

Bank of the Ryukyus' Okinawan Economic Review

りゅうぎん調査

2015
No.553

11



経営トップ

株式会社佐久本工機

お客さまのご要望を満たすために良質の商品とサービスを提供する

起業家訪問 An Entrepreneur

株式会社食のかけはしカンパニー

RRI No.112

 **琉球銀行**

 **りゅうぎん総合研究所**



※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

株式会社佐久本工機

～お客さまのご要望を満たすために良質の商品とサービスを提供する～

代表取締役社長 佐久本 嘉幸

01



起業家訪問 An Entrepreneur

株式会社食のかけはしカンパニー

～“安全と安心”にこだわった食材に、ハラル対応という付加価値を乗せ、沖縄から世界にチャレンジする～

代表取締役 篠原 辰明

06



寄稿 新時代の教育研究を切り拓く

～研究紹介第13回:分裂酵母の生きるすべ～

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

メディアセクションリーダー 名取 薫

08

OCVBの取り組みについて

～外国人観光客受入体制強化事業～

一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー

11

特別寄稿

那覇空港におけるサプライチェーン(SC)形成過程とその影響について

琉球大学観光産業科学部産業経営学課 教授 知念 肇

14

アジア便り 香港

～香港と中国でのイベントについて～

レポーター:村井 俊秀(琉球銀行)

沖縄県香港事務所に赴任中(副所長)

23

りゅうぎんビジネスクラブ

～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～

27

行政情報72

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

28

県内大型プロジェクトの動向69

30

沖縄県の景気動向(2015年9月)

～観光関連の入域観光客数や消費関連のスーパー売上等が前年を上回り、建設関連も公共工事、新設住宅着工が好調に推移、県内景気拡大の動きは13カ月連続で強まっている～

32

学びバンク

44

・農業輸出額 ～輸出・6次産業化が重要～

りゅうぎん総合研究所 上席研究員 伊佐 昭彦(いさ あきひこ)

・リゾートウェディング ～件数 県民婚姻の1.3倍～

りゅうぎん総合研究所 研究員 城間 秋乃(しろま あきの)

・勤め人の懐具合 ～賃金改善 全国とは格差～

りゅうぎん総合研究所 研究員 仲吉 良弥(なかよし りょうや)

・県内の景況 ～観光主体 拡大局面続く～

りゅうぎん総合研究所 常務取締役 久高 豊(くたか ゆたか)

経営情報 受益者連続型信託契約の活用

46

～信託設定時から30年経過後に最初に発生する相続まで

受益者を指定することが可能です。～

提供 太陽グラントソントン税理士法人

経済日誌 2015年10月

47

県内の主要経済指標

48

県内の金融統計

50

経営
トップに聞く

お客さまのご要望を
満たすために良質の
商品とサービスを
提供する。



株式会社 佐久本工機
さくもと よしゆき
佐久本 嘉幸 社長

当社は、1960年に那覇市安里で佐久本嘉春氏（現社長の尊父）が開業した「佐久本金物店」がスタートになる。建設機械の販売・リース事業が建設需要の増加とともに伸びる中、ホームセンター事業、ハウス事業を手がけ、いずれも柱となる事業に育てた。「顧客ニーズに応じた商品とサービスの提供が収益力の源泉」と顧客ニーズへの対応力を経営の基本に置く。浦添市牧港の本社をお訪ねし、佐久本社長にこれまでの歩み、事業内容、経営理念、ビジョンなどをお聞きした。

インタビューとレポート 照屋 正

建設機械の販売・リース事業、ホームセンター事業、ハウス事業と3つの事業を展開しています。御社のこれまでの歩みをお聞かせください。

1960年8月に那覇市安里で父の佐久本嘉春が「佐久本金物店」を創業したのが当社の始まりです。1965年に社名を「佐久本工機」へ改め、1969年に「合資会社佐久本工機」と法人化しました。

当時の事業は、建設機械・工具の販売が主体で、後にリース業も手がけるようになりました。復帰直前からその後の沖縄は、インフラ整備を中心に建設需要が右肩上がりが増えて時代です。これを受けて当社の業容も順調に拡大を続けました。

本社を現在の浦添市牧港に移したのは、1973年7月です。翌年、社名を現在の「株式会社佐久本工機」に改めました。

ホームセンター事業を開始したのが、1982年です。第1号店が「ホームセンター浦添店」。その後、1991年にコザ店、1996年にとよみ店、名護店を開設しました。

建設関連の事業に関わる中で、取り引きする建設会社のニーズを受けて始めたのが、建設現場の仮設事務所の提供でした。この事業が発展したのが現在のハウス事業部です。1990年には、本格的にユニットハウスを生産する工場として西原工場を設立しました。



1960年創業当時の「佐久本金物店」



現在の「ホームセンターさくもと」



浦添市牧港の株式会社佐久本工機本社ビル



ホームセンターさくもと浦添店

私は大学を卒業すると、語学の習得などを目的に台湾の大学に1年半ほど留学しました。その後、東京で就職し2年間勤務した後、台湾の貿易会社に転職しました。そこでは約2年間、現地のビジネスを学ぶと同時に、後の台湾進出につながる貴重な経験を積むことができました。

当社に入社したのは1996年、29歳の時です。総務部門で長く会社全体の運営や企画、財務などを学び、2006年4月に塩釜達雄（現会長）を引き継ぎ社長に就きました。

当社は異なる3つの事業を柱にしていますが、それによって業況の好不調に伴うリスク分散が図られています。この点は当社の特徴ともいえるでしょう。

4年前から台湾で建設機械のリース事業を展開し、少しずつ取り扱い高を増やしています。その経緯などをお聞かせください。

台湾の貿易会社に勤めていたこともあり、機会があれば台湾と関わるビジネスに挑戦しようと考えていました。

2010年に現地のパートナーと組んで台北市に建設機械リースの現地法人を設置。同年12月からリース事業を始めました。当社は、その会社に

建設機械を供給するという位置付けです。社内で現地の言葉をはさめるのは私だけですので、私が直接、事業に関わっています。

周知のとおり台湾は、沖縄に比べてマーケットが巨大です。当社が建設機械を供給するといってもせいぜい10数台です。ですから、その程度の需要は探せばあるというのが実際に進出してみても感想です。

台湾の建設機械のマーケットは、日本製の中古機械の利用が中心のマーケットです。そこに当社がリース事業で参入したわけですが、旺盛な建設需要もあって立ち上げ時から引き合いがあり、取り扱いは少しずつですが着実に増えています。昨年から、建設機械の販売も始めました。本事業は会社全体に占める割合は小さいものの、将来性のある事業としてしっかりと育てていきたいと考えています。

3つの事業の概要を教えてください。

■機販リース事業部

お客さまのニーズに応じて建設機械や産業機械の販売、レンタルを行っています。キャリアダンプ、クレーン、ショベル、コンプレッサー、溶接機、プレス機などを提供しているほか、家庭用の小型



機販リース事業部（中部機材センター）



建設機械や産業機械の販売・レンタルを行う



ハウス事業部（山内営業所）



自由自在に設計できる「コンフォートハウス」

機械も取り扱っています。

営業所は、中部機材センターを含めて5カ所を設けています。

■ホームセンター事業部

浦添市牧港に1号店をオープンして以来、地域の皆さまの支持を受け、現在4店舗を運営しています。家庭電化用品、レジャー用品、ペット用品、園芸用品などを提供しており、浦添店敷地内には、2004年にガーデニングハウスを開設、2007年にはペット館を開設しました。

■ハウス事業部

ユニットハウスの製造・販売を行っています。1990年に西原工場を設置するなど早くから本事業に積極的に取り組み、沖縄の風土に合わせながら品質の向上を図ってきました。現在、お客さまの多様なニーズに応え、建設現場の各種設備をはじめ、一般の事務所、店舗、住宅など幅広い用途の製品を提供しています。特に住宅では、自由自在に増築が可能な「コンフォートハウス」や高性能のユニットハウス「スーパーハウス」が好評です。

ハウス事業部では、15年前から各種イベントの企画・立案の提供や機材のレンタル事業も行っています。大型映像車、高所作業車、照明機器、仮

設テントなどを提供し、県内のさまざまなイベントでご利用いただいています。

現在、ハウス事業部の事業所は、営業所1カ所、展示場3カ所、工場1カ所、キューブ（イベント関連）1カ所です。

経営理念についてお聞かせください。

経営理念

「お客様の要望を満たすために良質の商品とサービスを提供する」

お客さまのニーズに応えることがビジネスの基本です。言うまでもありませんが、売れるものがニーズのある商品です。ニーズのないものを無理に売ることはできません。ニーズのないものを仕入れて、特典や割引などを付与して売れたとしても、それは一時的なものであり、そもそもお客さまに対して本当の満足を提供できたとは言えません。

例えば、ホームセンターは、天気が悪い日には来店客数が落ちるものです。当然に売り上げも落ちます。この時、無理に来店促進を図ってもコストとロスを生むだけです。私たちがやらなければならないのは、お客さまが来店してくれる「天気



多くの実績をもつ「スーパーハウス」



ホームセンター浦添店に隣接する「ペット館」



各種イベントで好評の「大型映像車メディアランナー」



「人を創ることが組織を創る」を基本に置く

の良い日」に、いかにご要望に沿った商品をご要望の限り数多く提供できるかということです。

お客さまに対して、必要なモノを必要な時に提供することがいかに重要か、社員にはそれをしっかりと認識してもらいます。

社長に就任以来、「仕組み」づくりを重視した経営をされています。その考え方をお聞かせください。

企業経営には、安定などあり得ないと考えています。もちろん数年程度の安定はあるかもしれませんが、しかし、中長期では必ず大きな変化がやってきます。ピンチの波がやって来ます。チャンス波も来るでしょう。いずれにしても変化の波に飲まれることなく、事業は継続しなければなりません。企業経営の使命は、事業の継続にあるといってもよいと思います。

そのためには、「仕組み」づくりが大事になると私は考えています。事業を継続するための「仕組み」の構築です。ただし、それは簡単な作業ではありません。試行錯誤を繰り返しつつ、永遠に完成しないかもしれません。しかし、少なくとも完成を目指す姿勢が、私たちには求められます。

例えば、売上目標を前期の3割増しに設定します。3%増しではありません。3%程度の

目標設定では努力は計れませんし、何もしないのと同じです。大胆に3割増しに設定することによって、何かを大きく変えなければ達成できないことに私たちは気付きます。つまり、新しい「仕組み」が必要となるのです。

限られた条件の中で新しい「仕組み」を築くのは大変な作業ですが、事業の継続のためにはあえてそれに挑戦する基本姿勢がなくてはなりません。この時、できない理由を探すのではなく、どうしたらできるかという考え方で取り組むことが大事です。前向きに取り組めば、たいていのことは成し遂げられるのではないのでしょうか。

こうして新しい「仕組み」を一つひとつ築くことによって、企業は変化の波に負けないだけの筋力を少しずつ身に付けることができるのです。

私が社長に就任したころの当社の経営状況は、芳しいものではありませんでした。体質の改善・強化が求められ、思い切った改革が必要でした。取り組んだのが、改善に向けたさまざまな「仕組み」の構築です。それまでの売り上げ重視の経営から、数値管理にもとづく「仕組み」を築き、利益を重視した経営に切り替えました。さらに、在庫や売掛金の圧縮を進める「仕組み」をつくり、資金効率の改善を図りました。従来のやり方を変

会社概要

商 号：株式会社 佐久本工機
 本 社：沖縄県浦添市牧港 1 丁目 61-18
 連 絡 先：098-877-7479
 創 業：1960 年（昭和 35 年）8 月
 役 員：取締役会長 塩釜 達雄
 代表取締役社長 佐久本 嘉幸
 常務取締役 安里 善光
 取締役営業本部長 呉屋 新義
 取締役（非常勤） 佐久本 幸子
 職 員 数：320 名（パート・アルバイト含む）
 事業内容：建設機械の販売・リース事業
 ホームセンター事業
 ハウス事業
 関 連 会 社：佐久本租賃有限公司（台湾）



「仕組み」づくりが事業継続の力



応対力の向上に努める

えるには苦労もありましたが、トップが勇気を持って目に見える形で結果を出せば、社員の皆さんも一緒になって困難に挑んでくれます。

「社員が失敗したら、失敗しない仕組みを構築できていない私に責任がある」。事業の継続のための「仕組み」づくりとは、そういうことだと考えています。

「人は財産」という理念で社員の皆さんと接しています。人材育成についてお聞かせください。

社員には「一度でも大きな達成感や充実感を味わうことができれば、自分自身が大きく変わる」と言っています。その経験のためには困難な挑戦があるわけですが、この時、考え方を考えるだけで先に進むことができます。いやだと思ったらそこで止まり、やってみる価値があると思ったらそこから進みます。この違いによって、人生に大きな差が出てくると思います。そして、どうせやるなら、楽しくやってほしいと伝えています。

目的を成し遂げるには、相応の努力が求められます。その時、私たちの世代の価値観で努力を押し付けてはいけません。若い人は若い人なりの価値観で努力してほしいと思います。私たちの役割は、それをしっかりとサポートすることです。

これからの事業展開についてお聞かせください。

現在の 3 つの事業をそれぞれ拡充していくことです。建設機械の販売・リース事業は、営業所を増設し営業力の強化を進めます。ホームセンター事業は、従来から検討を続けていますが、適した場所があれば出店したいと考えています。ハウス事業では、展示場をより効果的に活用して需要の取り込みを図ります。

前述したように、台湾での建設機械のリース事業は、新しい収益機会として着実に取り扱い高を増やしてきました。マーケットが大きいため、やり方によってはまだまだ伸びる余地のある事業だとみています。また本事業は、販売マーケットの地域分散という一つのリスク分散にもつながっています。今のところ私が直接、事業をみていますが、今後は私に代わる専担者を育て、体制を一步前進させたいと考えています。



株式会社 食のかけはしカンパニー

“安全と安心”にこだわった食材に、ハラール対応という付加価値を乗せ、沖縄から世界にチャレンジする。



しのはら たつあき
篠原 辰明 社長

事業概要

○代表者	しのはら たつあき 篠原 辰明
○設立	2014年5月12日
○事業内容	食品（惣菜、食肉加工品、菓子） 製造、販売、輸出 農林水産物の輸出
○本社・工場	沖縄県うるま市勝連南風原 5192-27
○TEL	098-939-2050
○従業員	13人

起業への道のり

私は農業の6次産業化で注目を集める三重県伊賀市にある株式会社伊賀の里モクモク手づくりファームという会社に2004年に入社し、昨年までその関連会社の株式会社モクモク流農村産業研究所に勤務していました。

研究所では、「国内産の農産物にこだわった安全・安心な食材を使い、かつハラールに対応した食品を生産する会社」を立ち上げる事業に携わり、責任者として具体化に向けて取り組んでいました。それを実現したのが昨年5月、沖縄県うるま市に設立した株式会社食のかけはしカンパニーです。

当社の設立は、「日本の農業を元気にしよう」という大目標のもと、①日本の優れた農産物を国内外へ供給する、②そのために増加するムスリム（イスラム教徒）の方々への対応、つまりハラールへの対応が必須—という考え方を基本に置いています。

今年8月に工場が完成し、生産をスタートさせました。稼働したばかりですが、県内外から見学者が訪れ、関心の高さに改めて驚いています。

厳密なハラール対応を実行しようとする、

豚肉やアルコールを食材から除くだけでは不十分です。まな板やなべなどの調理用具も、通常のものとは厳しく分けなくてはなりません。

そんな手間をかけることなくハラール食材を調達したいという皆さまに、当社の商品を使っただけでいいと思います。調理済みのできたてを真空パックにしていますので、温めるだけでハラールメニューが提供可能になります。

生産する商品

和食そうざい

多くの和食には、イスラム教で禁じられている豚肉やアルコール（料理酒やみりんなど）が使われているため、ムスリムの方にとって、せっかく日本に来て和食が食べられないという現状があります。

食事は観光の楽しみの一つです。ハラール対応の和食そうざいがあれば、観光の楽しみが増すはずです。当社がそれを提供します。

食肉加工品

肉やその加工品は、イスラム教のなかでもとくに厳しいルールが課せられていますが、当社は国産ハラールの原料を使い、専用工場で加工することでハラール対応のハムやソーセージの生産を可能にしました。

スイーツ

県内をはじめ、全国から高品質なフルーツを集め、国産フルーツのスイーツを生産する予定です。観光客のお土産に最適な新しい商品を開発したいと考えています。



うるま市勝連南風原の本社・工場



沖縄から世界にチャレンジする



管理の行き届いた工場内



ハラール対応の和食そうざい



ハラール対応の専用工場は全国初

沖縄産のマグロの生ハム

沖縄県は全国有数のマグロの水揚げ量を誇ります。その沖縄産のマグロを使った加工品として開発したのが、マグロの生ハムです。現在、贈答用として県内小売店で販売していただいております。沖縄産のマグロのPRにもつながってほしいと期待しています。

当社の4つの特徴

1. “原材料は国産” にこだわります。

北海道から沖縄まで広く一次生産者の皆さまのネットワークを駆使し、全国の良いものを沖縄に集めて製造しています。

2. “できるだけ添加物を使わない” にこだわります。

化学調味料、合成着色料、合成保存料など、使わなくて済む食品添加物はできるだけ使わずに、自然の力でおいしい商品づくりを目指します。

3. もちろん“おいしさ” にこだわります。

一流の実績を重ねてきたアドバイザーを迎え、ていねいに商品づくりに取り組んでいます。ムスリムの方も、一般の方も、誰が食べてもおいしい商品を提供します。

4. つくるものはすべて“ハラール対応”です。

当社は工場内のすべてをハラール対応にすることで、ハラール対応の生産基地を建設することができました。全国でも初めての工場であり、先行してさまざまな取り組みにチャレンジしていきます。

販売マーケット

8月に工場が稼働したばかりなので、これから本格的に販売推進を図るところですが、すでに県内ホテルで試行していただいた実績があり、関心は高いと感じています。

最近では、全国展開するホテルチェーンから、ムスリムの方々向けに「弁当として提供できないか」というご相談をいただいています。実現に向けて試行錯誤の最中ですが、うまく商品化できれば一気に需要は拡大するかもしれません。

中東行きの航空便の機内食に使っていただく計画もあります。当社は、機内食の製造会社に食材を卸す予定です。

また、全国展開する通販会社のラインナップ商品に採用していただく予定です。これは、国産だけの食材を使った「安全・安心でおいしい食品」としてアピールするのがねらいです。

今後の取り組み

まずは、現在進捗中の計画やご相談をいただいている事案を、しっかりと前に進めて実現することです。その実績によって、潜在需要が一気に顕在化すると考えています。将来の展開としては、海外のムスリムに向けた商品の輸出を増やしていきたいと考えています。

ハラールマーケットの成長性を理解するものの、設備投資が負担で二の足を踏んでいる経営者の方が多いのではないのでしょうか。そんなとき当社がお役に立てるかもしれません。一緒にハラールマーケットに挑戦してみませんか。

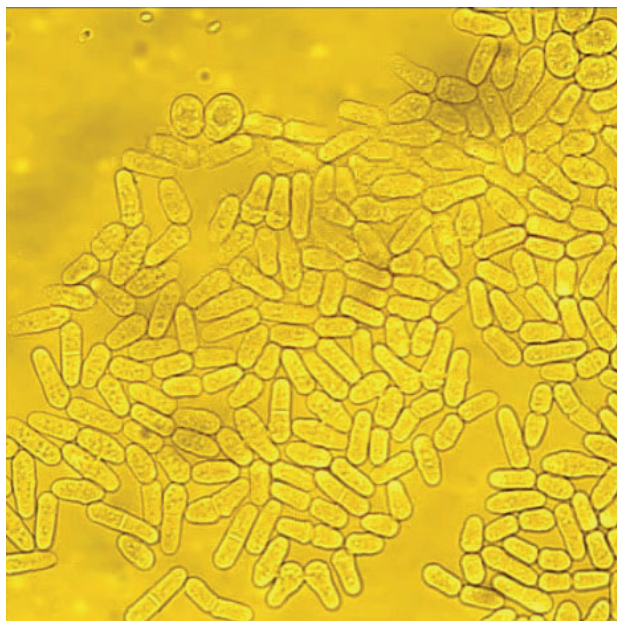
(レポート 照屋 正)

