

Bank of the Ryukyus' Okinawan Economic Review

# りゅうぎん調査

No.485  
2010

3月



**経営トップに聞く**  
合名会社新里酒造

**An Entrepreneur**  
琉球治療院

**寄稿**  
中国の物流と企業

**特集**  
第25回NAHAマラソンの経済効果について



**RRI** No.044



 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

# Okinawan Economic Review

2010.03 No.485

RRI No.044

※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 合名会社 新里酒造 01

～創業160余年、沖縄最古の泡盛蔵元～

代表者(無限責任社員) しんざと しゅういち 新里 修一

### An Entrepreneur 琉球治療院 06

～「起業家訪問」県知事認定！訪問専門治療院～

代表者 はやしひでかず 林 秀一

### 寄稿 中国の物流と企業 08

琉球大学大学院人文社会学研究科総合社会システム専攻 りゅう りんとう 劉 玲韜  
監修 琉球大学観光産業科学部 教授 知念 肇

### アジア便り 上海 16

～中国の不動産制度について～

レポーター: げんか あさひこ 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 18

～りゅうぎんビジネスクラブ主催「トップセミナー」開催レポート～

### 行政情報⑨ 19

-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 第25回NAHAマラソンの経済効果について 22

～経済効果は約16億8,300万円～

New!

### 県内大型プロジェクトの動向1 28

### 沖縄県の景気動向(2010年1月) 29

～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ものの、  
観光関連が悪いことから県内景気は後退している～

### 経営情報 国際会計基準における収益認識のポイント 43

～単純な出荷基準を採用していた多くの企業で見直しが必要となる～  
提供 太陽ASGグループ ASG税理士法人

### 学びバンク 44

- ・緑豊かな末吉公園～史跡も多く楽しく散策～  
琉球銀行古島支店長 喜名 臣康(きな しんこう)
- ・プロ野球春季キャンプ到来～さらなる地域貢献期待～  
琉球銀行大宮支店長 新垣 博史(あらかき ひろふみ)
- ・浦添ブランドの確立～うらそえ織～  
琉球銀行牧港支店長 永山 孝(ながやまたかし)

### 経済日誌 2010年2月 47

### 県内の主要経済指標 48

### 県内の金融統計 50

# 経営トップに聞く

第42回 合名会社新里酒造



新里 修一社長

## 創業160余年、 沖縄最古の泡盛蔵元

合名会社新里酒造は1846年の創業、琉球王府の命を受け、泡盛造りを許された首里三箇(崎山、赤田、鳥堀)の流れを汲む酒造所であり、現存する沖縄の酒造所としては、最も古い歴史を持つ。伝統の技と精神を受け継いで160余年、のれんを守りつづけている。うるま市洲崎工場・事務所に6代目当主である新里修一社長をお訪ねし、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：合名会社新里酒造  
本社工場：沖縄県沖縄市古謝864-1  
洲崎工場：同うるま市洲崎12-17  
連絡先：098-939-5050  
フリーダイヤル：0120-413-166  
URL：http://www.shinzato-shuzo.co.jp  
設立年月日：1950年(昭和25年)10月  
(合名会社への組織変更時期)  
創業：1846年(弘化3年)  
出資金：1,500万円  
役員：代表者(無限責任社員) 新里 修一  
専務(無限責任社員) 新里 建二  
(無限責任社員) 新里 房子  
従業員：43名  
業務内容：泡盛、もろみ酢製品等の製造・販売、  
リキュール(シークワーサー梅酒、  
紅芋梅酒)・スピリッツ(コーヒ  
ースピリッツ)製造販売  
主な銘柄：琉球、かりゆし、島旨、黄金の日日、  
南国氷酎、カネコウ、もろみ酢ほか  
県内大手各スーパーPB商品製造

御社設立の経緯等について教えてください。

当社の創業は1846年(弘化3年)と古く、首里赤田のいわゆる首里三箇(琉球王府の命を受けて泡盛製造を認められた赤田、崎山、鳥堀)の流れを汲む酒造所の一つです。

初代新里蒲かまにより創業された当社ですが、2代目の新里康昌こうしょうの手により事業規模を拡大いたしました。そのこともあって、康昌の一字こうしょうをとって、当社のロゴマークとしております。

創業の地、首里赤田から、1924年(大正13年)に那覇市若狭に移転し、3代～4代と引継がれましたが、先の大戦により酒造所が破壊されました。4代目新里康保の元、戦後の1953年(昭和28年)に那覇市牧志にて事業を再開し、1962年(昭和37年)には5代目新里肇三に受け継がれました。1988年(昭和63年)には、泡盛酒蔵がなかった沖縄市から企業移転のお誘いを受け、沖縄市古謝へと本社工場を移転いたしました。

その頃、私(新里修一社長)は沖縄国税事務所の鑑定官を勤めておりましたが、1989年(平成元年)



新里酒造  
ロゴマーク

に泡なし酵母「泡盛101号」の開発に成功いたしました。それ以前の泡盛造りでは、泡(が出る)酵母「泡盛1号」が使われていましたが、発酵途中で泡が溢れ出し、タンクの半分程度しか仕込むことは出来ませんでした。泡が溢れ出すと酒蔵自体を汚してしまうことから衛生管理面でも大変でした。泡が溢れ出すのを防ぐため、モーターを動かし、攪拌しなければならないなど手間も掛かっていました。特に台風の襲来が多い沖縄県ですので、台風襲来により停電し、モーターが止まってしまうと、それこそとんでもない事態が発生していました。

泡なし酵母「泡盛101号」は生産量の増大に寄与するとともに、衛生管理面でも効果を発揮し、まさに画期的な開発でした。もちろん特許を取得することも可能でしたが、国の機関で開発したものであり、広く沖縄県内の泡盛製造会社で有効活用してもらおうと考え、社会還元を最優先しました。現在では県内の泡盛製造所の殆どで泡なし酵母が活用されています。

泡盛業界と関わりながらも家業とは別の道を歩んできた私でしたが、1989年(平成元年)新里酒造へ入社(専務)、2001年(平成13年)3月に6代目として代表に就任、現在に至っています。伝統の技と精神を受け継いで160余年、現存する沖縄最古の泡盛蔵元でもあります。

## 2006年(平成18年)4月にうるま市洲崎で新工場を稼働させましたが？

沖縄市からの移転要請を受けて本社工場を沖縄市古謝に移しましたが、近隣にマンションや戸建て住宅等が建ち並び、周辺から泡盛製造時のにおいや音などについて苦情が出るようになりました。また、焼酎類のブームに伴い需要が大きく増えたこともあって、沖縄市の本社工場では対応出来なくなり、インフラが整備されたうるま市洲崎で最新鋭工場を設立・稼働さ

せました。洲崎工場は、コンピューターによる仕込みタンクの細かな温度管理が可能であり、泡盛製造能力は従来の約3倍と大きく拡大しました。また、2006年6月にはISO9001:2000(品質規格の世界基準)を取得し、名実ともに最新の品質向上システムの導入を実現しました。

### 最新鋭の洲崎工場での泡盛製造工程



#### 1 原料米

泡盛の原料米はタイ米(インディカ米)で、まず米表面のヌカを落としきれいにします。そして水洗いの後、必要な水分を吸収させるため水に漬けます。



原料米のタイ米です。タイ米は硬質米で麹造りが行いやすくバニラ香の前駆物質であるフェルラ酸も豊富に含まれています。



約20分間水に漬けた米を連続蒸米機へ搬送します。



#### 2 蒸米・製麹

原料米を蒸米機で約1時間かけてムラなく蒸します。冷却後に泡盛独特の「黒麹菌」を散布し、麹をつくります(製麹)。製麹は温度や湿度等の管理を行いながら、約40時間かけます。



連続式蒸米機でコンベアにのせたお米を高温で蒸します。



#### 3 仕込み

麹に水、酵母を加え、もろみを仕込みます。もろみ中では酵母が増殖してアルコールや香味成分をつくります。発酵期間は約2週間、もろみが熟成します。



もろみ中の酵母が均一になるように攪拌を行います。攪拌を行うことで、もろみをムラ無く発酵させることができ、華やかな芳香と柔らかい甘みが生れます。



#### 4 蒸留

熟成したもろみを蒸留釜に移し単式蒸留機で蒸留します。こうして芳醇な泡盛の原酒が誕生します。新里酒造では製品別に数種類の蒸留機を使用しています。



約2.5時間かけて蒸留すると芳醇な泡盛が誕生します。



#### 5 貯蔵 熟成

泡盛の原酒は古酒蔵の貯蔵タンクや壺等に貯蔵し熟成させます。そうして香りが高く、味がまろやかな泡盛の風味へと変化します。



古酒蔵の瓶の中で熟成を待つ泡盛。



#### 6 充填・ラベル張り・出荷

古酒蔵で成熟した泡盛は瓶詰め、パッケージングされて製品となり出荷されます。



できあがった製品たち。皆様のもとへゆく串を楽しみに待っています。

泡盛はお客さまのお口に入って初めて評価されます。当社では質・量ともにより優れた古酒づくりを目指しており、与圧された充填室、工場内への厳しい出入り管理など、徹底した衛生管理のもと、安定した質の高い製品づくりに努めているところです。

## 御社の主要銘柄は？

創業時より製造し続けている「古酒琉球」、「かりゆし」のほか、「島旨<sup>しまうま</sup>」、たる貯蔵・金箔入りの「黄金の日日<sup>おうごん ひび</sup>」などがあります。



左から、金箔入り古酒黄金の日日1.8l、島旨<sup>しまうま</sup>600ml、南国水酎550ml

泡盛古酒並びに一般酒各種製品



左から、古酒琉球ゴールド720ml、琉球スタイル720ml、古酒琉球プレミアム720ml

お客さまに対しては、基本的には古酒を中心に、広く味わっていただけたらと考えていますが、古酒はそれ程売上シェアを占める製品とはなっていません。それというのも、沖縄市の本社工場は近隣住民等との兼ね合いもあって、もろみ酢工場並びに貯蔵庫に限定していますが、肝心の古酒は品薄状態が続いておりました。

うるま市洲崎の新工場の稼働もやっと4年目に入り、3年以上の貯蔵もかない、古酒として出荷出来る体制が整いました。

※泡盛の品質表示に関する自主基準—沖縄県酒造組合連合会  
全量が3年以上貯蔵した泡盛(古酒)、または古酒に貯蔵期間が3年に満たない泡盛を混和したもので、かつ、混和後の古酒の割合が51%以上である場合に「古酒」と表示することができる。…2004年6月1日より実施。



同様に、琉球三ツ星古酒1.8l、古酒琉球クラシック720ml、かりゆし720ml

## 県内・県外等の割合は？

県内が8割、県外は2割で、県内外ともに昨年までは一般酒が99%、古酒は1%程度と他社の古酒の割合が約30%あるのに対して劣勢な状況でした。但し、先述のとおり、やっと古酒を本格的に出荷出来るようになりましたので、今後、古酒の割合を高め、本物の泡盛の美味しさを提供していこうと考えています。

### 県知事賞始め、各賞を受賞されており、御社製品の評価はとて高いようですね？

県知事賞をここ10年で7回いただいたほか、沖縄市産業まつり最優秀賞も5回受賞するなど、当社商品の品質・美味しさ等に対して高い評価をいただいています。

これまで、社是にも掲げている「和醸良酒(良い酒は和をもって醸す)」をモットーに泡盛づくりに努めてまいりました。一口に泡盛づくりといっても、原料米、<sup>こうじ</sup>麴づくりから始まり、もろみ、蒸留、精製などの様々な工程がありますが、すべて、例えば詰め口やラベル貼りなどの工程にいたるまで、一つでも、一人でも手を抜けばいい酒はつくれません。人の和、つまりチームワークがあって初めて納得のいく泡盛づくりが可能となるのです。

### いい酒、いい製品をつくり続けるためにも、社員教育等は特に重要ですね？

社是の「和醸良酒」の重要性については、朝礼等の場で周知・徹底を図っているほか、各製造工程の中でも指導し続けています。

衛生管理においては一切の手抜きは許されませんので、例えば、社内活性化運動として各部署でどこまできれいに清掃出来るかを競わせたり、工場内だけでなく、工場の前の道路等地域の清掃も励行しています。また、毎週月曜日の朝礼時に挨拶励行を周知するなど、社員の挨拶の徹底に取り組んでおり、来社されるお客さまに対して気持ちのいい、元気な挨拶をするよう、一度だけでなく、すれ違うたびに各社員が挨拶をするなど、暖かくお迎えすることの大切さも指導しています。その甲斐あって、事務所でも工場でも明るい雰囲気、お客さまからも好評です。

### 工場周辺の清掃等も励行されているとのことですが、その他、地域社会貢献活動等については如何でしょう？

地域のグッドパートナーとして「沖縄全島エイサーまつり」、「ピースフル・ラブ・ロック・フェスティバル」への協賛を続けています。



沖縄県全島エイサーまつり



ピースフル・ラブ・ロック・フェスティバル

また、商工会議所での活動はもちろんのこと、沖縄市の観光協会の副会長を務めているほか、各種地域活動にも積極的に参加するよう努めています。

沖縄では昔から「ゆいまーる」という、地域の助け合いを大切にしてきました。ともに豊かになるように、困ったときには助け合い、嬉しいときにはよろこびを分かち合う、そのような豊かな地域があってこそ、私ども地元の企業も健全な経営が出来、さらに地元還元することが出来ます。地域との結びつきをこれからも大切にしながら、ともに豊かな未来を築きたいと考えています。

## 経営理念等についてお聞かせください。

経営理念として、次の三つのことを掲げ、取り組んでいます。

- ・ 地域と共に生きる。
- ・ お客さま第一主義に徹する。
- ・ 会社の発展と社員の幸福を一致させる。

これらは、従来から実践してきたものではありませんが、私が代表に就任した際、明文化したものです。繰り返しとなりますが、地域に活気があってこそ、会社も繁栄することが出来ます。地域になくてはならない企業、それを追求していきたいと考えています。また、昨今、飲食品等に対するお客さまの目は厳しくなっています。利益を優先するのではなく、お客さまの満足を最優先することが、会社の信頼、製品に対する安心、信用につながるものだと思います。

会社の規模だけが大きく発展しても、社員の処遇等が悪ければ、会社そのものの存続が危うくなりかねません。やはり、会社の発展が社員の幸福とイコールにならなければいけないものだと考えています。

地域があって、お客さまがあって、そして社員があって初めて、経営は成り立つものではないでしょうか。

## 御社の課題、業界の課題等とその対応状況は如何でしょう？

酒税軽減措置が2012年(平成24年)5月に期限となりますが、大きな課題の一つといえるでしょうね。沖縄県酒造組合連合会での対応策として「古酒の郷」への取り組みがありますが、まだまだというところでしょうか。脆弱な財務基盤の酒造所が多い泡盛業界にとって、軽減措置等の再延長含めて、さらに対応策を突き詰めていく必要があるでしょう。

県外出荷分に対しては酒税軽減措置の恩恵はないわけですから、当社においても県外出荷の割

合を高めていく必要があります。そのためにも古酒の品質を高め、これを広めるべく、物産展への出展はもとより、ネットでの販売にもさらに力を入れていく所存です。

ところで、当社の販路は県内8割、県外2割と申し上げましたが、県内売上の大半を占めるのは、実は、当社のオリジナル製品ではなく、県内大手スーパー各社のいわゆるPB商品です。容器についても、びん詰めやかめ詰めに限らず、ペットボトル、紙パック入りなど各種対応しているところです。

## 最後に将来展望についてお聞かせください。

前述のとおり、古酒の認知度が高くありませんので、これを広め、泡盛の本物の美味しさを伝えたいし、出荷量増につなげたいですね。



「シークワーサー梅酒」、「紅芋梅酒」の各ボトル

また、泡盛ベースの新たなお酒を既に販売しています。沖縄独特のシークワーサー梅酒や紅芋梅酒など、昨年までは県外限定の販売としていましたが、今年から県内の(株)ポルシェ食品の店頭販売を始めました。業務用の1.8リットルボトルの県内販売、コーヒースピリッツの製品化など新商品開発にも取り組み、一層の経営基盤の強化に努めてまいります。



新製品「コーヒースピリッツ」



林 秀一 代表

- 会社名 琉球治療院  
(リハビリ・マッサージ・はり・きゅう等、訪問専門治療院)
- 電話 098-867-0006(沖縄本島中南部)  
0980-43-0400(同北部)
- 所在地 那覇市銘苅2-11-19  
グローヴィーサイト新都心2F(沖縄本島中南部)  
名護市港2-14-11(同北部)
- 設立 2006年(平成18年)10月
- 従業員 43人

## 琉球治療院

### トピックス

1. 訪問治療を沖縄県本島全域で展開するのは沖縄初。
2. 日本初！訪問治療の障害者就労モデルを確立。
3. 県知事認定！訪問専門治療院。

### ①起業への道のり

私の生育地は神奈川県ですが、高校2年の頃、ニュージーランドへ渡り、現地の高校へ編入、大学の途中まで約3年半を過ごしました。国際社会では語学が重要視されることから、英語を習得するのが目的でした。

訳あって休学し、日本の大学に移り、そこを卒業後、マスコミ業界(テレビマンユニオン)に就職しました。

しかし、思い描いていたものとの違いを感じ、(株)ベンチャーリンクに転職し、経営コンサルのノウハウや知識を得ました。さらにソフトバンク(株)へと転職し、全国を飛び回りましたが、起業への強い想いもあったことから、それまでの経験を活かし、出身地の神奈川県で経営コンサル

会社を立ち上げました。ソフトバンク(株)にいる頃、仕事で沖縄に寄る機会があり、その自然の素晴らしさに感動しました。それが7~8年前のことです。この地での生活・事業展開への強い願望を抱き、先述の経営コンサル会社の代表取締役をする傍ら、2006年(平成18年)10月に琉球治療院を起業し、現在に至っています。

私自身は、はり・きゅう等の資格を保有している訳ではなく、あくまでも経営者として代表を務めており、資格保有者や事務員等スタッフを別途雇用しています。スタッフが患者さまのもとへ直接訪問し、はり・きゅう、マッサージ、リハビリ、機能回復訓練などを専門的に行っています。

### ②起業時の苦労等

生育地の神奈川県で訪問治療院を運営していましたので、沖縄での起業そのものは特段問題ありませんでした。但し、沖縄に知り合いがいる訳ではなかったため、介護事業所や病院等への営業を

## 琉球治療院



必死で行いました。その甲斐があって、介護事業所のケアマネージャーさんからの紹介や実際に訪問治療を受けた患者さまの口コミなどで琉球治療院が広く、知られるようになりました。現在、中南部及び北部の2カ所に事務所を構え、約900名の患者さま、約800カ所の介護事業所並びに病院との取引があります。今日にいたるまで、複数のもあい等いろいろな会合に積極的に参加し、交流の輪を広げるとともに人脈づくりにつなげることが出来たのも大きいですね。

起業時の苦労という訳ではありませんが、病院や介護事業所の場合、診療報酬等を請求すれば、ほぼ翌月には入金されます。しかし、当院のような治療院だと請求から約5ヵ月後にしか入金されません。その点は資金繰り上、少し厳しいものがあり、改善して欲しいところです。

### ③セールス・アピール

#### ■沖縄県で初めて、訪問治療を県内本島全域で展開

訪問治療自体は他所でもやっていますが、沖縄本島(橋等でつながっている離島を含む)全域を対象にしているところは当院だけでしょう。陸続きのところであれば、どこでもスタッフが直接訪問し、治療にあたります。



