



経営トップ
株式会社前田鶏卵

食卓へ毎日の健康を運ぶ

起業家訪問 An Entrepreneur
株式会社グランディール

特別寄稿
沖縄観光の長期展望

RRI No.116

 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

<p>経営トップに聞く 株式会社前田鶏卵 ～食卓へ毎日の健康を運ぶ～ 代表取締役社長 前田 睦己</p>	<p>01</p> 
<p>起業家訪問 An Entrepreneur 株式会社グランディール ～ハイビスカスを素材にスパークリングドリンクを開発～ 代表取締役 田島 理恵子</p>	<p>06</p> 
<p>OCVBの取り組みについて ～沖縄観光危機管理推進事業～ 一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー</p>	<p>08</p>
<p>特別寄稿 沖縄観光の長期展望 ～現状の3倍以上の拡大が可能だ～ 有限会社沖縄観光速報社 編集長 渡久地 明</p>	<p>12</p>
<p>アジア便り 香港 ～香港の2016年経済予測と詐欺事情～ レポーター:村井 俊秀(琉球銀行) 沖縄県香港事務所に出向中(副所長)</p>	<p>18</p>
<p>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～</p>	<p>20</p>
<p>行政情報76 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</p>	<p>22</p>
<p>県内大型プロジェクトの動向73</p>	<p>24</p>
<p>沖縄県の景気動向 (2016年1月) ～観光関連の入域観光客数や消費関連の百貨店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17カ月連続で強まっている～</p>	<p>26</p>
<p>学びバンク ・省エネ法 ～燃料効率化 環境を保全～ 琉球銀行総合企画部総務課 山里 将紀(やまざと まさのり) ・八重瀬町 ～街づくり順調 地価上昇～ 琉球銀行東風平支店長 徳元 武光(とくもと たけみつ) ・養豚農家 ～差別化図るブランド豚～ 琉球銀行法人営業部調査役 佐久本 桂(さくもと けい) ・牧志1丁目再開発 ～新奇跡の1マイル期待～ 琉球銀行松尾支店長 金城 幸史(きんじょう ゆきのり)</p>	<p>38</p>
<p>経営情報 2016年度税制改正大綱 ～2016年度税制改正大綱 <個人所得課税関連>～ 提供 太陽グラントソントン税理士法人</p>	<p>41</p>
<p>経済日誌 2016年2月</p>	<p>43</p>
<p>県内の主要経済指標</p>	<p>44</p>
<p>県内の金融統計</p>	<p>46</p>

経営
トップに聞く

食卓へ毎日の 健康を運ぶ



株式会社 前田鶏卵
 まえだ むつみ
 前田 睦己 社長



鶏卵の卸売と玉子加工食品の製造・販売を手がけ、創業から今年で 55 年目を迎えた。自社開発の機械設備を備え、加工食品の開発に力を入れる。今月 2 月に発売した「まえたの味付たまご」は当社の自信作。県産卵を使った付加価値の高い商品に仕上がった。那覇市港町の本社をお訪ねし、前田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

那覇市樋川の農連市場で事業基盤を確立され、現在の那覇市港町で設備を拡張。加工事業にも力を入れながら新たな成長ステージを歩んでいます。創業から今日までを振り返っていただけますか。

当社は 1961 年に母の前田ノブが、那覇市壺屋でたまごの行商（かみあちねー）を始めたのが創業になります。私が代表に就いて那覇市樋川の農連市場に卸売問屋として店舗を構えたのが 1976 年です。創業から数えると、今年でちょうど 55 年になります。

1976 年の事業化を機に取引量は年々増え、業容は順調に伸びていきました。ただ、鶏卵販売というのは、薄利多売な商売で、市況の影響を受けやすいという不安定な側面も持ちます。また、卵のひび割れといったロスを常に抱えています。「こ

れらの対応として加工事業も手がけなければならぬ」と考え始めたのが、事業化して 1 年経った頃でした。

1978 年に東京の大手鶏卵会社で、流通や加工に関する研修を 3 週間ほど受ける機会を得たのですが、そこで感じたのが、やはり加工事業が必須だということでした。研修を終えると、さっそく全国の鶏卵会社を 3 カ月かけて視察し、先進の加工事業や流通のあり方などをじっくりと学んで帰ってきました。

こうした経緯があって当社は、1979 年に玉子の加工事業を始めたのです。最初に製造販売したのは、今では加工食品の柱の一つになっている厚焼玉子です。

当社は 1984 年 5 月に、株式会社前田鶏卵として



法人に移行しました。生産設備の拡張のために、現在的那覇市港町に移転したのが2000年11月です。

安全衛生管理面についても、積極的に強化を図ってきました。食の安全・安心に対する関心が一段と高まってきたのを受けて、2007年7月に業界の中でいち早くISO22000認証を取得しています。現在も継続しており、安全衛生管理の強化に徹底した姿勢で取り組んでいます。

当社の売り上げ構成は、全体の約9割が卸売で、加工食品の製造・販売が約1割です。今後、加工食品の割合を増やしていく予定です。

ところで、当業界の商品の説明書には、「卵」と「玉子」の両方が使われていますが、両者は使い分けられていることをご存じでしょうか。簡単にいうと「卵」は調理前のたまごを指し、「玉子」は調理後のたまごを指します。初めて知る方が意外に多いと思います。

事業は鶏卵卸売事業と玉子加工事業に大きく分けられますが、それぞれの概要をご紹介します。

■鶏卵卸売事業

衛生管理の行き届いた養鶏場から毎日、新鮮な卵を調達しています。主な調達先は八重瀬町、糸満市、鹿児島県の養鶏場です。

搬送された卵は、すぐにGP（グレーディング・アンド・パッキング）センターへ送り、洗卵、検卵、分別などの工程を経て包装し、低温倉庫へ搬入します。

低温倉庫は約150坪の広さを有し、高効率空調機の設置によって常に保存に最適な20度を保っています。

商品は、受注にもとづいて保冷車に積み込むと、基本的にその日のうちにお客さまのもとへお届けします。お届け先は、離島を含めて県内全域を対象にしています。

通常タイプの卵のほかにヨード卵、はっこう卵、ネット卵、赤卵、殺菌液卵、うずら卵などを揃えています。ヨード卵「光」は、ギフト用として人気の商品です。

■玉子加工事業

1979年に厚焼玉子を製造したのが最初で、その後多様なニーズに応じて10種類以上の加工食品を生産しています。加工事業は、現在の場所で機械設備を拡充したことにより、量産体制が整いました。引き続き設備の充実を図りながら、ニーズに応じた商品を開発し、効率的に生産する仕組みを積極的に築いていきたいと考えています。



独自で開発した殻むき機械



出来あがった製品を包装する



新商品「まえだの味付たまご」



「まーさん印」認定書

厚焼玉子を例にとり、簡単に製造工程を説明すると次のとおりです。

1. 厳重な衛生管理、温度管理のもとで玉子を焼きあげます。
2. おいしさを保つために余熱の除去や自然冷却などの温度管理を施した後、滅菌機、冷蔵機の工程を通します。
3. クリーンルームに移し、真空包装機によってパック包装します。検品の後、金属探知機によって不純物の混入を検査します。
4. 包装された製品は、摂氏 2 度の加工品倉庫で出荷を待ちます。出荷の際は、シール張りや梱包を専用の部屋で行います。

以下は当社が生産する加工商品です。

味付たまご・温泉たまご・ゆでたまご・厚焼たまご・塩味たまご・モズク入りたまご・アーサ入りたまご・人参入りたまご・青ネギ入りたまご・玉芯たまご・にぎり用カットたまご・錦糸たまご・サンド用玉子焼き・薄焼たまご・サラダ用ゆでたまご・そばろたまご

新商品「まえだの味付たまご」を開発し、評判を呼んでいます。その内容を教えてください。

県産の卵を使い、特製のだし汁に付け込んだ半熟卵です。煮付けやおでんの食材、麺類の具など幅広い料理においしく手軽に使っていただけるのが特徴です。

半熟といっても黄身だけが半熟で、白身は通常のゆで卵と変わりません。その点が温泉玉子と異なります。温泉玉子は時間をかけてゆっくりとゆでますが、本商品は短時間でさっとゆでます。すると黄身だけが半熟になるのです。

今年 1 月に量産体制を確立し、2 月から「まえだの味付たまご」の名称で量販店を中心に本格的に売り出しました。1 パック 3 個入りで税別 200 円です。このような半熟卵は煮玉子とも呼ばれ、本土では一部のメーカーが生産していますが、県内では初めてになります。

商品開発のきっかけは、大手の持ち帰り弁当チェーン店から「弁当の具に使いたいので作ってほしい」というニーズでした。試行的に製造して提供したところ、お客さまから好評ということで注文が続き、そこで本格的に量産することを決めたのです。

苦労したのが、ゆで卵の殻をむく自動殻むき機



美味しさいろいろ、まえだの加工食品



ヨード卵「光」ギフトセット



贈り物に最適「ヨード卵光ギフト券」

械の製作でした。この機械は既存の製品がないため、自分たちでゼロから作らなければならなかったのです。メーカーと共同で試行錯誤を重ね、完成したのが着手から約1年半後でした。こうした殻むき機械を使って生産しているのは、全国でも一部の食品メーカーだけだと思います。当社の機械は1時間に約800個の処理能力を持ちます。

半熟にゆであげた卵には、かつおや昆布、しょうゆ、みりんで作った特製だしを加えて味付けしています。製品（パック）には、そのだし汁もたっぷりと入れました。煮付けやおでんなどのだし汁にそのまま使えるのが特徴で、無添加で作り込んでいます。

店頭販売のほか飲食店向けの業務用として提供し、主力商品に育てたいと考えています。県産卵の付加価値アップや消費拡大につながることを私たちは期待しています。

経営理念についてお聞かせください。

経営理念

前田鶏卵は、新鮮で、品質のよい食品の安定供給を使命とし、豊かな食生活の創造に貢献します。

心がけ八則

一、明るく、笑顔であいさつ

- 一、接客、電話での対応は、ていねいにハキハキと
- 一、清潔感のある服装で、動作は機敏に
- 一、連絡、相談、確認はきちんと行う
- 一、謙虚な態度で、お客様の話に耳を傾けよう
- 一、チャレンジ精神で全力投球
- 一、自分らしさを大切に
- 一、自分の仕事に愛情と誇りを持つ

過去に厳しい経営の時期がありました。そのときに社員にいつも言っていたのは「今、皆さんに実行してほしいのは、卵を売るのではなく、お客さまに自身の誠実さを売ること、自分自身を売ること。それによって信頼が得られ、会社も評価される」という一点でした。上記の「心がけ八則」の実践ということです。

私は日頃から社員には「仕事は楽しいですか」と問いかけるようにしています。もし、楽しくないのであれば、「残念ながら転職した方がよい」と言っています。というのも、人生の大半の時間を会社で過ごすわけですから、その時間が充実したものでなく、ましてつまらないと感じているのであれば、本人にとって人生のロスと思うからです。

楽しく仕事に打ち込んでいる社員は、主体的に



沖縄県畜産振興公社にて「まーさん印」認定



主力商品の「まえだの厚焼たまご、塩味たまご」

考え行動していることが伝わります。主体的だから仕事が楽しくなるのだと思います。心がけ八則の中でも特に「自分らしさを大切に」という言葉には、そうした社員を目指してほしいという意味が込められています。

人材育成の考え方をお聞きかせください。

私自身が 1993 年に 6 カ月間、福岡県の中小企業基盤整備機構で「経営者・管理者養成コース」という研修を受講し、とても有益だったため、以降、熊本県と福岡県にある同機構の約 1 週間の研修に社員を継続して派遣しています。

1 週間をかける研修のため、周囲の協力が欠かせません。また経費も相応にかかりますが、重要な人材育成と位置付け、長期的な視点で継続しています。

帰任後のレポートや課題を課すことはしません。主体的にいろいろなことを吸収してほしいと伝えているだけです。ですから、社員の皆さんは、派遣をととても楽しみにしているようです。私としては、「自分らしさを大切に」という自己実現の達成に役立てば十分だと考えています。

会社概要

商号：株式会社前田鶏卵
 本社：沖縄県那覇市港町 3-7-54
 連絡先：098-861-6488
 設立：1961 年（昭和 36 年）
 役員：代表取締役社長 前田 睦己
 取締役工場長 平良 武
 取締役営業本部長 島袋 暁
 監査役 仲尾次 和子
 職員数：25 名（パート・アルバイト含む）
 事業内容：鶏卵卸売
 食卓エッグ、ヨード卵「光」、はっこう卵、ネット卵、赤卵など
 玉子加工食品
 味付たまご、厚焼たまご、塩味たまご、温泉たまごなど

これからの事業の取り組みやお考えについてお聞かせください。

県外の加工商品が多く流入するようになって、県内では卵商品全般の価格が低下しており、いわゆる卵の地位が低くなってしまっているように感じます。

こうした状況で業界は今、商品に付加価値を付与して県産品の価値を高め、シェアを広げていく取り組みが求められている時期にきていると思います。

当社はこうした認識に立って、県外商品に負けない商品を提供し、県産品のシェアの拡大を進めようと商品開発に努力しているところです。今年 2 月 1 日には、沖縄県畜産振興公社から鶏卵加工品では初めてとなる「まーさん印」の認定を受けました。一層の自信を深めることができたと同時に、それらが卵商品全般の地位の引き上げにつながれば、と思っています。

最近では多くの企業が海外市場へ進出し、ビジネスの機会を広げています。当社も将来は検討したいと思いますが、今は手がけている事業をしっかりと根付かせ、足場を固めるのが大事だと考えています。

株式会社グランディール

ハイビスカスと泡盛を使ったスパークリングドリンクを開発。祝い酒として人気を呼ぶ。「フラワースパークリング」という新たな酒のジャンルの誕生としても注目を集める。



たじま りえこ 田島 理恵子 社長

事業概要

○代表者	たじま りえこ 田島 理恵子
○創業	1999年12月
○事業内容	100%宮古島産のあかばなあを使用したスパークリングドリンク、エキストリンクの製造・販売
○本社・工場	沖縄県那覇市天久 1-6-10
○TEL	098-869-1175
○スタッフ	6人

起業への道のり

1999年に那覇市久茂地でプリザーブドフラワーを制作・販売する事業を始めたのが、当社の設立になります。プリザーブドフラワーとは、生花を特殊加工して3～5年枯れないようにした花で、県内のホテルや全国のブライダルサロンなどに提供しています。

ただ、プリザーブドフラワー市場はそれほど大きな市場ではなく、年々競争も厳しくなり値崩れ市場になっています。そこで、もう一つの柱になる事業を育てたいと考えていました。そんなとき、あるブライダルセレモニーを目にして「赤いシャンパンで乾杯できたらお祝いのお酒にピッタリだ」と思ったのです。そこで「沖縄のハイビスカスでスパークリングドリンクを作ってみよう」と思いついたのが、今の事業を始めたきっかけになります。

素材、味、デザイン、ストーリー性、すべてにこだわった商品にしようと決めていました。素材のハイビスカスは、宮古島に咲く在来種のあかばなあだけを使用。2010年にエキスの抽出に成功すると、それをもとに泡盛メーカーの崎山酒造廠にお願いして共同で商品開発に取り組み、2014年4月に「Hana Hana Beni」（ハ

ナハナ・ベニ）を完成させました。化粧箱の完成を含めて最終的にできあがったのは、2015年の10月です。

「フラワースパークリング」として商標登録すると、それがお酒の新しいジャンルの誕生であることを後で知り、大変驚きました。

商品の特徴

次の3種類の商品を生産・販売しています。

■ Hana Hana Beni（ハナハナ・ベニ）

あかばなあを素材にしたスパークリングドリンクです。ラベルデザインは、県内の著名画家にお願いしました。デザインには次のメッセージが込められています。

— あかばなあは、昔から「天と地をつなぐ幸せを運ぶ縁（えにし）の花」という神話があります。そのあかばなあの花びらから抽出した滴（しずく）と泡盛を融合して生まれた祝い酒が Hana Hana Beni です。

商品づくりに大切なストーリー性をしっかりと確立し、表現しています。お酒が飲めない方も一緒に乾杯できるように、ノンアルコールタイプも開発しました。

■ Hana Hana Beni Porte（ハナハナ・ベニ・ポルテ）

「ポルテ」はイタリア語で「扉」という意味です。皆さまから、親しみやすく気軽に飲めるシリーズもあれば嬉しい、というニーズを受けて開発した商品です。「ポルテ」という商品名には、1つ目の扉を開けることによって Hana Hana Beni の世界へいざなうという意味が込められています。



Hana Hana Beni(ハナハナ・ベニ)



Beni(ベニ)



Hana Hana Beni Porte(ハナハナ・ベニ・ポルテ)



那覇市天久の店舗(2階フロア)

■ Beni (ベニ)

あかばなあのハーブエキスを、無着色、無香料で10倍希釈用にした商品です。泡盛、ウィスキー、日本酒、ビール、ティー、ソフトドリンクなどの割り材としておいしくいただけます。

琉球大学の研究によって、あかばなあにはビタミンやポリフェノールなどが豊富に含まれ、老化防止、疲労回復、ストレス緩和などの効果が確認されています。この結果をアピールしながら、マーケットを広げたいと考えています。