寄稿

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り組みについて～

研究紹介第13回：分裂酵母の生きるすべ



G0細胞ユニットでは、分裂しない細胞がいかに生き長らえるかを遺伝子レベルで理解することを目指しています。



柳田充弘教授

G0細胞ユニットでは、生命の根本である細胞活動について、ポストゲノム的手法と遺伝学的アプローチを用いて、細胞の増殖期における細胞分裂周期およびG0期とよばれる細胞分裂停止期の分子的な制御メカニズムを研究しています。同ユニットを代表する柳田充弘教授は、36歳の若さで京都大学教授に就任後、40年ちかくにわたって真核生物の細胞周期制御機構、とりわけ染色体分配機構の解明に焦点を絞った研究に従事しました。蛍光色素で染色した分裂酵母の染色体など、細胞核のDNAを蛍光顕微鏡で観察できる基本技術を開発したことで世界的に知られています。

すべての生命体の構造と機能の基本単位は細胞です。細胞はそれぞれ決まった周期で分裂と増殖を繰り返しており、細胞周期は大きくG1期、S期、G2期、M期の4つに分けられますが、細胞分裂の周期から外れて停止している状態をG0（ジーゼロ）期といいます。筋肉、心臓、神経、脳細胞など、ヒト体細胞の90%以上はこのG0期にあります。

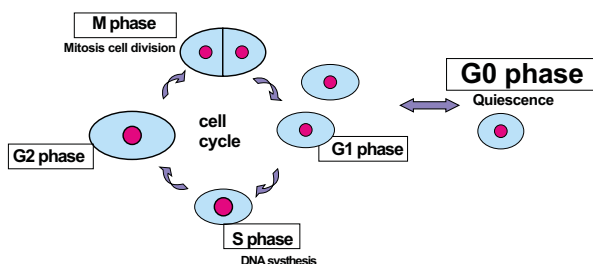
それでは、細胞はどのようにして成長と分裂を繰り返したり止めたりするのでしょうか？この生物に関する根本的な疑問に答えようと、沖縄科学技術大学院大学（OIST）の柳田充弘教授率いるG0細胞ユニットでは、栄養源の枯渇を感知して細胞が分裂を止めるまでに、細胞の中でどのような反応が起きている

のかを分裂酵母を使って調べています。

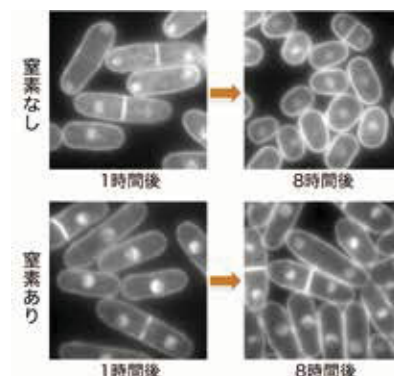
分裂酵母は真核生物の中で最も単純な生物として、進化の過程でヒトまで保存されている細胞の性質を調べる研究に適しています。

分裂酵母は環境中の糖、ビタミン、ミネラル等を栄養にして生きていますが、中でも窒素源が枯渇すると、その後ほとんど成長しないまま約8時間の間に2回分裂をして、半分の大きさになった後、完全に成長と分裂を止めます。しかし、窒素源枯渇直後の1時間は見た目には変化がなく、細胞の中でどのような反応が起きているのかよくわかっていませんでした。

そこで、柳田教授の研究グループでは、窒素の供給を断ってから、15分後、30分後、1



細胞周期：G1期（DNA合成準備期）では細胞分裂を進行するかを判断し、S期ではDNAの複製が行われる。G2期では細胞が分裂するための準備が行われ、M期で細胞が分裂を開始する。G0期で細胞は分裂周期を停止する。



分裂酵母は、窒素があるときは成長と分裂を繰り返すが、窒素が枯渇するとほとんど成長しないまま約8時間の間に2回分裂をして、半分の大きさになった後、完全に成長と分裂を止める。

時間後に細胞の中の代謝物がどう変化するかを調べました。代謝物とは、細胞が生きるために栄養から作り出す物質のことで、これを解析することで細胞内の活動を知ることができます。OISTの質量分析装置で代謝物を計測し、検出された数千種のピークの内、3回行った実験の中で確実に同定できた75個の代謝物について調べたところ、15分後には代謝物に劇的な変化が起きていることが分かりました。まだこの時点では見た目には何も変化がないに関わらず、いくつかの代謝物の量が急増している一方で、あるグループに属する代謝物が一斉に減少していました。これらの結果から、環境中の栄養源の変化は細胞内の代謝物に素早く反映されていることがわかりました。また、窒素という一つの栄養素の変化が、糖（グルコース）の代謝経路を変えていることが示唆されました。

本研究を行った佐二木健一研究員は、「細胞内の複雑な反応の中でどの部分が窒素源枯渇に直結しているのかを見極めるのが難しかった」と話しています。そして、今回、窒素源枯渇直後の細胞の全体像が見えたことで、これらの初期反応が8時間後の細胞分裂停止へどうつながっていくのかを今後調べてきたいとしています。また、今回現れた反応は、環境変化に対応できずに分裂し続ける原因となる遺伝子を見つけるための指標としても使うことができます。さらに理解が深まれ

ば、細胞分裂が止まらなくなるがんなどの治療方法を導く鍵になることが期待されます。

柳田充弘教授は、生命の根本である細胞活動と沖縄県の伝統的な食習慣を研究することで、健康と長生きの秘訣を解明しようとしています。

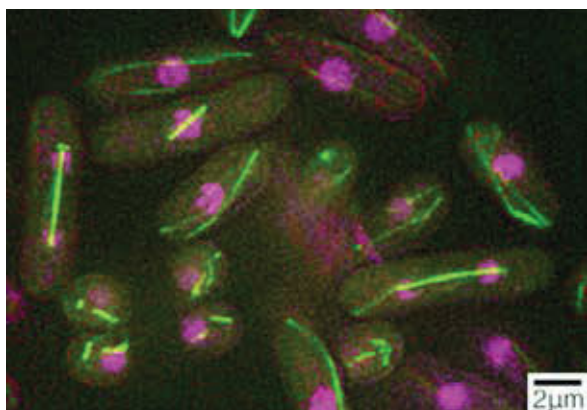
「長寿はこれまで医学研究の対象としてともに扱われてきませんでした。なぜなら老化は病気と見なされていないからです。しかし、沖縄県民が長寿であることは、健康的に老いるということを沖縄だけでなく世界中の人々と共有できる可能性を示唆しています」と柳田充弘教授は言います。

どうすればヒトが100歳の誕生日を迎えてなお健康に生きられるかを知るために、柳田教授のユニットでは私たち人間がどのように休息するか、もっと厳密に言えば、私たちの細胞がどのように休息するかを探っています。細胞のG0期は生命にとって非常に重要ですが、細胞を強制的にG0期に移行させる仕組みがあるのでしょうか？それとも、例えば神経細胞や心筋細胞はG0期で細胞としての機能を果たしていますが、単に細胞の成熟にともなって自然にG0期に移行しているだけなのでしょうか？G0期を制御する分子スイッチは何でしょうか？

このスイッチを見つける研究では、細胞が作り出すすべての低分子化合物を網羅的に分析する、メタボローム解析と呼ばれる手法が

大いに役立ちます。柳田教授の研究チームはすでに分裂酵母のメタボロームを明らかにし、この先駆的な研究のデータと技術により、細胞がどのようにストレスや変異に適応するかを調べるのが可能になりました。これらの情報は、細胞の成長を促す再生医療や、がんを抑制する標的療法を発展させる可能性を秘めています。

柳田教授は、「沖縄の食材は、世界を魅了するバイオテクノロジーの新事業に活用できる可能性を秘めています。生命科学と産業を結びつけるまたとない時と場所に、私たちはいるのです」と研究への意気込みを語っています。



ピンク色の斑点はDNAを示している。緑色の線は細胞分裂の際に染色体の正常な分配を支える構造物（微小管）。



佐二木健一博士



OISTではキャンパスツアー（ガイド付もしくは自由見学）を行っています。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をご覧ください。

外国人観光客受入体制強化事業

～外国人観光客を県民みんなで温かく迎え入れるために～



はじめに

平成 26 年度の外国人観光客数は 98 万 6 千人で、前年度比 57.2% 増と大幅な伸びをみせました。

沖縄県と O C V B では、年々増加する外国人観光客の受入体制の強化として、インフラ整備や観光事業者の対応力向上に加えて、「うとういむち（おもてなし）」の心を持って観光客を受け入れる気運を高めようと、県民の皆さんに対して様々な啓発活動を行っています。

「ウェルカムんちゅになろう」プロジェクト



文化や習慣の違いを越えて、外国人観光客を温かく迎え入れる気運を高めることを目的に、平成 26 年度から県民向けの受入啓発プロジェクト「ウェルカムんちゅになろう」を実施しています。

“ウェルカムんちゅ”とは、来県した外国人観光客を「うとういむち（おもてなし）」の心で温かくお迎えする県民皆さんのことを指しており、県民 140 万人に向けて“ウェルカムんちゅ”になろうと呼びかけています。

これまで実施した施策では、大型イベントの会場等における外国人観光客と県民の皆さんが交流できるエリアの設置、県民の皆さん自身に沖縄の良さを再認識していただくための観光パンフレットの無料配布、在沖外国人と県民の皆

さんとのディスカッションの場の提供などがあります。

おもてなしの心を広げる歌も制作されました。B E G I N の比嘉栄昇氏を音楽プロデューサーに迎え、海外の方へ伝えたい県内各地の良いところを歌詞に詰めた楽曲「いちゃりば結」の誕生です。県民の皆さんの手によって作られた「いちゃりば結」は、テレビやラジオを通じて啓発 C M として放送されています。

そのほか県内の人気バラエティ番組を活用した活動も行っています。人気の芸人の皆さんが、外国人観光客へ「なぜ沖縄へ来たのか?」、「沖縄で良かったことは何か?」などと質問し密着取材します。これによって、国際化する沖縄観光の現状や外国人が感じる沖縄の良さを県民の皆さんへ楽しく、分かりやすく伝えています。



「ウェルカムんちゅになろう」プロジェクト



多くの皆さんの参加で高まる気運



「いちゃりば結」の歌に乗せて



外国人観光客の声をテレビ番組で伝える

県内各地で「ウェルカムんちゅリーダー」を任命

本年度は各地域の観光協会や漁業組合等の協力を得て、ウェルカムんちゅのお手本となる「ウェルカムんちゅリーダー」を13名任命しました。離島を含む7つの地域の方々です。

「ウェルカムんちゅリーダー」が中心になり、ウェルカムんちゅの輪が広がることを期待しています。



県民みんながウェルカムんちゅに



「ウェルカムんちゅリーダー」に期待

親子向けイベント「夏休み子ども自由研究」へ出展

去る8月に開催された「夏休み子ども自由研究 in 沖縄コンベンションセンター 2015」において、観光客受入の意識を育んでもらおうと「マハエリょこうしゃ」ブースを出展しました。

子どもたちに旅行会社へ体験入社してもらい、沖縄旅行コースの作成を通じて沖縄の魅力発見や沖縄が観光地として国際化している現状、そして「うとういむち（おもてなし）」の心を学んでもらいました。2日間で580名の子どもたちと保護者600名の計1,180名がブースを訪れました。

観光客が楽しめる場所、食べ物、アクティビティなどを子どもたちが一生懸命に考え、独自の発想で自由に観光コースを作成していた様子が印象的でした。

保護者の皆さまからも、「沖縄が観光地として国際化していることが理解できた」、「沖縄の魅力を伝えられるようになった」と多くの感想をいただきました。

今後も世界に通用する観光人材の育成や観光客受入に対する気運の醸成を図るための活動を展開していきます。



夏休み子ども自由研究 in 沖縄コンベンションセンター



楽しく観光を学ぶ子どもたち

「沖縄をささえる観光のチカラ」を発行

外国人観光客に関する情報や観光事業の取組について、広く県民の皆さんに知っていただくとともに、観光に対する理解や関心を深めてもらうことを目的に、子どもから大人まで手に取りやすく気軽に読むことのできる観光啓発パンフレット「沖縄をささえる観光のチカラ」を作成しました。

パンフレットでは、これまでの入域観光客数や「平成 27 年度ビジットおきなわ計画」で掲げた年度の数値目標、近年寄港回数が急増しているクルーズ船に関する情報などを紹介しています。また、来沖した外国人観光客が「滞在中に何をしているのか」、「どういったことで困っているの」などについてイラストを用いながら、分かりやすく解説しています。

「沖縄をささえる観光のチカラ」は、8 月の観光月間中の各イベントを皮切りに、県内で開催されるイベント会場や各種セミナー等で配布し、多くの皆さんの関心を高めるきっかけづくりに活用しています。



問い合わせ先
 一般財団法人 沖縄観光コンベンションビューロー 国内事業部 受入推進課
 TEL 098-859-6129
<http://visitokinawa.jp>
 担当 照喜名朝仁・辻美由紀

那覇空港における サプライチェーン(SC) 形成過程と その影響に ついて



早稲田大学大学院
商学研究科
博士課程満期終了退学

琉球大学観光産業科学部
産業経営学科
教授 知念 肇

1. はじめに

A N Aの2013年の国際物流売上は1,100億円、沖縄貨物ハブの売上も前年比20%増加した。A N A2015年決算発表によると貨物事業の売上は、国際貨物1,247億円（前年比19.1%増）、国内貨物325億円（1.5%増）となっている。那覇空港の貨物取扱量は国内第4位であるが、2009年の貨物ハブ設立以来、その貿易内容は直接伝わっていない。

サプライチェーン・マネジメント（SCM）とは、情報をもとに最初の部品調達から、製造、そしてエンドユーザーまでの販売・在庫等を一元管理することにより、効率的なロジスティクスを通した全体最適の商品供給システムを構築しようというものである¹⁾。

沖縄貨物ハブの課題は、出来るだけ多くの商品のサプライチェーン（以後S C）を構築することであるが、その可能性を直接裏付けるデータの存在は無い。本稿は税関データを使用して那覇空港における貿易内容を調べることにより、S Cが形成されているか、またどのような影響を他産業に及ぼす可能性があるのかを調査、考察したものである。

2. これまでの研究レビュー

21世紀における世界経済の成長エンジンがアジアにあることは間違いない。アジア開発銀行の日本など一部先進国を除いた域内の成長率予測は2015年5.8%、2016年6.0%と下方修正し発表されたが、これからアジア地域では中間所得層の増大が見込まれる²⁾。その意味で、アジア圏を対象とした那覇空港ハブが注目されるのは当然のことと考えられる。

筆者はこれまで那覇空港における貨物ハブをロジスティクス視点から考察を行ったが、それはA N Aの貨物ハブ事業開始の意義³⁾、グローバル・ロジスティクスにおける貨物ハブの意義⁴⁾、そして税関データからみた貿易構造の分析⁵⁾であった。

その後も那覇空港ハブは、多くの研究者を引き付け、例えば鷺尾は国際物流の見地から現地調査をおこなっている⁶⁾。伊藤らは、輸送時間も財需要の決定要因としてシミュレーションを行い、輸送費用の変化が無い一方で輸送時間が30%削減されれば対アジア輸出額が約10.6%増加するとしている。また彼らは2010年沖縄県産業連関表（344部門）を用いて分析を行い、貨物輸送サービスが及ぼす沖

縄県内の経済効果はまだ小さく84億円と試算している⁷⁾。

しかし企業活動は活発になってきている。例えばヤマト運輸は機械部品の海外配送拠点を那覇空港ハブで2013年に稼働させ東芝子会社の東芝自動機器システムサービス（川崎市）の機械部品の欧州やアジアへの配送を手がけている。最初に行ったのは紙幣の計算などに使う「自動紙幣処理機」の部品約400点をセンターに集積し、専用端末で受けた注文表通りに部品を梱包、出荷することであった。注文から到着までにかかっていた期間は、3～4日から最短2日に短縮できたという⁸⁾。

2015年3月には、国際物流拠点産業集積地域那覇地区4号棟（ロジスティクスセンター）に入居し、5階建ての同施設の全フロアを使い、隣接する3号棟で運用する「パーツセンター」の拡充などを進めると公表した⁹⁾。

このように研究が多方面でなされる一方で論点が収束されず、全体的な可能性の展望から議論が進んでいないのが現状である。よって、本稿においては以下の考察から論点の収束とSCの可能性を探ろうと試みた。

3. 研究上の問題点とデータ加工について

先ず、以下のような条件を満たしていればSCとなっているという仮説をたてた。

- ① 特定地域・特定製品について継続的な輸出入がなされている。
- ② 特定地域から特定製品について継続的な輸入がなされている。
- ③ 特定地域へ特定製品について継続的な輸出がなされている。

使用したデータは平成27年1月～6月（平成27年上半期）、財務省沖縄地区税関管内貿易統計である。

http://www.customs.go.jp/okinawa/07_tokei/index.htm

那覇空港税関支署から毎月発表されるデータは、「輸出動向・輸入動向のグラフ」、「貿易額の推移（総輸出額・総輸入額）」、「上位輸出品別表（輸出上位5品目）」、「上位輸入別表（輸入上位5品目）」、「上位輸出国別表（輸出上位5ヶ国）」、「上位輸入国別表（輸入上位5ヶ国）」である。

不明な点：どの国・地域にどの商品がどれだけ輸出されているか。どの国・地域からどの商品がどれだけ輸入されたか。

従って本研究では、以下の処理手順で国・商品のクロスデータを作成した。

- ① 那覇空港税関支署貿易概況（速報）より、那覇空港における毎月の上位5位品目（輸出・輸入）を確定。
- ② 管内貿易統計（速報）より、①の上位5品目についての各国の輸出額、輸入額を管内輸出額合計と管内輸入額合計で割ることにより、各国の当該製品の輸出、輸入に占める割合（％）を得る。
- ③ 那覇空港における上位5品目の金額へ②で得た割合を掛けることにより、各国の推定取引額が出される。
- ④ 再輸出品は、内容が不明であるため、分析対象としていない。

その結果、（1）輸出入とも継続的になされている地域・製品、（2）輸入が継続的になされている地域・製品、（3）輸出が継続的になされている地域・製品、（4）その他の地域、（5）輸送手段が変わった製品を推定することができた。それは、以前は空港輸送で行われていたものが、数量の増大とともに船舶輸送に切り替えられた製品である。

4. 分析結果

(1) 輸出入とも継続的になされている地域・製品…韓国（表1参照）

3月を除くと日本側の輸入が多いが、工業製品の輸出入が多いということが、那覇空港ハブを使った日韓貿易の特徴といえよう。

表1: 韓国との貿易額(単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
輸出	70,318	55,001	359,389	66,679	43,488	13,200
輸入	238,134	278,265	125,062	198,983	193,576	59,159
合計	308,452	333,266	484,451	265,662	237,064	72,359

製品別にみると、電気機器が最も多く輸出入がなされている。1月、4月、6月においては日本の大幅輸入超となっている。

表2: 韓国との貿易: 電気機器(単位: 千円)

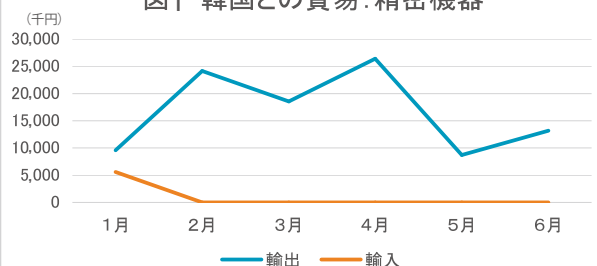
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
輸出	51,658	30,851	35,939	38,182	34,761	0
輸入	134,301	37,043	38,123	139,955	32,845	22,900

