

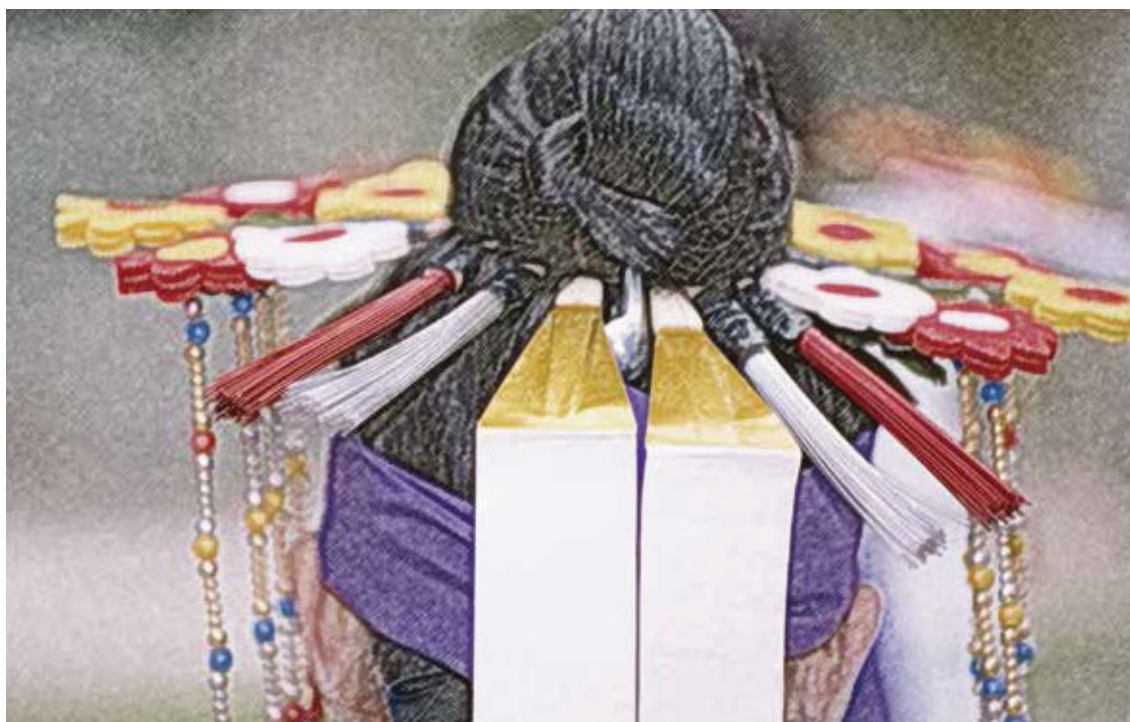
2014

3

No.533

Bank of the Ryukyus' Okinawan Economic Review

りゅうぎん調査



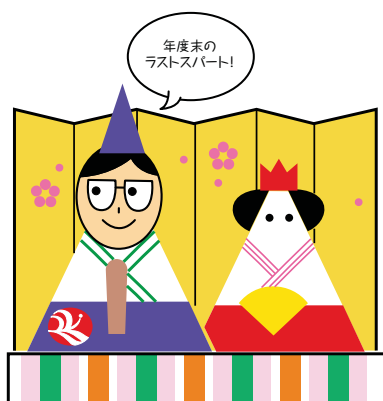
経営トップ

株式会社レキオス

私たちは、皆さまがより豊かでより素晴らしい人生を
求め続けるための住環境支援企業として存在します

An Entrepreneur

農業生産法人株式会社アセローラフレッシュ



RRI No.092

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

Okinawan Economic Review

2014.03 No.533

RRI No.092

※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 株式会社レキオス 01

～私たちは、皆さまがより豊かでより素晴らしい人生を
求め続けるための住環境支援企業として存在します～

代表取締役社長 宜保 文雄

An Entrepreneur 農業生産法人株式会社アセローラフレッシュ 06

～「起業家訪問」アセローラで地域活性化～

代表取締役 並里 哲子

経済ニュースのツボ ～為替レートの変動要因～ 08

解説：りゅうぎん総合研究所常務取締役 照屋 正

寄稿 新時代の教育研究を切り拓く 10

～沖縄科学技術大学院大学博士課程について～
沖縄科学技術大学院大学研究科長 ジェフ・ウィッケンス

アジア便り シンガポール 13

～ジェット口の役割等について～

レポーター：赤嶺 友紀(琉球銀行)
日本貿易振興機構(ジェトロ)にて研修中

アグリビジネス実践講座 17

～モクモク手づくりファーム流「アグリビジネス勝利の方程式!!」～
第3回：「モクモクファーム」最大の発見

株式会社モクモク流農村産業研究所 主任研究員：篠原 辰明

行政情報51 20

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組等について
内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 21

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～
～ビジネスクラブ会員限定「トップセミナー」を開催しました～

県内大型プロジェクトの動向49 25

沖縄県の景気動向(2014年1月) 28

～消費関連が好調な動きとなり、観光関連と建設関連も好調に推移していることから
県内景気はさらに拡大の動きが強まっている。～

学びバンク 40

- ・相続税基礎控除額の改正 ～課税対象者 大きい影響～
琉球銀行古島支店長 江洲 日出男(えす ひでお)
- ・沖縄観光の現状と課題 ～客単価の回復が焦点に～
琉球銀行本店営業部企業融資課長 大瀧 範也(おおはま のりや)
- ・与那原綱がる軽便市 ～軽トラ連ね花・雑貨販売～
琉球銀行与那原支店長 古謝 忠(こじや ただし)
- ・就活時期の繰り下げ ～若者の育成 社会全体で～
琉球銀行人事部調査役 新城 卓也(しんじょう たくや)

経営情報 従業員の採用に係る税務上の取扱いと助成金 42

～景気回復を受け、企業の従業員採用意欲が高まっています。その税務上の取扱いと助成金について～
提供 太陽A S Gグループ A S G税理士法人

経済日誌 2014年2月 43

県内の主要経済指標 44

県内の金融統計 46



宜保 文雄 社長

(株)レキオスは、1986年10月に立ち上げた会社「沖縄信用保証」が始まり、1996年2月に(株)おきしん保証サービスとして法人化し、2008年10月に社名を現在の(株)レキオスに改めた。2012年10月には、レキオスおもろまち駅前ビルを開設。ビル内に設けたサロンは、レキオス倶楽部会員の皆さまに情報交換の場として予想を上回る利用をいただいている。多様な事業展開で業容を拡大している同社の宜保社長に会社の設立経緯、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

私たちは、皆さまがより豊かでより素晴らしい人生を
求め続けるための住環境支援企業として存在します

会社概要

商号：株式会社レキオス
 所在：沖縄県那覇市おもろまち4-19-16
 レキオスビル（本社）
 連絡先：098-941-3355
 URL：<http://www.lequios.co.jp/>
 創業：1986年(昭和61年)10月
 法人設立：1996年(平成8年)2月
 役員：代表取締役 宜保 文雄
 取締役 仲田 哲善
 取締役 島尻 千洋
 監査役 松田 尚子
 資本金：1億4,248万円
 職員：58名
 事業内容：家賃保証、入居者総合保険、ブロードバンドサービス、資産運用・活用・形成コンサルティングなど
 事業所：レキオスおもろまち駅前ビル
 石垣支店（石垣市真栄里491-3）
 グループ企業：株式会社レキオスアセットマネジメント
 株式会社レキオスホーム
 レキオス少額短期保険株式会社

会社の設立経緯をお聞かせください。

賃貸住宅に入居する際は一般に保証人が必要ですが、保証人探しに苦勞するケースが少なくありません。保証人に代わって保証を手当てしてくれる機能があれば助かります。それが「家賃保証」システムです。当社は家賃保証を扱う会社としてスタートしました。



那覇市おもろまちの本社ビル

1986年10月、19歳のときに宅建主任者の資格を取得して友人6名とともに家賃保証を主業務とする会社「沖縄信用保証」を立ち上げました。当時、県内には家賃保証を扱う会社はなく、そのシステムもほとんど知られていなかった

ので、私たちが広めればビジネスになると意気軒昂でスタートを切りました。しかし全員が職業人としては素人。そのうえ会社の信用もない状況でしたから営業訪問をしても誰も相手にしてくれません。会社の売上は一向に上がりませんでした。私たちは社業とは別にアルバイトをしながら仕事を続けていました。やがて仲間は一人二人と去り、創業から9年目にとうとう私一人だけになりました。ただ私は、この事業が社会に不可欠なもので潜在ニーズは高いとみていたので、不安はあまり感じていませんでした。

1996年2月、信用力を高めるために法人化を決心。資本金1,250万円を調達し「株式会社おきしん保証サービス」を設立しました。その後、家賃保証に対する理解が浸透するにつれて、売上も徐々に増えていきました。

現在の住所に本社を構えたのが2003年12月。社名を「株式会社レキオス」に改めたのが2008年5月です。

2012年10月には「レキオスおもろまち駅前ビル」を開業。ビル内にレキオス倶楽部会員のためのサロンを設けました。サロンは現在、会員同士のビジネス交流の場として予想を上回る利用をいただいています。



2012年10月に開設した「おもろまち駅前ビル」

事業内容をお聞かせください。

当社は、不動産ビジネスを中心にそこから派生した多様な事業で構成されています。大きく分けて3つ。以下、順を追って説明しましょう。

1. インテリジェントエージェンシー事業

(1) レキオス家賃保証

アパートや賃貸マンションなどの貸住宅に入居する際は普通、保証人が必要ですが、当社が「家賃保証」を行うことで保証人が不要になります。入居の皆さまを支援する仕組みです。一方、家賃を滞納した場合、当社が家主の皆さまへ家賃を立て替えて支払います。

(2) レキオス入居者総合保険

賃貸住宅に入居される皆さまのリスクを総合的に補償します。家財補償、修理費用補償、借家人賠償責任補償、個人賠償責任補償を当社の窓口で受け付けて、関連会社のレキオス少額短期保険株式会が引き受けます。

(3) レキオスホットライン24

賃貸住宅の日常的なトラブルに対応するためにスタートした事業です。「水が出ない」、「電気がつかない」などのトラブルを365日、24時間体制で受け付け、入居の皆さまと家主の皆さまの双方の満足を図っています。

(4) 居住サポートセンター

住居探し、家賃保証、入居後の緊急なトラブルに総合的に応じる機能です。入居の皆さまの急病や事故の際には、家族や病院へ連絡するシステムを設けるなど手厚いサポートを行っています。

2. クオリティアップ事業



(1) レキオス倶楽部の運営

レキオス倶楽部とは、家主、入居者、不動産管理会社をはじめ誰でも入会できる会員組織です。たとえば、顧客拡大を目的に加盟店として入会する飲食店や小売店、それを利用する個人、ビジネス情報を集めたい経営者、当社の各種サービスを利用したい方々など幅広く多くの方々が入会しています。現在、事業会社の会員は約650社、個人の会員は約65,000人です。



レキオス倶楽部の皆さまが集う駅前ビルのサロン

レキオス倶楽部が描くのは、新しい形の“ゆいまー”とあっていいでしょう。提供するサービスは次のとおりです。

(2) レキオス・住まいringサービス

住環境に関するトラブル対応から、食べる・遊ぶ・学ぶ・集うなどお客さまの生活をより豊かにするための相談や紹介を行うサービスです。お客さまの「生活コンシェルジュ」を目指しています。

(3) レキオスB-Net(レキオスビジネスネットワーク)

レキオス倶楽部の法人会員の皆さまがお互いに経営資源を活用し合い、企業価値の向上や新事業の創出を目指す、そうした場を当社が提供しています。ビジネスネットワークセミナーは2008年4月からスタートし、77回の開催を数えます。

(4) レキオスBB(レキオスブロードバンド)

入居の皆さまにとって、賃貸住宅に初めからインターネット設備が備え付けられていれば大変便利です。その設備システムをレキオスBBと呼び、家主の皆さまに導入を提案、入居率のアップにつなげています。

(5) 沖縄移住支援

沖縄移住を希望する方へ移住後の生活を含めた支援サービスの提供を図り、移住を応援しています。



77回の開催を数えるビジネスネットワークセミナー

3. ストラテジーインベストメント事業

(1) 資産運用・活用・形成コンサル

すでに収益不動産をお持ちのオーナーの皆さまには、不動産価値の創造・運用・維持・向上などのコンサルティングを提供しています。

これからオーナー業を始める皆さまには、不動産投資セミナー、事業シミュレーションセミナー、土地取得コンサルティングなどを提供しています。

(2) CRE(Corporate Real Estate)戦略

CRE戦略とは、所有する不動産の潜在価値を引き出すとともに価値を高めて、経営の向上につなげるものです。当社はこれまでに蓄積したノウハウと法務・財務・税務の専門家ネットワークを活用して、オーナーの皆さまの事業経営を応援しています。

(3) 建築・不動産ネットワーク

1社だけではつくりえないサービスも、多くの企業が集まれば実現できるケースは多々あります。レキオス倶楽部のネットワークを通じて専門企業が集まり、不動産の有効活用のご相談に応じています。

(4) オーナー会の運営

賃貸物件を所有されているオーナーやこれから所有を考えているオーナーの皆さまで構成されています。現在、会員数は約850名。年2回のオーナー会の開催のほか、レキオス倶楽部通信の購読や各種の相談対応を無料で提供しています。



情報交換が活発に行われるオーナー会

御社の特徴はどういった点でしょうか

当社は多様に事業を展開しているため、「何をやっている企業かわからない」とよくいわれます。(笑)

当社の内容を簡単にいえば、「仕事を進める中から出てくる課題を解決し、その解決を新しい事業として育て、成長している企業」です。目の前に出てきた課題を事業化する、それが当社の基本的なビジネスモデルなのです。

たとえば、「24時間サポートセンター」事業を立ち上げたのは、私自身が仕事にお年寄りの孤独死を経験したためです。また、賃貸住宅の入居に苦労されている方々の現状に接した際は、「どうしたら希望がかなうのか」と調査を実施。家主の皆さまに聞き取りした結果、損害保険の充実が求められていることを知りました。そこから「入居者総合保険」事業を立ち上げたのです。

仕事の中から出てくる課題は様々です。したがって業種や業態には縛られません。もちろん当社は不動産事業からスタートしたので、不動産に関連する分野が中心になります。

私たちは自社の事業を「住環境総合支援事業」と呼んでいます。



経営理念についてお聞かせください。

経営理念は次のとおりです。

「人々の暮らしと夢と希望と安心・安全のため快適で公正な社会システムを構築し、沖縄の発展に貢献します」

多くの方が不安なく住みたい住居に住むことができ、万が一の出来事にも支援が準備され、まじめに生活していれば幸せになれる、そうした社会づくりに少しでも貢献できれば、という意味を込めています。

たとえば家賃保証事業では、賃貸住宅に入居する皆さまが家賃を払えない場合、当社が代わって家賃を家主の皆さまへ払います。その後、当社が入居の

皆さまから家賃を回収するわけですが、できるだけ入居の皆さまとじっくりと話し合い、真摯に向き合うように努めています。ときには生活改善の相談を受けることもありますし、生き方まで話し合うこともあります。

はたから見れば、ビジネスとして効率的ではないかもしれませんが、こうして信頼関係を築くことが、結局、お互いに良い結果をもたらすことを私自身が何度も経験しました。ですから社員には、仕事の基本姿勢として、お客さまの立場に立ち、信頼関係を築き、じっくりと向き合うことが大切だと教えています。

当社の滞納家賃の回収率は、99%に近い水準を維持しています。社員が経営理念を理解し、実践してくれているおかげだと思います。



お客さまの立場に立った対応を心がける窓口

人材育成について教えてください。

仕事に対する考え方をいろいろな場で伝えるようにしています。私たちは通常、自分の都合で物事を考えがちです。しかしそれでは、相手から信頼を得られませんし、チャレンジの姿勢も生まれません。

私は社員に「自分を一番に置かないこと」といっています。まず、お客さまのこと、取引先のこと、社会のことを考えてほしいのです。そうすると様々な難しい課題と向き合うこととなりますが、その課題解決にチャレンジしてほしいのです。そのためには力を付けなければいけません。社員には、日ごろから自身の成長に努めることを求めています。

社内では月に1回、全員が集まる朝礼が行われます。そこで私が直接、最近あった業務案件を解説しながら、仕事に対する考え方を伝えるようにしています。



安心と安全のために24時間お客さまをサポートする

社会貢献についてはいかがでしょう。

私たちの住環境を見渡すと、社会的な課題がいくつもあります。当社はそうした社会的な課題を少しでも解決したいと、チャレンジし続けている会社です。ですから、当社の事業自体が社会貢献でもあると考えています。

ボランティアやNPO法人などによる社会的課題への取り組みも最近広がりを見せています。とても良い傾向だと思います。ただ、ボランティアやNPOによる活動は、長期的にみるとどうしても資金と人材の面で苦勞するケースがあるのも事実です。

私は、それをクリアするためには事業のビジネス化が必要だと考えています。取り組んだ事業が収益の出るビジネスとして成立すれば、事業は一過性で終わることなく永続するでしょう。

