

りゅうぎん調査

No.509
2012

3月

経営トップ

へリオス酒造株式会社

沖縄の酒文化を世界へ。
常に本物を作り続ける。

An Entrepreneur

合資会社千家



RRI No.068

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

Okinawan Economic Review

2012.3 No.509

RRI No.068

※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 ヘリオス酒造株式会社 01

～沖縄の酒文化を世界へ。常に本物を作り続ける。～

代表取締役社長 まつだ りょう 松田 亮

An Entrepreneur 合資会社千家 06

～「起業家訪問」ハートフルな雰囲気介護施設として地域の
ケアマネージャーからの評価が高い～

代表者 きんじょう ようこ 金城 洋子

アジア便り 上海 08

日本と中国

みやぎ ようへい
レポーター: 宮城 洋平 (琉球銀行)

みずほコーポレート銀行(中国)有限公司本店営業第一部 営業第七チームにて研修中

りゅうぎんビジネスクラブ 12

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

～第2期「りゅうぎんマネジメントスクール」第2期生募集～

行政情報28 14

～沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組みについて～

内閣府沖縄総合事務局経済産業部

県内大型プロジェクトの動向25 18

沖縄県の景気動向(2012年1月) 21

～観光関連は持ち直しの動きがみられ、建設関連は一部で持ち直しの
動きがみられ、消費関連の一部に堅調な動きがみられることから、
県内景気は持ち直しの動きが強まっている～

経営情報 2011年度税制改正の成立 32

～2011年度税制改正は一部成立、一部削除する形で2011年12月に公布、
最終的に成立、不成立とされた主なもの～

提供 太陽 A S Gグループ A S G税理士法人

学びバンク 33

・せせらぎ通り ～かつての景観復活を～

琉球銀行樋川支店長 下地 勉(しもじ つとむ)

・沖縄21世紀ビジョン ～将来像描いた基本構想～

琉球銀行古島支店長 比嘉 良友(ひが よしとも)

・日本一早い桜まつり ～花と地域文化を楽しむ～

琉球銀行大宮支店長 古堅 雄二(ふるげん ゆうじ)

・ゆいレールの浦添延長 ～沿線の地域発展に期待～

琉球銀行牧港支店長 伊佐 博(いさ ひろし)

経済日誌 2012年2月 35

県内の主要経済指標 36

県内の金融統計 38



松田 亮 社長

ヘリオス酒造(株)は故松田 正氏が1961年に那覇市で創業したラム酒製造の(資)太陽醸造が前身。1969年に社名をヘリオス酒造(株)に変更、その後本社・工場を名護市の現在地に移転、泡盛製造を開始。地ビール解禁を受け1996年よりビール醸造を開始、「くら」「轟」に代表される泡盛に続き、2008年には沖縄初の紅イモ焼酎の製造も開始し、現在に至っている。名護市にある本社に松田 亮社長をお訪ねし、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 大谷 豊

沖縄の酒文化を世界へ。 常に本物を作り続ける。

会社概要

商 号	：ヘリオス酒造株式会社
所 在	：沖縄県名護市字許田405 (本社)
連 絡	先：0980-52-3372
設 立 年 月	：1961年(昭和36年)
U R L	：http://www.helios-syuzo.co.jp
役 員	：代表取締役社長 松田 亮 副 社 長 松田 和子 取 締 役 松田 あすか 取 締 役 玉城 英哉
資 本 金	：9,000万円
職 員	：76名
事 業 内 容	：酒類及び清涼飲料水の製造、販売
事 業 所	：那覇、東京、大阪、台北
関 連 企 業	：ヘリオスパブ国際通り店 造り酒屋 百甕(ももがーみ)

当時、サトウキビは沖縄の二大基幹作物であり、これを利用し、かつ五穀に依存しない材料を使う酒造りは将来の食糧危機も回避できると先代は考えたようです。しかも、米軍統治時代でしたので世界の四大洋酒であるラム酒は米軍人の需要が見込めるだろうと考えラム酒造りを始めたようです。

先代はもともと日本軍の燃料用アルコールの製造技術者で、戦後に東京北区滝野川にあった醸造試験所で本格的に醸造技術を学び、沖縄で起業したのです。

沖縄でのラム酒は珍しく、当時の米軍のブース高等弁務官が視察にも来たようです。

御社設立経緯等についてお聞かせください。

当社は私(松田 亮社長)の父である故松田 正氏が1961年に那覇市で創業した(資)太陽醸造が前身となります。先代は沖縄の原料にこだわりたいという思いから沖縄の農産物であるサトウキビを使ってラム酒製造を始めたのです。



創業者(右)とラム酒を試飲するブース高等弁務官

1972年に名護市の現在地に本社・工場を移転し、1979年に焼酎乙類免許を取得、泡盛の製造を開始致しました。同年、私(松田 亮社長)が代表取締役役に就任し現在に至っております。

社名の由来は？

ヘリオスとはギリシャ神話の太陽の神の名前です。創業時の社名(資)太陽醸造の太陽をもじってヘリオスと命名しました。創業時の社名は、沖縄は太陽の邦で、太陽の恵みを受けて育つサトウキビを原料に造るラム酒メーカーという意味で名付けたと聞いております。ラム酒の商品名も「ヘリオスラム」でしたので私が高校の頃、1969年に社名の太陽をギリシャ神話の太陽神の名前に変更することを提案し、ヘリオス酒造株式会社としたのです。

各事業所等との連携は？

県内は那覇支店、県外は大阪に支店を、東京は支社、台湾の台北にも支店を持っております。県外のみならず、本格的に東南アジアに進出する拠点として台北支店を構えています。

あとは直営店として那覇市国際通りに当社の地ビールが楽しめる「ヘリオスパブ」と、パブの上階には泡盛を楽しめる造り居酒屋「百襲(ももがーみ)」を出店しております。



ヘリオスパブ国際通り店

主力製品の状況について教えてください。

製造販売の大半、約8割が泡盛ですね。当初はラム酒からスタートし、米軍と本土への輸出が主でした。

沖縄では泡盛が主流でしたから当時は珍しい存在でした、最近やっとラム酒工場が2社現れるくらいですからね。

そしてラム酒以外の沖縄らしいものにと始めたのが、ハブ酒でした。沖縄ではハブ酒は家庭の常備薬のような存在で、商品として事業化したのは当社が初めてでしょう。ラムには各種の強い匂いを抑える効能がありハブの生臭さを抑える効果があるのです。

復帰により米軍向け需要にも限りがあるだろうと考え、当社も泡盛製造を始めました。実は、ラム酒は蒸留後1年以上寝かせる必要があるのですが、泡盛は蒸留後直ぐにでも飲めるのです。今でこそ何年古酒というのがありますが、当時は戦禍に遭っていましたし、製造側も資金的にも楽だった訳です。

その後、1970年代から地酒ブームが起り、ついで地ウイスキーブームも起り、当社もラム酒を扱っており洋酒には馴染み深いものがあり製造を開始しました。「ハイランダーウイスキー」として売り出し、これが大ヒットしまして全国で5位、一時期製造が追いつかない程好評を得ました。ところが、英国の例の鉄の宰相の「輸入洋酒への関税障壁撤廃」の一言で輸入洋酒に押し出される結果となってしまいました。

そこで、樽を使った泡盛「くら」を発案したのです。樽の取り扱い当初より、お手のものですし、熟成、酒を寝かせるのも当社の得意とする手法の一つですから、大好評を得ております。国際品評会モンドセレクションでは2008年より4年



連続で最高金賞を頂いています。



その後1994年のビール解禁を受け、地ビール製造を手掛けることにしました。最初はビール発祥の地であるチェコ、ドイツなどヨーロッパ視察をし、やっと米国ケンタッキー州のオデール社で探し求めていたビールと出会ったのです。欧州での製造は気候に拠るところが多いのですが米国では技術、製法も非常に合理的で手本に出来ると感じ、製造を決意致したのです。

ビールの種類に関し、日本ではピルスナータイプ(いわゆるラガー)が主流ですが、少し違うものも沖縄に紹介したいと思い、色がブラウン系の濃いビールであるペールエール、南ドイツのフルーティーな香りのパイツェンビールを造りました。

最近、当社は沖縄のメーカーだし何か地元産物にこだわりたいと考え、ホップの苦味に似たゴーヤーを使ったビール「ゴーヤーDRY」を造りました。

ホップとゴーヤーの苦味が楽しめます。最初の一口でホップの苦味を、その後ゴーヤーの爽やかな風味と味わいが口の中に広がります。お陰様で、「ゴーヤーDRY」が昨年の日本地ビール協会の「インターナショナル・ビアコンペティション2011」のフリーライトラガー・スタイル



部門で金賞を、更に6千人の来場者による人気投票で1位の横浜市長賞を、そしてフェア2日間の総合計で神奈川県知事賞を受賞、3冠を達成することが出来ました。

「くら」は私のこだわりから造ったものですが、一般的な泡盛も必要と考え「轟」を造りました。但し、「轟」はいわゆる一般的な泡盛ですが、我々は貯蔵にこだわり、最低でも1年以上寝かせた泡盛に仕上げよう、「普通だけどじっくり寝かせた上等な泡盛です」という意味で「普通の上等」というキャッチフレーズにしたのです。そのものズバリなんです。普通の泡盛は寝かせる期間は6カ月ですから、上等な訳です。最近の歌謡曲バージョンのテレビのCMは暗い出来事が頻発していますので、せめて宣伝だけでも明るく、思わずニヤリとするようなものに出来ないか考え、自社で制作したものです。



酒造メーカーですが、お客様の健康にも留意したいとの想いで肝臓を労わる健康飲料の位置づけでウコン茶、もろみ酢を販売しております。意外と泡盛以上に全国に広まっています。もろみにはアミノ酸、クエン酸が豊富に含まれ、従来豚の飼料として、脂肪を減らし赤身を増やすために活用されていましたが、その脂肪を減らす効果に着目して、人のダイエットにも良いと近年注目され、ダイエット食品の地位を確立しています。

社員教育等について特に留意している点は？

社員教育では、「自社の商品を理解させる」を

テーマにOJT主体に実施しています。

次の世代を育てるためにも私も含め上司、先輩が仕事を通して、教える手法です。沖縄の子は総じて素直だと思います。不足しているのは、情報量だと思います。教えてくれる師匠的存在がないためだと思います。昔のモノづくりの師匠、弟子の関係を目指しています。入社時から事細かく教育しています。例えば、我々はモノを取り扱っており、取引先や問屋さんとのやりとりを直にその場で教えています。オフJTも随分実施しましたが、期待した効果はあがりませんでした。研修派遣も当人からの「派遣して下さい」との強い申し出がない限り、派遣の意味はないですね。社員が自ら手を挙げられるように業務の基本を教えるのが我々の務めだと思います。業務知識がなければ問題意識も浮かばず質問すら出来ませんから。

更に工場研修を実施しています。派遣するにも同じ泡盛業者でなく清酒業者に研修派遣しています、泡盛業者には無いものを学ばせています。というのも清酒業者は整理整頓に長けています。当然、我々も整理整頓をしています、彼らにとっては死活問題だからです。

清酒は泡盛より傷み易いので、身辺の整理整頓、清掃がとても重要で、蔵を汚染させないよう神経を使っているのです。同じような酒を扱う業種として学ぶものは多いですね。泡盛は清酒と違い黒麹菌で発酵させており、その際発生するクエン酸が雑菌を防ぐ働きをするため、高温多湿で雑菌の繁殖し易い南国沖縄には適した酒の製法になっている訳です。日本酒では黄麹菌、焼酎では白麹菌が使われますが、これらはほとんどクエン酸を作らないので、いわゆる寒造りといって気温の低い冬場に仕込み作業が行われる訳です。先人の知恵は素晴らしいと改めて感心させられますね。そういう工夫されている所を

学ばせる場、機会にしています。

社会貢献活動等については如何でしょう？

地元の許田や名護市主催の地域清掃等の各種行事には当然、積極参加しております。

沖縄のモノにこだわるという創業者の想いそのものが地域貢献、社会貢献と捉えています。

八重瀬町の特産である紅イモを使った「紅一粋」という紅イモ焼酎を造っていますが、地域活性化につながるものです。



八重瀬町の生産農家の方達と

当初はビールにと考えたのですが、焼酎のほうが全国展開の可能性があると考え八重瀬町の農家の方達と一緒に取組ました。同様に久米島では島の紅イモにつくイモゾウムシ、アリモドキゾウムシという害虫のため県外に出荷できず、害虫を根絶する活動をしているJAからの要請もあり島の紅イモも焼酎の原料に利用しています。それぞれ農家の支援というか協働をさせて頂いているという状況です。

経営理念等についてお聞かせください。

当社の経営理念は

- 一、時代に翻弄されないように。
 - 一、時代を超越した本物を造り続ける。
- というものです。

先代が沖縄のモノにこだわり、具材にこだわり出来上がったものが世界の4大洋酒の一つだったのです。すなわち全て確固たる「本物」である訳です。この「本物を造り続けよう」というの

が経営理念ですね。ですから貯蔵に関しても徹底した「貯蔵にこだわる」徹底した貯蔵をする、一時的には苦しくとも、このこだわり、理念を貫き通すことです。幸いと申しますか当社はオーナー企業であり、このようなこだわりも許されると捉えています。その意味では貯蔵酒会社はオーナー企業の方が相応しいのかも知れませんね、公開企業だとうちはいかないでしょう、直ちに株主からクレーム、叱責を受けかねませんね。



3,000樽の泡盛の貯蔵樽

あと「自然環境の保護」です。醸造に欠かせない原材料や水は豊かな自然の恵みであり、当然に取組んでいます。資源の再利用と再資源化、産業廃棄物の分別徹底と有効利用、用水の削減への取組みに加え、太陽光発電、風力発電も導入致しました。

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？

泡盛のPRですね。確かに本土でも泡盛の知名度は向上していますが、泡盛がどんな酒かよく知られていない。「泡盛って、沖縄のお酒なんだろう」止まりなんですね、知識はあるが、良く飲むとか、好きとかではない。当社を含め業界として泡盛の広報・啓蒙活動、つまり泡盛の飲み方や楽しみ方、泡盛の歴史やそれにまつわる話なども広めていかなくていけない、もっと努力が必要だと思います。泡盛は間違いなく品質のよい酒であり、世界に通用するものと確信しています。古酒はブランデーに匹敵するものです。ま

ずは本土での知名度をさらに上げ、焼酎ブームに乗る形で広めるのではなく、泡盛としてPRして行かなければと思います。沖縄の人達でも泡盛工場の場所とか、どのように作られているかあまりご存知ないのではないのでしょうか、当社は工場を無料公開し広く皆様に案内しています。



試飲コーナーと県内唯一の銅製蒸留機

最後に将来展望等についてお聞かせください。

先ほど申しましたように国内もまだまだで、本土戦略も必要だが、最近の海外での日本びいきブームに対応すべき時期だと考えています。日本の底力を発揮すべき時だと思えます。

