



経営トップ

株式会社プレンティアーホールディングス

幅広い人材ニーズに対応し、提案・解決型の
「人事サービス」を提供する

起業家訪問 An Entrepreneur

株式会社バイオジェット

特別寄稿

沖縄県における
近海国際物流の可能性について

RRI No.121

 琉球銀行

 りゅうぎん総合研究所

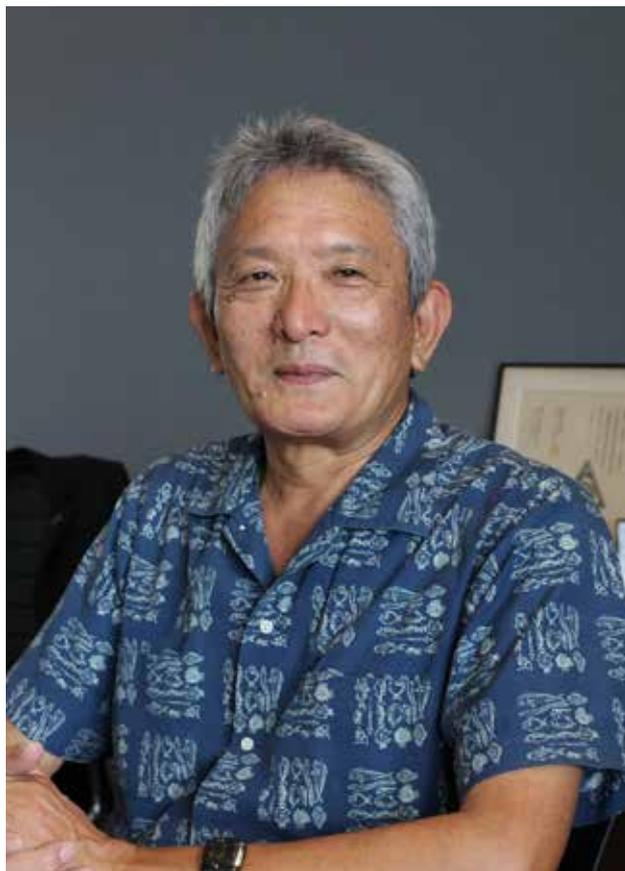
夏到来!!!
海・山どっち行く?
両方行く?



※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 01</p> <p>株式会社プレンティーホールディングス ～幅広い人材ニーズに対応し、多様なビジネスシーンに マッチする提案・解決型の「人事サービス」を提供する～ CEO 比屋根 利通</p>	
<p>起業家訪問 An Entrepreneur 06</p> <p>株式会社バイオジェット ～バイオの先端技術をツールに企業の商品開発をサポートする～ CEO(代表取締役) 塚原 正俊</p>	
<p>新時代の教育研究を切り拓く 08</p> <p>～待ち受ける新たな関係:サンゴと褐虫藻の共生メカニズムに迫る～ 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 (同大学のHP記事より転載)</p>	
<p>OCVBの取り組みについて 10</p> <p>～スポーツアイランド沖縄:スポーツツーリズムを通じた 新たな沖縄の魅力創出をめざして～ 一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー</p>	
<p>特別寄稿 沖縄県における近海国際物流の可能性について 14</p>	
<p>アジア便り 香港 20</p> <p>～沖縄県香港事務所の取り組みについて～ レポーター:村井 俊秀(琉球銀行) 沖縄県香港事務所に出向中(副所長)</p>	
<p>りゅうぎんビジネスクラブ 24</p> <p>～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～ ～第6期「りゅうぎんマネジメントスクール(第4回講座)」を開講しました～</p>	
<p>行政情報81 27</p> <p>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>県内大型プロジェクトの動向78 28</p>	
<p>沖縄県の景気動向 (2016年6月) 30</p> <p>～観光関連の入域観光客数や消費関連の百貨店売上が前年を上回り、建設関連も 公共工事が好調に推移しており、県内景気拡大の動きは22カ月連続で強まっている～</p>	
<p>学びバンク 42</p> <ul style="list-style-type: none"> ・肉用牛の生産基地 ～大手連携で出荷増期待～ 琉球銀行営業推進部法人ビジネス推進グループ主任 渡久地 政彦(とぐち まさひこ) ・那覇市真嘉比 ～区画整理終え人口増加～ 琉球銀行真嘉比支店長 西平 守之(にしひら もりゆき) ・モノレール延長 ～浦添に新たな人の流れ～ 琉球銀行安波茶支店長 翁長 武仁(おなが たけひと) ・マイナス金利 ～県内の投資拡大 期待～ 琉球銀行証券国際部市場金融課調査役 宮城 祥(みやぎ しょう) 	
<p>経営情報 役員の変更登記の留意点 45</p> <p>～取締役・監査役の任期および役員変更登記申請の添付書類を確認～ 提供 太陽グラントソントン税理士法人</p>	
<p>経済日誌 2016年7月 47</p>	
<p>県内の主要経済指標 48</p>	
<p>県内の金融統計 50</p>	

