

りゅうぎん調査

No.513
2012

7月

経営トップ

学校法人アミークス国際学園

明日の国際人を沖縄から育てる、
幼・小・中一貫教育の学校。

An Entrepreneur

有限会社フレッシュユミートがなは

特集

沖縄県内における

プロ野球春季キャンプの経済効果

星に願いを～

RRI No.072

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所



Okinawan Economic Review

2012.7 No.513

RRI No.072

※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 学校法人アミークス国際学園 — 01

～明日の国際人を沖縄から育てる、幼・小・中一貫教育の学校～
校長 仲筋 一夫

An Entrepreneur 有限会社フレッシュミートがなは — 06

～「起業家訪問」安心、安全な県産ブランド豚肉を提供する～
代表取締役 我那覇 直

アジア便り 香港 — 08

企業価値向上の観点から見た海外展開
レポーター: 竹本 克己 (琉球銀行)
沖縄県香港事務所へ出向中 (副所長)

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～
～「営業マン 売れるアイツには理由がある！」
新任・若手営業担当者向け実務セミナー」を開催しました～

行政情報30 — 14

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
内閣府沖縄総合事務局経済産業部

特集 沖縄県内におけるプロ野球春季キャンプの経済効果 — 17

～経済効果は78億7,300万円～

県内大型プロジェクトの動向29 — 24

沖縄県の景気動向 (2012年5月) — 27

～消費関連は堅調な動きとなり、観光関連は持ち直しの動きが強まり、
建設関連は弱含みの中、一部で持ち直していることから、県内景気は
緩やかに回復している～

経営情報 合同会社の活用 — 38

～2006年会社法で導入された合同会社(日本版LLC)の設立が
対前年比約3割のペースで増加しています～
提供 太陽A S Gグループ A S G税理士法人

学びバンク — 39

- ・50歳の宜野湾市 ～中核都市へ高い潜在力～
琉球銀行宜野湾支店長 下里 隆(しもざと たかし)
- ・東京スカイツリー開業 ～経済再生 期待する地元～
琉球銀行東京支店長 大山 一(おおやま はじめ)
- ・詐欺に注意 ～手口多様 巧妙化も～
琉球銀行寄宮支店長 伊芸 弘光(いげい ひろみつ) 現(株)OCS専務取締役
- ・ビジットおきなわ計画 ～観光客1000万人が目標～
琉球銀行内間支店長 西田 透(にしだ とおる) 現琉球銀行審査部次長

経済日誌 2012年6月 — 41

県内の主要経済指標 — 42

県内の金融統計 — 44

第70回 学校法人アミークス国際学園



仲筋 一夫 校長

(学)アミークス国際学園は2011年4月、学校内での基本言語が英語の幼・小・中一貫校として開学。同校は、国内では唯一「イメージンコース」と「インターナショナルコース」を併設する一校二制度の学校、しかも学校教育法に定めるユニークな「一条校」である。うるま市にある同校に仲筋一夫校長をお訪ねし、同校の設立経緯、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

明日の国際人を沖縄から育てる、 幼・小・中一貫教育の学校。

学園概要

商 号	学校法人アミークス国際学園
所 在	在：沖縄県うるま市字栄野比1212-1 (本校)
連 絡	先：098-979-4711
開 学	年 月：2011年(平成23年)4月
U R L	：http://www.amicus.ed.jp
役 員	理 事 長 赤尾 文夫 常務理事 松田 浩一 理 事 杉田 洋 理 事 仲筋 一夫 理 事 知念 榮治 理 事 尚 弘子
教 職 員	49名(うち職員17名) 幼稚園教員 4名(うち外国人3名) 小学校教員28名(" 12名)
幼 稚 園	2クラス
小 学 校	「イメージンコース」2クラス (学 年)「インターナショナルコース」 1クラス
中 学 校	「イメージンコース」2クラス (学 年)「インターナショナルコース」 1クラス

【学園設立の経緯等についてお聞かせください。

私(仲筋一夫現校長)は、県の高等学校校長協会会長を務めていたこともあり、2007年10月に旺文社の赤尾文夫社長(当学園理事長)を訪ね、学園設立のお願いをしたのが始まりです。

国際化の流れが進む中、2006年にアジアゲートウェイ構想の発表を受け県内でも同構想の実現を担う機関や企業、英語教育や国際教育に関心のある方達から沖縄にこの構想に対応出来る施設、学校設立の声が大きくなり、個人的にもその必要性を感じていたところでした。

旺文社は、「ぐんま国際アカデミー」運営のノウハウを持っていました。再度、赤尾社長にお会いし、沖縄県に国際学園の設立を要請し、社長のご決断を得ることができました。大変ありがたいことです。

当初、旺文社は単独での学校設立を構想していたので、那覇に近い南部地域が候補地に挙がっていました。時同じくして、沖縄科学技術大学院大学(OIST)のプロジェクト担当である県

の科学技術振興課より、同大学の関係者の子弟も対象にした国際コースを併設した学校にできないか。なお、大学のある恩納村近隣にできないかとの提案がありました。

当学園をうるま市が誘致、設置場所をうるま市に決定したということです。

沖縄県、うるま市、旺文社の三者は、覚書に調印、学園設立に向けスタートいたしました。校舎の建設にあたっては、県の校舎建設費の助成はもとより、県内主要企業等からも多大な寄付を頂きました。お陰様で、2011年4月に無事、幼稚園と小学校を開学することが出来ました。現在、小学5年生までが在学しており、2016年4月には中学3年生までの幼・小・中一貫の学校になる予定です。

アミークスは、アミークスの設立の経緯からして、教育を通して本県や全国の子どもたちの人材育成に特別な貢献をしなければとの自覚を強くしています。

【学園名の由来は？】

“アミークス”とはラテン語で「友だち」の意味です。スペイン語の「アミーゴ」の語源でもあります。宮古島の方言「アグドゥス」は仲のいい同級生を意味しますが、これは、遥か昔、フィリピン経由でスペイン語の流れをくみ使われるようになったとも言われています。アミークスは沖縄とスペインや諸外国とをつなぐ単語ともいえ、何かの縁を感じさせられます。沖縄から世界に通用する人材、友だちを育てようという想いで命名されました。



学童クラスでの“友だち”

【学園の特色等について教えてください。】

当学園の特色は「一条校」でありながら仕組みは「一校二制度」で、幼・小・中学10年間の一貫教育を行い、学童クラスと入学前事前準備としての「プレスクール」も設けていることでしょうか。

「一条校」とは学校教育法の第一条に定められている学校のことです。教育内容は文部科学省の学習指導要領に則ったものになっています。

「一校二制度」とはおもに日本人を対象とする「イマージョンコース」と、外国人を対象とする「国際コース」の二つが一つの学校に併設されているということです。

イマージョン、国際個別には他にも例がありますが、当学園は併設であり、現在国内唯一となっています。

【それぞれのコースの内容は？】

「イマージョン」とは英語を母語としない子ども達に英語を使って教育することで英語に浸された教育を意味します。もともとはカナダにおいて発案、実践され高い成果を上げた教育法で、今では第二言語習得の最も有効な方法として世界



イマージョンクラス(上下とも)

中に広まっている教育法です。英語に興味がある、もしくは両親かどちらかの親が外国人であるが英語が必ずしも得意ではなく英語教育の必要な子ども達が対象になります。

一方の「インターナショナル」は英語を母語とする子ども達や帰国子女が対象で、それ以外でも英語力が十分であると判断される子どもも対象になります。但し、他のインターナショナルスクールと違い文科省の指導要領での「国語」を「日本語 (Japanese)」として授業を設けています、教科書はイマージョンと同じものを使います。



インターナショナルクラス(上下とも)

アミックスでは2名の教員を配置、一人は英語が母語の外国人、もう一人はバイリンガルの日本人教師です。

国語や社会科の一部は日本語での授業になりますが、それ以外は英語での授業になり、生徒によって英語力の差がありますので理解を深めさせる役割をバイリンガルの先生にお願いしているのです。もちろん、インターナショナルコースでも外国人と日本人の教師の二人で担当する仕組みにしています。手厚く、恵まれている制度だと思います。

クラスは一学年に3クラス、イマージョンが2クラスにインターナショナル1クラスという内訳です。

授業スタイルは「学級制」「選択制」「混合制」の3種類を用意しています。

まず、「学級制」は一般的なクラス分けです。コース毎に基本のクラスで学級の皆と一緒に多くの教科を受け、学力の基礎を付けさせるものです。小学校の低学年では主にこの学級制になります。英語以外ほとんどの教科を対象にしています。

「選択制」は英語とクラブ活動を対象としています。学年が進むにつれ子供たちの英語力、日本語力に合わせた授業が受けられるよう「選択制」を設けています。教科毎に言語力、進路等に合わせたクラス編成です。コース、国籍の垣根なく、各人が自分にあったクラスで、学級(ホームルーム)とは違うメンバーで授業を受けることができます。自分の興味に合わせて選べるクラブ活動を思えば、理解し易いのではないのでしょうか。

「混合制」は4年生以上の音楽と体育を対象としています。

「イマージョン」「インターナショナル」の境なく一学年を混合した3つのクラスに分けて授業を行うものです。



クラブ活動での乗馬とゴルフ

それに、クラブ活動について申し上げると、クラブ活動は将来、その人の人生を豊かにします。社会に出ていろいろな人と出会った時のコミュニケーションにも役立ちます。全員に何か興味のあるものに取組ませています。乗馬、ゴルフ、空手、

楽器の一つは出来るようにしています。これらの活動の経験が世界の人達との関わりを更に、強くするのに役立つと信じています。



音楽やサッカーのクラブ活動風景

面白い作りの校舎ですね

うるま市にご協力頂いた27,000坪の土地にある校舎は素晴らしい自然に守られています。この広い敷地にある起伏に合わせ、土地に建物をかぶせるような低層の校舎です。敷地にはグラウンドをはじめクラブ活動で使う馬場や自然遊歩道、バンガローなどがあります。建物は中庭を囲み幼稚園棟から時計回りに管理棟、多目的ホール、高学年棟、中学年棟など、各棟が回廊でつながっています。まだ中学生はいませんが、中学校舎も整備されていて、新中学生の入学を待ち受けています。



上：校舎全景、下：中庭

教育理念等についてお聞かせください。

当学園の教育理念は“自分で考え、学び、行動する、自立した子どもを育てる”です。

「自主」「自立」の精神を育むという事です。

自立するためには「知識」が必要です。知識を基に各人の世界観が生まれます。それはその知識の豊富さ正確さに左右されます。ですからアミークスでは子ども達に広く、深く、知識を身に付けさせ賢く、たくましく、自立する子ども達の育成を目指します。

「コミュニケーション(英語を使う)」

自立するには他人とのコミュニケーションが必要です。コミュニケーションを通して、相手を鏡としながら、子ども達は自分自身の事を理解し、自立していきます。アミークスが英語教育に力を入れるのは、日本だけでなく世界中の人達とより広くコミュニケーションをとる為のツールとして、英語が重要だと考えているためです。英語をとおして世界中の文化などに接する事で、自分や自分の国の事も理解でき、協調的で愛情深く、心の広い人間に育つと信じています。

「考える力(自分で考える)」

子ども達も含め人は皆、独立した固有の存在です。固有な存在である子ども達の抱える問題もやはり固有な問題であり、解決できるのは詰まるところ自分自身なのです。自分の問題は自分で解決する、それを考えられる力が、生きていくための基本姿勢、生命力の中核であると思います。

当学園では、様々な国籍、生活体験をもった子ども達や教員が一つの学校のなかで学びあう環境にあり、それぞれがその違いの事実を正確に知り、向き合い考えることができます。違いを強調しすぎると社会を正しく見ることの妨げになると考え、いかなる宗教ともくみせず、いかなる文化も区別することはしません。

「イマージョンコース」と「インターナショナルコース」の二校二制度の混乱はありませんか？

それはありませんね。「混合クラス」もありますが、校舎内では自由に行き来が出来ますし、むしろ、互いにより影響を与えています。子ども達の吸収力、順応力には目を見張るものがあります。



メディアセンター(図書館)が中央に位置し、子ども達は毎日ここを通り各教室へ向かいます。

高校を設置されなかった理由は何でしょう？

それは生徒達が自分達の将来をより自由に、より広いスタンスで選べるようにしたいという願いからです。当学園では中学卒業後の進路を4つ考えています。①日本の高校に進学、その後大学か就職する。②海外の高校に進学、そのまま海外の大学へ進学、就職。③海外で即仕事に就く。④日本で即、仕事に就く。いずれを選んでも、当学園で得た英語力や自由な世界観というのは特異、固有のものであり大きな助け武器になるのではないのでしょうか。

また、海外には提携校があり、サマースクールや短期留学、当然に進学先にもなれるところです。選択肢を4つ用意することで、国内大学、海外大学への留学が選べるようにしたいという教育方針なのです。

ひいては、国内で職を求めるか国外へ求めるかにもつながると考え、そのために将来の進路につながる重要な高校選択を生徒自身が選べるようにしているのです。高校まで一貫にすると、その

先の選択肢はかなり限られてしまうとの考えからです。アミークスが目指しているのは、英語のプロではありません、英語をツールとして、「知識・技能」を生かす「自主」「自立」出来る個人を育て、国際的に通用する人材になることを目指してしているのです。

最後に来展望等についてお聞かせください。

当学園の理事長である赤尾氏は“「自分はすごい」と、思うことから子どもはすごくなっていく”と申しています。アミークスでいろいろな体験をさせ何か得意なもの、夢や目標をみつけさせるのが学校や大人の役割とも申しています。無限の可能性を秘めた子ども達に何かを感じ取らせてあげるのが当学園の役目だと思います。

かつての琉球国時代には、そのほとんどの役人は中国への留学生だったようです。中国は西欧とはシルクロードで繋がり、西安や北京などは諸外国の人や多くの物が行き交う国際都市でした。異国の生活様式やものの考え方を学んできた先人たちが小さいながらも、一つの王国、琉球国を支えてきたのです。われわれはその子孫であり、地理的にもアジアの重要な場所に位置しており、その潜在的な国際人としての素養を備えているのではないのでしょうか。子ども達は無限の可能性を秘めた存在なのです、当アミークス学園の教育理念である、「自主」「自立」の気概を持って卒業した子ども達が将来、高く、広い見識を身に着けて国際的に活躍する姿を期待したいです。



校章とスクールバスでの登校



(有)フレッシュミートがなは



我那覇 直 代表



事業概要

- 会社名 (有)フレッシュミートがなは
- TEL 0980-53-5017
- URL <http://www.fresh-meat-ganaha.com/>
- 所在地 沖縄県名護市宮里1410-1
- 創業 1988年(昭和63年)12月21日
- 従業員 29名

トピックス

- 1.我那覇畜産生産のブランド豚肉を一手に販売。
- 2.衛生設備の整った加工場を新設。
- 3.卸から小売りまで、小回りの利く営業。
イベントにはBBQセットや豚汁などの炊き出しサービス、配達、接待もOK!!
- 4.当社オリジナルの“トンバーグ”。
- 5.飲食店展開で豚肉のおいしさ紹介中。
- 6.手ぶらでBBQが楽しめる海辺のCafeオープン。

起業への道のり

実家は農家で、昔の沖縄ならどこでもそうだったように我が家も豚を飼っており、幼いころから豚の世話をしていました。

その後、父は養豚業を始めることになりました。もともと、動物好きだったこともあり、農業高校の畜産科に進学しました。家族に勧められた訳ではなく、当たり前と思っていました。卒業後も、これもごく自然の流れで兄たちと家業である養豚を始めたのです。

それから、養豚業を本格的にすすめるうちに、同じ養豚をするならと、茨城県に養豚の研修を受けに行きました。飼料の配合や交配(人工授精)など多くのことを学び、その後のブランド豚の生産につながったと思います。同時に、地元の人に良い肉を提供したいという想いも生まれ、つくるだけでなく直接、販売することにしました。

