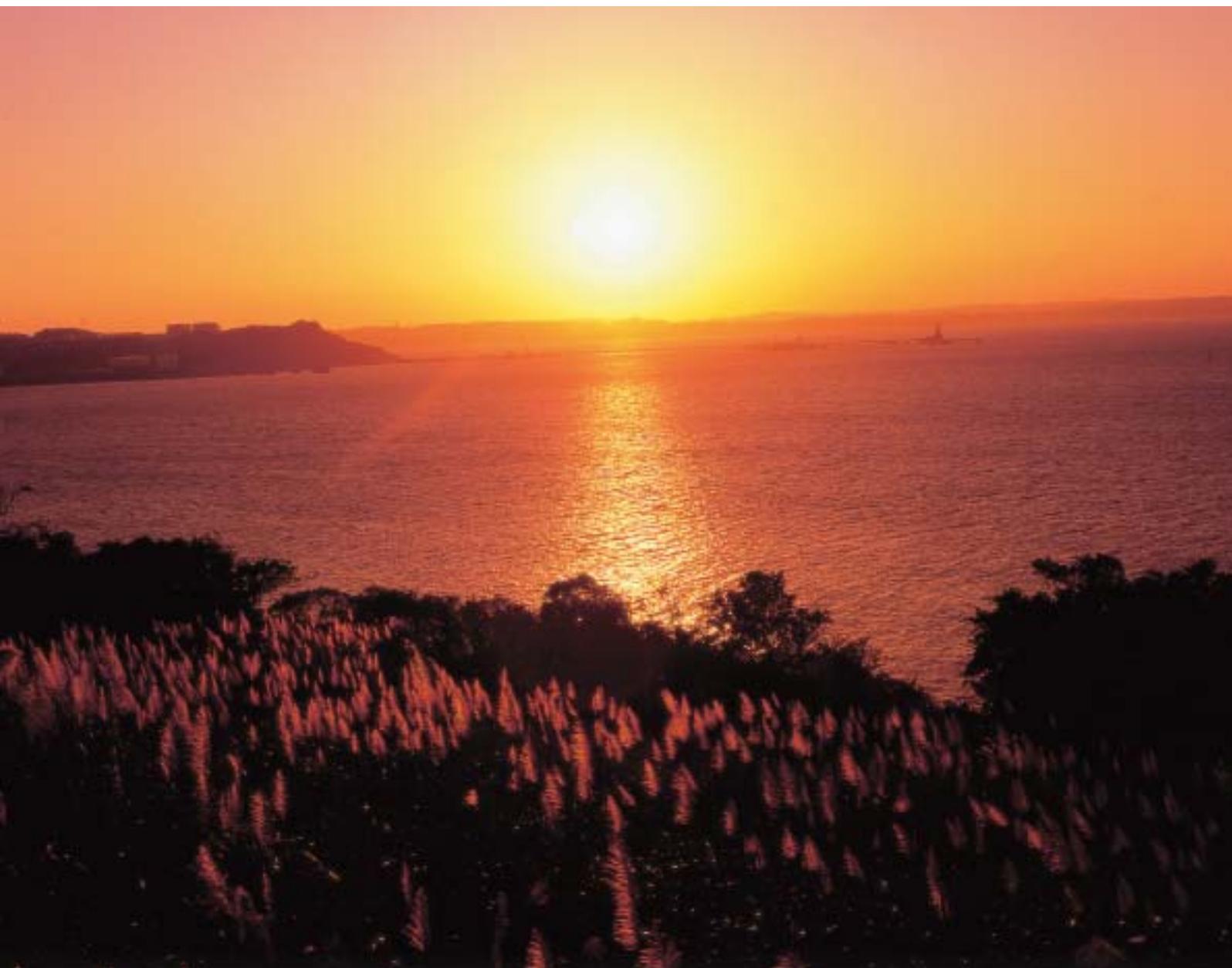


Bank of the Ryukyus' Okinawan Economic Review

りゅうぎん調査

No.482
2009

12月



■ 経営トップに聞く
株式会社アイディーズ

■ An Entrepreneur
石川工芸

■ 寄稿
イギリスにおける郵政民営化の実態

kō 1873

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

RRI
No.041

Okinawan Economic Review

2009.12 No.482

RRI No.041

※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 株式会社アイディーズ 01

～流通業界のトータル・マーケティング・カンパニー～

代表取締役社長 やまかわ ちょうけん 山川 朝賢

An Entrepreneur 石川工芸 06

～「起業家訪問」県内唯一の合成樹脂加工による観光土産品、オリジナル記念品製造元～

代表者 いしかわ ぜんこう 石川 善康

寄稿 イギリスにおける郵政民営化の実態 08

沖繩国際大学経済学部 教授 うめい みちお 梅井 道生

りゅうぎんビジネスクラブ 14

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

～りゅうぎんビジネスクラブ主催「経営者層対象セミナー」開催レポート～

行政情報⑥ 16

-産業クラスター計画 OKINAWA型産業振興プロジェクト-

内閣府沖繩総合事務局経済産業部

沖縄県の景気動向(2009年10月) 21

～観光関連は弱いものの、消費関連と建設関連は一部で持ち直しの動きがみられることから、県内景気は後退テンポが緩やかになっている～

経営情報 納税者の救済制度 36

～課税処分に不服がある場合、不服申立てまたは訴訟による救済制度があります～
提供 太陽ASGグループ ASG税理士法人

学びバンク 37

- ・温室効果ガス削減COP15来月開催～排出多い米中参加せず～
琉球銀行泊支店長 西田 透(にしだ とおる)
- ・新しくオープンした南風原文化センター～NPOも協力 平和発信～
琉球銀行南風原支店長 富原 勲(とみはら いさお)
- ・わたしの町の商品券～町施策の中心的な役割～
琉球銀行嘉手納支店長 仲嶺 豊(なかみね ゆたか)
- ・浦添市西海岸変ぼうへの第一歩～産業・経済の振興図る～
琉球銀行執行役員浦添支店長 川前 喜道(かわまえ よしみち)

経済日誌 2009年11月 39

県内の主要経済指標 40

県内の金融統計 42

表紙 宮城島(サトウキビ畑)

沖縄県うるま市に属する周囲12kmの島。海中道路及び平安座(へんざ)島の埋立地と橋により沖縄本島と結ばれており、かつては「高離(タカハナリ)」とも呼ばれていた。サトウキビや紅イモの栽培を中心とした農業と沿岸漁業を主要産業としている。

経営トップに聞く

第39回 株式会社アイディーズ

ID's

Intelligence Dimension Service



山川 朝賢 社長

流通業界のトータル・マーケティング・カンパニー

(株)アイディーズは1998年(平成10年)4月設立、全国のスーパー等向けに割引クーポン券付きダイレクトメールの発送サービス事業などを展開している。顧客データを分析し、業績改善につながる同社の販促プログラムは「ハイ・サービス日本300選」に沖縄から初めて選ばれるなど、高い評価を得ている。那覇市小祿の本社に山川社長をお訪ねし、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: 株式会社アイディーズ
本社: 沖縄県那覇市小祿1831-1
沖縄産業支援センター4階
連絡先: 098-857-5903
URL: <http://www.id-s.net>
設立年月日: 1998年(平成10年)4月
資本金: 82,000千円
役員: 代表取締役社長 山川 朝賢
専務取締役GM 長濱 瑞江
取締役GM 稲垣 雅弘
(GM: Group Manager)
取締役(非常勤) 石川 真人
監査役(非常勤) 森林 高志
従業員数: 33名
事業所等: 東日本支店並びに営業統括本部(横浜市)、福岡支店(福岡市)、西日本支店(大阪市)
事業内容: ロイヤルティプログラム
①割引クーポン付きDM発送
②携帯等モバイルによる広告等配信
③インスタTV
④POWER-iD ほか

御社設立の経緯等について教えてください。

当社創業以前は純粋なシステム開発会社を経営し、主に大手スーパーや量販店を顧客としたPOSレジシステムの開発を行ってまいりました。県内POSレジシステム市場の6割のシェアを占める会社でもありました。

沖縄県内でソフト開発を行い、県内及び県外へと事業展開していた訳ですが、品質管理など難しいし面もありましたし、沖縄県から全国へとこの事業の限界を感じていました。

そこでこれまでとは逆の発想で、全国から沖縄に仕事を持ってこれるビジネスモデルの構築が必要だと考えました。コンピュータのシステムを開発する分野から、コンピュータのデータを活用するビジネスへの方向転換を企図し、1995年(平成7年)単身上京、新たな事業の実現を模索し続けました。しかし、現実はその甘くはありませんでした。

1998年(平成10年)にアイディーズを設立し、本格的にPOSデータを活用する事業を始めましたが、挑戦と失敗の連続で、苦闘の毎日でした。2002年(平成14年)、「成果を出せなければお金

はいただきません。」そういう営業で九州のスーパーからPOSデータを任せていただくことが出来ました。現在では北海道から鹿児島までのスーパーやドラッグストアなど30社(約2,400店)で当社のサービスを利用いただいています。

御社の主力となる事業サービスの内容についてお聞かせください。

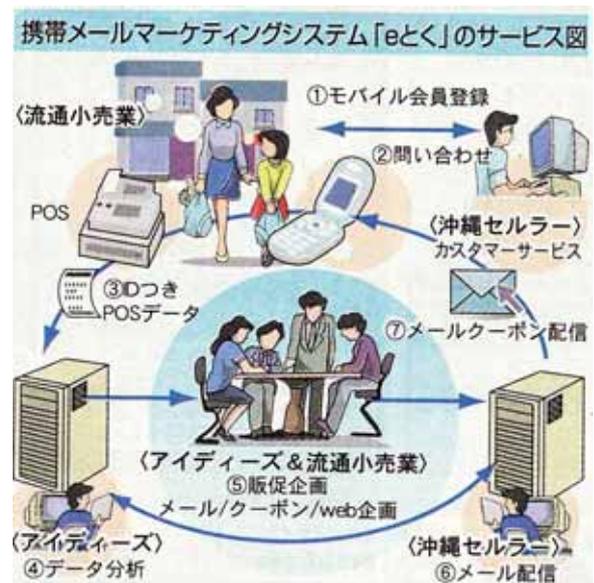
POSレジ等のシステムは「販売時点情報管理」といわれるように「いつ、どの商品が、どんな価格で、いくつ売れたか」など、商品の売れ行き動向を把握できるものです。その情報をもとに単に商品の品揃えにとどまらず、各購買客へのDM(ダイレクトメール)の発送などセールスプロモーションの展開が可能です。

当社ではスーパー等が保有する顧客ID(識別符号)付きのPOSデータを使ったビジネスモデルを構築いたしました。それが「ロイヤルティプログラム」です。具体的には大別して次の4つの柱で構成されています。

- ①割引クーポン付きのDM(ダイレクトメール)発送
- ②携帯等モバイルによる割引クーポン付きメール配信
- ③インスタTV
- ④POWER-iD

通常、スーパーやドラッグストアなどは、上得意のお客様に対して、売り手側が販売したい商品を一律にDMとして発送していますが、その利用率は数パーセントに過ぎません。当社の割引クーポン付きDMは、それらと違い、スーパーやドラッグストアなどのPOSデータから各お客様の購買履歴などを分析し、毎月一定額以上を購入されるお客様に対して、これまで購入された商品やそれに関連する商品の割引クーポン付きのDMを発送するもので、クーポンの利用率は最大95%超と高い利用実績につながっています。現在、北海道から鹿児島まで全国のスーパー等のお客様100万人に発送し、利用されています。

また、09年9月からは沖縄セルラー電話(株)と提携して、携帯電話等のモバイルに割引クーポン付きメールを配信するサービスも始めました(下図参照)。



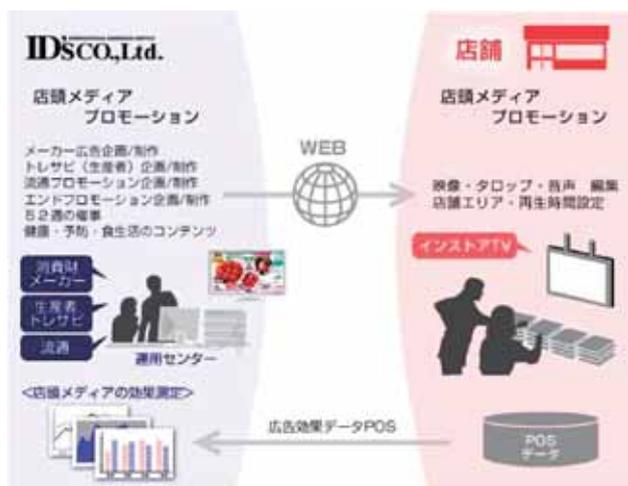
②携帯等モバイルによるメール配信の仕組み

当社では現在、約1,700万人の購買履歴をデータベース化していますが、その2~3割を目標に携帯等モバイル配信サービスへ切り替えていきたいと考えています。5年後には現在の倍の64社と契約し、380万人の会員化、売上規模約53億円を見込んでいますが、2年半にわたる福岡での実証実験では売上が20%伸び、来店回数も平均



①割引クーポン付きDMの仕組み

で9回増えるなど、期待以上の効果が確認できており、目標は十分達成可能だと確信しています。



③Instastore TVの仕組み

スーパーや百貨店などでも現在、Instastore TVが利用されていますが、こちらは殆ど流しっぱなしであり、しかも肝心の効果の確認・検証がなされていません。

これに対して当社の開発したInstastore TVは、どのお客様がInstastore TVの広告をご覧になったのか、その広告の商品をどのお客様が購入されたのかなどが分かる仕組み、いわゆるインタラクティブ(双方向性)方式を実現したInstastoreメディアです。

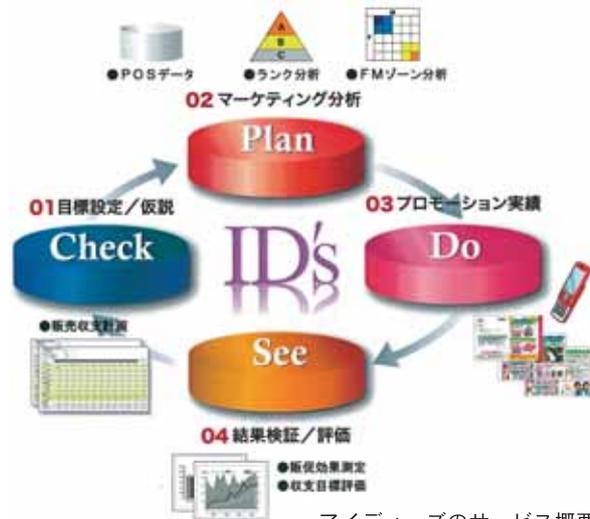


④POWER-iD

さらに、これら①～③を統合した機能をもつサービスとしてPOWER-iD(上図参照)を09年7月に商品化したしました。09年11月末には県外のコープにおいてメーカー等215社を招き、

デモンストレーションを実施しました。

スーパーやメーカーなどのパソコンから当社のデータセンターにネットを介して入ることが出来、特定の店舗の販売動向はもちろん、売り場レイアウトも確認出来ます。さらにInstastore TVでの特売広告や売れ筋商品の広告配信も機動的に対応することが可能であるほか、その広告から割引クーポンを出すことも出来、お客様はそのクーポンを使用し、お買い物が出来る・・・仕組みで、投下した広告予算と売上成果の検証データをスーパーやメーカー等に提供しています。



これまで、多くの企業が販売促進のため巨額の費用を投じています。膨大なコストをかけた割にその効果の測定はなされていないのが現実です。当社では小売のPOSデータを分析、評価、課題の抽出、業績改善に向けた計画と仮説を立て、お客様の属性、地域、貢献度や購買履歴からあらゆるパターンでマーケティング分析を行い、それに応じた顧客グルーピング、セグメント、個人を認識したプロモーションを企画、スーパー等クライアントと一緒に実施、その検証、評価まで行うサービスを提供しています。これまで紹介した当社のサービスメニューはまさに画期的なサービスとして、ビッグビジネスにつながるものと期待しています。

08年9月に第3回「ハイ・サービス日本300選」にも沖縄から初めて選ばれましたね。

「ハイ・サービス日本300選」は、サービス産業生産性協議会が創意工夫に満ちた優れたサービスを提供するベストプラクティス企業・団体を表彰するもので、07年12月の第1回に始まり、おおむね四半期ごとに20～25社が選定され、3年間で300選されますが、当社はその第3回で選ばれ、表彰されました。私どもの事業が注目され、高く評価された訳ですから、非常にうれしい賞をいただくことが出来てとても光栄に思っています。



また、この賞に選ばれた企業・団体が、お互いのよいところを学びあうための情報交換の場として「300選クラブ」が発足され、(株)良品計画代表取締役会長の松井忠三氏を会長に、北海道から九州までの各地区より副会長が選ばれ、副会長の一人として私(山川社長)も役員に名を連ねさせていただいています。

ところで、社員教育等で配慮されている点は？

当社はベンチャー企業であったこともあり、これまで即戦力のメンバーを中心に採用し、少数精鋭で対応してきました。その結果、ビジネスモデルの構築、全国展開も軌道に乗り、順調に進展してまいりました。今年初めて新卒者も採用しました。

横浜市には東日本支店並びに営業統括本部を置いていますが、そこが全国展開の営業拠点であり、マーケティング部隊との位置付けです。全

国の流通業者やメーカー等を相手に交渉するためにはハイレベルなノウハウなどのマーケティング手法が求められます。それで営業開拓については、当初、私とマネージャーがワンツーン方式で指導・教育に当たる一方、沖縄本社では、全国からの受注をルーティンワークとしてこなせるよう手順書をつくり、対応してきました。また、個人情報データを扱っている関係上、プライバシーマークも取得し、万全な態勢で臨んでいます。独自に開発したマーケティングノウハウもデジタル化を行っており、今後新入社員でもスムーズにこなせるよう、新たな仕組みづくりにも取り組んでいます。