経営
トップに聞く

幅広い人材ニーズに
対し、提案・解決型の
「人事サービス」を提
供する。



株式会社プレンティーホールディングス
ひやね としみち
CEO 比屋根 利通

職業紹介と人材派遣を主事業とする「有限会社沖縄プレンティースタッフ」を1988年に立ち上げた。県内業界では先駆的存在で、取り扱い実績もトップクラス。とくにホテル業界と米軍基地内への紹介・派遣実績は創業時から伸びを続け、当社の得意とするマーケットである。今年4月、浦添市西原に複合商業施設「P's SQUARE（ピーススクエア）」を開業した。同施設内4階の当社をお訪ねし、比屋根会長にこれまでの歩み、事業内容、経営理念、今後の展開などをお聞きした。

インタビューとレポート 照屋 正

県内で早くから職業紹介事業、人材派遣事業に取り組み、実績を伸ばしています。事業の設立から今日までの経緯をお聞かせください。

まず、私たちの事業の内容を簡単に紹介しましょう。株式会社プレンティーホールディングスは、傘下に6つの会社を持つ、持ち株会社です。職業紹介事業、一般労働者派遣事業を中心に人材採用コンサルティング事業、研修セミナー開発事業など、人事サービスに関わる幅広い事業をグループ7社で行っています。

職業紹介、人材派遣の事業でいえば、人材を求めている企業と、多様な働き方を希望する個人の方々が私たちのお客さまになります。時間単位・1日単位、有期雇用、正社員雇用など多様な形で就労を希望される方々と、さまざまな

人材ニーズを持つ求人企業とをうまくつなげ、双方のベストマッチングを実現するのが私たちの役割になります。

ちなみに職業紹介事業とは、人材を雇用したい企業に、当社がそれをつなげる事業をいいます。

昨年を振り返ると、有料職業紹介事業が延べ人数で約17万5千人、一般労働者派遣事業が約1,500人の実績となっています。幅広い職種で取り扱いを増やしていますが、とくにホテル業界と米軍基地内への紹介・派遣実績は、開業当初から伸びを続け、私たちの得意とするマーケットになっています。

では、事業の立ち上げの経緯から今日までの歩みをお話ししましょう。

私は本土復帰の1972年に上京し、大手ホテ



ルで16年間勤務した後、1988年に沖縄に戻り、現在の事業を立ち上げました。勤務していた東京のホテルでは、ホテル業界に特化した職業紹介事業が一般的に行われており、その仕組みをぜひ沖縄で活用してみたいと考えたのが起業のきっかけになります。観光業の発展が期待される沖縄では、必ず必要とされる事業になると見込んだわけです。那覇市泊で4名の社員とともに1988年、「有限会社沖縄プレンティースタッフ」を設立しました。

ところが当時、沖縄では職業紹介や人材派遣という事業がほとんど知られていなかったため、営業で訪問しても相手にしてもらえず、しばらくは厳しい日々が続きました。1年が経った頃、あるホテルで試行的に導入していただいたのが転機になりました。担当の方が「とても有効」と評価してくれ、他のホテルへも紹介してくれたのです。それから評判が広がり、一気に取り扱いが増えました。最初に導入していただいたホテルの方には、とても感謝しています。

ホテル事業は、他の業種に比べて季節変動、時間変動が大きいのが特徴です。繁閑の差があるため、人員を効率よく手当てするのが難しい業界といえます。すべてを正社員で賄うと、時

期によって余剰人員になってしまい、逆に人員を抑えると、繁忙時に手が回らなくなります。そこで、隙間を埋めるような人員が必要になってくるのです。

それを当社が提供します。ホテルは必要な時に必要な人員を確保できる一方で、派遣を希望する方々は、自分の都合の良い時間に合わせて働くことができます。どちらにとってもプラスの効用が得られます。業界と当社が取り扱う労働市場は、まさに補完関係にあるといえます。

沖縄でやりたかったもう一つが、米軍基地への人材派遣事業です。開業して5年目に那覇市泊から宜野湾市へ会社を移転、そこで計画を実行に移しました。こちらからお願いして、海兵隊のイベントのセレモニーに派遣したのが最初になります。以降、先方から依頼が来るようになり、順調に取り扱いが増え、今では2千名近くの方々が当社を通じて米軍基地のレストランやファーストフード店を中心に仕事に就いています。基地内では、ホテル業界のように隙間を埋めるような人材ニーズがけっこうあるのです。

現在、当グループには正社員が約100名、登録スタッフが約4,500名います。

ホテル業界を例にとると、約40先のホテル



機能的でデザイン性に富んだ執務室内



ホテル業界を学ぶ研修ルーム



労働環境の改善・向上を積極的に進める



機能的なつくりが特徴の会議室

と取り引きしており、当社を通じて約 2,500 名の方々が仕事に就いています。

グループ7社の概要をご紹介しますか。

■株式会社プレンティールディングス

6社を傘下に置くグループの持ち株会社です。前身の株式会社プレンティークリエイトを2005年に設立し、2011年に株式会社プレンティールディングスに社名変更しました。4月に開業した複合商業施設「P's SQUARE (ピーススクエア)」も運営しています。