県外向けには昨年好評を得たゴーヤードRYを中心にビールの販売に力を入れたいですね。

海外向けには泡盛を持って行こうと考えています。泡盛は海外ではブランデーにも匹敵する存在として販売できると確信しています。沖縄の地理的状況から考えてもアジアを商圈としない手はないと思います。沖縄と中国など東南アジア諸国とは地理的だけでなく歴史上、人間的にも近く、台湾、タイ、ベトナムに行っても、現地の人に違和感を感じません。沖縄の人と容姿も似ており理解しあえる存在だと思いますし、積極的に進出していくつもりです。本業をサポートする広告や技術部門を整備し、時代の変化に迅速に対応できる体制は整っています。



工場の全景



金城 洋子 代表



事業概要

- 会社名 合資会社千家
- 施設名 通所介護事業所千家
- TEL 098-978-6317
- FAX 098-978-1068
- 所在地 沖縄県うるま市勝連南風原4090
- 創業 2004年(平成16年)11月26日
- 従業員 20名

トピックス

1. ハートフルな雰囲気の介護施設として、地域のケアマネージャーからの評価高い。
2. 介護事業はまずスタッフ育成から。
3. 入所者・利用者へのきめ細かな対応。
4. 語り・触れ合い重視の施設運営。
5. 新施設「十百」を建設中。

起業への道のり

もともとは冷凍食品の卸販売業と学習塾を運営していました。県内でグループホームが始まった頃、知人の紹介で先行事業所での介護の体験発表と福祉事業の説明会に参加したのがきっかけでした。ある系列の塾でしたが、思い描いた姿と違っており先行きに悩んでいた頃でした。しかも母を58才の若さで失った矢先で、自分の子育てや事業の事で親孝行も満足にしてあげられなかった自責の念もあり、これこそ天職であると感じ、その場で起業の決心を致しました。

塾を介護施設に替え、卸販売業は運営を社員に任せることにしたのです。その日から即、行動です。介護の事を良く知るため卸販売業をしながらヘルパーはじめ各種の資格取得も始めました。認可取得のための官庁とのやりとりは随分時間が掛かりましたが、起ち上げるのに精一杯で、時間の経つのも忘れるくらいでした。

いよいよ開所という段階で肝心の入居者の募集をするのを忘れていた程でした。本来なら認可申請と同時並行でことを進めるべきだったの

でしょうが、当時は無我夢中でした。ただし、冷凍食品の卸で培った営業力と取引先からの紹介を受けることができ、半年後には何とか職員に給料が払えるだけにはなりました。

社名の由来は「千は千年を、家は家族を表し、私たちは家族にはなれないけれど、より家族のように千年も末永く一緒に居たい」という想いで命名しました。

起業時の苦労等

この業界の事を何も知らず始めたものですから、やるべきことが沢山ありましたが、気が付いたら開所を迎えるといった具合でした。開所後が大変でしたね、大切なご家族をお預かりしているという緊張感から自宅で寝ることもできず、事務所で2カ年近く寝泊りしていました。

また、業種柄人材の定着が難しかったですね、最初は頻繁にスタッフが変わりました。どの商売もそうでしょうが、この業種は特に人材が重要な存在、人材育成の重要性を感じました。

セールス・アピール

■ハートフルな雰囲気の施設

地域のケアマネージャーの方達や利用者の御家族より「千家はハートフルだよ」とお褒め頂いております。この業種は「心を売る仕事、人間相手の仕事です。」と常々職員には繰り返して話しています。

その際、一番肝心な事は「反応ではなく対応を」と指導しています。相手の行動に対し無意識にとるのが「反応」、相手の状況などを考慮にいたった行動が「対応」であると、その意味と価値を社員に伝えてます。

■介護事業はまずスタッフの育成から。

採用時に業務内容や目的を示す事が不十分だった為、職員の定着率が低かったと思い、仕事観(仕

事の意味と価値)などを確認して採用しています。その際、活用しているのが吉村思風先生の「感性論哲学」です。

具体的には、仕事とは「人に喜んでもらえるような仕事をする能力と、人間性をつくる事である。ですから仕事をするということは実は“自分づくり”をしているのである。」や「仕事の報酬には金銭的と精神的な報酬があり、相手から感謝される精神的報酬を重視し、人格を高める努力により、自ずと金銭的報酬も得られるという人格主義経済の話」などです。



また言い伝え話の「タライの水」から、「与えれば、与えられる」「固持すれば、奪われる」の道理を教えています。人生はタライの水と同じで、自分だけが利益を得ようと欲をだしても、手に入られず、周囲の人が幸せになるよう実行すれば、それで喜んでる姿を見て自分が幸せになれるという意味で介護事業に携わるには必要な考えとして事あるごとに伝えています。

■入所者・利用者へのきめ細かな対応。

入所者、利用者一人一人の状況を常に把握するようにしています。小規模な施設だからこそそのサービスだと思います。朝と夕方のミーティングでは、一人一人の前日の夜の様子や日中での出来事など全て申し送りで引き継ぐシステムです。高齢者ですから、小さなことでも見逃すことにより大事に繋がりがかねません。信頼できる当社スタッフが目配り気配りをし協力医療機関の助言指導を基に、利用者の方の健康管理を行なっています。



■語らい・触れ合い重視の施設運営。

家族と一緒に居るような雰囲気になりたい。施設では、カラオケ、三線、手芸、ドライブ、創作活動なども活発に行なっています。また、常に職員が利用者の方に語りかける事により、家庭にいる雰囲気をつくり、体調の変化なども直ぐ察知できるよう心掛けています。



■新施設「十百(とうむむ)」を建設中



「十百」完成予想図

新施設は利用者への十分なケアが行き届くよう、部屋数は30室としております。

施設名は「十百(とうむむ)」です。これは琉球王朝時代の歌集「おもろさうし」に「十百歳」と「十百末」という文字がありますが、「末永くいつまでも」という意味です。十掛ける百は千になり、当社の社名にもつながり響きもやさしく、お年寄りに親身に末永く対応するという想いを込め命名しました。

当施設開設により、地域はもとより県内の高齢者に感謝をし、尊敬の念をもって介護サービスに従事し続けたいと考えております。

(レポート:企画部長 大谷 豊)

アジア便り

上海 vol.46

蘇州 上海 那覇



レポーター
宮城 洋平 (琉球銀行)
みずほコーポレート銀行
(中国)有限公司
本店営業第一部
営業第七チームにて研修中

日本と中国

はじめに

上海市長寧区の上海世貿商城(上海マート)で2月24～26日、日中国交正常化40周年記念行事上海委員会などの主催で、東日本大震災に対する中国からの支援に感謝するイベントとして日本の商品・観光の展示会「元気な日本展示会」(活力日本展)が開催されました。同イベントは北京、上海、香港にて開催され、上海では日本企業約70社のほか、被災地も含む日本の37自治体が展示スペースを設け、また「日中国民交流友好年」の親善大使を務める女性人気アイドルグループAKB48のライブも行われるなど盛況ぶりを見せました。福島や宮城など被災県では復興をアピールし、中国からの観光旅行再開へ向けて呼びかけていました。しかし、中国政府が東京電力福島第1原発周辺の10都県からの食品輸入を禁じているため、被災県の展示は観光名所のパネルや伝統工芸品が中心となっていました。震災から1年が経過し、日本からの食品輸入の全面解禁を切に願います。

さて、今回は中国ビジネスを考えるに当たり、「中国人の考え方」、「ビジネス交渉の際の留意点」「法制度の違い」等に注目しレポートします。

1. 中国人と日本人の考え方の違い

当地で多くの中国人スタッフと共に仕事をし、また、当地企業とのやり取りの中で、常々、日本人との考え方の違いを意識させられることが多

くありました。アジア以外の外国人(欧米人)から見れば、日本人と中国人は大差なく映るようですが、その考え方には大きな違いを感じました。下記は私の主観も多く含まれますが、一般的な理解としてまとめてみました。

考え方等	中国	日本
金儲けに対する考え方	金儲けは美德「拝金主義(向銭看)」	金儲けばかりに走る者は卑しい。
話をする際の態度	自信の有無に関わらず、自信満々で堂々と話すことが礼儀。	自信はあっても断言せず、慎重な言い回しをするのが礼儀。
交渉、和解に対する考え方	交渉、和解にも「勝ち」「負け」が存在し、絶対に負けたくない。	交渉、和解は、お互いが理解し合い、譲り合って到達するもの。
法律に関する態度(コンプライアンス)	「上に政策あれば、下に対策あり」法の抜け道が多々ある。	法律は厳守すべきものであり、もし守らないと大きな問題となる。
親族の人間関係	親族を非常に重視する傾向。	そこまで濃くなく、むしろ希薄。
コネクションの効力	特に親族関係のコネは強力。	コネだけでビジネスが決まる訳では無い。
会社への帰属意識	薄い。現在より給料の高い会社や留学のチャンスがある会社があれば、いつでも転職するつもり。	以前は強かったが、今は薄れつつあると言われている。

考え方等	中国	日本
能力・収入の年齢差	文化大革命の影響が残っており、必ずしも年齢が高い人が給料が高く、経験や知識が豊富とはいえない。40歳代以下の層に、収入、能力の高いものが多い。	一般的に年齢が高いほど、知識や経験が豊富。従前は年功序列型賃金が一般的であった。
地域性	国土が広く、沿岸部、内陸部、都市、農村での地域差(経済、文化、言語)が大きい。	国土が狭く、北海道から沖縄までどこに行ってもほとんど同じ。

中国人は我々日本人より、どちらかと言えば欧米人に近いのでは？といわれたりします。また、とことん付き合えば徹底的にサポートしてくれる(身内として扱われる)という面もあり、最良のパートナーとの出会いがビジネスチャンスということも多々ありそうです。

2. 中国人及び中国企業とのビジネス交渉をする際の留意点とその理由

ビジネス交渉で日中の中に立つ通訳、コンサルタントの重要性をしっかりと認識することが重要です。

留意点	理由
中方(中国側)を日方(日本側)のコンサルタントにしないこと。	中方は交渉の相手方であり、利害が対立する関係にある。
リスクを過小評価したり、過大評価したりせず、問題点をよく調べて客観的に対処すること。	警戒ばかりでは、ビジネスチャンスをみすみす逃がす可能性がある。
中方の「普段なら許されないが、自分にはコネがあるから大丈夫」と、よく言われますが信用しないこと。	後に違法行為として問題視されるリスクがある。
翻訳、通訳の重要性を認識すること。	中国ビジネスの成否は、翻訳・通訳の出来にかかっている。
交渉は出来るだけ日本語を中心とすること。	中国語のコミュニケーションは中方に有利。英語では不十分で不完全なコミュニケーションとなり、後にトラブルの要因となることがある。

上記の様に、中国ビジネスに当たっては様々な落とし穴が存在します。大抵の場合は仮にリスクが発生しても、すぐに適切に対処することにより大きな問題にならずに済むはずですが、しかしながら、「歴史問題」や「台湾問題」といった事柄については、中国では大きな問題に発展する可能性があります。日本企業が中国でビジネスを行うに当たっては、この歴史問題や台湾問題の取り扱いについて十分に留意をするべきです。また、商品のネーミングや宣伝、広告等に当たっても、中国人にどのような印象を与えるかについて、十分な調査検討が必要です。

【参考】日本企業が特に注意すべき、歴史的に敏感な日

西暦	日付	内容
1931年	9月18日	満州事変(柳条湖事件)が勃発。日本の関東軍が満州(中国東北3省)を占領。
1937年	7月7日	盧溝橋事件が発生。中国大陸で日中の全面戦争突入。
1937年	12月13日	日本軍が中華民国の首都である南京を占領。

【参考】台湾問題

1949年10月1日、「国共内戦」に勝利した中国共産党が「中華人民共和国」を設立、国民党は台湾に撤退を余儀なくされ、台北を「中華民国」の臨時首都とした。

中国共産党は台湾を中華人民共和国の一部であると主張しており、日本政府も1972年に中華人民共和国との国交正常化の為、「中華民国」は存在しないという立場をとっている。よって、「中華人民共和国」政府は外国政府や企業が台湾独立を容認するような表現や行動に常に目を光らせています。

3. 中国と日本の法制度の違い

こちらでの私の業務の大半が会社設立に付随する業務ですが、法で定める判断基準が不明確で、都度、一つ一つ判断を仰ぎ、手続きを進めていく為、非常に効率が悪く、時間がかかるのが現状です。また、この分野は改正、変更が頻繁に行われる為、継続して確認を行う必要があります。

諸手続き	中国	日本
会社の設立	許可を要する。	準則主義による。
会社の経営範囲	営業許可に記載された経営範囲に厳格に制限される。	会社の目的達成に必要な行為は会社の権利能力の範囲に含まれる。非常に広範囲に解釈されている。
法規の捉え方	政府が人民をコントロールする手段。	国民の人権を守る為のもの。
法規制のあり方	原則、人民の行動は禁止、制限される。但し、当局許可により、その範囲内で禁止、制限が解除される。	他人の利益を害する場合に制限を与える。国民の人権を守る為のもの。
判断基準	裁量の範囲が広く、行政当局許可を得なければならぬ事項が多く、その都度、個別判断を要する。	判断基準が明確に公開され、判断基準内での運用である。
問い合わせ	判断基準が不明確な為、地域や担当者によって回答が異なる。	判断基準が明確な為、どの担当者に聞いても回答は同じ。

4.最後に

早いもので、昨年4月に上海に赴任し、あっという間に一年が過ぎました。本誌「アジア便り」への投稿も今回が最後となります。レポート作成に当たり、私の周辺の人から「中国って今どうなの？」と言う素朴な疑問に回答する気持ちで毎回レポートを作成しましたが、沖縄県内の中国進出を検討する方々の少しでもお役に立てれば幸いです。長期間にわたり、お付き合い頂きありがとうございました。また、当地で私と共に日々業務に励み、公私共にサポートしていただき、レポート作成にもアドバイスをいただいた多くのナショナルスタッフの皆様、営業7課の皆様にも感謝申し上げます。ありがとうございました。



元気な日本展示会の様子:筆者撮影

りゅうぎん
第14回プロ野球応援定期預金

V キャンプ

取扱期間 2012 1/30(月) ▶ 2012 3/30(金)まで

※募集総額100億円に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。

県内で春季キャンプを行う9球団の中から
1球団を選んで応援しよう!!

お選びいただいた球団の成績に応じて金利上乘せのチャンス!!