ただし、現実には事業のビジネス化は、そう簡単ではありません。社会的な課題の多くが「コストと手間がかかるために誰も手を付けてこなかった」というのが実情だからです。私たちはそこにチャレンジします。レキオス倶楽部のネットワークなどを活用し、試行錯誤を繰り返しながら少しずつ形にしていく、そうした地道な作業を積み重ねてビジネス化を実現しているのです。



活気のある職場がチャレンジ精神を育む

社会的な課題をビジネス化した事業の中で、行政と連携した2つの事例を紹介しましょう。

1つは高齢者の居住のためのサポート事業です。高齢者の皆さまは、「保証人がいない」、「体調に不安をかかえている」などの理由で住居探しに苦勞しているケースが多々あります。当社は賃貸住宅探しのお手伝いとともに、入居後、24時間の電話相談や地域と協力した見守りなどのサポートを行います。それによって家主の皆さまが安心して賃貸できる環境を整えます。2009年に沖縄市と連携して「沖縄市高齢者居住サポートモデル事業」を始めました。

もう一つは、障がいを持つ皆さまの住居探しのサポートです。障がいを持つ皆さまの中には、高齢者の皆さまと同様の悩みを持つケースが少なくありません。当社は物件紹介、家賃保証、損害賠償保険、24時間電話相談の事業を手当てし、入居をサポートしています。2008年に那覇市と連携して「那覇市障がい者居住支援事業」を始めました。その後も連携する自治体を広げています。

これからの展望についてお聞かせください。

一昨年からは賃貸住宅に入居する皆さまに、レキオスBB(ブロードバンド)を進化させた「次世代入居者向けサービス」を提供しています。これは入居する皆さまに無料でタブレットを貸与して、生活に役立つ情報を当社がコンテンツとして制作し配信するものです。現在、地域の小売店やスーパーの買い物情報、レキオス倶楽部の情報などを提供していますが、今後は宅配やネット通販を取り扱うなど一層の充実を図る計画です。

本サービスは、地域の活性化につながる事業でもあります。コンテンツのアイデアはいくらでも出てくるとお思いますので、力を入れていきたいと考えています。

事業概要

- 会社名 農業生産法人株式会社アセローラフレッシュ
- 代表者 並里 哲子
- 事業内容 アセローラ生産農家の育成
アセローラ商品の加工・販売
- TEL 0980-47-2505
- URL <http://acerola-fresh.jp>
- 所在地 沖縄県本部町並里52-2
- 創業 1989年
- 社員 4名

トピックス

1. 本部町の特産としてアセローラの生産と普及に努める。加工商品の種類も増え地域活性化に貢献する。
2. 2013年9月、沖縄タイムスが主催する第6回タイムス地域貢献賞に並里哲子社長が選ばれた。
3. 同年10月、沖縄県商工会連合会が主催する第16回特産品コンテストで会長賞を受賞

起業への道のり

アセローラの原因は、西インド諸島や熱帯アメリカといわれ中南米、ハワイ、ベトナムで生産が盛んです。アセローラの特徴は豊富に含まれるビタミンC。1粒でレモン約5個分のビタミンCが摂れるといわれます。

アセローラは1958年、ハワイ大学教授のヘンリー・ナカソネ氏の提案によって沖縄に導入されたそうです。しかし台風にも弱い、実り方にバラつきがある、日持ちがしないなどの理由で結局、栽培普及には至らなかったそうです。

そうした経緯を知った主人は、サトウキビに代わる農作物としてアセローラに着目。沖縄に適した栽培方法を確立するために出身地の本部町をフィールドに大学・大学院で研究を続けていました。

栽培方法のめどが立った1989年、主人と私は本部町並里区の自宅駐車場の一角でアセローラの生産事業を立ち上げました。主人が栽培指



並里 哲子 社長



導、私が果実の加工と販売の担当です。当時、アセローラを知る人はほとんどいません。農家を1軒1軒回って栽培をお願いし、講習会を何回も開いて普及に努めました。ただ、アセローラのすばらしさを知ってもらおうと進展は速く、行政の積極的な応援もあって事業はまもなく軌道に乗りました。2009年、主人が急逝。周囲の支えをいただきながら新たなスタートとなりました。



本部町の特産品に育ったアセローラ

当初8軒だった栽培農家は現在、42軒まで増えています。収穫量は、当初800キロだったのが昨年は15トンを超えました。生の果実のほかジュースやドレッシング、シロップ、ゼリー、ジャム、ドレッシングなど加工商品も増加。また、アセローラを使用した製造会社も立ち上がり、アセローラのカステラ、アセローラの化粧品といった商品も生まれています。

本部町は収穫の始まる時期の5月12日を「アセローラの日」に制定、町全体が一つになって一層の普及に取り組んでいます。



事務所兼工場の一角に構える商品販売コーナー

セールスポイント

アセローラの品種には大きく甘味系と酸味系があります。私たちが栽培するのは甘味系。甘酸っぱいさわやかな味が特徴です。

ビタミンCが豊富なため、当初は「風邪の予防にアセローラ」をキャッチフレーズに販売していました。3年目に「美肌効果」を前面に打ち出すと、これが予想以上に反響を呼び一気に注目のフルーツに。このときの経験が、アセローラのマーケティング戦略に大いに参考になりました。

栽培の工夫

アセローラは本土でもハウス栽培が行われていますが、露地栽培では沖縄が北限といわれます。果実は紫外線が強いほど良く育ち、乾燥しやすい土壌で寒暖の差がある斜面が栽培に適しています。ですから斜面の多い本部町は、うってつけの場所なのです。

アセローラは、厳しい環境に置くほど良い実を付けます。ストレスを上手に与えるのが栽培のポイント。樹皮に微妙な傷をつける環状剥皮(かんじょうはくひ)という技術を施します。収穫は5月から10月。無農薬栽培で比較的生産コストがかからないのも特徴です。

本部町で生産するアセローラは高い評価をいただき、県内外からニーズがありますが、供給が追い付かないのが現状です。

流通と加工・販売

栽培農家から集荷したアセローラは、生の果実と加工用の果実に分け、生の果実の一部を東京の青果市場に出荷します。また形状などの良いものは果物専門店へ卸し、贈答用などに使われています。



酸味の少ない甘味系の品種を採用

加工用の果実は、当社の工場で1次加工を行います。写真の「アセローラピューレ」は、果実をペースト状に加工し、パックに詰めて冷凍した商品です。

アセローラは日持ちが3日程度と短いため流通に乗りにくいといわれてきました。しかし、この方法によって新鮮な味を提供できるようになり、2次加工の活用範囲が広がりました。



新鮮な味をパックに詰めた「アセローラピューレ」



収穫期には地域の皆さんが応援する

今後の取り組み

本部町のアセローラは、健康フルーツとしてブランドを確立するほど順調に育ってきました。地域の皆さんの暖かい協力と行政の積極的な応援、連携していただいている企業のサポートのおかげだと感謝しています。

社員でもある私の次男が現在、生産・加工・流通を学ぶために本土食品企業において海外研修を受けています。今後、付加価値をさらに高めることができれば生産性も上がります。それによって栽培農家も増えるでしょう。供給が追い付かない現状を少しでも解消できればうれしいですね。

(レポート:常務取締役 照屋 正)

経済ニュースの ツボ



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7回「為替レートの変動要因」

ここではドルと円の為替レートをみていきます。

為替レートは、外国為替市場における取引にもとづいて時々刻々と変動しています。2月下旬の為替レートは、1ドル=101円~103円の範囲で推移しました。為替レートの変動要因は、貿易収支や両国の景気格差、金利差、インフレ率差などいろいろな要因で説明されています。本稿では、経済学にもとづく為替レートの変動要因を説明します。

■変動要因の1つは両国の名目長期金利差

経済学では、「為替レートは、両国の名目長期金利差と両国の予想インフレ率差で決まる」というのが基本的な考え方といわれます。

そこでまず、両国の名目長期金利差、つまり米国と日本の名目長期金利差が為替レートにどのように影響するかを考えてみます。なお、米・日の名目長期金利とは通常、米国の10年物国債の金利と日本の10年物国債の金利を指します。

金融市場に参加する投資家は、国内外を問わず、少しでも利回りの高い運用先を求めて日々巨額の資金を動かしています。たとえば生保や損保、年金基金などの機関投資家は顧

客から長期間預かる資金をより利回りの高い運用先で運用したいと常に考えています。

今、日本の10年物国債の金利を1%とし、米国の10年物国債の金利を3%としましょう。この場合、米国債で運用した方が2%の有利な運用収益を得ることができます。したがって日本の多くの投資家は、手元の運用資金をドルに換えて米国債を購入する選択をとろうとします。この行動はドル高・円安を招きます。

■もう1つの変動要因は両国の予想インフレ率差

ところが、ここでもう一つの判断が求められます。購入した米国債が10年後の満期を迎えるとき円に換える手続きを行うのですが、そのときの為替レートは今のレートと違うはずです。そのレートをどう予想するかという判断です。もし、10年後の為替レートが大幅にドル安になっていたら、せっかく米国債で稼いだ収益がドルから円への交換によって無くなるケースも考えられます。では、10年後の為替レートはどのように予想するのでしょうか。

為替レートは、長期的には物価の動向によって決まるといわれます。この法則を使って10年後の為替レートを予想します。

貨幣の価値は購買力で表されます。物価が



上がるというのは購買力が下がることを意味し、これは貨幣価値の下落を意味します。したがってインフレは、貨幣価値の下落、つまり通貨安を意味します。今、国内の投資家の多くが、向こう10年間の平均のインフレ率の予想を米国は年2%、日本は年0%と予想しているとしましょう。これは、ドルが円に対して相対的に年2%ずつ下落する、つまり年2%ずつドル安になることを意味します。累積すると10年後には20%のドル安になります。周知のとおりこれは、ドルを持ち続けて10年後に円と交換しようとする、20%の為替差損を被るということです。

■為替レートの変動要因は、名目長期金利差と予想インフレ率差の両方

さて、米・日の名目長期金利は、米国が3%、日本が1%でした。金利差は2%です。したがって米国債で運用すると10年で20%という有利な収益率が見込めます。ところが前述したように、投資家の多くは一方で10年後の為替差損率を20%と予想しています。結局、投資家たちはこの運用で最終的に手にする収益はゼロになると予想することになります。したがってドル買いの行動は起きません。

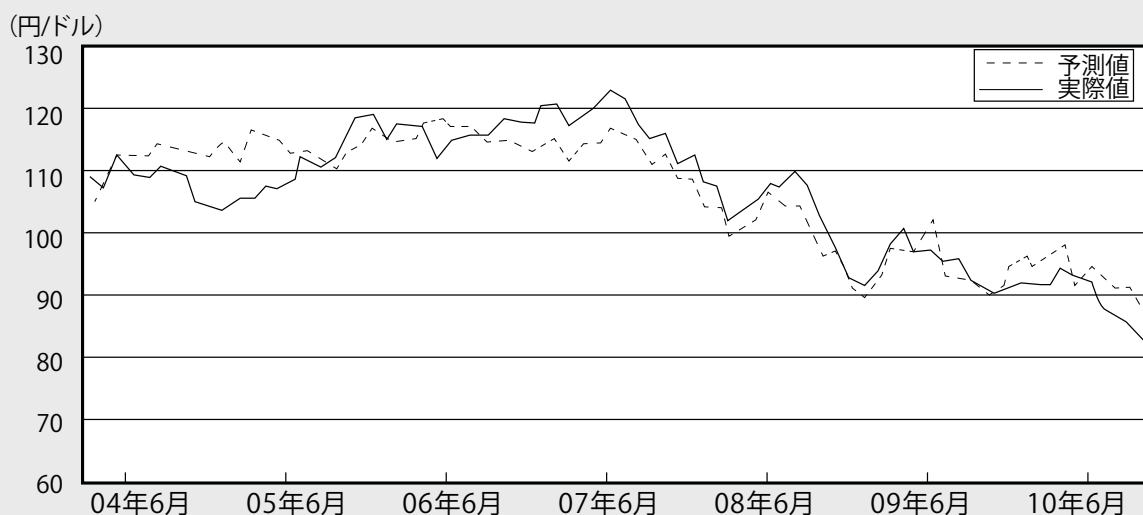
一方、多くの投資家が予想インフレ率差を1%とみているとしましょう。このとき投資家たちは、①名目長期金利差が2%なので米国債の運用によって10年後は20%の有利な収益が得られる、②為替差損は10%を予想している、③よって差し引き10%の収益が得られる、と判断します。このためドル買いの行動が起き、為替レートがドル高・円安に動きます。

なお、より正確にいうと、為替レートは名目長期金利差の変化および予想インフレ率差の変化に反応して変動するといわれます。たとえば、名目長期金利差が4%、予想インフレ率差が2%の場合、米国債での運用が有利なのでドル高・円安に動きそうですが、実はこの状態のままでは為替レートは変化しません。この状態から、たとえば金利差が5%に拡大したときに為替レートが反応し、ドル高・円安になるということです。同様に、予想インフレ率差が1%に縮小したときにドル高・円安が起こります。

日銀の岩田規久男副総裁は、著書『デフレと超円高』の中で現実の為替レートが日米の名目長期金利差と予想インフレ率差で説明できることを解説しています。それを示すグラフを参考として掲載しました。

(りゅうぎん総合研究所 常務取締役 照屋 正)

図 円ドルレートを日米金利差と日米予想インフレ率差で予測する



出所 『デフレと超円高』 岩田規久男

新時代の教育研究を切り拓く

～沖縄科学技術大学院大学博士課程について～



OIST第1期生



沖縄科学技術大学院大学(OIST)は2012年9月に学生の受入れをはじめ、現在、5年一貫性の博士課程に第1期生と第2期生を合わせて50名以上が在籍しています。本学は、世界最高水準の科学技術に関する教育研究を行うことにより、沖縄の自立的発展と日本及び世界の科学技術の向上に寄与することを目指しています。

沖縄科学技術大学院大学
ジェフ・ウィッケンス 研究科長

OISTの創立に携わった人たちは、偉大な発見は科学分野が交わる所にあり、研究者が全く異なる分野を結びつけた時にこそ生まれることをよく理解しています。したがって、設置された博士課程は、学生が自分の専門分野で高度な研究ができるだけでなく、他の分野にも通じた研究者として成長することを目指しています。

私たちが学生に望むのは、最高レベルの研究成果を上げること、科学の重要な疑問に創造的に取り組むこと、潜在能力を最大に活かして、研究で主導的な役割を果たす

独立した科学者として成長することです。伝統的な学問分野の境界にとらわれない国際的な視野と成長を期待しています。

学生にはまず、経験豊かな教員が指導担当としてつき、受講教科の相談にのったり、博士論文研究を行うラボを選ぶ手助けをします。少人数クラス制や協働の原則により、学生たちは授業の進め方を自分たちで決めることができます。また、OISTに推奨されるコースがない場合には、チューターの指導のもとで独立して学んだり、客員教授と特別な課題に取り組むこともできます。



博士課程1年目の3学期間、学生は1学期ごとに新しいラボで研究プロジェクトを行います。通常、選択した専門分野で2ローテーション(たとえば理論物理学と実験物理学)、専門分野外で1ローテーション(たとえば生態学)を行います。

ローテーションでは、学生が一研究者として、その研究ユニットで使われる専門知識や技術を習得できるようにデザインされています。つまり、居慣れた領域を超え、研究することによって分野を学び、一流の研究者や教員と一緒に取り組む直接の経験を得ることを求めているのです。この経験が、将来異なる分野の研究者と有意義な交流を

持つ可能性を広げ、アイディアの交流と共同研究プロジェクトによる新たな可能性につながっていくのです。

2年目には、学生は博士論文に向けた研究活動の方向性と所属する研究ユニットを決定します。OISTの研究理念を推進する一環として、学生も研究機器を利用する機会が平等に与えられています。これが問題の新たな解決方法や知識を発見する手段として、特定の研究分野内のみならず異分野間の交流と協働を促します。また、ほとんどの学生は入学当初キャンパス内に居住するため、様々な交流の機会を通じてOISTコミュニティの強化が図れます。



ロバート・バックマン上級副学長と談笑するOIST学生たち

OISTは日本にありながら真に国際的な大学です。9月入学制を採用し、教育研究は英語で行われます。学生は専門的なスキルを身につけ、新しい発展に遅れないよう世界を駆け巡り、自分の研究成果を発信し、OIST教員がもたらす広範なネットワークを活用するよう奨励されます。このことが、将来世界中の主要な研究機関や大学におけるキャリアチャンスにつながります。

OIST博士課程が比類ない理由は、学生を中心とするアプローチをとっていることです。私たちは学生が個々の研究者であることを認識し、それぞれのニーズと研究目的に沿ったプログラムを学生自身とともにデザインします。また、学生が研究と勉学において目標を達成できるよう節目節目で必要となる研究リソースと指導、そして支援を惜しみなく提供して参ります。



OIST理事会メンバーと第2期生



OIST博士課程についてより詳しくお知りになりたい方は <https://groups.oist.jp/ja/grad> をご覧下さい。その他のお問合せは学生支援セクション080(6491)4051(平日9時~17時半)もしくは study@oist.jp までお寄せください。

