

りゅうぎん調査

No.517
2012

11月

経営トップ

株式会社沖縄教育出版

全員が主役の感動創造企業。
社員の喜びをお客様の喜びへつなぐ。

An Entrepreneur

有限会社マルヨ

めっきり涼しく
なりましたね



RRI No.076

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

Okinawan Economic Review

2012.11 No.517

RRI No.076

※目次(CONTENTS)の各タイトルをクリックするとそのページにジャンプします。

CONTENTS

経営トップに聞く 株式会社沖縄教育出版 01

～全員が主役の感動創造企業。社員の喜びをお客様の喜びへつなぐ。～

代表取締役社長 川畑 信介
かわばた しんすけ

An Entrepreneur 有限会社マルヨ 06

～「起業家訪問」アルミサッシの建付け・取替工事なら、
信頼と実績の“発砲工法”で！～

代表取締役社長 饒平名 知成
よへな ともなり

アジア便り 香港 08

統括会社として注目される香港

レポーター:小柳 正道(琉球銀行)
こやなぎ まさみち
みずほコーポレート銀行 香港営業第一部
中国アセアン・リサーチ・アドバイザー課にて研修中

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～
～「地方銀行フードセレクション2012」の開催について～

行政情報34 14

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
「消費者行政について」

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33 18

沖縄県の景気動向(2012年9月) 21

～観光関連は持ち直しの動きが一般化したものの、消費関連は堅調な中、一部で弱含みとなり、建設関連は持ち直しとなったことから、県内景気は緩やかに回復している～

学びバンク 32

- ・市の特産品推奨認定制度 ～宜野湾ブランドで販拡～
琉球銀行大謝名支店長 新垣 博史(あらかき ひろふみ)
- ・動産担保融資 ～在庫商品などで貸し出し～
琉球銀行田原支店長 下地 秀典(しもじ ひでのり)
- ・ツール・ド・おきなわ2012 ～規模拡大 北部を活性化～
琉球銀行名護支店長 城間 英亨(しろま ひであき)
- ・豊見城市の成長力 ～消費・産業増え全国首位～
琉球銀行豊見城支店長 兼島 智(かねしま さとし)

経営情報 持ち株会社の税の取扱い 34

～持株会社を設置しグループ会社を100%保有する場合の税務上の取扱い。～

提供 太陽A S Gグループ A S G税理士法人

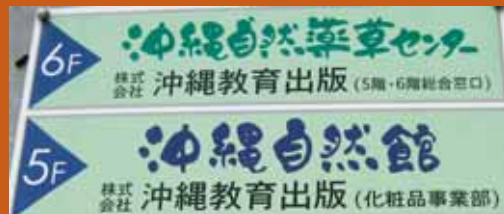
経済日誌 2012年10月 35

県内の主要経済指標 36

県内の金融統計 38

トップに聞く

第73回 株式会社沖縄教育出版



川畑 信介 社長

(株)沖縄教育出版は1977年1月に川畑保夫氏(現会長)が個人事業として創業。子供向け教育図書の出版業を開始、1984年11月に現在の株式会社に法人化。その後、川畑氏は腎臓がんを発病、健康の大切さに気づき、1994年から健康食品を、2002年には自然派素材の化粧品の通信販売を開始した。その独特な経営手法は「日本一楽しくて長い朝礼の会社」として全国的に有名。2011年11月、御子息の川畑信介氏が代表取締役に就任、現在に至る。那覇市牧志にある本社に川畑信介社長をお訪ねし、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

全員が主役の感動創造企業。 社員の喜びをお客様の喜びへつなぐ。

会社概要

商号	株式会社 沖縄教育出版
所在地	在: 沖縄県那覇市牧志1-2-24 琉球セントラルビル6F (本社)
連絡先	先: 098-866-4779
URL	L: http://www.cha-genki.co.jp
設立年月	1977年(昭和52年)1月7日
役員	代表取締役会長 川畑 保夫 代表取締役社長 川畑 信介
資本金	1,000万円
職員数	142名(うちパート100名)
事業内容	健康食品・自然派化粧品の企画、 通信販売
事業所	ちゃーげんき(健康食品)事業部 真化粧品(化粧品)事業部
グループ会社	ちゃーげんき本舗(株)

御社設立経緯等についてお聞かせください。

1977年1月に父であり現会長の川畑保夫が那覇市泊に沖縄教育出版を創業致しました。

父は子どもの教育図書の出版を目指し当社を立ち上げたのです。宮崎県生まれの父は、創業前

はある大手の出版会社のトップセールスマンでした。転勤で沖縄に赴任、書籍販売の仕事をしているうちに、沖縄を気に入り、母と出会い、沖縄に残る決意をして当社を興す事になったようです。父は当初から書店の店頭での販売ではなく、学校や図書館、会社等へ訪問をし、関係性を築きながら販売をしたそうです。そして新刊本の案内もしながら注文・発送を郵便で行い、現在の当社のビジネスモデルである通信販売の原型を行っていました。そして1984年11月には法人化致しました。

しかし、順調に推移し事業が軌道に乗ったと思われた矢先、父は腎臓がんを罹ってしまったのです。運よく東京の病院で手術を受ける事が出来て大事には至らなかったのですが、がんの手術後、療養のため会社を離れていたせいか、100名近くいた従業員は会社の事を不安に感じ一人辞め二人辞め、十名足らずが残るまでになったようです。そこへ折からの出版不況の煽りを受け、更に運悪く詐欺に遭遇し、倒産寸前の状態にまで経営は悪化したようです。

がん手術後の療養中に出逢ったのが健康食品でした。母が何とか父に体力を付け、体質改善を

してもらいたいとの思いで地元沖縄の昔からある薬草を煎じて父の看病をしました。

そして、改めて健康であることのありがたさ、大切さに気づき、この時の自然食品が、現在の事業展開の元になったのです。本は1人が一度しか購入しませんが、健康食品は気に入っていただければお客様の困られている事を解決することができます。そして、お求めいただきました商品のアフターフォローを大切にすることで、「ありがとう」をたくさんいただけます。

そこで、1994年従来の書籍販売から、健康食品を扱う通信販売「沖縄自然薬草センター(現:沖縄自然館)」を始めました。その後、連続テレビ小説で沖縄が舞台となった事で沖縄ブームが始まり、当社の扱う通信販売の追い風になり現在に至っております。

私は大学卒業後、父の仕事を手伝う意味からも当社に入社致しました。しかし、当時は何かと父と衝突、結局3年で一旦休戦。ニューヨークに留学することを決意しました。日本の大学では中学、高校で得意科目でした数学を専攻したのですが、米国では経営学と、沖縄のためにも関連すると思いい観光学を学びました。米国での大学4年間、異国の地で人との繋がりの大切さを改めて気づかされ、帰国後当社に復帰をしました。父から将来会社経営をするなら早いうちが良いという事で2011年に代表に就きました。

各事業所等との連携は？

当社は本社と配送センターのみで事業所は持っておりません。商品は県内外のOEMメーカーさんに生産を依頼し、販売しております。取扱商品は自然素材を使用しており、販売に際しては屋号としての“沖縄自然館”を使用し事業展開しております。

沖縄自然館は2つの事業部からなっています。健康食品を扱う「ちゃーげんき事業部」と化粧品しんしょうひんの「真粧品事業部」です。当社では真実の美しさを追求するという思いから“化”でなくあえて“真”と付けさせて頂いています。

また、2010年にはグループ会社として、ちゃーげんき本舗株式会社を設立。沖縄の特産品の通信販売を行なっています。

業務の状況について教えてください。

現在では書籍販売は行なっておらず、健康食品と化粧品、地元特産品の通信販売を行なっております。ウコン、玄米酵素、もろみ酢などを原料にした健康食品と沖縄由来の素材を生かした化粧品などが主な商品です。



取扱健康食品



取扱化粧品

通信販売ではお客様と担当者とのお電話やお手紙でのやり取りが主であり、健康食品の場合は特に、第一印象というのが大切になります。沖縄のイメージといえば「南国」「明るい」「笑顔」ではないでしょうか。健康食品にとり「明るい」は「元気」「健康」につながります。沖縄からの健康食品の発信はその意味で優位に在ると思います。また、電話で笑顔は示せませんが、当社では“笑声”^{えごえ}といっって明るく親しみを込めた声での対応を心掛けています。

ですから、当社の電話オペレーターの皆様はいつしか“沖縄の市場のおばちゃん”のような対応になっています。つまり、会話を楽しみながら自分が「このお客様はこのようなお悩み事があるからこれが良い。」と思うものを勧め、押し売りはし

ない、逆に“シーブン”(オマケ)を付ける時もある、そんな対応です。また、当社のオペレーターは担当制になっており、注文を受けた段階で担当になり商品のアフターフォローまで行います。1人で600人までの顧客を担当する仕組みで、各人は手書きの案内書やお礼状など様々な工夫を凝らし、お客様との関係を深めながら業務にあたって頂いています。販売実績、成果のことを社内では「お役立ち」と呼び、そのお客様に相応しいもの、お役に立つものをお勧めしております。ですから、お陰様でお客様の中には、観光などで沖縄に来られた場合、知り合いを訪問するようにお土産持参で当社の担当を訪ねる方も大勢いらっしゃいます。一人ひとりが個人商店主で、グループ分けしたメンバー同士が商店街を形作るイメージです。

それから、当社にはクレーム対応部署はなく、担当者が全て対応する仕組みです。クレームの報告は「オポチュニティーシート」で回覧、「苦情」ではなく“未来の成功のためのチャンス”であると考えています。

【社員教育等について特に留意している点は？】

取扱商品の勉強会は当然ですが、当社はもっと基本的な事柄を指導します。

『日本一楽しくて長い朝礼の会社』としてマスコミに取り上げられ、全国各地からの問い合わせや見学者が訪れています。これは会長の発案で、朝人は会社に出勤しても直ぐに業務に就ける態勢にない場合もあります。気持ちを仕事に向けるには朝礼で気持ちのスイッチを仕事モードに切り替える場と捉えて実施しているものなのです。また、会社の状況、実績の確認など会社からの一方的な報告・指示ではなく社員各人の発表の場が必要と捉えています。ですので、朝礼では仕事以外の個人的な話題もありますが、各人が自分自身について発表する事で互いを知る機会にもなり、自主性が養われ、ひいては仕事につながると考えています。直接担当業務には繋がらないようですが、朝礼の司会進行や発表を全員が経験することで社員教育の一環にもなっております。



日本一楽しくて長い朝礼

そのほか、自分で立てた年間目標を自身で評価する「〇×チェックシート」。社内ポータル上での提案サイト「ピピッと三行魔法の鍵」・「日報」など色々な仕組みを設けています。これらは社員が自分の成長を確認する手段であり、社員の自主性を養い現場の声を活かし、全員で会社をよくするための情報共有であり、同僚や上司とのコミュニケーションの手段だと捉えています。他には、普段の仕事はグループ毎でおこなっていますので、他の社員との交流を図る目的で昼食も社内のホールでみんなで一緒に食べています。社員が成長してはじめて会社も成長するとの考えです。また、営業成績とは関係ない項目でも努力している社員を会長が独自に評価する「月間MVP」の制度もあります。職員の日常の様子を知るためには日頃のコミュニケーションが欠かせません、その為、社長室は設けず、社員と同じ事務室に社長も机を並べております。



月間MVP川畑賞



中央の奥側が社長席

上司や先輩が必ずしも講師や先生役にはならず、皆が得意分野を教え合う「めだかの学校」を目指しているのです。

一方で、業務上専門的な問い合わせなどもありますので、現在、薬剤士、管理栄養士を各1名、栄養士は4名の体制を整えております。今後更に、有資格者を増やす予定です。

それから、社内には至る所に会長の想いである「語録」を張り出しています。大事なことは掲示しないと人は忘れてしまうからという会長の方針です。



エレベーター前の“語録”

社会貢献活動等については如何でしょう？

地域、社会あってこそその企業であり、あらゆる機会を捉えての社会貢献を心掛けています。沖縄など文化面での協賛、奨学金への寄付など金銭面だけでなく、身近なところでの清掃活動も行っています。毎朝、社内清掃と当社が入居しているビルの共用部分や周辺の清掃、国際通りから久茂地

小学校周辺まで皆で掃除をしています。小学校周辺では登校途中の子供達に挨拶もしています。最初は挨拶を返す事を恥ずかしがっていた子ども達も、今では大きな声で挨拶をしてくれます。大人からまず見本を示す事が大事であることを気づかされます。

そのほかには障がい者の採用を2001年より行なっています。「障がい者はパートナー。対等な関係」という考えで、1人が世話人、一人がサブ世話人として主に配送センターで仕事をリードし戦力となっています。大勢ではありませんが継続採用を続けており現在11名の方が仲間として働いています。年に一人の採用ペースですが、採用以外でも養護学校の作業所に木製机製造を依頼し、購入もしています。

