

2014

6

No.536

Bank of the Ryukyus' Okinawan Economic Review

りゅうぎん調査



経営トップ

沖縄県花卉園芸農業協同組合

「太陽の花」は、沖縄から全国の皆さまへ
フレッシュな花をお届けします

An Entrepreneur

株式会社PBコミュニケーションズ



RRI No.095

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

Okinawan Economic Review

2014.06 No. 536

RRI No.095

※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 沖縄県花卉園芸農業協同組合 — 01

～「太陽の花」は、沖縄から全国の皆さまへ
フレッシュな花をお届けします～
代表理事組合長 みやぎ しげし 宮城 重志

An Entrepreneur 株式会社PBコミュニケーションズ — 06

～「起業家訪問」地域の皆さまと行政の絆を結ぶ～
代表取締役 きせ つよし 喜瀬 剛

寄稿 新時代の教育研究を切り拓く — 08

～国際色豊かな地域振興:文化の発信地をめざして～
沖縄科学技術大学院大学コミュニケーション・広報ディビジョン なとり かおる
メディアセクションリーダー 名取 薫

アジア便り 香港 — 12

～香港雑感(貯蓄・投資、結婚観、沖縄観光について)～ とくち たかし
レポーター:渡久地 卓(琉球銀行)
沖縄県香港事務所へ出向中(副所長)

アグリビジネス実践講座 — 18

～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6回(最終回):沖縄の農業活性化
株式会社モクモク流農村産業研究所 主任研究員: しのはら たつあき 篠原 辰明

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～
～第4期「りゅうぎんマネジメントスクール(第2回)」を開催しました～
～若手リーダー向けセミナー
「チームでまとめ、チームで成果を生み出すために」を開催しました～

行政情報54 — 25

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

県内大型プロジェクトの動向52 — 26

経営情報 会社法改正案における社外取締役制度の改正点 — 29

～「企業統治の在り方の見直し」を目的の一つとして、2013年11月に
「会社法改正案」が国会に提出されました～
提供 太陽ASGグループ ASG税理士法人

沖縄県の景気動向(2014年4月) — 30

～観光、建設関連は好調に推移するも、消費関連が消費税増税前の駆け込み需要の反動により
一時的に弱んでおり、県内景気は拡大の動きが強まる中、一部に一服感がみられる。～

学びバンク — 42

・決算短信 ～決算のほぼ全容公表～
琉球銀行総合企画部主計課長 奥間 孝(おくま たかし)
・MICE施設整備 ～観光喚起する施設期待～
琉球銀行真栄原支店長 金城 裕敦(きんじょう ひろのぶ)
・インターネットバンキング ～セキュリティー 万全に～
琉球銀行営業統括部ダイレクトバンキングセンター長 下地 勉(しもじ つとむ)
・人口増える読谷村 ～官民連携 ますます成長～
琉球銀行読谷支店長 高良 均(たから ひとし)

経済日誌 2014年5月 — 45

県内の主要経済指標 — 46

県内の金融統計 — 48



宮城 重志 組合長

「太陽の花」で親しまれる沖縄県花卉園芸農業協同組合は、県内で唯一の花卉専門の農協である。1976年に設立。沖縄の温暖な気候を活かして、冬場の県外出荷で成長した。主力はキク類。最近ではアジアからの輸入が増えてきたが、新品種の開発、技術向上などでシェア拡大を目指す。浦添市にある本所を訪問し、宮城代表理事組合長に設立経緯、事業内容、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

「太陽の花」は、沖縄から全国の皆さまへ

フレッシュな花をお届けします。

会社概要

商号	号：沖縄県花卉園芸農業協同組合
所在	在：沖縄県浦添市伊奈武瀬1丁目10番地1号(本所)
連絡先	先：098-860-2269
URL	L： http://www.taiyo-hana2.jp/
設立	立：1976年(昭和51年)11月11日
役員	員：代表理事組合長 宮城 重志
資本金	金：11億5,407万円
職員	員：59名
組合員	員：787名 (正組合員653名、準組合員134名)
事業内容	容：営農指導事業、販売事業、購買事業、企画開発事業、融資管理事業など
事業所	所：沖縄県花卉集配センター(本所) 北部センター(名護市) 中部センター(沖縄市) 企画開発部(名護市) ほか集荷所・冷蔵庫19カ所
子会社	社：(株)沖縄県花卉卸売市場 (株)トランスプランツインドネシア

貴農協の設立経緯をお聞かせください。

沖縄の花卉(かき)生産は、戦後、駐留米軍の家族向けに中部地区の基地周辺で細々と行われていたようです。本土復帰の1972年ごろから県外需要に向けた生産が始まり、テッポウユリなどが出荷されていました。

その後、オイルショックをきっかけに沖縄の温暖な気候が改めて注目され、冬春期の端境期をねらった県外出荷への関心が若者を中心に高まります。とくに換金性の高い小ギクに注目が集まりました。



浦添市伊奈武瀬の本所と花卉集配センター

しかし、当時は組織的な態勢が整っていません。そこで花卉生産の拡大に取り組む農家62名が集まり、1976年、沖縄県花卉園芸協同組合(任

意組合)を設立します。現在の当農協の前身組織です。

1978年に同組合の商標を「太陽の花」と登録。沖縄の豊かな太陽と若いエネルギーを表す呼称で、これによって同組合の存在が広く知られるようになりました。



名護市にある「太陽の花」企画開発部の農場

そのころから同組合は、花卉の専門農協への移行に動き出します。生産・流通施設の整備、生産資材の安定供給、農政活動への参画、信頼性の向上などを図るのが目的です。

1981年、沖縄県から沖縄県花卉園芸農業協同組合の認可をいただきました。県内で初めての花卉専門の農協の誕生です。

1983年は、航空チャーター便の利用で県外出荷を大きく伸ばします。1990年には花卉集配センター、瞬間真空予冷庫を設置。同予冷庫は、花卉を低温処理することによって品質を保つ装置で、船舶輸送の大幅な効率化につながりました。

事業内容をお聞かせください。

当農協が扱う花卉は、ほとんどが切り花です。うち93%がキク類。主力は小ギクと大ギクです。組合員の農家から受託集荷した花卉は、北海道から九州まで約70市場に出荷しています。

組合員は現在787名。うち正組合員が653名、準組合員が134名です。2013年度の出荷本数は1億6,476万本、販売高は59億1,960万円でした。

県外需要が正月と春の彼岸に集中するため、12月から3月にかけて集荷作業、出荷作業がピークを迎えます。

栽培は電照ギクが主体です。キクは日照時間が短くなると開花する性質があるため、それを利用して人工的に光をあて、開花時期を調節します。



電照ギクの生産は12月から3月が繁忙期になる

当農協の事業は大きく分けて次の6つです。

① 営農指導事業

組合員の経営および生産技術の向上を目的に現場指導を行っています。年間スケジュールにもとづききめ細かい指導によって生産性を高め、より良い花卉の生産を目指しています。

② 販売事業

組合員から集荷した花卉を全国の市場に向けて販売しています。組合員の収入に直結する業務のため、期待に応えるように日々、工夫と努力を重ねています。



瞬間真空予冷庫で低温処理された花卉を出荷する

③ 購買事業

組合員へ農業資材を提供しています。種苗、肥料、農機具、電照器材、キク選別機(花口ボ)、普及型ハウスなど幅広く揃え、生産活動をサポートしています。



生産性を高めるキク選別機(花口ボ)

④ 企画開発事業

企画開発部の農場(名護市)で市場競争力のある新品種や新規品目の開発、優良種苗の育成を行っています。

農場の面積は7,912 坪です。育成中の品種は2,500 種余り。開発登録した品種は34種、出願中が33種で、キク類が中心です。



オリジナル品種「ウリズンシリーズ」(左)と「太陽のマーブル」(右)

⑤ 融資管理事業

農業生産設備などに必要な営農資金の貸付や代行を行います。組合員への補助事業の導入や税務相談など、さまざまなかたちで支援・管理を行っています。

⑥ 経営総合対策室事業

組合員の財務計画や固定資産取得計画の策定支援などを行います。

事業所、子会社をご紹介します。

事業所は、浦添市伊奈武瀬の本所をはじめ県内各地に配置しています。

本所内にある沖縄県花卉集配センターは、各地から集荷した花卉を最終的に集約して分荷、全国へ発送しています。



花卉集配センターから空路、海路で県外へ出荷

中北部の拠点として、中部センター(沖縄市)と北部センター(名護市)を置いています。種苗センターとして企画開発部(名護市)があり、ほかに19カ所の集荷所・冷蔵庫を設けています。



出荷繁忙期を迎えた組合員の選別場

子会社は次の2社です。

1.「株式会社沖縄県花卉卸売市場」

県内初の本格的な花卉市場として1977年に法人設立されました。主に県内向けの花卉を売買するセリ市場です。沖縄県中央卸売市場内に設けられています。

2.「株式会社トランスプランツインドネシア」

優良なキクの苗を組合員へ安定的に供給するために、台風のないインドネシアで大規模に栽培事業を行っている会社です。1996年に設立しました。当地の人々を多く採用し、貴重な就業の場ともなっています。

国内の他の産地のほか、海外産地との競争も進んでいます。勝ち続けるための取り組みなどを教えてください。

沖縄はキクの三大産地の一つです。冬場の12月から3月は、国内で消費される小ギクの9割以上が沖縄産といわれます。

もともと本土は、冬場のキクを主に台湾から輸入していました。それが1980年代になって、沖縄が徐々に台湾にとってかわったのです。

沖縄は温暖な気候のため、本土の産地に比べて冬場の生産コストを低く抑えられます。そうした中で、開花の調整技術の向上や輸送の大量化によって安定供給が実現した結果、一大産地に成長しました。



12月、3月のピーク時には貨物専用臨時便を活用

ただ、ここ5年で中国やマレーシア、ベトナムなどアジアの輸入品が増えてきました。販売形態もスーパーなどの量販店で低価格で販売されるなど、取り巻く環境が大きく変化しています。当農協は競争が進む花卉市場で、今後も勝ち続けるためにさまざまな取り組みを行っています。その一部を紹介しましょう。

1.オリジナル品種の開発

大ギク、小ギク、スプレーギクの取り扱い量の6割が当農協で育種したオリジナル品種です。スプレーギクは、スプレーの噴霧のようなフォーメーションと豊富な花の色、形が特徴です。

これからカギを握るのがファッション性の高い品種の開発です。写真はファッションmam(キク)の一つ。7年の期間をかけて丁寧につくりあげた品種です。mamとはキクのことです。



ファッション性を重視した品種開発に取り組む

「キクラしくないキク」をコンセプトに、優雅さと可愛らしさ、和と洋を併せ持った表情が特徴です。消費者のニーズに応える品種を次々と開発することによって、産地間、国際競争を勝ち抜いていきます。

2.商品の選別によって付加価値を高める

同じ小ギクでも枝と花が豊かに付いたものが、ボリューム感があって付加価値の高い商品になります。写真の右の小ギクです。



ボリューム感でランク分け(右が小ギク「特」)

これまでは写真に見る左右の小ギクを分別せずに出荷していました。しかし昨年からは組合員が選別時に分別し、右のボリューム感のある小ギクをランクの高い「特」表示商品として出荷しています。

「特」表示の小ギクは高値で取引されます。全国でも初めての取り組みと注目され、市場からは「品質が良くなった」と評価をいただいています。

3.商品の色の全体調整

市場への出荷は、花の色を白、黄、赤でバランスよくそろえることが求められます。アンバランスが予想されると、農家に生産計画の変更を呼びかけて調整します。

子会社のトランスプランツインドネシアにも供給苗のバランスを調整してもらい、グループ全体を指揮して市場のニーズに柔軟に対応しています。

4.本土市場への正確な情報発信

生産農家に対して生産計画の確認、消灯調査など計8回の調査を行い、正確な出荷量と出荷時期の情報を市場側に提供しています。これによって安定した販売量の確保を図っています。

経営理念についてお聞かせください。

「高品質、低コスト、安定供給の3拍子がそろった花卉を生産し、組合員の経営向上を図る」のが、当農協の使命と考えています。

そのためには、市場から選ばれ続ける産地、消

費者から選ばれ続ける産地を目指して努力しなければなりません。

私たちは、市場の動向にアンテナを張り、ニーズをいち早くとらえて生産に反映させる対応力が求められています。一方で品種開発事業など中長期の視点に立った取り組みが、ますます重要になってきています。こうした短期と中長期の取り組みをしっかりと見極め、チャレンジ精神を持って前進することが大事だと考えています。

全職員がこの認識を共有し、実践することを期待しています。



経営方針を全員が共有し実践する

人材育成について教えてください。

専門的な業務が多いため、教育は基本的に現場のOJTが主体です。また、組合員との協力・信頼関係が事業発展の基本となるため、コミュニケーション力の向上にも力を入れています。

昨年は価値観の共有を図る目的で、職員全員に対して「太陽の花の歴史と中長期計画」をテーマに役員による講義を実施しました。



積極性とチャレンジ精神を重視する

社会貢献についてはいかがでしょうか。

インドネシアの子会社「トランスプランツインドネシア」が立地する村では、同社が生活用水の施設提供、小学校の整備を行いました。

同社はピーク時には約200名の地元のパートを採用し、村の貴重な就業の場として貢献しています。以前は子どもの約半数が学校へ行けない状況でしたが、収入を得ることによって暮らしが向上し、就学率が約9割に改善しています。



苗生産基地トランスプランツインドネシアの農場

これからの事業展開についてお聞かせください。

中国、マレーシア、ベトナムからの輸入が増加しています。中でもスプレーギクの伸びが目立ちます。これに対して私たちは、開発したオリジナル品種の生産を広げ、鮮度や品質を向上させることによって、逆に輸入品のスプレーギクのシェアを積極的に奪取していきたいと考えています。

葉物、熱帯花卉、洋ランも当農協の主力商品です。とくに葉物は沖縄がトップクラスの出荷を誇ります。ただ、夏場の出荷が主で、冬場は安定した供給が実現できていません。栽培管理が課題です。今後、技術の向上を図り、一年をとおして出荷できる態勢を進めていきます。

流通形態も大きく変わってきました。スーパーなどの量販店が普通の商品として花卉を販売するようになりました。私たちも新しいマーケットへの進出を考える時期にきていると思います。組合員の経営に資するように、あらゆる取り組みに積極的にチャレンジしていきます。



葉物の通年出荷を目指す

株式会社PBコミュニケーションズ

事業概要

- 会社名 株式会社PBコミュニケーションズ
- 代表者 喜瀬 剛
- 事業内容 自治体の業務の受託
- URL <http://www.pb-comm.com/>
- 所在地 <本社>うるま市みどり町4-14-5
TOPビル105
TEL 098-923-0022
<支社>那覇市おもろまち4-19-30
新都心DLビル4階
TEL 098-943-1289
- 設立 2011年(平成23年)12月28日
- 社員 80名

トピックス

1. 県内では初めてといわれる自治体の窓口業務の受託を手がける。
2. 現在、うるま市役所、南城市役所、那覇市役所で業務を受託。

起業への道のり

当社は、自治体の業務の一部を代行する受託会社です。たとえば、市役所の窓口で2~10名の社員を配置して窓口の業務を代行します。

各自治体ではコストの削減や組織のスリム化を目指して、業務の一部を民間企業へ委託する動きがあります。そこに着目したのが起業のきっかけでした。

事業のスタートは、地元のうるま市役所へのアプローチでした。訪問して事前ヒアリングを行ったところ、市は外部委託のガイドラインを決めてはいるものの、民間企業の提案がないことなどから実現に至ってないことを知りました。

「いい提案をすればチャンスがある」。さっそく市民課窓口業務にターゲットを置いて準備を進めました。コストを計算すると、大幅な削減が提案できる見通しになり勝算を確信。同時に、市民課窓口で業務を経験した人材を採用し、



喜瀬 剛 社長



市の要求レベルを固めました。数社で競った結果、当社の受託が決まりました。



事業のフレームワーク

2012年4月から市民課窓口業務の受託がスタートします。当初はとまどいもあったものの、ほどなく市民、市役所の皆さまから好意的な評価をいただきました。

当社の取り組みが単なる合理化策ではなく、「市役所窓口をコミュニティーの場として位置付けて実践した」ことが好結果につながったと思います。

社名のPBコミュニケーションズは、パートナー(P)、ブレイン(B)を表し、専門知識を持ったスタッフがお客様の市民生活に役立つパートナーとして寄り添うことを意としています。



