

りゅうぎん調査

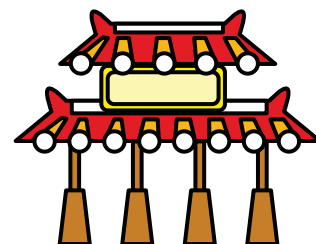
経営トップ

株式会社アメニティ

「食」をとおして、心身ともに健康で豊かな社会をつくる。

An Entrepreneur

琉球フットボールクラブ株式会社

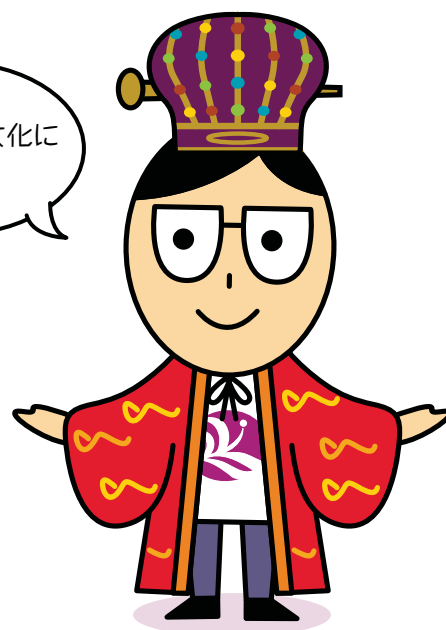


RRI No.088

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

沖縄の歴史文化に触れてみる



Okinawan Economic Review

2013.11 No.529

RRI No.088

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

CONTENTS

経営トップに聞く 株式会社アメニティ ————— 01

～健康はおいしい～

代表取締役社長 ^{い し みね いさお} 伊志嶺 勲

An Entrepreneur 琉球フットボールクラブ株式会社 ————— 08

～「起業家訪問」 FC琉球のJリーグ入りを目指す～

代表取締役社長 ^{しもじ りょう} 下地 良

経済ニュースのツボ ～名目金利と実質金利～ ————— 10

解説：りゅうぎん総合研究所常務取締役 ^{てる や ただし} 照屋 正

アジア便り 香港 ————— 14

～香港におけるアルコール市場(その3)～

レポーター：^{とくち たかし} 渡久地 卓(琉球銀行)
沖縄県香港事務所へ出向中(副所長)

行政情報46 ————— 19

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組等について

閣府沖縄総合事務局経済産業部

りゅうぎんビジネスクラブ ————— 22

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

～ビジネスクラブ主催 管理職・経営者層向けセミナーを開催しました～

県内大型プロジェクトの動向45 ————— 24

沖縄県の景気動向(2013年9月) ————— 28

～観光関連での入域観光客、建設関連での建設受注、消費関連でのスーパー売上高が
前年を大幅に上回り、堅調に推移したことから県内景気は拡大している。～

学びバンク ————— 40

- ・金融特区の戦略の見直し ～外部委託に壁 調査必要～
りゅうぎん総合研究所常務取締役 久高 豊(くたか ゆたか)
- ・観光バリアフリー化 ～高齢者の消費見込む～
りゅうぎん総合研究所上席研究員 比嘉 盛樹(ひが もりたつ)
- ・沖縄における公共工事 ～実勢額での発注必要～
りゅうぎん総合研究所上席研究員 伊佐 昭彦(いさ あきひこ)
- ・県内の自動車普及率 ～「軽」県民に不動の人気～
りゅうぎん総合研究所研究員 我那覇 真梨子(がなは まりこ)

経営情報 新設法人と消費税 ————— 42

～新設法人に係る消費税の納税義務の免除制度および法人設立時に検討すべき事項～

提供 A S G グループ A S G 税理士法人

経済日誌 2013年10月 ————— 43

県内の主要経済指標 ————— 44

県内の金融統計 ————— 46



伊志嶺 勲 社長

(株)アムニティは、1984年9月に伊志嶺勲氏が大手居酒屋チェーン「村さ来」のフランチャイズとして創業。労働環境の改善や経営改革を進めながら自社ブランド店「洋風居食屋・太陽市場」などを立ち上げた。2005年に安心・安全な食を提供する「健康食彩レストランだいこんの花」を開業。このころから食育、有機無農薬野菜の使用を軸とする健康志向に本格的に取り組む。2009年に有機無農薬野菜を栽培する(株)あいあいファームを設立し、食材調達の安定化を図った。那覇市寄宮の本社に伊志嶺社長をお訪ねし、同社の設立経緯、事業内容、経営方針、ビジョンなどをお聞きした。

インタビューとレポート：常務取締役 照屋 正

「食」とおして、心身ともに健康で豊かな社会をつくる。

会社概要

商 号：株式会社アムニティ
 所 在：沖縄県那覇市寄宮2-2-3 (本社)
 連 絡 先：098-855-5665
 U R L：<http://www.amenity-gr.co.jp>
 創 業 年 月：1984年(昭和59年)9月
 役 員：代表取締役社長 伊志嶺 勲
 専務取締役 伊志嶺 智子
 常務取締役 城間 寛
 資 本 金：3000万円
 職 員：219名
 事 業 内 容：有機無農薬野菜を使用し、安心・安全をテーマにレストラン、居酒屋、宅配寿司、生産野菜および加工食品の直売店を運営する。子会社に(株)あいあいケータリング沖縄と(株)あいあいファームを持つ。
 事 業 所：レストラン3店舗 居酒屋3店舗 宅配寿司(フランチャイズ1店舗)。

【会社の設立経緯をお聞かせください。】

東京で大学を卒業後、大手企業に6年間勤務、沖縄に戻って1984年(昭和59年)に大手居酒屋チェーンのフランチャイズとして「村さ来」を開業しました。これが当社の創業です。おりからの居酒屋ブームに乗って順調にいき、創業から5年で5店舗に増やすことができました。

その後、フランチャイズ契約を解消し、「洋風居食屋・太陽市場」をはじめとする複数の自社ブランドを立ち上げました。

業況は好調で県外大手のデベロッパーから出店の誘いがあり、東京、名古屋にも出店しました。また、証券会社の提案を受けて上場も検討していました。ところが、事業の急拡大に人材育成が追い付かなくなり、経営理念と現場との乖離も顕在化します。次第に業績は伸び悩み、創業以来もっとも苦しい時期を迎えます。身の丈以上の経営に走ってしまったひずみが出たと思います。

そうしたおり、あるセミナーの講師との出会

経営トップに聞く

いを通じて経営の在り方を見つめ直す機会に恵まれました。これまでの人生観、仕事観、社会観が大きくかわる転機となったのです。



有機無農薬の食材で健康な社会創りに貢献する

まず、新しい経営理念づくりに取りかかりました。幹部社員全員で泊まり込みの研修会を実施。「私たちの会社は何のために存在するか」、「良い人生とは何か」、「何のために働くのか」などの問いかけを全員で議論し、現在の経営理念である「私たちはみんなの幸せを創ります」を策定しました。

それを実践するための行動指針もあわせて策定。その第一の指針に「私たちは、健全な食生活を実践し、提案し、健康な社会創りに貢献します」をかかげました。これは次の言葉との出会いが原点になっています。

「We are what we eat」
(私たちは、食べ物で出来ている)

食を扱う事業者に大事な示唆を与えてくれる言葉です。これを機に当社は、安心・安全な食の提供によって社会に貢献する企業としてさらに前進します。

一方、事業の見直しも行いました。主力事業だった「洋風居酒屋・太陽市場」を2005年に「健康食彩レストランだいこんの花」に移行。「レストランだいこんの花」から派生するかたちで、(株)あいあいケータリング沖縄と(株)あいあいファームを立ち上げました。

飲食事業を広く手掛け、子会社も設立しています。グループの事業について教えてください。

新しい経営理念にもとづきアメニティグループとして次の事業を行っています。

<「健康食彩レストランだいこんの花」>

(株)アメニティが運営するレストラン事業です。有機無農薬野菜を使用した自然食バイキングで安心・安全・健康を提供しています。安謝店、小録店、美里店の3店があります。食材は自社農場、自社工房、契約農家から調達。「食育」に関するお客さま向けのセミナーを開催するなど、アメニティグループのビジョンの発信地にもなっています。



「健康食彩レストランだいこんの花」安謝店

<居酒屋>

(株)アメニティが運営する居酒屋事業です。「海のちんぼらぁ」、「肴家あうん」、「赤とんぼ」の3店を展開。有機無農薬野菜を積極的に使用するとともに地元で獲れる魚介類にこだわり、価値を提供する店というコンセプトで運営しています。



県の「沖縄食材の店」に認定された「海のちんぼらぁ」

＜(株)あいあいケータリング沖縄＞

「レストランだいこんの花」で有機無農薬食材を使った弁当やオードブルを店頭と配達で販売したところ見込み以上のヒットとなりました。その事業を独立させたのが当社です。2011年の設立です。

宜野湾市に工場を建設し、ISO22000を取得して衛生管理を徹底。会議やパーティー用の弁当やオードブル、学校給食、企業給食、県のM I C E事業のケータリングなどを行っています。



(株)あいあいケータリング沖縄のスタッフ

今帰仁村に広がる(株)あいあいファームの農場

＜宅配寿司「銀のさら」＞

大手宅配寿司チェーンのフランチャイズとして2011年12月に宜野湾店を開設。2013年2月に那覇北店を開設しました。



宅配寿司「銀のさら」那覇北店

＜(株)あいあいファーム＞

「レストランだいこんの花」の食材である有機無農薬野菜は、供給先が少ないため安定的な調達に苦労していました。契約農家の野菜だけでは足りないのです。「それなら自分たちで農業をやろう」と4年前、今帰仁村に農業生産法人(株)あいあいファームを立ち上げました。



(株)あいあいファームについて もう少し詳しくお教えてください

あいあいファームは当初、グループ事業の食材供給基地として計画しました。

しかし実際に取り組み始めると、現地では農業従事者の減少、就業の場の不足、進まない活性化など農業を取り巻く現状にいろいろな問題があることを知りました。これを踏まえて私たちは、あいあいファームを単なる食材の供給基地として位置付けるのではなく、地域の活性化に貢献する拠点にしようと考え、チャレンジすることになりました。

ただ、地域に活気をもたらし雇用を支えるとなると相応の収益が求められ、事業の生産性を高めなくてはなりません。収穫された生産物に付加価値をつける必要があります。そのための設備も必要になります。

ちょうどタイミングよく、閉校になった湧川小学校の有効活用事業を今帰仁村が募集していました。8社が応募する中で当社が選ばれ、さっそく次の施設を順次つくっていきました。6次産業の実践です。



小学校校舎跡を改装した食品工房(左)と有機農場

<有機農場>

有機無農薬野菜を栽培しています。害虫対策にバジルを利用するなど無農薬栽培ならではの工夫を凝らしています。ほかに村内に複数の有機農場を持ち、新鮮な有機無農薬野菜をグループ店舗に毎日配達しています。

<パン工房>

自家製天然酵母や県産小麦を使用して、無添加で安心・安全なパンを製造しています。白糖を使わず、きび糖を使用。ショートニングやマーガリンも使用していません。



自家製のマンゴー酵母を使用したパンづくり

<大豆工房>

国産の大豆だけを使った豆腐や味噌、スイーツなどを製造。豆腐は凝固剤を使わず昔ながらの天然の「にがり」で製造。味噌は発芽玄米と合わせて発酵させています。豆乳や豆乳シャーベットもつくっています。



国産大豆100%と天然にがりで作る「あいあい地釜豆腐」

<ドレッシング工房>

有機無農薬野菜を生のまま擦りおろし、野菜のうまみを活かしたドレッシングを製造しています。自社農場で栽培するタンカンでつくったジャムは、沖縄総合事務局が主催する6次産業化加工品商品の「すぐりむん」賞(最優秀賞)をいただきました。

ほかに無添加の手づくりソーセージ、ソース、ベジスイーツなどを製造しています。これらの商

品は、直売店の「太陽市場」と「レストランだいこの花」で販売も行っています。

あいあいファームは農産物の生産・加工だけでなく、約3万坪の広い農場と施設を利用して「農業体験」、「ものづくり体験」を実施しているほか、研修施設や宿泊機能も提供しています。

<農業体験>

お客さまの希望に応じて野菜の植え付け、農作業、野菜の収穫、タンカン狩りなどの農業体験ができます。企業研修にも活用していただいています。



農業体験に訪れる子供たちと歓迎するスタッフ

<ものづくり体験>

ものづくりを通じて「食」の大切さを学びます。無着色のソーセージづくり、地釜豆腐とゆし豆腐づくり、天然酵母のパンづくり、発芽玄米の味噌づくりなどを体験します。

<研修・宿泊施設>

校舎を大改装して100名余りを収容できるセミナールームのほかミーティングルームや和室大広間を設置しました。体育館も整備し、青少年の宿泊研修をはじめ多くの企業の研修場として利用していただいています。



今年の11月下旬には、校舎を改装した宿泊棟がオープンします。自然の景色が美しい場所に立地し、レストランと直売場を併設。他のホテルでは味わえない心地よさを感じてもらえると思います。アメニティグループの飲食店を利用されているお客さまが家族で訪れ、「食育」への関心を高めていただければ、と期待しています。



洋式・和式を揃え広い空間の宿泊ルーム



レストランと直売場を併設する宿泊棟

経営理念についてお聞かせください。

当社の経営理念は次のとおりです。

経営理念

「私たちはみんなの幸せを創ります」

そして、「幸せ」の定義を下図のように決め、経営理念の理解と共有を図っています。



「幸せ」とは、健康であること、家族に恵まれること、経済的に豊かであること、自己実現(豊かな心)ができることの4つが満たされるものととらえます。それをまず社員に実現してもらうように企業は努力します。社員が幸せになれば、お客さまとの良好な関係が築かれるでしょう。それが広がると社会の幸せにつながるという考え方です。経営理念を具体化するために、3つの行動指針を定めました。

行動指針

- 1、私たちは、「健全な食生活」を実践し、提案し、健康な社会創りに貢献します。
- 2、私たちは、共に学び、共に成長し、「輝くプロ集団」としての「チーム力」を高め続けます。
- 3、私たちは、「健全経営」を実行し、家族の幸せ、お客様の幸せ、社会の幸せを創ります。

一つ目は、有機無農薬野菜を使った食の提供によってお客さまの健康と社会の健康に貢献することを示しています。二つ目は、人材育成に力を入れ、社員の成長とグループの連携によって発展することを示しています。三つ目は、健全経営を続けることによって時が経ち経営者がかわっても、社会から求められ続ける「100年企業」を目指すということです。

経営理念と行動指針は、幹部をはじめ全社員に周知され、共有されるようになってきたと思います。次のステップは、それをお客さまに広く伝えていくことです。当社は「(株)アメニティ＝健康はおいしい」をブランドとしてかけ、お客さまへの浸透を進めています。

社員教育について教えてください。

社員の成長のために契約社員やパート、アルバイトも含めて全社員が学べる環境を整え、積極的に研修会を開催しています。

＜社内・店内木鶏(もっけい)クラブ＞

社員全員が誇りと意欲を持って取り組める自由闊達な企業文化の熟成と自ら気付き行動する人材を育てる目的で、月1回各店舗で実施する研修会です。木鶏とは中国の故事に由来します。指定した自己啓発書を使って社員相互の研鑽と動機付けを図っています。

＜主任会＞

「観る・読む・聴く・気付く・学ぶ・書く・話す・考える・感謝する・行動する」をテーマに外食コンサルタントおよび役員による勉強会を月1回実施しています。

＜経営塾＞

経営幹部および経営者を目指す人材を育てる勉強会で、「論語とそろばん」をテーマとして社長自らが講師となりマネジメントスキルやマインドを指導しています。月1回の実施です。

＜農業研修＞

グループ企業の全員があいあいファームの農業研修を体験しようと月2回実施しています。有機無農薬栽培でつくられる食材の生産過程を全員が体験、理解し、グループの一体感を高めています。



グループ社員全員が農業研修を体験してチームワークを育む

ほかに食育インストラクター資格の取得を目指した勉強会や技術向上のための料理コンテストを定期的に行っています。



料理コンテストで技術の向上を図る

社外研修については、経営者、経営幹部、中堅社員、新人対象の能力開発や交渉力、タイムマネジメント、外食メニューの開発、店長ゼミナールなどのプログラムに積極的に参加させています。また、業界の市場動向を学ぶために毎月、社員を県外視察に派遣しています。

社会貢献活動についてはいかがでしょう。

次の社会貢献活動を行っています。

1. 有機無農薬栽培農家の応援

有機無農薬栽培でつくる野菜は、形が揃わないなどの理由で市場に出せないものが多く、農業で生計を立てづらいのが現状です。そうした栽培農家から積極的に仕入れ、生産者の顔が見える写真ポスターを店内に掲示し応援しています。



写真ポスターを掲示して有機無農薬栽培農家を応援

2. 地元の食材の利用

2012年9月、県内食材を50%以上使用する飲食店に与えられる「沖縄食材の店」に県から当社の「海のちんぼらあ」が認定されました。全店舗で地元の食材を積極的に使用しています。