無料体験も出来ますので、是非ご利用ください。

### ■担当のスタッフは全員、国家資格保有者、マンツーマン対応

事務員や補助・アシスタントを除き、約30名のスタッフ全員がはり・きゅう、マッサージ等の国家資格を有しています。従って、患者さまの治療の際は、同一のスタッフが継続して、はり・きゅう、マッサージ等治療を担当します。頻繁に担当者が代わると患者さまも気が置けないでしょう。担当者が代わらない点が、当院の信頼にもつながっています。

### ■日本初！訪問治療の障害者就労モデルも確立

当院では障害を持っている方、障害者を家族に持つ方を始め、いわゆる就職困難な環境ハンデを背負った方々を多数、スタッフとして雇用しています。訪問治療専門ですから、例えば視覚障害があれば、そもそも患者さまのもとへ訪問することが出来ませんので、訪問治療を専門とするところでの就労は難しいのが通常でしょう。

そこで、補助・アシスタントが帯同することによって、視覚障害があっても訪問治療を可能としました。また、訪問治療に特化しているため、各事務所は事務所機能に重点を置いた作りになっており、施術者は事務局が組むスケジュール通りに患者さま宅や施設を回ります。施術者の給与は他とは違い固定給+歩合給ですし、補助・アシスタントや事務員はゆとりある人数で働いているので、母子家庭のお母さ

ん等の環境ハンデを背負った方々も安心して就労しています。

他府県に先駆けて、日本で初めての障害者就労モデルを確立いたしました。

### ■県知事認定の訪問治療院！

当院は訪問を専門とする治療院として沖縄県知事の認定を受けています。他に当院のように県知事認定を受けた治療院はありませんので、そのことも患者さまの信用醸成につながっています。

### ■定期的な勉強会実施により技術力も向上

リハビリや機能回復訓練等を必要とする患者さまの状況はそれぞれ違います。そのためマッサージや訓練の仕方も患者さまの状況にあった対応が必要です。患者さま一人ひとりにあつた対応のためには知識や技術力の向上が欠かせません。当院ではその道のプロを招聘し、毎月勉強会を実施しています。



那覇市銘苅の中南部事務所

勉強会の内容も、単純に治療に関する専門知識等に限らず、名刺交換などのビジネスマナーや接遇、高齢の方が体験された戦争被害や平和を求める意識などにも及び、先月は障害者自立支援法について学びました。

### ■医療介護情報誌「カフー」の発行

開業から丸3年を超え、患者さまや取引先病院・介護事業所の数が増加するとともに、相互のコミュニケーションが難しくなってきました。そのため、2009年12月から医療介護情報誌を発行し、患者さまや各取引先にお配りしています。その中で私自身の考え方や、患者さまの治療体験談やご意見を紹介しているほか、スタッフ紹介、取引先である病院・介護事業所の紹介等を行っています。



医療介護情報誌「カフー」

同情報誌は現在、2500部発行しており、好評を得ています。

また、毎週日曜日の16時から1時間、ラジオ放送(FM21)「琉球治療院のウンジゲーシさあ」のパーソナリティーを務めており、番組の中で各事業所や病院等のPR、医療介護の仕事に対する思いや意見などをお迎えしたゲストとともにお知らせしています。出演ご希望の方も大募集していますので、お気軽に琉球治療院までご連絡ください。

### ■最後に

現在、クリニック、介護施設のコンサルも行っています。今後とも慈悲慈愛の心で社会貢献していきたいと考えています。(レポート:企画部長 具志堅 勇)

# 中国の物流と企業

琉球大学大学院人文社会科学研究所  
総合社会システム専攻

修士課程 劉 玲韜

監修：琉球大学  
観光産業科学部  
教授 知念肇



## 1. はじめに

中国は1978年に鄧小平総書記(当時)が提言した「改革開放」の元年から、2001年のWTOへの加入などの大胆な改革を経て世界の工場として成長を遂げ、現在もなお経済は発展・拡大し加速を続けている。新興国といわれる現代中国では、経済のグローバル化とならんで物流が注目されている。

本稿においては中国の物流問題と今後の展開について考察する。

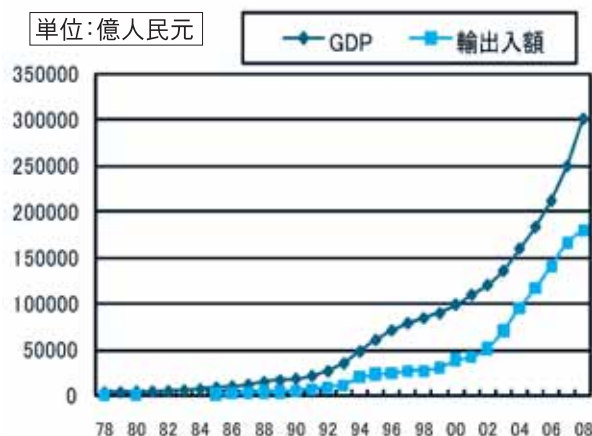
## 2. 中国の国民生活と物流

中国は「世界の工場」といわれているが人件費の上昇などから、生産地としての存在は急速に薄れていくと考えられる。したがって、2008年の北京オリンピックを経て、2009年の中華人民共和国建国60周年、2010年の上海万国博覧会以降、中国の経済は内容的に大きく変化していくものと思われる。具体的にいえば、生産地から消費地への変化であろう。

中国のGDPは1978年改革開放元年の

3645.2億人民元(5兆4678億日本円(1人民元＝15円として計算))から2007年の25兆1483.2億人民元(377兆2248億日本円)と、約69倍の成長である。輸出入額は1978年の355億人民元(5325億日本円)から2007年の16兆6740.2億人民元(250兆1103億日本円)となり、約470倍に増えた。経済の発展に伴い国民の生活も変わってきた。携帯電話の普及率は1990年の1.11台/百人から2007年には69.45台/百人となっている。また、都市部でのパソコンの普及率は2000年の9.7台/百世帯から2007年

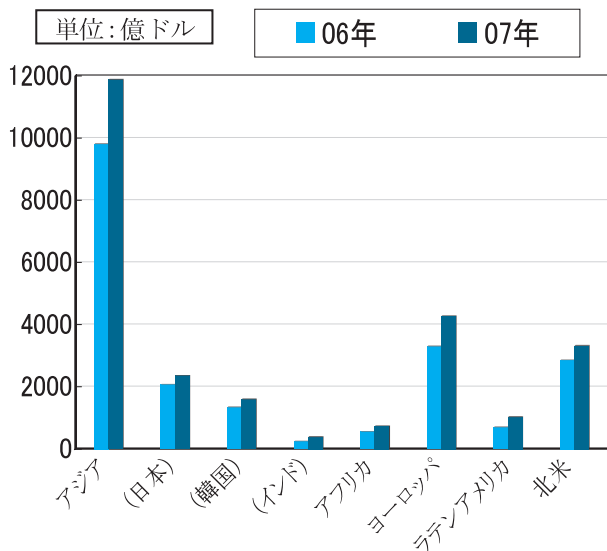
図表1: 中国のGDPと輸出入額



出所: 中華人民共和国国家統計局編「中国統計年鑑」2008年

の53.8台/百世帯となっている。さらに、健康保険に加入している人は1990年の6166万人から2007年には2億137万人に増えた。これらは中国の経済改革の成果を示すものである。

図表2: 中国の地域別の輸出入額



出所: 中華人民共和国国家統計局編「中国統計年鑑」2008年

物流に目を転じてみると、中国の急速な経済成長に伴い、貨物取扱量も急速に増加してきたが、その量は発展途上国で最も多い。2007年の中国のGDPは世界第4位、輸出入額でも世界第3位となっているが、国民平均所得は209カ国中、132番目である。経済発展が国民生活の質的向上のためにあると考えると、中国経済全体は成長しているが、平均で見ると先進国の国民生活水準に比べて、まだ低い水準にとどまっている。中国政府の政策緩和がさらに進んでいけば、国民生活の質的向上、教育レベルの向上につながるが、それには時間がかかるだろう。現在、中国政府のインフラへの投資も年々増加しているが、中国のさらなる発展を阻害するとみられる一つの問題が物流である。

中国物流与採購連合会の統計データによると、2007年の中国物流総コストはGDPの約18.4%を占めているのに対して、欧米などの先進国では8.99%にとどまっており、中国の物流コストは先進国に比べて40%~50%程高いことになる。先進国における物流産業はその国のGDPの大きな柱になっている。

中国物流コミュニケーションセンターによると、2008年の中国社会物流総額は89兆9千億人民元であり、そのうち社会物流コストは5兆5千億人民元で、GDPの18.1%である。

中国は経済のグローバル化に伴い有望な巨大市場として、多くの外資企業が進出を図っている。特に中国政府と日本政府の経済政策によりさまざまな経済的交流が行われてきた結果、日本はアメリカに続き中国の二番目の貿易相手国となっている。しかし、商品の取扱量が増大するにつれ、中国と日本の物流における発展水準の違いからくる問題等が認識されるようになってきた。

近い将来、アジア全体の物流はEU並みに発展すると思われる。その中で、トップの技術を持っている日本と世界最大市場の中国は大きな役割を担っていくだろう。したがって、中国政府物流政策の推進に伴い、今後外国の物流企業が中国へ進出することはまちがいないだろう。

2008年の世界金融危機の影響により、中国の物流コストは危機前の予想に反し、若干の増加となった。産業全体のサプライチェーン(供給連鎖)が混乱している状況で、利潤は下がっており、経営基盤の弱い中小物流企業が赤字に陥ったり、物流業界から退出することも少なくない。2009年前半は、中国の社会物流量総

額の成長率は約10%と予測されていたが、実際は6%であった。これは、経済回復の中で、実質的物流量の増大が鈍化し、各産業の発展のバランスも均一ではなかったためである。2009年前半の物流取引額はGDPの6.5%であり、前年同期比で0.4%下がっている。これについては、物流量の不足でコストが上がっていることに加え、人件費が上がっていることも要因の一つとなっている。したがって、物流業の利潤は減少傾向にある。

今後、世界経済が回復に向かっていく中、中国物流は新局面に対応し、変化していかなければならない。しかしながら、中国がこれまでの伝統的な物流から国際基準の物流システムに転換するのは、諸情勢に照らして鑑みると、決して容易なことではないと思われる。

他方、先進的な技術を持っている日系物流企業にとっては中国市場に参入し、市場シェアを得る良い機会だとも考えられる。但し、ここで問題となるのは、日系物流企業の物流システムを、そのまま活用しようとしても、中国のインフラ整備がまだ未成熟であることなどの要因から、現地で適用できない事態が起り得ることである。

中国は1980年以降、経済を発展させるために「保税区」、「沿海経済開放地区」、「経済技術開放区」、「輸出加工区」などを指定し、沿海部の経済を発展させたが、一方で、沿海部と内陸部・都市部と農村部の格差が拡大してきた。近年中国政府はインフラの投資先を内陸部に転化しているが、今後日系企業は沿海部だけでなく、内陸部へも目を向けるべきだろう。

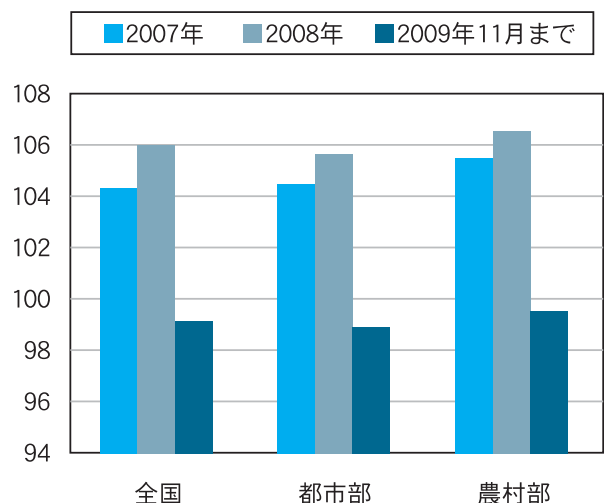
現在、多くの外資企業が中国進出を図る場合、

東部沿海部の発展した都市へ進出しているが、中国政府はインフラ整備の方向を中西部地域に傾斜させて、中西部経済の活性化に大きな効果を上げようと努めている。これは、中国经济の地域バランスの解決が急務であると広く認識されているからにほかならない。しかし、ハード面でのインフラ整備は十分になされるだろうが、一方で、物流のソフト面では不安が残る。現在の中国の物流技術は未成熟であるため、外資企業の技術を直接導入する傾向が強い。先進技術導入のメリットは、以下のようにまとめられる。

第一に、先進的物流技術理念と国際サービス意識の確立。第二に、効率的な物流システム管理制度の確立。第三に、グローバル規模での運営モードの習得。第四に、国際取引にむけた人材の養成方法の確立である。

しかし、外資企業がこの巨大な消費市場といわれる国の民族習慣や考え方などを理解せずに技術導入しようとするれば、結果は失敗に終わってしまうだろう。

図表3: 中国国民消費価格指数の対比



出所: <http://app.finance.ifeng.com/data/mac/jmxf.php>  
鳳凰網(財經)

図表4:2007年東部・中部・西部・東北地区の  
都市部と農村部の家庭収支

単位：人民元

	都市部人 平均収入	都市部人 平均消費 総支出	農村部人 平均収入	農村部人 平均消費 総支出
東部	18544.97	12126.61	5854.98	4280.96
中部	12392.21	8339.34	3844.37	2937.55
西部	12130.66	8477.49	3028.38	2526.87
東北	12306.17	8669.43	4348.27	3180.26

出所：中華人民共和国国家統計局編「中国統計年鑑」2008年

図表4で見ると、都市部の消費支出は農村部より高く、収入の約3分の2が消費支出であるのに対して、農村部は都市部に比べて収入は少ないが、収入の約8割が消費支出となっている。これは、より低物価低消費水準の農村部は都市部より高い消費意欲があることを示していると考えられる。

中国統計局によると、2007年沿海開放地区及び経済特区都市の人口は、それぞれ9742.6万人、976.1万人であり、中国の全人口13億2129万人からこれらを差し引くと、12億1410.3万人となる。これは、巨大な市場と発展空間がそこにあり、企業にとって巨大なビジネスチャンスがあることを意味している。

しかし、外国企業が中国進出を図る場合、沿海の発達都市を中心に進出するのが通常である。通関税金を含めて高品質の製品を、高い値段で中国で流通させているが、それはほとんど富裕な階層のためのものである。外国企業にとって富裕層以外の市場の拡大は難しく、シェアを得ることも難しい。なぜなら高い割合を占めている中所得サラリーマンや高い消費

意欲がある農村部の住民は、都市部に比べ低所得であるが故に高価な商品購入を望むことはできないからである。

中国国家統計局の2005年全国1%人口を対象にした調査によると、中国の農村部人口は中国の全人口の約57%を占めていると推測され、約7.5億の人口が農村部で低い収入で暮らしているといわれる。それに対して、中国の経済発展を牽引した沿海開放都市や経済特区にはわずか1億ほどの人口しかいない。

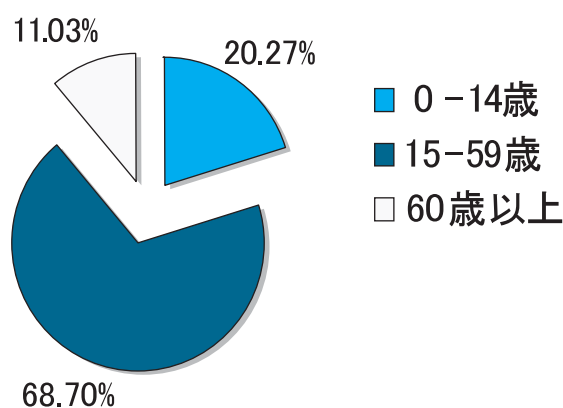
今後、世界経済は不況を脱し回復まで変化しながら、市場も成熟化していくものと考えられる。顧客層を富裕層に限り、お金持ちだけに目を向けるのでは、市場は限られたものとなるだろう。

現在、中国の国家政策緩和、インフラ整備の重視など、中国経済の発展が継続されていることに伴い、国民の消費水準も日々向上している。そういった中、商品の品質はますます重視されており、日本の先進技術によって作られた商品は中国の国民の間で高く評価されている。日本企業のマーケティング戦略は、各消費ターゲットごとに商品の機能を分けているが、富裕層以外のターゲットは存在しないかのようである。

例えば、中国では子供のいる共働き夫婦が多いので、夜間でも静かな洗濯機が好ましいが、その価格はまだ高く、一般家庭には普及していない。現在、高齢化社会に向かっていることから、年配の夫婦だけで暮らしていたり、一人で暮らす老人も少なくない。使い方や持ち運びが簡単であっても、脱水後、洗濯物を取り出すのは若者以上に高齢者には危なかしく、面

倒くさく感じるだろうから、直接洗濯機の中で乾燥もできる日本の洗濯機は人気がある。しかし、やはり高価なものである。下の図表5でみると、中国の子供と老人とを合わせると、人口の約3割ほどになることがわかる。3割の市場シェアとは約4億人の市場であり、日本の全人口の3倍ほどとなる。

図表5: 中国人口の年齢分布図



出所: 中華人民共和国統計局HP 2005年全国1%人口集団として調査 主なデータ公報(2006年3月13日)

現在、中国国民生活の質的向上、都市・農村格差の縮小のため、農村都市化の政策が進んでいるが、それは農村部の経済収入を増やす方向にあり、中国進出を図る外資企業にとって大きな魅力につながるものと考えられる。

### 3. 企業と物流

広い国土を有する中国にとって、物流はまだ未成熟である。生産効率は向上しているが、物流効率が低いために、物価が高くなり、その分消費意欲をそぐことになる。

中国経済の今後の発展を考えると、物流企業はそのカギを握っているといえよう。2006年4月から10月までの間、「中国の物流企業ト

ップ50社」の調査が行われた。そのうち、売上が100億人民元(約1500億日本円)を超える企業が3社、100~10億人民元(約150億日本円)の企業は16社で、50番目の企業の売上は2.6億人民元(約39億日本円)であった。

中国の物流企業は国営物流企業、民営物流企業、多国籍物流企業の三つに分けられるが、現在、国営物流企業は国家において民営物流企業に転化する制度を進めている。これは一部優れた国営物流企業を除き、国営企業は保有する土地と倉庫面積は広いが、物流技術や企業管理技術が低く、職員や管理者のモチベーションも低いなどの欠点があるからである。

次に具体的に優れた物流企業を紹介しよう。

#### ①利豊企業集团有限公司

利豊は主に欧米小売業向けにアクセサリ、家具、衣類、贈り物、スポーツ用品、玩具などを調達する貿易会社である。2008年12月の総資産は香港ドルで375.09億ドル(4501億8百万日本円(1香港ドル=12円として計算))、そのうち、固定資産は12.83億香港ドル(153億9千6百万日本円)であった。売上高は2008年には1107.22億香港ドル(1兆3286億6千4百万日本円)で、税引き後利益は24.24億香港ドル(290億8千8百万日本円)であった。2007年の税引き後利益30.6億香港ドル(367億2千万日本円)に比べて20.78%減である。主な取引先は香港、中国(上海)、日本(東京)などである。

#### ②中国運航運有限公司

中国運航運有限公司の本社は中国の香港にあり、中国最大の船業公司の一つといわれてい

る。主な業務はバルク運輸、タンカーサービス、コンテナ運輸及び船舶の管理サービス、船舶代理業務などの海上運輸である。50年ほどの経験を持ち、取引先はパナマ・カナダ・シンガポール・バミューダなどに属する多国籍企業である。