南城市役所で活躍するスタッフ

現在、うるま市役所のほか那覇市役所、南城市役所で業務を受託しています。勤務するスタッフは、うるま市が30名、那覇市が40名、南城市が

10名の計80名です。

全員が正規社員、9割が女性です。各ポジションに責任者を配置して週報の作成をルール化しているほか、月に1回責任者会議を行い、意見交換と事業の進捗・方針を確認しています。

うるま市の業務受託の例

市民課窓口の主な業務内容は次のとおりです。

- ①各種証明書の受付と交付
- ②住民異動届出書の記載の補助
- ③証明書自動交付機と券売機の操作の補助

そのほか納税課窓口業務、水道局料金課窓口業務、環境課野犬・ハブ等対策事業など他の部署の業務も受託しています。

セールスポイント

当社は、迅速な対応、正確な事務処理はもちろんですが、なによりも笑顔とお客さま一人ひとりに合わせた丁寧な接客を心がけています。

加えて、お客さまとのコミュニケーションをとって信頼を深め、役所が「事務的な場所」ではなく、「安心と笑顔が生まれるコミュニティの場」になるように、お客さまの立場に立った対応に努めています。



笑顔で親切・丁寧な対応を心がける

当社の事業に対して自治体の評価は、①コストの削減、②必要人員の確保、③サービスの質の向上、④地元の雇用の拡大などの点で満足いただいていると思います。

市民の皆さまからは、①対応が親切で丁寧、②待ち時間が短くなった、②受付時の誘導のおかげで間違いが防げる、といった感想をいただいています。

社員教育の充実

業務を受託するうえで社員の採用は、地元の方を積極的に採用しています。採用後は、一人ひとりが「窓口のプロ」になれるように、当社独自の研修を実施しています。

業務知識は、事例による指導と専門知識の習得に力を入れます。接客マナー研修では、接客力の向上を目指す「サービスの階段」を設定し、着実なステップを踏むカリキュラムをこなします。



着実なステップアップにつなげる独自の研修



接客力を磨きコミュニティを大事にする

今後の取り組み

県内では前例のない事業を立ち上げ、試行錯誤で歩んできましたが、ノウハウを積み上げることによって一定のビジネスモデルが確立できたと考えています。ここまで一緒に努力を重ねてきたスタッフの皆さんに感謝します。

受託契約はおおよそ3年です。そのサイクルにもとづいて社員の配置はかわります。このローテーションが社員の業務の幅を広げ、スキルを高めてくれます。前向きで向上心のある人材がそろっているので、今後、自治体のさまざまな新しい業務に、社員とともにチャレンジしていきたいと考えています。

(レポート:常務取締役 照屋 正)

新時代の教育研究を切り拓く

～沖縄科学技術大学院大学の取組みについて～

国際色豊かな地域振興：文化の発信地をめざして



沖縄科学技術大学院大学(OIST)は、科学技術分野における国際的な拠点となることを目指しています。その成功には、より広範な文化的な要素を取り込んでいくことが不可欠です。それによって、本学が、芸術、音楽、舞踊、演劇といった多岐にわたる文化の発信地になることが期待されます。

現在OISTでは6月30日(月)まで、アルゼンチン共和国ブエノスアイレス出身で沖縄在住の彫刻家、フリオ・ゴヤ氏の展示会を開催しています。展示されている38作品には、ゴヤ氏が20年前に母国アルゼンチンを離

れた時から最近作った新作までが含まれており、木材などの立体の材料を掘って造形する手法とは異なり、いずれも金属の板を互いに合わせたり伸ばしたりして形を作っています。具体的には、鉄、銅、真鍮、亜鉛、塗料鉄などの鋳物素材を用いて、平面の材料を自在に曲げて組み合わせることで、視覚的な立体感を生み出すという創作方法です。また、南米の色合いとして用いた原色の着色は、彫刻の表現基礎となった人物からの意味合いを持っており、男性は「青」、女性は「赤」として存在しています。



フリオ・ゴヤ展オープニングセレモニー

OISTでの展示会の開催を記念して、去る5月1日にはオープニングセレモニーを開催しました。冒頭挨拶に立ったOISTのジョナサン・ドーファン学長は、OISTキャンパスに、美しく示唆に富んだ金属製の彫刻作品を展示いただいたゴヤ氏に対してお礼を述べるとともに、OIST正面玄関に設置された「ユートピア」という非常に大きな作品について、「OISTの門をくぐる人たちに新たな感動を与え、探求心とイノベーションと

いう、まさにOISTが育てている資質に満ちた空間をもたらしています」と語りました。また、ゴヤ氏は「私の作品は、抽象アートであるので、各自ご自由に解釈し、想像力を膨らませていただけたらと思います」と述べた上で、「自由に作品に触れ、座ったり、乗ったりしていただき、目で見ただけでなく手でも触って鑑賞していただきたい」と述べられました。

＜展示作品一部紹介＞

女性が座って向かい合っている姿が「友情」という作品に込められています。「馬」は今回の展示会のために制作された新作です。「通り過ぎる風」は、作品完成後にゴヤ氏が感性に従ってその名前を付けたもので、見る人によって違うものに見えます。



友情

馬

通り過ぎる風

サンゴの作品は、ゴヤ氏が母国アルゼンチンから沖縄に移ったばかりの頃、サンゴの形的美しさに魅せられて制作しました。OISTではサンゴの研究もおこなわれており、これらの作品がOISTで展示されることについて、同氏は不思議な縁を感じると述べています。



珊瑚シリーズII

珊瑚シリーズIII

一般見学者

この他、OISTでは7月6日(日)までノーベル賞受賞者たちの写真展「科学のスケッチ」を開催中です。本写真展は、2012年6月にスウェーデンの首都ストックホルムを皮切りに始まった世界巡回展で、OISTは世界で第8番目、国内では初めての開催地となります。ノーベル博物館やリンダウ・ノーベル賞

受賞者会議などが主催する本展は、ドイツ人写真家フォルカー・シュテーター氏が撮影した五十点を超える作品から構成されており、ノーベル賞受賞者が自身の発見に関する直筆スケッチと共に1枚のポートレートに納まっているユニークなもので、同時にインタビュー音声や映像なども公開され

ています。リンダウ・ノーベル賞受賞者会議とは、毎年ドイツの保養地リンダウにノーベル賞受賞者と世界各国の若手研究者が集

う交流フォーラムで、シュテーター氏がこの会議に五年間かけて通いつめ、撮影したポートレートが展示されています。



OIST理事
トーステン・ヴィーゼル博士

ノーベル博物館
オロブ・アメリン館長

写真家
フォルカー・シュテーター氏

写真展初日の5月13日(火)には、ノーベル賞受賞者を含むOIST理事会や評議会のメンバー、教職員・学生が集まり、ノーベル博物館のオロブ・アメリン館長、シュテーター氏などのご出席のもと、オープニングセレモニーを開催しました。OIST理事会共同議長で、1981年にノーベル生理学・医学賞を受賞したトーステン・ヴィーゼル博士は「受賞者は皆、幸せそうな表情で写真に納まっています。訪れた皆さんがあっという

間に見終えてしまったと思えるくらい、楽しい写真展になることを期待しています」と挨拶しました。これを受け、同じくOIST理事で2001年ノーベル生理学・医学賞受賞者のティム・ハント博士は「受賞者たちが幸せな表情をしているのは、賞を受賞したからではありません。素晴らしい発見をしたからです」と述べた上で、受賞には、努力、先見力、発見の他に幸運が味方したのだと語りました。



(左から)ジェローム・フリードマン博士、オロブ・アメリン氏、トーステン・ヴィーゼル博士、ジョナサン・ドーファン学長、ティム・ハント博士、フォルカー・シュテーター氏



ドイツ人写真家フォルカー・シュテーター氏が撮影した写真展「科学のスケッチ」はノーベル賞受賞者が自身の発見に関する直筆スケッチと共に1枚のポートレートに納まっている

ノーベル博物館のオロブ・アメリン館長は、ノーベル賞を受賞する人材を輩出する方策として、OISTのような教育機関の存在を挙げました。そして、荣誉ある賞の受賞には、素晴らしい人材、資金、協力関係、機動力が必要であると共に、先見力と克己奮闘す

る姿勢が大切であると話しました。さらに各分野における「ヒーロー」に学び、刺激を受けることも重要であると強調し、「今日ここにヒーローたちを届けにまいりました」と写真展開催への意気込みを語りました。写真家のシュテーター氏は、過去の科学者

のポートレートには人物の人柄や受賞理由を表したものが殆どなかったと触れた上で、「受賞者自身が被写体となり、自己表現のプロセスを楽しみ、作品を作り上げて欲しいと思いました」と制作の経緯を語りました。最後にOISTのジョナサン・ドーファン学長は、「難しい表情の科学者でさえ、幸せな表情に変えることが出来たのはシュテーター氏の手腕に他なりません」と締めくくり、会場を沸かせました。

OISTではこれまで様々な芸術作品の展示会や演奏会、講演会などの多岐にわたる

文化イベントを開催してまいりました。これらの催しは、OISTひいては沖縄が、多彩な文化や文明が混ざり合う世界レベルの文化活動の交流拠点へと発展していけるようにという願いが込められています。偉大な芸術作品が科学技術の拠点に居場所を見つける — そのような素晴らしい融合が実現するよう、今後も地元沖縄および国内外から芸術家や音楽家の方々をご招待し、大学の多様な国籍の教職員・学生およびその家族が地域の皆さまと交流することで、文化の発信地として発展していくことを目指してまいります。

フリオ・ゴヤ氏 略歴



- 1953年 アルゼンチン共和国ブエノスアイレス生まれ
- 1983年 ブエノスアイレス国立芸術大学大学院卒業
- 1985年 来日
- 1988年 第2回ロダン大賞展美ヶ原美術館大賞受賞(長野)
- 1992年 サントリー美術館大賞'91入賞(東京)
- 1992年 大阪彫刻トリエンナーレ'92入賞(大阪)
- 1993年 フジサンケイビエンナーレ現代国際彫刻展受賞(長野)
- 1994年 沖縄タイムス美術賞受賞(沖縄)
- 1995年 馬の彫刻コンクール入賞(岩手)
- 1998年 日本アルゼンチン修好100年記念モニュメント制作(ブエノスアイレス)
- 2000年 バルパライソ財団アーティストインレジデンス(スペイン)
- 2002年 アヴィニョンフェスティバル参加(フランス)
- 2007年 フェーゴ島ビエンナーレに参加(アルゼンチン)



フリオ・ゴヤ展ならびにノーベル賞受賞者の写真展に関する詳細は地域連携セクション 098(966)2184 までお問い合わせください。

OISTについてより詳しくお知りになりたい方はwww.oist.jp をご覧下さい。

アジア便り

香港 vol.72



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)

香港雑感(貯蓄・投資、結婚観、沖縄観光について)

はじめに

みなさん、こんにちは。沖縄県香港事務所の渡久地です。香港はフリーポートで、また税制に関してもオフショア制度(注) を設けており、法人税が安くキャピタルゲインも非課税制度を導入するなど、まさに「ヒト・モノ・カネ」そして「情報」が集まる世界有数の地域だと言われています。今回のアジア便りでは、そのような場所で暮らす香港人の貯蓄や投資はどのようになっているのかまとめてみました。

(注)金融用語で、非居住者(外国人)に対して、租税環境を優遇している国または地域を指す意味で使われています。これらの国や地域では、歴史的な経緯や環境的な事情等から、外国の投資家や企業の資産管理を積極的に受け入れるために、金融面や税制面に対する合法的優遇措置のある特別金融区を設けています。この特別金融区においては、投資や事業で得た収益に対して税金がかからない(少ししかかからない)などのメリットがあるため、別名で「タックスヘイブン(租税回避地)」と呼ばれることもあります。香港は独自のオフショア金融センターを備え、法制度も整備し、政治や経済も安定していることから世界でもその代表的な地域とされています。

また、これまで何度かお伝えしたように沖縄県では香港からのリゾートウェディング客誘

致にも力を入れています。「男性よりも女性が強い」と言われ、また「女性の社会進出が当たり前」となっている香港において、「結婚」に関する興味深いデータがありましたのでいくつか紹介したいと思います。そして最後に5月に開催された香港での沖縄物産展について、香港から沖縄への観光の現状もまじえながらレポートいたします。

1. 香港人の貯蓄や投資の状況について

①香港人の理想の貯蓄額や保有資産とは

それでは最初に香港人の理想とする退職後の貯蓄額についてお伝えいたします。今年の4月30日付の地元紙香港商報によると、米保険大手アメリカン・インターナショナル・グループ(A I G)の香港法人、アメリカン・インターナショナル・アシュアランス(A I A)の調査結果が掲載されていましたが、なんと(あくまでも理想ですが...)理想とする退職後の貯蓄額は433万6,000HKドル(約5,853万円:1 HKドル13.5円で換算)であることが、明らかになりました。

日本では一般的に保険会社や資産運用会社のHPによると退職後の貯蓄が退職金合わせて夫婦二人で4,000万円~5,000万円と表記されており、また総務省が5月16日に発表した

2013年の家計調査報告によると、2人以上世帯の平均貯蓄額は1,739万円となっています。香港では給与の5%を強制退職年金基金(MPF)として拠出し、また使用者も5%(労使で10%)拠出することが義務付けられています。前述の香港商報の記事では退職後の財務計画を早くから始めることなどを香港人に勧めていました。

このAIAのMPF部門における「MPF理想の退職後の生活調査」と題するレポートは、昨年12月から今年1月にかけて、MPF口座を1つ以上持っている18~65歳までの職業を持った男女1,103人を調査の対象としたそうです。

調査によると、1カ月の消費金額(家賃・光熱費等除く消費金額)が1万870HKドル(146,745円:上記レートで換算)の理想的な退職後の生活をしようとするなら、退職を8年延期する必要がある、現在の貯蓄と投資レベルなら、退職後の消費金額は毎月4,705HKドル(63,518円:同)と理想の半分にも達しないと警告しています。家賃や消費者物価指数が毎年上昇している香港において老後も安定した生活を送るためには、インフレや医療費の出費、予期せぬ出費などに備えて、早くから貯蓄や投資を始める必要性が求められています。

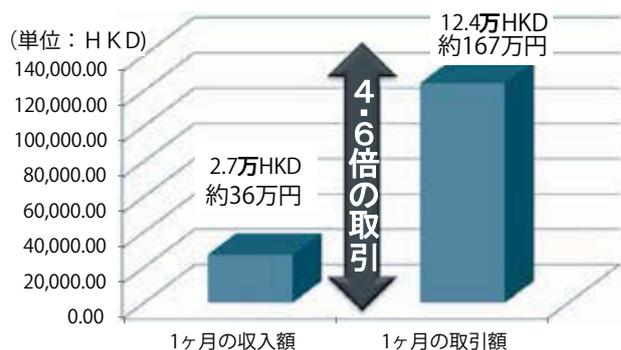
また香港商報では、理想の貯蓄額に関連して香港人の理想とする最低限の保有資産の額として、シンガポール系DBS銀行などの調査を掲載していますが、その額はなんと平均994万HKドル(約1億3,419万円:同)という結果でした。同調査は働く香港人1,004人を対象に行われ、回答者の平均年齢は42歳、平均月収は3万636HKドル(413,586円:同)、平均貯蓄は111万HKドル(1,498万円:同)と、十分に理想的な生活を送っているように見える方々を対象にしていますが、彼らが理想の生活に必要な最低限の保有資産として求めているのは約994万HKドルという金額でした。記事による

と香港人は高すぎる理想を追い求め、重圧に苦しんでいるそうです。理想の達成予定年齢の平均は52歳という結果もこの調査で明らかになりましたが、単純計算で回答者は10年で資産を10倍に増やそうと悪戦苦闘していることとなります。香港では不動産価格が右肩上がりに上昇しており、不動産を購入しては転売を繰り返し、保有資産額を増加させている方も少なくありません。そのような方々が身近にいます、「私も」という気になっているのが香港人の現実ではないでしょうか。個人的には日本でも20数年前に見られた雰囲気似ているように思えます。