日本シリーズ優勝
金利上乘せ +0.3% (税引前)

ペナントレース1位
+0.2% (税引前)

ペナントレース2位・3位
+0.1% (税引前)

※上乗せ金利の重複適用はございません。※クライマックスシリーズでの順位は上乗せ金利の対象外となります。

セ・リーグ
CENTRAL LEAGUE

- 中日ドラゴンズ
- 阪神タイガース
- 東京ヤクルトスワローズ
- 広島東洋カープ
- 横浜DeNAベイスターズ

パ・リーグ
PACIFIC LEAGUE

- 千葉ロッテマリーンズ
- 北海道日本ハムファイターズ
- オリックス・バファローズ
- 東北楽天ゴールデンイーグルス

商品概要

対象者	個人のお客さま
対象商品	スーパー定期1年もの ※自動継続型のみの取り扱いとなります。
適用金利	店頭表示金利 ※ポイントサービス(100ポイント以上)による金利優遇は、対象外となります。 ※満期日以降の利息は、解約または書留継続した日における店頭表示金利により計算いたします。
預入金額	10万円以上~1,000万円以下
預入方法	窓口にて証書式または通帳式(組合口座含む)での一括預入をお願いいただけます。 ※ATMやインターネットバンキングでの預入は対象外となります。
中途解約	当行所定の中途解約利率を適用いたします(中途解約された場合は、懸賞金はお受け取りになれません)。
取扱店	全営業店(東京支店除く)

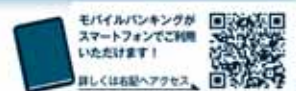
上乗せ金利

平成24年12月31日時点で本定期預金の残高があるお客様を対象に、上乗せ金利当額をご指定の普通預金または貯蓄預金へ入金いたします。その際、入金額は20%の税金を差し引いた金額となります。懸賞金入金予定日:平成25年2月19日(火)

ご注意事項

- お利息の受け取り方法は利払い(ご指定いただいた普通預金または貯蓄預金への入金)のみとなります。元加はできません。
- 懸賞金受け取り口座と利払い口座は同一となります。
- 懸賞金お受取の際、当初ご指定の普通預金または貯蓄預金が解約されている場合は、懸賞金は無効となります。

平成24年1月30日 現在 詳しくはりゅうぎん 窓口にお問い合わせください。



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。

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

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や実務セミナーに無料で参加いただけます。

【最近の実績】

H23.11.24 「マーケティングセミナー」
H24.2.10 鳥越俊太郎氏「トップセミナー」

■商談会への参加

東京で開催される大商談会「地方銀行フードセレクション」等へ割安な料金でご参加いただけます。

【最近の実績】

H23.11 「地方銀行フードセレクション2011」
クラブ会員企業 15社参加

■「経営参考小冊子」の定期配送

企業運営に有益な情報が盛り込まれた「経営参考小冊子」をお届けいたします。

【内容例】

- ・「凡事を徹底して活路を開く 心を磨く経営塾」
- ・「『書く力』がつく 23の基本」

■「りゅうぎんビジネスフラッシュ」定期配信

税務・会計・法務・人事・労務など、経営にお役に立つ情報レターを毎週FAX配信いたします。

【内容例】

- ・絶対を知っておきたい「混同しやすい法律用語」
- ・人事担当者必見！期末に多い相談事例集Q&A

■専門家派遣サービス

公認会計士・税理士・司法書士・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士などの各種専門家を無料で派遣し、会員企業様の「経営課題」に対し、会員企業様・専門家・琉球銀行が一体となって取り組むサービスです。

■りゅうぎんビジネスサイトによる経営情報等の提供¹

「会員専用サイト」を利用した、タイムリーな各種経営情報の提供をおこなっております。

【内容例】

- ・産業別ニュース21
- ・ビジネスレポート
- ・経営課題解決ナビ
- ・ビジネスマッチング

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。

りゅうぎんビジネスクラブ 入会申込方法

年会費 20,000円

- 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」(琉球銀行コンサルティング営業部内)

TEL:098-860-3817 (担当:赤嶺、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。

第2期 「りゅうぎんマネジメントスクール」

りゅうぎんビジネスクラブでは、平成23年度に引続き、若手経営者や後継候補者、経営幹部候補などの皆様を対象に、経営理論・人事組織論・財務理論などの、企業経営に必要な知識を体系的に習得できる「りゅうぎんマネジメントスクール」を開講致します。昨年度にご好評を頂いた「少人数グループディスカッション」等をより充実させ、経営者として様々な実践経験を持つ講師陣を配した実践的なプログラムをご用意しておりますので、是非、りゅうぎんマネジメントスクールへご参加下さい。

第2期生
募集

■カリキュラムの概要 (カリキュラムの内容、講師及び開催日程を変更する場合がございますので予めご了承下さい)

開催日	テーマ	講師	時間	場所
1 4/24(火)	開講式(開講のご挨拶)		14:00~14:10	ハーバービュー ホテル・クラウン プラザ
	第1講 経営哲学 「渋沢栄一の『論語と算盤』の現代意義」	シブサワ・アンド・カンパニー(株) 代表取締役CEO 渋澤健 氏	14:10~15:40	
	第2講 事業計画 「不況に打ち勝つ事業企画の作成」	(株)ビジネスブレイン 代表取締役 宮本芳昭 氏	15:50~17:30	
	懇親会		17:45~19:00	
2 5/15(火)	第3講 経営理論 「超・会社力」	CPI会社力研究所 代表 長谷川和廣 氏	14:00~15:30	結の街
	第4講 マーケティング 「目からウロコのマーケティング」	MORE経営コンサルティング(株) 代表取締役 日野眞明	15:40~17:10	
3 6/12(火)	第5講 人事・組織論 「成長したい企業のための戦略・組織・人材」	エムストリームコンサルティング(株) 代表取締役 植田正樹氏	14:00~15:40	産業支援センター
	第6講 リーダーシップ 「組織を活性化させるリーダーの条件」	(株)ブライト 取締役会長 乾宗弘氏	15:50~17:30	
4 7/17(火)	第7講 事業承継 「強い会社を作る後継社長学」	(株)日本トップマネジメント研究所 代表取締役 二条彪氏	14:00~17:00	結の街
5 8/14(火)	第8講 財務理論Ⅰ 「財務3表一体理解法①」	(有)ボナ・ヴィータコーポレーション 代表取締役 國貞克則氏	14:00~17:00	産業支援センター
6 8/21(火)	第9講 財務理論Ⅱ 「財務3表一体理解法②」	(有)ボナ・ヴィータコーポレーション 代表取締役 國貞克則氏	14:00~17:00	産業支援センター
7 9/4(火)	第10講 経営革新(特別講義)	※調整中※	16:00~17:30	ハーバービュー ホテル・クラウン プラザ
	※調整中※		17:30~18:10	
	終了式(閉講のご挨拶)		18:10~19:30	

■募集要項

対象者	若手経営者・経営幹部・後継候補者で原則として7回全てに参加が可能な方。
定員	80名様 ※定員を超えた際には、受講できない場合がございます。
受講料	お一人様 ビジネスクラブ会員様…10,000円 非会員様…50,000円(但しビジネスクラブ同時入会の場合は受講料10,000円とします)
申込方法	下記受講申込書にご記入の上、FAXもしくはお取引営業店にご提出ください。
申込締切	平成24年4月10日(火)
受講料の支払方法	後日、請求書を発送いたします。指定口座へお振込みください。
お申込・お問合せ先	りゅうぎんビジネスクラブ事務局(琉球銀行 コンサルティング営業部内) TEL:098-860-3817 FAX:098-862-0704
留意事項	※1社1名様限りです。 ※受講料につきましては一括で頂戴いたします。途中ご欠席でも受講料の一部返金はできませんのでご了承ください。

***** 受講申込書 *****

貴社名			琉球銀行取引店名		
参加者名	ご職位	お名前			

※ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの円滑な運営のためにのみ利用させていただきます。

沖縄総合事務局経済産業部の 最近の取組について 「沖縄ものづくり事業化支援プロジェクト」

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経済産業部(以下、「当部」)は、中小企業等の研究開発成果の事業化促進を目的として、平成23年度に「沖縄ものづくり事業化支援プロジェクト」を実施しています。今回はその取組を紹介します。

1 「沖縄ものづくり 事業化支援プロジェクト」とは

(1) 背景及び目的

中小企業、大学、公設研究機関等では、これまで多様な研究開発が行われてきており、各分野で技術・ノウハウ等が蓄積されています。一方、それら開発された研究成果の多くは必ずしも商品化などに結びついていないというのが現状です。その要因として、経営上の課題からくる雇用や資金繰りの問題などで事業化に至っていないケースもあれば、プロモーションなど広報・販路開拓の取り組みが効率的にできていない、また市場ニーズに適した商品開発となっていないなど、様々な課題があります。

本事業は、研究開発成果の事業化を促進することを目的とし、市場動向やニーズを踏まえた中小企業等の課題等の抽出及び解決を行うとともに、これから研究開発を行う中小企業等に対しては、実現性の高い研究開発計画の作成をサポートしました。その他、ターゲットを見据

えた広報・販路開拓戦略の立案・実践に対する支援を行い、研究開発成果の効果的な周知度向上及び事業化促進をねらいとしました。

(2) 実施する内容

①個別事業サポート

これまでに研究開発を実施したものの事業化に至っていない中小企業等に対し、専門家等を派遣し一緒になって事業化に向けた課題を抽出し、その課題の解決策を検討しました。さらに、今後の方向性の提示だけでなく実際のビジネスマッチング及びそのフォローアップを行いました。

②事業計画作成サポート

継続的なイノベーション創出を図るため、研究開発に取り組むものづくり中小企業等に対し、実現性の高い研究開発計画を立案し実践していくことをサポートするための事業計画作成研修会を実施しました。

③広報・販路開拓等強化サポート

研究開発成果をBtoBまたはBtoCで認知度を高め、ビジネスマッチングの機会を増大していくことが必要であるため、広報・販路開拓にかかる研修会を実施し、中小企業等の各種広報等の取組活性化を図りました。

また、広報・販路開拓等の重要性に関する認

識を高めるため、各種広報・販路開拓等の取組により成功している事例について調査を行い、調査結果を成功事例集としてとりまとめました。

2 具体的な取組

(1) 個別事業サポート

平成18年度～22年度までに経済産業省の研究開発制度を活用した事業者のうち、サポートを希望したバイオ関連事業者等5社に販路開拓、当該技術分野の動向等に知見を有する専門家を派遣(延べ15名)し、課題の抽出、解決策の提示及びビジネスマッチングサポートなどを行いました。

◆サポート内容

- ・新商品の販路開拓および製造技術の他商品への応用、効果的なプロモーション など

(2) 事業計画作成サポート

実現性の高い研究開発計画作成をサポートするための研修会を実施しました。

①日程

平成24年1月11日(水)～2月15日(水)
(全6回)

②カリキュラム

	日 時	テーマ／講師
1	1月11日(水)	事業計画書とは ～事業計画書の位置づけ・盛り込むべき要素～ 【講師】 大濱真三朗税理士事務所 大濱真三朗
2	1月18日(水)	商品力の強化 ～消費者目線の商品コンセプトとストーリーの設定～ 【講師】 大濱真三朗税理士事務所 大濱真三朗

	日 時	テーマ／講師
3	1月25日(水)	3Cと競合分析 ～Customer(顧客)・Company(企業)・Competitor(競合)～ 【講師】 大濱真三朗税理士事務所 大濱真三朗
4	2月1日(水)	市場ニーズを踏まえた 研究開発戦略策定 【講師】 独立行政法人中小企業基盤 整備機構 久重光人
5	2月8日(水)	収支計画と資金計画 【講師】 沖縄振興開発金融公庫 中山道哉
6	2月15日(水)	事業計画書の作成(総括) 【講師】 大濱真三朗税理士事務所 大濱真三朗

③開催状況

各種の研究開発に取り組んでいる事業者等を中心に延べ90名が受講しました。具体的な事業計画書作成を研修全体の目的とし、最終日には受講生が作成した計画書のプレゼンテーションを行うなど、実践的な研修会となり、受講者からは、「作成中の事業計画書の足りない部分が理解できた」などの感想がありました。本研修をとおして、後の実践的な取組などにつながることを期待しています。





(3) 広報・販路開拓等強化サポート

研究開発成果の認知度を高める方法を習得するための広報・販路開拓にかかる研修会を開催しました。

①日程

平成23年12月16日(金)～平成24年2月10日(金)
(全7回)

②カリキュラム

	日時	テーマ/講師
1	12月16日(金)	研究開発とデザイン開発の連携 ～より多くの人にとって使いやすいものづくりの実現～ 【講師】 ユニバーサルデザイン総合研究所 赤池学
2	12月22日(木)	販路開拓の第1歩はマーケティングにあり ～市場を区切って「分けて見る」マーケティング 【講師】 学校法人産業能率大学 小林隆一
3	1月13日(金)	時代は成長社会から成熟社会へ ～ソーシャルメディアの活用方法～ 【講師】 株式会社電通 京井良彦

	日時	テーマ/講師
4	1月20日(金)	技術・製品・市場はある。 ～研究成果をビジネスに結びつける方法～ 【講師】 株式会社ヒューマン・ キャピタル・マネジメント 土井尚人
5	1月27日(金)	ソーシャルメディアの 具体的活用事例 【講師】 株式会社リバネス 吉田丈治
6	2月3日(金)	消費者へのアプローチ方法 ～直販・各通販(TV、ラジオ、 ネット、SNS、チラシ等) の特徴～ 【講師】 株式会社ていーだスクエア 鳶田浩司
7	2月10日(金)	外部の技術・知恵をかりて 商品開発 ～オープンイノベーション という考え方～ 【講師】 大阪ガス株式会社 松本毅

③開催状況

研究開発に取り組んでいる事業者等を中心に延べ107名が受講しました。マーケティングの重要性やテレビ・新聞だけではない広報の方法(ソーシャルメディア等)についてその活用方法を交え紹介しました。また、研究から商品企画・製造・販路開拓までをすべて自社だけで取り組もうとするのではなく、様々な連携を構築し、お互いに補完しあいながら技術力・商品力を高め販路展開していくということの必要性についても紹介されました。

受講者からは、「お客様目線の取り組み方の

違いに気付いた。もう一度お客様目線を考え直したい」「ソーシャルメディアを活用した新たな自社のファンの獲得など色々な取り組みを行っていききたい」などの感想がありました。



(4) 事例集のとりまとめ及びフォーラムの開催

広報・販路開拓等の重要性に関する認識を高めるため、各種広報・販路開拓等の取組について工夫をしている事例を調査し、その調査結果を成功事例集としてとりまとめました。本事例集は、どのようなプロモーションの方法があるのか、またそれぞれどのようなメリット、デメリットがあるのか、などをわかりやすく取りまとめています。

また、プロモーション手法をテーマとしたフォーラムを開催し、プロモーション方法の重要性などについて基調講演及び事例紹介などを行いました。

3 円滑な研究開発推進のサポートについて

当部では、事業者等が取り組む研究開発の推進を図るため、今後も産学連携や異業種連携を促進するとともに、研究開発成果の事業化に向けた各種課題の解決サポートや各種研究開発支援制度の紹介などを行ってまいります。技術開発に関するご相談がございましたら、お気軽にご連絡ください。