本社メンバー

社会貢献活動等については如何でしょう？

当社の事業は県外から沖縄に仕事を持ってくるといふ発想で始めた旨は前述したとおりです。全国のスーパー等のお客様に発送される割引クーポン付きDMは沖縄県内の印刷会社に発注しており、沖縄県内の郵便局から発送しています。そのことにより県内事業者の仕事を作り出し、雇用にもつながっていることでしょう。

また、個人消費の低迷が続いている昨今、ロイヤルティプログラムで総称される各種サービスによりスーパー等クライアントの売上維持・増加にも貢献できているものと自負しております。

経営理念・社是等についてお聞かせください。

当社の経営理念として「一利一徳」を掲げ、全

社員への周知、理念に沿った事業活動の徹底を図っています。

Business Philosophy Intelligence Dimension Service

経営理念

一利一徳

一利(利益)一徳(一つ一つ)一徳(正しい行い、真っ直ぐな心)

利を与えて徳を積む

お客様の利を追求し、私たちは存在価値のある企業を目指す。

事業目標

得意先様の業績の向上

売上げはお客様の満足から、利潤は価値から得意先様の利を追求し、妥協せず本気でやる

得意先様とお客様との関係に「信頼:loyalty」を生み出す事により
得意先様に継続的な利益をもたらす事
科学的なマーケティングの視点から、お客様の思考・欲求を分析し
独自の手法での付加価値の高いプロモーションを生み出し
得意先様への利益に貢献する事

ID's

利は他人の利であり、他人に利を与えることにより自分自身の徳を積んでいく・・・という考えであり、お客様の利を追求し、妥協せず「本気でやる」ことを徹底します。売上はお客様の満足から、利潤は価値から得られるものであり、私たちは存在価値のある企業を目指します。

御社並びに業界の課題等についてはどのようにお考えでしょう？

関連する業界である印刷業界ではますます競争が激しくなることは必至であり、業態のスイッチが求められるでしょう。印刷だけが情報ではありません。情報産業に転換していかないと企業存続は難しいのではないのでしょうか。

また、IT業界では県内は下請、孫請が多いのが現状でしょうが、どの企業もコスト削減等リストラに懸命に取り組んでいる環境下、下請や

孫請が切られていく時代となりました。システム投資も抑制・凍結されていくでしょう。クラウドコンピューティングの登場によりネットを通したシステムの供給が出来るようになります。生き残りを賭けて、情報データの活用をもっともっと考えていかなければならないでしょう。

当社の課題はブランド力であり、今後資本の増強、信用力向上のためにこれまでの成功実績を広くPRしていくことが必要でしょう。

最後に将来展望についてお聞かせください。

来年から2つのことにチャレンジします。先ずネットショッピングの共通サイトを立ち上げ、沖縄県内で運営しようと考えています。

また、現在、約3,000億円のちらし等の市場がありますが、費用対効果の観点から減少は免れません。それに代わるマーケティング手法としてコールセンターがさらに重要性を増すことでしょうし、当社でも全国向けに展開していきたいと考えています。まだ構想・実験段階ですが、是非実現したいですね。

現在は株式市場があまり芳しくありませんが、いずれは株式上場も念頭にあります。そのためにも企業ブランドを高めていかなければなりません。そして沖縄への強いこだわりがあり、本社は今後とも沖縄に置き、雇用も300人体制まで持っていきたいですね。

当社の目指す将来像は「流通業界のトータルマーケティングカンパニー！」目標は間近です。



山川社長(最前列)と東日本支店(横浜市)のメンバー



石川善康 代表 石川康博 統括部長

事業概要

- 会社名 石川工芸(合成樹脂加工全般、
トロリングヘッドZENルアー製造元)
- 電話 098-965-0733
- 所在地 沖縄県うるま市石川
東山2-13-3
- 設立 1972年(昭和47年)
- 従業員 4人(代表含む)

石川工芸

トピックス

1. 携帯ストラップやキーホルダーなど他所の真似できない独自の加工技術を駆使した観光土産品や記念品が好評。
2. スポーツフィッシングとして盛んなトロリング用ルアーも独自の技工を凝らしブランド化、著名人の愛好家多数。

①起業への道のり

元々は国際通りにおいて輸入物の時計販売や宝石加工等の店を営んでいましたが、沖縄県の本土復帰を境に時計・宝石店の事業継続が厳しくなりました。それで、1972年(昭和47年)に現在の観光土産品などの合成樹脂加工業へと事業転換いたしました。

樹脂工芸の技術を学び、習得、以来、現在に至るまで「石川工芸」の看板を出して、観光土産品などの加工・製造を続けています。

当初の頃は同業者も10社程度ありましたが、時代の変遷並びに経済環境の変化とともに廃業が続き、いまでは当社だけになりましたね。観光土産品の商品サイクルはそれ程長くはありませんので、デザインや加工技術など、常に創

意工夫を心掛けないと売上にはつながりません。私(石川善康代表)自身、発明協会に加盟しておりましたが、これまでの創意工夫など技術研鑽が高く評価され、おかげ様で、科学技術長官賞や九州地方発明奨励賞などをいただきました。また、当社オリジナルのデザインを保護すべく特許も数多く取得しています。

他方、漁師の依頼で始めたルアーづくりにもその加工技術を活かすことが出来、ブランド化したルアーには俳優の松方弘樹氏など著名人からの発注も多いですね。

現在、観光土産品、記念品、ルアー各種を製造・販売しているほか、加工用原材料として大量に仕入れている部品類は加工・製造用に使うのはもちろん、別途県外の加工業者への通信販売もいたしております。

②起業時の苦労等

現在扱っている観光土産品や記念品並びにルアーは全て手作りであり、しかもオリジナルなので、初めの頃は商品開発するのにも大変でした。また、経済環境もバブル期の好景気からバブル崩壊による不況等大きく変動しました。

それに伴い観光入域客も大きく変動し、観光土産品等の売上も左右されるなど、難渋しました。

しかしながら、当社のオリジナル商品の認知度が高まり、いまでは毎年ほぼ安定的な売上につながっており、景気変動など外部環境の影響をあまり受けない状況を維持出来ています。当社の売上割合は土産品が50%、記念品が20%、加工用原材料部品類の通信販売が20%、ルアーが10%という状況です。

③セールス・アピール

■各観光地の産地表示が施された土産品

観光土産品は昨今、安価な中国製など外国産が多く出回るようになってきました。しかし、外国産の場合、各観光地の産地表示をすると産地偽装となるため、産地表示はありません。

当社の商品は、各土産品の中に産地名を加工して表示することが出来ます。この技術も当社独自のものです。



「竹富島」地名入りストラップ(拡大画像)





「んみゃーち宮古島」地名入りストラップ
(拡大画像)

■魔除けの「サン」入り土産品

沖縄県の魔除けの一つである「サン」を入れた商品もオリジナルで人気の高い土産品です。



魔除けの「サン」入りストラップ
(拡大画像)



各種観光土産品

■各種記念品も多様な対応が可能
文化施設や教会・神社、旅行代理店やホテル等のほか、個人や任意団体の周年行事など、県内外から注文をお受けしています。



教会や神社等の記念キーホルダー



テニス大会優勝・生年祝い等記念品



オリジナル記念品各種

記念品製作については、少量からでも承ります。加工技術を駆使し、ご希望に合う品をおつくりします。是非当社までご連絡を！

■手作りルアーはブランド品として著名人の愛好家にも好評

ルアーづくりは漁師からの依頼により半ば遊び感覚で始めたものですが、口コミで評判を得、県内でのフィッシング大会でも良く利用されるなど、ブランド品「ZEN」ルアーとして県内外及び外国の愛好家にも広く親しまれています。



「ZEN」ルアー製品事例



愛好家の一人松方弘樹氏とのショット

■最後に

当社の主力は観光土産品が占めていますが、その他商品も他所の真似出来ないオリジナリティに富んだ商品だとの自負があります。

また、ブランド品となった「ZEN」ルアーを製造していること自体、話題性があり、「石川工芸」のPRにもつながっています。

最近の景気低迷や新型インフルエンザの流行等により、観光入域客が減少するなど厳しい環境にありますが、記念品やルアーの製造・販売にも力を入れるとともに、今後とも他所の真似出来ない加工技術に磨きを掛け、新商品開発等に努めていきたいと考えています。(レポート:企画部長 具志堅 勇)

イギリスにおける 郵政民営化の実態



福岡大学大学院経済学研究
科博士課程
専門：経済学史、西洋経済史

沖縄国際大学経済学部
教授 梅井 道生

1. はじめに

私は、2004年4月から2005年3月まで、英国シェフィールド大学(The University of Sheffield)で客員教授として研究生を送った。その滞在中の2004年4月末、衝撃的な映像を目にした。英国のテレビ局、チャンネル4が放映したドキュメンタリー番組(Dispatches)において、ロイヤル・メールのあまりにも杜撰な実態が明らかにされたのである。ロンドン市内のある郵便局に侵入した記者が隠しカメラで撮影した映像には、局内の床に未配達郵便物が放置されたままになっていたり、クレジットカードの入った封筒を一部の職員が盗んだりしている姿が映し出されていた。この光景は慢性的な郵便物未到着などのトラブルを抱える「ロイヤル・メール」という組織に対する、決定的な不信感を植え付けるほどの衝撃を国民にもたらした。事実、私宛の銀行から送られてきた小切手帳とクレジットカード

の入った封筒は、表書きは親展(Confidential)となっていたにもかかわらず、無造作にアパートの玄関床に放置されていた。

その翌週の新聞には、英国の郵便事業を監督する第三者機関であるポストウォッチ(Post watch)の調査報告が発表され、1年間で約1440万通もの郵便物が紛失していることが明らかになった。未配達の割合は、ファーストクラス(速達郵便)7.5%、セカンドクラス(普通郵便)1.5%、特別郵便1%、小包10%などである。この業務不履行の代償としてロイヤル・メールには約7千万ポンド(約140億円)の罰金が課せられることになった。

一方で、郵政公社本体は、今年の郵便料金の値上げ、また利用客の少ない郵便局の閉鎖、これまで1日2回の配達を1回にするなどの効率化が功を奏し、経営は1億5千万ポンド(約300億円)の黒字を計上した。

しかし、利用者の立場から見ると、サービス

はどんどん低下しているのに郵便料金だけ上がると言う不満は多い。特に、郵便局の閉鎖は顕著である。英国では2004年までに全国約14,000局のうち2,500局が閉鎖された。私の住んでいたシェフィールドでも、近所にあった3局のうち2局が閉鎖された。しかも英国の郵便局はコンビニを兼ねていて、窓口は一番奥まった薄暗い所にある。行く度に憂鬱な気分を味わったものである。

このような批判が巻き起こる度に、イギリスで議題として挙がるのは、ロイヤル・メールの完全民営化の案である。特に79～90年まで政権を握っていた保守党のマーガレット・サッチャーは同社の売却を強力に推進しようとしたが、当時の世論の猛反発に会い、提案を取り下げるに至った経緯がある。

現在は、ロイヤル・メールが実質ほぼ独占している郵便物の宅配も、04年からその6割に他の業者の参入が許可され、さらに06年には、全面的に市場が開放された。競争に晒されることによってサービスの向上が見られるのか、または新しいシステムに移行することによって混乱が起こるのか、はたまたロイヤル・メール存続の危機となるのか、目が離せない状況になっている。日本の郵政民営化を巡る議論と比べてみるのも一興かもしれない。



Sheffield一番の繁華街であるエクレスオール通り(Ecclesall Road)にあった郵便局。私の帰国直前に閉鎖された。

1. 英国の郵政事業の生成と発展

英国の郵政事業の起源は、古く16世紀まで遡るといわれている。それ以前の通信手段は、公的な文書は「王の使者」によって運ばれ、一方、私的な手紙は、召使いや友人、目的地に旅する旅人などによって運ばれていた。しかし、このような方法は、手紙を送達させる制度としては、きわめて不確実、不安定でしかも時間がかかりすぎるといった問題点が指摘されていた。

そこで、国内での通信伝達網の必要性と、国王親書の機密保持の観点から、郵便権の国王独占権が確立されていくことになる。

1516年、当時の国王であった暴君ヘンリー8世(在位1509-47)は、ブライアン・テューク卿(Sir Brian Tuke)を郵政長官(Master of Posts)に任命し郵便制度を創設した。テューク卿は、幹線道路に郵便路線を整備し、約20km毎に宿駅(Post)を建設し郵便配達夫と馬を確保した。これが、後にイギリス名物となるパブ(Pub)の始まりである。それはともかく、これを起源として、イギリス国営郵政事業が発足することになる。

ところで、このような全国的国営郵便事業が開始された主な動機は、国民に利便性を提供するというものではなく、中央集権的支配体制の確立という点にあった。当時はフランスとの百年戦争(1337-1453)、ヨークシャーで起こったバラ戦争(1455-85)を通じて、封建貴族は戦費負担により経済的に疲弊していった。一方、国王の王権は、これと対照的に強化されていった。すなわち、国王評議会や星室庁裁判所整備、また修道院解散法(ヘンリー8世の国教会への改宗による)の制定によって、

修道院の解散および財産の没収等の施策が行われた。このような状況において、命令伝達の恒常的な通信手段や制度がないというのは、国王にとって憂慮すべき事態であった。そこで、貴族および教会という敵対勢力を打ち破るため、地方行政を担当する治安判事を通じて命令の伝達、地方情勢の情報収集の任にあたらせ、そのための通信手段として郵便制度が創設されたのである。また郵政事業は、国内の政治的統一の手段として通信の独占的な掌握が有効であることと、多額の利益を生んで国庫の収入源となり得たことから、国家の「歳入官庁」としての機能も持つに至った。その後、18世紀になると「1711年郵政事業収入法」(The post Office (Revenues) Act 1711)に基づいて、郵政事業の独占と大蔵省の統制がより一層強化されていった。このことから英国の郵政事業は、19世紀に至るまで、利益を生んで国家の収入源となったという意味で、「国庫の乳牛」と呼ばれた。

19世紀に入ると、郵便物の集配方法や体制も格段に進歩していった。とくに1840年に行われた、ローランド・ヒル(Rowland Hill)による郵便制度の大改革は、郵便の需要を喚起するうえで決定的な役割を果たした。その第1は、郵便料金の全国均一制である。この結果、地方における郵便料金は大幅に低下した。

第2は、重量別料金制である。それまでは、郵便料金は、便箋の枚数で決められていた。そのため、何枚の便箋が入っているかを手紙一通ごとに数えなければならず、たいへん手間のかかるものであった。

第3は、郵便料金の前納制の導入である。すなわち郵便切手を事前に購入させることによ

って、郵便料金の確実な徴収を可能にするるとともに、郵便物の配達を迅速かつ簡単にした。

これらの改革は、近代郵便制度の基礎をなすものであり、郵便事業の発展にとって大きな意義を持っていた。このように郵便事業に対する需要の拡大によって、官営の郵便事業は、国王や政府の独占的なものでなく「公共性を帯びた事業」となったといわれている。

しかしその後、郵便事業そのものの成長は、次第に停滞していくことになる。そのことから、商業原則に基づく経営コストを重視する事業運営政策を次々と打ち出していくこととなった。1838年に官営による統一的為替業務を發展させ、1861年にはわが国の郵便貯金のモデルになったといわれる郵便貯金(Postal Saving)制度を創設し、その後、電信、小包郵便、電話等の新規事業にも手を広げていった。19世紀は、英国郵政事業にとって繁栄の世紀であったと言ってよい。その郵政事業政策は、国家による法的独占政策でもあった。1869年には英国の電信事業が国有化され、1912年には電話事業も完全国有化された。

しかし、多くの異なるサービス事業からなる複合体としての郵政事業の繁栄はそう長くは続かなかった。1920年代に入ると、郵政事業に対する抜本的改革の機運が次第に高まってきた。とくに、国営の郵政省という経営形態に批判が集中した。そして、ついに1933年郵政省は、従来郵政事業から生じた利益の多くが、大蔵省によって利用されることを認める歳入官庁としての役割を改め、利益の一部をサービス事業に充当できるよう大蔵省に認めさせることに成功した。こうして、英国の郵政事業は、

国庫の収入源としての役割から、商業的経営体としての独立機関となったのである。そのうえ、1961年の郵便事業法(The Post Office Act 1961)によって、郵政事業の財務は政府の国庫から切り離され、年度予算の拘束を受けなくなった。こうして郵便業務は、政府の一つの省から郵政公社へ衣替えしたのである。

2. 英国郵政公社の誕生

(1) 郵便事業

英国の郵政事業は、1969年の郵政公社法(The Post Office Act)により、これまでの政府の1つの省(郵政省)から、独立的公共企業体である「郵政公社」(Post Office)へ移行した。その後、業務は郵便事業と電気通信事業に分割され、1981年10月英国政府は電気通信部門を独立させて、「英国電気通信公社」(British Telecommunications)を発足させた。また同公社は、1984年8月全株式の51%を市中に売却し、英国電気通信株式会社という完全に民営化された組織となった。

また郵便事業の重要な一翼を担っていた郵便貯金も、1969年に新しい郵便公社から分離独立し「国民貯蓄庁」(Department for National Savings)と改称され政府機関として大蔵大臣の監督を受けることになった。その後、同庁は1985年「国民振替銀行」(National Girobank)となり、90年完全民営化され普通の民間銀行になった。

こうして、郵便局の業務は政府の機関から完全に切り離され、営利を目的とする一公共事業体となった。具体的な業務内容は次の通りである。

- ①郵便物の集配。
- ②郵便為替業務(postal orders)。
- ③国民貯金の預け入れ及び払い戻しサービス。
- ④社会保障給付の払い戻し。
- ⑤運転免許関係料金。
- ⑥テレビ受信料やその他の許可料の徴収。