また、インターンシップ生についても、県内外やJICAを通じて海外からも積極的に受入れしています。

経営理念等についてお聞かせください。

当社の企業理念は次のとおりです。

「私たちは、地球上に住むすべての人々が健康で平和に暮らせる社会をつくるため、みんなで力を合わせて、働きがいのある楽しい職場環境を創り、お役立ちの喜びを実践しています。」

そして「社憲」として、以下のように定め、朝礼で唱和をして全社員に周知しております。

全員主役の感動創造企業
感謝・恩返し・そしてお役立ち

1. I am OK! [自主]
2. You are OK! [民主]
3. We are OK! [連帯]

恒産なくして、恒心なし
私たちは、人間性を高め
五感(仁・義・礼・知・信)の力を
経営の力に植えています。

「自主」とは自己肯定、「民主」は相手も肯定、「連帯」とはみんな肯定の意味です。「恒産」「恒心」とは「仕事や生活が安定することが、安定した精神を宿す」という事です。人間の五感の中でも「仁」は特に大切に互いに思いやりの心を持つべしという教えなのです。

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？

同業者も増え競争が激化、なかには後先を考えずにとにかく売り切ってしまうという販売事例もあるようですが、私たちはアフターケアの出来る体制を整えることが大切と考えます。また、消費者の方々も知識が豊富になってきており、十分な商品説明が出来る教育指導も今まで以上に必要になっています。

当社にとっては中間管理職の育成が課題です。私が代表に就き、従来の管理職を全て廃止、当社の組織形態をいわゆる“文鎮型”にしており、早急に管理者を育てる必要があります。

今まで会長はトップダウン方式で、会長が即決、実行していましたが、私はサポート役に徹したボトムアップにしたいと思い、従来の管理職廃止を決断したのです。そして、あらゆる機会を捉えて社員とのコミュニケーションを積極的に行っています。これは、各社員の事を知ると同時に、新しい経営者である私自身のことを知って欲しい、考え方を理解して欲しいからです。何をやるにも、経営者の考えが社員に浸透していないとうまくいきません。また、いきなり若返った経営者に対し何か意見がないか確認したい気持ちと、当社程度の規模であれば、社員からの意見集約はそれ程、難しくもなく、むしろどんどん意見提言が挙がる組織は活気があり、社員一人一人のやる気も倍増、やりがいを感じられる仕事出来るのではと考えています。

最後に将来展望等についてお聞かせください。

現在の健康食品と化粧品の2事業に加え、それ

に関連する商品の取り扱いや沖縄の食や文化を活かした新たな事業を展開していきたいですね。沖縄には家族の団欒や親族はもとより人と人とのつながりを大切にする文化があります。家族の団欒を生むような商品を開発し、当社の今の営業基盤を強化、活かすことで人と人をつなげる事業ができるのではと考えています。そのためには沖縄の文化や歴史についてもっと理解を深める必要があります。かつての琉球王朝時代に中継貿易で栄えた歴史を学ぶ価値はあると思います。将来的にはアジアへの展開も検討すべきかもしれません。そのための人材育成にはもっと力を注ぎたいと思います。

それから、沖縄で雇用を生み出す会社づくりです。現状はまだですが、10年で3千人くらいに広げたいと考えています。会長も常々地域の暮らしを守るには、雇用づくり、人づくりが必要で、その土地の人がその土地で暮らせる社会が理想の社会であり、その目的に一致していればどんな小さな会社でも社会を変える力を持っていると申しています。また、最大の企業を目指すのではなく最良の企業を目指したい、そのために人材育成をし、社員が成長した分だけ会社が成長すればよいとも申しています。私も同感です。社名の「教育」というのは、当社にとり、引き続きキーワードとして大切にしていきたいと思っています。人材を育てることで自分も成長、沖縄がもっと豊かになる、沖縄のために雇用を生み、社会を充実させていく役割を担っていきます。



社内の様子



饒平名 知成 社長



事業概要

- 会社名 有限会社マルヨ
- TEL 0980-47-3957
- URL <http://www.uvw.jp>
- 所在地 沖縄県国頭郡本部町字渡久地882-3
- 創業 2001年(平成13年)1月1日
- 従業員 4名

トピックス

1. アルミサッシの建付け・取替工事、信頼と実績の“発砲工法”で！
2. 発砲工法の性能は、JIS規格試験(気密性、水密性、耐風圧性)の最高レベルで実証済み。大型台風の暴風雨にも耐え、県民の安心と安全を守ります。
3. 発砲工法は、短時間で火気も使わず、はつり処理も不要で施工コスト及び環境ストレスが少ない。
4. 施工実績は一般住宅、学校、病院、行政庁舎、工場など、多種多様なニーズに対応済み。
5. “発砲工法”は商標登録済み。工法は特許出願中。国土交通省「NETIS」に登録申請中。
6. 夢は発砲工法の全国普及、自社以外の工務店様にも技能講習会を実施中(施工士認定制度)。

起業への道のり

実家は材木販売業の有限会社饒平名、私は同社のアルミ部門を担当しておりました。時代の流れで住宅建築などでは木材に替わりアルミが主流になりましたが、材木店のなかでのアルミ担当では何かと仕事がやりづらく、2001年に思い切って独立を決心したのです。

社名は、将来の予測が困難な時代にあって社名から業務内容が連想されることは避け、変化に対応できるよう、饒平名の頭文字をモチーフにして「マルヨ」と命名しました。

業務はアルミサッシの取付、加工、販売をしています。技術等アイデアの部分に重点を置いていこうとも考えています。

独立した頃から、アルミ業の建設業界での下請け、孫請けという弱い立場から脱却し、お客様から直接発注を頂く立場になろうと取組んできました。そこで、お客様に喜んで頂ける、短期間で経済的、そして環境にも優しい工法とは何かというテーマに取り組み、苦節数年、ある日“これだ！”と閃いたのが、発泡ウレタンの接着力だったのです。

当時の建設業界で発泡ウレタンは断熱材として壁や天井裏、そして結露が発生しやすい場所に用いられてきましたが、その接着強度に着目した利用は無かったのです。その後、発泡ウレタンの接着力をアルミサッシの建付けに応用するための研究と試行を積み重ね県内外の支援機関や試験場の協力もあり、今日の「発砲工法」を確立することができました。

セールス・アピール

■「発砲工法」®とは。

発砲工法とは硬質発泡ウレタンを使ってアルミサッシを接着、取付工事をするものです。硬質発泡ウレタンを注入するとき使う器具が銃のようでもあり「発砲」と名付けたのです。

この工法のメリットは工期がとても短い。理由は硬質発泡ウレタンは数分で固まり、数時間でプラスチック程の硬さになります。作業用の足場を組む必要なし。また、既存の枠も利用可能で改修の場合のはつりが不要、施工時のゴミや粉塵が少量、産廃処理コストの削減も可能です。金具を溶接しないので、火気厳禁の場所でも施工が可能。工具は電動ドリル位であり施工時の騒音も少なく、日常の営業や生活をしながらの施工も可能です。当工法では、既存枠の材質は問いません。RC造り、S造り、木造とほとんどの躯体に建て付け可能です。



左：講習風景 右：枠の隙間に吹付、発泡、接着固定する。

■**気密性、水密性、耐風圧性能はJIS試験場で最高ランクが実証されました。耐震試験もパス。**

当工法による性能はJIS試験場で試験を受け、気密性A-4、水密性W-5、耐風圧性S-7とそれぞれ最高ランクをクリアし窓枠等の施工に必要な性能が実証されています。特に、台風の多い沖縄での使用では耐風圧性が重要です。S-7というのは3,600Pa(パスカル)の圧力に耐えられる意味で、風速に換算すると約76.7mに相当するものです。当工法による施工例は民間工事を利用して頂いており、今年9月末の台風17号などでも被害に遭わず、施工実績でもその強度は証明されています。また、建材試験センターでの耐震試験もクリアしてあります。気密性は防音効果や断熱効果、水密性は漏水や結露対策に有効な性能であるのはいまでもありません。



高層階での施工も特別な足場不要

■**「発砲工法施工士」認定制度。**

通常、硬質発泡ウレタンの原液の調合方法はメーカー規程の基準があるのですが、当社はそれを無視し、独自の調合、温度での利用により所定の強度などの性能を持たせることが出来たのです。それで、最初はウレタンメーカーから施工後の品質保証はしないと拒否されたのですが、施工にあたり当社所定の調合基準、技術を維持するということを先の性能データと併せて理解

して頂き、当社が責任をもって使用するウレタン材にも品質保証を得る事が可能となりました。これにより当社の「発砲工法施工士」認定制度が出来上がりました。これまでに全国で20名の「発砲工法施工士」を認定しています。

現在、当工法の全国普及と資材販売に愛知と広島在の企業2社に協働して頂いている他に、日本増改築産業協会「ジェルコ」や沖縄総合事務局の支援を得て各地でのビジネスマッチングセミナーに参加しています。

■**特許出願中、名称・ロゴは商標登録済み。**

発砲工法は特許出願中で、名称とロゴマークは商標登録を済ませております。



商標登録された名称とロゴマーク

■**国土交通省「NETIS」に登録申請中。**

国土交通省のイントラネット及びインターネットで運用される新技術情報提供システム「NETIS」に当工法を登録手続き中で年内に完了予定です。これにより、一般公開はもとより公共工事での新たなアルミサッシ工法として加えられることになるのです。

■**本部町で発砲工法を指導、全国に発信。**

発砲工法の特許・商標登録や施工士認定制度の設置は、独自の新技術と指定資材を販売しその施工には当社認定が必要になるというビジネスモデル構築を目指しているからです。しかも、この技術研修、認定は当地、本部町の当社で実施するというものです。これにより本部町の活性化、沖縄への地域貢献になればとの想いからです。



(レポート:企画部 大谷 豊)



レポーター
小柳 正道 (琉球銀行)
みずほコーポレート銀行(中国)有限公司
香港営業第一部 中国
アセアン・リサーチ・
アドバイザー課にて
研修中

統括会社として 注目される香港

はじめに

私の前回のレポート(8月号)では、香港のメリットとして、法人・個人共に低税率であることを報告しました。他にも香港のメリットとして、自由で整備された金融システムや法律制度等が挙げられます。

上記のメリットや東アジアの中心に位置するという立地条件を活かし、中国を中心として、その他アジア地域の会社を香港の会社が統括をする「統括会社」の設置場所として香港は注目されています。

今回は「統括会社」の概要及び香港で設置した場合の優位性をレポートしたいと思います。

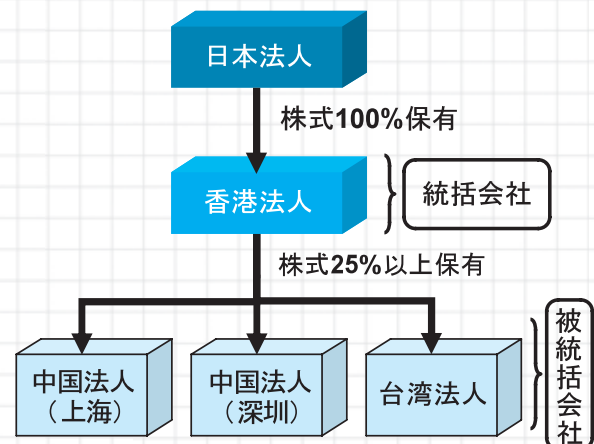
1. 統括会社の概要

香港に統括拠点を置く外資系企業数は1,300社以上あり、うち日系企業も200社以上に上り、米国に次ぐ2番目の企業数となっています。

今年に入ってから、サンリオ、日産、イオン・クレジット等の大手企業が統括拠点を設けています。

統括会社の一例を、次に示します。

【統括会社・被統括会社の例】



統括会社の定義

- ・日本法人により、発行済株式等の全部を保有されている。
- ・2つ以上の被統括会社を有し、その被統括会社の事業を統括する業務として、一定のものを行っている。
- ・法人所在地において、統括業務にかかる固定施設及び統括業務を行うに必要な従事者を有する。

被統括会社の定義

- ・統括会社が、発行済株式等の25%を保有し、かつ、議決権の25%以上を保有する統括会社の関連会社。
- ・法人所在地において、事業を行うに必要と認められる、事業従事者がいること。

以上により、統括会社はペーパーカンパニーでは認められず、実態を持っていないといけません。業務内容としては、被統括会社の事業方針の策定及び指示、業務執行の管理及び事業方針の調整といったものになります。

2. 香港の統括会社としての優位性

具体的に香港に統括会社を設置した場合、どのようなメリット、またデメリットがあるのかについて、主なものを以下に示します。

【主な香港統括会社のメリット・デメリット】

メリット

■ 税務面

- ・ 低税率(企業所得税 16.5%)による利益率向上→タックスヘイブン税制の適用除外。
- ・ 海外法人から日本法人への配当金を香港経由とすることで、税率の軽減が図れる。

■ 財務面

人民元決済を含め、資金決済の集中化をすることで、効率化、コスト削減が可能。

■ 管理面

東アジアの中心に位置する立地、整備されたインフラ、優秀な人材を活かし、販売や物流の一元管理により、迅速な意思決定での対応が可能。

デメリット

- ・ 賃料、人件費等が高く、運営コストの負担増の可能性あり。
- ・ 香港での決算事務負担増(統括会社として連結財務諸表の作成要)。

自由で整備された金融システムや法律制度、立地条件を活かし、アジア地域の決済や商流の一元管理による効率化、コスト削減がメリットである一方、賃料の高さや人件費の高騰によるコスト増が挙げられます。