②香港人の投資額について

昨年の8月19日香港地元各紙には、香港人がどれくらい投資をしているかの調査結果が発表されました。これはシティバンクが「投資と貯蓄に関するアンケート」と題し、収入の中央値が2万7,000HKドル(364,500円:同)の香港人30~40代1,014人を対象にしたアンケート調査結果に基づいたものです。

香港人の月収と投資額



出所:シティバンク

この調査によると香港人は月収のなんと4.6倍もの投資取引を毎月行なっているとの結果が出ています。その投資目的は債権や株式はもちろんのこと、不動産、タクシーの権利までもが投機の対象となっています(ちなみにタク

シーの権利は約1億円で売買されているそうです。香港人は世界一高いとも言われている家賃を払って生活していますが、海外旅行も年に数回行くことも珍しくなく、教育熱心な国民性から教育費にもお金をかける傾向があります。このアンケートの中では投資や貯蓄の目的として「不動産購入」が最も高く79%（複数回答式）となっていますが、続いて「旅行」が76%、養育費が62%となっていました。

この調査で限られた給与の中で上手く投資をしながら不動産を購入したり海外旅行や自己投資にも励むという香港人の気質が明らかになりましたが、香港人がビルディングのジャングルの中でストレスが溜まる社会から「非日常」を求めて沖縄へ旅行し、沖縄での一人あたりの消費額も高い理由がなんとなく分かるような気がします。

③香港では香港市民の10人に1人は「百万長者」

今年3月19日付香港各紙にシティバンクと香港大学が2013年の香港市民の資産と投資動向を調査した結果が掲載されました。不動産などの固定資産を除いた流動資産が100万HKドル(1,350万円:同)を超えるいわゆる「百万長者」(HKドルベースですが・・・)の数が、前年比22%増の73万2,000人と、調査開始以来最高となったそうです。

調査は04年から開始されたとのことですが、04年の27万4,000人と比較すると、実に2.67倍もの増加となっています。香港の人口は約720万人ですので、約10人に1人はすぐにでも現金を準備できる「百万長者」ということになります。

百万長者の平均像としては年齢は50歳、固定資産を含む総資産額の平均は1,200万HKドル(1億6,200万円:同)です。2013年に新たに百万長者入りした人の特徴としては、前年では32%も占めていた不動産売却益による割合が12%と低かったことが挙げられ、逆に投資に

よる百万長者が前年比18ポイント増の40%になったことです。

この調査は「ヒト・モノ・カネ」が集まる香港で「情報」を活かしながら自己資産を増加させている香港人の実態を表しているのではないのでしょうか。

2. 香港における「結婚」に関する面白いデータについて

①香港人のデート費用について

まずは、お題にもありますが、香港人がデートでいくらお金を使っているかという面白い記事があったので紹介いたします。5月14日付の香港紙蘋果日報によると、ドイツ銀行が世界主要32都市を対象に平均的なデート費用を比較したユニークな調査結果を発表し、香港は60米ドル(約6,130円:1米ドル102.5円で換算)で21位にランクされました。

デート費用はカップルによって千差万別ですが、今回の調査で基準とされた平均的なデート費用は、タクシー乗車1回、マクドナルドのハンバーガー、ソフトドリンク、映画のペアチケット、ビール2杯という庶民的な内容で、決してロマンチックなものでありませんでした(笑)。

デート費用が最も高かったのは、英ロンドン(121米ドル)で、香港の約2倍、アジアでは東京(7位、100米ドル)が最も高く、シンガポール(19位、62米ドル)、上海(20位、61米ドル)、次に香港という順位でした。

先ほど投資で得た利益は旅行や自己投資に使っているとお伝えしましたが、デートにはあまり使っていないのが分かりました。その分、以前のアジア便りでもお伝えしたように、約4百万円かけるとも言われている結婚式の費用に回しているものと思われます。現実的といえれば現実的で、ここにも香港人の気質が表れているように感じます。

②香港人は男性よりも女性が強い？

香港の出生率も欧米の先進国や日本と同様低下傾向にあり、一人っ子も珍しくありません。ここでも家賃が高く家族が増え、より広いところに引っ越すよりはそのままの環境が良いとか、教育費が高いからといった香港ならではの要因が挙げられると思います。そのため、跡取りとなる男の子を授かった場合、一人っ子となる可能性も高くなります。一人っ子の男の子は甘やかされる傾向にあり、それを見て育った女の子の方が逆にハングリーな環境で育っているのが一般的だといわれています。香港で上司に「こんな仕事もできないなら辞めろ」と怒られ、「親と相談します」と言った男性も多数いるといった笑い話も普通に聞こえてきます。

そのような環境にいるからでしょうか。香港の女性たちは、携帯電話と財布しか入らない小さなバックさえも男性に持ってもらいます。電車のドアが開けば男性は走って女性の席を確保(笑)。イベントの都度花束を会社に送り、自分の送った花束を女性の自宅に運ぶため会社まで迎えに行くのも一般的です。香港ではスマートカード「オクトパス(八達通)」を改札機にかざして地下鉄に乗りますが、このカードすら男性が女性の分までかざすというケースもあります。それを見て、「草食系男子…」と思わずにはられません。

③香港では姉さん女房が増加で5組に1組に

香港の人口のうち適齢期の男性の数は女性よりも約6万人も少ないと言われていますが、近年は年下の男性と結婚する女性が増えているそうです。5月15日付『香港経済日報』が伝えた政府統計処の資料によると、妻が夫よりも年上という夫婦は1981年に12.5%だったのが、2011年は18.3%へと増加(データはいずれも初婚時の男女の年齢差)したとのことです。これは新婚夫婦の5組に1組にあたります。記事によると男性の数が少なく年下の男性も選択肢の1つになっ

たことと、女性の稼ぐ能力が高くなり、おしゃれに気を遣い、年を重ねても美しい女性が増えたことがその原因と分析しています。

また、今までは1~3歳差の年の差が一般的でしたが、最近では10歳以上の年の差カップルもまれではないとのことです。ブライダル関連業者のコメントも掲載されていましたが、「以前は年下男性を選ぶ女性が少なかったが、考え方の多様化で、結婚相手の選択肢が増えた」、「経済力のある女性が増えたことや、化粧技術の進歩で、美しい熟女が増えたことも年の差カップル増加の理由だ」とコメントを寄せていました。「特に母親からの愛に飢えた若い男性と年上女性の相性はぴったり」とのことです。沖縄県が力を入れているリゾートウェディング客誘致についても、女性が男性よりも強い香港人の気質や、女性が年上の姉さん女房も増えているという現実を踏まえた戦術をたてるのも必要になっているのではないのでしょうか。「女性に決定権がある」とすると、自ずと何をして誘客を図れば良いかが見えてくるかと思います。

3. AEON香港屯門沖繩フェアを開催

5月8日から同21日まで香港の北西部に位置する屯門で「沖繩フェア」が開催されました。この屯門地区は中国本土(深セン)との国境に位置し、多くの中国人買い物客で賑わう地域として有名です。日に30万人は買い物客が訪れるとも言われている屯門地区で、AEONが入居している「屯門プラザ」というショッピングモールにて物産展を開催いたしました。これは「屯門」=「中国人買い物客が集う新しいマーケット」という位置づけもあり、沖縄県が主催するイベントとして開催しました。この屯門地区は土日になると「人・人・人」が大勢訪れ、人の波を言葉で表現すると「まさに那覇祭り状態」です(笑)。実は2年前にも同じ場所で「沖繩フェア」を開催したのですが、今年の売れ行きは好調で売り切れ商品が続出するほどでした。



屯門プラザでの沖縄フェアの様子(上下とも)

この訳は、実は沖縄の「観光」にあります。少し話しはそれますが、香港における沖縄観光についてもお伝えしたいと思います。

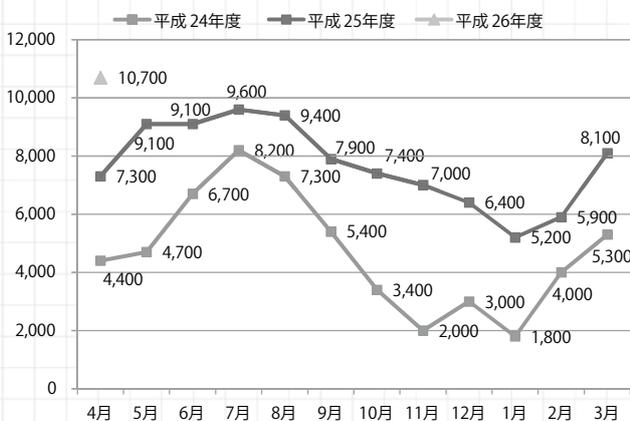
香港から沖縄の入域観光客数は6年前に直

行便が就航して以来、順調に伸ばしてきました。ただし、尖閣諸島の問題が起きて以降、昨年の1月には1,800人まで減少しましたが、香港で大々的に行なった沖縄観光プロモーション(香港の地下鉄(MTR)駅の壁面広告等)の効果や、「円安」も重なり、昨年4月以降過去最高の入域観光客数で推移しています。

夏場の搭乗率は90%を超え、昨年秋以降も80%から90%超の高水準で推移しています。特に夏場は沖縄に行きたくても飛行機に空席がないため、行くことが出来ない、言わば「プレミアムチケット」となり、昨年夏場に沖縄へ行けなかった香港人が秋以降も沖縄へ数多く訪れているのが現状です。沖縄観光プロモーション・円安の効果で「一番近い日本」である沖縄へ行くうちに、最初は「日本」に行くと思い沖縄へ行っていた香港人も、ますます「沖縄」の魅力に虜になり、日本ではなく「沖縄」が好きになってきているのではないかと、個人的に感じています。

以前香港人は年間1.3回海外旅行に出かけるとお伝えしましたが、香港人は「旅慣れ」しているため、団体旅行よりも「個人」で沖縄へ多く訪れています。その個人旅行者のほとんどがレンタカーやモノレール・バスで移動し、ネットや

香港からの入域観光客数推移(月別)



香港からの入域観光客数推移(年度別)



出所:左右ともOCVBより

旅行情報誌を見ながら観光しています。ここ1～2年は「首里城」や「美ら海水族館」といった定番コースから、沖縄の地元人ですら行ったことのないスポットを観光し、それをフェイスブック等のSNSにアップするのも香港人の特徴で、沖縄観光は香港人にとって再度行きたくなる場所、いわゆるリピーター化してきているように感じます。今年の3月には香港エアラインが1日2便に増便を行ないました。これにより香港⇄沖縄は週18便で結ばれたこととなります。直近の4月のデータは初の月1万人超えも果たしました。

このように香港人にとって沖縄は身近な「存在」になりつつあります。沖縄物産展においても「沖縄」というブランドが上手くブランディングされ、観光が物産を牽引する形で沖縄県産品の販売も量・額とも右肩上がりに増加しています。3月より香港エアラインがダブルデイリーとなったことで、座席の供給が需要を生み、今年度香港から沖縄への観光客は10万人を突破することが期待されています(個人的には確実に達成できると考えていますが・・・)。正に香港では観光と物産が相乗効果を上げている地域だといえると思います。

話しは屯門の沖縄フェアに戻ります。香港に近い深センや広州の中国人は日帰りで香港に買い物をすることも少なくなく、香港のトレンドにも敏感です。今香港では「沖縄」がトレンドになりつつあることから、屯門に買い物に来る中国人(当然屯門に住む香港人も買い物に来ます)へも「沖縄」の認知度が上がっており、「沖縄の〇〇」=「青い海・青い空・新鮮な空気・綺麗な水から育まれた商品」とイメージし、沖縄県産品を購入しているものと推測されます。屯門での沖縄フェアが大盛況だったことを考えると、今までは香港都市部での観光・物産のプロモーションがメインでしたが、香港に近い華南地区も沖縄の観光・物産両面の重要なマーケットとなり得るのではないのでしょうか。

最後に

今回のアジア便りは、香港人の貯蓄や投資の状況、結婚に関する面白いデータ、そして香港における観光と物産についてお伝えしました。一見、バラバラな内容だと思われるかと思いますが、沖縄県が取り組んでいる観光・物産に深く関連した事項だと考えます。これをお読みで、かつ香港を含めた海外への事業に携わっている方々へ何らかのヒントとなれば幸いです。次回のアジア便りでは6月に予定している観光と物産の大きなイベントについてお伝えしようと思っています。お楽しみに！



屯門プラザでの沖縄フェアの様子(上下とも)

アグリビジネス 実践講座 Vol.06



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6回(最終回) ～沖縄の農業活性化～

こんにちは。モクモク流農村産業研究所の篠原です。早いもので、この連載を始めてもう半年が経とうとしています。その間に、いよいよTPP加盟に向けた条件闘争は山場を迎え、主要五品目に対する関税率のぎりぎりの調整が行われているようです。でも、逆に言えば、5品目以外の農林水産物は、関税が下げられる、もしくはなくなるということです。日本の農業は聖域に指定された5品目だけで成り立っているわけではありませんので、いずれにしてもダメージは避けられません。いよいよ、生き残りをかけた戦略が必要とされる時代が来たといわざるを得ません。沖縄の一次産業にとっても、あるいは、内地からやって来る農林水産物にも少なからず影響を与えるでしょう。

問題は、どう立ち向かっていくかです。6次産業化や地元資源を活用した地域おこしは、間違いなくそのソリューションとなり、疲弊した地域を救うことができます。しかし、この連載でも最初からお伝えしている通り、その道は厳しく、決して優しいものではありません。ヒト、モノ(づくり)、カネがバランスよくそろわないと、6次産業化はなかなか成功しません。特にヒトは天然記念物なみに貴重です。

では、6次産業化の波に乗れない地域はどうすればよいか。座して死を迎えるしかないのでしょうか。今回は、ヒントを2つあげて、この連載の結びとしたいと思います。

まず一つは、日本以外の消費、すなわち海外に目を向けることです。日本の農業は人件費

が高いことや、狭隘な農地ゆえの土地生産性の悪さを抱え常に外圧からの脅威にさらされてきました。

TPPで関税がなくなれば、価格面ではどうしても太刀打ちができそうにありません。では、品質はどうか。海外へ行かれた経験のある方は、モノによってはびっくりするぐらい日本の品質との違いを感じた経験があるはずです。「この赤くて、小さくて、粒々の果物はイチゴ?」、「この白くて、丸くて、毛の生えているのはモモ?」見た目で確認して、口の中で味わってみてもにわかには信じられないギャップを感じる時もあります。

日本と海外の農林水産物のギャップは、とくに果物で顕著だと思います。日本のものづくりの姿勢がこんなところにも表れているのだと思いますが、やはり、日本の農林水産物のクオリティーは圧倒的に高いと感じます。携帯がガラパゴス化したように、一部の農林水産物も国内市場で切磋琢磨していく中で独自の進化を遂げ、国際的にもまれな味、品質を身につけるに至ったのでしょう。携帯のガラパゴス化は、メーカーの世界的戦略眼の欠如と揶揄されてきましたが、農林水産物のガラパゴス化は強力な武器になります。海外では、多くの国々で経済発展が続き、所得水準が上がっています。かつて、日本中がグルメブームに沸いたように、経済が発展する国々でもおいしいもの、珍しいものを求める機運が必ず高まるはずで、ここに大きなマーケットが

存在します。沖縄は、気候的に、いわゆる“日本らしい農産物”を作るという点においては難しい条件もありますが、それ以上に、日本のどの地域よりも経済発展を遂げている国々に近いというメリットがあります。このアドバンテージを生かすこと、すなわち輸出に力を入れていくことが、TPPに加盟せざるを得ない日本、あるいは沖縄の農林水産業の生き残る術の一つになると思います。

もう一つは、輸出とは真逆の発想で、いかに地元の方に愛されるかという取り組みです。今は、商品そのもののクオリティーや安全性の面でいえば、日本産、地元産が有利だといえます。しかし、この優位性は永遠には続きません。なぜなら、より品質の良いものを作りたい、より安全・安心な農産物を提供したいという思いは、万国共通の本質的な欲求であり、日本の専売特許ではないからです。現在は、安全性に信頼のおけない国の農産物でも、10年後、20年後も同じ状況にあるとは思えません。ジャンルは違いますが、家電の世界を見れば、日本の優位性がいつまでも続かないことはお分かりになるでしょう。