ところで、その後の郵政公社は2001年3月、政府が全株式を保有するコンシグニア(Public Limited Company)として民営化された。しかしこの民営化は、他の分野の民営化と同様に惨憺たる結果に終わった。

ヨーロッパ大陸に進出するはずの宅配部門パーセルフォースが膨大な赤字に見舞われ、海外151カ所の集荷センターのうち50カ所を閉鎖し、また急送小包サービスの廃止などを合わせて1万5千人の人員削減をせざるを得なかった。この急激なリストラが激しいストライキを引き起こした。2002年秋には全英で郵便の集配は完全にストップした。イギリスで、ストライキはそう珍しいことではない。私のいたシェフィールドでも、バスが一カ月に亘って止まったことがあった。またその前年には、消防署のストがあった。このときばかりはストに驚かないイギリスでも社会問題化したようである。

それはともかく、結局コンシグニアは、2002年10月ロイヤル・メールグループと改称し、民営化のやり直しをせざるを得なかった。このコンシグニアは、わずか1年7カ月で看板を下ろしてしまったのである。

(2) 国民振替銀行(National Girobank)のその後

このジャイロバンクは、先にも指摘したよ

うに、郵貯部門を民営化した銀行であるが、もともと郵政事業の一部門であったことから郵便局との関連が強い。国民預金の預け入れ及び払い戻しサービスは、この銀行が一手に引き受けており、郵便局が窓口になっている。主な業務は、小切手口座サービスなどを営み、併せて銀行業務及び送金業務を提供している。国民の銀行という性格が強い。

ところで、この銀行を巡って、ひとつの社会問題が発生した。それは主に、低所得者層において、小切手の不渡りやクレジットの焦げ付きが多発した問題である。自衛策として、ジャイロ側は3,000ポンド(約60万円)以下の預金者に対して、小切手帳、クレジットカードの発行を拒否したのである、現金を殆ど使うことのないイギリスでは、小切手やクレジットカードを使えないのは、死活問題である。例えば、レンタカーを借りるときには、クレジットカードでなければ、借りることは不可能である。カードは、その人の社会的信用度を測るものとなっているのである。

現在、イギリスでは5人に1人が小切手及びクレジットカードを持っていないという。この原因は、ジャイロ銀行の上記の措置にあったのである。郵貯の民営化は、まず低所得者層を直撃した。本来、彼らを救済すべき国民銀行が逆に抑圧する勢力となったのである。わが国の郵政の未来を考える上で、大いに参考になる事例ではないだろうか。

参考文献

- [1] 高島 博著『郵政事業の政治経済学』晃洋書房、2005年。
- [2] 小堀 眞裕著『サッチャリズムとブレア政治』晃洋書房、2005年。
- [3] 武川 正吾・塩野谷 祐一編『先進諸国の社会保障—イギリス』東京大学出版会、2000年。
- [4] 庄村 勇人「イギリス郵政事業の民営化と郵便利用者協議会」、愛知学園大学『コミュニティ政策学部紀要』第7号、2004年。
- [5] 青山 吉信・今井 宏編『新版概説イギリス史』、有斐閣、1991年。
- [6] Walsh.,B, British Social & Economic History, John Murray Publishers Ltd,2003.
- [7] Annual Abstract of Statistics, 2004 edition, United Kingdom No 140, The Stationary Office (TSO).
- [8] UK2004, The Official Yearbook of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland. Her Majesty's Stationary Office(HMSO).

りゅうぎん

懸賞金付き

取扱期間
平成21年

11月
4日(水)

12月
30日(水)

琉神マブヤー定期預金



100万円以上のお預入れで、
琉神マブヤー人形をプレゼント!!



1等
10万円×20本
(税引後8万円)

2等 1万円×150本
(税引後8千円)

3等 5千円×1,100本
(税引後4千円)



Copyright(C)2009 Mabuyer Project

※琉球銀行は、「琉神マブヤー」のオフィシャルパートナーです。

懸賞金付き「琉神マブヤー定期預金」の商品概要

取扱期間	平成21年11月4日(水)～平成21年12月30日(水)	懸賞内容	①抽選で合計1,270名様に懸賞金をプレゼントいたします。 総額900万円 1等：10万円(税引後8万円)×20本 2等：1万円(税引後8千円)×150本 3等：5千円(税引後4千円)×1,100本
対象者	個人のお客様		②100万円以上お預けいただいたお客様に、もれなくその場で琉神マブヤー人形をプレゼントいたします。
対象預金	スーパー定期1年もの(自動継続)	応募方法	応募用紙に必要事項をご記入の上、窓口にてご応募ください。
預入金利	店頭表示金利	ご留意事項	◆抽選日は、預入金額10万円毎に1口とし、最大99口までといたします。 ◆本抽選による当選は、お一人様1回に限りさせていただきます。 ◆抽選日(平成22年7月1日)までに当該預金を中途解約されますと抽選権は無効となります。
預入金額	10万円以上1,000万円未満	当選発表	平成22年7月6日(火) 店頭および当行ホームページにて当選者の抽選番号を発表いたします。
預入方法	窓口にて証書式または、通帳式(総合口座含む)での一括預入となります。 ※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させていただきます。	懸賞金入金日	平成22年8月3日(火) 懸賞金は、お申込者の普通預金口座へご入金いたします。
懸賞要件	預入金額10万円以上で、新規お預入れの方、または書替ご継続の方が対象となります。		

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 (平成21年11月4日現在)

「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内

琉球銀行の経営理念である「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」を实践するべく、お取引先企業への情報支援サービスの提供を目的に会員制組織「りゅうぎんビジネスクラブ」を設立し、各種セミナーの開催や情報のご提供、県外での商談会など様々なサービスを実施しております。

■ りゅうぎんビジネスクラブのサービスのご案内 ■

【各種セミナーの開催による情報等の提供】

1. トップセミナー

ビジネスクラブ会員企業トップと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。

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。

【りゅうぎんビジネスサイトによる経営情報等の提供】¹

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. 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。

※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】

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²。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。

¹ 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。

² 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。

りゅうぎんビジネスクラブレポート
りゅうぎんビジネスクラブ主催
「経営者層対象セミナー」を開催しました



講演中の高島氏

りゅうぎんビジネスクラブ(代表 大城勇夫)では、平成21年11月19日(木)に沖縄ハーバービューホテルクラウンプラザにて、高島 健二氏((株)タナベ経営 沖縄支社長)を講師に招き、「理念浸透経営のススメ ～経営者の危機感をいかに社員に伝えるか～」と題し、中小企業経営者向けのセミナーを開催致しました。

高島氏は県内企業を中心に多数のコンサルティング経験があり、経営理念の共有化により成長した企業の事例を数多く紹介され、その事例を基に、企業理念の本質や経営理念浸透の重要性についてわかりやすく解説していただきました。事例に基づく講義内容は臨場

感があり、参加者はメモを取りながら、熱心に講演に聴き入っている様子でした。

ワークショップでは、チェックシートを用いて、自社の考え方・行動の判断基準を見つめ直すことで「企業の原点」を整理する方法や、企業理念が集約されたコーポレートメッセージの作成方法を解説していただき、実践的で充実したセミナーとなりました。

りゅうぎんビジネスクラブでは、今後も各種セミナーや相談会の開催等を通して、会員の皆様には有益な情報をご提供して参ります。

営業統括部内

りゅうぎんビジネスクラブ事務局
臼井・真栄城



会場風景

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組である、「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(自立型経済の美ら島)を目指しています。

本号では、去る10月23日(金)~24日(土)の2日間に渡り奥武山運動公園・県立武道館において開催された「第33回沖縄の産業まつり」における本プロジェクトの取組についてご紹介します。

※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。

沖縄の産業まつりにおける 出展状況について

第33回沖縄の産業まつり

期間 2009年10月23日(金)~24日(土)

会場 奥武山運動公園・県立武道館

今年は「県産品 つながる広がる みんなの笑顔」をテーマに奥武山運動公園・県立武道館(那覇市)において開催されました。今回は台風の接近により、最終日が中止となり2日間の開催となりましたが、あいにくの悪天候にも拘わらず多くの方々が来場し、県内最大級の産業展示会として大きなにぎわいを見せました。



① OKINAWA型産業振興プロジェクト展 ~自立する美ら島・沖縄を目指して~

今回、本プロジェクトでは、4つの重点分野(健康・情報・加工交易・環境)のうち、健康関連産業分野の会員企業14社が出展、それぞれの多彩な取組事例について展示・実演等を行い、多くの来場者でにぎわいました。



多くの来場者でにぎわう展示会場の様子(写真 上下)

出展企業等一覧〔14社〕(※掲載順不同)

	企業名	出展内容等
1	(株)スクワラン本舗	沖縄近海で獲れたアイザメを用いた健康食品の展示紹介
2	ソムノクエスト(株)	クワンソウ(和名:アキノワスレグサ)を配合した健康食品の展示紹介
3	(有)北琉興産	もろみ酢を使用した健康食品の展示紹介
4	ハートランド(株)	黒うこんを使用した健康食品の展示紹介
5	(株)シー・アイ・バイオ	サイクロデキストランの製造技術を用いた健康食品の展示紹介
6	沖縄特産販売(株)	シークワサー等を使用した健康食品の展示紹介
7	バイオ21(株)	月桃等を使用したコスメ商品の展示紹介
8	ティアン化粧品(株)	パパイヤ、海洋深層水等を使用したコスメ商品の展示紹介
9	(株)ポイントピュール	海洋深層水等を使用したコスメ商品の展示紹介
10	コーラル・ベジタブル(株)	アロエ等を利用した健康食品の展示紹介
11	プレシャスライフ(株)	クチャを使用したコスメ商品の展示紹介
12	(有)メイクランド	もずく等を使用したコスメ商品の展示紹介
13	H・B・I	月桃水商品の展示紹介
14	(株)サウザ	フコイダン(もずくエキス)配合コスメ商品の展示紹介



商品の説明をする会員企業①



商品の説明をする会員企業②

2 沖縄スパ産業展

「OKINAWA型産業振興プロジェクト展」の隣りでは、本プロジェクトの中核的研究会である沖縄スパ産業研究会と、沖縄県エステティック・スパ協同組合との連携により「沖縄スパ産業展」を開催しました。

沖縄スパ産業研究会は、沖縄の恵まれた自然環境・地域資源を活かしつつ国際的に通用する沖縄スパの確立等に向けて必要とされる課題についての調査検討、研究活動を行っている研究会です。

今回は、会員企業によるスパ化粧品の展示コーナーの他、会員企業それぞれの表現方法で体験スパ・プレゼンテーションを行う「モデルスパサロン」を実施しました。会場には一般来場者の他、マスコミの取材も多数あり、今後の「沖縄



産業クラスター計画
OKINAWA型産業振興プロジェクトの紹介

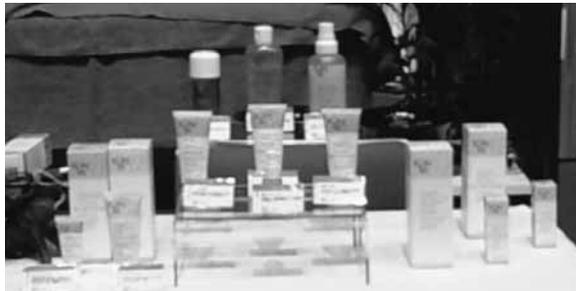


本プロジェクトブースを視察する仲井真知事、
山内沖縄総合事務局経済産業部長

スパ」の認知度の向上につながることを期待されます。



モデルスパサロンコーナー



粧材展示コーナー

モデルスパサロンコーナー実施企業

	企業名	出展内容等
1	沖縄スパアカデミー	モデルへのスパトリートメントデモンストレーション実演。
2	(株)アイリス エステサロン	ハンドマッサージ体験サービス
3	(株)ココパーム・マリーナリゾート	モデルへのスパトリートメントデモンストレーション実演。来場者へのフットマッサージサービス。
4	バーデハウス久米島 & (株)ポイントビュール	来場者へのハンドマッサージサービス。
5	(株)パシフィック・ホスピタリティグループ	モデルによるホットストーンマッサージ実演。

※スパ体験コーナー利用者数【合計76人】
10/23(金)36人、10/24(土)40人



モデルへのスパトリートメント実演(デモ)



ハンドマッサージ体験



マスコミ取材の様子

3 個別相談会

「OKINAWA型産業振興プロジェクト展」展示ブース内において、会員企業を対象に、日経大阪PRの専門相談員を招き、県外販路開拓のための個別相談会を実施しました。

相談会では、会員企業13社からの相談について、プロの視点から、商品のPR方法等について様々なアドバイスをいただきました。

今回の相談を通していただいたアドバイスを、

県外販路開拓への取組にどう生かしていくか
会員企業の今後の取組が期待されます。



個別相談会の様子

4 販路開拓商談会

「OKINAWA型産業振興プロジェクト展」の展示ブースの奥では販路開拓のための商談会ブースを設け、県内外及び国外から招聘した流通バイヤー等8社と会員企業20社とのマッチング商談会を実施しました。

産業まつり開催期間中2日間で、延べ79件のマッチングが行われ、活発な商談が展開されました。

商談の中には、流通バイヤーからの見積もり依頼や、具体的な商談(発注、受託)に至ったケースもあり、今後の成果が期待されます。

(概要)販路開拓商談会

実施日時:2009年10月23日~24日

実施場所:OKINAWA型産業振興プロジェクト展
商談会ブース(4ブース)

参加バイヤー:県内外及び国外より8社

参加会員企業:20社

成果:マッチング件数79件

※具体的成果(内容)については現在フォローアップ調査中。



販路開拓商談会の様子

おわりに

今回の産業まつりは、台風接近の影響により、残念ながら最終日に予定していた「顧客獲得セミナー」、「開発の鉄人による公開コンサル」等のステージイベントを実施することができませんでした。しかしながら、実施した初日、二日目の内容については、悪天候のなかにも拘わらず、多くの来場者が訪れたことで、会員企業のそれぞれの取組、技術、新商品等を広くPRすることができ、本プロジェクト活動の認知度の向上等につながる一定の成果を得ることができました。

また、個別相談会や販路開拓商談会では、参加企業のきめ細かなニーズを事前に把握し、商談アポイント等をセッティングしたことにより、当日の限られた時間で効果的な商談会が実施できました。今後も引き続き、販路開拓、新商品開発を支援するため、参加企業の今回の成果状況についてフォローアップしてまいります。

入会等に関しましては、
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
参加企業募集中

経済産業省・内閣府沖縄総合事務局経済産業部

お問い合わせ

■OKINAWA型産業振興プロジェクト推進

ネットワーク事務局
クラスターマネージャー 洲鎌 孝

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



洲鎌CM

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

貸金庫

新規ご契約キャンペーン

りゅうぎんにて貸金庫のご利用を新規でお申込みいただきますと、

当初契約期間使用料
(最長で約半年分)

無料!

※当初契約期間使用料とは貸金庫契約日から平成22年3月31日までの使用料となります。

【キャンペーン期間】

9/15 2009 → 1/29 2010

お客様の大切な財産をお預かりして、盗難や火災などの被害からお守りします。

重要書類

預金証書 預金通帳 権利証
契約書 その他重要書類



プライバシーも保護される
安心システムです。



保管品の大きさに合わせて
サイズが選べます。

〔貸金庫〕のサイズは各種ご用意しております。
収納に最適なサイズをお選び下さい。
サイズに応じて使用料は異なります。

貴重品等

宝石 貴金属 その他貴重品
※危険物や変質のおそれのあるものはお預かりできません。



お気軽にご利用できます。

ご利用時間内なら、必要なときに何回でも
〔貸金庫〕をご利用頂けます。



使用料はご指定口座からの
引落としです。

年間使用料(10,500円～31,500円・税込)が
かかります。お支払いは、毎年4月に
ご指定口座から自動的に引落しさせて
いただきますので、手間がかからず便利です。

貸金庫設置店舗およびご利用時間

【一般型】ご利用時間 ■▶ 平日/午前9時～午後4時

松尾支店 半自動タイプ 098-861-0111
石嶺支店 自動タイプ 098-886-2211
那覇ポート出張所 自動タイプ 098-868-5181
商業団地支店 自動タイプ 098-876-2355
与那原支店 手動タイプ 098-945-2213

普天間支店 自動タイプ 098-892-1141
コザ支店 自動タイプ 098-938-8811
名護支店 半自動タイプ 0980-52-2816
宮古支店 手動タイプ 0980-72-2251
八重山支店 自動タイプ 0980-82-6121

【全自動型】ご利用時間 ■▶ 平日/午前9時～午後5時

那覇新都心支店 全自動タイプ 098-864-2233

南風原支店 全自動タイプ 098-889-2821

●りゅうぎん調査●

県内の 景気 動向

概況(10月)

景気は、後退テンポが緩やかになっている

観光関連では、入域観光客数が前年を下回る

建設関連では、公共工事が前年を上回る

10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前年を下回ったものの、全店では新設店効果などから前年を上回った。新車販売はエコカー減税・補助金制度の効果により引き続き前年を上回り、電気製品卸売もエコポイント効果により引き続き前年を上回った。建設関連では、公共工事請負金額は、市町村発注工事の本格化により引き続き前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、民間工事が減少したことにより引き続き前年を下回った。建設資材出

荷・売上では、生コン、セメント、鋼材、木材ともに前年を下回った。入域観光客数は、景気低迷による旅行手控えなどにより引き続き前年を下回った。主要ホテルは、稼働率、売上高ともに引き続き前年を下回った。主要観光施設の入場者数も引き続き前年を下回った。