畜産は兄達(宗男、明、満、剛、進)にまかせ、私(我那覇直社長)は肉を売る精肉店の経営を手掛けることにしたのです。

昭和63年12月、「(有)フレッシュミートがなは」を立ち上げ、丹精込めて自分達で育てた自慢の豚肉を直接消費者に届ける仕事を始めました。

起業時の苦労等

農家の生まれで、農業高校を卒業した私にとり、肉の販売、まして、会社の経営は全くの素人で、毎日が手さぐりでした。とにかく、自分たちが作ってきたものを売るのだから間違いはないという自信、自負だけでした。豚のことならよく知っていますが、お金のことは判らず、苦労しました。あつという間のように感じますが今年で創業25年、今こうしてお店を持てるのも地元の方のお陰と感謝しています。

セールス・アピール

■3種のブランド豚肉を販売。

当社では我那覇畜産生産の3つのブランド豚肉をメインに販売しています。山原豚は安全で安心して食べる事のできる美味しい豚肉を作りたいと願い開発。獣臭や、アク・ドリップが少なく、ソフトな味わい。比較的淡泊な肉質は調理法を問わないので、様々な料理に適しています。

やんばるあぐーはハイブリッド豚(ケンボローA)に琉球在来豚アグーを交配したブランド豚。アグーの肉質を生かした脂身の甘いしつとりと柔らかい赤身の美味しい豚肉です。

やんばる島豚あぐーは、琉球在来豚アグー(脂身が多いが旨みが濃い)とデュロック(ロース部分に霜降りが入り易い)、パークシャ(黒豚で赤身がきめ細かい)の三品種の特徴を生かした、脂身の甘い美味しい高級豚肉です。



■衛生設備の整った加工場オープン

今年の5月に、念願の衛生設備を備えた加工場が出来上がりました。今まで1カ所だった工場を2カ所に分け、各々別の作業を分担して進めることが可能になり、より早く安心、安全にお客様のもとに届けられるようになりました。第一工場では精肉中心でスライスやミンチ、スープ用食材の処理を行います。第二工場では、ソーキ骨、出汁骨やテレビチの骨を切る作業をします。作業工程が別物ですから、分ける事で、効率的にもなりますがさらに衛生的にも安心できます。



第一工場の外観(上) 内部(下)

■卸から小売りまで小回りの利く営業。

当社では学校、病院給食やホテルへの卸や店頭での販売だけでなく、以前から出張配達サービスも行なっています。各祝い事やイベントの集まりなどに、BBQセットや豚汁、牛汁、山羊汁などの炊き出しを行なっています、是非ご利用下さい。



本店内の様子



配達車

■当社のオリジナルあくー“トンバーグ”好評中。



人気 No.1

山原豚、やんぼる島豚あくーの肉を100%使った当社オリジナル加工品のウィンナー、ぎょうざ、みそ漬け、メンチカツなど、多数揃えています。

■飲食店展開で豚肉の美味しい食べ方を紹介します。

本社1階は精肉店ですが、売るだけではなくよりたくさんのお客様に当社の肉を食べてもらおうと2階に「焼肉乃我那覇」を始めました。こちらも好評を頂き、那覇にも進出することになり、豚しゃぶ専門「我那覇豚肉店」、豚ホルモン専門「我那覇焼肉店」を直営店として開店させていただきました。

沖縄では豚は鳴き声以外全て食べると言いますが、意外と内臓は一般に食べていないのではないのでしょうか。腸は中身汁として食べますが、その他はたまに”チーイリーチー”で食べる位です。そこで、皆様に豚の美味しい食べ方を紹介したいと思い豚ホルモン焼き店を始めた訳です。

■海辺のカフェ“ピグレット”オープン

～手ぶらでBBQが楽しめます

今帰仁のウッパマビーチにカフェもオープンしました。BBQの具材や機材だけでなく、場所も用意、手ぶらで気軽にBBQが楽しめます。夏、本番です、グループやご家族でどうぞお越しください。



海辺のカフェ“ピグレット”

■今後の展開

スタッフ一同、お客様と共に「おいしさと安心」「食と健康の喜び」を創り上げる食生活と、商品の品質の向上を目指していきます。そして豚肉をとおして、皆様に「幸せ」をお届けするためのたゆまぬ努力を続けてまいります。

今後も、ご指導、ご鞭撻の程、宜しくお願い致します。

(レポート:企画部長 大谷 豊)

アジア便り

香港 vol.50



レポーター
竹本 克己 (琉球銀行)
沖縄県香港事務所に出向中(副所長)

企業価値向上の 観点から見た海外展開

はじめに

2011年度の統計によると、香港は日本からの食品農畜産物輸出相手国第一位を維持しています。5年連続の一位で輸出金額は年間約1,100億円を超えています。

一方で香港企業の中国本土への展開の動きも見られます。つまり、香港に輸出することで今後は中国本土への2次輸出も期待できるのです。〔但し、政治による規制緩和次第ですが〕

香港は関税がなく法人税も16.5%と他国比低いことから日本だけでなく世界から物とビジネスが集まり、販売競争も激しく成熟した市場です。実際に進出を検討するにあたっては数年先を見据えたビジョンと明確な戦略が必要なのはいうまでもありません。

今回はコストと手間が掛かるといわれている海外展開に関して、企業価値向上の指標から見た県内企業の海外展開について私見も交えて述べたいと思います。

1. 企業価値向上の視点～ROA

企業価値を計る指標として『ROA＝総資産利益率』がありますが、今回はこの指標から見た企業の海外展開について述べたいと思います。

まず、ROAを次のように分解して見るとイメージしやすくなると思います。

ROA〔総資産利益率〕＝売上高利益率×総資産回転率

さらに、

$$\frac{\text{利益}}{\text{総資産}} = \frac{\text{利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}$$
とも分解できます。

売上高利益率は売上高に占める利益の割合なので、売上原価や販売管理費が低ければこの値が増加します。

総資産回転率は事業に投資した総資本がどのくらい効率的に売上につながっているかを表しています。効率が上がればROA良化につながります。

次に

売上高利益率を向上させる為には

- ・利益向上〔①売上増、②売上原価圧縮〕
- ・販売管理費削減〔③物流費圧縮④販売管理費圧縮〕

総資産回転率を向上させる為には

- ・設備投資効率化〔⑤システム効率化⑥固定資産圧縮〕
- ・キャッシュフロー向上〔⑦営業債権圧縮⑧在庫圧縮〕

と分解でき上記①～⑧の対策をとることでROAが改善し企業価値向上に繋がります。

各社毎には以上のどれを改善するかは異なりますが、こと海外に関しては県内企業の多くが①売上増が必要なステージにあると思われる、如何にその対策を練るかが課題となります。

2. 各指標の捉え方

生鮮食品や高付加価値商品と言われる商材については売上増加につながる為のインフラとして、航空貨物物流ハブとそれに最近リンクした陸運・宅配ネットワークの利用も検討に値すると思います。物量の増加が図られる事で最終的には物流コストの圧縮にもつながります。

又、県外での物量増加の為には物流5大機能の一つである倉庫機能を現地に持つことも検討に値すると思われます。現地での倉庫機能を持つことで、そのピッキングから小売店・飲食店への配送コストと沖縄から海外までの物流費とを比較し販売のチャンスロスを減らすことも検討可能になります。倉庫の共同借り上げ等の検討も必要でしょう。

先程のROAを向上させる対策には①の売上増以外に②の売上原価圧縮、③物流費圧縮、④販売管理費削減などが挙げられます。しかし本土大手企業ならまだしも海外拠点もなく海外展開を検討している県内企業にとり物流経費は必要なコストとして捕らえるべきところもあると思われます。対策の一つとして行政の支援事業を活用することで物流経費の縮小も可能です。

また、②の売上原価の中には県産の原料として使われている物もあり安易にコストダウンに走ると質を落とし、結果ブランド価値を落とすリスクもあります。自社ブランド力を維持しながらコストダウンを図れる部分を洗い出すことが重要です。

更に、③の物流費圧縮には県の行っているコンテナ借上げ事業の活用や他社との混載、共同配送の活用等を検討したり、自社商品の特性に

合う運輸方法として空輸・海運かを検討する必要があります。④卸商社へのフィーなどは海外展開にノウハウのない企業にとってはむしろ強い見方になると捉えるべきです。言語も日本語対応ですみますし、海外現地での卸商社についても現地にネットワークをもち商習慣・現地事情にも詳しく自社の営業代行も兼ねていると考えれば必要なコストといえます。現地で倉庫を持っている会社もあります。

為替については、大多数の県内企業は円貨ベースでの会計であり、売上金の受取について外貨だと円安の時はまだしも為替リスクがついて回ります。パートナーとなる売り先が日本法人を持っている場合もしくは円決済が可能であれば、為替リスクを心配する必要もなく検討の余地があります。

3. 売上増のために

現状から①売上増を如何に図るか、にフォーカスすると、まず売込みたい自社商品を選定し、どこに〔誰に〕売りたいのかターゲットを明確にする。

- 合わせて各種支援機関を活用し海外向け表示、パッケージ等の対策をおこなう。
- 必要に応じブランディングの為に現地パートナーと連携しプロモーションを展開することだと思います。

注意する点は自社が目指す所とミスマッチなプロモーションにならないよう現地実査にて感じとることです。

ゴディバのチョコを目指すのか、食卓に並ぶ商品を目指すかで違ってくるはずです。食卓を目指すのであればとにかく試食だと思いますし、ゴディバのチョコのように非日常品を目指すのであれば販売場所も含め高級イメージを植えつけるプロモーションを検討すべきでしょう。SNS等のネットの活用も行うべきでしょう。

ある程度の計画〔仮説〕を立ててから現場を見る事をお勧めします。

JETROのホームページでは海外展開におけ

るマクロな指標から各種調査レポート等参考になるデータも多数あるので事前に計画〔仮説〕を立てるのに役に立つと思います。海外での品目別価格表もありますので業種によっては当初計画策定時の参考になると考えられます。

又、各支援機関においても海外展開についてセミナー等をおこなっているため活用をお勧めします。

次に、計画〔仮説〕が出来上がれば、見て、聞いて、感じる現地実査を行うべきです。

小売であれば自社が売りたい〔ターゲットとする層〕店舗へ行き自社と競合する商品価格を確認し、計画した販売単価との整合性を検討します。現場を見ることで売れる価格帯を確認し物流コスト、卸商社へのマージン等を差引きし卸値のイメージが作れると思います。そこから必要なコストと不要なコストを洗い出し、各種折衝を通し具現化していく事になると思います。

ホテル等の高級飲食店がターゲットであれば実際に食べに行くことで価格帯や客層、目測での回転率等から一日の売上を想定し、食材として自社商品が使われる余地があるのか現地の食志向と価格面で検討できると考えられます。

終わりに

県産品の販路拡大は観光客へのPRと合わせて行うことが不可欠だと思われまふ。香港から沖縄への観光客は5年前の50倍に増え約5万5千人となっています。現在、台湾が1番で香港が2番手となっていますが、アジアの人達が沖縄で沖縄料理を食べ、県産品に触れる機会が増えてきているわけではあります。

北海道のお菓子〔お土産〕で『白い恋人』を買い、おいしかったので香港でも買うというサイクルのように、県産品もそのチャンスが時期にきてくると思います。

最近の沖縄物産フェア期間中に香港の沖縄ア

ンテナショップで県産の紅芋お菓子をまとめ買いをしている女性を見かけました。店員によると沖縄旅行のお土産で一度買った経験があり家族からも好評だったとの事でした。

このサイクルを目指してお菓子だけでなく沖縄の豚、ブランド牛、野菜・フルーツ、海産物等のカテゴリー毎にグルメツアーとリンクした現地でのプロモーションを行うことも検討に値すると思います。

香港にいて感じるのは今、沖縄にとりチャンスだということです。海外は国内と比べてコスト面、言語面等で手間も掛かりますがこのチャンスを生かすかは自社の今後のビジョンをどう描くかにかかっていると思います。

行政の補助・支援制度、各支援機関を活用し海外展開を検討することをお勧めします。



日系スーパーでの県産品フェアの様子、筆者撮影

宝くじ付き定期預金

Wチャンス!

預けて
もらえる

2つの特典

預入金額100万円を1口として

特典① 必ず
もらえる!!
ドリーム宝くじを
ジャンボ宝くじを
5枚プレゼント!!

※バラまたは連番をお選びいただけます。

特典② 抽選で
500
名さまに!!
年末宝くじを
ジャンボ宝くじを
5枚プレゼント!!

※バラのみとなります。



招かれたら
さっさと
せぬけな
宝くじ

取扱期間 平成24年 6月18日 ~ 平成24年 10月3日 水日まで

※募集総額(230億円)に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。

りゅうぎん 宝くじ付き定期預金Wチャンス! 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	
預入金額	100万円以上~5,000万円以下 ※預入回数に制限はございません。	
適用金利	店頭表示金利 ※「ポイントサービス」(100ポイント以上)の金利優遇は、対象外となります。	
募集総額	230億円 ※募集総額に達し次第、取扱を終了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)のいずれかをお選びいただけます。 ※ATMやインターネットバンキングでのお預入は対象外となります。	
取扱店	全営業店(東京支店は除きます)	
特典① お預けいただいた お預け期間	種類	ドリームジャンボ宝くじ(平成25年5月中旬発売予定) ※「バラ」または「連番」をお選びいただけます。
	枚数	預入金額100万円を1口とし、宝くじ5枚を贈呈いたします。
	お届け時期	平成25年5月末頃
	お届け方法	・基準日時点の銀行届出のご住所に郵便書留郵便にてお届けいたします。 ・お客さまの住所、転居先不明などの理由で景品をお届けできない場合は、景品を無効とさせていただきます場合がございます。
	基準日	基準日(平成25年3月31日)時点で本定期預金の残高があるお客さまが、宝くじプレゼントの対象となります。

特典② お預けいただいた お預け期間	種類	年末ジャンボ宝くじ
	抽選方法	・預入金額100万円毎に1口の抽選機を付与し、自動抽選いたします。 ・抽選日時時点で本定期預金を中途解約されている場合は、抽選の対象外となります。 ・重複抽選はございません。 ・ご当選者へ贈呈する年末ジャンボ宝くじの枚数は、5枚のバラのみとなります。
	抽選日	平成24年11月2日(金)
	お届け時期	平成24年12月上旬
	お届け方法	・抽選日時点の銀行届出のご住所に郵便書留郵便にてお届けいたします。 ・お客さまの住所、転居先不明などの理由で懸賞品をお届けできない場合は、当選を無効とさせていただきます場合がございます。
出選発表	懸賞品の発送をもって発表にかえさせていただきます。	
その他留意事項	・ご案内「不要」は選択できません。 ・景品の「ドリームジャンボ宝くじ」および、懸賞品の「年末ジャンボ宝くじ」は、予告なく変更となる場合がございます。 ・本定期預金は預金保険の対象となります。	

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

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】

・絶対におきたい「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。

りゅうぎんビジネスクラブ主催
「営業マン 売れるアイツには理由がある！
新任・若手営業担当者向け実務セミナー」開催

りゅうぎんビジネスクラブでは、平成24年6月19日(火)にかりゆしアーバンリゾート・ナハにて、「営業マン 売れるアイツには理由がある！新任・若手営業担当者向け実務セミナー」を開催いたしました。当日はあいにくの悪天候にも関わらず、71社、123名の方にご参加いただきました。

今回講師を務めていただいた、マインドセットジャパン(株)代表取締役社長、服部英彦氏はリクルートグループ(現リクルートHRマーケティング)に入社後、東証一部上場企業の新規事業営業課長や日本データビジョン(株)専務取締役・代表取締役を歴任され、多くの企業の人材採用や人材育成プログラムの開発と実施に携わられました。現在は、多数の企業・団体・大学にて講演活動をされています。