製造と販売

宮古島に咲くあかばなあは、地元の方々によって手摘みされた後、乾燥させます。それを本島の提携する加工場に運び煮出し、エキスを抽出するとハイビスカスエキス Beni ができます。その Beni をスパークリングの委託製造している崎山酒造廠へ搬入しスパークリングが完成します。そこで瓶詰めを行い、ラベルを貼った後、当社に搬入して最終的な細かい装飾を1本1本でいねいに施し、包装するとできあがりです。

月間の生産量は、Hana Hana Beni が約200本、Hana Hana Beni Porte が約600本、Beni エキスポトルが約3,000本です。

Hana Hana Beni と Hana Hana Beni Porte の販売先は、ブライダル市場とギフト市場が主な市場になります。前述したように、私たちは商品コンセプトに徹底してこだわり、高いクオリティーを追求しながら時間をかけて商品を完成させました。ですから値段はやや高い

かもしれませんが、その価値を共有していただければ、きっと満足してもらえと思っています。また、そうしたお取り引きが日々増えており、今後さらに増えることを期待しています。

現在、県内の複数のホテルでブライダルセレモニーに使っていただいているほか、県外のブライダル市場へ代理店を通じて出荷しています。いずれは世界に知られるスパークリングドリンクに育ててほしいと、多くの方の教えをいただきながらじっくりとブランディングに取り組んでいるところです。

一方、Beni エキスポトルは県内のホテル、観光地、レストラン、カフェ、居酒屋店などの飲食店へ提供しています。当社の商品力を広く知っていただき、認知度を高める役割も担っている商品です。

今後の取り組み

海外からリポートウェディングで訪れるお客さまに、Hana Hana Beni はとても好評です。沖縄のあかばなあで作る祝いの赤いスパークリングドリンクは、中華圏の方々の志向にとっても合っているようです。

これらを受けてアジア市場の開拓を積極的に進めています。最近では、香港の5つ星ホテルとの取り引きが決まりました。中国やシンガポール市場の開拓も検討しています。

今年3月には、原材料の安定調達を目的に農業生産法人を立ち上げます。約3千平方メートルの農地を確保し、あかばなあの栽培を始める予定で、3年後には一貫生産体制を確立したいと考えています。(レポート 照屋 正)

沖縄観光危機管理推進事業 ～安心・安全な観光地 沖縄を目指して～



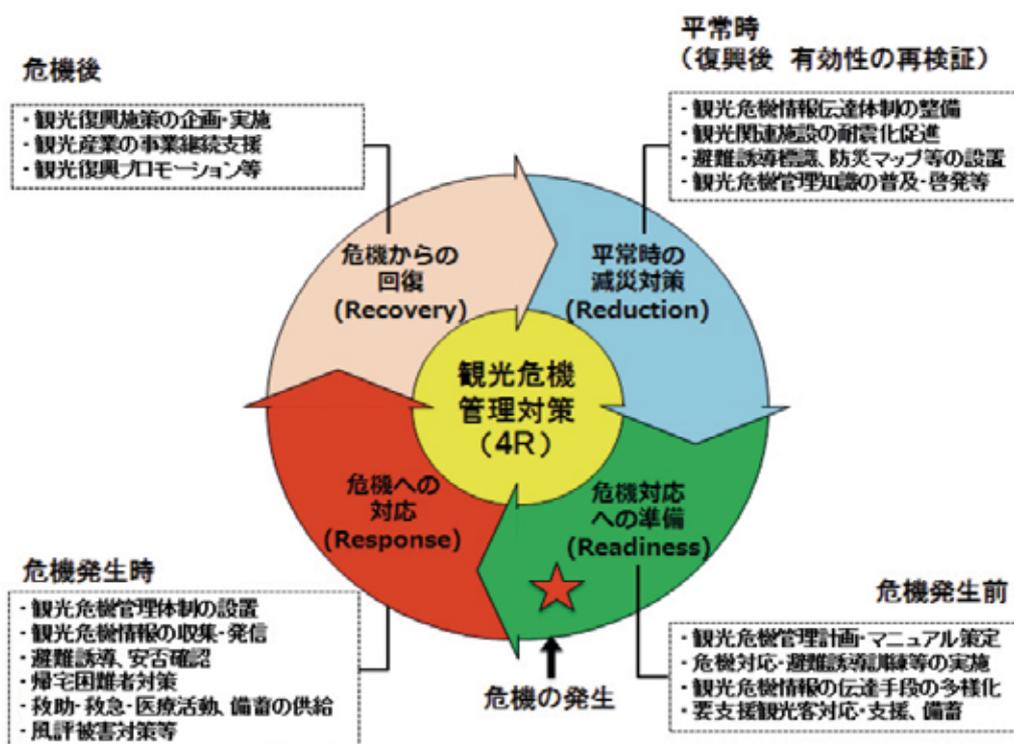
はじめに

沖縄県の入域観光客数は、平成 27 年に 776 万人を超え過去最高を記録し、順調に推移しています。今後も航空路線の拡充やクルーズ船の寄航数増加等により、引き続き観光客の増加が見込まれています。

このような中、観光客の安心・安全や県の観光産業を守るための対策の重要性も合わせて高まってきています。台風、地震、津波等の自然災害や感染症等の観光危機に予め備え、発生後の観光危機管理対策を官民一体となって考えていく必要があります。

昨年度策定された沖縄県観光危機管理基本計画では、「観光危機管理」および「観光危機管理の主な目的」を以下のように定めています。

観光危機管理対策のイメージ図



「観光危機管理」

観光客や観光産業に甚大な被害をもたらす観光危機を予め想定し、被害を最小化するための減災対策、観光危機発生時における観光客への情報発信、避難誘導・安全確保、帰宅困難者対策等の迅速な対応、観光危機後の風評被害対策、観光産業の早期復興・事業継続支援等を組織的かつ計画的に行うことをいう。

「観光危機管理の主な目的」

- 観光危機管理体制の整備による観光産業の持続的発展
- 平常時の減災対策による観光危機に強い観光地づくり
- 観光危機発生時の観光客への情報発信、避難誘導・安全確保、帰宅困難者対策等の体制整備
- 観光危機後の風評被害対策、観光産業の早期

復興・事業継続支援等の体制整備

5 安全・安心・快適な沖縄観光ブランドの構築 による世界水準の観光リゾート地の形成

以上の目的を達成するために、観光危機管理対策を実施する体制の整備に向け、沖縄県および（一財）沖縄観光コンベンションビューロー（以下、OCVB）では以下の事業に取り組んでいます。

沖縄県観光危機管理実行計画の策定

沖縄県観光基本計画に基づき、沖縄県観光危機管理実行計画を策定します。策定にあたっては、観光関連の方だけでなく、医療や防災の分野の方や専門家からも広く意見を伺い、検討を行いました。実行計画では、危機への準備・対応、危機からの回復について、県観光部局としての対応策を示すこととなります。

特に危機への対応、危機からの回復については、自然災害・危機、人的災害・危機、環境汚染、県外で発生するテロについて、それぞれ県が果たすべき対応・役割について明確に示すことにより、市町村等による迅速な対応を促し、OCVBが果たすべき役割についてもより具体化されることとなります。

今後は、OCVBと地域観光協会等の観光関連団体、民間事業者とのさらなる連携体制の構築を目指していきます。

事業者・市町村の取組みへの支援

バス、ハイヤー・タクシーの団体・事業者を対象に勉強会を実施しています。また、41市町村を対象に事前に行った意向調査を踏まえ、他市町村の計画や体制づくりの参考となるモデル地域をつくることを目的として、座間味村、本部町の2町村を対象地域に選定し支援を行っています。

(1) バス事業者、ハイヤー・タクシー事業者の勉強会

バス、ハイヤー・タクシーは、それぞれ沖縄県地域防災計画において被災者の輸送協力等が、期待される役割として明記されています。東日本大震災においても、被災者の輸送にあたりバスおよびタクシーは大きな役割を果たしています。

勉強会においては、バスやハイヤー・タクシーが災害時に観光客の輸送について果たせる役割、課題、可能性について話し合いました。特に道路や通信が途絶された場合等、乗務員に初動対応の判断を求められる場面が多いということが共通課題として取り上げられました。こうした課題解決に向け、いざというときに乗務員が落ち着いて対応ができるよう、乗務員向け災害時対応ハンドブックを作成する方向で作業を進めています。

今後、乗務員に試験的に使用・運用してもらう中で、より実情に合ったものとするために協会および事業者が検討を重ね、バス、ハイヤー・タクシー業界での観光危機管理の取り組みを継続、発展させていければと考えています。



団体・事業者が集まり実施した勉強会

(2) 座間味村、本部町の勉強会

座間味村は、輸送手段が限定されている等、離島特有の課題があります。台風の場合は観光客をなるべく島に来させない、あるいは本島へ帰すという事前の対策が可能ですが、予測が難しい地震・津波時等の対応には課題があり、勉

強会では、突然の危機発生時の誘導方法等について検討を行っています。

また、船舶、ダイビング事業者、宿泊施設等、島内関係者との連携体制についても確認を行い、より迅速な対応に向けて役割の明確化・具体化を図っています。阿嘉島、慶留間島等のさらなる離島への対応、医療、備蓄など今後の課題もありますが、観光危機管理について関係者間で確認し合う場を設けられたことも一つの大きな成果です。

一方、本部町は、年間400万人以上の観光客が訪れる町です。大きなイベント時には1日約5万人の観光客が町内に滞在しているとされています。多くの観光客の安全・安心をどのように守るかということが課題になります。災害時に、観光客や観光施設の被災状況を把握し、対応の必要性あるいは対策を検討し迅速に対応するためには、個々の観光施設だけでなく、関係組織・団体の協力が必要となります。

勉強会では、既に地域にある関係組織・団体の役割や連携体制を活かしつつ、観光危機管理における協力体制の構築、各々の役割についての共通認識の確立を図っています。

今後、感染症等の他の観光危機についても、対応訓練や避難訓練等を通して、情報伝達の手段・方法等の対応策を検討し、多くの人を訪れる観光地として、観光危機管理対応体制を強化していくことを目標としています。



座間味島で勉強会を実施

観光危機管理の意識啓発と計画・マニュアル策定促進

(1) セミナーの開催

セミナーは、観光危機管理の意識啓発と観光危機管理計画・マニュアルの策定促進を目的として実施しています。今年度は、本島では市町村および観光協会、宿泊施設、観光施設を対象に実施したほか、久米島町、宮古地区、八重山地区においても、行政、観光関連団体・事業者を対象に開催しました。それぞれ各参加者が想定する危機や対応事例、抱えている課題等をグループワーク形式で話し合ってもらいながら、観光危機管理の概要および観光危機管理計画・マニュアル作成の基礎を学んでいただきました。

観光危機管理対策のポイントは、「迅速な対応」「関係機関の連携」「短時間での意思決定」「情報伝達の手段・内容」等があげられます。観光危機管理の計画やマニュアルを策定する際には、これらのポイントに留意しつつ、自然災害・危機、人的災害・危機、健康危機、環境危機、県外で発生した危機へのそれぞれの対応について考えていくことになります。

実際には、各地域や事業者の業務内容等によって、想定される危機の状況や被害規模、課題が異なりますので、各参加者が持ち帰り、上記のポイントに沿って関係する他の部署とも話し合いながら、連携先および対応策を検討していくことが重要となります。セミナーでは、参加者が持ち帰り検討できるよう、体制や連携先を考えるための作業手順や事例等を紹介したワークシートを配布しています。

参加者が継続して観光危機管理に取り組み、避難訓練等を通して観光危機管理計画やマニュアルの内容をブラッシュアップしていくことで、観光危機管理体制を強化していければと考えています。



観光危機管理のセミナーを実施

(2) シンポジウムの開催

観光客の安心・安全と地域防災の関わりについて改めて深く認識してもらうことにより、広域的な避難訓練等、地域の実践的な取り組みを推進することを目的として、観光危機管理シンポジウムを開催しました。

ゲストに宮城県松島町役場と和倉温泉観光協会の被災対応経験者を招き、東日本大震災や能登半島地震での行政、観光協会、事業者の対応事例を紹介しました。災害直後の対応から復興に至るまで、それぞれどのような対応を行った

のか、どのような課題があったのか、現在はどのような体制でどのような対策を行っているか等を伝え、県内の関係者の観光危機管理に対するさらなる理解促進を図りました。

また、観光危機管理を考えるうえで基礎となる被害想定の方針について、南城市を例に会場参加型のワークショップを行いました。

おわりに

OCVB では、実際に観光危機に直面した場合でも、迅速かつ確実に観光危機管理を実行できるよう、平常時から関係者一丸となって対策に取り組める体制づくり、意識啓発に努めてまいります。

OCVB ウェブサイト <http://www.ocvb.or.jp/>

OCVB Facebook ページ <https://www.facebook.com/ocvb25>

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

企画部 企画課 担当 仲宗根

TEL : 098-859-6126 FAX : 098-859-6221

mail:kikikanri@ocvb.or.jp

沖縄観光の長期展望 「現状の3倍以上 の拡大が可能だ」

～世界と足並みそろえて 伸びた沖縄の観光産業～



有限会社沖縄観光速報社
編集長 渡久地 明

1. はじめに

2015年の沖縄の観光客数は776.3万人と第2次安倍晋三内閣の大胆な金融政策が始まって以来、めざましい伸びが続き、3年連続で過去最高を更新した。沖縄県は2021年度に観光客数1,000万人を目標としているが、前年には那覇空港第2滑走路も供用開始となり、達成は間違いないとみられるようになってきた。

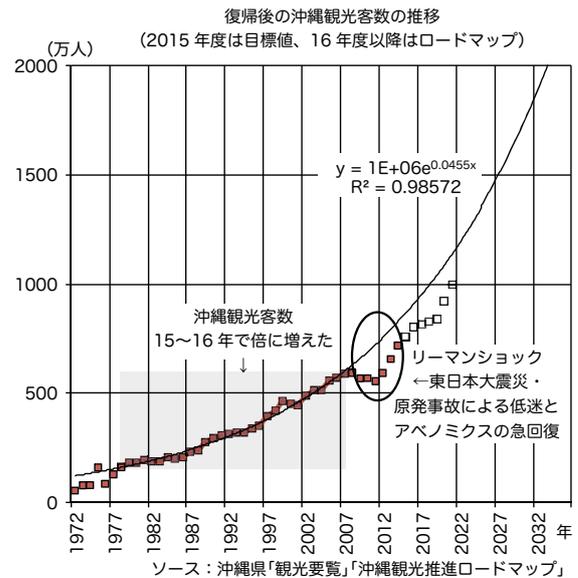
沖縄観光はどこまで伸びるのか。

筆者は長期的にハワイ並みの成長は可能であり、人・日ベースで現状の約800万人の3倍の2400万人か、それ以上に届くとみる。その根拠について、これまでの沖縄観光の成長メカニズムを振り返り、世界の成長の様子と比較して考察したい。

2. 過去30年、毎年4～5%成長を実現した

沖縄の観光産業は1972年の復帰以来、一時的な例外はあったが、毎年平均して4～5%の成長を実現してきた。この様子をグラフ1に示した。グラフにはドットで実績を示し、細線で傾向線を描いた。1975年の海洋博と翌年の落ち込みと回復途上の混乱期（76～77年）を除き、1978年から安定的な成長期に入り、それが約30年間続いたことが分かる。この傾向線は単純に毎年4.5%成長を描いたものだが、2008年のリーマンショックまで、よく実績値と一致しており、2016年頃には1,000万人に到達すると見込まれた。

筆者は1998年にはこのグラフを描いていた。ちょうど県知事選の年でもあり、選挙戦で話題になればと、当時のケーブルテレビの番組で出演メンバーら5人の連名で「観光客一千万人ポリシー」として肉付けし、打ち出したことがある。当時はどの候補者からも相手にされなかったの



グラフ1 沖縄観光客数の推移と見通し

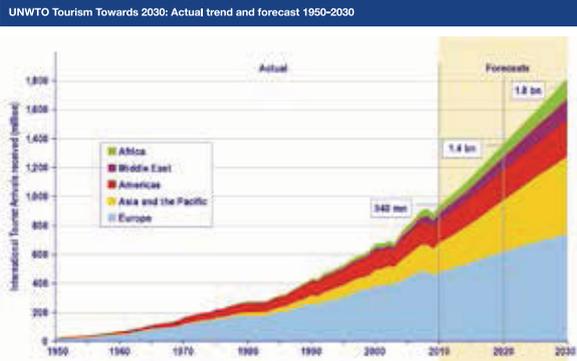
だが、2006年の知事選で仲井眞弘多候補が「おおむね10年後の観光客を1,000万人にする」ことを公約の一つに取り入れ、当選。その後、1,000万人目標は2012年から10年間の沖縄振興計画に取り入れられている。

1998年に1,000万人ポリシーを打ち出してから、2008年にリーマンショックが起こるまで、10年以上にわたって沖縄観光客数は予想通り毎年4.5%前後で伸びた。このトレンドを上回ったり下回ったりするのは、国際的によっぽど大きな事件がない限り、難しいということも分かる。