総じてみると、観光関連は弱いものの、消費関連と建設関連は一部で持ち直しの動きがみられることから、県内景気は後退テンポが緩やかになっている。

消費関連

百貨店売上高は、食料品や主力である衣料品の減少が続いていることなどから、15カ月連続で前年を下回った。スーパー売上高(既存店)は、食料品が単価の下落などから減少に転じ、衣料品も減少が続いていることなどから2カ月ぶりに前年を下回った。全店ベースでは、新設店効果などから2カ月連続で前年を上回った。新車販売は、エコカー減税や補助金制度の効果などにより3カ月連続で前年を上回った。電気製品卸売販売は、エコポイント効果により4カ月連続で前年を上回った。

建設関連

公共工事請負額は、市町村発注工事の本格化から2カ月連続で前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事は増加したものの、民間工事が減少したことにより2カ月連続で前年を下回った。建設資材関連では、生コンは4カ月ぶりに前年を下回り、セメントも3カ月ぶりに前年を下回った。鋼材は、単価の低下要因などから9カ月連続で前年を下回った。木材は、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などから2カ月連続で前年を下回った。

観光関連

入域観光客数は3カ月連続で前年を下回った。国内客は、旅行手控えなどが影響し前年を下回った。外国客は、クルーズ船の寄港キャンセルなどから前年を下回った。県内主要ホテルは、稼働率は那覇市内、リゾートともに低下し15カ月連続で前年を下回った。売上高は那覇市内、リゾートともに減少し12カ月連続で前年を下回った。主要観光施設入場者数は11カ月連続で前年を下回った。主要ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに前年を下回った。

雇用関連

新規求人数は前年同月比2.7%増となり9カ月ぶりに増加した。有効求人倍率(季調値)は0.28倍と前月より0.01ポイント上昇した。完全失業率は7.1%と前年同月より0.9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、被服履物などが下落したことから、前年同月比1.2%下落し6カ月連続で前年を下回った。企業倒産は、件数が2件と前年同月より7件減少したものの、負債総額は13億8,200万円となり前年同月比49.6%の増加となった。

りゅうぎん調査(2009年10月)

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2009.8-2009.10)
1. 消費関連		
(1)百貨店(金額)	▲ 15.9	▲ 10.3
(2)スーパー(既存店)(金額)	▲ 0.8	0.2
(3)スーパー(全店)(金額)	2.5	2.5
(4)新車販売(台数)	6.8	6.2
(5)電気製品卸売(金額)	P 3.5	P 10.0
2. 建設関連		
(1)公共工事請負金額(金額)	6.2	4.2
(2)建築着工床面積(m ²)	(9月) ▲ 17.0	(7-9月) ▲ 12.2
(3)新設住宅着工戸数(戸)	(9月) ▲ 17.4	(7-9月) 7.9
(4)建設受注額(金額)	▲ 31.8	▲ 19.4
(5)セメント(トン数)	▲ 12.2	▲ 1.8
(6)生コン(m ³)	▲ 14.3	1.2
(7)鋼材(金額)	▲ 37.4	▲ 31.7
(8)木材(金額)	▲ 0.9	▲ 0.1
3. 観光関連		
(1)入域観光客数(人数)	▲ 12.3	▲ 6.5
(2)県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) ▲ 13.4 (実数) 67.4	(前年同期差) ▲ 10.1 (実数) 73.2
(3) " 売上高(金額)	▲ 18.7	▲ 14.6
(4)観光施設入場者数(人数)	▲ 20.3	▲ 13.2
(5)ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 4.7	▲ 1.4
(6) " 売上高(金額)	▲ 7.3	▲ 9.1
4. その他		
(1)県内新規求人数(人数)	2.7	▲ 2.3
(2)有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.28	(実数) 0.28
(3)消費者物価指数(総合)	▲ 1.2	▲ 1.3
(4)企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 7	(前年同期差) ▲ 5.3
(5)広告収入(県内マスコミ)(金額)	(9月) ▲ 5.0	(7-9月) ▲ 2.9
(6)電力使用量(百万Kwh)	(9月) 3.6	(7-9月) 0.0

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

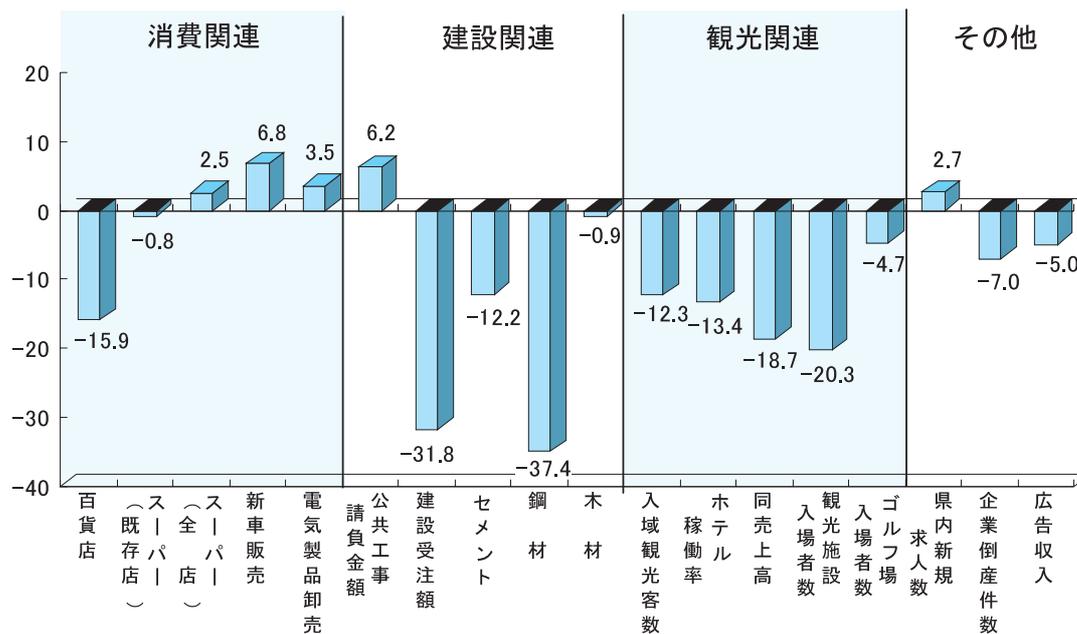
(注2) 主要ホテルは、2009年7月より調査先を17ホテルから18ホテルとした。

(注3) 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4) 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。

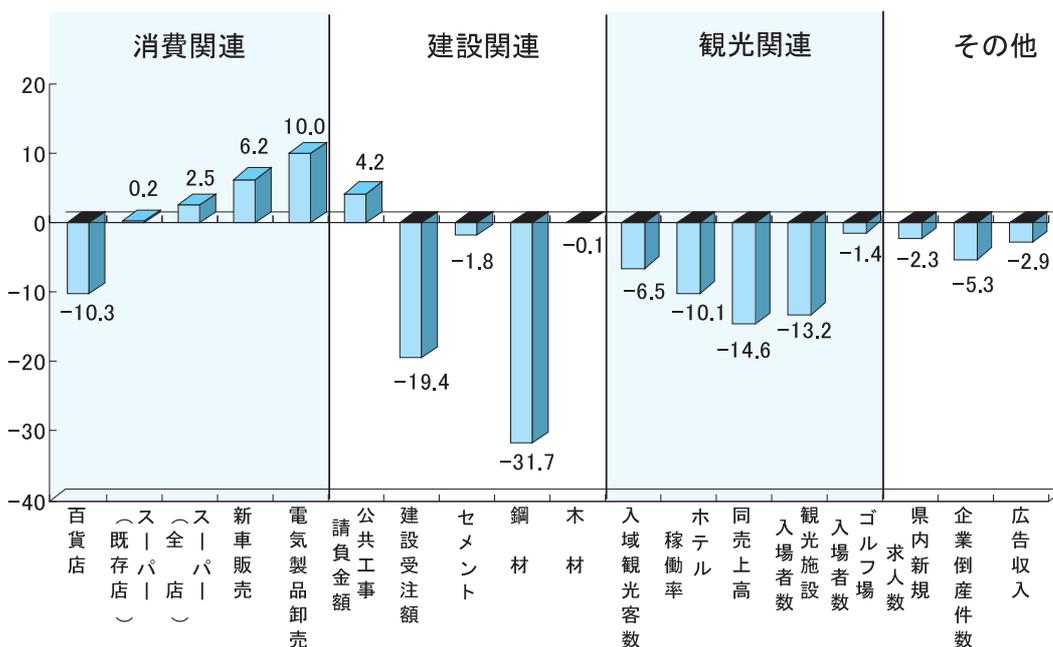
(注5) 企業倒産件数の前年同期差は、月平均件数の前年同期差。

項目別グラフ(単月、2009年10月)



(注) 電気製品卸売は速報値。広告収入は09年9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。

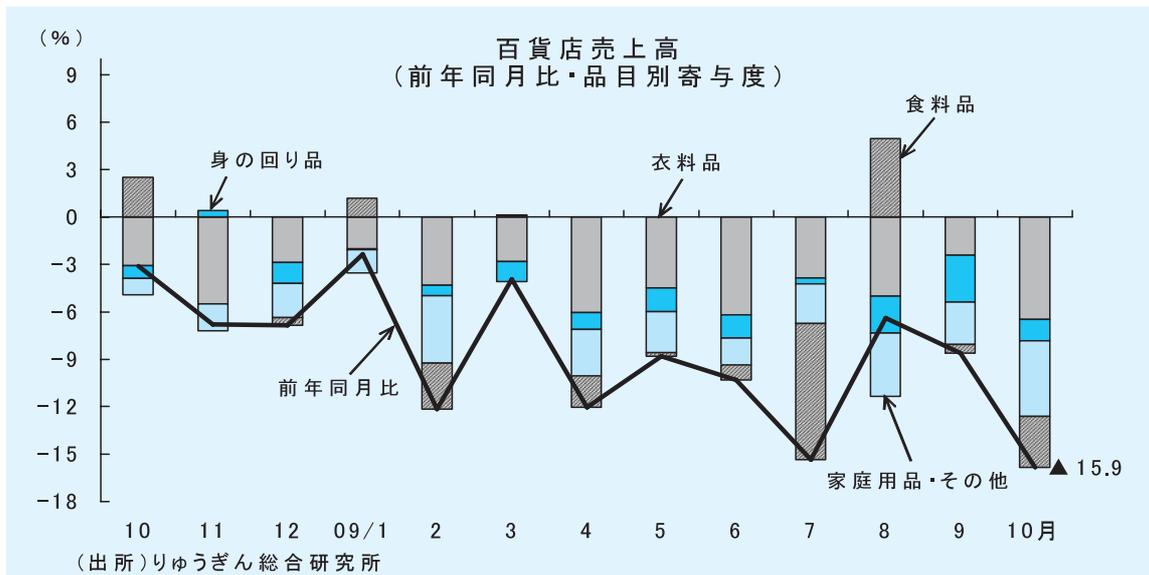
項目別グラフ(3カ月、2009年8~10月)



(注) 電気製品卸売は速報値。広告収入は09年7~9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。

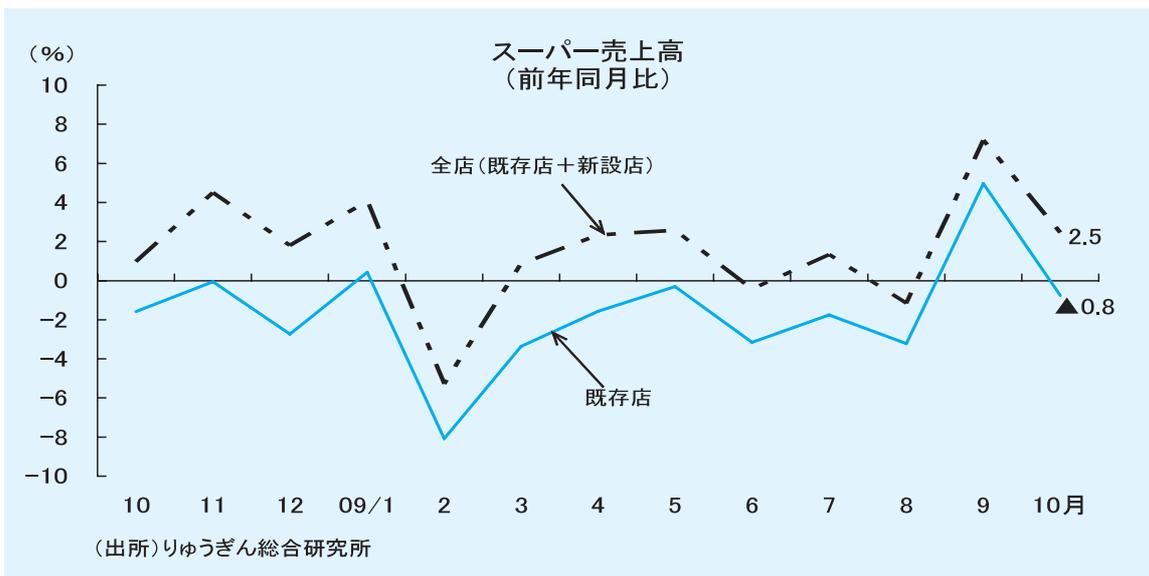
1.消費関連

1 百貨店売上高：15カ月連続で減少



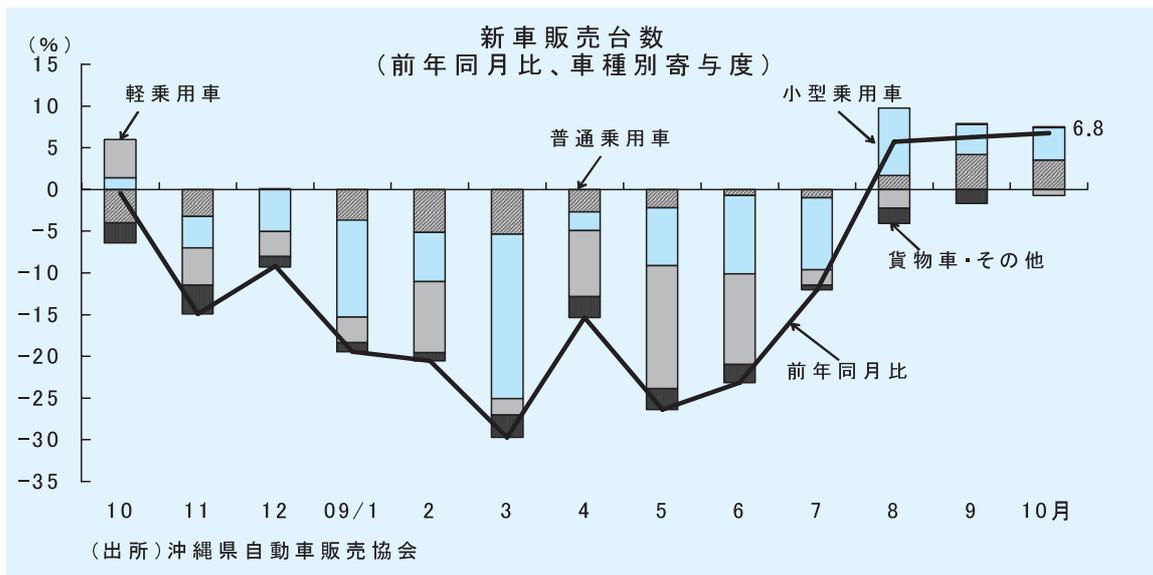
- ・百貨店売上高は、食料品や主力である衣料品の減少が続いていることなどから前年同月比15.9%減と15カ月連続で前年を下回った。
- ・品目別にみると、食料品(同11.7%減)、衣料品(同17.4%減)、身の回り品(同12.0%減)、家庭用品・その他(同19.7%減)が減少した。

2 スーパー売上高：全店ベースは2カ月連続で増加



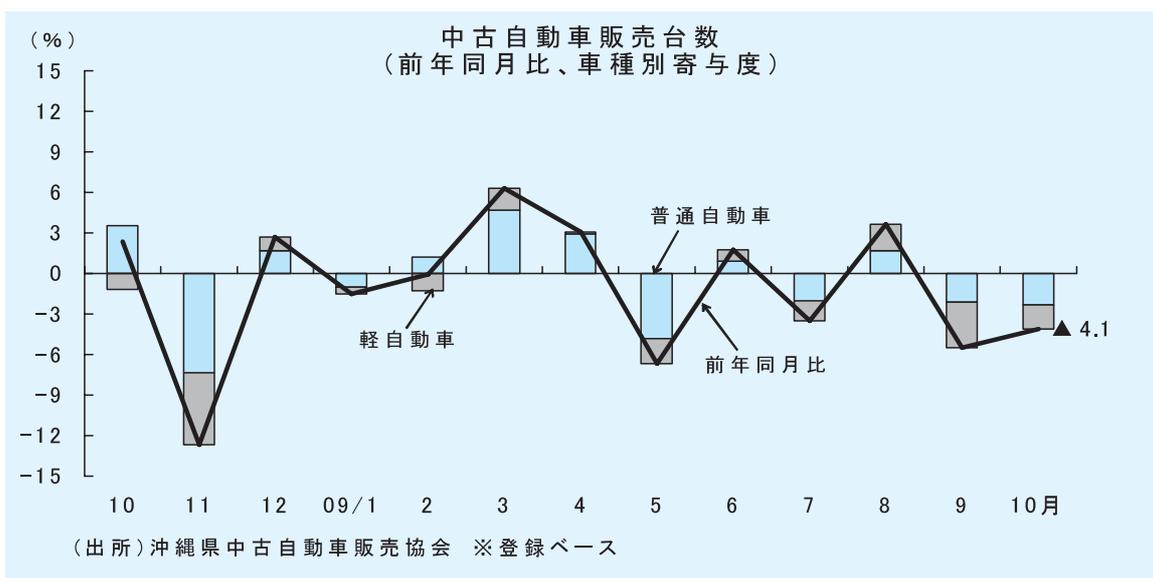
- ・スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比0.8%減と2カ月ぶりに前年同月を下回った。
- ・食料品は、単価が下落していることなどから同1.1%減となり、衣料品は同2.8%減と引き続き減少した。
- ・全店ベースでは新設店効果などから同2.5%増と2カ月連続で増加した。