講義は冒頭、グループ対抗で記憶力を試すゲームを行い、参加者に一人よりチームで協力して取り組むことで成果が高まることを改めて認識してもらいました。また、ゲーム中に感じた緊張感・試練・目標・チームワークなど楽しさの要素は、実は営業に対するマイナスの

イメージと重なっていること、「苦しい」・「嫌だ」と考えるのではなく、楽しんで仕事をするという発想の転換が仕事に対する意欲を大きく変えると説明されていました。

また、多くの営業担当者が頭を悩ます顧客との会話については、優秀なセールスマンは決して多くを語っておらず、相手から話を引き出す会話をしていること、知識だけで勝負するのではなく相手が話したくなるような聞き方が顧客の心をつかむと解説していました。

さらに、すぐに実践できる営業のコツとして、顧客訪問時の事前準備の一手間が顧客からの印象や成果に大きく影響することを、具体的な例を挙げて説明していただきました。(HPで会社沿革を確認する、親近感を持ってもらうために代表者の出身地や出身校など自分との共通点を見つける、交渉前には自分で決裁できる切り札を準備してのぞむ、など)

参加者からは「実際の現場で活かしたい」「キラーフレーズを明日から試してみたい」、「次回は後輩にも聞かせたい」との感想が寄せられました。



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

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:高良、真栄城)までお願いいたします。

沖縄総合事務局経済産業部の 最近の取組について

「中小企業再生支援協議会の抜本的な機能強化について」

■はじめに

「中小企業再生支援協議会」を御存知でしょうか。

中小企業の再生に向けた取組を支援するため、産業活力の再生及び産業活動の革新に関する特別措置法(以下「産活法」)に基づき、平成15年に全国47都道府県に1箇所ずつ設置されている公的機関です。企業再生に関する知識と経験を持つ専門家が常駐しており、中小企業の再生に係る相談等に対応し、地域の総力を結集した再生支援を展開しています。

当局管内におきましては、那覇商工会議所内に「沖縄県中小企業再生支援協議会」が設置され、経営環境が悪化している中小企業からの経営相談や再生計画策定支援など、事業再生に向けた取組をきめ細かく支援しています。

去る4月20日、中小企業の経営改善・事業再生の促進等を図るため、内閣府、金融庁及び中小企業庁が連携し、「中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえた中小企業の経営支援のための政策パッケージ」が公表されました。この中では、中小企業再生支援協議会の抜本的な機能強化が大きな柱の一つとなっています。

今回は、「中小企業再生支援協議会の抜本的な機能強化」について紹介します。

1 沖縄県中小企業再生支援協議会について

(1) 認定支援機関

当局管内におきましては、産活法第41条の認定を受けた認定支援機関として那覇商工会議所が中小企業再生支援協議会事業(以下「協

議会事業」)を実施しています。

協議会事業とは、中小企業再生支援協議会の設置・運営及び支援業務部門による再生計画策定支援等の再生支援業務を実施する事業を指し、当局の委託を受けて公的(公平・中立)な立場で実施しています。

(2) 沖縄県中小企業再生支援協議会

那覇商工会議所が設置している「沖縄県中小企業再生支援協議会(以下「沖縄協議会」)」の役割は、認定支援機関が協議会事業を遂行するに当たって、地域の実情を踏まえて、具体的な業務実施方針・方法等の重要事項について定めるとともに、支援業務部門が上記方針・方法に基づいて適切に事業を行うよう指導・助言を行い中小企業の再生のため地域の総力を結集することです。沖縄協議会の委員は次のメンバーで構成されています。

【沖縄協議会委員(●は会長、※はオブザーバー)】

- 沖縄県商工会連合会 会長
- 沖縄県中小企業団体中央会 会長
- 沖縄振興開発金融公庫 理事
- (株)商工組合中央金庫那覇支店 支店長
- (株)琉球銀行 頭取
- (株)沖縄銀行 頭取
- (株)沖縄海邦銀行 頭取
- コザ信用金庫 理事長
- 沖縄県信用保証協会 会長
- 沖縄弁護士会 会長

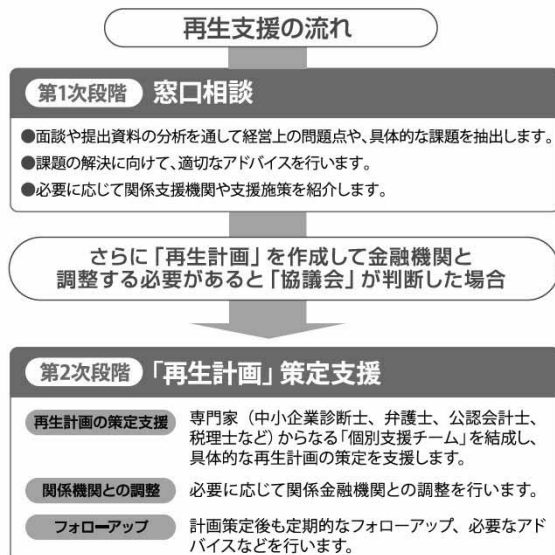
- 日本公認会計士協会沖縄会 会長
- 沖縄税理士会 会長
- (社)沖縄県中小企業診断士協会 会長
- (財)沖縄県産業振興公社 理事長
- 沖縄県商工労働部長
- (独)中小企業基盤整備機構沖縄事務所 所長
- 那覇商工会議所 副会頭
- ※沖縄総合事務局経済産業部長
- ※沖縄総合事務局財務部長

(3) 支援業務部門

認定支援機関には、中小企業の再生に係る相談(第1次段階)や再生計画策定支援(第2次段階)を行うため、企業・事業の再生実務豊かな常駐専門家を5名配置しております。

財務上の問題を抱えているものの、事業の収益性はあり、事業再生に意欲を持つ中小企業の皆様を支援対象としています。例えば、事業自体は円滑に行われているが、過去の投資等による借入金の返済負担等で資金繰りが悪化しているとか、事業存続の見通しはあるものの、事業の見直しや金融機関との調整が必要というケースなどがあります。

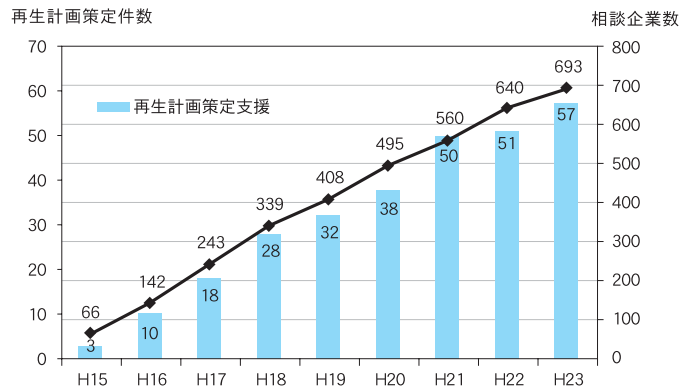
もちろん秘密は厳守されますし、第1次段階については相談無料です。



2 沖縄における再生支援の実績

沖縄協議会では、平成15年度に業務開始して以来、平成23年度末までの累計で693件の窓口相談に応じ、57件の再生計画策定を完了し、320人超の雇用確保に貢献しています。

■相談取扱企業数と再生計画策定案件の推移



3 協議会事業の抜本的な機能強化について

本年度末(平成25年3月末)に終期を迎える中小企業円滑化法後を想定し、中小企業の経営改善・事業再生の促進等を図るため関係省庁連携のもと早急に具体化を図るための出口戦略で、次の3つの柱で構成されています。

- ①金融機関によるコンサルティング機能の一層の発揮
- ②企業再生支援機構及び中小企業再生支援協議会の機能及び連携の強化
- ③その他経営改善、事業再生支援の環境整備

また、中小企業再生支援協議会については、次の取組を行うことにより、その機能を抜本的に強化することとしています。

①金融機関等の主体的な関与やデューデリジェンス(DD)の省略等により、再生計画の策定支援を出来る限り迅速かつ簡易に行う方法を確立する。(標準処理機関を2ヶ月に設定。協議会ごとに計画策定支援の目標件数を設定し、平成24年度は全国で3千件の支援を目指す)

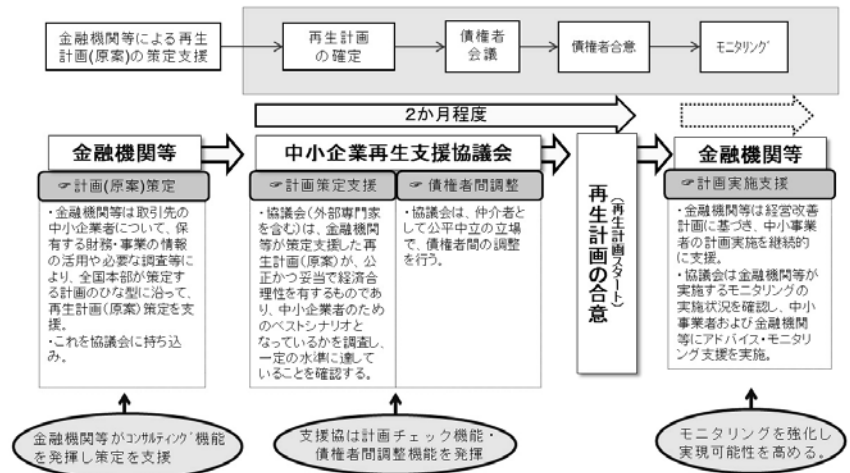
②事業再生支援の実効性を高めるため、地域金融機関や中小企業支援機関等の協力を得て、専門性の高い人材の確保及び人員体制の大幅な拡充を図る。

③経営改善、事業再生、業種転換、事業承継等が必要な中小企業にとって相談しやすい窓口としての機能を充実し、最適な解決策の提案や専門家の紹介等を行う。

平成21年12月に施行された中小企業金融円滑化法により、金融機関は、中小企業(債務者)からの申込みに対し、できる限り、条件変更等に努めてきております。同法による条件変更先である中小企業は、全国で30から40万社、そのうち本格的な再生支援が必要となるのは5~6万社程度と推計され、これらについて、基本的に金融機関がコンサルティング機能を発揮して再生支援に取り組むこととなりますが、その一方で、再生支援協議会による対応も相当程度に必要であるというのが、今回の政策パッケージの背景にあります。

当局及び沖縄協議会においても、今後は、取りまとめられた政策パッケージによる迅速化スキームを活用し、従来通り丁寧な再生計画策

新たな再生計画策定支援スキーム



(注)協議会によるDDについては、例えば、相談企業の負債総額が一定規模(例:10億円)以上の場合、大幅な債権放棄等により支援を行う場合等、協議会によるDDがないと債権者合意の見通しがたえないような誠に不可欠な場合に限り、実施することとする。

定の支援は勿論のこと、さらに多くの再生支援のお手伝いができるよう、地域金融機関や中小企業支援機関と連携して取り組んでまいります。

中小企業の再生ほか経営に関する相談は、以下のお問い合わせ先までお気軽にご相談ください。

- 中小企業電話相談ナビダイヤル
0570-064-350(平日9:00~17:30)
- がんばる中小企業 経営相談ホットライン
0570-009-111(平日9:00~17:00)
- 沖縄県中小企業再生支援協議会(那覇商工会議所)
098-868-3760(平日9:00~17:00)



**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ついて
内閣府沖縄総合事務局
経済産業部 中小企業課 奥間、大城、新垣

TEL:098-866-1731

<http://ogb.go.jp/keisan/index.html>

沖縄県内における 2012年プロ野球春季キャンプの 経済効果

経済効果は、
78億7,300万円

要 旨

- ・ 2012年の沖縄県内におけるプロ野球春季キャンプの経済効果は、これまでで2番目に多い78億7,300万円となった。
- ・ これは、過去最高であった前年(86億4,800万円)より7億7,500万円減少した。
- ・ 一方、観客数は比較的好天に恵まれたことや人気球団である阪神のキャンプが1カ月間を通して実施されたことなどから約27万7,000人と過去最高となった。そのうち、県外客は、読売巨人軍のキャンプが2年目となったことや前年の日本ハムの斎藤投手大フィーバーの反動などから約4万2,500人となり前年より約1,000人減少した。
- ・ 経済効果が前年を下回ったのは、練習施設の整備費が前年より少なかったことや消費単価の大きい県外客の減少などが要因として挙げられる。
- ・ 経済効果を球団別にみると読売巨人軍が16億7,000万円と最も多く、次いで阪神タイガースが15億2,800万円であった。
- ・ また、経済効果を産業別に多い方からみると、宿泊業12億400万円、製造業11億円、飲食店9億2,300万円などの順であった。
- ・ キャンプ期間中は、キャンプ関連のグッズや食品、金融商品など多くの関連商品も販売されており、これらの関連商品を通じたビジネスチャンスをより拡大していくことが必要であり、県民サイドでは、一人でも多くの県民がキャンプ地に出向くなどしてキャンプを盛り上げていくことが引き続き求められる。



1. 2012年の春季キャンプの概要

2012年2月に沖縄県内で春季キャンプを実施した国内プロ野球球団は、前年同様に10球団となった。前年に読売巨人軍(以下、球団名は「巨人」のような略称を用いる)が那覇市で新たにキャンプを実施したことから、10球団となり、前年と同数の最多になった。そのうち5球団は二軍のキャンプも実施したが、前年の6球団よりは少なくなった(図表1)。

まず、今年のキャンプの参加人数をみてみると、選手(一、二軍計)・球団関係者は全10球団合計で約1,100人、報道関係者や解説者が約2,100人であった。報道関係者は、前年は日本ハム・斎藤佑樹投手の全国的な大フィーバーにより芸能関係の記者も多く訪れたことなどから、今年はその反動で前年より約600人減少した。

また、キャンプ期間中の観客数は、約27万7,000人(オープン戦含む)となり、前年(約25万3,000人)より約2万4,000人増加し、過去最高の観客数となった。増加要因として、比較的好天に恵まれた

ことや阪神のキャンプが1カ月を通して実施されたこと(前年までは約20日間)、連日マスコミに大きく取り上げられた横浜DeNA・中畑新監督の効果などから県内客が増加(約2万5,000人増)したことが挙げられる。そのうち、県外からの観客は、約4万2,500人(前年は約4万3,500人)となったが、巨人のキャンプが2年目となったことや前年の日本ハムの斎藤投手大フィーバーの反動などから前年より約1,000人減少した。

2. 経済効果の試算について

(1) 春季キャンプの関連支出額(直接支出額)

キャンプにおいては、県外からの滞在者が県



(図表1) 沖縄県内における2012年春季キャンプの実施状況

		日本ハム	広島	中日	横浜	オリックス	ヤクルト	阪神	楽天	ロッテ	巨人
一軍	キャンプ地	名護市	沖縄市	北谷町	宜野湾市	宮古島市	浦添市	宜野座村	※久米島町	石垣市	那覇市
	期間	2/1~2/28	2/1~2/14	2/1~2/29	2/1~2/28	2/1~2/17	2/1~2/28	2/1~2/29	2/1~2/14	2/1~2/23	2/19~2/28
二軍	キャンプ地	国頭村		読谷村	嘉手納町	宮古島市			久米島町		
	期間	2/1~2/23		2/1~2/29	2/1~2/19	2/1~2/26			2/1~2/26		

※楽天(一軍)は、2/16~2/26に金武町をベースにキャンプを実施。

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

こうした支出額について試算した結果、総額で51億6,900万円(図表2)となり、前年(54億5,000万円)を2億8,100万円下回った。試算結果の内訳をみると、宿泊費が11億9,600万円と最も多く、次いで土産品・グッズ購入11億5,700万円、飲食費11億3,600万円、交通費6億9,500万円、娯楽・レジャー4億7,800万円、練習施設等の整備費1億8,600万円などとなっている。

前年より減少した要因としては、練習施設等の整備費が前年より1億2,200万円減少したこ

とや、全体の観客数は過去最高であったものの、消費単価の大きい報道陣や県外客の減少により宿泊費が9,100万円減少したことなどが挙げられる。また、2月26日(日)に開催予定だったオープン戦4試合が雨で中止になったことも影響した。