3. インターンシップの受け入れ

地方公共団体や企業、NPO主催で行われるインターンシップや小・中学生の職場体験を積極的に受け入れています。

4. 離島出身の子供たちの支援

高校のない離島の中学校から本島に進学してくる高校生に対して1年間、「レストランだいこんの花」の食事を半額で提供する支援を今年4月から実施しています。

5. 地域の清掃活動

本社周辺の道路を毎日始業前に役員、社員が清掃活動を続けています。また、地域の小学校のトイレ清掃を週1回実施しています。

ほかに地域の祭りやイベントに積極的に参加しています。

将来展望についてお聞かせください。

現在、安心・安全な食の提供を進める中で「(株)アミニティ=健康はおいしい」をブランド化することに力を入れています。グループ全体がそれに向けて前進しているところです。食材の供給態勢はあいあいファーム事業を立ち上げたおかげで整ってきました。これからは、当社の取り組みをお客さまにもっと知ってもらうことが必要と考えています。

国内の食料自給率の問題を背景に、食の安全に対する意識は高まってきています。同時に「食育」への関心も高まってきています。当社はそうした時代の流れの先頭に立って、あらゆる場面で「食育」の大切さを発信し、「食育」を学ぶ皆さまを応援し、自らの実践をとおして良いものを提供し続けていきたいと考えています。今帰仁村に開設したあいあいファーム事業は、それを実現する大きなツールともいえます。多くの皆さまに利用していただくと嬉しいですね。



閉校した小学校が地域活性化の拠点に生まれ変わる

琉球フットボールクラブ株式会社

事業概要

- 会社名 琉球フットボールクラブ株式会社
- 代表者 下地 良
- TEL 098-987-1619
- URL <http://www.fcryukyu.com>
- 所在地 沖縄県那覇市山下町30番12号
- 創業 2013年(平成25年)5月
- 社員 49名(FC琉球チームを含む)

事業内容

1. サッカーの持つエンターテインメントの魅力を広める事業に取り組んでいます。
2. サッカーを通じて地域の活性化に貢献しています。
3. 「FC琉球」のJリーグ入りに全力で取り組んでいます

起業への道のり

当社は、プロサッカーチーム「FC琉球」の運営と沖縄のサッカー競技の振興を目的に今年5月に設立されました。私は以前にFC琉球を運営していた株式会社沖縄ドリームファクトリーに2010年に入社、営業とサッカーキャンプ誘致を担当していましたが、当社の設立に伴い代表に就きました。

FC琉球は現在、JFL(日本フットボールリーグ)に所属しています。サッカーのリーグはJ1、J2、JFL、地域リーグという体系になっており、来季からJ3が創設されます。当社は現在、FC琉球のJ3入りを目標に準備を進めているところです。



「魅力あるプレー」で活躍するFC琉球



下地 良 社長



「FC琉球」の魅力

<チームカラー>

FC琉球は、「走るサッカー」、「魅力あるプレー」をチームカラーとしています。元日本代表の我那覇和樹選手と高橋駿太選手のツートップは攻撃力抜群です。31名のメンバーには7名の沖縄出身があり、そのうち真栄城兼哉選手はFC琉球アカデミー出身の初めてのトップ入り選手です。

10月末現在、JFL18チームにおける順位は、9位。過去の最高成績は9位ですが、それを上回るシーズンになりそうです。

<ファンづくり>

プロスポーツは興行事業です。したがって事業を運営するには熱狂的なファンづくりとスポンサーの支援が大事になります。また、地域のクラブチームとして地方自治体の応援も欠かせません。そのためにFC琉球は次の2点をスローガンに活動しています。

1. 観客の皆さまが熱い気持ちになれるようにリーグ戦、カップ戦ともにシーズンをとおして全力で闘う。
2. 選手、フロント、スタッフ一同が地域密着活動へ積極的に参加する。

定期的に地域の清掃活動をはじめ小・中学校での講演会やサッカークリニックなどを実施しています。3月には沖縄県南部こども医療センター内の森川特別支援学校を訪問、子どもたちと暖かい交流の時間を持ちました。



沖縄県南部こども医療センターで子どもたちと触れ合う選手たち

サッカーを通じて地域の活性化に貢献する

当社が目指すのは、「サッカーの持つエンターテインメントの側面をもっと引き上げて、県民の皆さまに楽しみと喜びを提供し、地域の活性化に貢献する」ことです。その主役がFC琉球という考えです。当社がその他に取り組んでいる事業が次のとおりです。

<サッカーキャンプの誘致>

当社は沖縄県スポーツ・ツーリズム推進事業の一つとして、サッカーキャンプの誘致事業を手掛けています。サッカーキャンプは例年1月末から2月にかけて行われ、今年はJリーグを含めて9つのクラブチームが来県しました。

サッカーキャンプで訪れる1チームの人数はおおよそ50人。約12泊するので相応の経済効果が見込まれます。キャンプによってトップレベルの練習や試合が観戦でき、キャンプ報道も全国へ発信されます。



サポーターの熱い応援

キャンプ先進地の宮崎県では、Jリーグだけで19チームが訪れます。沖縄は気温、宿泊施設の面で優位にあるので、サッカー競技場が増えれば誘致はまだまだ増やせます。キャンプ誘致の推進は、サッカーへの関心を高めるとともに地域の活性化につながると考えています。

<全島サッカー1万人祭りの開催>

FC琉球の沖縄での試合に合わせて毎年8月に「全島サッカー1万人祭り」が開催されています。主催は全島サッカー1万人祭り実行委員会。当社は実行委員として参画しています。

この祭りは、FC琉球のJリーグ入りの機運を盛り上げようと昨年から始まりました。試合前にライブやダンスイベントなどが催され、競技場周辺は飲食ショップやグッズショップで賑わいます。今年は1万116人が集まりました。



全島サッカー1万人祭りで賑わう県総合運動公園

JFLの公式戦のシーズンは3月から11月です。この間、FC琉球の沖縄での試合は2週間に1回の頻度で17試合行われます。1試合平均2千名の観客ですが、この祭りのように毎回1万人以上の動員が実現すれば大きなエンターテインメントになります。県民の皆さまが2週間に1回、プロのサッカー試合というビッグイベントを楽しみにする、そんなエンターテインメントに発展するのを期待しています。

<FC琉球アカデミーの運営>

青少年の健全育成と将来のJリーガーを育てる目的でFC琉球アカデミーを運営しています。県内10カ所で保育園児から小学校6年生までを対象としたサッカースクールを開講しているほか、小学生と中学生のチームを結成し、長期的に選手を育成する一貫指導体制を設けています。

FC琉球のJリーグ入りに向けて

9月17日に行われたJリーグ理事会では、来季発足のJ3入りの前提条件となる「Jリーグ準加盟、10月15日には「J3ライセンス」および「J3スタジアム要件」がJリーグより承認されました。最終審査は11月19日に行われ、それをクリアすると念願のJリーグ入りが実現します。皆さまの期待が日増しに大きくなっているのを感じます。

一昨年、沖縄県文化観光スポーツ部が主導で設立された「FC琉球支援連絡協議会」には、沖縄県をはじめとする33団体に参加いただいています。全県的な応援態勢に本当に感謝しています。県民の皆さまが誇りを持って応援できる「JリーグクラブとしてのFC琉球」になれるように全力で取り組んでいますので、引き続きご支援、ご協力をよろしくお願いします。

(レポート:常務取締役 照屋 正)

経済ニュースの



経済ニュースは、毎日さまざまなメディアを通じて大量に流れてきますが、忙しい企業経営者やビジネスマンの皆さんにとって、一つひとつの内容をじっくり確認する時間はなかなかないのが現状だと思います。「経済ニュースのツボ」は、そうした読者に参考になる経済解説を提供する目的で連載しています。

第3回「名目金利と実質金利」

■経済ニュースの「金利」

「金利」は経済ニュースによく出てくる用語です。私たちの身近で使われる「金利」には、銀行で取り扱う預金金利や住宅ローン金利、企業の借入金利などがあります。一方、新聞やテレビで取り上げる金利は、景気の動向をみるうえでとくに参考とされる国債市場の金利が主体になっています。国債は大きく分けて、満期が1年未満の短期国債と1年以上の長期国債があります。国債市場の規模は長・短合わせて900兆円余りといわれ、常時、売買取引が行われています。売買取引に伴い価格が変動し、価格の変動に伴い表裏の関係にある金利(利回り)が変動します。

メディアが通常取り上げる金利は、国債金利のうちでも経済活動をより反映する長期国債の金利です。現在、10年満期の国債の金利は0.6%台の水準で推移しています。国債の金利は、銀行の定期預金金利や住宅ローン金利、企業の設備投資などに利用する借入金利の目安になるもので、国債の金利が上昇すれば銀行の金利もタイムラグを伴いながら上昇していきます。

政府や日銀が金融情勢についてコメントするとき、「金利」について触れているのを私た

ちはよく目にします。このときの金利も通常、長期国債の金利を指しています。10月4日に日銀の黒田総裁は記者会見で次のようにコメントしていました。

「金融市場をみると、株価が上昇した一方で、長期金利は非常に安定的に推移しています。そしてこの間、予想物価上昇率は全体として上昇していますので、実質金利は低下しており、民間需要を刺激していると思います。」

金利という言葉が2回出ています。最初の長期金利は長期国債の「名目金利」を意味しています。次の実質金利も長期国債のことなのですが、加えて文字どおり実質的な金利をも意味しています。では、「名目金利」と「実質金利」とはどういうものなのでしょうか。

■金利には「名目金利」と「実質金利」がある

一般に、名目とは見たままの表面上の状態を表し、実質とはある条件を考慮に入れた実際の状態を表します。この視点からとらえた金利が「名目金利」と「実質金利」です。「実質金利」は、名目金利から予想インフレ率を差し引いた金利と定義されます。経済の動向を見通すうえでは「名目金利」よりも「実質金利」が重要なファクターとなる指標で、私たちの経済

活動も主に「実質金利」に左右されます。以下で「実質金利」を具体的に説明しましょう。

【図表1】「名目金利」と「実質金利」のイメージ



■預金における「名目金利」と「実質金利」

銀行の定期預金金利が年1%と表示されている場合、この1%が名目金利になります。一方、実質金利は、名目金利から予想インフレ率を引いた金利です。たとえば定期預金金利が1%のとき、預金者が1年後の予想インフレ率を1%と見込んでいれば、定期預金の実質金利は0%と予想することになります。簡単な例でみてみましょう。

いま、100万円の定期預金の名目金利が1%。預金者は1年後の予想インフレ率を1%と見込んでいるとしましょう。定期預金は1年後に1万円の利息が付いて101万円になります。一方、物価が1%上昇するので貨幣価値は1万円低下します。1%の物価上昇が1万円の購買力の低下をもたらすということです。結局、定期預金の利息分はインフレによって相殺されてしまいます。このとき預金者は、1年後の実質的な金利をゼロと判断します。こうして判断される金利が「実質金利」です。

■借入における「名目金利」と「実質金利」

預金者にとってインフレが続く経済環境は、実質的な金利が目減りするので、ありがたい環境といえるでしょう。逆に、借入を行う企業にとっては、インフレが実質的な借入金利を下げてくれるのでメリットを享受することになります。単純な数値を使った例で説明しましょう。

企業は商品の仕入れを増やしたいときや新しい設備を導入したいときに銀行から資金を借り入れます。このとき交わされる契約書上の金利を「名目金利」といいます。名目金利から企業の予想する物価上昇率を差し引いた金利が「実質金利」です。「実質金利」は、借入の実質的な負担がどれくらいになるかを表し、投資の判断の重要なポイントになります。

いま、ある企業が新たな設備投資を計画しているとします。設備投資によって生まれる売上高が年100万円、費用が80万円かかるとします。利益は100万円－80万円＝20万円になります。また設備投資のために100万円の借入を予定し、借入金利を5%としましょう。すると借入利息は年5万円になります。

ケース

売上高100万円－費用80万円＝利益20万円

借入100万円 借入金利5% (年)

借入利息5万円

ここで企業経営者は、インフレ率が2%になると予想しましょう。企業の製品価格と賃金などの費用の価格も2%の上昇を予想します。すると売上高は102万円、費用は81.6万円になるので、利益は20.4万円になります。

インフレ率が2%になると予想すると

売上高102万円－費用81.6万円＝利益20.4万円

インフレによって利益に0.4万円の自然増が生じます。つまり0.4万円の余裕資金が生まれると予想されるのです。余裕が出た0.4万円を借入利息に充当すると、実質的な借入利息は4.6万円に減ります。これを借入金利に換算すると、借入元金が100万円で借入利息が4.6万円なので4.6%になります。すなわち企業経営者



は、2%のインフレ予想によって借入金利が5%から4.6%に低下すると予想するのです。こうして判断される金利を「実質金利」といいます。

インフレ予想によって利益に0.4万円の自然増が予想されると

名目の借入利息5万円－利益の自然増0.4万円
＝実質的な借入利息4.6万円

金利換算すると

実質的な借入利息4.6万円÷借入元金100万円
×100＝4.6% …「実質金利」

逆に企業経営者が、先行きマイナス2%のデフレを予想するケースはどうなるでしょうか。企業の製品価格と賃金などの費用の価格も2%の低下が予想されると、売上高は98万円、費用は78.4万円になるので、利益は19.6万円になります。デフレによって利益が0.4万円減ると予想されるわけです。

利益が0.4万円減ったのに対して借入利息は5万円とかわりません。したがって、企業の借入利息の実質的な負担は0.4万円増えることになります。つまり実質的な借入利息は5.4万円になるのです。これを金利換算すると、借入元金が100万円で借入利息が5.4万円なので5.4%になります。この5.4%が「実質金利」です。

■インフレ時代に重要になる「実質金利」の視点

工場や店舗の建設、機械の導入などの設備投資は5年や10年といった長期の資金調達になるため、企業は長期の収益計画を作成するのが一般的です。このとき売上予想は、自社製品の将来の価格変動を織り込んで作成するとみられます。インフレが予想されれば、製品の価格上昇を加味するのです。

ただ、ここ15年あまり物価の上昇がほとん

どない状況が続いたため、「製品価格を引き上げる計画などありえない」というのが私たちの実感かもしれません。しかし、政府と日銀は2015年内に消費者物価上昇率を2%に引き上げ、その後も2%の水準を維持すると公表しています。これを踏まえれば企業の投資計画は、2%のインフレを織り込みながら「実質金利」の視点で作られるのが合理的といえるでしょう。おそらく企業経営者においては、収益計画を作成するまでもなく、頭の中で先行きのインフレ率を勘案しながら実質的な金利をはじき出し、借入を判断すると思われます。

■実質金利と経済活動

以上のように、インフレが予想される環境では借入金利の実質的な負担が軽くなると予想されるので、企業は投資に前向きになるとみられます。逆に、デフレが予想される環境では実質的な金利負担が重くなると予想されるので、投資を控えるようになるとみられます。こうした企業行動を利用して国は、経済活動を刺激する経済政策を行っています。

実質金利は、

実質金利＝名目金利－予想インフレ率

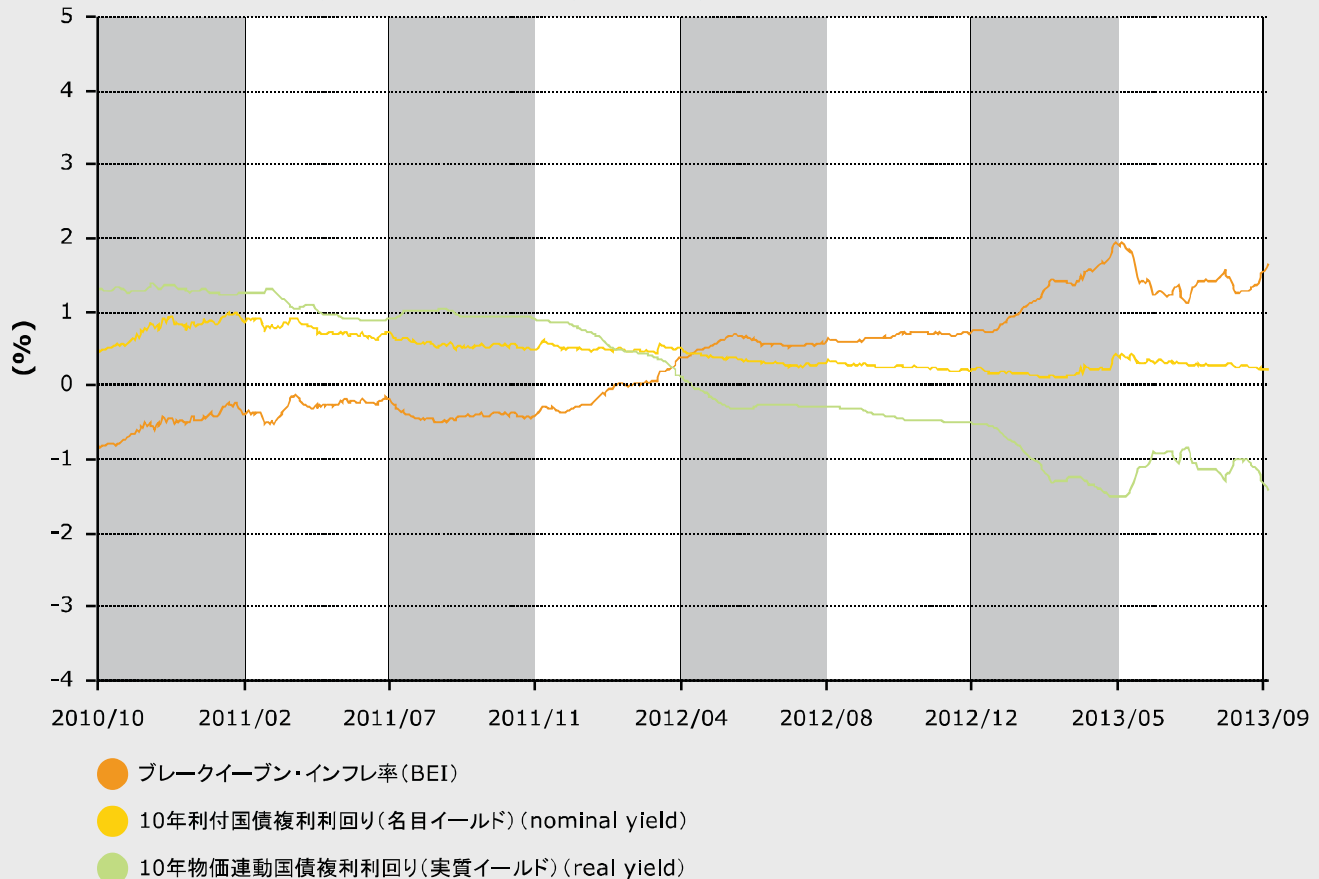
と表されました。国は経済活動を刺激するために実質金利の低下を目指します。上式から、実質金利の低下を図るには名目金利の上昇を押さえ、予想インフレ率を高めればよいことがわかります。なお、ここでの名目金利は国債市場の金利です。