③ 新車販売台数:3カ月連続で増加



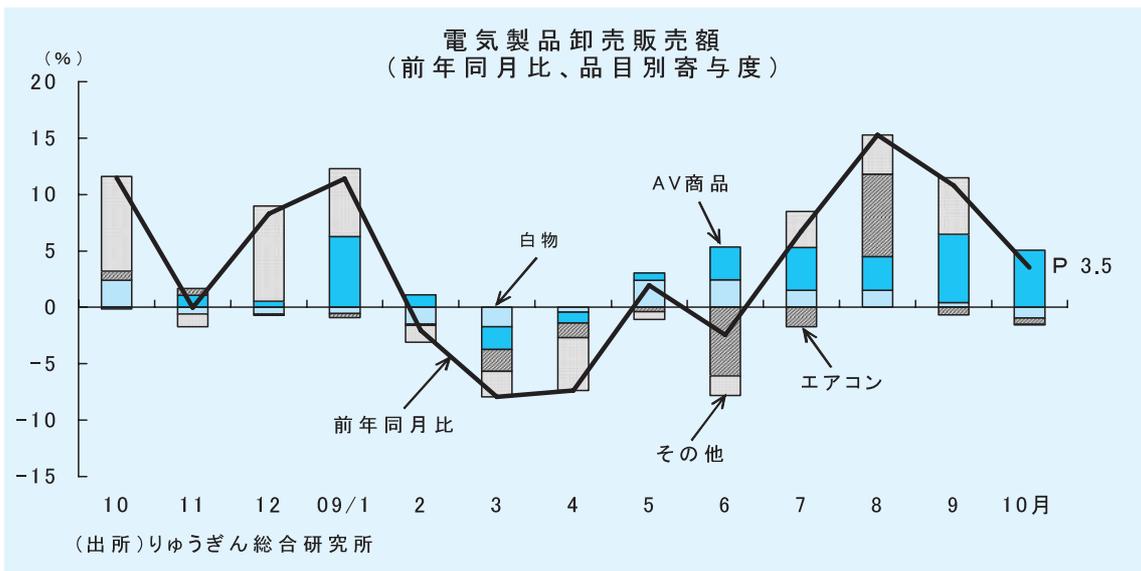
- ・新車販売台数は3,042台となり、引き続きエコカー減税・補助金制度の効果がみられたことなどにより前年同月比6.8%増と3カ月連続で前年を上回った。
- ・普通自動車(登録車)は1,191台(同20.7%増)で、うち普通乗用車は365台(同37.7%増)、小型乗用車は703台(同19.0%増)であった。軽自動車(届出車)は1,851台(同0.6%減)で、うち軽乗用車は1,590台(同1.3%減)であった。

④ 中古自動車販売台数(登録ベース):2カ月連続で減少



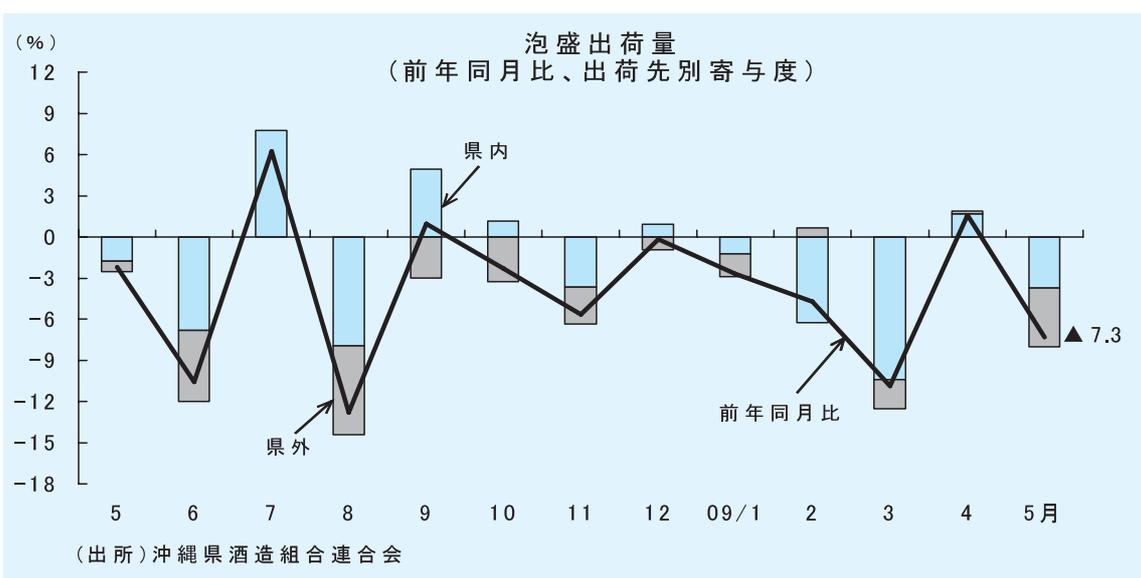
- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、前年同月比4.1%減となり2カ月連続で前年を下回った。
- ・内訳では、普通自動車は同4.7%減、軽自動車は同3.6%減となった。

5 電気製品卸売販売額(速報ベース):4カ月連続で増加



- ・電気製品卸売販売額は、引き続きエコポイント効果がみられたことにより、テレビなどが増加したことから前年同月比3.5%増と4カ月連続で増加した。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同22.2%増、DVDレコーダーが同25.2%増、白物では洗濯機が同11.7%減、冷蔵庫が同1.2%減、エアコンが同13.8%減、その他は同0.1%減となった。

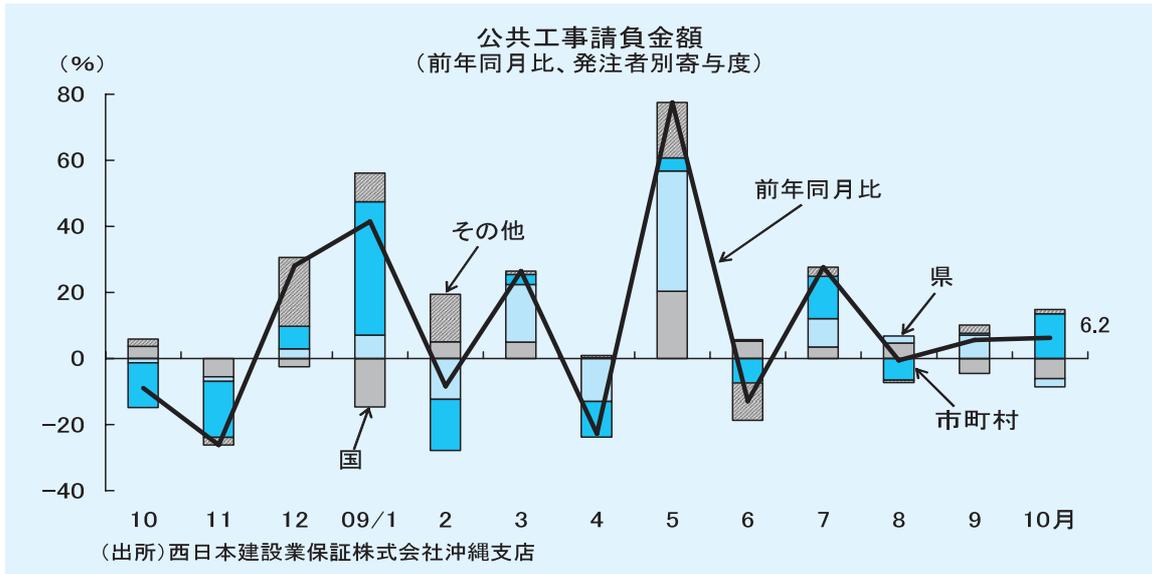
6 泡盛出荷量(速報ベース、再掲):増加



- ・泡盛出荷量(7月)は、前年同月比0.4%増と前年を上回った。県内出荷量は同2.6%増となり、県外出荷量は同9.3%減となった。
- ※6月分データは未入手のため、グラフは2009年5月まで掲載。

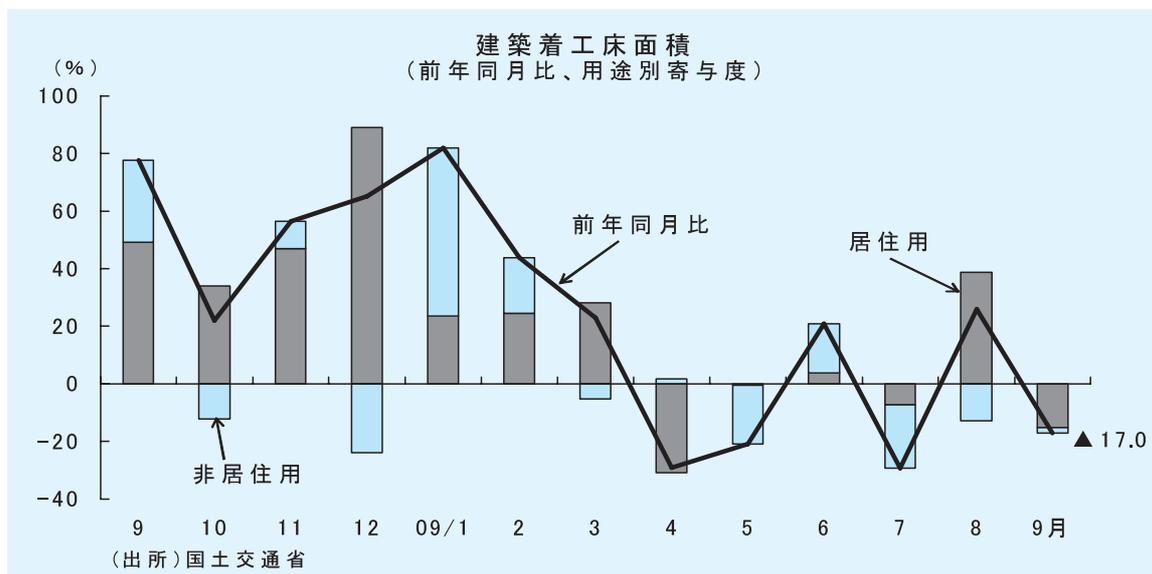
2. 建設関連

1 公共工事請負金額:2カ月連続で増加



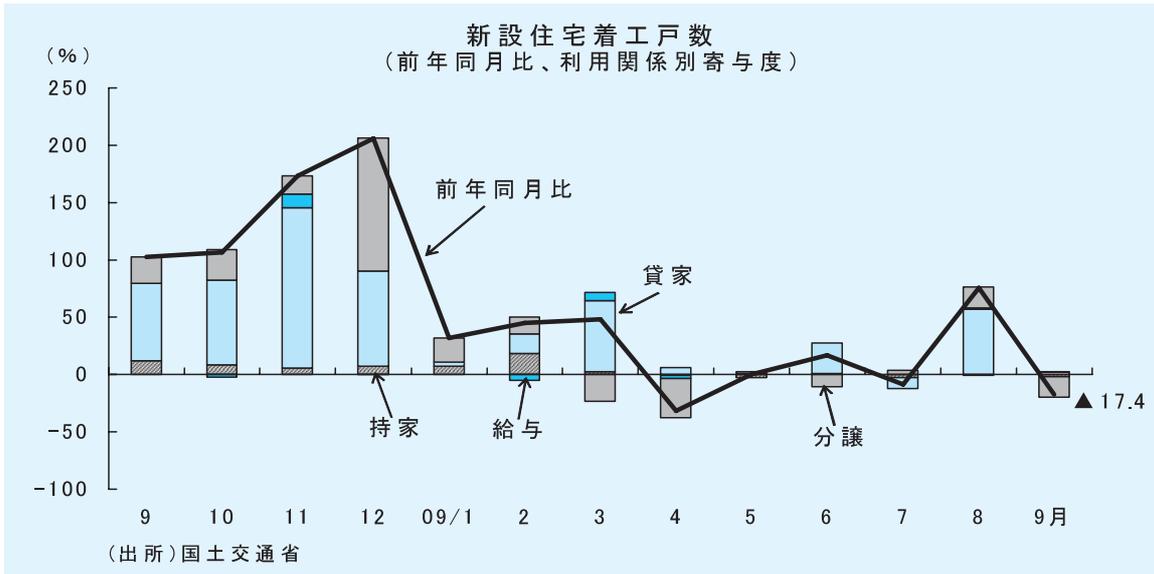
- ・公共工事請負金額は、313億8,000万円で前年同月比6.2%増となり、市町村発注工事が学校関連などで本格化したことから2カ月連続で前年を上回った。
- ・発注者別では、市町村(同43.1%増)、独立行政法人等・その他(同22.2%増)が増加し、国(同24.5%減)、県(同6.6%減)が減少した。
- ・大型工事としては、伊江農業水利事業伊江地下ダム第二期建設工事、新石川浄水場監視制御設備工事(その2)、古蔵小学校校舎改築工事(校舎建築)、大里南小学校校舎改築工事(建築1工区)などがあった。

2 建築着工床面積:2カ月ぶりに減少



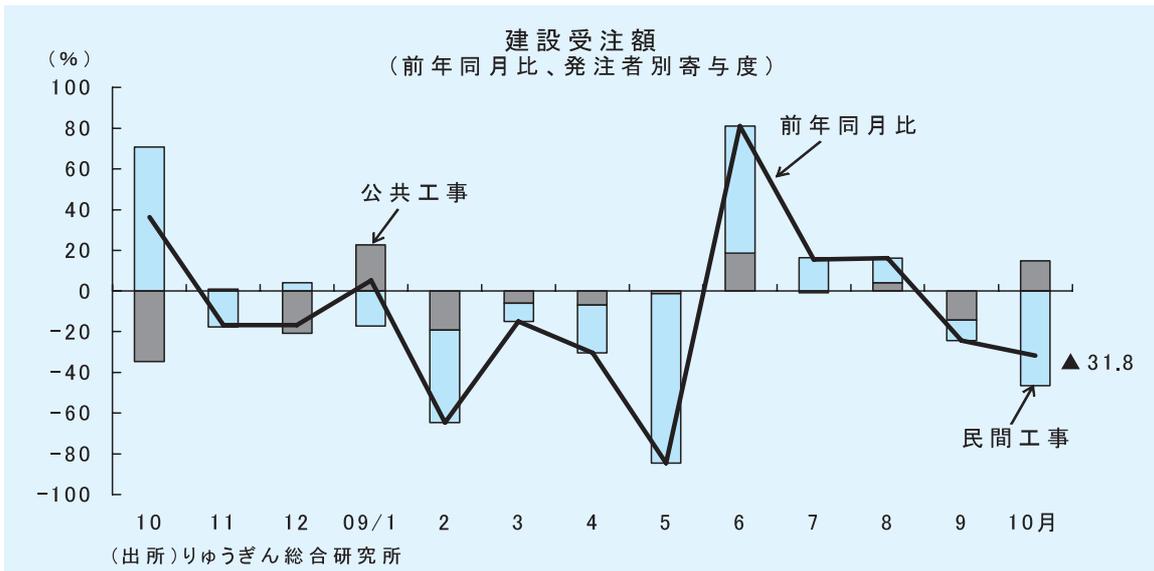
- ・建築着工床面積(9月)は、15万1,411㎡で前年同月比17.0%減と居住用、非居住用ともに減少したことから、2カ月ぶりに前年を下回った。用途別では、居住用が同26.8%減となり、非居住用は同4.1%減となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住産業併用が増加し、居住専用が減少した。非居住用では運輸業用などが増加し、情報通信用などが減少した。

3 新設住宅着工戸数:2カ月ぶりに減少



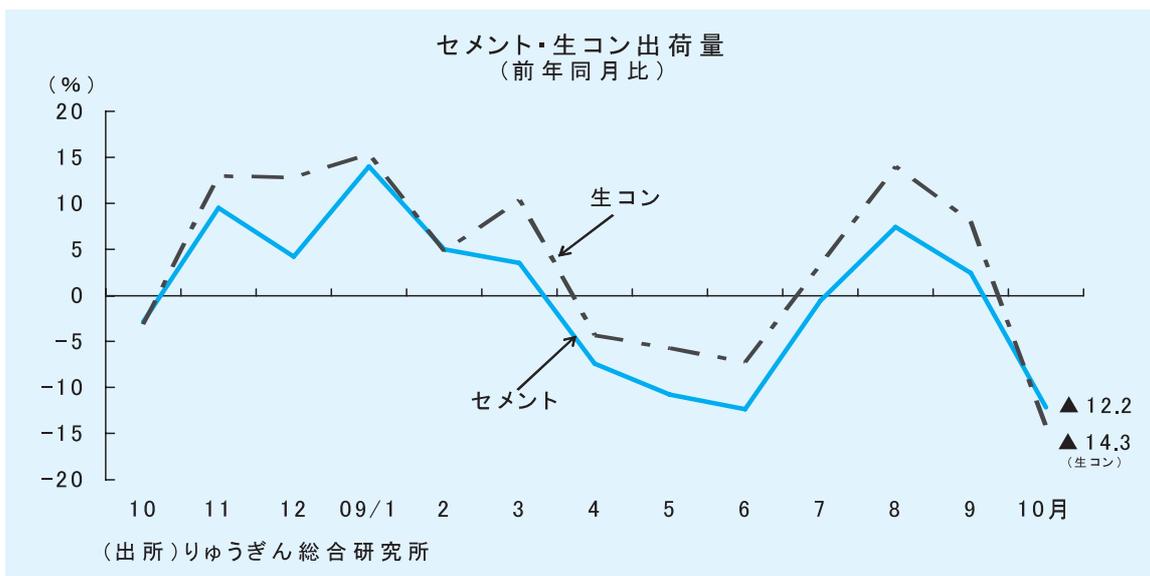
- ・新設住宅着工戸数(9月)は961戸となり、分譲マンションが減少したことなどから前年同月比17.4%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・利用関係別では、貸家(同3.3%増)、給与(全増)が増加し、持家(同11.6%減)、分譲(同90.7%減)が減少した。