日本の圧倒的な輸出超となっているのが、精密機器である。しかも、2月以降は輸出のみとなっている。これは、韓国の企業にとって日本の精密機器なしには画期的な新製品を作成できない事情が影響していると推察できる。（表3、図1）

表3: 韓国との貿易: 精密機器(単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
輸出	9,595	24,150	18,539	26,400	8,727	13,200
輸入	5,599	0	0	0	0	0

図1 韓国との貿易: 精密機器



(2) 輸入が継続的になされている地域・国・製品…台湾（表4、図2）、中国（表5、図3）

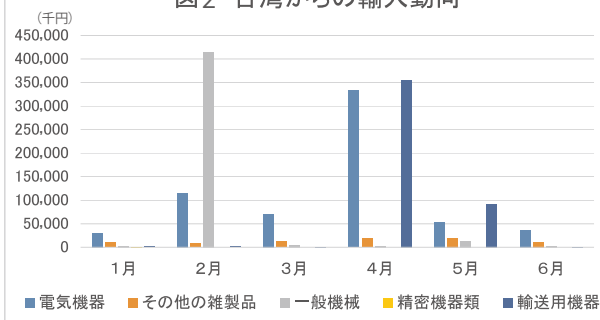
両地域・国とも電気機器、一般機器において我が国は多く輸入している。台湾においては、輸送用機器も多い。

しかし、ここにおいても精密機器の輸入は2月以降皆無である。

表4: 台湾からの輸入動向(単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
電気機器	30,575	114,910	71,163	332,722	53,418	37,415
その他の雑製品	10,208	8,148	12,734	18,501	20,341	10,691
一般機械	3,158	415,102	4,861	2,764	13,161	3,455
精密機器類	700	0	0	0	0	0
輸送用機器	1,209	1,328	616	355,975	91,565	1,084

図2 台湾からの輸入動向

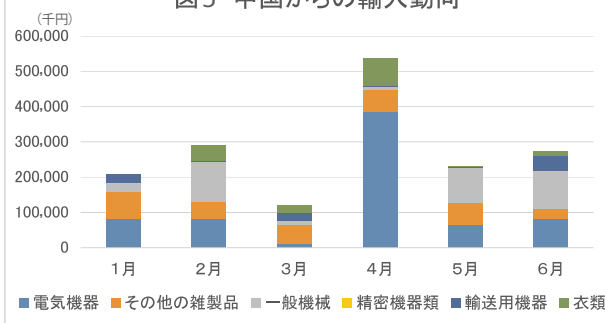


わが国最大の貿易相手国である中国を見てみると、電気機器、一般機械の輸入が多くなされている。中国からも2月以降精密機器の輸入は途絶えている。（表5、図3）

表5: 中国からの輸入動向(単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
電気機器	82,051	82,402	12,553	385,536	65,689	80,313
その他の雑製品	75,603	47,029	51,280	63,434	61,022	30,957
一般機械	23,427	115,028	12,536	5,873	100,506	105,971
精密機器類	2,449	0	0	0	0	0
輸送用機器	23,588	1,992	24,045	4,490	1,588	43,364
衣類	0	44,850	20,102	77,973	3,057	11,838

図3 中国からの輸入動向



(3) 輸出が継続的になされている地域…シンガポール（表6、図4）、グアム（表7、図5）

シンガポールに対して、魚介類、肉類そして飲料を輸出している。グアムに対しては、魚介類の輸出が多い。

表6: シンガポールへの輸出動向(単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
魚介類	0	619	0	0	0	0
肉類	0	1,052	0	0	0	882
電気機器	771	0	0	0	0	0
飲料	0	0	0	0	410	0

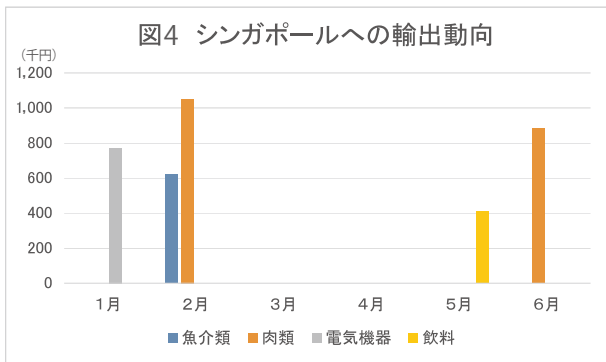
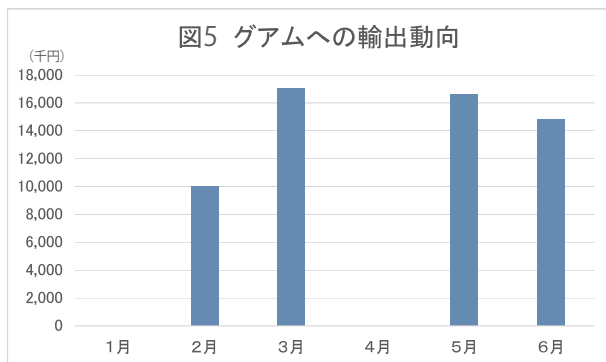


表7: グアムへの輸出動向 (単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
魚介類	0	9,997	17,072	0	16,604	14,797



シンガポール及びグアムは農業が成立しない都市もしくは島しょ地域となっている。特にシンガポールの富裕層においては、我が国農産物への需要が今後高まるものと見られている¹⁰⁾。

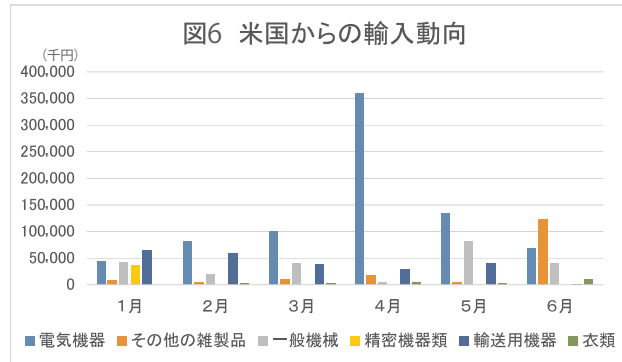
(4) その他の地域

米国からの輸入…電気機器、その他の雑製品をはじめ、多くの製品が輸入されている。

(表8、図6) これは米軍家族向けと見られるが、従来航空機4時間圏内での貿易を前提にしていたものを、例えばインド等4時間を超える地域との貿易も需要開拓さえなされれば可能と考えられる。

表8: 米国からの輸入動向 (単位: 千円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
電気機器	44,896	81,646	101,154	359,129	133,905	69,669
その他の雑製品	7,337	4,191	9,980	18,171	5,573	123,189
一般機械	41,852	19,698	40,680	4,198	80,764	40,891
精密機器類	37,445	0	0	0	0	0
輸送用機器	65,926	59,775	37,609	29,135	40,226	1,626
衣類	0	1,916	3,446	4,198	2,445	10,630

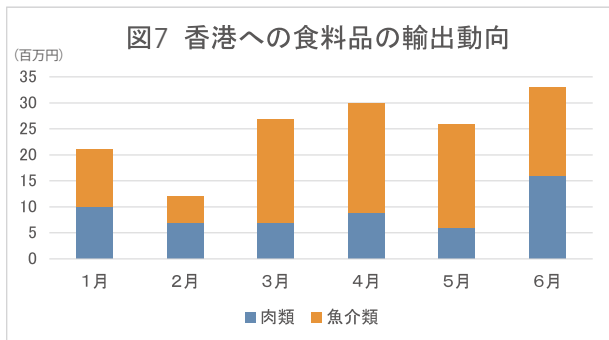


(5) 輸送手段が変わった地域・製品

香港…肉類、魚介類が、輸出品の増加とともに飛行機から船舶での輸送に変わったと考えられる。(表9、図7)

表9: 香港への食料品の輸出動向 (単位: 百万円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
肉類	10	7	7	9	6	16
魚介類	11	5	20	21	20	17



半導体…以前、飛行機にて前工程を終えた製品を日本から台湾へ航空便で輸出し、完成品もまた航空便にて輸入していたが、現在は船舶で韓国、中国、台湾、その他のアジアから輸入されている。(表10、図8) これは、同製品が航空機で輸入されていたなら上位5品目に入っているからである。もう一つ特徴的なのは、半導体の製造がアジア全体で可能となっていることである。図9から分かる通り、6月にはその他のアジアからの半導体の輸入が中・韓・台合計を上回っている。

表10: アジア3ヶ国・地域からの半導体の輸入動向 (単位: 百万円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
韓国	175	9	16	3	3	20
中国	116	68	174	62	146	75
台湾	54	92	103	66	39	29
3ヶ国地域合計	345	169	293	131	188	124
その他	344	241	293	130	188	365

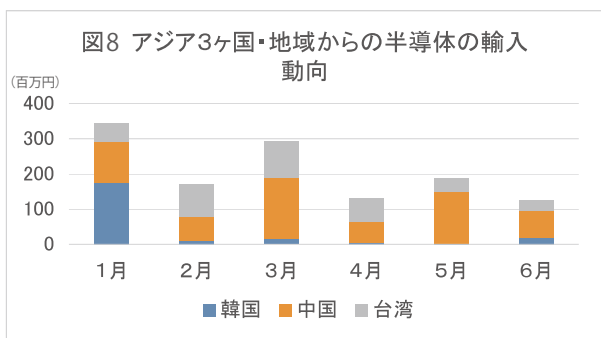


表11: アジアからの半導体の輸入動向 (単位: 百万円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
その他	344	241	293	130	188	365

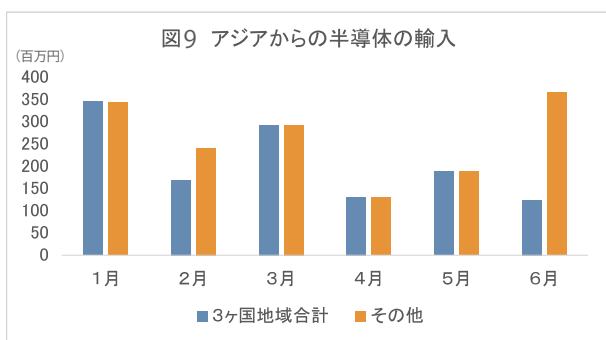
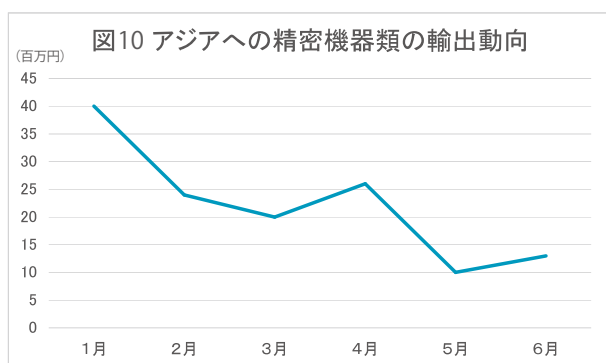


表12: アジアへの精密機器類の輸出動向 (単位: 百万円)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
精密機器	40	24	20	26	10	13



アジア各国への精密機器輸出が減る中、韓国のみは沖縄貨物ハブを利用した最大の輸出相手国となっている。

5. 海運業への影響

好調な那覇空港ハブ事業に最も刺激を受けているのが、沖縄県海運業者である。先ず琉球海運（那覇市、山城博美社長）は、RORO船「みやらびⅡ」（10,184総トン）を九州—沖縄—台湾・高雄航路に導入し、海運大手の商船三井（東京、武藤光一社長）と提携した。その結果那覇から香港へのリードタ

イムは2週間から6日に短縮され、輸送コストの低減も見込まれている。

図11 琉球海運と商船三井による新国際航路



出所：『琉球新報』2014年12月19日

琉球海運が2015年3月18日に発表した2015年3月決算は、売上高が前期6.2%増の185億99万円となり、過去最高を更新した。

図12 南西海運が新設する高雄航路



出所：『琉球新報』2015年7月30日

一方、南西海運（那覇市、下地米蔵社長）は、新造船せつ丸（180TEU）を投入し、台湾大手船会社「万海（ワンハイ）航運」と2014年に業務提携をおこなった。この1年で南西海運が那覇—中国、台湾間で取り扱った貨物は、20フィート・コンテナ換算で前年同期比約3倍の3,142TEUに増大している。

従来内航海運業者であった両企業がアジアに目を向けたことは、他県に例を見ない戦略転換である。

6. 農業への影響

図13



出所：『琉球新報』2015年8月5日

ジェトロ沖縄によると、2014年度の貿易相談は前年同期比43.9%増加した。輸出商品は野菜などの県産品を使った食料品が最も多く、アジアへの関心が高い。

図14

相談者が関心を示している国・地域別(2014年度)

順位	国・地域名	件数
1位	台湾	81
2位	国指定なし	70
3位	中国	66
4位	香港	47
5位	ベトナム	30
6位	米国	28

出所：『琉球新報』2015年8月5日

イオンダイレクトとJA全農、ヤマト運輸、ANACARGO（カーゴ）の4社は、那覇空港の沖縄国際物流ハブを活用して、全国の農産物をオーバー・ナイトで香港の消費者まで届ける新たな輸出の仕組みを構築した。農林水産物の年間輸出額1兆円を目標に掲げる農水省の呼び掛けで4社連携のモデルが実現したのであるが、2015年8月13日には、予約注文を受け付ける専用サイトが立ち上がっている。

図15



出所：『沖縄タイムス』8月14日

7. これからの課題と展望

沖縄地区税関データより、那覇空港ハブにおける貿易の傾向が明確になってきた。

すなわち、工業製品において輸出入の活発な国は韓国であるが、とりわけ我が国にとって精密機器の重要な輸出地となっている。中国、台湾は、我が国にとって工業製品の輸入が多い地域である。シンガポール、グアムは我が国にとって食料品の輸出が多い国・地域である。その他、米国からは電気機器を始めとする工業製品の輸入が多い。香港に対しては、食料品の輸出が多いが、取引単位が百万円単位になるにつれ船舶を使った輸出が多くなっていると推測できる。もし、航空機による輸出であれば、上位国にランキングされるはずだが、そうはなっていないことと、マスコミ等の二次情報から推測できる¹¹⁾。

その上で、産官学の連携の必要性を強く感ずる。これ以上の細かいデータは、ビッグ・データとして処理されるもので、主に産業界が保持している。大学は、産業界からデータを得、処理し、知識化する（具体的には季節ごと・製品ごと・地域ごとのパターンの発見等）ことが可能と考える。その知識に基づき、行政は港湾・空港・物流センターの設備改善を効率的に行うことができる。例えば、香港やシンガポールなどの農業の成立しない都市国家・地域において我が国の高品質の農産物が輸出されていることから、オランダ（フードバレー）・フランス（ブランド化）のよう

に農業を国の産業政策の柱に位置付けるべきであり、農産物のジャパン・ブランド化と生産地から那覇空港・港湾隣接倉庫、そして消費者までの安全で効率的なSC整備が急務といった提言ができる。

また、精密機器の輸出・リペア基地として那覇空港ハブの果たしえる役割には大きいものがある。海底光ケーブル事業開始も決定しており、IoT関連の産業も期待される。

これらは、空港・港湾・情報に基づく産業クラスターの形成を狙うものであるが、今後の研究課題とさせていただきたい。

謝辞

この論文は、早稲田大学ネオ・ロジスティクス共同研究会の要請により作成したものである。同研究会の主催者である早稲田大学名誉教授高橋輝男先生には、大学院在学中よりご指導を賜っている。

また、琉球銀行前頭取大城勇夫様、りゅうぎん総研前社長佐喜真実様、沖縄電力前会長當眞嗣吉様を初めとする県内財界人の貨物ハブ事業に関する研究へのご理解と励ましに心より謝意を表するものである。

注

- 1) 拙著『新時代SCM論』（2006）白桃書房。
拙著「サプライチェーン・マネジメントについて」『日本産業科学学会研究論叢』第10号、2005年3月、57—60。
- 2) アジア経済の成長予測

	2015年	2016年
先進国を除くアジア	5.8%	6.0%
中 国	6.8%	6.7%
インド	7.4%	7.8%
ベトナム	6.5%	6.6%

出所：『琉球新報』2015年9月23日

- 3) 拙著「那覇空港における国際物流基地構想について」『りゅうぎん調査』No.466,2008年8月、8—14。
- 4) 拙著「新時代の国際物流戦略と沖縄」『りゅうぎん調査』No.476,2009年6月、8—16。
- 5) 拙著「那覇空港における貿易構造の分析（2010）『経済研究』第83号、2012年3月、琉球大学、1—13。
- 6) 鷺尾紀吉「我が国国際航空貨物輸送の動向と政策展望」『中央学院大学商経論叢』第29巻第2号、2015年3月、中央学院大学商学部、3—14。
- 7) 伊藤匡、岩橋培樹、石川良文、中村良平「アジアへの輸送玄関 那覇ハブ空港の可能性」RIETI Discussion Paper Series 15-J-036 2015年7月。
<http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/15j036.pdf>
- 8) 『日本経済新聞』2013年8月3日。
- 9) 「沖縄ヤマト運輸（糸満市、赤嶺真一社長）が3月に完成した那覇市鏡水の国際物流拠点産業集積地域那覇地区4号棟（ロジスティクスセンター）に入居する。5階建ての同施設の全フロアを使い、隣接する3号棟で運用する『パーツセンター』の拡充などを進める。パーツセンターには現在、東芝自動機器システムサービスの機器部品の保守パーツ11万4千点が保管されており、『東芝以外の企業からの打診もある。3号棟はすでにいっぱい状況』（ヤマト運輸広報）という」
『沖縄タイムス』2015年4月1日
- 10) 世界各国にある「日本食」とされる飲食店は約8万8,650店となっている。

地域	店舗数（2015年）	2013年との比較
アジア	約4万5,300店	1.7倍
北米	約2万5,100店	1.5倍
欧州	約1万 550店	1.9倍

出所：『琉球新報』2015年9月23日より筆者
作成



- 11) 「アジアに飲食店を展開する、えんグループ（又吉真由美代表）は、米軍関連物資などを運ぶコンテナで沖縄発の空コンテナを活用して、釜山を経由した香港への常温荷物の出荷を8月上旬から始める。輸送する常温荷物の安定出荷に向けて、昨年販売を始めた「ごーや一茶」に続く第2段の飲料「雪塩黒糖ドリンク」を開発、香港、マカオのスーパーなど約500店に向け40フィートコンテナで毎月定期配送する。従来の台湾を経由した輸送では1キロ当たり15～20円のコストがかかるが、釜山経由の空コンテナ活用では5～6円に低減できるという。毎月の飲料輸送をベースに、ほかの物資などの輸送も受け付ける」

『琉球新報』2014年7月12日

貴社の回収業務の効率化と 顧客満足度の向上をご支援いたします！

回収率 アップ

手軽で便利なコンビニからのお支払い

貴社のお客さまは、土日祝日に関係なく、24時間365日気軽ににお支払いいただけますので貴社の料金回収効率が高まります。

コスト 削減

集金事務に要したコストを大幅に削減

貴社は、お客様に払込取扱票を送付するだけで、お客様から回収した資金を貴社ご指定の預金口座に入金しますので、集金事務における人件費等が大幅に削減できます。

すばや い情報提供

回収情報をすばやくご提供

回収情報を、すばやくご提供しますので消込処理・督促処理等が迅速に実行できます。また、回収資金入金日をお知らせしますので資金計画も立てやすくなります。

事務処理 が楽々

電子データにより消込処理が軽減

回収情報は貴社が設定された顧客番号等を含む電子データでご提供しますので、消込処理の自動化が可能となり、事務負担が大幅に軽減できます。

コンビニ収納サービスで貴社に適した回収業務をサポートします

●コンビニ収納サービスが貴社のお客さまにもたらすメリット

- ・ライフスタイルに合わせて、いつでもどこでもコンビニでお支払いが可能になります。
- ・コンビニでのお支払いが可能になることで、お支払い方法のバリエーションが増えます。
- ・インターネット取引で、クレジットカードをお持ちでない方、カード決済を希望されない方もお支払いできます。