国債市場の名目金利は、日銀によってある程度のコントロールが可能とみられます。日銀は4月4日、異次元の金融緩和といわれる「量的・質的金融緩和」を実施しました。それによって国債市場の名目金利は上昇を押さえられる一方、予想インフレ率は上昇傾向にあるとみられます。その結果、実質金利は緩やかに

低下しながら低い水準を維持しています。図表2は国債市場における名目金利、予想インフレ率、実質金利の推移です。ここでの予想イ

ンフレ率は、国債市場に参加する人々の予想です。

【図表2】名目金利、予想インフレ率、実質金利の推移



出所 日本相互証券株式会社「ブレーク・イーブン・インフレ率」

- 名目金利は、10年利付国債複利利回り(名目イールド)で示されています。
- 予想インフレ率は、ブレーク・イーブン・インフレ率で示されています。
- 実質金利は、10年物価連動国債複利利回り(実質イールド)で示されています。

以上の動きを日銀の岩田副総裁が10月18日の講演で簡潔にコメントしていますので引用しましょう。なお、引用中の予想実質金利は、これまで説明した実質金利と同じです。

「量的・質的金融緩和は、名目金利と(略)市場参加者の予想インフレ率に対して次のような作用をもたらします。まず、長期国債を中心とした各種資産の買い入れにより、民間にお金を大量に供給することは、名目金利を引き下げる方向に働きます。加えて、2%の物価安定にコミットした量的・質的金融緩和は、(略)

市場参加者の予想インフレ率を引き上げる方向に働きます。“名目金利の低下圧力”と“予想インフレ率の上昇圧力”はいずれも、実体経済に重要な影響を及ぼす予想実質金利を引き下げる方向に作用します。なぜなら、予想実質金利とは、名目金利から予想インフレ率を差し引いた数値にあたるからです。」

このところの景気関連の指標が改善傾向を示しているのは、実質金利の低下が大きく影響しているとみられます。

(りゅうぎん総合研究所 常務取締役 照屋 正)

アジア便り

香港 vol.65

香港における アルコール市場(その3)

はじめに

皆さんこんにちは。沖縄県香港事務所の渡久地です。9月号より「香港におけるアルコール市場」というテーマでお伝えしていますが、香港人がどれくらい、また何のアルコール飲料を飲んでいるのかという私自身興味深い、また皆さんにとっても興味をもっていただきたい「香港の今」を今回もお伝えしたいと思います。

なお、この「アルコールシリーズ」は今回が最後となります。これまでのレポートを要約すると、

①約8～9割の香港人はアルコールを飲む習慣がなく、香港は「普段はお酒ではなく会話を楽しみながら食事を楽しむ」という文化である。

②2008年の度数30%以下のアルコール類に対する酒税の撤廃以降、ウイスキーやブランデー等の伝統的なスピリッツは苦戦している一方でビールやワインの消費量・輸入量は増加、特に香港におけるワイン市場は飛躍的に増加している。

③一人当たりのワイン消費量でいうと香港人は日本人の2倍ワインを消費している。

④香港におけるワインの輸入額は右肩上がりで増加しており、ワインのオークション市場で限定するとニューヨークを抜いて世界一である。

⑤中国本土・アジアでのワイン消費量の増加を背景に、世界各国のワインメーカーは香港へワインを輸出、香港自体が対アジア向け重要な

ソウル
蘇州 上海
那覇
香港



レポーター
渡久地 卓(琉球銀行)
沖縄県香港事務所に
出向中(副所長)

「ワインのハブ基地」として機能している。

⑥世界の一人あたりのアルコール消費量は、ランキングの上位を欧州が占め、アジアでは韓国13位、日本70位となっている。日本の県別でみると沖縄県は国内3位、ただし欧州各国には遠く及ばない状況である。

ということを各種データを基にお伝えしました。

シリーズとして今回まで同じテーマでお伝えいたしますが、今回は関税撤廃から5年経った香港でのワイン市場の現状と、9月に開催された「レストラン&バー」の模様を伝えたいと思います。

1. 関税撤廃から5年経過のワインブーム、 今後の行方とは

2008年にアルコール度数30度以下の関税が撤廃されて以来、香港ではワインブームが起き、輸入量は右肩上がりが続けてきましたが、昨年は初めて前年比でマイナス成長に転じ、業界が新たな局面に入ったことを印象付けさせられました。業界関係者の多くが「今後も消費は好調さを維持する」と楽観視していますが、一方で舌の肥えた消費者が増え、ワイン輸入者も約600に増加、ブームだけでは頼れない時代に突入しているとの見方も多くなっています。ワイン市場の今、そしてこれからを探ってみましょう。

①香港にも「ワイナリー」が出現

世界で最も人口密度の高い島と言われている鴨り洲(アプレイザウ)島をご存知でしょうか。香港島の南西部に浮かぶ小さな島ではありますが、香港島とは橋で結ばれていて、香港島へのバス路線も非常に多く、交通は香港島や九

龍と変わらず非常に便利な場所です。ここも香港ならではの高層住宅が林立し、所得の高い住宅地として日本人にも人気の住宅地です。(なんと日本人向けの幼稚園もこの島にはあるそうです)繁華街から離れたこの島に、今アジア各地からの来訪者が絶えない場所があります。そこは香港唯一のワイナリー「The 8th Estate Winery」です。摩天楼のイメージが強い香港で、自家製ワインを作るという斬新な発想がうけて、地元香港はもちろん、日本、中国本土、タイ、マレーシア、台湾など世界各国から人々が見学や試飲に訪れているそうです。

同ワイナリーは、カナダ出身の社長が香港の酒税法改定前の2007年に立ち上げたものですが、関税撤廃で香港のワイン市場が興隆すると予想されたことや、外国人にとってビジネスを行いやすく、物流インフラも整った国際都市、香港を起業の地に選んだとのこと。香港における今の市場をけん引する顧客層は21~31歳の独身男女や、夫婦2人だけの既婚者で且つ欧米帰りの男女だそうです。彼らはワインのうんちくを学ぶことにも熱心で、「The 8th Estate Winery」ではワイン専門家を呼んだ勉強会を開催したり、さらに、オーク樽が並ぶ異国情緒な施設を背景に写真を撮れるフォトウェディングサービスを行ったり、海に臨むテラス部分を披露宴やパーティー会場として貸出したりしており、単なるワイン販売にとどまらない多角的なビジネスを展開しています。



②コスト増と利幅減のワイン業界

関税が撤廃され、かつ香港では「小資本でも参入できる」などの理由で、ワイン業界の経験がない一般人がワインを並行輸入して販売し、荒稼ぎするケースも増えたとのこと。ワインを輸入する企業や個人は現在、計600にも上っています。しかし一方でワインの卸しを行う場合、販売先が必要とするストックを常に供給できることが絶対条件のため、良質な倉庫が必要となるものの、近年上昇し続ける倉庫賃料を支払えず、廃業に追い込まれる業者が増えているのも香港の現実です。

ワイン価格の下落もワインビジネスに不利に働いており、香港・本土市場の動向と直結するワインの国際取引価格は、2年前を境にそれまでの上昇傾向から下降傾向に転換しています。ワインが値崩れを起こしているため、取扱業者が得る利幅が縮小している中、ワイン業者の乱立感もあり、廃業を選ぶところも出てくるのが予想されています。

③他のワイン業者との差別化

ワインブームが起き、頻繁に開かれるワイン教室や試飲会を通して、香港人のワインに対する知識は増え、商品をえり好みするようになりました。

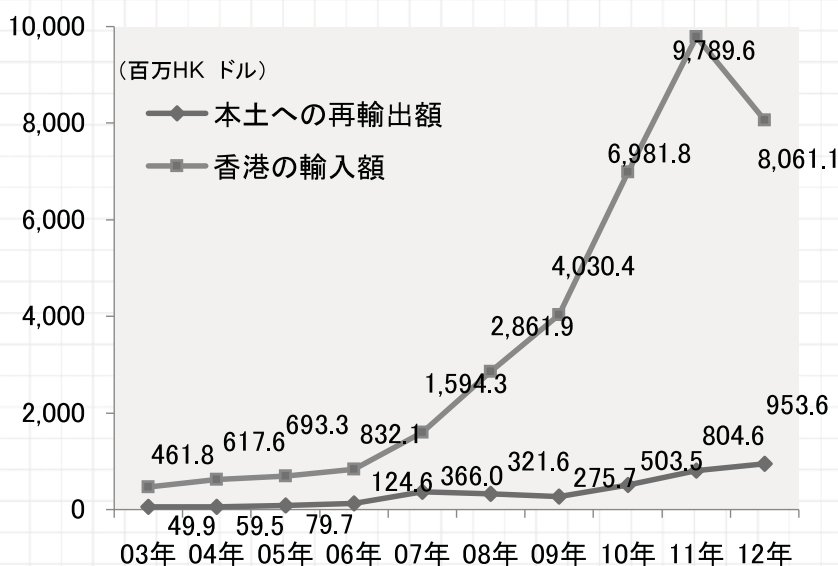
さらに、オフィス・倉庫の賃料や物流コストなどが上昇し、楽とは言えないビジネス環境の中、「独自性」を打ち出すワイン業者が目立つようになってきました。

当初は、知名度が最も高いフランスのボル



The 8th Estate Wineryの様子

ワインの貿易額の推移



ドー産赤ワインに手を出す人が大多数でしたが、市場の成熟とともに同じくフランスのブルゴーニュ産や、イタリア産、さらには米国産や南米産なども人気が出てきました。そのようなワインメーカーは、試飲イベントなどを通じて着実にファンを増やし、価格も約100～300HKドル(約1,250～3,750円)とお手頃価格に設定しており、香港の市場に入り込んでいます。

香港の金融街セントラルとコンベンションセンターのあるワンチャイにある「カリフォルニア・ビンテージ・ワインバー」は、カリフォルニア産ワイン約100種とそれに合った料理を提供し、アジア市場に受け入れられるような工夫をしています。特に力を入れているのはメニューの見せ方で「店員に商品の説明を乞わない傾向が強いシャイなアジア人客」のために、来店客が自分のスマートフォンの画面で商品を吟味できる仕組みを導入し、取扱ワインの紹介や、各ワインと相性の良い食事の提案などを行っています。

④今後のワイン市場について

関税撤廃は香港に空前のワインブームを開花させました。しかし、ワイン産業への参入障壁が低くなった分、競争は激化しており、とりわけ、「ヒト」の移動が盛んで、ITリテラシー

が高く情報伝達が早い香港では、昨日と同じことをしていたのでは、簡単に淘汰されてしまうのが現状です。

ブームに便乗した一攫千金を得る時代は去り、消費者が「ワイン体験」に対し、品質はもちろん娯楽性や希少性も求めるようになった今、各社は競合他社との生き残りをかけ、差別化や付加価値の提供を一層図っていく必要が出てきています。

2.「レストラン&バー」を視察して

9月3日～5日まで香港コンベンションセンターにて「アジアシーフード」「フローズンフード」「レストラン&バー」が開催されました。このイベントは世界各国の食品がアジア市場をターゲットに、少しでもバイヤーの目に留まってもらうように各メーカーが工夫を凝らして臨むBTOBのイベントです。

そのイベントのなかで沖縄の企業が「レストラン&バー」に出展していたので、その様子を視察してきました。沖縄関連ではビールや泡盛を扱っている香港のサプライヤー「HCL」と、香港を中心に沖縄やアジア各国に飲食店を経営・展開している「えんグループ」の2社が出展していました。

この2社には共通する「ある戦術」がありました。



SOGO「沖縄フェア」(左右とも)

余談になりますが「戦術」の話の前に、沖縄観光についてひとこと申し上げたいと思います。

今年の4月以降、これまでの観光プロモーションの成果や円安の効果もあり、過去最高の観光客が香港から沖縄へと訪れています。今や沖縄は最も近い日本として、かつ憧れのリゾート地として、その認知度は日々高まっています。

香港⇄沖縄の直行便は週11便就航していますが、夏場(7月以降)の搭乗率は90%を超え、そのほとんどが香港人の観光客です。沖縄から香港へビジネスや旅行で行こうとしても、直行便のチケットが取れず、台北経由や成田経由で香港へ来る方も大勢いるのが現状です。また、去年は尖閣諸島の問題があり9月以降は観光客が減少しましたが、今年の夏場の沖縄は「プレミアチケット」となったので、夏に沖縄へ行けなかった香港人が9月以降も数多く沖縄を訪れている状況で、「沖縄」＝「最も近い日本」「憧れのリゾート」としてその地位は確立されつつあります。

本題の「アルコール」や「物産」からそれて「観光」の話になりましたが、これは全く関係の無い話ではありません。

「沖縄」という知名度が上がることにより「沖縄の物産」もそれに比例して認知度が上がってきているのを香港で生活していると肌で強く感じるからです。

話は飛び飛びになりますが、9月20日から10月1日までコーズウェイベイのSOGOにて「沖縄フェア」が開催されました。その中で、「沖縄」(広東語で「チョンセン」と発音します)と聞くと

足を止め、立ち止まり、そして県産品を買ってくれるシーンが多々見受けられました。

香港ではこれまで「北海道」の物産が北海道のイメージを活用し物産販売を伸ばしてきました。蟹や鮭等の海産物は当然ですが、「北海道」と冠が付けば日本ではあまり馴染みがない「北海道産の納豆」も香港では一番売れている納豆に変わるほどです。

「沖縄」も「北海道」に似たケースで、観光が物産をリードする形で「沖縄」の知名度を上げ、沖縄物産のステージが上昇してきているものと感じています。

3.「ある戦術」とは

さて、「レストラン&バー」に話を戻します。出展していた2社の共通した「戦術」は「沖縄」を上手くブランディングし、物産に繋げていることです。「沖縄牛」「沖縄No.1ビール」「沖縄〇〇」...