4 建設受注額:2カ月連続で減少



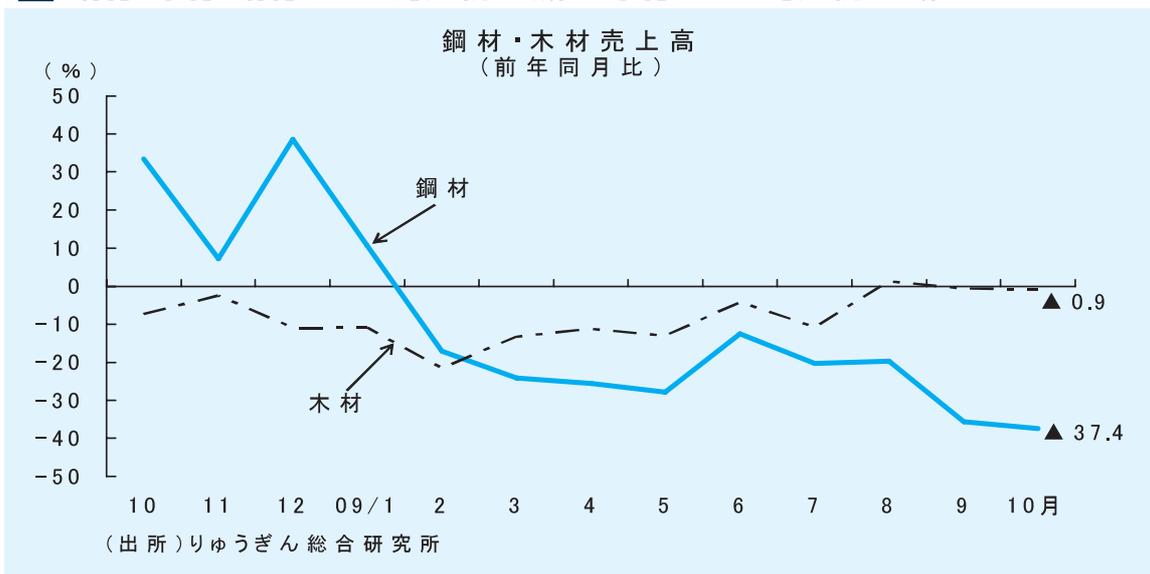
- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事が増加したものの、民間工事が減少したことから前年同月比31.8%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同74.9%増)は2カ月ぶりに増加し、民間工事(同58.0%減)は2カ月連続で減少した。

5 セメント・生コン:セメントは3カ月ぶりに減少、生コンは4カ月ぶりに減少



- ・セメント出荷量は、6万7,092トンで前年同月比12.2%減と3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・生コン出荷量は、14万2,165立方メートルで同14.3%減と4カ月ぶりに前年を下回った。公共工事向け、民間工事向け出荷ともに減少した。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、公営住宅や学校関連向けなどが増加し、一般土木や公共施設向けなどが減少した。民間工事では、貸家向けなどが増加し、分譲マンションやホテル向けなどが減少した。

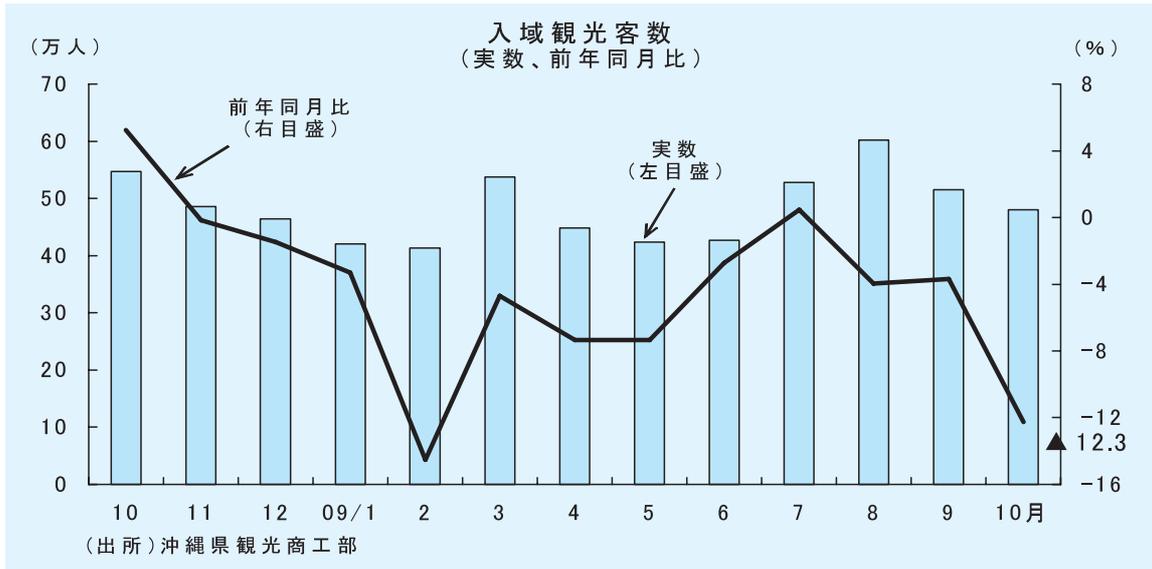
6 鋼材・木材:鋼材は9カ月連続で減少、木材は2カ月連続で減少



- ・鋼材売上高は、単価の低下などから前年同月比37.4%減と9カ月連続で前年を下回った。ただし、単価は下げ止ってきている。
- ・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などから同0.9%減と2カ月連続で前年を下回った。

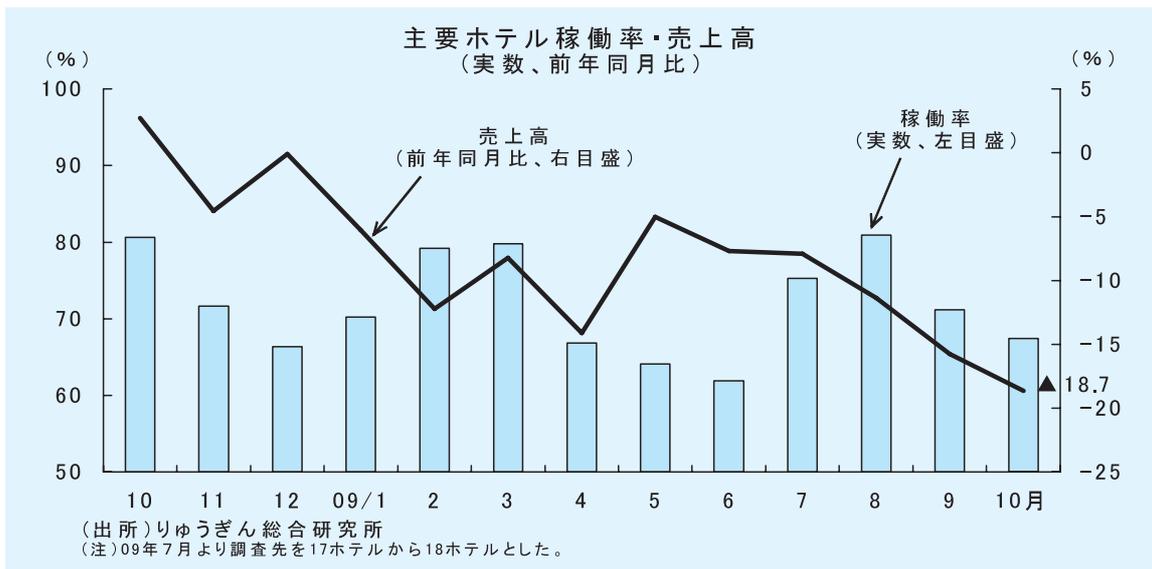
3.観光関連

1 入域観光客数：3カ月連続で減少



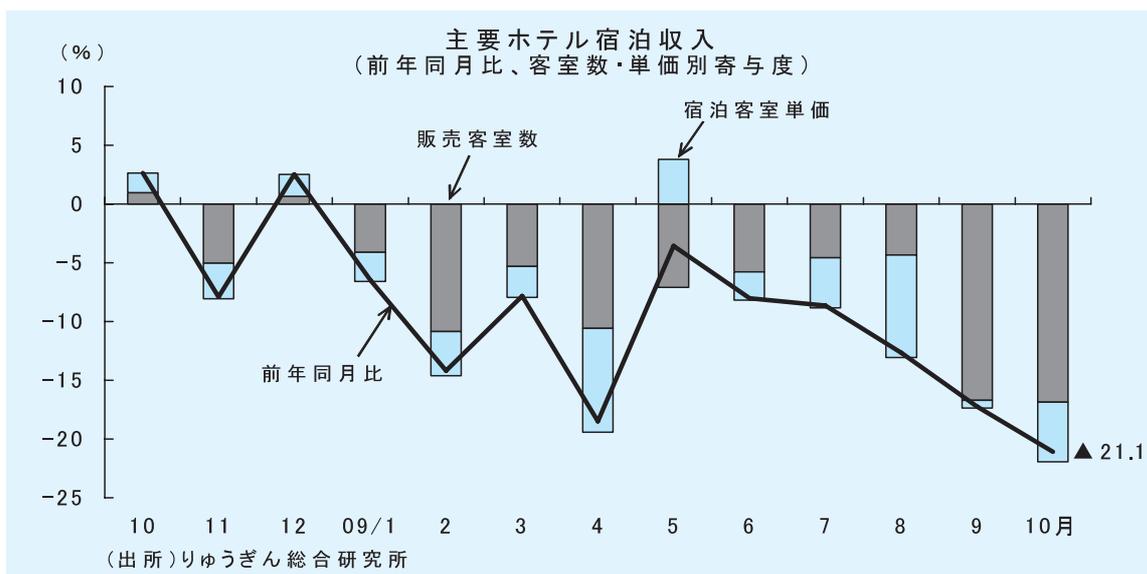
- ・入域観光客数は47万9,900人で、前年同月比12.3%減(67,100人減)となり、3カ月連続で前年を下回った。国内客、外国客ともに減少した。
- ・国内客(同11.9%減)は、旅行手控えや低価格志向の影響によって3カ月連続で前年を下回った。外国客(同18.8%減)は、台風の影響で海路のクルーズ船寄港キャンセルなどがあったことから、5カ月ぶりに前年を下回った。
- ・11月1～20日の本土発沖縄向け航空旅客輸送実績(スカイマークエアラインズを除く)は、前年同期比13.7%減となり、4カ月連続で前年を下回った。

2 主要ホテル稼働率・売上高：稼働率は15カ月連続で低下、売上高は12カ月連続で減少



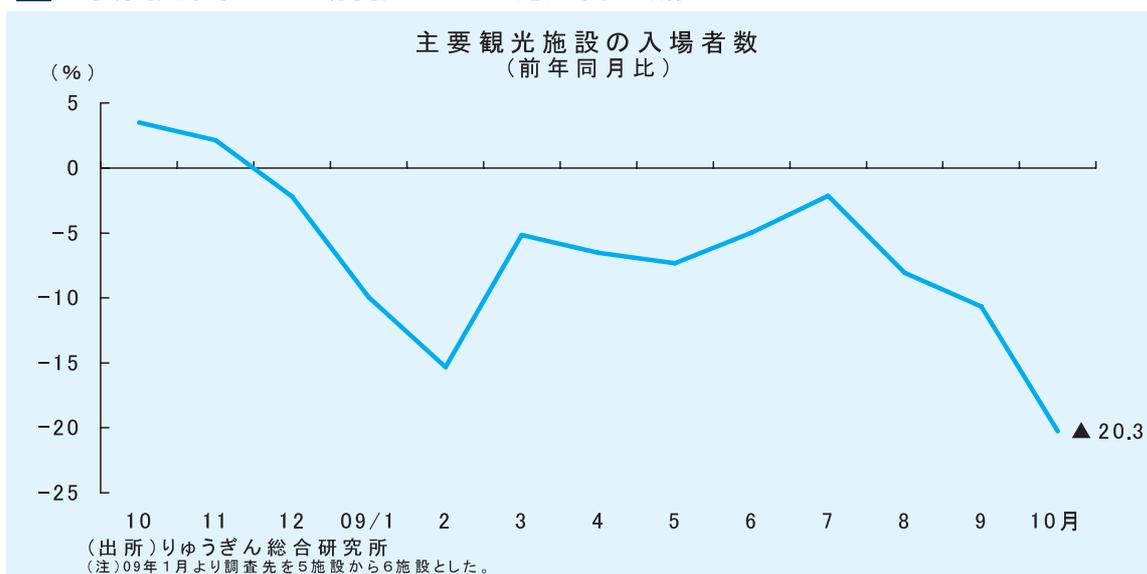
- ・主要ホテルの客室稼働率は、67.4%と前年同月比13.4ポイント低下した(調査先数変更によるデータ修正後の前年客室稼働率は80.8%)。売上高は同18.7%減少し、12カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテルの客室稼働率は、64.0%で同5.3ポイント低下した(同前年客室稼働率69.3%)。売上高は同7.9%減となった。リゾート型ホテルの客室稼働率は、69.4%で同18.0ポイント低下した(同前年客室稼働率87.4%)。売上高は同22.8%減となった。

③ 主要ホテル宿泊収入: 10カ月連続で減少



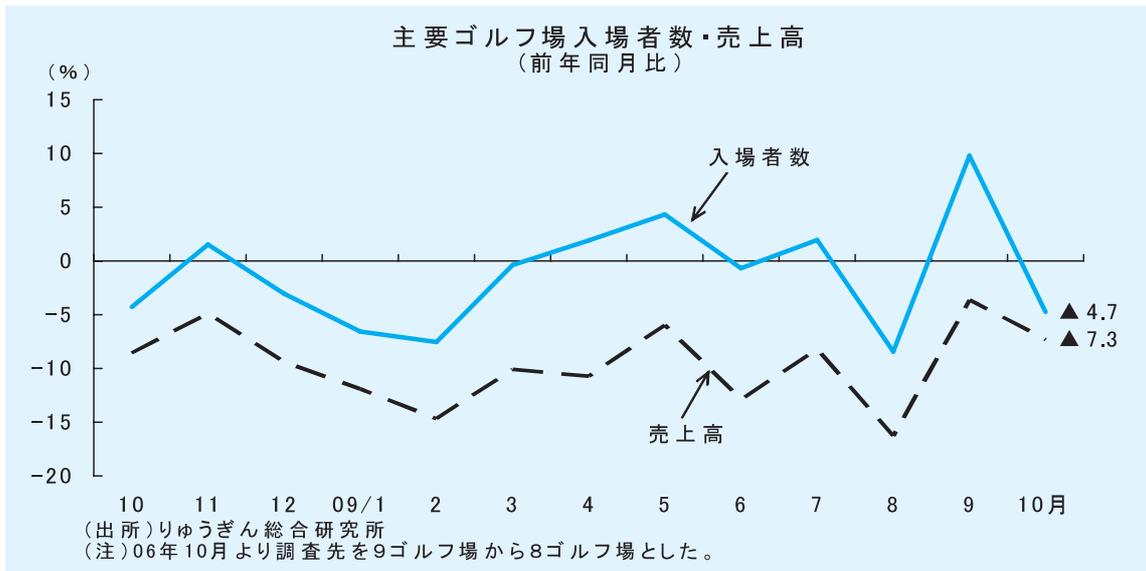
・主要ホテル売上高のうち宿泊収入についてみると、宿泊客室単価(価格要因)、販売客室数(数量要因)ともに減少したことから前年同月比21.1%減となり、10カ月連続で前年を下回った。

④ 主要観光施設の入場者数: 11カ月連続で減少



・主要観光施設の入場者数は、前年同月比20.3%減となり、11カ月連続で前年を下回った。

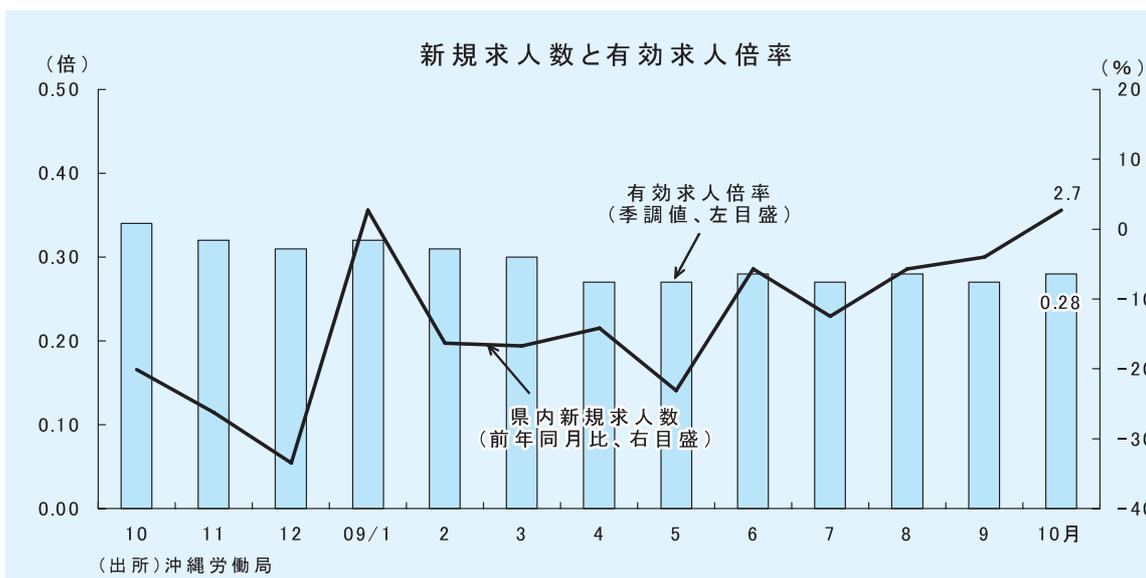
5 主要ゴルフ場入場者数・売上高:入場者数は2カ月ぶりに減少、売上高は14カ月連続で減少