では、質が高く、安全安心という日本産の優位性が失われてしまったとき、何をよりどころにしたらよいのでしょうか。頼るべきは、“地元愛”しかないと思っています。

もちろん、地元だから買ってくれという単純な構図で生き残れるなら、地元の農林水産業はここまで衰退していません。この衰退の流れに棹をさすためには、何か新しい取り組みが必要になります。そのためのカギとなるのが“食育”です。ここでいう食育とは、何をどう食べるかという栄養学的な学問から一歩進めて、食べ物の原材料を誰がどうやって作っているかにスポットを当て、さらには地元の産業構造にも視野を広げた食育です。

農林水産業がこれまで地域に与えてきた影響は多大で、田舎の原風景は農林水産業に

よって形作っていること。これを守っていくためには、農林水産業が持続的に産業として成り立っていく必要があること。今でも苦境に立たされながらも、農林水産業を支えてくれている人たちがいること。自分たちも消費者という立場で、地域の原風景、地元のアイデンティティーを守る活動に参加することができること。これらのことを学ぶ機会を、学校教育の中でも設けていくべきだと思います。少し乱暴かもしれませんが、“地元のはよい”“地元のを消費すべき”という価値観を植え込む作業を、できるだけ頭の柔軟な時期にしてしまうことが重要です。

幸いにして、農林水産業は総合的な産業であり、そのために優れた教材になり得ます。数学や国語や、理科、社会、切口を変えればどの授業にも展開できる要素を持っています。学校教育への親和性も高いという特性を生かして、ぜひ、学校教育に農林水産業に触れ、その本質を学ぶカリキュラムを取り入れてほしいものです。

スーパーの売り場に立ったときに、価格以外の“ものさし”を持った消費者がどれだけたくさんいるかで、日本の農業の行く末は決まっていくような気がしています。沖縄では、狭い土地ゆえに都市化が進み、特に農林水産業に触れる機会が少ないように思います。県土がコンパクトである特徴を生かして、ぜひ、学校教育の中でこのような食育に取り組んでいただければと思います。

今回で私の担当する連載は終わりとなります。拙い文章で、どこまで農業のことや6次産業化のポイントが伝えられたか不安ではありますが、少しでも皆さんのお役に立てることができたら幸いです。来年からは沖縄県民になる機会に恵まれそうです。また、どこかでお目にかかる機会があるかもしれませんが、その節はよろしく願います。お付き合い、ありがとうございました。

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・ウインナーなのですが、肝心のお客さんがいません。そんななか、偶然はじめたウイ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ただけ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

三重県伊賀市 (人口98,213(2009年11月現在))

滋賀県 京都府 伊賀市 奈良県 三重県

伊賀の代表的なもの

- 伊賀煎餅
- 伊賀くみひも
- かたやき
- 伊賀牛

モクモクの組織構造

直営農場・運携農業

- 野菜生産農家
- 特別栽培米生産農家
- ジャージー牛酪農牧場

ものづくり

- ハム・ソーセージ
- 地ビール
- 地麦パン
- 和洋菓子
- とうふ

農業公園

- 産直の選づくり
- 癒しの選づくり
- 食を楽しむの選づくり

通信販売・ギフト販売

- 主体的流通体制
- 食農教育カリキュラム
- 手づくり体験カリキュラム

農場レストラン

- 有料試食の場
- 安心な食の提案
- 農業・ものづくりのお披露目の場
- 一般消費者への食農教育
- 地産地消の提案

仲間づくり

- 農村産業づくりコンサルタント
- 地域活性化をノウハウで支援
- 特産品づくり支援
- 組織づくり支援

株式会社 ハハトコ食堂 (スタッフ独立型の子会社)

りゅうぎん 春わくわく 2014 給与振込 学生向け キャンペーン

今がチャンス! [キャンペーン期間] 平成26年4月1日(火)～6月30日(月)

給与振込 キャンペーン期間中、当行への給与振込①～④のうちいずれか1つを新たにご契約するといろいろな特典がってきます。

学生向け キャンペーン期間中、学生向けの①・②いずれかをご契約するといろいろな特典がってきます。

給与振込 特典

給与振込
(パート、アルバイトも含む)

必須項目

- 積立商品毎月5千円以上 (財形貯蓄 積立定期預金)
- りゅうぎん DCカード
- 個人向けローン
- 公共料金自動振替1件以上

選択項目

のうちいずれか1つ
新規ご契約で

特典
1

A・B・Cのいずれかを抽選でプレゼント!!

※①～④は新規契約が対象となります。※写真はイメージです。都合により懸賞品は変更となる場合がございます。※色の指定はできません。

A (ソニー) サイバーショット

10名様



B (ソニー) ウォークマン

10名様



C (Apple) TV

20名様



特典
2

給与振込
の新規ご契約で

タワーレコード
ギフトカード
(1,000円分)

50名様



※写真はイメージです。

特典
3

学生向け
特典

「沖縄タイムス」もしくは「琉球新報」のいずれかを抽選でプレゼント!!

- 普通預金の口座開設+個人インターネットバンキング
- 学生生活応援カードローン「ガクワリ君」

選択項目
のうちいずれか1つ
新規ご契約で

3か月
無料
購読権
10名様

特典
4

共通特典

本キャンペーンを
申込みいただいた
お客さまへ先着3,000名様に
コンビニ割引券をプレゼント

沖縄県内のローソン・ファミリーマートの店舗にてご利用いただける

200円
お買い得引換券

200円
割引券



対象者	個人のお客さま	
対象商品	【給与振込 対象者】	【学生 対象者】
	〈必須商品〉 給与振込(新規ご契約) 〈選択商品〉 ①積立商品毎月5千円以上(財形貯蓄・積立定期預金) ②DCカード ③消費者ローン ④公共料金自動振替1件以上	①普通預金の口座開設+個人インターネットバンキング もしくは ②学生生活応援カードローン「ガクワリ君」
応募方法	店頭設置の応募用紙に必要事項をご記入のうえ、窓口にてご応募ください。	
抽選日	平成26年8月上旬	
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。※懸賞品は平成26年8月中に発送いたします。	
ご留意点	●対象商品はいずれも新規ご契約に限ります。 ●抽選日までに解約された方は対象外となります。 ●給与振込者について、抽選日時時点で給与振込指定口座の普通預金残高が5,000円以上の方が対象です。 ●学生対象者について、抽選日時時点で普通預金残高が10,000円以上の方が対象です。 ●「ガクワリ君」はローン商品です。審査結果によってはご融資できない場合があります。あらかじめご了承ください。 ●本抽選による当選は、お一人様一回に限らせていただきます。	

【給振対象】

特典1(必須商品)+(選択商品①～④)のいずれか1つの契約者に抽選で下記賞品をプレゼント

- ソニー サイバーショット デジタルカメラ ……10名
- ソニー ウォークマン ……10名
- Apple TV ……20名

特典2(必須商品)の契約者に抽選で下記賞品をプレゼント
タワーレコードギフトカード(1,000円分) ……50名

【学生対象】

特典3(選択商品①または②)の契約者に抽選で下記賞品をプレゼント
「沖縄タイムス」もしくは「琉球新報」のいずれか3か月無料購読権 ……10名

【給振・学生共通】

特典4 本キャンペーンを申込みいただいたお客さまへ先着3,000名様にコンビニ割引券をプレゼント。(「ローンお買い物券200円分」「沖縄ファミリーマート200円割引券」)

特典要件

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】

H25.8.15 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)
H26.2.4 北川正恭氏「トップセミナー」

■「経営参考小冊子」の定期配送

企業運営に有益な情報が盛り込まれた「経営参考小冊子」をお届けいたします。

【内容例】

・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
・簡単にできる！決算書のパターン分析の進め方

■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、あらかじめご了承ください。

りゅうぎんビジネスクラブ レポート

第4期「りゅうぎんマネジメントスクール(第2回)」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26年5月21日(水)に浦添市産業振興センター「結の街」にて、第4期「りゅうぎんマネジメントスクール」の第2回を開催致しました。

当スクールは、当行お取引先の経営者や後継予定者、経営幹部の方を対象に、企業経営に必須な知識の習得を目的としたビジネススクールで、4月から9月まで全6回8講義を行います。

第4期「りゅうぎんマネジメントスクール(第2回)」		
テーマ	講義タイトル	講師
人材管理	「成功企業の目標管理・評価管理」	みずほ総合研究所(株) 主席コンサルタント 原田 浩正氏
リーダーシップ	「組織を成功循環に導くために」	(株)ブライト 取締役会長 乾 宗弘氏



会場全体の様子

第2回となる今回は、前半をみずほ総合研究所(株)主席コンサルタントの原田浩正(はらだ ひろまさ)氏に、後半を(株)ブライト取締役会長の乾宗弘(いぬい むねひろ)氏にご講義いただきました。

原田氏は外資系企業と日本企業での実務経験を活かした現場感覚のコンサルタントとして活躍されている方です。講義では、組織が活性化する目標管理・評価管理制度について、著名なドラッカーの言葉を基に解説していただきました。

乾氏は、組織活性化を目的としたリーダーシップやファシリテーション等を専門とされ、経営コンサルティング及び企業研修で多くの実績を持つ方です。講義では、組織や個人の目標達成度や取り組み姿勢を確認していく「フィードバック」の種類と実施方法等について解説していただきました。

どちらの講義も受講者同士で行うグループワークを多く取り入れ、実践を通して「目標管理がもたらす影響」や「フィードバックの重要性」等について理解する、体験型の講義でした。

受講生からは「会社で取り入れたい内容が多くあった」、「目標達成欲求のある組織づくりを目指したい」などの感想をいただき、充実した講義となりました。



講義中の原田氏



グループワークの様子

りゅうぎんビジネスクラブ
レポート若手リーダー向けセミナー
「チームでまとめ、チームで成果を生み出すために」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26年6月22日(木)に浦添市産業振興センター「結の街」にて、㈱ブライト 取締役会長の乾宗弘(いぬい むねひろ)氏を講師にお迎えし、ビジネスクラブ会員企業の若手リーダー向けに、「チームでまとめ、チームで成果を生み出すために」と題してセミナーを開催致しました。

当クラブ会員企業から42社73名が参加致しました。

乾氏は、リーダーシップやファシリテーション等のコンサルティングや企業研修を専門とされ、当クラブの経営幹部向けビジネススクールでも、常に高評価をいただいている方です。

講義では、メンバーのやる気を引き出し、効果的にチームが機能するために必要なリーダーの要素と役割について、グループワークを交えながらご講義いただきました。参加者からは、「こうしたセミナーに初めて参加しましたが、とてもわかりやすく、勉強になりました」、「若手リーダーとしてどう行動すれば良いかビジョンが見えてなかったもので、すごく参考になった」などのコメントが寄せられました。



講義中の乾氏



グループワークの様子(左右とも)

りゅうぎんビジネスクラブでは、今後もこうしたイベントやセミナー等を通して、
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。

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

行政情報 54

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について

『よろず支援拠点について』

～様々な経営課題等の相談に対応します～

平成26年6月2日から、公益財団法人沖縄県産業振興公社内の「よろず支援拠点」が本格活動を始めます。

今回は「よろず支援拠点」についてご紹介します。

◆設置の背景◆

中小企業庁では、平成24年11月から、全国各地の商工会・商工会議所等に加え、税理士や地域の金融機関等を認定支援機関として認定し、支援の担い手の裾野の拡充、支援能力の向上等に取り組んでいます。さらに、平成25年9月以降、支援機関等同士が連携して事業者支援を行うための連携体(地域プラットフォーム)の形成を促進しています。

一部の機関では魅力的な支援体制を構築し、全国から注目されている事例が存在する一方、各支援機関の支援レベル・質・専門分野、活動内容等には機関ごと地域ごとにバラツキがあるなど課題も存在しています。また、小規模企業振興基本法等小規模事業者支援の充実を目指す中でも、支援体制の強化に取り組むことが急務となっています。

このような状況について、地域の支援体制を強化するため、地域の支援機関と連携しながら様々な経営相談に対応する「よろず支援拠点」が今年度から各都道府県に整備されました。

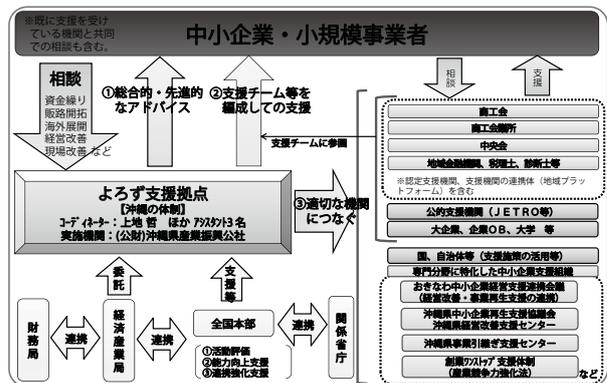
◆「よろず支援拠点」の機能◆

よろず支援拠点は、中小企業・小規模事業者の経営支援体制をさらに強化するため、①既存の支援機関では十分に解決できない経営相談に対する「総合的・先進的経営アドバイス」②事業者の課題に応じた適切な「チームの編成を通じた支援」、③「的確な支援機関等の紹介」等の機能を有するワンストップサービスの支援拠点です。

同支援拠点では、中小企業・小規模事業者支援に優れた能力を・知識・経験等を有するコーディネーター及びアシスタントが、県内支援機関及びよろず支援拠点全国本部等と協力・連携しながら中小企業・小規模事業者支援等業務を実施します。

また、必要に応じ中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業における専門家派遣を活用することができます。

【支援体制のイメージ】



これまで支援機関ごとに対応していた企業の相談を、案件によって、関係機関とチームを組んで対応することにより、総合的・先進的な支援ができる体制となっております。

同支援拠点では以下のような経営課題等に対応します。

〈中小企業・小規模企業の経営課題〉

- ・売上向上(販売手法・IT化・デザイン・広報戦略、海外展開等)
- ・生産性向上、資金繰り改善(事業計画策定等)、労務雇用問題、事業再生等
- ・事業承継等
- 〈その他の課題〉
- ・商店街活性化
- ・地域活性化 等

経営等にお悩みの方は、ぜひご相談下さい。

『沖縄県 よろず支援拠点』

電話:098-859-6237 FAX:098-859-6233

※(公財)沖縄県産業振興公社内



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
中小企業課

TEL: 098-866-1755

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

県内大型プロジェクトの動向 vol.52

事業名 国道58号沖縄西海岸道路(那覇北道路) 那覇港新港ふ頭地区臨港道路(若狭港町線)

関係地域 那覇市 **種別**：(公共) 民間 3セク

事業主体 主体名：内閣府 沖縄総合事務局(直轄事業)
住 所：沖縄総合事務局 開発建設部
那覇市おもろまち2丁目1番1号 那覇第2地方合同庁舎2号館
電話：098-866-1914(道路建設課)、098-866-1906(港湾計画課)

事業目的 那覇都市圏の環状道路を形成し、一般国道58号の那覇市街部及び周辺部の交通渋滞の緩和を図るとともに、那覇港・那覇空港へのアクセス性向上による物流の効率化、観光振興を支援すること。

事業期間 平成26年度～

事業規模 事業延長2.2kmの6車線道路

事業費 約731億円

事業概要

路線名：一般国道58号那覇北道路 那覇港臨港道路若狭港町線
事業区間：那覇市港町～那覇市若狭
路線延長：2.2km
道路規格：第1種第3級
設計速度：80km/h
計画交通量：約42,100台/日
幅員：26.5m(6車線) ※全線高架橋方式