### ③中国遠洋運輸(集団)総公司

中国遠洋運輸(集団)総公司は1961年の中国遠洋運輸公司に資本増加されることによって設立された。2005年と2006年の中国物流企業トップ50社のトップになっている。現在保有している船舶は600隻であり、積載できる重量は3500トン超、年間運輸量は3億トン超の大型多国籍企業である。世界中の支社は千ヶ所以上で、職員は8万人以上である。主な業務は水運物流のコンテナや普通・特殊運輸及びタンカーなどの船団業務である。海外は主に日本、韓国、シンガポール、北米、ヨーロッパ、オーストラリア、南米、西アジアの8地域を貿易相手としており、世界160の国と地域の1300港と取引を行っている。中国遠洋運輸(集団)総公司の船舶はほとんどが「COSCO」のマークを使っている。

### ④海豊国際持株有限公司

海豊国際持株有限公司は中国最大の民営コンテナ運輸企業で、2008年の「中国物流100強企業」の5位、世界コンテナ運輸企業の33位に位置している。主な業務はコンテナ運輸、船舶管理、船舶代理、船舶のブローカーなどである。主な取引先は国内の青島、大連、上海など、海外では日本、韓国、東南アジアなどの国である。

### ⑤上海百歳物流

上海百歳物流は2005年7月に上海の康橋地区で設立されている。従業員は1000人ほどおり、主として3PL(サード・パーティ・ロジスティクス(Third-party logistics))を提供している。特に化学品物流や車両部品物流、都市間物流配送などに競争優位性を持っている。経営範囲は普通貨物運輸、コンテナ運輸、倉庫業務、危険物運輸(危険物運輸できる車を40台ほど持っている)などに及び、海運・陸運・空運の輸出入貨物、貴重貨物、個人貨物などの通関運輸代理業務もある。上海百歳物流は中国交通運輸協会の「中国物流トップ100社」の一つとして認められている。上海百歳物流は国内で深圳、天津、重慶、武漢、南京の5つの支社を持ち、15カ所の事務所を各地に設置している。一日2500台ほどの車両が活用できる。さらに、上海百歳物流は先進的な物流技術の提供を重視している。現在使っている物流管理システムはSAPシステムで、遠隔的に管理できるため、E-Fulfillment(1回の入力で、在庫と配送までが手配されて、すべての処理が完了するシステム)とE-Commerce(電子商取引)のシステムを自社で開発した。その結果、顧客は端末の貨物コミュニケーション情報が簡単にチェックできるようになっている。

顧客満足を勝ち取るため、大規模取引の顧客には項目・グループでの管理方式、小規模取引の顧客には担当者を張り付ける管理方式を採っている。

### ⑥天地華宇集団

天地華宇集団は中国の黒龍江省に位置し、その本社はオランダのTNTグループに属し

ている。TNTグループは世界トップ500企業の一つであり、世界四大クーリエサービス会社の一つでもある。天地華宇集団はその支社として、2004年には中国物流トップ100企業の4番目、中国民営物流企業トップ30の2番目として評価されている。さらに2009年9月には「中国で最も競争力のある物流企業」と賞賛されている。天地華宇集団の主な経営範囲は道路輸送、航空輸送、鉄路輸送、国際貨物代理、倉庫配送などである。主な業務は混載物流、JIT物流、複合一貫物流である。現在、中国全国31省・市・自治区で1243の子会社を持っている。従業員は12000人程、運輸車両は約5000台、物流設備は300セット程、年間の取引量1000万トンである。

#### 4、SCMと中国

SCM(Supply Chain Management)とは原材料供給者から最終顧客までの関係者の連鎖全体という大きなシステムの範囲でのコスト削減並びにより効率的なシステム再設計がなされたプロセスを持つサプライチェーンとして組織全体を改善するものである。

日本での物流の歴史は約100年を経てきているが、SCM技術の進歩はめざましく、成熟段階まで発展しており、世界から注目されている。一方、中国での物流の歴史はわずか30年ほどで、急速に発展し始めたのは近年のことである。

今後、世界経済のグローバル化が進んでいく中、激しい市場競争が続くと思われるが、中国物流業界の現状を改善するためにも、SCM化は有効な解決方法として重視されよう。1978年の「改革開放」以来、30年にわたる改革で中

国の経済は世界から注目されるようになったが、その中で、物流の役割を無視することはできない。近い将来、世界最大の市場になるといわれている中国であるが、現在の物流管理水準で対応するには大変多くの課題が山積している。

現在、中国は外資への過度な依存状態にあり、発達した物流技術の導入も外資主導である。進出している外国物流企業のSCMシステムは、中国でも自国と同じものを直接活用しているが、中国の現状に必ずしも適合しているとはいえない。グローバル化に向けて、中国は途上国としての位置を経て先進国のように堅実な位置を得るために、「中国の現状に合ったSCMシステム」の確立を求めているのである。

#### 5、終りに

1978年の「改革開放」元年以来、30年にわたる大胆な改革とその間の経済・物流の発展で、中国は立ち後れている国といわれていた時代から、今日の経済大国といわれるまでになった。中国政府の努力と貢献は決して軽視できないが、改革に伴う世界との交流により物流の重要性が再認識されてきているといえよう。

沿海部を最優先に発展させ、内陸部の経済発展につなげるという政策で、世界に新たな中国の国家像を示している。また、大企業を発展させ、各種ベンチャー企業を育生し、その結果、市場が飛躍的に伸びている。近年の世界経済一体化に対して、中国の経済は新たな成長段階を目指すために、「中国型SCM」の導入を狙っている。したがって、成熟したSCM技術を持っている日本は、その技術をもって中国との共存共栄を図ることが望ましいと考える。



## 参考文献

- 1 中華人民共和国統計局  
<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjs/>
- 2 金融界(香港株)  
<http://hk.jrj.com.cn/share/00494/zhsyb.shtml>
- 3 中国物流与採購連合会  
<http://www.cflp.org.cn/>
- 4 中国物流コミュニケーションセンター  
<http://www.clic.org.cn/portal/index.htm>
- 5 鳳凰網(財経)  
<http://app.finance.ifeng.com/data/mac/jmxf.php>
- 6 ビジネス知識源  
<http://www.interq.or.jp/venus/yoshida/1117emp-1.html>
- 7 知念肇著『新時代SCM論』(2006)白桃書房
- 8 知念肇著『現代日本流通論』(2001)中央経済社
- 9 鈴木邦成著『はじめての物流100問100答』(2007)明日香出版社
- 10 新村秀一著『JMP活用 統計学とっておき勉強法』(2009)講談社
- 11 P.F.ドラッカー著、上田惇夫訳『現代の経営:上巻』(2006)ダイヤモンド社
- 12 P.F.ドラッカー著、上田惇夫訳『現代の経営:下巻』(2006)ダイヤモンド社
- 13 和田充夫・恩蔵直人・三浦俊彦著『マーケティング』(第三版)(2008)有斐閣
- 14 伊丹敬之著『経営戦略の理論(第3版)』(2008)日本経済新聞社
- 15 石川純治著『変貌する現代会計』(2008)日本評論社
- 16 青島矢一・加藤俊彦著『競争戦略論』(2003)東洋経済新報社
- 17 伊藤邦雄著『企業価値評価』(2008)日本経済新聞出版社

# アジア 上海 便利

vol.25



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

## 中国の不動産制度について

現在、多くの日本企業が中国に進出して様々なビジネスを展開していますが、中国での不動産取引に関して、多くのトラブルが発生しています。その原因の一つとして、中国の不動産制度が日本と大きく異なっていることが挙げられます。そこで今回は、中国の不動産制度についてレポート致します。

### 1. 不動産の所有

不動産には、主に土地と建物がありますが、中国では、社会主義公有制を採用しており、中国の全ての土地は全人民所有、具体的には、国家所有か農民の集団所有となっています。これに対して建物は、物権法を根拠として、企業や個人の所有(所有権)が認められています。

### 2. 土地の用途による区分

土地はその用途により区分され、建設用地、農業用地、未利用地に分けられます。建設用地は建設物や構築物を建造するための土地、農業用地は農業生産に直接用いられる土地であり、未利用地は建設用地と農業用地以外の土地のことです。

中国政府は土地の有効活用のために、土地利

用総体計画を定めており、この計画に基づき、土地の用途区域及び土地使用の制限条件を定めています。原則として土地の用途変更は認められていませんので、土地の使用にあたっては、土地利用総体計画が指定した用途に従わなければなりません。

特に、建設用地の全体量は厳格にコントロールされていることから、中国で工場などを建設する場合は、その土地の用途が建設用地であるか事前に確認することが必要です。

### 3. 中国の土地使用権制度

前述したように中国の土地は全て国有または農民の集団所有であり、企業や個人が土地を所有することはできません。従って、企業や個人が土地を使用する場合は、土地の所有権ではなく、土地使用権を取得しなければなりません。土地使用権は、国有土地を対象とした国有土地使用権と、農民の集団所有地を対象とした集団土地使用権に分かれます。

国有土地は、以前は国家行政機関から使用者に土地が割り当てられ、無償、無期限で土地を使用することが認められていましたが、譲渡、賃貸、抵当権設定等は認められていませんでした。そのため、このような土地使用権の割当制度は、中国での土地利用、建物建設等に伴う資金調達には利用できず、特に都市部における経済発展の阻害要因となっていました。

そこで、改革開放の進展を背景に、1990年代に入って、経済活動の円滑化を目的とした国有土地使用制度改革が行われました。経済活動に

大きな影響を及ぼす都市部の国有地は、有償の期限付き土地使用権(払下土地使用権)制度が新たに設けられ、現在に至っています。

国有土地使用権は、その取得方式により、払下土地使用権と割当土地使用権に分けられます。割当土地使用権について割当が認められるのは、国家機関の用地、軍用地、公共事業用地、国家プロジェクト用地等の公益的な性質を有する使用形態に限定されています。そのため、企業や個人が経済目的で土地を使用する場合は、払下土地使用権の取得を図ることとなります。

払下土地使用権とは、一定期間を定めて、国家から土地使用者に払い下げられ、土地使用者が国家に対して払下金を支払うことにより取得する国有土地使用権をいいます。払下土地使用権を取得した場合、払下契約で規定する使用期間において、対象土地の使用権を譲渡、相続、賃貸、あるいは抵当権の設定などの取扱いが可能です。

また、払下土地使用権には、使用期間の制限があり、最長使用期限は土地の用途によって、以下の通りに定められています。

- 居住用地:70年
- 工業用地:50年
- 教育・科学技術・文化・衛生・スポーツ用地:50年
- 商業・観光・娯楽施設:40年
- 総合またはその他の用地:50年

払下契約書上で規定した土地使用権の使用期限が満了した後も引き続き対象土地を使用したい場合、使用期間を延長する必要があります。住宅用土地使用権の場合、期間が満了しても、自動的に延長されますが、非住宅用土地使用権の場合は、自動的に更新されませんので、土地使用者は、遅くとも期間満了の1年前までに更新を申請し、更新の許可を受けて後、改めて土地使用権払下契約を締結し、規定に従い土地使用権払下金を納付しなければなりません。

#### 4. 最後に

中国では2000年に入り、外国の投資銀行や投資ファンドが巨額の資金を投入して、上海や北京といった大都市の大型商業ビルや高級マンション等を購入するケースが顕著になり、不動産価格が高騰しました。そのため、外国企業による投機的な不動産投資、特に不動産の直接購入を制限するため、2006年に規制が設けられました。自己使用以外の目的(投資目的)での不動産購入の場合、外国の企業または個人を問わず、外商投資不動産企業の実設を義務付けました。

これにより、外国の企業または個人が投資目的で中国の不動産を直接購入することはできなくなりました。また、投資規制の逸脱を防止するため、外商投資不動産企業の実設に関しても、設立時の投資額や資本金に制限を加えるなど、設立審査を厳しく行っています。

中国の都市部は現在、バブルと言われるほど不動産価格が高騰しており、日本においても、投資目的等で中国の不動産購入を検討されている方がいらっしゃるかと思いますが、上述の規制以外にも各種の制約があることから、投資を行う前に、慎重な調査と検討が肝要かと思われます。

(参考:「中国不動産取引の留意点」みずほコーポレート銀行)

以上



上海の街並み

りゅうぎんビジネスクラブ「トップセミナー」  
「目配り 気配り 心配り」

— 日本レストランエンタプライズアドバイザー 齋藤 泉 氏 —

りゅうぎんビジネスクラブは平成22年2月8日に沖縄ハーバービューホテルクラウンプラザで「トップセミナー」を開催しました。日本レストランエンタプライズアドバイザーの齋藤泉氏をお招きした今回のセミナーには会員企業188社から294人に参加していただきました。

日本レストランエンタプライズはJR東日本管内の特急や新幹線などで販売業務を行う企業です。齋藤氏は平成4年にアルバイトとして入社以来、山形新幹線「つばさ」の車内販売員として勤務され、一般に販売員の売上が片道平均7万円のところ、多い時には30万円近くを売上、さらには商品を販売するだけではなく売上が低迷していた弁当の改良まで手掛けるカリスマ車内販売員です。

「後ろにも目がついている」といわれる齋藤氏の仕事ぶりは様々なメディアで取り上げられています。当日も講演に先立ってニュース番組での映像が流されました。講演では齋藤氏が日々どのように考え、お客様に接しているかなどについて、具体的な事例も交えて話しをしていただきました。

齋藤氏にとって「車内での時間を心地よく過ごしてほしいという、ありふれた思い」が仕事に向き合う原動力だということです。そして一瞬の出会いを通してお客様に気持ちいいと感じてもらうために毎日継続している作業があるということです。

たとえ常連客でも感じることは日々違うのだから、今日しかできないサービスを提供することが必要だと考える齋藤氏が毎日続けていることとは、①今日のニーズを予



測し、②予測に基づいた品揃え、サービスを考え準備する。③現場では予測が合っているかを確認し、④もし違っていれば修正する。⑤そして一日の終わりには反省をする。以上の5つの作業です。齋藤氏によれば、何も難しいことではないが、予測や確認といった作業はデータだけに頼らず自分の五感を使い考えること、また反省する時は具体的に改善すべき点を書き出すことで次に繋がるということです。そしてこれらを意識的に続けることで、日常業務が単なるサービスではなく今日一日だけのサービスになる。パートやアルバイトといった立場を超えて、お客様に信用していただけるか、現場で状況判断ができるか、お客様寄りの感覚が持てるかどうか重要であるということでした。

「人生の多くの時間を費やす仕事を楽しめないのは勿体ない」という齋藤氏は最後に「是非いちど山形にいらしてください」と締めくくりました。いつか彼女が働く現場を見てみたいと思わせる講演でした。

(文責:りゅうぎん総合研究所 比嘉盛樹)



# 産業クラスター計画

# OKINAWA型産業振興プロジェクト

～自立する美ら島・沖縄を目指して～

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。

本プロジェクトでは、前記の「自立型経済の美ら島」の構築を目指し、沖縄の豊かな自然特性や固有の優れた文化を最大限活用し、健康アイランド(食品・保養・医療の融合による新ビジネスの創出)、ITアイランド(IT関連企業の集積・高度化)、加工交易アイランド(沖縄の地理的特性や特別自由貿易地域を活用した拠点化)、ゼロエミッションアイランド(自然環境を維持する企業の創出)の4つのアイランドを構築することを目指しています。

本号では、次年度以降に向けた動き及び本プロジェクトの最近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。

## 1 第1回沖縄地域経済産業ビジョン策定検討委員会

昨年末、「新成長戦略(基本方針)」が閣議決定されました。今後、政府として、戦略の目標・施策の深掘り等を行い、本年6月頃までに「新成長戦略」を最終的に取りまとめる予定です。

「新成長戦略」に合わせて、沖縄総合事務局経済産業部においても、成長するアジア市場や我が国の産業構造の変化を踏まえ、沖縄地域が目指すべき将来像を示す「沖縄地域経済産業ビジョン」(仮称)の策定に取り組むこととしました。

上記ビジョンの策定に当たって、沖縄地域において今後成長が期待される分野の展望等について分析・検討し、政策課題や具体的な政策アイデアを明らかにすること等を目的に標記委員会を設置し、1月27日(水)に第1回委員会を開催致しました。

委員会の冒頭で、山内徹沖縄総合事務局経済産業部長が、本ビジョンの方向性について「(沖縄県の経済を牽引する)観光や情報技術(IT)に加え、新たな柱がもう一つ二つ必要」と述べ、健康関連産業の発展や、農商工連携を通じた農水産物のアジア市場展開などを挙げました。

その後の委員会では、委員長に岩政輝男琉球大学学長を選出しました。岩政委員長は「沖縄にはいろいろな芽があり、それらをどのようにして活用するかが課題だ」と述べられました。

その後行われた議論では、各委員が個別に意見を表明し、当該ビジョン策定にあたって、様々な意見が出されました。

本委員会は本年3月までに第2回、第3回を開催し、ビジョンの方向性について検討を進めていく予定です。

## 【開催概要】

日時:平成22年1月27日(水)

14:00~16:00

場所:那覇第二地方合同庁舎 1号館大会議室

沖縄地域経済産業ビジョン策定検討委員会委員名簿  
(五十音順)

区分	氏名(敬称略)	職名
委員長	いわたま てるお 岩政 輝男	国立大学法人 琉球大学学長
委員	あさと こ 安里 カツ子	沖縄県 副知事
〃	あさと まさとし 安里 昌利	社団法人 沖縄県銀行協会会長
〃	おおしろ はじめ 大城 肇	国立大学法人 琉球大学理事・副学長
〃	おど かい 小渡 玠	沖縄県ソフトウェア事業協同組合理事長
〃	こくぼ ゆきかず 國場 幸一	沖縄県商工会議所連合会会長
〃	たまき のぶみつ 玉城 信光	社団法人 沖縄県医師会副会長
〃	てるや りんけん 照屋 林賢	株式会社アジマア 代表取締役社長
〃	とうま つぎよし 當眞 嗣吉	沖縄電力株式会社 代表取締役会長
〃	なかだ たつお 仲田 龍男	社団法人 沖縄県工業連合会 副会長
〃	ひがし よしかず 東 良和	沖縄ツーリスト株式会社 代表取締役社長
〃	まの ひろたか 真野 博司	株式会社産業立地研究所 代表取締役社長
〃	やまね かずま 山根 一真	ノンフィクション作家



委員会の冒頭で挨拶をする山内経済産業部長(中央)



挨拶する岩政委員長(中央)



委員会での議論の様子

## 【今後の予定】

## 第2回

日時:平成22年2月25日(木)15:00~18:00

会場:ロワジュールホテル&スパタワー那覇  
新館3階 宴会場「ていーだ」

## 第3回

時期:3月24日(水)

会場:那覇第二地方合同庁舎1号館大会議室

※第2回については予定通り開催、第3回については予定

2 ネットビジネス活用セミナー・  
商談会in宮古島

近年のインターネットの急速な普及に伴い、企業においてもインターネットを活用した販路拡大への取組が不可欠です。そこで、ネットショッピング等インターネット総合サービスを提供している「楽天株式会社」と、飲食店情報を取り扱う「株式会社ぐるなび」から講師をお招きし、宮古島市内のホテルにおいてセミナーを開催しました。

はじめにOKINAWA型産業振興プロジェクト推進ネットワーク事務局の洲鎌孝クラスターマネージャーが「地域づくりの中で、作ったものがきちんと外に出てお金になって戻ってくるためには、市場開拓が重要。本セミナー・商談会でみなさんの思いが叶い、良い形で展開できることを期待している」と挨拶しました。

セミナーでは、楽天株式会社店舗開発部営業開発第一グループの小野由衣氏が「インターネ

ットビジネスは昨今急速に成長しているマーケット。日本のネット人口は2008年末で9091万人、ネットを使用したことのある人の86.9%がネットで買い物をしており、楽天市場には県内200店舗が出店している」などと説明されました。