内閣府沖縄総合事務局
経済産業部

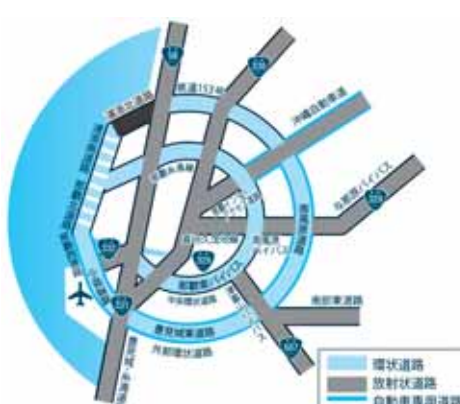
■本記事に関するお問い合わせについて
地域経済課 知念、田畑

TEL:098-866-1730



県内大型プロジェクトの動向 vol.25

事業名 一般国道58号 浦添北道路

関係地域	宜野湾市、浦添市	種別：公共 民間 3セク
事業主体	主体名：内閣府 沖縄総合事務局(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丁目1番1号 那覇第2地方合同庁舎2号館 電話：098-866-1914	
事業目的	沖縄西海岸道路の一部を形成し、国道58号の渋滞緩和、那覇港・那覇空港へのアクセス向上に資するとともに、那覇都市圏の交通混雑の緩和を目的に計画された2環状7放射道路として、浦添市周辺の渋滞緩和、地域交流の促進に寄与すること。	
事業期間	2006年度～	
事業規模	事業延長2.0kmの2車線道路	
事業費	約250億円(うち工事費約164億円、用地及び補償費約52億円、地質調査等間接経費約34億円)	
事業概要	路線名：一般国道58号 浦添北道路 事業区間：宜野湾市宇地泊～浦添市字港川 路線延長：2.0km 道路規格：第1種第3級(設計速度80km/時) 計画交通量：260百台/日(2030年推計値) 幅員：13.30m(2車線) 高架橋：牧港高架橋(約680m) 宜野湾市宇地泊地先～浦添市牧港地先 港川高架橋(約440m) 浦添市港川地先～空寿崎 ■沖縄西海岸道路 国道58号、331号などの交通混雑緩和と那覇空港自動車道、那覇空港、那覇港と西海岸地域の各拠点を連結し、地域の活性化、地域振興プロジェクトに寄与する広域幹線道路で、読谷村から糸満市に至る約50kmの地域高規格道路。	
		図は2環状7放射道路と浦添北道路位置のイメージ (沖縄総合事務局開発建設部道路建設課提供)

(次ページに続く)

経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・1994年度 計画路線決定 ・1998年度 調査区間指定 ・2005年度 整備区間指定 ・2005年度 都市計画決定 ・2006年度 事業化 ・2008年度 用地着手 ・2010年度 工事着手 ・2014年度以降に全線2車線供用開始予定
現況及び見通し	<ul style="list-style-type: none"> ・浦添北道路の並行区間(国道58号)では、牧港(南)交差点や港川交差点(東側)、牧港交差点、屋富祖交差点など、死傷事故率が南部国道管内平均(64件/億台キロ)を超える箇所が半数以上存在しており、特に牧港(南)交差点は管内平均の3倍以上の死傷事故率となっている。 ・浦添北道路が整備されると、国道58号から浦添北道路へと交通の転換が図られ、浦添地区の現道交差点における死傷事故率の低減が期待される。また、那覇空港から沖縄コンベンションセンターまでの所要時間が約41%(14分)短縮し、空港からのアクセス向上と利用客の増加が期待される。 ・浦添北道路は、宜野湾市宇地泊と浦添市港川間の約2kmを結ぶ地域高規格道路で、起点が国道58号宜野湾バイパス、終点は臨港道路浦添線に接続し、起点側に牧港高架橋、終点側には港川高架橋と二つの高架橋を持つ。 ・沖縄県は、浦添西原線(港川道路)を整備中である。同道路は浦添北道路の終点(港川交差点)から国道58号城間交差点間の約1.5kmを結ぶ。
進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ・現在、港川高架橋仮橋設置工事等が進捗中であり、2011年度末の見込みで用地進捗率約49%、事業進捗率が約20%となっている。 ・2012年度は、牧港地区および港川地区の用地買収を推進するとともに港川高架橋と牧港高架橋の仮橋工事を進め、2014年度以降の全線2車線供用をめざす。
熟度	<input type="checkbox"/> 構想段階 <input type="checkbox"/> 計画段階 <input checked="" type="checkbox"/> 工事段階 <input type="checkbox"/> 開業・供用段階

事業位置(起点側から終点側を臨む)



位置図



沖縄総合事務局開発建設部道路建設課提供(右図とも)

2012

春のわくわくキャンペーン

ながいおつきあい
りゅうぎん
琉球銀行

LAWSON
ローソン沖縄

あなみと、コンビに。
FamilyMart
沖縄ファミリーマート

今がチャンス!

【キャンペーン期間】平成24年3月1日(木)～5月31日(木)
キャンペーン期間中、当行への給与振込①②～⑤のうちいずれか1つを新たに
ご契約するといろいろな特典がってきます。

モバイルバンクが
スマートフォンで
ご利用いただけます!

詳しくは下記へアクセス



特典
1

① 給与振込
(必須項目)
(パート、アルバイトも含む)

- ② 積立商品 (財形預金、積立定期預金、つみたてかん)
- ③ 消費者ローン
- ④ りゅうぎんDCカード
- ⑤ 公共料金自動振替2件以上

のうちいずれか1つ
新規ご契約で

特典
2

① 給与振込

の新規ご契約で

QUOカード(1,000円分)
抽選でプレゼント!



100
名様

※写真はイメージです。

特典
3

① または ②
対象のお客様に
もれなくプレゼント!

沖縄県内のローソン・ファミリーマートの
店舗にてご利用いただける



合計で400円の割引!

**A または B の
どちらかを 抽選でプレゼント!!**

※①～⑤は新規契約が対象となります。※写真はイメージです。都合により懸賞品は変更となる場合がございます。※懸賞品および色の指定はできません。

**A (KING JIM) デジタル名刺ホルダー
ビットレックDNH10**



10
名様

ホワイト

**B PlayStation®Vita Wi-Fiモデル
クリスタル・ブラック(PCH-1000 ZA01)**



10
名様

©2011 Sony Computer Entertainment Inc.
画面はハメコミ合成です。

さらに
Wチャンス!

**A・B ハズレた方の中から抽選で
QUOカード(1,000円分)
プレゼント**

100
名様

対象者	個人のお客様
対象商品 (いずれも新規契約が対象です。)	①給与振込(パート、アルバイトも含む) ※必須事項 ②積立商品(財形預金、積立定期預金、つみたてかん) ③消費者ローン ④りゅうぎんDCカード ⑤公共料金自動振替2件以上
懸賞内容	<p>期間中、上記対象商品①に加えて②～⑤のうち、いずれか1つ以上を新たにご契約された方の中からまたは非の懸賞品を各10名様に抽選でプレゼント</p> <p>※(KING JIM) デジタル名刺ホルダー ビットレックDNH10 ※PlayStation®Vita Wi-Fiモデル クリスタル・ブラック(PCH-1000 ZA01) さらに、上記抽選にハズレた方の中から抽選で100名様に「QUOカード1,000円分」をプレゼント ※懸賞品はお選びいただけません。</p> <p>※期間中、上記対象商品①を新たにご契約された方の中から「QUOカード1,000円分」を抽選で100名様にプレゼント</p> <p>※期間中、上記対象商品①を新たにご契約された方に沖縄県内のローソン・ファミリーマート店舗にてご利用いただける「ローソン200円お買い得引換券」と「ファミリーマート200円割引券」を、どちらももれなくプレゼント</p>
応募方法	店頭設置の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。
抽選日	平成24年7月末
当選発表	懸賞品の発送をもって発表に加えさせていただきます。※懸賞品は平成24年8月中に見送いたします。
ご留意点	<p>※抽選日までに解約された方は対象外となります。</p> <p>※抽選日時点で給与振込指定口座の普通預金残高が5,000円以上の方が対象となります。</p> <p>※本抽選による当選者は、お一人様一回に限らせていただきます。</p>

投資信託のご留意点

■投資信託に係るリスクについて

●投資信託は、変動のある国内外の株式、債券、不動産投資などを投資対象としますので、組み入れた株式、債券や不動産投資などの価格の下落や、株式、債券や不動産投資などの発行元の財務・経営悪化などにより、損失が生じる可能性があります。また、外貨建て資産に投資する投資信託は、為替の変動により損失が生じる可能性があります。各ファンドのリスクについては、「目録見書」でご確認ください。

■投資信託に係る手数料等について

- お申込みの際は、目録見書を必ずご覧ください。目録見書は、募集要項と併せてお申し込みの案内書と併せてお送りいたします。
- 当行代理で運用(解約)手数料のあるファンドは、公社債投資信託1月号～12月号のみで、上限は1万円当たり105円(税込)です。
- 信託報酬の上限は、信託財産の純資産総額に対して、年率2.05375%を乗じて得た額とします。ファンドの信託財産から差し引かれます。
- 信託財産保額の上限は、解約時の基準価額に対し、0.6%を乗じて得た額とします。
- その他詳細は、各ファンドの「目録見書」でご確認ください。
- 各ファンドに係る手数料等の最大合計額は、申込金額、保有期間等により異なりますので、表示することができません。

■その他留意点について

- お申込みの際は、目録見書を必ずご覧ください。目録見書は、募集要項と併せてお申し込みの案内書と併せてお送りいたします。
- 投資信託は預金ではなく、預金保険および投資者保護基金の対象ではありません。
- 投資信託は投資信託会社が設定・運用を行う商品です。
- 投資信託の運用による利益および損失は、ご購入のお客さまに帰属します。
- 各ファンドの運用状況に関しては、クーリング・オフの運用はありません。

店名 株式会社 琉球銀行 登録金融機関 沖縄県庁事務局(登録)第2号 加入協会 日本証券業協会

詳しくは **りゅうぎん** 窓口にお問い合わせください。



●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向





概況 2012年 1月

景気は、持ち直しの動きが強まる

観光関連では、入域観光客数が前年を上回る
消費関連では、新車販売が前年を上回る

1月の県内景気を見ると、消費関連では、スーパーは既存店が引き続き前年を下回ったものの、全店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補助金制度が復活したことなどから引き続き前年を上回った。建設関連では、建設資材関連は前年を下回ったものの、建設受注が民間工事の大幅増により前年を上回った。観光関連では、入域観光客数は外国客の増加により引き続き前年を上回った。主要ホテルの稼働率は、那覇市内、リゾートともに上昇したことから引き続き前年を上回り、売上高も引き続き前年を上回った。

総じてみると、観光関連は持ち直しの動きがみられ、建設関連は一部で持ち直しの動きがみられ、消費関連の一部に堅調な動きがみられることから、県内景気は持ち直しの動きが強まっている。

	前年同月比	前年同期比 (2011.11-2012.1)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	4.1	1.8
(2) スーパー(既存店)(金額)	▲ 1.0	▲ 1.9
(3) スーパー(全店)(金額)	0.7	▲ 0.1
(4) 新車販売(台数)	23.7	22.9
(5) 電気製品卸売(金額)	▲ 12.8	▲ 31.1
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 13.7	▲ 1.4
(2) 建築着工床面積(m ²)	(12月) 6.3	(10-12月) ▲ 5.9
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(12月) 5.6	(10-12月) 3.5
(4) 建設受注額(金額)	140.5	51.2
(5) セメント(トン数)	▲ 5.1	▲ 13.4
(6) 生コン(m ³)	▲ 3.5	▲ 11.9
(7) 鋼材(金額)	▲ 4.6	▲ 8.0
(8) 木材(金額)	▲ 6.3	▲ 4.9
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	0.9	4.1
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 2.4 (実数) 63.4	(前年同期差) 3.9 (実数) 62.8
(3) " 売上高(金額)	0.5	3.5
(4) 観光施設入場者数(人数)	10.1	8.2
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 0.9	▲ 1.9
(6) " 売上高(金額)	▲ 2.0	▲ 2.6
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	(12月) 26.8	(10-12月) 6.5
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数、12月) 0.35	(実数、10-12月) 0.32
(3) 消費者物価指数(総合)	(12月) 0.5	(10-12月) 0.4
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 0	(前年同期差) 1.0
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(12月) ▲ 5.2	(10-12月) ▲ 4.3
(6) 電力使用量(百万Kwh)	(12月) 6.7	(10-12月) ▲ 0.5