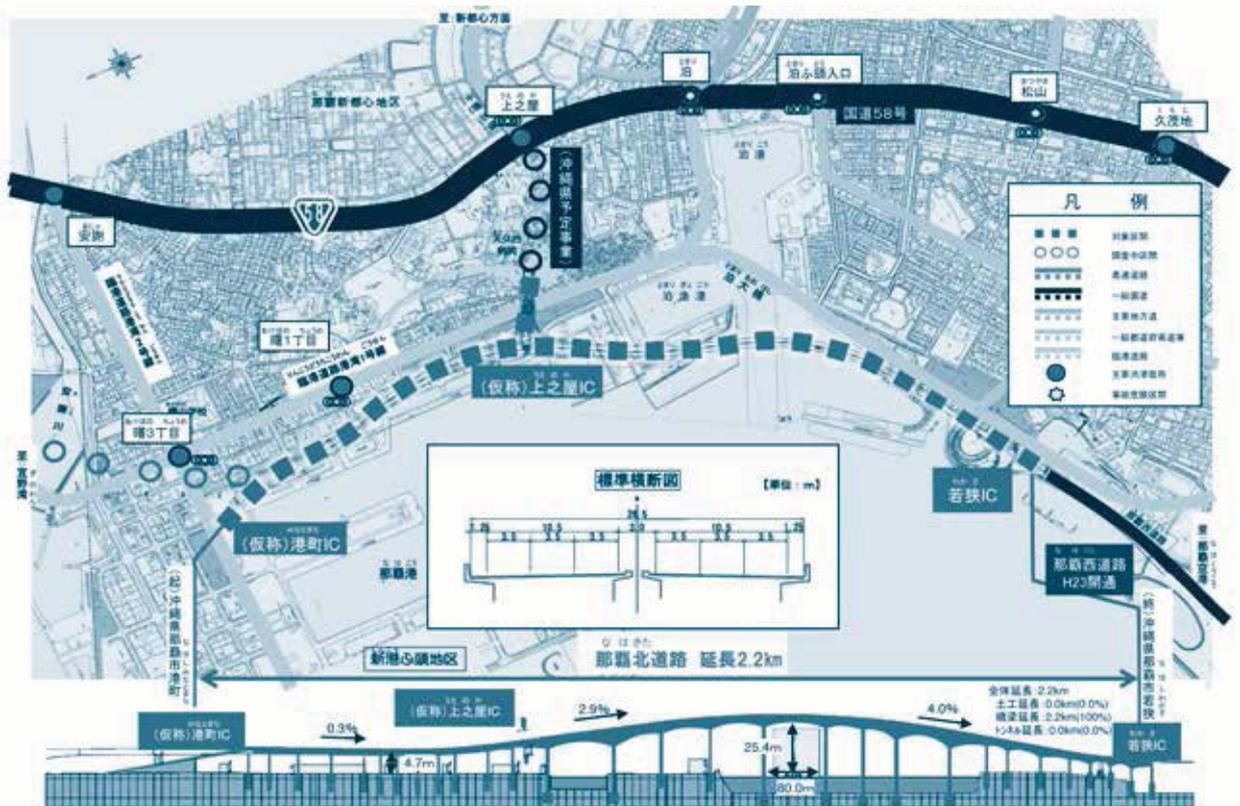
■沖縄西海岸道路は、読谷村から糸満市に至る全線約50kmの地域高規格道路で、恩納海岸地区、南部西海岸地域の産業拠点と那覇市、空港、那覇港等を連絡することにより観光支援、地域活性化、地域振興プロジェクトの支援に資する。那覇北道路は西海岸道路の一部を形成する。



事業位置図(沖縄総合事務局開発建設部道路建設課提供)

(次ページに続く)

経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・平成6年12月 地域高規格道路計画路線指定(沖縄西海岸道路全線) ・平成7年8月 地域高規格道路調査区間指定 ・平成24年7月 那覇港港湾計画一部変更 ・平成25年4月 都市計画決定 ・平成26年4月 事業化
現況及び見通し	<ul style="list-style-type: none"> ・那覇北道路は、沖縄西海岸道路(読谷村～糸満市、約50km)のうち那覇市港町から那覇市若狭に至る延長2.2kmの地域高規格道路であり、また、臨港道路としての2つの側面を有する道路である。 ・本道路は、南側を那覇うみそらトンネルがある那覇西道路に連結する。 ・那覇市内に環状道路の一部が形成されることで、那覇市街地内の通過交通を転換し、定時性・速達性の確保、渋滞緩和、那覇港周辺の円滑な物流動線の確保が期待される。 ・本道路の整備により、国道58号の交通量が現況704百台/日から整備後には518百台/日へ約3割減少するとともに、これまで那覇市中心部を通過していた交通が環状道路の機能により、現況316百台/日から整備後には196百台/日へ約4割も転換すると見込まれる。また、臨港道路の交通量が現況451百台/日から整備後には197百台/日へ約6割減少するものと見込まれている。 ・本道路の整備により、那覇市北西部の渋滞が緩和されるとともに、物流拠点の那覇港と県南地域のつながりが強化され、地域経済の発展に寄与することが期待される。また、観光振興を推進する沖縄において近年着実に観光客が増加していることから、本道整備により渋滞が緩和されるとともに、更なる観光客の増加が期待される。 ・本道路の(仮称)上之屋ICから58号上之屋にかけては沖縄県が道路事業を予定している。
進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ・事業初年度の平成26年度に事業予算として1億8,800万円が計上された。 ・平成26年度に調査・予備設計、平成27年度以降に詳細設計、測量、物件調査等を実施し、早期着工をめざす。
熟度	<input type="checkbox"/> 構想段階 <input checked="" type="checkbox"/> 計画段階 <input type="checkbox"/> 工事段階 <input type="checkbox"/> 開業・供用段階



事業概要図(沖縄総合事務局開発建設部道路建設課提供)

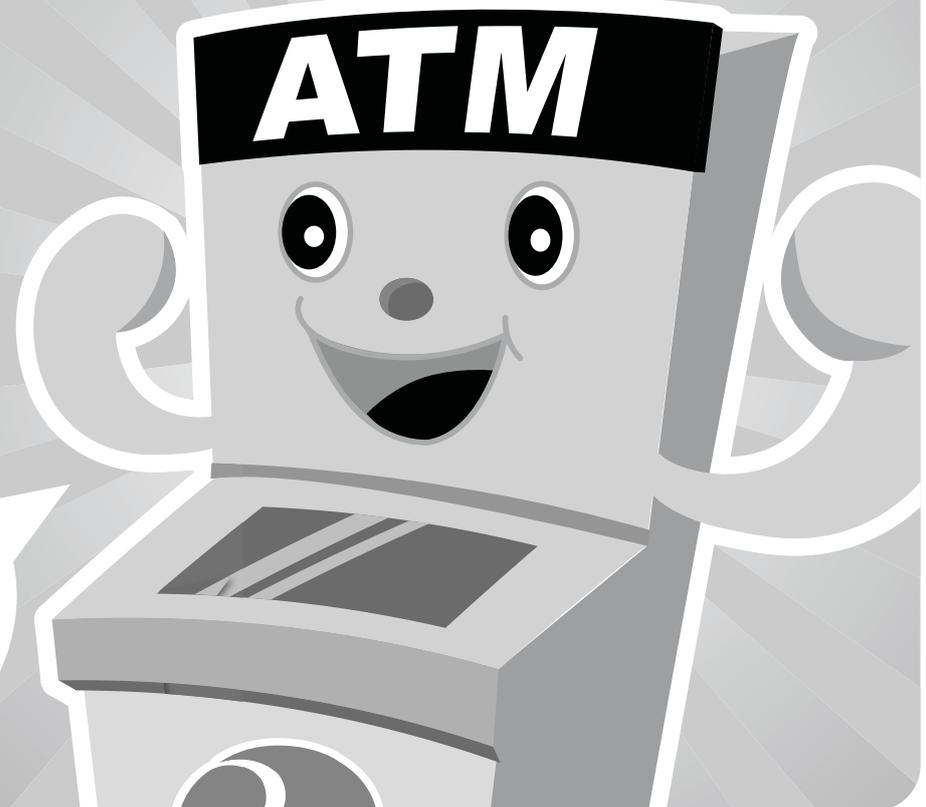
忙しいあなたへ 便利でおトク 便利でうれしい
りゅうぎん

ATM定期預金

2014 取扱期間 4/16(水) ▶ 2014 10/15(水)

※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 **0.05%**

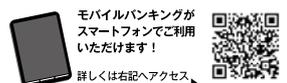
(税引前)

商品概要

取扱期間	2014年4月16日(水)～2014年10月15日(水)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0.05%(税引前) ※上乗せ金利の年0.05%(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年もの限り、さらに年0.05%が上乗せされ、店頭表示金利+年0.1%(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0.05%(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率は20.315%(所得税15.315%、住民税5%)となります。
対象者	個人のお客さま ※既に総合口座または通帳式定期預金をご利用いただいている個人のお客さま。	適用金利
お預け入れいただける定期預金	①総合口座式 ②通帳式 ※証書式は対象外となります。	取扱時間
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箇所以外の店外ATMでのお預け入れはできません。 当行店頭の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は、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・マックスパリュなご店・読谷村役場・サンエー糸満ロードショッピングセンター・サンエー赤通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。	中途解約
種別	自動継続型・元加式	ご留意事項
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。	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本商品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冊の上限口座数には既にお持ち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、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。

2014年4月16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。





2014年5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： 会社法改正法案における社外取締役制度の改正点

1. 概要

「企業統治の在り方の見直し」を目的の一つとして、2013年11月29日に国会に「会社法の一部を改正する法律案」（以下、「改正法案」）が提出されました。今回は、「企業統治の在り方の見直し」の中で、中心的な議論であった社外取締役制度の改正案についてポイントを解説します。

2. 現行の社外取締役制度と改正法案における社外取締役制度の違い

今回の改正法案で最も注目されていた点は、社外取締役の設置が義務化されるかどうかにあります。しかしながら、適任者を選任できないケースもあり、日本では監査役が一定の機能を果たしている等の理由によって、経済界からの反対もあり、結果的に見送られました。その一方で、社外取締役の不設置理由の開示制度が設けられました。

内 容	現 行	改正法案
設置義務	①監査役会設置会社：任意 ②委員会設置会社：必要	① 監査役会設置会社：任意 ② 指名委員会等設置会社（旧委員会設置会社）：必要 ③ 監査等委員会設置会社（新設）：必要
開示義務	—	社外取締役を置くことが相当でない理由の開示が必要 ①開示対象会社 公開会社でかつ大会社である監査役会設置会社であって、有価証券報告書提出義務会社 ②開示方法 定時株主総会における説明が必要であり、また、置くことが相当でない理由」は、単に「置かない」理由ではなく、「置かない方が望ましい」理由の積極的な開示が求められます。

また、今回の改正法案は、社外取締役の要件について見直しも実施されました。

変更点	主な改正内容
拡 大	①当該株式会社の親会社等の取締役、執行役、支配人その他の使用人でないこと ②当該株式会社の兄弟会社の業務執行取締役等でないこと ③当該株式会社の取締役、執行役、支配人、その他の重要な使用人等の配偶者または2親等内の親族でないこと
緩 和	就任前の10年間、当該株式会社又は子会社の業務執行取締役等の地位でなかったこと

3. 取引所規則

東京証券取引所は、平成25年11月29日に、有価証券上場規程第445条の4を改正し、「取締役である独立役員を少なくとも1名以上確保するよう努めなければならない」との努力義務を定め、施行日は平成26年2月10日となっています。

お見逃しなく！

改正法案は現在、可決成立日、施行日とも未定となっていますが、不設置理由の開示制度の導入、取引所規則の改正が行われている実務を踏まえると、事実上の義務化との考えもあり、ガバナンス強化を推進する立場から、実際の実務がどうなるか見守る必要があります。

●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向

概況 2014年4月

景気は、拡大の動きが強まる中、一部に一服感

消費関連では、百貨店、スーパーが前年を下回る

観光関連では、入域観光客数が前年を上回る

4月の県内景気をみると、消費関連では、小売は、百貨店、スーパーが消費税増税前の駆け込み需要による反動から前年を下回った。耐久消費財では、新車販売、電気製品卸売も消費税増税前の駆け込み需要による反動から前年を下回った。

建設関連では、公共工事は国、県、市町村発注工事の増加から前年を上回った。新設住宅着工戸数(3月)は貸家の増加などから前年を上回り、建設受注は、民間工事の大幅増により前年を上回った。建設資材は、セメント、生コン、鉄鋼が消費税増税前の駆け込み需要による着工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、外国客ともに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、観光関連、建設関連が好調に推移しているものの、消費関連が消費税増税前の駆け込み需要の反動により一時的に弱含んでいることから、県内景気は拡大の動きが強まる中、一部に一服感がみられる。

消費関連

百貨店売上高は、食料品はリニューアル効果や物産展の開催時期変更により、前年に比べて開催日数が多かったことなどから増加したが、衣料品は消費税増税前の駆け込み需要の反動やショップの撤退などから減少し、4カ月ぶりに前年を下回った。スーパー売上高は、食料品、衣料品、住居関連ともに消費税増税前の駆け込み需要の反動がみられたことなどから全店ベースでは21カ月ぶりに前年を下回った。新車販売は、消費税増税前の駆け込み需要の反動などにより9カ月ぶりに前年を下回った。電気製品卸売販売は、消費税増税前の駆け込み需要の反動などから15カ月ぶりに前年を下回った。

先行きは、消費税増税前の駆け込み需要の反動減から一時、耐久消費財などを中心に弱含みがみられるものの、早い段階での回復が期待される。

建設関連

公共工事請負金額は、国、県、市町村発注工事が増加したことから、2カ月ぶりに前年を上回った。建築着工床面積(3月)は居住用、非居住用ともに増加したことから前年を上回り、新設住宅着工戸数(3月)は貸家が大幅に増加したことなどから前年を上回った。県内主要建設会社の受注額は、民間工事の大幅増により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、消費税増税前の駆け込み需要による住宅建築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。木材は前月の出荷増の反動から前年を下回ったものの、鋼材は、消費税増税前の駆け込み需要による出荷増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、19カ月連続で前年を上回った。国内客、外国客とも増加し、国内客は6カ月連続で、外国客は初めて7万人を超え9カ月連続で前年を上回った。方面別では関西、中国本土、台湾、その他国内などからの入域が観光客数増加に寄与した。

県内主要ホテルは、稼働率、売上高、宿泊収入ともに前年を上回った。主要観光施設入場者数は2カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場は入場者数、売上高はともに6カ月連続で前年を上回った。

先行きは、国内LCC減便の影響が見込まれるものの、海外航空路線の拡充など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11.8%増となり16カ月連続で増加し、有効求人倍率(季調値)は0.64倍となり、前月より上昇した。産業別にみると医療、福祉、宿泊業、飲食業、サービス業、製造業などで増加した。完全失業率(季調値)は5.1%と前月より0.4%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2.8%増と11カ月連続で前年を上回った。

企業倒産は、件数が3件で前年同月比7件減となった。負債総額は13億1,400万円となり、同60.1%の減少だった。

	前年同月比	前年同期比 (2014.2-2014.4)
消費関連		
(1) 百貨店(金額)	▲ 6.8	4.1
(2) スーパー(既存店)(金額)	▲ 4.7	3.7
(3) スーパー(全店)(金額)	▲ 3.3	5.2
(4) 新車販売(台数)	▲ 4.6	11.3
(5) 電気製品卸売(金額)	▲ 8.7	11.7
建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	41.3	6.5
(2) 建築着工床面積(m ²)	(3月) 34.7	(1-3月) 6.4
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(3月) 39.6	(1-3月) 16.6
(4) 建設受注額(金額)	112.6	14.0
(5) セメント(トン数)	27.1	21.7
(6) 生コン(m ³)	10.4	11.7
(7) 鋼材(金額)	5.0	5.2
(8) 木材(金額)	▲ 3.9	12.8
観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	9.5	9.7
うち外国客数(人数)	48.1	68.6
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) P 5.0 (実数) P 79.6	(前年同期差) P 4.6 (実数) P 83.8
(3) " 売上高(金額)	P 3.1	P 2.4
(4) 観光施設入場者数(人数)	8.7	5.4
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	6.5	4.3
(6) " 売上高(金額)	8.4	4.9
その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	11.8	14.5
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.64	(実数) 0.63
(3) 消費者物価指数(総合)	2.8	1.7
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 7	(前年同期差) ▲ 2.0
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(3月) 7.0	(1-3月) 7.1