「レストラン&バー」での沖縄物産



「レストラン&バー」での沖縄物産

良く香港のバイヤーやサプライヤーから、韓国や台湾は「オール韓国」「オール台湾」で国を挙げて香港へ進出してきている一方で、日本は各都道府県バラバラで、且つ同じ県でも企業毎に利権がバラバラの状況であり、このままでは将来韓国・台湾に取って代わられる商品も増すのではないかと危惧する声が多々聞かれます。確かに他国に比べ、日本は都道府県単位で香港へ進出し、同じ「和牛」で例えると「神戸牛」「鹿児島牛」「佐賀牛」「徳島牛」・・・、個人の農園で「野崎牛」(世界的にも有名ですが)などバラバラで進出しており、結果価格競争に陥っている現状があります。

当県に関しては先述のとおり、観光に牽引され「沖縄」の認知度が上がり「沖縄〇〇」というネーミングを付けることで物産の販売も更にマーケットインする可能性も大いにあると思います。

また、「HCL」が取扱している泡盛には、香港人目線でカスタマイズした泡盛も出品されていました。水で割らずに氷も入れず、そのまま日本酒感覚で冷やして飲める泡盛や、カクテルのベースに使用されるのをイメージしたクールなデザインのボトルの泡盛など・・・。

「レストラン&バー」に進出していた2社の共通の戦術「沖縄」のブランディングに加え、この2社が取り扱っている県内各メーカーによる香港マーケットを意識した商品開発には、県産品の更なる可能性を感じることが出来ました。

最後に

ここまで3回に亘り、「香港におけるアルコール市場」と題して、様々な角度から「今の香港でのアルコール消費事情」をレポートしてきました。最初はアルコールに特化したレポートをイメージしていたのですが、書いているうちに物産全体に関係のあるコメントも多くなり、「取り留めのないレポート」となったかも知れませんが、香港そしてアジアへ進出している・これから進出を考えている県内企業へ、いろいろとメッセージを込めたつもりです。

当地、香港では「沖縄」を意識した事例が数多くあります。例えば、県産ビールが世界で4番目に高いICCビル(1位はドバイ、以下上海・台北)の101階で飲めたり、香港でそのゆるぎない地位を誇っている老舗ホテル「ザ ペニンシュラ」の日本食レストラン「今佐」にはランチビュッフェで沖縄ビュッフェコーナーがあり、更にあの世界的に有名な日本食レストランNOBU(ロバート・デ・ニーロ プロデュース)が沖縄の食材に強く関心を持ったりなどです。しかも先述のSOGO沖縄フェアは沖縄県から開催のアプローチではなくSOGOの現地バイヤーからの声掛けで実現したもの等々・・・。

まさに「香港では「沖縄」がアツい!」と強く感じています。「鉄は熱いうちに・・・」との諺もあります。アツい「沖縄」の、物産全体の、更なるマーケットインが期待されています。



「レストラン&バー」での沖縄物産

行政情報 46

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について

「製品事故を未然に防ぐために」

1 はじめに

本年2月に長崎市のグループホームで発生し、多数の死傷者が出た火災事故の出火元が、リコール開始から14年を経た加湿器の可能性が高いことが判明したことで、今、製品安全に対する周知活動の重要性と消費者自らによる情報収集、安全チェックの重要性が再認識されています。

今回は、製品安全に係る消費者向けの各種広報活動についてご紹介します。

2 製品安全の取組

製品安全制度では、製造、輸入及び販売事業者に対して、製品安全4法で規制する一方、消費者に対しては、製品事故を未然に防止するための広報活動を行っています。

「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」の製品安全4法では、各々の法律に基づき、規制対象製品ごとに技術基準が設定されています。そのなかで、製造及び輸入事業者は、これらの技術基準に製品を適合させ、P Sマーク（製品安全マーク）を付すことが義務づけられ、販売事業者による不適合商品の販売が禁止されています。また、違反業者に対しては厳正に対応することにより製品の安心・安全を確保しています。

さて、製品事故の原因は、製品の欠陥や不具合によるもの、使用者の不注意や誤使用によるもの、長期間の製品使用による経年劣化を原因とするものの3つに大きく分けられ、それぞれについて正しい知識を持ち注意を向けることが事故防止にとって重要となっています。

経済産業省では、消費者の方々の製品安全についての理解を深めるため、各種メディアを通じて、重大事故報告・公表を行うとともに、製品欠陥や不具合発生製品のリコール情報のHP掲載や、誤使用防止、設計上の標準使用期間を超えた長期間使用による経年劣化対応としての長期使用製品安全点検・表示制度などを説明する「消費者向け製品安全セミナー」を全国で開催しています。

また、毎年11月に「製品安全総点検週間」（平成25年度は11月18日～22日）を設け、周知活動を全国で集中的に実施しています。

3 沖縄総合事務局での取組

○製品安全セミナーの開催

今年度、沖縄においては、沖縄県婦人連合会の協力を得て、製品安全セミナーを5月25日に恩納村内のホテルで開催しました。また、2回目の同セミナーを11月15日に那覇市大道の沖縄県婦人連合会会館で開催します。同セミナーでは、実際に起きた製品事故の再現映像等を交えて、身の回りの製品を安全に使用するための注意すべきポイントや、企業等が事業活動の中で実際に行っている安全に関する取り組み等を紹介しています。

○製品安全総点検週間・パネル展示

内閣府沖縄総合事務局においては、「製品安全総点検週間」の間、行政情報プラザ（当局庁舎（那覇第二地方合同庁舎2号館）1階）において、製品安全に関するパネル・事故品の展示、リーフレットの配布、現在リコールが行われている製品や沖縄で発生した事故事例の展示を行います。



パネル展の様子

- 「製品安全ガイド」経済産業省 HP
http://www.meti.go.jp/product_safety/
- 「製品安全・事故情報」NITE HP
<http://www.iko.nite.go.jp>
- 「リコール情報サイト」消費者庁 HP
<http://www.recall.go.jp>



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>

りゅうぎん

うちなリゾート 定期預金

2013
10.7月
2014
1.24金

いやしの旅

リゾート賞

本島・離島間の沖縄ツーリスト旅行パック

宮古
コース
20名様

石垣
コース
20名様

久米島
コース
15名様

味巡り賞

JTB沖縄
セレクション
県内26ホテル
共通食事券

5千円分
400名様

おいしい旅

窓口にてお預け入れの際に、リゾート賞の3コースから1コースお選びください。抽選は2回実施し、1回目の抽選ではリゾート賞、2回目の抽選では味巡り賞を決定いたします。1回目の抽選で当選されたお客さまは、2回目の抽選では対象外とさせていただきます。



うちな〜リゾート定期預金



平成 25 年 10 月 7 日 現在

取扱期間	平成 25 年 10 月 7 日 (月) ~平成 26 年 1 月 24 日 (金)
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	10 万円以上 1,000 万円以下 *預入回数に制限はございません。
預入方法	窓口にて証書式または通帳式(総合口座を含む)でのお預け入れとなります。 *ATMやインターネットバンキングでの預入は対象外となります。
金 利	店頭表示金利 *ポイントサービス金利優遇対象外となります。
中途解約	当行所定の中途解約利率を適用いたします。
取 扱 店	全営業店(東京支店を除く)
懸賞内容	[1 等: リゾート賞] 本島・離島間の沖縄ツーリスト旅行パック 合計 55 名様 (窓口でお預入れの際、下記 3 コースから 1 コースをお選びください。当選されたお客さまには、お選びいただいたコースの旅行パックとお引き換えいただける「目録」を差し上げます) ①石垣コース(本島・石垣島間の旅行パック 7 万円相当) 20 名様 ②宮古コース(本島・宮古島間の旅行パック 6 万円相当) 20 名様 ③久米島コース(本島・久米島間の旅行パック 6 万円相当) 15 名様 [2 等: 味巡り賞] JTB 沖縄セクション県内 26 ホテル共通食事券 5 千円分 400 名様
抽選方法	・預入金額 10 万円毎に一口の抽選券を付与し、自動抽選いたします。 ・抽選日前営業日までに本定期預金を中途解約している場合は、抽選の対象外とさせていただきます。 ・抽選日: 平成 26 年 6 月 30 日 (月)
当選発表	・懸賞品の発送をもって発表にかえさせていただきます。
懸賞品の発送	・平成 26 年 7 月中旬 *懸賞品は当行へご登録いただいている住所(抽選日現在)へ郵送いたします。 *懸賞品の発送先は日本国内とさせていただきます。
ご 留 意 項	【共通事項】 ●各賞・各コースの重複当選はございません。 ●ご案内「不要」は選択できません。 ●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く場合がございます。 ●懸賞品の変更、交換、換金および転売はできません。 ●懸賞品の盗難・紛失または消失・破損・滅失した場合は、懸賞品は無効となります。また、再交付もいたしません。 ●懸賞品および、当選案内文書に記載している説明事項・注意事項は必ずご確認ください。 【リゾート賞: 沖縄ツーリスト旅行パックについて】 ●目録に記載されている旅行代理店(沖縄ツーリスト)にて、お選びいただいたコースの旅行パックとお引き換えください。その他の旅行商品との引き換えはできません。また、航空券のみのお引き換えもできません。 ●当選者以外の方への譲渡はできません。 ●追加料金が発生した場合は、お客さまご負担となります。 ●お引き換えした旅行商品価格が懸賞品を下回った場合であっても、残金をお受け取りになることは出来ません。 ●お引き換え期限(平成 26 年 12 月 30 日(火))が経過した場合は、懸賞品は無効となります。 ●お客さまが直接選ばれた各商品の旅行条件等による不利益はお客さまに帰属いたします。あらかじめご了承ください。 ●当選されたお客さまのお名前、本商品をお預けになられた店舗名、当選番号を沖縄ツーリストへ事前に通知いたします。 なお、この情報はご当選者さまからのお問い合わせおよび、懸賞の管理の目的のみに利用いたします。 【味巡り賞: JTB 沖縄セクション県内 26 ホテル共通食事券について】 ●お食事代の支払い金額が、利用された食事券合計金額を下回った場合であっても、残金をお受取になることはできません。 ●有効期限(平成 27 年 1 月 31 日(土))を経過した場合は、食事券は無効となります。 ●食事券については、あらかじめ定められた 26 ホテル内の指定レストランのみで利用可能です。県内 26 指定ホテル以外では、ご利用いただけません。 ●本食事券は昼食および夕食にご利用いただけます。朝食にはご利用いただけません。 ●ご当選者さまのお名前、本商品をお預けになられた店舗名、当選番号を、食事券発行元である株式会社 JTB 沖縄へ事前に通知いたします。なお、この情報はご当選者さまからのお問い合わせおよび、食事券の管理のみに利用いたします。 ●本食事券は一般販売されておりません。 ●対象ホテルの商号変更等の理由で、本食事券が利用できなくなる場合がございます。

詳しくは **りゅうぎん** 窓口にお問い合わせください。

りゅうぎんビジネスクラブ 入会のご案内

琉球銀行の経営理念である「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を実践するべく、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】

H25.2.6 野口悠紀雄氏「トップセミナー」
H25.8.15 行動力強化セミナー(管理職向け)
H25.10.17 人材育成セミナー(経営者層向け)

■「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】

- ・「自分の意見が『はっきり伝わる』話し方」
- ・「伸びる20代の働き方」

■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。

■「りゅうぎんマネジメントスクール」の開講
企業経営者や経営幹部を対象にした、ビジネススクールの運営を実施しております。

【著名な講師例】

- ・第1期 酒巻 久 キヤノン電子株式会社社長
- ・第2期 鈴木 喬 エステー株式会社会長
- ・第3期 出口 治明 ライフネット生命保険株式会社CEO

■「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、経営のお役に立つ情報レターを毎週FAX配信いたします。

【内容例】

- ・「会議をうまく仕切る」7つのポイント
- ・リーダーに必須の「3つのスキル」の磨き方

■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。詳細は取引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、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 レポート

ビジネスクラブ主催 管理職・経営者層向けセミナーを開催しました！

りゅうぎんビジネスクラブ(代表 金城 棟啓)では、平成25年10月17日(木)浦添市産業振興センター「結の街」にて、マインドセットジャパン(株) 代表取締役 服部 英彦(はっとり えいげん)氏を講師にお迎えし、「～なぜあの組織の人材は成長が早く強いのか～ 進化し続ける 人と組織の創造」と題し、セミナーを開催致しました。

本セミナーは、ご好評いただいている実務セミナーの中でも管理職・経営者層向けにテーマを絞ったセミナーで、クラブ会員企業から31社47名が参加致しました。

講師の服部氏は、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、過

去の経験を活かした講演活動を多くの企業や大学にてされております。当クラブの各種セミナーでもご講演され、その都度高い評価をいただいております。

講義の前半では、グループ対抗のゲームを行い、限られた時間の中でチームワークを高め、より成果を出すために求められるリーダーの役割や戦略の重要性を学びました。また、講義の後半では、人と組織を高める合理的思考や姿勢について、服部氏が実体験などを交えながら解説しました。

参加者からは、「ゲーム感覚のグループワークはとても楽しく、新たな発見があった」、「戦略と戦術の使い分けなど、興味深い内容だった」、「時間を忘れるくらい講義に引き込まれていた」などのコメントをいただき、大変充実した内容となりました。



会場の様子



講義中の服部氏



グループワークの様子



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

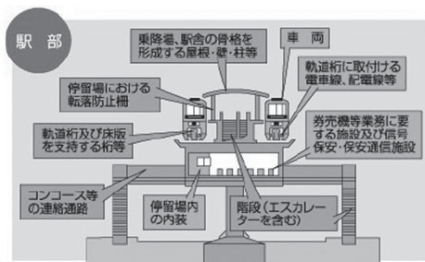
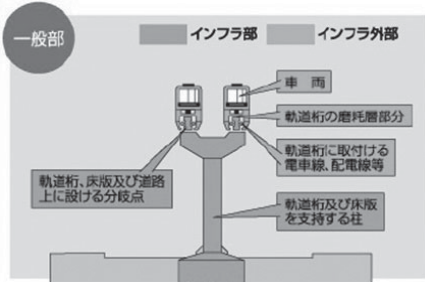
県内大型プロジェクトの動向

vol.45

事業名 沖縄都市モノレール延長整備事業

関係地域	浦添市、那覇市	種別：公共 民間 3セク
事業主体	主体名：沖縄県、那覇市、浦添市、沖縄都市モノレール株式会社 ※沖縄振興公共投資(ハード)交付金事業等 所在地：沖縄県土木建築部 都市計画・モノレール課 那覇市泉崎1丁目2番2号 電話：098-866-2408	
事業目的	那覇都市圏の混雑時の平均旅行速度や渋滞損失時間は3大都市圏に匹敵し、深刻な状況にある。このため、現在の端末駅となっている首里駅から沖縄自動車道までモノレールを延長し、さらに沖縄自動車道に新たなインターチェンジの整備を行い、高速バスとモノレールとの連結を図ること、定時で利便性の高い公共交通ネットワークを構築する。	
事業期間	平成21年度～平成30年度	
事業規模	路線延長 4.1km、駅数 4駅	
事業費	約350億円	

事業概要	【インフラ部】 支柱、軌道桁、駅舎本体、自由通路等 事業主体：道路管理者（沖縄県、那覇市、浦添市）※那覇市道及び浦添市道区間については、県が両市から受託事業として実施。 事業費：約231億円 事業期間：平成21～29年度	【インフラ外部】 車両、電車線、信号保安・保安通信施設、駅舎の内装等 事業主体：沖縄都市モノレール株式会社 事業費：約119億円 事業期間：平成23～30年度
	■一般部及び駅部におけるインフラ、インフラ外の区分について インフラ部(モノレールの走行する軌道構造物等)は、沖縄県、那覇市、浦添市が整備し、インフラ外部(車両、変電所、電車線路、信号通信、駅施設設備等)は、沖縄都市モノレール株式会社が整備し、モノレール事業を経営する。	



(図は県土木建築部都市計画・モノレール課提供)

ゆいレール延長ルート図

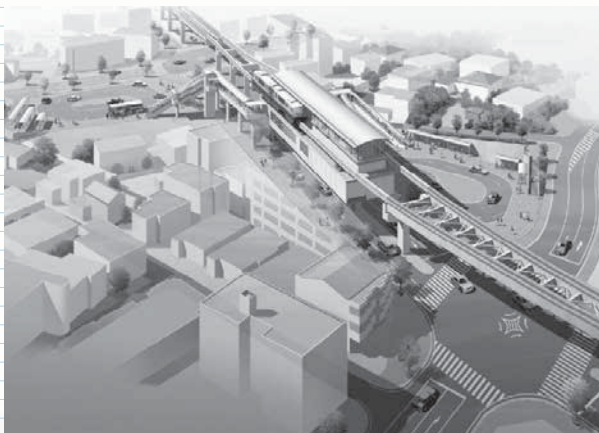


延長区間の駅名称は全て仮称

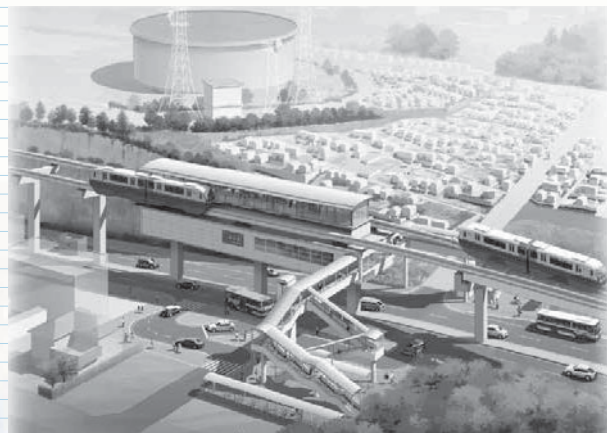
(次ページに続く)

経緯	・平成18年度～19年度 「沖縄都市モノレール延長検討委員会」にて延長ルートが検討され、浦添ルート案が推奨された。 ・平成21年度 知事が浦添ルート案で、事業化に取り組むことを決定した。 ・平成21年度～22年度 着工準備調査 ・平成23年度 特許取得及び都市計画決定 ・平成24年度～25年度 施行認可及び事業認可
現況及び見通し	・モノレールを導入する関連道路については、約1/3の区間が拡幅整備済みで、平成26年度には、関連道路の用地取得完了予定。 ・平成25年度に着工し、29年度に竣工後、開業準備期間を経て、平成31年春の開業をめざす。
進捗状況	・現在、実施設計や関連道路の用地取得を進めるとともに、本格的な工事に着手したところである。 ・平成25年11月2日に起工式を執り行い、国際センター線上で支柱工事に着手した。
熟度	☐ 構想段階 ☐ 計画段階 ☒ 工事段階 ☐ 開業・供用段階

完成イメージ図(駅名は仮称)



石嶺駅



経塚駅



前田駅



浦西駅

(県土木建築部都市計画・モノレール課提供)