・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比4.7%減と2カ月ぶりに前年を下回った。売上高はプレー料金の値下げの影響もあり、同7.3%減と14カ月連続で前年を下回った。

4.その他

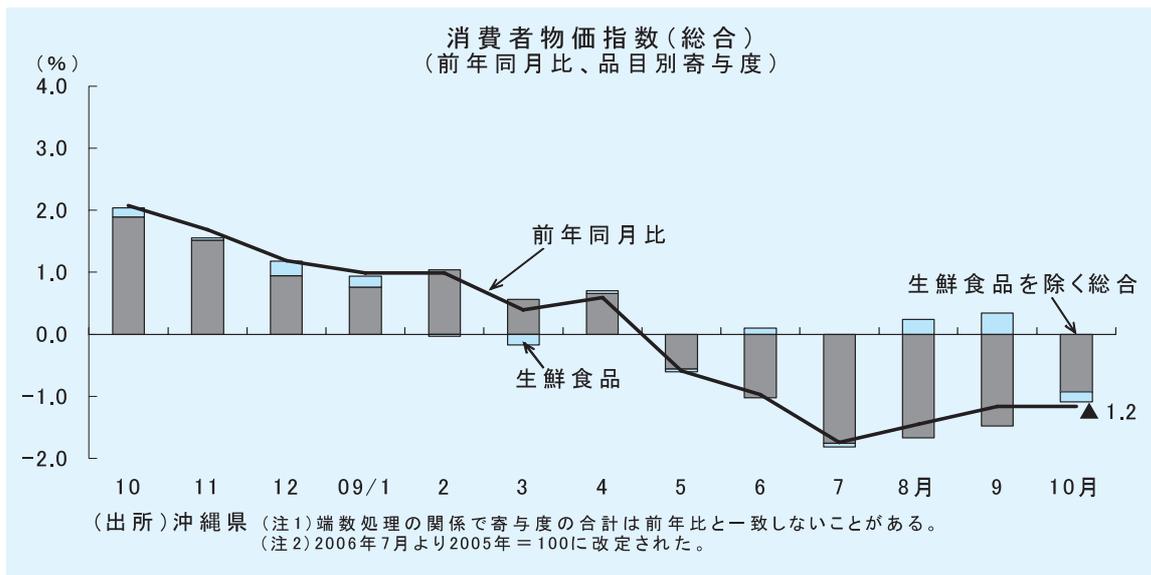
1 雇用関連:新規求人数は増加、有効求人倍率(季調値)は上昇



・新規求人数は、前年同月比2.7%増となり9カ月ぶりに増加した。産業別にみると、公務・その他、情報通信業、運輸、郵便業、医療・福祉で増加し、学術研究、専門・技術サービス業、生活関連サービス業、卸売り・小売業、建設業、サービス業、製造業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.28倍となり、前月より0.01ポイント上昇となった。

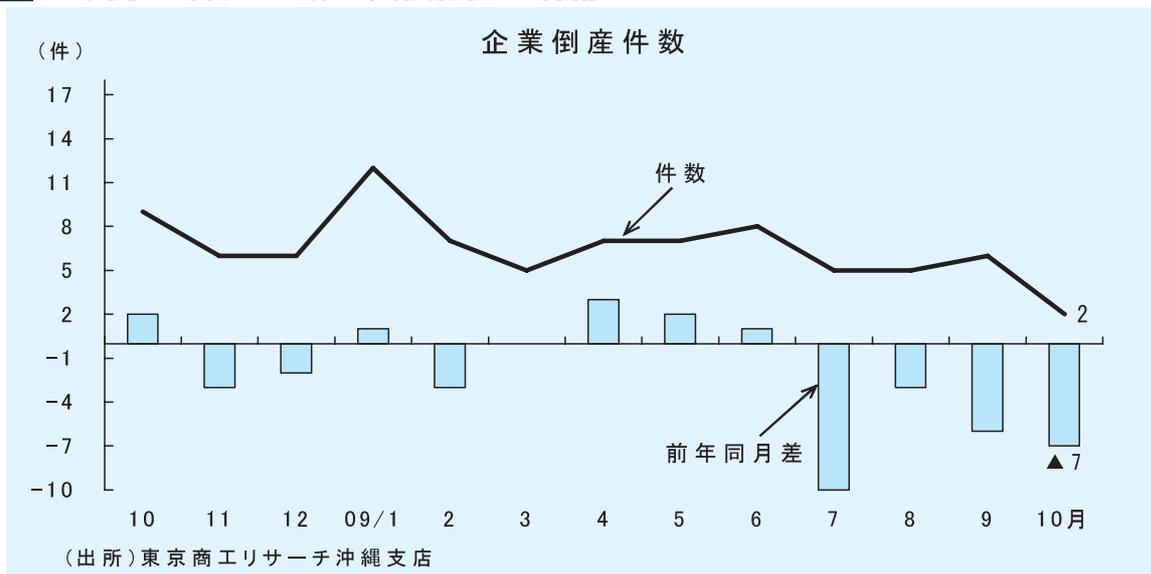
・労働力人口は、66万人で前年同月比1.2%増となり、就業者数は、61万3,000人で同2.2%増となった。完全失業者数は4万7,000人で同9.6%減となった。完全失業率は7.1%と前年同月より0.9ポイント改善した。

2 消費者物価指数(総合):6カ月連続で下落



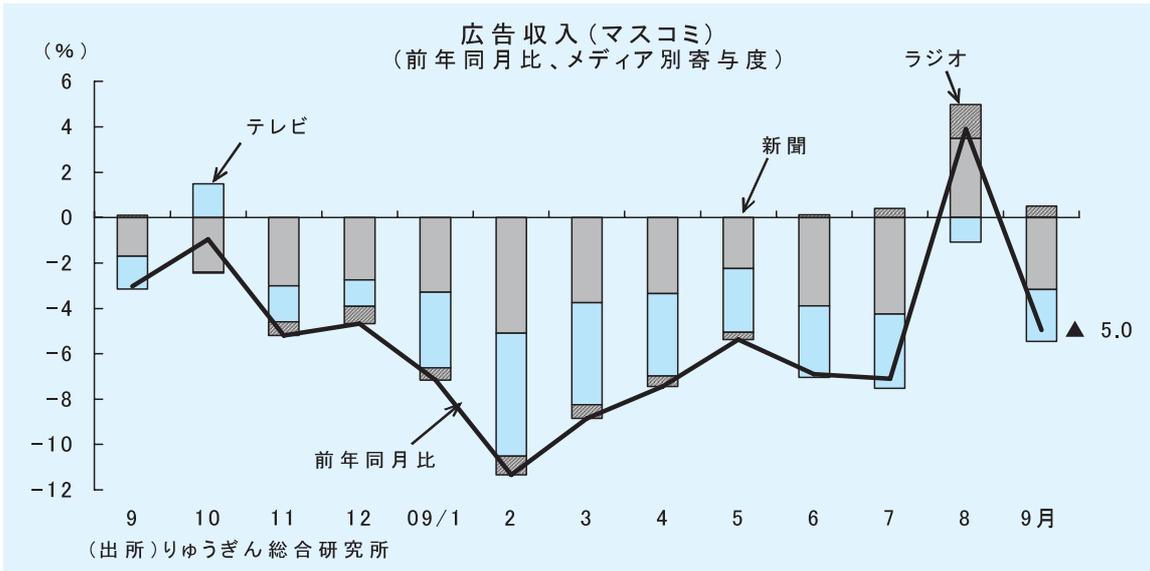
- ・消費者物価指数は、前年同月比1.2%減と6カ月連続で前年を下回った。生鮮食品を除く総合も、同1.0%減と下落した。
- ・品目別の動きをみると、住居、保健医療、教育などが上昇し、食料、光熱・水道、交通・通信、被服履物などが下落した。

3 企業倒産:件数は減少、負債総額は増加



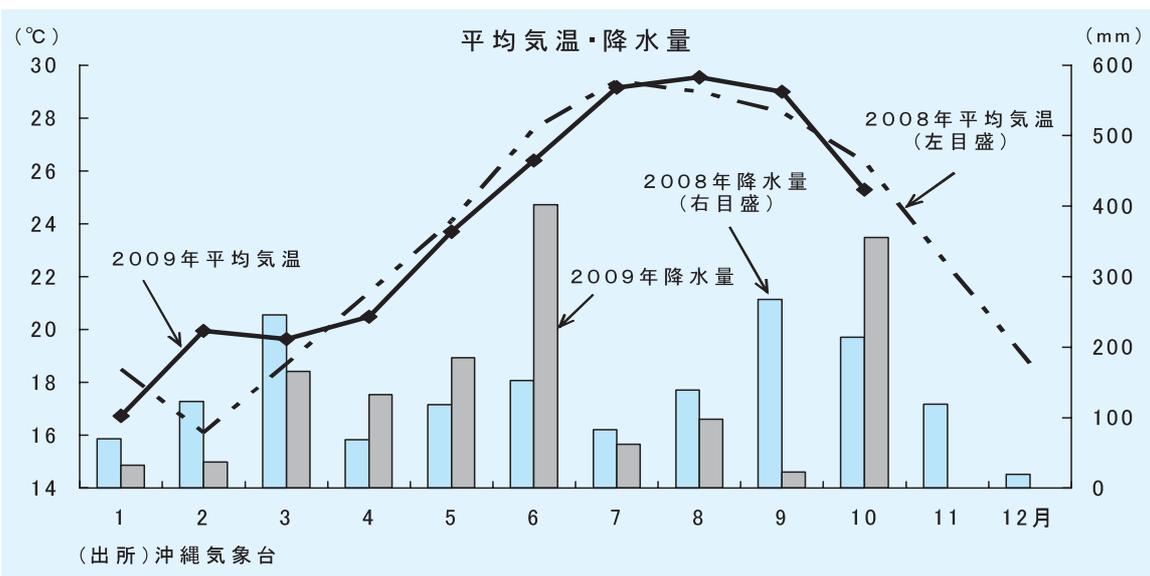
- ・倒産件数は2件となり前年同月を7件下回った。業種別では、卸売業1件(前年同月と同数)、サービス業1件(前年同月比2件減)であった。
- ・負債総額は13億8,200万円となり、前年同月比49.6%の増加となった。

4 広告収入(マスコミ):2カ月ぶりに減少



・広告収入(マスコミ:9月)は、前年同月比5.0%減少し、2カ月ぶりに前年を下回った。ラジオは前年を上回ったが、新聞、テレビが前年を下回った。

参考 気象:平均気温・降水量(那覇)



・平均気温は25.3℃と前年同月(26.4℃)より低く、平年(24.9℃)よりも高く推移した。降水量は356.0mmと前年同月(214.5mm)より多かった。

りゅうぎん

住宅リフォームローン

eco [エコ]

ECO REFORM LOAN



エコな生活始めるなら

太陽光発電
ご検討の方へ

エコな生活始めるなら

りゅうぎん エイコ～
手続カンタンらくだ!!

太陽光発電をご利用の方

変動金利

年3.125%
(保証料含みます)

商品概要

ご利用いただける方

- ご本人または、ご家族名義で自宅を所有し、かつ居住している方
- お借入れ時満20歳以上満65歳以下で、完済時の年齢が満81歳未満の方
- 現在のお勤め先に1年以上勤務(自営業の方は同一ご職業3年以上)されている方
- ご本人の税込年収が150万円以上の方
- 保証会社の保証が受けられる方

お使いみち

- 住宅の増改築、改装資金
- システムキッチン、改装にともなう家具、インテリアの購入資金
- 扉、造園、ガレージ、物置などの購入資金
- 冷暖房設備の設置
- 外壁の塗替え
- 省エネ、環境保全などに配慮した設備の設置(太陽光発電など)
- 介護全般に係るリフォーム資金

融資金額 ●10万円以上500万円以下(1万円単位)

融資期間 ●1年以上15年以内(1年単位)

融資金利(保証料含みます)

- 変動金利型……毎年4月1日と10月1日の年2回、当行所定の「基準金利」を基準に利率の見直しを行い、ご返済額を新利率にて再計算いたします。

現在の利率は、窓口またはホームページにてご確認ください。

店頭やホームページにて返済額をご試算いただけます。

次のいずれかの条件を満たしている方は▲0.5%金利を優遇いたします。

- ①詳しくは窓口にてご確認ください。
- ①省エネ、環境保全などに配慮した設備の設置
- ②介護全般に係るリフォーム資金
- ③りゅうぎん「ポイントサービス」による金利優遇(ポイントが100ポイント以上の方)
- ④りゅうぎんの「住宅ローン」ご利用の方、またはご利用実績のある方。

返済方法

- 毎月元利均等分割返済
(融資金額の50%以内は半年ごとの増額返済併用可能)

ご利用いただくもの

- (1)預金通帳・預金通帳の届出印鑑
- (2)本人確認書類(運転免許証または健康保険証等)
- (3)収入確認書類(所得証明書または源泉徴収票、自営業の方は確定申告書(写)または納税証明書その1・その2)
- (4)勤続年数、営業年数が確認できる書類
- (5)工事請負契約書、見積書、納品書など
- (6)建物の謄本
- (7)住宅が家族名義の場合は、住民票謄本

保証人 原則不要です。ただし、配偶者などの年収を合算する場合は、その方を連帯保証人とさせていただきます。

担保 不要

保証会社 りゅうぎん保証株式会社

手数料 ●一部繰上げ返済:5,250円(税込)◎全額繰上げ返済:3,150円(税込)

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



0120-38-8689

月～金9:00～22:00(土・日・祝日は除きます)



みんなで止めよう温暖化

チーム・マイナス6%

ながいおつきあい
りゅうぎん
燕球銀行



(平成21年10月20日現在)



2009年11月

納 税 者 の 救 済 制 度

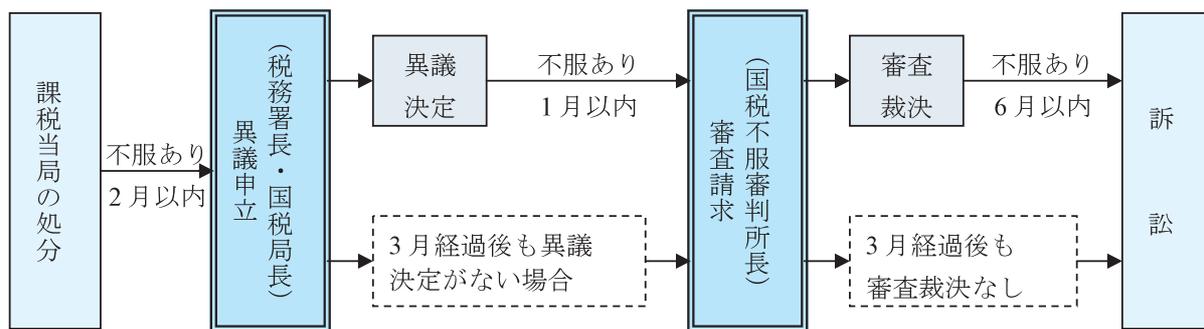
経理部門の基本有用情報

太陽 ASG 今月の経理情報

今回のテーマ： 納税者の救済制度

課税処分に対する納税者の救済制度には、行政上の救済措置(不服申立て)と司法上の救済制度(訴訟)があります。

1. 課税処分から訴訟手続きまでの流れ



(注) 国税局長がした処分の場合は、異議申立てを経ず、直接審査請求も選択できます。

2. 2008年度の不服申立ておよび訴訟の概要(国税庁HPより)

納税者の主張がなんらかのかたちで受け入れられた処分の一部・全部取消(敗訴)の割合

(1) 異議申立て 8.8%、(2) 審査請求 14.8%、(3) 訴訟 10.7%

課税当局内部の異議申立でも8.8%あります。

審査請求による取消割合は、前年比2.0%増となっています。

逆に、訴訟による取消割合は、前年比3.5%減となっています。

区 分	取り下げ等	却 下	棄 却	一部取消 (敗訴)	全部取消 (敗訴)	合 計
(1) 異議申立て	1,330	477	3,038	400	68	5,313
	25.0%	9.0%	57.2%	7.5%	1.3%	100.0%
(2) 審 査 請 求	284	268	1,847	256	159	2,814
	10.1%	9.5%	65.6%	9.1%	5.7%	100.0%
(3) 訴 訟	42	15	261	12	26	356
	11.8%	4.2%	73.3%	3.4%	7.3%	100.0%

税目別の異議申立(訴訟)の発生状況は、消費税等34.2(2.5)%、申告所得税29.5(37.5)%、法人税14.5(21.4)%、徴収関係14.1(21.7)%、その他7.7(16.9)%となっています。

お見逃しなく!

