薬品は第1類医薬品を中心に扱うことで、新規参入組との差別化を図っていくことが重要となろう。

図表4 薬局及び医薬品販売業の事業者数(各年3月末基準)

年度	全国			沖縄県		
	薬局	一般販売業	薬種商販売業	薬局	一般販売業	薬種商販売業
2003	49,956	12,080	14,393	562	169	119
2004	50,600	11,813	13,830	558	156	117
2005	51,233	11,377	13,197	563	145	111
2006	51,952	11,286	12,715	553	128	104
2007	52,539	11,051	12,412	551	38	109

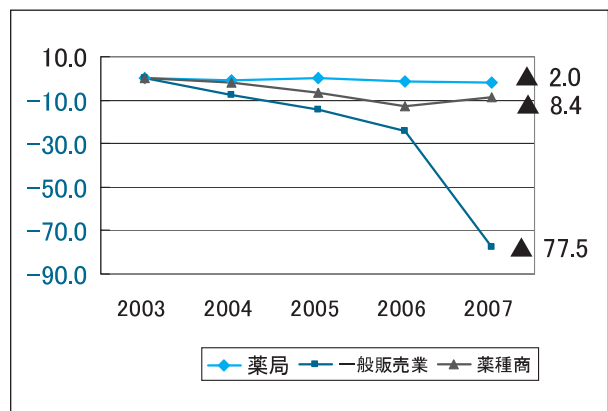
出所:厚生労働省「薬事関係業態数調」

図表5 薬局及び医薬品販売業の事業者数推移(全国、2003年=100)



出所:厚生労働省「薬事関係業態数調」

図表6 薬局及び医薬品販売業の事業者数推移(沖縄県、2003年=100)



出所:厚生労働省「薬事関連業態数調」

## (2) ドラッグストア

前述のとおり、ドラッグストアは既存の薬局、薬店との差別化を図ることでO T C医薬品販売シェアの5割を占めてきた。しかし法改正による新規参入で、大手スーパーやコンビニエンスストアとの競争激化は避けられない。

沖縄県のドラッグストアの推移を2004年と2007年で比較すると、事業所数では法人はほぼ横ばいなのに対して、個人が大幅に減少し、全体では12.0%減少している。また、年間販売額では、個人は減少したが、法人が増加したことから、全体では1.8%増加した。一方で1事業所あたりの売場面積は増加していることから、県内では、大手ドラッグストアの進出で小規模店舗が淘汰され、店舗が大型化している状況がうかがえる(図表7)。

図表7 ドラッグストアの事業所数、従業者数、年間商品販売額、1事業所あたりの売場面積

(人、百万円、㎡)

全国		2004	2007	増加率 (%)
事業所数	計	13,095	12,701	▲ 3.0
	法人	11,146	11,486	3.1
	個人	1,949	1,215	▲ 37.7
従業者数		115,432	140,646	21.8
年間商品販売	計	2,587,834	3,012,637	16.4
	法人	2,517,184	2,969,246	18.0
	個人	70,650	43,391	▲ 38.6
1事業所あたりの売場面積		280.8	374.5	33.4

(人、百万円、㎡)

沖縄県		2004	2007	増加率 (%)
事業所数	計	83	73	▲ 12.0
	法人	60	61	1.7
	個人	23	12	▲ 47.8
従業者数		633	571	▲ 9.8
年間商品販売	計	10,637	10,827	1.8
	法人	9,559	10,130	6.0
	個人	1,078	698	▲ 35.3
1事業所あたりの売場面積		244.9	291.0	18.8

出所：経済産業省「商業統計」

沖縄県内のドラッグストア業界は、ドラッグイレブンやマツモトキヨシ、ドラッグセガミ、ナチュラルモリなど本土系ドラッグストアの進出が激しくなっている。沖縄県にはドラッグストアが少ないので、進出の余地があると考えているようだが、ヒアリングした県内の老舗ドラッグストアは、仮に大手が参入してきても沖縄県内で名前が知られ信用を得るまでには時間を要するとみている。したがって地元での知名度という点では県内ドラッグストアである同社に地の利があるので、調剤室併設店舗の割合を増やすとともに新規出店によって規模を拡大していきたいとしている。

しかし、県内のドラッグストア業界にとって、現時点での一番の脅威は同業者の進出ではなく、スーパーマーケットやディスカウントストアの進出であろう。スーパーマーケットやディスカウントストアなどは消費者にとって身近な業態であり、大きな店舗を持っているうえに、商品の品揃えや価格の安さといった医薬品以外の要素でも集客できるという強みを持っている。既に県内でもO T C医薬品販売を開始したスーパーもあることから、これらが本格的に参入してきた場合に非常に強力な競争相手となるとヒアリング企業も考えている。

同じく新規参入が見込まれるコンビニエンスストアは、医薬品の売り場面積規制(13.2㎡以上を確保しなければならない)がネックとなり参入に時間がかかるとみており、今のところ動向を注視している程度のものであるが、今後、本格的に参入してきた場合、コンビニエンスストアの知名度や店舗網はやはり脅威であり、強力な競争相手であることに違いはない。またド



ドラッグストアが調剤室併設店舗を新規出店する場合、県内では病院前には必ずといっていいほど調剤薬局(いわゆる門前薬局)があることから、出店は容易ではないだろう。病院から離れた場所に調剤室併設店を出店するならば、病院で診察を受けにくる人以外をターゲットにする必要がある。

OTC医薬品販売業界は新規参入によって店舗数も増加するであろうが、ドラッグストアが新規参入組に対して優位なのは、薬剤師がいる店舗が既にあり第1類医薬品を取り扱えること、またOTC医薬品や健康食品、サプリメントなどに関していえばスーパーなどよりも品揃えが豊富であることである。どちらかというところと食品などのついでにOTC医薬品を購入するスーパーの顧客とは違い、ドラッグストアの顧客の多くはあくまでも医薬品や関連の商品を買うことが主目的であるとみられることから、こうした顧客に対してカウンセリングを実施したり、店舗網を活かして宅配をするなど、OTC医薬品販売の専門店として、価格以外の面のサービスを強化することで、他の業態との差別化を図ることが求められよう。医薬品にまつわるさまざまなニーズを持った顧客に対して的確なカウンセリングなどを行うには、販売員のスキルの向上が求められるが、ヒアリング企業では、自社の登録販売者のサービスのスキル向上のための研修について検討を始めているということである。

### (3) 配置販売業(置き薬)

配置販売業は全国的には事業者数が減少傾向にあるが、沖縄県では無薬局町村が北海道、長野、福島に次いで全国で4番目に多く、離島も多いことから置き薬への需要が高く増加傾

向にある(図表8)。

医療機関において取り扱うことができるのは治療薬であり、予防薬は取り扱うことができない。伝統的な和漢生薬を多く取り扱う配置販売業者にとって予防薬は得意分野なので、業界全体の取り組みとして全国的に予防薬の販売に力を入れていく方針ということである。また販売員のレベルの向上が課題となっていたところに、今回の法改正に伴い配置販売業者には年30時間の講習、研修の受講が義務付けられたこともあり、販売員の資質・技能向上に向けて、全国規模で業界をあげての取り組みが開始されている。

家々を巡回してOTC医薬品等を置いていく配置販売業者は、同じ顧客と長年に亘って取引をすることが多いので、顧客本人や家族の病歴、体質などの情報を得やすい環境にあるという強みを持っている。薬を置いて取り替えるといった単純な営業活動だけではなく、顧客一人ひとりに対応したアドバイスや提案など、オーダーメイドに近いサービスが提供できれば、他業態に対する大きなアドバンテージとなろう。そのためにも業界だけに任せるのではなく、個人や企業が販売員のレベル向上に向けて取り組んでいくことが必要である。

図表8 配置販売業の事業者数(各年3月末基準)

年度	全国	沖縄県
2003	11,075	55
2004	10,729	56
2005	10,247	60
2006	10,137	102
2007	9,922	109

出所:厚生労働省「薬事関係業態数調」

#### (4) コンビニエンスストア

コンビニエンスストアは、首都圏などで一部実験的に医薬品販売を始めたばかりである。商圈や顧客層など条件の違う場所で実験をしており、そこで品揃えや売り場など細かい項目について検証をしている段階である。また新しい動きとしてはローソンがマツモトキヨシと業務提携し新会社設立を発表したが、実際に動き出すのは2010年からであり、当面は首都圏を中心に店舗展開することになるであろう。よって、薬事法が改正されたからといって沖縄県内で短期間のうちにOTC医薬品販売に参入していくことはないと思われる。

ヒアリング企業によれば、県内においては3年から5年といった長期間で新しい形態を作り上げていこうと考えているようである。また、参入の方法としては、既存のコンビニエンスストアがOTC医薬品の取り扱いを始めるというよりは、薬局、薬店がコンビニエンスストアのFC(フランチャイズ)となる、いわゆる「薬局のコンビニ化」といった図式の方がやりやすいのではないかと考えている。ヒアリング企業では沖縄県内の薬局から同様の打診も受けているということだが、実際に新規参入する場合は、まずは直営店で、薬剤師より人件費の安い登録販売者を配置し、第2類および第3類医薬品に特化した形態になるであろう。

コンビニエンスストアがOTC医薬品販売に参入するには、売場面積と登録販売者の確保が問題となる。医薬品販売を行う場合には売場面積を4坪(13.2㎡)以上確保しなくてはならないが、限られたスペースに多くの商品を陳列している既存のコンビニエンス

ストアにとっては売場の確保が難しい。また24時間営業のコンビニエンスストアでは、最低3人の登録販売者を確保することが必要であるが、県内ではまだ十分な数の登録販売者がいないことから、これも現状では困難である。店舗展開についても、都市部では店舗が密集していることから、まずは地域の中核に位置する直営店で取り扱うという形になるだろう。

商品構成としては、小パッケージのOTC医薬品が主流となりそうである。今回の法改正に先立って管理医療機器(バンドエイドやピップエレキバンなど)の取り扱いがコンビニエンスストアでも可能になったが、バンドエイドなどが良く売れているようである。つまり、コンビニエンスストアでは、緊急に必要なだったので、とりあえずコンビニで購入するという利用のされ方が多いということであり、OTC医薬品を販売する場合においても夜間に病院や薬局が開くまでの間の一時しのぎといった利用が多くなることが予想される。こうした需要を見込んで武田薬品工業などの医薬品メーカーでは風邪薬やビタミン剤などで、従来よりも内容量を減らしたコンビニエンスストア向けのパッケージ商品の発売を開始している。

#### (5) スーパー

改正薬事法施行後、県内大手スーパーが店内でのOTC医薬品の販売を開始しており、1号店出店後の2カ月間で急速に取扱店舗数を増やした。今後も取扱店舗を拡大する予定である。一方、他の大手スーパーでは、薬事法改正以前から国内大手ドラッグストアと提携しており、新設店舗等において従前どお

り提携先ドラッグストアの出店を図っていくとしている。

ヒアリングによれば、風邪薬や鎮痛剤、目薬、ドリンク剤といった買い置きが可能な医薬品が売れ筋商品で、購買層としては30～40歳代の女性客が中心ということである。店舗全体の売上からみれば小さいが、2009年6月以降の買い上げ客数及び1人あたり買物点数が増加してきているということなので、改正法施行からあまり時間は経過していないものの、ある程度の集客効果が既に出始めているようである。これら企業の顧客は、日々の買い物のついでにOTC医薬品を購入する顧客がほとんどであると思われることから、第2類および第3類医薬品に特化した店舗展開となろう。今後、取り扱い店舗を増やしていくためには登録販売者の確保が課題であるが、スーパーでも医薬品が購入できることが広く認知されるようになれば、大きな勢力となることが予想される。

その他の動きとしては、大手家電量販店でも薬事法改正以前からOTC医薬品の販売を開始するなど、県内でも他の業態からの新規参入が始まっている。これら新規参入企業はOTC医薬品の販売を大きなビジネスチャンスと捉えており、じっくり

時間をかけるとしながらも、店舗を訪れる顧客の利便性を高めるアイテムとして、OTC医薬品の販売を積極的に展開していきたいと考えているようである。

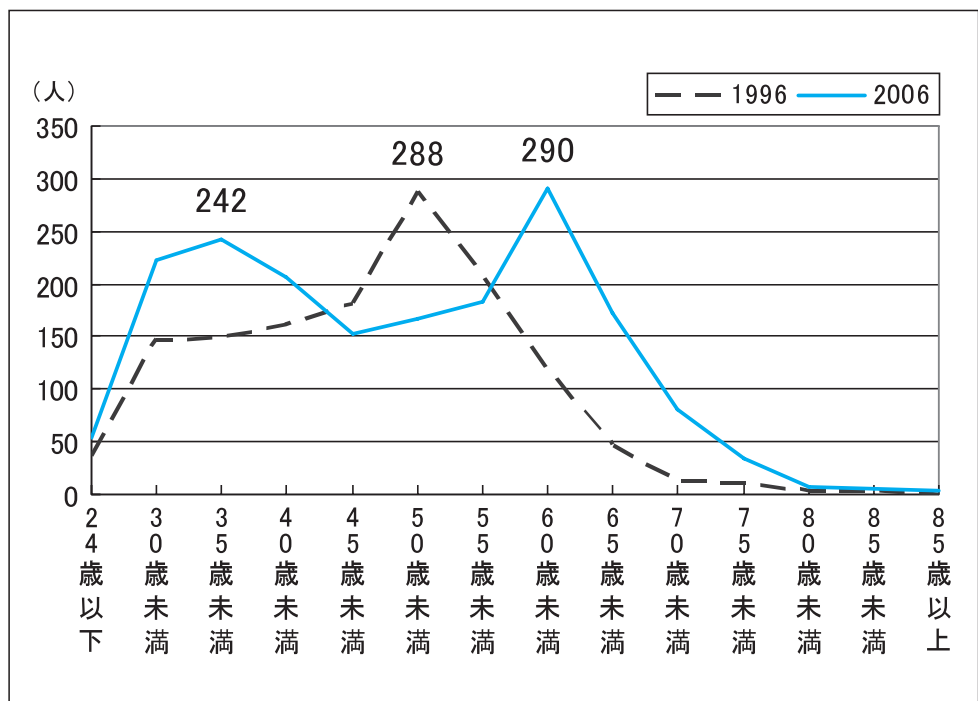
## (6) 医薬品販売業界における今後の課題

今回の薬事法改正は、登録販売者制度の導入で新規参入が容易になるなど規制緩和が進んだ反面、インターネット等通信販売の禁止など規制強化の面もある。法改正にともなって生じているであろう医薬品販売業界における課題を以下に述べる。

### ①人材の確保

沖縄県は現在でも薬剤師が不足しているうえに薬剤師の高齢化が進んでおり、最も多い「55歳以上～60歳未満」層の現役引退等で今後大幅な減少が予想されている(図表9)。また、2006年の学校教育法改正に伴い、新卒の

図表9 年齢別薬剤師数(沖縄県)



出所:厚生労働省「医師・歯科医師・薬剤師調査」

薬剤師は2010年からの2年間は出てこない(いわゆる2010年問題)ことから、その間は全国的に薬剤師不足が生じると予想されている。

こうした状況のなか、2012年以後に卒業し国家資格を得た薬剤師には高度かつ専門的な知識技能が必要な医療分野での活躍が期待されていることから、若手の人材は、先ずは病院や調剤薬局に供給されていくことになる。したがって医薬品販売業界においては薬剤師の獲得が今後厳しくなると思われる、O T C医薬品販売の専門家である登録販売者の育成が急務である。

しかし登録販売者は制度が始まったばかりである。昨年度全国で行われた2回の試験では、各県でバラツキはあったものの合格率が64.5%(全国平均)と決して高くなかった。沖縄県では登録販売者試験は昨年度2回行われ538名が合格したが、今年度からは年1回となる見込である。毎回同程度の人数が合格すれば2年後には1,000人程度の登録販売者が誕生することになる。しかし、これらの合格者は既存のドラッグストアや配置販売業の従業員であるとみられることから、こうした人材がコンビニエンスストアなどの他の業態にすぐに移動することはないであろう。したがって人材が流動化するまでには少なくとも2~3年は必要であると思われる。医薬品販売業界においては登録販売者の確保は今後の大きな課題である。