また「ネット商売では、集客環境、システム、ノウハウの三つが揃うことが条件」とも強調され、さらに「運営される店舗側の気持ちも重要。システムを通じて各自のこだわりや自信をお客に届けること。そのため協力をさせて頂く」と呼びかけられました。

セミナー後、同会場において個別商談会を実施し、参加企業による自社の商品紹介など、活発な商談活動が展開されました。

#### 【開催概要】

日時:①セミナー

平成22年2月1日(月)10:00~12:10

②個別商談会

平成22年2月1日(月)13:10~17:00

場所:ホテルアトールエメラルド宮古島



セミナーの様子①



セミナー会場の様子②

#### おわりに

本プロジェクトでは、各産業分野において、今回ご紹介したような様々な活動を通して、会員企業の連携促進、イノベーションの創出を図り、沖縄地域の自立的発展を目指しています。

今年度も各種の活動を通して、目標達成のため取り組んで参りました。実施いたしました各種活動の成果については、終了後逐次フォローアップし、今後の活動に活かして参ります。

また、沖縄総合事務局経済産業部では、今回ご紹介したとおり、沖縄地域経済産業ビジョン策定検討委員会を設置し、同ビジョンの策定に向けて取り組んでいるところであり、OKINAWA型産業振興プロジェクトのこれまでの取組についても今後の方向性等を含めて今後議論・検討を進めて行く予定です。

本プロジェクトに関しましては、下記ネットワーク事務局までお問い合わせ下さい。



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



洲鎌 CM

■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

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

# 第25回NAHAマラソンの 経済効果について

経済効果は  
約16億8,300万円

## 要 旨

- ・2009年で第25回を迎えたNAHAマラソンは、県内を代表するスポーツイベントであり、全国でも最大規模の市民マラソンへと成長した。
- ・第25回大会の参加者は約30,000人と大会史上最高を記録し、そのうち県外からの参加者は約12,000人と多く、同大会は県外からの入客に大きく貢献している。
- ・第25回NAHAマラソンの経済効果を2005年の沖縄県産業連関表を用いて試算した結果、経済効果は約16億8,300万円となった。
- ・経済効果約16億8,300万円を産業別にみると、サービス業(宿泊、飲食業など)が約6億7,200万円と最も大きく、次いで製造業の2億700万円、商業の2億500万円などとなっており、県外からの参加者の消費が大きく貢献した。
- ・県内への入域観光客が減少しているなか、同イベントの県外からの参加者は増加していることから、今後、このようなイベント等を通し、安定した入域観光客を確保できるような仕組み作りがより重要となつてこよう。

## 1. はじめに

「NAHAマラソン」は、毎年12月に開催され、沖縄県を代表するスポーツイベントとなっている。NAHAマラソンは那覇市とハワイ州ホノルル市の姉妹都市締結25年を記念し、「太陽と海とジョガーの祭典」として1985年にスタートした。2009年には25回目の記念大会を迎え、参加者は開催以来初めて3万人を超えるなど国内最大規模の市民マラソンへと成長した。

同イベントは、県内だけでなく県外からも毎年、多くの参加者があるなど県外からの入客に大きく貢献していることから、その経済効果について試算してみた。



(写真提供) NAHAマラソン協会



## 2. 大会概要

NAHAマラソンの第1回大会の参加者は、約4,500人であったが、ここ数年の伸びは目覚しく、第25回の記念大会となる2009年には約30,000人の参加があった（応募者数は約33,900人）（図表1）。これは前年の第24回大会の参加者約27,000人を約3,000人上回るなど、過去最高を記録した。

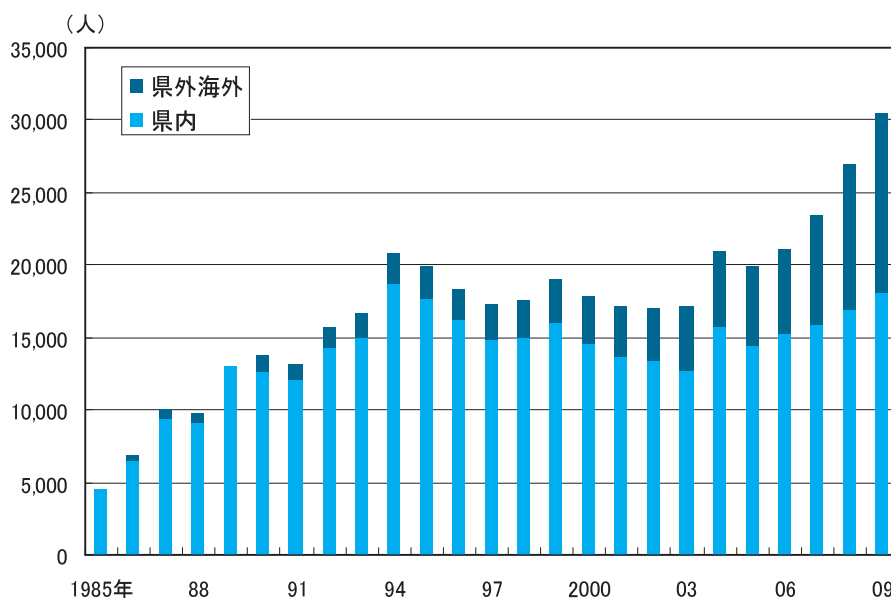
第25回大会の参加者の内訳をみると、県内が約18,000人（うち離島地区が約800人）、県外が約12,000人（うち海外が約400人、ただし県内在住の外国籍の参加者も含む）であった。さらに、県外からの参加者については多くの同伴者の来県もあった。

## 3. 第25回大会の経済効果試算

### （1）直接支出額

まず、NAHAマラソン大会経済効果を試算するにあたって、県内及び県外からの参加者などによる宿泊や飲食費、交通費、そしてマラソン参加のための準備に要した費用などの支出について推計する。次に、イベント開催のために要した会場設営や広告、参加者用のT

図表1 NAHAマラソン参加者の推移



出所：NAHAマラソン協会事務局  
 ※1985年と89年の県外海外からの参加者数はデータなし

シャツ、完走メダルなどの支出について推計する。これらを合計すると12億7,300万円となり、これが同大会の直接支出額となる。

### （2）経済効果の試算について

経済効果の試算にあたって、(1)で得られた直接支出額を産業別需要項目に区分し、2005年の沖縄県産業連関表を用いて県内各産業への波及効果も含めた経済効果を算出する。

まず、県内の産業全体の自給率は100%ではないため、(1)で求めた直接支出額に県内での自給率を掛けて算出した額が9億5,300万円となり、これが直接効果となる。

次に直接効果である宿泊費、飲食費、交通費、会場設営費などが県内で支出されると、当該

産業だけでなく、こうした産業に原材料、サービス等を提供している産業への売上増加へと波及していく。これを1次間接波及効果といい、これが4億3,500万円となる。

さらに直接効果、1次間接波及効果

のように各産業へ波及した効果は雇用者の所得へと結びつき、これらの雇用者の所得が消費へと繋がり、消費を通して各産業の生産を増加させていく。これを2次間接波及効果といい、これが2億9,600万円となる。

これらの直接効果と1次間接波及効果、2次間接波及効果であるそれぞれの生産誘発額を合計したものが、16億8,300万円となり、これが第25回N A H A マラソンの経済波及効果となる。これらの効果のうち、原材料やサービス等の仕入れを除いた分が粗付加価値誘発額(8億9,800万円)となり、この中で雇用者へ支払った賃金等が雇用者所得(4億4,200万円)となる(図表2)。

### (3) 産業別の経済波及効果

第25回N A H A マラソンの経済波及効果16億8,300万円を産業別にみると、サービス業(参加者の宿泊や飲食など)が6億7,200万円と最も大きく、次いで製造業(土産品や食料

図表2 産業連関分析による経済効果の試算結果

【単位:百万円】

	経済波及効果 (生産誘発額)	粗付加価値 誘発額	雇用者所得 誘発額
直接効果	953	492	267
1次間接波及効果	435	229	103
2次間接波及効果	296	177	72
合計	1,683	898	442

- (注) 1. 直接効果は、直接の支出(消費等)によるもので、県内での自給率を掛けて算出。  
 2. 1次間接波及効果は、原材料を他の産業から購入することによって起こる波及効果。  
 3. 2次間接波及効果は、直接効果、1次間接波及効果によって生み出された雇用者所得の増加が個人消費の拡大を通して再び生産を誘発する効果。  
 4. 生産誘発額は、直接支出の増加により誘発された各部門の生産額の合計。  
 5. 粗付加価値は、誘発された生産額から原材料などの中間投入を差し引いたもので、雇用者所得や営業余剰などに当たる。  
 6. 端数処理により、合計は合わないことがある。

品を中心とした製造業)の2億700万円、商業の2億500万円(土産品等の購入)などとなり、これらには県外からの参加者の消費が大きく貢献した。(図表3)。

図表3 産業連関分析による産業別経済効果の試算結果

【単位:百万円】

	経済波及効果 (生産誘発額)	粗付加価値 誘発額	雇用者所得 誘発額
サービス業	672	369	188
製造業	207	69	29
商業	205	136	84
運輸	169	80	52
不動産	93	78	4
金融・保険	88	55	23
電気・ガス・水道	62	27	10
情報通信	52	30	11
公務	29	21	19
その他	106	33	21
合計	1,683	898	442

#### 4. おわりに

NAHAマラソンは前述したように、県内だけでなく県外からも多くの参加者があった。同大会の県外からの参加者は、開催当初は数百人であったものが、2008年の24回大会には約10,000人となり、第25回は約12,000人と最近のマラソンブームなど

もあり増加して推移し、県外客の誘致に大きく貢献した。

国内景気低迷により入域観光客が減少している中において、同大会の県外からの参加者は増加していることから、今後、このような景



(写真提供)NAHAマラソン協会

気の影響を受けにくい目的型のイベント等を通じ、安定した入域観光客を確保できるような仕組み作りがより重要となつてこよう。

以上

#### 経済効果の試算について

今回の調査では、県が作成した2005年産業連関表の35部門表をベースに経済効果(生産誘発額)を試算した。生産誘発額を求める式は以下のとおりである。

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

X:各産業部門の財・サービスの生産額

I:単位行列

$\bar{M}$ :県内需要に対する移輸入係数(対角行列)

A:投入係数(行列)

$[\ ]^{-1}$ :逆行列

F:最終需要額(直接支出額)

※ X(生産額)が、F(最終需要額)に対応する生産誘発額となる

りゅうぎん 第12回プロ野球応援定期

# 新 V キャンプ

取扱期間

平成22年2月17日(水)~4月30日(金)

新奥武山野球場で  
プロ野球を観戦しよう!!

金利  
**0.40%**  
(税引前)

懸賞①

50万円以上

お預け入れの方に抽選で  
「プロ野球公式戦」の  
チケットをプレゼント!!

懸賞②

200万円以上

お預け入れの方に先着で  
「ファーム公式戦」の  
チケットをプレゼント!!

商品概要

取扱期間	平成22年2月17日(水)~4月30日(金)
対象者	個人のお客様
対象預金	スーパー定期1年もの
預入金利	0.40%(税引前0.32%) ※ 上記金利は、初回満期日までの適用となります。 ※ 満期日以後の利息は、解約または書留継続した日における普通預金利率により計算いたします。
預入金額	10万円以上1,000万円未満
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。
中途解約時のお取扱い	銀行所定の中途解約利率を適用いたします。(上記金利の適用はありません)
取扱店	全営業店(ただし、東京支店は除きます)

懸賞概要

【懸賞1】

懸賞内容	預入金額50万円以上のお客様を対象に抽選で(全店合計)ペア200組様に「プロ野球公式戦」(横浜ベイスターズVS東京ヤクルトスワローズ)(6月29日、30日開催・新奥武山野球場)の観戦チケットをプレゼントいたします。 ※ なお、観戦日の指定はいたしません。 ※ 抽選権は、預入金額50万円毎に1口とし、最大19口までといたします。 ※ 本抽選による当選は、お一人様1口に限りさせていただきます。 ※ 抽選日までに本預金を中途解約されますと抽選権は無効となります。
応募方法	下記応募用紙にて窓口でご応募ください。
当選発表	平成22年5月24日(月) ※ チケットは、平成22年6月上旬頃、発送いたします。 ※ 店頭にて当選番号をご確認いただけます。

【懸賞2】

懸賞内容	預入金額200万円以上のお客様を対象に先着で(全店合計)ペア700組様に新奥武山野球場「こけら落とし企画」りゅうぎん ななベースボールカーニバル(4月16日~18日開催)の観戦チケットをプレゼントいたします。 ※ なお、観戦日の指定はいたしません。
------	---

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22年2月17日 現在)

街中に  
音楽が  
あふれだす!

アウトドアステージ  
フリーライブ!

Okinawa International Asia Music Festival

# 沖縄国際アジア音楽祭

2010年3月は  
音楽祭月間

メインイベント  
3/26<sup>FRI</sup>・27<sup>SAT</sup>・28<sup>SUN</sup>  
会場 那覇市国際通り 沖縄市音市場 他

Okinawa International Asia Music Festival  
**musix**  
ミュージック 2010

リストバンドで周遊できる!  
いろんな音が楽しめる!  
ライブハウスステージ  
チケットぴあ・ファミリーマート全店舗好評発売中!

カンファレンスも同時開催!

総勢150組以上のアーティストが集結!

出演アーティスト続々発表中! 詳しくはweb([musix-okinawa.com](http://musix-okinawa.com))で



主催: 沖縄県、(財)自治総合センター、沖縄国際アジア音楽祭実行委員会

協賛企業: 沖縄電力(株)、沖縄懇話会、海洋博覧会記念公園管理財団、那覇空港ビルディング(株)、ザ・テラスホテルズ(株)、沖縄県金融協会、(有)比嘉酒造、沖縄セルラー電話(株)、JTB協定旅館ホテル連盟沖縄支部、近畿日本ツーリスト協定旅館ホテル連盟沖縄連合会、日本旅行協定旅館ホテル連盟沖縄支部連合会、トップツアー協定旅館ホテル連盟沖縄支部連合会、琉球セメント(株)、沖縄ペプシバラッジ(株)、拓南製鐵(株) (順不同)



musix 2010 mobile



宝くじは  
豊かさなく  
チカラ持ち。

宝くじは、広く社会に  
役立てられています。

## 那覇空港自動車道

種別：(公共) 民間 3セク

事業名	那覇空港自動車道	関係地域	西原町、南風原町、八重瀬町、豊見城市、那覇市
事業主体	(主体名)国(直轄事業) (所在地)◆沖縄総合事務局 開発建設部 道路建設課 ・那覇市おもろまち2-1-1 電話:098-866-0031 ◆沖縄総合事務局 南部国道事務所 ・那覇市港町2-8-14 電話:098-861-2336		
事業目的	沖縄自動車道と那覇空港を結ぶ高規格幹線道路を建設し、沖縄自動車道とともに沖縄本島を南北に縦貫する基幹交通軸を形成し、定時性・高速性を確保するとともに都市部の交通混雑緩和に寄与する。		
事業期間	1987年～(21世紀初頭)		
事業規模	全体計画延長:約20km		
事業費	-		
事業概要	<b>高規格幹線道路の建設</b> ・全体計画延長 約20km 那覇空港自動車道は、南風原道路、豊見城東道路、小禄道路の3つの事業計画により構成される。 ①一般国道506号南風原道路(南風原町山川～西原町池田) 延長 5.9km 幅員 22m 2000年6月供用 ②一般国道506号豊見城東道路(豊見城市名嘉地～南風原町山川) 延長 6.2km 幅員 22m 2008年3月全線暫定供用 ③小禄道路(那覇空港～豊見城市名嘉地) 延長 5.7km 2010年度の事業化を目指し事業計画基礎資料作成中		
経緯	・1987年6月 那覇空港と沖縄自動車道を結ぶ一般国道の自動車専用道路(高規格幹線道路)として指定される。 ・1989年8月 南風原道路、豊見城東道路について基本計画決定 ・1990年7月 南風原道路、豊見城東道路について都市計画決定 ・1990年11月 南風原道路、豊見城東道路について整備計画決定 ・1990年度 南風原道路の用地買収着手 ・1992年度 南風原道路の工事着手 ・1993年度 豊見城東道路の用地買収着手 ・1996年度 豊見城東道路の工事着手 ・2000年6月 南風原自動車道が開通 ・2003年4月 豊見城東道路のうち南風原南IC～豊見城IC間が開通 ・2008年3月 豊見城東道路が全線暫定開通 ・2009年3月 南風原道路が無料開放 ・2009年5月 小禄道路について都市計画決定		
現況及び見通し	・豊見城東道路は、2008年3月の豊見城IC～豊見城・名嘉地IC間の開通により、全線(南風原南IC～豊見城IC～豊見城・名嘉地IC)が暫定2車線で供用となった。 ・豊見城東道路から那覇空港までの小禄道路(約8km)が2010年度の事業化を目指し基礎資料作成の段階にある。		
熟度	<input type="checkbox"/> 構想段階 <input checked="" type="checkbox"/> 計画段階 <input checked="" type="checkbox"/> 工事段階 <input checked="" type="checkbox"/> 開業段階		



## ●りゅうぎん調査●

# 県内の 景気 動向

## 概況(1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下回る

建設関連では、公共工事が前年を下回る

1月の県内景気をみると、消費関連では、百貨店売上高は主力である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、既存店では食料品の減少などから引き続き前年を下回り、全店でも前年を下回った。新車販売はエコカー減税・補助金制度の効果により引き続き前年を上回り、電気製品卸売は新規量販店の開店効果など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、政策効果が薄れてきたことなどから前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事、民間工事ともに減少したことから前年を下回った。建設資材出荷・売上

は、セメント、生コン、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、消費関連は一部で持ち直しの動きがみられるものの、建設関連が弱含み、観光関連が悪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、食料品や主力である衣料品も減少が続いていることなどから、18カ月連続で前年を下回った。スーパー売上高(既存店)は、旧正月の時期が後にずれたことなどから食料品が減少し、衣料品も減少に転じたことから4カ月連続で前年を下回った。全店ベースでも2カ月ぶりに前年を下回った。新車販売は、エコカー減税・補助金制度の効果などにより6カ月連続で前年を上回った。電気製品卸売販売は、新規量販店の開店効果やエコポイント効果により7カ月連続で前年を上回った。

### 建設関連

公共工事請負額は、前倒し発注等の政策効果が薄れてきたことなどから5カ月ぶりに前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事、民間工事ともに減少したことから2カ月ぶりに前年を下回った。建設資材関連では、セメント、生コンはともに4カ月連続で前年を下回った。鋼材は、引き続き単価の低下要因などから12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5カ月連続で前年を下回った。

### 観光関連

入域観光客数は6カ月連続で前年を下回った。国内客は、旅行手控えなどが影響し前年を下回った。外国客は空路、海路ともに好調だったこと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18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15カ月連続で前年を下回った。主要観光施設入場者数は14カ月連続で前年を下回った。主要ゴルフ場は、入場者数は前年を上回ったが、売上高は前年を下回った。

### 雇用関連

新規求人数(12月)は前年同月比12.1%増となり3カ月連続で増加した。有効求人倍率(季調値、12月)は0.28倍と前月より0.01ポイント低下した。完全失業率(12月)は6.8%と前年同月より0.4ポイント改善した。

### その他

消費者物価指数(12月)は、食料、光熱・水道、被服履物などが下落したことなどから、前年同月比0.9%下落し8カ月連続で前年を下回った。企業倒産は、件数が3件と前年同月より9件減少し、負債総額は4億9,500万円となり前年同月比94.3%の減少となった。