(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。Pは速報値。

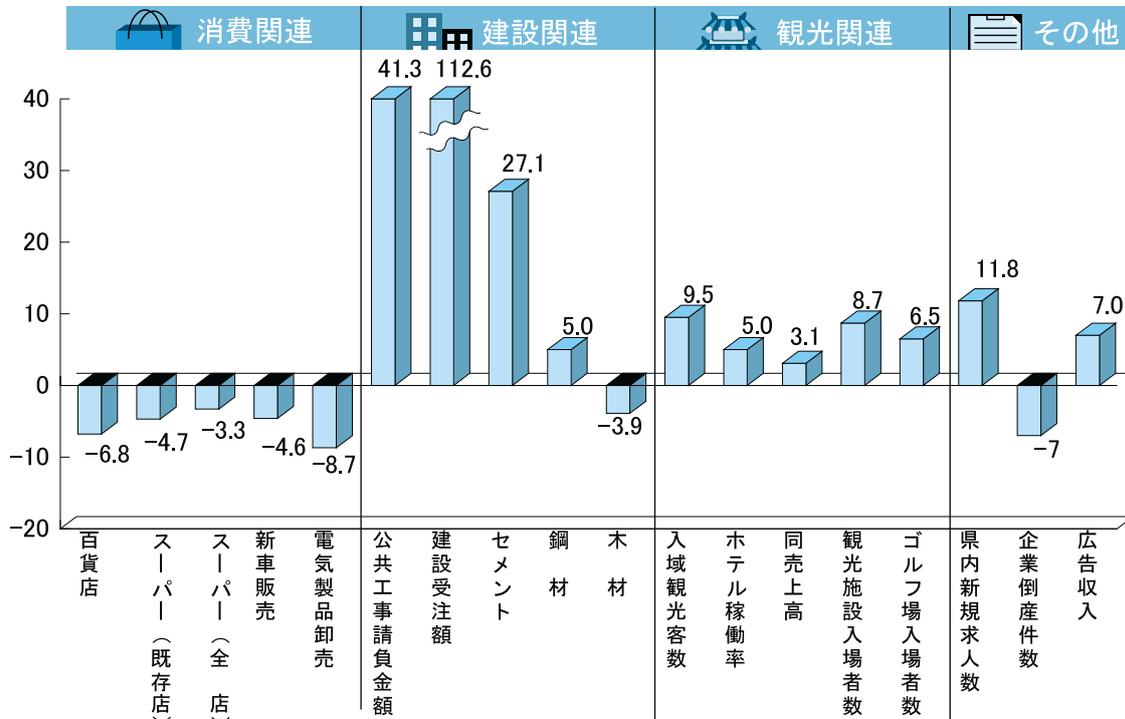
(注2) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(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。

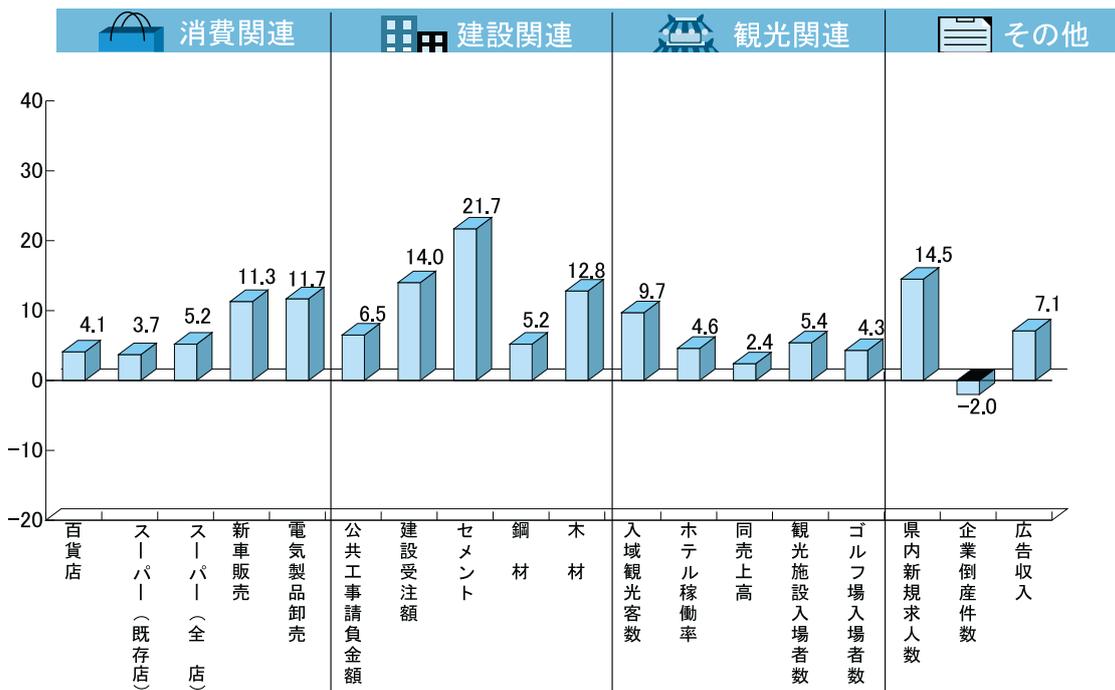
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2014.4



(注) 広告収入は14年3月分。数値は前年比(%)。ホテル稼働率、同売上高は速報値。
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 2014.2~2014.4



(注) 広告収入は14年1月~3月分。数値は前年比(%)。ホテル稼働率、同売上高は速報値。
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。



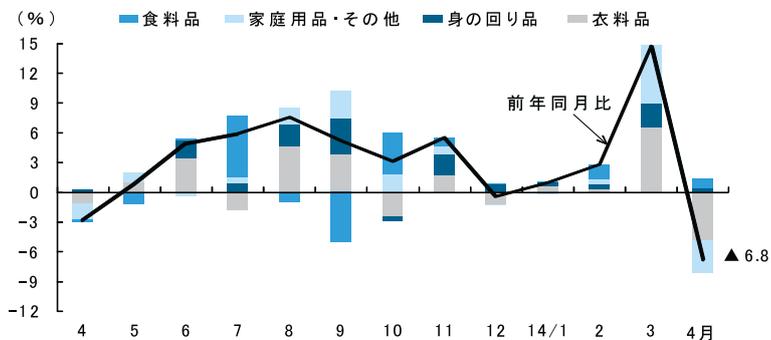
消費関連

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

4カ月ぶりに減少

- 百貨店売上高は、前年同月比6.8%減と4カ月ぶりに前年を下回った。食料品はリニューアル効果や物産展の開催時期変更により前年に比べて開催日数が多かったことなどから増加したものの、衣料品は消費税増税前の駆け込み需要の反動やショップの撤退などから減少した。家庭用品・その他も減少した。
- 品目別にみると、食料品(同3.9%増)、身の回り品(同3.2%増)が増加し、衣料品(同13.0%減)、家庭用品・その他(同12.8%減)が減少した。

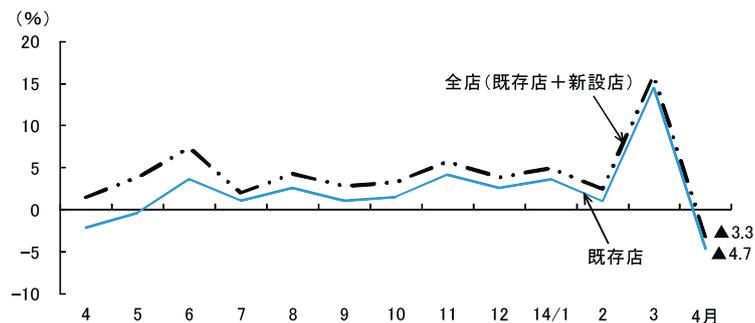


出所:リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは21カ月ぶりに減少

- スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比4.7%減と11カ月ぶりに前年を下回った。
- 食料品は、一般食品や冷凍食品、日用品などを中心に低調な動きとなったことなどから同4.5%減、衣料品も同3.6%減、家電を含む住居関連も同6.1%減とすべての品目において消費税増税前の駆け込み需要の反動がみられた。
- 全店ベースでも、消費税増税前の駆け込み需要の反動などから同3.3%減と21カ月ぶりに前年を下回った。



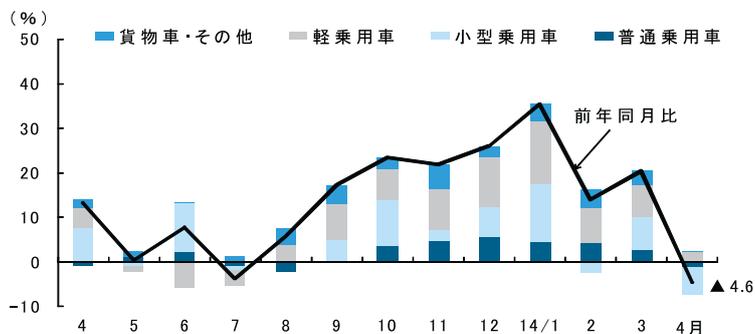
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

9カ月ぶりに減少

- 新車販売台数は3,590台で、消費税増税前の駆け込み需要の反動などから前年同月比4.6%減と9カ月ぶりに前年を下回った。軽自動車は新車投入効果などにより底堅い需要が続いている。
- 普通自動車(登録車)は1,292台(同17.8%減)で、うち普通乗用車は297台(同12.9%減)、小型乗用車は893台(同20.3%減)であった。軽自動車(届出車)は2,298台(同4.8%増)で、うち軽乗用車は1,959台(同4.9%増)であった。



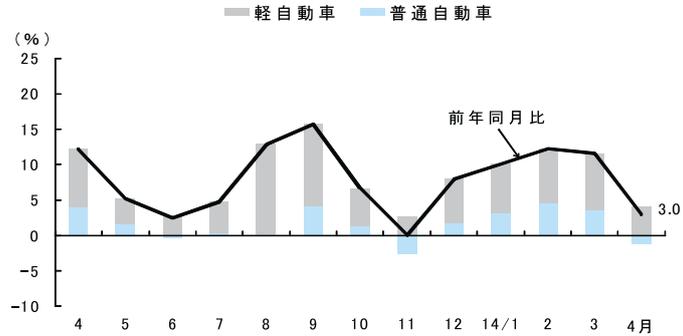
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース】

※棒グラフは車種別寄与度

5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、1万7,830台で前年同月比3.0%増と5カ月連続で前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車は6,085台（同3.1%減）、軽自動車は11,745台（同6.5%増）となった。



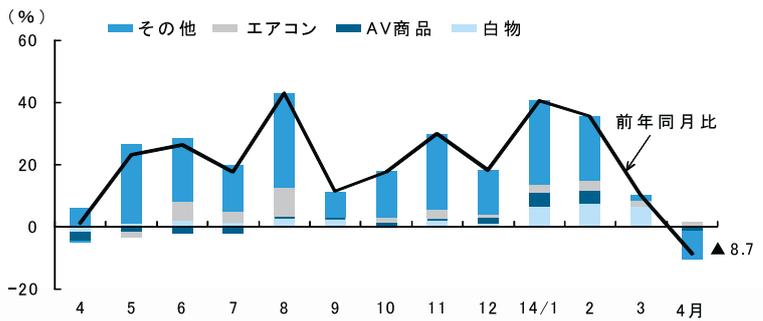
出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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

15カ月ぶりに減少

- ・電気製品卸売販売額は、一部品目の消費税増税前の駆け込み需要の反動などから前年同月比8.7%減と15カ月ぶりに前年を下回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同15.2%減、DVDレコーダーが同30.0%減、白物では洗濯機が同10.5%減、冷蔵庫が同15.9%増、エアコンが同15.7%増、太陽光発電システムを含むその他は同12.9%減となった。



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カ月ぶりに増加

- ・公共工事請負金額は、229億7,300万円で前年同月比41.3%増となり、国、県、市町村発注工事ともに増加したことから、2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・発注者別では、国(同125.0%増)、県(同38.3%増)、市町村(同40.9%増)が増加し、独立行政法人等・その他(同9.8%減)が減少した。
- ・大型工事としては、中城港湾土砂処分場護岸築造工事、石嶺市営住宅第4期建替工事、沖縄自動車道許田高架橋改良工事などがあった。



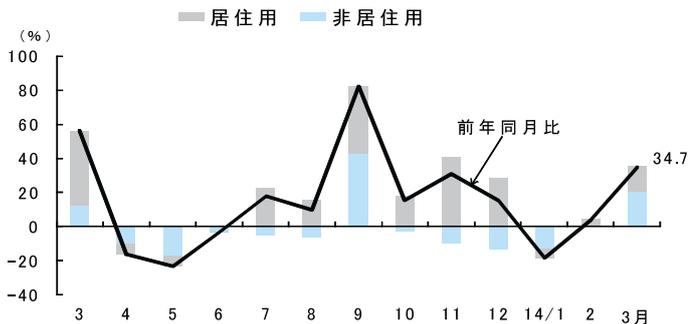
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

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(3月)は、22万4,021㎡となり、前年同月比34.7%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23.5%増、非居住用は同51.9%増とともに増加した。
- ・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、製造業用などが増加し、教育・学習支援業用などが減少した。



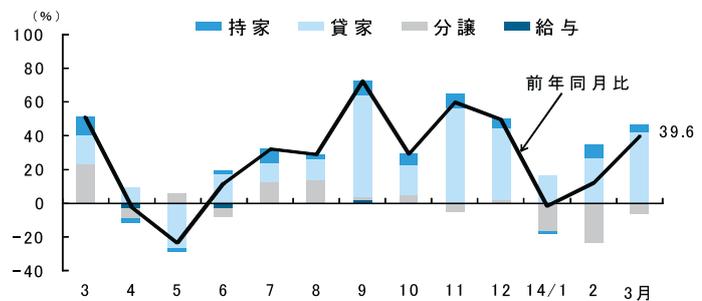
出所:国土交通省

③ 新設住宅着工戸数 (前年同月比)

※棒グラフは利用関係別寄与度

2カ月連続で増加

- ・新設住宅着工戸数(3月)は1,540戸となり、前年同月比39.6%増と2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る建築契約済み案件の着工が反映されたものとみられる。
- ・利用関係別では、貸家1,084戸(同73.7%増)、持家347戸(同16.1%増)が増加し、分譲109戸(同39.1%減)、給与0件(全減)が減少した。



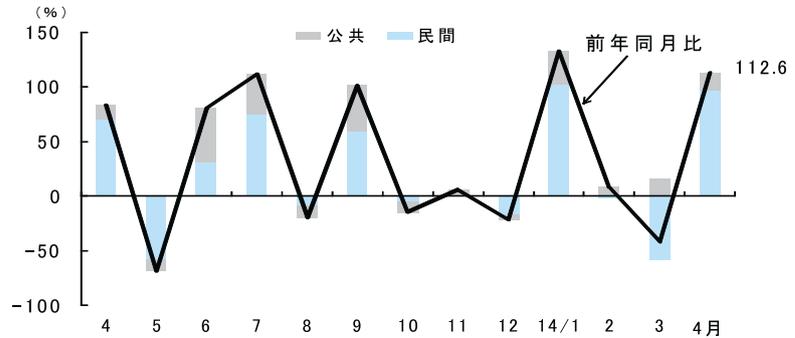
出所:国土交通省

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに増加

- 建設受注額(調査先建設会社:20社)は、ウエイトの高い民間工事が大型案件の受注などから大幅に増加し、前年同月比112.6%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105.9%増)は4カ月連続で増加し、民間工事(同113.8%増)は3カ月ぶりに増加した。

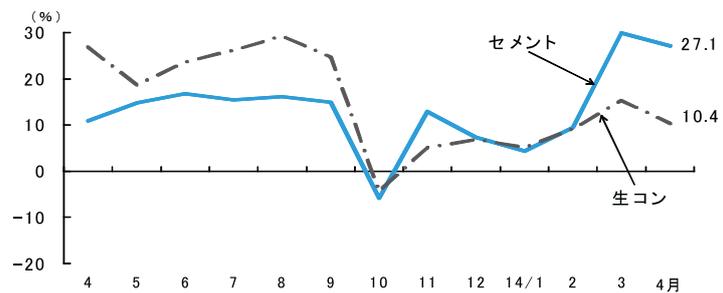


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメント、生コンともに6カ月連続で増加

- セメント出荷量は、7万5,784トンで前年同月比27.1%増と6カ月連続で前年を上回った。
- 生コン出荷量は、15万9,735m³で同10.4%増と6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る貸家向け出荷などにより増加した。
- 生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、公営住宅や港湾関連工事向け出荷などが増加し、学校関連や庁舎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、宿泊施設関連工事向けなどが減少した。