## ②登録販売者の質の向上

登録販売者が取り扱うことができるのは第2類および第3類医薬品であるが、これらのO T C医薬品にも当然リスクがある。また第2類医薬品のなかには、特に注意が必要な

ものとして指定第2類医薬品に指定され、第1類医薬品に準じた取り扱いが求められているO T C医薬品もある。専門家によれば、第2類、第3類医薬品といえども、誤用は当然だが、飲み合わせによっても症状が重篤化する可能性のある医薬品もあるということである。そのため、これらを取り扱う登録販売者には一定レベル以上の薬物に関する知識が求められるが、現在の登録販売者のレベルでは、的確な説明、判断を消費者に提供できるかどうか疑問であるとする声も聞かれる。また、登録販売者の受験資格を得るには実務経験が必要であるとはいっても、わずか1年であり、4年間(今後は6年間)かけて薬学を修め、国家試験に合格した薬剤師とはあまりにもレベルが違いすぎるので、事故などが起きた場合の責任の持たせ方という点では登録販売者には大きな責任は持たせることはできないだろうという意見もある。

昨年度の試験では合格率は都道府県によってバラツキがみられた。試験の問題内容、実施に関しては各都道府県に任されていることもあり、一概に合格率だけで優劣は判断できない面もあるようであるが、合格者のレベルにバラツキが生じている可能性も否定できない。登録販売者はどこの県で資格を取得しても届出を出して販売者登録さえすればO T C医薬品を販売することができるので、試験合格者が一定のレベルを超えていることが必要である。今後は都道府県でのレベル合わせとともに、合格後も自らの努力は勿論だが、行政や医薬品販売業界が研修などを実施、継続していくことで徐々にでも登録販売者のレベルを上げていくことが求められよう。

### ③無薬局町村等への対応

2009年2月6日に公布された「薬事法施行規則等の一部を改正する省令」では、薬局、店舗販売業者および配置販売業者に関する事項で、OTC医薬品の情報提供及び販売方法、陳列に関する事などとともに、対面販売の原則が規定された。この省令によって、インターネット等通信販売は第3類医薬品の販売のみに限られ、逆に規制が強化された。

これに対して楽天やヤフーなどインターネット販売業者、置き薬事業者、伝統薬販売業者などが反発したことから、医薬品新販売制度の円滑施行に関する検討会が設置され、改正法施行直前の2009年2月から5月までの間、7回の検討会が開催された。この結果、同じ医薬品を継続して使用する人や離島に住む人に対して、2年間に限って通信販売を認める経過措置がとられることとなったが、和漢薬を電話で注文していた人や無薬局地域の住民、自力で薬局に行けない人などにとっては利便性が失われる結果となっている。島嶼県である沖縄県にとっても、今回の規制強化は他人事ではない。県内消費者への影響としては、今回の法改正により多くの地域ではOTC医薬品が求め易くなったが、離島地域では逆に不便になったといえよう。

沖縄県内には12の無薬局町村があり、東村を除いては全て離島である(図表10、11の網掛部分)。従来これら地域の住民はOTC医薬品を購入するために、薬局やドラッグストアがある本島や石垣島、宮古島に住む親戚や友人にお願いして代わりに購入してもらったり、インターネット等の通信販売を利用

してきたが、今回の法改正によって、その利用が2011年以降はできなくなってしまった。離島地域の住民などがOTC医薬品を購入する方法は、都市部に比べてかなり限定されており、インターネット等通信販売以外では、診療所や置き薬を利用するか、自ら薬局に行って購入するしかない。県内では配置販売業者が増加しているため、置き薬を利用することで他県に比べると比較的容易に医薬品が購入できるかもしれないが、品揃えや巡回頻度など置き薬の利用にも限界があろう。

薬局やドラッグストア、スーパーなどは都市部に集積し、各社が品揃えの豊富さやサービスの充実、価格の安さなどで消費者の支持を獲得すべく激しく競争している。こうした傾向は薬局などに従事する薬剤師数やコンビニエンスストアの出店状況からもみとれる。無薬局町村など人口の少ない地域には、仮に新規参入するにしても、採算がとれないこととなる可能性が高いとみられ、企業が積極的に出店を検討することは考えにくい。

都市部と、周辺地域や離島との間で、利便さという点で格差が生じるのは避けられないことであろう。しかしながら薬は国民の健康と密接に関わる点で他の消費財とは違うことから、「地域住民の利便性の向上に資する」といった視点も必要であろう。国民が積極的にセルフメディケーションを行い健康な生活を送るためにも、OTC医薬品が周辺地域や離島でも都市部と同じように、必要な時に必要なOTC医薬品を購入できる仕組みが必要であり、仕組みの構築については、場合によっては行政の関与も求められよう。

図表10 市町村別薬剤師数、薬局の従事者及び医薬品販売業  
(薬種商を含む)

市町村	98	00	02	04	06	市町村	98	00	02	04	06
沖縄県	887	991	956	1,085	1,153	本部町	5	5	5	5	5
北部	35	45	45	55	62	宜野座	3	3	3	4	5
中部	272	290	245	314	328	金武町	2	3	3	3	5
南部	533	605	612	654	700	北中城	3	4	2	2	5
宮古	24	30	30	31	29	久米島	3	4	6	5	5
八重山	23	21	24	31	34	八重瀬	3	7	3	5	4
那覇市	299	321	333	334	363	恩納村	5	4	4	2	3
沖縄市	97	120	101	145	135	中城村	3	2	2	2	3
浦添市	100	106	109	127	133	国頭村	2	2	1	2	2
うるま市	55	57	55	63	72	今帰仁	2	2	1	2	2
宜野湾	64	60	41	57	59	伊江村	1	0	1	0	2
西原町	39	47	40	45	54	大宜味	0	1	0	0	1
名護市	25	35	37	46	50	東村	0	0	0	0	0
豊見城	28	35	44	52	43	伊平屋	0	0	0	0	0
南風原	16	27	32	27	37	伊是名	0	0	0	0	0
石垣市	23	21	24	31	34	渡嘉敷	0	0	1	0	0
糸満市	25	32	23	30	32	座間味	0	0	0	0	0
宮古島	24	30	30	31	29	粟国村	0	0	0	0	0
読谷村	14	14	13	10	16	渡名喜	0	0	0	0	0
北谷町	17	14	11	16	15	南大東	0	0	0	0	0
南城市	11	14	12	12	15	北大東	0	0	0	0	0
与那原	10	12	9	17	14	多良間	0	0	0	0	0
嘉手納	9	9	10	10	10	竹富町	0	0	0	0	0
						与那国	0	0	0	0	0

出所:厚生労働省  
「医師・歯科医師・薬剤師調査」

図表11 コンビニエンスストア  
市町村別店舗数  
(2009年5月13日調査)

市町村	店舗数	市町村	店舗数
那覇市	105	本部町	5
沖縄市	36	嘉手納町	5
うるま市	29	金武町	2
浦添市	28	久米島町	2
宜野湾市	25	国頭村	2
名護市	22	宜野座村	2
宮古島市	20	伊江村	2
石垣市	17	今帰仁村	2
糸満市	16	大宜味村	1
豊見城市	15	東村	0
北谷町	13	伊平屋村	0
南風原町	11	伊是名村	0
読谷村	9	渡嘉敷村	0
西原町	9	座間味村	0
南城市	7	粟国村	0
八重瀬町	7	渡名喜村	0
中城村	7	南大東村	0
恩納村	7	北大東村	0
北中城村	6	多良間村	0
与那原町	5	竹富町	0
		与那国町	0

出所:りゅうぎん総合研究所

(比嘉盛樹)  
以上

## 【参 考】

### 1. 薬事法改正の背景

現在、日本の国民医療費は年間30兆円を超え、高齢化の進展に伴い国民医療費の更なる増大は確実であることから、国は国民医療費の3割を占める生活習慣病の予防に向けた取り組みを強化し、セルフメディケーションの推進によって医療費の削減を目指している。

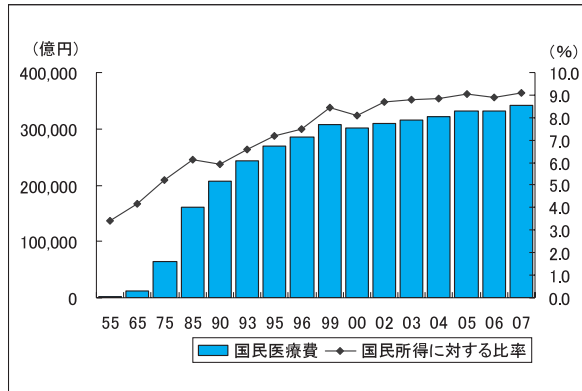
#### (1) 国民医療費の増大

2007年度の国民医療費は34兆1,3606億円(06年度33兆1,276億円)、1人あたり国民医療費は

26万7,200円(06年度25万9,300円)、国民医療費の国民所得に対する比率は9.11%(06年度8.88%)であった(図表1)。

1975年に6兆4,799億円だった国民医療費は、1985年には16兆円、1990年には20兆円、1999年には30兆円を超えている。また国民1人あたり医療費は、1975年の5万7,900円から80年には10万円、94年には20万円を超えている。国民医療費及び1人あたり医療費はともに過去20年間で約2倍近くに増えており、過去10年間で比較しても国民医療費は約16%、1人あたり医療費は14%程度増加している。

図表1 国民医療費と対国民所得比の年次推移



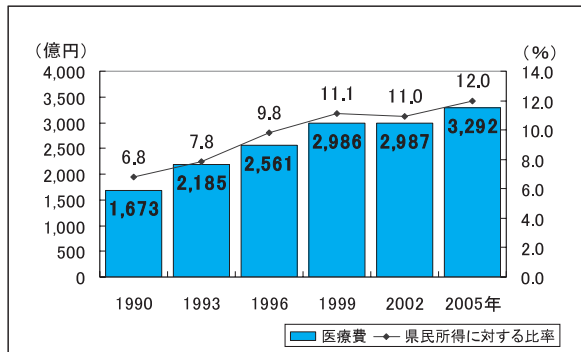
出所:厚生労働省「国民医療費」

図表2 国民医療費、1人当たり国民医療費及び対国民所得比率の年次推移

年次	国民医療費 総額 (億円)	1人当たり 国民医療費 (千円)	国民医療費の 国民所得に 対する比率 (%)	国民所得 (億円)	総人口 (千人)
1975	64,779	57.9	5.22	1,239,907	111,940
1985	160,159	132.3	6.13	2,610,890	121,049
1990	206,074	166.7	5.92	3,483,454	123,611
1993	243,631	195.3	6.60	3,690,327	124,764
1995	269,577	214.7	7.20	3,742,775	125,570
1996	284,542	226.1	7.48	3,806,211	125,864
1999	307,019	242.3	8.43	3,643,409	126,686
2000	301,418	237.5	8.11	3,718,039	126,926
2002	309,507	242.9	8.70	3,557,610	127,435
2003	315,375	247.1	8.81	3,580,792	127,619
2004	321,111	251.5	8.82	3,638,976	127,687
2005	331,289	259.3	9.04	3,666,612	127,768
2006	331,276	259.3	8.88	3,732,466	127,770
2007	341,360	267.2	9.11	3,747,682	127,771

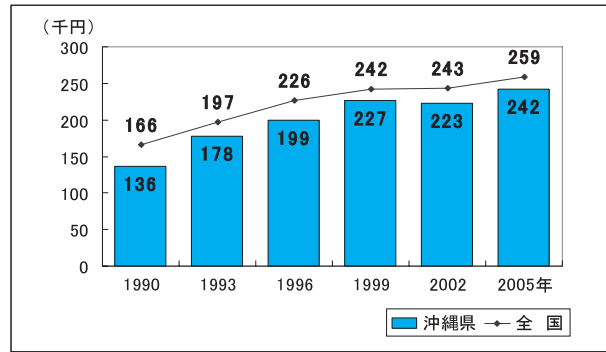
出所:厚生労働省「国民医療費」

図表3 医療費と対県民所得比の年次推移(沖縄県)



出所:厚生労働省「国民医療費」  
対県民所得比は内閣府「県民経済計算」を基に計算

図表4 一人あたり医療費推移(沖縄県)



出所:厚生労働省「国民医療費」

沖縄県においても全国と同様に医療費及び1人あたり医療費が増加を続けている。医療費は1990年度に1,973億円、96年度には2,561億円、2005年度には3,292億円となっており、1996年度から2005年度の9年間で約28%増加した(図表3)。1人あたり医療費も1990年度の13万6,000円から、2005年度には24万2,000円に増加している(図表4)。所得に対する割合では2005年度12.0%と、全国の9.0%(05年度)を大きく上回っている。

## (2)セルフメディケーションの推進による医療費削減の必要性

セルフメディケーションとは、健康管理や軽い疾病の治療をOTC医薬品などを利用して

自分自身で対処するというものである。医療機関を受診する時間や費用などの削減が見込めるほか医療費の削減につながると期待されている。2005年に日本内科学会等内科系8学会合同によりメタボリックシンドローム(内臓脂肪症候群)の定義と診断基準が示されたことから、国は国民や関係者に対し予防の重要性についての理解を促す運動を展開している。

糖尿病等生活習慣病にかかる医療費は10.4兆円(2004年度)となっており、国民医療費の約3割を占め、また死因別死亡割合における生活習慣病の占める割合は6割に上っている。こうした生活習慣病の背景にはメタボリックシンドロームがあり、2005年の「国民健康・栄養調査」では、40歳～74歳の男性の2人に1人、女性の

5人に1人がメタボリックシンドロームの疑いが強い者または予備軍と考えられる者(メタボリックシンドロームリスク保有者)となっている。今後、日本の高齢化の進展に伴い更なる医療費の増加が懸念されていることから、医療費の削減に向け、生活習慣病の予防に向けた取り組みとしてセルフメディケーションの定着が必要とされている。

### (3) 医薬品の安全な提供方法の確立の必要性

医療の高度化、医薬分業の進展を背景に2006年には薬剤師法が改正され、薬局が医療提供施設と位置づけられた。また薬学教育においては学校教育法が改正され、医療現場での実践的な能力を培う必要性から薬科大学の薬剤師養成のための教育課程が4年制から6年制に延長されたことによって、薬剤師にはこれまで以上に重い責任と専門性が求められている。

従来の薬事法でも医薬品販売については、薬剤師が店舗において情報提供を行うこととされていたが十分に行われていないという実態があったことから、医薬品販売の現場においてそのリスクの程度に応じて適切な情報提供と相談対応がなされる制度を構築する必要があった。こうしたことから厚生労働省は2004年に「医薬品販売制度改正検討部会」を設置し、医薬品販売の在り方全般についての見直しを行った。

## 2. 改正薬事法の概要

薬事法とは医薬品、医薬部外品、化粧品及び医療機器に関する運用、規制等を定めた法律である。そのうち医薬品には大きく分けて「OTC医薬品」と「医療用医薬品」がある。前者はいわゆる大衆薬、後者は病院や診療所で使われたり、医師の処方せんに基づいて調剤される医薬品

のことである。OTC医薬品は薬事法上では長らく「医療用医薬品以外の医薬品」として取扱われてきたが、今回の法改正で「医薬品のうち、その効能及び効果において人体に対する作用が著しくないものであって、薬剤師その他の医薬関係者から提供された情報に基づく需要者の選択により使用されることが目的とされているもの」(法25条)、つまりOTC医薬品は、薬剤師その他の医療関係者から提供された情報を基に消費者が選んで購入する医薬品と規定された。

今回の法改正では、OTC医薬品は副作用などのリスクの程度によって3つに分類された。そして、そのリスク分類に応じた販売資格者が指定され、OTC医薬品販売を担う新たな専門家として「登録販売者」が制定された。

### (1) リスクの程度に応じたOTC医薬品の分類

市販のOTC医薬品は1万3,000品目あるといわれている。これらの医薬品にはそれぞれ効能、効果があるが、一方で副作用などのリスクもあり、効果の高い薬は一般的に副作用も強い。こうしたことから改正薬事法ではこれらのOTC医薬品をリスクの程度によって第1類医薬品から第3類医薬品までの3種類に分類している(法36条の3)。

第1類医薬品は、安全性という点では最もリスクの高い医薬品であり、薬剤師にのみ販売が許されている。第1類医薬品には「ガスター10」などのH2ブロッカー含有薬や「リアップ」などの毛髪用薬、禁煙補助剤などがある。第2類医薬品は、まれに入院相当以上の健康被害が生じる可能性がある成分を含むものであり、主な風邪薬や胃腸薬、多くの漢方薬がこれに分類される。第3類医薬品は日常生活に支障をきたす