(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。

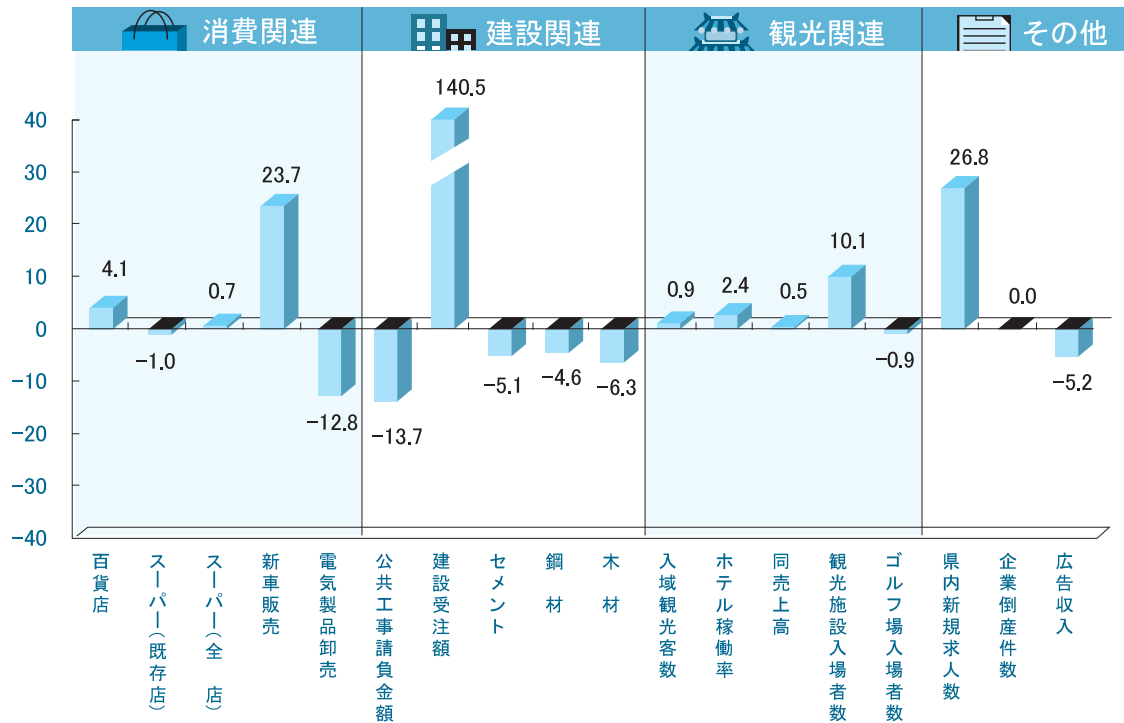
(注2) 電気製品卸売は、2010年4月より調査先を7社から4社とした。

(注3) 主要ホテルは、2010年9月より調査先を18ホテルから19ホテルとした。

(注4) 観光施設入場者数は、2011年1月より調査先を6施設から5施設とした。

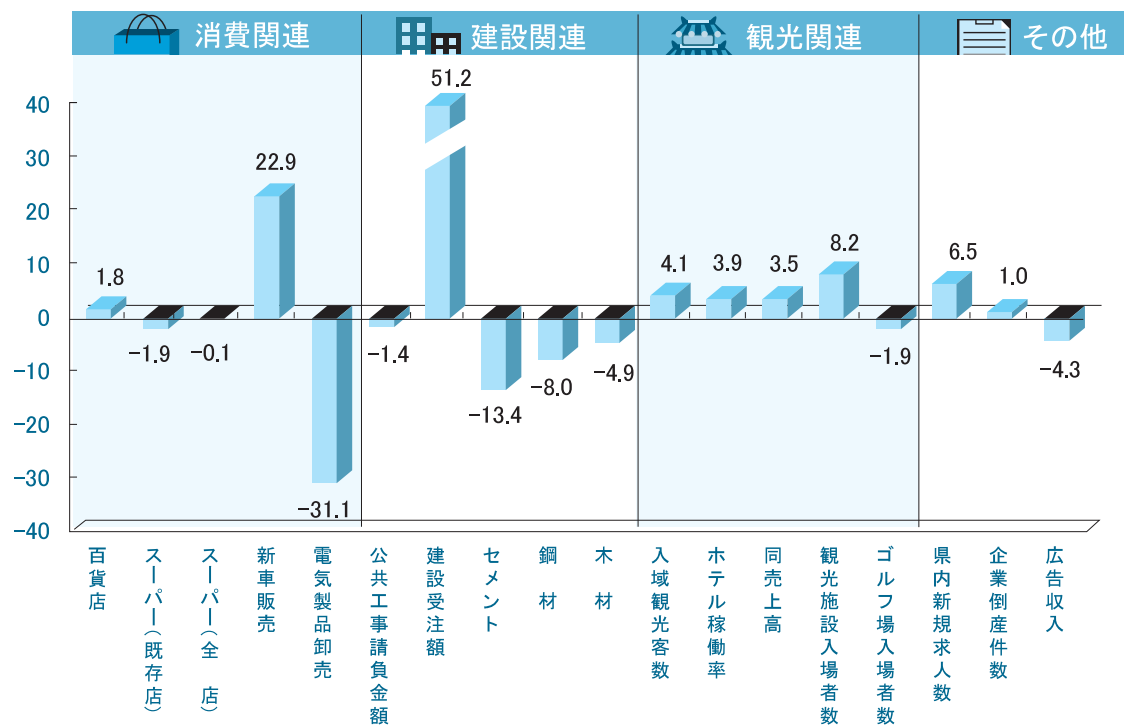
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均件数の前年同期差。

項目別グラフ 単月 2012.1



(注) 県内新規求人数、広告収入は11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か月 2011.11~2012.1



(注) 県内新規求人数、広告収入は11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。



消費関連

百貨店売上高は、食料品、衣料品ともに増加したことなどから2カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高(既存店)は、食料品は増加したものの、気温が前年より高かったことなどから衣料品が減少し、家電を含む住居関連も減少したことなどから6カ月連続で前年を下回った。全店ベースでは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、エコカー補助金制度が復活したことなどから4カ月連続で前年を上回った。電気製品卸売販売は、地上デジタル放送に完全移行後、テレビの減少が続いていることなどから6カ月連続で前年を下回った。

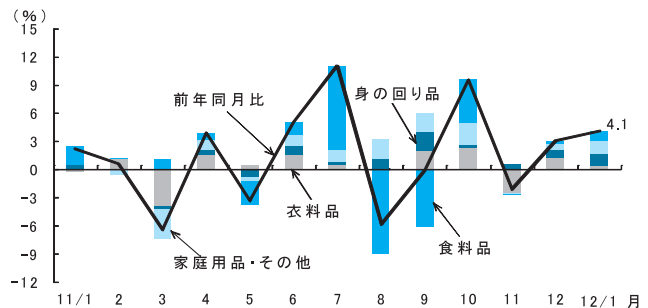
先行きは、底堅い中、一部に堅調な動きが続くものとみられる。

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

2カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、食料品、衣料品ともに増加したことなどから前年同月比4.1%増と2カ月連続で前年を上回った。一部店舗での衣料品フロアのリニューアルオープン効果や今後予定しているリニューアルにむけた処分セールなどが衣料品に寄与した。
- 品目別にみると、衣料品(同0.9%増)、食料品(同4.0%増)、身の回り品(同10.1%増)、家庭用品・その他(同6.8%増)が増加した。

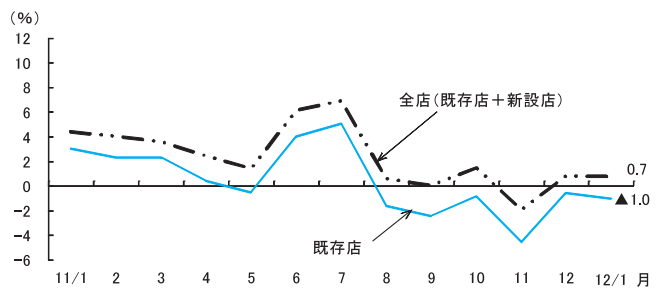


出所:リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは2カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比1.0%減と6カ月連続で前年を下回った。
- 食料品は同0.7%増となったものの、前年より気温が高かったことなどから衣料品は同4.1%減、家電を含む住居関連は地上デジタル放送に完全移行後、テレビの減少が続いていることなどから同6.3%減となった。
- 全店ベースは、新設店効果などから同0.7%増と2カ月連続で前年を上回った。



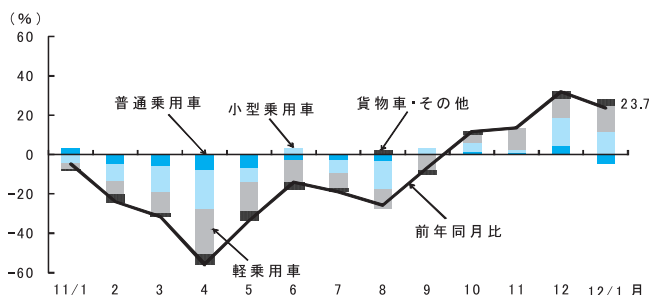
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

4カ月連続で増加

- 新車販売台数は3,072台となり、エコカー補助金制度(11年12月20日)が復活したことなどから前年同月比23.7%増と4カ月連続で前年を上回った。
- 普通自動車(登録車)は1,225台(同20.0%増)で、うち普通乗用車は337台(同24.9%減)、小型乗用車は762台(同60.1%増)であった。軽自動車(届出車)は1,847台(同26.2%増)で、うち軽乗用車は1,574台(同27.4%増)であった。



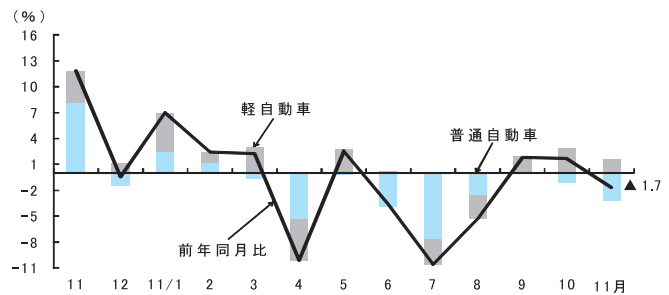
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース、再掲】(前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

3カ月ぶりに減少

- ・中古自動車販売台数(11月、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6.7%減、軽自動車は同3.0%増となった。



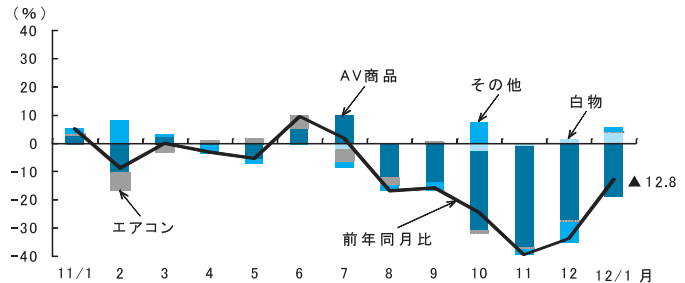
出所:沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

⑤ 電気製品卸売販売額 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

6カ月連続で減少

- ・電気製品卸売販売額は、地上デジタル放送に完全移行後、テレビの減少が続いていることなどから前年同月比12.8%減と6カ月連続で前年を下回った。しかし、エコポイント効果は10年11月をピークにその後増加幅が縮小したことなどから、エコポイント終了による反動減の幅は縮まっている。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同68.8%減、DVDレコーダーが同5.7%減、白物では洗濯機が同66.5%増、冷蔵庫が同23.6%増、エアコンが同1.6%減、その他は同3.3%減となった。



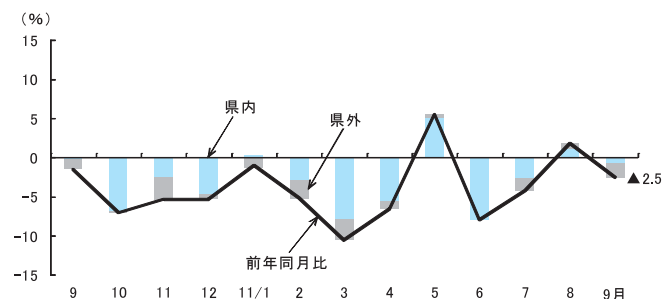
出所:りゅうぎん総合研究所 ※2010年4月より調査先が7社から4社となった。

⑥ 泡盛出荷量【速報ベース、再掲】(前年同月比)

※棒グラフは出荷先別寄与度

2カ月ぶりに減少

- ・泡盛出荷量(9月)は、前年同月比2.5%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・県内出荷量は同0.8%減となり、県外出荷量は同11.8%減となった。



出所:沖縄県酒造組合連合会

建設関連

公共工事請負金額は、国、県、市町村が減少したことから3カ月ぶりに前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、民間工事が大幅に増加したことから2カ月連続で前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンは公共、民間工事向け出荷がともに減少したことから前年を下回った。鋼材は、建築着工の減少による需要の低下などから6カ月連続で前年を下回った。木材は、公共工事向け出荷の減少などから3カ月連続で前年を下回った。

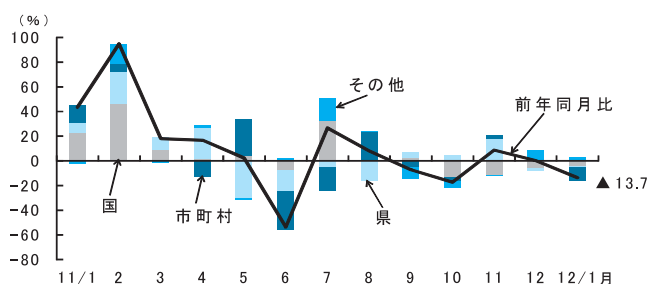
先行きは、弱含みの中、一部に持ち直しの動きが続くものとみられる。

① 公共工事請負金額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

3カ月ぶりに減少

- 公共工事請負金額は、134億8,200万円で前年同月比13.7%減となり、国、県、市町村が減少したことから、3カ月ぶりに前年を下回った。
- 発注者別では、独立行政法人等・その他(同86.4%増)が増加し、国(同18.4%減)、県(同2.4%減)、市町村(同23.2%減)が減少した。
- 大型工事としては、平成23年度西原地区2号橋上部工工事、伊良部大橋橋梁整備第7期工事、沖縄市野球場建設工事(建築工事・1、2工区)などがあつた。



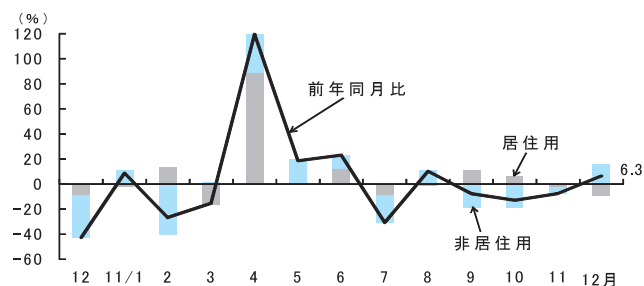
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

4カ月ぶりに増加

- 建築着工床面積(12月)は、10万5,936㎡で前年同月比6.3%増となり、非居住用が前年の水準が低かったことによる反動から増加し、4カ月ぶりに前年を上回った。用途別では、居住用が同10.9%減となり、非居住用は同85.0%増となった。
- 建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住専用が増加し、居住産業併用は減少した。非居住用では、卸売・小売業用などが増加し、教育・学習支援業用などが減少した。



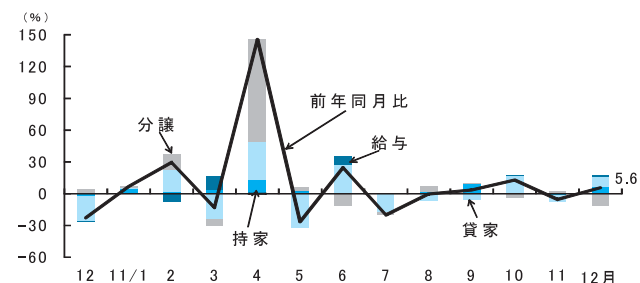
出所:国土交通省

③ 新設住宅着工戸数 (前年同月比)

※棒グラフは利用関係別寄与度

2カ月ぶりに増加

- 新設住宅着工戸数(12月)は920戸となり、貸家、持家が増加したことから、前年同月比5.6%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- 利用関係別では、持家(同29.4%増)、貸家(同16.4%増)、給与(全増)が増加し、分譲(同69.9%減)が減少した。



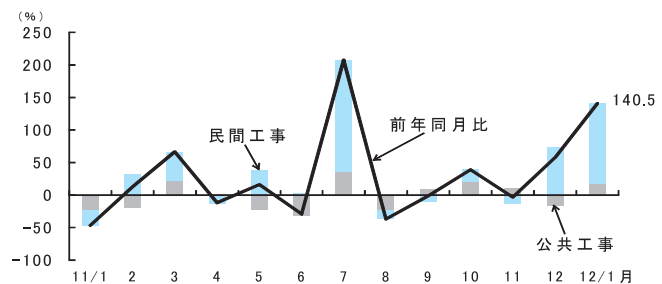
出所:国土交通省

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月連続で増加

- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、民間工事が大幅に増加したことから、前年同月比140.5%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・発注者別では、公共工事(同40.3%増)は2カ月ぶりに増加し、民間工事(同209.5%増)は2カ月連続で増加した。