その中で注目すべき項目として、税務面の「タックスヘイブン税制の適用除外」と「香港経由での配当金」を説明したいと思います。

「タックスヘイブン税制の適用除外」

タックスヘイブン税制とは、税率の低い国(タックスヘイブン国)に子会社等を設立し、そこに所得を貯めこんで税金を逃れる「租税回避」行為に対処する為の法律です。

その基準となる税率は、法人税の実効税率が20%以下の国であり、香港(16.5%)、シンガポール(17%)等が対象となります。つまり、タックスヘイブン税制の適用を受けると、海外での所得も日本法人との合算課税により、日本の税率で課税されてしまいます。

このタックスヘイブン税制の適用を除外する要件として、以下の項目を全て満たす必要があります。

- ①事業基準:主たる事業が株式の保有等でない。
- ②実態基準:本店所在地国に主たる事業に必要な事業所等を有する。
- ③管理支配基準:本店所在地国に主たる事業の管理、支配および運営を自ら行っている。
- ④所在地国/非関連者基準
 - ・ 所在地国基準:主として所在地国で事業を行っていること。
 - ・ 非関連者基準:卸売業等7業種で、関連者以外との取引が50%超であること。

上記の②実態基準と③管理支配基準及び④所在地国基準については、ペーパーカンパニーではなく、事業所を有し、主に会社所在地国において事業を行っているかということです。

また、①事業基準と④の非関連者基準については、平成22年度の税制改正により、統括会社による被統括会社の株式保有や被統括会社との取引はその基準に含まないことになりました。従って、①事業基準と④非関連者基準の要件

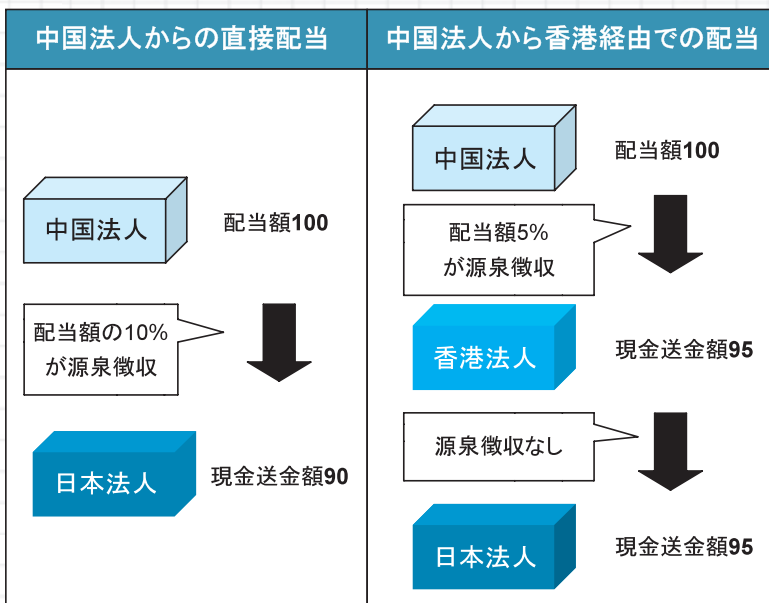
を満たせる可能性が高くなったことになり、タックスハイブンを税制の適用を除外できる可能性がより高まりました。

「香港経由での配当金」

中国本土と香港は密接な関係にあり、CEPA（香港・中国経済貿易緊密化協定）やクロスボーダー人民元決済の優先的な開放等、中国本土に対し、様々な強みがあります。

租税条約についても、様々な優遇措置がありますが、その中で、中国の現地法人から日本の親会社へ配当する場合のモデルケースを以下に示します。

【中国法人から日本親会社への配当のモデルケース】



中国法人から日本法人へ直接配当する場合、中国の企業所得税法及び日中租税条約に従い、配当金の源泉徴収税率は10%になります。

これに対し、中国法人から香港法人を経由した場合は、香港法人への配当時に5%が源泉徴収されます。香港では受取配当金は非課税であり、また、香港から国外への支払配当金も源泉徴収されません。従って、配当金の税負担は5%の源泉徴収のみとなります。

4. 最後に

香港を統括拠点とすることで、税務メリットやアジアの拠点としての業務効率化等、様々なメリットがあります。

一方で、統括会社と認められるには、企業実態を持ち、実際に管理・運營業務を香港で行う必要がある為、コストの問題があります。香港は家賃や人件費のコストが高い為、コスト面と比較し、メリットがあるかどうかを十分に検討しなければなりません。

日系企業の中国内陸部への進出は今後も増加していくものと思われれますが、その際、香港の活用を検討してみてもいいのではないでしょうか。



ビクトリアピークから望む香港の夜景

りゅうぎん

事業用太陽光発電設備ローン

ていーだ パワー!!

BANK OF THE RYUKYUS

ていーだの力で 地球を守るんだ!!



©2012 MARUYER PROJECT

2012 8/1(水)より取り扱い開始

商品概要

ご利用いただける方	(1)法人または個人事業主のお客さま (2)本ローン対象設備で発電した電力の売却代金受取を当行預金口座に指定できる方	ご融資形式	証券貸付
お借入資金のお使いみち	「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」の全量買取の対象となり、かつ発電能力が50kWh未満の太陽光発電設備導入に係る資金	ご返済方法	元利均等毎月返済または元金均等毎月返済のいずれかをお選びいただけます。 <small>※ご返済額は返済予定額となります。</small>
お借入金額	3,000万円以内(10万円単位)	担保	無担保
お借入期間	17年以内(据置期間を含む)	保証人	■法人のお客さま: 代表者も所有する保証書(代表取締役、専務取締役)■個人事業主のお客さま: 原則不要ただし、以下の場合は保証人の加入が必要です。 個人事業主のお客さまで、借主が既婚(既婚返済時に30歳以上)になる場合は、連帯保証人として法定代理人1名
据置期間	3ヵ月以内	保証・保険	本ローン対象設備は、以下の保証または保険への加入が必要となります。 (1)災害補償を含むメーカー保証(期間10年以上) (2)災害補償を含む損害保険(期間10年以上)
お借入金利	当行所定の金利(変動金利)【本件対象設備を設置する建物の築年数を設定している先:年2.475%以上(変動金利)】 ※金利に変動がある場合は、金利見直し後、最終に届くまでの定額返済から金利を適用いたします。※貸付は返済日に合わせてください。	取扱店	全営業店(東京支店を除く)

※審査の結果ご希望にそえない場合もございます。

平成24年8月1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。

ホームページは
[りゅうぎん](#)

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社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」

■「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」

■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。

■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

■「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

■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。

「地方銀行フードセレクション2012」の開催について

りゅうぎんビジネスクラブ(代表 金城 棟啓)では、ビジネスクラブ会員企業の「地方銀行フードセレクション2012」の出展を支援しています。

「地方銀行フードセレクション2012」とは、全国の地方銀行のネットワークを生かし、全国に向けた販路拡大を希望する「食」関連の企業および団体と、地域色豊かで、安全でおいしい食材を求める仕入れ企業の食品担当バイヤーとの商談の場を提供するもので、出展社約630社、来場予定のバイヤーは12,000名前後と食関連の商談会としては全国屈指の規模を誇ります。当商談会を主催するのは、琉球銀行を含む全国の有力地方銀行39行とリッキービジネスソリューション(株)で、平成24年10月23日(火)~24日(水)に東京ビッグサイト東2・3ホールにて開催されます。

沖縄県からは、りゅうぎんビジネスクラブ会員企業の13社が出展致します。

商談会に先立ち、2回の個別相談会と、3回の事前勉強会を実施しました。出展企業の皆さまより、「バイヤー目線の情報提供をして頂き、勉強になった。」「重要なポイントを多くの事例を交えながら説明して頂き、分かりやすかった。」「初めて商談会に出展するので、大変助かった。」等のコメントを頂きました。

琉球銀行と会員企業13社は、これらの準備を経て23日より開催される商談会へ臨みます。全国に向けて沖縄県の食品の魅力や、おいしい食べ方をPRすることで、出展企業の販路拡大だけでなく県産品の普及促進も目指します。



コンサルティング営業部内 りゅうぎんビジネスクラブ事務局 赤嶺・真栄城

沖縄総合事務局経済産業部の 最近の取り組み

「消費者行政について」



沖縄総合事務局経済産業部商務通商課消費経済室は、特定商取引法、割賦販売法、製品安全に関する法律及び家庭用品品質表示法等を所管しており、個々の法令に基づき消費者行政に取り組んでいます。

今回は、製品事故や悪徳商法から消費者を保護する消費者行政の取組についてご紹介します。

1 特定商取引法とは

特定商取引法は、訪問販売や通信販売等、以下に挙げる消費者トラブルが生じやすい取引類型を対象に、事業者が守るべきルールと、クーリング・オフ等の消費者を守るルールを定め、事業者による不公正な勧誘行為等を取り締まることにより、消費者の利益の保護及び商取引の公正化を図っています。

昨今の貴金属等の訪問購入のトラブル(事例:着物の購入のはずが、貴金属の購入も執拗に要求する。身分を名乗らないため、取引契約の解除が出来ず、物品の取り戻しも出来ない。等)の増加を受けて、法律改正により「訪問購入」が新たに追加されました。この改正により、訪問購入に該当する取引

に際して、事業者名の明示・不実告知の禁止・再勧誘の禁止・書面の交付・クーリング・オフ等が適用されることとなります。



クーリング・オフは契約解除制度で、書面(ハガキ可)で行う必要があります。

【取引類型】

①訪問販売

自宅へ訪問して行う販売取引、キャッチセールス(路上等で呼び止めた後、営業所等に同行させて行う取引)、アポイントメントセールス(電話等で販売目的を告げずに事務所等に呼び出して行う取引)等。

②通信販売

新聞、雑誌、インターネット等で広告し、郵便、電話等の通信手段により申し込みを受ける取引。「インターネット・オークション」も含まれますが、「電話勧誘販売」に該当するものを除きます。

③電話勧誘販売

電話で勧誘し、申し込みを受ける取引。電話をいったん切った後、消費者が郵便や電話等によって申し込みを行う場合にも該当します。

④連鎖販売取引

個人を販売員として勧誘し、さらに次の販売員を勧誘させるというかたちで、販売組織を連鎖的に拡大して行う商品・役務(サービス)の取引。

⑤特定継続的役務提供

長期・継続的な役務(「えきむ」と読み、いわゆるサービスを意味します)の提供と、これに対する高額の対価を約する取引。現在、エステティックサロン、語学教室、家庭教師、学習塾、結婚相手紹介サービス、パソコン教室の6つの役務が対象となっています。

⑥業務提供誘引販売取引

「仕事を提供するので収入が得られる」という口実で消費者を誘引し、仕事に必要であるとして、商品等売って金銭負担を負わせる取引。

⑦訪問購入

※平成24年8月公布、公布から6ヶ月以内に施行予定
物品の購入を業として営む者が営業所等以外の場所において、売買契約の申込みを受け、又は売買契約を締結して行う物品の購入取引。

2 割賦販売法とは

割賦販売法は、①購入者等の利益を保護すること、②割賦販売法に係る取引を公正にすること、③商品等の流通、役務の提供を円滑にすること、を目的とし、商品や役務に対する代金を分割払いにする取引等を対象に、事業者が守るべきルールを定めています。

商品や役務に対する代金を分割払いにする取引には前払式と後払式があります。いずれの取引においても、消費者にとっては、分割で支払うという手軽さにより、利便性が向上するといったメリットがありますが、一方、安易に過度な消費を促すといったデメリットもありますので、消費者の皆様におかれては計画的に利用する必要があります。

●前払式について

「友の会」や「互助会」などの前払式の割賦販売取引においては、消費者が代金を支払った後に商品又は役務の提供を受けるため、代金の支払い期間中や支払い完了後から商品又は役務の提供を受けるまでの間に事業者の倒産等があった場合、消費者が不利益を被る場合があります。

このため、これらの事業を割賦販売法により

前払式特定取引業等として許可制にし、営業保証金及び消費者から受け取った前受金のうち、一定の額を保全する義務を課すことによって、消費者利益の保護を行っています。

●後払式について

後払式には、商品又は役務を特定しない包括信用購入あっせん業(所謂クレジットカード事業者)と商品又は役務を特定した個別信用購入あっせん業(自動車ローン事業者など)があり、それぞれ割賦販売法に基づく登録が必要になります。

前払式と違って、商品又は役務提供を受けた後に、代金を支払いますので、前払式のような事業者の倒産等による不利益を被る恐れはありませんが、消費者に過度の与信(支払い可能として商品や役務提供契約を行う)を与えることにより消費者が債務過多の状況を招いてしまうなどの不利益を被る場合があります。