図表5 OTC医薬品の種類

種類	内容	例
第1類医薬品	特にリスクが高いもの、OTC医薬品としての使用経験が少ないなど安全性上特に注意を要する成分を含むもの。新薬(法14条第8項1号)、スイッチOTC薬、劇毒、劇薬、具体的に成分指定された医薬品(特に注意が必要なものとして厚生労働大臣が指定するもの)。	H2ブロッカー含有薬、一部の毛髪用薬等
第2類医薬品	リスクが比較的に高いもの、まれに入院相当以上の健康被害が生じる可能性がある成分を含むもの。	主な風邪薬、解熱鎮痛剤、胃腸鎮痛鎮けい薬、漢方薬など
指定第2類医薬品	第2類医薬品のうち「相互作用または患者背景において特に注意すべき『禁忌』があり、その要件に該当する者が服用した場合に健康被害に至るリスクが高まるものや依存性、習慣性がある成分等を含む医薬品」のこと	アスピリン、ニコチンなどの無機薬品及び有機薬品、クバク、センナなどの生薬及び動植物成分
第3類医薬品	日常生活に支障をきたす程度ではないが、身体の変調、不調がおこるおそれがある成分を含むもの。第1類医薬品、第2類医薬品以外のOTC医薬品。	ビタミンB・C含有保健薬、主な整腸剤、消化薬など

出所:厚生労働省

ほどではないが、身体の不調がおこるおそれがあるもので、多くのビタミン剤や整腸剤などがある。また第2類医薬品のなかには、特に注意が必要なものとして指定第2類医薬品が指定されている(図表5)。なお、第2類、第3類医薬品がOTC医薬品全体の95%を占めるといわれている。

## (2) リスク分類ごとの医薬品販売従事者

改正薬事法ではOTC医薬品を販売する場合、第1類医薬品から第3類医薬品まで「販売・授与すべき者」として、第1類医薬品は薬剤師、第2類医薬品及び第3類医薬品は薬剤師または登録販売者が指定された(法第36条の5)。改正以前は販売業種ごとに販売できる医薬品が定

められていたが、今回の改正で薬剤師か、登録販売者のどちらかという「人(資格)」によって販売できる医薬品が定められた。

登録販売者は専門的に医薬品販売に携わる新しい職種として新設された資格である。登録販売者になるためには、厚生労働省の定めにしたがって都道府県知事が行う試験に合格し、合格後、都道府県知事の登録を受けなければならない。受験資格は高卒(旧制中学)以上の学歴であれば誰でも受験できるが、薬局もしくは一般販売者、薬種商販売業または配置販売業のいずれかで1年以上販売の実務経験が必要である。沖縄県では2008年度に登録販売者試験が2回行われ合計538名が合格した(図表6)。

図表6 登録販売者合格者数(全国)

ブロック	第1回登録販売者試験			第2回登録販売者試験			合計		
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数	合格者数	合格率	受験者数	合格者数	合格率
北海道・東北	5969	3115	52.2%	4,885	2,528	51.8%	10,854	5,643	52.0%
関東・甲信越	19845	15791	79.6%	9,060	5,567	61.4%	28,905	21,358	73.9%
東海・北陸	8044	5619	69.8%	3,863	2,225	57.6%	11,907	7,844	65.9%
福井・近畿	10960	7106	64.8%	7,703	3,680	47.8%	18,663	10,786	57.8%
中国	4245	3345	78.8%	-	-	-	4,245	3,345	78.8%
四国	1906	745	39.1%	-	-	-	1,906	745	39.1%
九州	8681	5171	59.6%	4817	3285	68.2%	13,498	8,456	62.6%
沖縄	621	297	47.8%	426	241	56.6%	1,047	538	51.4%
全国合計	60271	41189	68.3%	30754	17526	57.0%	91,025	58,715	64.5%

出所:家庭薬新聞社ホームページより筆者加工

### (3) リスクに応じた情報提供

第1類医薬品を販売する場合は、薬局または店舗内の情報提供を行う場所において薬剤師が書面をもって、その適正な使用のために必要な情報を提供しなければならない(義務)。また、第2類医薬品を販売する場合は、薬剤師または登録販売者が、その適正な使用のために必要な情報を提供するように努めなければならない(努力義務)。一方で、購入者から相談があった場合には、必要な情報を提供しなければならない(義務)。

また、特に注意を要するものとして指定されている指定第2類医薬品については、第1類医薬品と同様に薬剤師が関与した上で医薬品の選択・購入がなされるように、販売側のみが医薬品を手取るような方法で陳列するオーバー・ザ・カウンター方式または積極的な情報提供を行うことが可能となるような陳列・販売方法とすべきとされている。

図表7 リスクの程度に応じた情報提供

種類	質問が無くても行う情報提供	購入者から相談があった場合の応	対応者
第1類医薬品	義務	義務	薬剤師
第2類医薬品	努力義務		薬剤師または登録販売者
第3類医薬品	法律上規定なし		

出所：厚生労働省「薬事法の一部を改正する法律の概要」から抜粋

### (4) OTC医薬品の販売形態

今回の法改正では、OTC医薬品販売形態の整理も行われた。医薬品を販売するには「薬局」の許可、または「医薬品販売業」の許可が必要であるが、従来の薬事法の医薬品小売販売業である①一般販売業、②薬種商販売業、③配置販売業、④特例販売業の4種が、「店舗販売業」と「配置販売業」の2つに整理された(図表8)。なお、改正以前の一般販売業については、2012年5月31日までに店舗販売業への切り替えが行われる。薬種商販売業及び特例販売業については、既存の許可を継続できるが、新規の許可申請を行うことはできない。

図表8 OTC医薬品の販売形態の新旧対照表

【薬事法改正以前】			【改正後】			
種類	配置される専門家	販売できるOTC医薬品	種類	配置される専門家	販売できるOTC医薬品	
薬局	薬剤師	すべてのOTC医薬品	薬局	薬剤師	全てのOTC医薬品	
薬 一般販売業			薬種商販売業者	※店舗販売業	薬剤師または登録販売者	薬剤師は全てのOTC医薬品
店 薬種商販売業						指定医薬品以外の医薬品
配置販売業	配置販売業者	配置販売品目指定基準に基づいて都道府県知事が指定する医薬品	配置販売業			
特例販売業	(薬事法上定めなし)	限定的な医薬品(店舗ごとに都道府県知事が指定)				

出所：厚生労働省

※店舗販売業  
店舗販売業を開設するには「店舗ごと」に都道府県知事、(政令指定都市、中核市、政令で定める市においては市長または区長)の許可を受けなければならない(法26条)。また販売品目はOTC医薬品のみ(法27条)である。

### (5) OTC医薬品の陳列方法

医薬品は他の商品と区別して貯蔵、陳列しなければならない。OTC医薬品の販売にあたっては、第2類、指定第2類、第3類と医薬品のリスクごと区分して陳列することが義務付けられている。特に第1類医薬品についてはオーバー・ザ・カウンター方式の陳列とされている。またOTC医薬品を販売しない時間帯は、陳列場所を閉鎖しなければならない。

#### ①第1類医薬品

閉鎖区画内でかつカウンターの外から1.2メートル以上離れた棚に陳列するか、あるいは施錠されたガラスケース等のなかに陳列するなど、購入者が容易に手に取れないような状態にしなければならない(オーバー・ザ・カウンター方式)。

#### ①指定第2類医薬品

情報提供するための設備から7メートル以内の範囲に陳列しなければならない。ただし鍵をかけた陳列設備に陳列する場合または陳列場所から1.2メートル以内に購入者が侵入できないような措置がとられている場合はこの限りではない。

### 3. 医薬品小売業の動向

2007年の調剤薬局と医薬品小売業(調剤薬局を除く)を合計した医薬品小売業の市場規模は6

兆6,312億5,100万円で、2004年と比較して12.2%増(全国合計)と市場規模は全体として拡大している。事業所数、従業者数、年間商品販売額の増減をみると、調剤薬局を除く医薬品小売業は、事業所数、従業者数、年間商品販売額がともに減少しているのに対して、調剤薬局は、近年の医薬分業の進展から全項目が増加している(図表9)。

業態別にはドラッグストアの成長が目立つ。ドラッグストアは、年間販売額が医薬品小売業、調剤薬局の両方で増加しており、事業所数は減少しているものの、売場面積は大幅に伸びている。また専門店も調剤薬局で年間販売額、事業所数、売場面積を伸ばしているが、医薬品取扱比率が50%未満の中心店では全項目で減少している。1事業所あたりの売場面積をみると、「医薬品・化粧品小売業」や「医薬品小売業(調剤薬局を除く)」のいわゆる一般小売業と、調剤薬局がともに増加していることから、一般小売業ではドラッグストアなどの大型店舗の進出、調剤薬局においてはチェーン化による大規模化が進んでおり、中小規模店舗、個人薬局などが淘汰されていることがうかがえる(図表9)。

沖縄県における医薬品小売業の市場規模は496億8,900万円で、2004年比11.4%増、調剤薬局を除く医薬品小売業では減少しているが、調剤薬局は増加しており、1事業所あたりの売場面積も増加していることから、全国と同じように大規模化していると思われる。

図表9 業種別事業所数、従業者数、年間商品販売額及び売場面積  
【調剤薬局、医薬品小売業(調剤薬局を除く)】

調剤薬局				(人、百万円、m <sup>2</sup> )			
全国	2004	2007	増加率 (%)	沖縄県	2004	2007	増加率 (%)
事業所数	32,116	36,610	14.0	事業所数	324	340	4.9
従業者数	183,880	214,144	16.5	従業者数	1,593	1,745	9.5
年間商品販売額	3,316,409	4,157,398	25.4	年間商品販売額	24,480	33,169	35.5
売り場面積	1,631,939	1,854,270	13.6	売り場面積	17,106	18,802	9.9

医薬品小売業(調剤薬局を除く)

全国	2004	2007	増加率 (%)
事業所数	31,262	25,256	▲ 19.2
従業者数	153,059	143,413	▲ 6.3
年間商品販売額	2,591,492	2,473,853	▲ 4.5
売り場面積	3,814,855	3,990,451	4.6
1事業所あたりの 売場面積	122.0	158.0	29.5

(人、百万円、㎡)

沖縄県	2004	2007	増加率 (%)
事業所数	384	346	▲ 9.9
従業者数	1,510	1,301	▲ 13.8
年間商品販売額	20,131	16,520	▲ 17.9
売り場面積	34,855	33,858	▲ 2.9
1事業所あたりの 売場面積	90.8	97.9	7.8

合計

全国	2004	2007	増加率 (%)
事業所数	63,378	61,866	▲ 2.4
従業者数	336,939	357,557	6.1
年間商品販売額	5,907,901	6,631,251	12.2
売り場面積	5,446,794	5,844,721	7.3
1事業所あたりの 売場面積	85.9	94.5	9.9

沖縄県	2004	2007	増加率 (%)
事業所数	708	686	▲ 3.1
従業者数	3,103	3,046	▲ 1.8
年間商品販売額	44,611	49,689	11.4
売り場面積	51,961	52,660	1.3
1事業所あたりの 売場面積	73.4	76.8	4.6

出所：経済産業省「商業統計」

図表10 2007年医薬品小売業の業態別年間商品販売額、事業所数及び  
売り場面積の増減率(対2004年比)

年間商品販売額	百万円				
	合計	スーパー	ドラッグ ストア	専門店	中心店
医薬品・化粧品小売業	14.2	▲ 0.8	5.7	10.4	▲ 1.2
医薬品小売業(調剤薬局を除く)	▲ 4.5	0.0	3.0	▲ 2.5	▲ 5.0
調剤薬局	25.4	▲ 0.1	0.5	25.2	▲ 0.0

事業所数	%				
	合計	スーパー	ドラッグ ストア	専門店	中心店
医薬品・化粧品小売業	▲ 3.0	▲ 0.2	▲ 0.5	3.6	▲ 6.0
医薬品小売業(調剤薬局を除く)	▲ 19.2	0.0	▲ 3.7	▲ 5.3	▲ 10.2
調剤薬局	14.0	▲ 0.3	▲ 0.7	15.8	▲ 0.9

売場面積	㎡				
	合計	スーパー	ドラッグ ストア	専門店	中心店
医薬品・化粧品小売業	12.9	▲ 0.1	14.5	2.2	▲ 3.8
医薬品小売業(調剤薬局を除く)	4.6	0.0	11.0	▲ 1.1	▲ 5.3
調剤薬局	13.6	▲ 1.5	2.7	11.8	▲ 0.3

出所：経済産業省「商業統計」

## ●りゅうぎん調査●

# 県内の 景気 動向

## 概況(7月)

景気は、後退している

観光関連では、入域観光客数が前年を上回る

消費関連では、新車販売台数が前年を下回る

7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、既存店では食料品が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。電気製品卸売はエコポイント効果などにより前年を上回った。建設関連では、公共工事請負金額は、今年度予算の前倒し執行の効果などから前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、一部大型工事の受注などから引き続き前年を上回った。建設資材出荷・売上では、生コンは増加したものの、セメント、鋼材、木材は引き続き前年を下回った。入域観光客数は、航空会社の運賃割引等により国内客が増加したことなどから前年を上回った。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、消費関連と建設関連は弱含み、観光関連は弱いことから、県内景気は後退している。

### 消費関連

百貨店売上高は、旧盆の時期が後にずれしたことなどにより食料品が減少し、主力である衣料品も減少が続いていることなどから、12カ月連続で前年を下回った。スーパー売上高(既存店)は、旧盆の時期が後にずれしたことにより食料品が減少したことなどから6カ月連続で前年を下回った。全店ベースでは、2カ月ぶりに前年を上回った。新車販売は、引き続き買い控えがみられたことにより普通乗用車や小型乗用車、軽乗用車などが減少したことなどから14カ月連続で前年を下回った。電気製品卸売販売は、エコポイント効果が一部でみられたことから2カ月ぶりに前年を上回った。

### 建設関連

公共工事請負額は、今年度当初予算の前倒し執行の効果などから2カ月ぶりに前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、一部民間の大型工事受注などから2カ月連続で前年を上回った。建設資材関連では、生コンは4カ月ぶりに前年を上回ったものの、セメントは4カ月連続で前年を下回った。鋼材は、単価の低下要因などから6カ月連続で前年を下回った。木材は持家(一戸建)の着工が低めの水準で推移していることなどが影響し25カ月連続で前年を下回った。

### 観光関連

入域観光客数は9カ月ぶりに前年を上回った。国内客は旅行手控えなどの影響がある中、航空各社の運賃割引などが奏効し前年を上回った。外国客はクルーズ船の寄港増加などから前年を上回った。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12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9カ月連続で前年を下回った。主要観光施設入場者数は8カ月連続で前年を下回った。主要ゴルフ場は、入場者数は増加したが、売上高は引き続き前年を下回った。

### 雇用関連

新規求人数は前年同月比12.5%減となり6カ月連続で減少した。有効求人倍率(季調値)は0.27倍と前月より0.01ポイント低下した。完全失業率は6.6%と前年同月より1.3ポイント改善した。

### その他

消費者物価指数は、食料、光熱・水道、交通・通信、被服履物が下落したことから、前年同月比1.7%下落し3カ月連続で前年を下回った。企業倒産は、件数が5件と前年同月より10件減少し、負債総額は5億7,400万円となり前年同月比98.9%の減少となった。

## りゅうぎん調査(2009年7月)

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2009.5-2009.7)
<b>1. 消費関連</b>		
(1)百貨店(金額)	▲ 15.4	▲ 11.7
(2)スーパー(既存店)(金額)	▲ 1.8	▲ 1.7
(3)スーパー(全店)(金額)	1.3	1.2
(4)新車販売(台数)	▲ 12.1	▲ 18.8
(5)電気製品卸売(金額)	6.8	2.0
<b>2. 建設関連</b>		
(1)公共工事請負金額(金額)	27.6	23.0
(2)建築着工床面積(m <sup>2</sup> )	(6月) 20.9	(4-6月) ▲ 10.8
(3)新設住宅着工戸数(戸)	(6月) 16.9	(4-6月) ▲ 10.6
(4)建設受注額(金額)	15.5	▲ 39.5
(5)セメント(トン数)	▲ 0.6	▲ 7.8
(6)生コン(m <sup>3</sup> )	3.3	▲ 3.0
(7)鋼材(金額)	▲ 20.3	▲ 20.4
(8)木材(金額)	▲ 10.8	▲ 9.4
<b>3. 観光関連</b>		
(1)入域観光客数(人数)	0.5	▲ 3.0
(2)県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) ▲ 3.2 (実数) 75.3	(前年同期差) ▲ 4.0 (実数) 67.2
(3) " 売上高(金額)	▲ 7.9	▲ 6.6
(4)観光施設入場者数(人数)	▲ 2.2	▲ 5.0
(5)ゴルフ場入場者数(人数)	2.0	1.9
(6) " 売上高(金額)	▲ 8.2	▲ 9.0
<b>4. その他</b>		
(1)県内新規求人数(人数)	▲ 12.5	▲ 14.2
(2)有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.27	(実数) 0.27
(3)消費者物価指数(総合)	▲ 1.7	▲ 1.1
(4)企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 10	(前年同期差) ▲ 2.3
(5)広告収入(県内マスコミ)(金額)	(6月) ▲ 6.9	(4-6月) ▲ 6.6
(6)電力使用量(百万Kwh)	▲ 4.5	▲ 3.6