■株式会社ジョブプレンティール

1992年に設立。ホテル関連産業を中心とした人材派遣・紹介事業などのほか、スチュワード（ホテル洗い場洗浄業務）や社員食堂受託事業なども行っています。また、米軍基地への人材派遣事業のほか、一般企業への人材派遣・紹介事業などを行っています。

■株式会社プレンティール東京

2010年に設立。ホテル・ブライダルなどへの人材派遣・紹介事業のほか転職支援事業を行っています。また、ホテルをはじめ企業の求人広告・代理店業務、採用・人事コンサルティング事業などを行っています。

■株式会社RSP

県内を中心とした求人広告事業・採用コンサルティング事業のほか、研修セミナー開発事業・新卒採用支援事業・職業有料紹介業などを行っています。

■アクト総合サービス株式会社

建物の各設備の維持保全、清掃サービス、警備業務など建築物総合管理とホテル客室の清掃管理業務、損保・生保代理店業を行なっています。

■株式会社ジョブプラス ONE

県内の北部リゾート地を中心としたホテル・観光業界に特化した職業紹介事業を行っています。

■プレンティールランゲージスクール

P's SQUARE でキッズからアダルトまでを対象としたバイリンガルやネイティブ講師によるプライベートレッスンなど語学スクールを運営し、企業向けには出張で「語学トレーニング」を提供しています。

複合商業施設「P's SQUARE (ピーススクエア)」を今年の4月に開業しました。単なるテナントビルではなく、職業紹介の発信基地として人と情報が集まる空間づくりを目指しています。概



職業紹介士は現在5名で今年も2名が資格取得する予定



3歳から12歳を対象にした「キッズ英会話ルーム」



「P's SQUARE」ビル4階のブレンティーランゲージスクールの語学教室



貸会議室は4タイプを揃え200名以上の収容が可能

要を教えてください。

7つの飲食店をはじめ美容室やエステ、オフィスなどが入り、貸会議室を提供する複合商業施設「P's SQUARE（ピーススクエア）」を今年の4月に浦添市西原に開業しました。運営は、ブレンティーホールディングスが行っています。

2,500坪の施設に、約250台の駐車場を備え、飲食店や企業など計13社がテナントとして入居しています。最上階はビジネスラウンジと位置付け、4タイプの貸会議室を設置。10人から200人あまりの収容が可能で、会議終了後には、P's SQUAREに入居する7つの飲食店で懇親会も可能です。もちろんケータリングもできます。社内会議や研修会のほか、企業が開催するセミナーや講演会に、予約から会議、懇親会までをワンストップでサービス提供できるのが特徴です。

1階と2階は飲食店や美容室などが入居し、3階がオフィスフロアです。4階には当社が入り、職業紹介サービスのための明るくゆったりとしたサロンスペースを設けています。同フロアには、関連会社が運営する語学教室も設けています。米軍基地や観光業などで働いている方、これから働きたいと考えている方をサポートし、さらにホテルや企業側から依頼があれば、こちらから出向く

「語学トレーニング」サービスも実施しています。

「P's SQUAREに行けば、すべての職種の多様な働き方の情報が得られる。有益なアドバイスももらえる。求職企業と求人者をつなぐ新しい交流の場であり、賑わいのある空間」。そうした施設を目指して、機能とサービスの充実を図っていきたいと考えています。

経営理念、事業運営の考え方などをお聞かせください。

経営理念

“お仕事を求める人”に“働く愉しみ”を提供します。自らが創造力と行動力を発揮して“働く愉しみ”を実現できる環境を創出します。

お客様と地域社会のために自らが“働く愉しみ”を追求します。

経営理念の基本にあるのが「適職紹介」という考え方です。私たちは、本人が「望む仕事」「向いている仕事」「適している仕事」に就くことがベストな就職と考えています。それを実現するために、できる限りのサポートを行うように努めています。

仕事を求めている人はさまざまです。正社員

会社概要

商 号: 株式会社プレントイーホールディングス
在 在: 沖縄県浦添市西原 2-4-1
 P's SQUARE 4F
連 絡 先: 098-871-3800
創 業: 1988 年 (昭和 63 年)
役 員: CEO 比屋根 利通
 専務取締役 伊地 保雅
 常務取締役 宮川 嘉透
 伊藤 直寿
 安和 良太
 ジョー・ウィリアム・
 ジョンソン
従業員数: 100 名 (グループ全体)
事業内容: 人事サービス事業を行う傘下
 6 社の持ち株会社
子 会 社: 株式会社ジョブプレントイー
 株式会社プレントイー東京
 株式会社 R S P
 アクト総合サービス株式会社
 株式会社ジョブプラス ONE
 株式会社プレントイーランゲージスクール



貸会議室はセミナーや研修会など幅広い用途に利用できる



貸会議室ご利用後は「P's SQUARE」内で懇親会等ができる

を望む方ばかりではありません。例えば、子どもを持つ主婦や両親の面倒をみている方などは、一定の限られた時間を就労にあてることとなります。また、期間を決めて働きたい方、旅行資金などを貯めるために働きたい方など、有期労働を望む方はけっこういらっしゃいます。