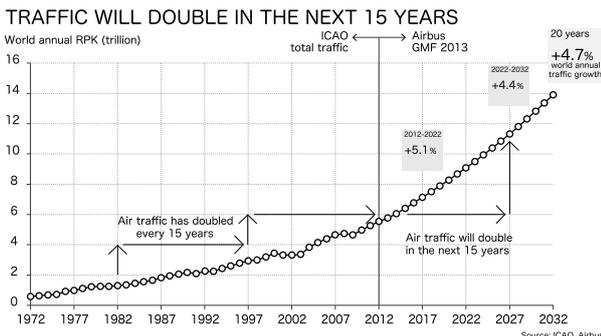
3. 世界観光も4～5%で成長していた

沖縄以外の観光地はどのように伸びたのだろうか。インターネットの普及で、90年代後半から世界各国の観光地のデータが入手しやすくなった。

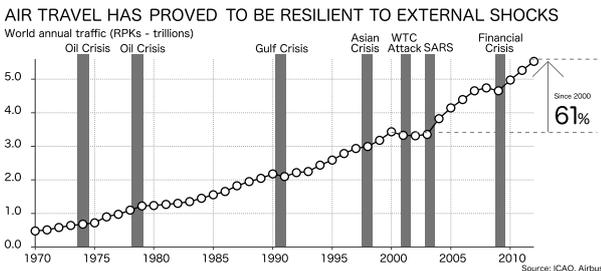
もっとも参考になるのはUNWTO（国連世界



グラフ2 世界の到着観光客数の実績と予測 (UNWTO)



グラフ3 世界の航空旅客輸送量は15年で2倍になった (エアバス社GMF2013年版)



グラフ4 航空旅行はレジリエントという主張 (エアバス社GMF2013年版)

観光機構) がまとめている「世界観光バロメーター」などの資料だ。UNWTOは世界各国政府がまとめている外国人到着観光客数を集計し、世界の観光客数としてまとめている。また、世界の観光のプロフェッショナルの見通しを集約して、長期予想を公表している。

それによると、2015年の世界の到着観光客数は11億8,400万人(4.4%増)だった。2016年も世界の観光客数は4%程度伸びると予想している。今後も毎年4~5%の成長を見込み、2030年には18億人になるとしている。

この様子をグラフ2で示した。色分けはヨーロッパ、アジア太平洋、南北アメリカ、オセアニア、中東、アフリカで、それぞれ伸び率にやや違いが

あるが、だいたい4%台の伸びとなっている。

また、グラフ3はエアバス社が毎年まとめている「GMF」(グローバルマーケットフォーキャスト)の2013年版にある世界の航空旅客輸送量の実績と見通しだが、輸送量(人・キロベース)はこれまで15年で倍になり、今後の15年も同様に倍増すると予想している。伸び率は毎年4~5%成長となる。

もうひとつエアバス社は、GMFのなかでもおもしろいことを言っている。グラフ4を描いて航空産業がグローバルな事件に対して、レジリエントだったというのだ。レジリエントとは、「強靱である」という意味である。

航空輸送量は、国際的な大事件(グラフ4のタテ線=左から2度の「オイルショック」「湾岸戦争」「アジア通貨危機」「米同時多発テロ」「SARS」「リーマンショックと世界金融危機」)の影響を受けて一時的に落ち込んでも、すぐに回復した。そこで旅行観光産業はレジリエントな産業だと主張しているのだ。沖縄の観光客数もまた、世界的な大事件の影響を受けたが、その都度、回復してきており、レジリエントな産業だったといえる。

☆

世界の観光客数の推移、航空旅客輸送量のグラフは、両方ともカタカナの「ノ」の字のような右肩上がりになっており、先にみた沖縄観光客数の推移と同じ形になっている。なぜ、このような安定的な伸びが実現するのだろうか。それを探るために、次に沖縄が伸びた歴史を振り返る。

4. 復帰後の観光産業の動向

これまで筆者は40年近く沖縄の観光産業を観察してきた。この間、もっとも重要だったと思われる特徴を挙げると、観光客数は景気が良いときによく伸びるようで、不況時には伸び率が低下するようである。また、過去40年間、ホテルが整備されて客室数が拡大してきたが、波があった。

すなわち、観光客数が伸び続けると、ホテル不足となって新たにホテル投資が起り、新たなホテルができるとそれを旅行会社が十分に販売して観光客が増えるということを繰り返した。

この間、2000年代前半まで、航空会社はテレビを使って大規模な沖縄キャンペーンを展開した。

最初のホテル建設ラッシュは、1975年の沖縄国際海洋博に向けたものであり、海洋博を成功させた。その後、深刻な落ち込み（需要不足）を経験したが、政府、航空会社、旅行会社、ホテル、関連事業者挙げての回復キャンペーンで1978年頃までに盛り返した。その後、ホテル不足（供給不足）となったところで1984年の万座ビーチホテルの建設を皮切りに、海辺のリゾートホテルの建設ラッシュが起こった。増えた客室を埋める形で再び観光客が増え…。再び1990年代後半にホテル不足、再びリゾートホテル建設ラッシュとなり、2000年のサミットでは参加国にそれぞれ一つのリゾートホテルを割り当てて開催、好評を博した。

2001年の米同時テロでは、世界の観光客が落ち込み、沖縄も同様に影響を受けた。その後は、2002年のモノレールの開業などで受け入れ体制が格段に改善したこともあって、沖縄観光客数は順調に拡大する。しかし、2008年のリーマンショック、2009年のH1N1インフルエンザの大流行、2011年の東日本大震災と大きな事件・災害が重なり、それらの影響を受けた。

だが、大胆な金融政策を掲げる安倍内閣が発足後、円安が進展し、沖縄観光に好影響をもたらした。1ドル当たり円は、アベノミクスが始まる前の2012年（年平均）が80円、13年は97円、14年が105円、15年は121円となった。

国内旅行は、自動車メーカーなど輸出企業のインセンティブ旅行が2012年末から沖縄や北海道に向かいはじめ、2013年は年初から顕著に伸びた。逆に日本からの海外旅行は割高となったため、旅行需要全体が国内にシフトし、沖縄への国内客も伸びた。

沖縄県は2012年度から海外向けプロモーションを格段に強化していたため、外国人観光客はアベノミクス以前から増加傾向にあったが、2013年からの本格的な円安局面では全国を上回って目覚ましく伸びた。世界各地から日本への旅行は2012年と比較して13年は2割安くなり、14年は3割安、15年は4割安く行けるようになった。このため3年連続して外国人客は急

増した。

観光庁は2020年頃の外国人観光客の目標を2,000万人としていたが、2015年に前年比1.47倍の1,973万人となり、ほぼ目標を達成してしまった。このうち沖縄には150万人（1.68倍）が訪れた。

5. 伸びた要因の分析

沖縄観光の歴史から得られる大きな成長要因を筆者なりにまとめると次の6点が大きい。

まず、沖縄の日本復帰や海洋博がきっかけとなり、県内に宿泊施設が整備された。同じ頃、航空産業はジャンボ機の開発で、輸送能力が格段に高まり、旅行産業に革命的な変革がもたらされた。これら沖縄の受け入れ体制が整ったことで、旅行会社や航空会社などが強力にセールスやプロモーションを展開し、沖縄への旅行需要を喚起した。需要が増えてホテルが有望だと思われたところで、再びホテル建設投資が行われ、さらに旅行会社や航空会社のプロモーションで観光客が増えるという好循環が繰り返された。

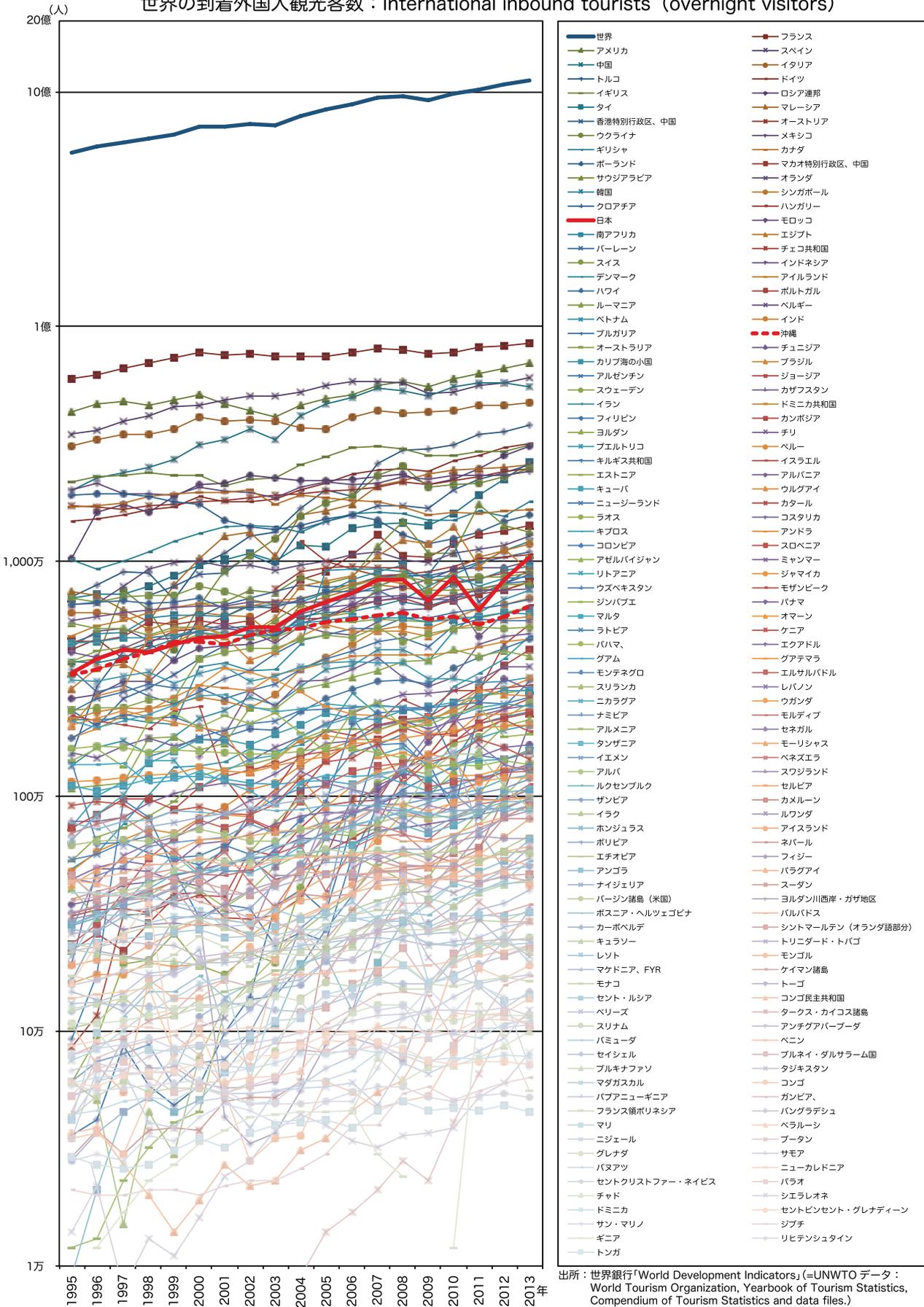
第2に沖縄の場合、政府が10年ごとの振興開発計画をたて、その際、最初の10年で海洋博を開催、次の1991年までの10年で目標観光客数を300万人と設定、2001年までに500万人、2011年までに650万人、2021年に1000万人と計画したのもよかった。長期的に観光産業は伸びる、伸ばすという政府や民間の意思や期待が、好循環を生んだといえる。

第3に民宿、宿泊特化型ホテル、シティホテル、リゾートホテル、ラグジュアリーホテルと宿泊施設の内容が充実し、それぞれに品質が高まってきたことがある。また、観光客数が増えるのに応じて、土産品の専門店が次第にテーマパーク型の観光施設へと変化。大型の免税品店、アウトレットモール、リゾートモールなどもでき、ショッピング部門にも質の転換が実現した。

第4に拡張中の那覇空港ターミナルや滑走路、ダム建設、道路整備などのインフラ整備が沖縄全体の振興発展を目的に実施された。

これを観光面からみると、観光地として利便性や快適性が格段に向上した。きれいな海を渡る橋、公園や人工ビーチの造成は観光資源その

世界の到着外国人観光客数：International inbound tourists (overnight visitors)



グラフ 5 世界 200 国あまりの到着外国人観光客数

ものの整備となった。沖縄総合事務局は2014年頃から観光とインフラの融合という考えを打ち出している。

第5に人材が育った。最初、専門学校が増え、高校や大学にも観光学科ができた。OCVBなどが小学校の生徒向けに観光の副読本を配布するなど、低年齢層への配慮も行き届くようになってきている。もともと沖縄のホスピタリティーには定評があり、時間はかかったが磨きあげることによって人気も高まった。

第6に、ホテルやレストランの食材供給を通じて県内農林水産業の消費を拡大し、幅広い産業に好影響を与えたことで、観光客や観光産業が歓迎されるようになった。ホテルやレストランの地産地消は常識になった。最近ではモノだけでなく、サービス要員にも沖縄出身者が求められるようになってきた。

第7に、為替レートの影響も大きい。

6. 世界200カ国中、減少は十数カ国

まだまだいくつもあげられるが、大きなものはこれくらいだろう。しかし、これらの多くは、特別に沖縄が突出して優れているというものでもなさそうだ。他の国でも、インフラも人材も整備しようとするれば可能だ。だから世界で観光産業が注目され、各国が力を入れており、そのような試みはだいたい成功している。

その様子を示したのが、1995～2013年の約20年間の世界の到着観光客数を描いたグラフ5だ。資料は世界銀行のデータベースが便利なのでそれを使ったが、世界銀行のソースはUNWTOのデータである。

これをみると、世界200カ国あまりの過去20年の到着外国人観光客数はほとんどの国で右肩上がりに増えた。増え方は、いずれの国も毎年平均数パーセントであった。ただし、減少した国も例外的に十数カ国ある。減少の要因は戦争などの影響が多いようだ。

世界の多くの国で観光客が増えてきた理由は、沖縄の例でみた7つの要因が多数の国々で追求されたからと考えてよいだろう。観光産業に取り組む国では、おそらく、沖縄と同じことを自然にやるようになるのではないかと。沖縄自体も、

独自の思いつきはたくさんあったが、先進地の取り組みを見たり聞いたりして、うまくアレンジしてきた。

結局、観光客を増やそうという観光産業全体の営みが観光客を増やしてきたといえよう。しかも、そのようにして観光客が増えるのは世界共通の現象ではないかと思えるデータがそろったのである。さらに、世界200カ国のうち、過去25年で例外的に十数カ国しか減少した国がないことが分かれば、沖縄の観光客が長期的に減少する可能性はほとんどないといってよい。

7. 頭打ちは2400万人～3000万人か

最後に、グラフ5から分かるもう一つの特徴をみる。国別トップのフランスの観光客数が1億人のちょっと手前で伸び悩んでいるようにみえることである。

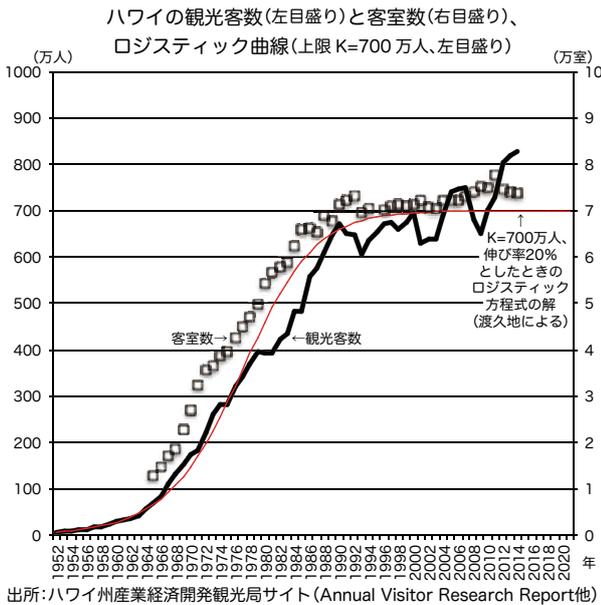
フランスは観光客数の大きさから世界最大・最先端の観光立国と考えてよいと思うが、もはやこれ以上観光客を受け入れることができない上限に到達しているのではないかと予想されるのだ。スペインやイタリア、マレーシアもこの状態になっている可能性がある。

典型的な実例としてハワイの観光客数が1990年頃から伸び悩んでいると観察される例を考察しよう。筆者はハワイの伸び悩みは、上限に達したからではないかと2006年頃から主張してきた。根拠は、ワイキキの開発に許可が出なくなっていること。客室数が増えなくなっただけで、観光客数も横ばいになっているからだ。

観光客数が最初勢いよく増え、次第に頭打ちになる様子を示す数式にロジスティック方程式がある。1840年代にフランスの数学者ベルナルドが人口増加の推計式として提唱したものが、その後、生物学で厳密に証明されている。

このロジスティック方程式をハワイの観光客数に当てはめたのがグラフ6で、全体的によくフィットしていると思う。1990年頃からの伸び悩みがよく説明できる。

ただ、最近では状況が変わってきている。リーマンショックで大きく観光客数を減らしたものの、その後回復し、当初に筆者が想定した上限の700万人を超える観光客がハワイを訪れているの



グラフ6 ハワイの観光客数と客室数、上限を700万人とした場合のロジスティック方程式の解の軌道

だ。ハワイも成長の限界に達したかと思われたが、2012年頃から再び増加し始めたのである。

これについては、近年、ワイキキ以外にオアフ島のリゾート地コ・オリナ地区にディズニーランドのホテルが進出するなど、新たな開発が進んだ。その結果、700万人前後と思われた上限が800万人以上に拡大し、さらに大きな観光客を受け入れることができるようになったからだ、と説明できるだろう。