(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。

(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。

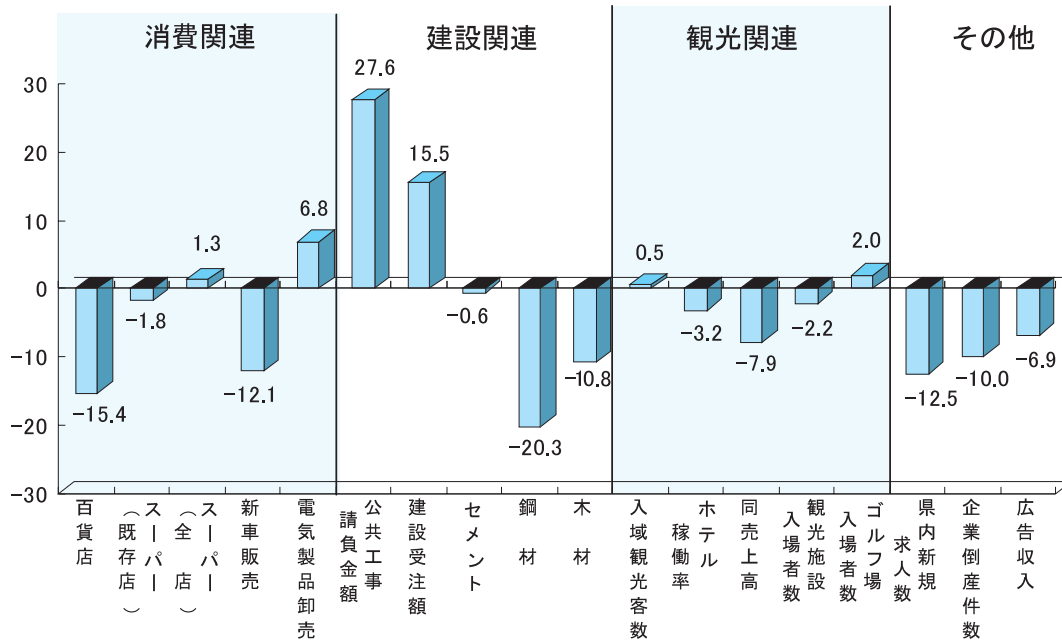
(注3) 主要ホテルは、2009年7月より調査先を17ホテルから18ホテルとした。

(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。

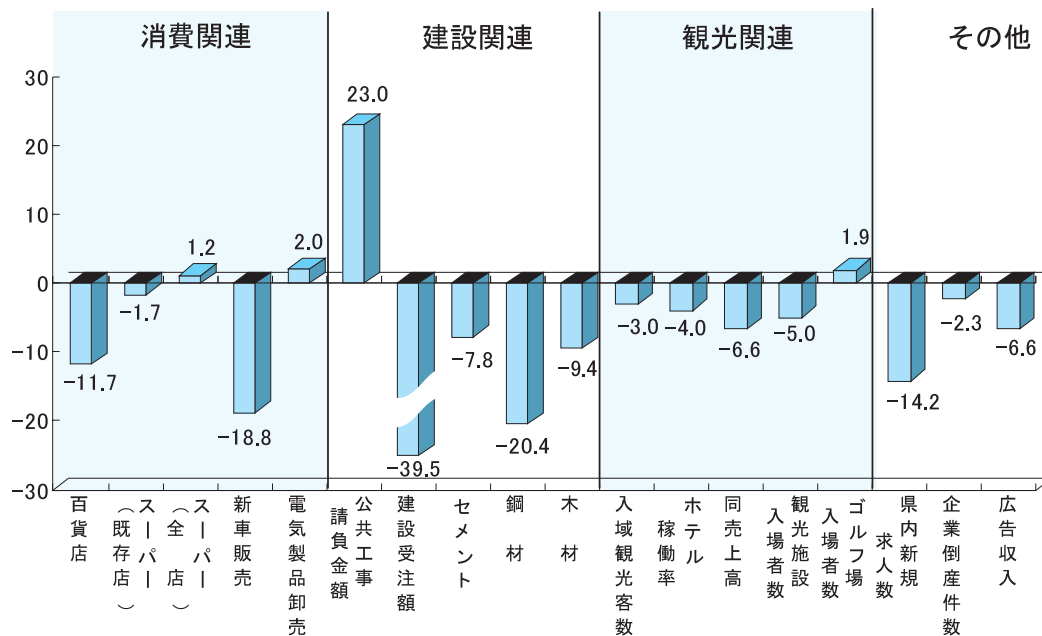
(注6) 木材は2008年1月より建材から名称を改めた(木質建材が主であることから)。

項目別グラフ(単月、2009年7月)



(注) 広告収入は09年6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。

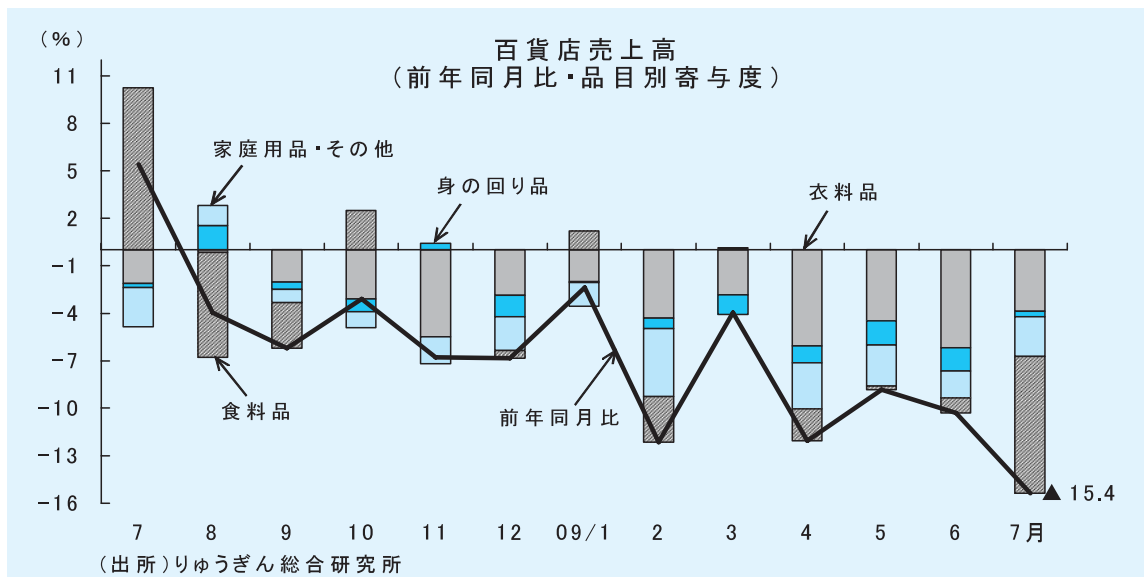
項目別グラフ(3カ月、2009年5~7月)



(注) 広告収入は09年4~6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。

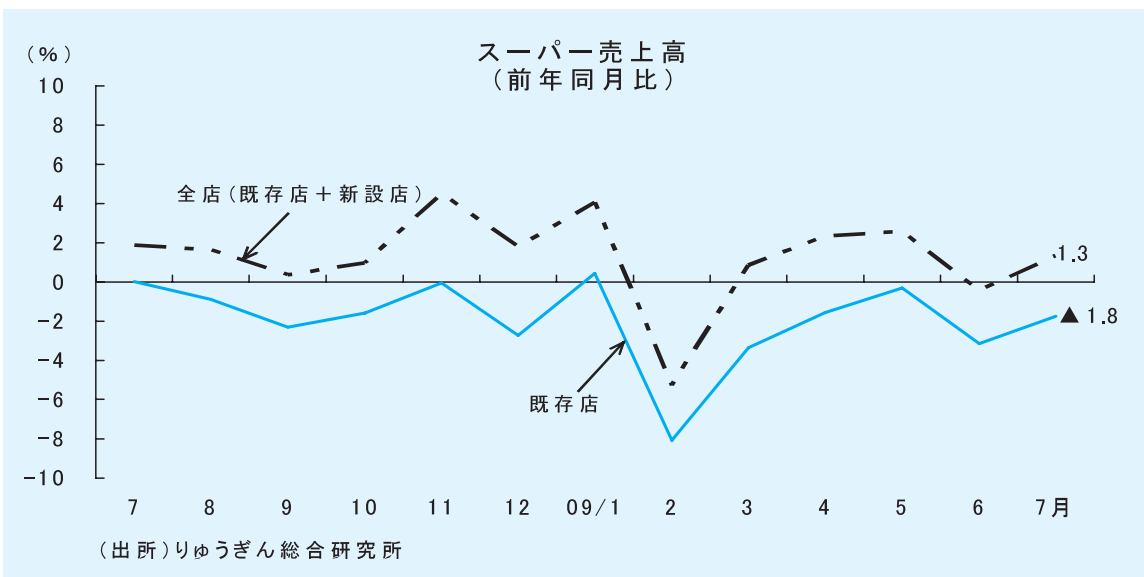
## 1.消費関連

### 1 百貨店売上高：12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や旧盆の時期が後にずれたこと(前年の8月中旬が、今年は9月初旬)に伴う中元ギフトの減少により食料品も大幅に減少したことなどから前年同月比15.4%減と12カ月連続で前年を下回った。
- ・品目別にみると、食料品(同26.3%減)、衣料品(同10.7%減)、身の回り品(同3.8%減)、家庭用品・その他(同11.7%減)が減少した。

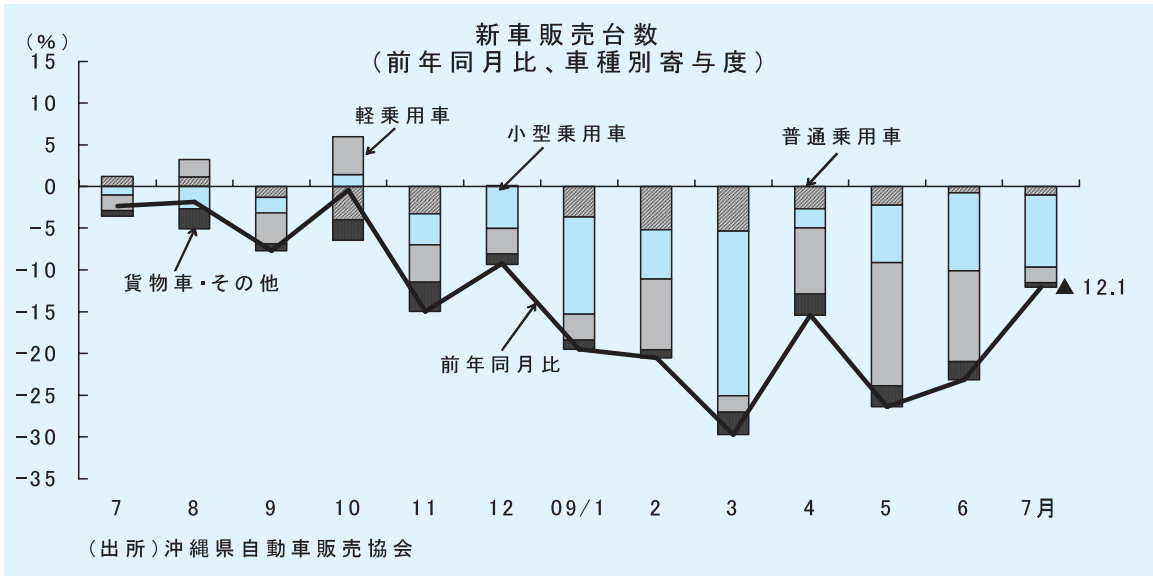
### 2 スーパー売上高：全店ベースは2カ月ぶりに増加



- ・スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比1.8%減と6カ月連続で前年同月を下回った。
- ・食料品は、旧盆の時期が後にずれたことなどから同3.0%減となり、衣料品も同1.3%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1.3%増と2カ月ぶりに増加した。

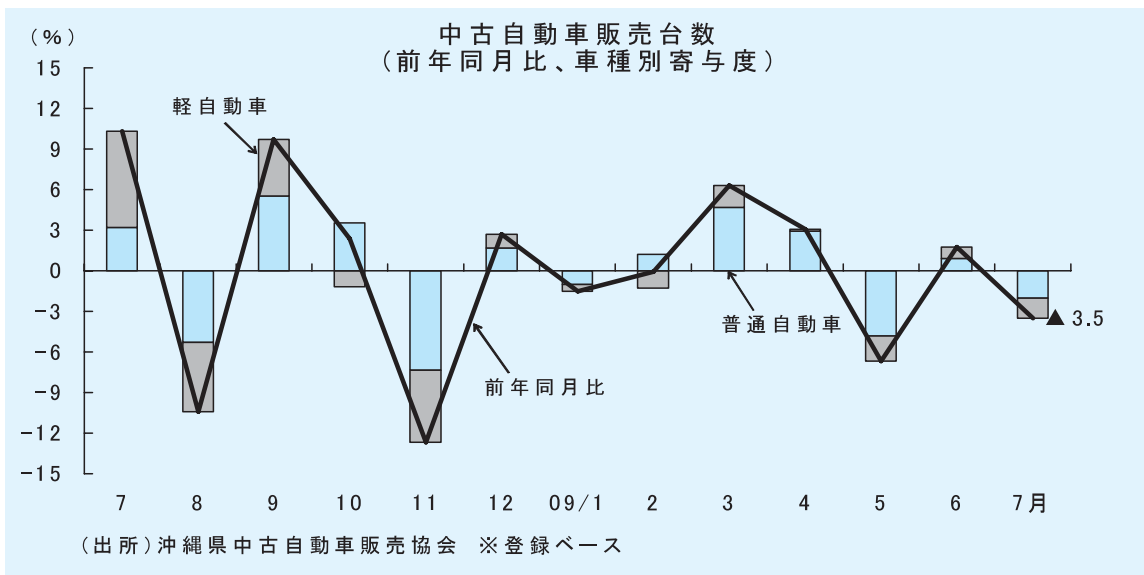


### ③ 新車販売台数: 14カ月連続で減少



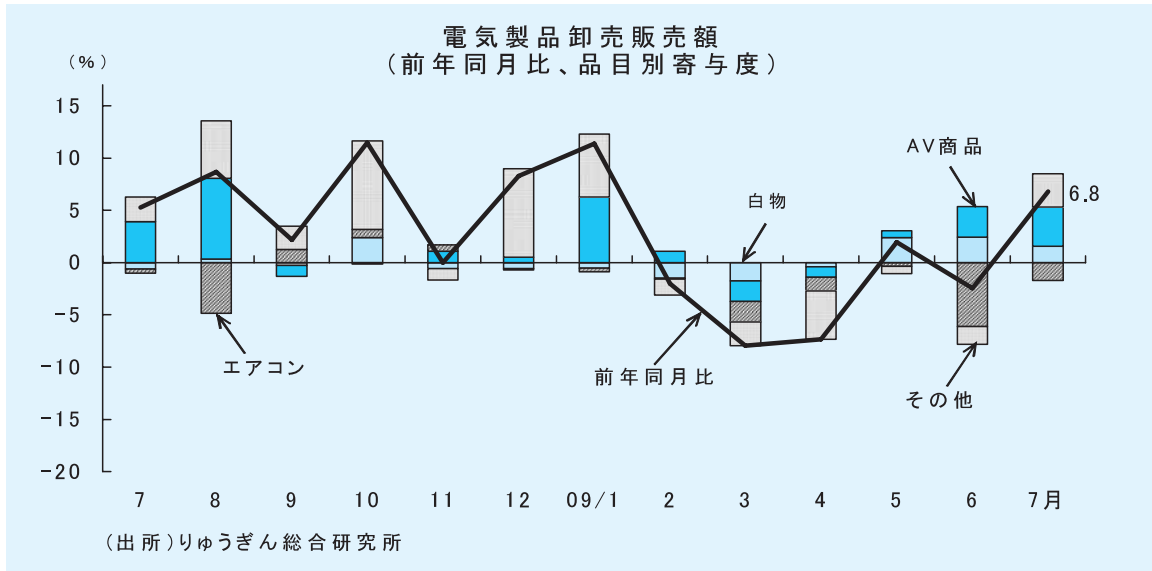
- ・新車販売台数は5,043台となり、普通乗用車、小型乗用車、軽乗用車などが減少したことから前年同月比12.1%減と14カ月連続で前年を下回った。
- ・普通自動車(登録車)は2,981台(同14.9%減)で、うち普通乗用車は437台(同12.1%減)、小型乗用車は2,544台(同16.2%減)であった。軽自動車(届出車)は1,914台(同7.0%減)で、うち軽乗用車は1,642台(同6.2%減)であった。