こうした一人ひとりの生活環境や条件を考慮しながら、本人の要望をしっかりと聞き、ライフスタイルに合わせた「適職」を紹介するのが私たちの役割と考えています。

もう一つ、重視していることがあります。労働環境や待遇をより良くするための取り組みです。当社は女性社員の割合が高いこともあって、女性が働きやすい職場環境の整備にとくに力を入れています。

育児休業や年次有給休暇が取りやすい、時間外労働を減らす、コンプライアンスを徹底する、などの取り組みを自ら進めながら、クライアントである求人企業の皆さまに、具体的な改善提案も行っています。

これからの事業の展開について、お考えをお聞かせください。

国内の景気はここ数年でだいぶ良くなってき

ました。その影響で労働市場も人手不足感が高まってきています。最低賃金が引き上げられる一方で、労働環境を改善しなければ、人材が集まらない状況になってきたと思われます。時代は、買い手市場から売り手市場に移ったと私たちはみています。企業もようやく、それに気付いてきたのではないのでしょうか。今後、景気はこのまま良い方向へ進むとみられていますので、人手不足はこれからも続くと思われま

こうした時代を迎えて、労働市場では主婦や高齢者の方々が、貴重な人材として従来にも増して求められるようになってみられます。ただ、その方々は家事や養育、介護といった事情で時間的な制約を持っています。したがって、その制約を前提としつつ、求職者と求人企業をつなぐ役割が重要になってきます。当社はその役割を積極的に果たしていきたいと考えています。そうすることによって全体の労働力が増えていけば、県経済を支えることにもつながるはず

4月に開業した「P's SQUARE (ピーススクエア)」を核にして、こうした取り組みに注力していきたいと考えています。

株式会社バイオジェット



バイオの先端技術をツールに、幅広いネットワークを活かして企業の商品開発をサポートする。高い専門性を発揮しながら産学官の「橋渡し」役を担う。



つかはら まさとし
塚原 正俊 CEO

事業概要

○代表者	つかはら まさとし 塚原 正俊
○設立	2011年3月31日
○事業内容	バイオ研究開発、商品開発コンサルティング、受託分析、NGS利用サポート
○場所	沖縄県うるま市塩屋 315
○TEL	098-979-3515
○従業員	8名

特徴のある事業内容

当社は、「科学研究や分析評価などの先端研究をツールにコンサルティング業務を行う」ことを主事業としています。成分分析や分子生物学的解析など専門的な技術を持ち、その受託事業を行っていますが、それだけにとどまらず、これらの技術をツールとして企業の商品開発やサービス創出をサポートする、より広い守備範囲で事業を行っています。

例えば、商品開発や新たなサービスをイメージしている企業さまに対して、技術の提供をはじめ開発の方向性やスケジューリングの提案、大学や研究機関との連携のための橋渡しなど、実現に向けて総合的なサポートを行います。一言で言えば、バイオを軸とした研究開発の総合サポートを行う会社です。

自社で研究機能を持っているので、お客さまから寄せられる問題点の解決や見通し、研究機関との効果的な連携を具体的にアドバイスすることができます。これが当社の大きな特徴といえます。このような会社は、全国でも非常に少

ないと思います。

起業への道のり

私は大学院を卒業してすぐに、財団法人神奈川県科学技術アカデミーの研究プロジェクトに加わり、約5年間、分子生物や発生学、生理学などの基礎研究に携わりました。

その後、大手乳製品メーカーに入社。そこでは基礎研究をはじめ商品開発、マーケティング、生産管理などいろいろな業務を経験しました。実は、基礎研究にずっと携わるつもりでいたため、他の業務への異動には戸惑いと不満を感じていたのですが、振り返ればこのときの経験が現在、たいへん役に立っています。民間企業の商品開発、生産管理、販売、マネジメントを短期間で学ぶことができたからです。「自分が関心のある仕事」と「自分を成長させてくれる仕事」は、時として別ものであることを痛感しました。

そのメーカーを退職して沖縄の研究開発機関に入社したのが、2004年でした。前職の経験から「学術的な研究よりも、実用化につながる研究・開発をやりたい、それを公的な立場でできれば自分のスキルを活かせるかもしれない」という想いで着任しました。そこでは、沖縄の素材を対象にした研究開発や地域振興に携わり、異業種や異分野の方々とのネットワークもしっかりと築くこともできました。

起業したのは2011年です。一般的なバイオベンチャーではなく、先端技術をツールに幅広いネットワークを活かしながらお客さまの課題



分析評価風景



新しい酵母を使った泡盛
「ハイパーイースト 101」



ハイビスカス酵母の琉球泡盛



分析表示をマーケティングに活用する



バイオジェットの事業例

を解決する、そんなビジネスモデルを主体にする会社にしました。産学官連携に関わる中で、その必要性を強く感じたからです。

泡盛の新商品開発の事例

泡盛メーカーの新里酒造は、当社と琉球大学、奈良先端科学技術大学の共同研究で、従来よりも香りの成分を強く引き出す新しい酵母「101H」を使った商品を開発し、今年の5月に一般販売を始めました。当社の技術を活用しながらコーディネートさせていただき、新商品開発につなげた最近の事例です。