●当行のコンビニ収納サービスの特徴



契約は当行とだけ！

各コンビニと個別に契約いただく必要はございません。



初期投資も最小限で！

情報管理に、専用パソコンソフトや専用Web画面を提供します。



豊富な実績！

様々なノウハウがあるので、円滑にサービスを導入いただけます。

コンビニ収納サービス **スタンダード**

いつでも（24時間365日）どこからでも（日本全国）回収いたします。

販売代金や会費などの各種料金を、貴社に代わって当行が提携する各コンビニ店舗でお客様から回収し、その回収情報（バーコード情報）を貴社に提供します。回収した資金は貴社の預金口座に入金するサービスです。

全国5万6千店舗のコンビニが貴社に代わって回収いたします。

ご利用例

塾・予備校・セミナー

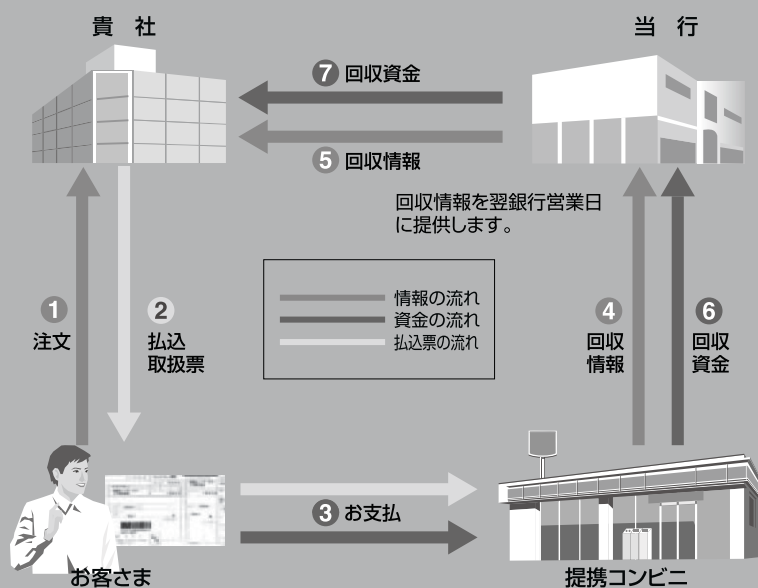
授業料、入学金、検定試験受験料、パソコン講習代金、月謝、セミナー代金の回収にご利用いただけます。

不動産管理会社

家賃、駐車代金の滞った借主に対する督促を早めるためにご利用いただけます。

その他

小売業（食品、物販）、通信販売会社、ガス・石油会社、クレジットカード会社、新聞販売会社、出版会社 等



本件に関するお問い合わせ先

株式会社琉球銀行
営業推進部 公務グループ 塩崎

TEL

098-860-3470

受付時間 【平日】AM 9:00 ～ PM 5:00

平成27年5月20日

HONG KONG

アジア便り 香港 vol.89



レポーター
村井 俊秀（琉球銀行）
沖縄県香港事務所に外向中
（副所長）

香港と中国でのイベントについて

はじめに

皆様こんにちは。沖縄県香港事務所の村井です。
11月に入りだいぶ過ごしやすい日々が続いているかと思います。香港も11月に入ると気温も下がり、1年で最も過ごしやすい時期になりました。

今回は当所が携わったイベントについてご報告します。

1. 縁日×沖縄

—7月31日～8月2日開催—

「縁日」という日本の夏の定番イベントを香港の人々に発信するために昨年からは開催されたイベントに、今年は沖縄の文化を発信するため当所がコラボレーションしました。

沖縄の伝統芸能であるエイサーや県出身の若手デザイナー pokke104 さんのライブペイント等で沖縄文化をPRするとともに、出展した露店に県産品を使用していただくことで観光・文化と物産の両方をPRすることが出来ました。



2. スポーツ EXPO

—8月13日～8月16日開催—

健康志向の強い香港ではジョギングやサイクリングなどが日常的に行われており、日本でのランニングブームさながらといった感じです。このような人々をターゲットにマラソンやサイクリングと旅行をセットにしたPRを行いました。



3. 広州旅行博 (CITE)

—9月10日～9月13日開催—

中国広東省広州市で開催された旅行博に沖縄県としてブースを出展しました。香港における沖縄の認知度は高く、全体の90%の方々に認知いただいておりますが、すぐ隣の広東省での認知度は低く、全体の10%程度とされています。

広東省は中国の南部に位置し比較的温暖であるため、日頃見ることが出来ない雪を目当てに北海道へ訪れる人が多いのが現状です。当事務所では、沖縄県を「一番近い日本、日本で一番早い桜が見れる場所、ホエールウォッチングができる場所」を合言葉に冬場の旅行客誘客に力を入れています。

中国本土では、今まで団体旅行の割合が多かったものの、徐々に個人旅行の割合が増えていきます。中国でも旅行の多様化が始まっており、中国本土であまり知られていない沖縄について、当所でも中国本土の皆様に様々な情報を発信していきます。



4. オータムフードフェスティバル

—10月23日～10月25日開催—

7月、8月に開催した「縁日×沖縄イベント」の内容に、さらに物産面を強調したイベントを実施しました。

琉球舞踊や三線による伝統文化の発信とともに、オリオンビールをはじめとした主要県産品の即売会や現地で沖縄県産品を取り扱っていただいている商社の皆様に露店を出店していただくなど、より沖縄らしさを演出する内容となりました。



最後に

香港では観光と物産を組み合わせた多くのイベントを開催しています。観光立県沖縄にとって、観光と物産の連携は切り離すことが出来ない重要なポイントと言えます。これから年末へと向かいますが、沖縄県香港事務所ではまだまだイベントを盛りだくさん予定していますので、県内の皆様にできるだけ多くの情報をお伝えしていきたいと思っています。

Web口座振受付サービスのご紹介

預金口座振替の申込みがパソコン、携帯電話からインターネット経由で登録できる簡単で便利なサービスです。

ご利用メリット

口座振替受付のペーパーレス化

口座振替申込書の金融機関への発送、記入不備などによる手戻りが無くなります！

口座振替促進による業務効率化

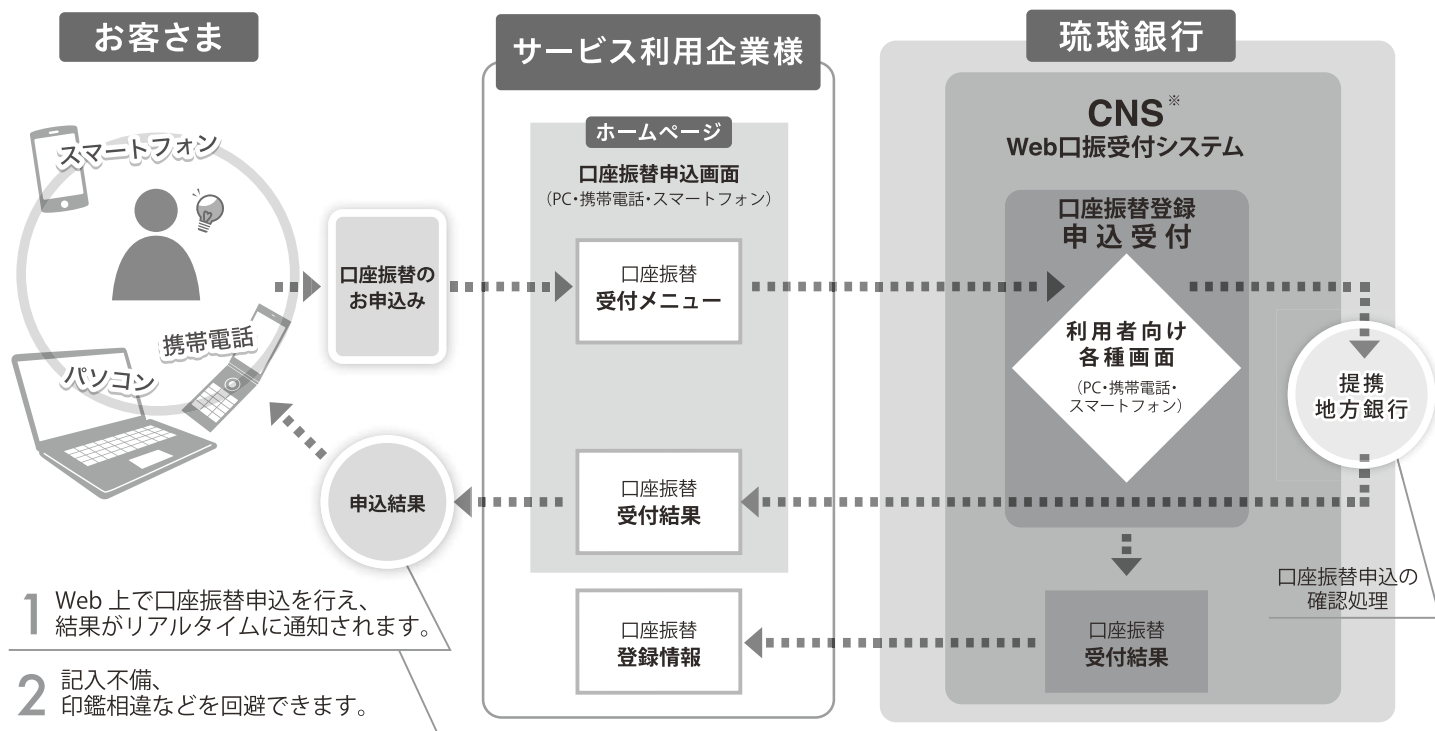
口座振替による収納率の向上につながり、業務効率化につながります！

顧客（住民）サービスの向上

利用者は簡単・スピーディに手続きでき、顧客満足度の向上につながります！

個人情報のセキュリティ強化

口座振替申込書のペーパーレス化により、紛失等の個人情報漏えいリスクが無くなります。



※地銀ネットワークサービス(株) (略称「CNS」)は全国地方銀行協会加盟の地方銀行64行(当行含む)の共同事業会社です。

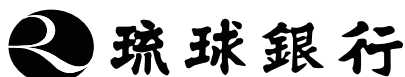
お問い合わせ窓口

株式会社琉球銀行
営業推進部 公務グループ 塩崎

TEL

098-860-3470

受付時間 【平日】AM 9:00 ～ PM 5:00



入会のご案内

琉球銀行の経営理念である「地域から親しまれ、信頼され、地域社会の発展に寄与する銀行」を実践するべく、お取引先企業への情報支援サービスの提供を目的に会員制組織「りゅうぎんビジネスクラブ」を設立し、各種セミナーの開催や情報のご提供、県外での商談会など様々なサービスを実施しております。

サービスの ご案内

■各種セミナーの開催による情報等の提供
ビジネスクラブ会員企業トップと弊社役員との親睦の場を兼ねたトップセミナーや実務セミナーに無料で参加いただけます。

【最近の実績】

H27. 2.26 森永卓郎氏「トップセミナー」
H27. 6. 3 若手営業担当者向けセミナー
H27. 8. 4 管理職向けリーダーシップセミナー
H27.10.20 経営者層向けセミナー

■「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 キヤノン電子株式会社社長
・第2期 鈴木 喬 エステー株式会社会長
・第3期 出口 治明 ライフネット生命保険株式会社CEO
・第4期 宗次 徳二 株式会社番屋 創業者特別顧問
・第5期 高田 明 株式会社A and Live 代表取締役
(ジャバネットたかた 前社長)

■「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】

・部下をやる気にさせる上司のひと言
・どんな仕事もうまくいく「気づかい」の習慣

■「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】

・「最少時間」で「最高の結果」を出す！
・若手社員向け・簡単な「経営指標」の見方

■専門家派遣サービス

公認会計士・税理士・司法書士・中小企業診断士・社会保険労務士・行政書士などの各種専門家を無料で派遣し、会員企業様の「経営課題」に対し、会員企業様・専門家・琉球銀行が一体となって取り組むサービスです。

※1社につき年1回ご利用になれます。

■りゅうぎんビジネスサイトによる
経営情報等の提供¹

「会員専用サイト」を利用した、タイムリーな各種経営情報の提供をおこなっております。

【内容例】

・産業別ニュース21 ・ビジネスレポート
・経営課題解決ナビ ・ビジネスマッチング

その他の サービス

■融資利率の優遇

りゅうぎんビジネスクラブ会員企業の皆様に一部融資商品（ベストサポーター、順風満帆）について、融資金利の優遇を実施しております²。詳細は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: 楊、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。

沖縄総合事務局経済産業部の
最近の取組について

沖縄初！「まちゼミ」を 一番街周辺で開催！！

1 「まちゼミ」？

「まちゼミ」とは、得する街のゼミナールを略したものです。愛知県岡崎市の商店街から始まりました。商店主やそのお店のスタッフが講座の講師となり、予約制で各店の専門知識を受講者に無料で講義し、実技体感を提供する少人数（2～7名程度）のゼミナールです。お店で講座を開催することにより、そのお店の存在、特徴、店主のこだわり、人となりを知ってもらい、お客様とのコミュニケーションの場から、信頼関係を築いていきます。

お客様に喜んでいただき、お店が繁栄し、街の賑わい創出に寄与する「みんなが幸せになる三方よし」の事業なので、実施するところが全国各地に広がってきています。

(http://machizemi.org/?page_id=38)

2 沖縄県内での開催

沖縄では、初めて沖縄市一番街周辺をエリアとして、去る9月11日から10月12日までの期間で38講座を開催しました。

美容・健康、飲食、物販、サービスと様々な業種のお店が参加しており、1回60分～90分の講義時間で開催しました。

「コーヒーのおいしい作り方」講座ではコーヒー店の店主がコーヒーの基礎知識をはじめ、コーヒー器具の説明、豆の選び方、注ぎ方など、実演も交えながら講義されており、お客様も実際にコーヒー作りを体験するなど終始笑顔で楽しみながら受講されていました。



沖縄市のまちゼミ光景（コーヒーのおいしい作り方）

その他にも、呉服店が「初心者の為の、カンタン・半衿付けかた」、化粧品店が「同期会で5才若く見られるコツ」、衣料品店が「やせて見えるコーディネート術」など各商店主の専門知識を活かしたさまざまな講座があります。

(http://ogb.go.jp/move/OSHIRASE/oshirase/201509/machi_seminar.pdf)



なお、沖縄県内では、浦添市屋富祖通り会も沖縄市に続き、年内開催に向け取り組んでおります。

「まちゼミ」等は全国商店街支援センターの支援を受けて開催することもできますので、やってみたいという商店主の方等は是非こちらをご覧ください。

(<http://www.syoutengai-shien.com/>)

沖縄総合事務局経済産業部商務通商課では、沖縄で「まちゼミ」を実施した商店街等による事業報告会を開催するなど、沖縄県内の商店街等に対して広く周知していきたいと考えております。

また、沖縄総合事務局経済産業部商務通商課では、「まちゼミ」以外でも商業の活性化に関する施策等の相談を受け付けております。（098-866-1731）



沖縄市のまちゼミ光景（猫背のなおし方）



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
経済産業部商務通商課

TEL：098-866-1731

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

秋の給振・積立 キャンペーン

キャンペーン期間 平成27年10月1日(木)～平成27年12月30日(水)

キャンペーン期間中、対象商品のうちいずれか1つを
ご契約いただいたお客さまの中から抽選で
「三菱UFJニコスギフト券」をプレゼント!

合計
200名様

新規ご契約
給与振込の場合
(パート・アルバイト含む)

三菱UFJニコスギフト券

3,000円分
プレゼント! 150名様

積立商品の場合

(財形預金・積立定期預金・つみたてかん)

三菱UFJニコスギフト券

2,000円分
プレゼント! 50名様

※新規ご契約、または5,000円以上の増額でのご契約が対象となります。

秋の給振・積立キャンペーン 〈実施要項〉 詳しくは **りゅうぎん** 窓口にお問い合わせください。

キャンペーン期間	平成27年10月1日(木)～平成27年12月30日(水)
対象者	個人のお客さま
対象商品	①給与振込(新規ご契約) または ②積立商品(財形預金、積立定期預金、積立投資信託) ※積立商品は、新規ご契約、または5,000円以上の増額でのご契約が対象となります。
特典内容	対象商品のうち、いずれか1つまたは両方をご契約いただいたお客さまの中から抽選で下記をプレゼントいたします。 (給与振込) 三菱UFJニコスギフト券 3,000円分……150名様 (積立商品) 三菱UFJニコスギフト券 2,000円分……50名様 ※両方をお申込みのお客さまは「給与振込」のみでのご応募扱いとなります。ご了承ください。
応募方法	応募用紙に必要事項をご記入の上、窓口にてご応募ください。
抽選日	平成28年2月上旬
当選発表	懸賞品の発送を持って発表にかえさせていただきます。 ※懸賞品は平成28年2月中に発送いたします。
ご留意点	◎抽選日までに解約された方は対象外となります。 ◎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円以上の方が対象となります。 ◎積立商品について、新規または増額契約、いずれにおいても抽選日時時点で引落とし実績1回以上の方が対象となります。 ◎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。

投資信託のご留意点

■投資信託に係るリスクについて

◆投資信託は、値動きのある国内外の株式、債券、不動産投信などを投資対象としますので、組み入れた株式、債券や不動産投信などの価格の下落や、株式、債券や不動産投信などの発行者の財務・経営悪化などにより、損失が生じる可能性があります。また、外資建資産に投資する投資信託は、為替の変動により損失が生じる可能性があります。各ファンドのリスクについては、「目論見書」でご確認ください。

■投資信託に係る手数料等について

◆お申込手数料の上限は、ご投資金額に3.78%(税込)を乗じて得た額とします。各ファンドにより手数料は異なりますので、目論見書等でご確認ください。
◆当行取扱いで換金(解約)手数料のあるファンドは、公社債投資信託1月号～12月号のみで、上限は1万円当たり108円(税込)です。
◆信託報酬の上限は、信託財産の純資産総額に対して、年率2.089%を乗じて得た額とします。ファンドの信託財産から差し引かれます。
◆信託財産留保額の上限は、解約時の基準価格に対し、0.5%を乗じて得た額とします。
◆その他詳細は、各ファンドの「目論見書」でご確認ください。
※各ファンドに係る手数料等の最大合計額は、申込金額、保有期間等により異なりますので、表示することができません。

■その他留意点について

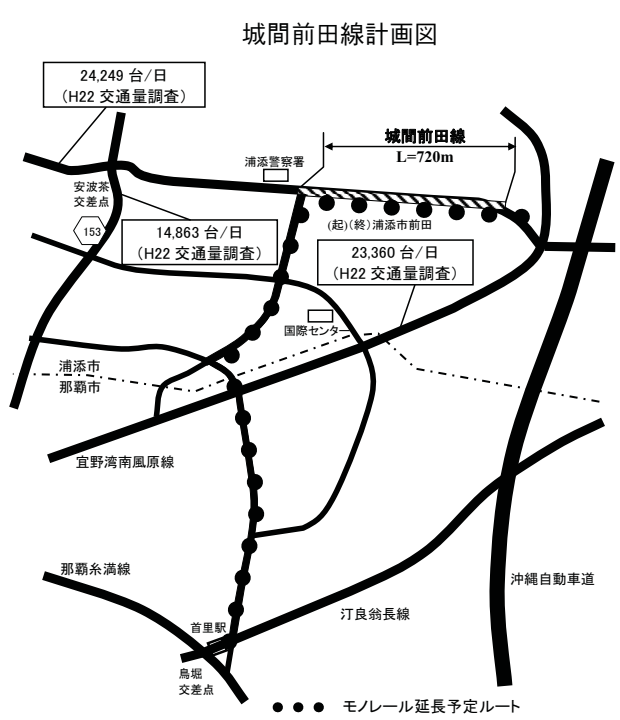
◆お申込みの際は、目論見書を必ずご覧ください。目論見書は、那覇空港内出張所と安謝市場出張所を除く、全店の店頭にご用意しております。
◆投資信託は預金ではなく、預金保険および投資者保護基金の対象ではありません。
◆投資信託は投資信託会社が設定・運用を行う商品です。
◆投資信託の運用による収益および損失は、ご購入のお客さまに帰属します。
◆各ファンドのお取引に関しては、クーリング・オフの適用はありません。