### ④ 中古自動車販売台数(登録ベース): 2カ月ぶりに減少



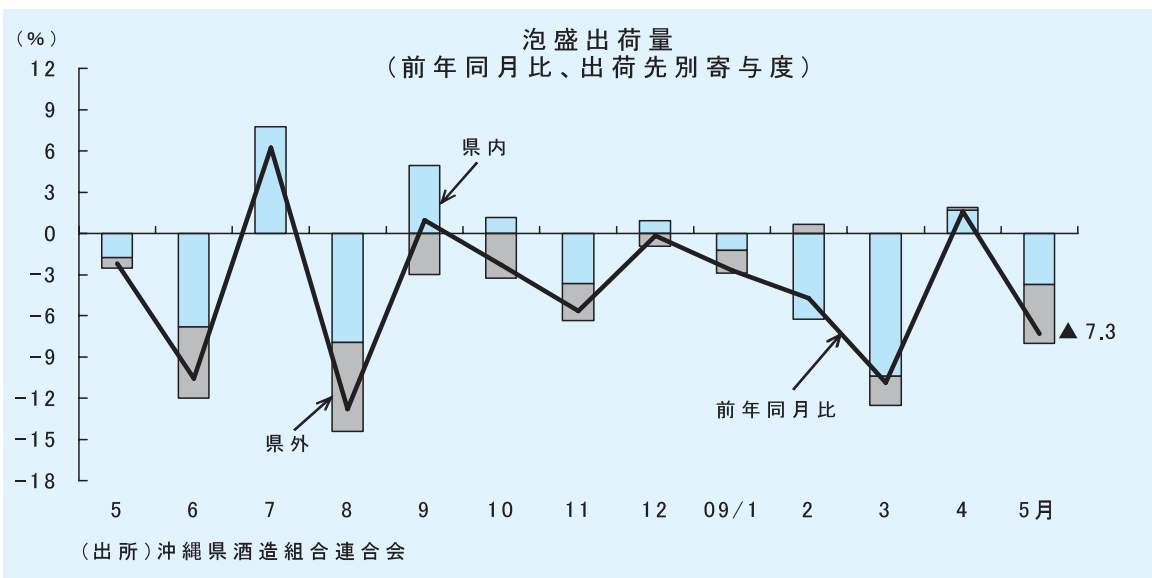
- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、前年同月比3.5%減となり2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・内訳では、普通自動車は同4.3%減、軽自動車は同2.8%減となった。

## 5 電気製品卸売販売額:2カ月ぶりに増加



- ・電気製品卸売販売額は、エアコンは減少したものの、引き続きエコポイント効果が一部でみられたことにより、テレビ、白物家電は増加したことから前年同月比6.8%増と2カ月ぶりに増加した。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同20.8%増、DVDレコーダーが同0.9%増、白物では洗濯機が同13.1%増、冷蔵庫が同7.1%増、エアコンが同9.1%減、その他は同7.3%増となった。

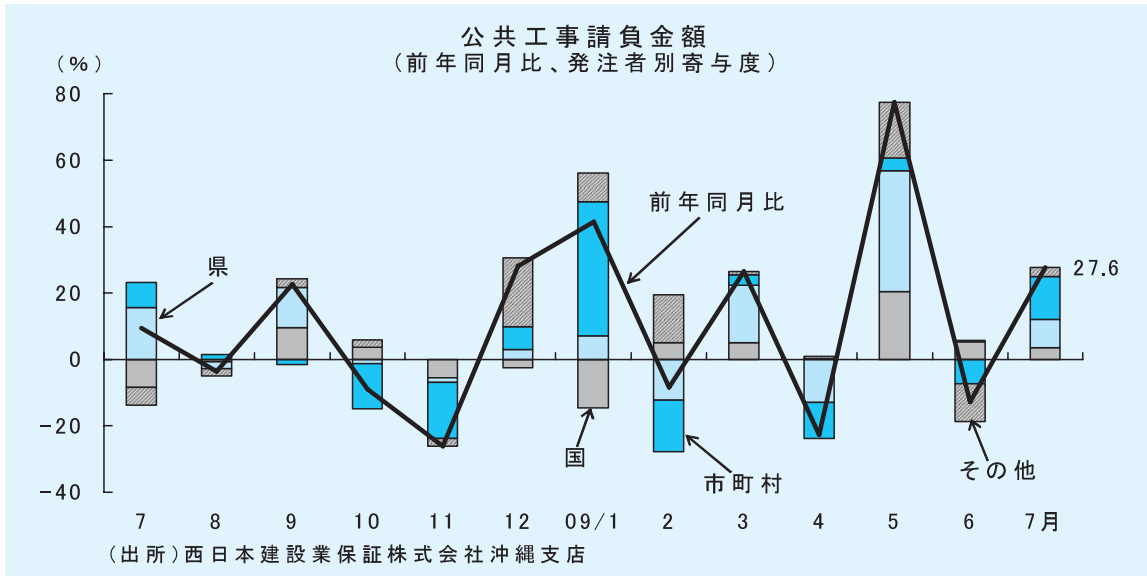
## 6 泡盛出荷量(再掲):2カ月ぶりに減少



- ・泡盛出荷量(5月)は、前年同月比7.3%減と2カ月ぶりに前年を下回った。県内出荷量は同3.7%減となり、県外出荷量は同23.0%減となった。

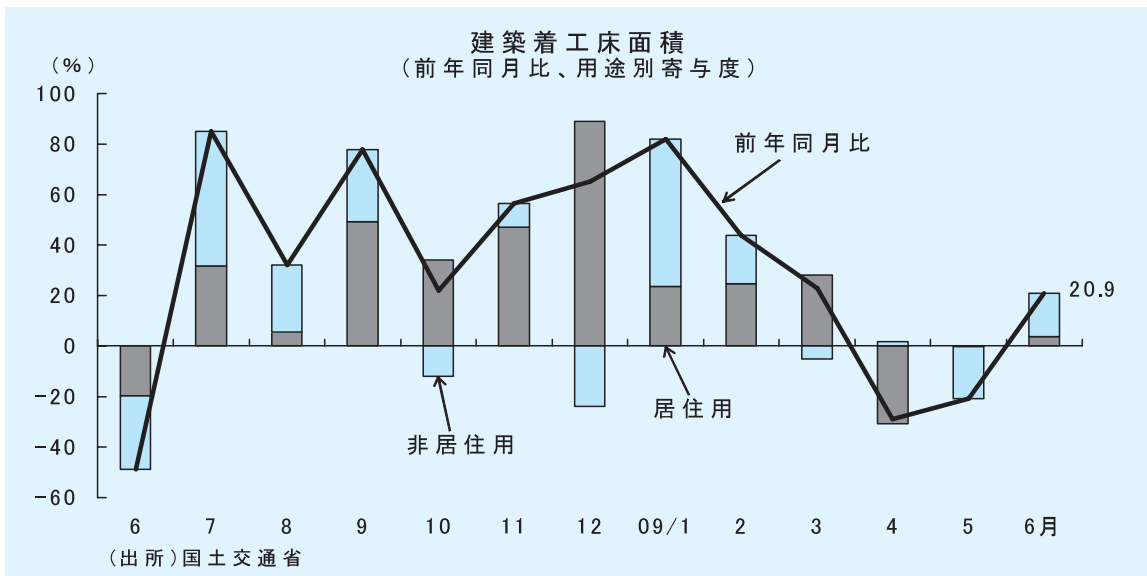
## 2. 建設関連

### 1 公共工事請負金額:2カ月ぶりに増加



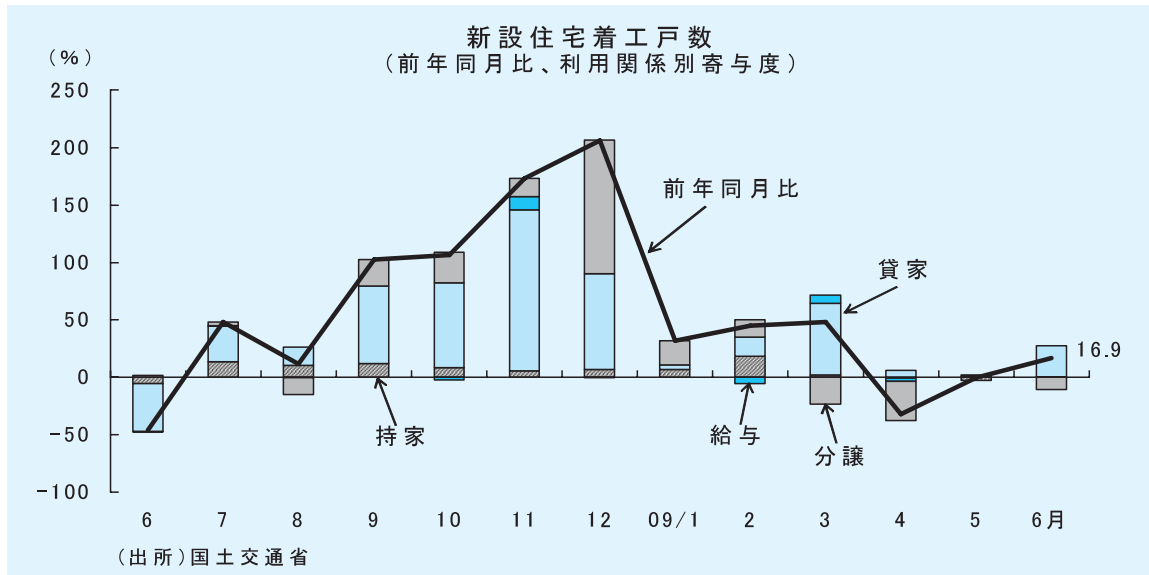
- ・公共工事請負金額は、261億3,200万円で前年同月比27.6%増と今年度当初予算の前倒し執行の効果などから2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・発注者別では、国(同12.7%増)、県(同21.6%増)、市町村(同42.7%増)、独立行政法人等・その他(同109.2%増)ともに増加した。
- ・大型工事としては、那覇駐屯地庁舎新設工事、新石川浄水場電気設備工事(第2期)、国道507号1号トンネル(仮称)新設工事、長嶺中学校校舎建築工事などがあつた。

### 2 建築着工床面積:3カ月ぶりに増加



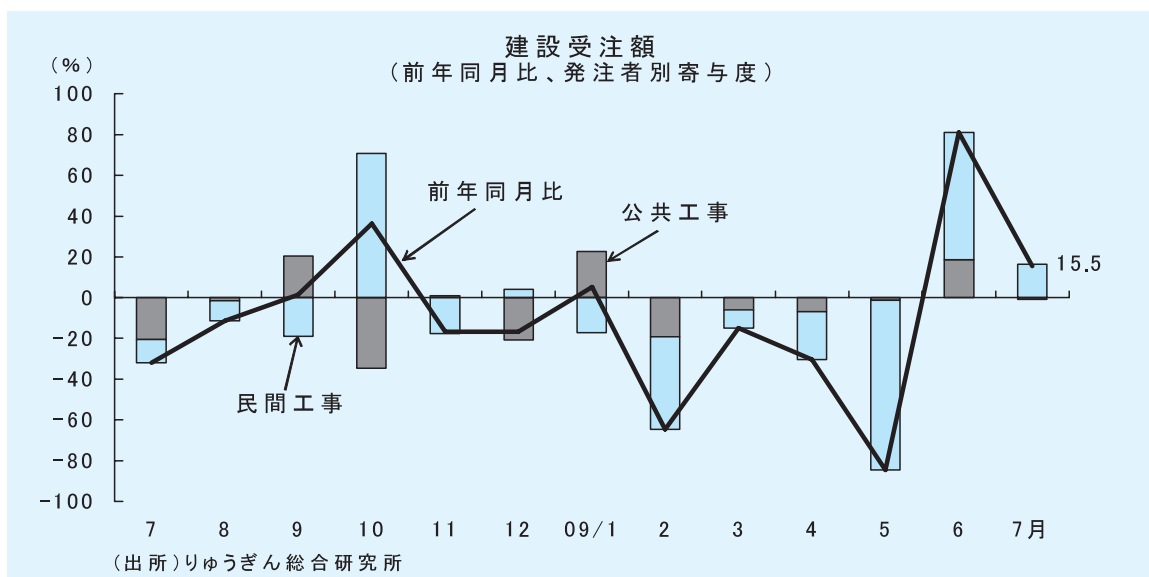
- ・建築着工床面積(6月)は、18万1,967㎡で前年同月比20.9%増と居住用、非居住用ともに増加したことから、3カ月ぶりに前年を上回った。用途別では、居住用が同6.7%増となり、非居住用は同39.5%増となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住専用が増加し、居住産業併用が減少した。非居住用では卸売・小売業用、教育・学習支援業用などが増加し、飲食店・宿泊業用などが減少した。

### ③ 新設住宅着工戸数:3カ月ぶりに増加



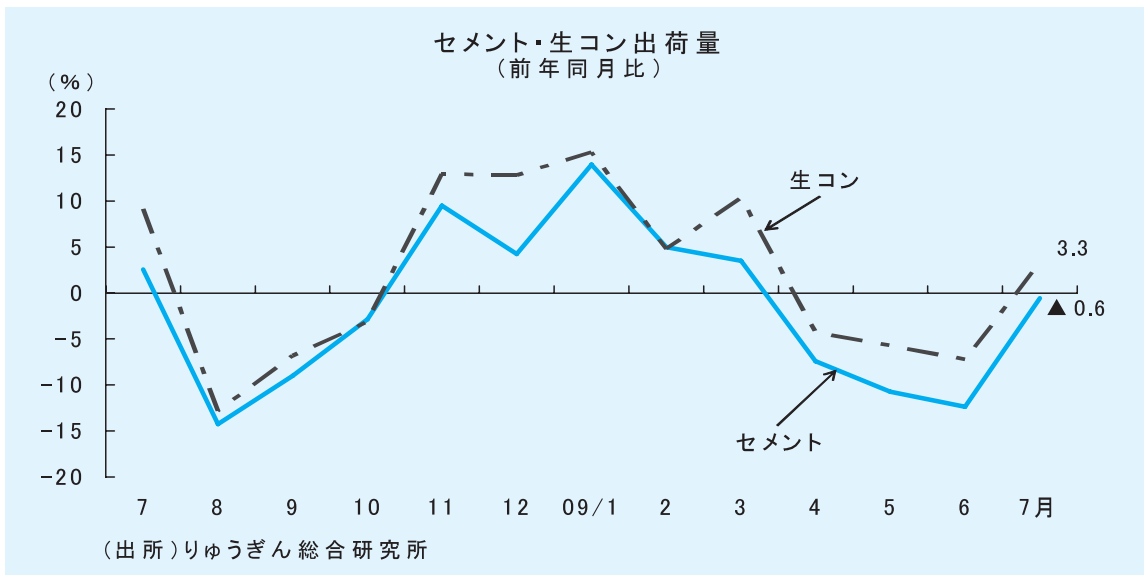
- ・新設住宅着工戸数(6月)は1,012戸となり、貸家が大幅に増加したことから前年同月比16.9%増と3カ月ぶりに前年を上回った。
- ・利用関係別では、貸家(同51.2%増)、持家(同2.5%増)、給与(100.0%増)が増加し、分譲(同53.8%減)が減少した。