そのため、後払式の取引においては、事業者に対して消費者の支払可能見込額調査を義務づけるなどにより消費者の利益保護を行っています。

3 製品安全に関する法律及び家庭用品品質表示法とは

●製品安全に関する法律について

製品安全に関する法律は、「電気用品安全法」「消費生活用製品安全法」「ガス事業法」「液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律」の4つの法律があります。

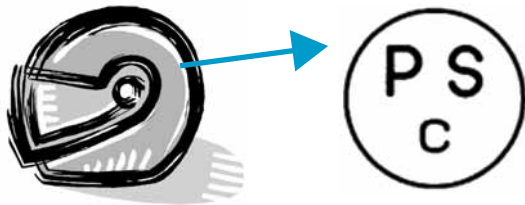
各々の法律に基づき、規制対象製品ごとに技術基準を設定しており、これに適合することが必要です。また、販売時にはP Sマーク(製品安全マーク)を付すことを義務づけており、不適



合商品の販売を禁止するとともに、違反業者に厳正に対応することなどにより製品の安心・安全を確保しています。

【ご存知でしたか？P Sマーク】

PSC 消費者の生命・身体に対して特に危害を及ぼすおそれが多い製品を対象とする。
例：乳幼児用ベッド、家庭用圧力鍋、乗車用ヘルメット等



PSE 一般家庭、商店、事務所等で使用される電気製品のうち政令で指定されている製品。
例：電子レンジ、冷蔵庫等

PSTG 都市ガス用の器具等のうち、ガス瞬間湯沸器、ガスストーブ、ガスバーナー付きふろがま、ガスふろバーナー等を対象とする。

PSLPG 液化石油ガス(LPガス)用の器具等のうち、調整器、カセットガスこんろ、瞬間湯沸器等

【このマークも知っているとう便利！】



危険マーク(一例)
製品の取扱いにおいて発火・破損・高温などに対する注意を呼びかけるマークです。



指示マーク(一例)
製品の取扱いにおいて使用者に指示にもとづく行為を強制するマークです。



禁止マーク(一例)
製品の取扱いにおいて禁止する行為を示したマークです。

(最近の動き)

省エネ・長寿命ということで需要が伸びている電球型LEDランプ及びその灯具が規制対象製品に追加されたり、使い捨てライターを使用した子供の火遊びによる火災の発生を受け、子供が簡単に操作できない幼児対策(チャイルドレジスタンス機能)等がライターの技術基準に盛り込まれました。規制対象製品及びその製品ごとの技術基準については、生活スタイルや消費者ニーズの変化、技術革新等に応じて見直しが行われています。

また、経済産業省は、事業者における製品安全に関する自主的な取組を促進し、より安全・安心な社会をつくることを目的として、2012年6月に「製品安全に関する事業者ハンドブック」を作成し、公表しています。

※こちらのHPからご覧いただけます。
http://www.meti.go.jp/product_safety/prouducer/jigyohandbook.pdf

●家庭用品品質表示法について

家庭用品品質表示法は、消費者が日常使用する家庭用品について、品質に関し表示すべき事項やその表示方法等を定めて、それらの品目の品質表示(成分、性能、用途、取扱い上の注意など)を適正でわかりやすくすることにより消費者利益を保護しています。

【対象品目】

- ・ 繊維製品：糸、織物、上衣、ズボン、スカート、下着等 計35品目
- ・ 合成樹脂加工品：食事用、食卓用又は台所用の器具等 計8品目
- ・ 電気機械器具：電気洗濯機、電気掃除機、電子レンジ等 計17品目
- ・ 雑貨工業品：魔法びん、ほ乳用具等 計30品目

●製品安全総点検週間

経済産業省では、毎年11月の1週間(今年度は11月5日からの1週間)を、製品を安全に正しく使用する上で注意すべき事項等についての周知活動を集中的に行う製品安全総点検週間と定めており、当局においても11月5日(月)から9日(金)まで行政情報プラザ(那覇第2地方合同庁舎2号館1階)にて、製品安全に関するパネルや製品事故の例示品等を展示し、製品の安全かつ正しい使用方法等についてご紹介いたします。皆様にも是非ご覧いただければ幸いです。

4 さいごに

上述の所管法令等の適正な執行を図るため、当室においては、消費者相談情報の検索・分析、法違反被疑事業者に対する調査、許可・登録事業者への定期的な立入検査を行うなどして、法違反事業者・悪質事業者に対する指導・措置を講じており、また、製品安全に対する啓発を行うなど、消費者利益の保護、製品安全の確保に努めております。

また、経済産業省所管の商品やサービス、消費者取引に関して、消費者からのご相談を受ける消費者相談室を設けて、専門の消費者相談員が応じておりますので、消費生活に関する困り事やお悩み事等ありましたら下記までお電話ください。

消費者相談室 電話(直通)098-862-4373
受付時間:平日(祝祭日・年末年始を除く)
10:00~12:00、13:00~16:00

【参考】

●消費生活安心ガイド

特定商取引法・割賦販売法などの消費者トラブルについて、動画やマンガなどで、親しみやすく、わかりやすく紹介しています。

<http://www.no-trouble.go.jp/>

●製品安全ガイド

製品安全に関連する諸制度の詳細、リコール情報・製品事故情報等を紹介しています。

http://www.meti.go.jp/product_safety/

●消費者ホットライン

消費生活相談でどこに相談してよいか分からない場合には、一人で悩まず消費者ホットラインをご利用ください。

※現金化を目的としたカードの利用はやめましょう！結局は債務を増やし、支払い困難に陥りかねません。

消費者ホットライン 電話:0570-064-370



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
内閣府沖縄総合事務局
経済産業部消費経済室 與那嶺、八幡

TEL:098-866-1741

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

県内大型プロジェクトの動向 vol.33

事業名 金武町ふるさとづくり整備事業 (ギンバル訓練場跡地利用計画)

関係地域	金武町	種別： 公共 民間 3セク
事業主体	主体名：金武町(国庫補助事業) 所在地：金武町 基地跡地推進課 金武町字金武1番地 電話：098-968-3236	
事業目的	<ul style="list-style-type: none"> ・「田園と海と川を活かしたウエルネスの里」をテーマに、「医」「食」「住」「遊」「学」の各分野にわたって、町民がいきいきと未来志向の暮らしを築いていける整備事業の推進を目指す。 ・地域住民の健やかな成長と安全・安心を守ることを推進するため、住民健診や医療の充実、リハビリ等による健康増進と心身の癒しを図る。 	
事業期間	1997年度～2015年度(ホテル整備事業除く)	
事業規模	返還面積約60ha	
事業費	約150億円(うち75億円は沖縄米軍基地所在市町村活性化特別事業費補助)	
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■地域医療施設:RC造2階建て、延べ床面積約4,772㎡ 外来診療機能、内科・婦人科・放射線科・眼科、検診・健診機能、入院診療機能 ■リハビリ関係施設:RC造平屋建て、延べ床面積約4,098㎡ <ul style="list-style-type: none"> ・ヘルスケアセンター:延べ床面積約1,573㎡ 診療(整形外科、リハビリテーション科)、疾病予防(予防運動療法、健康増進施設) ※スポーツ選手のサポートにも対応 ・フィッティングセンター:延べ床面積約1,680㎡ フィッティング、義肢装具制作、教育研修 ・海洋療法児童リハビリセンター:延べ床面積約845㎡ 児童デイサービスⅠ・Ⅱ型、海洋療法 ■その他 フットボールセンター、海岸の整備など ■ホテル施設 ※民間事業者が整備 <p>※沖縄米軍基地所在市町村に関する懇談会事業(通称「島田懇談会(島懇)事業」) 平成1996年11月に設置された「沖縄米軍基地所在市町村に関する懇談会」からの提言等を受け、基地所在市町村の経済を活性化し、基地の所在による閉塞感を緩和し、雇用機会を創出して、経済の自立につながるものなど、市町村から提案されたプロジェクトで同懇談会提言の趣旨に合う事業を1997年度から実施し、現在までに46事業が終了している。金武町の「ふるさとづくり整備事業」は島懇事業における最後の事業である。</p>	
経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・1996年12月 SACO最終合意によりギンバル訓練場の返還が条件付きで合意される ・2000年1月 沖縄米軍基地所在市町村活性化特別事業(通称「島田懇談会事業」)の一環として「金武町ふるさとづくり整備事業 基本構想・全体計画調査」策定 ・2006年3月 金武町ふるさとづくり整備事業計画改定 ・2007年6月 金武町長が返還条件を受け入れ、事業が具体化 ・2010年10月 基本設計着手 ・2011年7月 ギンバル訓練場が返還 ・2011年12月 道路工事着手 ・2012年3月 地域医療・リハビリ関係施設等の建設用地造成工事着手 ・2012年9月 建物建築工事着手 	

(次ページに続く)

<p>現況及び見通し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ギンバル訓練場は、96年のSACO最終報告書の中で、米軍施設であるヘリコプター着陸帯をブルービーチに、消火訓練施設および泥土除去施設をキャンプハンセンに、それぞれ移設することを条件に返還が提示されていた。07年6月に儀武町長がこの条件の受け入れを表明し、返還計画が動き出した。 ・金武町では、ギンバル訓練場跡地利用計画として、ふるさとづくり整備事業のほかに、億首ダム建設や国道金武バイパス、億首川周辺の基幹路線となる町道金武242号線道路改築事業を実施している。 ・ギンバル跡地利用計画で見込まれる雇用は、医療・リハビリ関係で約150名、ホテル関係で約800名である。 ・ホテル施設について金武町は、12年10月にマレーシアのリゾート開発・不動産マネジメント会社とホテル建設のための基本合意に達した。開発予定面積は約16haで開発期間は12年から15年。13年度に着手予定。総投資額約600億円をかけて200室のホテルやヴィラ、分譲マンション、複合大型商業施設などを建設する予定である。
<p>進捗状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・2012年6月末に幹線道路および補助幹線道路の一部、地域医療施設、リハビリ関係施設の造成工事が完了した。本年度は引き続き道路工事を実施するとともに、施設建築工事も実施していく。 ・地域医療施設・リハビリ関係施設は2014年度のオープンをめざす。
<p>熟度</p>	<p><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</p>

ギンバル訓練場跡地利用計画全体概要図



(金武町ウェブサイトより)

●りゅうぎん調査● 県内の

景気
動向
概況 2012年9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下回る

建設関連では、公共工事請負金額が前年を上回る

9月の県内景気をみると、消費関連では、スーパー(既存店、全店)が前年を上回り、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前年を上回った。建設関連では、公共工事が引き続き前年を上回ったが、建設資材関連は、台風の影響などから前年を下回った。観光関連では、入域観光客数は、台風の影響により国内客が減少したことなどから前年を下回った。主要ホテルも台風の影響などから稼働率、売上高ともに引き続き前年を下回った。

総じてみると、観光関連は持ち直しの動きが一服したものの、消費関連は堅調な中、一部で弱含みとなり、建設関連は持ち直しとなったことから、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 (2012.7-2012.9)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	▲ 4.1	▲ 3.2
(2) スーパー(既存店)(金額)	2.5	▲ 1.6
(3) スーパー(全店)(金額)	5.8	1.8
(4) 新車販売(台数)	2.7	16.8
(5) 電気製品卸売(金額)	▲ 5.0	▲ 15.5
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	10.2	17.4
(2) 建築着工床面積(m ²)	(8月) ▲ 17.3	(6-8月) 0.1
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(8月) 14.5	(6-8月) 12.1
(4) 建設受注額(金額)	▲ 16.1	▲ 8.7
(5) セメント(トン数)	▲ 14.1	▲ 3.6
(6) 生コン(m ³)	▲ 15.6	▲ 8.3
(7) 鋼材(金額)	▲ 18.5	▲ 9.5
(8) 木材(金額)	▲ 14.5	▲ 6.5
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	▲ 2.1	3.3
うち外国客数(人数)	1.2	42.6
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) ▲ 2.8 (実数) 78.5	(前年同期差) ▲ 3.1 (実数) 77.3
(3) " 売上高(金額)	▲ 5.9	▲ 2.7
(4) 観光施設入場者数(人数)	▲ 7.3	▲ 0.2
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 6.8	▲ 9.7
(6) " 売上高(金額)	▲ 9.3	▲ 8.7
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	(8月) 19.6	(6-8月) 12.4
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数、8月) 0.42	(実数、6-8月) 0.41
(3) 消費者物価指数(総合)	▲ 0.6	▲ 0.7
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 0	(前年同期差) ▲ 0.7
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(8月) 3.3	(6-8月) 2.8