商号等	株式会社 琉球銀行	登録金融機関	沖縄総合事務局長(登金)第2号
加入組合	日本証券業協会		

県内大型プロジェクトの動向

事業名：都市計画道路 城間前田線

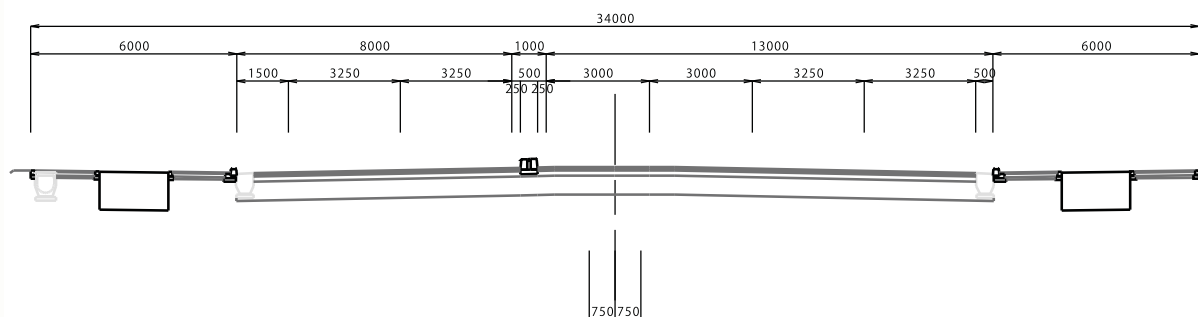
種別：(公共) 民間 3セク

関係地域	浦添市
事業主体	主体名：沖縄県（沖縄振興公共投資交付金） 所在地：沖縄県 土木建築部 都市計画・モノレール課 沖縄県那覇市泉崎1丁目2番2号 電話：098-043-5520
事業目的	・城間前田線は、沖縄本島東海岸と西海岸を結ぶ都市計画道路で、国道58号、国道330号、沖縄自動車道、国道329号の縦軸幹線道路を相互に連結する主要な横軸幹線道路である。 ・西原入口交差点を中心に慢性化している渋滞を緩和し、周辺交通の円滑化及び道路利用者の安全性の向上を図る。また、モノレール導入路線であり、モノレール事業と連携した整備により地域の活性化を図る。
事業期間	平成23年度～平成30年度
事業規模	事業延長0.7km
事業費	約102億円
事業概要	[事業名] 都市計画道路 城間前田線 [事業内容] 街路(現道拡幅) [所在地] 浦添市前田 [事業延長] L=0.7km [道路規格] 4種1級 [設計速度] 60km/h [車線・復員] 4車線 W=34m [全体事業費] 約102億円  城間前田線計画図 24,249 台/日 (H22 交通量調査) 14,863 台/日 (H22 交通量調査) 23,360 台/日 (H22 交通量調査) 浦添警察署 城間前田線 L=720m (起)(終)浦添市前田 国際センター 浦添市 那覇市 宜野湾南風原線 那覇糸満線 首里駅 鳥堀交差点 汀良翁長線 沖縄自動車道 ●●● モノレール延長予定ルート (図は沖縄県土木建築部都市モノレール建設事務所提供)
経緯	・平成23年度 那覇広域都市計画道路の変更 ・平成23年度 事業着手 ・平成24年度 用地着手 ・平成26年度 工事着手 ・平成30年度 供用予定

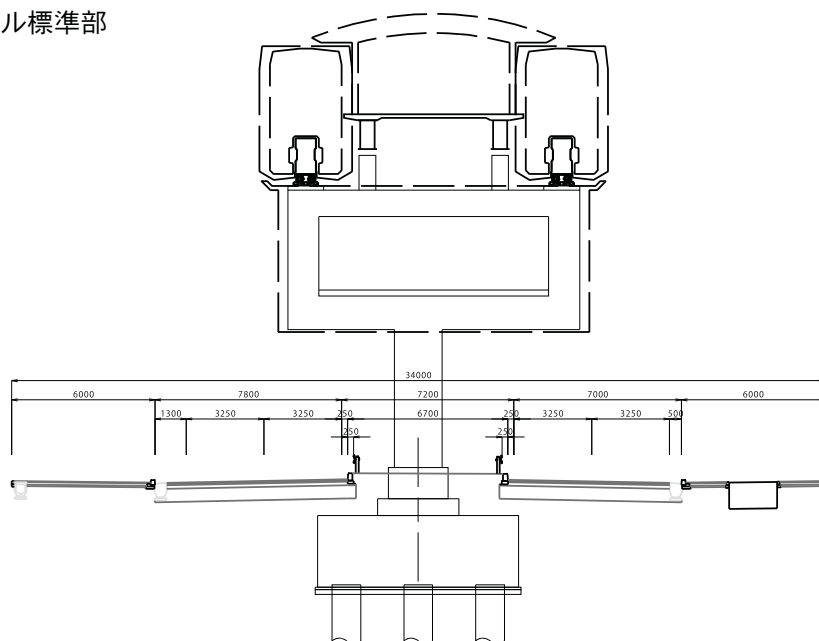
現況及び見通し	・城間前田線は、沖縄21世紀ビジョン基本計画で本島東西間を結ぶ道路(ハシゴ道路)の整備推進が記述されており、また、沖縄県総合交通体系基本計画及び沖縄県緊急輸送道路ネットワーク計画に位置づけられている重要な路線である。 ・浦添市においては、浦添市都市計画マスタープランに重点的に整備を促進する道路として位置づけている。 ・モノレールと接続しており、広域交通として浦添市と那覇市を結ぶ交通の要衝となる。また、浦添市と西原町を東西に横断する幹線道路である。 ・本事業により、西原入口交差点を中心に慢性化している渋滞を緩和し、周辺交通の円滑化及び道路利用者の安全性の向上を図る。また、モノレール導入路線であり、モノレール事業と連携した整備により地域の活性化を図る。 ・城間前田線終点から西原町向け0.7kmの区間については、モノレール関連事業として、同時期の供用を目指し事業中である。 ・浦添警察署前から浦添市安波茶までの区間(L=約0.8km)については、現在、都市計画道路城間前田線(安波茶工区)の整備事業が進行中である。
進捗状況	・平成27年6月時点での事業費ベースの進捗率は92.6%である。 ・平成28年度の事業費は約2.6億円を予定しており、平成30年度の供用をめざす。
熟 度	☐ 構想段階 ☐ 計画段階 ☒ 工事段階 ☐ 開業・供用段階

道路標準断面図

①道路復員W=34m 標準部



②モノレール標準部



(図は沖縄県土木建築部都市モノレール建設事務所提供)

●りゅうぎん調査● 県 内 の



景気は、拡大の動きが強まる

消費関連では、スーパーが前年を上回る

観光関連では、入域観光客が前年を上回る

9月の県内景気をみると、消費関連では、百貨店は閉店効果や催事効果などから前年を上回り、スーパーは、シルバーウィークにより食料品、衣料品ともに好調に推移し引き続き前年を上回った。耐久消費財では、新車販売は軽自動車の動きが鈍かったことなどから引き続き前年を下回った。電気製品卸売は、新商品の販売増などから前年を上回った。

建設関連では、公共工事は国、県発注工事の減少から前年を下回った。建築着工床面積（8月）は前年を上回り、新設住宅着工戸数（8月）も貸家の増加などから前年を上回った。建設受注は、民間工事の大幅な受注増により前年を上回った。

観光関連では、入域観光客数は、国内客がシルバーウィークにより増加し、外国客も大幅に増加したことから、引き続き前年を上回った。主要ホテルでは、売上高、宿泊収入、稼働率ともに前年を上回った。

総じてみると、消費関連、観光関連が好調に推移し、建設関連も概ね好調なことから、県内景気は拡大の動きが強まっている。

消費関連

百貨店売上高は、閉店効果や催事効果などにより17カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高は、衣料品はシルバーウィークにより秋物衣料などが好調で、食料品も生鮮食品などが好調だったことから6カ月連続で前年を上回った。新車販売は、軽自動車の動きが鈍く2カ月連続で前年を下回った。電気製品卸売販売額は、新商品や従来より高単価の商品などが好調だったことより3カ月ぶりに前年を上回った。

先行きは、高い消費マインドや観光客の増加などから引き続き好調を維持するとみられる。

建設関連

公共工事請負金額は、国、県発注工事の減少などにより2カ月ぶりに前年を下回った。建築着工床面積(8月)は、4カ月連続で前年を上回った。新設住宅着工戸数(8月)は、貸家の増加により4カ月連続で前年を上回り、引き続き高水準で推移している。県内主要建設会社の受注額は、民間工事が都市再開発事業により大幅に増加したことから2カ月ぶりに前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンは空港関連工事向け出荷の増加から前年を上回ったが、鋼材、木材は住居関連工事向け出荷の減少などからともに前年を下回った。

先行きは、公共工事や新設住宅着工が高水準で推移することが予想され、引き続き概ね好調な動きが続くものとみられる。

観光関連

入域観光客数は、36カ月連続で前年を上回った。国内客はシルバーウィークにより4カ月ぶりに増加し、外国客は26カ月連続で前年を上回った。方面別では中国本土、韓国、台湾、関西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、宿泊客室単価いずれも前年を上回った。主要観光施設入場者数は19カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに2カ月連続で増加した。

先行きは、外国客を中心とした旺盛な旅行需要を背景に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1.6%減と10カ月ぶりに前年を下回ったが、有効求人倍率(季調値)は、0.88倍と前月より0.02ポイント上昇し、本土復帰後の最高値を更新した。産業別にみると、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業などは増加したが、情報通信業、宿泊業・飲食サービス業などで減少した。完全失業率(季調値)は5.1%と前月より0.5%ポイント悪化した。

消費者物価指数(総合)は、食料や教養娯楽などが上昇したが、交通・通信や光熱・水道などが下落したことから、前年同月比0.2%減と28カ月ぶりに前年を下回った。

企業倒産は、件数が8件で前年同月を1件上回った。負債総額は6億4,900万円となり、同19.7%の減少であった。

2015. 9

りゅうぎん調査

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2015.7 - 2015.9)
 消費関連		
(1) 百貨店(金額)	17.3	20.8
(2) スーパー(既存店)(金額)	3.6	3.5
(3) スーパー(全店)(金額)	6.8	6.7
(4) 新車販売(台数)	▲ 6.6	4.3
(5) 電気製品卸売(金額)	2.4	▲ 3.0
 建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 2.1	▲ 13.5
(2) 建築着工床面積(m ²)	(8月) 32.4	(6-8月) 21.9
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(8月) 19.0	(6-8月) 21.2
(4) 建設受注額(金額)	100.2	37.1
(5) セメント(トン数)	5.3	11.9
(6) 生コン(m ³)	5.0	12.5
(7) 鋼材(金額)	▲ 6.3	▲ 15.2
(8) 木材(金額)	▲ 2.2	▲ 8.0
 観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	10.0	9.3
うち外国客数(人数)	49.7	69.1
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 1.5 (実数) 89.2	(前年同期差) 1.1 (実数) 87.7
(3) " 売上高(金額)	14.8	7.2
(4) 観光施設入場者数(人数)	10.9	8.2
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	4.8	0.7
(6) " 売上高(金額)	4.7	1.2
 その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	▲ 1.6	6.2
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.88	(実数) 0.86
(3) 消費者物価指数(総合)	▲ 0.2	0.1
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 1	(前年同期差) 0.0
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(8月) ▲ 1.0	(6-8月) ▲ 1.4

(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。

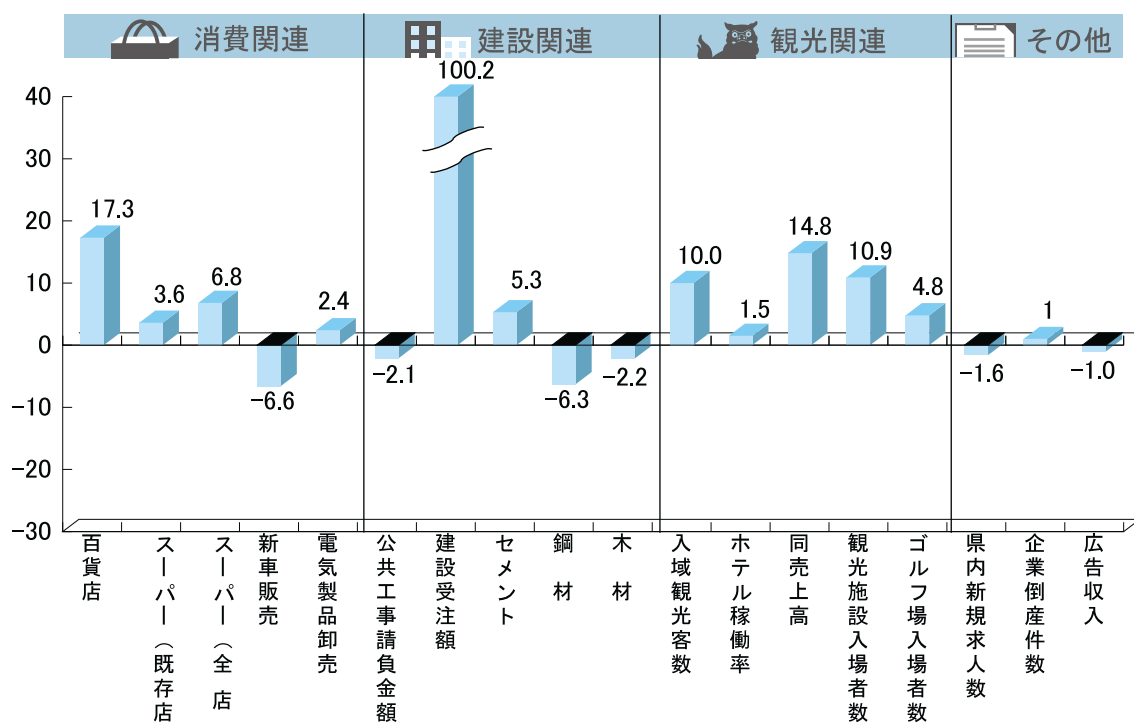
(注2) 百貨店は、2014年9月より調査先が一部変更となった。

(注3) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

(注4) 主要ホテルは、2014年10月より調査先を25ホテルから27ホテルとした。

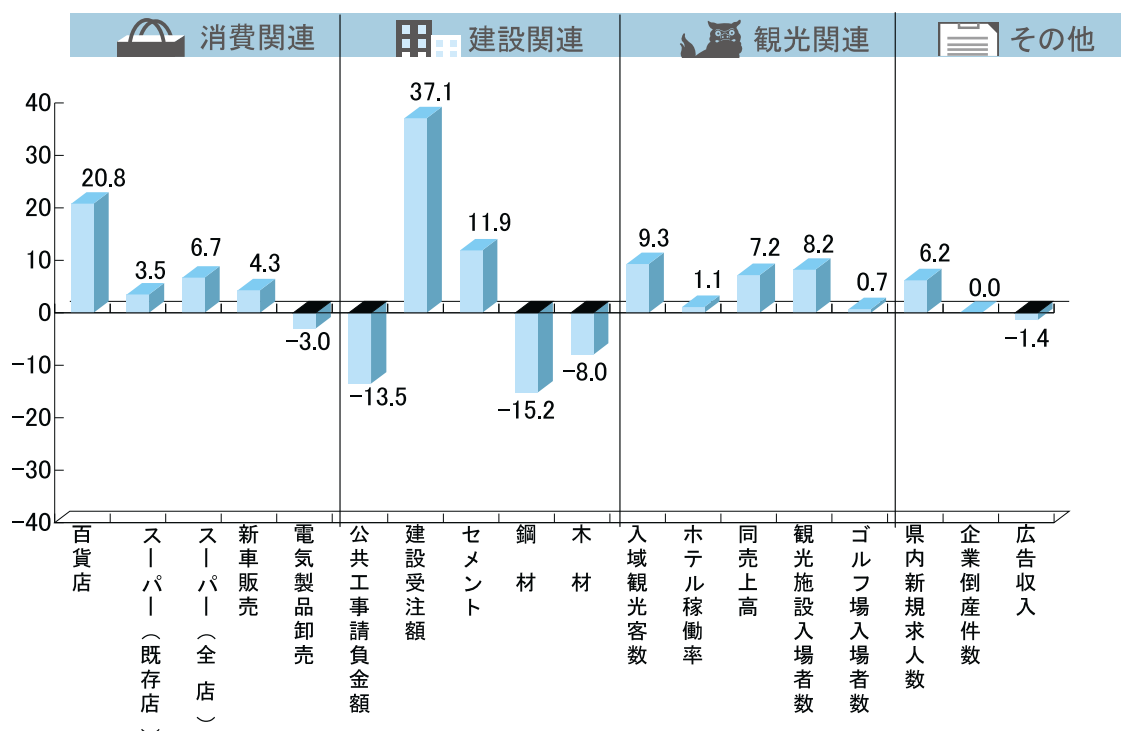
(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

項目別グラフ 単月 2015.9



(注) 広告収入は15年8月分。数値は前年比(%)。
ホテル稼働率(%ポイント)、企業倒産件数(件)は前年差。

項目別グラフ 3カ月 2015.7~2015.9



(注) 広告収入は15年6月~15年8月分。数値は前年比(%)。
ホテル稼働率(%ポイント)は前年差。企業倒産件数(件)は月平均の前年差。

消費関連

建設関連

観光関連

その他



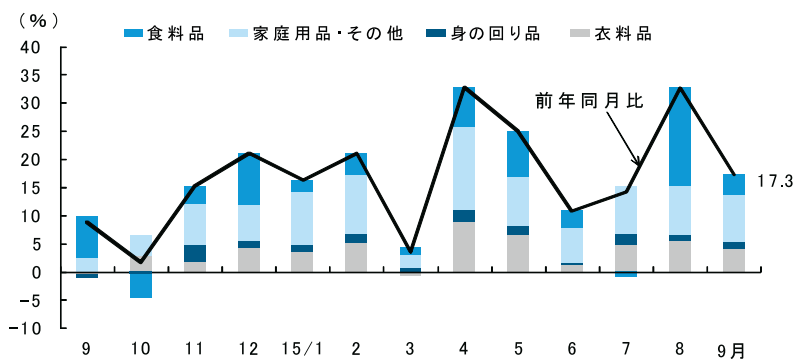
消費関連

① 百貨店売上高（前年同月比）

※棒グラフは品目別寄与度

17カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、閉店効果や催事効果などにより、前年同月比17.3%増と17カ月連続で前年を上回った。衣料品は、催事効果などにより秋物商品などが好調に推移した。食料品は催事効果などから増加し、身の回り品や家庭用品・その他は催事効果や外国人観光客による消費が好調なことなどから増加した。
- 品目別にみると、食料品（同15.0%増）、衣料品（同10.9%増）、家庭用品・その他（同28.2%増）身の回り品（同13.6%増）と全品目で増加した。

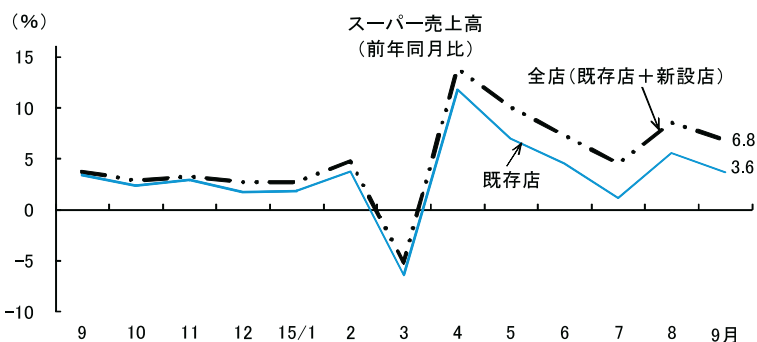


（注）2014年9月より調査先百貨店が一部変更となった。
出所：りゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高（前年同月比）