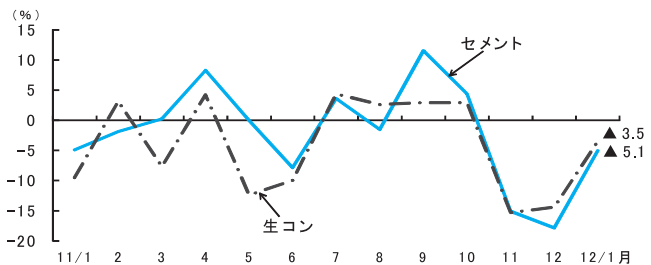


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン (前年同月比)

セメント、生コンともに3カ月連続で減少

- ・セメント出荷量は、5万7,238トンとなり前年同月比5.1%減と3カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は、11万8,414m³で同3.5%減と3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、橋梁関連や庁舎関連工事向けなどが増加し、一般土木や学校関連工事向けなどが減少した。民間工事では、医療関連やホテル関連工事向けなどが増加し、学校関連や電力関連工事向けなどが減少した。

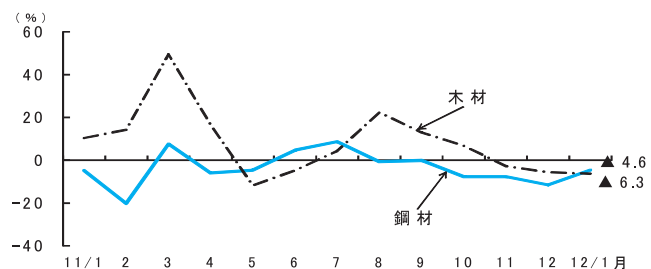


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は6カ月連続で減少、木材は3カ月連続で減少

- ・鋼材売上高は、建築着工の減少による需要の低下などから、前年同月比4.6%減と6カ月連続で前年を下回った。
- ・木材売上高は、公共工事向け出荷の減少などから、同6.3%減と3カ月連続で前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

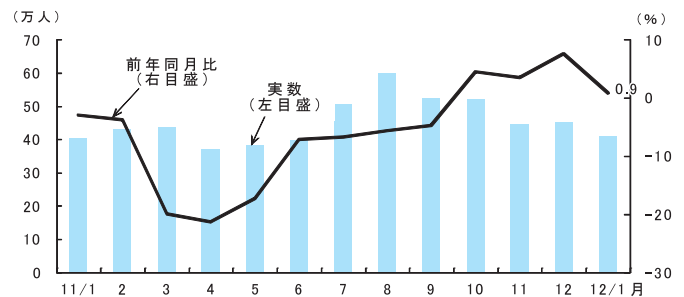
観光関連

入域観光客数は、提供座席数の減少などから国内客が減少したものの外国客が増加し、4カ月連続で前年を上回った。県内主要ホテルは、稼働率は那覇市内、リゾートがともに上昇し、4カ月連続で前年を上回った。売上高は、リゾートが前年を上回ったが那覇市内は減少した。主要観光施設入場者数は、5カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場入場者数は、3カ月連続で前年を下回った。先行きは、持ち直しの動きが続くとみられる。

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

4カ月連続で増加

- 入域観光客数は40万9,700人で、前年同月比0.9%増となり、4カ月連続で前年を上回った。国内航空路線の提供座席数減少や円高の影響などから、国内客が減少したものの、外国客が増加した。国内客は東京、東北、関西など主要方面が減少、外国客は中国本土、香港、台湾からの入域が増加した。
- 空路入域客数は、外国客は増加したが国内客が減少し、40万6,500人(同1.2%増)と、4カ月連続で前年を上回った。海路入域客数は、国内客は増加したが、外国客が大幅減少し2,900人(同28.9%減)と、4カ月ぶりに前年を下回った。
- 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4.4%減となり、2カ月連続で前年を下回った。

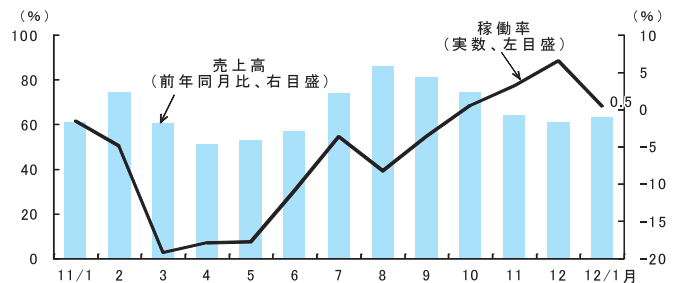


出所:沖縄県観光政策課

② 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率、売上高ともに4カ月連続で増加

- 主要ホテルは、客室稼働率は63.4%と前年同月比2.4%ポイント上昇し4カ月連続で前年を上回った。売上高は同0.5%増加し4カ月連続で前年を上回った。
- 那覇市内ホテルは、客室稼働率66.1%と同1.1%ポイント上昇、売上高は同2.3%減少した。リゾート型ホテルは、客室稼働率61.6%で同3.3%ポイント上昇し、売上高は同2.1%増加した。



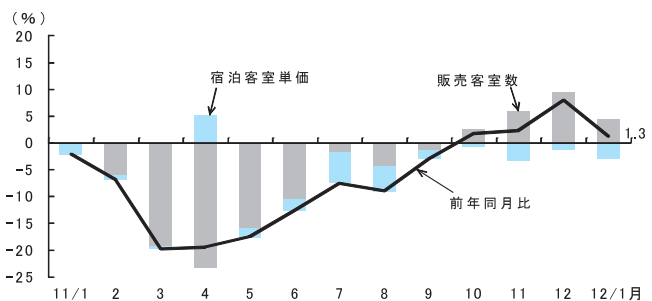
出所:りゅうぎん総合研究所 (注)10年9月より調査先を18ホテルから19ホテルとした。

③ 主要ホテル宿泊収入(前年同月比)

※棒グラフは客室数・単価別寄与度

4カ月連続で増加

- 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)は引き続き減少したが、販売客室数(数量要因)が4カ月連続で増加し、前年同月比1.3%増と、4カ月連続で前年を上回った。

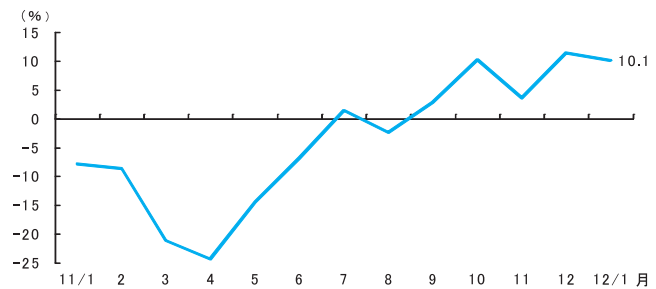


出所:りゅうぎん総合研究所

④ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

5カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比10.1%増となり、5カ月連続で前年を上回った。

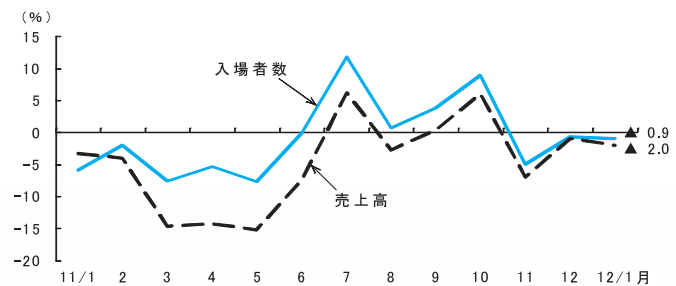


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)11年1月より調査先を6施設から5施設とした。

⑤ 主要ゴルフ場入場者数・売上高(前年同月比)

入場者数、売上高ともに 3カ月連続で減少

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比0.9%減と3カ月連続で前年を下回った。県外客の入場者数も減少している。売上高は、同2.0%減と、3カ月連続で前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所 (注)06年10月より調査先を9ゴルフ場から8ゴルフ場とした。

雇用関連・その他

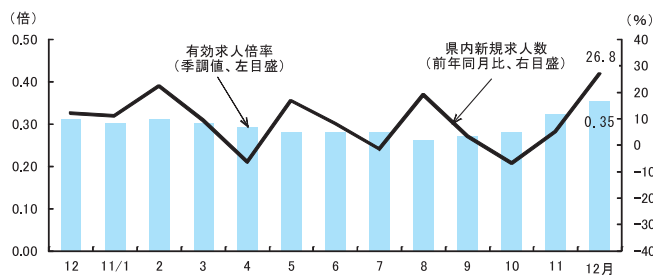
新規求人数(12月)は前年同月比26.8%増と2カ月連続で増加し、有効求人倍率(季調値)は0.35倍と前月より上昇した。完全失業率(季調値)は7.7%と前月から0.9ポイント悪化した。

消費者物価指数(12月)は、食料、住居、光熱・水道、被服・履物、交通・通信、教育などが上昇したことから、前年同月比0.5%増と9カ月連続で前年を上回った。企業倒産は、件数が6件と前年同月と同数となり、負債総額は4億9,100万円となり前年同月比50.2%の増加となった。

① 雇用関連 (新規求人数と有効求人倍率)

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26.8%増となり2カ月連続で増加した。産業別にみると、運輸、郵便業、情報通信業、製造業、医療、福祉業、サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、宿泊業、飲食サービス業、卸売業、小売業などで増加し、建設業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.35倍となり、前月より上昇した。
- 労働力人口(12月)は、67万9,000人で同0.1%増となり、就業者数は、63万1,000人で同0.2%増となった。完全失業者数は4万8,000人で同数となり、完全失業率(季調値)は7.7%と前月より0.9ポイント悪化した。



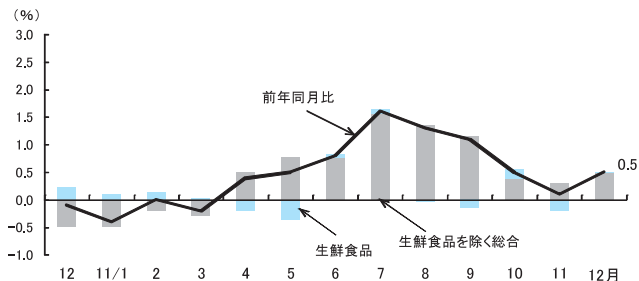
出所:沖縄労働局

② 消費者物価指数【総合、再掲】 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

9カ月連続で上昇

- 消費者物価指数(12月)は、前年同月比0.5%増と9カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合も、同0.5%増と上昇した。
- 品目別の動きをみると、食料、住居、光熱・水道、被服・履物、交通・通信、教育などが上昇し、家具・家事用品、保健医療、教養娯楽、諸雑費などが下落した。

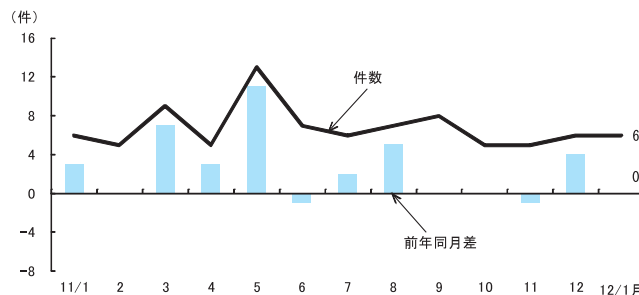


出所:沖縄県(注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。(注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は同数、負債総額は増加

- 倒産件数は6件となり前年同月と同数となった。業種別では、製造業1件(前年同月と同数)、建設業1件(同数)、卸売業1件(同1件増)、小売業2件(同数)、情報通信業1件(同1件増)であった。
- 負債総額は4億9,100万円となり、前年同月比50.2%の増加となった。



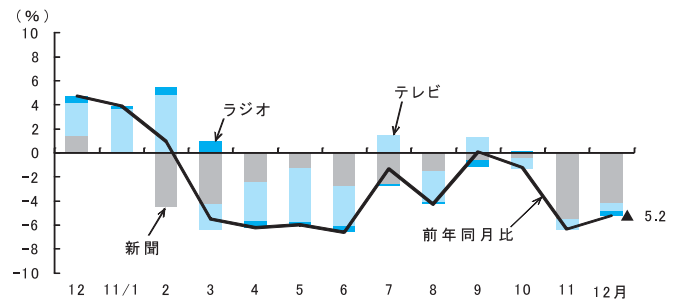
出所:東京商工リサーチ沖縄支店

④ 広告収入【マスコミ】(前年同月比)

※棒グラフはメディア別寄与度

3カ月連続で減少

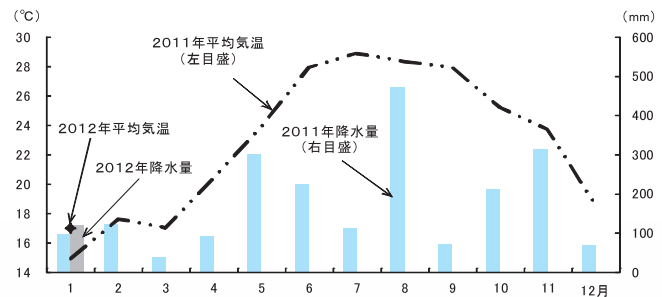
- ・広告収入(マスコミ:12月)は、前年同月比5.2%減と3カ月連続で前年を下回った。ラジオ、新聞、テレビともに前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

参考 気象：平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は17.0℃と前年同月(14.9℃)より高く、平年(17.0℃)並みとなった。降水量は119.0mmと前年同月(97.0mm)より多かった。



出所:沖縄気象台



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： 2011年度税制改正の成立

2011年度税制改正は、衆参ねじれ国会の中、6月に分割法案の一部が成立した後、残りの法案は1年近く遅れ、一部法案を削除する形で2011年12月に公布されました。

最終的に成立、不成立（2012年度税制改正・税制抜本改革で審議）とされた主なものは、つぎのとおりです。

1. 成立項目

項 目			改 正 前	改 正 後
法 人 税	法人税率 ※2	普通法人	30%	25.5%
		中小法人※1	30%(年800万円以下18%)	25.5%(年800万円以下15%)
	欠損金	控除 限度	控除前の所得金額の全額	控除前の所得金額の80%
		繰越期間	7年	9年
	貸倒引当金の設定対象法人		全ての法人	中小法人等に限定(中小法人等以外は4年間で段階的に廃止)
	寄附金 限度額	一般寄附	(資本金等の額×0.25%+所得金額×2.5%)×1/2	(同左)×1/4
特定公益増進法人等に対する寄附		(資本金等の額×0.25%+所得金額×5%)×1/2	(同左×0.375%+同左×6.25%)×1/2	
定率法の償却率 (2012.4以後取得資産から適用)			定額法償却率×250%=定率法償却率	定額法償却率×200%=定率法償却率
所得 税	年金所得者の申告不要制度 (2011年申告分から適用)		—	公的年金の収入金額400万円以下、かつ、その他所得20万円以下の場合
他	更正の請求期間 (2011.12.2以後申告期限等から適用)		1年	原則5年

※1 中小法人とは、普通法人のうち、期末資本金1億円以下のもの（期末資本金5億円以上の法人の100%子会社を除く）をいいます。

※2 2012.4.1～2015.3.31までの間に開始する事業年度については、復興特別法人税が課されるため、法人税率28.05%(中小法人は年800万円以下まで16.5%)となります。