(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。

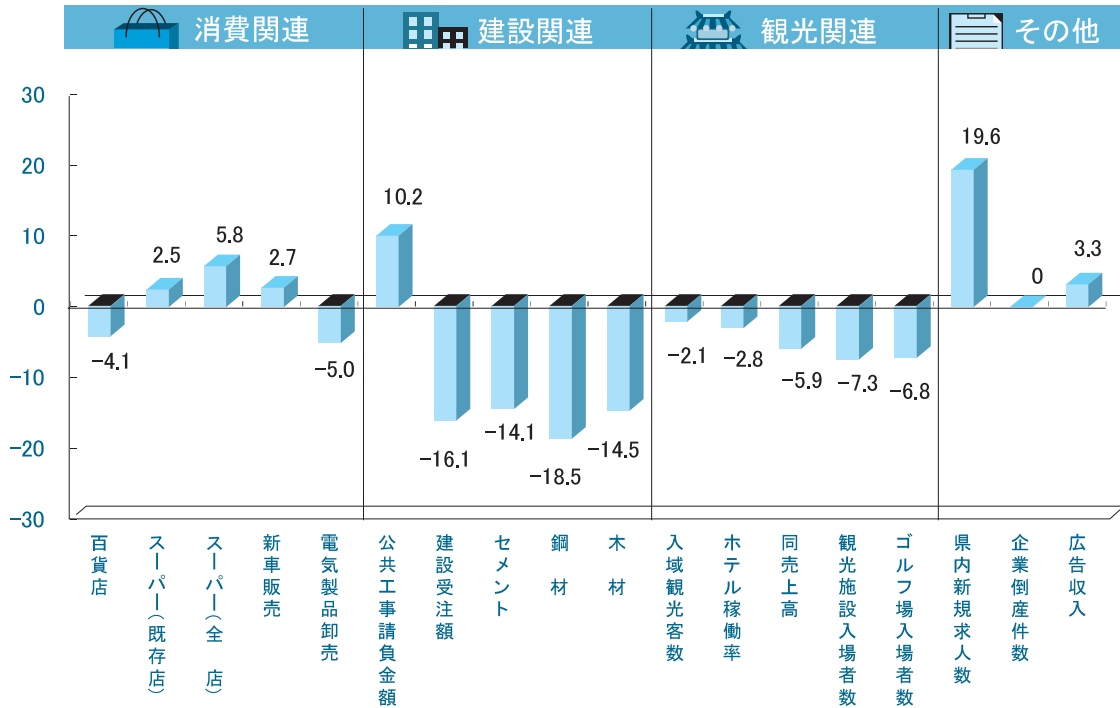
(注2) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(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。

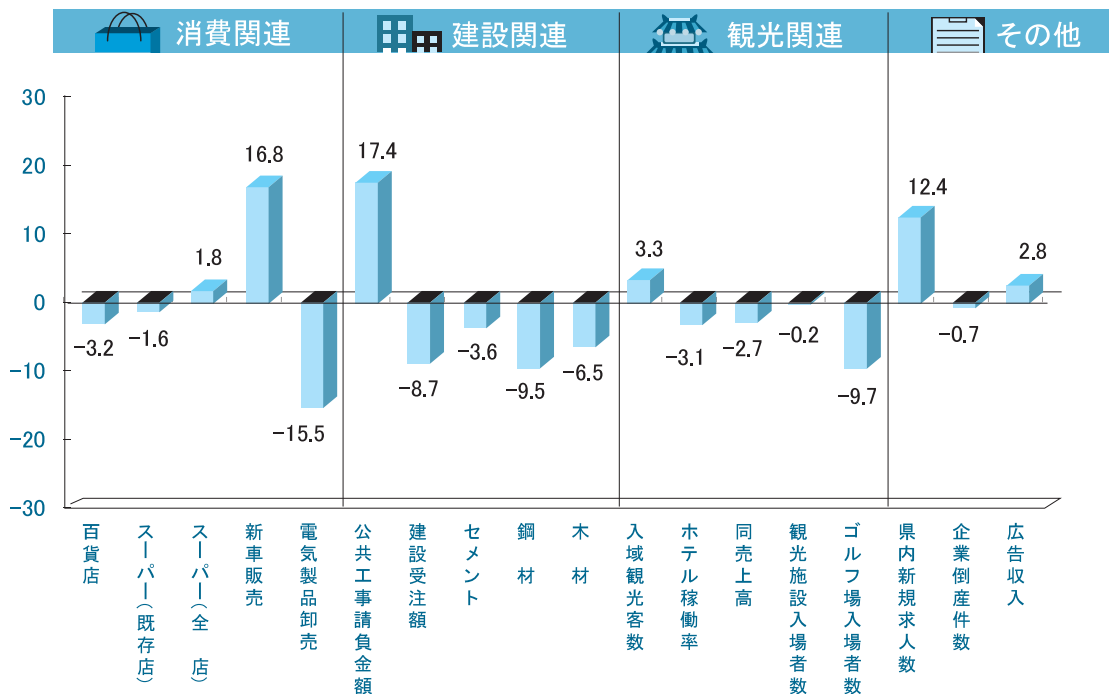
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2012.9



(注) 県内新規求人数、広告収入は12年8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 2012.7~9



(注) 県内新規求人数、広告収入は12年6~8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、食料品は増加したものの、台風の影響から衣料品などが減少し2カ月ぶりに前年を下回った。スーパー売上高(既存店)は、衣料品は減少したものの、旧盆の時期が9月にまたがり分散したことから食料品などが増加し5カ月ぶりに前年を上回った。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の効果などから12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14カ月連続で前年を下回った。

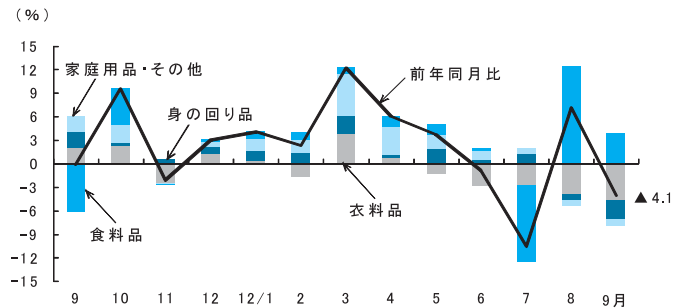
先行きは、堅調な中、一部弱含みの動きが続くものとみられる。

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

2カ月ぶりに減少

- 百貨店売上高は、前年同月比4.1%減と2カ月ぶりに前年を下回った。催事の時期がずれたこと(前年は10月、今年は9月)などから食料品は増加したものの、台風16号と17号の影響などから客数が減少し、衣料品、家庭用品・その他や身の回り品が減少した。
- 品目別にみると、食料品(同13.6%増)は増加し、衣料品(同12.7%減)、身の回り品(同21.9%減)、家庭用品・その他(同3.5%減)が減少した。

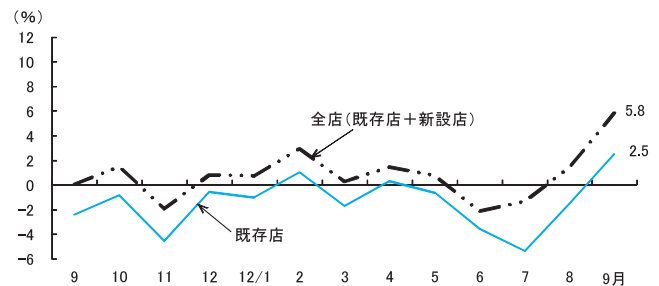


出所:リゅうぎん総合研究所

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2.5%増と5カ月ぶりに前年を上回った。
- 旧盆の時期が9月にまたがり分散(前年は8月のみ)したことから食料品は同4.9%増、台風の影響などから衣料品は同6.7%減となった。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4.0%減となった。
- 全店ベースでは、大型店がオープンしたことなどから同5.8%増と2カ月連続で前年を上回った。



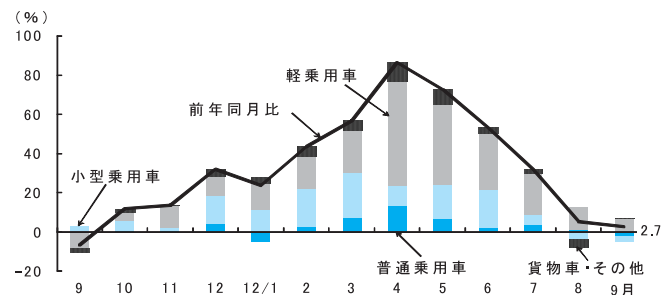
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

12カ月連続で増加

- 新車販売台数は3,248台となり、前年12月20日から復活したエコカー補助金制度の効果が徐々に剥落しており、前年同月比2.7%増と12カ月連続で前年を上回ったものの増加幅は縮まった。
- 普通自動車(登録車)は1,200台(同6.7%減)で、うち普通乗用車は353台(同12.2%減)、小型乗用車は640台(同12.8%減)であった。軽自動車(届出車)は2,048台(同9.1%増)で、うち軽乗用車は1,791台(同13.9%増)であった。



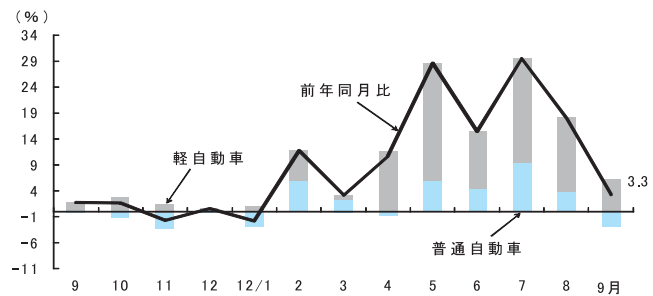
出所:沖縄県自動車販売協会

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

8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3.3%増となり8カ月連続で前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車は同6.5%減、軽自動車は同11.1%増となった。



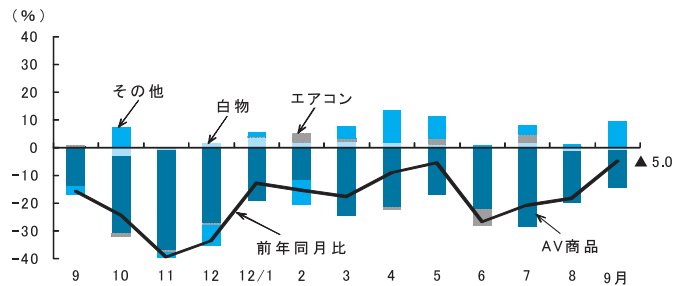
出所:沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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

14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5.0%減と14カ月連続で前年を下回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同59.3%減、DVDレコーダーが同63.8%減、白物では洗濯機が同6.1%減、冷蔵庫が同7.3%減、エアコンが同3.9%増、その他は同16.8%増となった。



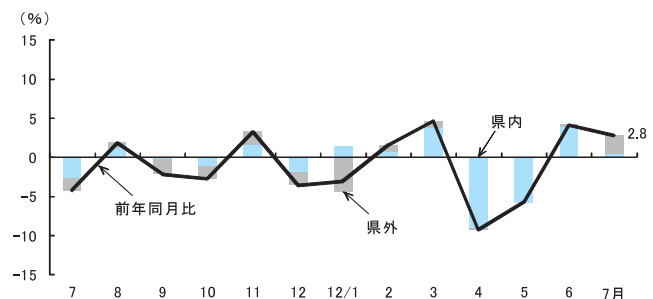
出所:りゅうぎん総合研究所 ※2010年4月より調査先が7社から4社となった。

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(7月)は、前年同月比2.8%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・県内出荷量は同0.5%増となり、県外出荷量は同14.2%増となった。



出所:沖縄県酒造組合

建設関連

公共工事請負金額は、市町村が大幅に増加したことなどから5カ月連続で前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事、民間工事ともに減少し、2カ月ぶりに前年を下回った。建設資材関連では、生コン、セメントは台風の影響などから2カ月ぶりに前年を下回った。鋼材は、単価の下落などから5カ月連続で前年を下回った。木材は、前年の反動などにより2カ月連続で前年を下回った。

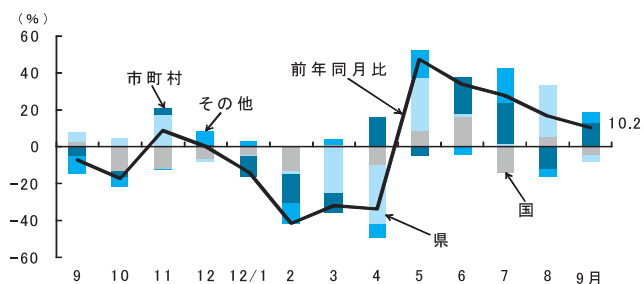
先行きは、持ち直しの動きが続くものとみられる。

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カ月連続で増加

- 公共工事請負金額は、319億7,400万円で前年同月比10.2%増となり、市町村が大幅に増加したことなどから、5カ月連続で前年を上回った。
- 発注者別では、市町村（同44.6%増）、独立行政法人等・その他（同231.9%増）が増加し、国（同28.7%減）、県（同6.9%減）が減少した。
- 大型工事としては、平成23年度豊見城トンネル（下り線）工事、ふるさとづくり整備事業地域医療施設建築工事、那覇空港国内線旅客ターミナルビル第3次増築工事などがあつた。