### ④ 建設受注額:2カ月連続で増加



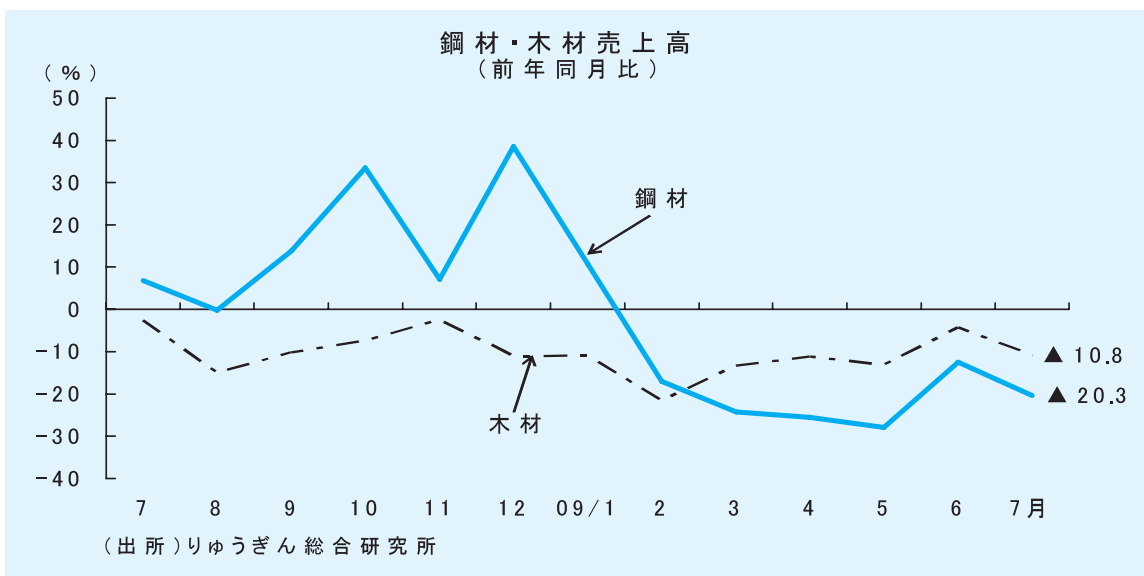
- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、一部民間の大型工事受注があったことなどから前年同月比15.5%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・発注者別では、公共工事(同3.4%減)は2カ月ぶりに減少し、民間工事(同21.1%増)は2カ月連続で増加した。

## 5 セメント・生コン:セメントは4カ月連続で減少、生コンは4カ月ぶりに増加



- ・セメント出荷量は、6万6,504トンで前年同月比0.6%減と4カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は、15万6,811立方メートルで同3.3%増と4カ月ぶりに前年を上回った。民間工事向け出荷は増加したものの、公共工事向け出荷は前年とほぼ同水準であった。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、海事工事向けなどが増加し学校関連向けなどが減少した。民間工事では、貸家やマンション向けなどが増加し、商業施設やホテル向けなどが減少した。

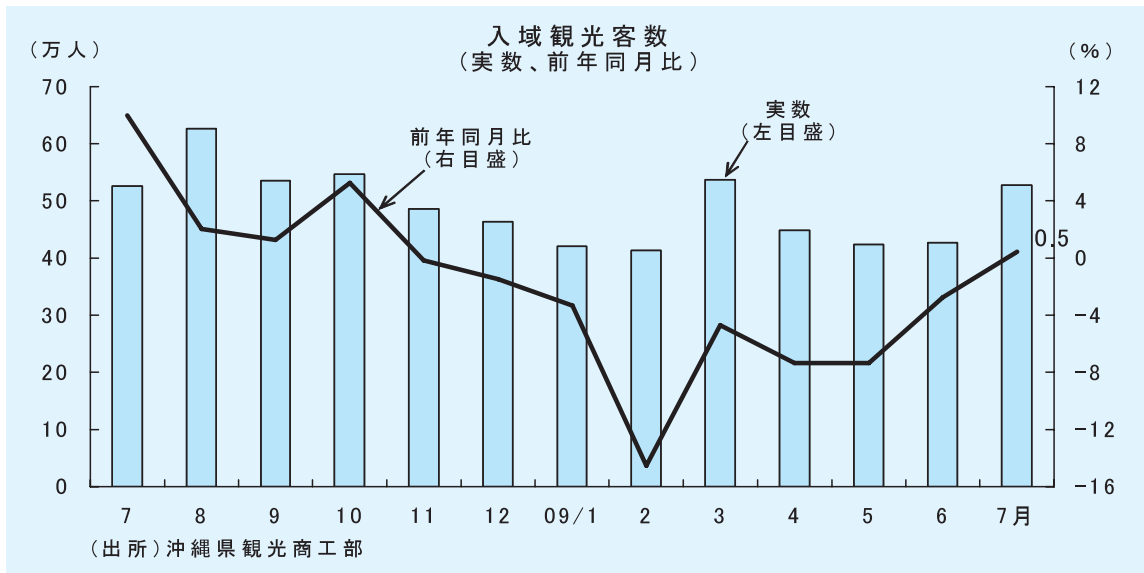
## 6 鋼材・木材:鋼材は6カ月連続で減少、木材は25カ月連続で減少



- ・鋼材売上高は、単価の低下や一部先の大型工事向け出荷の反動減などから前年同月比20.3%減と6カ月連続で前年を下回った。
- ・木材売上高は、木材使用の多い持家(一戸建て)の着工が低めの水準で推移し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)の動きが続いていることなどから同10.8%減と25カ月連続で前年を下回った。

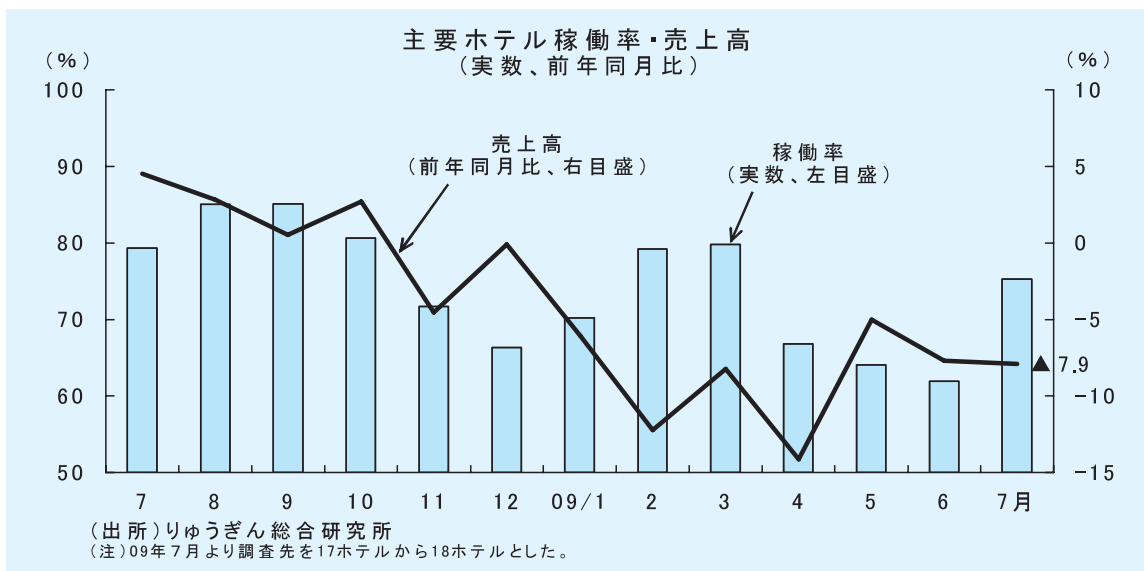
### 3.観光関連

#### 1 入域観光客数：9カ月ぶりに増加



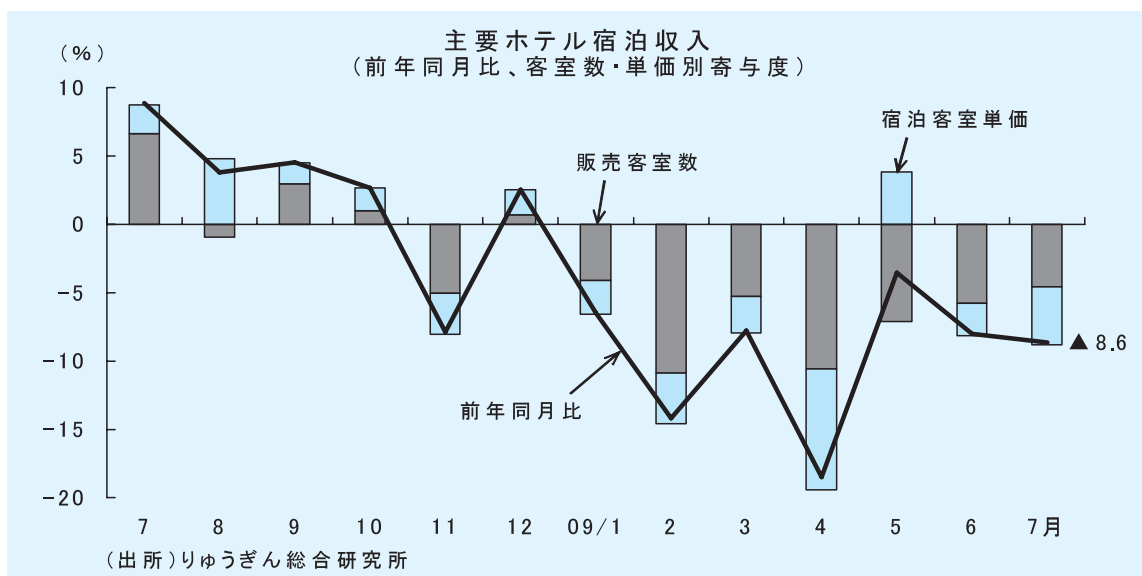
- ・入域観光客数は52万7,800人で、前年同月比0.5%増(2,400人増)となり、9カ月ぶりに前年を上回った。国内客、外国客ともに増加した。
- ・国内客(同0.3%増)は、空路が航空各社の運賃割引などが奏効し前年と同水準となり、海路の不定期クルーズ船などによる増加もあったことから、9カ月ぶりに前年を上回った。外国客(同2.2%増)は、空路は大幅に減少したが、海路のクルーズ船寄港増加などがあり、2カ月連続で前年を上回った。
- ・8月1～20日の本土発沖縄向け航空旅客輸送実績(スカイマークエアラインズを除く)は、前年同期比8.4%減となり、2カ月ぶりに前年を下回った。

#### 2 主要ホテル稼働率・売上高：稼働率は12カ月連続で低下、売上高は9カ月連続で減少



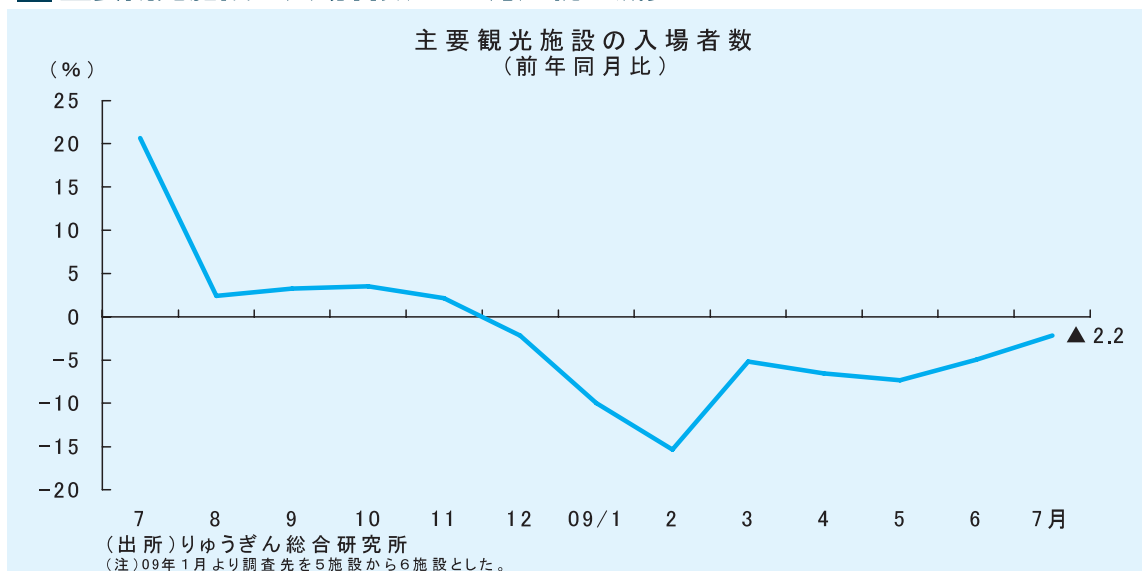
- ・主要ホテルの客室稼働率は、75.3%と前年同月比3.2ポイント低下した(調査先数変更によるデータ修正後の前年客室稼働率は78.5%)。売上高は同7.9%減少し、9カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテルの客室稼働率は、65.0%で同1.5ポイント低下した(同前年客室稼働率66.5%)。売上高は同7.1%減となった。リゾート型ホテルの客室稼働率は、81.2%で同4.1ポイント低下した(同前年客室稼働率85.3%)。売上高は同8.1%減となった。

### ③ 主要ホテル宿泊収入:7カ月連続で減少



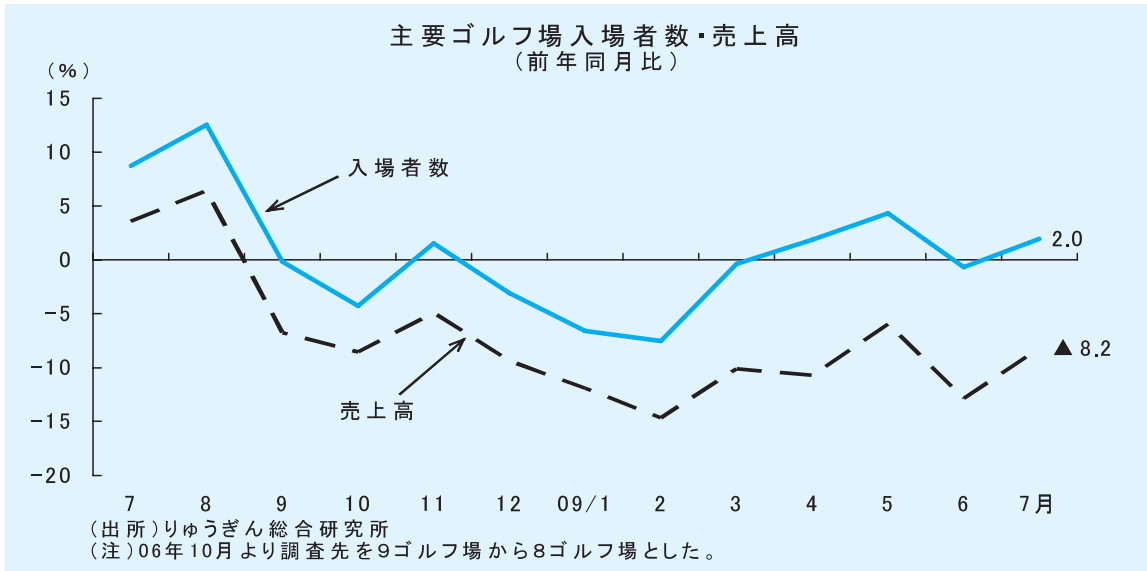
・主要ホテル売上高のうち宿泊収入についてみると、宿泊客室単価(価格要因)、販売客室数(数量要因)がともに減少したことから、前年同月比8.6%減と、7カ月連続で前年を下回った。

### ④ 主要観光施設の入場者数:8カ月連続で減少



・主要観光施設の入場者数は、前年同月比2.2%減となり、減少幅は縮小しているものの8カ月連続で前年を下回った。

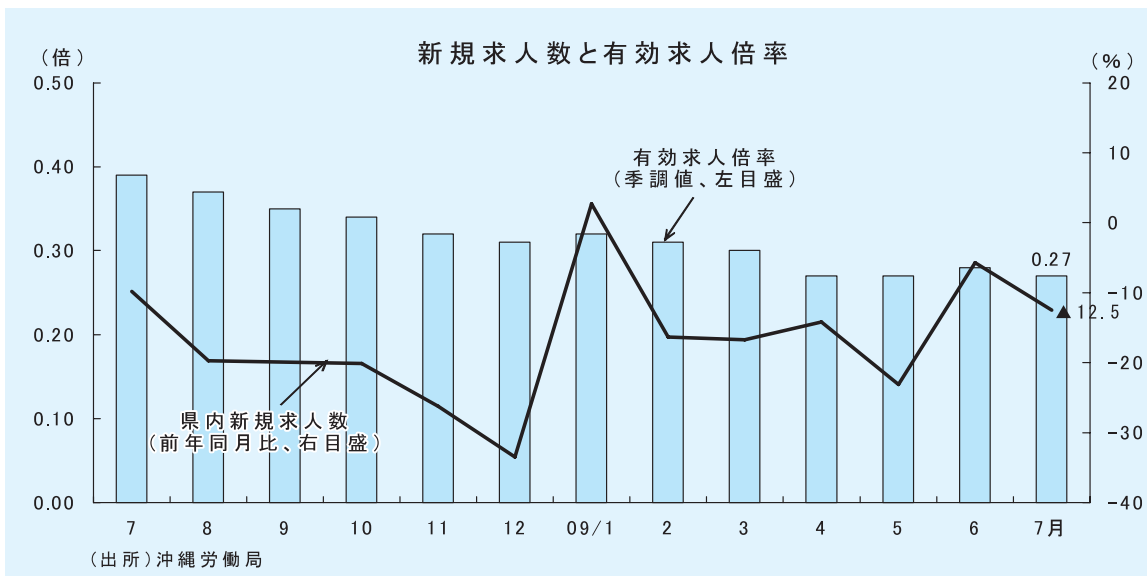
### 5 主要ゴルフ場入場者数・売上高：入場者数は2カ月ぶりに増加、売上高は11カ月連続で減少