(2) 春季キャンプの沖縄県内における経済効果

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51億6,900万円に自給率を掛けると県内で供給された分である45億8,300万円が求められ、これが直接効果となる。

次に、直接効果である宿泊費、飲食費、交通費、施設整備費などが県内で支出されると、当該産業だけでなく、こうした産業に原材料、サービス等を提供している産業の売上の増加へと波及していく。これを1次間接波及効果といい、これが20億3,500万円となる。さらに、直接効果と1次間接波及効果で生じた各産業における雇用者の所得増加は、これら雇用者の消費支出を増加させ、関連する各産業の生産を誘発していく。これを2次間接波及効果といい、これが12億5,500万円となる。

これらの直接効果、1次間接波及効果、2次間接波及効果を合わせた金額が78億7,300万円となり、これがいわゆる県内におけるプロ野球春季キャンプの経済効果となる。また、これらの効果のうち、原材料やサービス等の仕入れを除いた分が粗付加価値額(42億7,300万円)となり、この中で雇用者へ支払われた賃金等が

(図表2) 春季キャンプ関連支出額

支出項目	支出額 (百万円)
宿泊費	1,196
土産品・グッズ購入	1,157
飲食費	1,136
交通費	695
娯楽レジャー	478
練習施設等の整備費	186
クリーニング代	77
アルバイトへの支払い	48
施設使用料	33
その他	164
合計	5,169

(図表3) 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	4,583	2,402	1,262
1次間接波及効果	2,035	1,098	484
2次間接波及効果	1,255	773	313
合計(経済効果)	7,873	4,273	2,059
直接支出額 (波及効果)	5,169 (1.5倍) = (総合効果/直接支出額)		

- (注) 1. 直接効果は、直接の支出による効果(自給率が100%でなければ移輸入の分、直接支出額を下回る)。
 2. 1次間接波及効果は、原材料を他の産業から購入することによって起こる波及効果。
 3. 2次間接波及効果は、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. 付加価値は、誘発された生産額の中に占める粗付加価値(雇用者所得と営業余剰)。
 6. 端数処理により合計は合わないことがある。

雇用者所得(20億5,900万円)となる(図表3)。

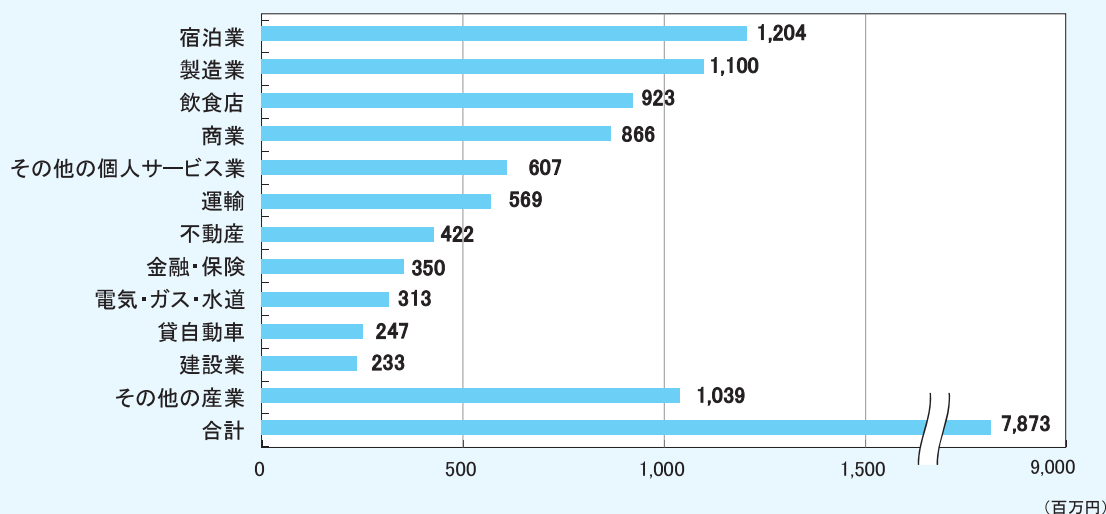
今年の経済効果である78億7,300万円は、これまでで最も多かった前年(86億4,800万円)より7億7,500万円減少したものの、過去2番目に多い金額となった。

また、今年の経済効果である78億7,300万円を球団別にみると、巨人が16億7,000万円の前年に引き続き最も大きく、次いで阪神が15億2,800万円であった。

(3) 産業別の経済効果

今年の経済効果である78億7,300万円を産業別にみると、宿泊業が12億400万円と最も大きく、次いで製造業が約11億円(主に土産品などの製造)、飲食店が9億2,300万円、商業が8億6,600万円、その他の個人サービス業が6億700万円、運輸業5億6,900万円などの順となっている(図表4)。

(図表4) 産業別の経済効果



5. おわりに

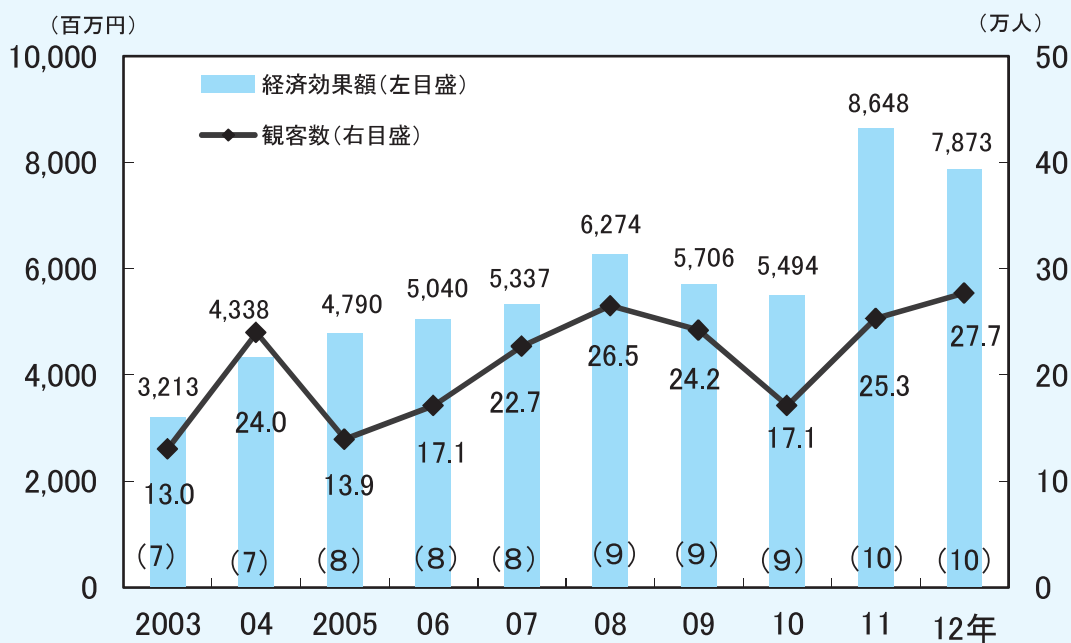
県内のプロ野球春季キャンプは、前年に引き続き国内プロ野球球団12球団中10球団がキャンプを実施した。ただ、今年の経済効果は、先述したように巨人キャンプが2年目となったことや前年の斎藤投手大フィーバーの反動による県外客の減少、練習施設の整備費が前年を下回ったことなどが影響し、これまでの最高であった前年の86億4,800万円を7億7,500万円下回る78億7,300万円となった。しかし、それでも過去2番目の金額であり、今後も同様な経済効果が期待される(図表6)。

一方、キャンプの課題である県内キャンプを

早い時期より実施した球団が練習に使用している球場等の施設が老朽化していることに対しては、広島のカンパ地である沖縄市営球場の建替えが始まるなど、厳しい財政事情の中、各自治体の取り組みもみられた。

また、引き続きキャンプ関連のグッズや食品、金融商品など多くの関連商品も販売され、これらの関連商品を通じたビジネスチャンスをより拡大していくことが必要である。一方、県民サイドでは、一人でも多くの県民がキャンプ地に出向くなどしてキャンプを盛り上げていくことが引き続き求められる。

(図表5) プロ野球春季キャンプの経済効果と観客数の推移



※()内は沖縄県内でキャンプを実施する国内プロ野球の球団数

以上

【補注1】プロ野球春季キャンプの沖縄県内での実施状況

暦年	日本ハム	広島	中日	横浜	オリックス	ヤクルト	阪神	楽天	ロッテ	巨人	ソフトバンク	西武
1979	(投手陣) 名護市	◎						(○)				
80		◎						(○)				
81	(一軍) 名護市 ○									◎		
82		沖縄市	○									◎
83			石垣市							○		◎
84	(二軍) 宜野座村 84年のみ	◎			○							
85			(投手陣) 具志川市				◎					○
86		○										◎
87			(一軍) 石川市 具志川市	宜野湾市						○		◎
88			○									◎
89			(一軍) 石川市 (二軍) 具志川市		(投手陣) 糸満市			(○)	(投手陣) 那覇市	◎		
90					(一軍) 糸満市					○	(一軍) 読谷村 (二軍) 嘉手納町	◎
91		○			(一軍) 糸満市 (二軍) 那覇市							◎
92						○						◎
93					(一、二軍) 平良市 糸満市	◎						○
94					(一、二軍) 平良市 糸満市 城辺町					◎		○
95					(一軍) 平良市 (二軍) 城辺町 ○	◎						
96	(二軍) 宜野座村		(一軍) 北谷町	(二軍) 嘉手納町	◎					○		
97			(二軍) 読谷村			◎						○
98				◎								○
99			○								◎	
2000						浦添市					◎	○
01						◎		(○)				
02										◎		○
03	(二軍) 東風平町						宜野座村 ○				◎	
04			(一、二軍) 北谷町 読谷村 ○		(二軍) 平良市 城辺町							◎
05			(一軍) 北谷町 (二軍) 読谷村 北谷町		(一軍) 平良市		○	(一、二軍) 久米島町	◎			
06	(二軍) 八重瀬町 国頭村 ◎		(二軍) 読谷村 ○		(一軍) 宮古島市							
07	(二軍) 国頭村 ○		◎							○		
08									(一軍) 石垣市	○		◎ ○
09	○				(二軍) 宮古島市	(二軍) 八重瀬町				◎ ○		
10			○						◎		○	
11			○								◎ ○	
12												
一軍 キャンプ地	名護市	沖縄市 宮崎県	北谷町	宜野湾市	宮古島市、 高知県	浦添市	宜野座村 高知県	久米島町、 金武町	石垣市	宮崎県 那覇市	宮崎県	宮崎県
二軍 キャンプ地	国頭村	宮崎県	読谷村	嘉手納町 神奈川県	宮古島市	東京都 宮崎県	高知県	久米島町	鹿児島県	宮崎県	宮崎県	埼玉県 高知県

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

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

【補注2】本調査でを使用した産業連関表について

本件調査では、沖縄県の2005年産業連関表を用いた。産業部門数で表示する部門表は産業分類35部門表をベースにしたが、35部門表ではキャンプにおける主な支出項目である「宿泊業」や「飲食店」、「貸自動車業」等の部門が明示されていないので、これらの産業部門については、県が公表した基本分類表(404行×350列)から該当する業種を抽出した。さらに、今回の分析において多少統合しても不都合がない部門を当社で統合し、本件調査の分析用に組み替えた。

また、産業連関表における各産業部門の自給率は、県内需要(=県内居住者の需要)に対する自給率であるため、移輸出(=非居住者の需要)

は対象外となる。このため、統計上、移輸出である「県外からの滞在者の支出(=非居住者の需要)」の経済効果を試算する際に、そのままの自給率を用いると不都合が生じる。例えば、宿泊業の自給率は、県内居住者の宿泊需要(県外旅行等を含む)のうち県内宿泊部門を利用した割合を意味するが、県内居住者の場合、県外宿泊の支出額が県内宿泊の支出額より大きいため、県内宿泊業の自給率は低くなる。しかし、キャンプ関連の宿泊費や飲食費は全て県内で発生するため、こうした支出に対して県内での自給率が明らかに100%とみられる宿泊業、飲食店などについては自給率を100%に設定し直して使用した。

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

県内大型プロジェクトの動向 vol.29

事業名 無電柱化事業

関係地域	那覇市、浦添市、名護市、宮古島市、石垣市、竹富町ほか	種別： 公共 民間 3セク																								
事業主体	主体名：国(直轄事業)、県(国庫補助事業、単独事業)、関係市町村 所在地：■沖縄総合事務局 開発建設部 道路管理課 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：098-866-1915 ■沖縄県土木建築部 道路管理課 沖縄県那覇市泉崎1丁目2番2号 電話：098-866-2665																									
事業目的	安全で快適な歩行空間の確保、都市景観の向上、都市災害の防止、情報ネットワークの信頼性の向上、観光振興、地域活性化。特に沖縄では台風による電柱倒壊の未然防止																									
事業期間	1991年度～																									
事業規模	整備計画延長：約136km(第6期計画終了時点)																									
事業費	国 約130億円 ※2011年度末時点累計(電線共同溝を単独で整備した国の事業費のみの累計。バイパス等の道路の新設と併せて実施したものは含まれない。)																									
事業概要	<p>■無電柱化推進計画</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #0070C0; color: white;">国の無電柱化推進計画</th> <th style="background-color: #0070C0; color: white;">事業年度</th> <th style="background-color: #0070C0; color: white;">沖縄ブロック計画</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>電線類地中化計画(一期)【第1期計画】</td> <td>1986年度～1990年度</td> <td>計画なし</td> </tr> <tr> <td>電線類地中化計画(二期)【第2期計画】</td> <td>1991年度～1994年度</td> <td>9.270km</td> </tr> <tr> <td>電線類地中化計画(三期)【第3期計画】</td> <td>1995年度～1998年度</td> <td>21.980km</td> </tr> <tr> <td>新電線地中化計画【第4期計画】</td> <td>1999年度～2003年度</td> <td>34.780km</td> </tr> <tr> <td>無電柱化推進計画(一期)【第5期計画】</td> <td>2004年度～2008年度</td> <td>38.001km</td> </tr> <tr> <td>無電柱化推進計画(二期)【第6期計画】</td> <td>2009年度～2013年度</td> <td>38.000km</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: right;">合計</td> <td>136.631km</td> </tr> </tbody> </table> <p>■沖縄ブロック電線類地中化協議会 無電柱化事業は、昭和61年度以降6期にわたる全国的な計画が策定されてきた。沖縄県内については、このうちの「電線類地中化計画(二期)」より、沖縄ブロック電線類地中化協議会(道路管理者である沖縄総合事務局、県、関係市町村と電線管理者である電力会社や電話会社等からなる)において沖縄ブロック計画が策定されてきた。</p> <p>■電線共同溝方式 道路の地下空間を活用して電力線、通信線等をまとめて収容する無電柱化の手法で、沿道の各戸へは地下から電力線や通信線等を引き込む仕組みとなっている。県内の無電柱化事業では石垣市や宮古島市の一部(要請者負担方式)を除き、ほとんどが電線共同溝方式により事業がすすめられている。 費用負担は、電線共同溝方式の場合、道路管理者が電線共同溝本体を施工し、電線管理者がトランスや電線等を施工する。道路片側1km当たり、約6億円の費用が必要で、そのうち約2億7千万(約45%)は電線管理者の負担となる。要請者負担方式では要請者(通常は道路管理者)が全てを負担する。</p>		国の無電柱化推進計画	事業年度	沖縄ブロック計画	電線類地中化計画(一期)【第1期計画】	1986年度～1990年度	計画なし	電線類地中化計画(二期)【第2期計画】	1991年度～1994年度	9.270km	電線類地中化計画(三期)【第3期計画】	1995年度～1998年度	21.980km	新電線地中化計画【第4期計画】	1999年度～2003年度	34.780km	無電柱化推進計画(一期)【第5期計画】	2004年度～2008年度	38.001km	無電柱化推進計画(二期)【第6期計画】	2009年度～2013年度	38.000km	合計		136.631km
国の無電柱化推進計画	事業年度	沖縄ブロック計画																								
電線類地中化計画(一期)【第1期計画】	1986年度～1990年度	計画なし																								
電線類地中化計画(二期)【第2期計画】	1991年度～1994年度	9.270km																								
電線類地中化計画(三期)【第3期計画】	1995年度～1998年度	21.980km																								
新電線地中化計画【第4期計画】	1999年度～2003年度	34.780km																								
無電柱化推進計画(一期)【第5期計画】	2004年度～2008年度	38.001km																								
無電柱化推進計画(二期)【第6期計画】	2009年度～2013年度	38.000km																								
合計		136.631km																								