アジア便り シンガポール レポート vol.69



レポーター
赤嶺 友紀(琉球銀行)
日本貿易振興機構
(ジェトロ)にて研修
中



・シンガポール

ジェトロの役割などについて

はじめに

みなさん、こんにちは！！

現在、日本貿易振興機構(ジェトロ)において、研修中の赤嶺 友紀(あかみね ゆうき)です。前回ご案内しましたジェトロの役割などの説明と、私が研修中の東京本部での業務内容についてもご紹介すると共に、最近のトピックスとして「海外展開一貫支援ファストパス制度」についてもふれさせて頂きたいと思います。

1. ジェトロの概要について

正式名称は、独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)です。

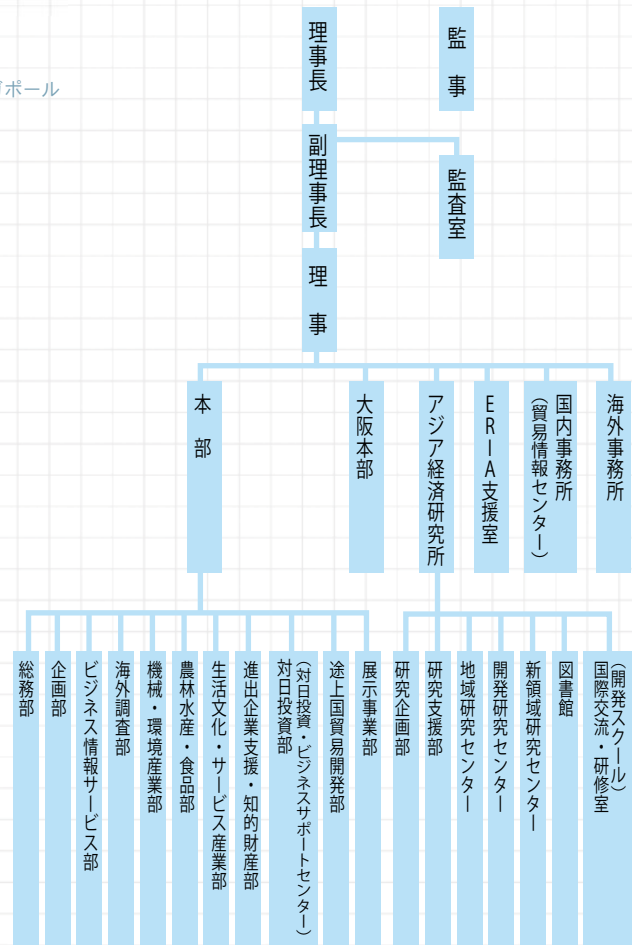
英語表記は

JAPAN EXTERNAL TRADE ORGANIZATION (JETRO) となり、法律に基づいて設立された政府関係機関です。根拠法は独立行政法人日本貿易振興機構法(2002年12月13日法律第172号)です。

設立目的は、大きく次の2つです。

- (1) 日本国の貿易の振興のための様々な事業を実施。
- (2) 国内・海外に張りめぐらせたネットワークを活かし、主に中小企業へのビジネスサポートを行う。

ジェトロ組織図



出所：JETRO ホームページ
(<http://www.jetro.go.jp/jetro/profile/organization/>)

海外事務所:55カ国(73事務所)

本部(東京、大阪の2ヶ所)を含む、国内事務所:
37事務所

※事務所数は、執筆時点。

※2014年4月1日より、浜松事務所(静岡県)、
佐賀事務所を設置予定(プレスリリース済み)。

上記の目的を果たすべく、ジェトロでは、貿易・投資促進と開発途上国研究を通じ、日本の経済・社会の更なる発展に貢献することをめざして、①日本企業の海外展開支援、②外国企業の日本への誘致、③日本の通商政策への貢献、開発途上国の支援と研究を行っています。それぞれにつき解説を加えると、

①日本企業の海外展開支援

輸出販路開拓、海外進出先での支援、海外ビジネス情報の提供など、中小企業を中心とする日本企業の海外ビジネスを支援しています。特に、
(ア)機械・機械部品、電子部品や環境エネルギー
(イ)農林水産品・食品
(ウ)クリエイティブ産業
(エ)インフラシステムなどの分野での輸出促進。

また、サービス産業分野の海外展開支援に力を入れています。こうした支援の効率的な実施や支援先の裾野拡大のため、自治体や関係機関との連携を強化しています。

②外国企業の日本への誘致

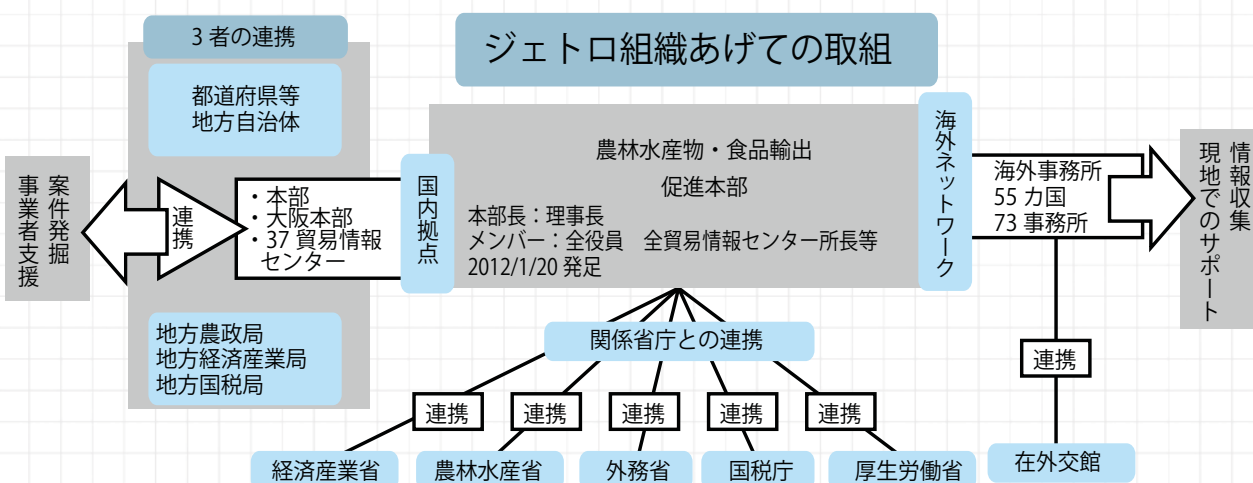
海外企業に日本への進出を働きかける活動や、対日投資のワンストップ・センターとして、海外企業が日本での拠点設立をスムーズにす

るための様々な活動を行っています。特に、研究開発センターやアジア地域統括拠点の新設・拡張に加えて、環境・再生可能エネルギーやライフサイエンスなどの成長産業、雇用効果の大きい案件の支援に重点を置いています。また、日本進出や業務拡張に係る様々な手続き、制度や投資インセンティブなどの情報提供や、個別の企業に応じたアドバイスを行うほか、一時利用のオフィス・スペースの提供、国内外企業のマッチング支援、投資先視察アレンジなどを行っています。

③日本の通商政策への貢献、開発途上国の支援と研究

各国・地域の経済・貿易投資・産業動向、法制度情報等を調査・分析・提供し、日本企業のグローバルな展開や経営判断、日本の通商政策に貢献しています。また、ジェトロの研究機関であるアジア経済研究所は、アジア諸国をはじめとする開発途上国・地域の経済、政治、社会に関する諸問題についての基礎的・総合的研究を行っています。これらの研究を通じて、日本の貿易・投資の拡大および開発途上国への経済協力の促進に寄与しています。

「農林水産・食品輸出促進本部」スキーム図



出所：JETRO ホームページ
(<http://www.jetro.go.jp/jetro/profile/organization/>)

2. 東京本部での業務について

現在、私は東京本部の「農林水産・食品部食品企画課事業班」に在籍しており、同部での業務についてご紹介します。

同部では、「農林水産・食品輸出促進本部」を2012年1月に立ち上げ、農林水産省や各自治体等の関係者と一体となって農林水産・食品分野の輸出拡大に取り組んでいます。そして農林水産物・食品輸出相談窓口を全国のジェトロの事務所に設けるとともに、各種の展示会・商談会への参加の機会を提供し、輸出に取り組む事業者のすそ野拡大に努めています。(前ページ「農林水産・食品輸出推進本部スキーム図参照」)

加えて、商談などのスキルアップ・セミナーの実施、海外の制度・消費・流通に関する情報提供、商談前後のケアの充実など、質的な向上にも取り組んでいます。また、海外のバイヤーや小売・外食業者向けには、調理法、製法、歴史、品質など日本産食品のトータルな魅力を伝える普及セミナーを世界各地で開催しています。

さらに、「日本産」農林水産物の輸出拡大を目的として本部もしくは海外事務所が主導となり、国内外における、商談会、セミナー等の企画・運営、実施業務等や、海外事務所や出展企業のサポート(参加に関するご相談や、イベント終了後のフォロー等)も行っています。

これらの商談機会提供事業には、事業ツール毎に大きく分けて次の5つがあります。

(1) 海外商談会

・海外で日本企業と海外の輸入、卸、小売業者等との商談会。

(2) セミナー、ワークショップ

- ・輸出拡大が見込まれる具体的な品目、テーマを定めて実施。
- ・講師は、日本の生産者、輸出業者、輸入業者等目的に合わせ選定し、派遣を行う。
- ・参加者は一般消費者ではなく、テーマ、目的に沿ったビジネスパーソン。

(3) シェフ・メディア・有識者等の招聘

- ・海外で影響力を持つシェフ、複数の店舗のメニューに対する決定権を持つシェフなどを招聘し、企業、工場、産地訪問などを実施。日本食についての理解を深め、日本産食品を使ったメニューの導入を促す。
- ・海外で食品業界に強い影響力を持つ専門メディア等を招聘し、企業、産地訪問などを実施。日本産食品に関する記事を書いてもらい、日本産食品の購入を促す。

(4) 試飲・試食会

- ・海外において、バイヤー、レストラン関係者、小売店等のビジネス関係者を集めた日本産食品の試飲、試食会。原則として、サンプルを提供する日本側企業も参加し、商談も実施する。
- ・セミナー等と合わせるケースもあり、テーマを絞って実施することでより一層効果を高めることが可能。

(5) 周辺国バイヤー招聘

- ・特定国の商談会、展示会等に周辺国のバイヤーを招聘し、日本企業との商談を行う。

以上5つの事業ツールについては本部・出展企業・海外事務所等が連携・協力して事業実施、運営を行います(運営は現地に出向き、サポート等を行います)。

ここで重要視している事は、事業実施後の報告、フォローアップであり、原則国内及び海外事務所は事業終了後1ヵ月以内に事業実施報告書を提出しなければなりません。さらに、出展企業に対し、国内外の事務所は3ヵ月、6ヵ月を目処にフォローアップを行い、ビジネス面での効果を本部へ報告する形をとっています。

そして本部ではフォローアップ内容を基に、課内及び部内・役員報告を実施。事業の有効性や次年度以降の事業実施の必要性等(継続or見直し)を検討していく事となります。

3. 海外展開一貫支援ファストパス制度について(2014年2月下旬運用予定)

同制度は、経済産業省と外務省が実施するもので、海外展開を志向する中堅・中小企業の海外進出を円滑にサポートする仕組みです。

同制度へ参加することにより、海外進出や海外販路・仕入先開拓等を検討するお取引先を、外務省(在外公館を含む)、日本貿易振興機構(ジェトロ)、その他政府系を中心とする支援機関へスムーズにご紹介することが可能となります(琉球銀行も採択機関として参加)。

主に国内支援に知見のある支援機関(金融機関、商工会議所等)は、海外展開に知見のある支援機関(ジェトロ等)へ顧客企業を円滑につなぐことができ、また、海外展開に知見のある支援機関は、国内中心の支援機関から顧客企業の情報を共有されることで、より具体的なサービスを速やかに提供することができます。

全体のスキーム図



出所) 経済産業省 HP (海外展開一貫支援ファストパス制度の参加機関を募集します) <http://www.meti.go.jp/press/2013/12/20131209001/20131209001.html>

このように顧客企業は、複数の支援機関から一貫的なサポートを受けることで、海外展開に必要な体制を万全にすることができるのです。

【支援対象企業の必須条件】

ただし、支援対象には一定の条件があります。当該制度は、企業の海外展開を実現させることを目的としており、地元の紹介元支援機関(金融機関等)による経営支援・融資等の実績がある又は今後経営支援・融資等を行う可能性が高い中堅・中小企業等(以下「支援先企業」という。)であり、かつ、当該企業が2年以内の海外展開(進出・輸出)を計画していることが本制度における支援対象企業の必須条件となっています。

ジェトロでは、本制度の事務局としての役割以外に、「市場・規制調査」、「海外進出・拠点設立」、「現地パートナー探し」といった支援サービスも提供しています。

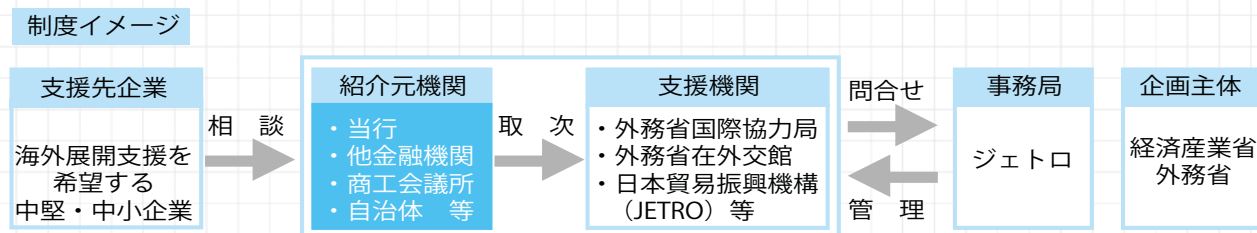
最後に

今回の原稿執筆でもって、東京本部で最後の執筆となりました。

昨年10月に赴任して、あっという間の半年間でしたが東京本部では、ジェトロ全体の役割や取組、支援内容等について深く知る事ができ、貴重な経験となりました。

次回はついに、シンガポール赴任・海外生活での執筆になります。今後も引き続き、海外にまつわるホットなテーマを発信していきます!

制度イメージ図



アグリビジネス 実践講座 Vol.03



筆者

篠原 辰明

株式会社モクモク流農村産業研究所
主任研究員

1976年長野県生まれ。筑波大学生物資源学類卒業後、農林水産省入省。諫早干拓、農業農村整備事業、JICA技術協力プロジェクトなどを担当。2004年モクモク手づくりファーム社入社、現在に至る。

モクモク手づくりファーム流
「アグリビジネス勝利の方程式!!」

目から
ウロコ!

第3回～「モクモクファーム」最大の発見～

前は、モクモクが創業するまでのお話をさせていただきました。今回は、モクモクがスタートしてからの取り組みをご紹介します。

モクモクを創業したとき、景気がよかったこともあり、伊賀豚というブランドを使って質の高いものづくりをすれば、商品は絶対に売れると信じて疑いませんでした。しかし、“いいものを作る”ということは、事業が伸びることの十分条件ではないということを思い知らされることになりました。

モクモクのある伊賀市は平成の大合併で誕生した市で、その前は阿山という町でした。人口は当時で8,000人ちょっと。そこに高級ハムを志向するマーケットが存在するわけがありません。直売所では、待てど暮らせどお客さんが来ない。そこで、幹線道路の周辺にある工場の方に買ってもらうと、昼休みを狙って足を運びました。そこで言われた一言。「これおいしいけど、お歳暮で送るんやったら、名前の通ったもんでない・・・」。実は、田舎の人ほど、大手志向、ブランド志向なのです。この厚い壁に阻まれ、業績を思うように伸ばすことができませんでした。

そんな中、起死回生の一矢を放ちました。それはハムを作る料理教室をしてくれというリクエストがきっかけです。最初は躊躇したものの、お客さんの熱意に押し切られる形で、ハムをウインナーに変えて対応しました。この参加型の料理教室が予想外の大反響となったのです。参加したお母さんたちが、私たちの話に真剣に耳を傾けてくれ、ウインナーの完成と同時に拍手をして喜んでくれました。

ここに、モクモク史上最大の発見がありま

した。単に、ウインナー教室が作る喜びを提供し、我々はその間にビジネスチャンスを見出したという単純な話だけではありません。我々にとっての最大の発見は、“交流を通じて自分たちの想いを伝えることの重要性”に気付いたことです。想いが通じたお客さんは、ファンになってくれる。ファンになってくれたお客さんは、応援してくれる。少し高い商品でもその良さを理解して買ってもらえる。そんなことを、事実として肌で感じていきました。“交流”と、それによって可能になる“自分たちの想いを伝えること”が“付加価値”になることを、身をもって体験したのです。

ウインナー教室は思わぬ大ヒットを呼び、何も無い田舎に人が集まるようになりました。交流することの大切さを実感した我々は、もっと本格的にものづくりを楽しみ、食を楽しむ、体験を楽しむ交流拠点を作ろうという発想から、現在の農業公園モクモク手づくりファーム構想を温めてきました。それが実現したのが平成7年です。