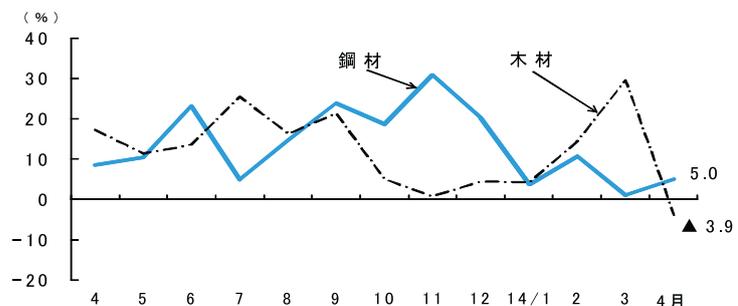


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は16カ月連続で増加、木材は14カ月ぶりに減少

- 鋼材売上高は、消費税増税前の駆け込み需要による住宅建築関連向け出荷などから、前年同月比5.0%増と16カ月連続で前年を上回った。
- 木材売上高は、3月の消費税増税前の在庫確保による反動などから、同3.9%減と14カ月ぶりに前年を下回った。



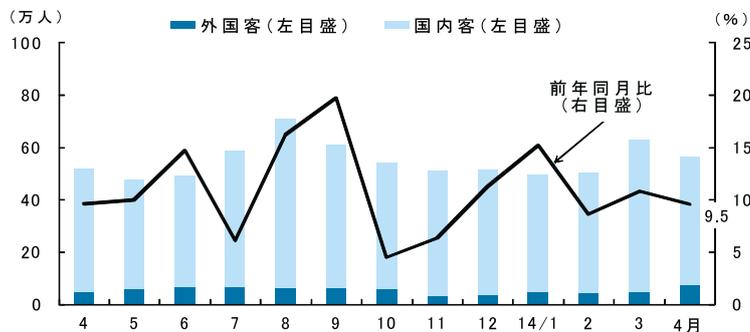
出所:りゅうぎん総合研究所

観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

19カ月連続で増加

- ・4月の入域観光客数は、前年同月比9.5%増の56万5,600人と、19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5.4%増の49万1,700人となり、6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53万4,800人(同9.3%増)と19カ月連続で前年を上回った。海路は、外国客が前年を下回ったものの国内客が大幅に増加し、3万800人(同14.1%増)と9カ月連続で前年を上回った。

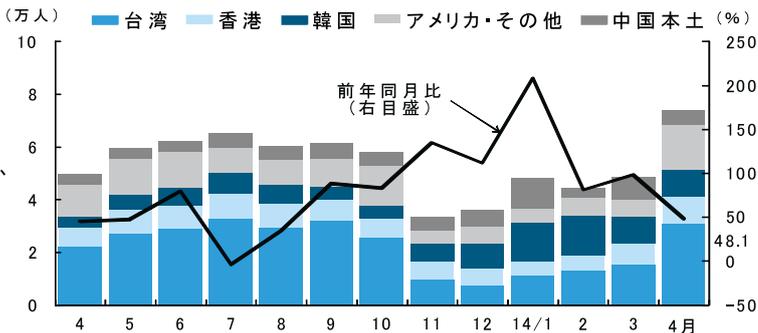


出所:沖縄県観光政策課 ※混在率等修正により11年2月~12年2月の推計値を下方修正した。

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

9カ月連続で増加

- ・入域観光客数(外国客)は、航空路線拡充効果などから、前年同月比48.1%増の7万3,900人と、単月としては初めて7万人を超え、9カ月連続で前年を上回った。
- ・国籍別では、台湾3万700人(同38.9%増)、香港1万700人(同46.6%増)、韓国9,800人(同133.3%増)、中国本土5,600人(同40.0%増)、アメリカ・その他1万7,100人(同39.0%増)であった。

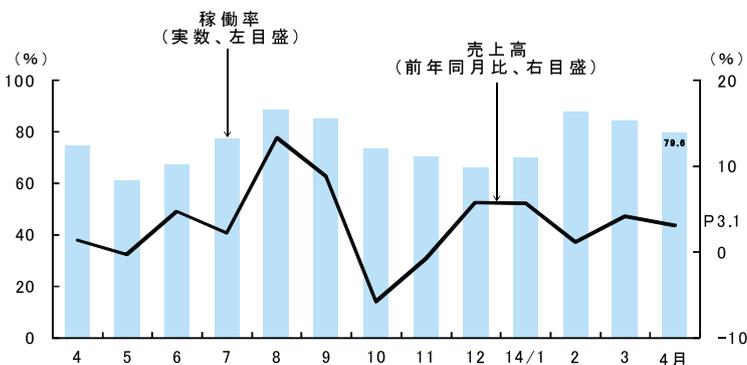


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は18カ月連続で増加、売上高は5カ月連続で増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率(速報値)は79.6%と前年同月比5.0%ポイント上昇し18カ月連続で前年を上回った。売上高(速報値)は同3.1%増と5カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテル(速報値)は、客室稼働率は80.5%と同5.5%ポイント上昇し16カ月連続で前年を上回り、売上高は同4.8%増と5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79.2%と同5.8%ポイント上昇し18カ月連続で前年を上回り、売上高は同2.5%増と5カ月連続で前年を上回った。



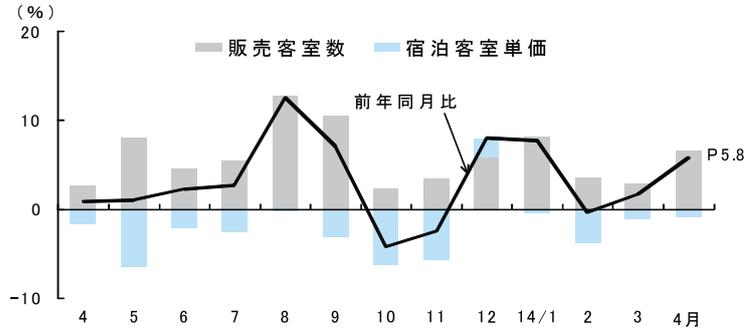
出所:リゅうぎん総合研究所 (注)13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

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(速報値)は、宿泊客室単価(価格要因)が若干低下したものの、販売客室数(数量要因)が増加し、前年同月比5.8%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテル(速報値)は、販売客室数、宿泊客室単価ともに増加し、同12.2%増と3カ月ぶりに前年を上回った。リゾート型ホテルは、宿泊客室単価は低下したものの、販売客室数が引き続き増加し、同4.0%増と5カ月連続で前年を上回った。

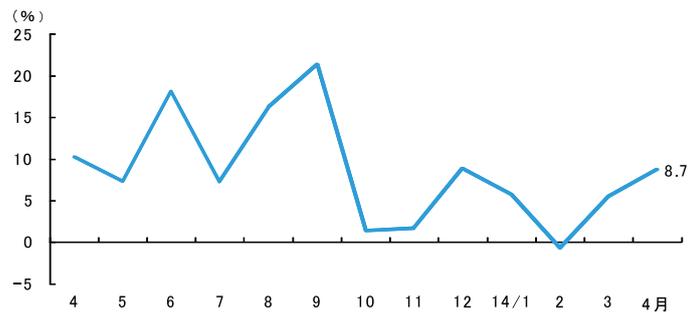


出所:りゅうぎん総合研究所 (注)13年1月より調査先を19ホテルから25ホテルとした。

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

2カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比8.7%増となり、2カ月連続で前年を上回った。

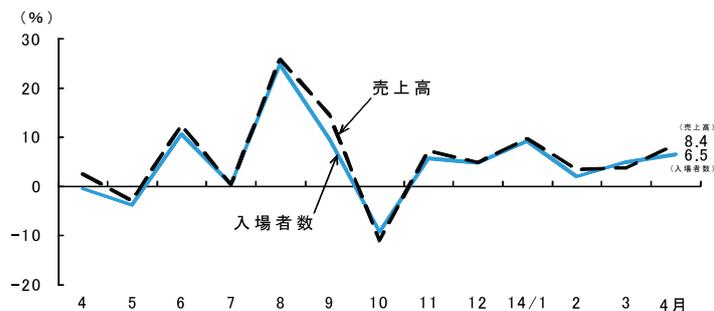


出所:りゅうぎん総合研究所

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 6カ月連続で増加

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、県内客、県外客ともに増加し、前年同月比6.5%増と、6カ月連続で前年を上回った。売上高も同8.4%増と6カ月連続で前年を上回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

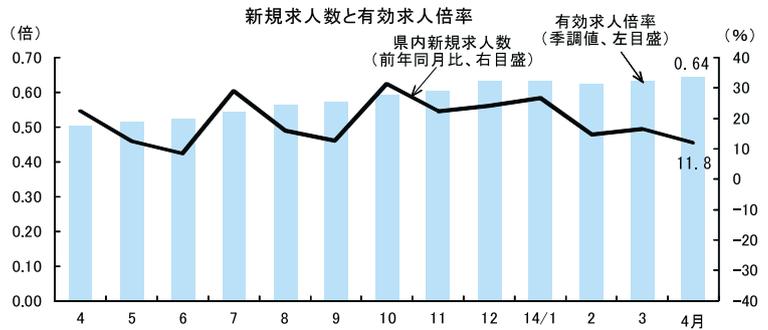


雇用関連・その他

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11.8%増となり16カ月連続で増加した。産業別にみると、医療、福祉、宿泊業、飲食業、サービス業、製造業などで増加した。有効求人倍率(季調値)は0.64倍で前月より上昇した。
- ・労働力人口は、67万人で同0.3%減となり、就業者数は、63万1,000人で同1.4%増となった。完全失業者数は3万9,000人で同22.0%減となり、完全失業率(季調値)は5.1%と前月より0.4%ポイント改善した。



出所: 沖縄労働局

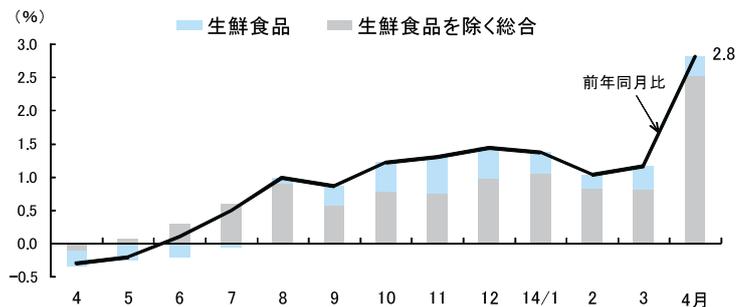
(注) 有効求人倍率は、2013年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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

11カ月連続で上昇

- ・消費者物価指数は、前年同月比2.8%増と11カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同2.6%増と上昇した。消費税増税の影響により前年を大幅に上回った。
- ・品目別の動きをみると、食料及び交通・通信などが上昇した。



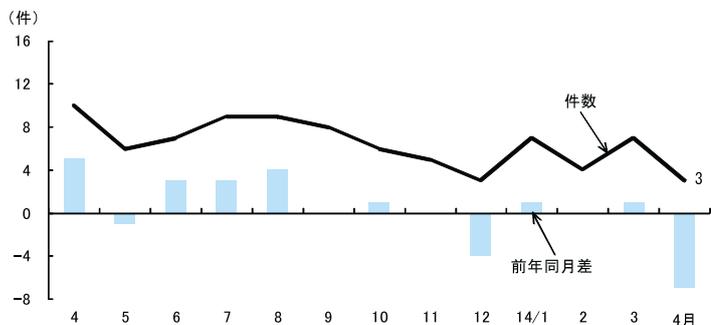
出所: 沖縄県 (注1) 端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。

(注2) 2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数、負債総額ともに減少

- ・倒産件数は、3件で前年同月比7件減となった。業種別では、サービス業2件(同1件増)、建設業1件(同4件減)であった。
- ・負債総額は、13億1,400万円となり同60.1%の減少だった。



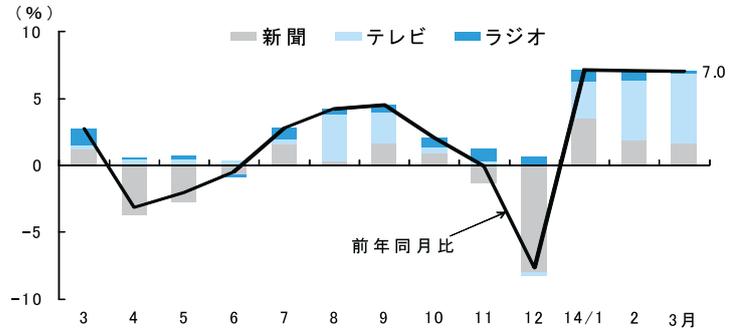
出所: 東京商工リサーチ沖縄支店

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

3カ月連続で増加

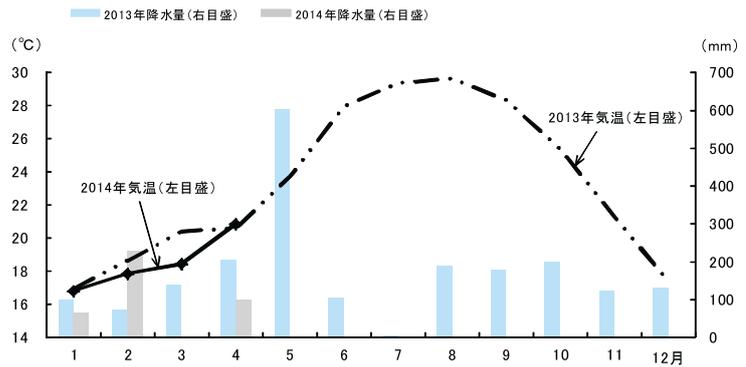
・広告収入(マスコミ:3月)は前年同月比7.0%増となり、3カ月連続で前年を上回った。新聞、テレビ、ラジオともに前年を上回った。



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20.9℃と前年同月(20.6℃)より高く、平年(21.4℃)より低かった。降水量は100.5mmと前年同月(202.5mm)より少なかった。
- ・沖縄地方の上旬は数日の周期で天気が変わり、中旬は高気圧に覆われて晴れた日が多かった。下旬は気圧の谷や前線の影響から曇りや雨の日が多かった。



出所:沖縄気象台

決算短信

— 決算のほぼ全容公表 —

「決算短信」とは、文字通り「決算について短く書いたもの」のことで、4月下旬から5月にかけては、多くの会社から決算短信が公表されます。この時期になると、新聞紙の経済面(このページですね)で「〇〇社、今期の業績予想を上方修正」とか「××社の今年度決算は、〇期連続で増益」といったような見出しを見かけるようになります。

通常、上場会社については、「有価証券報告書」という金融商品取引法に規定された書類を、決算日後3カ月以内に提出することになっています。決算短信は、「有価証券報告書」より簡単な内容をより早い時期に開示することを目的として発表されるものです。

決算短信には、業績の基本的な項目である売上高、営業利益、経常利益、税引前利益や当該会社の収益力や収益内容、財政状態、及び事業内容など、決算のほぼ全容が分かるようになっています。

ただし、証券取引所で決められた各社共通の様式となっているため、分かりにくいところもあります。そこで最近では、多くの会社が決算短信とともに、決算内容を分かりやすくする工夫としてグラフやイラストを使った説明資料を作成し、会社のホームページ上に財務情報として開示しています。

身の回りにある日用品や家電製品の会社のホームページをご覧になってはいかがでしょうか。この会社がこんなものまで作っているのかなど、意外な発見があるかも知れません。



琉球銀行 総合企画部主計課長
奥間 孝

沖縄県の上場会社の決算発表日(予定日)

会社名	決算期	市場区分	決算発表(予定日)
株式会社 サンエー	2月	第一部	平成26年4月7日
沖縄電話セルラー株式会社	3月	JASDAQ	平成26年4月28日
沖縄電力株式会社	3月	第一部	平成26年4月30日
株式会社 琉球銀行	3月	第一部	平成26年5月12日
株式会社 沖縄銀行	3月	第一部	平成26年5月15日