全店ベースは6カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースでは前年同月比3.6%増と6カ月連続で前年を上回った。
- 食料品は、敬老の日における精肉や鮮魚などの生鮮食品需要が好調だったことから同2.3%増となった。衣料品は、シルバーウィークや前年より気温が低く推移したことで秋物衣料が好調だったことなどから同7.0%増となった。家電を含む住居関連は同2.2%増だった。
- 全店ベースでも6.8%増と6カ月連続で前年を上回った。



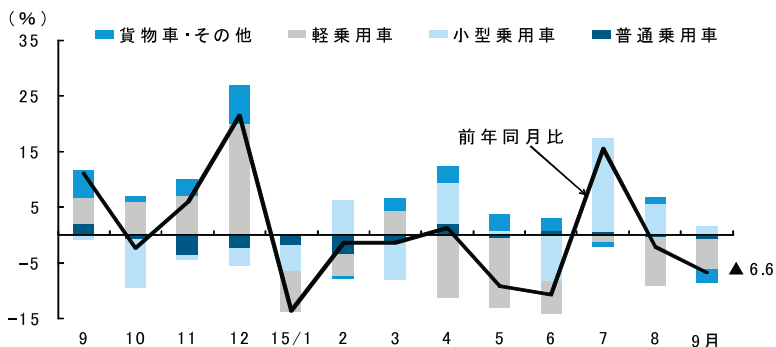
出所：りゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数（前年同月比）

※棒グラフは車種別寄与度

2カ月連続で減少

- 新車販売台数は3,948台となり、小型乗用車はレンタカー需要により好調を維持するも、軽自動車は動きが鈍く前年同月比6.6%減と2カ月連続で前年を下回った。
- 普通自動車（登録車）は1,584台（同0.5%減）で、うち普通乗用車は420台（同6.0%減）、小型乗用車は838台（同9.5%増）であった。軽自動車（届出車）は2,364台（同10.4%減）で、うち軽乗用車は2,005台（同10.3%減）であった。



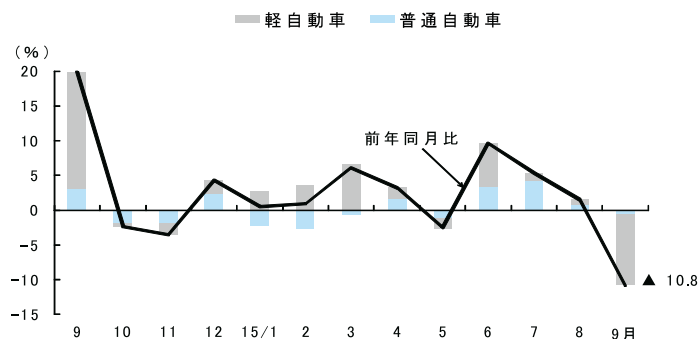
出所：沖縄県自動車販売協会

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

4カ月ぶりに減少

- ・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1万6,173台で前年同月比10.8%減と4カ月ぶりに前年を下回った。
- ・内訳では、普通自動車は6,123台（同1.7%減）、軽自動車は10,050台（同15.5%減）となった。



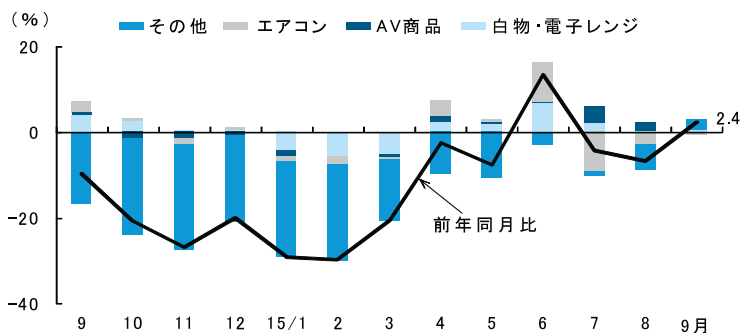
出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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

3カ月ぶりに増加

- ・電気製品卸売販売額は、冷蔵庫やDVDレコーダーなどの新商品や従来より高単価商品の販売が好調だったことなどから前年同月比2.4%増と3カ月ぶりに前年を上回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同11.8%減、DVDレコーダーが同102.1%増、白物では洗濯機が同9.2%減、冷蔵庫が同16.5%増、エアコンが同6.7%減、太陽光発電システムを含むその他は同4.2%増となった。



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

消費
関
連

建
設
関
連

観
光
関
連

そ
の
他



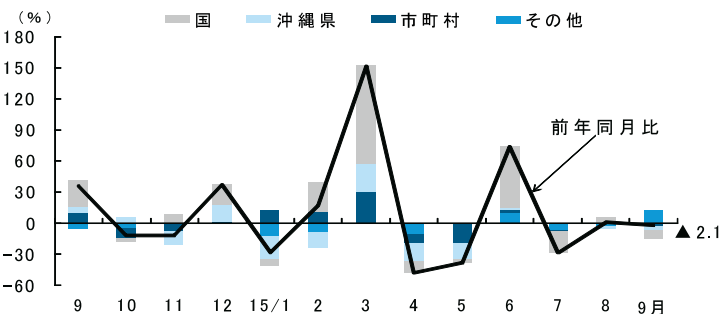
建設関連

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カ月ぶりに減少

- ・公共工事請負金額は、308億3,500万円で前年同月比2.1%減となり、国、県発注工事が減少したことなどから、2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、独立行政法人等・その他（同806.3%増）が増加し、国（同30.9%減）、県（同11.9%減）、市町村（同6.9%減）が減少した。
- ・大型工事としては、那覇空港滑走路増設ボックスカルバート工事、スポーツ観光交流拠点施設建設工事、那覇空港国際線ターミナルビル増築工事などがあった。



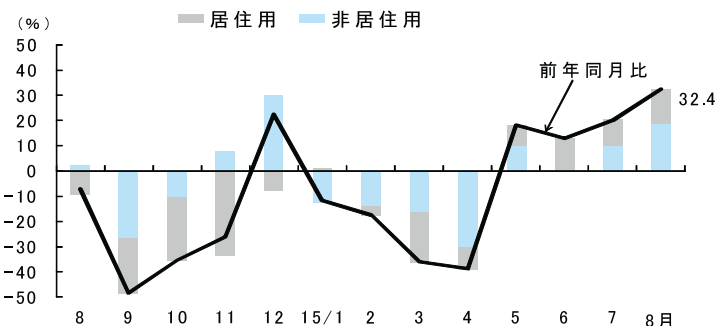
出所：西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積（前年同月比）

※棒グラフは用途別寄与度

4カ月連続で増加

- ・建築着工床面積（8月）は22万2,870㎡となり、居住用、非居住用ともに増加したことから、前年同月比32.4%増となり、4カ月連続で前年を上回った。用途別では、居住用は同21.9%増、非居住用は同50.2%増となった。
- ・建築着工床面積を用途別（大分類）にみると、居住用では、居住専用は増加し、居住産業併用は減少した。非居住用では、教育学習支援業用、飲食店・宿泊業用などが増加し、卸売・小売業用などが減少した。



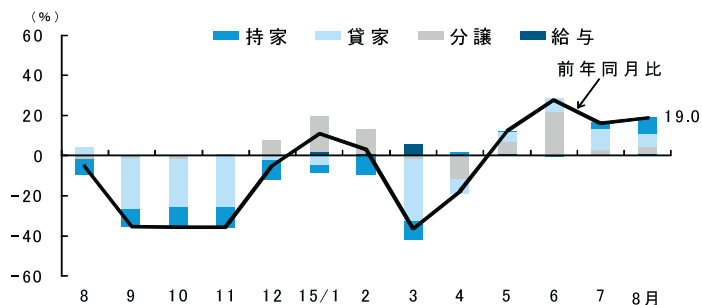
出所：国土交通省

③ 新設住宅着工戸数（前年同月比）

※棒グラフは利用関係別寄与度

4カ月連続で増加

- ・新設住宅着工戸数（8月）は1,764戸となり、貸家、持家、分譲が増加したことから、前年同月比19.0%増と4カ月連続で前年を上回った。貸家の着工を中心に高水準で推移している。
- ・利用関係別では、貸家（1,149戸）が同9.0%増、持家（348戸）が同57.5%増、分譲（255戸）が同23.2%増、給与（12戸）が全増であった。



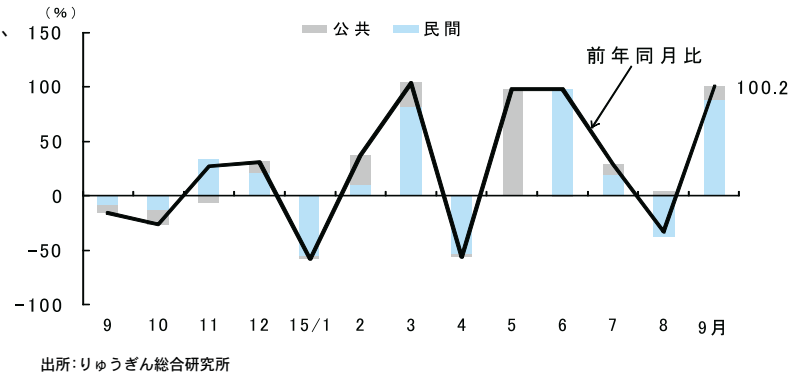
出所：国土交通省

④ 建設受注額（前年同月比）

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに増加

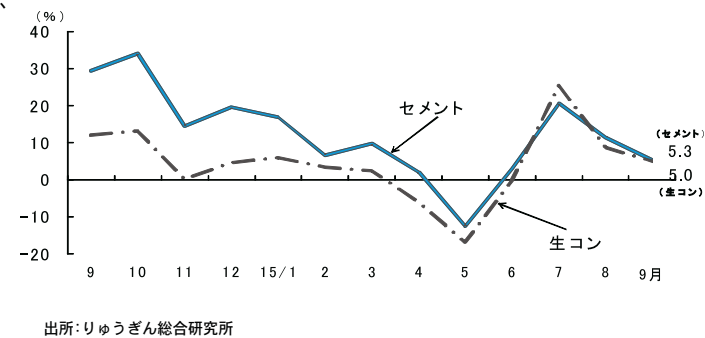
- 建設受注額（調査先建設会社：20社）は、民間工事が都市再開発事業により大幅に増加したことから、前年同月比100.2%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- 発注者別では、公共工事（同27.8%増）は3カ月連続で増加し、民間工事（同159.1%増）は2カ月ぶりに増加した。



⑤ セメント・生コン（前年同月比）

セメントは4カ月連続で増加、生コンは3カ月連続で増加

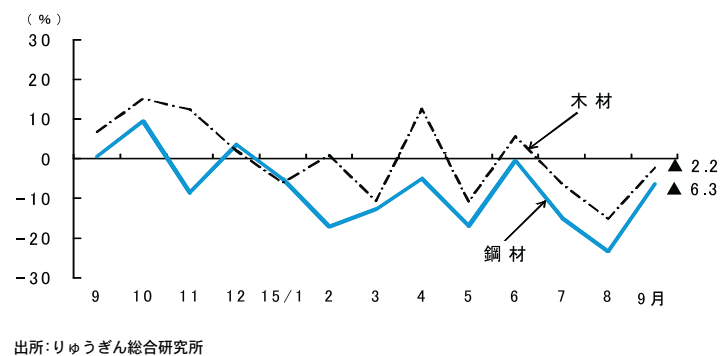
- セメント出荷量は9万677トンとなり、前年同月比5.3%増と4カ月連続で前年を上回った。
- 生コン出荷量は17万3,486m³で同5.0%増となり、那覇空港滑走路増設工事向け出荷の増加から3カ月連続で前年を上回った。
- 生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、空港関連工事向け出荷などが増加し、港湾関連工事向け出荷などが減少した。民間工事では、分譲マンション関連工事向けなどが増加し、貸家や戸建て住宅関連工事向け出荷などが減少した。



⑥ 鋼材・木材（前年同月比）

鋼材は9カ月連続で減少、木材は3カ月連続で減少

- 鋼材売上高は、住宅関連工事向け出荷の減少などから、前年同月比6.3%減と9カ月連続で前年を下回った。
- 木材売上高も、住宅関連工事向け出荷の減少などから同2.2%減と3カ月連続で前年を下回った。



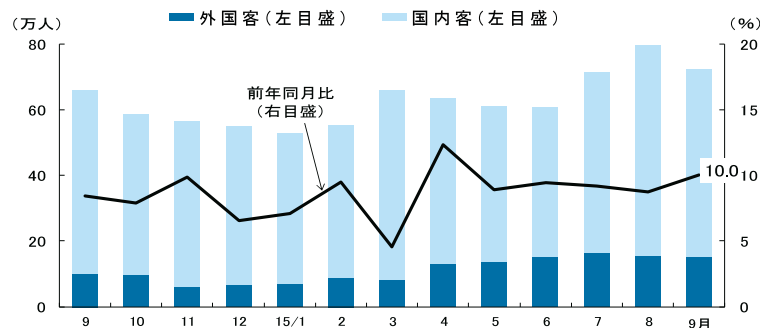


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

36カ月連続で増加

- ・9月の入域観光客数は、前年同月比10.0%増の72万4,700人と、36カ月連続で前年を上回った。国内客、外国客いずれも増加した。国内客は、台風の影響はあったものの、シルバーウィークにおける旅行需要の高まりなどにより同2.9%増の57万5,100人となり4カ月ぶりに前年を上回った。
- ・路線別でみると、空路は、国内客、外国客ともに増加し、67万6,900人(同9.5%増)と36カ月連続で前年を上回った。海路は、国内客、外国客ともに増加し、4万7,800人(同18.6%増)と4カ月連続で前年を上回った。

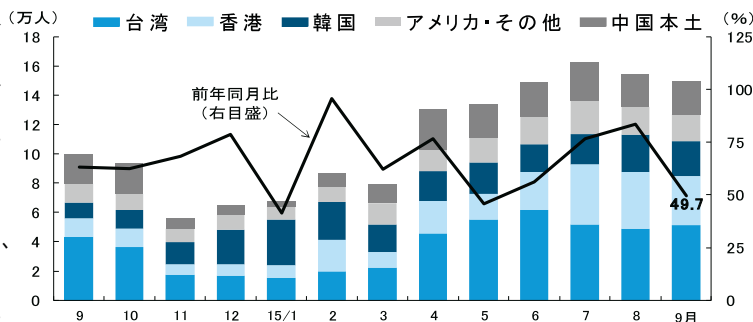


出所:沖縄県観光政策課

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

26カ月連続で増加

- ・9月の入域観光客数(外国客)は、航空路線の拡充やクルーズ船の寄港回数の増加などから前年同月比49.7%増の14万9,600人となり、26カ月連続で前年を上回った。
- ・国籍別では、台湾5万1,200人(同19.1%増)、中国本土3万3,600人(同166.7%増)、韓国2万3,700人(同115.5%増)、香港1万8,800人(同44.6%増)、アメリカ・その他2万2,300人(同9.9%増)であった。

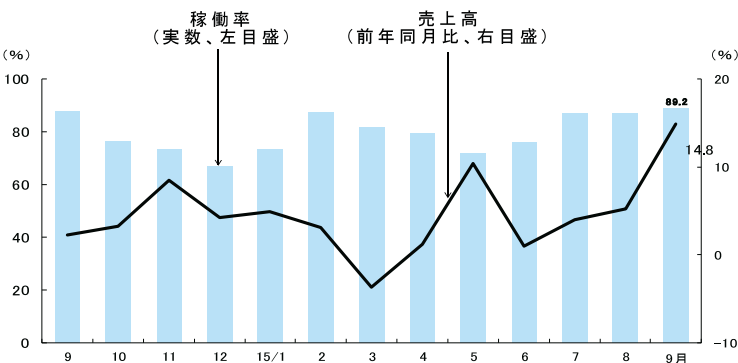


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は6カ月連続で上昇、売上高は6カ月連続で増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率は89.2%となり、前年同月比1.5%ポイント上昇し6カ月連続で前年を上回った。売上高は同14.8%増と6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89.3%と同3.5%ポイント上昇し6カ月連続で前年を上回り、売上高は同16.3%増と6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89.1%と同0.4%ポイント上昇し2カ月連続で前年を上回り、売上高は同14.4%増と5カ月連続で前年を上回った。



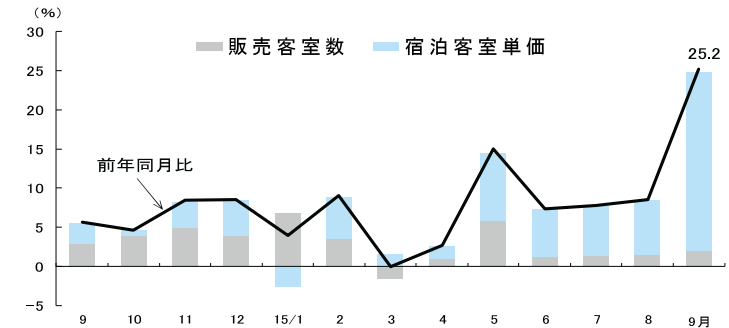
出所:りゅうぎん総合研究所 (注) 14年10月より調査先を25ホテルから27ホテルとした。

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

6カ月連続で増加

- ・主要ホテル売上高のうち宿泊収入は、販売客室数（数量要因）、宿泊客室単価（価格要因）いずれも増加したことから、前年同月比25.2%増と6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、宿泊客室単価ともに増加し、同33.6%増と19カ月連続で前年を上回った。リゾート型ホテルは、販売客室数、宿泊客室単価ともに増加し、同23.1%増と5カ月連続で前年を上回った。

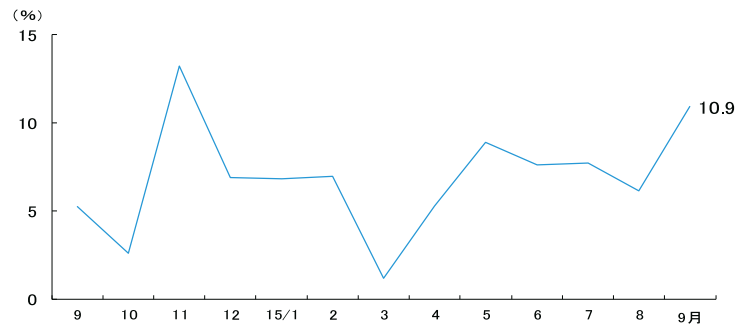


出所：りゅうぎん総合研究所（注）14年10月より調査先を25ホテルから27ホテルとした。

⑤ 主要観光施設の入場者数（前年同月比）

19カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比10.9%増となり、19カ月連続で前年を上回った。

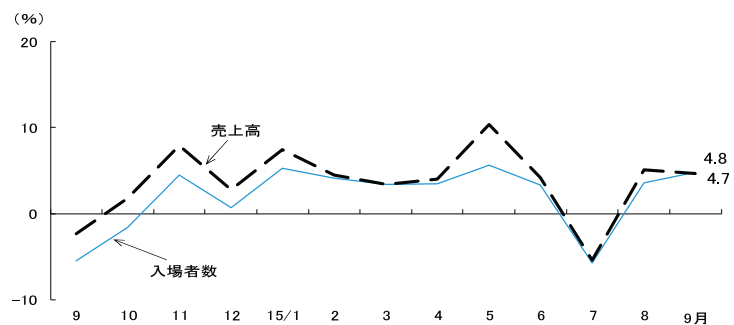


出所：りゅうぎん総合研究所

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高（前年同月比）

入場者数は2カ月連続で増加、売上高は2カ月連続で増加

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比4.8%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・売上高は同4.7%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