我々がファームを作ろうと思ったとき、誰からも賛同は得られませんでした。「こんな田舎に人を呼べるはずがない。」というのがその理由です。ところが、年間50万人以上を集客する施設となった今では、「モクモクが成功したのは立地がいいからだ」と分析する人もいます。たしかに、モクモクは名古屋と大阪の中間地点にありますが、このエリアにはUSJも長島温泉もあり、農業公園だけでも五指に余ります。その中で行先として選ばれ続ける原動力は、決して立地のよさではありません。モクモクの事業の根幹は、農業とものづくりにあり

ます。私たちには、自信を持って提供できる商品があります。商品は飛び道具です。作り手のメッセージを纏って全国各地へ飛んでいきます。モクモクの集客拠点としての成功はいくつかありますが、最大の特徴は**ものづくりと集客事業のシナジー**だと思っています。

モクモクは、ファームという拠点を構えることで、お客さんと交流し、想いを共有化させていくことを可能にしました。私たちがファンクラブと位置付ける会員組織の拡大にも大きく貢献していきます。ファームのオープンと同時期に、業態の拡大も進め、法人としての農業参入も果たしました。レストランで使うお米や野菜を自分たちの手で作ろうと、周辺の農地を借りて自らが農業の担い手となったのです。

ものづくりの品目も拡大していきました。規制緩和で地ビール製造が解禁されたとき、真っ先に手をあげました。「ソーセージに合うのはビールやな！」という単純な発想です。でも、単にブームに乗っただけではありません。ビールの原料はモルト(発芽した大麦)です。モルトは、大手ビールメーカーや、海外メーカーしか製造していません。産地のこだわりなど持てない世界です。ならば！と、モルトを作る工房を自分たちで作りました。アメリカから地ビールの世界的権威がモクモクを訪れたとき、世界最小のモルト工房だと驚いていましたが、この工房のおかげで、地域の農業と地ビールを結びつけることができたのです。地ビールに限らず、モクモクのものづくりの出発点は農業です。パン作りの小麦は三重県産を中心に。とうふ作りの大豆は大部分を自分たちで栽培します。ソフトクリームは100%モクモクの牛乳から作られています。**農業にいかにか付加価値を付けられるか、農業者として何が発信できるのかが、私たちのものづくりの原点になっています。**

平成17年ごろからは食育に力を入れています。モクモクの目指す食育は、作り手と消費者のギャップをいかに埋めるか、農業のよき理解者をどれだけつくるかということの主眼に

置いています。モデルはフランスです。フランスの学校教育では、農業について学ぶカリキュラムが位置付けられており、そこでは、単に農業という職業を学ぶというだけでなく、農業というフィールドをフルに活用しながら学習のカリキュラムが組まれています。その結果、農業を深く理解し、愛着を持つことにつながっています。農業のありようを理解し“**価格だけではないものさし**”が消費者の中に根付いた国は、TPPなど恐れるに足りません。我々が目指すのは、モクモクがそういったきっかけになることです。たとえば、今が旬のいちご収穫体験ですが、世の中のいちご摘みは99%食べ放題です。大多数の消費者のニーズが食べ放題にあることは、私たちにも分かっています。でも、モクモクでは、あえてそれをやりません。**食べ放題では、いちごの価値が伝わらないと思うからです。**私たちのプログラムでは、ゆっくり時間をかけていちごを説明し、持ち帰り用のパックに入るだけのいちごを摘んでもらいます。中には、退屈そうに話を聞いたり、食べ放題でないことに憤慨するお客さんもいます。しかし、いちごができるまでのプロセス(=農家の大変さ)を知っている子供は、安く売られているイチゴを見たときに「農家さん大変やなー」と思ってくれるはずです。そういうきっかけになる体験を提供することが、農業者であるモクモクの役割だと思っています。

モクモクの取り組みは多岐にわたり、限られた紙面上ではすべてを紹介しきれませんが、**目指しているのは、農業に秘められた可能性を最大限に発揮することで、地方でも持続的な産業として成り立つことを実証していくことです。**農業にはまだまだ私たちが手を付けていない新しい可能性があります。それを一つ一つ具体化していくことが、我々の使命だと思っています。

次回はよいよ、モクモクが事業を構築する上でのポイントをご紹介しますと思います。

モクモク手づくりファームとは…

モクモク手づくりファームは、1983年、忍者の里として有名な三重県伊賀地方の阿山町で産声を上げました。

ところが、初年度の夏から大赤字。せっかくのおいしいハム・ウィンナーなのですが、肝心のお客さんがいません。そんななか、偶然はじめたウィンナーの手づくり体験教室の成功をきっかけにして、徐々に「モクモク」の名前を知って頂けるようになりました。現在では、基盤となる直営農場のほか農産加工品製造や、年間50万人の来園者を誇るファクトリーファーム(農業公園)の運営、会員制の農産物の通信販売、直営レストランの経営などにより年商50億円の企業へと成長する事ができました。

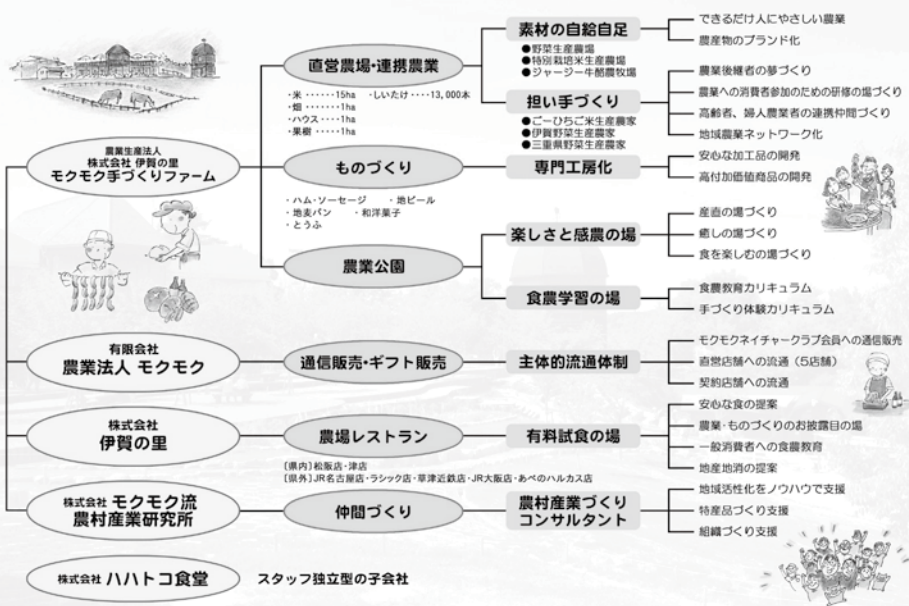
通信販売なんか農業じゃないよ!とおっしゃる方もおられるかもしれません。しかし、21世紀の農業は農産物をつくるだけでは成り立っていきません。加工・販売までを農業としてとらえることで、多くの若者たちが農業でめしを食っている環境を整えること。

これが、農業者としての私たちモクモクが考えている『ロマンと夢のある21世紀型農業』です。

モクモクの所在地



モクモクの組織構造





行政情報 51

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について 「地域ブランドの創出を応援～街の魅力を地域ブランドで発信」

近年の社会経済のグローバル化の進展に伴い、国際社会、特にアジア諸国の技術水準は飛躍的に向上し、競争力を高めてきています。このような情勢下で我が国の技術力を高め、国際競争力を維持・向上させるため、政府は「知的財産立国」を目指すことを宣言し、「知的財産推進計画」を策定したほか、関連する法制度を整備しています。

今回は、沖縄での取組についてご紹介します。

1 沖縄地域知的財産推進計画について

沖縄地域においては、知的財産を活用して地域経済の伸長を実現するための戦略を構築すべく、県内の行政機関、支援機関、大学、特許事務所等で構成する沖縄地域知的財産戦略本部を設置し、平成24年に策定した「沖縄地域知的財産推進計画」に基づき、沖縄地域の優位性を徹底的にいかすため、以下の3つの戦略を掲げ、取り組んでいます。

- ① 沖縄感性・文化産業振興への支援
- ② 地域資源のブランド化への支援
- ③ 中小企業海外展開への支援

また、これらの戦略を推進するため、“知財総合支援窓口”を設置し、知的財産の効果的な活用や企業への普及啓発、人材育成といった支援環境の整備を進めています。

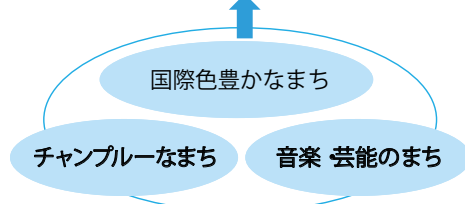
2 先進事例の紹介(沖縄市の取組)

沖縄市では、ものづくりを軸とした地域資源を幅広く活用することにより、沖縄市地域ブランドの確立及び沖縄市の魅力を向上させることで地域(経済)活性化を図ることを目的として、平成23年度に「沖縄市地域ブランド計画」を策定しました。

同計画の主要プロジェクトとして、優れた商品を公募し、商品開発やデザイナー等の各種専門家の審査を通して、沖縄市のトップブランドとして認定する制度「コザスター」、沖縄市の優れた地域資源の掘り起こしを目的として、市民をはじめ各種団体等の推薦により選定された「コザチョイス」を軸としてプロジェクトを行っています。そのほかにも、「沖縄市地域ブランド推進事業補助金」、「ものづくりよろず相談窓口」などがあります。

国内外KOZA

沖縄市のブランド価値は、
独特のアイデンティティ



沖縄市地域ブランド計画のコンセプト・右はコザスター認定マーク



沖縄県産業まつり会場でのPR活動

3 『知財総合支援窓口』と沖縄市の連携

今回御紹介した沖縄市の取組では、認定マークの商標取得が課題の1つでしたが、知的財産に関する一元的な相談窓口として設置している「知財総合支援窓口(当局委託事業)」と連携することで、スムーズな商標権取得につながりました。

商標権を取得したことによって、同認定マークの更なる認知度向上や認定対象商品への信頼性確保に貢献することが期待できます。

また、同窓口ではブランド化に係る専門家派遣も支援メニューとして用意しており、今後更なる連携も考えています。



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
地域経済課

TEL : 098-866-1730

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

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】

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】

・できる人はいつも「図」で考える
・売り上げを10倍にするビジネス直感力

■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。

※1社につき年1回ご利用になれます。

■「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。

※別途受講料が必要になります。

【著名な講師例】

・第1期 酒巻 久 キヤノン電子㈱社長
・第2期 鈴木 喬 エステー㈱会長
・第3期 出口 治明 ライフネット生命保険㈱会長兼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】

・正しい「決断プロセス」6つのステップ
・タイプ別 部下をやる気にさせる対処法

■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

ビジネスクラブ会員限定「トップセミナー」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、会員企業様同士及び弊行役職員との親睦を兼ねて毎年著名人を招き「トップセミナー」を行っております。

今年度は、平成26年2月5日(水)ANAクラウンプラザホテル沖縄ハーバービューにて、元三重県知事で早稲田大学大学院教授の北川正恭氏をお招きし、「グローバル時代～内発型の地域発展～」と題して開催しました。

北川氏のご講演では、三重県知事時代に実施した組織改革や、成功した地域ビジネスの事例を基に「地域が栄えず、個人が栄えることは無い」、「公と私を並行に考えられるようになれば、両方が相まって幸せな社会が構築できる」

など、地域社会の発展に当事者である地域住民が積極的に関与する必要性について話されました。また、ご講演の中で、「歴史や文化、風土を考えると、沖縄には高い可能性が秘められている」とのお言葉を頂きました。

セミナー終了後には懇親会を開催し、会員企業様同士及び弊行役職員との親睦を深めて頂きました。

りゅうぎんビジネスクラブでは、今後もトップセミナーをはじめとする各種セミナーや商談会などのイベントを通して、会員企業の皆様の企業価値向上支援を行ってまいります。



講演中の北川氏



講演会場の様子



懇親会の様子



懇親会の様子

教育ローンもりゅうぎん!

平成25年9月9日(月)から
平成26年4月30日(水)まで!

特別金利 キャンペーン

Point

基準金利より
引き下げ!



ここ重要!

在学中の
学校宛

振込手数料が
無料

※(注) 所定の要件有り
下記余白欄参照

変動
金利

金利がお得!

年2.3%

平成25年9月9日現在



お借入れ枠を設定する当座貸越型

合格バンザイ

無担保口 最高500万円まで
有担保口 最高1,000万円まで

●変動金利 年2.8%→年2.3%



毎月ご返済型

教育ローン

無担保口 最高500万円まで
有担保口 最高2,000万円まで

●変動金利 年2.8%→年2.3%
●固定金利 年3.7%→年3.3%



審査→手続実行までスピーディー

事前予約ができますので
あわてず計画がたてられ安心です

最高2,000万円まで幅広く対応!

ご注意

金利情勢の動向によっては適用金利を変更する場合がございます。
審査の結果によってはご希望に添えない場合がございます。

平成25年9月9日現在



0120-38-8689

ご相談はりゅうぎん窓口または、上記のフリーコールまでお問い合わせください。



ながいおつきあい

りゅうぎん

琉球銀行

※(注)対象子弟の預金口座を当行にて作成できる事、または既に口座をお持ちである事が条件です。
また、ご融資の際に交付する「特別優待カード」を呈示し、かつ窓口でのお振込に限ります。



商品名 合格バンザイ

ご利用いただける方

- 教育資金を必要とするご本人または保護者
- 借入時の年齢が満20歳以上で、完済時の年齢が70歳以下の方
- 安定継続した年収が150万円以上の方
- 過去に信用事故のない方
- 保証会社の保証が受けられる方

お使いみち

教育資金。中学から大学(院)などの入学金や授業料。また、塾や予備校などの教育資金にもご利用いただけます。

融資金額

- 無担保口:500万円以内(10万円単位)
 - 有担保口:1,000万円以内(10万円単位)
- ※お1人様1口座とします。

融資期間

- 当座貸越期間:子弟の在学期間中
- 証書貸付期間:■無担保口 当座貸越期間終了後10年以内
■有担保口 当座貸越期間終了後15年以内

融資金利(保証料含みます)

変動金利型となります。

- 当座貸越期間…利率見直し後、最初に到来する約定返済日から新利率を適用いたします。
- 証書貸付期間…毎年4月1日と10月1日の年2回、当行所定の「基準金利」を基準に利率の見直しを行い、ご返済額を新利率にて再計算いたします。

窓口またはホームページにて返済額をご試算いただけます。

返済方法

- 当座貸越期間:①随時返済 ②約定返済
- 証書貸付期間:元利均等毎月返済
(半年ごとの増額返済併用可能)

※当座貸越とは、あらかじめお借入れ枠をご設定いただき、その範囲内で何度でもお借入れできる融資形態です。

※証書貸付とは、ご希望のお借入額を最初に一括でお借入れいただき、ご希望の最終期限まで分割にてご返済いただく融資形態です。

ご用意いただくもの

- (1)預金通帳・預金通帳の届出印鑑
- (2)本人確認書類(運転免許証または健康保険証等)
- (3)収入確認書類(所得証明書または源泉徴収票等)
- (4)お勤め先確認資料
- (5)入学・在学確認書類(合格通知書または学生証等)
- (6)資金用途確認書類(学費納付書等)
- (7)続柄が確認できる書類(住民票謄本等)
- (8)有担保口は上記(1)~(7)の他、土地建物の登記簿謄本、公図、印鑑証明書等

保証人

- 無担保口:原則不要。ただし、①年収合算がある場合、②保証会社が必要と認めた場合は連帯保証人が必要となります。
- 有担保口:①担保提供者と②年収合算者を連帯保証人とさせていただきます。

親子リレー返済

お子さまの年齢が20歳以上で就職した場合には、お申し出によりお子さまの口座での返済も可能です。

手数料

- 一部を繰上げ返済した場合…5,250円(消費税込)
 - 全額を繰上げ返済した場合…3,150円(消費税込)
- ※一部除外規定がございます。

平成25年9月9日現在

商品名 教育ローン

ご利用いただける方

- 教育資金を必要とする子弟の保護者またはご本人
- 借入時の年齢が満20歳以上で、完済時の年齢が70歳以下の方
- 安定継続した年収が150万円以上の方
- 過去に信用事故のない方
- 保証会社の保証が受けられる方

お使いみち

教育資金。幼稚園から大学、その他各種学校などの入学金や授業料。また、塾や留学費用などの教育資金にもご利用いただけます。

融資金額

- 無担保口:500万円以内(固定金利・変動金利)
 - 有担保口:2,000万円以内(変動金利)
- ※1万円単位とします。

融資期間

- 無担保口:1年以上15年以内(据置期間を含む)
- 有担保口:1年以上25年以内(据置期間を含む)

融資金利(保証料含みます)

- 固定金利型(無担保口のみ)…借入時のご融資利率、ご返済額は完済時まで変わらず一定です。
- 変動金利型…毎年4月1日と10月1日の年2回、当行所定の「基準金利」を基準に利率の見直しを行い、ご返済額を新利率にて再計算いたします。

窓口またはホームページにて返済額をご試算いただけます。

返済方法

- 元利均等毎月返済
- ※半年ごとの増額返済併用および在学期間中の元金据置が可能です。ただし、元金据置の適用は短大以上(各種高等専門学校、専修学校含む)の教育資金のみとなります。