・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比2.0%増と2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、同8.2%減と11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

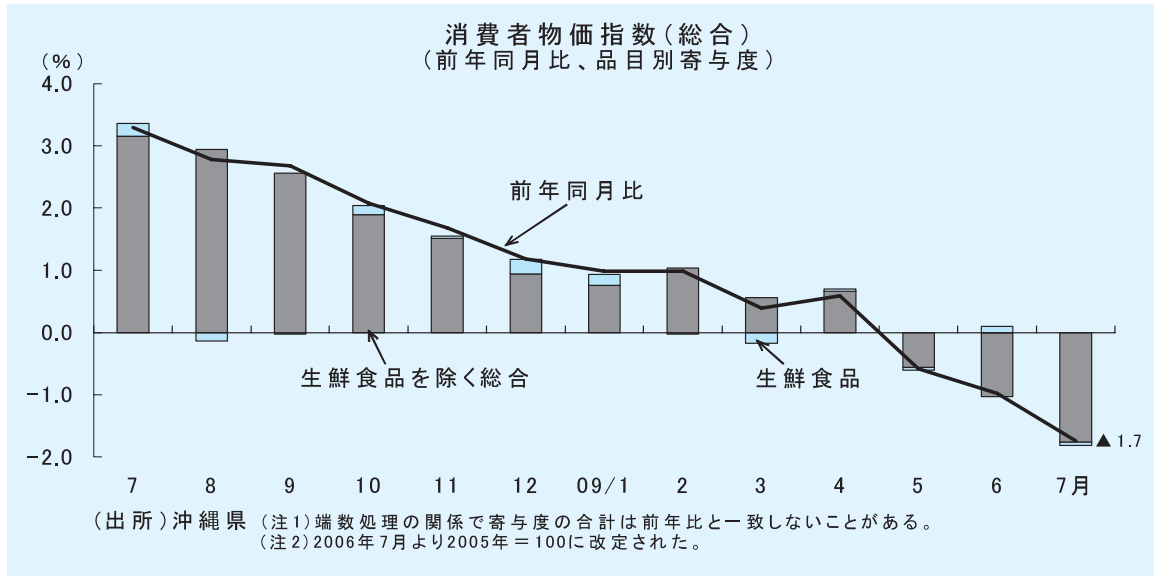


・新規求人数は、前年同月比12.5%減となり6カ月連続で減少した。産業別にみると、公務・その他、運輸業、郵便業、生活関連サービス業、娯楽業などで増加し、情報通信業、製造業、サービス業、医療、福祉、建設業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.27倍となり、前月より0.01ポイント低下となった。

・労働力人口は、67万7,000人で前年同月比1.5%増となり、就業者数は、63万2,000人で同2.8%増となった。完全失業者数は4万5,000人で同15.1%減となった。完全失業率は6.6%と前年同月より1.3ポイント改善した。

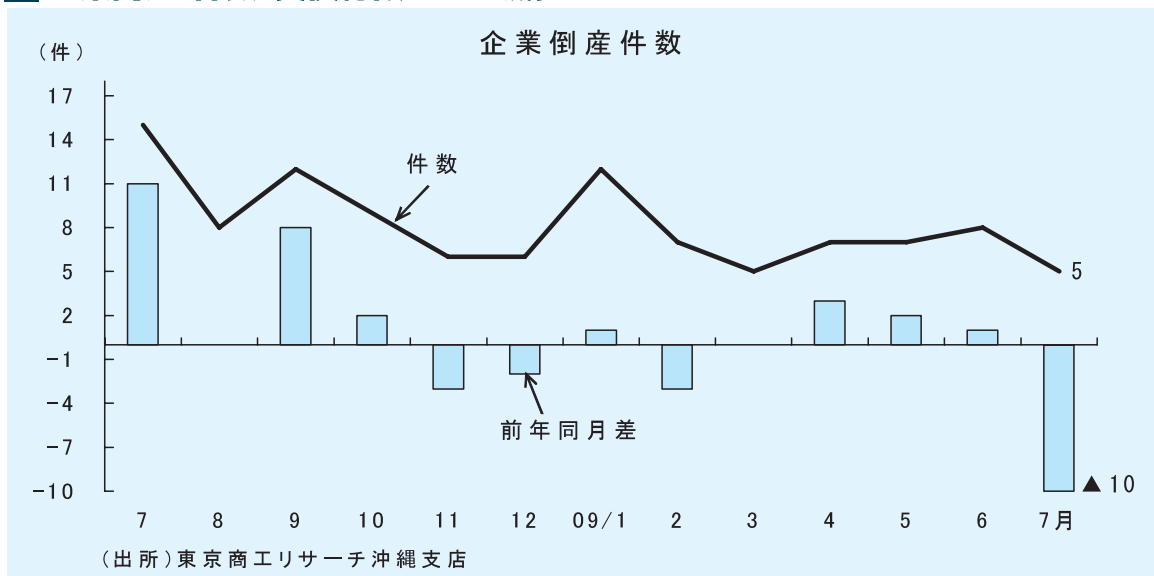


## 2 消費者物価指数(総合):3カ月連続で下落



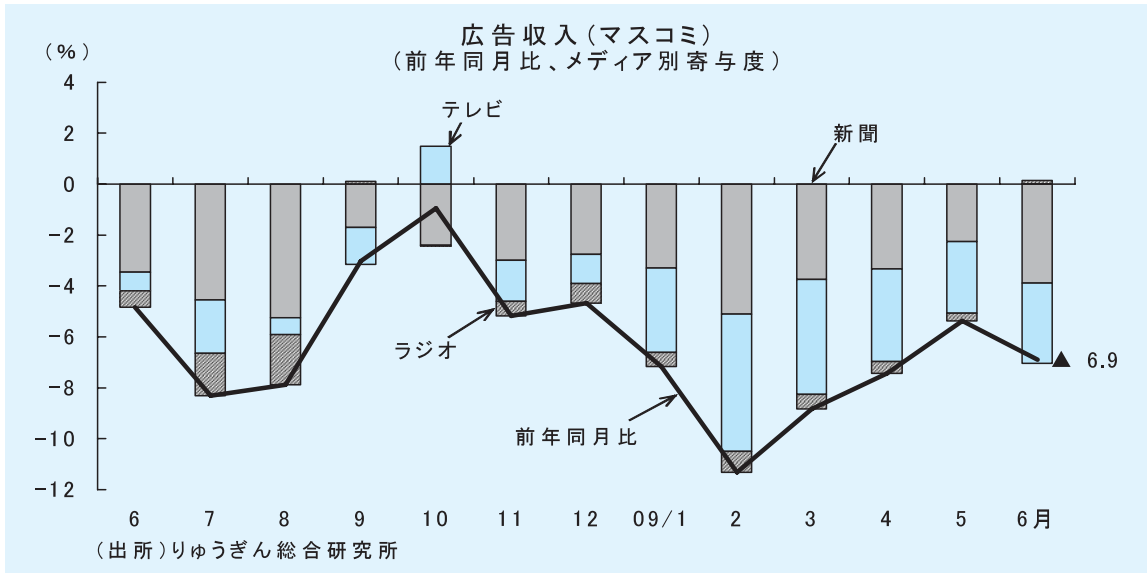
- ・消費者物価指数は、前年同月比1.7%減と3カ月連続で前年を下回った。生鮮食品を除く総合も、同1.8%減と下落した。
- ・品目別の動きをみると、住居、保健医療、教育などが上昇し、食料、光熱・水道、交通・通信、被服履物が下落した。

## 3 企業倒産:件数、負債総額ともに減少



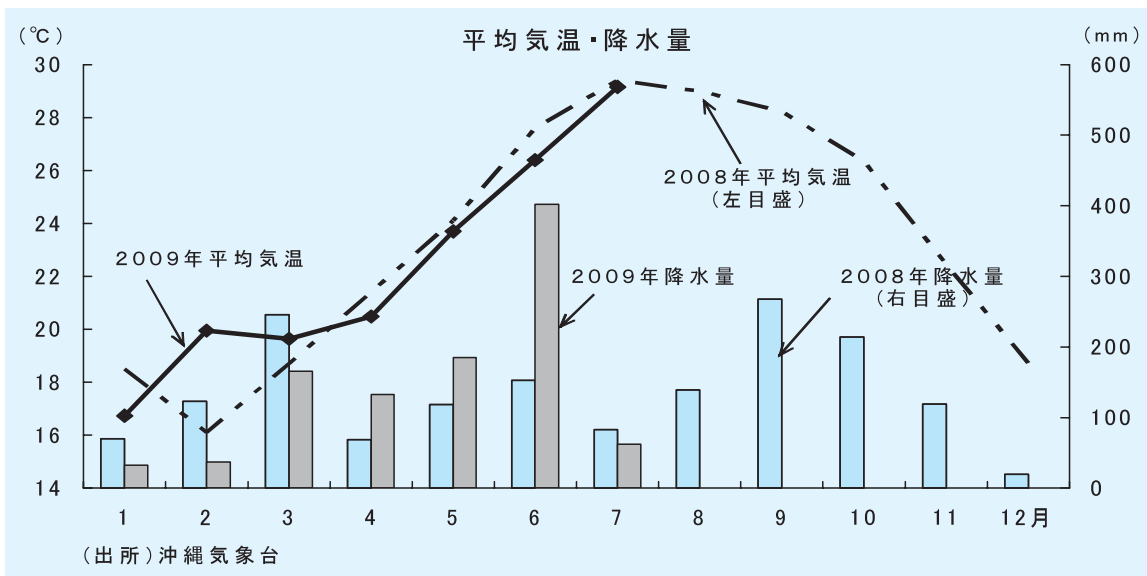
- ・倒産件数は5件となり前年同月を10件下回った。業種別では、建設業3件(前年同月比2件減)、小売業1件(同2件減)、サービス業1件(同5件減)であった。
- ・負債総額は5億7,400万円となり、前年同月比98.9%の減少となった。

#### 4 広告収入(マスコミ): 19カ月連続で減少



・広告収入(マスコミ: 6月)は、前年同月比6.9%減少し、19カ月連続で前年を下回った。ラジオは前年を若干上回ったが、テレビ、新聞が前年を下回った。

#### 参考 気象: 平均気温・降水量(那覇)



・平均気温は29.2℃と前年同月(29.4℃)とほぼ同水準となり、平年(28.5℃)より高く推移した。降水量は62.0mmと前年同月(82.5mm)より少なかった。

りゅうぎん

ドリームジャンボ宝くじ付き

定期預金

預けて夢も招きタイ!!

取扱期間

7月27日(月) ~ 11月6日(金)

平成21年

※募集総額(150億円)に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。

預入金額 **100** 万円につき、  
ドリームジャンボ宝くじを  
**5** 枚プレゼント!!  
※バラまたは連番をお選びいただけます。



りゅうぎん ドリームジャンボ宝くじ付き定期預金 商品概要

取扱期間	平成21年7月27日(月) ~ 平成21年11月6日(金) ※募集総額(150億円)に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。
対象者	個人のお客さま
対象預金	スーパー定期1年もの
預入金額	100万円以上 1円単位(上限はございません)
預入金利	店頭表示金利 ・「ポイントサービス」(100ポイント以上)の金利優遇は、対象外となります。
預入方法	店頭での取り扱いとなります。 ・ATMやインターネットバンキングでのお預け入れは対象外となります。 ・証書式・通帳式(総合口座含む)いずれも可能です。

取扱店	全営業店
対象宝くじ	ドリームジャンボ宝くじ(平成22年5月中旬発売予定)
宝くじの枚数	お預け入れ金額100万円につき宝くじ5枚を贈呈
宝くじの種類	バラまたは連番をお選びいただけます。
お届け時期	平成22年5月末
お届け方法	銀行振出のご住所に贈呈書留郵便にてお届けいたします。 転居先不明・ご不在などにより宝くじをお届けできず、当行へ返送となった場合は無効となる場合があります。
基準日	基準日(平成22年3月31日)現在に本定期預金の残高があるお客さまが対象となります。
その他	・本商品は、預金保険の対象であり、預保額の範囲内で保護されます。

詳しくはお近くの窓口か下記のフリーコール(携帯・PHS OK)へどうぞ  
0120-19-8689  
月~金 9:00~17:00(銀行休業日は除きます)

ながいおつきあい  
りゅうぎん  
琉球銀行

ホームページは  
琉球銀行 検索  
平成21年7月27日現在



2009年8月

役員のための財務税務会社法ニュース

## 太陽 ASG マネジメントリポート

今回のテーマ： 過年度財務諸表の遡及修正

2009年4月10日に、企業会計基準委員会（ASBJ）から「会計上の変更及び過去の誤謬に関する会計基準（案）」及び「同適用指針（案）」が公表されました。

現在、会計上の変更（会計方針・表示方法・会計上の見積りの各変更）が行われた場合、注記情報として影響額を開示し、財務諸表の期間比較可能性を担保しています。過去の誤謬については、前期損益修正項目として修正する方法が採られています。

新会計基準案が導入されますと、会計方針の変更、表示方法の変更及び過去の誤謬は、過年度の財務諸表の遡及修正が必要になります。

### 1. 背景

- ① 会計基準の国際的なコンバージェンス（国際的な収斂）
- ② 財務諸表の比較可能性が向上し、情報の有用性が高まる。

### 2. 会計上の取扱い

新会計基準案による取扱いは、下記のとおりです。

区 分		原則的な会計上の取扱い
会計上の 変更	会計方針の変更	会計基準等の改正に伴う変更
		上記以外の変更
	表示方法の変更	遡及処理する（財務諸表の組替え）
	会計上の見積りの変更	遡及処理しない
過去の誤謬の訂正		遡及処理する（修正再表示）

会計方針の変更を行った場合の原則的な遡及適用の具体的な取扱いは、下記のとおりです。

前々期以前 （比較財務諸表は非開示）	前期（X-1年度） （比較財務諸表を開示）	当期（X年度） （財務諸表を開示）
開示する財務諸表のうち、最も古い期間の比較財務諸表（X-1年度）の期首の資産、負債及び純資産の額に、過去の累積的影響額を反映	左に示した前々期までの累積的影響額に加え、X-1年度における影響額を反映して開示	遡及適用による前期までの累積的影響額を反映するとともに、当期首より新たな会計方針を適用した結果を反映して開示

### お見逃しなく！

1. 過年度の財務諸表を遡及修正するための作業負担増への対応（情報システム上の対応など）が必要となります。
2. 新会計基準案の適用時期は、2011年4月1日以後開始する事業年度の期首以後に行われる会計上の変更及び過去の誤謬の訂正から適用される予定です。なお、早期適用を認める取扱いは設けられていません。

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.