写真にコ・オリナ地区のリゾート開発の全貌をグーグル・アースの写真で示した。海沿いの岩だらけの土地に野球場より広いすり鉢状の穴を掘り、砂を入れた。最後に海側の壁を爆破して海水を入れビーチを4つ造った。このビーチ沿いにホテルを誘致したわけだ。大変おもしろい開発で、筆者は1990年代にこの開発現場取材して、「観光とけいざい」で紹介したことがある。なお、沖縄でも南大東島の避難港建設で同様の開発が行われ、最近、完成をみている。

☆

沖縄の場合、客室数の上限が来る前に那覇空港滑走路の上限が来てしまうことが明確に予想されたため、第2滑走路の建設が始まったわけである。いずれ、沖縄も客室不足になるが、滑走路建設を機に宿泊施設は格段に充実すると予想される。この場合、懸念されるのはホテル従



オアフ島コ・オリナ地区の開発 (Google Earth)

業員などの人材不足である。

那覇市内のあるラグジュアリーホテルは、開業に当たって従業員の賃金を相場より15%上げたという。今後、さらに客室を増やすが、その際には県内で人材をまかなうのは難しいとみて、さらに15%賃金を上げて東京と同水準にしておき、東京で人材を集めると言っている。人材については、このような解決方法があるわけだ。

また、アジアが安定して米軍基地問題が片づけば、広大な軍用地が返還される。跡地利用計画では各自治体で新たなリゾート開発が構想されており、沖縄の受け入れ能力は現状の数倍に拡大するだろう。

話が大きくなったが、(環境問題も含めて)少なくともハワイ並みの規模のリゾート開発、観光客の受け入れが可能であるとの大方の同意は得られるであろう。

長期的にみて沖縄観光は、観光収入ベースで現在の3倍(沖縄約5000億円=2014年、ハワイ約1兆8000億円=2015年)は可能ではないか。人・日ベースでもハワイは沖縄の3~4倍の規模があり、沖縄観光客数は滞在日数が現状と同じなら2,500万人~3,000万人規模が実現可能であろう。

参考文献

1. 建設情報誌『しまたてい』(一般社団法人沖縄しまたて協会)73号「今後も伸びる、沖縄観光成長の法則」
2. 同75号「世界180カ国中、上位を占める沖縄観光」
上記レポート(渡久地明執筆)でロジスティック方程式を使用している。PDFで公開されているので参照されたい。
<http://okiarukicom/simatate/03pdf/pdfhtml>
にアクセスし、本欄にある該当誌をクリックしてダウンロード可能。

HONG KONG

アジア便り 香港 vol.93



レポーター
村井 俊秀 (琉球銀行)
沖縄県香港事務所に出向中
(副所長)

香港の2016年経済予測と詐欺事情

はじめに

皆様こんにちは、沖縄県香港事務所の村井です。沖縄では1月24日に観測史上初めて雪（降ったのはみぞれですが、みぞれは観測上「雪」と扱うそうです）が降るなど例年になく冷え込みが厳しいかと思いますが、こちら香港も昨年以上に冷え込みが厳しく、暖房器具をあまり使わない香港人が1台300香港ドル(4,500円)程度のミニヒーターを買い求める姿が多く見られました。今も多くの人がコートを着用し出勤している状況です。

今回は2016年の住宅、観光における経済予測、香港版振り込め詐欺についてご紹介したいと思います。

1. 住宅価格は10～15%下落見通し

香港の地場不動産企業や大手格付け会社は、今年の香港の住宅価格が前年比で10～15%下落するとの見方を示しています。

住宅供給量の増加や金利の上昇、香港と中国本土経済の成長鈍化などにより、住宅価格が昨年9月から9.5%下落していると指摘。香港経済が市場予測を超える鈍化を示したり、デベロッパーが値下げ競争を始めれば、住宅市場は一層のリスクにさらされるようです。

但し、取引件数自体は前年と同水準か5%程度の伸びになるとみられています。



2. 香港訪問客数は2%減少か

香港政府観光局（HKTB）は2月15日、2016年に香港を訪れる旅行者の数が前年比1.8%減の5,826万8,000人になるとの予測値を発表しました。中国本土客の減少が主要因とみています。予測通りになれば、12年ぶりにマイナスとなった前年から2年連続となります。

本土客の予測値は3.2%減の4,435万3,000人。全体の宿泊客は1.6%減少し、宿泊客による1人当たりの平均消費額は4%下落の

6,948HKドル（約10万2,000円）になると予測。7,000HKドルを割れば2010年以来6年ぶりとなります。

2015年に香港を訪れた旅行者数は前年比2.5%減の5,930万7,596人でした。全体の8割近くを占める本土旅行者は3%減少となりました。新型肺炎（SARS）が流行した2003年以来のマイナスです。



3. 円高でも訪日人気は衰えず

日本への団体ツアーを主力とする地場旅行大手が、香港人の訪日旅行人気は今年も続くとの見方を示しています。

日本銀行は年明け以降の円高株安で物価上昇目標の達成が困難になるとみて、マイナス金利政策の導入を決めました。しかし、その後も円高の流れは止まらず、訪日旅行客数の鈍化が懸念されますが、香港人にとっては政治的安定や衛生環境、移動手段なども旅行の重要な要素になるため、利便性の高い訪日旅行の人気は今後も続くというのが業界の見方のようです。

日本政府観光局（JNTO）によると、2015年の訪日香港人は前年比64.6%増の152万4,300人（推計値、以下同じ）に上り、過

去最高を記録しました。香港人口の約5人に1人が訪日した計算になります。



4. 香港版振り込め詐欺

昨年、香港では振り込め詐欺が多発し大きな問題となりました。しかし、日本とは手法に大きな違いがあって、ほとんどは金融機関や中国の役人をかたったものだそうです。

肉親になりすました電話詐欺は中華圏では流行らないようです。なぜなら家族同士で使う言葉をよそ者が真似するのは難しいためだとされています。親と話すときは故郷の言葉を使うという人がいまだに多く、騙す側が息子や孫になりすますという手法は成功する可能性が低く、選ばれないものと思われます。日本の振り込め詐欺の横行は日本の言語画一化が要因となっているといえるのではないのでしょうか。

最後に

沖縄県でも振り込め詐欺は横行していますが、香港のように家族同士で使う言葉や合言葉を設けるなどして対策を講じるのもいいかもしれません。

今回は当所が携わったイベントについてお伝えしたいと思います。

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行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
H28. 2. 2 岩田松雄氏「トップセミナー」

■「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㈱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
・第4期 宗次 徳二 ㈱志番屋 創業者特別顧問
・第5期 高田 明 ㈱A and Live 代表取締役
(ジャパネットたかた 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:比嘉、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。

レポート

ビジネスクラブ会員限定「トップセミナー」を開催しました

りゅうぎんビジネスクラブ(代表 金城棟啓)では、会員企業様同士及び弊行役職員との親睦を兼ねて毎年著名人を招き「トップセミナー」を行っております。

今年度は、平成28年2月2日(火)ANAクラウンプラザホテル沖縄ハーバービューにて、リーダーシップコンサルティング 代表で元スターバックスコーヒージャパン株式会社 CEOの岩田 松雄(いわた まつお)氏をお招きし、「ミッション経営～これからの企業リーダーのあり方～」と題して開催しました。



講義中の岩田氏

岩田氏は講演で、スターバックスでのエピソードを交えながら、「ミッション経営とは、企業が何をして世の中に貢献するのかを考え、実行することであり、利益はミッション達成のための手段」、「ミッションが社内で共有されていれば、モラルも向上し、ミッションに共鳴した人材が集まってくる」などと語られました。

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

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



講演会場の様子



懇親会の様子

沖縄総合事務局経済産業部の
最近の取組について

電力の小売全面自由化とそれに伴う「電力取引監視等委員会」の設置について

1 電気料金自由化の経緯

平成20年から進められてきた電気料金の自由化は、当初、使用する電気が特別高圧で2,000kW以上の需要家（大規模工場やデパート等）を対象に既存の電力会社や新たな発電会社と競争の中で決めることができる制度でした。その後、平成16年度には高圧で500kW以上の中規模な工場やスーパーなどが対象に、平成17年度は高圧で50kW以上の中小ビルや小規模な工場などが使用する規模まで段階的に電気料金の自由化を進めてきました。（沖縄電力株の自由化は当初20,000kW、60,000v以上から始まり、平成16年度から特別高圧で原則2,000kW以上の需要家に拡大しました。）

平成28年4月からは沖縄電力（株）を含めた全ての地域で最後の規制対象であった低圧で50kW未満である一般家庭やコンビニなどの需要家への料金の選択が自由となります。

2 電力システム改革（平成28年4月1日～）

これまでの電気は、全国十箇所の一般電力会社が地域を独占して発電した電気を送電し配電・降圧したものを販売していました。電力システム改革では、平成28年4月からは次のような内容で改革され料金選択の自由化が進みます。

○ポイント1.

最後の規制対象であった低圧で50kW未満である一般家庭やコンビニなどの需要家への料金選択が自由化となります。

○ポイント2.

発電部門は発電事業者、送配電部門は送配電事業者、小売部門は小売電気事業者に分かれ、どの地域からでも、どの発電所からでも自由に安い電気を買入れることが可能となり、既存の電力会社（小売部門）と新たな小売電気事業者の電気料金メニューを比較し選択できるようになります。

1 発電事業者

これまでの大手電力会社の発電部門と、大型

の自家用発電設備を持ち余剰電力がある製造工場や、蓄電池を併用した大規模な再生可能エネルギーを使って安定的に販売する発電事業者などが競争することで安い電気を小売電気事業者へ卸すことが想定されます。

2 送配電事業者

また、送配電線は既存の電力会社が引き続き送配電事業者（5年後をめどに別法人として分離を予定）として管理し、新規参入の小売電気事業者が同様に利用し競争出来るようにするため、送配電線の使用料を公平な料金で設定するように国が規制し監視することになっています。

3 小売電気事業者

さらに小売電気事業者は、競争する発電事業者から安い電気を集めて送配電線使用料金を加味して消費者に対して安い料金メニューを提示することが期待されています。

その他、通信会社や今後自由化を迎えるガス事業者などとパック商品としてより差別化をした安い料金メニューの選択肢が広がることも期待されています。

なお、小売電気事業者は国の登録を受けなければならないと、契約を結ぶ時に、電気料金や解約時の条件などを消費者に十分説明する義務があります。

※小売電気事業者の登録一覧は電力取引監視等委員会のHPでご確認ください。

今年4月1日から電力の小売全面自由化が始まります！

- 1 家庭でも電力会社を選べるようになります。**
「〇〇地方出身だから〇〇地方の電力会社から買いたい」「今より安い電力会社に移りたい」全国レベルで自由に電気を売れるようにすることで、そんな声に応えます。
- 2 電気代を少しでも安く。**
電力会社も競争することで、発電用の燃料コストが上昇する中でも、電気代を最大限抑制します。
- 3 我慢の節電から、ライフスタイルに合わせた節電へ。**
夏のお昼など、電気の使用のピークのときだけ料金が高くなり、他の時間帯は安くなる料金メニューが選べるように。無理なく省エネができて、お財布にもやさしい節電へ。
- 4 企業にとっても電気の選択肢が増えます。**
コンビニや町工場でも電力会社やメニューを自由に選ぶようになります。

3 沖縄県内の課題

沖縄県は、本土のように北海道から九州までの送電線が繋がって電気の融通が行える体制がなく、また大型の自家用発電設備をもった大規模な工場等もなく、県内の需要量も限られているなどの要因から競争原理が働きづらい環境になっており、今後は競争の推進等が課題となっています。

4 電力取引監視等委員会について

電力システム改革は、規制の撤廃を通じて健全な競争を促し、①電力の安定供給の確保、②電気料金の最大限の抑制、③需要家の選択肢や事業者の事業機会の拡大を実現することを目指しています。

電力取引監視等委員会は、その改革の一翼を担うべく、電力市場の厳正な監視及び適正取引・競争ルール策定等の建議を行う組織として、資源エネルギー庁には設置せず、経済産業大臣直属の機関として平成27年9月に設立されました。

(主な業務)

- 1 電力取引やネットワーク部門の中立性確保に係る厳正な監視
報告徴収、立入検査、事業者への業務改善勧告、料金の審査、あっせん／仲裁 等
- 2 電力取引等に係るルールづくり
適正取引や各種行為規制等のルールの原案を作成し、経済産業大臣へ建議

また、今年4月からは、来年度(平成29年4月)から実施されるガスシステム改革に先だつての手続き審査を当該委員会が行うため、「電力・ガス取引監視等委員会」と組織改編が行われます。

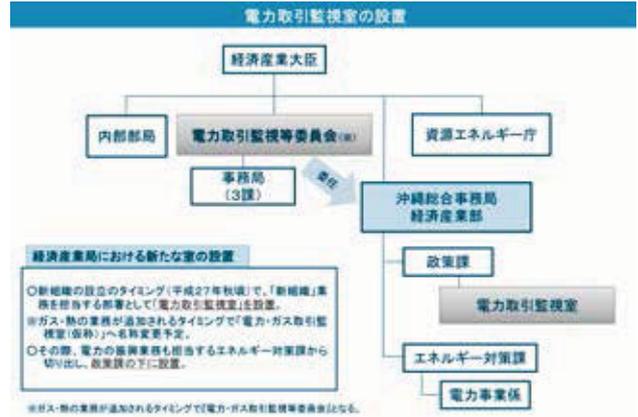
5 地方局に電力取引監視室の設置

各地方経済産業局(沖縄総合事務局経済産業部)では、委員会から委任を受けて電力取引の監視等業務を行う部署として平成27年9月に「電力取引監視室」が設置されました。

(主な業務)

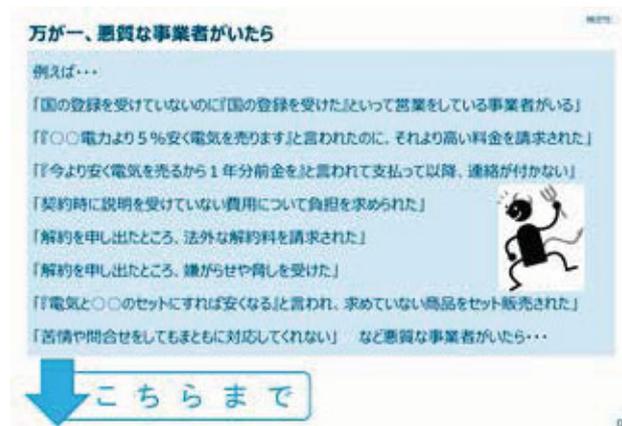
- 1 一般電気事業者に対する監査
- 2 電気事業者に対する報告徴収・立入検査
- 3 特定供給の許可にあつての審査
- 4 苦情・相談対応

なお、電力取引監視室においても今年4月からは組織改編により「電力・ガス取引監視室」となります。



6 最後に

平成28年4月から、国の登録を受けた小売電気事業者から電気を購入できるようになります。消費者の皆様は事業者から十分に説明を聞いた上で契約を結ぶようにお願いします。



【電力小売全面自由化に係る消費者のお問い合わせ先】

○経済産業省電力取引監視等委員会

TEL: 03 - 3501 - 5725

<http://www.emsc.meti.go.jp/info/faq/>

○内閣府沖縄総合事務局経済産業部 電力取引監視室

TEL: 098 - 866 - 0031 (内線 84700)



■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 電力取引監視室

TEL: 098-866-0031 内線 84700

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

県内大型プロジェクトの動向

事業名：一般国道329号与那原バイパス・南風原バイパス

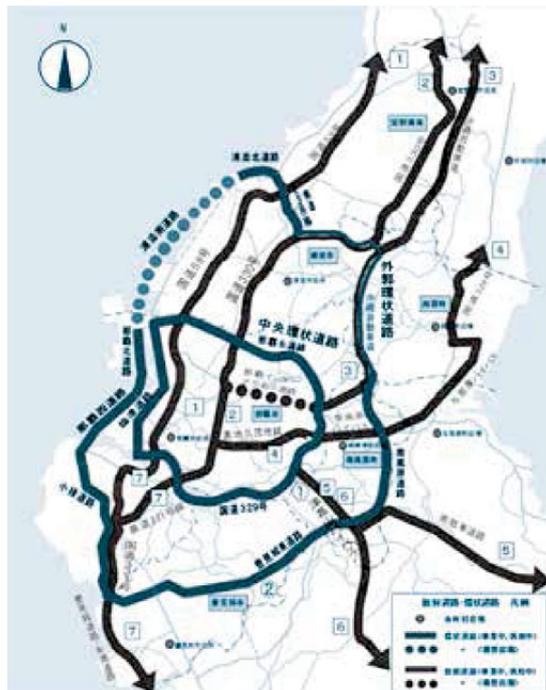
種別：(公共) 民間 3セク

関係地域	西原町、与那原町、南風原町、那覇市
事業主体	主体名：内閣府 沖縄総合事務局(直轄事業) 所在地：沖縄総合事務局 開発建設部 道路建設課 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
事業目的	与那原バイパス・南風原バイパスは『ハシゴ道路計画』、『2環状7放射道路』に位置付けられており、それら計画に位置付けられた周辺路線と一体となって広域ネットワークを形成することにより、①通過交通と域内交通の分散化、②国道329号の交通安全確保及び沿道環境の改善、③中城湾港マリントウンプロジェクト等関連事業の支援に寄与する道路事業である。
事業期間	与那原バイパス：平成4年度～ 南風原バイパス：平成7年度～
事業規模	事業延長7.0kmの4車線道路
事業費	与那原バイパス：約470億円 南風原バイパス：約450億円