出所:東京証券取引情報サービスより、筆者集計

MICE施設整備

— 観光喚起する施設期待 —

MICE(マイス)とは、Meeting(会議・セミナー)、Incentive tour(報奨・招待旅行)、Convention(大会・学会・国際会議)、Exhibition(展示会)の頭文字をとった造語で、ビジネストラベルの一形態であり、MICE施設とはその受入に特化した施設のことです。

MICEは一般観光旅行に比べ参加人数も多く消費額が大きいと、誘致に注力する国が増加しています。日本でもインバウンド振興策に連動し、地方自治体による海外向けの誘致活動が盛んです。

日本政府観光局が公表する国別国際会議の開催状況によると、2012年の世界第1位はシンガポールです。同国では、MICE施設、ホテルやショッピングモール、カジノ施設等が一体となった統合型リゾートが整備され、イベント開催費用に対する助成や出入国手続きの簡素化といった支援を実施し成果を挙げています。

沖縄県では、19年度中の大型MICE施設完成を目指し、市町村の誘致活動が加速しています。同施設については、その投資の採算性について不安視する声もあるため、周辺産業の活性化や沖縄全体への経済波及効果をも十分検討し、投資額を決定することが肝要です。

沖縄には、大交易時代に東アジアの中継貿易国として重要な役割を持ち、経済が発展した歴史があります。これまで築きあげた沖縄観光イメージを損なわず、新たな需要を喚起する施設づくりの検討を期待します。



琉球銀行 真栄原支店長
金城 裕敦

国別 国際会議の開催件数と順位(2012年上位5位まで)

国名	2003年	2004年	~	2010年	2011年	2012年
シンガポール	142(25)	172(22)		725(3)	919(1)	952(1)
日本	280(13)	285(14)		741(2)	598(3)	731(2)
アメリカ	1,582(1)	1,713(1)		936(1)	744(2)	658(3)
ベルギー	371(8)	421(8)		597(5)	533(5)	597(4)
韓国	140(27)	196(21)		464(8)	469(6)	563(5)

※日本政府観光局公表資料(2012年国際会議統計)より抜粋
※表中の数値は開催件数、()内は順位

インターネットバンキング

— セキュリティー 万全に —

近年、銀行取引でインターネットバンキングの利用が増加しています。窓口やATMに並ぶことなく、24時間いつでも自宅のパソコンやスマートフォンで口座の残高確認や振込み等を行うことができる利便性の良さから、多くの人々に利用されています。

一方で、インターネットバンキングを悪用した不正送金等の犯罪も急増しています。主な手口は、パソコンをウイルスに感染させて偽画面を表示し、IDやパスワードをだまし取る手法や、銀行を装って一方的にメールを送付し、偽サイトに誘導してIDやパスワードをだまし取る「フィッシング」などが典型的です。

被害者は当初、個人の利用者が大半を占めていましたが、最近では法人で電子証明書を導入していても、遠隔操作等により被害に遭うケースが増えています。被害を防ぐためには図表のような対策を行い、パソコンをウイルスに感染させないことが最重要です。さらに、銀行や全国銀行協会、警察庁等のホームページを参照して日頃からセキュリティ情報に関心を持つことも欠かせません。

インターネットバンキングの重要性はITの進化やインターネットの普及に伴い、今後さらに高まると見込まれ、銀行もサービスの拡充やセキュリティ向上に取り組んでいます。利用者の皆様も、各自で出来るセキュリティに対する備えを万全にすることで安心してインターネットバンキングを利用されることをお勧めいたします。



琉球銀行営業統括部
ダイレクトバンキングセンター長
下地 勉

<インターネットバンキングを安心してご利用いただくために>

- ・ウイルス対策ソフトを導入し、常に最新の状態でお使いください。
- ・OSやブラウザ等のソフトは常に最新の状態でお使いください。
- ・不審なメール、添付ファイルは開かず削除してください。
- ・不審なサイトへは接続しないでください。
- ・パスワードを定期的に変更してください。
- ・銀行からの「取引確認メール」を直ちに確認できるよう、携帯電話等のアドレスを登録してください。
- ・振込限度額を必要最低限に設定してください。

(琉球銀行ホームページより抜粋)

人口増える読谷村

— 官民連携 ますます成長 —

読谷村は2014年1月1日時点で、日本一人口の多い村となりました。戦前は「読谷山村」と呼ばれ、今は琉球王国のぐすく関連として世界遺産に登録されている座喜味城跡のほか、多くの観光スポットがある歴史や文化の豊かな村です。

村の人口は4万人を超え、現在も増加を続けています。加えて、読谷地区3銀行合計の預金量および融資量が増加しており、金融面でも活気あふかがわれる地域といえます。

人口増加を受けて、国道58号読谷道路の工事や大湾東土地区画整理事業、読谷飛行場跡の再開発が進められているほか、大木土地開発事業の計画案件も控えており、今後も継続して投資が見込まれています。

これらの開発事業では、人口増加に合わせるように大型スーパーなどの進出が期待され、雇用拡大などさらなる活性化が見込まれています。

村ではこれらの事業と並行して国道58号読谷道路、中央残波線など幹線道路の整備も実施されており、交通混雑の緩和、観光関連の支援、物流の効率化など地域全体の活性化に寄与するものとなります。

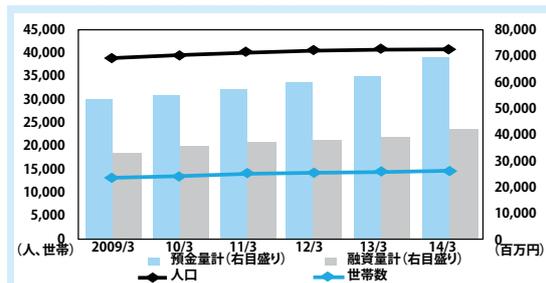
最近では、村の商工会会員も地域内の観光関連サービス業などの新規加入により年々増加しています。

このように読谷村は今後も官民の連携強化によって、ますますの成長発展が期待できそうな地域です。



琉球銀行 読谷支店長
高良 均

読谷村の人口・世帯数、地区内3銀行合計の推移



出所：人口・世帯数は読谷村HP、3銀行合計は琉球銀行

りゅうぎん

農業者
専用融資

アグリ ローン

Agriculture Loan

うちなー農業の
明日を育む!

沖縄県農業信用
基金協会保証付

無担保
第三者
保証人不要

当行では、本商品を通じまして、沖縄県内農業者の皆さまの多様な資金ニーズにお応えし、
沖縄県の農業関連ビジネスの更なる発展に貢献してまいります。

設備資金

運転資金

ご融資
金額

1,000万円以内

ご融資
金額

1,000万円以内

ご融資期間

最長10年以内

ご融資期間

1年以内



ご融資 対象者	・沖縄県内に住所または本社を有し、沖縄県農業信用基金協会の会員資格を有する法人・個人。 ・沖縄県農業信用基金協会の保証が受けられるお客さま ・当行の審査で所定の基準を満たしているお客さま	担保	原則無担保
	ご融資 用途	農業経営に必要な運転資金・設備資金	保証人
適用金利	変動金利(当行所定金利)	保証料率	沖縄県農業信用基金協会所定の料率
		ご返済 方法	元金均等償還または元利均等償還 ご融資期間が1年以内の場合は、期日一括償還も可能。

詳しくはりゅうぎん窓口または下記のフリーコールまでお問い合わせください。



0120-19-8689

受付 / 9:00~17:00
(銀行休業日は除きます。)



ながいおつきあい

りゅうぎん

琉球銀行

※なお、審査の結果ご希望に添えない場合もございます。

平成26年2月28日現在

沖 縄

- 5.2 東京商工リサーチ沖縄支店の13年県内企業売上高ランキング(1~12月、金融業除く)によると、上位100社の売上高は前年比0.4%増の2兆347億9,300万円となり、3年連続で過去最高を更新した。業種別では自動車・建機が大幅に伸長し、娯楽・その他サービス、通信・情報などが続いた。
- 5.2 沖縄電力が運用する大宜味風力発電実証研究設備の竣工式が行われた。発電出力2,000kWの設備が2基で、年間想定発電量は800万kWh。二酸化炭素の削減量は、7,000トンに上る。沖縄スマートエネルギーアイランド基盤構築事業を活用し、蓄電池併設型風力発電設備の出力安定化技術の研究を進める。
- 5.9 リウボウグループの14年2月期決算によると、売上高は前年比6.5%増の792億2,300万円、経常利益は53.2%増の17億500万円で、いずれも過去最高を更新。8年ぶりの増収増益となった。
- 5.14 ANAホールディングス傘下の貨物事業会社「ANACargo」がシンガポール向け貨物路線の運航を開始した。那覇とシンガポールのチャンギ空港を約5時間かけて結び、週6便運航する。
- 5.19 創業57年の老舗百貨店「沖縄三越」が9月21日をもって閉店することが決まった。事業再生を進めていたが、債務返済のめどがたたず、三越伊勢丹ホールディングスとの商標使用契約が9月末で終了することもあり、事業継続を断念した。跡地利用については娯楽施設建設などの案が挙げられている。
- 5.29 宜野湾市と琉球大学が、国際医療拠点への参画を表明した。来年3月に返還予定の米軍キャンプ瑞慶覧・西普天間住宅地区に琉球大学医学部と附属病院を移転計画するもので、県に支援を要請した。

全国・海外

- 5.1 サントリーホールディングスが米ウイスキー大手のビーム社を約160億ドル(約1兆6千億円)で買収した。サントリーとビーム社の売上高は43億ドルを超え、蒸留酒市場においては世界第3位の規模となる。買収後は、各国へのブランド展開に加え、販売流通網の拡大や技術交流の深化によりグローバルな成長を目指す。
- 5.12 内閣府の4月景気ウォッチャー調査によると、現状判断指数は41.6で、前月比16.3ポイントの低下となった。先行きは、増税前の駆け込み需要の反動減や消費マインド低下の影響が薄れるとの期待などから前月比15.6ポイント増の50.3だった。
- 5.15 内閣府による1~3月期のGDP(季調値、速報値)は、物価変動を除く実質で前期比1.5%増だった。年率換算では5.9%増で、プラス成長は6四半期連続となる。
- 5.20 LCCのピーチ・アビエーションがパイロット不足のため、7~8月に894便を欠航する。パイロットの病欠や退職などが相次ぎ、夏の繁忙期に大幅減便となる。同社は5~10月の期間で欠航便が最大2,128便に上る可能性があるとしている。
- 5.21 財務省の4月貿易統計(速報、通関ベース)によると、貿易収支は8,089億円の赤字で、22カ月連続となる。消費税増税による駆け込み需要の反動から輸入が鈍化し、前年比7.8%減と縮小。20カ月ぶりの赤字縮小となった。
- 5.30 総務省による消費者物価指数(4月)は、総合103.1となり前年同月比3.4%の上昇、生鮮食品を除く総合でも103.0となり前年同月比で3.2%の上昇となった。消費税率が8%に引き上げられ、上昇率が大幅に伸びた。

Economic Indicators

沖縄県内の主要経済指標(その1)

vol.1

暦年	百貨店 売上高	スーパー 売上高 (既存店)	スーパー 売上高 (全店)	電気製品 卸売額	新車販売 台数	泡盛 出荷量	公共工事請負額		建築着工床面積	
	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	百万円	前年比	千平米	前年比
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
2013 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	143.2	▲18.2
2	2.8	0.9	2.4	35.6	14.1	-	21,681	16.6	188.3	4.2
3	14.7	14.4	15.9	10.2	20.5	-	21,096	▲21.6	224.0	34.7
4	▲6.8	▲4.7	▲3.3	▲8.7	▲4.6	-	22,973	41.3	-	-
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
2013 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	1,065	▲1.7	133.0	4.4	5.1	3.8	4.3	495.1	15.2	5.7
2	1,298	11.7	7.6	9.4	9.1	10.8	14.4	503.1	8.6	▲0.7
3	1,540	39.6	▲41.6	29.8	15.4	1.1	29.6	630.2	10.8	5.5
4	-	-	112.6	27.1	10.4	5.0	▲3.9	565.6	9.5	8.7
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	0.4	550.8	46.2	102.4	6.3
2013 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	99.3	6.6
2014 1	71.8	68.7	1.7	7.9	9.2	7.2	48.1	208.3	97.9	1.3
2	91.7	85.1	0.8	1.3	3.4	7.1	44.3	80.8	92.6	▲10.5
3	P 85.8	83.4	P 4.9	3.8	4.9	7.0	48.7	98.0	-	-
4	P 80.5	79.2	P 4.8	2.5	6.5	-	73.9	48.1	-	-
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	83,423	309,989
2013 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	26,292
2	4	214	▲47.3	1.0	4.9	1.4	0.62	14.8	8,392	9,650
3	7	386	▲52.5	1.2	5.5	2.4	0.63	16.4	2,397	77,279
4	3	1,314	▲60.1	2.8	5.1	1.4	0.64	11.8	11,918	39,052
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	%
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
2013FY	3,137	4,260	▲1,120	2.065	267	▲2.3	4,420	2.2	505	0.114
2013 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	121	647	▲525	2.059	22	▲5.1	363	▲0.5	5	0.012
2	220	320	▲99	2.049	21	▲1.7	326	1.4	8	0.023
3	284	369	▲84	-	22	9.4	398	13.5	64	0.161
4	-	-	-	-	22	▲10.7	392	▲15.4	18	0.046
出所	日本銀行那覇支店				那覇手形交換所					

注) 銀行券増減は、端数調整により一致しない場合がある。

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
2011FY	40,508	6.3	27,969	1.4	51,265	4.6	9,464	▲5.5	1,880	▲10.2
2012FY	41,683	2.9	28,491	1.9	52,752	2.9	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
2013FY	42,266	1.4	29,713	4.3	-	-	8,176	▲8.5	1,554	▲7.9
2013 3	41,683	2.9	28,491	1.9	52,752	2.9	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
4	41,970	2.9	27,757	2.4	52,839	3.0	8,852	▲5.7	1,644	▲10.6
5	41,634	2.8	27,786	3.2	52,553	3.1	8,797	▲5.7	1,605	▲10.0
6	42,592	3.9	27,750	2.9	54,242	3.6	8,699	▲5.6	1,586	▲9.8
7	41,898	3.9	27,881	3.2	53,451	3.3	8,643	▲5.6	1,582	▲9.5
8	42,156	5.0	27,980	3.0	53,433	3.8	8,578	▲6.2	1,575	▲9.4
9	42,361	4.6	28,488	3.3	53,646	3.8	8,430	▲6.3	1,575	▲9.8
10	41,343	3.3	28,211	3.8	52,694	3.5	8,391	▲6.2	1,585	▲8.6
11	41,878	3.3	28,302	3.9	53,198	3.0	8,344	▲8.9	1,574	▲8.8
12	41,822	3.4	28,698	4.3	53,167	2.8	8,429	▲6.9	1,573	▲8.7
2014 1	41,243	2.9	28,761	4.6	52,503	3.0	8,388	▲6.6	1,562	▲8.4
2	41,299	2.6	28,970	4.8	52,727	3.2	8,338	▲6.5	1,553	▲8.5
3	42,266	1.4	29,713	4.3	-	-	8,176	▲8.5	1,554	▲7.9
4	42,941	2.3	28,995	4.5	-	-	8,101	▲8.5	1,501	▲8.7
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。県内金融機関の預金残高は、農林水産金融機関において系統内預け金を除いて計上したため遡及改訂した。

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

イクゼントコース **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

- 7月 (No.513) 経営トップに聞く 学校法人アミークス国際学園
An Entrepreneur 有限会社フレッシュミートがなは
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 株式会社国吉商店
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
- 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.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26年

- 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.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.533) 経営トップに聞く 株式会社レキオス
An Entrepreneur 農業生産法人株式会社
アセローラフレッシュ
- 4月 (No.534) 経営トップに聞く 有限会社金武酒造
An Entrepreneur 錦屋旗店株式会社
- 5月 (No.535) 経営トップに聞く 株式会社T&T
特集1 沖縄県の主要経済指標
特集2 2013年度の沖縄県経済の動向

ココロをこめた、いちまい。



りゅうぎんディーシー



りゅうぎん調査 No.536 平成26年 6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