(次ページに続く)

経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・1993年1月 沖縄ブロック電線類地中化協議会第1回会合 ・1993年4月 国道58号那覇市天久・上之屋間でキャブ方式による電線類の地中化が着手され、県内の無電柱化事業がスタート ・1995年3月 「電線共同溝の整備に関する特別措置法」の制定 ・1995年4月 国道58号那覇地区等で県内の電線共同溝方式による電線類の地中化がスタート <p>※キャブ方式は1995年度に電線共同溝が出来てからは工費が高いことなどの理由から実質的に採用されていない。</p>
現況及び見通し	<ul style="list-style-type: none"> ・市街地等の幹線道路の無電柱化率は、2011年度末時点で全国平均が15%で、トップは島根県の33%、次いで兵庫県の30%、宮崎県の29%などと続き、沖縄県は22%と全国で8番目の無電柱化率である。 ・欧米やアジア主要都市の無電柱化率は、ロンドン、パリ、香港が100%、次いでベルリンが99%、続いてシンガポールの86%、ニューヨークの83%、ソウルの46%となっている。日本は、東京23区内の市街地等の幹線道路でも41%と立ち遅れている(以上、国土交通省道路局ウェブ「無電柱化の推進」より)。 ・沖縄県内では、1991年度から2010年度までに、全体で約98km、管内ごとの内訳は、沖縄本島管内で約84km、宮古島管内で約9km、八重山管内で約5kmの整備を完了している。 ・主な路線は、国道58号、那覇新都心、国際通り、宮古島の平良城辺線および八重山の国道390号等が整備されてきた。 ・2003年9月の台風14号で電柱480本が倒壊した宮古島では2004年度から始まった第1期無電柱化推進計画において、平良城辺線や保良西里線(市場通り線)、平良下里線(西里通り線)などの無電柱化がすすめられた。 ・現在、沖縄ブロック電線類地中化協議会による第2期無電柱化推進計画(2009年度～2013年度)に基づき、38kmを整備しており、第3期無電柱化推進計画(2014年度～2018年度)が策定された後、引き続き沖縄県内の無電柱化をすすめる。
進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ・国直轄事業では、2011年度(当初予算ベース3.0億円)に国道58号前兼久地区と宇地泊地区および国道329号金武地区の電線共同溝を整備した。引き続き2012年度(当初予算ベース7.4億円)も同箇所を整備する。 ・県や市ほかでは、2010年度に国道330号(那覇市)(沖縄県管理)、県道平良城辺線(宮古島市)、沖縄石川線(沖縄市)他8路線で事業がすすめられた。2011年度には、国道330号(那覇市)(沖縄県管理)、国道390号(宮古島市)(沖縄県管理)、沖縄石川線(沖縄市)他8路線で事業がすすめられた。
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 checked="" type="checkbox"/> 開業・供用段階

国際通りの無電柱化前(左)と後



沖縄県土木建築部道路管理課提供

※無電柱化工事の実際

国際通りを例にとると、電線共同溝設置工事が開始されてから実際に電柱がなくなるまでには、次のような工程を要した。①歩道拡幅のための新たな側溝の設置⇒②既設舗装、側溝の取り壊し⇒③電線共同溝を設置するための地下空間を確保するため、水道事業者、下水道管理者、ガス事業者等による既設の占用物件の移設及び電線管理者による電柱の仮移設、信号の仮移設⇒④電線共同溝設置工事⇒⑤照明灯の設置⇒⑥歩道舗装、附属施設工事⇒⑦電線管理者による電線共同溝へのケーブル入線、電柱、架空線の撤去

忙しいあなたへ 便利でおトク 便利でうれしい
りゅうぎん

ATM 定期預金 キャンペーン

キャンペーン期間

好評につき
延長

9/30
2012 日 まで

期間中、琉球銀行のATMで定期預金をお預け入れ
いただくと金利がUP! ATM定期預金は窓口の
営業時間外や休日でも利用できてとっても便利です!

※期間中、募集総額200億円に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。



店頭表示金利に

プラス
年

0.15%

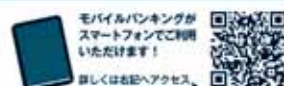
(税引前)

商品概要

キャンペーン期間	2012年9月30日(日)まで ※期間中、募集総額200億円に達し次第、取り扱いを終了させていただきます。	店頭表示金利 十年0.15%(税引前) ※上乗せ金利の年0.15%(税引前)は初回満期日までの適用となります。満期日以降は解約または書替終了した日における店頭表示金利により計算いたします。 ※りゅうぎんポイントサービスをご利用いただいているお客様で、ゴールドコース以上(100ポイント以上)の場合は、スーパー定期預金1年もの限り、0.6に年0.05%が上乗せされ、店頭表示金利+年0.2%の適用となります。スーパー定期預金2年、3年、4年、5年については、店頭表示金利+年0.15%となります。※優遇特別所得税が創設されたことに伴い、平成25年1月1日よりお利息に対する源泉徴収率は20.315%(所得税15.315%、住民税5%)となります。
対象者	個人のお客さま ※既に総合口座または通帳式定期預金をご利用いただいている個人のお客さま	適用金利
お預け入れいただける定期預金	①総合口座式(普通預金の裏面にあらかじめ定期預金口座の開設が必要となります。) ②通帳式 ※証券式は対象外となります。	取扱時間
対象商品	ATM(注1)で作成する預入期間が1年以上のスーパー定期預金(注2) ※ATMの操作はお客さまご自身で行っていただきます。※自動継続型のみのお取り扱いとなります。※大口定期預金は対象外となります。 (注1) コンビニATMおよび下記12箇所の店外ATMでの作成はできません。 当行店舗のATMまたは店外ATM(下記12箇所を除く)で作成いただけます。 ※お取り扱いできない店外ATM※-那覇第一地方合同庁舎-那覇定期預金振込ビル-豊原町合同庁舎-沖縄国際大学-北谷町役場-嘉手納町役場-うるま市役所-マックスパワージャパン-読谷村役場-サンエー会館ロードショッピングセンター-サンエー会館ショッピングタウン-宮古市庁舎 (注2)「預入期間が1年以上のスーパー定期預金」とは、預入期間が1年、2年、3年、4年、5年のスーパー定期預金を指します。	平日:午前7時~午後10時まで 土・日・祝日:午前9時~午後8時まで ※ATM設置場所により、取扱時間が異なる場合がございます。最長ご利用時間は上記の通りです。
種別	自動継続型・元加式	中途解約
預入金額	1万円以上~1,000万円未満 ※預入回数に制限はございません。	ご留意事項

2012年6月25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。



●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向





概況 2012年5月

景気は、緩やかに回復している

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

5月の県内景気をみると、消費関連では、百貨店、スーパー(全店)は、引き続き前年を上回り、新車販売はエコカー補助金制度の効果などにより引き続き大幅に前年を上回った。建設関連では、公共工事、建設受注が前年を上回り、資材関連は生コン、木材などが前年を上回った。観光関連では、入域観光客数は前年の東日本大震災の反動により引き続き大幅に前年を上回った。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、消費関連は堅調な動きとなり、観光関連は持ち直しの動きが強まり、建設関連は弱含みの中、一部で持ち直していることから、県内景気は緩やかに回復している。

	前年同月比	前年同期比 (2012.3-2012.5)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	3.7	7.4
(2) スーパー(既存店)(金額)	▲ 0.6	▲ 0.7
(3) スーパー(全店)(金額)	0.7	0.8
(4) 新車販売(台数)	72.6	68.3
(5) 電気製品卸売(金額)	▲ 5.6	▲ 11.3
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	47.4	▲ 23.4
(2) 建築着工床面積(m ²)	(4月) ▲ 44.7	(2-4月) ▲ 29.5
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(4月) ▲ 37.0	(2-4月) ▲ 26.3
(4) 建設受注額(金額)	69.2	7.6
(5) セメント(トン数)	0.3	▲ 9.1
(6) 生コン(m ³)	28.0	5.9
(7) 鋼材(金額)	▲ 1.4	▲ 0.1
(8) 木材(金額)	5.5	▲ 17.6
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	14.2	22.0
うち外国客数(人数)	67.9	100.2
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 4.0	(前年同期差) 12.6
	(実数) 57.1	(実数) 67.6
(3) " 売上高(金額)	6.6	17.0
(4) 観光施設入場者数(人数)	4.0	17.9
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	8.0	5.4
(6) " 売上高(金額)	9.5	12.9
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	(4月) 8.4	(2-4月) 6.8
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数、4月) 0.38	(実数、2-4月) 0.37
(3) 消費者物価指数(総合)	(4月) 0.5	(2-4月) 0.6
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 6	(前年同期差) ▲ 2.3
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(4月) 9.6	(2-4月) 4.7

(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。

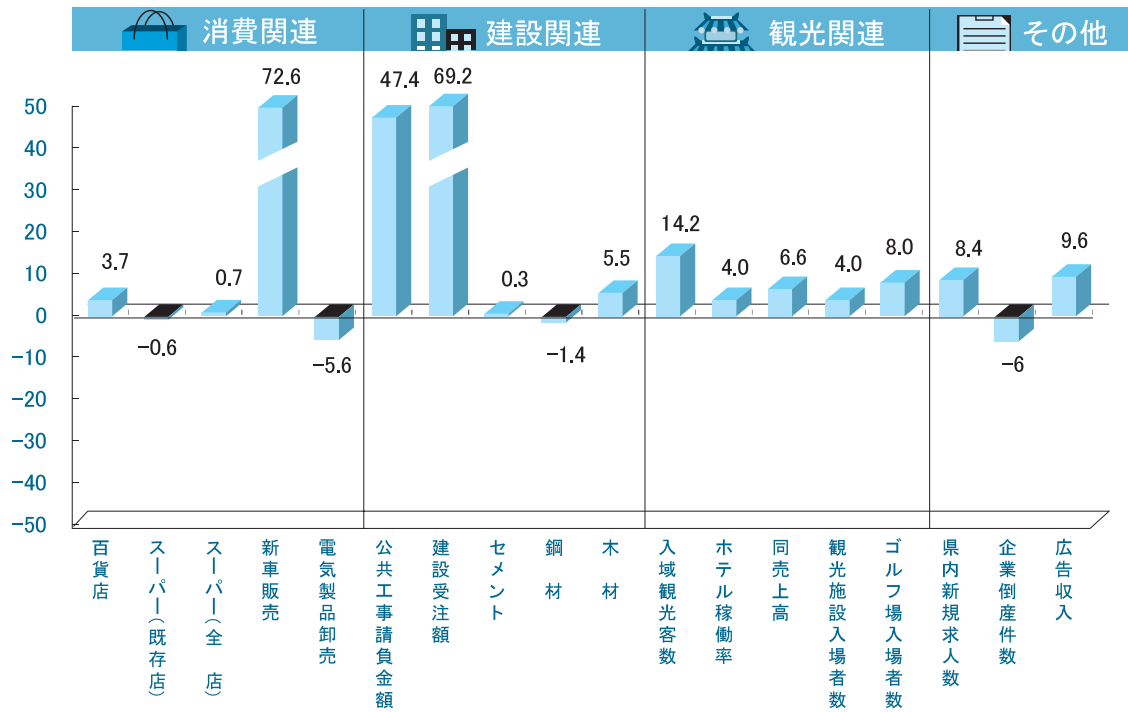
(注2) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(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。

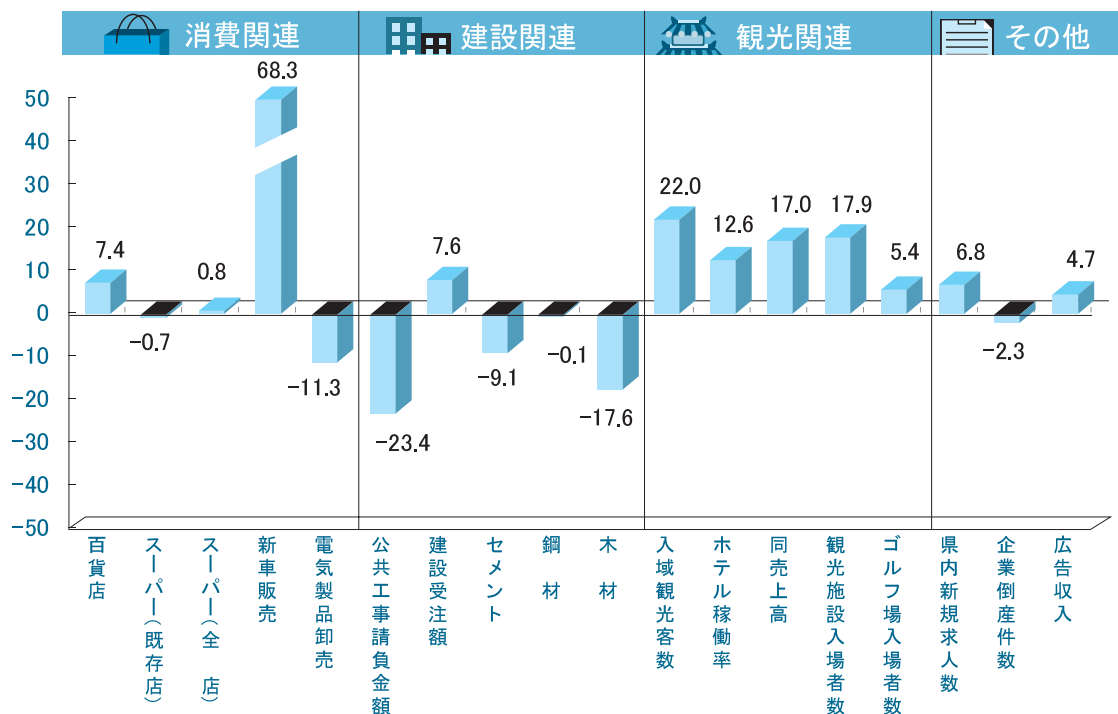
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2012.5



(注) 県内新規求人数、広告収入は12年4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 2012.3~5



(注) 県内新規求人数、広告収入は12年2~4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、衣料品は減少したものの食料品や家庭用品・その他などが増加したことから6カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高(既存店)は、衣料品が増加したものの、カレンダー要因などから食料品が減少し、2カ月ぶりに前年を下回った。全店ベースでは新設店効果などから6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の効果などから8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10カ月連続で前年を下回った。

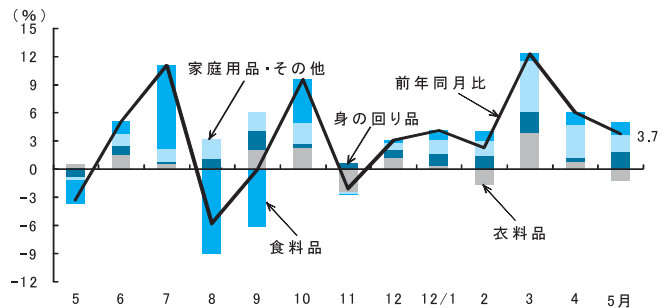
先行きは、堅調な動きが続くものとみられる。

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

6カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、前年同月比3.7%増と6カ月連続で前年を上回った。衣料品は改装効果が一巡したことなどから減少に転じたものの、食料品は増加し、家庭用品・その他や身の回り品は新規テナントのオープン効果などから増加した。
- 品目別にみると、食料品(同5.2%増)、身の回り品(同15.4%増)、家庭用品・その他(同7.6%増)が増加し、衣料品(同3.2%減)が減少した。