嬉しいあなたへ 便利でおトク 便利でうれしい

りゅうぎん

ATM 定期預金

2013 取扱期間 10/15(火) ▶ 2014 4/15(火)

※金利環境の変化等により、取り扱いを中止させていただく場合がございます。ご了承ください。

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ても便利です！

店頭表示金利に

プラス
年

0.07%

(税引前)



名 称	ATM定期預金
取 扱 期 間	2013年10月15日(火)～2014年4月15日(火)まで *金利環境の変化等により、取り扱いを中止させていただく場合がございます。ご了承ください。
対 象 者	個人のお客さま *既に総合口座式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。
お預け入れいただける定期預金	①総合口座式 ②通帳式 *証書式は対象外となります。
対 象 商 品	ATM(注1)でお預け入れいただく預入期間が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でのお預け入れはできません。 当行店頭でのATMまたは店外ATM(下記12箇所を除く)でお預け入れいただけます。 《お取り扱いができない店外ATM》 ・那覇第一地方合同庁舎・那覇空港国際線ビル・宜野湾市役所・沖縄国際大学・北谷町役場 ・嘉手納町役場・うるま市役所・マックスバリュなご店・読谷村役場 ・サンエー糸満ロードショッピングセンター・サンエー赤道ショッピングタウン・宮古空港 (注2)対象は、預入期間が1年、2年、3年、4年、5年のスーパー定期預金となります。
種 別	自動継続型・元加式
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。
適 用 金 利	店頭表示金利 + 年0.07%(税引前) *上乗せ金利の年0.07%(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継続した日における店頭表示金利により計算いたします。 *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さまで、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年ものに関し、さらに年0.05%が上乗せされ、店頭表示金利+年0.12%(税引前)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0.07%(税引前)となります。 *復興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税率は20.315%(所得税15.315%、住民税5%)となります。
取 扱 時 間	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。
中 途 解 約	中途解約は窓口でのお手続きが必要となります。また、中途解約の場合は、当行所定の中途解約利率を適用させていただきます(優遇金利の適用はございません)。
ご 留 意 事 項	■本キャンペーンは既に定期預金通帳(総合口座式または通帳式)をご利用いただいている個人のお客さまで、かつ、同口座へ初回入金が行われている口座をお持ちのお客さまを対象とさせていただきます。■預入回数に制限はございません。ただし、総合口座1冊の上限口数は既にお持ちの定期預金口数を含め20口となります。それを超えてお預け入れをご希望される際には、店頭にてお手続きが必要となりますのでご了承ください。■預入方法が現金扱いの場合は、1回あたりの紙幣入金可能枚数の上限は100枚となります。■ATMで硬貨にて定期預金のお預け入れをご希望される場合は、下記4店舗に設置のATMでご利用いただけます。また、1回あたりの硬貨入金可能枚数は100枚までとなります。 【硬貨にてお預け入れ可能な店舗】：本店、コザ支店、名護支店、石田出張所 ※石田出張所については平日の営業時間内のみとなります。 平日9:00～16:00(土・日・祝日は休止)

●りゅうぎん調査● 県 内 の



景気は、拡大している

観光関連では、入域観光客数が前年を大幅に上回る

建設関連では、建設受注が前年を大幅に上回る

9月の県内景気をみると、消費関連では、小売は、天候に恵まれたことなどから前年を上回った。耐久消費財では、新車販売がレンタカー需要や新車投入効果などから前年を上回り、電気製品卸売は太陽光発電システムや白物家電の増加などから前年を上回った。

建設関連では、公共工事が県や市町村発注工事の減少などから前年を下回ったものの、建設受注が民間工事における消費増税前の駆け込み需要から前年を大幅に上回った。これに伴い建設資材関連も引き続き前年を大幅に上回って推移した。

観光関連では、入域観光客数は、LCC就航効果や台風の影響がほとんどなかったことなどから引き続き前年を上回った。観光客数の増加に伴い主要ホテルも売上高、稼働率ともに前年を上回った。

総じてみると、消費関連、観光関連、建設関連ともに堅調に推移したことから、県内景気は拡大している。

消費関連

百貨店売上高は、食料品は物産展開催時期の変更などから減少したものの、衣料品は営業日数が前年より多かったこと（前年は台風による臨時休業などが発生）や催事効果などから増加し、5カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高は、新設店効果や前年に台風で営業時間の短縮や臨時休業が発生し、客数が減少した反動などから衣料品、食料品ともに増加し、14カ月連続で前年を上回った。新車販売は、レンタカー需要や新車投入効果などにより2カ月連続で前年を上回った。電気製品卸売販売は、太陽光発電システムや白物家電が堅調に推移したことなどから8カ月連続で前年を上回った。

先行きは、スーパーにおける新設店効果の持続や電気製品卸売販売の太陽光発電システム増加などから、堅調な動きが続くものとみられる。

建設関連

公共工事請負金額は、県や市町村発注工事が減少したことなどから2カ月連続で前年を下回った。建築着工床面積（8月）は居住用の増加から前年を上回り、新設住宅着工戸数（8月）は貸家等が消費増税前の駆け込み需要から引き続き前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事が大型案件などから増加し、民間工事が消費増税前の駆け込み需要から大幅に増加したことから、2カ月ぶりに前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンは公共、民間工事向け出荷が増加したことから引き続き前年を上回った。鋼材、木材は、貸家向け等の民間工事向け出荷の増加などから前年を上回った。

先行きは、公共工事の増加が予想され、住宅着工における消費増税前の駆け込み需要などから、引き続き堅調な動きが続くものとみられる。

観光関連

入域観光客数は、LCC就航効果や台風の影響がなかったことなどから12カ月連続で前年を上回った。国内客はLCC就航に加え既存路線でも航空座席数が過去最高の観光客数を記録した08年の水準まで戻しており、東京、関西方面を中心に入域が増加した。直行便就航により八重山方面への入域が大幅に増加している。外国客は航空路線の拡充などから空路、海路ともに増加した。国籍別では、中国本土が前年の尖閣問題に端を発する減少が一巡し13カ月ぶりに増加した。また東南アジアからもコンスタントに入域がある。

観光客数の増加にともなって県内主要ホテルの稼働状況は堅調に推移した。稼働率、売上高、宿泊収入はともに引き続き前年を上回った。客室単価は、那覇市内ホテルでは厳しい競争によって引き続き前年を下回っているが、リゾートホテルは7カ月ぶりに前年を上回った。

主要観光施設入場者数は11カ月連続で前年を上回り、ゴルフ場は入場者数、売上高ともに前年を上回った。

先行きは、LCCの新規路線就航効果や国際航空路線拡充効果が続き、国内客、外国客ともに観光客数の増加が見込まれることから、堅調な動きが続くとみられる。

雇用関連・その他

新規求人数は、前年同月比12.7%増と9カ月連続で増加し、有効求人倍率（季調値）は0.57倍と前月より上昇した。産業別にみると、宿泊業・飲食サービス業、建設業、サービス業、医療・福祉、卸売業・小売業などで増加した。完全失業率（季調値）は5.3%と、前月より1.2%ポイント改善した。

消費者物価指数（総合）は、食料、交通・通信などの上昇により、前年同月比0.9%増と4カ月連続で前年を上回った。企業倒産は、件数が8件で前年同月と同数となり、負債総額は大口倒産が4件発生したことから9億7,100万円で、同68.0%の増加だった。

	前年同月比	前年同期比 (2013.7—2013.9)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	5.2	6.2
(2) スーパー(既存店)(金額)	1.1	1.6
(3) スーパー(全店)(金額)	2.8	3.1
(4) 新車販売(台数)	17.2	3.8
(5) 電気製品卸売(金額)	11.3	23.0
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 27.5	▲ 1.4
(2) 建築着工床面積(m ²)	(8月) 9.8	(6-8月) 8.0
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(8月) 28.8	(6-8月) 25.5
(4) 建設受注額(金額)	101.2	43.7
(5) セメント(トン数)	14.9	15.5
(6) 生コン(m ³)	24.7	26.7
(7) 鋼材(金額)	20.0	11.9
(8) 木材(金額)	21.4	21.0
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	19.7	13.9
うち外国客数(人数)	88.3	28.4
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 8.2 (実数) 85.4	(前年同期差) 7.4 (実数) 83.8
(3) "売上高(金額)	8.8	8.5
(4) 観光施設入場者数(人数)	21.4	14.8
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	9.6	10.3
(6) "売上高(金額)	14.5	12.0
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	12.7	19.0
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.57	(実数) 0.56
(3) 消費者物価指数(総合)	0.9	0.8
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 0	(前年同期差) 2.3
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(8月) 4.2	(6-8月) 2.1

(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。

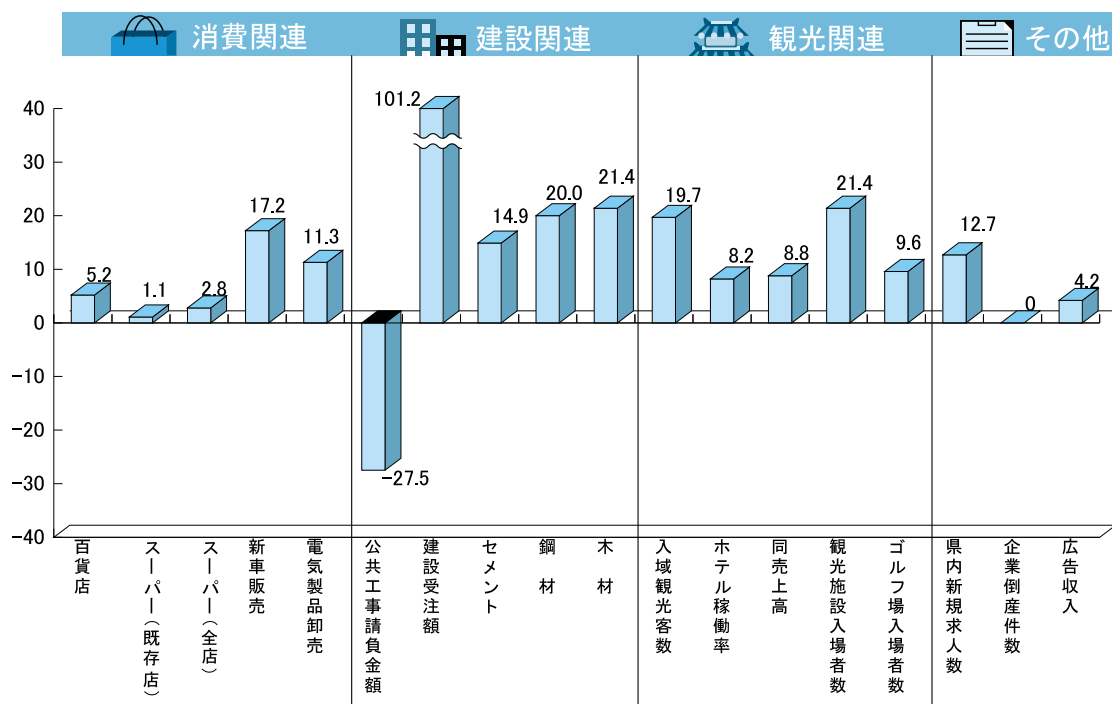
(注2) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(注3) 主要ホテルは、2013年1月より調査先を19ホテルから25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。

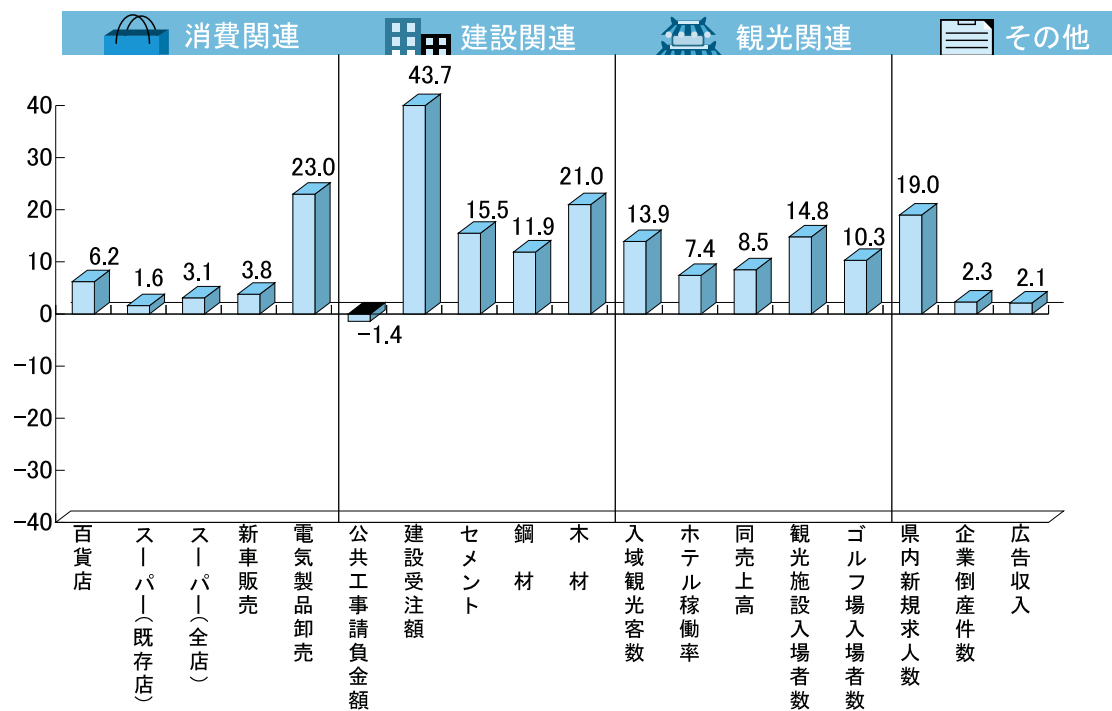
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2013.09



(注) 広告収入は13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カ月 2013.07~09



(注) 広告収入は13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。



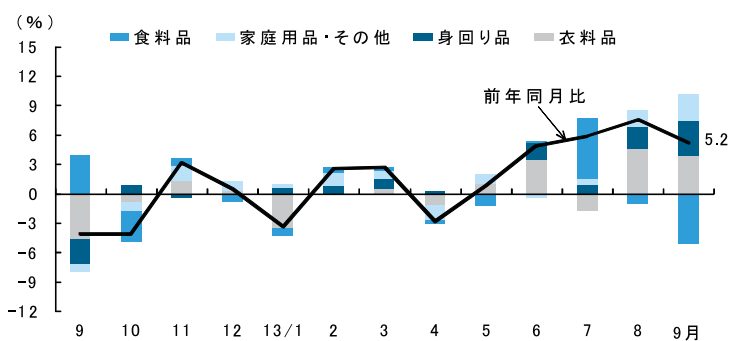
消費関連

① 百貨店売上高（前年同月比）

※棒グラフは品目別寄与度

5カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、前年同月比5.2%増と5カ月連続で前年を上回った。食料品は物産展開催時期の変更などから減少したが、衣料品は営業日数が前年より多かったこと（前年は台風による臨時休業などが発生）や催事効果などから増加した。家庭用品・その他もギフト商品を中心に増加した。
- 品目別にみると、衣料品（同11.4%増）、身の回り品（同38.8%増）、家庭用品・その他（同11.7%増）が増加し、食料品（同14.9%減）が減少した。

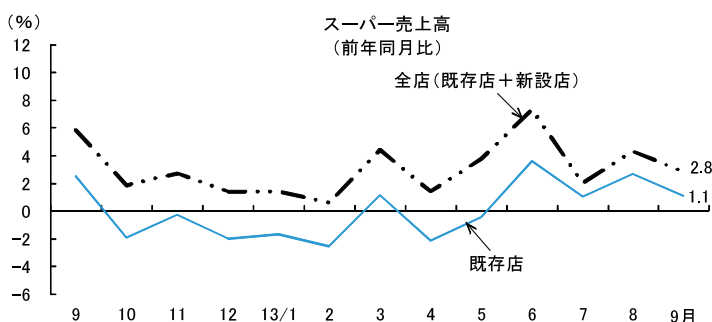


出所：リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高（前年同月比）

全店ベースは14カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比1.1%増と4カ月連続で前年を上回った。
- 前年に台風の影響で営業時間の短縮や臨時休業が発生した反動などから今年は客数が増加し、衣料品は同4.1%増、食料品は同0.2%増となった。家電を含む住居関連は、同3.5%増だった。
- 全店ベースでは、新設店効果などから同2.8%増と14カ月連続で前年を上回った。



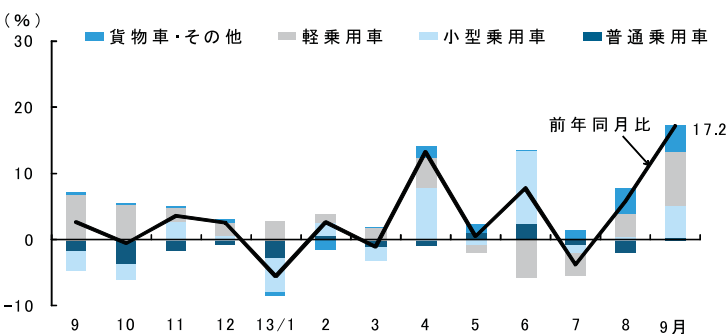
出所：リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数（前年同月比）