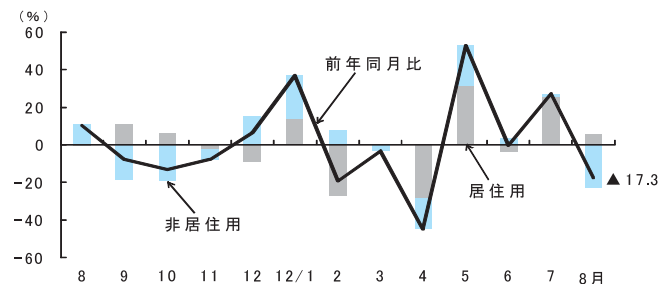
出所：西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積（前年同月比）

※棒グラフは用途別寄与度

2カ月ぶりに減少

- 建築着工床面積（8月）は、16万5,026㎡となり、前年同月比17.3%減と、非居住用が前年の反動により減少したことから、2カ月ぶりに前年を下回った。用途別では、居住用は同12.8%増となり、非居住用は同40.1%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、居住専用、居住産業併用ともに増加した。非居住用では、教育・学習支援業用などが増加し、卸売・小売業用などが減少した。



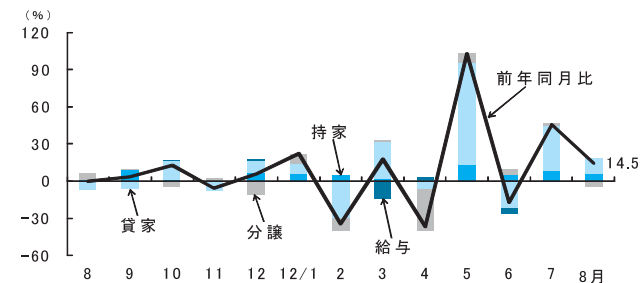
出所：国土交通省

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カ月連続で増加

- 新設住宅着工戸数（8月）は1,215戸となり、持家や貸家が増加したことから、前年同月比14.5%増と2カ月連続で前年を上回った。
- 利用関係別では、持家（同24.8%増）、貸家（同19.5%増）が増加し、分譲（同42.9%減）が減少した。給与は同数であった。



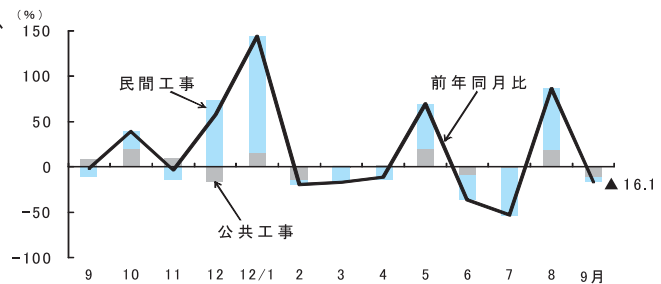
出所：国土交通省

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに減少

- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事、民間工事ともに減少したことから、前年同月比16.1%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同16.1%減)は2カ月ぶりに減少し、民間工事(同4.7%減)も2カ月ぶりに減少した。

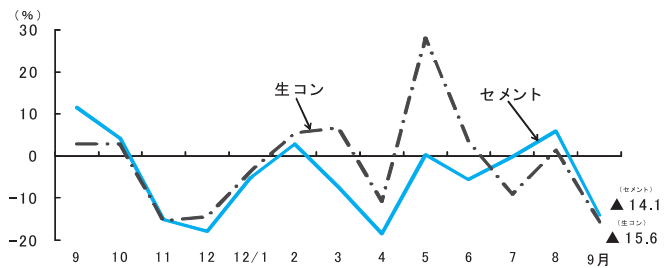


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン (前年同月比)

セメント、生コンともに2カ月ぶりに減少

- ・セメント出荷量は、5万7,908トンとなり前年同月比14.1%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・生コン出荷量は、11万8,779m³で同15.6%減となり、台風の影響があったことなどから2カ月ぶりに前年を下回った。公共工事向け出荷は減少し、民間工事向け出荷は同水準となった。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、一般土木工事向けなどが増加し、学校関連や県企業局関連工事向けなどが減少した。民間工事では、貸家やホテル関連工事向けなどが増加し、戸建て住宅や医療施設関連工事向けなどが減少した。

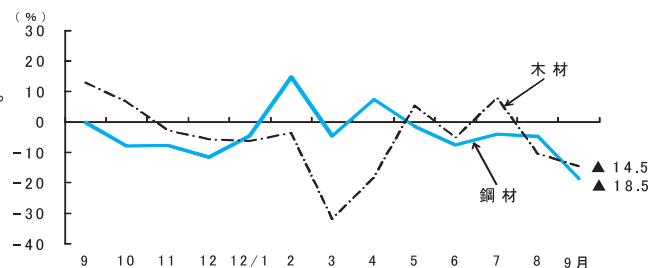


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は5カ月連続で減少、木材は2カ月連続で減少

- ・鋼材売上高は、単価が下落したことなどから、前年同月比18.5%減と5カ月連続で前年を下回った。
- ・木材売上高は、前年の公共工事向け出荷の反動や台風による出荷の遅れが影響したことなどから同14.5%減と2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

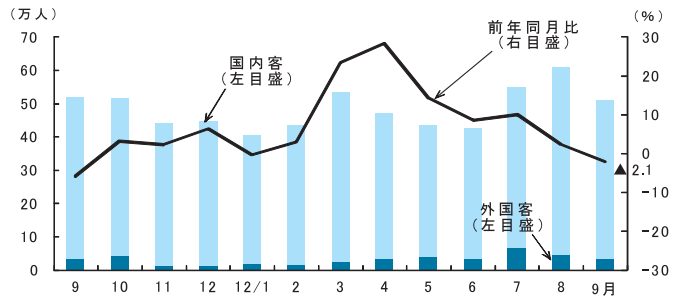
入域観光客数は、国内客が減少したことから、8カ月ぶりに前年を下回った。県内主要ホテルは、台風によるキャンセルなどの影響から、稼働率、売上高ともに前年を下回った。主要観光施設入場者数は2カ月連続で前年を下回った。ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに前年を下回った。

先行きは、持ち直しの動きが一服するとみられる。

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

8カ月ぶりに減少

- 入域観光客数は50万7,300人となり、台風の影響などから前年同月比2.1%減と、8カ月ぶりに前年を下回った(対10年同月比7.9%減)。外国客は増加したが、国内客が減少した。うち国内客は47万4,800人で、同2.4%減と、8カ月ぶりに前年を下回った(対10年同月比7.4%減)。
- 空路入域客数は、外国客は増加したものの、国内客が減少し、49万2,400人(同2.2%減)と、12カ月ぶりに前年を下回った。海路入域客数は、国内客は前年と同水準だったが、外国客が減少し、1万8,700人(同0.7%減)と、3カ月ぶりに前年を下回った。

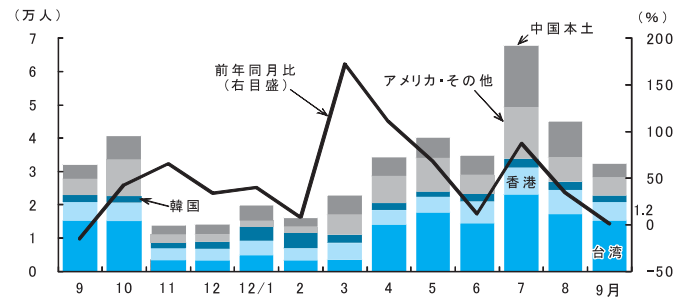


出所:沖縄県観光政策課
※混在率等修正により11年2月~12年2月の推計値を下方修正した。

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

12カ月連続で増加

- 入域観光客数(外国客)は、台風の影響によるキャンセルなどがあったものの、前年同月比1.2%増の3万2,500人となり、12カ月連続で前年を上回った(対10年同月比14.0%減)。
- 国籍別では、台湾15,500人、香港5,400人、中国本土4,200人、韓国1,900人、アメリカ・その他5,500人となり、中国本土と香港が前年を下回った。

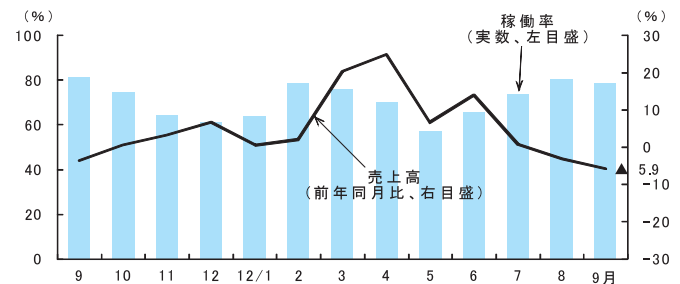


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は3カ月連続低下、売上高は2カ月連続で減少

- 主要ホテルは、台風による影響から、客室稼働率は78.5%と前年同月比2.8ポイント低下し、3カ月連続で前年を下回った。売上高は同5.9%減となり、2カ月連続で前年を下回った。
- 那覇市内ホテルは、客室稼働率は71.5%と同2.0%ポイント低下し、2カ月連続で前年を下回った。売上高は同6.7%減と、3カ月連続で前年を下回った。リゾート型ホテルは、客室稼働率は83.0%と同3.2%ポイント低下し、3カ月連続で前年を下回った。売上高は同5.6%減と2カ月連続で前年を下回った。



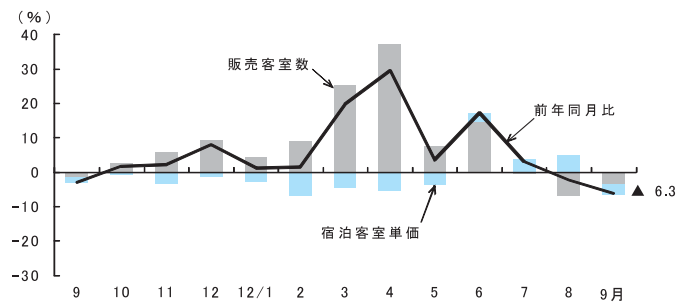
出所:リゅうぎん総合研究所 (注)10年9月より調査先を18ホテルから19ホテルとした。

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

2カ月連続で減少

- ・主要ホテル売上高のうち宿泊収入についてみると、台風によるキャンセルが発生したことなどから、販売客室数(数量要因)が3カ月連続で減少し、宿泊客室単価(価格要因)も4カ月ぶりに減少したことから、前年同月比6.3%減と、2カ月連続で前年を下回った。
- ・那覇市内ホテルは、販売客室数が2カ月連続で減少し、宿泊客室単価も5カ月ぶりに下落したことから、同4.1%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・リゾートホテルは、販売客室数が3カ月連続で減少し、宿泊客室単価も4カ月ぶりに下落したことから、同6.8%減と2カ月連続で前年を下回った。

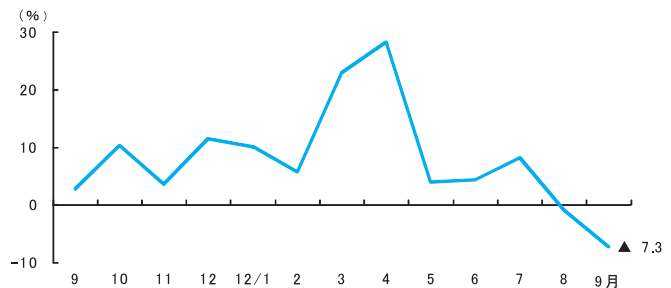


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

2カ月連続で減少

- ・主要観光施設の入場者数は、台風の影響により、前年同月比7.3%減と2カ月連続で前年を下回った。

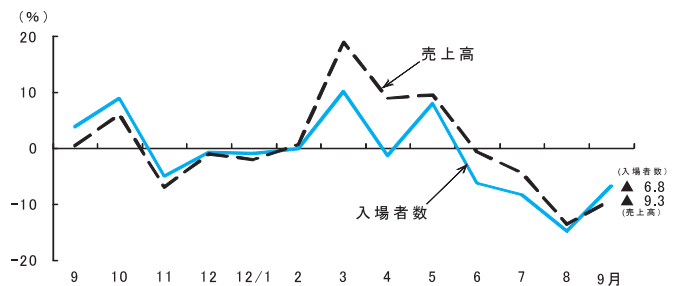


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)11年1月より調査先を6施設から5施設とした。

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高 (前年同月比)

入場者数、売上高ともに4カ月連続で減少

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、台風の影響で観光客、県内客がともに減少し、前年同月比6.8%減と、4カ月連続で前年を下回った。売上高も同9.3%減と、4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

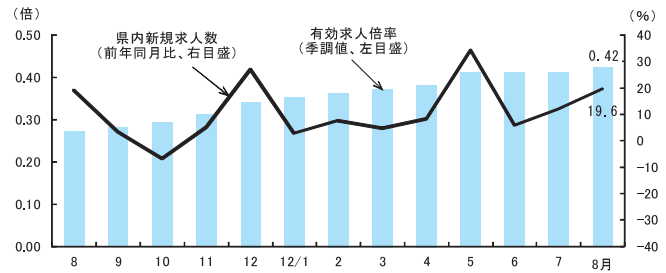
新規求人数(8月)は前年同月比19.6%増と10カ月連続で増加し、有効求人倍率(季調値)は0.42倍と前月より上昇した。完全失業率(季調値)は6.1%と前月から0.2ポイント悪化した。