新商品は、ブランデーや果実のような香りが特徴で、新たな泡盛ファンづくりにも貢献する商品として期待されます。

泡盛の酵母は、アルコールを造り出す微生物で、当社の得意とする研究分野の一つです。これまでも多くの泡盛メーカーの皆さまと共同で、商品開発に携わってきました。風味の分析表示をマーケティングに活用する事例もあり、好評を得ています。

農林水産省産学連携支援事業コーディネーターとして活動

2015年5月に、農林水産省から農林水産省産学連携支援事業コーディネーターを拝命しました。その役割は「産学官の多様な機関とのネットワークを構築し、さまざまなニーズに対応する技術の仲介役として活動する」などがうたわれています。

全国に140名ほどのコーディネーターが在籍している中で、沖縄県は私一人です。ニーズは高く、この制度の認知が広がる中で忙しさも増えています。現在、同支援事業の事務局に人数を増やすように働きかけているところで、県内の農水産・食品業界の発展に貢献できれば、と思っています。

今後の取り組み

設立から今年で6年目になり、当社は起業の段階から「法人の維持と発展」という次の段階へ移りました。現在重視しているのは、研究員のスキルアップによる業務の深さと広さの充実です。

当社のビジネスモデルは、特定の研究技術を売るものではなく、お客さまから寄せられるさまざまな課題に、柔軟かつ高い水準で応じることです。そのためには、単に研究知識を身に付けているだけでは務まりません。立案や思考スキル、プレゼンテーション能力、交渉力などで高いレベルが求められます。研究員のレベルが会社の評価に直結するので、その点を強く意識した経営を進めていきます。

企業は新たな商品やサービス開発に常に取り組んでおり、研究者は研究成果の実用化を望んでいます。こうした中で当社は、これからも人材の質の高さを追求しながら、企業と研究者を効果的に結び付ける「橋渡し」の役割を積極的に果たしていきたいと考えています。

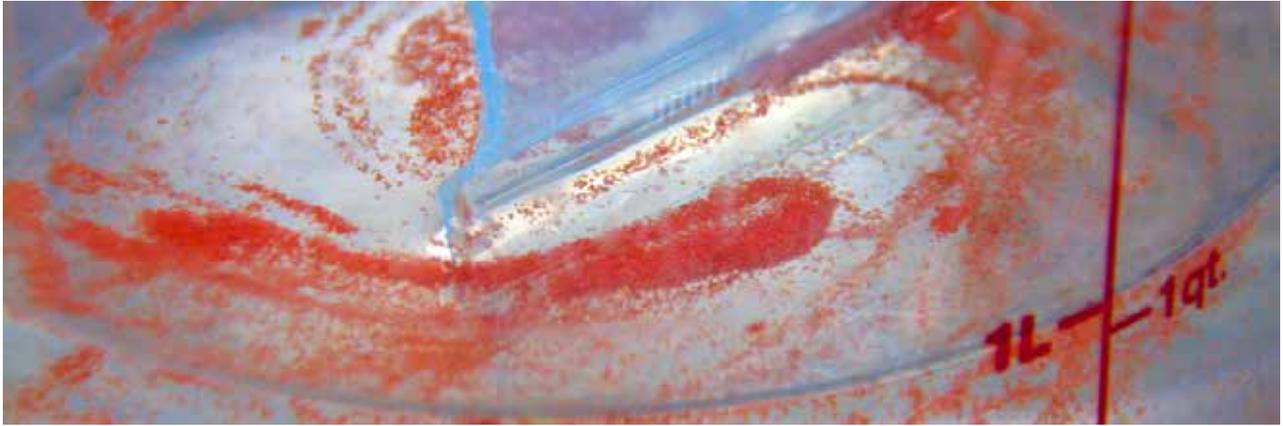
(レポート 照屋 正)

※沖縄科学技術大学院大学の
HPから転載した記事です。

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～

待ち受ける新たな関係：サンゴと褐虫藻の共生メカニズムに迫る



長い期間にわたってサンゴが自力で生存することはとても難しく、生存維持のため褐虫藻と共生関係を結ぶ必要があります。褐虫藻はサンゴが必要とする栄養の約90%を供給しているため、褐虫藻との共生を維持することはサンゴの健全な状態を保つためには欠かせません。褐虫藻がいなくなると、ほとんどの場合サンゴ自体も死滅してしまうからです。サンゴと褐虫藻、そしてその生態系に棲む生き物を保全するためには、サンゴと褐虫藻の共生関係がどのように始まるのかを理解する必要があります。沖縄科学技術大学院大学（OIST）の佐藤矩行教授と新里宙也博士は、ジェームズクック大学（オーストラリア）のAmin Mohamed博士課程学生とDavid Miller教授と共同で、サンゴが褐虫藻と最初に接触した際にサンゴの遺伝子発現に変化が見られることを発見しました。この研究成果は*Molecular Ecology*誌に掲載されました。

ミドリイシサンゴが褐虫藻と共生していないのは、幼生期だけです。自然界では、サンゴは褐虫藻と接触すると、それらを細胞内に取り込み、そこから生涯を共にします。

「サンゴの幼生が共生を始めたときに起きる遺伝子発現の変化について調べたかったのです」と、論文の共著者でOISTマリンゲノミクスユニットのグループリーダーを務める新里博士は言います。