2. 審議中項目

1) 2012年度税制改正で審議中

項 目		改 正 前	改 正 後
所 得 税	給与所得控除額の上限定	—	給与収入1,500万円超の場合 給与所得控除額は、一律245万円
	勤続5年以下の役員退職所得	(退職金-退職所得控除)×1/2	(退職金-退職所得控除)

2) 税制抜本改革（社会保障と税一体改革素案）で審議中

項 目		改 正 前	改 正 後	
相 続 税	基礎控除額	5万円+(1万円×法定相続人数)	3万円+(6万円×法定相続人数)	
	最高税率	50%	55%	
	相続時精算課 税の適用範囲	贈与者	65歳以上	60歳以上
		受贈者	20歳以上の推定相続人	同左+20歳以上の孫

※ 2015.1.1以降の相続等から適用される見込みです。

お見逃しなく！

- 2011年度税制改正法案に明記されていた役員の給与所得控除額の縮減は不成立となり、今後の動向が注目されていましたが、2012年度税制改正法案からは削除されています。
- 「社会保障と税一体改革」素案には、所得税の最高税率、消費税率の引上げが明記され、今後、検討されることとなっています。

せせらぎ通り

— かつての景観復活を —

県道222号線的那覇高校前交差点から開南交差点までの間は「開南せせらぎ通り」という愛称で呼ばれております。名前の由来は、近くに「汪樋川」(オーヒージャー)という琉球王朝時代からの歴史的な湧水があり、1987年にその水を歩道に導いてせせらぎを造ったことによります。

せせらぎは貯水タンクとポンプを利用した循環システムで常に水が流れるようになっており、鯉や金魚などの淡水魚が放流され水草も浮かべ、さらにレンガタイルを組み合わせた歩道や亜熱帯花木の植栽、水面を照らす街灯などで美しい心和む空間をつくり出しました。1989年には建設省の「手づくり郷土賞」を受賞しております。

ところが、10数年前に汪樋川の湧水が枯れて、せせらぎの流れが止まってしまいました。現在ではせせらぎの跡に雑草が生え、道沿いの商店なども立退き等により減少し、かつての景観は失われ通りを行き交う人もまばらになっております。

このような中、開南せせらぎ通りを含む県道222号線(真地久茂地線)の道路拡張工事が進められており、完成すると片側2車線の道路が那覇市郊外から中心市街地を結ぶ予定です。中南部を結ぶ交通の要衝として多くの路線バスや車が行き交う通りに、新しい建物が立ち並び人の流れも戻ることを通りの活気を取り

戻すとともに、かつてのような心
和む美しい景観が復活することを
期待します。



琉球銀行樋川支店長
下地 勉

現在のせせらぎ通り



筆者撮影

沖縄21世紀ビジョン

— 将来像描いた基本構想 —

2010年3月、沖縄県は「沖縄21世紀ビジョン」を策定致しました。これは、県民アンケートや高校生作文コンクール開催等で広く県民の意見を募り作られたもので、将来(概ね2030年)の沖縄のあるべき姿やめざすべき将来像を描き、その実現に向けた取り組みの方向性と県民や行政の役割を明らかにする基本構想です。そして、同ビジョンを基に作成公表されている「沖縄21世紀ビジョン基本計画(仮称)(案)」は12年度で終了する沖縄振興計画に代わる新たな長期10年計画として今回初めて沖縄県自らが作成したものです。

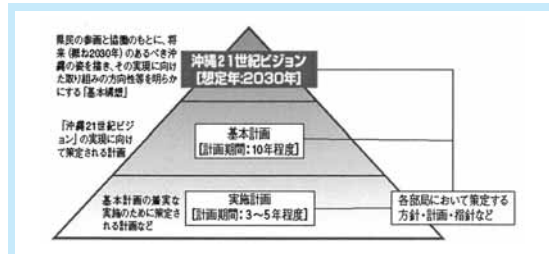
同ビジョンでは、県民から寄せられた意見を集約し、次の5つを「めざすべき将来像」としました。①沖縄らしい自然と歴史、伝統、文化を大切にす島、②心豊かで安全・安心に暮らせる島、③希望と活力にあふれる豊かな島、④世界に拓かれた交流と共生の島、⑤多様な能力を発揮し未来を拓く島、です。そして基本理念は、21世紀に求められる人権尊重と共生の精神を基に“時代を切り拓き、世界と交流し、ともに支え合う平和で豊かな「美ら島」おきなわを創造する”です。

今回のビジョン実現には、ビジョンと基本計画(案)の背景を知り、内容を理解することが重要です。沖縄を次の世代へ引き継いでいくために、沖縄21世紀ビジョンがその道標、いわば「にぬふぁ星(北極星)」となることを期待し、県民一体となって実現に向け行動していきましょう。



琉球銀行古島支店長
比嘉 良友

「沖縄21世紀ビジョン」の位置付け



出所:沖縄県ホームページ

日本一早い桜まつり

— 花と地域文化を楽しむ —

1月から沖縄に春を予感させる寒緋桜(カンヒザクラ)が咲き始めました。沖縄の桜前線の特徴は、本島北部から南部、離島へと北から南に開花が進むことです。一般的に桜は低気温の環境下で一定の休眠をした後に春の暖かな気候を感知して開花します。ところが、沖縄ではその開花に必要な寒さが弱いため、寒波が南下するのを待って、先に寒くなる本島北部から咲き始めるようです。そして、それに合わせて、本島各地ではさくら祭りが開催されます。

日本一早い桜祭りとして、やんばるでは三大桜祭りである「本部八重岳桜まつり」、「今帰仁グスク桜まつり」、「名護さくら祭り」があり、冬の沖縄観光の目玉となっています。

その中でも最も歴史が長く今年で50回目の開催となった名護さくら祭りにはたくさんのイベントがあります。主なものに、さくらの女王のお披露目や昨年から新たに始めた「がじゅまる王子」の選出は名護の「ひんぷんがじゅまる」の観光PRとして開催されました。

また、桜の他に来場した方々の目を引くのが特設ステージで開催される「二見情話大会」です。これは、戦時中、本島北部に避難していたときの作者が二見の自然と人情を讃えて作った「二見情話」という民謡を男女ペアにより競う民謡大会で、毎回盛り上がりを見せています。

寒緋桜を見ながらの散策と併せ、地域文化に触れて沖縄の魅力を再確認してみたいかがでしょうか。



琉球銀行大宮支店長
古堅 雄二

やんばるの三大桜祭り

名称	開催時期	開催地	キャッチフレーズ
本部八重岳桜まつり	2012.01.21～02.05	八重岳桜の森公園	ひとあし、お咲に
今帰仁グスク桜まつり	2012.01.21～02.05	今帰仁城跡	世界遺産・今帰仁城跡と桜のライトアップ
名護さくら祭り	2012.01.28～01.29	名護中央公園・さくら公園	日本の春が、ここから始まる

筆者まとめ

ゆいレールの浦添延長

— 沿線の地域発展に期待 —

2012年1月に沖縄都市モノレール(通称ゆいレール)の浦添延長事業が国交省により許可されました。これにより同路線は現在の首里駅から浦添市の経塚、前田を經由し、浦西までの4.1キロを延伸することになります。建設費で約350億円、加えて道路拡張に伴う用地買収等の周辺事業費で約90億円が見込まれ、19年の開通を目指しています。

浦添市は県内交通の要所ですが、慢性的な渋滞に悩まされ、経済発展の妨げにもなっています。さらに最近の社会的要請としてCO₂削減問題と、高齢者・身障者・子供たちまでのすべての人に一定水準の交通サービスが確保されることが求められています。モノレール延長はそれら課題の改善につながります。終点駅の浦西駅(仮称)には、高速バスターミナルと大型駐車場を整備し、沖縄自動車道からの高速バスや観光シャトルバス、自動車と「ゆいレール」との乗り継ぎをスムーズにすることで、中・北部まで含めた公共交通システムの確立を目指します(パーク&モノライド)。浦添市には歴史に育まれた文化財や景勝地が多くありますが、それらを沿線と関連づける事で、観光客にとっても魅力あるルートになるでしょう。

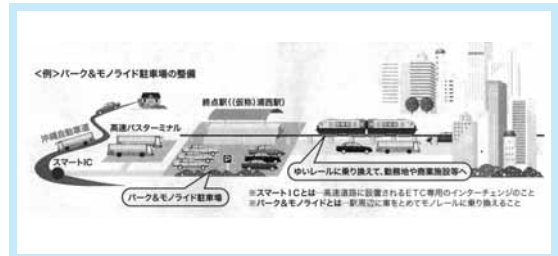
モノレールの延長決定により、工事期間中の資材需要や雇用等の経済効果はもとより、沿線の開発に伴う地域発展そして渋滞緩和による経済活動の効率化等

に大きく寄与することが期待されています。



琉球銀行牧港支店長
伊佐 博

パーク&モノライド駐車場の整備



出所: 沖縄県土木建築部

沖縄

- 2.4 「地産地消」をテーマに、県内の新鮮な農林水産物や加工食品などを広く集めた「おきなわ花と食のフェスティバル2012」が、那覇市の奥武山総合運動公園で開催された(5日まで)。消費拡大を通し生産の振興を図ることを目的としており、地元の食材を使ったさまざまな料理の試食会や展示販売、ものづくり体験教室などが開かれた。
- 2.7 沖縄県が発表した2012年度当初予算案は、一般会計の総額は前年度比11.9%増の6,806億7,300万円となり、復帰後最高の当初予算額となった。初の「沖縄振興一括交付金」(仮称)の計上とその市町村配分額582億円の上乗せなどによる。
- 2.15 沖縄県がまとめた2011年特定従業員満足度調査によると、現在の年収について「あまり満足していない」、「全く満足していない」を合わせると51.9%となり不満を抱いている労働者が過半数を占めた。雇用形態については「とても満足」、「まあ満足」を合わせると計70.8%となり概ね満足という結果となった。
- 2.20 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、輸出は前年同月比0.5%増の44億5,200万円となり、輸入は164.5%増の270億5,800万円と輸出、輸入ともに2カ月ぶりに増加した。輸入は原油などが増加した。
- 2.20 東京商工リサーチ沖縄支店が発表した県指名ランクが最上級である特A業者の公共工事完工高ランキングによると、2010年度決算(10年9月～11年8月期)で、全121社の完工高総額は前年度比18.1%減の739億7,300万円となった。公共工事の減少や特A業者数の減少などによる。
- 2.28 沖縄電力が発表した4月の電気料金は、標準家庭の月額で前月の料金より41円値上げの7,788円となる。全国の電力10社は、いずれも値上げとなった。

全国・海外

- 2.1 自販連が発表した1月の国内新車販売台数(軽除く)によると、前年比40.7%増の26万3,267台となった。全軽自協が発表した軽自動車新車販売台数は29.0%増の15万2,664台となった。エコカー補助金制度が復活したことにより増加した。
- 2.1 インターネット交流サイト最大手の米フェイスブックは、株式の新規公開を米証券取引委員会に申請した。上場時期は4～6月頃とみられている。上場で50億ドル規模を調達する見込みであり、2004年に上場したグーグル(16億7,000万ドル)を抜き、米ネット関連企業として最大の上場となるものとみられている。
- 2.10 農林水産省がまとめた2011年の農林水産物・食品の輸出実績(速報値)によると、前年比8.3%減の4,513億円と2年ぶりに減少した。主要輸出先の中国向けが同35.4%減の359億円と大きく減少し、香港や韓国向けなども減少した。
- 2.20 財務省が発表した1月の貿易統計(速報、通関ベース)によると、輸出から輸入を差し引いた貿易収支は1兆4,750億円の赤字となった。赤字幅は月ベースで初めて1兆円を超え、比較可能な1979年1月以降で過去最大となった。欧州の財政危機による世界経済の減速や円高で輸出が大幅に減る一方で燃料の輸入が増えた。
- 2.22 農林水産省の発表によると、輸入小麦の政府売り渡し価格は4月から主要5銘柄の平均で15.0%引き下げられ1トン当たり4万8,780円となる。国際相場が下がったことや、円高などによる。
- 2.27 経営再建中の半導体大手エルピーダメモリは、会社更生法の適用を東京地裁に申請し、経営破綻した。価格下落や長引く円高で資金繰りが悪化し、自主再建を断念した。負債総額は前年3月末時点で4,480億円となり、国内製造業の破綻では過去最大となる。

Economic Indicators

沖縄県内の主要経済指標(その1)

vol.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
2009	▲9.4	▲2.0	0.9	6.7	▲10.9	▲3.2	285,283	12.1	1,888.1	▲3.2
2010	▲5.2	▲0.5	0.9	24.9	13.9	▲5.0	224,019	▲21.5	1,630.5	▲13.6
2011	1.5	0.5	2.4	▲12.3	▲17.5	-	233,769	4.4	1,702.6	4.4
2010 12	▲1.5	1.9	3.2	17.2	▲31.9	▲5.1	12,455	▲44.0	99.6	▲42.7
2011 1	2.2	3.0	4.4	5.2	▲4.8	▲1.0	15,629	43.3	104.9	8.7
2	0.6	2.4	4.0	▲8.7	▲24.0	▲5.2	18,674	94.9	106.3	▲26.9
3	▲6.4	2.3	3.6	0.1	▲31.6	▲10.5	41,027	18.1	110.0	▲15.3
4	3.9	0.4	2.5	▲3.0	▲55.8	▲6.6	13,756	16.7	262.3	119.6
5	▲3.3	▲0.5	1.4	▲5.4	▲33.7	5.5	6,923	2.2	126.7	18.7
6	5.0	4.0	6.1	9.5	▲14.0	▲7.9	11,760	▲53.7	170.4	23.2
7	11.0	5.1	6.9	1.7	▲18.9	▲4.3	22,173	26.6	128.7	▲30.7
8	▲5.8	▲1.6	0.6	▲16.8	▲25.8	1.8	22,413	8.0	199.6	10.3
9	▲0.1	▲2.4	0.1	▲15.8	▲6.6	▲2.5	29,021	▲7.2	129.6	▲7.7
10	9.6	▲0.8	1.4	▲24.6	11.9	-	20,836	▲17.4	119.4	▲13.0
11	▲2.1	▲4.6	▲1.9	▲39.5	13.7	-	19,077	8.6	138.8	▲7.6
12	3.1	▲0.6	0.8	▲33.8	32.0	-	12,474	0.1	105.9	6.3
2012 1	4.1	▲1.0	0.7	▲12.8	23.7	-	13,482	▲13.7	-	-
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、2010年4月より調査先が7社から4社となった。