消費者物価指数は、食料、交通・通信などの下落により、前年同月比0.6%減と4カ月連続で前年を下回った。企業倒産は、件数が8件と前年同月と同数となり、負債総額は5億7,800万円となり同84.2%の減少となった。

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(8月)は、前年同月比19.6%増となり10カ月連続で増加した。産業別にみると、情報通信業、医療・福祉、建設業などで増加し、金融業、保険業、公務・その他などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.42倍となり、前月より上昇した。
- 労働力人口(8月)は、68万2,000人で同3.0%増となり、就業者数は、63万9,000人で同4.2%増となった。完全失業者数は4万3,000人で同12.2%減となり、完全失業率(季調値)は6.1%と前月より0.2ポイント悪化した。



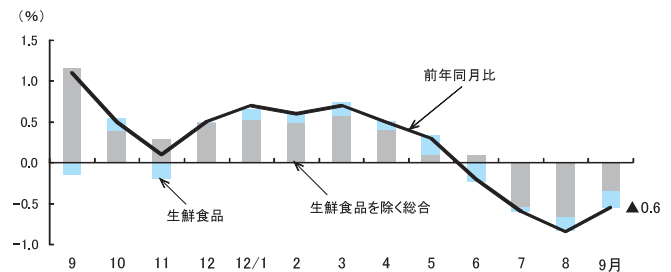
出所：沖縄労働局
(注)有効求人倍率は、2011年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

② 消費者物価指数【総合】(前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

4カ月連続で下落

- 消費者物価指数は、前年同月比0.6%減と4カ月連続で前年を下回った。生鮮食品を除く総合も0.4%減と下落した。
- 品目別の動きをみると、光熱・水道、被服履物などが上昇し、食料、交通・通信、教養娯楽などが下落した。

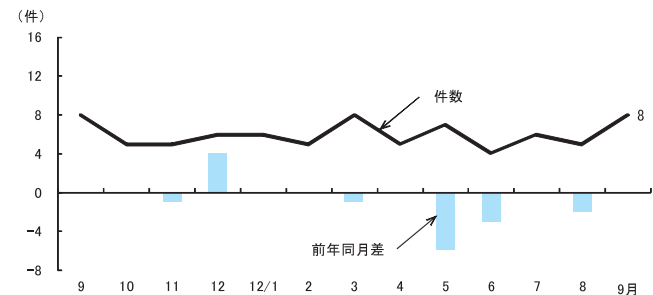


出所：沖縄県(注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
(注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は同数、負債総額は減少

- 倒産件数は8件となり前年同月と同数となった。業種別では、建設業4件(前年同月比3件増)、小売業2件(同1件増)、製造業1件(同数)、卸売業1件(同1件減)であった。
- 負債総額は5億7,800万円となり、前年同月84.2%の減少となった。



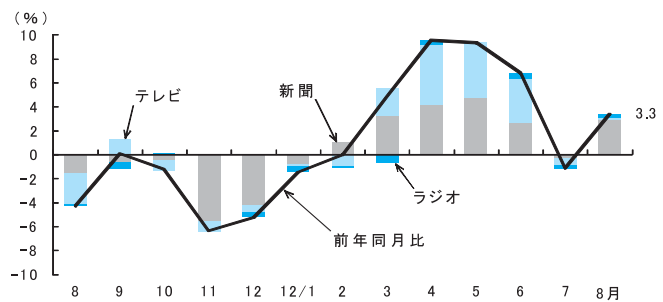
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

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カ月ぶりに増加

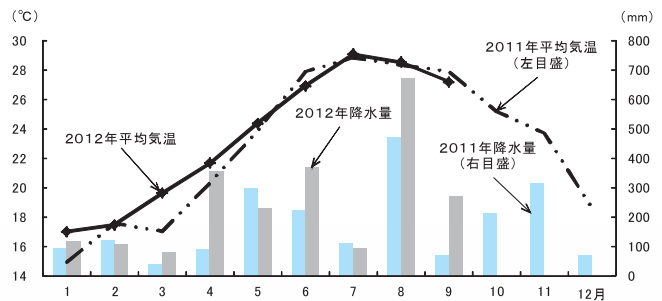
・広告収入（マスコミ：8月）は、前年同月比3.3%増となり、2カ月ぶりに前年を上回った。ラジオ、新聞、テレビともに前年を上回った。



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27.2℃と前年同月（27.9℃）、平年（27.6℃）より低かった。降水量は271.5mmと前年同月（71.5mm）より多かった。



出所：沖縄気象台

市の特産品推奨認定制度

— 宜野湾ブランドで販拡 —

宜野湾市では2011年度より「宜野湾市特産品推奨認定制度」を開始しています。これは同市の特産品を推奨する事業で、生産者の意欲と技術の向上、推奨品としての付加価値を創出し、特産品の販路拡大を目的とするものです。

認定基準は、安心・安全で宜野湾市の歴史、文化の継承及び技術、技法を伝承する製品で、かつ①本市において素材を調達し、本市で生産・加工された伝統的製品、企業独自の製品であること②製品の形状、ネーミング、パッケージ、ラベル等で、他市町村との差別化が図られており、宜野湾市をPRできる製品であることとされています。

特産品として認定されると、認定証の交付や認定企業として5年間登録され、市報「ぎのわん」、商工会報「ブリッジ」で公表され製品の紹介が支援されます。また、認定製品には「宜野湾市特産品推奨マーク」を貼付・表示することができ、ブランド力を高め、販路の拡大に貢献できます。

同制度により初年度では6社14品目が認定され、12年度は去る4月に審査が行われ、6社11品目が新たに認定されました。本市大山は県内でも有数の田いもの産地であり、その田いものをモチーフにした製品など何れも生産者の創意工夫がこらされた力作揃いです。来る12月に開催予定の宜野湾市産業まつりに出品されますので、是非ご覧頂くことをお勧めします。この取組が地場産業の育成に大きく貢献する事が期待されています。



琉球銀行
大謝名支店長
新垣 博史

宜野湾市特産品推奨マーク



出所：宜野湾市商工会

動産担保融資

— 在庫商品などで貸し出し —

ABLとは(Asset Based Lending: 動産・債権担保融資の略)、企業が商品を生産し、保有、販売して代金を回収するといった「事業ライフサイクル」に着目し、その企業の在庫商品や、将来得られることが見込まれる売掛債権、販売代金などを一体的に担保として企業に資金を貸し出す融資手法です。

従来手法では、不動産担保が中心であり不動産を所有していない中小企業は融資を受けづらい傾向にありましたが、ABLは不動産担保に依存しない新しい融資手法なのです。

既に米国では一般的な融資形態ですが、わが国でも2005年からスタートした「動産譲渡登記制度」が、担保となる設備や在庫商品などを手元に残したまま経営を続けることを可能にしたことから動産担保融資の利用拡大の追い風になっています。

他府県の例では、豚やワイン、沖縄県でも建設機械や原材料など幅広い商品を動産担保とした融資が行なわれております。金融庁発表の09年度における全国地域金融機関のABL(動産担保に限定)の利用実績は、件数1,239件、金額617億円ですが、同じく沖縄総合事務局によると県内では5件、4億円にとどまっております。

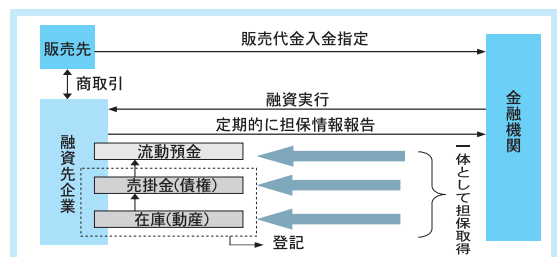
ABLの利用拡大には融資先企業への周知と金融機関側の取得する担保の評価・管理手法の確立など課題もありますが、中堅・中小企業が多い当県にとり中小

企業金融のひとつとして、その利用に期待が掛かっています。



琉球銀行田原支店長
下地 秀典

ABLの仕組み



出所：トゥルーバ グループ ホールディングス(株)著
「アセット・ベースト・レンディング入門」より筆者加工

ツール・ド・おきなわ2012

— 規模拡大 北部を活性化 —

来る11月24日、25日に自転車レース大会「ツール・ド・おきなわ」が開催されます。今年で24回目となる同大会は国内外からの参加者が増え、4,500人余がエントリーするほどの規模となり、今回は名護市を中心に伊是名、伊平屋、伊江島の各離島も含む北部12市町村をレース場とする一大サイクルスポーツイベントとなっています。

同大会は「熱帯の花となれ風となれ」をテーマに、やんばる全地域を交通規制し変化に富んだコースを思いっきり走れる設定となっています。競技は市民レース部門とサイクリング部門で競われます。

市民部門では国際公認210キロのチャンピオンレースや市民レースでの210キロクラスをはじめ、中学生50キロ、小学生10キロ等のレースが用意されています。

サイクリング部門ではファミリー向けのサイクリングコース、離島での体験サイクリング等多種多様の設定で参加者が気軽にやんばるの美しい海や山の大自然を楽しめる魅力的なものとなっております。

また、関連イベントとしても児童向けの一輪車大会、保育園児による三輪車レースも予定されており両日は多くの参加者や関係者でメイン会場の21世紀の森公園は盛り上がりが見込まれます。

大会運営につき関係機関や団体、地域住民を中心とするボランティア約3千人が支援し地域振興及び地域

交流を推進する取り組みは、今後もやんばるの地域活性化に大きく寄与していくことが期待されます。



琉球銀行名護支店長
城間 英亨

ツール・ド・おきなわの参加者



写真提供：NPO法人ツール・ド・おきなわ協会

豊見城市の成長力

— 消費・産業増え全国首位 —

豊見城市は、今年で市制10年を迎えました。この間、豊崎地区の開発や那覇空港自動車道が開通するなど大きく発展を遂げています。人口も増加し2012年9月末現在、59,862人と6万人に迫っています。

先程、発行された東洋経済新報社の「東洋経済別冊都市データパック2012」によりますと、全国801市のうちで成長力において当市が第1位となりました。成長力調査項目のうち消費指数3位、産業指数2位が上位にあることが総合1位につながりました。同順位は02年から8位以内をキープし1位は06年を初めに10年、12年と連続首位(昨年は東日本大震災影響による取り止め)となっています。宜保区画整理地区や豊崎地区の開発に伴う発展が大きく寄与した結果と言えます。

他方、住みよさランキングにおいては県内1位・全国306位となりました。全国平均以上ではありますが、住居や産業といった指標が下位であったこと、成長力は複数年の伸率指標であり住みよさは現状指標であることも要因であると言えます。今後、都市整備が進めば住みよさランキングも上昇するものと予想されます。

当市は第4次豊見城市総合計画(2011年~2020年)の中で、まちづくりの基本理念に「自立・活力・共生」を掲げ、計画終了年において人口7万人を目標としています。この計画を推進実行することで、豊見城市の更なる発展が期待されています。



琉球銀行豊見城支店長
兼島 智

豊見城市のこれまでの成長力順位

年 度	順 位	年 度	順 位
平成14年(2002年)	6位	平成20年(2008年)	3位
平成15年(2003年)	8位	平成21年(2009年)	7位
平成16年(2004年)	5位	平成22年(2010年)	1位
平成17年(2005年)	2位	平成23年(2011年)	—
平成18年(2006年)	1位	平成24年(2012年)	1位
平成19年(2007年)	2位		

出所：「広報とみぐすく」より転記



2012年10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： 持株会社の税の取り扱い

持株会社を設置しグループ会社を100%保有する場合の税務上の取り扱いはつぎのとおりです。

1 持株会社・100%グループ会社の法人税制

		(制 度)	(内容、活用例)
法人税	グループ法人税制	受取配当の100%益金不算入 (みなし配当含む)	・子会社からの配当が全額益金不算入 ・持株会社への資金の集中が容易になり、グループファイナンス可能
		適格現物分配	・子会社からの現物配当が全額益金不算入、帳簿価額で移転し、配当支払時の源泉徴収も不要 ・子会社保有の孫会社株式を配当することで孫会社を子会社にできる
		寄付金、受贈益の100%損益金不算入	・親子・兄弟会社間の債権・債務を整理しても債務免除益が全額益金不算入となり、早期に財務改善が行える (債権放棄会社は全額損金不算入)
		清算結了会社の青色欠損金引継	・再建を断念した子会社の青色欠損金を引継ぐことができる (親会社は株式評価損の損金不算入)
		譲渡損益調整資産の譲渡損益の繰延	・グループ法人間の資産の譲渡取引について譲渡損益が繰延られる (移転先では時価で受入)
企業再編税制	適格再編要件の緩和 (適格の合併・分割・株式移転・株式交換)	・税制適格再編は法人・株主ともに課税が発生しない ・「再編対価に金銭等交付がない」と「100%保有関係継続要件」のみ (100%グループ未満の再編では従業者引継、移転事業継続などの要件が追加される)	
連結納税	グループ全体で法人税計算	・グループ法人所得の損益通算可 ・試験研究費等の税額控除をグループ全体所得から控除可	

2 持株会社の株主の税務

		(制 度)	(内容、活用例)
相続税・贈与税	株式の評価	評価方式の選択	・株式保有特定会社(総資産に占める株式割合が50%又は25%以上)に該当する場合:原則純資産価額方式 該当しない場合:類似業種比準価額方式又は純資産価額方式との折衷方式
		純資産価額方式	・純資産額の含み益に対し42%の法人税等相当額控除可 子会社は法人税等相当額控除なし
	納税猶予	発行済株式の2/3までの承継した場合、株式対応分の税額を猶予	・特定資産保有型会社であっても、一定要件を満たせば適用可 ・原則として経済産業局に事前の確認申請が必要 ・適用したいグループ会社が複数ある場合、持株会社により制度の適用を一本化できる

*納税猶予の適用には会社内容(資産、事業)についての次の要件が必要です。

「特定資産保有型会社(総資産に占める特定資産割合70%以上)に該当しないこと」、若しくは、該当する場合であっても、「相続等前3年以上事業継続・事務所の保有等あり・従業員5名以上(社保加入ベース)の事業実態を有すること」

お見逃しなく！

- ・持株会社の設置のための会社法上の制度として、株式交換・株式移転があります
- ・既に事業のある会社を持株会社にするに納税猶予の会社要件の充足が容易です。また、事業子会社は一般に特定資産から除かれます
- ・持株会社と100%子会社の合併等においては、公正取引委員会の届出等が不要です

このニュースレターのバックナンバーはホームページにてご覧いただけます。 <http://www.grantthornton.jp>
© Taiyo ASG Group. All rights reserved.