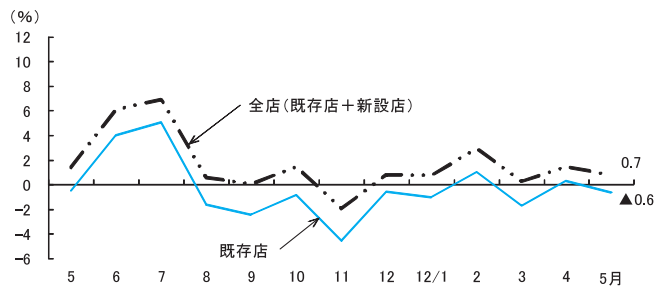


出所:リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは6カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比0.6%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- 食料品は前年より休日が少なかったことなどから同0.2%減、衣料品は母の日用のギフトが増加したことなどから同6.1%増となり、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4.5%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6カ月連続で前年を上回った。



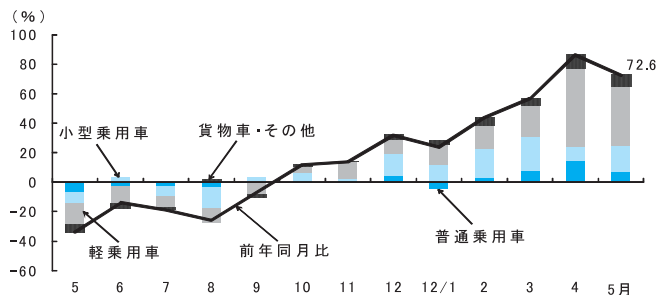
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

8カ月連続で増加

- 新車販売台数は3,200台となり、前年12月20日に復活したエコカー補助金制度の効果などにより前年同月比72.6%増と8カ月連続で前年を上回った。
- 普通自動車(登録車)は1,100台(同92.4%増)で、うち普通乗用車は295台(同71.5%増)、小型乗用車は681台(同96.3%増)であった。軽自動車(届出車)は2,090台(同63.7%増)で、うち軽乗用車は1,842台(同68.4%増)であった。



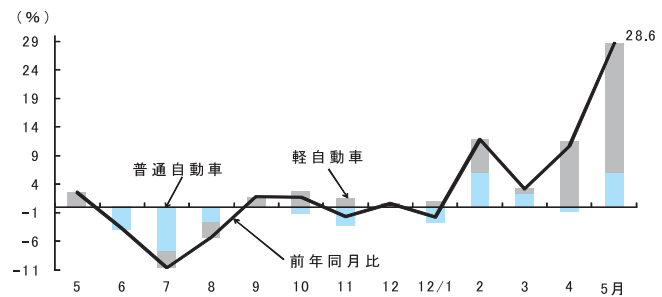
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース】(前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

4カ月連続で増加

- ・中古自動車販売台数(普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース)は、前年同月比28.6%増となり4カ月連続で前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車は同14.2%増、軽自動車は同39.4%増となった。



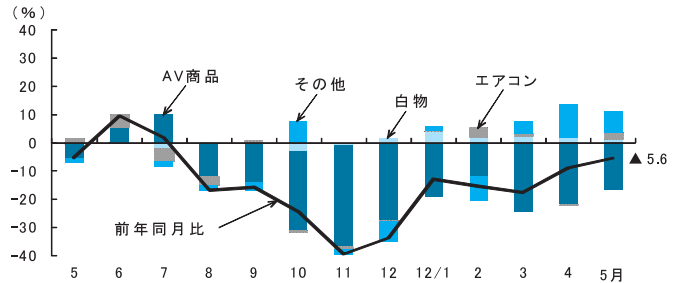
出所:沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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

10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5.6%減と10カ月連続で前年を下回った。しかし、エアコンや白物などが増加していることから減少幅は縮まってきている。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同67.9%減、DVDレコーダーが同62.9%減、白物では洗濯機が同15.2%増、冷蔵庫が同3.3%増、エアコンが同13.7%増、その他は同17.8%増となった。



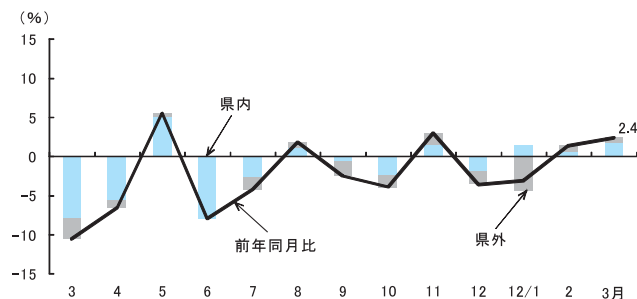
出所:りゅうぎん総合研究所 ※2010年4月より調査先が7社から4社となった。

⑥ 泡盛出荷量【速報ベース】(前年同月比)

※棒グラフは出荷先別寄与度

2カ月連続で増加

- ・泡盛出荷量(3月)は、前年同月比2.4%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・県内出荷量は同2.1%増となり、県外出荷量は同4.7%増となった。



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、県などが増加したことから5カ月ぶりに前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事、民間工事ともに大型案件により大幅に増加したことから、4カ月ぶりに前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンはともに前年を上回った。鋼材は、着工床面積が低めの水準で推移していることなどから2カ月ぶりに前年を下回った。木材は、戸建て向け出荷の増加などから7カ月ぶりに前年を上回った。

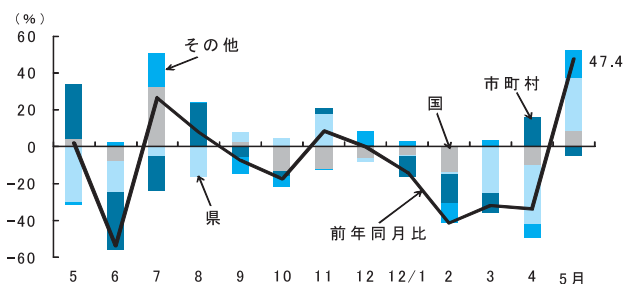
先行きは、弱含みの中、一部で持ち直していくものとみられる。

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

5カ月ぶりに増加

- 公共工事請負金額は、102億800万円で前年同月比47.4%増となり、国、県、独立行政法人等・その他が増加したことから、5カ月ぶりに前年を上回った。
- 発注者別では、国（同21.6%増）、県（同196.1%増）、独立行政法人等・その他（同304.7%増）が増加し、市町村（同11.4%減）が減少した。
- 大型工事としては、沖縄自動車道南風原高架橋（下り線）耐震補強工事、宜野湾浄化センター送風機等電気設備工事、北谷町営砂辺住宅建替工事（建築A棟）などがあつた。



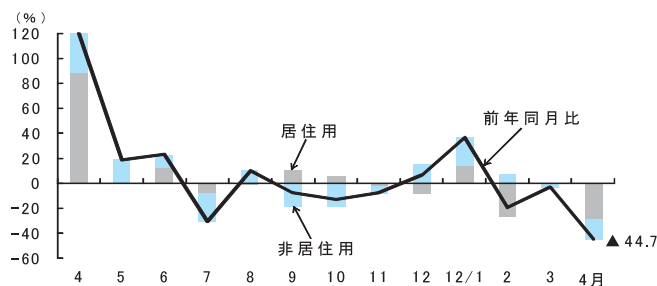
出所：西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積（前年同月比）

※棒グラフは用途別寄与度

3カ月連続で減少

- 建築着工床面積（4月）は、14万5,063㎡で前年同月比44.7%減となり、居住用、非居住用ともに前年の大型案件の反動により減少したことから、3カ月連続で前年を下回った。用途別では、居住用が同45.7%減となり、非居住用が同43.1%減となった。
- 建築着工床面積を用途別（大分類）にみると、居住用では、居住産業併用が増加し、居住専用が減少した。非居住用では、卸・小売業用などが増加し、飲食店・宿泊業用、教育・学習支援業用などが減少した。



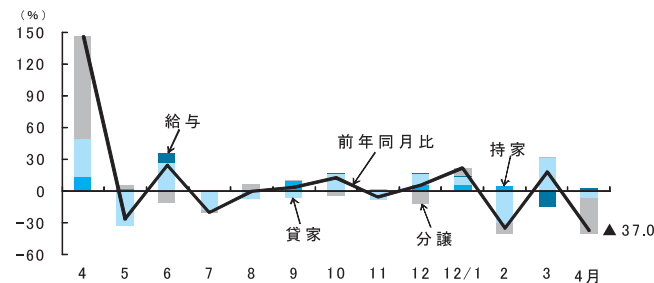
出所：国土交通省

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カ月ぶりに減少

- 新設住宅着工戸数（4月）は1,062戸となり、分譲が前年の大型案件の反動により大幅に減少したことから、前年同月比37.0%減と2カ月ぶりに前年を下回った。ただし、着工戸数は1,000戸を上回っていることから、水準としては低くない。
- 利用関係別では、持家（同8.6%増）、給与（同3,400.0%増）が増加し、分譲（同81.1%減）、貸家（同16.3%減）が減少した。



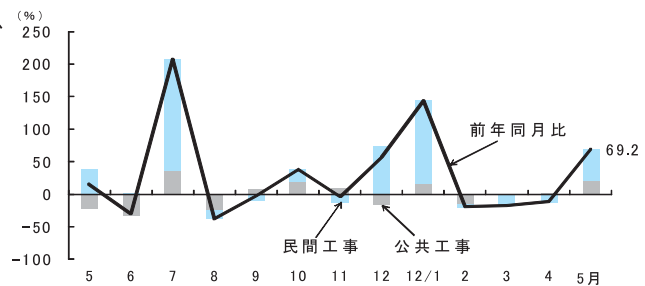
出所：国土交通省

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

4カ月ぶりに増加

- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事、民間工事ともに大型案件などにより、前年同月比69.2%増と4カ月ぶりに前年を上回った。
- ・発注者別では、公共工事(同513.4%増)は2カ月連続で増加し、民間工事(同50.8%増)は4カ月ぶりに前年を上回った。

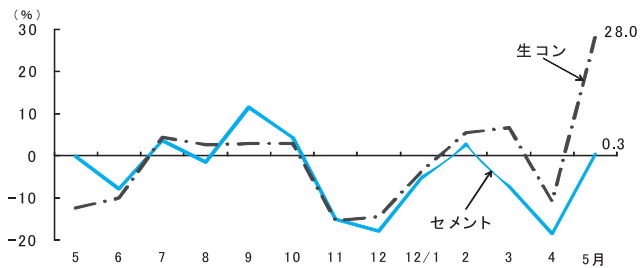


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン (前年同月比)

セメントは3カ月ぶりに増加、生コンは2カ月ぶりに増加

- ・セメント出荷量は、5万2,403トンとなり前年同月比0.3%増と3カ月ぶりに前年を上回った。
- ・生コン出荷量は、11万7,008m³で同28.0%増と前年の反動により2カ月ぶりに前年を上回った。公共工事向け、民間工事向け出荷ともに増加した。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、学校関連や橋梁関連工事向けなどが増加し、県企業局関連工事向けなどが減少した。民間工事では、住宅関連や宿泊施設関連工事向けなどが増加し、電力関連工事向けなどが減少した。

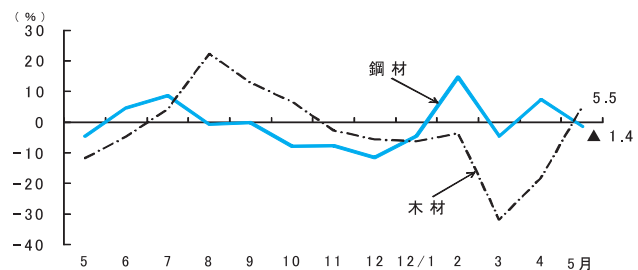


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は2カ月ぶりに減少、木材は7カ月ぶりに増加

- ・鋼材売上高は、引き続き建築着工床面積が低めの水準で推移していることなどから、前年同月比1.4%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・木材売上高は、戸建向け出荷の増加などから、同5.5%増と7カ月ぶりに前年を上回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

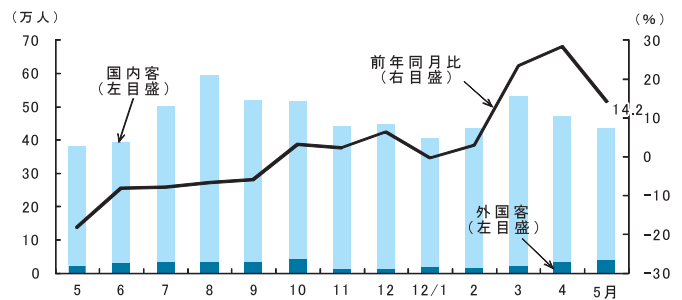
観光関連

入域観光客数は、震災の反動などから国内客、外国客とも大幅に増加し、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、8カ月連続で前年を上回った。売上高も那覇市内、リゾートともに前年を上回った。主要観光施設入場者数は9カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場は、入場者数は2カ月ぶりに前年を上回り、売上高は4カ月連続で前年を上回った。先行きは、持ち直しの動きが強まるとみられる。

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43万4,300人となり、震災の反動などから前年同月比14.2%増と、4カ月連続で前年を上回った(対10年同月比6.6%減)。国内客、外国客ともに増加し、うち国内客は39万4,000人で、同10.6%増となり、4カ月連続で前年を上回った(対10年同月比9.3%減)。
- 空路入域客数は、国内客、外国客ともに増加し、40万6,900人(同12.6%増)と、8カ月連続で前年を上回った。海路入域客数も国内客、外国客ともに増加し、2万7,400人(同45.0%増)と、3カ月連続で前年を上回った。

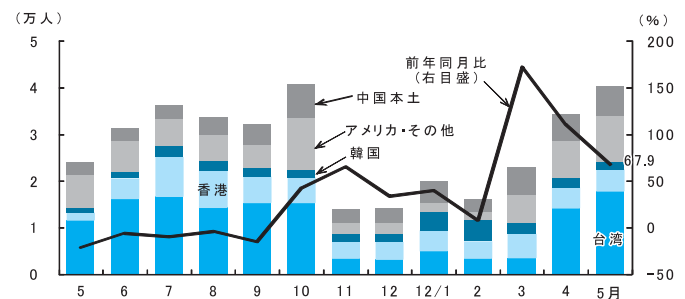


出所：沖縄県観光政策課
※混在率等修正により11年2月～12年2月の推計値を下方修正した。

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

8カ月連続で増加

- 入域観光客数(外国客)は、台中からの新規航空路線就航の影響などから、前年同月比67.9%増の4万300人となり、8カ月連続で前年を上回った(対10年同月比31.7%増)。
- 国籍別では、台湾17,800人、中国本土6,400人、香港4,700人、韓国1,600人、アメリカ・その他9,800人であり、ともに前年を上回った。

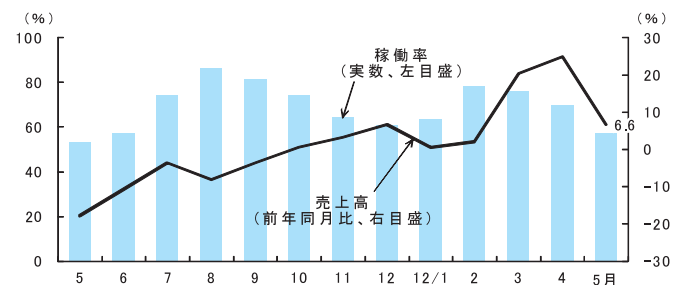


出所：沖縄県観光政策課

③ 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8カ月連続で増加

- 主要ホテルは、客室稼働率は57.1%と前年同月比4.0%ポイント上昇、売上高も同6.6%増となり、ともに8カ月連続で前年を上回った。
- 那覇市内ホテルは、客室稼働率は56.4%と同6.8%ポイント上昇し、8カ月連続で前年を上回った。売上高は同8.9%増となり、4カ月連続で前年を上回った。リゾート型ホテルは、客室稼働率は57.6%と同2.1%ポイント上昇、売上高は同5.6%増となり、ともに8カ月連続で前年を上回った。