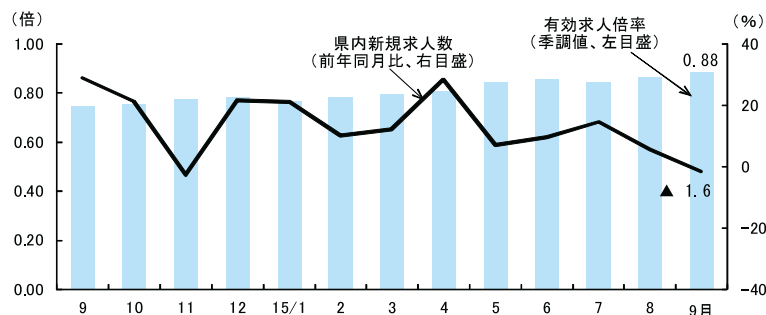
雇用関連・その他

① 雇用関連（新規求人数と有効求人倍率）

新規求人数は減少、有効求人倍率(季調値)は上昇

・新規求人数は、前年同月比1.6%減となり10カ月ぶりに前年を下回った。産業別にみると、生活関連サービス業・娯楽業、サービス業などは増加したが、情報通信業、宿泊業・飲食サービス業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.88倍と、前月より0.02ポイント上昇し、本土復帰以降の最高値を2カ月連続で更新した。

・労働力人口は、70万1,000人で同4.5%増となり、就業者数は、66万5,000人で同5.4%増となった。完全失業者数は3万6,000人で同12.2%減となり、完全失業率(季調値)は5.1%と前月より0.5%ポイント悪化した。



出所：沖縄労働局

(注) 有効求人倍率は、2014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。

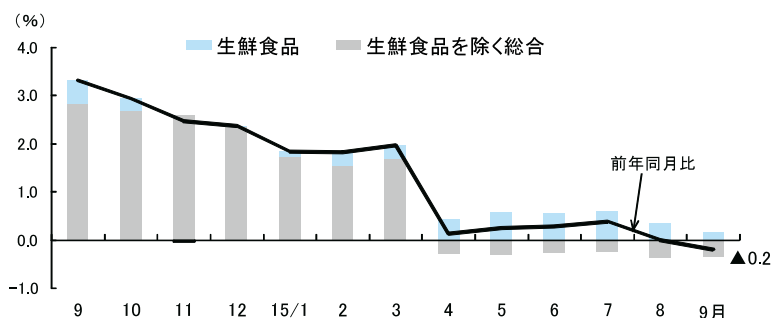
② 消費者物価指数【総合】(前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

28カ月ぶりに下落

・消費者物価指数は、前年同月比0.2%減と28カ月ぶりに前年を下回った。生鮮食品を除く総合は同0.4%減と前年を下回った。

・品目別の動きをみると、食料や教養娯楽などが上昇し、交通・通信や光熱・水道などは下落した。



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。

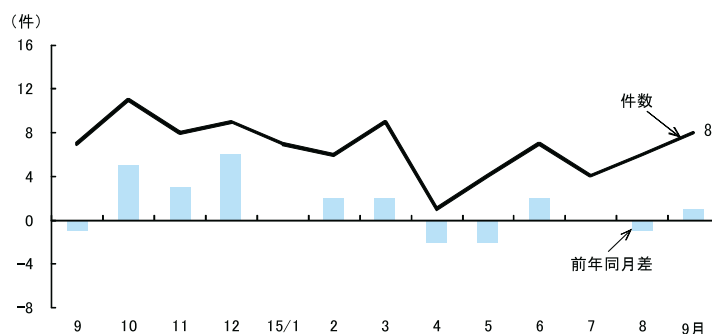
(注2) 2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は増加、負債総額は減少

・倒産件数は、8件で前年同月を1件上回った。業種別では、建設業3件(同2件増)、製造業1件(同数)、小売業2件(同数)、情報通信業1件(同1件増)、サービス業1件(同1件減)であった。

・負債総額は、6億4,900万円となり、前年同月比19.7%の減少だった。



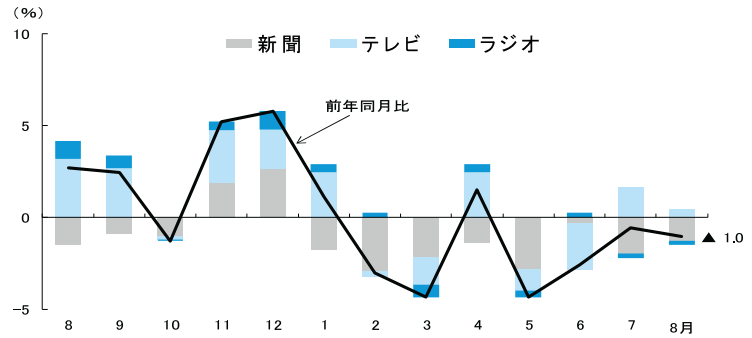
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

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

4カ月連続で減少

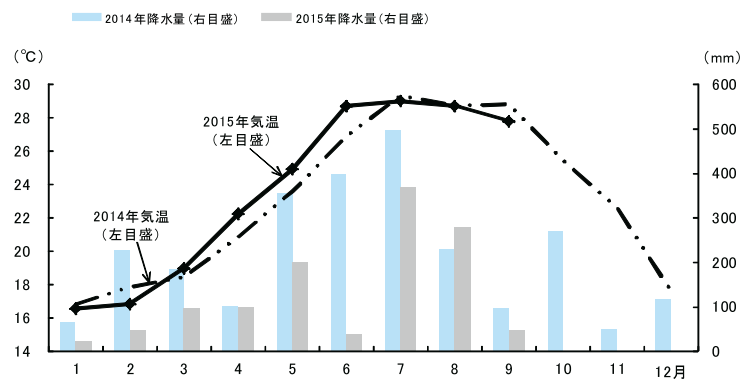
- ・広告収入（マスコミ：8月）は、前年同月比1.0%減となり、4カ月連続で前年を下回った。



出所：りゅうぎん総合研究所

参考 気象：平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は27.8℃となり、平年（27.6℃）より高く、前年同月（28.8℃）より低かった。降水量は46.5mmと前年同月（95.5mm）より少なかった。
- ・沖縄地方は、高気圧に覆われて晴れる日が多く、降水量は少なかった。中旬は大陸からの冷たい空気の影響により平均気温は低かった。下旬は台風の影響で、八重山地方では大荒れの天気となった。



出所：沖縄気象台

りゅうぎん調査 学びバンク



農業産出額

輸出・6次産業化が重要

りゅうぎん総合研究所 上席研究員

伊佐 昭彦

県産の豚肉や牛肉、マンゴーなどが全国的に人気を集めるようになっていきます。では県内の農業は現在、どのような状況にあるのでしょうか。以下でみてみましょう。

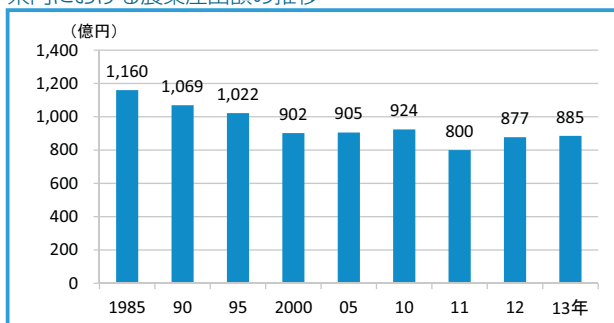
まず、2013年の県内の農業産出額は885億円でした。最近では900億円前後で推移していますが、1995年ごろまでは1千億円以上で推移していましたので、以前と比較すると減少しています。

2013年の産出額について農産物別にみると、肉用牛が158億円と最も多く、次いでさとうきびが151億円、豚が123億円となっており、畜産物の割合が高まってきています。ほかにマンゴーの産出額は20億円となっており、沖縄県を代表する果実になっています。

一方、沖縄県の基幹作物であるさとうきびの産出額は1985年の374億円をピークに減少が続き、生産者の高齢化や海外産との価格競争などから2013年には最盛期の4割程度にとどまりました。

農業従事者数をみると、1985年には約4,400人だったものが、2010年には約2,100人と約半数になり、産出額の減少にも影響しています。このように農業を取り巻く環境は厳しい状況となっています。ただ最近は香港など海外へ県産豚が輸出されるようになり、品質が良いことでかなり評価も高まってきているようです。県産物の海外向け輸出や6次産業化など新たな取り組みを通じた農業振興が、今後はより求められてくるでしょう。

県内における農業産出額の推移



出所 農林水産省「生産農業所得統計」



リゾートウエディング

件数 県民婚姻の1.3倍

りゅうぎん総合研究所 研究員

城間 秋乃

全国の婚姻件数は1972年をピークに減少傾向にあり、それに伴い婚礼挙式件数も減っています。婚礼市場全体の需要は減少していますが、一方で県内でのリゾートウエディングの実施組数は年々増加しています。

リゾートウエディングとは国内・海外のリゾート地で行われる結婚式のことで、国内では沖縄や北海道、軽井沢、海外ではハワイやグアムが有名です。

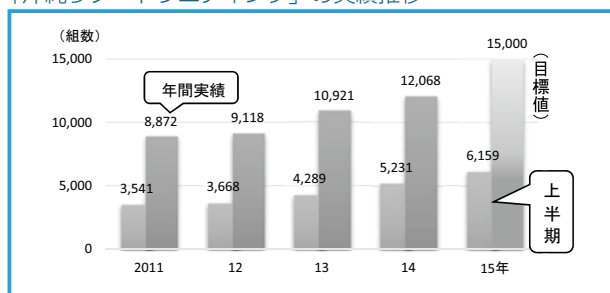
県内では、チャペルウエディングに加えて、砂浜での挙式や琉装ウエディングなどオリジナルの挙式ができることも魅力の一つになっています。

沖縄県の調査では、2015年上半期（1～6月）の県外・海外から訪れるリゾートウエディングの実施組数は前年同期比17.7%増の6,159組となりました。年間でも、1999年の200組から徐々に増加し、2013年には初の1万組を突破、14年には1万2,068組となっています。この数字は、沖縄県民の年間の婚姻件数8,803件の約1.3倍です。

県内の全体的な観光のピーク期は8月ですが、リゾートウエディングは4、10、11月の挙式が多く、年間を通じた観光需要の底上げと平準化につながっています。また、沖縄総合事務局のアンケートでは、全体の約9割が挙式後に県内で新婚旅行をしています。

挙式だけでなく幅広い消費による経済効果が見込まれ、今後、好調な観光産業を盛り上げていくことが期待できます。

「沖縄リゾートウエディング」の実績推移





勤め人の懐具合

賃金改善 全国とは格差

りゅうぎん総合研究所 研究員

仲吉 良弥

沖縄も朝夕と涼しくなり、冬の季節が近づいているのを感じます。寒い季節はせめて懐具合だけでも温かくなってほしいものです。

サラリーマンの懐具合を表す代表的な統計に「毎月勤労統計調査」があります。賃金や労働時間などのサラリーマンの勤労実態について調査しており、5人以上の常用労働者（パートタイム労働者などを含む）を雇用する事業所が対象です。

県内の2014年の実績をみると、事業規模5人以上の1人当たりの月平均賃金は236,220円で、事業所規模30人以上の月平均賃金は268,801円となりました。

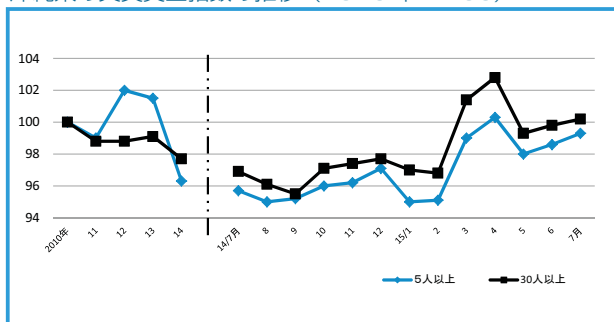
図は県内の賃金水準の推移を表したものです。10年を100とした実質賃金指数で、変動の大きな賞与など「特別給与」を除いた「定期給与」の推移です。

これをみると事業規模5人以上では、賃金水準は12年をピークに減少傾向にあったものの、最近では上昇していることが分かります。事業規模30人以上もおおむね同様の動きを示しています。

このことから県内の賃金状況は、だいぶ改善されていることがうかがわれます。最近の県内百貨店やスーパーなどでの消費関連の好調さの背景には、このような賃金状況の改善も影響しているとみられます。

しかし、全国平均を100とした場合の県内の14年賃金水準は、事業規模5人以上で74.6、事業規模30人以上で74.0となっており、引続き全国格差は大きいのが現状です。

沖縄県の実質賃金指数の推移（2010年＝100）



出所 沖縄県企画部統計課



県内の景況

観光主体 拡大局面続く

りゅうぎん総合研究所 常務

久高 豊

内閣府の「平成27年度年次経済財政報告」は、国内経済を、個人消費を中心に内需が主導する形で回復してきており1990年代初めのバブル経済の崩壊以来およそ四半世紀ぶりの良好な経済状況がみられている、とまとめています。

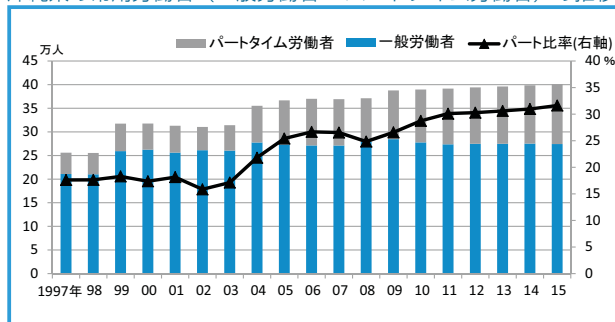
一方、地方経済については、雇用情勢は全ての地域において着実に改善し景気回復の波及が地方経済にも緩やかに及んでおり足踏みがみられる消費についても今後の改善が期待される、としています。今回の景気回復の特徴が従来の輸出向け製造業主導ではなく、消費財・サービス主導型であると言われるゆえんです。

沖縄は2013年初めには景気が拡大局面入りしており、個人消費も好調が続いています（弊社景気動向調査）。最新の内閣府の地域経済動向（沖縄は「着実に回復」で他地域おおむね「緩やかな回復基調」）や全国地方銀行協会の地方経済天気図（沖縄のみ「晴れ」で他地区は全て「曇り」）によると、沖縄の景況は地方経済の中でも突出しています。

今回の景気回復のもう一つの特徴であるインバウンド消費の増大を考慮すると、製造業が少なく観光を主体とした第3次産業中心の沖縄経済が好調な理由が分かります。

雇用に目を転じると、15年は常用労働者が40万人の大台に乗り、量的な拡大が続いている最中です。今の経済状況が続けば、今後は人手不足を伴いつつ一般労働者（フルタイム）の割合増大という質の改善も進むものと期待されます。

沖縄県の常用労働者（一般労働者＋パートタイム労働者）の推移



出所 沖縄県企画部統計課「毎月勤労統計調査」※2015年は1～7月の平均



Grant Thornton

An instinct for growth™

経理部門の基本有用情報
 太陽グラントソントン
 今月の経理情報 2015年10月

今回のテーマ

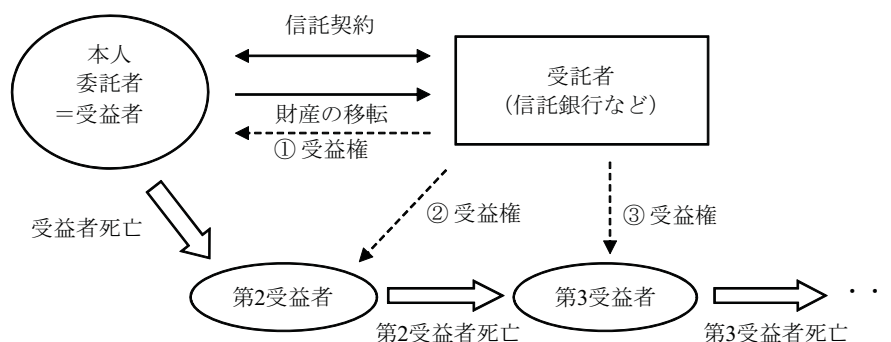
受益者連続型信託契約の活用

遺言では、自分の財産を相続した相続人が、その財産を誰に相続するかまでを指定することはできません。一方、受益者連続型信託契約を活用しますと、信託設定時から30年経過後に最初に発生する相続まで受益者を指定することが可能です。

<受益者連続型信託契約の概略>

委託者は、財産の所有権を信託銀行などの受託者に移転して当初は受益者となります。

受益者死亡後は第2受益者に、第2受益者死亡後は第3受益者に順次受益権を移転させます。



信託設定時、委託者＝受益者の場合には課税関係は生じませんが、異なる場合には受益者に贈与税等が課されます。受益者連続型信託契約締結後は、受益者の死亡による変更の都度、受益権は相続税等の課税対象となります。

1. 遺言と受益者連続型信託契約の違い

	遺言	受益者連続型信託契約
(1) 対象財産	財産の所有権	財産から生じる収益の受益権
(2) 手続き	遺言書の作成	信託契約の締結（遺言書の作成不要）
(3) 財産・収益の移転スピード	遺言執行に時間がかかる	受益者の死亡後ただちに収益の移転が可能

2. 活用事例

この信託契約はつぎのように活用することができます。

- (1) 被相続人の死亡後は妻、妻死亡後は前妻との間の長男を受益者、あるいは妻死亡後は被相続人の弟を受益者とする。
- (2) 被相続人の死亡後は事業を引き継いだ長男、長男死亡後はその事業を手伝っている二男の子を受益者とする。

お見逃しなく！

- (1) 受益者連続型信託契約を設定しても、相続税の節税にはなりません。受益者が被相続人の一親等の血族（代襲相続人となった孫を含む）、配偶者以外の場合は、相続税額が2割加算されます。
- (2) 信託の受益権に対しても遺留分の減殺請求の対象となります。
- (3) 信託契約設定時にまだ存在していない孫やひ孫を受益者に指定することも可能です。

ECONOMIC DIARY

【経済日誌】

沖縄×日本全国・海外

2015.10

沖縄

9.30 株式会社サンエーは、「那覇港浦添ふ頭地区第一ステージ都市機能用地事業提案」について、同社の大型総合小売店舗の出店計画が内定したと発表した。店舗面積は約60,000㎡、駐車台数は約3,700台の大型店舗で開業予定を平成30年とした。

10.1 日本銀行那覇支店の県内企業短期経済観測調査(短観)によると、業況判断指数(DI)が全産業で44となり、調査開始の1974年以降で過去最高となった。前期から9ポイントの上昇。先行きも37と7ポイント減少するも引き続き高水準を維持する予想となった。

10.5 株式会社サンエーの16年第2四半期連結決算によると、営業収益は前年同期比5.2%増の876億6,500万円、経常利益は同7.7%増の73億9,800万円、純利益は同13.6%増の44億3,100万円、いずれも中間期の過去最高益となった。

10.14 糸満市観光農園は30日より「うちなーファーム」としてリニューアルオープンする。運営は株式会社うちなーファームがおこなう。動物とのふれあい体験をはじめ4種類のフルーツワイン、国内最古の醸造所「まるき葡萄酒」のワインなども楽しめる施設となっている。

10.15 リウボウ商事は那覇空港国内線のデパートリウボウ那覇空港店をリニューアルした。高級洋菓子のエーデルワイス沖縄やブルミッシュなど9社と連携。紅イモなどの県産食材を利用し、共同開発した高品質な土産品の販売を始めた。

10.20 県文化観光スポーツ部観光政策課によると、平成27年度上半期(4-9月)の入域観光客数は409万3,000人となり、前年同期比9.7%増(36万2,800人増)で過去最高となった。外国人観光客は前年同期比63.9%増(34万3,300人増)の88万800人となった。