路線名	与那原バイパス	南風原バイパス
事業区間	(起点)西原町字小那覇 (終点)南風原町字与那覇	(起点)南風原町字与那覇 (終点)那覇市上間
路線延長	4.2km	2.8km
道路規格	第4種第1級	第4種第1級
設計速度	60km/時	60km/時
車線数	4車線	4車線

事業概要

■与那原バイパス・南風原バイパスは国道329号のバイパスであり、那覇都市圏の円滑な交通を確保することを目的とした2環状7放射道路の一部として位置付けられている。



沖縄総合事務局開発建設部道路建設課提供

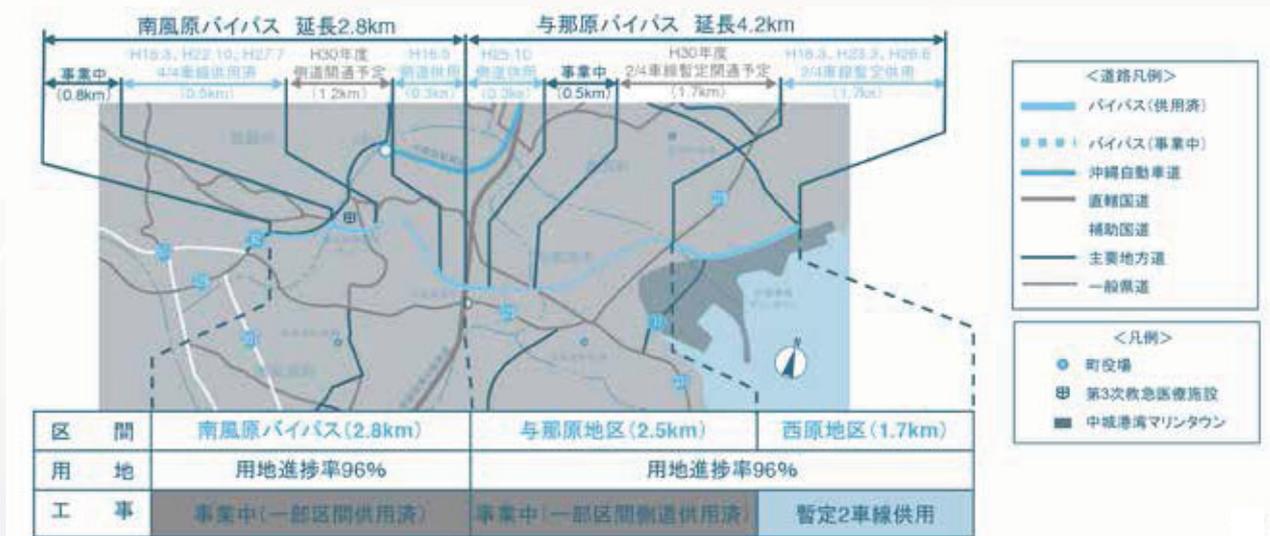
経緯	年度	与那原バイパス	南風原バイパス
	平成4	事業化	—
	平成7	—	事業化
	平成12	都市計画決定	
	平成14	用地着手	
	平成15	—	工事着手
	平成16	工事着手	部分(側道)供用
	平成17	部分供用	部分供用
	平成22	部分(側道)供用	部分供用
	平成25	部分供用	—
	平成26	部分供用	—
平成27	—	部分供用	

現況及び見通し	内容
・国道329号は、交通量が3万台/日以上、混雑度は1.38まで増加している。	
・ピーク時旅行速度は18.5km/hと、慢性的な交通渋滞が発生している。	
・中城湾港マリントウンプロジェクトが平成5年に策定され、事業推進中である。また、平成27年5月には大型MICE施設の建設場所として中城湾港マリントウン地区が決定している(MICE施設は平成32年度の供用開始を目指す)。	
・与那原バイパス・南風原バイパスの整備により、国道329号への交通集中が緩和し、与那原バイパス並行区間の交通量が約56%、南風原バイパス並行区間の交通量が約38%減少する見込みである。	
・与那原バイパス・南風原バイパスの整備により、ホテル等が多数立地する那覇市からマリントウンまでの所要時間が現状の36.8分から20.8分へ、約16分短縮される見込みである。	
・与那原バイパス・南風原バイパスの整備により、西原町役場から第三次救急医療施設である南部医療センターまでの所要時間が現状の17.8分から8.4分へ約9分短縮される見込みである。	

進捗状況	内容
・平成26年度末までの用地進捗率は、与那原バイパス、南風原バイパスともに96%、事業進捗率は、与那原バイパスが54%、南風原バイパスが34%である。	
・平成27年度は用地買収及び工事をすすめ、今後は早期の整備効果発現のため、当面の目標として全線暫定2車線供用に向けて用地買収及び工事を推進する。	

熟度	進捗段階
<input type="checkbox"/> 構想段階	
<input type="checkbox"/> 計画段階	
<input checked="" type="checkbox"/> 工事段階	
<input checked="" type="checkbox"/> 開業・供用段階	

全体位置図(沖縄総合事務局開発建設部道路建設課提供)



●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向

概況 2016年1月

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

1月の県内景気を見ると、消費関連では、百貨店は催事効果などから引き続き前年を上回り、スーパーは、冬物商品の需要増や食料品の増加などから引き続き前年を上回った。耐久消費財では、新車販売は軽自動車税増税の影響などから引き続き前年を下回った。電気製品卸売は、冷蔵庫や洗濯機などの増加により前年を上回った。

建設関連では、公共工事は国、市町村発注工事が減少したことから引き続き前年を下回った。建築着工床面積(12月)は前年を下回り、新設住宅着工戸数(12月)も貸家や分譲の減少などから前年を下回ったものの、高水準であった。建設受注は、公共工事、民間工事ともに大幅に増加したことから前年を上回ったが、資材関連は前年を下回った。

観光関連では、入域観光客数は、外国客が大幅に増加したことなどから、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、客室単価、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、催事効果や改装効果、外国人観光客の消費が好調なことなどから21カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高は、衣料品や家電を含む住居関連は中旬の気温の低下から冬物商品の需要が高まったことや、食料品は正月関連の商品が好調に推移したことなどから増加し、10カ月連続で前年を上回った。新車販売は、軽自動車税増税の影響などから、6カ月連続で前年を下回った。電気製品卸売販売額は、白物家電の冷蔵庫や洗濯機などの大型タイプの需要が増えたことなどから2カ月連続で前年を上回った。

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、市町村発注工事が減少したことから3カ月連続で前年を下回った。建築着工床面積(12月)は、8カ月ぶりに前年を下回った。新設住宅着工戸数(12月)は、持家は増加したが、貸家、分譲の減少から8カ月ぶりに前年を下回ったが、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、公共工事、民間工事ともに大幅に増加したことから5カ月連続で前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンは民間工事向け出荷の減少などにより前年を下回った。鋼材は単価の低下などから前年を下回り、木材は住居関連工事向け出荷の減少などから前年を下回った。

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、40カ月連続で前年を上回った。国内客は2カ月連続で増加し、外国客は30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2カ月ぶりに前年を上回った。ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに6カ月ぶりに減少した。

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10.6%増となり4カ月連続で前年を上回った。有効求人倍率(季調値)は0.91倍と、前月より0.01ポイント低下した。産業別にみると、医療・福祉、公務・その他などは増加したが、宿泊業・飲食サービス業や生活関連サービス業・娯楽業などで減少した。完全失業率(季調値)は4.8%と前月より0.6ポイント改善した。

消費者物価指数(総合)は、食料および住居などの上昇により、前年同月比0.2%増と3カ月連続で前年を上回った。

企業倒産は、件数が5件で前年同月を2件下回った。負債総額は3億7,500万円となり、前年同月と同額だった。

2016.1

りゅうぎん調査

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2015.11-2016.1)
消費関連		
(1) 百貨店(金額)	4.0	4.0
(2) スーパー(既存店)(金額)	5.8	2.9
(3) スーパー(全店)(金額)	8.5	5.7
(4) 新車販売(台数)	▲ 3.8	▲ 9.7
(5) 電気製品卸売(金額)	9.8	5.3
建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 15.0	▲ 15.9
(2) 建築着工床面積(m ²)	(12月) ▲ 31.1	(10-12月) 11.3
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(12月) ▲ 4.5	(10-12月) 3.6
(4) 建設受注額(金額)	125.1	64.2
(5) セメント(トン数)	▲ 16.4	▲ 10.0
(6) 生コン(m ³)	▲ 20.4	▲ 16.0
(7) 鋼材(金額)	▲ 21.1	▲ 12.2
(8) 木材(金額)	▲ 8.4	▲ 6.1
観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	9.7	10.4
うち外国客数(人数)	69.2	88.7
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 1.0	(前年同期差) 0.9
	(実数) 74.2	(実数) 72.0
(3) " 売上高(金額)	0.2	0.4
(4) 観光施設入場者数(人数)	2.6	1.2
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 11.1	▲ 3.4
(6) " 売上高(金額)	▲ 9.5	▲ 2.7
その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	10.6	8.3
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 0.90	(実数) 0.90
(3) 消費者物価指数(総合)	0.2	0.2
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 2	(前年同期差) ▲ 2.0
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(12月) 0.9	(10-12月) 0.5

(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。

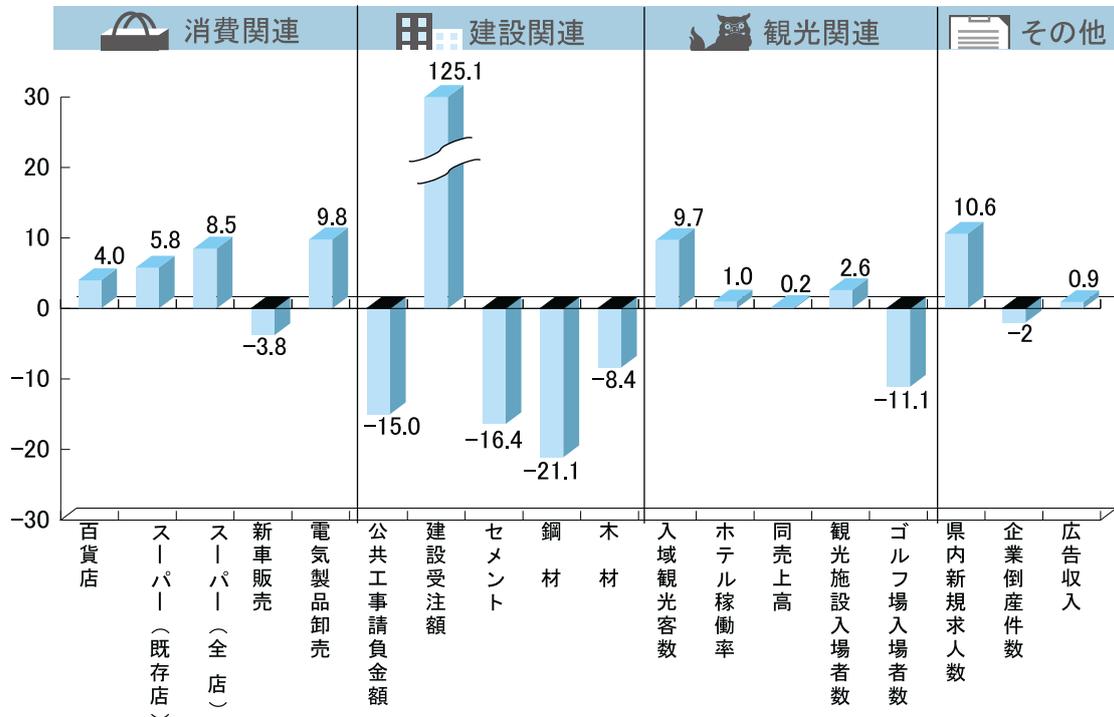
消費関連

建設関連

観光関連

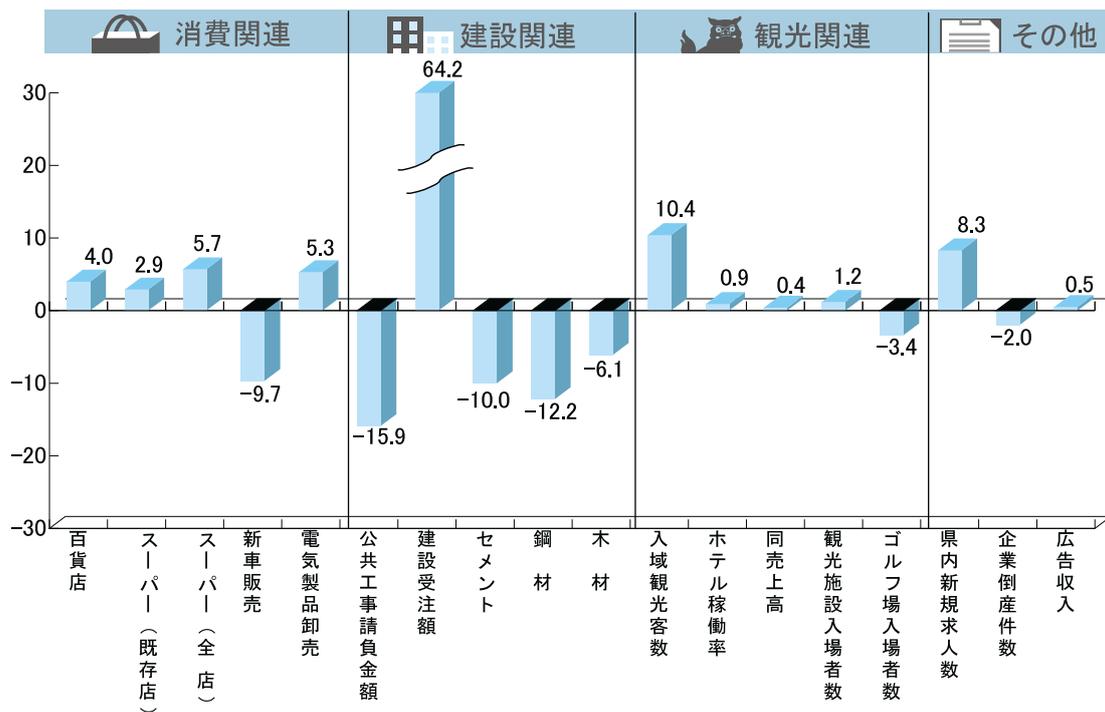
その他

項目別グラフ 単月 2016.1



(注) 広告収入は15年12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 2015.11~2016.1



(注) 広告収入は15年10月~15年12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

消費関連

建設関連

観光関連

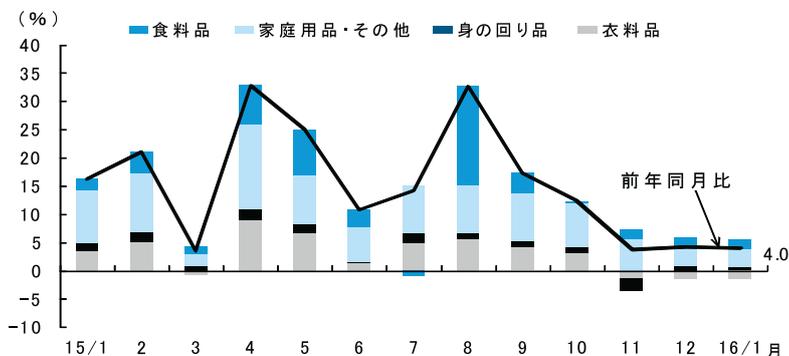
その他

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

21カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、前年同月比4.0%増と21カ月連続で前年を上回った。衣料品は、中旬に気温が低くなったものの、月間をとおして前年より気温が高く推移したことから減少した。食料品は、改装効果などから惣菜や進物関連が伸長し、身の回り品は催事効果などから増加した。家庭用品・その他も化粧品の動向が良く、外国人観光客による消費が好調だったことなどから増加した。
- 品目別にみると、食料品(同8.2%増)、家庭用品・その他(同10.5%増)、身の回り品(同6.5%増)は増加し、衣料品(同3.5%減)は減少した。

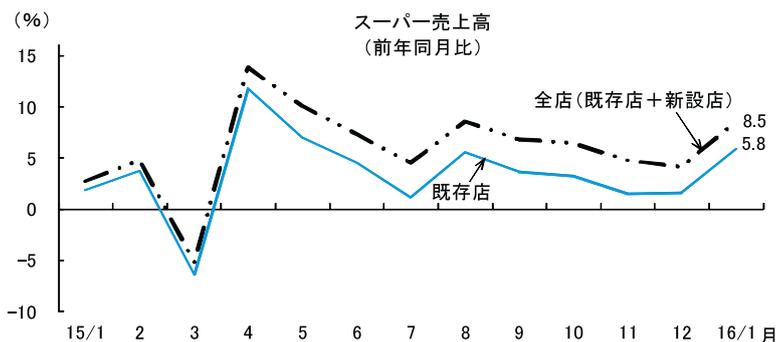


(注)2014年9月より調査先百貨店が一部変更となった。
出所:りゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは10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5.8%増と10カ月連続で前年を上回った。
- 衣料品は、中旬の気温の低下から冬物衣料の需要が高まり同3.5%増となった。食料品は、惣菜や生鮮食品など正月関連の商品が好調に推移し同5.7%増となった。家電を含む住居関連は、寝具類や化粧品が好調なことなどから同7.4%増だった。
- 全店ベースでは8.5%増と10カ月連続で前年を上回った。