## りゅうぎん調査(2010年1月)

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2009.11-2010.1)
<b>1. 消費関連</b>		
(1)百貨店(金額)	▲ 11.6	▲ 9.5
(2)スーパー(既存店)(金額)	▲ 2.9	▲ 2.7
(3)スーパー(全店)(金額)	▲ 2.0	▲ 1.6
(4)新車販売(台数)	20.1	14.3
(5)電気製品卸売(金額)	22.0	25.1
<b>2. 建設関連</b>		
(1)公共工事請負金額(金額)	▲ 39.3	▲ 4.2
(2)建築着工床面積(m <sup>2</sup> )	(12月) ▲ 27.0	(10-12月) ▲ 20.8
(3)新設住宅着工戸数(戸)	(12月) ▲ 35.7	(10-12月) ▲ 29.8
(4)建設受注額(金額)	▲ 11.1	15.5
(5)セメント(トン数)	▲ 11.4	▲ 10.4
(6)生コン(m <sup>3</sup> )	▲ 11.9	▲ 11.8
(7)鋼材(金額)	▲ 20.3	▲ 27.0
(8)木材(金額)	▲ 1.6	▲ 8.7
<b>3. 観光関連</b>		
(1)入域観光客数(人数)	▲ 0.5	▲ 6.9
(2)県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) ▲ 8.1 (実数) 60.7	(前年同期差) ▲ 9.5 (実数) 58.9
(3) " 売上高(金額)	▲ 10.4	▲ 15.4
(4)観光施設入場者数(人数)	▲ 9.0	▲ 15.8
(5)ゴルフ場入場者数(人数)	0.8	▲ 1.9
(6) " 売上高(金額)	▲ 6.4	▲ 8.4
<b>4. その他</b>		
(1)県内新規求人数(人数)	(12月) 12.1	(10-12月) 6.8
(2)有効求人倍率(季調値)	(実数、12月) 0.28	(実数、10-12月) 0.28
(3)消費者物価指数(総合)	(12月) ▲ 0.9	(10-12月) ▲ 1.0
(4)企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 9	(前年同期差) ▲ 3.3
(5)広告収入(県内マスコミ)(金額)	(12月) ▲ 1.0	(10-12月) ▲ 0.8
(6)電力使用量(百万Kwh)	(12月) 0.5	(10-12月) ▲ 2.7

(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) 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。

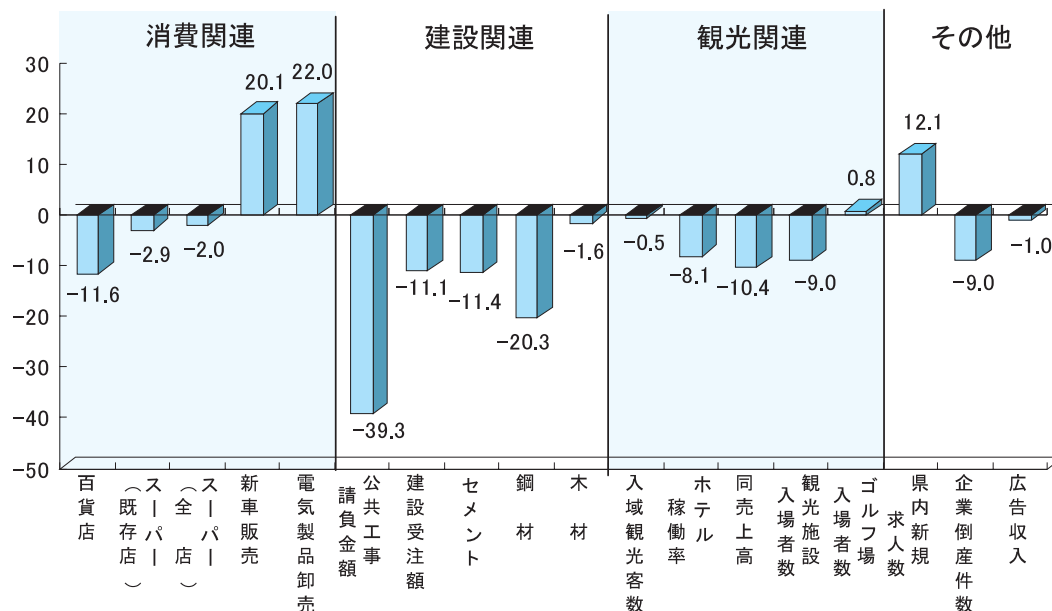
(注3) 観光施設入場者数は、2009年1月より調査先を5施設から6施設とした。

(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。

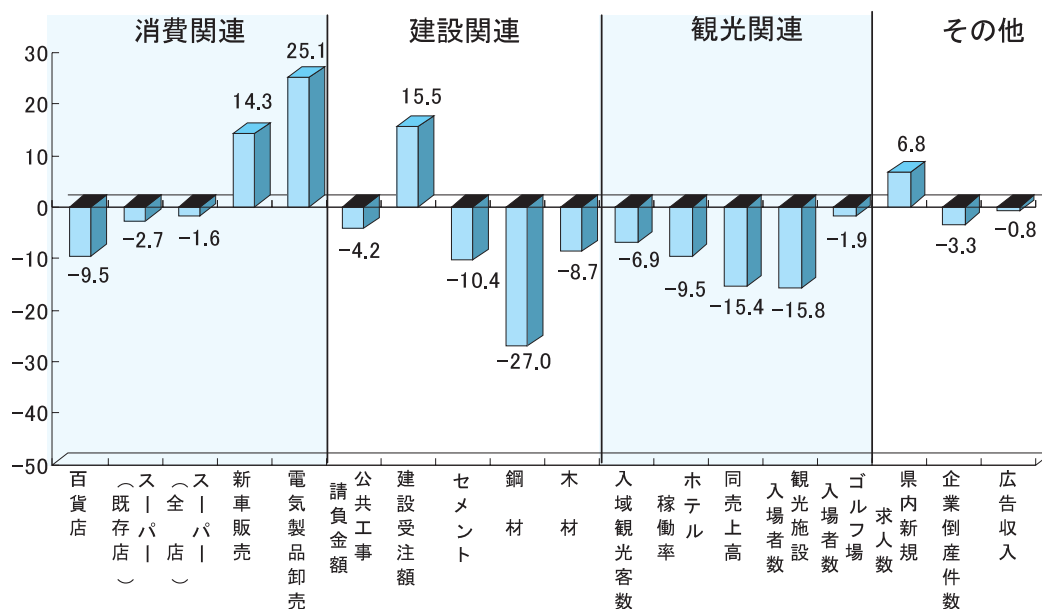


項目別グラフ(単月、2010年1月)



(注) 県内新規求人数、広告収入は09年12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。

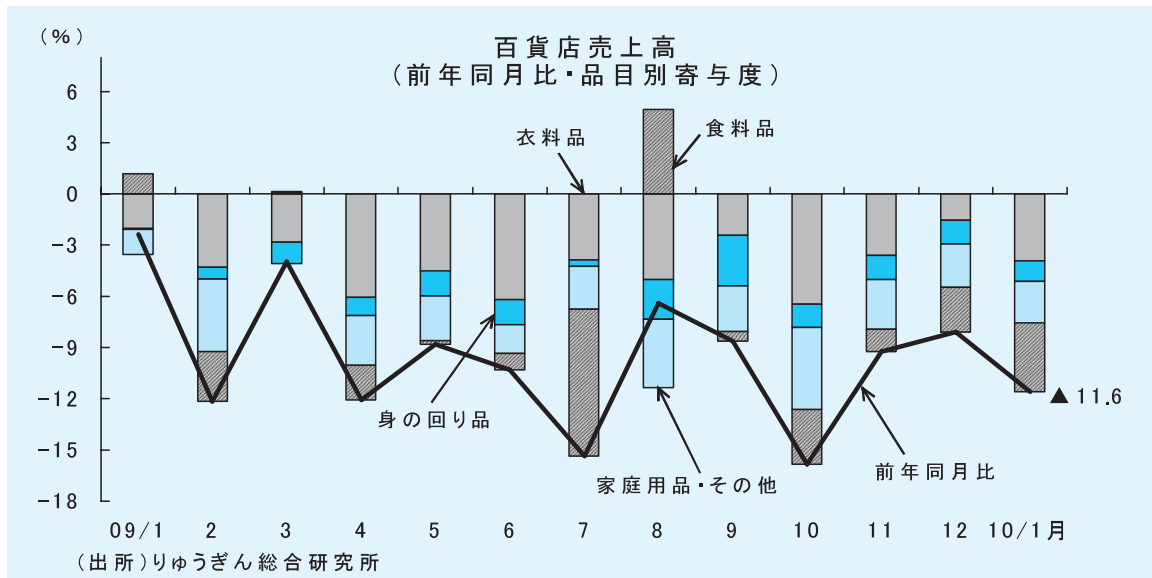
項目別グラフ(3カ月、2009年11月～2010年1月)



(注) 県内新規求人数、広告収入は09年10～12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。

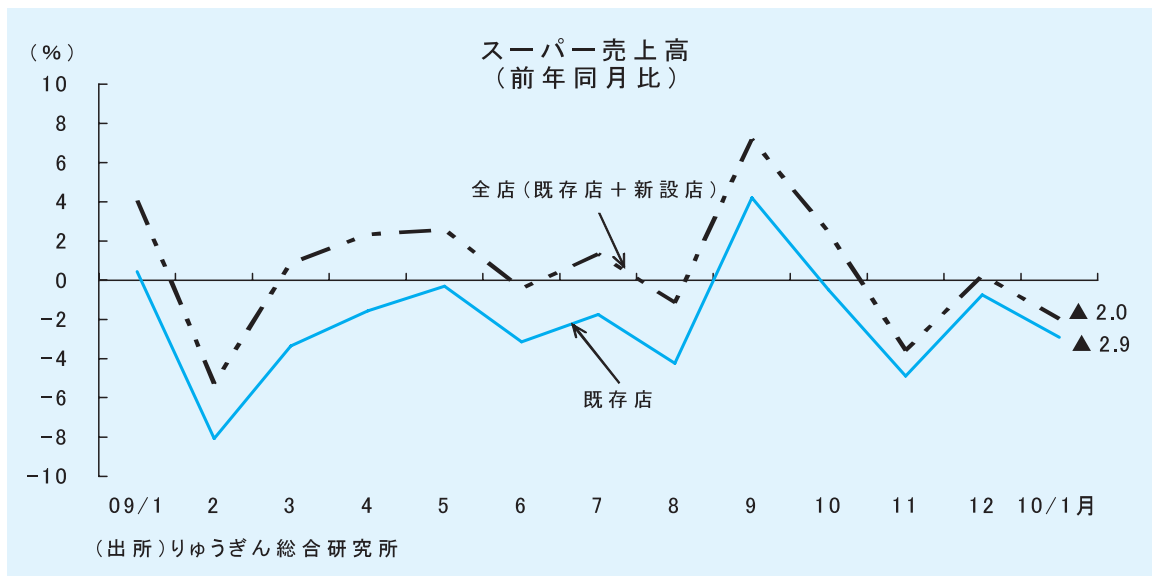
## 1.消費関連

### 1 百貨店売上高：18カ月連続で減少



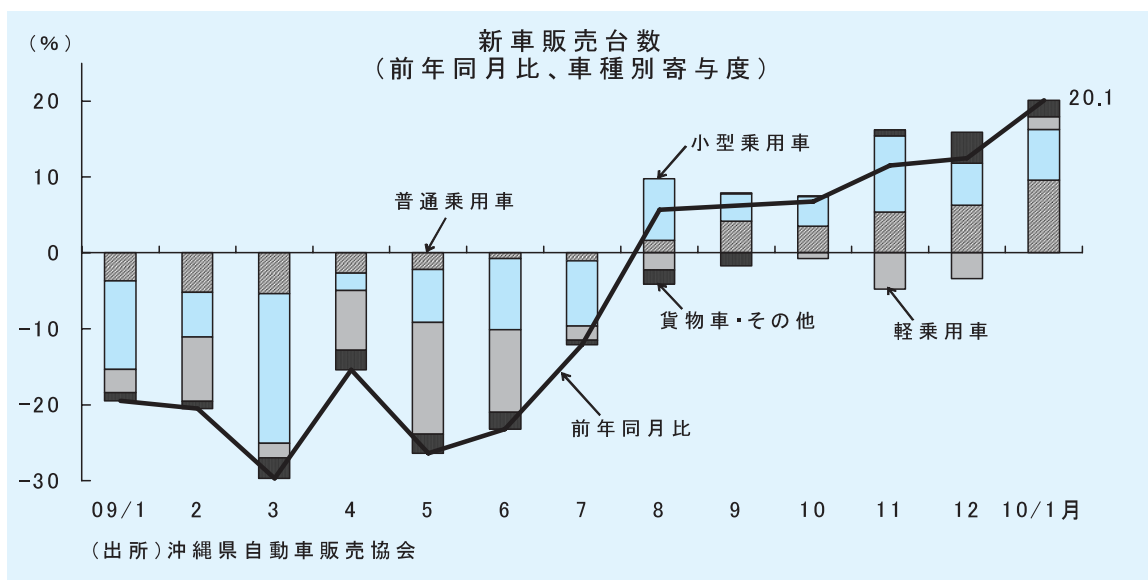
- ・百貨店売上高は、食料品や主力である衣料品の減少が続いていることなどから前年同月比11.6%減と18カ月連続で前年を下回った。
- ・品目別にみると、食料品(同16.4%減)、衣料品(同9.3%減)、身の回り品(同9.8%減)、家庭用品・その他(同11.5%減)が減少した。

### 2 スーパー売上高：全店ベースは2カ月ぶりに減少



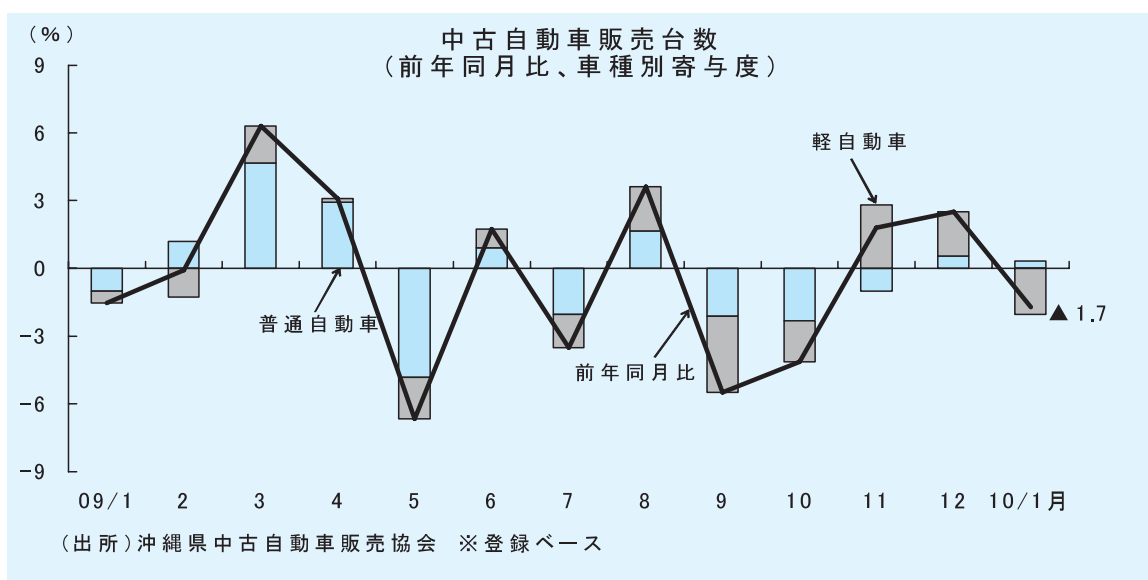
- ・スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比2.9%減と4カ月連続で前年同月を下回った。
- ・食料品は旧正月の時期が後にずれたこと(前年は1月、今年2月)などから同3.7%減となり、衣料品は同6.7%減と減少した。
- ・全店ベースでも同様の理由などから2.0%減と2カ月ぶりに減少した。

### ③ 新車販売台数:6カ月連続で増加



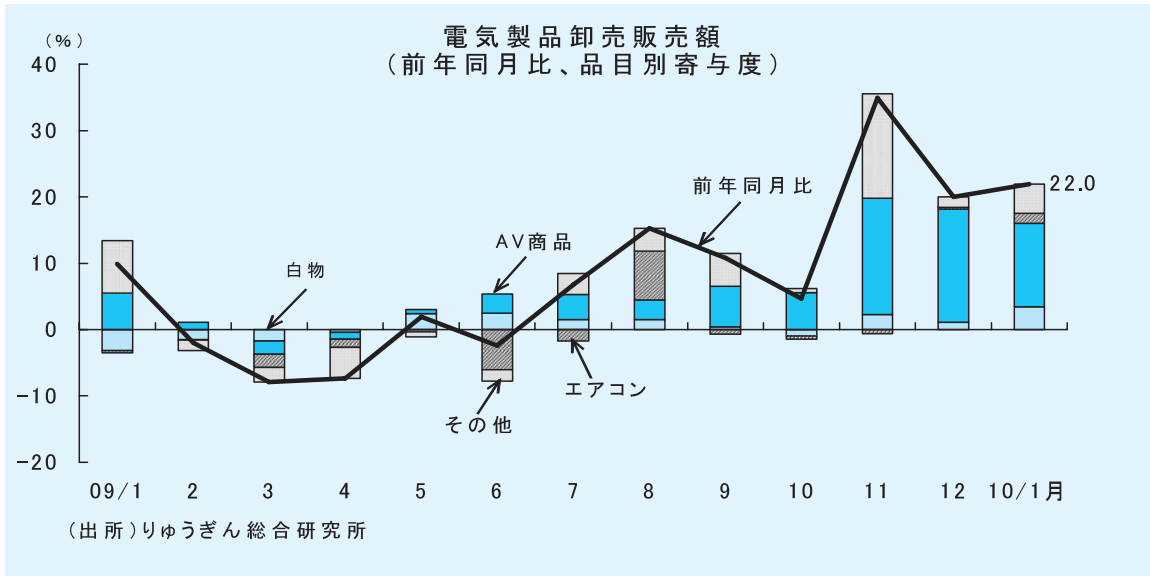
- ・新車販売台数は2,608台となり、引き続きエコカー減税・補助金制度の効果がみられたことなどにより前年同月比20.1%増と6カ月連続で前年を上回った。
- ・普通自動車(登録車)は1,050台(同52.8%増)で、うち普通乗用車は362台(同136.6%増)、小型乗用車は590台(同32.3%増)であった。軽自動車(届出車)は1,558台(同5.0%増)で、うち軽乗用車は1,322台(同2.9%増)であった。