これまでは褐虫藻がサンゴの体内に取り込まれる際に、遺伝子発現はわずかにしか変化しないと考えられていました。しかし、褐虫藻がサンゴに取り込まれた後、最先端技術を駆使した遺伝子分析を複数の異なる時点でおこなった結果、共生開始時に遺伝子発現の変化が認められ、さらにそれが生じるタイミングはサンゴが褐虫藻と最初に接触してから4時間後の時点に限られていることが分かりました。過去の研究では、分析を開始する時間

が最初の接触から12～48時間後だったため、今回特定することができた時間枠における遺伝子発現は見過ごされていました。

「今回の研究では、サンゴの共生のごく初期段階の解析に成功しました」と新里博士は述べ、「ミトコンドリア代謝とタンパク質の合成に関わる遺伝子が抑制されていることが分かりました。つまりこれは、短時間のあいだ代謝機能が停止することを意味します」と分析結果について詳しく語っています。

この結果から分かるのは、サンゴは受動的に褐虫藻を受け入れるのではなく、褐虫藻と相互作用しながら共生関係に適応していかなくてはならないということです。

新里博士は「サンゴは細胞の状態を変化させながら共生関係に適応していくのです。相手を迎え入れるための準備が整うと共生関係が始まります」と説明します。

さらに研究チームは、褐虫藻を囲んでいるシンビオソームという膜が宿主であるサンゴのファゴソーム（病原性細菌を取り込んで殺す細胞内の膜構造）から派生してできていることを裏付ける証拠を発見しました。これは、ファゴソームが病原細菌を取り込んで分解する機能に影響を及ぼします。

「通常はファゴソームが病原細菌を殺しますが、このような共生関係においては、ファゴソームの機能が正常に働きません」と新里博士は指摘します。

今回の研究成果は、共生プロセスおよびサンゴと褐虫藻との継続的な共生関係の解明に向けた手がかりとなることが期待されます。これは特にサンゴの保全に欠かせない重要な情報となります。気候変動に伴い海水温度が

1、2度上昇するだけで共生関係は崩壊し、サンゴにとって最大の栄養供給源である褐虫藻が体内から抜け出てしまいます。これをサンゴの白化現象といい、サンゴ礁生態系にとっての最大の脅威となります。サンゴと褐虫藻との共生関係の解明がサンゴの白化現象を防ぐ重要な鍵を握ります。

「地球上の海洋生物のおよそ25%がサンゴ礁の中に棲息しています」と新里博士は言います。「サンゴ礁がなくなれば、そこに棲息する生物もいなくなってしまう。豊かな生態系の土台となるサンゴと褐虫藻の共生関係を理解することが重要なのはこのためです。サンゴの白化現象を食い止めるにはサンゴの共生メカニズムを明らかにする必要があります」。



ミドリイシサンゴにとって、生存に不可欠な共生者が存在しない唯一の期間である幼生期。この時期は研究者にとってサンゴと褐虫藻との相互関係を調べる絶好の機会となる。



サンゴは幼生期においてのみ栄養源である褐虫藻と共生していない。



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。

スポーツアイランド沖縄 ～スポーツツーリズムを通じた新たな沖縄の魅力創出をめざして～



1. はじめに

スポーツツーリズムには、3つの「スポーツ」があります。1つは、プロ野球やJリーグなど高いレベルの競技スポーツを観戦する「観るスポーツ」、次に、ランニングやウォーキング、サイクリングなど老若男女、世代を超えて楽しめる「するスポーツ」、もう1つは、地域に密着したスポーツイベントの開催、ボランティアとしての大会支援、自治体や地域をあげた国際競技大会・キャンプ誘致などの「支えるスポーツ」です。

これらは、観光資源に乏しい地域の新たな魅力の発信に加えて、訪れる人々の消費による経済の活性化などに大きく寄与します。本県は、豊富な観光資源を有することによる優位性に加えて、年間を通じた温暖な気候により、冬場を中心にさまざまなスポーツ関連イベントが開催され、着実に「スポーツアイランド沖縄」としての認知度を高めつつあります。

OCVBではこれらスポーツイベントを観光資源と捉え、さらなるスポーツツーリズムの普及と定着を図るため、県内におけるスポーツイベントの開催状況調査や、県外・海外へ向けた多角的なプロモーションを行っています。また、本県への旅行ツアー造成のための事業者向け事業説明会や商談会などを実施することで、スポーツツーリストの誘客促進を目指しています。



2. 本県におけるスポーツツーリズムの現状

前述した「観るスポーツ」の代表格としては、プロ野球キャンプがあげられます。

りゅうぎん総合研究所の調査によると、2016年の春季キャンプによる経済効果は、前年度比13.6%増の100億400万円。県外から6万6千人が来訪したと報告しています。また県内には、「琉球ゴールデンキングス」「琉球コラソン」「FC琉球」と3つのプロスポーツチームがあ

り、県外チームとの試合時には、多くの相手側のファンの方々が応援に来沖されます。この旅行形態は「アウェイ・ツーリズム」と呼ばれています。本県ではアウェイ・ツーリズムのさらなる促進のため、対戦相手のホームゲームなどでも沖縄をPRする活動を展開しています。