- 修正申告をした場合は、異議申立など争うことはできません。
- 不服審判所の裁決に対して、原処分庁はたとえ異議があっても提訴することはできません。
裁決で、審査請求人(納税者)が不利益となる処分に変更されることはありません。

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

温室効果ガス削減COP15来月開催

― 排出多い米中参加せず ―

2009年12月にデンマークのコペンハーゲンで気候変動枠組条約第15回締約国会議(COP15)が開催されます。同条約は大気中の温室効果ガス(二酸化炭素・メタン等)の増加が地球を温暖化させ、悪影響を及ぼすことから、温室効果ガス濃度の安定、現在及び将来の気候保護を目的に国連で定められました。

具体的には各締約国が温室効果ガス排出量を1990年水準に戻すことを目指すものです。第1回締約国会議(COP1)はドイツで開かれ、97年12月に京都で開かれた第3回締約国会議(COP3)で、先進国に対して00年以降の温室効果ガス排出量削減を義務付ける「京都議定書」が採択され、09年7月までに日本を含む183カ国と欧州共同体が締結しています。

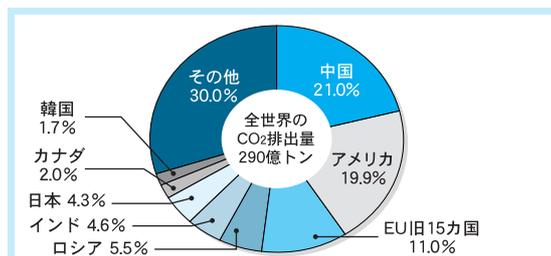
しかし、締結国全体でも世界の温室効果ガス排出量の約3割に過ぎず、各2割を占める米国や中国が参加していないなど課題も多くあります。来月コペンハーゲンで開かれるCOP15では、京都議定書の期限が切れる13年以降20年までの温室効果ガス排出量削減の数値目標を決める「コペンハーゲン議定書」の締結を目指しており、新たな枠組みづくりに各国の動きも活発化しています。

温室効果ガス排出量削減目標は、各国の環境・エネルギー政策、経済政策、排出権取引などさまざまな分野に影響を及ぼすため、COP15の行方を世界中が注目しています。



琉球銀行 泊支店長
西田 透

世界のCO₂排出量(2007年)



出所：環境省「気候変動問題関連資料」を筆者加工

新しくオープンした南風原文化センター

― NPOも協力 平和発信 ―

南風原町では、町中心部の黄金森周辺を平和学習・観光の拠点と位置づけ、文化・平和学習・観光施設の整備を進めています。

これまでの主な事業としては、「琉球かすりの里」としてかすり会館やかすりの道を整備したほか、「平和学習の拠点」として南風原陸軍病院壕跡を整備・公開し、平和学習へ貢献できる場としての取り組みを進めてきました。

2009年11月3日には南風原文化センターの新館がオープンしました。同文化センターは①資料の収集・記録保存・調査研究②資料・情報の公開と提供③歴史・文化の継承と創造④人と文化の交流を柱に活動しています。移設オープンしたセンターでは、新たに設置する常設展示の内容をより深く理解してもらおうと、展示内容に沿った映像資料の上映を始めました。映像資料は、沖縄戦をはじめ、南風原・沖縄の戦後史、人々の暮らしといった内容で構成され、町を中心とした県内各地の歴史と文化が理解できるように設計されています。

また、NPO法人平和ガイドの会が正式に発足し、南風原文化センターの開館に合わせて活動をスタートさせました。修学旅行生を始めとする来訪者に、南風原陸軍病院壕跡や史跡等の案内をする活動に取り組んでいます。

なお、オープン企画展が下表のとおり開催されます。



文化の秋です。南風原町の文化の発信地「南風原文化センター」へ足を運んでみませんか。

琉球銀行南風原支店長
富原 勲

南風原文化センターオープン企画展

企画名	日時	内容
南風原総合文化祭 南風原美術工芸展	11月3日～8日	絵画、写真、書道、織物など
開館記念企画展 「アジア・沖縄 織りの手技」	11月15日～29日	織物展示、レクチャー、ワークショップ、ガムラン演奏会、バザーなど

わたしの町の商品券

— 町施策の中心的な役割 —

嘉手納町商工会では2002年から毎年4月と10月の年2回、5%のプレミアムを付けた商品券を年間合計2千万円販売し、地域経済の活性化を図っています。09年には定額給付金支給に合わせ、プレミアムを従来の5%から10%へと2倍に引き上げるとともに、ネーミングも同町出身の偉人にちなんで「野國總管商品券」として年間合計1億円を販売しました。売上までの期間も例年の5ヵ月から1ヵ月程度に短縮されるなど、消費者の反応の大きさがうかがわれました。

商品券は、商工会が直接消費者へ販売する方法以外に町内自治会、役場、防衛局内売店等でも販売しており、利用できる事業所も町内約350ヵ所と町全体での事業となっています。プレミアム相当額は国の地域活性化・経済危機対応臨時交付金を活用し、町からの補助を得ています。

今年の4月に販売された商品券はプレミアム額を含め5千5百万円で、参加事業者の商工会での換金額も99.7%とほぼ満額の利用実績となりました。また、購入者の23.0%を嘉手納町在住者以外が占めるなど、町外の方にも嘉手納町内の事業所を利用して頂く良い機会ともなっており、次回以降の再利用等の波及効果も期待できます。

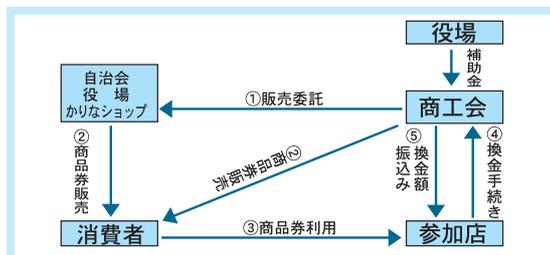
嘉手納町では町を元気にするために様々な施策が実施されていますが、商品券事業は経済効果の観点から

も中心的役割を担っているといえそうです。



琉球銀行嘉手納支店長
仲額 豊

商品券フロー図



出所：嘉手納町商工会

浦添市西海岸変ぼうへの第一歩

— 産業・経済の振興図る —

那覇港港湾計画に基づく浦添ふ頭整備の第一ステップ埋立事業が2009年1月に始まり、浦添市の西海岸がいま、大きく変ぼうしつつあります。

本事業は港湾機能の向上、空港へのアクセス向上及び国道58号等主要幹線道路の渋滞緩和を図る「臨港道路(浦添線)」の整備、良好な港湾環境を創る「緑地」整備など、浦添市の産業・経済活動の振興を図る「都市機能用地」の整備を行います。

「臨港道路(浦添線)」の用地整備は港湾と背後圏との連携及び各ふ頭間の円滑な交通を確保するため、臨港道路(空港線)や沖縄西海岸道路(浦添北)等と一体的に整備することで、市内の交通混雑(浦添市は牧港交差点など、九州・沖縄の交通量1～3位を独占・05年度道路交通センサス)の緩和を実現します。

「緑地」の整備は港湾における良好な環境整備を目的として行われ、緩衝・修景緑地として騒音などの緩和や周辺従業者・来訪者への憩いの場を提供することを目指しています。

浦添市は市域が狭隘な中、市街化が進んでおり、主要幹線となる国道58号の慢性的な渋滞により、産業活動の停滞を招いています。このため、浦添市の産業・経済活動の振興を図るとともに、将来の米軍牧港補給地区利用計画を先導する「都市機能用地」の整備が重要となります。



琉球銀行 執行役員浦添支店長
川前 喜道

本事業により、交通アクセス等の向上、地域経済の活性化につながるものと期待されます。

那覇港浦添ふ頭地区公有水面埋立事業

<整備スケジュール>

- 2005年度～08年度
 - ・環境影響評価条例手続き
 - ・調査・設計
 - ・米軍提供水域の返還
 - ・漁業補償交渉
- 2008年度
 - ・埋立免許願書申請及び認可
- 2008年度～10年度
 - ・土地造成工事
- 2010年度～11年度
 - ・基盤整備工事(上下水道等)
- 2010年度～
 - ・臨港道路(橋梁含む)
- 2012年度～
 - ・都市機能用地売却開始予定
- 2013年度～
 - ・臨港道路供用開始決定

出所：浦添市

沖 縄

- 11.6 東京商工リサーチ沖縄支店の2008年度県建設業完成工事高ランキングによると、年間10億円以上の完工高を計上した企業は前年度比6社減の128社、完工高総額は同2.6%減の3,038億4,600万円。
- 11.10 県信用保証協会の2009年上半期(4~9月)の保証申込と承諾実績によると、保証申込額は前年同期比2倍の884億2,000万円となり、承諾額は同71.4%増の693億6,500万円となった。業種別では建設業が37.2%で最も多い。
- 11.24 県企画部の県内41市町村の2008年度決算(普通会計)概要によると、歳入総額は前年度比1.3%増の5,862億円、歳出総額は同0.7%減の5,574億円となった。次年度に繰り越すべき財源を差し引いた実質収支総額は112億円の黒字となり、全市町村が黒字決算となった。しかし自主財源比率は依然として低く、地方交付金や国庫支出金などに依存している。
- 11.25 沖縄地区税関の10月の管内貿易概況速報によると、輸出が前年同月比51.3%増の67億8,400万円、輸入は同36.3%減の184億7,100万円となった。輸出から輸入を差し引いた貿易収支は116億8,700万円の輸入超過となった。
- 11.26 沖縄国税事務所の2008事務年度の県内法人課税実績によると、08年度決算で申告した法人は前年度比1.7%増の1万9,329件と過去最高だったが、黒字申告の割合は35.6%で統計を取り始めた1972年以降最低となり申告所得総額は同8.8%減の1,431億円、法人税額は同8.9%減の396億円となった。
- 11.27 県は、小規模業者向けに運転資金を融資する「原油・原材料高騰対策支援資金」の融資枠を従前の倍の30億円に拡大した。従業員20人以下(商業・サービス5人以下)の小規模企業を対象に上限1,000万円までの融資を行う。

全国・海外

- 11.2 財務省が発表した2009年度上半期(4~9月)の法人税収は、業績が悪化した企業に対し過去に納め過ぎた税金を払い戻す還付金が税収を上回ったことにより1兆3,075億円のマイナスとなった。上半期でマイナスになるのは比較可能な1960年度以降初めてとなる。
- 11.2 自動車業界2団体が発表した10月の国内新車総販売台数(軽含む)は、前年同月比4.4%増の39万6,048台となり、2カ月連続でプラスとなった。全体のうち軽自動車を除いた登録車の販売台数は12.6%増の26万3,506台、軽自動車は8.9%減の13万2,542台となった。
- 11.6 米労働省が発表した10月の雇用統計(季節調整済み)によると、失業率(軍人除く)は前月より0.4ポイント悪化の10.2%となった。非農業部門の雇用者数は19万人の減少となった。
- 11.10 財務省の発表によると、国債と借入金、政府短期証券を合わせた国の債務残高(借金)が9月時点で864兆5,226億円となり、前回発表の6月末から4兆2,669億円増加し、過去最大となった。全人口で割ると、1人当たり約678万円の借金となる。
- 11.20 内閣府の11月の月例経済報告で、景気の基調判断を「景気は、持ち直しているが、自立性に乏しく、失業率が高水準にあるなど依然として厳しい状況にある」として、4カ月連続で据え置き、「緩やかなデフレ状況にある」と3年5カ月ぶりにデフレを認定した。
- 11.25 財務省が発表した10月の貿易統計速報(通関ベース)によると、輸出額が前年同月比23.2%減の5兆3,089億円、輸入額は同35.6%減の4兆5,018億円。輸出から輸入を差し引いた貿易収支は8,071億円の黒字となった。

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 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	0.4	26,132	27.6	137.2	▲29.3
8	▲6.4	▲3.3	▲1.2	15.3	5.7	-	22,106	▲0.5	138.9	26.0
9	▲8.6	6.3	7.2	10.8	6.2	-	35,018	5.7	151.4	▲17.0
10	▲15.9	▲0.8	2.5	P 3.5	6.8	-	31,380	6.2	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ				自販協	酒造連	西日本建設業保証 沖縄支店		国土交通省	

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

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 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	922	▲8.6	15.5	▲0.6	3.3	▲20.3	▲10.8	527.8	0.5	▲2.2
8	1,193	75.7	16.2	7.4	14.0	▲19.7	1.3	601.9	▲4.0	▲8.1
9	961	▲17.4	▲24.3	2.4	8.0	▲35.5	▲0.6	515.2	▲3.7	▲10.6
10	-	-	▲31.8	▲12.2	▲14.3	▲37.4	▲0.9	479.9	▲12.3	▲20.3
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ				沖縄県観光商工部 観光企画課		りゅうぎん 総合研究所	

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

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

Economic Indicators vol.2

沖縄県内の主要経済指標(その2)

暦年	ホテル稼働率 (実数)		ホテル売上高 (前年比)		ゴルフ場 入場者数	広告収入	鉱工業生産指数 (季調値)		電力使用量	
	市内	リゾート	市内	リゾート	前年比	前年比	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 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	99.9	3.2	280	▲3.4
7	65.0	81.2	▲7.1	▲8.1	2.0	▲7.1	96.4	1.7	325	▲4.5
8	77.9	82.7	▲4.0	▲12.8	▲8.4	3.9	97.2	▲0.9	382	0.6
9	66.7	73.7	▲8.9	▲18.0	9.8	▲5.0	-	-	368	3.6
10	64.0	69.4	▲7.9	▲22.8	▲4.7	-	-	-	-	-
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 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
8	5	2,922	▲58.0	▲1.4	7.5	2.9	0.28	▲5.7	3,743	13,459
9	6	761	▲74.9	▲1.2	7.7	2.0	0.27	▲4.0	5,540	20,388
10	2	1,382	49.6	▲1.2	7.1	2.2	0.28	2.7	6,784	18,471
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 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	253	372	▲119	2.459	29	▲10.4	426	▲12.3	47	0.111
8	241	334	▲93	2.457	28	2.9	398	0.0	22	0.054
9	224	404	▲180	2.445	26	▲18.2	402	▲22.6	44	0.109
10	-	-	-	-	25	▲17.0	362	▲23.7	29	0.080
出所	日本銀行那覇支店				那覇手形交換所					

注) 不渡発生率は、不渡実数(金額)÷手形交換高(金額)×100

年度	地銀3行預金量 (信託勘定含む末残)		郵便貯金 (末残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む末残)		沖縄振興開発 金融公庫融資量 (末残)		沖縄県信用保証協 会債務残高	
	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比
2006FY	31,604	3.5	7,875	▲7.9	25,123	5.0	12,393	▲5.2	1,273	▲3.0
2007FY	32,249	2.0	-	-	26,593	5.9	11,671	▲5.8	1,219	▲4.3
2008FY	32,831	1.8	-	-	27,035	1.7	11,156	▲4.4	1,792	47.0
2008 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
8	34,052	6.1	-	-	26,566	3.1	10,774	▲3.8	2,014	69.8
9	34,769	8.1	-	-	27,191	4.1	10,698	▲5.1	2,072	71.0
10	33,993	8.0	-	-	26,649	2.9	10,690	▲4.5	2,091	71.2
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

- | | | | |
|--------------|--|-------------|--|
| 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 | 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 |
| 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 | 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 |
| 11月 (No.469) | 経営トップに聞く 株式会社拓琉金属
An Entrepreneur FM琉球株式会社 (FMレキオ)
寄稿 人類社会の理念型と日本の地方制度の在り方
経済トピックス 沖縄県内における
bjリーグの経済効果 | 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 |
| 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 | 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

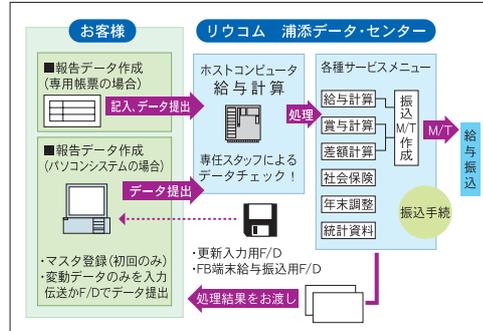
- | | | | |
|-------------|--|--------------|--|
| 1月 (No.471) | 経営トップに聞く 株式会社上間菓子店
An Entrepreneur 株式会社美ら音工房ヨーゼフ
寄稿 倒産動向に見る沖縄の現状
特集 沖縄県経済2008年の回顧と2009年の展望 | 8月 (No.478) | 経営トップに聞く 大鏡建設株式会社
An Entrepreneur 沖縄天然酵母株式会社
寄稿 事業の定義と競争優位 |
| 2月 (No.472) | 経営トップに聞く 株式会社丸浩重機工業
An Entrepreneur 有限会社メランジェ
寄稿 高度医療への挑戦 沖縄での診断・
治療への取り組み | 9月 (No.479) | 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 |
| 3月 (No.473) | 経営トップに聞く 崎山酒造 <small>しょう</small> 廠
An Entrepreneur 株式会社クレイ沖縄
寄稿 地方公共サービスの生産性と政策手法
特集 沖縄県の主要経済指標 | 10月 (No.480) | 経営トップに聞く 久建工業株式会社
An Entrepreneur 株式会社カルティベート
寄稿 バックキャストイングの発想
特集 沖縄県内における
2008年-09年シーズンのbjリーグ経済効果 |
| | | 11月 (No.481) | 経営トップに聞く 沖縄鶏卵販売株式会社
An Entrepreneur 株式会社シー・アイ・パイオ
寄稿 復帰後沖縄農業の変容と課題 |

おかげさまで創立36周年！

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！

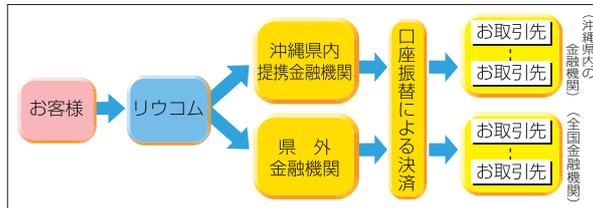
- 給与計算に必要なマスタ情報の管理から支給控除計算、明細印刷、銀行振込データの作成など、給与事務に関する一連の業務をお引き受けします。
- データの報告は、専用帳票による報告と、パソコンを活用したweb給与エントリーステムによる報告があります。
- web人事情報システム（現在開発中）とデータ一元化ができます。

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レータ……………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レータ……………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
シスコシステムCCNP……………1名
シスコシステム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ター登録企業、プライバシーマーク付認定事業者、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コンサルアプレイザル)



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.482

平成21年12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