### ④ 中古自動車販売台数(登録ベース):3カ月ぶりに減少



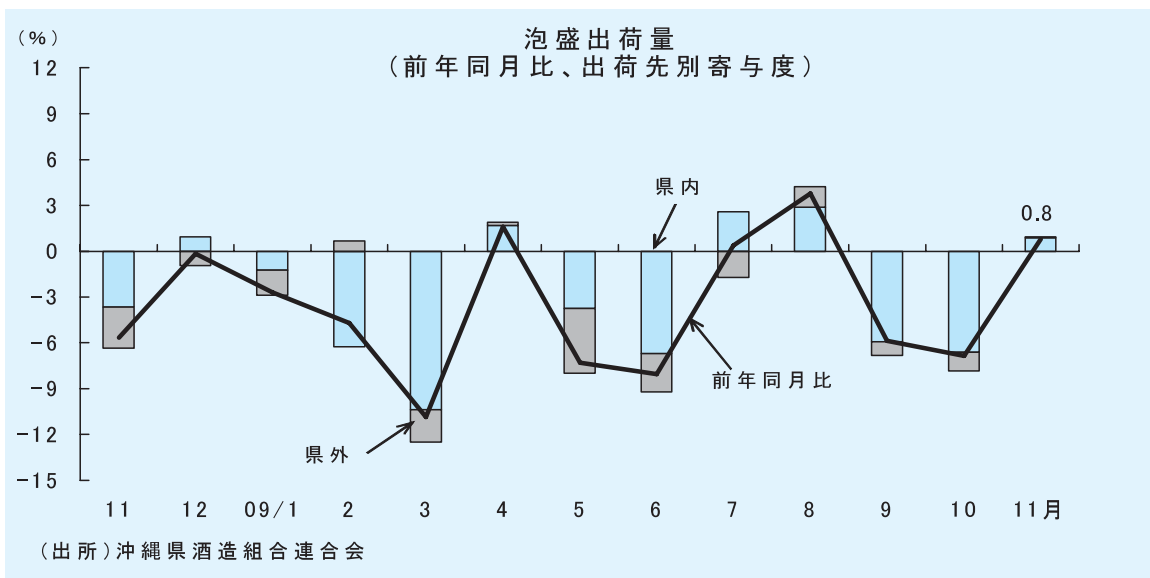
- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、前年同月比1.7%減となり3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・内訳では、普通自動車は同0.7%増、軽自動車は同3.6%減となった。

## 5 電気製品卸売販売額:7カ月連続で増加



- ・電気製品卸売販売額は、新規量販店の開店効果があったことや、引き続きエコポイント効果がみられたことにより前年同月比22.0%増と7カ月連続で前年を上回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同57.8%増、DVDレコーダーが前年と同水準、白物では洗濯機が同9.7%増、冷蔵庫が同8.3%増、エアコンが同47.6%増、その他は同12.3%増となった。

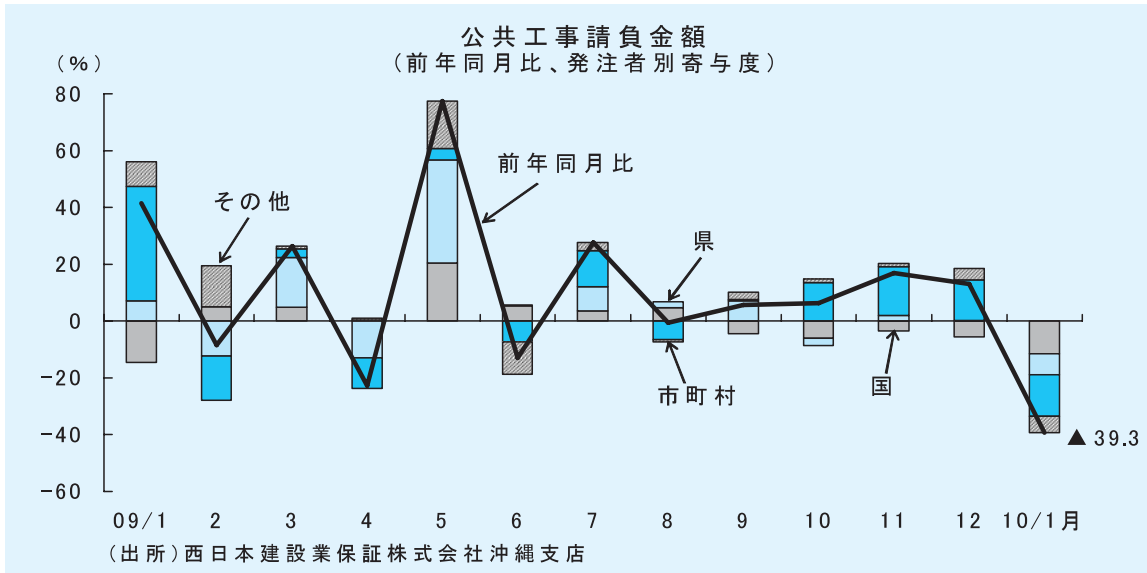
## 6 泡盛出荷量(速報ベース):3カ月ぶりに増加



- ・泡盛出荷量(11月)は、前年同月比0.8%増と3カ月ぶりに前年を上回った。
- ・県内出荷量は同0.9%増となり、県外出荷量は同0.3%増となった。

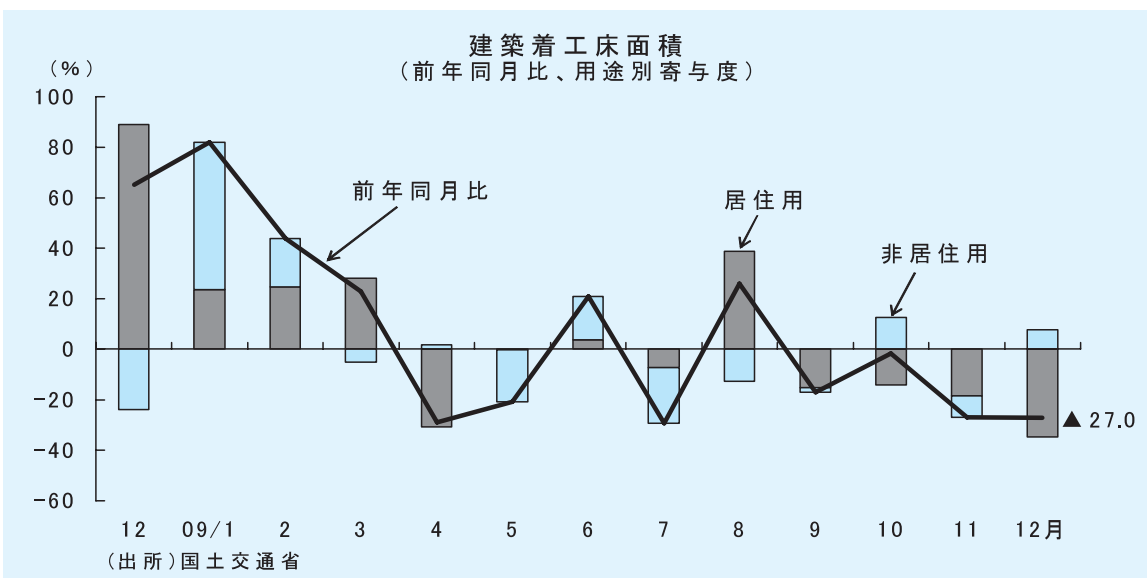
## 2. 建設関連

### 1 公共工事請負金額:5カ月ぶりに減少



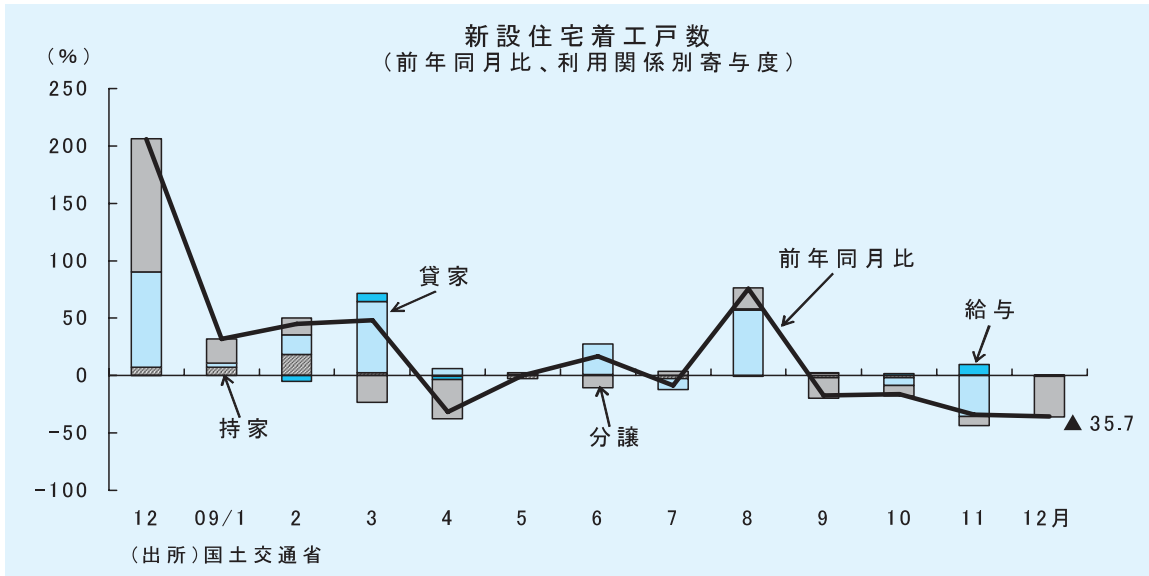
- ・公共工事請負金額は、109億500万円で前年同月比39.3%減となり、前倒し発注等の政策効果が薄れてきたことや前年の水準が高かったことによる反動などから5カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、国(同60.5%減)、県(同31.2%減)、市町村(同30.4%減)、独立行政法人等・その他(同61.9%減)とも減少した。
- ・大型工事としては、那覇空港進入灯橋梁設置工事、伊良部大橋橋梁整備第5期工事(上部工その4)、宮古島市立北小学校校舎改築工事(建築2工区)などがあった。

### 2 建築着工床面積:4カ月連続で減少



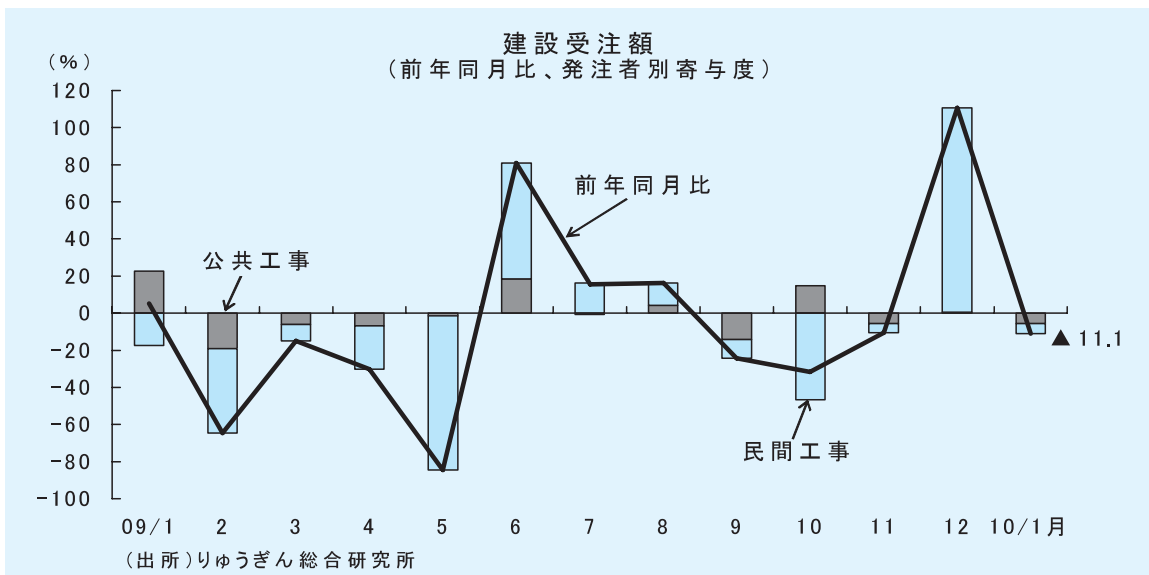
- ・建築着工床面積(12月)は、17万3,927㎡で前年同月比27.0%減となり、非居住用は増加したものの、居住用が減少したことから、4カ月連続で前年を下回った。用途別では、居住用が同45.9%減となり、非居住用は同31.9%増となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住専用が大幅に減少し、居住産業併用が増加した。非居住用では卸売・小売業用、飲食店・宿泊業用などが増加し、公務用などが減少した。

### ③ 新設住宅着工戸数:4カ月連続で減少



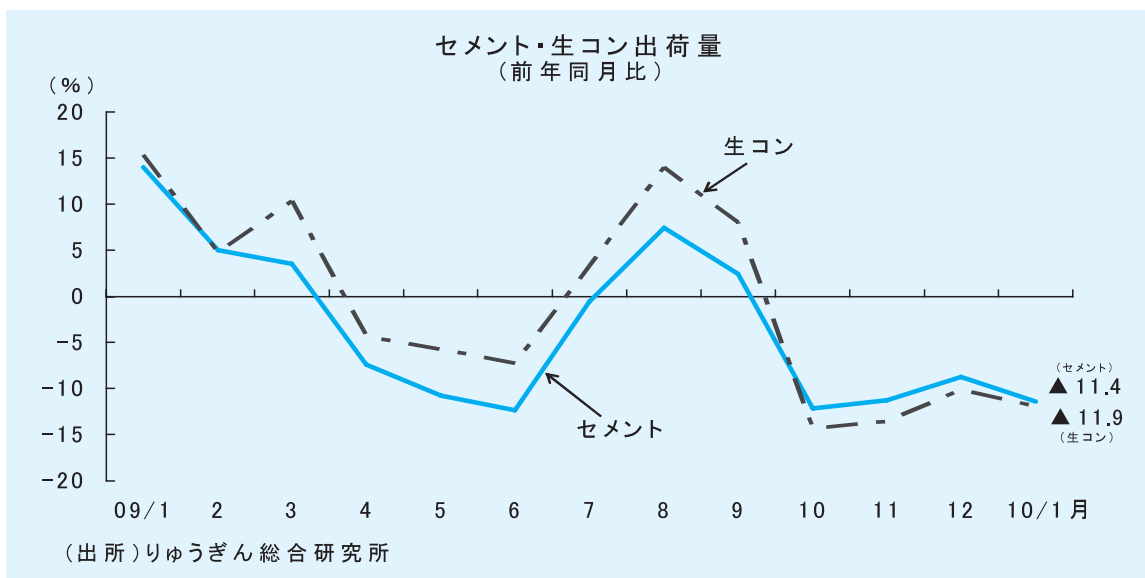
- ・新設住宅着工戸数(12月)は、1,129戸となり、分譲が前年の大型分譲マンションの反動により減少したことなどから前年同月比35.7%減と4カ月連続で前年を下回った。
- ・利用関係別では、給与(全増)が増加し、分譲(同86.0%減)、貸家(同1.4%減)、持家(同0.5%減)が減少した。

### ④ 建設受注額:2カ月ぶりに減少



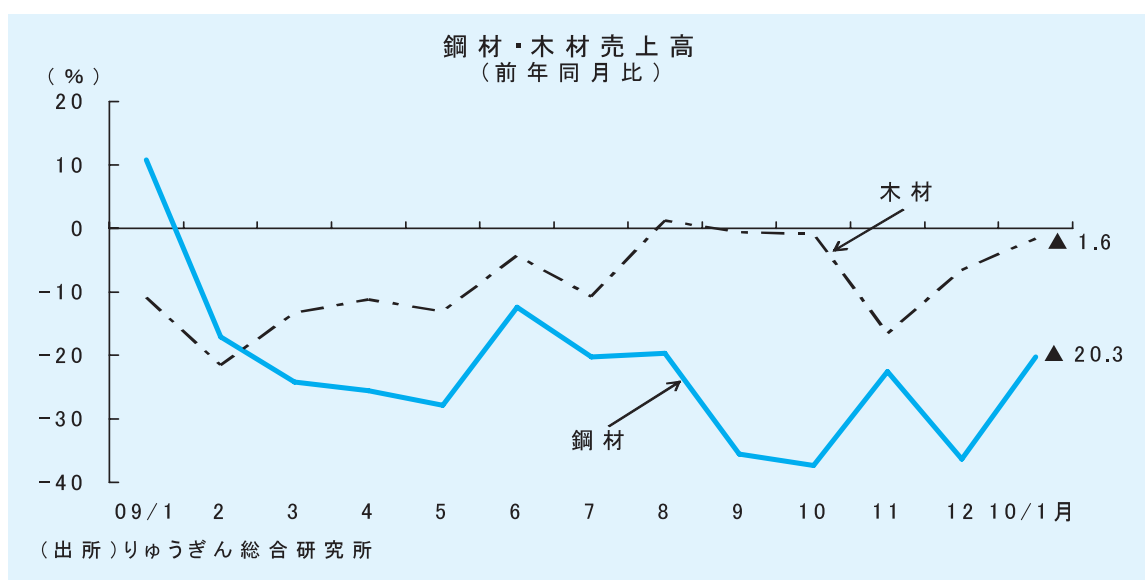
- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事、民間工事ともに減少したことから前年同月比11.1%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同13.4%減)は2カ月ぶりに減少し、民間工事(同9.3%減)も2カ月ぶりに減少した。

## 5 セメント・生コン:ともに4カ月連続で減少



- ・セメント出荷量は、6万3,409トンで前年同月比11.4%減と4カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は、13万5,631立方メートルで同11.9%減と4カ月連続で前年を下回った。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、公営住宅向けなどが増加し、一般土木や海事工事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、分譲マンションや医療施設向けなどが減少した。

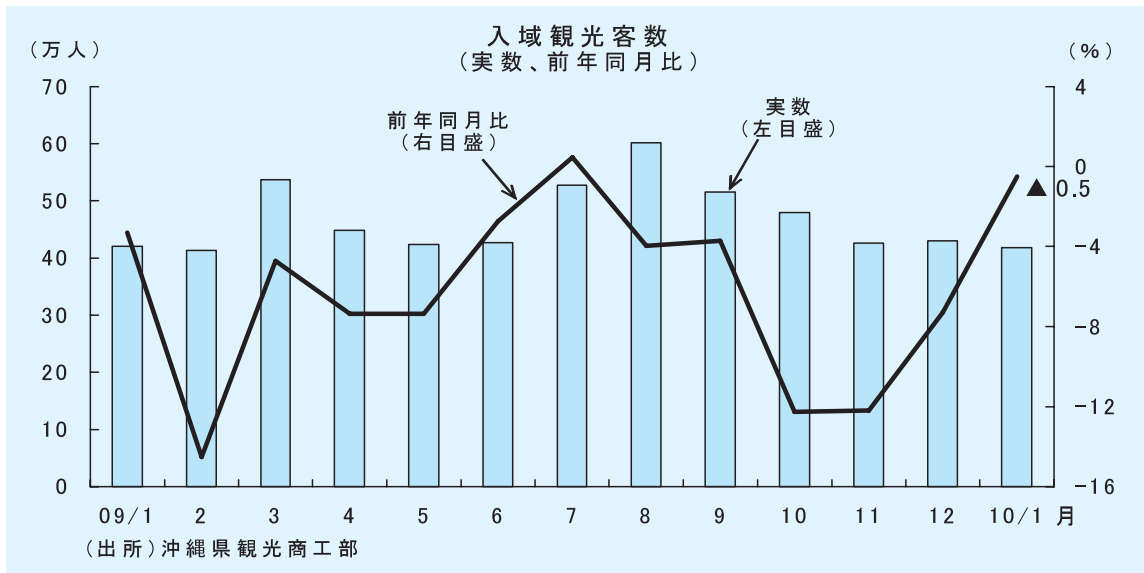
## 6 鋼材・木材:鋼材は12カ月連続で減少、木材は5カ月連続で減少



- ・鋼材売上高は、単価の低下などから前年同月比20.3%減と12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などから同1.6%減と5カ月連続で前年を下回った。