ご用意いただくもの

- (1)預金通帳・預金通帳の届出印鑑
- (2)本人確認書類(運転免許証または健康保険証等)
- (3)収入確認書類(所得証明書または源泉徴収票等)
- (4)お勤め先確認資料
- (5)入学・在学確認書類(合格通知書または学生証等)
- (6)資金用途確認書類(学費納付書等)
- (7)続柄が確認できる書類(住民票謄本等)
- (8)有担保型は上記(1)~(7)の他、土地建物の登記簿謄本、公図、印鑑証明書等

保証人

- 原則として不要
- ※ただし、①年収合算がある場合、②保証会社が必要と認めた場合、③無担保口の申込額300万円超の場合、④有担保口でお申込み人以外が担保提供する場合など、連帯保証人が必要となる場合がございます。(ご家族可)

親子リレー返済

お子さまの年齢が20歳以上で就職した場合には、お申し出によりお子さまの口座での返済も可能です。

手数料

- 一部を繰上げ返済した場合…5,250円(消費税込)
 - 全額を繰上げ返済した場合…3,150円(消費税込)
- ※一部除外規定がございます。

平成25年9月9日現在

県内大型プロジェクトの動向 vol.49

事業名 那覇市営住宅建替事業(石嶺市営住宅、宇栄原市営住宅、大名市営住宅)

関係地域	那覇市			種別：(公共) 民間 3セク
事業主体	主体名：那覇市 所在地：那覇市 建設管理部 建設企画課 那覇市泉崎1丁目1番1号 電話：098-951-3235			
事業目的	石嶺、宇栄原、大名のいずれの市営住宅も建築から40年近く経過し躯体の老朽化が著しく、住戸面積も狭あいとなっている。住宅設備も陳腐化しており、高齢化対応についてもかなりの改善が必要であることから、各市営住宅建替事業により団地としての居住水準の向上や周辺地域を含めた良好な宅地形成を考慮にいたした整備を目指す。			
事業期間	石嶺市営住宅 平成16年度～平成33年度	宇栄原市営住宅 平成17年度～平成36年度	大名市営住宅 平成21年度～平成32年度	
事業規模	市営住宅の建替 既存：1,152戸・35棟 建替後：1,137戸	市営住宅の建替 既存：1,004戸・45棟 建替後：1,004戸	市営住宅の建替 既存：676戸・18棟 建替後：636戸	
事業費	約258億円	約201億円	約141億円	
事業概要	<p>【石嶺市営住宅建替事業】</p> 第1～3期建替事業 A1棟ほか4棟(事業期間：平成18年度～平成23年度) 建替戸数：合計442戸【完了】 第4-1期建替事業 A4棟(事業期間：平成24年度～平成26年度) 建替戸数：99戸【事業中】 第4-2期建替事業 A7棟(事業期間：平成25年度～平成27年度) 建替戸数：78戸【事業中】 第5～7-2期建替事業 B2棟ほか3棟(事業期間：平成26年度～平成33年度) 建替戸数：合計518戸【予定】 <p>【宇栄原市営住宅建替事業】</p> 第1～2期建替事業 E棟ほか2棟(事業期間：平成20年度～平成24年度) 建替戸数：合計366戸【完了】 第3期建替事業 H棟(事業期間：平成24年度～平成26年度) 建替戸数：163戸【事業中】 第4～8期建替事業 G棟南ほか4棟(事業期間：平成27年度～平成36年度) 建替戸数：合計475戸【予定】 <p>【大名市営住宅建替事業】</p> 第1期建替事業 F棟(事業期間：平成24年度～平成26年度) 建替戸数：181戸【事業中】 第2～4期建替事業 D棟ほか4棟(事業期間：平成26年度～平成32年度) 建替戸数：合計455戸【予定】			
経緯	石嶺市営住宅	宇栄原市営住宅	大名市営住宅	
	<ul style="list-style-type: none"> ・平成16年度 再生団地計画策定 ・平成17年度 基本設計 ・平成18年度 実施設計(第1・2期) 第1期工事(H18～H20) ・平成19年度 第2期工事(H19～H22) ・平成20年度 実施設計(第3期) ・平成21年度 第3期工事(H21～H23) ・平成22年度 実施設計(第4期) ・平成24年度 第4-1期工事(H24～H26) ・平成25年度 実施計画(第5期) 第4-2期工事(H25～H27) 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成17年度 再生団地計画策定 ・平成18年度 基本設計 ・平成19年度 実施設計(第1期) ・平成20年度 第1期工事(H20～H23) ・平成21年度 実施計画(第2期) ・平成22年度 第2期工事(H22～H24) ・平成23年度 実施設計(第3期) ・平成24年度 第3期工事(H24～H26) 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成21年度 再生団地計画策定 ・平成22年度 基本設計 ・平成23年度 実施設計(第1期) ・平成24年度 第1期工事(H24～H26) ・平成25年度 実施計画(第2期) 	

(次ページに続く)

現況・
進捗状況
及び
見通し

【石嶺市営住宅建替事業】

- ・現在、第4-1期及び第4-2期の建替工事を行っている。
- ・今後は、平成26年度から第5期の建替工事に着手する予定であり、平成33年度の事業の完了を目指している。

【宇栄原市営住宅建替事業】

- ・現在、第3期の建替工事を行っている。
- ・今後は、平成27年度から第4期の建替工事に着手する予定であり、平成36年度の事業の完了を目指している。

【大名市営住宅建替事業】

- ・現在、第1期の建替工事を行っている。
- ・今後は、平成26年度から第2期の建替工事に着手する予定であり、平成32年度の事業の完了を目指している。

熟 度

構想段階 計画段階 工事段階 開業・供用段階



石嶺市営住宅完成予想図



石嶺市営住宅完成棟



宇栄原市営住宅完成予想図



宇栄原市営住宅完成棟



大名市営住宅完成予想図



大名市営住宅完成予想図

(いずれも那覇市建設管理部建設企画課提供) ※完成予想図はイメージであり、事業の進捗により変更になる場合がある。

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にも利用できとても便利です!



店頭表示金利に

プラス
年

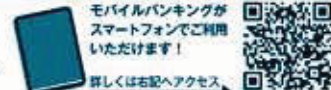
0.07%

(税引前)

商品概要

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。	店頭表示金利 十年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着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。
対象者	個人のお客さま ※既に総合口座または通帳式定期預金をご利用いただいている個人のお客さま。	通用金利	※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年ものみに限り、さらに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。
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。	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。
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箇所の以外ATMでのお預け入れはできません。 当行店舗のATMまたは店外ATM(下記12箇所を除く)でお預け入れいただけます。 ※お取り扱いできない店外ATM ・印旛第一地方合同庁舎・那覇空港国際線ビル・宜野湾市役所・沖縄国際大学・北谷町役所 ・那覇駅前税関・うるま市役所・マックスパルティなど店・徳島村役所 ・サンエー那覇ロードショッピングセンター・サンエー赤通ショッピングタウン・青空亭 [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。	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)。
種別	自動継続型・元加式	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、両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。●購入回数に制限はございません。ただし、総合口座1層の上乗せ金利は既に所持の定期預金口座を含め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、直前にしてお手続きが必要となりますのでご了承ください。●購入方法が現金払いの場合は、1層あたりの総購入金額総数の上限は100枚となります。●ATMで総購入し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層あたりの総購入金額総数は100枚までとなります。 [取引にてお預け入れ可能な店舗] 本島、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)
預入金額	1万円以上～1,000万円未満 ※購入回数に制限はございません。		

2013年10月15日現在 詳しくはりゅうぎん 窓口にお問い合わせください。



●りゅうぎん調査● 県内の

景気
動向
概況 2014年1月

景気は、拡大の動きがさらに強まる

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

1月の県内景気をみると、消費関連では、小売は、百貨店が催事効果などから増加し、スーパーは食料品が増加したことなどから、引き続き前年を上回った。耐久消費財では、新車販売は新車投入効果や消費税増税前の駆け込み需要などから引き続き前年を上回り、電気製品卸売は新設住宅着工増加による需要などから引き続き前年を上回った。

建設関連では、公共工事は市町村発注工事の反動減などから前年を下回った。新設住宅着工戸数(12月)は消費税増税前の駆け込み需要から前年を大幅に上回り、建設受注は、民間工事が大幅に増加したことなどから前年を上回った。建設資材は消費税増税前の駆け込み需要などによる出荷増から引き続き前年を上回った。

観光関連では、入域観光客数は、国内客が新石垣空港開港効果などから増加し、外国客も増加したことから、引き続き前年を上回った。主要ホテルは、稼働率、売上高ともに引き続き前年を上回った。

総じてみると、消費関連が好調な動きとなり、観光関連と建設関連も好調に推移していることから、県内景気はさらに拡大の動きが強まっている。

消費関連

百貨店売上高は、食料品は新規催事効果などから増加し、衣料品も福袋の売上やクリアランスセールが堅調に推移したことで2カ月ぶりに前年を上回った。スーパー売上高(既存店ベース)は、衣料品は上旬の気温が高く、一部の販売店で冬物衣料の動きが鈍かったことや福袋の売上が低調だったことなどから減少したが、食料品は旧正月のずれ(前年は2月、今年は1月)や生鮮野菜の価格上昇による影響などから増加し、8カ月連続で前年を上回った。全店ベースでは新設店効果などから18カ月連続で前年を上回った。新車販売は、新車投入効果や消費税増税による駆け込み需要などにより6カ月連続で前年を上回った。電気製品卸売販売は、新設住宅着工に伴う需要増加や消費税増税前の駆け込み需要などから12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耐久消費財を中心とした消費税増税前の駆け込み需要などから、好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、市町村発注工事が前年の反動などにより減少し、4カ月ぶりに前年を下回った。建築着工床面積(12月)は居住用の増加から前年を上回り、新設住宅着工戸数(12月)は貸家、持家が消費税増税前の駆け込み需要から引き続き前年を上回り、高水準で推移した。県内主要建設会社の受注額は、民間工事が大幅に増加したことなどから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、民間工事向け出荷の増加から引き続き前年を上回った。鋼材、木材は、消費税増税前の駆け込み需要による住宅関連工事向け出荷の増加などから引き続き前年を上回った。

先行きは、住宅着工における消費税増税前の駆け込み需要の反動減が一部予想されるものの、公共工事の増加が予想されることなどから、概ね好調な動きになるものとみられる。

観光関連

入域観光客数は、LCC下支えや外国客の増加から16カ月連続で前年を上回った。国内客は新石垣空港効果などから3カ月連続で前年を上回った。外国客は空路、海路とも増加し6カ月連続で前年を上回った。国籍別では韓国、台湾、中国本土、香港からの入域が好調である。

県内主要ホテルの稼働状況は総じて前年を上回った。稼働率、売上高、宿泊収入はともに前年を上回った。主要観光施設入場者数は15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3カ月連続で前年を上回った。





先行きは、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、好調に推移するものとみられる。

雇用関連・その他

新規求人数は、前年同月比26.6%増と13カ月連続で増加し、有効求人倍率(季調値)は0.63倍となり、前月同様に1972年以降の最高水準で推移した。産業別にみると、建設業、製造業、教育・学習支援業などで増加した。完全失業率(季調値)は4.6%と、前月より0.1%ポイント悪化した。

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1.4%増と8カ月連続で前年を上回った。

企業倒産は、件数が7件で前年同月比1件増となり、負債総額は14億9,200万円で、前年に10億円以上の大型倒産が発生した反動から同92.8%の減少となった。

	前年同月比	前年同期比 (2013.11—2014.1)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	0.9	1.7
(2) スーパー(既存店)(金額)	3.7	3.4
(3) スーパー(全店)(金額)	4.9	4.7
(4) 新車販売(台数)	35.4	27.9
(5) 電気製品卸売(金額)	40.4	28.4
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 3.4	2.8
(2) 建築着工床面積(m ²)	(12月) 15.6	(10-12月) 20.3
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(12月) 49.5	(10-12月) 45.8
(4) 建設受注額(金額)	133.0	31.9
(5) セメント(トン数)	P 8.1	P 9.6
(6) 生コン(m ³)	5.1	5.7
(7) 鋼材(金額)	3.8	17.4
(8) 木材(金額)	4.3	3.2
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	15.2	10.8
うち外国客数(人数)	208.3	150.6
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 6.1 (実数) 69.9	(前年同期差) 4.3 (実数) 68.6
(3) " 売上高(金額)	5.7	3.5
(4) 観光施設入場者数(人数)	5.7	5.3
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	9.2	6.6
(6) " 売上高(金額)	9.7	7.4
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	26.6	24.4
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.63	(実数) 0.62
(3) 消費者物価指数(総合)	1.4	1.4
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 1	(前年同期差) ▲ 1.0
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(12月) ▲ 7.6	(10-12月) ▲ 2.2

(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。Pは速報値。

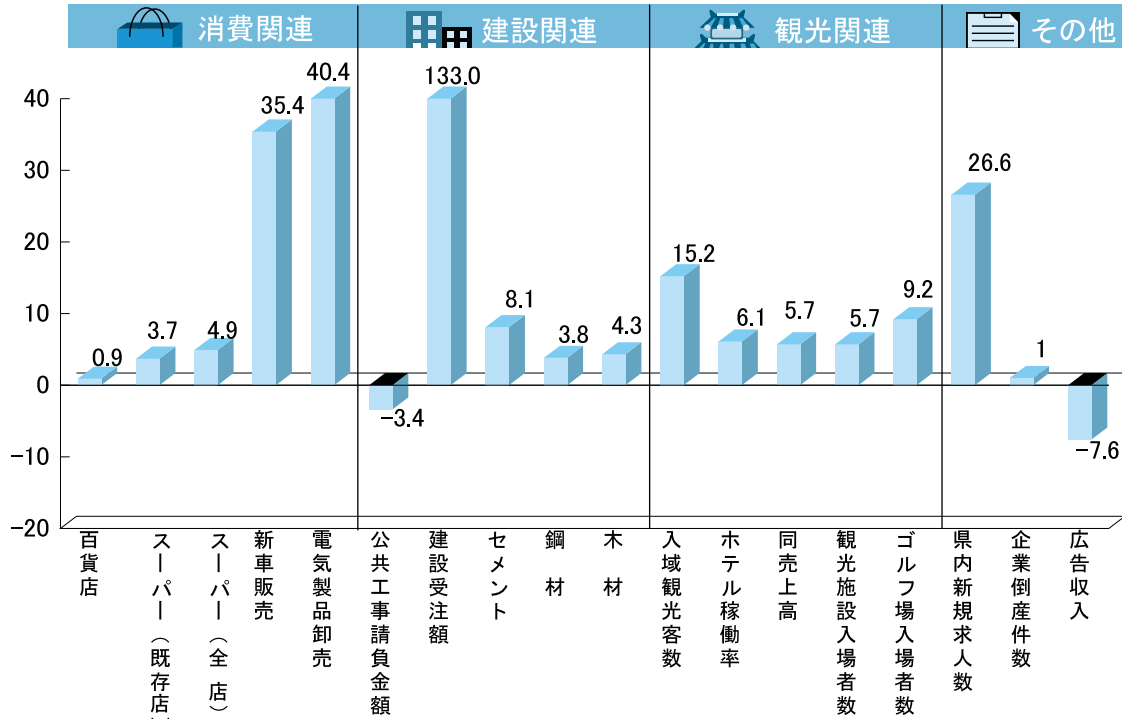
(注2) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(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。

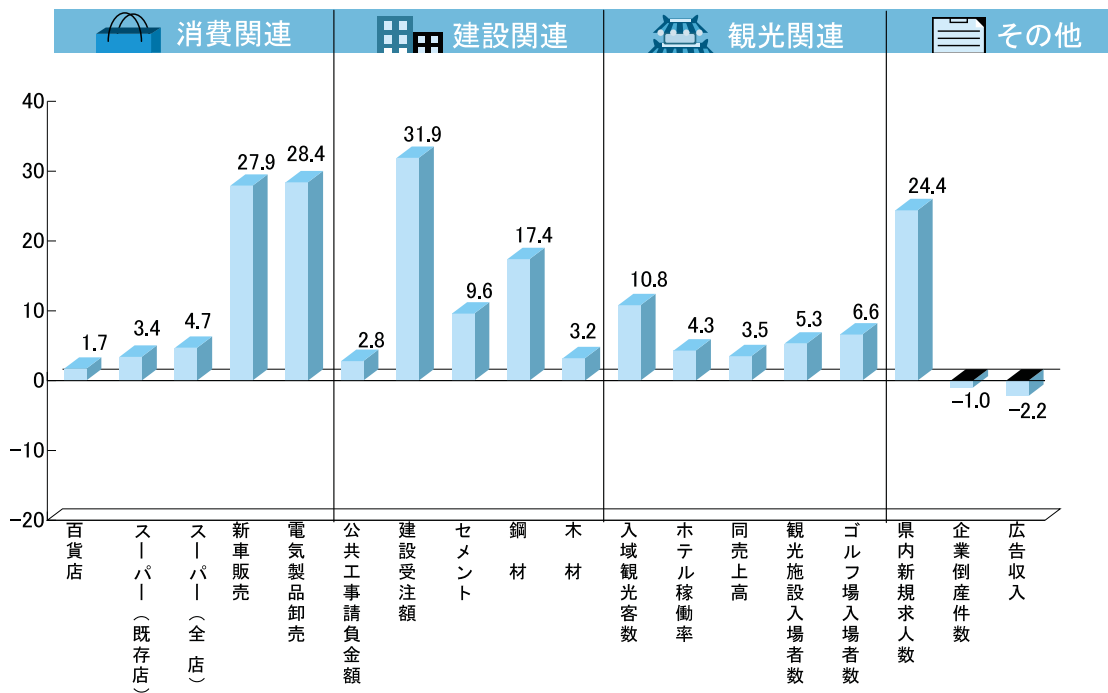
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2014.1