さらに、「するスポーツ」も盛り上がりを見せています。NAHA マラソンなどに代表される国内外から人気の高いスポーツ大会への参加に加え、新たな流れが見られます。昨今の健康ブームや手軽に参加できる旅ランやポタリングのような県内スポーツアクティビティの充実化を背景に、通常の観光旅行に加えて「ちょい足し」のコンテンツとしてスポーツを楽しむ方が増えている傾向にあります。

3. 新たなニーズの創出に向けて

県内スポーツ大会への県外・海外参加者は増加傾向にありますが、来沖される旅行者の全体数から見ると、まだまだその割合は小さいのが現状です。

大多数の方々は体を動かすことに興味を持っていますが、スポーツ大会へ参加するほどの積極的な動きには至っていないのが現状です。今後は、県内スポーツ大会への誘客という柱を残しつつ、そのような潜在的なスポーツ愛好家予備軍を新たな層として開拓していく必要があります。

そこで注目されるのが「旅にスポーツをプラスする」という考え方です。コンセプトは「気軽さ」と「手軽さ」です。例えばビジネス旅行であれば、起床後に宿泊ホテル周辺でジョギングやウォーキングを楽しむ、忙しい出張の合間に数ホールだけゴルフを楽しむ、観光旅行であれば早起きをしてビーチヨガを楽しむ、風光明媚な場所をサイクリングする、という

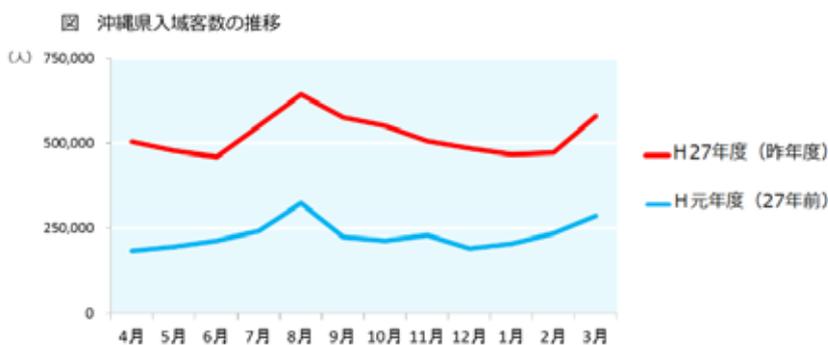
ように旅の目的がスポーツそのものではないものの、「プラスワン」の要素として気軽にスポーツを取り入れるという考え方です。

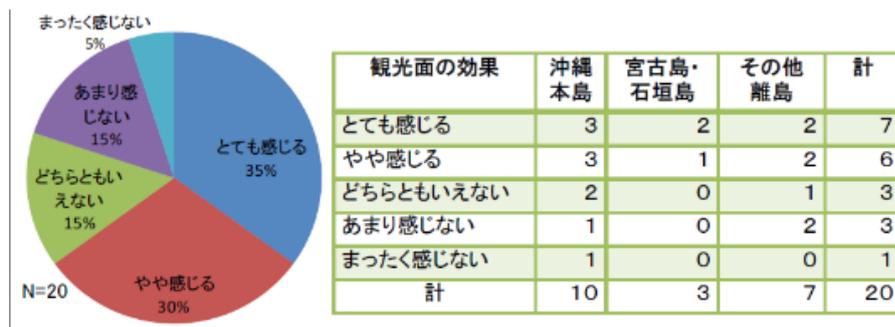
実はこのように手軽に楽しめるスポーツアクティビティの造成は、各地の観光協会やホテルなどの民間施設ですでに始まっています。今後は、ウェアやシューズのレンタルなどサービスの充実化も期待され、気軽さと手軽さに加えて新たに「身軽さ」も魅力の一つになると見られます。



4. ボトム期の誘客対策として

現在、沖縄観光は11月～翌6月頃までがボトム期とされますが、「旬香周島キャンペーン」の効果やクルーズ船寄港数の増加などにより徐々に平準化に向かいつつあります。しかし、1年間の観光客数の入り込みをグラフ化した波形を見ると、27年前からあまり変わっておらず、繁忙期と閑散期が大きくは変動していないことが分かります。





内閣府沖縄総合事務局『『マラソン in 沖縄』』に対する県外ランナー意向等調査』より

そのため冬場に多く開催されるスポーツイベントへの誘客は、ボトム期における観光客増に大きく貢献する観光資源の一つとして捉えられています。実際、2015年に内閣府沖縄総合事務局が実施した『『マラソン in 沖縄』』に対する県外ランナー意向等調査』において、20のマラソン大会事務局にアンケートを行った結果、6割を超える13の大会事務局が「夏場以外のボトム期（閑散期）の観光需要の創出につながり、観光面の効果があると感じている」と回答しています。

マラソン以外にも11月の「ツール・ド・おきなわ」、1月の「美ら島オキナワ Century Run」などのサイクリングイベント、4月に開催される「石垣島トライアスロン」なども冬場の誘客に一役買っています。また、ビーチテニスやビーチハンドボールなど、ビーチを活用したアクティビティも広がりつつあります。