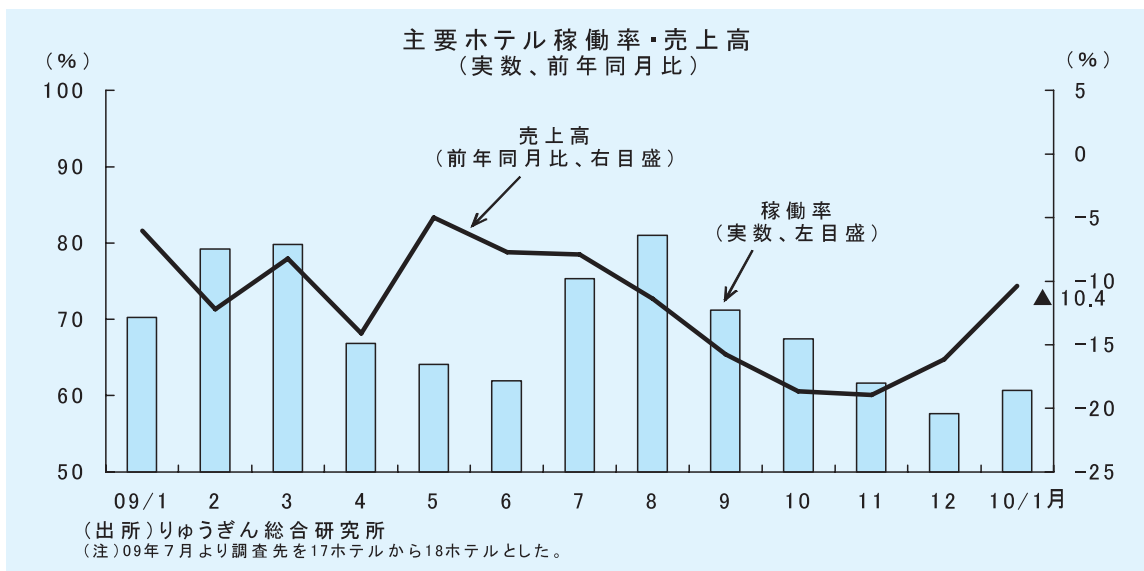
### 3.観光関連

#### 1 入域観光客数：6カ月連続で減少



- ・入域観光客数は41万8,300人で、前年同月比0.5%減(2,000人減)となり、6カ月連続で前年を下回った。外国客は増加したが、国内客が引き続き減少した。
- ・国内客(同0.8%減)は、低価格商品による集客は好調だったが、景気低迷による旅行手控えの影響などから6カ月連続で前年を下回った。外国客(同13.3%増)は、空路、海路ともに好調だったことから2カ月連続で前年を上回った。
- ・2月1日～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を除く)は前年同月比3.5%減となり、6カ月連続で前年を下回った。

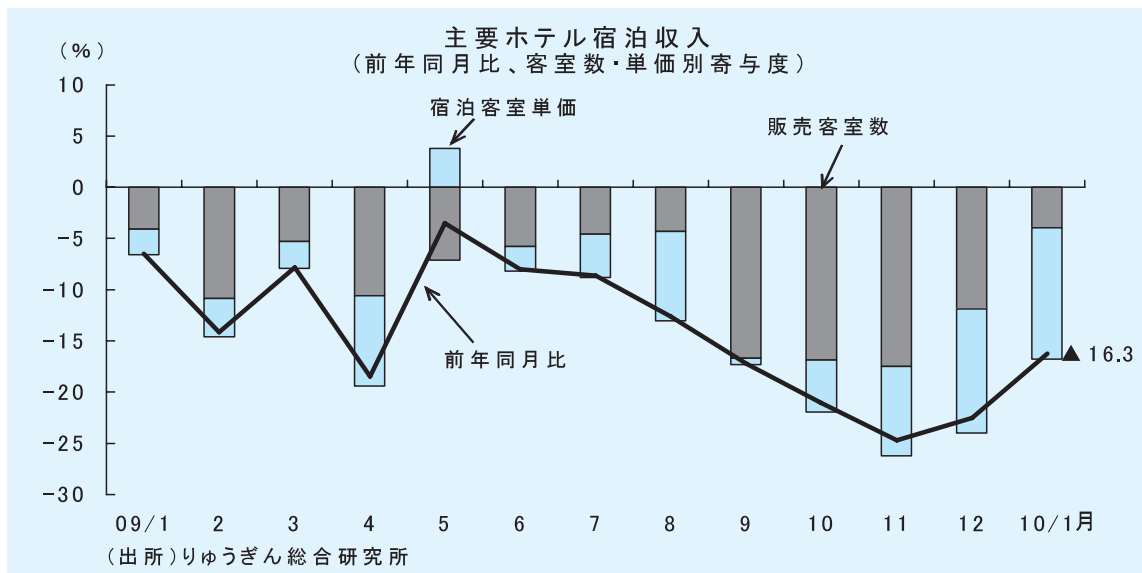
#### 2 主要ホテル稼働率・売上高：稼働率は18カ月連続で低下、売上高は15カ月連続で減少



- ・主要ホテルの客室稼働率は、60.7%と前年同月比8.1ポイント低下した(調査先数変更によるデータ修正後の前年客室稼働率は68.7%)。売上高は同10.4%減少し、15カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテルの客室稼働率は、62.4%で同5.8ポイント低下した(同前年客室稼働率68.2%)。売上高は同12.9%減となった。リゾート型ホテルの客室稼働率は、59.7%で同9.7ポイント低下した(同前年客室稼働率69.4%)。売上高は同6.1%減となった。

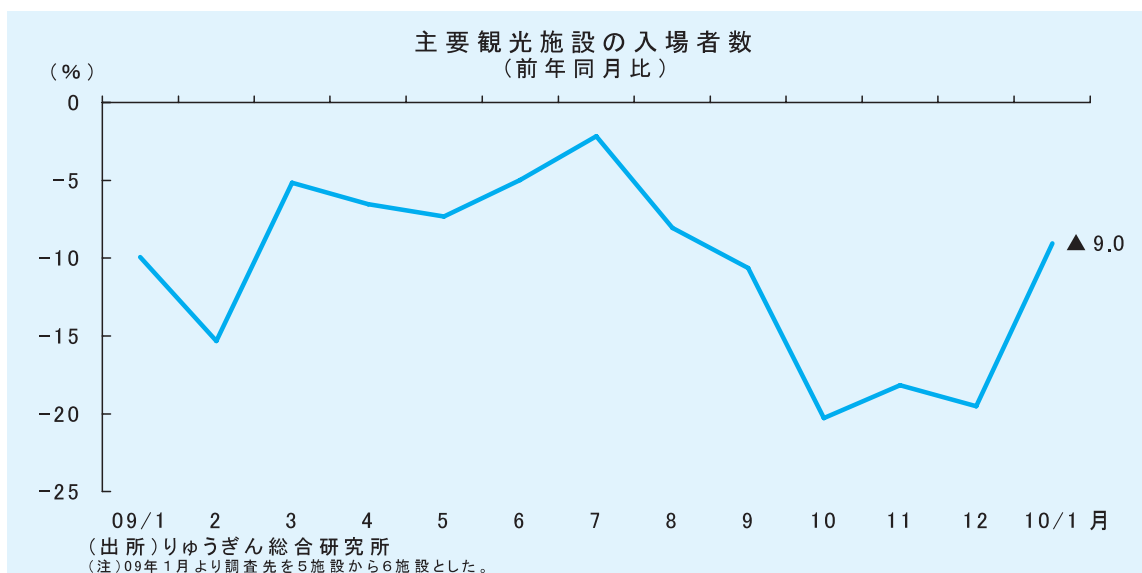


### 3 主要ホテル宿泊収入: 13カ月連続で減少



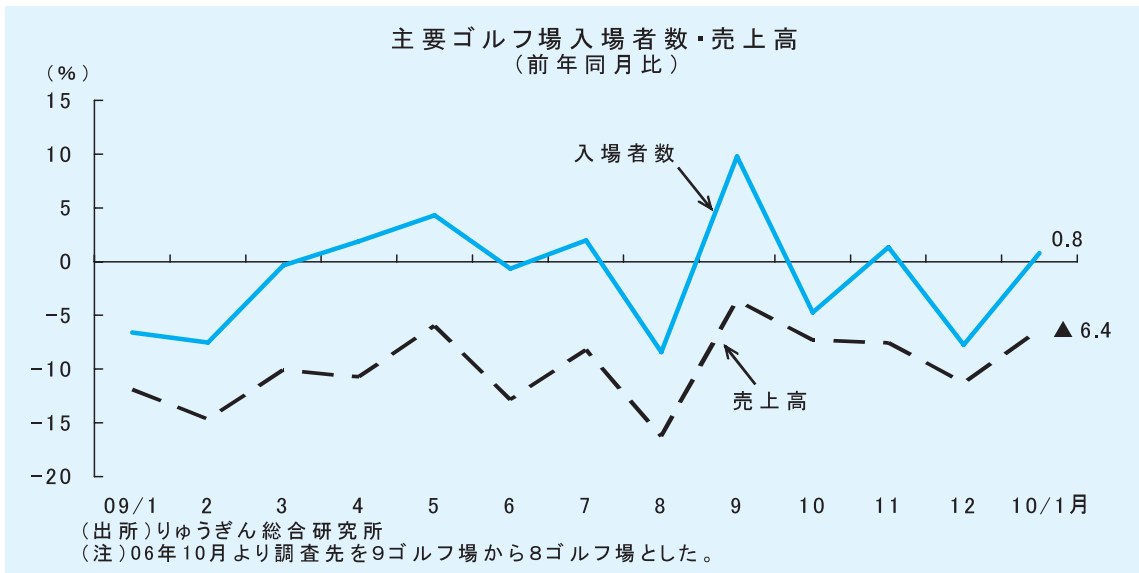
・主要ホテル売上高のうち宿泊収入についてみると、宿泊客室単価(価格要因)、販売客室数(数量要因)がともに減少したことから、前年同月比16.3%減と、13カ月連続で前年を下回った。

### 4 主要観光施設の入場者数: 14カ月連続で減少



・主要観光施設の入場者数は、前年同月比9.0%減となり、14カ月連続で前年を下回った。

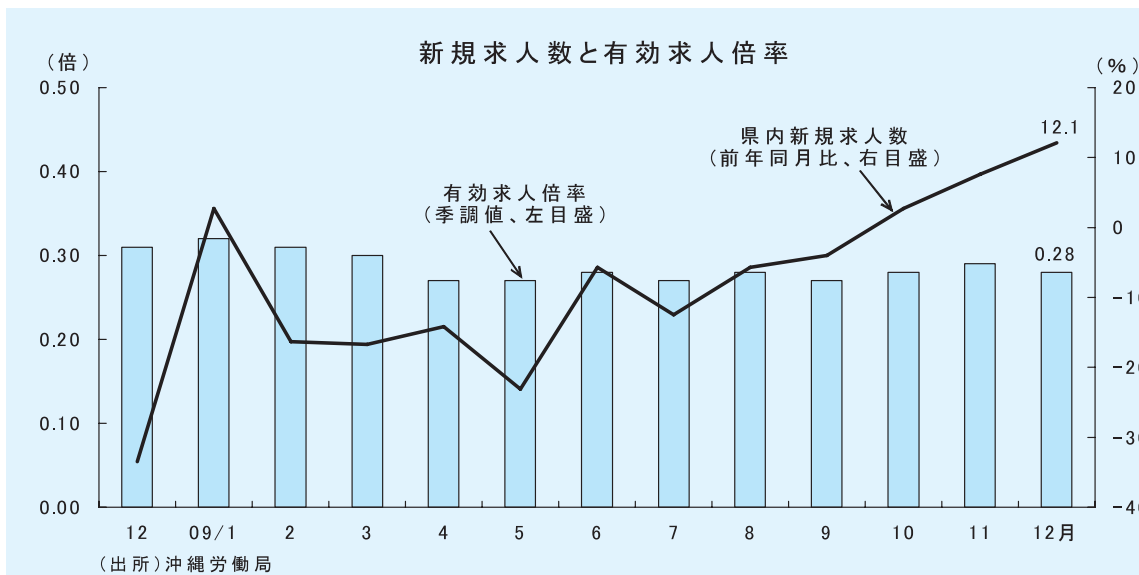
### 5 主要ゴルフ場入場者数・売上高:入場者数は2カ月ぶりに増加、売上高は17カ月連続で減少



・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比0.8%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の影響で、同6.4%減と17カ月連続で前年を下回った。

## 4.その他

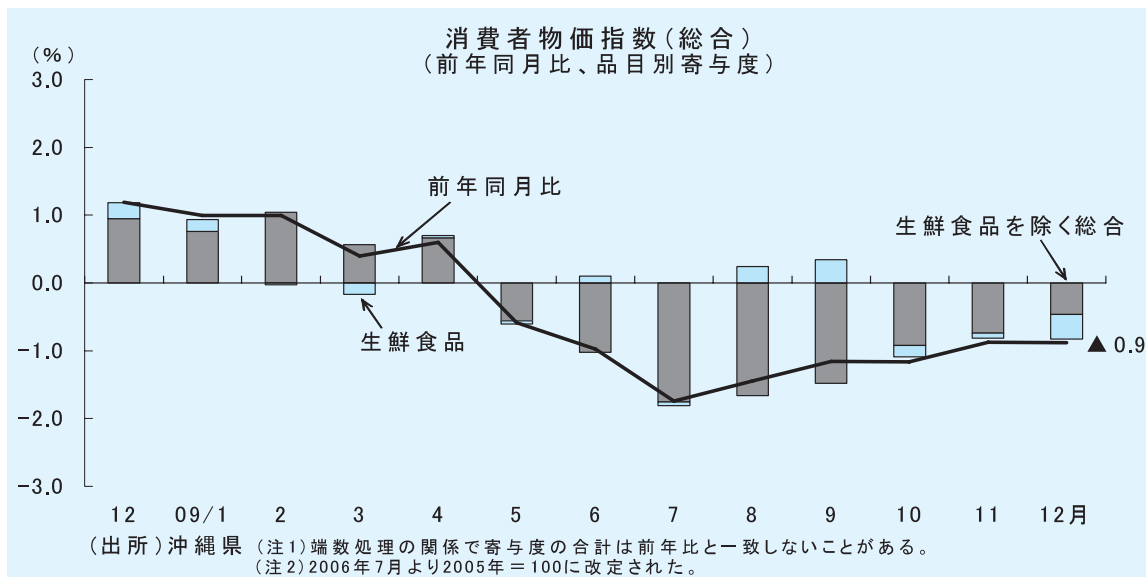
### 1 雇用関連:新規求人数は増加、有効求人倍率(季調値)は上昇



・新規求人数(12月)は、前年同月比12.1%増となり3カ月連続で増加した。産業別にみると、公務・その他、医療・福祉、サービス業、宿泊業、飲食サービス業、不動産業、物品賃貸業などで増加し、運輸・郵便業、情報通信業、金融業、保険業、建設業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.28倍となり、前月より0.01ポイント低下した。

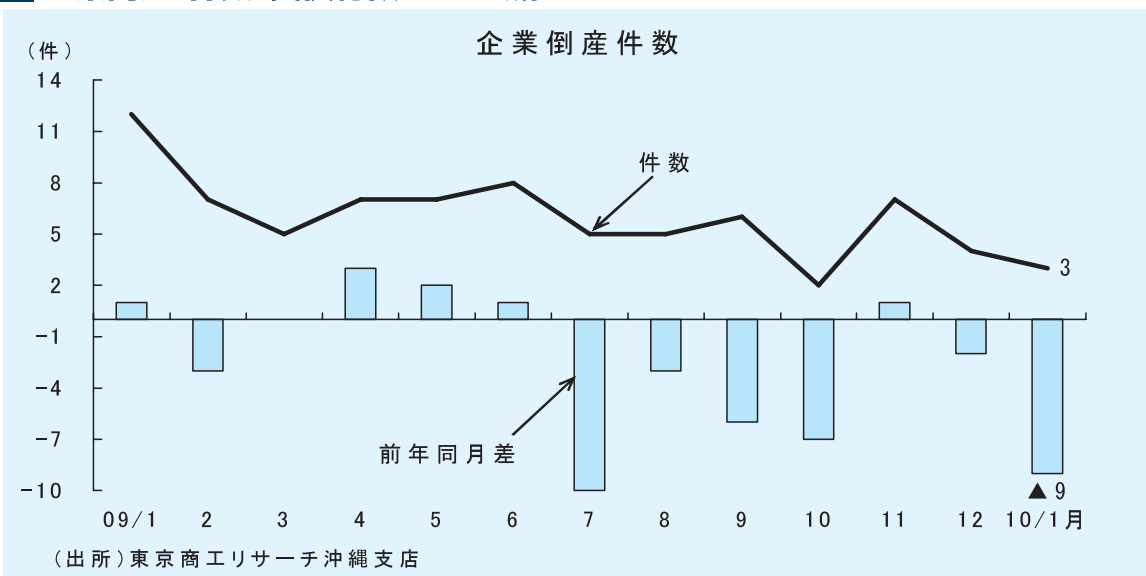
・労働力人口(12月)は、66万4,000人で前年同月比0.6%減となり、就業者数は、61万9,000人で前年と同水準となった。完全失業者数は4万5,000人で同6.3%減となった。完全失業率は6.8%と前年同月より0.4ポイント改善した。

## 2 消費者物価指数(総合):8カ月連続で下落



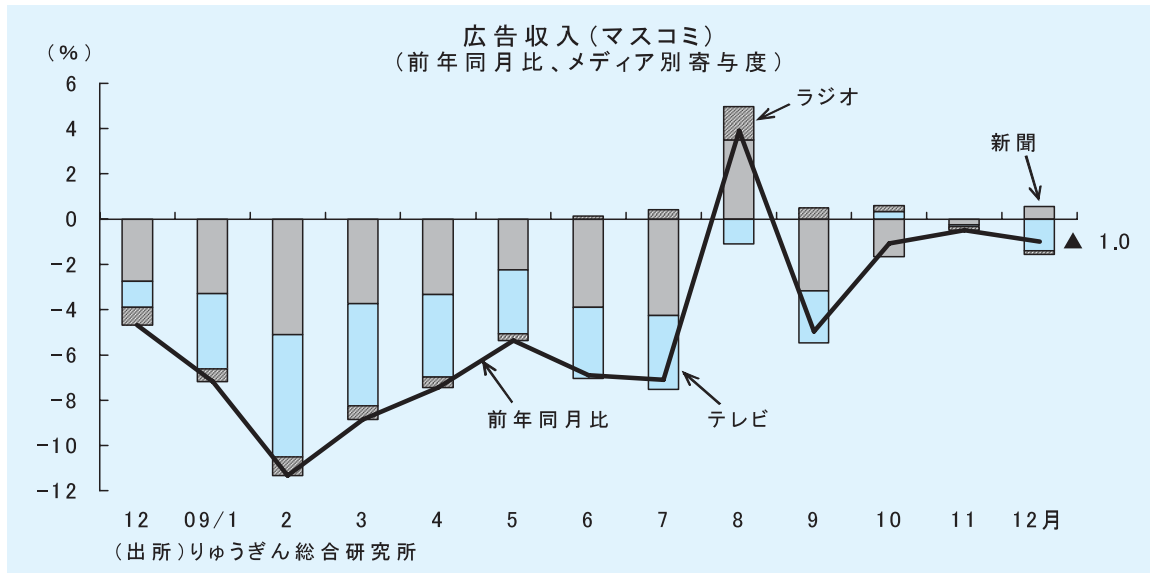
- ・消費者物価指数(12月)は、前年同月比0.9%減と8カ月連続で前年を下回った。生鮮食品を除く総合も、同0.5%減と下落した。
- ・品目別の動きをみると、住居、保健医療、交通・通信、教育などが上昇し、食料、光熱・水道、被服履物などが下落した。