(注) 広告収入は13年12月分。数値は前年比(%)。セメントは速報値。
 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 2013.11~2014.1



(注) 広告収入は13年10~12月分。数値は前年比(%)。セメントは速報値。
 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。



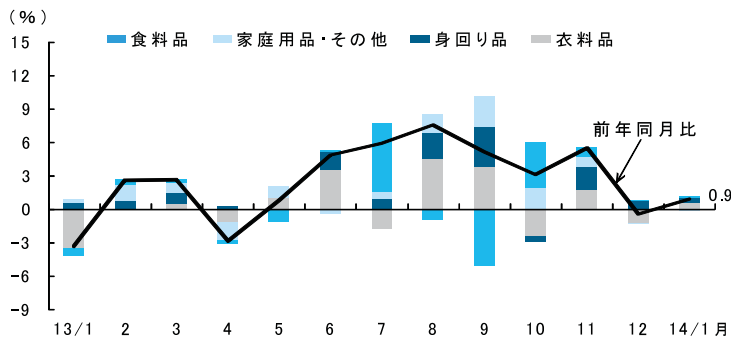
消費関連

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

2カ月ぶりに増加

- 百貨店売上高は、前年同月比0.9%増と2カ月ぶりに前年を上回った。催事の変更による影響で家庭用品・その他は減少したが、福袋の売上やクリアランスセールが堅調だったことなどから衣料品は増加し、新規催事効果などから食料品も増加した。
- 品目別にみると、身の回り品(同3.2%増)、衣料品(同1.5%増)、食料品(同0.3%増)が増加し、家庭用品・その他(同0.7%減)が減少した。

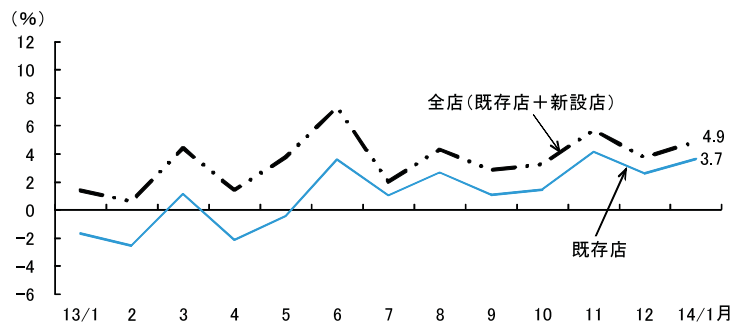


出所:リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは18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3.7%増と8カ月連続で前年を上回った。
- 衣料品は上旬の気温が高く、一部の販売店で冬物衣料の動きが鈍かったことや福袋の売上が低調だったことなどから同0.8%減となったが、食料品は旧正月のずれ(前年は2月、今年は1月)や生鮮野菜の価格上昇による影響などから同3.7%増、家電を含む住居関連は消費税増税前の駆け込み需要などから同5.0%増だった。
- 全店ベースでは、新設店効果などから同4.9%増と18カ月連続で前年を上回った。



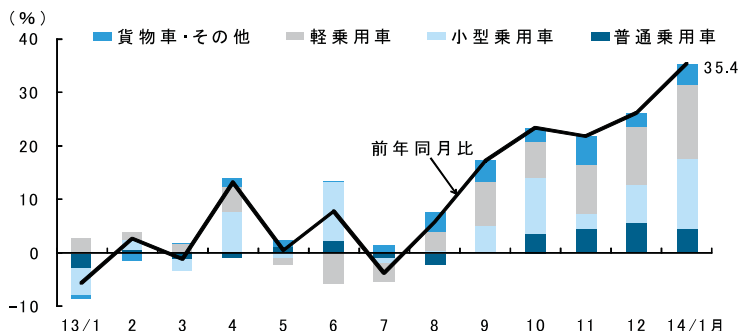
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

6カ月連続で増加

- 新車販売台数は3,929台で、新車投入効果に加え、自家用車やレンタカーでも消費税増税前の駆け込み需要がみられたことなどから前年同月比35.4%増と6カ月連続で前年を上回った。
- 普通自動車(登録車)は1,527台(同55.2%増)で、うち普通乗用車は389台(同54.4%増)、小型乗用車は976台(同61.6%増)であった。軽自動車(届出車)は2,402台(同25.2%増)で、うち軽乗用車は2,072台(同24.4%増)であった。



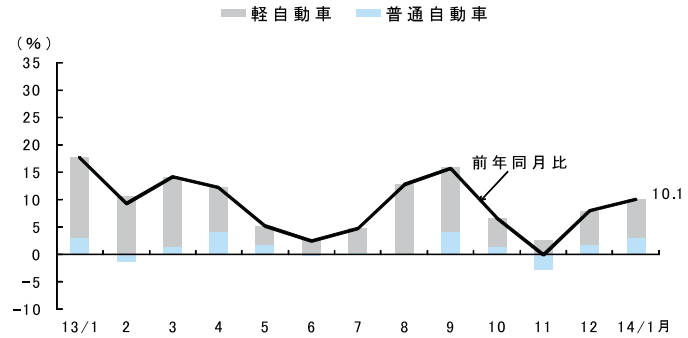
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース】

※棒グラフは車種別寄与度

2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、15,141台で前年同月比10.1%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車は5,732台（同8.3%増）、軽自動車は9,409台（同11.2%増）となった。



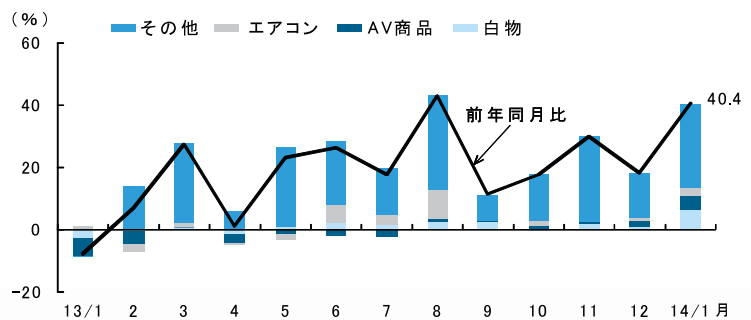
出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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

12カ月連続で増加

- ・電気製品卸売販売額は、新設住宅着工に伴う需要増加や消費税増税前の駆け込み需要などから堅調に推移し、前年同月比40.4%増と12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65.4%増、DVDレコーダーが同20.1%増、白物では洗濯機が同28.0%増、冷蔵庫が同59.4%増、エアコンが同32.5%増、太陽光発電システムを含むその他は同39.6%増となり、すべての品目で増加した。



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。

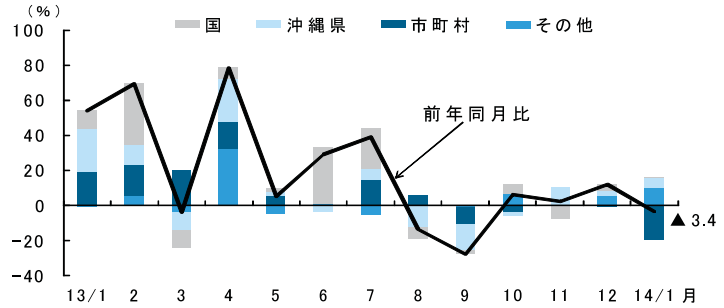
建設関連

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

4カ月ぶりに減少

- ・公共工事請負金額は、200億5,600万円で前年同月比3.4%減となり、市町村発注工事が前年の反動などから減少し、4カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、国(同2.0%増)、県(同18.2%増)、独立行政法人等・その他(同240.4%増)が増加し、市町村(同49.2%減)が減少した。
- ・大型工事としては、那覇空港滑走路増設仮設棧橋築造工事、国際物流拠点施設新築工事、島尻消防、清掃組合し尿処理施設更新工事などがあった。



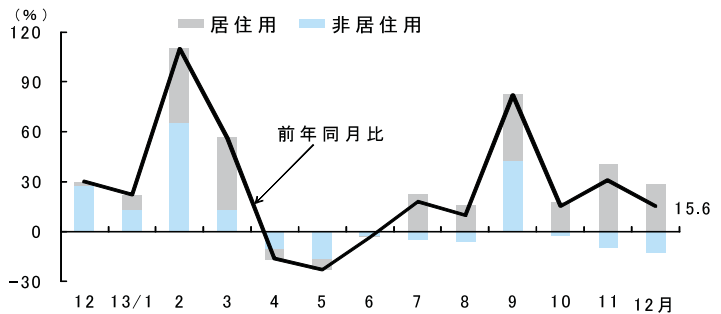
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

6カ月連続で増加

- ・建築着工床面積(12月)は、15万9,227㎡となり、前年同月比15.6%増と6カ月連続で前年を上回った。用途別では、居住用は同51.8%増となったが、非居住用は同28.1%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、飲食店・宿泊業用、その他のサービス業用などが減少した。



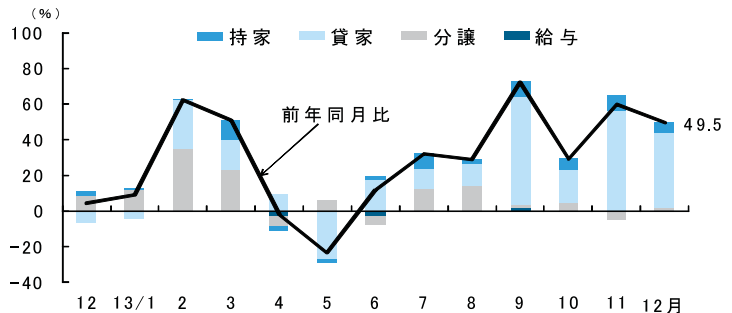
出所:国土交通省

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

7カ月連続で増加

- ・新設住宅着工戸数(12月)は1,437戸となり、貸家が増加したことなどから、前年同月比49.5%増と7カ月連続で前年を上回った。消費税増税前の駆け込み需要により、引き続き高水準となった。
- ・利用関係別では、貸家965戸(同71.7%増)、持家331戸(同19.9%増)、分譲141戸(同15.6%増)が増加し、給与(0戸)は着工がなかった。



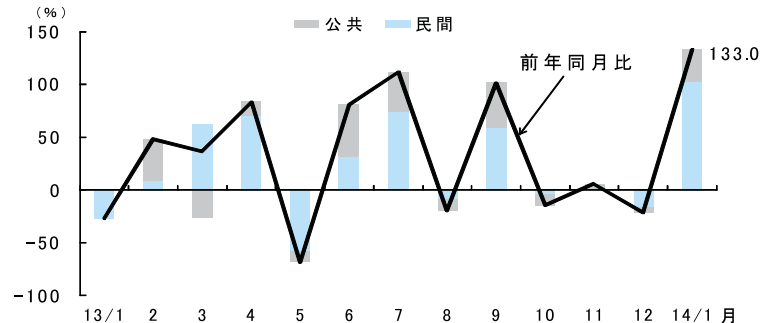
出所:国土交通省

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに増加

- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、民間工事が大型案件により大幅に増加したことなどから、前年同月比133.0%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95.2%増)は2カ月ぶりに増加し、民間工事(同151.1%増)も2カ月ぶりに増加した。

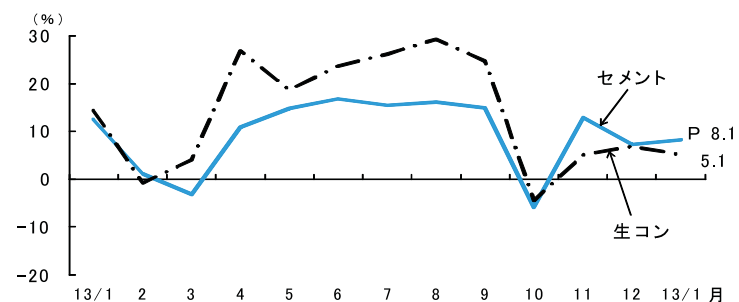


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメント、生コンともに3カ月連続で増加

- ・セメント出荷量(速報値)は、前年同月比8.1%増と3カ月連続で前年を上回った。
- ・生コン出荷量は、14万2,245m³で同5.1%増と3カ月連続で前年を上回った。民間工事向け出荷は増加したが、公共工事向け出荷は減少した。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、公営住宅工事向け出荷などが増加し、学校関連工事、港湾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、宿泊施設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。

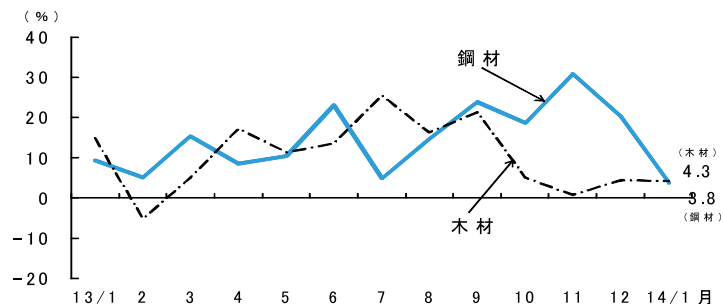


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は13カ月連続で増加、木材は11カ月連続で増加

- ・鋼材売上高は、消費税増税前の駆け込み需要による民間工事向け出荷の増加などから、前年同月比3.8%増と13カ月連続で前年を上回った。
- ・木材売上高は、消費税増税前の駆け込み需要による住宅着工関連工事向け出荷の増加などから、同4.3%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

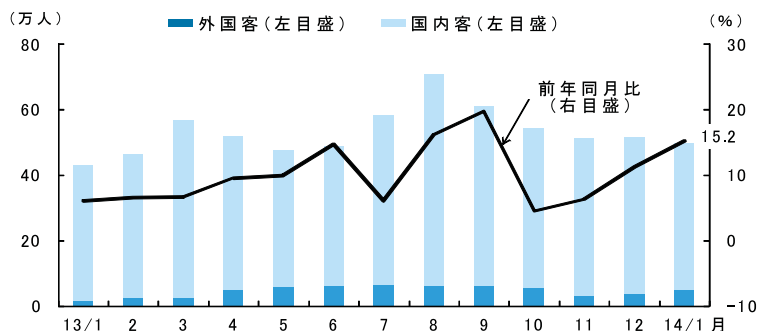


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

16カ月連続で増加

- ・1月の入域観光客数は、前年同月比15.2%増の49万5,100人となり、16カ月連続で前年を上回った。国内客、外国客ともに増加し、うち国内客については同7.9%増の44万7,000人となり、3カ月連続で前年を上回った。
- ・路線別でみると、空路では国内客、外国客ともに増加し48万1,700人(同12.8%増)と16カ月連続で前年を上回り、海路も国内客、外国客ともに増加し1万500人(同378.6%増)と6カ月連続で前年を上回った。

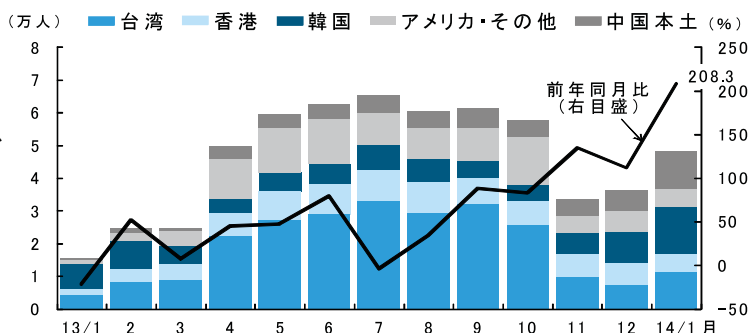


出所:沖縄県観光政策課 ※混在率等修正により11年2月~12年2月の推計値を下方修正した。

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

6カ月連続で増加

- ・入域観光客数(外国客)は、空路、海路ともに増加し、前年同月比208.3%増の4万8,100人と6カ月連続で前年を上回った。
- ・国籍別では、韓国15,000人(同89.9%増)、中国本土11,500人(同2,200.0%増)、台湾11,200人(同173.2%増)、香港5,200人(同188.9%増)、アメリカ・その他5,200人(同300.0%増)であった。