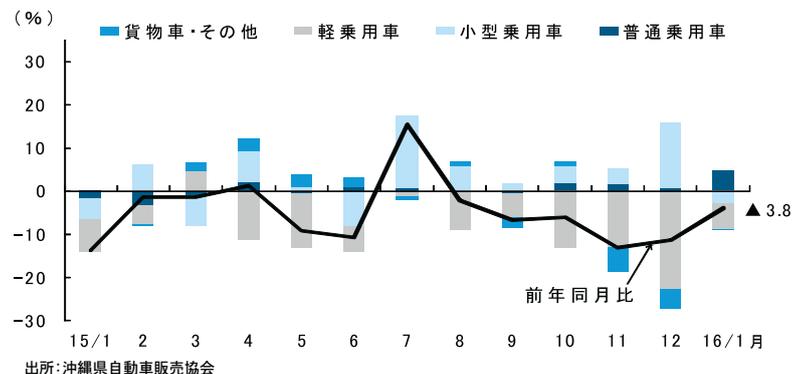
出所:りゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

6カ月連続で減少

- 新車販売台数は3,265台となり、前年同月比3.8%減と6カ月連続で前年を下回った。普通自動車は、レンタカー需要が好調なことなどから前年を上回ったが、軽自動車は軽自動車税増税の影響で動きが鈍く前年を下回った。
- 普通自動車(登録車)は1,356台(同5.8%増)で、うち普通乗用車は486台(同50.5%増)、小型乗用車は699台(同11.5%減)であった。軽自動車(届出車)は1,909台(同9.6%減)で、うち軽乗用車は1,587台(同11.0%減)であった。



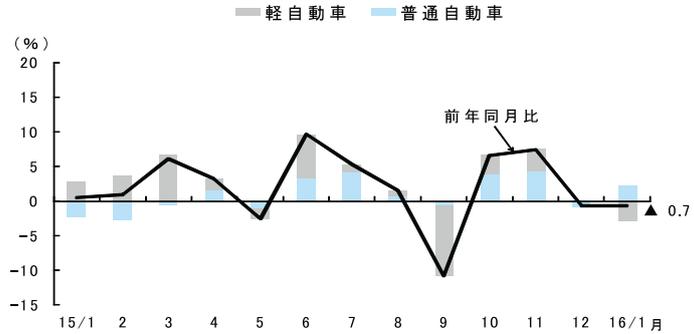
出所:沖縄県自動車販売協会

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

2カ月連続で減少

- ・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1万5,115台で前年同月比0.7%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・内訳では、普通自動車は5,742台(同6.4%増)、軽自動車は9,373台(同4.6%減)となった。



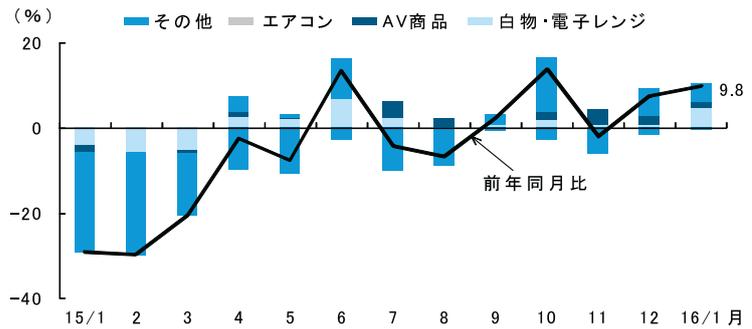
出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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

2カ月連続で増加

- ・電気製品卸売販売額は、白物家電の冷蔵庫や洗濯機などの大型タイプの需要が増えたことなどから前年同月比9.8%増と2カ月連続で前年を上回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではテレビが同7.9%増、DVDレコーダーが同39.4%増、白物では冷蔵庫が同46.8%増、洗濯機が同15.6%増、エアコンが同5.0%減、太陽光発電システムを含むその他は同6.7%増となった。



出所：りゅうぎん総合研究所

消費
関連

建設
関連

観光
関連

その他

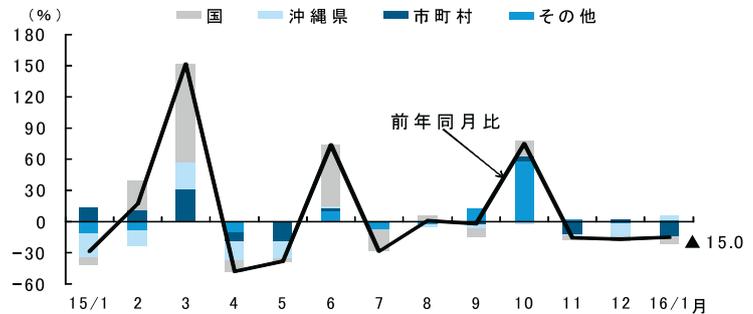
建設関連

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

3カ月連続で減少

- ・公共工事請負金額は、122億200万円で前年同月比15.0%減となり、国、市町村発注工事が減少したことから、3カ月連続で前年を下回った。
- ・発注者別では、県(同19.6%増)、独立行政法人等・その他(同40.9%増)が増加し、国(同30.1%減)、市町村(同30.1%減)が減少した。
- ・大型工事としては、浦添西原線都市モノレール建設工事や恩納南BP 3号橋上部工工事などがあった。



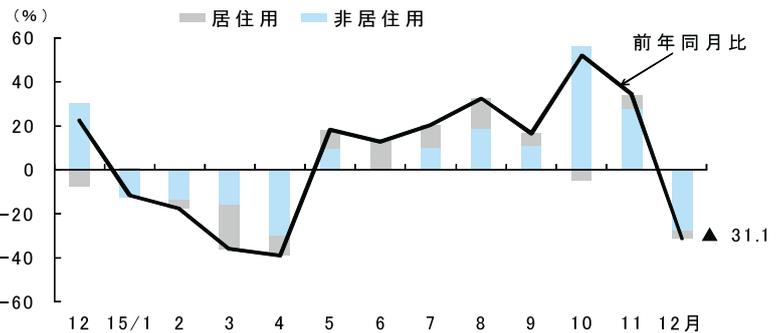
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

8カ月ぶりに減少

- ・建築着工床面積(12月)は13万4,452㎡となり、居住用、非居住用ともに減少したことから、前年同月比31.1%減となり、8カ月ぶりに前年を下回った。用途別では、居住用は同6.3%減、非居住用は同58.4%減となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では、居住産業併用が増加し、居住専用が減少した。非居住用では、教育学習支援業用などが増加し、医療、福祉用などが減少した。



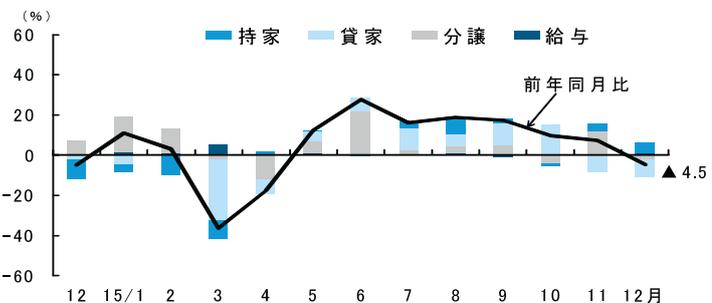
出所:国土交通省

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

8カ月ぶりに減少

- ・新設住宅着工戸数(12月)は1,306戸となり、持家は増加したが、貸家、分譲が減少したことから、前年同月比4.5%減と8カ月ぶりに前年を下回った。貸家は前年比減少となったが、高水準で推移している。
- ・利用関係別では、持家(269戸)が同38.7%増、給与(7戸)が全増と増加し、貸家(818戸)が同12.3%減、分譲(212戸)が同12.0%減と減少した。



出所:国土交通省

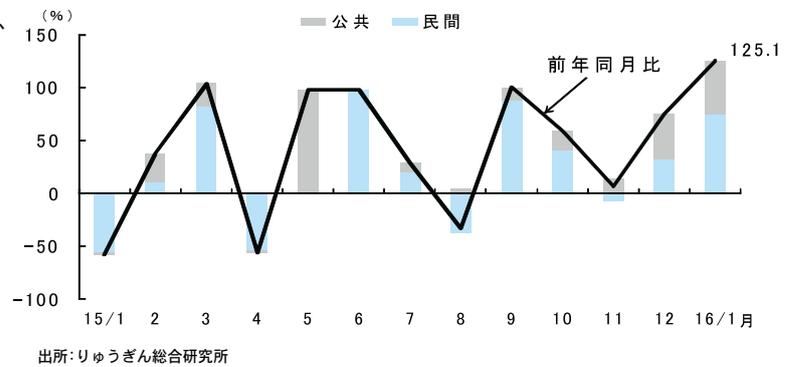
消費関連
建設関連
観光関連
その他

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

5カ月連続で増加

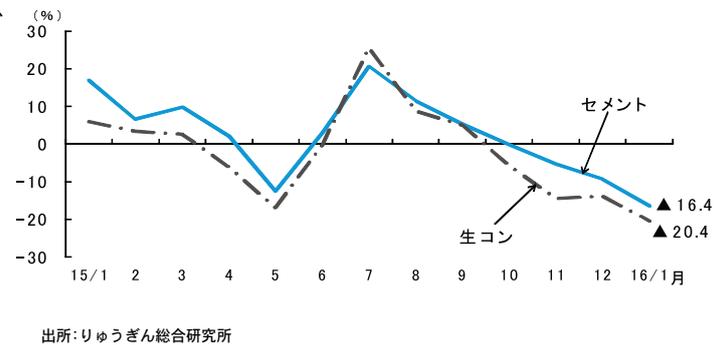
- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事、民間工事ともに大幅に増加したことから、前年同月比125.1%増と5カ月連続で前年を上回った。
- ・発注者別では、公共工事(同86.8%増)は7カ月連続で増加し、民間工事(同179.6%増)は2カ月連続で増加した。



⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメント、生コンともに4カ月連続で減少

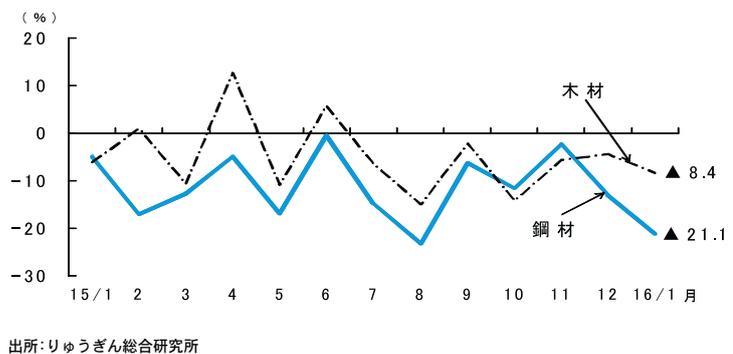
- ・セメント出荷量は6万5,693トンとなり、前年同月比16.4%減と4カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は11万9,841m³で同20.4%減となり、民間工事における貸家や商業施設向け出荷の減少などから4カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量を出荷先別にみると、公共工事では、公共施設向け出荷などが増加し、海事工事や一般土木向け出荷などが減少した。民間工事では、建売住宅向けなどが増加し、貸家や商業施設向け出荷などが減少した。



⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は13カ月連続で減少、木材は7カ月連続で減少

- ・鋼材売上高は、単価の低下などから、前年同月比21.1%減と13カ月連続で前年を下回った。
- ・木材売上高は、住宅関連工事向け出荷の減少などから同8.4%減と7カ月連続で前年を下回った。



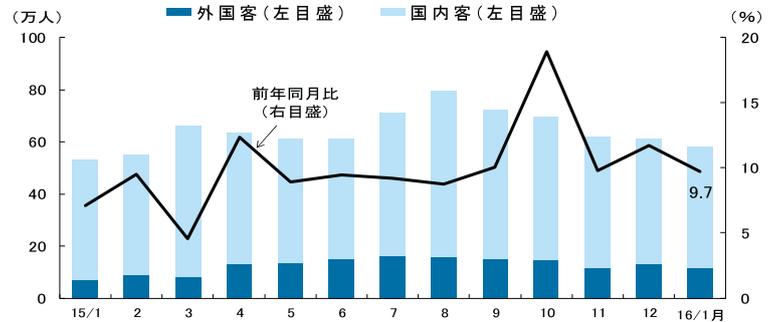


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

40カ月連続で増加

- ・1月の入域観光客数は、前年同月比9.7%増の58万1,600人と、40カ月連続で前年を上回った。国内客、外国客ともに増加した。国内客は、同1.0%増の46万6,700人となり2カ月連続で前年を上回った。
- ・路線別でみると、空路は、国内客、外国客ともに増加し、56万4,500人(同7.2%増)と40カ月連続で前年を上回った。海路は、国内客は減少したものの外国客は増加し、1万7,100人(同388.6%増)と8カ月連続で前年を上回った。

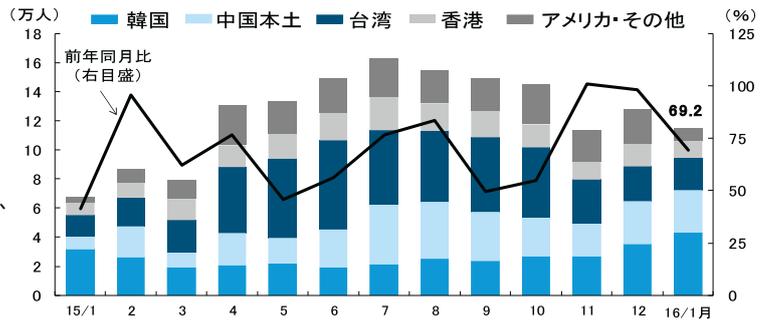


出所:沖縄県観光政策課

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

30カ月連続で増加

- ・1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増加などから前年同月比69.2%増の11万4,900人となり、30カ月連続で前年を上回った。
- ・国籍別では、韓国4万3,200人(同35.8%増)、中国本土2万8,800人(同238.8%増)、台湾2万2,600人(同49.7%増)、香港1万1,600人(同28.9%増)、アメリカ・その他8,700人(同148.6%増)であった。

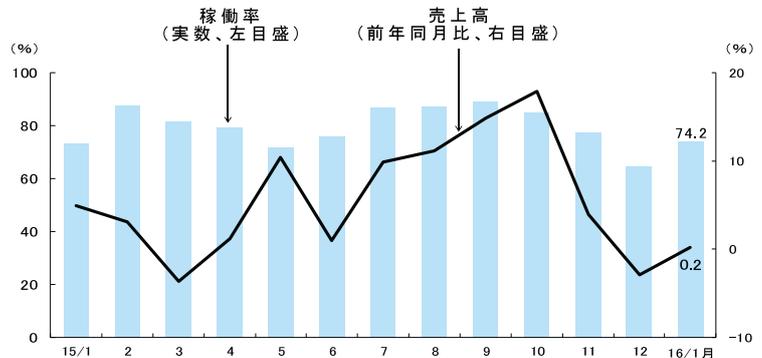


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は2カ月ぶりに上昇、売上高は2カ月ぶりに増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率は74.2%となり、前年同月比1.0%ポイント上昇し2カ月ぶりに前年を上回った。売上高は同0.2%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、客室稼働率は79.1%と同2.3%ポイント上昇し2カ月ぶりに前年を上回り、売上高は同0.6%増と3カ月ぶりに前年を上回った。リゾート型ホテルは、客室稼働率は71.4%と同0.2%ポイント上昇し2カ月ぶりに前年を上回り、売上高は同0.1%減と2カ月連続で前年を下回った。



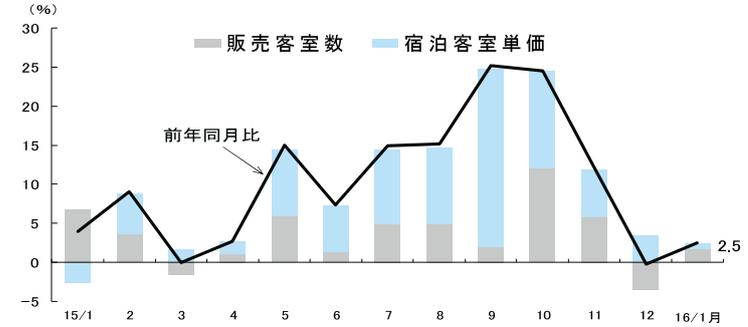
出所:りゅうぎん総合研究所

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カ月ぶりに増加

- ・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2.5%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、販売客室数、宿泊客室単価いずれも増加し、同8.8%増と23カ月連続で前年を上回った。リゾート型ホテルは、宿泊客室単価は低下したものの販売客室数は増加し、同0.1%増と2カ月ぶりに前年を上回った。