※棒グラフは車種別寄与度

2カ月連続で増加

- 新車販売台数は3,808台で、レンタカー需要や新車投入効果などにより前年同月比17.2%増と2カ月連続で前年を上回った。
- 普通自動車（登録車）は1,423台（同18.6%増）で、うち普通乗用車は368台（同4.2%増）、小型乗用車は794台（同24.1%増）であった。軽自動車（届出車）は2,385台（同16.5%増）で、うち軽乗用車は2,053台（同14.6%増）であった。



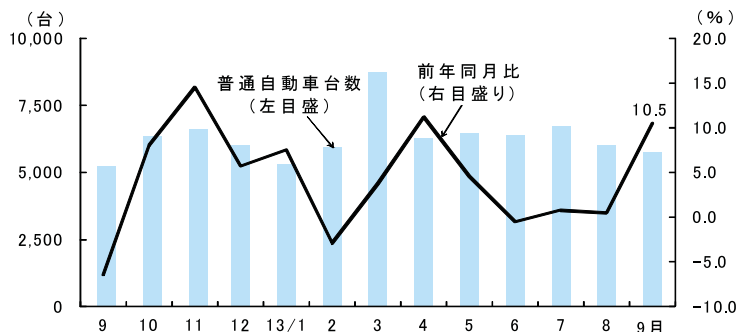
出所：沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース、普通自動車】（前年同月比）

※棒グラフは車種別寄与度

3カ月連続で増加

・中古自動車販売台数（登録ベース、普通自動車）は、催事効果などにより前年同月比10.5%増と3カ月連続で前年を上回った。



出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース （注）2013年7月以降は、軽自動車販売台数を除く。

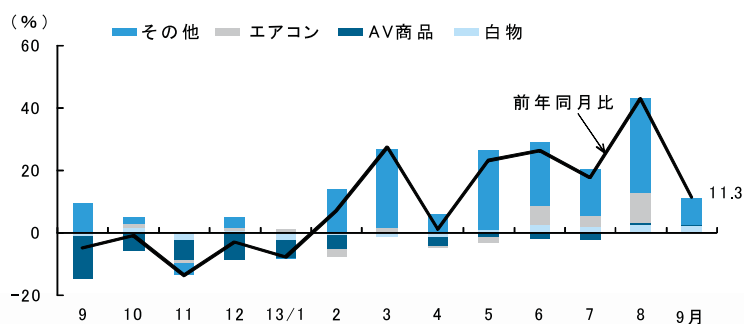
⑤ 電気製品卸売販売額（前年同月比）

※棒グラフは品目別寄与度

8カ月連続で増加

・電気製品卸売販売額は、太陽光発電システムや白物家電が堅調に推移したことなどにより前年同月比11.3%増と8カ月連続で前年を上回った。

・品目別にみると、AV商品ではテレビが同2.7%増、DVDレコーダーが同21.8%増、白物では洗濯機が同26.0%増、冷蔵庫が同8.1%増、エアコンが同1.5%増、太陽光発電システムを含むその他は同12.4%増となった。



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

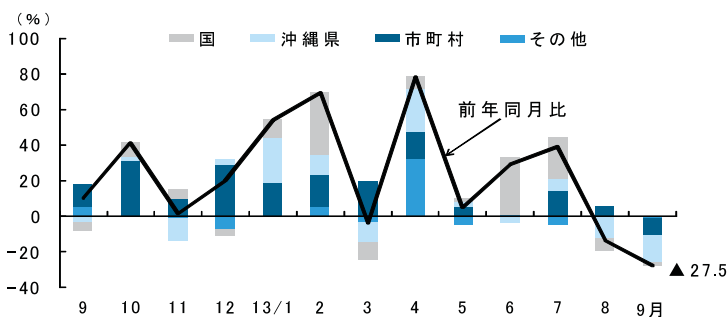
建設関連

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

2カ月連続で減少

- ・公共工事請負金額は、231億8,200万円で前年同月比27.5%減となり、県や市町村発注工事が減少したことなどから、2カ月連続で前年を下回った。
- ・発注者別では、国（同20.0%減）、県（同33.8%減）、市町村（同23.9%減）、独立行政法人等・その他（同18.0%減）ともに減少した。
- ・大型工事としては、平成25年度港川高架橋下部工工事、伊良部大橋橋梁整備第8期工事、県立中部病院新棟増築工事などがあった。



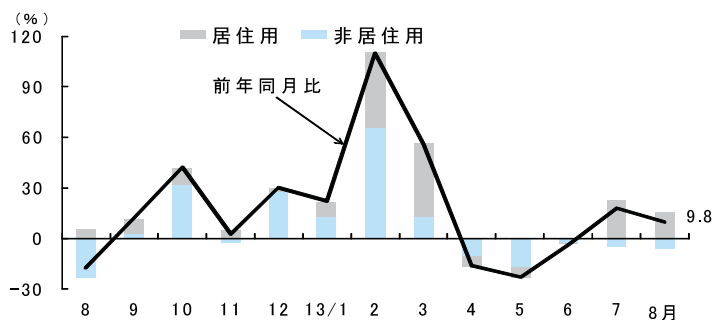
出所：西日本建設業保証株式会社沖縄支店

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カ月連続で増加

- ・建築着工床面積（8月）は、18万1,187㎡となり、前年同月比9.8%増と2カ月連続で前年を上回った。用途別では、居住用は同26.5%増となったが、非居住用は同14.0%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、医療、福祉用などが増加し、教育・学習支援業用、卸売・小売業用などが減少した。



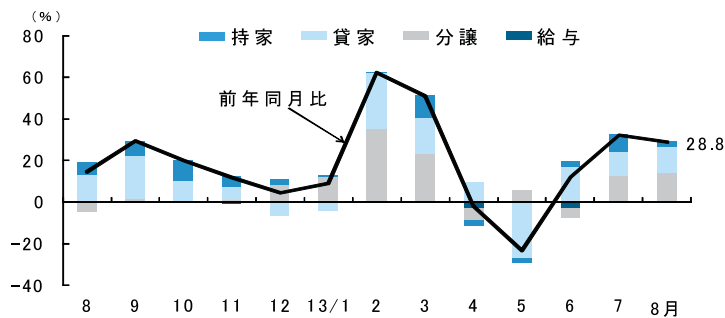
出所：国土交通省

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

3カ月連続で増加

- ・新設住宅着工戸数（8月）は1,565戸となり、貸家、持家、分譲が増加したことから、前年同月比28.8%増と3カ月連続で前年を上回った。消費増税前の駆け込み需要が引き続きみられ、高水準で推移した。
- ・利用関係別では、持家（同9.3%増）、貸家（同17.8%増）、分譲（同283.3%増）、給与（同50.0%増）ともに増加した。



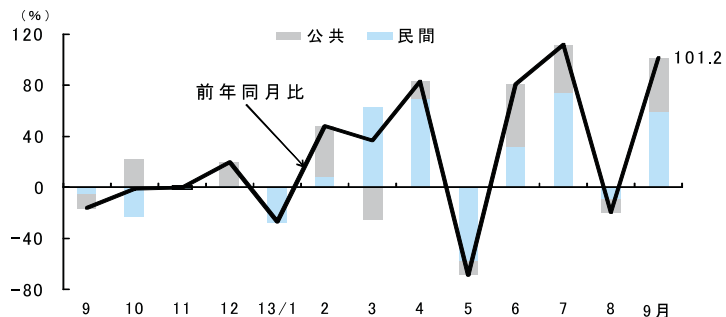
出所：国土交通省

④ 建設受注額（前年同月比）

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに増加

- ・建設受注額（調査先建設会社：20社）は、公共工事が大型案件の受注があったことや、民間工事が消費増税前の駆け込み需要により大幅増となったことから、前年同月比101.2%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・発注者別では、公共工事（同88.7%増）は2カ月ぶりに増加し、民間工事（同112.7%増）も2カ月ぶりに増加した。

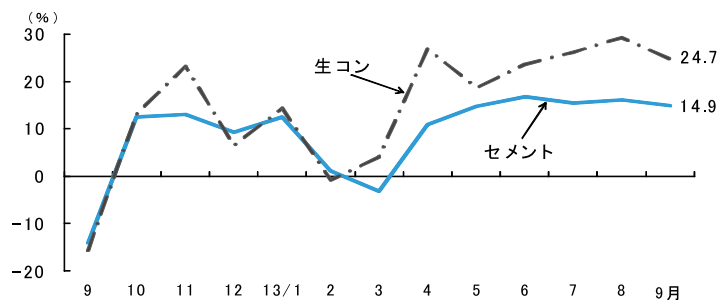


出所：りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン（前年同月比）

セメントは6カ月連続で増加、生コンは7カ月連続で増加

- ・セメント出荷量は、6万6,533トンとなり前年同月比14.9%増と6カ月連続で前年を上回った。
- ・生コン出荷量は、14万8,176m³で同24.7%増となり、7カ月連続で前年を上回った。公共工事向け出荷、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、学校関連や港湾関連工事向けなどが増加し、橋梁関連工事向けなどが減少した。民間工事では、貸家や分譲マンション関連工事向けなどが増加し、商業施設関連工事向けなどが減少した。

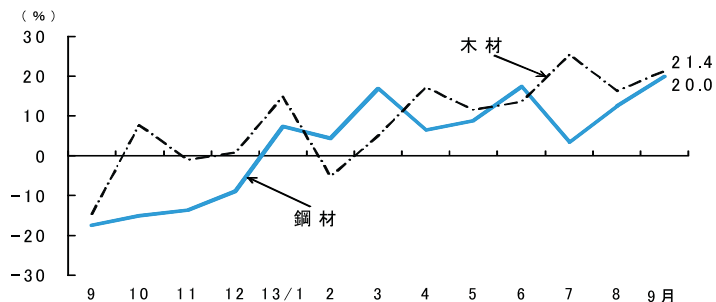


出所：りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材（前年同月比）

鋼材は8カ月連続で増加、木材は7カ月連続で増加

- ・鋼材売上高は、公共工事や消費増税前の駆け込み需要により貸家等の民間工事向け出荷が増加したことなどから、前年同月比20.0%増と8カ月連続で前年を上回った。
- ・木材売上高は、戸建て住宅、貸家向け出荷の増加などから同21.4%増と7カ月連続で前年を上回った。



出所：りゅうぎん総合研究所

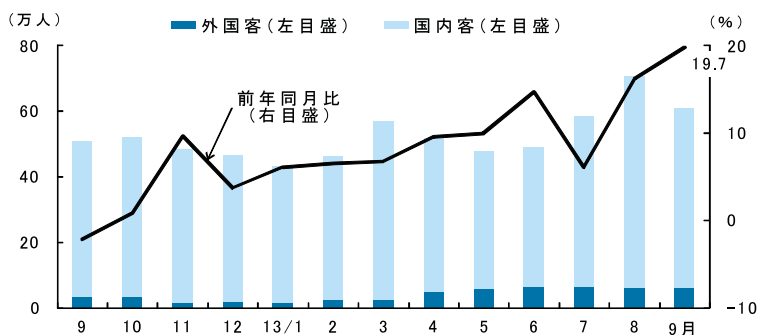


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

12カ月連続で増加

- ・9月の入域観光客数は、前年同月比19.7%増の60万7,400人となり、12カ月連続で前年を上回った。国内客は12カ月連続で増加、外国客は2カ月連続で増加した。
- ・うち国内客は、LCC就航効果などから、東京、関西を中心に全路線からの入域が増加し、同15.0%増の54万6,200人となった。直行便が増加した八重山方面への入域増加が著しい。
- ・路線別では空路が国内客、外国客とも増加し58万2,300人(同18.3%増)と12カ月連続で前年を上回り、海路は外国客が増加し2万5,100人(同68.5%増)と2カ月連続で前年を上回った。

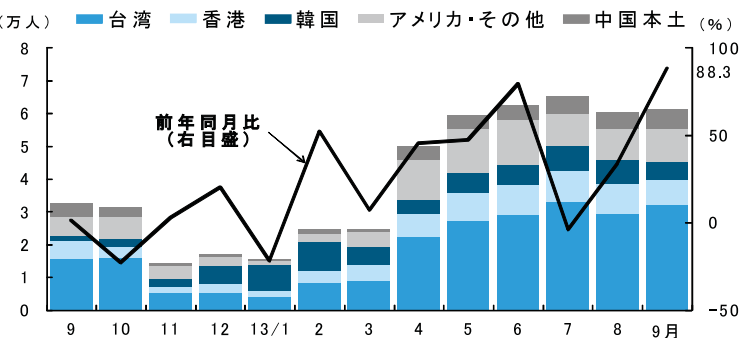


出所: 沖縄県観光政策課 ※混在率等修正により11年2月～12年2月の推計値を下方修正した。

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

2カ月連続で増加

- ・入域観光客数(外国客)は、路線拡充効果、査証緩和効果などから空路、海路ともに増加し、前年同月比88.3%増の6万1,200人と2カ月連続で前年を上回った
- ・国籍別では、台湾3万2,000人(同106.5%増)、香港7,900人(同46.3%増)、韓国5,200人(同173.7%増)、アメリカ・その他10,400人(同89.1%増)、中国本土5,700人(同35.7%増)であった。

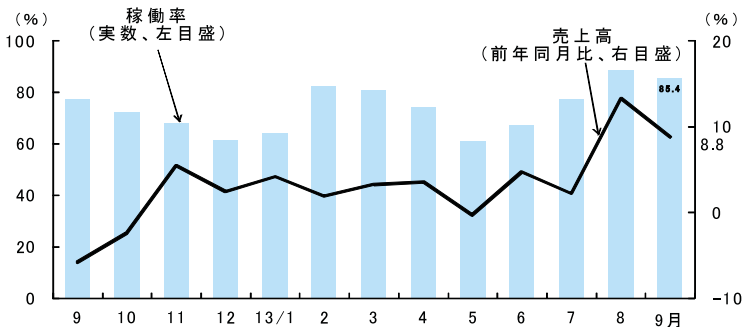


出所: 沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は11カ月連続で増加、売上高は4カ月連続で増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率は85.4%と前年同月比8.2ポイント上昇し11カ月連続で前年を上回った。売上高は同8.8%増と4カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、客室稼働率は81.6%と同10.2ポイント上昇し9カ月連続で前年を上回った。売上高は同8.9%増と2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87.5%と同7.1ポイント上昇し11カ月連続で前年を上回った。売上高は同8.8%増と4カ月連続で前年を上回った。



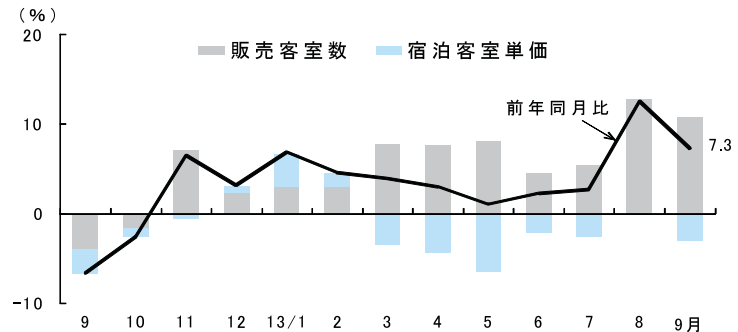
出所: リゅうぎん総合研究所 (注) 13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

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

11カ月連続で増加

- ・主要ホテル売上高のうち宿泊収入は、宿泊客室単価（価格要因）は7カ月連続で減少したものの、販売客室数（数量要因）が増加し、前年同月比7.3%増と11カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、厳しい競争により宿泊客室単価が引き続き減少しているものの、販売客室数が9カ月連続で増加し、同6.8%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・リゾート型ホテルは、宿泊客室単価が7カ月ぶりに前年を上回り販売客室数も11カ月連続で増加したことから、同7.4%増と11カ月連続で前年を上回った。

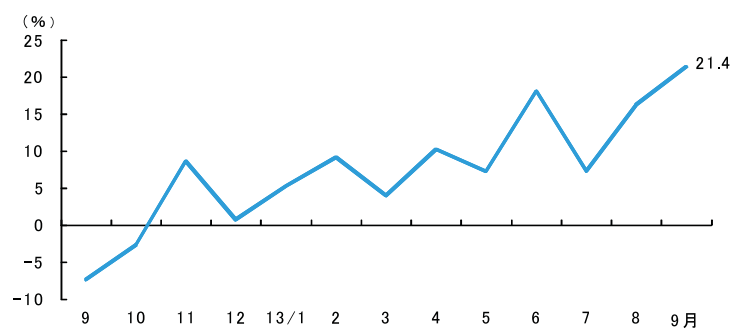


出所：りゅうぎん総合研究所（注）13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

⑤ 主要観光施設の入場者数（前年同月比）

11カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比21.4%増と、11カ月連続で前年を上回った。

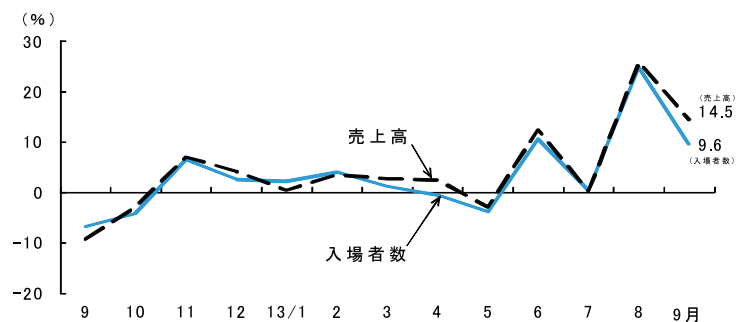


出所：りゅうぎん総合研究所

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高（前年同月比）

入場者数、売上高ともに増加

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、前年の台風の反動で、県内客、県外客がともに増加し、前年同月比9.6%増と、4カ月連続で前年を上回った。売上高も、同14.5%増と4カ月連続で前年を上回った。客単価は前年を上回った。