### 北中城村地域コミュニティネットワーク事業

#### — 健康ランクで意識向上 —

沖縄県は食生活の欧米化などから肥満率や生活習慣病率が全国ワーストの状況です。肥満や生活習慣病発症リスクを抑えるためには対処療法ではなく、住民の健康意識の向上や継続的な健康づくりへの取組みが重要です。そこで北中城村では、公民館を拠点とした生活改善、健康プログラム提供など健康づくり支援を行い、生活習慣病の発症抑制に取り組んでいます。

本事業は、北中城村がプロジェクト運営、慶応義塾大学大学院メディアデザイン研究科が健康・地域情報ポータルサイト制作、(財)おきなわ健康長寿研究開発センターが健康づくり支援活動の実務を担当します。具体的な事業内容として、

テーマ①「住民の健康意識向上」⇒ 公民館を拠点とした20歳以上75歳以下の住民を対象に「コンピュータドック(メタボ診断)」による健康度のランク付けを行い、年齢特性と当該ランクに応じた「健康講話」、「栄養講話」、「運動指導」、「健康チェック(血圧、体脂肪、心電図)」、「健康相談」などを行います。

テーマ②「地域ぐるみの健康活動実践と健康意識の低い住民への働きかけ」⇒ 健康的な生活を実践している住民には「未病ケア補導員(仮称)」カリキュラムの受講、資格認定を行い、資格者は公民館での活動補助を行います。

(財)おきなわ健康長寿開発センターでは、宜野座村、沖縄市、うるま市などでも同様の事業を展開する予定です。



琉球銀行 北中城支店長  
与儀 輝彦

#### 各地域の健康関連事業の概要

	事業名	事業内容等
北中城村	地域ICT活用モデル構築事業(地域コミュニティ活性化・地域経済活性化プロジェクト)2008年度補正	公民館活動・健康人材育成・健康情報システム・ポータル構築事業
宜野座村	地域情報通信利活用推進交付金(コビキタスタウン構想推進事業)2009年度	同上
沖縄市	地域情報通信利活用推進交付金(コビキタスタウン構想推進事業)2009年度	同上
うるま市	地域総合健康サービス産業創出事業2009年度	公民館活動・健康人材育成・健康情報システム・ポータル構築・コホート調査(遠伝子)事業
うるま市	健康・長寿産業創出プロジェクト事業2009年度	公民館活動・健康ドックツアー事業
沖縄県	健康ビジネス支援事業	コーディネーター業務・健康ドックツアー事業

出所：おきなわ健康財団

### 活用しましょう!いろいろな子育て支援

#### — 多プラン上手に利用を —

沖縄県の各市町村では、「おきなわ子ども・子育て応援プラン」に基づき、様々な子育て支援事業を行っています。本欄では、その代表的なものを紹介します。

「児童館」はだれでも利用できる地域の遊び場で、子どもに健全な遊びの場を与え、健康を増進し、情操を豊かにすることを目的とした施設です。

小学校の児童を放課後預かってくれるのが「放課後児童クラブ」です。保護者が仕事等で昼間家庭にいない児童に対し、授業終了後も児童館や保育所、学校の空き教室などを利用して適切な遊びの場を与え、その健全な育成を図ることを目的として開設されています。

保育所へ通っている子どもが病気になり、回復に時間がかかった時など、親が長期間休めず、また、病気が回復するまで保育所への復帰もできずに困ってしまいます。このような時に一時的に子どもを預かってくれるのが「病児・病後児保育」です。

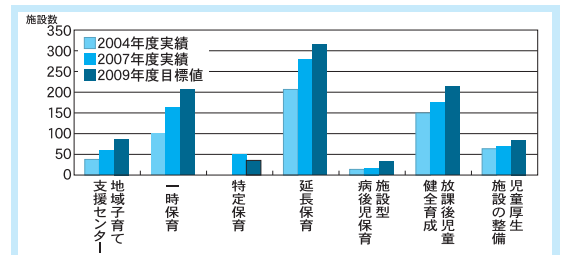
また、子育て中の親が病気になった時や出産の時、家族の看護など非常時に近くに子どもを見てくれる人がいなくて困ることもあります。このような時に短期間(7日以内)の宿泊を含めて子どもを預かってくれる「子育て短期支援事業」などがあります。

これらの開設時間や利用時間等は、各市町村によって異なりますので、詳しくは各市町村の福祉課等へお問い合わせください。



琉球銀行 金城支店長  
宮城 智子

#### 地域における主な子育て支援の状況



出所：沖縄県福祉保健部青少年・児童家庭課

## 流動資産担保融資保証制度

—新たな資金調達法に—

中小企業者への貸付は、これまで不動産担保や保証人を徴求する手法が一般的でした。今般これらに依存することのない新たな手法として、動産や売掛債権を担保提供する事による貸出方法が注目されています。その促進を目的として流動資産担保融資保証制度が創設されました。

本制度は保証限度額2億円、貸付形式は当座貸越が基本で、貸越限度額は2億5,000万円となっています。

担保となる棚卸資産(商品仕入による在庫商品や、製造業における製品在庫などを指し、決算書上、固定資産として計上される機械設備や車両運搬具などは含まない)および売掛債権(売掛金など)は金融機関と信用保証協会の双方に提供されることとなります。また、これら棚卸資産や売掛債権の先行譲渡がないことの確認も必要です。

本制度では、中小企業者の負担を軽減する観点から、棚卸資産については原則として評価会社の評価を用いず、簿価に一定割合(掛目=30%)を乗じることにより、また、売掛債権については第三債務者の信用区分と対抗要件の種別に応じて設定された掛目(70%~100%)を乗じることにより、極度額の上限金額を算出することとしています。

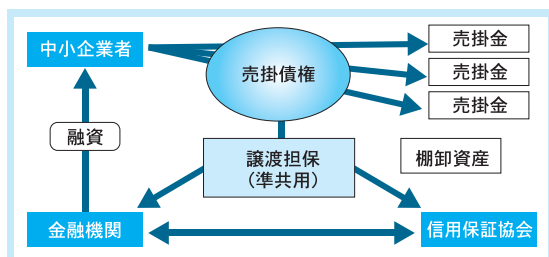
注目される同制度ですが、県内での利用状況はこれからといったところです。新たな資金調達方法の一つとして、ぜひ一度最寄りの金融機関へ

ご相談されてはいかがでしょうか。



琉球銀行 国場支店長  
金城 英治

流動資産担保融資保証制度の仕組み



出所: 沖縄県信用保証協会



## 沖 縄

- 8.6 東京商工リサーチ沖縄支店の2008年度県内企業売上高ランキングによると、上位100社の売上高合計は、前年度比3.2%増の1兆8,703億8,300万円となり過去最高となった。2008年度前期の原油高騰で販売単価が上昇したエネルギー業が売上高総額を押し上げた。
- 8.10 県の台風8号の災害対策会議によると、農林水産業の被害総額は同日現在で2億403万円に上った。地域別の内訳は、本島33万円、宮古地区1億178万円、八重山地区1億191万円となった。
- 8.11 県の2008年度宿泊施設実態調査によると、県内の宿泊施設数は前年度比7.6%増の1,170軒、客室数は4.0%増の3万5,005室、収容人員は4.3%増の8万6,545人といずれも過去最高を記録した。
- 8.24 県が発表した2008年度の県内観光収入は、前年度比0.2%増の4,298億8,200万円だった。観光客数が0.7%増えたことで過去最高となったが、観光客1人当りの県内消費額は0.5%減の7万2,458円となった。
- 8.26 内閣府が発表した8月の地域経済動向によると、全国11地域のうち沖縄のみ前回(5月)の「悪化しつつある」を据え置いた。その他全ての地域においては前回から改善した。
- 8.26 沖縄地区税関が発表した7月の管内貿易概況速報によると、輸出が前年同月の約2.4倍の57億5,000万円と9カ月振りに増加した。輸入は35.4%減の187億1,900万円と4カ月連続で減少した。
- 8.31 県と総合事務局が発表した2008年漁業センサス概要によると、同年11月1日現在の個人・企業を合わせた漁業経営体の数は、2003年調査時より13.6%減の2,801となった。1988年以降5調査連続で減少となった。

## 全国・海外

- 8.3 自動車業界2団体が発表した7月の国内新車総販売台数(軽自動車含む)は、前年同月比5.2%減の43万962台となり、マイナス幅が縮小した。普通乗用車(3ナンバー車)のみの販売台数は0.5%増の11万8,539台と1年振りにプラスに転じた。
- 8.3 米調査会社オートデータがまとめた7月の米新車販売台数は、前年同月比12.2%減の99万7,824台だった。米政府による低燃費車の購入支援制度で新車への買い替えが進み、11カ月振りに減少率が20%を割った。
- 8.12 ビール大手のサッポロホールディングスは、飲料大手のポッカコーポレーションに21.65%を出資することを柱とした資本・業務提携を発表した。ポッカには乳業・菓子大手の明治ホールディングスも21.65%を出資しており、3社は幅広い分野での連携を検討するとみられる。
- 8.24 コンビニ2位のローソンとドラッグストア首位のマツモトキヨシホールディングスが業務提携をすることを発表した。年内に共同出資会社を設立し、コンビニとドラッグストアを融合した新型店舗を来春から出店する。
- 8.26 財務省が発表した7月の貿易統計速報(通関ベース)によると、輸出から輸入を差し引いた貿易収支は前年同月の約4.6倍の3,802億円の黒字になった。輸出額は36.5%減の4兆8,447億円と減少したが、輸入額も原油価格が下落したことにより40.8%減の4兆4,644億円と減少したことによる。
- 8.28 総務省が発表した7月の完全失業率(季節調整値)は5.7%と前月から0.3ポイント上昇し、過去最悪を更新した。厚生労働省が同日発表した7月の有効求人倍率(同)は前月を0.01ポイント下回る0.42倍と過去最低を更新した。

# 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 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	▲10.9	46,424	26.5	183.5	23.0
4	▲12.1	▲1.6	2.3	▲7.4	▲15.4	1.6	12,574	▲22.8	126.2	▲29.1
5	▲8.8	▲0.3	2.6	1.9	▲26.4	▲7.3	21,435	77.5	120.4	▲20.8
6	▲10.3	▲3.2	▲0.4	▲2.5	▲23.2	-	18,244	▲12.9	182.0	20.9
7	▲15.4	▲1.8	1.3	6.8	▲12.1	-	26,132	27.6	-	-
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) 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。

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。

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 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	1,013	▲31.8	▲30.4	▲7.4	▲4.3	▲25.5	▲11.2	448.4	▲7.4	▲6.5
5	748	▲0.3	▲84.5	▲10.8	▲5.8	▲27.9	▲13.1	423.3	▲7.4	▲7.3
6	1,012	16.9	81.0	▲12.4	▲7.2	▲12.4	▲4.2	426.8	▲2.7	▲5.0
7	-	-	15.5	▲0.6	3.3	▲20.3	▲10.8	527.8	0.5	▲2.2
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。



# 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 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	▲7.4	91.7	▲7.8	239	3.9
5	58.0	68.0	▲3.5	▲5.6	4.3	▲5.4	102.2	▲3.3	237	▲2.6
6	52.4	68.9	▲6.6	▲8.2	▲0.7	▲6.9	-	-	280	▲3.4
7	65.0	81.2	▲7.1	▲8.1	2.0	-	-	-	325	▲4.5
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) ホテルは、2009年7月より調査先が17ホテルから18ホテルとなった。

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) 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 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	0.4	8.2	2.7	0.30	▲16.7	3,698	18,206
4	7	1,221	90.8	0.0	7.6	4.3	0.27	▲14.2	4,074	15,591
5	7	1,995	44.6	▲0.6	8.6	3.0	0.27	▲23.1	751	6,610
6	8	3,533	19.4	▲1.0	7.5	3.8	0.28	▲5.7	2,368	13,740
7	5	574	▲98.9	▲1.7	6.6	2.8	0.27	▲12.5	5,750	18,719
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) 消費者物価指数は、2006年7月より2005年=100に改定された。

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。

# 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 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	307	290	▲16	2.494	28	▲11.8	470	▲9.3	166	0.353
5	183	442	▲259	2.484	25	▲14.9	346	▲21.0	92	0.264
6	246	294	▲48	2.464	31	▲8.3	462	▲11.4	180	0.389
7	-	-	-	-	29	▲10.4	426	▲12.3	47	0.111
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 (信託勘定含む未残)		郵便貯金 (未残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む未残)		沖縄振興開発 金融公庫融資量 (未残)		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 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	1,839	55.5
5	33,656	5.5	-	-	26,434	3.1	11,092	▲3.7	1,858	61.3
6	34,708	5.8	-	-	26,397	3.0	10,846	▲4.0	1,902	65.1
7	34,117	6.0	-	-	26,474	3.1	10,808	▲3.9	1,967	67.6
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

トラベラーズチェック  
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

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 (FML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

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<sup>しょう</sup> 株式会社クレイ沖縄  
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

6月 (No.476) 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

7月 (No.477) 経営トップに聞く 株式会社七和  
An Entrepreneur 株式会社沖縄計測  
寄稿 低調に推移する九州の個人消費  
特集 沖縄県内の自動車販売業について

### ■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

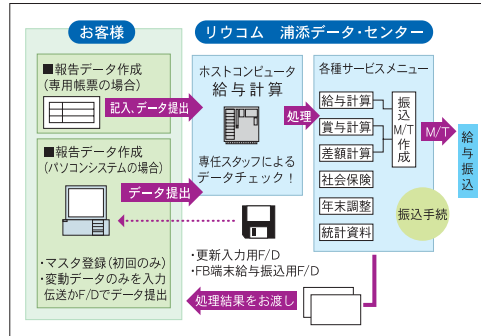
8月 (No.478) 経営トップに聞く 大鏡建設株式会社  
An Entrepreneur 沖縄天然酵母株式会社  
寄稿 事業の定義と競争優位

# ビジネス課題をITで解決するために お客様第一でトータルにサポート



## 給与計算アウトソーシング・サービス

毎月の給与計算が、総務・経理の大きな負担になっていませんか？  
弊社は、200社（地方自治体・沖縄県外郭団体・教育団体・流通業・運輸業・病院・ホテル業等）を超える多種多様な業種企業の給与計算業務を行い、多くの経験と実績を積んで参りました。また、多岐にわたる業務の処理を一括して受託できる体制も整えております。もちろん、導入にあたっては、コストパフォーマンス、対費用効果が一番の問題です。お客様の現状・課題を十分にヒヤリングし、弊社の業務のノウハウを活用し、業務の効率化・省力化のお手伝いをさせていただきます。



### こんな機能です！

- 給与計算に必要なマスタ情報の管理から支給控除計算、明細印刷、銀行振込データの作成など、給与事務に関する一連の業務をお引き受けします。
- データの報告は、専用帳票による報告と、パソコンを活用したweb給与エントリーシステムによる報告があります。
- web人事情報システム（現在開発中）とデータ一元化ができます。

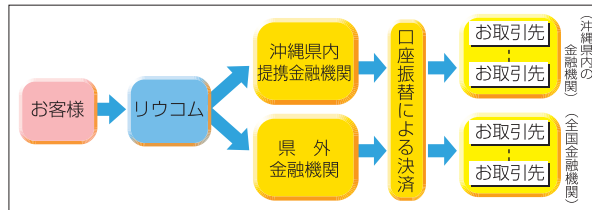
### おすすめ

- 安心・・・専門スタッフによる安心のサポート。税法改正にも即対応。お客様の情報をあらゆる脅威から保護します。
- 楽々・・・月々の変動金額やデータを報告するだけ。就業ソフトで集計したデータを取り込むことが可能です。振込データの作成も簡単です。
- 充実・・・経営に役立つ各種の統計資料を提供します。累計情報も活用できます。

## ワイドネットサービス

各種の代金回収（授業料・月謝・クラブ会費・購読料・ガス／ガソリン代・レンタル料・割賦販売代金・カード代金・売上金・マンション管理費）を金融機関の口座振替により行います。県内はもちろん、県外の金融機関、郵便局からの振替が可能です。金融機関との手続きやデータ授受はすべて弊社が代行します。

定期的な回収業務（月に一回、年に一回等）に関して、すべての資金が回収可能です。弊社では帳票、FD、伝送、インターネットを媒体にしてデータ授受が可能です。



### おすすめ

- 訪問集金に比べ集金事務に伴う手間・コストを大幅削減
- 全国的な集金網の利用が可能
- ご集金元の一元管理ができ回収代金は一定日に一括入金
- 支払手続き失念による未入金が減少し回収率アップ

### 保有資格

- ITコーディネータ……………3名
- テクニカルエンジニア(ネットワーク)……………1名
- 情報セキュリティアドミニストラータ……………2名
- ソフトウェア開発技術者……………8名
- 基本情報処理技術者……………50名
- 初級システムアドミニストラータ……………23名

- オラクルマスタープラチナ……………6名
- オラクルマスターゴールド……………11名
- オラクルマスターリナックスプラス……………2名
- オラクルマスターシルバー……………18名
- シスコンシステムCCNP……………1名
- シスコンシステムCCNA……………9名

- TurboLinux(Turbo-CE)……………1名
- プロジェクトマネジメント  
プロフェッショナル……………1名
- プロジェクトマネジメント  
スペシャリスト……………3名
- 銀行業務検定各種……………44名

### 企業保有資格

- ISO/IEC27001、経済産業省システムインテグレーション登録企業、プライバシーマーク付と認定事業者、総務省一般第二種電気通信事業、ITSSP・ITベンダー情報登録、CMMIレベル3(ITIDコンサルプレイザル)



沖縄のIT総合サービス企業



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

代表取締役社長 宮里 博 史

### ■本 社

〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地1丁目7番1号 琉球リース総合ビル11階  
TEL.098-867-2584(代) FAX.098-867-2583

### ■浦添データセンター

〒901-2121 沖縄県浦添市内間4丁目1番1号 琉球銀行浦添ビル6階  
TEL.098-876-3121(代) FAX.098-876-7065

### ■業務開発センター

〒901-2121 沖縄県浦添市内間4丁目1番1号 琉球銀行浦添ビル4階  
TEL.098-873-3101 FAX.098-873-2101

## りゅうぎん調査

No.479

平成21年 9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