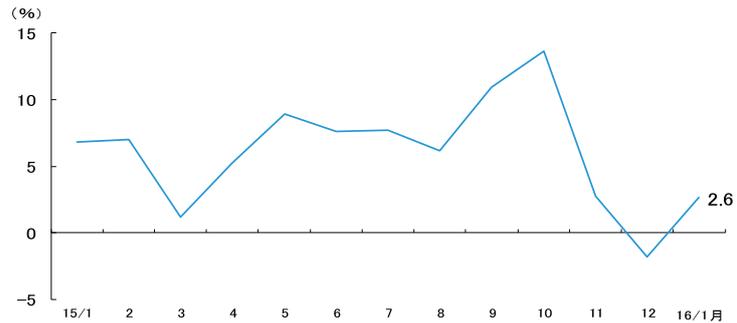


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

2カ月ぶりに増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比2.6%増となり、2カ月ぶりに前年を上回った。

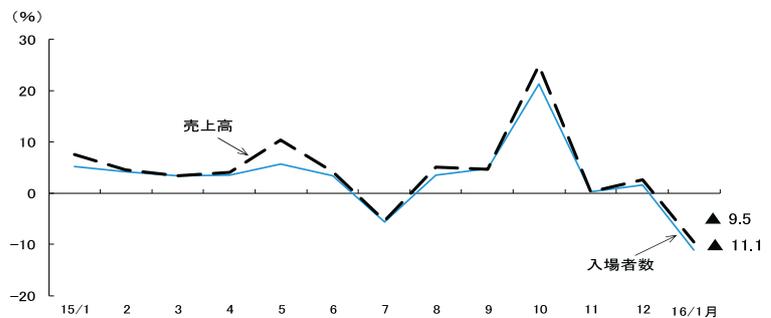


出所:りゅうぎん総合研究所

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カ月ぶりに減少

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、悪天候によるキャンセルの発生などから、前年同月比11.1%減と6カ月ぶりに前年を下回った。
- ・売上高は同9.5%減と6カ月ぶりに前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所 (注)調査先は8施設(うち県外客については6施設)からなる。

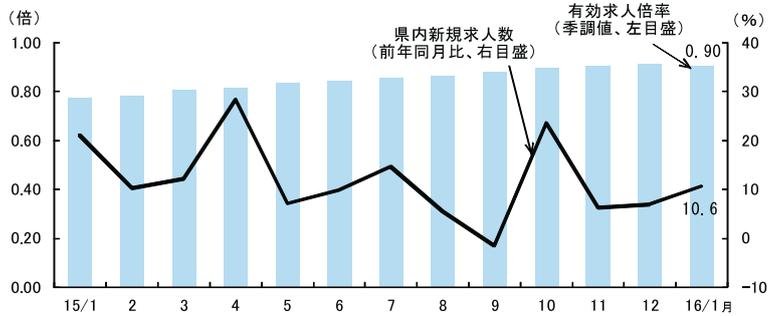


雇用関連・その他

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)は低下

- ・新規求人数は、前年同月比10.6%増となり4カ月連続で前年を上回った。産業別にみると、医療・福祉、公務・その他などは増加したが、宿泊業・飲食サービス業や生活関連サービス業・娯楽業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は0.90倍と、前月より0.01ポイント低下した。
- ・労働力人口は、70万人で同3.1%増となり、就業者数は、66万7,000人で同3.6%増となった。完全失業者数は3万3,000人で同5.7%減となり、完全失業率(季調値)は4.8%と前月より0.6%ポイント改善した。



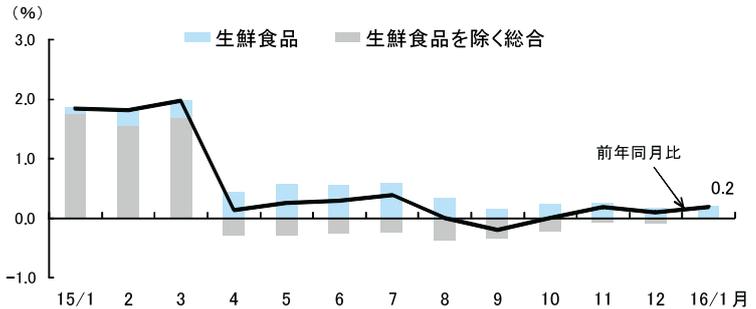
出所：沖縄労働局
 (注)有効求人倍率は、2014年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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

3カ月連続で上昇

- ・消費者物価指数は、前年同月比0.2%増と3カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は前年同月と同水準だった。
- ・品目別の動きをみると、食料および住居などが上昇し、交通・通信などは下落した。

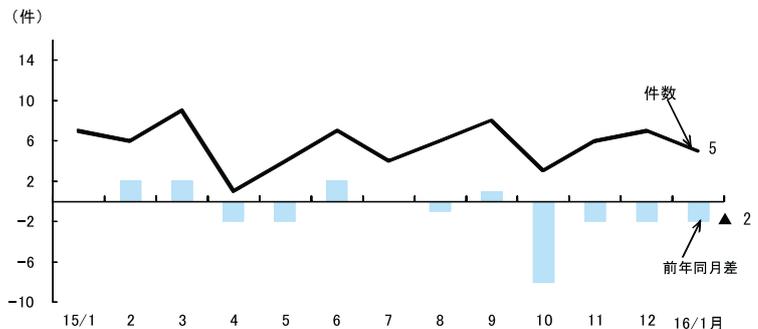


出所：沖縄県 (注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
 (注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数、負債総額ともに減少

- ・倒産件数は、5件で前年同月を2件下回った。業種別では、小売業1件(同1件増)、運輸業1件(同1件増)、建設業2件(同1件減)、卸売業1件(同1件減)であった。
- ・負債総額は、3億7,500万円となり、前年同月と同額だった。



出所：東京商工リサーチ沖縄支店

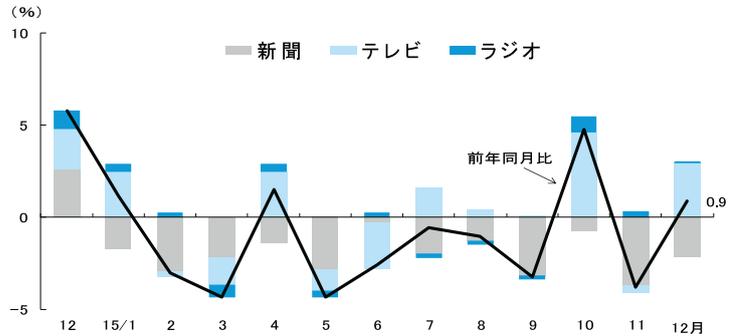
消費関連
 建設関連
 観光関連
 その他

④ 広告収入【マスコミ】(前年同月比)

※棒グラフはメディア別寄与度

2カ月ぶりに増加

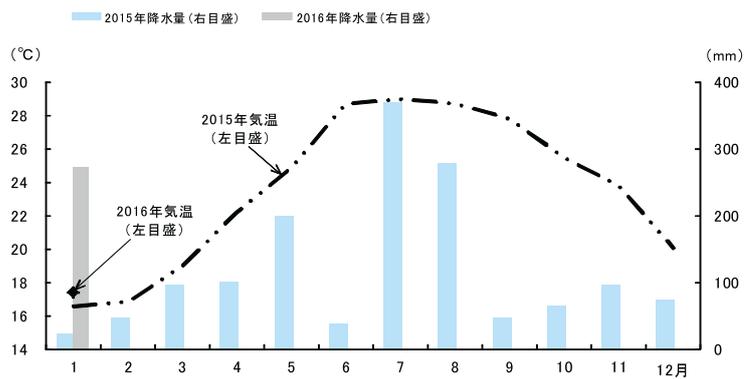
・広告収入(マスコミ:12月)は、前年同月比0.9%増となり、2カ月ぶりに前年を上回った。



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17.4℃となり、平年(17.0℃)、前年同月(16.6℃)より高かった。降水量は272.5mmと前年同月(22.0mm)より多かった。
- ・沖縄本島地方は、気圧の谷や湿った空気の影響で曇りや雨の日が多く、降水量はかなり多かった。24日から25日にかけては、北からの寒気の影響で気温が平年を大幅に下回る時期もあったものの、南からの暖かく湿った空気の影響を受けやすく、平均気温は平年を上回った。



出所:沖縄気象台

消費関連

建設関連

観光関連

その他

りゅうぎん調査 学びバンク



省エネ法

燃料効率化 環境を保全

琉球銀行 総合企画部総務課
山里 将紀

省エネ法をご存じでしょうか。正式には「エネルギーの使用の合理化等に関する法律」といいます。

1970年代の2度にわたるオイルショックを経験した日本経済は、将来の発展のためにエネルギーの使用効率を大幅に改善する必要があるとされ、1979年に同法が制定されました。

その後、社会環境の変化とともに2009年と14年に改正されました。2009年の改正では、それまで工場や事業所ごとに行われていたエネルギー管理が事業者単位に変更され、企業全体で行うことが義務付けられました。

国が定める一定以上のエネルギーを使用する企業は「特定事業者」の指定を受けます。指定を受けた企業は「エネルギー使用効率を毎年1%以上改善する」という努力義務が課されます。

1%という数字だけを見れば、単純に古い機器をエネルギー効率の良いタイプへ切り替えれば達成できるように思えますが、そう簡単ではありません。

企業は、業務の効率化やお客さまへのサービス向上を目指して機械化を進めるため、エネルギー使用量が総体的に増える傾向にあります。

こうした中でエネルギー使用量を削減するには「不要なエネルギーを使用しない」という一人一人の省エネ意識とその行動が重要になります。

そのためには、エネルギー削減が経費削減につながり、同時に環境保全にも貢献するという理解を共有して、地道に実践する取り組みが大事になると思います。

オフィスビルの主なエネルギー消費機器

熱源本体	冷凍機、冷温水機、ボイラー等
補機動力	冷却水ポンプ、冷却塔、冷温水1次ポンプ等
空気搬送	空調機、ファンコイルユニット等
照明	照明器具
コンセント	事務機器等
昇降機	エレベーター、エスカレーター等



八重瀬町

街づくり順調 地価上昇

琉球銀行 東風平支店長
徳元 武光

八重瀬町は、2006年1月に東風平町と具志頭村が合併して誕生しました。町名は旧東風平町と旧具志頭村にまたがる八重瀬岳に由来します。ことし1月で町制施行10周年の節目を迎え、同時に新しい庁舎が伊覇地区に完成しました。

人口は昨年11月、町の人口推移予想よりも5年前倒しで3万人を達成しました。人口の流入などの影響を受けて同町の地価が上昇しています。表の通り15年7月の住宅地調査では、前年比2.2%上昇と県内で4番目に高い伸びを示しています。

地価上昇の要因には、区画整理が進む屋宜原や伊覇地区の土地取引が活発になっていることが挙げられます。

背景には、①場所が南部の中心に位置していること②国道の拡張に伴い那覇市の中心市街地まで車で約30分とアクセスが改善されたこと③その所要時間が那覇市東部や浦添市から那覇市の中心市街地までの移動時間とあまり変わらないため土地に割安感あること一などがあるようです。

また、町では県の安心子ども基金事業による補助金を活用し、法人保育園の新規開設を後押ししています。14年4月には一時的ではあったものの待機児童ゼロの状態が実現するなど、働く若い世代の住みやすい環境整備が積極的に進められています。

こうした背景をもとに同町に移り住む世帯が増え、人口が増加していると考えられます。数年後には、伊覇地区の新庁舎を中心とした新しい町並みが形成されると予想されます。

住宅地の変動率（前年比伸び率 2015年7月調査）

順位	市町村	変動率
1	那覇市	2.8%
2	北谷町	2.8%
3	石垣市	2.3%
4	北中城村	2.2%
4	八重瀬町	2.2%

出所：「2015年沖縄県地価調査結果の概要」から



養豚農家

差別化を図るブランド豚

琉球銀行 法人営業部 調査役
 佐久本 桂

沖縄では昔から「豚は、鳴き声以外はすべて食べる」といわれています。そんな豚肉文化の沖縄で年々、養豚農家が減少しているのをご存じでしょうか。

1993年に800戸あった養豚農家は2014年には276戸まで減少し、飼養頭数も30万頭から23万頭に減っています。養豚農家の高齢化による廃業や新規就労者の不足が主な要因といわれています。

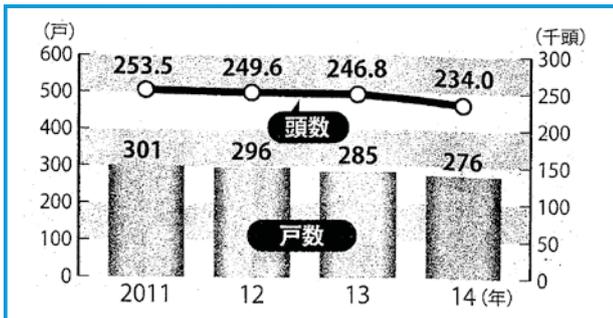
今後、環太平洋連携協定（TPP）が発効されれば、海外の安い輸入豚肉が多く入ってくることも予想され、養豚農家がさらに減少していくことが懸念されます。

厳しい環境にはあるものの、養豚農家は差別化を図るために独自の配合餌、育て方などを工夫してブランド豚を次々と誕生させています。県内には「あぐー豚」「沖縄あぐー」「おきなわ紅豚」など17以上のブランドがあるといわれます。

ただ、ブランド豚は全国的に乱立の様相をみせています。これからは、どのような育て方で、どの部位がおいしく、どのような料理でさらに味が際立つなど「食べてみたくなる」ストーリーの提供がより重要になると考えられます。

「食べてみたくなる」ストーリーは、生産者だけでなく豚肉文化で生きてきた県民一人一人がアイデアを出し合えばいろいろと生まれるのではないのでしょうか。国内外の観光客がそれにひかれ、実際においしいと評価すれば、沖縄ブランド豚の価値は高まるはずで、豚肉文化の力が、競争力の強化につながることを期待します。

豚の飼養戸数・頭数の推移



資料：農林水産省「畜産統計」（各年2月1日現在）



牧志1丁目再開発

新奇跡の1マイル期待

琉球銀行 松尾支店長
 金城 幸史

那覇市牧志1丁目3番地区再開発事業計画と完成イメージ案が、地権者の方々でつくる牧志1丁目3番地区市街地再開発準備組合から発表されました。場所は国際通りと沖映通りが交差する南側の角地。約2800平方メートルの広さです。

同計画は、那覇市が策定した「那覇市中心市街地活性化基本計画」の基本方針である「誰もが「暮らしたい・来たい」と思える活力ある街づくり」を目指す事業の一つに位置付けられます。

高さが異なる二つの高層ビル「ダブルタワー」を建設し、商業施設とホテルが入り、分譲マンションが整備される内容になっています。タワー間には「ガリレア」と呼ばれる屋根付きの歩行者専用道路が設置されます。

国際通りから整備予定のある緑ヶ丘公園までをつなぎ、国際通りーガリレアー緑ヶ丘公園の区間を観光客と地元客の融合する場にしてにぎわいの創出を図っています。

2016年度中に都市計画決定を目指し、18年に現在の建物の解体と新設工事を開始。22年の完成を予定しています。

戦後沖縄の復興シンボルとして「奇跡の1マイル」と呼ばれた国際通りは現在、沖縄観光の顔として多くの観光客でにぎわいをみせていますが、一方で郊外型の大型店舗の増加などによって地元客が減少し、ほぼ観光客中心の通りへと変貌しています。

再開発が地元客を呼び戻し、「新奇跡の1マイル」として観光客と地元客でにぎわう通りへの復活が期待されます。

牧志1丁目3番地区再開発事業計画の完成イメージ案



クレジットカードじゃないから、誰でも使えて安心。

りゅうぎん Visaデビットカード

現金いらずで 即決済

24h OK 365days OK

審査不要

満15歳以上(中学生除く)の個人の方がお申込み対象となります。



スゴイぞ、デビット。



《サービスについて》【ご利用対象者】契約時の年齢が満15歳以上(中学生を除く)の個人で、当行に普通預金口座をお持ちであること【年会費】500円(税別)※初年度無料。2年目以降は、前年度のご利用実績が5万円以上であれば無料【ご利用シーン】●ショッピング:国内外約3,800万カ所のVisa加盟店(インターネット取引含む) ●海外ATM:海外のVisaマーク、PLUSマークがあるATMでの現地通貨のお引出し ※利用手数料:1回につき200円(税別)、その他為替手数料:利用金額×3.0%【ご利用時間】24時間365日【ご利用限度額】普通預金残高または次のご利用限度額のいずれか低い額。<1日あたりのご利用限度額(初期設定値)国内・海外ショッピング、海外ATM引出し・各50万円