出所：りゅうぎん総合研究所

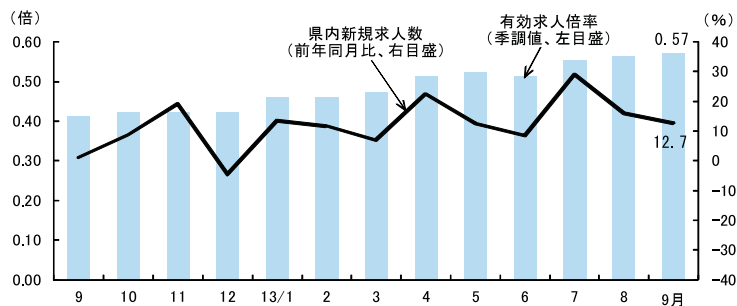


雇用関連・その他

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

- 新規求人数は、前年同月比12.7%増となり9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、建設業、サービス業、医療・福祉、卸売業・小売業などで増加した。有効求人倍率(季調値)は0.57倍となり、前月より上昇した。
- 労働力人口は、67万5,000人で同0.6%減となり、就業者数は、64万人で同0.9%増となった。完全失業者数は3万6,000人で同20.0%減となり、完全失業率(季調値)は5.3%と前月より1.2ポイント改善した。



出所：沖縄労働局

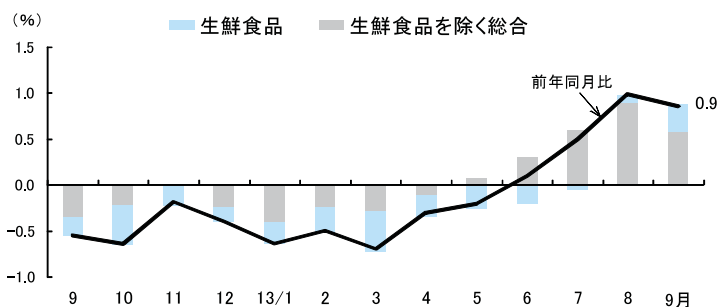
(注) 有効求人倍率は、2011年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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カ月連続で上昇

- 消費者物価指数は、前年同月比0.9%増と4カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同0.6%増と上昇した。
- 品目別の動きをみると、食料及び交通・通信などが上昇し、教養娯楽などが下落した。



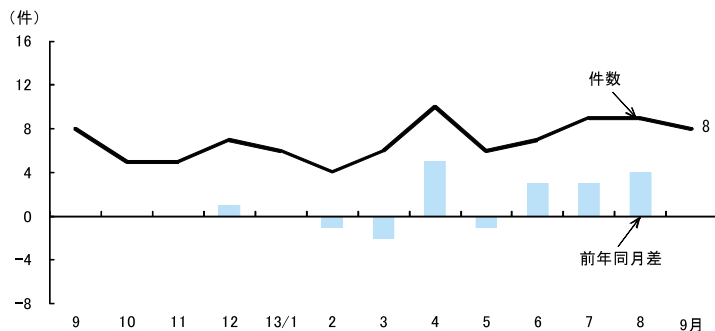
出所：沖縄県 (注1) 端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。

(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、負債総額は増加

- 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、農・林・漁・鉱業2件(同2件増)、小売業2件(同数)、サービス業1件(同1件増)、卸売業1件(同数)、製造業1件(同数)、建設業1件(同3件減)であった。
- 負債総額は大口倒産が4件発生したことから9億7,100万円となり、同68.0%の増加だった。



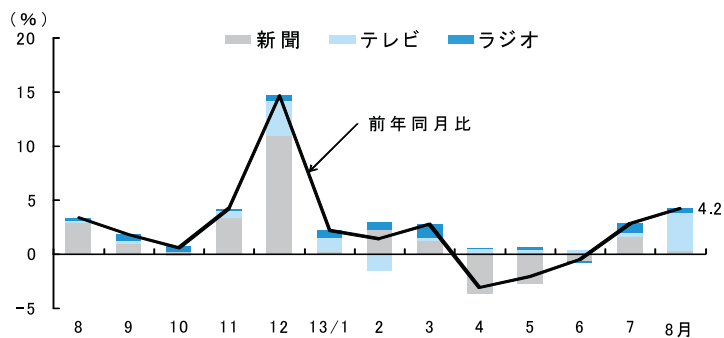
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

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

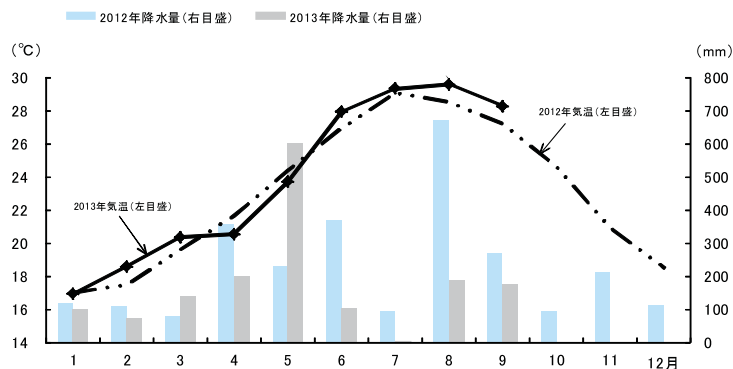
- ・広告収入（マスコミ：8月）は、前年同月比4.2%増となり、2カ月連続で前年を上回った。テレビ、新聞、ラジオがともに前年を上回った。



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28.3℃と前年同月（27.2℃）、平年（27.6℃）より高かった。降水量は178.0mmと前年同月（271.5mm）より少なかった。
- ・高気圧に覆われ、晴れて気温が高い日が多かった。



出所：沖縄気象台

金融特区の戦略の見直し

— 外部委託に壁 調査必要 —

政府において、海外からの投資を呼び込もうと法人税の大幅引き下げが検討されており、場合によっては、沖縄の特区制度も戦略の見直しが必要となりそうです。

沖縄において、特に情報通信系のコールセンターが集積した理由として、製品の説明などの顧客対応部門を切り離したい、アウトソースしたい、という企業側のコスト削減ニーズの高まりとこれら業務を一手に引き受けてプロフィット化するコールセンターの存在がうまくマッチしたことが挙げられます。さらに沖縄県が先に動いて全国的誘致競争において優位に立ったことはとても大きいと言えます。

同様に金融系企業でもコスト部門である後方事務部門を切り離すというニーズは存在しそうです。しかし、名護市の金融特区において、後方事務専門のコールセンターの設立も、金融系企業自らコスト部門を切り離し新会社を興して進出する事例もほとんどないようです。

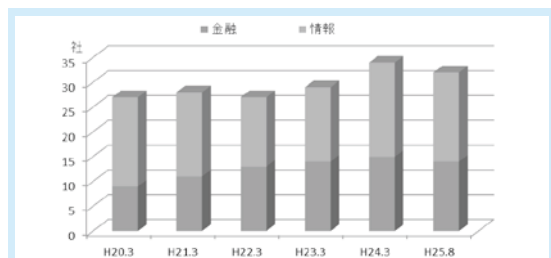
後者については沖縄の人件費等がいくら安いからと言ってわざわざコストをかけるインセンティブは低いものとみられます。前者についても国内にはまだそのような専門企業自体が存在しないように思われます。

そもそも金融系企業にとって個人・企業情報を外部に委ねることについてのハードルが高いのかもしれませんが、このことは金融系企業自体の問題なのかあるいは規制の問題なのか戦略見直しの際には調べてみる必要がありそうです。



りゅうぎん総合研究所 常務取締役
久高 豊

名護市金融特区内への金融・情報系企業進出状況



出典:名護市

観光バリアフリー化

— 高齢者の消費見込む —

2010年の国勢調査によると日本の65歳以上人口比率(高齢化率)は23.0%で世界でも高い水準にあります。今後10年以内には約3割になると推計され、高齢化は急速に進展します。また、高齢化は世界の主要国やアジアの国々においても同様に進むとみられます。こうした人口構造の変化は、将来的に高齢者が主要な消費者となることを意味し、既にビジネスに大きな変化をもたらしています。最近では高齢者層の消費を見込んだ商品やサービスが増え、高齢者向けのCMが目立つようになりました。

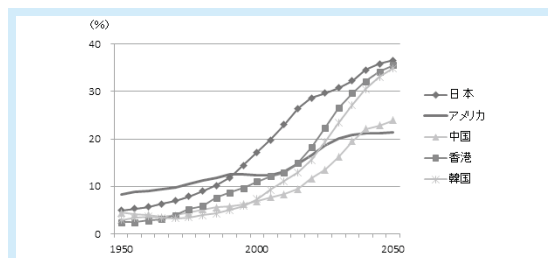
高齢者は健康であっても体力や視力、聴力に不安や不便を感じているものです。そこで観光地沖縄にとっては、交通網やホテルなど施設のバリアフリー化が不可欠となっています。しかし、現在の沖縄観光の主流が30、40代の国内客であることもあり、観光関連施設やサービスのバリアフリー対応にはまだまだ多くの改善の余地があります。

沖縄を訪れる観光客の8割がリピーターであり、10年後も沖縄が旅先に選ばれ続けるためにも、バリアフリー化は喫緊の課題です。資金や時間が必要な設備更新だけでなく、まず高齢者や障がい者、外国人が不自由に感じることを認識し、サービスを見直したり、簡単な補助具を用意したりするなど、すぐに始められることも多くあります。このような環境整備を県全体で早急に取り組んでいきたいものです。



りゅうぎん総合研究所 上席研究員
比嘉 盛樹

国連推計による各国の65歳以上人口割合: 1950~2050年



出典: World Population Prospects: The 2012 Revision

沖縄における公共工事

— 実勢額での発注必要 —

公共工事は、我々の生活に欠かせないインフラ整備のほか、景気対策という側面があります。沖縄県においては復帰後、沖縄振興計画により本土との格差是正を目的に多くの社会資本の整備が実施され、本土並みの水準になってきました。

県内における公共工事請負金額の推移をみてみると、1998、99年度と4,000億円を超えて推移しました。要因としては、景気対策として大型の補正予算が組まれたことや2000年に開催された沖縄サミットに向けたインフラ整備による予算増などが挙げられます。その後、公共工事の予算削減などにより04年度以降は2,000億円台で推移し、11年度は2,108億円まで低下しました。

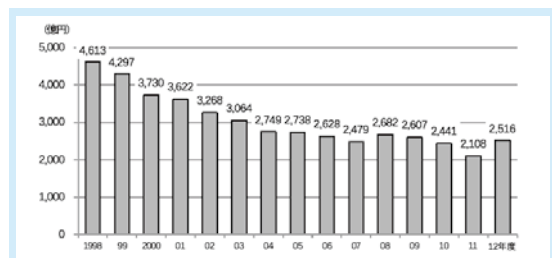
ただ、12年度には沖縄振興予算の増加などから前年度を上回り、本年度に入っても増加して推移しています。来年度も消費増税に伴う経済対策や那覇空港第2滑走路増設などの大型プロジェクトから引き続き増加することが見込まれます。また、今後、老朽化したインフラの更新や国家強靱化計画に基づく建築物の耐震化など一定以上の予算措置が必要となってくるそうです。

一方、本年度に入ってから、円安による資材価格の上昇、型枠工など工事現場の人材不足による人件費の上昇などにより工事単価が上昇しています。これに伴い入札不調や赤字工事の発生などが懸念されており、工事単価に見合った実勢価格での発注が求められます。



りゅうぎん総合研究所 上席研究員
伊佐 昭彦

沖縄県内における公共工事請負金額の推移



出典：西日本建設業保証株式会社

県内の自動車普及率

—「軽」県民に不動の人気—

先月、(財)自動車検査登録情報協会と(社)全国軽自動車協会連合会から自家用乗用車と軽自動車における世帯当たりの普及率が発表されました。沖縄県の自家用乗用車(登録車と軽自動車の合計)の保有台数は74万3,835台、普及率は1.27台(全国1.08台)で、全国順位は28位となった一方、軽自動車の保有台数は53万4,389台、普及率は0.91台(全国0.52台)で、全国順位は7位でした。

沖縄県は、自家用乗用車・軽自動車ともに全国平均普及率を上回っていますが、なかでも軽自動車のシェアが高いことが特徴として挙げられます。

都道府県別でみると2012年度の自動車保有台数に占める軽自動車の割合は、54.8%と全国で最も高く、4年連続で首位となりました。これは、軽自動車の安価な維持費やデザイン性、向上した燃費性能などが移動手段の約9割を自動車に依存している県内需要に合致したためです。

全国の傾向としても、普通自動車から軽自動車に乗り換えるダウンサイジングが進行しており、12年度の新車販売台数上位10車種のうち6車種が軽自動車でした。

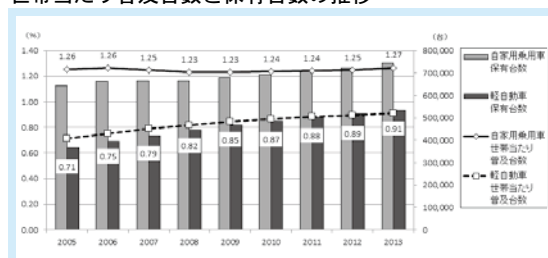
今年は11月に「第43回東京モーターショー2013」が開催されることから、各メーカーでは新モデルの車種を次々に発表しています。

県内でも消費者の購買意欲をかき立てるような魅力的な製品が市場を賑わせることが期待されます。



りゅうぎん総合研究所 研究員
我那覇 真梨子

【沖縄】自家用乗用車と軽自動車の世帯当たり普及台数と保有台数の推移



(注) 各年3月末現在の数値。軽自動車は、軽乗用車と軽貨物車の合計。

出所：一般財団法人 自動車検査登録情報協会
一般社団法人 全国軽自動車協会連合会



Grant Thornton

An instinct for growth™

経理部門の基本有用情報

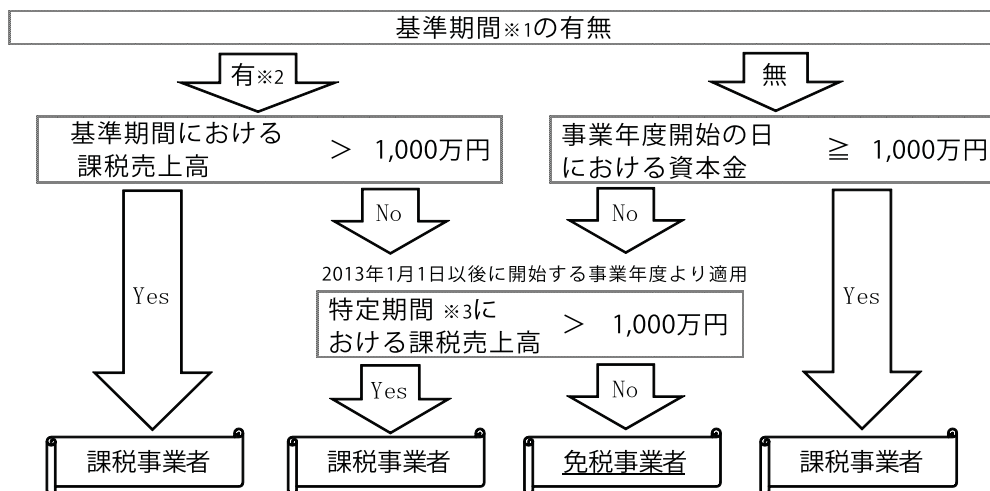
太陽 ASG 今月の経理情報

2013 年10月

今回のテーマ： 新設法人と消費税

新設法人に係る消費税の納税義務の免除制度および法人設立時に検討すべき事項はつぎのとおりです。

1. 新設法人の消費税の納税義務の有無の判定



※1 基準期間：課税期間の前々事業年度

※2 新設合併や分割等により新たに設立された法人が該当します。

※3 特定期間：原則として課税期間の前事業年度開始の日から6カ月間

2. 消費税について法人設立時に検討すべき事項

検討事項	内容
課税事業者の選択	免税事業者に該当する新設法人の設立事業年度等において、多額の設備投資や輸出取引が多いことにより、消費税の還付が見込まれる場合には、課税事業者を選択することにより消費税の還付を受けることができます。
簡易課税制度の選択	中小企業の事務負担を配慮して、基準期間における課税売上高が5,000万円以下である課税期間について、預り消費税にみなし仕入率を乗じて仕入控除税額を算出する簡易な方法により消費税額の計算を行うことを選択することができます。
課税期間の短縮	消費税の還付が見込まれ、短期間で消費税の還付を受けたい場合には、最短1月ごとの期間に課税期間を短縮することを選択することができます。