全国・海外

10.1 株式会社肥後銀行と株式会社鹿児島銀行が経営統合し、両行の完全親会社となる「株式会社九州フィナンシャルグループ」を設立した。「地方創生」の実現にむけ、磐石な経営基盤の確立と、広域化した新たな地域密着型ビジネスモデルの創造に取り組んでいく。

10.9 国際通貨基金(IMF)のアジア太平洋地域の経済見通しによると、15年のGDP成長率を5.4%と見込んだ。地域別にみると、中国経済の15年は6.8%、16年は6.3%とし、日本経済の15年は0.6%、16年は1.0%の成長予想とした。

10.16 農林水産省によると、15年産米の出荷業者と卸売業者の相対取引価格が、9月平均で前年同月比5.6%上昇の13,178円/玄米60kgとなった。新米価格の9月の値上がりは3年ぶりとなった。

10.21 厚生労働省の15年「高齢者の雇用状況」(6月1日時点)集計結果によると、希望者全員が65歳以上まで働ける企業は、72.5%(前年比1.5ポイント増)となった。規模別にみると、中小企業は74.8%(同1.6ポイント増)、大企業は52.7%(同0.8ポイント増)となった。

10.22 観光庁の訪日外国人消費動向調査によると、15年7-9月期の旅行消費額は1兆9億円で、前月同期比81.8%増(+5,505億円)となった。1四半期で初めて1兆円を突破し、7四半期連続で最高値を更新した。

10.23 厚生労働省の国立社会保障・人口問題研究所が社会保障制度に関する支出を集計した「13年度社会保障費用統計」によると、「社会支出」総額は114兆1,356億円で前年同期比1.4%増、「社会保障給付費」総額は110兆6,556億円で同1.5%増となり、ともに過去最高を更新した。

沖縄県内の主要経済指標

	百貨店 売上高	スーパー 売上高 (既存店)	スーパー 売上高 (全店)	電気製品 卸売額	新車販売 台数	泡盛 出荷量	公共工事請負額		建築着工床面積	
暦年	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	百万円	前年比	千平米	前年比
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	▲2.5	266,778	12.2	2,136.7	20.8
2014	6.9	2.5	3.3	▲6.2	7.8	-	294,689	10.5	2,097.5	▲1.8
2014 8	10.8	1.4	1.8	▲16.1	▲3.6	▲13.7	23,163	2.4	168.3	▲7.1
9	8.8	3.4	3.7	▲9.7	11.1	16.0	31,485	35.8	136.5	▲48.4
10	1.7	2.4	2.9	▲20.8	▲2.3	-	27,642	▲11.8	126.4	▲35.4
11	15.2	2.9	3.3	▲26.9	5.9	-	17,512	▲11.9	137.9	▲25.9
12	21.0	1.7	2.7	▲20.1	21.5	-	22,968	36.8	195.2	22.6
2015 1	16.3	1.8	2.7	▲29.1	▲13.6	-	14,359	▲28.4	126.7	▲11.6
2	21.0	3.7	4.8	▲29.6	▲1.4	-	25,384	17.1	155.3	▲17.5
3	3.5	▲6.4	▲5.2	▲20.6	▲1.4	-	53,096	151.7	143.2	▲36.1
4	32.8	11.8	13.8	▲2.4	1.3	-	11,991	▲47.8	207.4	▲38.9
5	25.0	7.0	10.0	▲7.6	▲9.1	-	12,215	▲37.9	159.3	18.2
6	10.8	4.5	7.3	13.5	▲10.7	-	34,358	74.0	189.9	12.8
7	14.2	1.1	4.5	▲4.1	15.5	-	33,472	▲28.3	162.4	20.2
8	32.7	5.5	8.6	▲6.6	▲2.1	-	23,352	0.8	222.9	32.4
9	17.3	3.6	6.8	2.4	▲6.6	-	30,835	▲2.1	-	-
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) 百貨店売上高は、2014年9月より調査先が一部変更となった。泡盛出荷量の2014年6月は未公表。

注) 新車販売台数の出所は沖縄県自動車販売協会、泡盛出荷量は沖縄県酒造組合。

	新設住宅着工戸数		建設 受注額	セメント 出荷数量	生コン 出荷数量	鋼材 売上高	木材 売上高	入域観光客数		観光施設 入場者数
暦年	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	千人	前年比	前年比
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	15.2	10.3	6,413.7	9.9	9.2
2014	15,426	▲7.2	10.7	18.3	4.6	9.4	9.1	7,056.2	10.0	6.7
2014 8	1,482	▲5.3	▲11.6	13.6	▲6.7	23.1	13.9	731.2	3.6	5.2
9	1,301	▲35.4	▲15.5	29.5	12.1	0.5	6.7	658.7	8.4	5.3
10	1,018	▲35.6	▲26.2	34.1	13.3	9.4	15.1	586.0	7.9	2.6
11	1,216	▲35.8	27.3	14.4	0.2	▲8.6	12.5	564.5	9.9	13.2
12	1,368	▲4.8	31.0	19.6	4.7	3.6	2.1	549.2	6.5	6.9
2015 1	1,181	10.9	▲57.8	16.9	5.9	▲4.9	▲6.1	530.1	7.1	6.8
2	1,338	3.1	37.3	6.6	3.3	▲17.1	1.0	550.9	9.5	7.0
3	980	▲36.4	103.6	9.8	2.5	▲12.8	▲10.6	659.0	4.6	1.2
4	1,172	▲17.3	▲55.9	2.1	▲6.1	▲5.0	12.7	635.4	12.3	5.3
5	1,254	12.4	97.8	▲12.5	▲16.9	▲17.0	▲10.9	611.4	8.9	8.9
6	1,828	27.7	97.9	3.1	▲0.2	▲0.5	5.6	610.0	9.5	7.6
7	1,362	16.2	28.9	20.6	25.5	▲12.0	▲6.4	714.0	9.2	7.7
8	1,764	19.0	▲32.9	11.5	8.7	▲21.0	▲15.0	797.5	8.8	6.1
9	-	-	100.2	5.3	5.0	▲6.3	▲2.2	724.7	10.0	10.9
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伴い修正した。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
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	102.5	6.3
2014	79.0	77.8	5.1	5.0	0.7	4.0	893.5	62.2	104.6	2.0
2014 8	84.7	87.4	6.2	▲0.7	▲5.1	2.7	84.2	39.4	102.8	▲4.4
9	85.8	89.0	1.7	2.5	▲5.5	2.5	99.9	63.2	102.9	8.9
10	75.6	76.5	2.7	3.4	▲1.6	▲1.3	93.8	62.3	100.4	8.4
11	80.3	69.1	10.7	7.2	4.5	5.2	56.4	68.4	107.6	1.3
12	74.4	62.8	3.7	4.5	0.7	5.8	64.7	78.7	108.6	11.5
2015 1	76.7	74.1	8.8	3.0	5.3	1.2	67.9	41.2	99.7	▲2.1
2	92.2	85.1	▲0.1	4.8	4.1	▲3.0	86.7	95.7	100.8	10.2
3	84.4	79.9	▲6.9	▲2.0	3.4	▲4.3	79.0	62.2	103.7	▲6.0
4	81.1	78.7	5.2	▲0.3	3.5	1.5	130.6	76.7	104.4	▲0.1
5	72.3	71.8	9.3	10.8	5.7	▲4.4	133.7	45.8	96.2	▲9.2
6	76.5	75.7	2.5	0.3	3.4	▲2.6	149.2	56.2	99.6	▲0.4
7	86.0	87.4	7.1	3.2	▲5.7	▲0.6	163.0	76.6	104.9	1.8
8	87.1	87.2	10.0	4.3	3.5	▲1.0	154.7	83.7	—	—
9	89.3	89.1	16.3	14.4	4.8	—	149.6	49.7	—	—
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、2014年10月より調査先が25ホテルから27ホテルとなった。

注) 2012年5月より外国客の入域観光客数を掲載した。

注) 鉱工業生産指数の暦年値、前年比は原指数の増減率。 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
	件	百万円	前年比	前年比	%	前年比	倍	前年比	百万円	百万円
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
2014	78	10,112	▲73.7	2.5	5.4	0.5	0.70	14.7	81,162	377,849
2014 8	7	697	34.3	3.0	6.0	▲2.0	0.73	6.3	9,609	30,539
9	7	808	▲16.8	3.3	6.0	▲1.4	0.74	28.9	4,726	30,298
10	11	774	▲82.3	2.9	5.5	▲0.5	0.75	21.3	12,214	37,837
11	8	487	16.2	2.5	5.6	▲0.5	0.77	▲2.7	1,457	17,824
12	9	806	▲79.4	2.4	4.9	▲0.8	0.78	21.7	5,406	23,983
2015 1	7	375	▲74.9	1.8	5.0	▲2.6	0.76	21.1	9,350	20,686
2	6	1,453	579.0	1.8	6.5	▲0.2	0.78	10.2	6,261	20,145
3	9	451	16.8	2.0	5.7	2.3	0.79	12.3	3,185	30,512
4	1	62	▲95.3	0.1	4.2	5.9	0.80	28.5	2,956	15,669
5	4	313	▲54.2	0.3	4.5	6.2	0.84	7.0	2,910	29,367
6	7	546	▲73.9	0.3	5.4	3.5	0.85	9.7	1,478	14,212
7	4	1,685	366.8	0.4	5.5	2.9	0.84	14.6	1,574	34,448
8	6	2,936	321.2	0.0	4.6	4.3	0.86	5.5	1,333	22,428
9	8	649	▲19.7	▲0.2	5.1	5.4	0.88	▲1.6	1,339	14,199
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、2014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。

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	%
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
2014FY	3,104	4,424	▲1,320	1.955	253	▲5.4	4,162	▲5.8	349	0.084
2014 8	239	356	▲116	1.980	19	▲6.2	301	▲2.5	36	0.120
9	213	402	▲189	1.975	23	▲2.9	399	▲13.4	105	0.262
10	257	371	▲114	1.972	21	▲3.4	342	▲1.9	4	0.010
11	198	279	▲81	1.966	17	▲8.9	252	▲6.3	3	0.011
12	582	214	368	1.955	22	▲3.2	342	▲3.7	0	0.000
2015 1	107	615	▲508	1.952	18	▲17.4	288	▲20.6	13	0.045
2	234	302	▲68	1.946	19	▲8.0	322	▲1.3	23	0.071
3	248	388	▲139	1.915	24	7.2	411	3.2	5	0.013
4	310	299	10	1.921	21	▲3.9	377	▲3.7	0	0.000
5	186	444	▲258	1.904	19	▲6.0	305	▲7.2	5	0.015
6	271	343	▲71	1.897	24	▲1.9	416	0.7	1	0.003
7	232	383	▲150	1.887	21	▲6.5	372	▲0.3	27	0.073
8	256	375	▲118	1.875	20	7.3	332	10.3	34	0.102
9	—	—	—	—	20	▲13.6	361	▲9.6	40	0.112
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
2012FY	41,683	2.9	28,491	1.9	40,194	3.1	8,940	▲5.5	1,688	▲10.2
2013FY	42,266	1.4	29,713	4.3	41,516	3.3	8,176	▲8.5	1,554	▲7.9
2014FY	44,575	5.5	31,332	5.5	42,849	3.2	8,152	▲0.3	1,391	▲8.8
2014 8	43,303	2.7	29,605	5.8	43,250	2.8	7,927	▲7.6	1,428	▲9.3
9	43,664	3.1	30,151	5.8	43,665	3.1	8,058	▲4.4	1,435	▲8.9
10	42,892	3.7	29,953	6.2	43,210	3.3	8,028	▲4.3	1,420	▲10.4
11	43,678	4.3	30,051	6.2	43,482	3.6	7,989	▲4.3	1,404	▲10.8
12	43,644	4.4	30,395	5.9	43,627	3.8	7,939	▲5.8	1,412	▲10.3
2015 1	43,306	5.0	30,412	5.7	43,589	4.4	7,915	▲5.6	1,404	▲10.1
2	43,596	5.6	30,606	5.6	43,177	4.3	7,889	▲5.4	1,393	▲10.3
3	44,575	5.5	31,332	5.5	43,547	4.7	8,152	▲0.3	1,391	▲8.8
4	44,875	4.5	30,575	5.4	44,496	4.3	8,108	0.1	1,341	▲8.5
5	45,025	4.2	30,721	5.3	44,596	4.4	8,070	0.1	1,314	▲6.7
6	45,281	5.0	30,802	5.0	45,243	4.3	8,011	0.4	1,301	▲9.8
7	45,079	4.4	30,969	5.0	45,653	5.0	7,931	▲0.1	1,297	▲9.4
8	45,012	3.9	31,121	5.1	45,584	5.4	7,902	▲0.3	1,290	▲9.7
9	45,243	3.6	31,637	4.9	—	—	7,801	▲3.2	1,310	▲8.6
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) 県内金融機関の預金残高は、14年6月分より県内に所在する国内銀行および信用金庫の集計値へ変更になったため遡及改訂した。
 なお、県内金融機関の預金残高は実質預金(総預金から切手・小切手を差し引いたもの)の集計値で、年度の残高は年度中の平残。

りゅうぎん ポイントサービス

ポイント数に応じてサービスいろいろ!



とくとく特典

特典1

ATM時間外
手数料が **無料!**
(当行ATM利用時のみ)

特典2

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

特典3

スーパー定期の
金利を上乗せ!
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

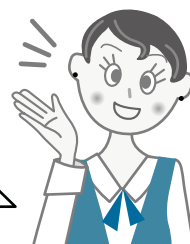
日頃お世話になっているお客様に対し、毎月のお取引内容をポイント化し、その合計ポイントに応じて手数料割引または金利優遇等の特典が受けられるサービスのことをいいます。

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

エクセレントコース **200point**以上

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



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。

0120-19-8689

琉球銀行 ポイントサービス

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

検索

特集レポートバックナンバー

■平成25年

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
An Entrepreneur 有限会社グリーンフィールド
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

6月 (No.536) 経営トップに聞く 沖縄県花卉園芸農業協同組合
An Entrepreneur 株式会社PBコミュニケーションズ

7月 (No.537) 経営トップに聞く 沖縄港運株式会社
An Entrepreneur 農業生産法人株式会社マルシェ沖縄

8月 (No.538) 経営トップに聞く 沖縄テクノクリート株式会社
An Entrepreneur 株式会社 幸

9月 (No.539) 経営トップに聞く 株式会社前田産業
An Entrepreneur 天妃前まじゅう「ベーチン屋」
特集 宮古アイランドロックフェスティバル
2014の経済効果

10月 (No.540) 経営トップに聞く 株式会社照正組
An Entrepreneur 株式会社シュガートレイン
特集 県内女性の社会進出

11月 (No.541) 経営トップに聞く 沖縄メディカルグループ
An Entrepreneur DIRECT CHINA株式会社
特集 県内におけるレンタカー需要の動向

12月 (No.542) 経営トップに聞く 株式会社新垣通商
An Entrepreneur 株式会社グラスアート藍

■平成27年

1月 (No.543) 経営トップに聞く 特定医療法人葦の会
An Entrepreneur 有限会社水実
特集 沖縄県経済2014年の回顧と2015年の展望

2月 (No.544) 経営トップに聞く 株式会社石垣エスエスグループ
An Entrepreneur 有限会社ペンギン食堂

3月 (No.545) 経営トップに聞く 住宅情報センター株式会社
An Entrepreneur 株式会社ビザライ

4月 (No.546) 経営トップに聞く 株式会社久米島の久米仙
An Entrepreneur 株式会社ポイントビュール

5月 (No.547) 経営トップに聞く 学校法人みのり学園
An Entrepreneur 株式会社インターナショナル・ローカル

6月 (No.548) 経営トップに聞く 株式会社南都
An Entrepreneur 的エンタープライズ株式会社

7月 (No.549) 経営トップに聞く ジェフ沖縄株式会社
An Entrepreneur 株式会社あうん堂

8月 (No.550) 経営トップに聞く 有限会社喜納住宅開発
An Entrepreneur 株式会社FSO

9月 (No.551) 経営トップに聞く 社会医療法人友愛会
An Entrepreneur 有限会社日本アイル かどうか動物病院

10月 (No.552) 経営トップに聞く 株式会社ビッグワン
An Entrepreneur 株式会社アイセック・ジャパン

経験とスキルで即戦力となる人材を 全力で紹介致します。

人材派遣サービス

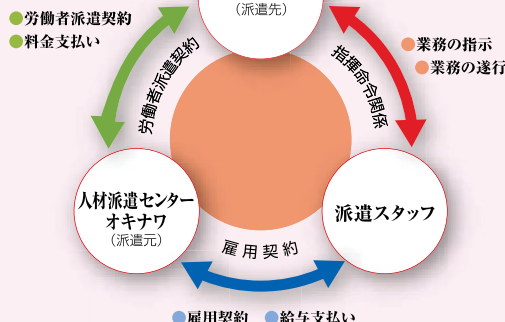
【派遣社員をご利用するメリット】

経費の上では

- 募集費の削減や採用手続き等の手間が省けます。
- 給与計算や社会保険手続き等の管理コストが削減できます。
- 必要な期間だけ利用することにより、効率的に経費を活用できます。

ご利用方法

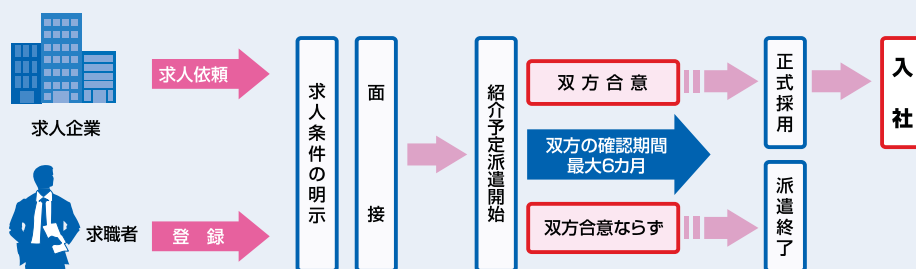
- (1) 退職者や産休・育児休・病休社員の補充
- (2) 即戦力となる人材の確保
- (3) 一定の時間や期間に業務が集中するとき
- (4) 経験豊かな人材による業務の強化が必要なとき



紹介予定派遣サービス

紹介予定派遣は、社員採用を前提として、一定期間派遣スタッフを受け入れ、企業と求職者双方の希望が一致すれば直接採用に切り替わるシステムで「雇用のミスマッチ」を解消する有効な手段です。

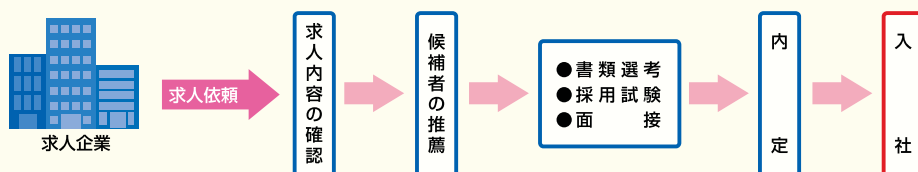
紹介予定派遣の場合は、派遣就業開始前に求人条件の明示や面接・履歴書の提出が可能であり、派遣就業中に求人・求職の意思の確認や採用内定を行うことができます。



人材紹介サービス

人材紹介は、直接雇用を希望する求職者を、正社員または契約社員として貴社にご紹介するサービスです。採用活動をトータルにサポートするため、募集広告費用や書類選考

などに要する時間を低減できます。「完全成功報酬型」のため、採用が決定するまでの費用は発生しません。



株式会社人材派遣センターオキナワ

〒900-0015 那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル9F
TEL.098-863-3737(代) FAX.098-863-3732
<http://www.jinzai-okinawa.co.jp>

りゅうぎん調査

No.553

平成27年 11月 5日発行

発行所：株式会社りゅうぎん総合研究所
〒900-0025 那覇市壺川1丁目1番地9
りゅうぎん健保会館3階
TEL 835-4650 FAX 833-3732
印刷：沖縄高速印刷株式会社