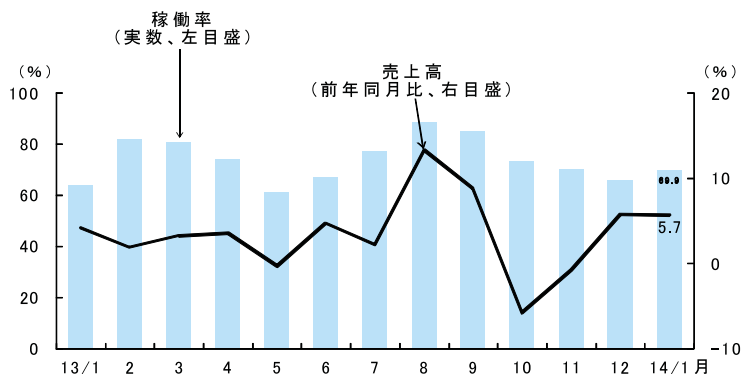


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は15カ月連続で増加、売上高は2カ月連続で増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率は69.9%と前年同月比6.1%ポイント上昇し15カ月連続で前年を上回った。売上高は同5.7%増と2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71.8%と同3.3%ポイント上昇し13カ月連続で前年を上回った。売上高は同1.7%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68.7%と同7.7%ポイント上昇し15カ月連続で前年を上回った。売上高は同7.9%増と2カ月連続で前年を上回った。



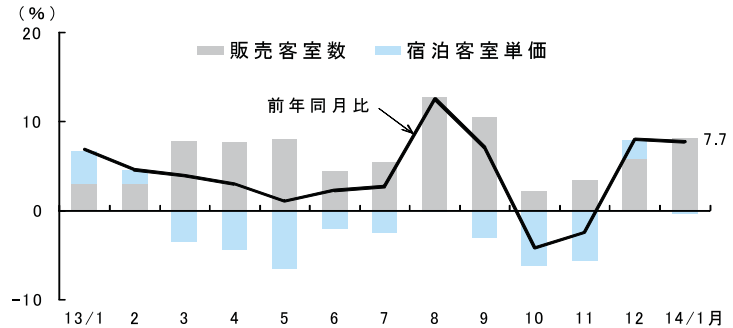
出所:リゅうぎん総合研究所 (注)13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

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

2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)が前年を若干下回ったものの、販売客室数(数量要因)が増加し、前年同月比7.7%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、販売客室数が引き続き増加し、宿泊客室単価も増加したことから、同4.6%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・リゾート型ホテルは、宿泊客室単価が前年を下回ったものの、販売客室数が引き続き増加したことから、同8.9%増と2カ月連続で前年を上回った。

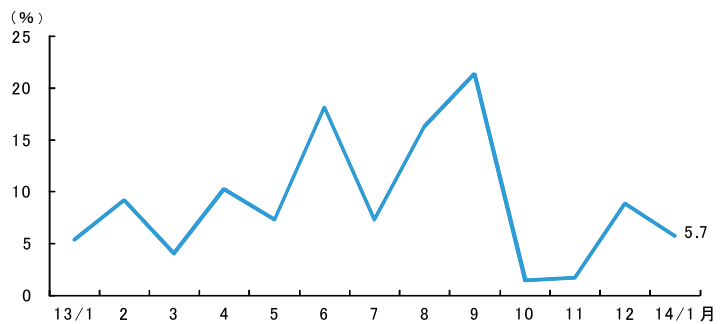


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

15カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比5.7%増と、15カ月連続で前年を上回った。

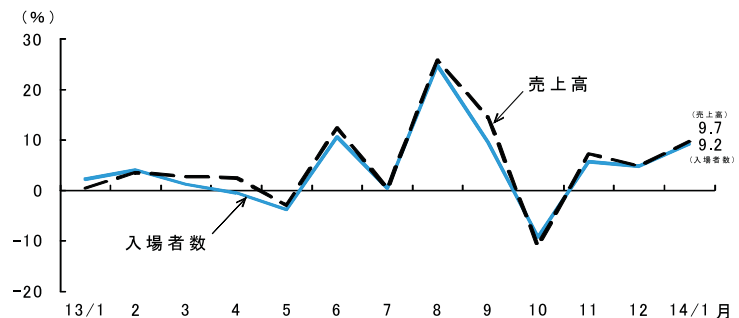


出所:りゅうぎん総合研究所

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 3カ月連続で増加

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、県内客、県外客がともに増加し、前年同月比9.2%増と、3カ月連続で前年を上回った。売上高も同9.7%増と3カ月連続で前年を上回った。



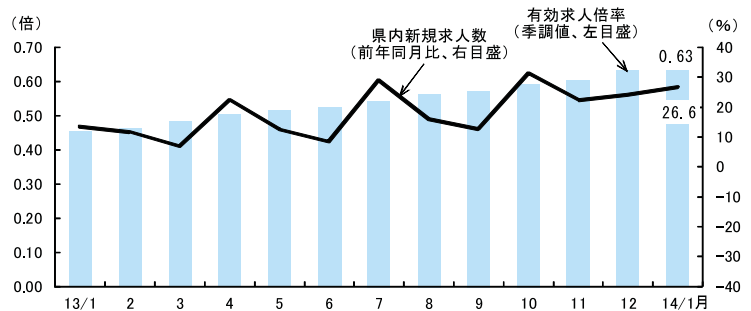
出所:りゅうぎん総合研究所

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26.6%増となり13カ月連続で増加した。産業別にみると、建設業、製造業、教育・学習支援業などで増加した。有効求人倍率（季調値）は0.63倍で前月と同様に1972年以降の最高水準で推移した。
- ・労働力人口は、69万4,000人で同1.8%増となり、就業者数は、66万1,000人で同3.8%増となった。完全失業者数は3万3,000人で同26.7%減となり、完全失業率（季調値）は4.6%と前月より0.1%ポイント悪化した。



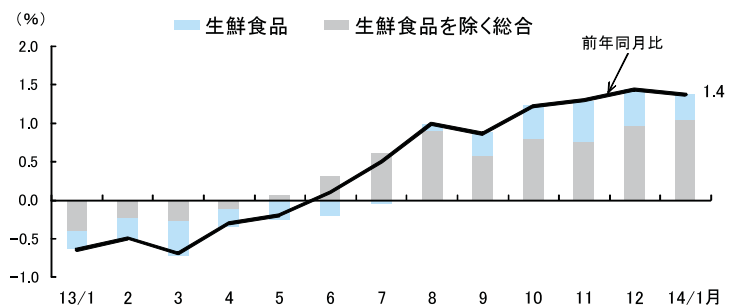
出所：沖縄労働局
 (注)有効求人倍率は、2013年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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

8カ月連続で上昇

- ・消費者物価指数は、前年同月比1.4%増と8カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同1.1%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、家具・家事用品などが下落した。

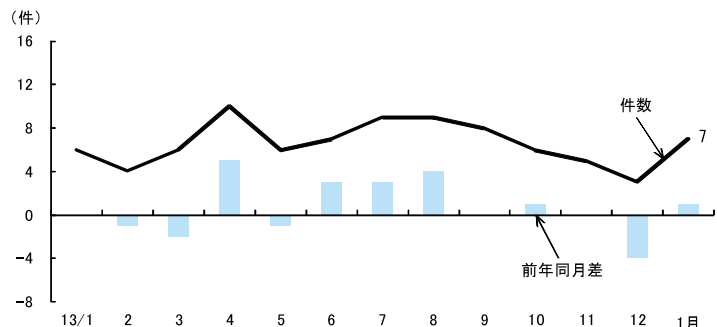


出所：沖縄県（注1）端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
 (注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は増加、負債総額は減少

- ・倒産件数は7件となり前年同月比1件増となった。業種別では、卸売業2件（同2件増）、運輸業1件（同1件増）、情報通信業1件（同1件増）、不動産業1件（同数）、サービス業1件（同1件減）、建設業1件（同2件減）であった。
- ・負債総額は14億9,200万円で、前年に10億円以上の大型倒産が発生した反動から同92.8%の減少となった。



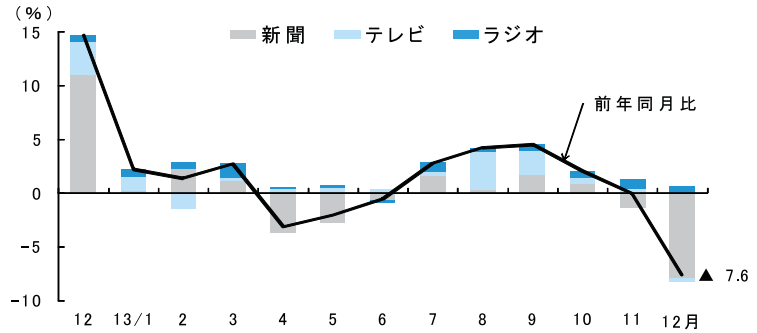
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

④ 広告収入【マスコミ】(前年同月比)

※棒グラフはメディア別寄与度

2カ月連続で減少

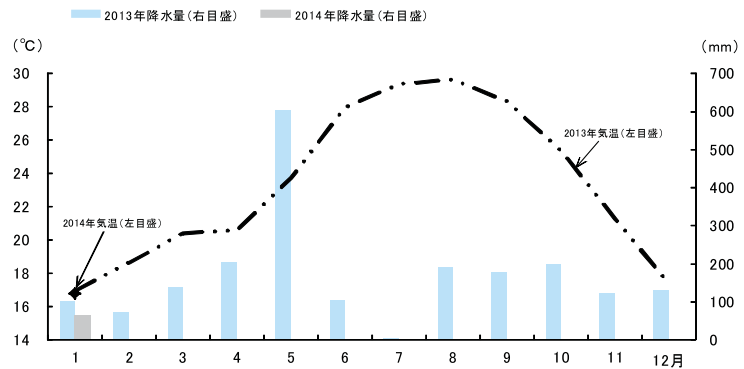
・広告収入(マスコミ:12月)は、前年の衆議院選挙の反動から前年同月比7.6%減となり、2カ月連続で前年を下回った。ラジオは前年を上回ったが、テレビ、新聞が前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

参考 気象:平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は16.8℃と前年同月(17.0℃)、平年(17.0℃)より低かった。降水量は66.0mmと前年同月(100.0mm)より少なかった。
- ・沖縄地方は中旬に寒気の影響を受けたが、上旬と下旬は高気圧に覆われ、晴れた日が多かった。降水量の平年比は39%と観測史上最も少なく、日照時間は177%と最も多くなった。



出所:沖縄気象台

相続税基礎控除額の改正

— 課税対象者 大きい影響 —

2015年1月1日より相続税の基礎控除が、現行の「5千万円+1千万円×法定相続人数」から「3千万円+600万円×法定相続人数」へと変更されます。現行と改正後で、課税対象者に大きな影響を与えそうです。

例えば、相続財産額6,500万円(現金)、法定相続人が妻と子供1人の事例でみると、本年12月31日までの場合の相続税の基礎控除額は、5千万円+(1千万円×法定相続人2人)=7千万円となり、基礎控除額が相続財産額以上であり非課税になります。

一方、改正後では、3千万円+(600万円×法定相続人2人)=4,200万円となり、相続財産の総額6,500万円と基礎控除額4,200万円との差額2,300万円分について課税されることとなります。法定相続分が2分の1で、それぞれ1,150万円が課税対象となります。表の税率をあてはめて計算すると、1人1,150万円×15%=50万円=122.5万円となり、2人の合計は245万円になります。現行の税額はゼロなので、改正後は、そのまま245万円が増えることとなります。

また、相続税額があるときは申告する義務があり、相続の開始を知った日の翌日から、原則として10カ月以内に被相続人の住所地の税務署へ申告する必要があります。なお、実際の相続税計算には他の控除特例などもあり、税理士等との相談をお勧めいたします。



琉球銀行 古島支店長
江洲 日出男

相続税の税率(速算表)

課税標準	税率	税金控除額
1,000万円以下	10%	—
3,000万円以下	15%	50万円
5,000万円以下	20%	200万円
1億円以下	30%	700万円
2億円以下	40%	1,700万円
3億円以下	45%	2,700万円
6億円以下	50%	4,200万円
6億円超	55%	7,200万円

注)1億超より新税制での税率、控除額を表示、それ以下は現行と変わらず。(筆者まとめ)

沖縄観光の現状と課題

— 客単価の回復が焦点に —

沖縄県の入域観光客数および観光収入は本土復帰時の1972年度にはそれぞれ56万人と324億円でしたが、2012年度には592万人、3,997億円へと大幅に増加しています。過去には、米国同時多発テロによる風評被害や、リーマン・ショックによる国内景気の低迷など、外部環境の影響を受けることもありましたが、行政および観光業界を中心とした関係者の取り組み強化により、今日まで順調に推移し観光収入は、県外から受け取る所得である「県外受取」の2割弱を占めるほどになり、先日発表された13年(暦年)の入域観光客数でも641万人と過去最高を記録しています。

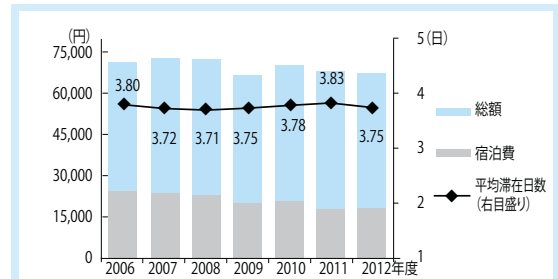
ただし、全てが順調というわけではなく、もちろん課題もあります。例えば、観光客の平均滞在日数などは12年度実績で3.75日となっていますが、これは1998年頃からほぼ横ばいです。また、観光客1人当たりの県内消費額においても2012年度実績では67,459円と、減少傾向にあります。特に宿泊費の減少が著しく、06年度の実績と比較すると25%弱減少しており、このことは県内ホテル業界の競争激化による客単価の低下を反映しているものと考えられます。

今後の沖縄観光は消費税増税の影響があるものの、景気回復を背景に入域観光客数は好調に推移するものと思われませんが、ホテルなど宿泊施設の稼働状況と併せて客単価を回復できるかが大きなポイントになりそうです。



琉球銀行本店 営業部企業融資課長
大演 範也

観光客1人当たり消費額と滞在日数の推移(2006~2012年度)



出所:沖縄県「観光要覧」より筆者作成

与那原綱がる軽便市

— 軽トラ連ね花・雑貨販売 —

与那原町は「太陽と緑の町・与那原町」をテーマに「東部地域の中核都市」の形成に向け、マリンタウンプロジェクトによる町づくりを推進し、近年は人口も順調に増加している元気な町です。

与那原町の歴史を紐解くと、軽便鉄道や山原船による陸海の交通の要所として、「人、物、金」を運び、商店街も大いに発展してきた歴史を持っています。その商店街の活性化のため2010年、商工会中心に「綱がる与那原ちゃんぶる～市」と「与那原綱がる軽便市」が開始されました。翌年には、集客効果を高めようとこれらは合同開催することになり、年々集客数も増加しています。

このうち「軽便市」は、町道6号線（えびす通り）を歩行者天国として2カ月に一度、開催しています。かつての軽便鉄道にちなみ、軽トラックを鉄道車両のように連ねるユニークなものです。車の荷台に地域特産品や花・衣類・雑貨などを載せ販売する定期市や、抽選会、子どもたちによる「路上チョークでお絵かき」といった様々な楽しいイベントとなっています。

さらに、与那原町には「ヨナバルファイター3（スリー）」というご当地ヒーローも活躍中です。「カワラレッド」、「ツナヒキイエロー」、「ヒジキブラック」ら地元で馴染みある正義の個性派ヒーローが町の2大イベントである「軽便市」・「ちゃんぶる～市」にも登場します。

次回開催は3月2日の予定です、商店街では多くの皆様のお越しをお待ちしています。



琉球銀行 与那原支店長
古謝 忠

「与那原綱がる軽便市」(2012年11月)



出所：与那原町商工会（左が軽トラックの出店）

就活時期の繰り下げ

— 若者の育成 社会全体で —

現在多くの大学生等が就職活動を展開中ですが、2016年4月以降入社的大学生等は就職活動の時期が変更となります。これは「日本再興戦略」（13年6月閣議決定）において政府方針となり、日本経済団体連合会より発表された「採用選考に関する指針」（同年9月）がその背景にあります。

内容は学生の就職活動時期の後ろ倒しであり、図のように企業の「広報活動」が12月より翌年3月となり、「採用選考活動」が4月より8月となるものです。

これは日本の持続的な発展のため将来を担う若者を育てることを目的に、学生の①学修時間確保、②留学等の促進一を図るものです。

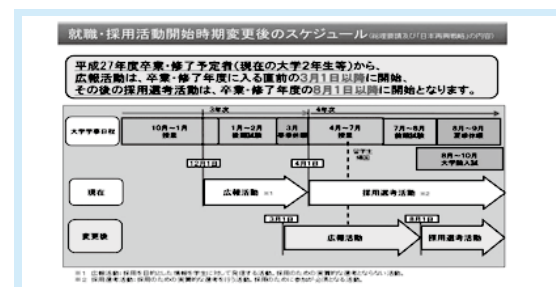
①の学修時間確保は、学生が本分である学業に専念する十分な時間を確保するためのものであり、②の留学等の促進は、グローバル化した社会のなかで日本人の留学者数が04年の約8万3千人をピークにその後減少し続けており（10年に6万人を下回る）、その大きな阻害要因の1つといわれる従来の「就職活動」のあり方（帰国後の活動のため留年する可能性が大きい）に対応するものです。

今回の変更は学生や企業にとって様々な状況変化をもたらしますが、将来を見据え優れた人材の育成は社会全体にとって望まれ、政府・教育機関・経済界が一体となって取り組む必要のある課題です。当然沖縄の発