## 3 企業倒産:件数、負債総額ともに減少



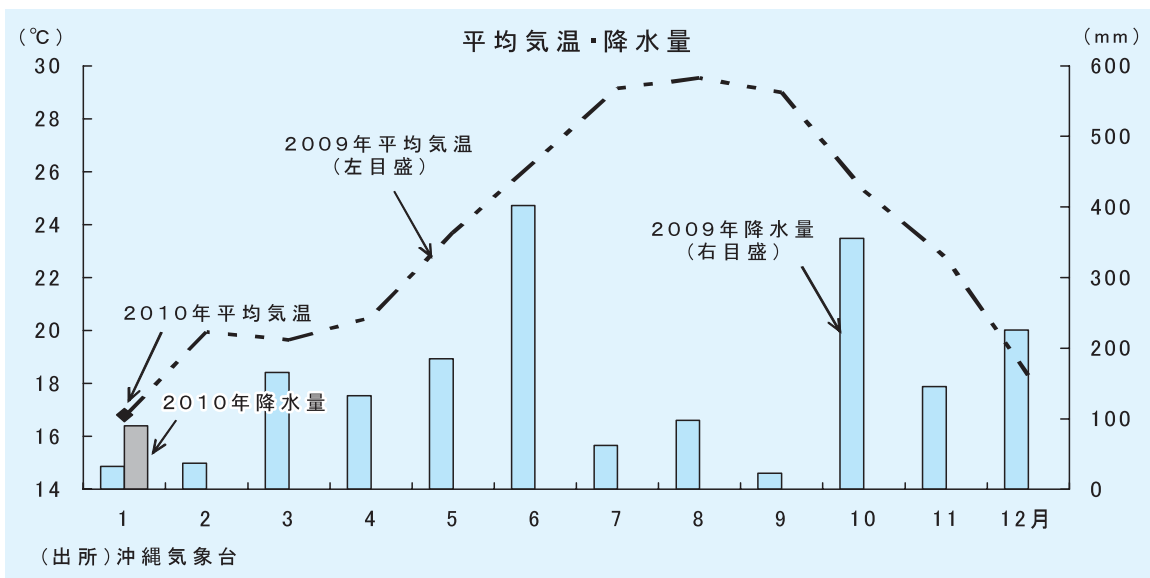
- ・倒産件数は3件となり前年同月を9件下回った。業種別では、サービス業2件(同1件減)、卸売業1件(同2件減)であった。
- ・負債総額は4億9,500万円となり、前年同月比94.3%の減少となった。

#### 4 広告収入(マスコミ):4カ月連続で減少



・広告収入(マスコミ:12月)は、前年同月比1.0%減少し、4カ月連続で前年を下回った。新聞は前年を上回ったが、ラジオ、テレビは前年を下回った。

#### 参考 気象:平均気温・降水量(那覇)



・平均気温は16.8℃と前年同月(16.7℃)、平年(16.6℃)とほぼ同水準で推移した。降水量は90.0mmと前年同月(32.5mm)より多かった。



2010年2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： 国際会計基準（以下 IFRS とします）における収益認識のポイント

わが国でも IFRS の適用が現実化してきました。適用は大きなインパクトをもたらすと言われる IFRS の考え方について、概ね全ての企業に影響する収益認識のポイントとなる点を検討します。

### 1. 収益に関する定義・基準

IFRS では概念フレームワークの他、IAS18 に、具体的な定義がなされています。収益は「持分参加者からの拠出に関連するもの以外で、持分の増加をもたらす一定期間中の企業の通常の活動過程で生ずる経済的便益の総流入」とされています。資産・負債アプローチを採用する IFRS では、資産・負債の認識、測定が最初であり、その差額たる資本(持分)について、期首と期末の増加要因となるものを収益と捉えており、収益・費用アプローチに基づいている従来のわが国の考え方からの大きな変更となります。

IAS18 では収益計上のケースとして (1) 物品の販売、(2) 役務の提供、(3) 利息、ロイヤリティ、配当を生ずる企業資産の第三者による利用、の場合に分けて収益認識の要件等が規定されており、以下では物品販売について取上げます。

### 2. 収益認識のポイント

IAS18 は物品販売の収益認識要件として以下の5点を規定しています。

①「企業が買手に物品の所有に伴う重要なリスク及び経済価値を移転すること。」

IAS18 では売手企業が重要なリスクを留保している場合として、「買手が販売契約に明記された理由により購入を取り消す権利を有し、企業にとって返品の可能性が残っている場合」等、4つの例を示しています。従来、日本基準では①のような厳密な要件は定めていませんでした。これにより、企業はリスクと経済価値が取引のどの時点で移転するかを検討することが必要となります。単純な出荷基準を採用していた多くの企業では、取引契約の変更や収益認識のタイミングの見直しが必要になると考えられます。

②「企業が販売された物品に対して、所有と通常結び付けられる程度の継続的な管理上の関与も有効な支配も保持していないこと。」

事例としては、セール・アンド・リースバック取引や買戻条件付販売契約等が該当します。形式的には販売取引が成立していても、実質的に一連の取引を総合して考えると収益認識を認めるべきでない場合を想定して規定しており、個々の取引の検討では①と②の要件は重複する部分もあります。日本基準の場合と異なり、不動産取引や金融商品取引に限定せず、包括的に規定されています。

③～⑤は、③収益額の測定可能性、④回収可能性、⑤原価の測定可能性の各要件であり、これらを欠く場合には、収益の計上自体が困難となる諸要件です。

このように、IAS18 は比較的簡素で、包括的な要件を提示した上で、会計処理を行う各企業が、自身で取引内容を検討して会計処理を判断するよう求めています。IAS18 に限らず、IFRS 全体の特徴であり、従来の日本基準の細則主義に対し、原則主義と言われています。

#### お見逃しなく！

IASB（国際会計基準審議会）は FASB（米国財務会計基準審議会）と共同で 2008 年に「顧客との契約における収益認識についての予備的見解」を公表しました。現在は収益認識に関する基準の改定作業を行っており、2011 年 6 月までに最終基準書の公表を予定しているため、その内容が注目されます。

## 緑豊かな末吉公園

— 史跡も多く楽しく散策 —

首里城から車で10分ほど、那覇市首里末吉町の県道82号線沿い、モノレール(那覇)市立病院駅前からすぐそこにある末吉公園は、広大な敷地の中に、寒緋桜を始め各種の木々や草花、ハーブなどの植物のほか、亜熱帯特有のシダやヘゴなどの原生林が生い茂っています。公園入口は狭く感じますが、中へ入るととても広く、うっそうとした木々の下を歩いていくと街中より数度気温が低く感じられ、まるで北部の森林地帯にきてしまったのかと思わせてしまうほどです。

末吉公園は琉球石灰岩台地と原生林など緑豊かな斜面林からなり、公園の中央には安謝川が流れています。また、山頂付近には沖縄県指定有形文化財で琉球八社の一つ「末吉宮」や「玉城朝薫生誕三百年記念碑」、「宜野湾御殿の墓」などの歴史的史跡が存在するほか、鳥獣保護区にも指定されており、特徴のある総合公園として、自然観察会等も行われています。

末吉公園を訪れると、日々の喧騒を忘れ、ウォーキングやジョギングも兼ねた森林浴も十分楽しめます。また、この時期(2月の初・中旬頃)には桜の花も満開を迎え、春を感じることができます。ピクニック気分であるいは家族ぐるみでの散策や日が沈んでからの夕涼みの散歩など心を和ませてくれます。

皆さんも是非、一度は末吉公園に訪れてみてはいかがでしょうか？



琉球銀行古島支店長  
喜名 臣康

末吉公園内 安謝川沿い花見橋からの風景



出所：筆者撮影

## プロ野球春季キャンプ到来

— さらなる地域貢献期待 —

2月1日より、日本一を目指し、プロ野球全球団が一斉にキャンプインしました。12球団中9球団が沖縄県内で厳しい練習に取り組んでいます。

名護市は、昨年リーグ優勝した「北海道日本ハムファイターズ」のキャンプ地ですが、同球団は他球団に先駆けて沖縄をキャンプ地としました。そのきっかけは、1977年のシーズン中、海洋博後の入域観光客数減少に対処するため、球団の好意により、本拠地球場で「沖縄デー」を設け、沖縄をPRさせてもらったことに始まります。

その後、当時の沖縄県観光連盟(後に沖縄観光コンベンションビューローに統合)が中心となり沖縄キャンプを要請、79年から2年間、投手陣のみのキャンプを行い、シーズンの投手成績も良かったため、81年には一軍主力選手の本格的な春季キャンプを名護市で実施し、その年のシーズンは大沢啓二監督(当時)のもと、19年振りのリーグ優勝を成し遂げました。

これを皮切りにセ・パ両リーグの球団が沖縄キャンプに興味を示すようになり、キャンプインする球団が増えました。これに伴い各地の球場や練習施設等の整備も充実し、シーズンオフには、地元高校球児等の大会会場としての利用や、野球教室の開催によりプロの選手から直接指導を受けるなど、青少年へ夢を与え、経済効果を含めその貢献度は少なくありません。今後

ともさらなる地域貢献が期待されます。



琉球銀行大宮支店長  
新垣 博史

日本ハムファイターズキャンプ(名護市)の様子



出所：筆者撮影

## 浦添ブランドの確立

### — うらそえ織 —

浦添市では地域で工芸品を生産して観光振興と雇用促進を図り、「消費だけでなく生産するまち」への移行を進めています。2005年度から農業やモノづくり分野での雇用創出の可能性を探る「地域雇用創造調査研究」が実施され、「養蚕事業」（浦添市内における桑栽培と養蚕飼育）と「絹織物織子育成事業」が提案されました。

養蚕事業は地域ブランドを高めるため、蚕の餌となる桑木を久米島から取り寄せ、宇前田にある桑畑で栽培飼育し、取れた繭は、織物事業へ提供しています。

浦添の新たな特産品づくりに向けて、06年から3年間研修が実施され、現在は卒業生が織物製作に取り組んでいます。この織物を「うらそえ織」と称し、浦添の養蚕から引いた糸を一部使用した作品を製作しています。絹の持つ優雅な光沢や、暖かでしなやかな着心地など優れた特性は、原料となる繭の品質に左右されると言われていますが、織子さんが糸をつむぎ、染め、織り込んでいく丁寧な工程が絹織物を一層輝かせます。

浦添市の親善大使「てだこレディ」の制服にも生地が提供されているほか、刺し子織や他の技法を組み合わせた組織織で織られるうらそえ織の商品は、宇勢理客にある「うらそえ織結の会」などで販売されています。蚕の飼育、絹糸生産から、オリジナルデザインを施した出荷販売まで、一連の事業展開による浦添ブランド確立が期待されます。



琉球銀行牧港支店長  
永山 孝

うらそえ織 生地製作の様子と製品例



出所：広報うらそえ



りゅうぎん

# 琉神マブヤー パワーアップ定期

取扱期間  
平成22年

2月 4日(木) → 3月 31日(水)

※本定期は、景品がなくなり次第終了とさせていただきます。

100万円以上のお預入で、  
オリジナル  
琉神マブヤー貯金箱を  
先着5,000名様に  
プレゼント!!



オリジナル貯金箱は先着5,000名様にプレゼント!!



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。

## 「琉神マブヤーパワーアップ定期」の商品概要

取扱期間	平成22年2月4日(木)～3月31日(水) ※本定期は、景品がなくなり次第終了とさせていただきます。	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。
対象者	個人のお客様	預入要件	新規お預け入れの方、または書替ご継続の方が対象となります。 ※懸賞金付き「琉神マブヤー定期預金」からの預け替えは対象外となります。
対象預金	スーパー定期1年もの	景品内容	全店合計先着5,000名様にオリジナル琉神マブヤー貯金箱をプレゼントいたします。 ※お一人様につき1個となります。
預入金利	店頭表示金利		
預入金額	100万円以上1,000万円未満		

くわしくはお近くの窓口が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22年2月4日現在)



## 沖 縄

- 2.2 県が発表した2010年度当初予算案によると、一般会計の総額は09年度当初予算比2.2%増の6,054億6,300万円となった。雇用などを中心に経済対策費が増加し、2年連続で増額となった。
- 2.2 国土交通省の発表によると、高速道路の無料化について、2010年度は全国37路線50区間・総延長1,626キロが対象となった。県内は全線が無料となる。期間は今年6月ごろから来年3月末としている。
- 2.8 県衣類縫製品工業組合のまとめによると、2009年のかりゆしウェア製造数(かりゆしウェアであることを示すタグの発行枚数)は前年比13.1%減の26万8,131枚となり、3年連続で減少した。
- 2.11 東京商工リサーチ沖縄支店は、特A(県が施工能力などで格付けした最上級)業者の公共工事完工高ランキングを発表した。2008年度決算(08年9月~09年8月)で、特A業者141社の公共工事完工高の合計は前年度比9.1%増の878億円となった。各社の民間工事などを含めた総売上高の合計は前年度比0.6%減の2,852億円となった。
- 2.23 文部科学省の調査によると、今春卒業予定で就職を希望する高校生の就職内定率が2009年12月末時点で、県内は全国で最も低く、前年同期比2.8ポイント減の46.0%、全国ベースでも前年同期比7.5ポイント減の74.8%となった。
- 2.24 沖縄地区税関が発表した1月の管内貿易概況速報によると、輸出が前年同月比17.2%増の34億9,100万円、輸入が同27.6%増の187億5,700万円となり、いずれも2カ月連続で増加した。輸入超過額は152億6,600万円となった。
- 2.26 沖縄電力は、4月の電気料金を標準家庭の月額で3月より129円引き下げ、7,186円とすることを発表した。

## 全国・海外

- 2.1 自動車業界2団体が発表した1月の国内新車総販売台数(軽含む)は、前年比21.5%増の36万6,659台となり、5カ月連続でプラスとなった。
- 2.2 厚生労働省の発表によると、自営業や無職の人などが加入する国民健康保険(国保)の2008年度の実質収支は2,384億円の赤字となった。保険料納付率は前年度比2.14ポイント減の88.4%となった。
- 2.9 ドイツ連邦統計庁が発表した2009年貿易統計(速報値)によると、輸出額は前年比18.4%減の8,032億ユーロ(1兆1,213億ドル)だった。既に公表済みの中国は16.0%減の1兆2,016億ドルで、前年まで首位のドイツを上回り、初めて輸出世界一となった。
- 2.9 トヨタ自動車は、「新型プリウス」などハイブリッド4車種をリコールすると発表した。ブレーキに不具合があるためで、対象は世界で43万7,000台となる。国内では2月10日から修理が始まる。
- 2.22 電通が発表した2009年の日本の広告費は、インターネット広告が前年比1.2%増の7,069億円、これに対して、新聞広告は18.6%減の6,739億円となり、1947年の調査開始以来、初めて媒体別でネット向けが新聞を上回った。
- 2.23 内閣府は2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、7カ月連続で据え置いた。
- 2.24 厚生労働省が発表した2009年の賃金構造基本統計調査によると、フルタイムで働く労働者の平均月額賃金(09年6月分、残業代を除く)は前年比1.5%減の29万4,500円となり4年連続で減少した。現行の調査が始まった1976年以降で最大の減少率となった。

# 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
2007	0.7	0.3	2.4	▲0.7	▲3.8	▲3.1	263,842	9.0	1,847.5	▲22.5
2008	▲2.1	0.1	2.7	4.5	▲1.1	▲4.0	254,597	▲3.5	1,950.6	5.6
2009	▲9.4	▲2.0	0.9	6.7	▲10.9	-	285,283	12.1	1,888.1	▲3.2
2008 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	▲8.0	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	▲4.2	▲1.2	15.3	5.7	3.8	22,106	▲0.5	138.9	26.0
9	▲8.6	4.2	7.2	10.8	6.2	▲5.9	35,018	5.7	151.4	▲17.0
10	▲15.9	▲0.5	2.5	4.7	6.8	▲6.9	31,380	6.2	146.9	▲1.6
11	▲9.3	▲4.9	▲3.6	34.9	11.5	0.8	16,383	16.8	161.9	▲27.0
12	▲8.1	▲0.7	0.2	20.0	12.5	-	22,234	13.0	173.9	▲27.0
2010 1	▲11.6	▲2.9	▲2.0	22.0	20.1	-	10,905	▲39.3	-	-
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7社ベース。

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
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
2009	11,747	▲4.5	▲22.1	▲3.1	▲0.9	▲23.1	▲9.4	5,650.8	▲6.5	▲10.9
2008 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	1,021	▲16.0	▲31.8	▲12.2	▲14.3	▲37.4	▲0.9	479.9	▲12.3	▲20.3
11	909	▲34.3	▲10.6	▲11.3	▲13.5	▲22.5	▲16.6	426.3	▲12.2	▲18.1
12	1,129	▲35.7	110.7	▲8.8	▲10.1	▲36.4	▲6.6	430.2	▲7.3	▲19.5
2010 1	-	-	▲11.1	▲11.4	▲11.9	▲20.3	▲1.6	418.3	▲0.5	▲9.0
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 前年比	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	2005年=100	前年比	百万Kwh
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
2009	66.2	70.9	▲8.6	▲14.5	▲1.7	▲5.0	-	-	3,392	▲0.7
2008 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	94.4	▲4.6	368	3.6
10	64.0	69.4	▲7.9	▲22.8	▲4.7	▲1.1	98.9	0.9	340	0.6
11	60.3	57.4	▲17.1	▲20.0	1.4	▲0.5	93.2	▲5.2	294	▲8.5
12	62.5	54.8	▲12.6	▲18.1	▲7.7	▲1.0	-	-	250	0.5
2010 1	62.4	59.7	▲12.9	▲6.1	0.8	-	-	-	-	-
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
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
2009	75	25,070	▲65.5	▲0.5	7.5	2.8	0.28	▲7.5	47,752	182,002
2008 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	6,785	18,470
11	7	2,293	495.6	▲0.9	7.5	1.3	0.29	7.6	2,152	14,658
12	4	842	▲26.8	▲0.9	6.8	0.0	0.28	12.1	6,791	15,801
2010 1	3	495	▲94.3	-	-	-	-	-	3,491	18,757
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 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	237	351	▲113	2.450	25	▲17.0	362	▲23.7	29	0.080
11	220	323	▲102	2.449	28	13.5	409	22.9	196	0.479
12	568	220	347	2.435	27	▲13.9	385	▲12.9	17	0.044
2010 1	-	-	-	-	24	▲8.0	368	▲1.7	88	0.238
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 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
11	34,338	7.2	-	-	26,698	2.9	10,637	▲4.6	2,103	69.8
12	34,384	7.1	-	-	26,873	2.7	10,601	▲5.0	2,139	63.4
2010 1	34,139	7.4	-	-	26,800	2.7	10,532	▲5.4	2,153	48.8
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

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<sup>しょう</sup> 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

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

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

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

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 観光リンクージ(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

12月 (No.482) 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

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

### ■平成22年

1月 (No.483) 経営トップに聞く 学校法人尚学学園  
An Entrepreneur 株式会社測機システム  
寄稿 観光消費が座間味村経済に及ぼす  
経済波及効果の推計  
特集 沖縄県経済2009年の回顧と2010年の展望

2月 (No.484) 経営トップに聞く 株式会社アイリスエステサロン  
An Entrepreneur 株式会社がんじゅう  
寄稿 サービス・知識経済におけるチーム作業

りゅうぎん

# PARTNER CARD

このカード1枚で

# かなり「スゴっP」



年会費が210円!  
年間10万円以上  
ご利用  
月額 1万円以上  
ご利用  
するよ!  
40円に!

スゴっPその1  
プレミアムパートナーで  
ポイント2倍!  
または  
割引特典!

スゴっPその3  
カード利用が  
社会貢献に  
つながります。

3つの  
安心機能  
付き!

スゴっPその2  
「お買得の安心」  
ロードサービス  
「お帰省での安心」  
ホームアシスタンス  
サービス  
「旅行先での安心」  
旅行傷害保険

株式会社りゅうぎんディーシー TEL098-862-1525 <http://www.ryugin.co.jp/>



りゅうぎん調査

No.485

平成22年3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