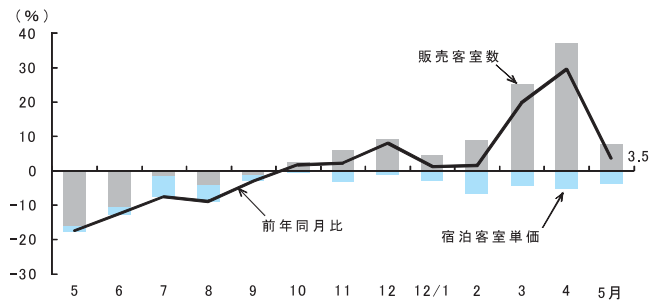
出所：リゅうぎん総合研究所 (注)10年9月より調査先を18ホテルから19ホテルとした。

④ 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

8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)が増加し、前年同月比3.5%増と、8カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、宿泊客室単価が21カ月ぶりに前年を上回り、販売客室数も引き続き増加したことから、同15.1%増と、4カ月連続で前年を上回った。
- ・リゾートホテルは、販売客室数が前年を上回り、宿泊客室単価も前年を上回ったことから、同0.4%増と8カ月連続で前年を上回った。

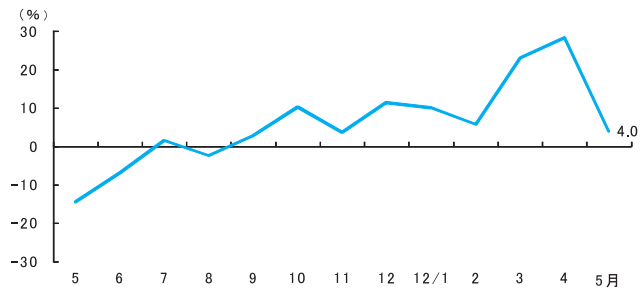


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

9カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比4.0%増となり、9カ月連続で前年を上回った。

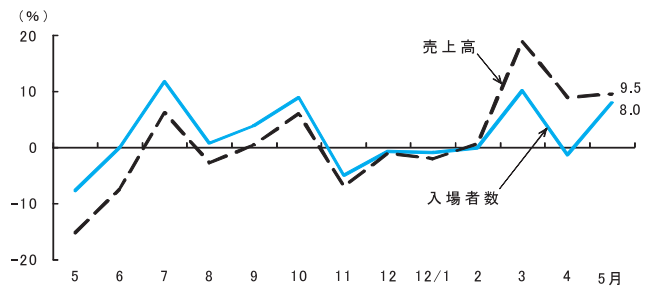


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)11年1月より調査先を6施設から5施設とした。

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高 (前年同月比)

入場者数は2カ月ぶりに増加、売上高は4カ月連続で増加

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、県外客が増加したことから、前年同月比8.0%増と2カ月ぶりに前年を上回った。売上高は、県外客の増加によって単価が上昇したことから、同9.5%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 (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

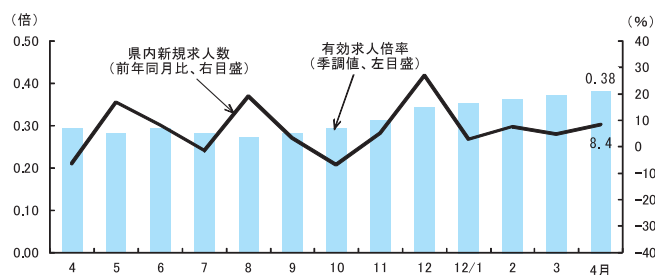
新規求人数(4月)は前年同月比8.4%増と6カ月連続で増加し、有効求人倍率(季調値)は0.38倍と前月より上昇した。完全失業率(季調値)は9.0%と前月から2.2ポイント悪化した。

消費者物価指数(4月)は、食料、光熱・水道、交通・通信などが上昇したことから、前年同月比0.5%増と13カ月連続で前年を上回った。企業倒産は、件数が7件と前年同月比6件減となり、負債総額は7億2,900万円となり前年同月比42.1%の減少となった。

① 雇用関連【再掲】(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(4月)は、前年同月比8.4%増となり6カ月連続で増加した。産業別にみると、宿泊業、飲食サービス業、生活関連サービス業、娯楽業、医療、福祉業などで増加し、情報通信業、教育、学習支援業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.38倍となり、前月より上昇した。
- ・労働力人口(4月)は、67万4,000人で同1.5%増となり、就業者数は、61万4,000人で同0.5%減となった。完全失業者数は6万人で同30.4%増となり、完全失業率(季調値)は9.0%と前月より2.2ポイント悪化した。



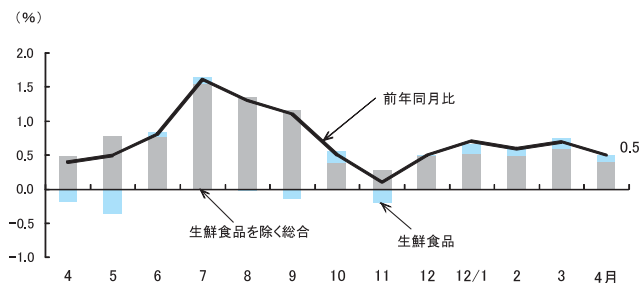
出所：沖縄労働局
(注)有効求人倍率は、2011年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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

13カ月連続で上昇

- ・消費者物価指数(4月)は、前年同月比0.5%増と13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、光熱・水道、交通・通信、被服履物などが上昇し、住居、家具・家事用品などが下落した。

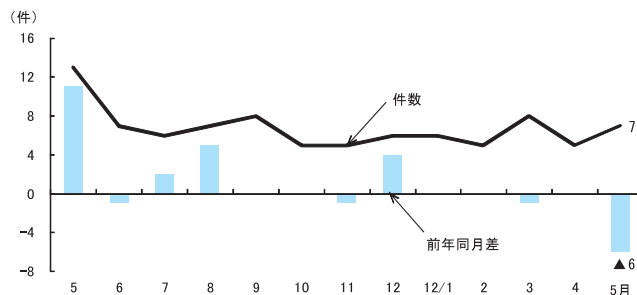


出所：沖縄県(注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
(注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数、負債総額ともに減少

- ・倒産件数は、7件となり前年同月より6件減となった。業種別では、建設業2件(前年同月比7件減)、卸売業2件(同1件増)、サービス業2件(同1件増)であった。
- ・負債総額は7億2,900万円となり、前年同月比42.1%の減少となった。



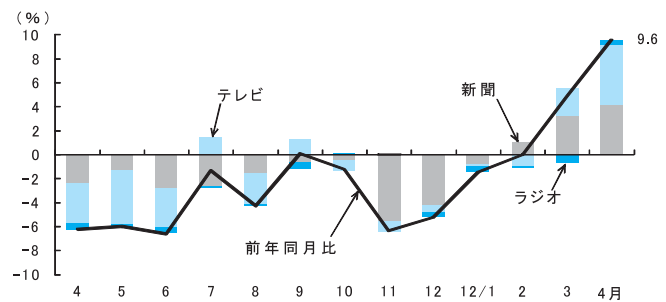
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

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

2カ月連続で増加

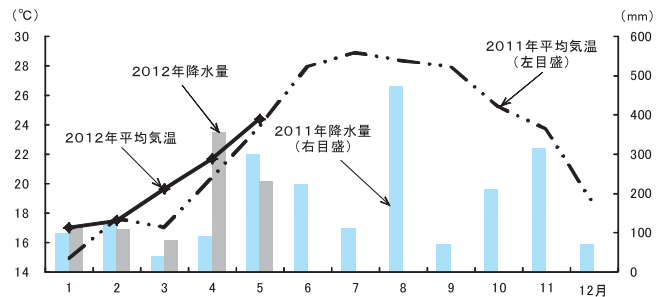
- ・広告収入（マスコミ：4月）は、前年同月比9.6%増となり、2カ月連続で前年を上回った。ラジオ、新聞、テレビがともに前年を上回った。



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24.4℃と前年同月（23.9℃）より高く、平年（26.8℃）より低かった。降水量は229.5mmと前年同月（299.5mm）より少なかった。



出所：沖縄気象台

2012年6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： 「合同会社の活用」

柔軟な業務執行・成果配分を可能にする仕組みとして、2006年会社法で導入された合同会社（日本版LLC）の設立が対前年比約3割のペースで増加しています。

当初は、出資額に関係なく会社に貢献する出資者には厚く配分できること、合同会社が法人格を有するため個人事業より社会的信用度が高いこと、会社から個人に給与を支給することで給与所得控除額を使えることなどから、個人事業主の法人成りや研究開発型企業、ベンチャー企業などの活用が想定されていました。最近ではApple Japan、西友、エクソンモービル、充電網整備推進機構などの大企業が利用しています。

1. 会社の分類

		経営執行＝出資者が前提	経営執行≠出資者が前提
出資者責任	有限責任	合同会社	株式会社・特例有限会社
	無限責任	合名会社・合資会社	—

2. 合同会社の特徴

- 1) 出資比率に比例しない成果配分が可能（ただし、配分割合に経済的合理性がなく、出資者間で無償の利益供与があったと認められる場合には、税務上、贈与税・寄附金課税の可能性あり）
- 2) 機関についても株式会社のような規制（取締役の設置など）がなく任意のため、定款に別段の定めがある場合を除いて、社員（＝出資者）の過半数（業務執行社員がいる場合にはその過半数）の決定により業務を行うことができる（株式会社と異なり、合同会社は出資額に関係なく、議決権は1人1票）
- 3) 株式会社の「大会社」規模になっても監査役、会計監査人の設置が不要
- 4) 株式会社に比べて設立・維持コストが低い（定款認証も不要）
- 5) 決算公告不要

3. 合同会社と株式会社の共通点

- 1) 法人格があるため、法人税課税の対象
- 2) 出資者は1人でも可能な有限責任制
- 3) 資本金の減少には債権者保護手続きが必要で、利益の配当には金額の制限あり

4. 合同会社運営上の注意点

合同会社では機関設計や成果配分に関する多くの項目を定款により別段の定めをおくことができますが、その定款の変更には出資者全員の同意が必要です。意見が対立すると、收拾がつかなくなることもあるため、合同会社を設立する際のパートナーの決定は特に重要です。

お見逃しなく！

1. 合同会社は上場することができませんが、社債の発行は可能です。
2. 米国LLCでは構成員段階で課税する「パス・スルー課税」か「法人税課税」の選択が認められていますが、日本の合同会社は「法人税課税」のみです。「パス・スルー課税」が適用されるのは、有限責任事業組合（日本版LLP）です。
3. 合同会社の設立方法としては、1) 「新規設立」2) 「株式会社からの組織変更」3) 「株式会社と合同会社の合併」などが一般的です。

50歳の宜野湾市

— 中核都市へ高い潜在力 —

先の大戦では宜野湾市も壊滅的な戦災を受けましたが、戦後、普天間を中心に都市化が進展し、1962年7月1日に市制が施行され、新生「宜野湾市」が誕生しました。

那覇市より北に12km、沖縄市より南に6kmの地点にあり、市内をドーナツ状に国道58号と330号が通り、沖縄自動車道へのつながりにより本島中・北部を結び交通上の重要な地点に位置しております。また、米軍普天間基地が中央部に位置するため、市街地は特異な形状を示しています。

近年、那覇市の外延的な拡大に伴い市街化が進展し、人口は93,751人(2012年3月末)と10万人の万台乗せ目前となっています。

更に沖縄を代表する2つの大学の立地とコンベンションエリアが整備されるなど、県内の高次都市機能の一部を担う重要な地域となりつつあります。特にこの両大学には合わせて約15千人の学生と約3千人の職員が従事しており、当市への経済効果に大きく寄与するとともに、県内外を問わず多方面へ優秀な人材を輩出しつづけています。

また、沖縄コンベンションセンターは県内でのイベント主会場の役割を担い、人、物、情報が県内外に止まらず国際的な次元で出入りしています。まさに祭事を中心を意味する「わたての都市ぎのわん」です。

多くの分野で潜在力の高さを示す当市は、沖縄県の中核的役割を担う都市として、今後たくましく成長発展し続けることが期待されています。



琉球銀行宜野湾支店長
下里 隆



出所：宜野湾市役所

東京スカイツリー開業

— 経済再生 期待する地元 —

去る5月22日、東京都墨田区に東京スカイツリータウンがグランドオープンしました。同タウン内には複合商業施設の東京ソラマチがありますが、大きな目玉は何ととっても東京スカイツリーです。

東京スカイツリーは超高層ビルの影響による電波障害の低減を目的に、東京タワーに代わる新たな電波塔として建設され、その高さは634メートルと自立式電波塔としては世界一を誇ります。その話題性から建設当初からマスコミに取り上げられ注目度は高く、展望台への入場前売り券はオープン前にはすでに完売という人気振りでした。

オープン初日の天気はあいにくの雨でしたが、同タウンには東京スカイツリーを目当てに予想を上回る約22万人もの人が訪れました。スカイツリー人気を反映し今後の来場者は、初年度3,200万人、次年度以降2,500万人が見込まれ、地元での経済効果は年間880億円とも言われています。

地元の墨田区はかつて中小の製造業や伝統技術の職人が集積し、ものづくりの街として活況を呈していましたが、不況のあおりを受け大規模工場の転出が相次いでいます。厳しい環境のなか新しい街おこしを模索する地元では、東京スカイツリーの誕生が地域経済の再生に向けた大きな起爆剤となる事を期待しています。

晴れた日には富士山も望める、東京の新しいシンボル東京スカイツリーからの壮大なパノラマを体験してみたいかがでしょうか。



琉球銀行東京支店長
大山 一

吾妻橋から望む東京スカイツリー



撮影：筆者

詐欺に注意

— 手口多様 巧妙化も —

警察庁によると、2011年度の振り込み詐欺事件の前年比較では件数は減少しましたが、被害額は大幅に増加しています。このうち架空請求詐欺は減少し、オレオレ詐欺・融資保証金詐欺・還付金詐欺の被害件数、金額はともに増加となっています。その手口は多様化し、弁護士・警察官・銀行員など様々な役に成りすまし、直接自宅に現金を受け取りに来る“振り込まない詐欺”の事例が発生するなど巧妙化もしています。

沖縄県警によると年初から6月13日現在までに県内で20件161百万円の被害・相談が発生しています。5～6月発生の還付金詐欺では、役所・公的機関を名乗り、フリーダイヤルへの電話で被害者を安心させ、ATM機での手続き説明を装って巧みにお金を振り込ませるという手口です。那覇署管内でも類似の事例で既に5件5百万円の被害が発生しています。

また最近では、株券や有価証券、外国通貨等の購入で「儲かる話」を持ちかけて、現金を騙し取る新たな手口の詐欺もあり注意が必要です。

被害に遭わないためには次の3つの心得を守り、騙されないようにしましょう。

1. すぐに振り込まない。
2. 必ず誰か(警察官・銀行員・家族)に相談する。
3. ATMでは電話しない。

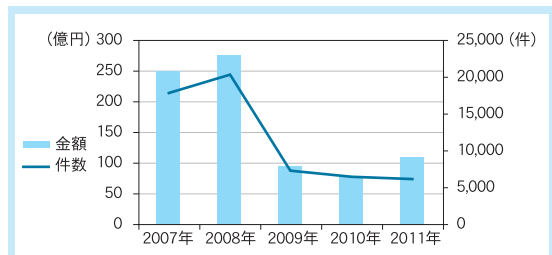
オレオレ詐欺被害者の9割が高齢者であり、那覇警察署・県警本部は「家族の絆キャンペーン」を展開して