詳しくはりゅうぎん窓口までお問い合わせください。

 琉球銀行
平成27年12月9日現在



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 2016年2月

今回のテーマ

2016年度税制改正大綱 ～個人所得税関連～

2016年度税制改正大綱が閣議決定されました。個人所得課税に関する主な改正内容は次のとおりです。

項目	改正内容	
医療費控除の拡充 (スイッチ OTC 薬控除)	概要	薬局等で販売されているスイッチ OTC 医薬品を購入した場合には、購入費用を所得控除することができる (*) スイッチ OTC 医薬品：医師の判断でしか使用できなかった医薬品で、ドラッグストア等での販売が許可されたもの
	所得控除	次の(1)又は(2)のいずれかを選択（重複適用不可） (1) 実際に支払った医療費の合計額－次の金額（最高で 200 万円） 10 万円（総所得金額等が 200 万円未満の場合、総所得金額等×5%） (2) スイッチ OTC 医薬品の購入費－12,000 円（最高で 88,000 円）
	適用期限	2017/1/1～21/12/31
住宅リフォームに係る税額控除の拡大 (三世代同居改修)	概要	つぎのリフォーム工事が対象 ・耐震改修 ・バリアフリー改修 ・省エネ改修 ・三世代同居改修
	税額控除	次の(1)又は(2)のいずれかの金額を税額控除することができる (1) ローン型（5年間） ①対象改修 … バリアフリー改修、省エネ改修、三世代同居改修 ②控除金額（年間限度額 12 万 5 千円） 改修費用に係る借入金等年末残高 × (2%～1%) (2) 投資型（その年のみ） ①対象改修 … 耐震改修、バリアフリー改修、省エネ改修、三世代同居改修 ②控除金額（限度額 20 万円～25 万円） 改修費用 × 10%
	適用期限	016/4/1～19/6/30
住宅譲渡に係る 3,000 万円控除特例の追加（相続後空き家の売却）	概要	次の(1)又は(2)に該当する場合には、譲渡所得から 3,000 万円の特別控除が可能 (1) マイホームを売却した場合 (2) 旧耐震基準の空き家を相続し、耐震改修又は住宅除却後に売却
	特別控除	(売却金額－取得価額－3,000 万円) × 税率
	適用期限	2016/4/1～19/12/31
通勤手当の非課税限度額	概要	(改正前) 月額 10 万円 → (改正後) 月額 15 万円
	適用期限	2016/1/1～

お見逃しなく！

次の税制の適用期限が 2 年間延長されています。

- ・所有期間 10 年超のマイホームを譲渡した場合の軽減税率の特例
- ・マイホームを買換えた場合の譲渡損失の繰越控除等の特例
- ・新築住宅及び認定長期優良住宅の固定資産税 1/2 減額措置 等

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**

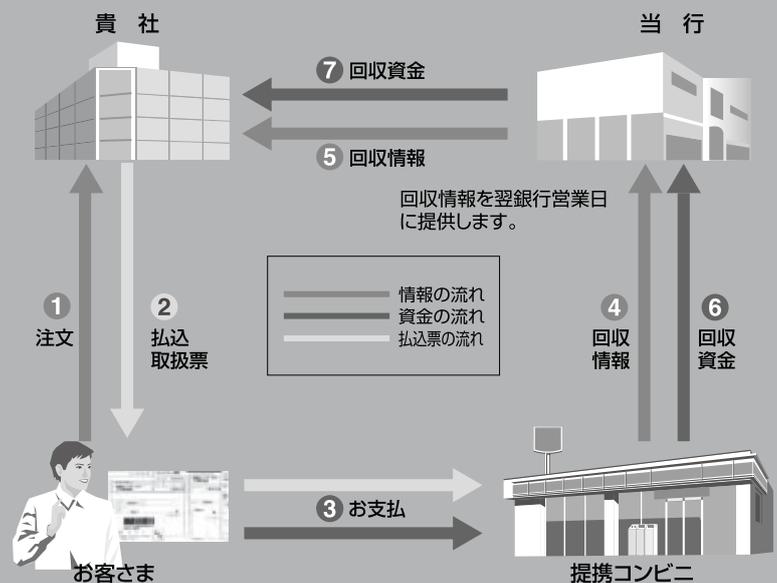
いつでも(24時間365日)どこからでも(日本全国)回収いたします。

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

沖 縄

2.4 総合オンライン旅行会社の「エクスペディア」は県内に支店を開設した。東京、大阪、九州、名古屋に続く5つ目の支店となり、沖縄でのインバウンド戦略を強化する。

2.4 沖縄労働局の外国人雇用状況の届出状況まとめ(15年10月末現在)によると、外国人労働者数は前年同期比44.6%増の4,898人、雇用する事業所数は同17.6%増の1,057カ所となり、ともに過去最高を更新した。国籍別では、ネパール、中国、フィリピンの順で多かった。

2.5 帝国データバンク沖縄支店の16年沖縄社長分析によると、県内企業の社長の平均年齢は58.2歳と過去最高を更新した。社長交代率は3年ぶりに前年を下回る4.45%となり、また、全体に占める女性社長比率は10.1%と過去最高を更新した。

2.18 県観光振興課によると、15年沖縄リゾートウエディングの実施組数は、前年比17.5%増の14,175組となった。内訳は、国内組数が同16.2%増の12,717組、海外組数が同29.9%の1,458組となった。また、リゾートウエディング顧客の県内消費額は、約217億6千万円と推計した。

2.19 昨年11月に開催した第2回沖縄大交易会の開催結果報告(主催・同実行委員会発表)によると、バイヤーアンケート結果では2日間で個別商談1,929件、フリー商談344件の2,273件の商談が行われた。商談成約及び成約見込みは24.3%となり、成約及び成約見込み金額は131百万円となった。

2.26 県企画部統計課の15年国勢調査速報によると、県内の人口は前回(2010年)の調査時より3.0%増加の1,434,138人となり、世帯数は同7.6%増の559,744世帯となった。人口増加率、世帯増加率は全国で一番高かった。

全国・海外

1.29 日本銀行は「マイナス金利付き量的・質的金融緩和」の導入を決定した。金利については、2月16日の準備預金積み期間から金融機関が保有する日本銀行当座預金を3段階の階層構造に分割し、それぞれの階層に応じプラス金利、ゼロ金利、▲0.1%のマイナス金利を適用する。

2.3 株式会社ファミリーマートとユニグループHD株式会社は吸収合併契約を締結した。経営統合により、存続会社のファミリーマートはユニ・ファミリーマートホールディングス株式会社へ商号変更し、ユニグループHDの傘下のサークルKサンクスのコンビニ事業ブランドは「ファミリーマート」へ一本化する予定。

2.8 財務省の15年国際収支状況(速報)によると、経常収支は16兆6,413億円で前年比529.0%増の黒字となった。旅行収支が黒字へ転化したことなどからサービス収支は96年以降過去最少の赤字となり、第一次所得収支は黒字幅を拡大した。

2.16 総務省の15年労働力調査によると、役員を除く平均の雇用者は前年より44万人増加の5,284万人となった。そのうち、正規職員・従業員は同26万人増の3,304万人、非正規の職員・従業員は同18万人増の1,980万人だった。

2.18 厚生労働省の15年賃金構造基本統計調査によると、一般労働者の月額賃金は男女合計が前年比1.5%増の304,000円だった。男性は同1.7%増の335,100円、女性は同1.7%増の242,000円となり、女性の賃金は過去最高となった。

2.26 総務省の15年国勢調査の人口速報集計結果によると、全国の人口は前回(2010年)の調査時より0.7%減の1億2,711万人となり、1920年の調査開始以来初めての減少となった。世帯数は同2.8%増加の5,340万3千世帯となったが、世帯規模は縮小した。

沖縄県内の主要経済指標

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	中古自動車 販売台数	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
2013	2.5	1.0	3.4	18.1	7.1	8.9	266,778	12.2	2,136.7	20.8
2014	6.9	2.5	3.3	▲6.2	7.8	4.8	294,689	10.5	2,097.5	▲1.8
2015	14.5	3.1	5.6	▲6.9	7.8	2.3	321,300	9.0	2,037.4	▲2.9
2014 12	21.0	1.7	2.7	▲20.1	21.5	4.3	22,968	36.8	195.2	22.6
2015 1	16.3	1.8	2.7	▲29.1	▲13.6	0.5	14,359	▲28.4	126.7	▲11.6
2	21.0	3.7	4.8	▲29.6	▲1.4	0.9	25,384	17.1	155.3	▲17.5
3	3.5	▲6.4	▲5.2	▲20.6	▲1.4	6.1	53,096	151.7	143.2	▲36.1
4	32.8	11.8	13.8	▲2.4	1.3	3.2	11,991	▲47.8	207.4	▲38.9
5	25.0	7.0	10.0	▲7.6	▲9.1	▲2.5	12,215	▲37.9	159.3	18.2
6	10.8	4.5	7.3	13.5	▲10.7	9.6	34,358	74.0	189.9	12.8
7	14.2	1.1	4.5	▲4.1	15.5	5.3	33,472	▲28.3	162.4	20.2
8	32.7	5.5	8.6	▲6.6	▲2.1	1.5	23,352	0.8	222.9	32.4
9	17.3	3.6	6.8	2.4	▲6.6	▲10.8	30,835	▲2.1	158.9	16.5
10	12.3	3.2	6.4	13.8	▲6.1	6.6	48,301	74.7	192.1	51.9
11	3.8	1.5	4.7	▲2.0	▲13.1	7.5	14,816	▲15.4	184.9	34.1
12	4.2	1.6	4.1	7.6	▲11.4	▲0.7	19,114	▲16.8	134.5	▲31.1
2016 1	4.0	5.8	8.5	9.8	▲3.8	▲0.7	12,202	▲15.0	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ				自販協	中古 自販協	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。

注) 新車販売台数の出所は沖縄県自動車販売協会、中古自動車販売台数は沖縄県中古自動車販売協会。

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
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	7,058.3	10.1	6.7
2015	16,136	4.6	22.7	3.4	▲1.2	▲11.0	▲5.0	7,763.0	10.0	6.2
2014 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	1,527	17.4	100.2	5.3	5.0	▲6.3	▲2.2	724.7	10.0	10.9
10	1,118	9.8	58.9	▲0.2	▲5.9	▲11.5	▲14.2	696.8	18.9	13.6
11	1,306	7.4	7.0	▲5.3	▲14.5	▲2.4	▲5.6	619.6	9.8	2.7
12	1,306	▲4.5	74.8	▲9.4	▲13.9	▲13.2	▲4.4	613.6	11.7	▲1.8
2016 1	-	-	125.1	▲16.4	▲20.4	▲21.1	▲8.4	581.6	9.7	2.6
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 前年比	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
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
2015	81.8	78.9	4.5	7.2	4.1	▲1.2	1,501.2	68.0	-	-
2014 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	97.1	▲5.1
9	89.3	89.1	16.3	14.4	4.8	▲3.3	149.6	49.7	98.1	▲11.3
10	82.9	86.0	14.9	19.2	21.3	4.8	145.1	54.7	95.6	▲12.8
11	83.1	74.1	▲1.2	7.2	0.3	▲3.8	113.4	101.1	101.8	▲6.3
12	71.7	60.6	▲4.3	▲2.1	1.6	0.9	128.3	98.3	-	-
2016 1	79.1	71.4	0.6	▲0.1	▲11.1	-	114.9	69.2	-	-
出所	りゅうぎん総合研究所調べ					県文化観光スポーツ部 観光政策課			県企画部統計課	

注) ホテルは、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 件	負債総額		消費者 物価指数 前年比	失業率 (季調値) %	就業者数 前年比	有効求人 倍率 (季調値) 倍	新 規 求人人数 (県内) 前年比	通関 輸出 百万円	通関 輸入 百万円
		百万円	前年比							
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	80,589	380,584
2015	68	10,387	2.7	0.6	5.2	2.9	0.84	12.1	43,141	267,607
2014 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	5.2	▲2.6	0.77	21.1	9,350	20,686
2	6	1,453	579.0	1.8	6.2	▲0.2	0.78	10.2	6,261	20,145
3	9	451	16.8	2.0	5.5	2.3	0.80	12.3	3,185	30,512
4	1	62	▲95.3	0.1	4.4	5.9	0.81	28.5	2,956	15,669
5	4	313	▲54.2	0.3	4.8	6.2	0.83	7.0	2,910	29,367
6	7	546	▲73.9	0.3	5.4	3.5	0.84	9.7	1,478	14,212
7	4	1,685	366.8	0.4	5.3	2.9	0.85	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	5.0	5.4	0.88	▲1.6	1,338	14,199
10	3	333	▲57.0	0.0	5.3	3.1	0.89	23.7	1,553	22,808
11	6	665	36.6	0.2	4.7	2.7	0.90	6.3	9,534	29,163
12	7	919	14.0	0.1	5.4	1.8	0.91	7.0	1,670	13,989
2016 1	5	375	0.0	0.2	4.8	3.6	0.90	10.6	1,079	27,865
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、2015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 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	265	444	▲179	1.866	20	▲13.6	361	▲9.6	40	0.112
10	235	359	▲124	1.858	18	▲15.5	277	▲19.1	49	0.176
11	230	304	▲73	1.845	21	22.0	373	47.9	31	0.084
12	593	165	427	1.822	20	▲10.0	313	▲8.8	18	0.059
2016 1	-	-	-	-	18	▲3.0	286	▲0.7	17	0.061
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 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	45,923	5.2	7,801	▲3.2	1,310	▲8.6
10	45,108	5.2	31,373	4.7	45,655	5.7	7,834	▲2.4	1,308	▲8.6
11	45,602	4.4	31,688	5.4	45,856	5.5	7,837	▲1.9	1,302	▲7.2
12	45,717	4.7	32,188	5.9	45,874	5.2	7,827	▲1.4	1,292	▲8.5
2016 1	44,840	3.5	32,144	5.7	-	-	-	-	1,275	▲9.5
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**上乘せ!**
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

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

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

エクセレントコース **200point**以上

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



※商品についての詳しいお問い合わせは、りゅうぎん窓口かフリーコールまで。

0120-19-8689

琉球銀行 ポイントサービス

検索

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

特集レポートバックナンバー

■平成26年

4月 (No.534)	経営トップに聞く An Entrepreneur	有限会社金武酒造 錦屋旗店株式会社	2月 (No.544)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社石垣エスエスグループ 有限会社ペンギン食堂
5月 (No.535)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社T&T 有限会社グリーンフィールド	3月 (No.545)	経営トップに聞く An Entrepreneur	住宅情報センター株式会社 株式会社ビザライ
特集1	沖縄県の主要経済指標		4月 (No.546)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社久米島の久米仙 株式会社ポイントビュール
特集2	2013年度の沖縄県経済の動向		5月 (No.547)	経営トップに聞く An Entrepreneur	学校法人みのり学園 株式会社インターナショナル・ローカル
6月 (No.536)	経営トップに聞く An Entrepreneur	沖縄県花卉園芸農業協同組合 株式会社PBコミュニケーションズ	6月 (No.548)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社南都 的エンタープライズ株式会社
7月 (No.537)	経営トップに聞く An Entrepreneur	沖縄港運株式会社 農業生産法人株式会社マルシェ沖縄	7月 (No.549)	経営トップに聞く An Entrepreneur	ジェフ沖縄株式会社 株式会社あうん堂
8月 (No.538)	経営トップに聞く An Entrepreneur	沖縄テクノクリート株式会社 株式会社 幸	8月 (No.550)	経営トップに聞く An Entrepreneur	有限会社喜納住宅開発 株式会社FSO
9月 (No.539)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社前田産業 天妃前まんじゅう「パーチン屋」	9月 (No.551)	経営トップに聞く An Entrepreneur	社会医療法人友愛会 有限会社日本アイル くだう動物病院
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.552)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社ビッグワン 株式会社アイセック・ジャパン
10月 (No.540)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社照正組 株式会社シュガートレイン	11月 (No.553)	経営トップに聞く An Entrepreneur	株式会社佐久本工機 株式会社食のかけはしカンパニー
特集	県内女性の社会進出		12月 (No.554)	経営トップに聞く An Entrepreneur	まさひろ酒造株式会社 安里紅型工房
11月 (No.541)	経営トップに聞く An Entrepreneur	沖縄メディカルグループ 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 An Entrepreneur	株式会社新垣通商 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
An Entrepreneur 特定医療法人葦の会
有限会社水実
特集 沖縄県経済2014年の回顧と2015年の展望

■平成28年

1月 (No.555) 経営トップに聞く
An Entrepreneur 社会医療法人仁愛会
有限会社島袋瓦工場
特集 沖縄県経済2015年の回顧と2016年の展望

2月 (No.556) 経営トップに聞く
An Entrepreneur 株式会社ジャンボツアーズ
あーびやんもーゆ琉球月桃

りゅうぎんディーシー

新規入会 キャンペーン

2016年1月4日～3月31日まで

新カードデビュー!!!



ミライカード



パートナーカード



ゴールドカード・ワンカード



一般カード

期間中に **新規入会** 頂いたお客様に、**もれなく** 三菱UFJニコスギフトカード

1,000円分プレゼント!!



【注意事項】

- キャンペーン期間: 2016年1月4日～3月31日 □ 書類不備や記入不備等により当社が入会を承認出来ない場合は対象とはなりません。 □ 法人カードやコーポレートカードは本キャンペーンの対象とはなりません。
- 賞品発送: 2016年9月下旬予定 □ 賞品発送時点でご契約のカードを退会されている、またはお支払いの遅延などによりカード利用を停止されている場合は対象とはなりません。
- 住所不明・長期不在・受取拒否などにより当社宛に賞品が返送された場合には、辞退扱いとさせていただきますのでご了承ください。

株式会社 **りゅうぎんディーシー** お問い合わせ先 → TEL.098-862-1525 <http://www.ryugindc.co.jp> **りゅうぎんディーシー** 検索

りゅうぎん調査

No.557

平成28年 3月5日発行

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