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

暦年	新設住宅着工戸数		建設 受注額	セメント 出荷数量	生コン 出荷数量	鋼材 売上高	木材 売上高	入域観光客数		観光施設 入場者数
	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	千人	前年比	前年比
2009	11,747	▲4.5	▲22.1	▲3.1	▲0.9	▲23.1	▲9.4	5,650.8	▲6.5	▲10.9
2010	10,709	▲8.8	▲5.8	▲2.3	▲7.3	▲12.6	2.1	5,855.1	3.6	▲2.7
2011	11,828	10.4	13.5	▲2.5	▲4.6	▲3.9	8.6	5,479.1	▲6.4	▲5.4
2010 12	871	▲22.9	▲53.7	5.3	4.3	8.8	21.9	420.4	▲2.3	▲0.9
2011 1	814	6.5	▲46.9	▲4.9	▲9.5	▲4.8	10.4	406.2	▲2.9	▲7.8
2	1,095	29.6	12.4	▲1.9	3.1	▲20.2	14.2	430.4	▲3.7	▲8.7
3	620	▲13.3	62.9	0.2	▲7.7	7.5	49.4	436.9	▲19.9	▲21.1
4	1,687	145.6	▲12.1	8.3	4.2	▲6.0	16.7	371.5	▲21.3	▲24.4
5	574	▲26.6	8.8	▲0.1	▲12.4	▲4.6	▲11.8	384.5	▲17.3	▲16.5
6	1,151	24.6	▲29.5	▲7.9	▲10.0	4.7	▲4.8	397.3	▲7.1	▲6.9
7	923	▲20.2	204.1	3.6	4.3	8.7	4.3	506.5	▲6.7	1.4
8	1,061	▲0.3	▲37.2	▲1.5	2.6	▲0.6	22.3	600.5	▲5.5	▲2.4
9	903	3.4	▲1.3	11.5	2.9	▲0.1	13.0	524.8	▲4.7	2.8
10	1,020	12.7	38.8	4.3	2.9	▲7.8	6.8	522.2	4.5	10.3
11	1,060	▲5.5	▲3.3	▲15.1	▲15.3	▲7.6	▲2.8	446.3	3.6	3.6
12	920	5.6	57.6	▲17.9	▲14.4	▲11.5	▲5.7	452.5	7.6	11.5
2012 1	-	-	140.5	▲5.1	▲3.5	▲4.6	▲6.3	409.7	0.9	10.1
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) 観光施設入場者数は、2011年1月より調査先が6施設から5施設となった。

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
2009	66.2	70.9	▲8.6	▲14.5	▲1.7	▲5.0	99.0	0.2	3,392	▲0.7
2010	68.7	71.2	▲3.3	▲3.2	▲1.8	2.8	96.9	▲2.1	3,395	0.1
2011	64.8	67.7	▲7.4	▲6.2	▲0.8	▲3.2	-	-	3,344	▲1.5
2010 12	60.9	51.9	▲1.3	▲4.3	0.9	4.7	102.1	6.1	242	▲2.9
2011 1	65.0	58.3	0.1	▲2.6	▲5.8	3.9	93.7	▲4.3	239	0.0
2	79.2	71.4	▲0.6	▲7.5	▲2.0	1.0	95.9	▲2.3	223	▲0.7
3	63.6	58.7	▲17.1	▲20.4	▲7.6	▲5.5	89.0	▲12.2	211	▲3.0
4	47.4	53.3	▲15.4	▲18.9	▲5.3	▲6.2	92.7	▲6.9	231	▲6.7
5	49.6	55.5	▲19.0	▲17.2	▲7.7	▲6.0	93.2	2.7	237	▲4.2
6	50.2	62.0	▲15.7	▲8.4	▲0.1	▲6.7	93.5	2.8	279	▲0.7
7	63.4	80.9	▲8.6	▲2.2	11.8	▲1.3	96.3	0.1	344	4.1
8	82.4	88.5	▲16.2	▲6.3	0.7	▲4.0	88.9	▲7.1	362	▲2.2
9	73.5	86.3	▲5.7	▲2.8	3.8	0.1	95.2	▲2.0	343	▲4.1
10	70.8	76.8	1.0	0.4	8.9	▲1.3	99.6	6.0	327	▲3.4
11	66.4	63.0	1.2	4.5	▲5.0	▲6.4	98.8	4.2	290	▲3.1
12	66.8	56.9	4.8	7.8	▲0.6	▲5.2	-	-	258	6.7
2012 1	66.1	61.6	▲2.3	2.1	▲0.9	-	-	-	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ						県企画部統計課		電気事業連合会	

注) ホテルは、2010年9月より調査先が18ホテルから19ホテルとなった。

注) 鉱工業生産指数の暦年値、前年比は原指数の増減率。2009年2月より2005年=100に改定された。

暦年	企業倒産件数	負債総額		消費者物価指数	失業率 (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
2009	75	25,070	▲65.5	▲0.5	7.5	2.8	0.28	▲7.5	47,752	182,334
2010	49	11,048	▲55.9	▲0.5	7.6	0.8	0.31	13.1	82,119	207,981
2011	82	17,374	57.3	0.5	7.1	▲0.5	0.29	8.3	56,995	269,193
2010 12	2	450	▲46.6	▲0.1	7.7	1.8	0.31	12.1	9,009	25,450
2011 1	6	327	▲33.9	▲0.4	7.7	▲0.6	0.30	11.2	4,430	10,230
2	5	830	▲36.6	0.0	6.4	1.5	0.31	22.3	2,181	15,495
3	9	919	182.8	▲0.2	6.0	1.1	0.30	9.4	4,657	19,671
4	5	856	210.1	0.4	6.9	0.0	0.29	▲6.4	5,340	23,506
5	13	1,260	1,226.3	0.5	7.3	▲2.6	0.28	16.7	4,542	53,415
6	7	964	4.6	0.8	7.6	▲3.3	0.28	8.0	3,718	19,619
7	6	6,048	1,001.6	1.6	7.7	▲2.4	0.28	▲1.5	4,648	22,877
8	7	670	963.5	1.3	7.3	▲1.6	0.26	19.1	4,896	22,458
9	8	3,647	▲27.7	1.1	6.5	1.3	0.27	3.3	11,145	17,846
10	5	285	▲56.9	0.5	6.1	1.1	0.28	▲6.8	3,399	25,012
11	5	423	▲50.8	0.1	6.8	▲0.8	0.32	5.1	4,524	15,664
12	6	1,145	154.4	0.5	7.7	0.2	0.35	26.8	3,515	23,379
2012 1	6	491	50.2	-	-	-	-	-	4,452	27,058
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、2011年7月より2010年=100に改定された。

注) 失業率は、2010年5月より原数値から季節調整値に変更し、遡って掲載した。

Financial Statistics

沖繩県内の金融統計

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	%	千枚	前年比	金額	前年比	百万円	%
2008FY	3,246	4,610	▲1,349	2.519	357	▲12.5	5,416	▲16.3	2,200	0.406
2009FY	3,124	4,330	▲1,203	2.435	325	▲8.8	4,889	▲9.7	1,206	0.247
2010FY	3,401	4,479	▲1,052	2.403	305	▲6.1	4,627	▲5.4	530	0.115
2010 12	579	218	361	2.403	25	▲6.8	321	▲16.8	25	0.079
2011 1	123	543	▲419	2.399	24	2.7	355	▲3.6	30	0.084
2	236	331	▲94	2.386	23	▲3.7	335	▲6.6	69	0.205
3	294	393	▲98	2.361	27	▲13.1	470	▲6.5	104	0.222
4	331	247	84	2.377	22	▲16.0	372	▲17.2	31	0.082
5	156	480	▲323	2.371	28	7.3	454	13.5	42	0.092
6	250	287	▲37	2.367	25	▲7.8	392	0.0	33	0.084
7	233	310	▲76	2.364	23	▲7.0	313	▲3.1	31	0.100
8	248	407	▲159	2.358	28	▲4.8	440	▲6.2	52	0.118
9	207	342	▲134	2.344	24	▲4.3	428	7.4	36	0.084
10	216	328	▲112	2.347	24	5.9	349	2.6	31	0.089
11	205	317	▲111	2.347	24	▲11.0	320	▲14.6	47	0.147
12	519	168	350	2.343	24	▲4.9	310	▲3.3	32	0.104
2012 1	-	-	-	-	23	▲5.4	362	2.0	17	0.046
出所	日本銀行那覇支店				那覇手形交換所					

注) 貸出金利は、暦年ベース。

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)		地銀3行融資量 (信託勘定含む末残)		県内金融機関 の預貯金残高 (郵便貯金は含まない)		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
2008FY	32,831	1.8	27,035	1.7	47,297	2.1	11,156	▲4.4	1,792	47.0
2009FY	35,626	8.5	27,551	1.9	49,543	4.7	10,677	▲4.3	2,204	23.0
2010FY	38,117	7.0	27,573	0.1	52,331	5.1	10,019	▲6.8	2,094	▲5.0
2010 12	36,488	6.1	26,656	▲0.8	50,237	4.0	10,081	▲4.9	2,110	▲1.4
2011 1	36,442	6.7	26,671	▲0.5	49,805	4.2	10,009	▲5.0	2,088	▲3.0
2	36,887	6.7	26,990	0.2	50,198	4.3	9,956	▲5.3	2,073	▲4.1
3	38,117	7.0	27,573	0.1	52,331	5.1	10,019	▲6.2	2,094	▲5.0
4	38,580	8.4	26,615	▲0.4	52,463	5.3	9,951	▲6.1	2,044	▲5.7
5	38,946	8.6	26,554	0.2	52,770	5.7	9,890	▲6.1	2,003	▲5.6
6	40,223	9.6	26,663	0.3	54,785	6.6	9,783	▲6.2	1,987	▲5.6
7	39,405	8.7	26,515	0.4	54,399	7.1	9,754	▲6.3	1,969	▲6.2
8	39,427	8.3	26,526	0.1	54,092	7.1	9,709	▲6.3	1,955	▲7.5
9	40,177	8.7	27,137	0.7	54,380	6.9	9,680	▲5.8	1,952	▲7.7
10	39,369	8.6	26,633	0.5	53,461	6.7	9,635	▲5.7	1,950	▲7.6
11	39,607	8.1	26,626	0.3	54,009	7.2	9,604	▲5.4	1,931	▲7.1
12	39,577	8.5	26,774	0.4	53,834	P 7.2	9,511	▲5.7	1,930	▲8.5
2012 1	39,509	8.4	26,854	0.7	-	-	9,444	▲5.6	1,904	▲8.8
出所	琉球銀行		琉球銀行		日本銀行那覇支店		沖縄振興開発金融公庫		沖縄県信用保証協会	

注)Pは速報値。

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!**
(当行ATM利用時のみ)

特典2

当行本支店間の
振込手数料が **無料!**
(キャッシュカード使用時のみ)

特典3

スーパー定期の
金利を**上乘せ!**
(※店頭表示金利+0.05%)

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

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

検索

特集レポートバックナンバー

■平成22年

- 9月 (No.491) 経営トップに聞く 新光産業株式会社
An Entrepreneur 株式会社沖縄美健
寄稿 中国家電市場と物流
特集 宮古アイランドロックフェスティバル
2010の経済効果
- 10月 (No.492) 経営トップに聞く タイガー産業株式会社
An Entrepreneur 株式会社かわまん商店
- 11月 (No.493) 経営トップに聞く 学校法人興南学園
An Entrepreneur 株式会社
アンドゥフィーウェディング
特集 沖縄県内の貸切バス事業の現状について
- 12月 (No.494) 経営トップに聞く 株式会社 ローソン沖縄
An Entrepreneur 農業生産法人 有限会社 我那覇畜産

特集 2010年度の沖縄県経済の動向

- 6月 (No.500) 経営トップに聞く 南風堂株式会社
An Entrepreneur 有限会社
ベッククラブ・オーシャン
特集 「りゅうぎん金融資料館」がオープンしました!
- 7月 (No.501) 経営トップに聞く 株式会社 サン食品
An Entrepreneur 株式会社 ル・パティシエ・ジョーギ
- 8月 (No.502) 経営トップに聞く 有限会社 たじま屋
An Entrepreneur 有限会社さんぼつ王
特集 沖縄県内における2011年プロ野球春季
キャンプの経済効果
- 9月 (No.503) 経営トップに聞く 比嘉工業株式会社
An Entrepreneur 株式会社 トマス技術研究所
特集 女性の労働力について

■平成23年

- 1月 (No.495) 経営トップに聞く 株式会社 大川
An Entrepreneur 介護付有料老人ホーム美里の
社カシータ
特集 沖縄県経済2010年の回顧と2011年の展望
- 2月 (No.496) 経営トップに聞く 有限会社 魚しげ
An Entrepreneur 有限会社 渡具知
特集 沖縄県内における
2011年プロ野球春季キャンプ経済効果予想
- 3月 (No.497) 経営トップに聞く 株式会社 琉球光和
寄稿 「くらしと健康の調査」が明らかにする
那覇市中高齢者の生活実像
- 4月 (No.498) 経営トップに聞く 医療法人 琉心会 勝山病院
An Entrepreneur 株式会社 メック
特集 沖縄県の主要経済指標
- 5月 (No.499) 経営トップに聞く 昭和化学工業株式会社
An Entrepreneur 農業生産法人
株式会社 もとぶ牧場

- 10月 (No.504) 経営トップに聞く 株式会社 琉薬
An Entrepreneur 株式会社 琉球びらす
特集 県外客・外国客の観光消費による
2010年度の経済効果
- 11月 (No.505) 経営トップに聞く 三和金属株式会社
An Entrepreneur オービーバイオファクトリー
株式会社
- 12月 (No.506) 経営トップに聞く 沖縄インターマップ株式会社
An Entrepreneur 有限会社 ウエストマリン

■平成24年

- 1月 (No.507) 経営トップに聞く ゆいまーる沖縄株式会社
An Entrepreneur 有限会社 おきなわ屋根工事店
特集 沖縄県経済2011年の回顧と2012年の展望
- 2月 (No.508) 経営トップに聞く 沖縄フルーツランド株式会社
An Entrepreneur 株式会社 沖縄機械整備
特集 沖縄県内における2012年プロ野球
春季キャンプ経済効果の予想

新生活はDCカードで

キックオフ! キャンペーン



応募不要です!

入会期間

3月1日(木)~4月30日(月)

対象カード



30歳未満で上記期間中入会の上**5月31日(木)**までに
1万円以上ご利用いただいた方に、もれなく**三菱UFJ
ニコスギフトカード1,000円分**をプレゼント!!

※キャンペーン期間中にお申込みいただき、2012年5月31日までにショッピングで10,000円以上ご利用いただいた方が対象となります。但、賞額不備
や記入不備等により、2012年4月30日までに当社が入会を承認出来ない場合は対象とはなりません。
※実会員様のご利用分は本人会員様のご利用分として対象となります。
※賞品発送は2012年5月31日までのご利用分の請求金額確定後となります。
※賞品発送時点でのご契約のカードを適合されている、またはお支払の遅延などにより、カード利用を停止されている場合は、対象とはなりません。
※自動エントリーのため、お手続きは不要です。※本キャンペーン内容は都合により変更となる場合がございます。

株式会社りゅうぎんディーシー

TEL098-862-1525 <http://www.ryugindeco.jp/>



りゅうぎん調査

No.509

平成24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