沖 縄

- 10.1 県農林水産部が発表した台風17号の農林水産業の被害報告(速報第2報)によると、被害総額は今年の台風被害で最も多い約17億8,800万円と見込まれる。耕種の被害額が約16億7,500万円と最も大きく、その内サトウキビは8億3,264万円となった。
- 10.18 那覇空港の全日本空輸貨物ターミナル内に格安航空会社(LCC)専用ターミナルが開業した。ANAなどが出資するエアアジア・ジャパンと関西空港拠点のピーチ・アビエーションの2社が使用し、1日3往復でスタートする。LCC専用ターミナルは国内初となる。
- 10.22 県文化観光スポーツ部が発表した2012年上半期(1~6月)の沖縄リゾートウエディングの挙式組数は、前年同期比6.2%増の3,759組だった。香港を中心に海外からの挙式組数が約2.5倍増の204組となった。一方、国内挙式組数は2.8%増の3,555組と微増に留まった。
- 10.22 沖縄地区税関が発表した9月の管内貿易概況速報によると、輸出は前年同月比59.1%減の45億5,000万円と2カ月連続で減少、輸入は3.3倍の585億6,500万円と3カ月ぶりに増加した。輸出は再輸出品が減少し、輸入は原油が増加した。
- 10.23 県中小企業家同友会が発表した2012年7~9月期の景況調査によると、業況判断指数は前回調査(4~6月期)から2.9ポイント下降しプラス9.5となった。製造業や建設業などが悪化したものの、流通・商業が改善した。
- 10.26 第36回沖縄の産業祭りが奥武山公園、県立武道館で始まった。出店数も企業から個人まで497と、過去最大規模となった。祭りは28日まで開催され、多くの新製品や伝統工芸品などの県産品が紹介された。かりゆしウェアを紹介するファッションショーなどが行われた。

全国・海外

- 10.1 労働者派遣法改正法が施行された。日雇い派遣の原則禁止やグループ企業派遣の8割規制、離職後1年以内の労働者を元の勤務先に派遣することの禁止、派遣会社のマージン率の情報公開の義務化などが改正された。
- 10.1 地球温暖化対策税(環境税)が導入された。石油・天然ガス・石炭といった全ての化石燃料の利用に対して、CO₂排出量に応じた税率を上乗せする。今後3年半で3段階に分けて引き上げ、CO₂排出量1トン当たり289円になるように税率を設定している。
- 10.1 ソフトバンクは、イー・アクセスを買収し完全子会社化することを正式に発表した。傘下のソフトバンクモバイルとイー・モバイルを合わせた累計契約数は計約3,400万件に上る。相互の移動体通信サービスネットワークを相互に活用することにより、サービスの拡充を図る。
- 10.15 ソフトバンクは、米携帯電話3位のスプリント・ネクステルを買収することを両社が合意したと発表した。買収額は約200億ドル(約1兆5,700億円)で、スプリント株の約70%を取得し買収は来年半ばに完了する見込み。完了すれば日米での契約数が約9,000万件となり、国内最大手のNTTドコモ(約6,000万件)を抜く。
- 10.22 財務省が発表した2012年度上半期(4~9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3兆2,190億円の赤字となった。輸出は欧州や中国への輸出が落ち込んだことから減少し、輸入は原発停止から天然ガスや原油が増加した。
- 10.26 米マイクロソフトは、新しいパソコン用基本ソフト(OS)の「ウィンドウズ8」を、日本を含めた全世界で午前0時に販売解禁した。パソコンに加えてタブレット型多機能端末にも本格対応している。

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	▲3.7	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 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	▲2.2	29,021	▲7.2	129.6	▲7.7
10	9.6	▲0.8	1.4	▲24.6	11.9	▲2.7	20,836	▲17.4	119.4	▲13.0
11	▲2.1	▲4.6	▲1.9	▲39.5	13.7	3.3	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	1.6	10,960	▲41.3	86.0	▲19.0
3	12.2	▲1.7	0.3	▲17.6	56.7	4.6	27,923	▲31.9	106.5	▲3.2
4	6.0	0.3	1.4	▲9.1	86.3	▲9.3	9,119	▲33.7	145.1	▲44.7
5	3.7	▲0.6	0.7	▲5.6	72.6	▲5.7	10,208	47.4	193.5	52.8
6	▲0.8	▲3.5	▲2.2	▲26.8	53.2	4.2	15,723	33.7	170.4	0.0
7	▲10.5	▲5.4	▲1.3	▲20.7	32.1	2.8	28,340	27.8	163.7	27.2
8	7.2	▲1.5	1.4	▲18.3	5.3	-	26,136	16.6	165.0	▲17.3
9	▲4.1	2.5	5.8	▲5.0	2.7	-	31,974	10.2	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ				自販協	酒造組	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。

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 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	1,164	102.8	69.2	0.3	28.0	▲1.4	5.5	434.3	14.2	4.0
6	954	▲17.1	▲36.1	▲5.5	3.5	▲7.5	▲5.0	426.4	8.6	4.4
7	1,344	45.6	▲53.0	▲0.2	▲9.1	▲4.0	7.9	550.4	10.0	8.1
8	1,215	14.5	86.4	5.9	1.3	▲4.8	▲10.4	607.2	2.4	▲0.9
9	-	-	▲16.1	▲14.1	▲15.6	▲18.5	▲14.5	507.3	▲2.1	▲7.3
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 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	84.8	▲8.5
5	56.4	57.6	8.9	5.6	8.0	9.3	40.3	67.9	100.1	8.8
6	63.3	66.9	15.6	13.1	▲6.3	6.8	34.8	11.2	98.5	4.5
7	65.0	79.0	▲0.2	0.9	▲8.3	▲1.2	67.9	87.1	94.2	▲1.4
8	75.2	83.1	▲3.5	▲3.1	▲14.8	3.3	45.1	34.2	-	-
9	71.5	83.0	▲6.7	▲5.6	▲6.8	-	32.5	1.2	-	-
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	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	57,538	269,730
2011 8	7	670	963.5	1.3	7.2	▲1.6	0.27	19.1	5,491	22,587
9	8	3,647	▲27.7	1.1	6.5	1.3	0.28	3.3	11,111	17,894
10	5	285	▲56.9	0.5	6.3	1.1	0.29	▲6.8	3,392	25,060
11	5	423	▲50.8	0.1	6.7	▲0.8	0.31	5.1	4,522	15,668
12	6	1,145	154.4	0.5	7.3	0.2	0.34	26.8	3,515	23,415
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	0.7	6.8	▲1.9	0.37	4.8	14,011	30,299
4	5	887	3.6	0.5	9.0	▲0.5	0.38	8.4	1,292	23,546
5	7	729	▲42.1	0.3	7.6	1.5	0.41	34.4	1,324	56,021
6	4	207	▲78.5	▲0.2	6.6	2.5	0.41	5.8	6,917	26,117
7	6	1,630	▲73.0	▲0.6	5.9	4.7	0.41	11.9	6,712	18,665
8	5	405	▲39.6	▲0.8	6.1	4.2	0.42	19.6	4,995	16,876
9	8	578	▲84.2	▲0.6	-	-	-	-	4,550	58,565
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 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	206	464	▲258	2.277	27	▲1.7	447	▲1.5	67	0.149
6	263	275	▲12	2.266	22	▲11.4	323	▲17.6	23	0.072
7	236	333	▲97	2.260	27	18.2	433	38.5	44	0.102
8	262	311	▲48	2.247	24	▲13.7	363	▲17.4	27	0.074
9	-	-	-	-	20	▲19.1	326	▲23.8	42	0.129
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 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	54,985	4.8	9,385	▲5.7	1,839	▲10.0
5	40,510	4.0	26,919	1.4	54,673	3.6	9,331	▲5.6	1,783	▲11.0
6	40,992	1.9	26,960	1.1	56,515	3.2	9,216	▲5.8	1,758	▲11.5
7	40,308	2.3	27,022	1.9	55,954	2.9	9,161	▲6.1	1,749	▲11.2
8	40,134	1.8	27,163	2.4	P 55,450	P 2.5	9,148	▲5.8	1,738	▲11.1
9	40,487	0.8	27,575	1.6	-	-	9,000	▲7.0	1,746	▲10.6
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。

シルバークラス **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

- 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
ペットクラブ・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
- 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
- 7月 (No.513) 経営トップに聞く 学校法人アミークス国際学園
An Entrepreneur 有限会社フレッシュミートがなほ
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
- 8月 (No.514) 経営トップに聞く 株式会社國吉商店
An Entrepreneur 医療法人 徳歯会 やまと歯科医院
- 9月 (No.515) 特集1 沖縄県の経済社会活動を支える那覇港
特集2 宮古アイランドロックフェスティバル
2012年の経済効果
- 10月 (No.516) 経営トップに聞く 琉球開発株式会社
特集 bjリーグによる地域活性化

求人・求職のことなら



株式会社 人材派遣センターオキナワ

選ぶなら信頼と実績!! 「沖縄県第1号の人材派遣会社」

人材派遣サービスについて

企業活動における様々な分野に、各職種のスペシャリストを派遣し、業務を代行します。

▼サービスの利用方法

- (1)退職者や産休・育児休・病休社員の補充
- (2)即戦力となる人材の確保
- (3)一定の時間や期間に業務が集中する場合の補充

貴社の状況に応じて迅速にサービスを提供します。依頼された条件に最適なスタッフを派遣し、1日4時間のサービスから1年間に及ぶ長期サービスまでお手伝いします。

- サービス料金は、委託される業務の内容を伺ったうえで見積もりさせていただきます。
- サービス料金は、業務処理の代金であって、人件費ではありません。
- 従ってサービス料金は人材派遣センターオキナワにお支払いいただくことになります。
- スタッフの給料及び社会保険料等は当社が支払います。

紹介予定派遣について

紹介予定派遣とは直接採用を前提に、まずは「派遣」の雇用形態で一定期間企業で働いた後、企業と求職者双方の希望が一致すれば直接雇用になり替えるというシステムです。

●ご利用のメリット

- 企業 → 派遣期間に求職者の能力や適正を見極めることが出来る。
- 求職者 → 派遣期間に本当に自分にあった適職を探すことが出来る。

▼雇用のミスマッチを防ぎ、ベストマッチを実現する新たな人材戦略の1つとしてご活用いただけます。

●業務サービスご利用のメリット

▼経費の上でのメリット

- 募集費や採用試験、社員教育の手間が省けます。
- 通勤費等の付帯経費は一切必要ありません。
- 賞与・退職金および福利厚生費などの削減ができます。

▼労務管理の上でのメリット

- 仕事の変動や、社員の休暇対策のための過剰雇用を避けることができます。

●オフィス部門

一般事務／営業事務／経理事務／
総務事務／秘書／他

●オペレーション部門

データエントリー／コールセンター／
パソコンオペレーション

●セールスプロモーション部門

営業／販売／デモンストレーション

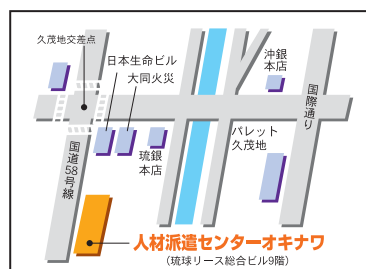
〒900-0015

那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル9F

TEL. 098-863-3737(代) FAX. 098-863-3732

<http://www.jinzai-okinawa.co.jp>

E-mail: jinzai@jinzai-okinawa.co.jp



りゅうぎん調査

No.517

平成24年11月5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