展や国際化においても必要不可欠なことであり、社会全体で若者を育成することが求められます。



琉球銀行 人事部調査役
新城 卓也



出所：首相官邸HPより



2014年2月

経理部門の基本有用情報

太陽ASG 今月の経理情報

今回のテーマ： 従業員の採用に係る税務上の取扱いと助成金

景気回復を受けて、企業の採用意欲が高まっています。従業員の採用に係る税務上の取扱い、助成金はつぎのとおりです。

1. 税額控除制度（雇用・所得を拡大した場合に一定額を法人税から控除する制度）

制度	対象法人	適用要件（全てを満たす必要あり）	税額控除額
雇用促進税制 or 所得促進税制	青色申告法人	<ul style="list-style-type: none"> 雇用者増加数 5人以上（中小企業者は2人以上） 雇用者増加割合（$\frac{\text{雇用者増加数}}{\text{前期末雇用者総数}}$）10%以上 当期給与 \geq 前期給与 +（前期給与 \times 雇用者増加割合 \times 30%） 前期と当期に事業主都合による離職者がいないこと 	雇用者増加数 \times 40万円 （法人税 \times 10% 限度、但し中小企業者は20%）
		<ul style="list-style-type: none"> 給与増加割合（$\frac{\text{給与増加額}}{\text{基準雇用者給与} \times \text{※1}}$）2%~5% \times 2以上 給与支給額が前期以上、平均給与支給額が前期超であること 	給与増加額 \times 10% （同上）

※1 2013.4.1以後開始事業年度のうち、最も古い事業年度の直前事業年度の給与

※2 2015.3.31までの開始事業年度 2%、2016.3.1までの開始事業年度 3%以上、2018.3.1までの開始事業年度 5%

2. 新入社員の受入費用の税務上の取扱い

内容	個人側	法人側
学資金、研修手当	採用内定者に対し、入社前に支給した場合→雑所得 採用内定者に対し、入社前に支給し入社後に返済免除した場合→入社後の給与所得	一括損金算入
支度金	採用内定者に対し、支給する支度金→雑所得	
社宅	使用人から徴収する家賃が、適正家賃(※)の $\left\{ \begin{array}{l} \text{※ 家屋の固定資産税課税標準} \times 0.2\% + \frac{12 \text{円} \times \text{床面積}}{3.3 \text{m}^2} \\ + \text{土地の固定資産税課税標準} \times 0.22\% \end{array} \right\}$ ①50%以上の場合→非課税 ②50%未満の場合→適正家賃と徴収家賃の差額が給与所得	
制服の支給	水道光熱費を会社が負担した場合→給与所得 職場で着用する事務服、作業服を支給した場合→非課税	

3. 主な雇用関係の助成金

トライアル雇用奨励金	ハローワークの紹介により対象者(就労経験のない職種に就くことを希望する者など)を3ヵ月間試用雇用した場合には、月額4万円/人が3ヵ月間支給されます。
高齢者雇用安定助成金 (高齢者労働移動支援コース)	職業紹介事業者の紹介により他の企業への再就職を希望する定年退職予定者を、定年の1年前から定年までの間に労働契約を締結し雇い入れた場合には、70万円/人が支給されます。
高齢者雇用開発特別奨励金	ハローワーク等の紹介により失業中の65歳以上の者を雇用した場合(所定労働時間週20時間又は30時間以上、かつ、1年以上継続して雇用することが確実な場合に限る)には、60万円又は90万円(大企業は30万円又は50万円)/人が支給されます。
キャリアアップ助成金	契約社員などの非正規雇用労働者を正規雇用した場合(事前に「キャリアアップ計画」を労働局に提出した場合などに限る)には、40万円(大企業は30万円)/人が支給されます。

お見逃しなく！

「雇用促進税制」は、適用を受けようとする事業年度開始後2ヶ月以内に、ハローワークへの雇用計画の提出が必要です。

沖 縄

- 2.1 「おきなわ花と食のフェスティバル 2014」が那覇市の奥武山公園で開かれ、県産農林水産物や加工品を求める買い物客で賑わった。出店数は、過去最多の165団体。地産地消をテーマに島野菜調理体験教室や交流体験バスツアーなど様々な体験イベントが行われた。
- 2.3 クロレラやユーグレナなどの健康食品を製造、販売する八重山産産が県内初となるハラールの認証を取得した。ムスリムが多いマレーシアやシンガポールなどイスラム圏を含む海外で販路拡大を図る。
- 2.10 プロトデータセンターがウェブデザイナーやIT技術者の養成学校を4月に開校する。デジタルハリウッドと業務提携し、通信講座やOJTなど6カ月間の受講プログラムを通して即戦力の人材を輩出する。
- 2.17 那覇空港の新国際線旅客ターミナルビルが供用を開始した。新施設は、ビルと航空機をつなぐボーディングブリッジを4基備え、昇降にかかる時間が短縮されたほか、チェックインカウンターや搭乗待合室も拡充し、利便性を高めた。
- 2.20 県観光政策課の13年度第3四半期の観光収入は、1人当たりの県内消費額が減少したものの、観光客数が増加したことから前年同期比4.0%増の977億2,600万円だった。消費額は前年同期比3.0%減の6万2,163円で、娯楽・入場費や土産・買物費が減少した。宿泊費は7.1%増の1万6,652円で、飲食費も6.2%増の1万3,981円と増加した。
- 2.28 イオンモール株式会社が北中城村アワセゴルフ場跡地に計画しているショッピングモール「イオンモール沖縄ライカム」の起工式を執り行った。国内外の観光客が訪れるリゾートモールとして整備を進める方針で、敷地面積は約17万5,000㎡。15年春にオープンする予定。

全国・海外

- 2.9 東京都知事選が行われ、元厚生労働相の舛添氏が211万票を獲得し、当選した。政策として、待機児童の解消や福祉、防災、東京オリンピックに向けたインフラ整備などをアピールした。
- 2.10 財務省の13年国際収支速報によると、経常収支の黒字額は3兆3,061億円となり、85年以降、最も少ない額であった。所得収支の黒字幅は拡大したものの、貿易赤字額が過去最大に膨らんだことから3年連続で縮小した。
- 2.10 内閣府の景気ウォッチャー調査(1月)によると、現状判断指数は前月比1.0ポイント低下の54.7となり、3カ月ぶりに悪化した。先行きは前月比5.7ポイント低下の49.0で、消費税増税後の駆け込み需要反動や消費者マインド低下を想定した結果となった。沖縄は現状56.3、先行き49.4だった。
- 2.12 農林水産省の13年農林水産物の輸出額(速報値)は、前年比22.4%増の5,506億円で29年ぶりに過去最高を更新した。海外での和食ブームや円安などの影響からアジア向けが伸長した。
- 2.14 LCCのピーチ・アビエーションが航空チケット代金を保証するサービス「Peachチケットガード」を2月下旬より提供する。予約をキャンセルした顧客に対する料金補償サービスは、日本の航空会社で初めてとなる。
- 2.25 国土交通省が実施した主要都市の高度利用地価動向報告(平成25年第4四半期)によると、調査対象150地区のうち、81.3%に当たる122地区で地価が上昇した。横ばいが22地区、下落は6地区で、上昇地区が8割を超えたのは6年ぶりとなる。

Economic Indicators

沖縄県内の主要経済指標(その1)

vol.1

暦年	百貨店 売上高	スーパー 売上高 (既存店)	スーパー 売上高 (全店)	電気製品 卸売額	新車販売 台数	泡盛 出荷量	公共工事請負額		建築着工床面積	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	百万円	前年比	千平米	前年比
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
2013	2.5	1.0	3.4	18.1	7.1	-	266,778	12.2	2,136.7	20.8
2012 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	▲3.8	39,391	39.0	193.1	18.0
8	7.5	2.6	4.3	43.0	5.8	▲7.8	22,626	▲13.4	181.2	9.8
9	5.2	1.1	2.8	11.3	17.2	▲12.6	23,182	▲27.5	264.3	82.1
10	3.1	1.5	3.2	17.6	23.5	-	31,327	6.4	195.6	15.3
11	5.5	4.1	5.7	29.9	21.9	-	19,880	2.5	186.0	30.8
12	▲0.4	2.6	3.8	18.2	26.1	-	16,792	12.0	159.2	15.6
2014 1	0.9	3.7	4.9	40.4	35.4	-	20,056	▲3.4	-	-
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。

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
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
2013	16,618	30.7	11.3	7.3	13.1	15.3	10.3	6,413.7	9.9	9.2
2012 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	2,014	72.4	101.2	14.9	24.7	20.0	21.4	607.4	19.7	21.4
10	1,580	29.2	▲14.8	▲5.8	▲4.4	12.0	5.0	543.0	4.5	1.4
11	1,895	60.1	6.3	12.9	5.1	30.8	0.8	513.6	6.3	1.7
12	1,437	49.5	▲21.3	7.3	6.8	20.2	4.4	515.5	11.2	8.9
2014 1	-	-	133.0	P 8.1	5.1	3.8	4.3	495.1	15.2	5.7
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	2010年=100	前年比
2011	64.8	67.7	▲7.4	▲6.2	▲0.8	▲3.2	280.0	▲1.7	96.8	▲3.2
2012	69.4	71.1	3.4	4.1	▲1.2	4.3	376.7	34.5	96.3	▲0.5
2013	75.3	73.4	2.3	4.6	3.5		550.8	46.2	-	-
2012 12	65.6	58.2	▲1.2	3.2	2.6	14.7	17.1	20.4	95.0	▲2.2
2013 1	68.6	60.7	2.7	5.0	2.2	2.2	15.6	▲21.6	96.6	6.7
2	88.6	78.1	0.3	2.8	4.0	1.4	24.5	52.2	103.5	8.1
3	84.8	78.6	0.2	4.8	1.2	2.7	24.6	7.4	110.6	15.6
4	75.0	73.1	3.0	3.8	▲0.5	▲3.1	49.9	45.5	104.6	18.8
5	63.8	59.4	3.0	▲1.7	▲3.9	▲2.1	59.4	47.4	109.0	7.7
6	66.1	67.5	1.1	6.3	10.6	▲0.5	62.5	79.6	106.8	2.6
7	70.9	81.1	▲2.2	3.2	0.4	2.8	65.2	▲4.0	98.8	▲0.2
8	84.6	91.2	10.8	13.8	24.8	4.2	60.4	33.9	105.5	3.8
9	81.6	87.5	8.9	8.8	9.6	4.5	61.2	88.3	96.3	▲7.1
10	72.2	74.2	▲3.1	▲7.0	▲9.2	2.0	57.8	83.5	92.6	▲6.6
11	78.2	65.7	▲1.6	▲0.3	5.7	▲0.1	33.5	134.3	101.9	▲1.4
12	71.4	62.5	6.6	5.3	4.8	▲7.6	36.2	111.7	-	-
2014 1	71.8	68.7	1.7	7.9	9.2	-	48.1	208.3	-	-
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。2013年11月より2010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
		百万円	前年比							
2011	82	17,374	57.3	0.5	7.0	▲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
2013	79	38,418	257.5	0.3	5.8	2.4	0.53	17.0	83,658	309,629
2012 12	7	1,648	43.9	▲0.4	6.7	2.5	0.42	▲4.7	17,204	25,589
2013 1	6	20,703	4,116.5	▲0.6	6.6	3.1	0.45	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	5.8	3.6	0.48	6.8	7,572	21,286
4	10	3,295	271.5	▲0.3	7.4	1.3	0.50	22.2	11,315	21,984
5	6	603	▲17.3	▲0.2	6.5	3.1	0.51	12.4	7,958	29,160
6	7	1,320	537.7	0.1	4.9	2.7	0.52	8.5	1,937	18,272
7	9	1,083	▲33.6	0.5	6.1	▲0.3	0.54	29.0	1,245	10,921
8	9	519	28.1	1.0	6.6	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	19,857
10	6	4,376	922.4	1.2	4.9	3.3	0.59	31.4	5,130	55,338
11	5	419	71.7	1.3	4.8	2.8	0.60	22.2	6,251	24,516
12	3	3,910	137.3	1.4	4.5	1.9	0.63	24.1	6,909	31,523
2014 1	7	1,492	▲92.8	1.4	4.6	3.8	0.63	26.6	9,075	26,314
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、2013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	%
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 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	190	331	▲140	2.093	24	21.6	460	41.2	41	0.088
10	252	347	▲95	2.087	22	▲13.1	349	▲12.4	30	0.085
11	215	316	▲100	2.083	19	▲13.3	269	▲17.2	17	0.063
12	628	164	464	2.065	23	13.6	264	26.4	23	0.065
2014 1	-	-	-	-	22	▲5.1	363	▲0.5	5	0.012
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
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 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	57,477	3.7	8,578	▲6.2	1,575	▲9.4
9	42,361	4.6	28,488	3.3	57,726	4.1	8,430	▲6.3	1,575	▲9.8
10	41,343	3.3	28,211	3.8	56,723	3.8	8,391	▲6.2	1,585	▲8.6
11	41,878	3.3	28,302	3.9	57,278	3.0	8,344	▲8.9	1,574	▲8.8
12	41,822	3.4	28,698	4.3	-	-	8,429	▲6.9	1,573	▲8.7
2014 1	41,243	2.9	28,761	4.6	-	-	-	-	1,562	▲8.4
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)PIは速報値。

りゅうぎん ポイントサービス



ポイント数に応じてサービスいろいろ!

とくとく特典

特典1

ATM時間外
手数料が **無料!**
(当行ATM利用時のみ)

特典2

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

特典3

スーパー定期の
金利を**上乘せ!**
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

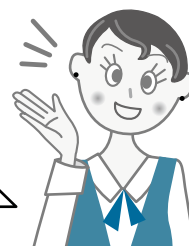
日頃お世話になっているお客様に対し、毎月のお取引内容をポイント化し、その合計ポイントに応じて手数料割引または金利優遇等の特典が受けられるサービスのことをいいます。

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

エクセレントコース **200point**以上

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



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。



0120-19-8689

琉球銀行 ポイントサービス

検索

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

特集レポートバックナンバー

■平成24年

- | | | | |
|--------------|---|--------------|---|
| 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 | 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.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 | 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.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 | 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.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 | 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.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 | 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.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 | 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.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 | 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 |
| 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 | 11月 (No.529) | 経営トップに聞く 株式会社アメニティ
An Entrepreneur 琉球フットボールクラブ株式会社 |
| 12月 (No.518) | 経営トップに聞く 株式会社丸善組 | 12月 (No.530) | 経営トップに聞く 株式会社スタジオチャーリー
An Entrepreneur 株式会社アースティック那覇 |

■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 | 1月 (No.531) | 経営トップに聞く 沖縄ツーリスト株式会社
An Entrepreneur 株式会社スペースチャイナ
特集 沖縄県経済2013年の回顧と2014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 | 2月 (No.532) | 経営トップに聞く 株式会社島袋
An Entrepreneur 有限会社丸玉製菓 |
| 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 | | |

りゅうぎんディーシー

使うほど
ドンドン
お得!

おかげさまで30周年

ドド〜と

300名様に

現金

10000
一万円

プレゼント!

カードを使えば
得来たる!
キャンペーン

キャンペーン期間

2014年

1/16 4/15

ご応募は
1回でOK!
専用ハガキで
ご応募!

期間中、対象カードのショッピングご利用金額が1万円以上の方の中から総勢300名様に抽選で現金1万円をプレゼント!!

キャンペーン期間 2014年1月16日(木)~4月15日(火)

キャンペーン
対象カード



応募要項

- 応募対象** キャンペーン期間中、対象カードのショッピングご利用金額が10,000円以上のお客様。
ご利用金額10,000円を1回とし、抽選口数はお客様のご利用金額に※1。当社が自動管理いたします。
※一度ご応募いただきますと、抽選口数はご利用金額(10,000円1回)により自動的に加算されます。
- 応募方法** 専用の応募ハガキに必要項目(クレジットカード番号・お名前・ご住所等)をご記入の上、ご郵送ください。
- 抽選方法** キャンペーン終了後、ご契約カードごとに、期間中のご利用金額および抽選口数を集計し厳正に抽選いたします。
- 応募締切** 2014年4月15日(火) 当日消印有効
- 当選発表** 当選者の発表は2014年6月下旬の当選通知および当選カードのご登録口座へのお振込みをもってさせていただきます。
※なお、ご登録口座宛へ入金できない場合には、当選辞退の扱いとさせていただきますのでご了承ください。
- 注意事項**
 - ※法人カードやコーポレートカードは本キャンペーンの対象とはなりません。
 - ※家族会員様のご利用分は本人会員様のご利用分として対象となります。
 - ※カード年会費、会員情報誌購読料、キャッシングサービス・カードローンのご利用分およびポイント分割払いの手数料などは対象となりません。
 - ※賞品発送時点でご契約のカードを退会されている、またはお支払いの遅延などによりカード利用を停止されている場合は対象とはなりません。

株式会社りゅうぎんディーシー TEL.098-862-1525
(営業時間/9:00~17:00 土日・祝祭日を除く)

りゅうぎんディーシー 検索
<http://www.ryugindc.co.jp/>



詳しくは、りゅうぎんディーシーへ

りゅうぎん調査 No.533 平成26年3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