上記規定の適用を受ける場合には、設立した日の属する課税期間末日（設立事業年度以外の事業年度については、適用を受けようとする課税期間の前課税期間の末日）までに、それぞれ選択届出書を所轄税務署に提出する必要があります。

お見逃しなく！

- (1) 2014年4月1日以降設立された法人のうち、当該新設法人の基準期間に相当する期間における課税売上高が5億円を超える法人の子会社は、基準期間のない事業年度に含まれる各課税期間については、課税事業者となります。
- (2) 上記2.の各規程は、選択後2年間継続して適用しなければなりません。

沖縄

- 10.15 県文化観光スポーツ部の13年度上半期(4～9月)入域観光客数は、前年同期比12.8%増の337万9,800人となり、上半期の過去最高を記録した。国内客は10.2%増の302万1,200人、外国客は40.7%増の35万8,600人で、LCCや円安による影響、新石垣空港開港が寄与した。
- 10.16 那覇空港新国際線旅客ターミナルビルの供用開始が14年2月17日に決定した。同施設は来年1月完成予定。4階建てとなり、1階は到着ロビー、2階は出発ロビー、3階は入国検査場、4階は展望デッキとなる。旧国際線旅客ターミナルビルは同2月16日に閉鎖、14年度中に撤去し、駐機場などに使用される予定。
- 10.21 沖縄地区税関による管内貿易統計(9月、速報)は、151億8,800万円の輸入超過となった。輸出は鉄鋼や電気機器などが伸長したことで前年同月比2.0%増の46億2,500万円となり、輸入は原油や一般機械、石炭が減少し66.2%減の198億1,300万円だった。
- 10.22 県観光振興課による13年上半期(1～6月)の沖縄リゾートウエディング挙式組数は、前年同期比1.7%減の4,289組だった。国内挙式組数は5.2%減の3,944組と伸び悩んだが、海外挙式組数は69.1%増の345組で香港を中心に大幅に増加した。
- 10.23 金秀商事が那覇市宇栄原にファストストアジップマートをオープンした。店舗面積を従来のスーパーよりも小規模にした都市型の小型スーパーで、同社ブランドとして県内初出店となる。商品の特売などはせず、コンビニよりも低価格で提供し、生鮮品と総菜の品揃えを充実させた。
- 10.26 第37回沖縄の産業まつりが那覇市の奥武山公園、県立武道館で開催された。今年は台風の影響により2日間の開催となったが、488の企業や団体が生産技術や製品をアピールし、会場は賑わいを見せた。

全国・海外

- 10.1 政府は、消費税率を来年4月から8%に引き上げることを決定した。消費税増税は97年に3%へ引き上げて以来、17年ぶりとなる。税率を3%引き上げることで、年間8兆1千億円の増収となり、福祉や年金など社会保障費に充てられる。
- 10.8 IMFの世界経済見通しによると、13年の世界全体の実質経済成長率は、新興国経済が一段と減速となる見通しから0.3ポイント減の2.9%と下方修正した。14年は3.6%の上昇見込み。日本の成長率については、13年は2.0%、14年は1.2%と予想した。
- 10.8 内閣府の景気ウォッチャー調査(9月)によると、現状判断指数は前月比1.6ポイント上昇の52.8となり、6カ月ぶりに改善した。新車や高額商品の動きが堅調であることに加え、消費税増税前の駆け込み需要から住宅関連が好調だった。先行き判断指数は3.0ポイント上昇の54.2となり、5カ月ぶりに改善した。
- 10.18 中国国家統計局による13年7～9月期のGDP成長率は前年同期比7.8%増だった。成長率は4～6月期の7.5%を上回り、3四半期ぶりに増加した。13年の通年目標成長率は7.5%を目指す。
- 10.21 財務省の13年度上半期(4～9月)の貿易統計(速報、通関ベース)によると、貿易収支は4兆9,892億円のマイナスで、過去最大の赤字額だった。輸出金額は前年同期比9.8%増の35兆3,199億円、輸入金額は同13.9%増の40兆3,091億円で、原発停止や円安の影響から原油やLNG、半導体等電子部品の輸入額が膨らんだ。
- 10.23 米アップルがタブレット端末の新機種「アイパッドエア」を11月1日より発売すると発表した。従来型よりも軽量化し、情報処理性能は2倍となった。日本の通信会社ではソフトバンクモバイルとKDDIが取り扱う予定。

Economic Indicators

沖縄県内の主要経済指標(その1)

vol.1

	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	
暦年	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
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
2012	1.4	▲1.3	1.3	▲13.4	30.0	▲0.7	237,692	1.7	1,768.4	3.9
2012 8	7.2	▲1.5	1.4	▲18.3	5.3	5.9	26,136	16.6	165.0	▲17.3
9	▲4.1	2.5	5.8	▲5.0	2.7	▲9.2	31,974	10.2	145.1	12.0
10	▲4.1	▲1.9	1.9	▲1.0	▲0.5	2.4	29,432	41.3	169.7	42.1
11	3.2	▲0.3	2.7	▲13.6	3.6	1.1	19,400	1.7	142.2	2.5
12	0.4	▲2.0	1.4	▲3.0	2.5	▲2.7	14,997	20.2	137.8	30.0
2013 1	▲3.3	▲1.7	1.4	▲7.8	▲5.5	5.7	20,766	54.0	175.0	22.1
2	2.6	▲2.5	0.6	7.0	2.6	2.3	18,588	69.6	180.6	110.1
3	2.7	1.1	4.4	27.5	▲1.1	▲3.8	26,905	▲3.6	166.3	56.1
4	▲2.8	▲2.1	1.4	1.1	13.2	1.1	16,255	78.3	121.6	▲16.2
5	0.8	▲0.4	3.8	23.2	0.5	4.6	10,742	5.3	148.8	▲23.1
6	4.9	3.6	7.3	26.3	7.8	▲10.2	20,318	29.2	164.9	▲3.2
7	5.9	1.0	2.0	17.6	▲3.7	-	39,391	39.0	193.1	18.0
8	7.5	2.6	4.3	43.0	5.8	-	22,626	▲13.4	181.2	9.8
9	5.2	1.1	2.8	11.3	17.2	-	23,182	▲27.5	-	-
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。Pは速報値。

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。

	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
暦年	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
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
2012	12,713	7.5	3.4	▲0.7	3.6	▲6.1	▲7.0	5,835.8	7.8	6.2
2012 8	1,215	14.5	86.4	5.9	1.3	▲4.8	▲10.4	607.2	2.4	▲0.9
9	1,168	29.3	▲16.1	▲14.1	▲15.6	▲18.5	▲14.5	507.3	▲2.1	▲7.3
10	1,223	19.9	▲0.9	10.4	13.1	▲17.7	7.6	519.7	0.8	▲2.7
11	1,184	11.7	0.1	13.0	23.2	▲16.1	▲1.0	483.1	9.6	8.7
12	961	4.5	19.6	9.3	6.4	▲7.4	0.8	463.4	3.7	0.7
2013 1	1,083	9.1	▲26.9	12.5	14.3	7.7	14.9	429.7	6.1	5.3
2	1,162	62.5	48.0	1.2	▲0.8	4.7	▲5.1	463.2	6.5	9.2
3	1,103	51.1	36.5	▲3.2	4.1	16.1	5.1	568.9	6.7	4.0
4	1,041	▲2.0	83.1	10.9	26.9	6.4	17.2	516.3	9.6	10.2
5	893	▲23.3	▲68.5	14.8	18.7	8.8	11.5	477.6	10.0	7.3
6	1,068	11.9	80.7	16.8	23.7	17.4	13.6	489.1	14.7	18.1
7	1,777	32.2	111.5	15.5	26.2	3.5	25.4	583.9	6.1	7.3
8	1,565	28.8	▲19.6	16.1	29.3	12.4	16.4	705.5	16.2	16.3
9	-	-	101.2	14.9	24.7	20.0	21.4	607.4	19.7	21.4
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。Pは速報値。

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
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	93.8	▲3.2
2012	69.4	71.1	3.4	4.1	▲1.2	4.3	376.7	34.5	92.6	▲1.3
2012 8	75.2	83.1	▲3.5	▲3.1	▲14.8	3.3	45.1	34.2	96.5	6.3
9	71.5	83.0	▲6.7	▲5.6	▲6.8	1.8	32.5	1.2	92.9	▲2.3
10	67.4	76.6	▲6.6	▲0.2	▲4.2	0.6	31.5	▲22.8	94.8	▲1.3
11	74.6	66.0	9.5	3.3	6.4	4.2	14.3	2.9	100.4	3.9
12	65.6	58.2	▲1.2	3.2	2.6	14.7	17.1	20.4	91.9	▲2.2
2013 1	68.6	60.7	2.7	5.0	2.2	2.2	15.6	▲21.6	91.3	6.7
2	88.6	78.1	0.3	2.8	4.0	1.4	24.5	52.2	98.0	8.1
3	84.8	78.6	0.2	4.8	1.2	2.7	24.6	7.4	102.5	15.6
4	75.0	73.1	3.0	3.8	▲0.5	▲3.1	49.9	45.5	100.9	18.8
5	63.8	59.4	3.0	▲1.7	▲3.9	▲2.1	59.4	47.4	108.5	7.7
6	66.1	67.5	1.1	6.3	10.6	▲0.5	62.5	79.6	99.9	2.6
7	70.9	81.1	▲2.2	3.2	0.4	2.8	65.2	▲4.0	92.7	▲0.2
8	84.6	91.2	10.8	13.8	24.8	4.2	60.4	33.9	-	-
9	81.6	87.5	8.9	8.8	9.6	-	61.2	88.3	-	-
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、2013年1月より調査先が19ホテルから25ホテルとなった。Pは速報値。

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
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
2012	71	10,745	▲38.2	0.0	6.8	1.3	0.40	9.6	80,654	336,046
2012 8	5	405	▲39.6	▲0.8	6.1	4.2	0.42	19.6	4,995	16,915
9	8	578	▲84.2	▲0.6	6.6	1.1	0.41	0.9	4,534	58,666
10	5	428	50.2	▲0.6	6.0	2.3	0.42	8.5	2,978	7,339
11	5	244	▲42.3	▲0.2	6.0	2.9	0.42	18.9	5,070	22,624
12	7	1,648	43.9	▲0.4	6.9	2.5	0.42	▲4.7	17,204	25,589
2013 1	6	20,703	4,116.5	▲0.6	6.5	3.1	0.46	13.6	7,309	29,364
2	4	406	63.1	▲0.5	5.6	5.3	0.46	11.7	22,240	18,473
3	6	813	▲75.0	▲0.7	6.0	3.6	0.47	6.8	7,572	21,286
4	10	3,295	271.5	▲0.3	6.8	1.3	0.51	22.2	11,315	21,982
5	6	603	▲17.3	▲0.2	5.8	3.1	0.52	12.4	7,958	29,156
6	7	1,320	537.7	0.1	5.0	2.7	0.51	8.5	1,937	18,270
7	9	1,083	▲33.6	0.5	6.8	▲0.3	0.55	29.0	1,245	10,921
8	9	519	28.1	1.0	6.5	1.4	0.56	16.1	1,168	28,934
9	8	971	68.0	0.9	5.3	0.9	0.57	12.7	4,625	19,813
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

	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
年度	億円	億円	億円	%	千枚	前年比	金額	前年比	百万円	%
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
2012FY	2,993	4,016	▲1,024	2.223	274	▲4.9	4,323	▲3.2	424	0.098
2012 8	262	311	▲ 48	2.247	24	▲13.7	363	▲17.4	27	0.074
9	165	366	▲ 200	2.241	20	▲19.1	326	▲23.8	42	0.129
10	277	390	▲ 113	2.240	25	6.7	398	14.1	43	0.107
11	244	299	▲ 55	2.237	22	▲7.4	325	1.4	24	0.073
12	480	146	333	2.223	20	▲15.0	282	▲9.2	42	0.148
2013 1	124	571	▲ 446	2.212	23	2.6	364	0.6	25	0.069
2	223	287	▲ 64	2.201	21	▲9.3	322	▲6.0	22	0.069
3	253	316	▲ 62	2.156	20	▲7.6	351	▲8.8	26	0.075
4	266	302	▲ 35	2.152	25	9.7	463	18.7	132	0.286
5	208	456	▲ 246	2.140	24	▲13.2	392	▲12.4	71	0.182
6	256	268	▲ 11	2.128	21	▲6.3	306	▲5.3	46	0.149
7	231	376	▲ 144	2.117	26	▲2.6	430	▲0.6	33	0.076
8	266	364	▲ 98	2.106	20	▲15.7	308	▲15.1	37	0.119
9	-	-	-	-	24	21.6	460	41.2	41	0.088
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

	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	
年度	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
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
2012FY	41,683	2.9	28,491	1.9	56,536	3.4	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
2012 8	40,134	1.8	27,163	2.4	55,445	2.5	9,148	▲5.8	1,738	▲11.1
9	40,487	0.8	27,575	1.6	55,450	2.0	9,000	▲7.0	1,746	▲10.6
10	40,014	0.7	27,171	2.0	54,628	2.2	8,943	▲7.2	1,735	▲11.0
11	40,550	2.4	27,234	2.3	55,602	2.9	9,155	▲4.7	1,725	▲10.6
12	40,445	2.2	27,522	2.8	55,696	3.5	9,053	▲4.8	1,727	▲10.5
2013 1	40,074	1.4	27,491	2.4	54,714	2.6	8,984	▲4.9	1,706	▲10.4
2	40,243	1.4	27,630	1.9	54,783	3.0	8,920	▲5.0	1,697	▲9.8
3	41,683	2.9	28,491	1.9	56,536	3.4	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
4	41,970	2.9	27,757	2.4	56,734	3.2	8,852	▲5.7	1,644	▲10.6
5	41,634	2.8	27,786	3.2	56,328	3.0	8,797	▲5.7	1,605	▲10.0
6	42,592	3.9	27,750	2.9	58,467	3.5	8,699	▲5.6	1,586	▲9.8
7	41,898	3.9	27,881	3.2	57,639	3.0	8,643	▲5.6	1,582	▲9.5
8	42,156	5.0	27,980	3.0	P 57,477	P 3.7	8,578	▲6.2	1,575	▲9.4
9	42,361	4.6	28,488	3.3	-	-	8,430	▲6.3	1,575	▲9.8
出所	沖縄県銀行協会		沖縄県銀行協会		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
金利を上乗せ!
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

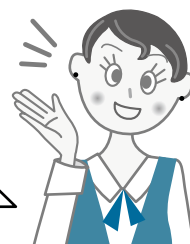
日頃お世話になっているお客様に対し、毎月のお取引内容をポイント化し、その合計ポイントに応じて手数料割引または金利優遇等の特典が受けられるサービスのことをいいます。

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

エクセレントコース **200point**以上

ポイントサービスのお申込みがまだの方は、店頭のポイントサービス申込み用紙にご記入のうえ、窓口または郵便にてお申込み下さい。



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。



0120-19-8689

琉球銀行 ポイントサービス

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

検索



特集レポートバックナンバー

■平成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業
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 学校法人アミックス国際学園
An Entrepreneur 有限会社フレッシュミートがなは
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
- 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

- 11月 (No.517) 経営トップに聞く 株式会社沖縄教育出版
An Entrepreneur 有限会社マルヨ
- 12月 (No.518) 経営トップに聞く 株式会社丸善組

■平成25年

- 1月 (No.519) 経営トップに聞く 株式会社コンピュータ沖縄
特集 沖縄県経済2012年の回顧と2013年の展望
- 2月 (No.520) 経営トップに聞く 医療法人 社団 輔仁会
- 3月 (No.521) 経営トップに聞く 北部港運株式会社
An Entrepreneur 株式会社海邦商事
- 4月 (No.522) RRI's eye
成長著しいインドネシア:沖縄との関係深化への期待
- 5月 (No.523) 経営トップに聞く 医療法人杏月会
特集1 沖縄県の主要経済指標
特集2 2012年度の沖縄県経済の動向
- 6月 (No.524) 特集 宮古島における野球合宿の経済効果
- 7月 (No.525) An Entrepreneur 株式会社 Zenエンタープライズ
特集 沖縄県内における2013年プロ野球
春季キャンプの経済効果
- 8月 (No.526) 経営トップに聞く 株式会社仲本工業
An Entrepreneur タイヤランド沖縄
- 9月 (No.527) 経営トップに聞く 文教楽器株式会社
An Entrepreneur 株式会社沖縄海星物産
特集 太陽光発電システムについて
- 10月 (No.528) 経営トップに聞く 株式会社エスアールデザイン
An Entrepreneur 有限会社ホーセル

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

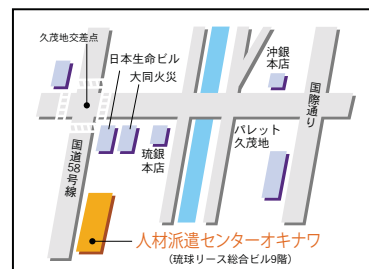
〒900-0015

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.529

平成25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