おり、各家庭において日頃より話し合いを持ち親子の絆を深めるよう呼びかけています。

琉球銀行寄宮支店長
伊芸 弘光(現(株)OCS専務取締役)

振り込み詐欺の被害額と件数推移【全国】(2007年～2011年)



出所:警察庁HPデータより筆者作成

ビジットおきなわ計画

— 観光客1000万人が目標 —

5月31日に沖縄県から「平成24年度ビジットおきなわ計画」が公表されました。同計画は長期計画である「沖縄21世紀ビジョン基本計画」、「沖縄県観光振興基本計画」に基づき、将来の入域観光客数1千万人を目標に、07年度から毎年度作成している誘客行動計画です。

11年度は東日本大震災の影響を受け、前年実績を下回る結果となりました。今年度の計画では次の4つを推進戦略として①市場特性に対応した誘客活動の展開 ②離島観光の推進 ③沖縄観光ブランド力の強化 ④観光客の受け入れ体制の整備—を掲げ、観光収入4,700億円(前年比+24.2%) 入域観光客数620万人(同+12.1%)の目標達成を目指しています。

計画では海外における認知度の向上を図り、離島観光の推進、国内の修学旅行・MICE誘致活動、沖縄の文化・芸能、スポーツを活用した旅行メニューを提供するなどの積極的な誘客活動に取組みます。また各市町村、OCVB、地域観光協会、民間企業等との連携による推進体制構築も重要な取組みとしています。

本年度の沖縄県の観光関連予算は92億7千万円(前年比420%)が計上され、うち観光客誘致促進経費は68億円(前年比766%)と大幅増となりました。将来の観光産業の基礎となる「2012年度ビジットおきなわ計画」が今大いに注目されています。



琉球銀行(内間支店長)現審査部次長
西田 透

ビジットおきなわ計画の数値目標

項目	平成24年度 目標値	(対前年度)	平成23年度
観光収入	4,700億円	(24.2%)	3,783億円
観光客一人当たりの県内消費額	75,000円	(9.6%)	68,427円
平均滞在日数	3.95日	(0.16日)	3.79日
人泊数	1,840万人泊	(18.6%)	1,552万人泊
入域観光客数	620万人	(12.1%)	553万人
(うち外国人観光客数)	45万人	(50.0%)	30万人

出所:沖縄県文化観光スポーツ部

沖 縄

- 6.1 県が企業誘致を進めるうるま市州崎の沖縄IT津梁パーク内に「民間IT施設」の第一号となるセシールコミュニケーションズの沖縄コンタクトセンターが開所した。4日から約550人体制で業務を開始し、2012年中に700人、2013年中に同社最大となる1,000人体制までの業務拡大を目指す。
- 6.1 沖縄都市モノレールの発表した2012年3月期の決算報告によると、乗客増や運賃の値上げなどから売上高に当たる営業収益は前期比5.7%増の25億4,500万円となった。しかし初期投資に伴う減価償却費が引き続き大きく、経常損失8億8,200万円、純損失8億8600万円と開業以来9期連続の赤字となった。
- 6.4 沖縄国税事務所が発表した2011年分の確定申告状況によると、所得納税者、所得額ともに増加し、納税額は前年比4.9%増の216億2,100万円となった。被災支援の寄付が増加したことから還付申告も増加しており、還付額は4.4%増の52億1,400万円となった。
- 6.7 県農林水産部が発表した台風3号の被害報告(速報第一報)によると、農林水産業の被害総額は5,369万7,000円だった。南北大東村で強風によるサトウキビの倒伏や葉が傷つくなどした。
- 6.11 沖縄総合事務局が発表した県内4~6月期法人企業景気予測調査によると、前期と比べ景況が「上昇」から「下降」と答えた企業の割合を引いた景況判断指数は6.9となり2期ぶりの「上昇」超となった。
- 6.20 沖縄地区税関が発表した5月の管内貿易概況速報によると、輸出は前年同月比70.8%減の13億2,400万円となり、輸入は4.7%増の560億2,100万円となった。輸出は石油製品が減少したことなどから2カ月連続で減少した。

全国・海外

- 6.1 自販連が発表した5月の国内新車販売台数(軽除く)によると、前年比66.3%増の23万6,366台と9カ月連続で増加した。全軽自協が発表した軽自動車新車販売台数は66.6%増の15万8,584台と8カ月連続で増加した。
- 6.1 円と中国の通貨・人民元とを直接取引する為替取引が、東京と上海の外国為替市場で開始した。これまではドルを仲立ちにした間接取引が中心で、人民元はドル以外の先進国通貨との直接取引は円が初めてとなる。ドルの仲立ちがなくなり決済コストの低減や利便性が向上する。
- 6.10 中国税関総署が発表した5月の貿易統計によると、輸出額から輸入額を差し引いた貿易収支は186億9,900万ドル(約1兆4,800億円)の黒字だった。輸出額は前年同月比15.3%増の1,811億ドル、輸入額は同12.7%増の1,624億ドルとなった。ロシアなど新興国との貿易が好調だった。
- 6.11 内閣府と財務省が発表した4~6月期の法人企業景気予測調査によると、大企業の景況感を示す景況判断指数は前期より0.4ポイント低い▲3.1となり3四半期連続で悪化した。
- 6.18 ソフトウェア最大手の米マイクロソフトは、自社開発のタブレット型多機能端末「サーフェス」を発売すると発表した。開発中の次世代基本ソフト「ウィンドウズ8」と組み合わせる。マイクロソフトがタブレットを自社開発するのは初めてで、今秋に投入する予定である。
- 6.20 財務省が発表した5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9,072億円の赤字となった。赤字は3か月連続で、5月としては過去最大となった。債務危機に揺れる欧州連合向けが初めて赤字となり、原油やLNGガスの輸入増などが響いた。

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	▲3.7	285,283	12.1	1,888.1	▲3.2
2010	▲5.2	▲0.5	0.9	24.9	13.9	▲5.2	224,019	▲21.5	1,630.5	▲13.6
2011	1.5	0.5	2.4	▲12.3	▲17.5	▲3.9	233,769	4.4	1,702.6	4.4
2011 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	▲3.9	20,836	▲17.4	119.4	▲13.0
11	▲2.1	▲4.6	▲1.9	▲39.5	13.7	3.0	19,077	8.6	138.8	▲7.6
12	3.1	▲0.6	0.8	▲33.8	32.0	▲3.5	12,474	0.1	105.9	6.3
2012 1	4.1	▲1.0	0.7	▲12.8	23.7	▲3.1	13,482	▲13.7	143.4	36.8
2	2.3	1.0	2.9	▲15.4	43.7	1.4	10,960	▲41.3	86.0	▲19.0
3	12.2	▲1.7	0.3	▲17.6	56.7	2.4	27,923	▲31.9	106.5	▲3.2
4	6.0	0.3	1.4	▲9.1	86.3	-	9,119	▲33.7	145.1	▲44.7
5	3.7	▲0.6	0.7	▲5.6	72.6	-	10,208	47.4	-	-
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	5,415.5	▲7.5	▲5.4
2011 4	1,687	145.6	▲12.1	8.3	4.2	▲6.0	16.7	367.2	▲22.2	▲24.4
5	574	▲26.6	8.8	▲0.1	▲12.4	▲4.6	▲11.8	380.2	▲18.2	▲16.5
6	1,151	24.6	▲29.5	▲7.9	▲10.0	4.7	▲4.8	392.8	▲8.2	▲6.9
7	923	▲20.2	204.1	3.6	4.3	8.7	4.3	500.2	▲7.9	1.4
8	1,061	▲0.3	▲37.2	▲1.5	2.6	▲0.6	22.3	593.2	▲6.7	▲2.4
9	903	3.4	▲1.3	11.5	2.9	▲0.1	13.0	518.4	▲5.9	2.8
10	1,020	12.7	38.8	4.3	2.9	▲7.8	6.8	515.6	3.2	10.3
11	1,060	▲5.5	▲3.3	▲15.1	▲15.3	▲7.6	▲2.8	440.7	2.3	3.6
12	920	5.6	57.6	▲17.9	▲14.4	▲11.5	▲5.7	446.8	6.3	11.5
2012 1	993	22.0	140.5	▲5.1	▲3.5	▲4.6	▲6.3	405.0	▲0.3	10.1
2	715	▲34.7	▲19.4	2.8	5.4	14.8	▲3.6	434.8	2.9	5.7
3	730	17.7	▲17.1	▲7.3	6.7	▲4.6	▲31.8	533.1	23.5	23.0
4	1,062	▲37.0	▲11.6	▲13.6	▲10.8	7.5	▲18.1	471.1	28.3	28.3
5	-	-	69.2	0.3	28.0	▲1.4	5.5	434.3	14.2	4.0
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ				県文化観光スポーツ部 観光政策課		りゅうぎん 総合研究所	

注) 入域観光客数は、2011年以降の数値について混在率の変更により遡及修正した。

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 前年比	入域観光客数 のうち外国客		鉱工業生産指数 (季調値)	
	市内	リゾート	市内	リゾート			千人	前年比	2005年=100	前年比
2009	66.2	70.9	▲8.6	▲14.5	▲1.7	▲5.0	230.3	▲8.5	99.0	0.2
2010	68.7	71.2	▲3.3	▲3.2	▲1.8	2.8	284.7	23.6	96.9	▲2.1
2011	64.8	67.7	▲7.4	▲6.2	▲0.8	▲3.2	280.0	▲1.7	94.6	▲2.4
2011 4	47.4	53.3	▲15.4	▲18.9	▲5.3	▲6.2	16.3	▲22.4	92.7	▲6.9
5	49.6	55.5	▲19.0	▲17.2	▲7.7	▲6.0	24.0	▲21.6	93.2	2.7
6	50.2	62.0	▲15.7	▲8.4	▲0.1	▲6.7	31.3	▲6.0	93.5	2.8
7	63.4	80.9	▲8.6	▲2.2	11.8	▲1.3	36.3	▲9.5	96.3	0.1
8	82.4	88.5	▲16.2	▲6.3	0.7	▲4.0	33.6	▲3.7	88.9	▲7.1
9	73.5	86.3	▲5.7	▲2.8	3.8	0.1	32.1	▲15.1	95.2	▲2.0
10	70.8	76.8	1.0	0.4	8.9	▲1.3	40.8	42.7	99.6	6.0
11	66.4	63.0	1.2	4.5	▲5.0	▲6.4	13.9	65.5	98.8	4.2
12	66.8	56.9	4.8	7.8	▲0.6	▲5.2	14.2	34.0	100.5	▲2.4
2012 1	66.1	61.6	▲2.3	2.1	▲0.9	▲1.5	19.9	40.1	85.3	▲8.5
2	82.6	75.7	0.2	3.4	0.0	0.0	16.1	8.1	90.5	▲4.6
3	78.7	74.2	16.3	22.6	10.2	4.9	22.9	172.6	86.4	▲3.7
4	67.6	71.2	19.3	27.5	▲1.3	9.6	34.3	110.4	-	-
5	56.4	57.6	8.9	5.6	8.0	-	40.3	67.9	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ						県文化観光スポーツ部 観光政策課		県企画部統計課	

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) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

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 件	負債総額		消費者 物価指数 前年比	失業率 (季調値) %	就業者数 前年比	有効求人 倍率 (季調値) 倍	新 規 求人人数 (県内) 前年比	通関 輸出 百万円	通関 輸入 百万円
		百万円	前年比							
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	57,538	269,730
2011 4	5	856	210.1	0.4	7.0	0.0	0.29	▲6.4	5,340	23,506
5	13	1,260	1,226.3	0.5	7.2	▲2.6	0.28	16.7	4,542	53,415
6	7	964	4.6	0.8	7.5	▲3.3	0.29	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	7.2	▲1.6	0.27	19.1	4,896	22,458
9	8	3,647	▲27.7	1.1	6.5	1.3	0.28	3.3	11,145	17,846
10	5	285	▲56.9	0.5	6.3	1.1	0.29	▲6.8	3,399	25,012
11	5	423	▲50.8	0.1	6.7	▲0.8	0.31	5.1	4,524	15,664
12	6	1,145	154.4	0.5	7.3	0.2	0.34	26.8	3,515	23,379
2012 1	6	491	50.2	0.7	7.5	▲0.5	0.35	2.7	4,457	27,076
2	5	249	▲70.0	0.6	7.2	▲2.7	0.36	7.6	10,300	18,068
3	8	3,249	253.5	0.8	6.8	▲1.9	0.37	4.8	14,011	30,292
4	5	887	3.6	0.6	9.0	▲0.5	0.38	8.4	1,292	23,546
5	7	729	▲42.1	-	-	-	-	-	1,324	56,021
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) 失業率と有効求人倍率は、2011年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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	%	千枚	前年比	金額	前年比	百万円	%
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
2011FY	2,930	3,991	▲1,061	2.336	288	▲5.7	4,466	▲3.5	444	0.100
2011 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	2.336	24	▲4.9	310	▲3.3	32	0.104
2012 1	109	526	▲417	2.326	23	▲5.4	362	2.0	17	0.046
2	212	272	▲60	2.307	23	0.2	342	2.1	6	0.017
3	244	307	▲63	2.270	22	▲18.0	385	▲18.1	88	0.017
4	260	258	1	2.277	22	1.4	390	5.0	39	0.099
5	-	-	-	-	27	▲1.7	447	▲1.5	67	0.149
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
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
2011FY	40,508	6.3	27,969	1.4	54,664	4.5	9,464	▲5.5	1,880	▲10.2
2011 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	7.2	9,511	▲5.7	1,930	▲8.5
2012 1	39,509	8.4	26,854	0.7	53,304	7.0	9,444	▲5.6	1,904	▲8.8
2	39,700	7.6	27,116	0.5	53,207	6.0	9,386	▲5.7	1,882	▲9.2
3	40,508	6.3	27,969	1.4	54,664	4.5	9,464	▲5.5	1,880	▲10.2
4	40,786	5.7	27,108	1.9	P 54,986	P 4.8	9,385	▲5.7	1,839	▲10.0
5	40,510	4.0	26,919	1.4	-	-	-	-	-	-
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

検索

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

特集レポートバックナンバー

■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
社力シート
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
那覇市中高年の生活実像
- 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
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
ベットクラブ・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 さんぱつ王
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

- 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
 - 3月 (No.509) 経営トップに聞く ヘリオス酒造株式会社
An Entrepreneur 合資会社 千家
 - 4月 (No.510) 経営トップに聞く 株式会社 喜神サービス
An Entrepreneur 株式会社 アースノート
特集1 石垣島マラソン大会の経済効果
特集2 沖縄県の主要経済指標
 - 5月 (No.511) 経営トップに聞く 株式会社 住太郎ホーム
An Entrepreneur 株式会社 武産業
特集 2011年度の沖縄県経済の動向
 - 6月 (No.512) 経営トップに聞く 有限会社 那覇クリーンサービス
An Entrepreneur 農業生産法人(有)カナンおきなわ

沖縄のビジネスの発展と共に 歩み続ける琉球総合リースビル テナントを募集しています

那覇のビジネスシーンで絶好な環境に位置する当ビルは、
皆様の社業の発展をより確かなものへと導くことでしょう



施設概要

■所在地

那覇市久茂地1丁目7番1号

■構造

鉄骨鉄筋コンクリート造
(地下2階地上12階)

■駐車設備

地下駐車場、
立体駐車場(別棟)
計174台

お問い合わせ

株式会社琉球総合保険サポート

098-863-1808

当社の業務内容

1. 総合保険代理店業務
 - ・損害保険会社11社の代理店業務
 - ・生命保険会社17社の媒介業務
2. 不動産賃貸・管理業務



株式会社 琉球総合保険サポート

〒900-0015 那覇市久茂地1丁目6番3号 琉球リースパーキングビル TEL 098-863-1808 FAX 098-862-6645

URL: <http://www.rsupport.co.jp>

りゅうぎん調査

No.513

平成24年 7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