美しいビーチといえば沖縄の代名詞になっていますが、冬場はクローズしています。その時期の利活用という点でビーチスポーツも注目されています。



5. スポーツツーリズムの発展に向けて

これまで紹介したように、本県はスポーツツーリズムを促進する上での優位性を十分に兼ね備えていると言えます。今後、それらを活用して、さらなる発展に向けた取り組みを行っていく必要があります。

具体的な案としては、一般の観光客向けに、各地の観光協会や民間施設で「手軽」「気軽」「身軽」に参加できるスポーツアクティビティの造成があげられます。また、既存のスポーツ大会においても、今後ますます多種多様な大会が増えることを想定し、他との差別化が重要となります。

そのためには、将来的にどの程度の大会規模を目指し、また参加者は国内メインなのか、あるいは海外から誘致したいのかなど、より具体的なビジョンを持ち、それに合わせた受入態勢を構築することが大事です。そして忘れてはならないのが「支えるスポーツ」の視点です。大きな大会になればなるほど、多くのボランティアや運営スタッフが必要になります。大会成功の鍵を握るのは支える方々のホスピタリティにかかっています。

実際、本県でスポーツ大会に参加された方の多くは沿道の声援や地元特産品の差し入れなど、温かい「おもてなし」に心を打たれた、と答えています。支えてくれるボランティアへのケアや体制の充実は、大会参加者の満足度向上のみならず、リピーターの創出にとっても重要な役割を担っています。今後、「スポーツアイランド沖縄」のさらなる普及と定着のためには、地域一体となったホスピタリティ溢れる取り組みが必要不可欠です。

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 スポーツチーム
〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄 1831 番地 1
(沖縄産業支援センター 2 階)
電話番号：098-859-6126 FAX：098-859-6221

広報チーム mail:pub@ocvb.or.jp

沖縄県における近海国際物流の可能性について



早稲田大学商学部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

2015年8月6日に新スエズ運河が開通したのに続き、2016年6月26日に新パナマ運河が開通し、大型貨物船の90%が通過できるようになった。我が国にとっては、火力発電の燃料として需要が増す天然ガス（LNG）の輸入日数の短縮などに繋がるとして期待が大きい。

海運技術の進歩は、海に囲まれた日本にとって韓国、中国、台湾そして香港などの国・地域を準国内化するようになった。とりわけ日韓の間では、下関-釜山間でRORO船・フェリー等の高速船により自動車部品の輸出入で日産自動車がJITを実現した。

沖縄県では、ANAが航空貨物ハブを運営しているが、近年地元海運業者が相次いで台湾航路を開設した。これらはいずれもシームレスな国際物流を構築しようという戦略に沿ったものである。本稿においては、これら近海に立地する台湾と沖縄県の物流関係を海運という視点から見直し、今後の可能性について考察することにする。

2. アジアから見た沖縄県の位置とロジスティクス

図1で見ると通り、沖縄県を中心としてアジアを見ても、RORO船等の高速船が効率性を発揮する1,500km圏内に、東アジアの重要都市が位置し、20億人以上の市場となる。

図1 沖縄県の位置



出所：『沖縄県ホームページ』
<http://www.pref.okinawa.jp/site/kodomo/sugata/ichi/ichi.html>

沖縄県の海運について語る前に、現代の海運を劇的に変えたコンテナについて基本的なことから考察することにする。

先ず、コンテナを発明し商業的に成功を収めたのは、米国人のマルコム・マクリン (Malcom McLean) (1914年～2001年) と言われる。トラック業者であったマクリンはトレーラーからトレーラー・ヘッド (トラクターとも言う) とシャーシを分離し、シャーシからコンテナ部分だけを取り出し効率よく船倉に固定するための画期的なセルガイド方式を開発した。コンテナも、一般的なドライ・コンテナ、冷凍食品等を運ぶリーファー・コンテナ等様々なコンテナが開発されている。

いかにこのコンテナを効率よく運ぶかが、船舶による現代のロジスティクスにとって重要になってきたのである。基本的に国際基準から言えば、20フィート・コンテナと40フィート・コンテナがあり、コンテナ専用船は、20フィート・コンテナ換算で、～TEU (Twenty feet Equivalent Unit) として、その大きさが示される。現在では、1万TEUを超えるコンテナ船も珍しくなく、最大規模のコンテナ船は2万TEUを積載できる。

図2. コンテナの種類



出所：『NYK キッズ』
http://www.nyk.com/kids/container/about_hakobu.htm

コンテナは陸上においては、トレーラーによって運ばれる。トレーラーは、トレーラー・ヘッド（トラクター）とシャーシ（またはトレーラー）からなり、シャーシ部分にコンテナを積載する。（図3、図4、図5）

図3.

トラクター+20' シャーシ

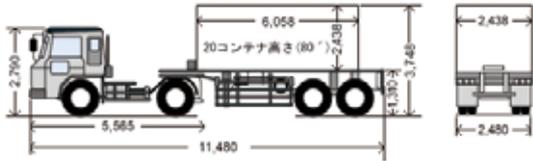


図4.

トラクター+40' シャーシ

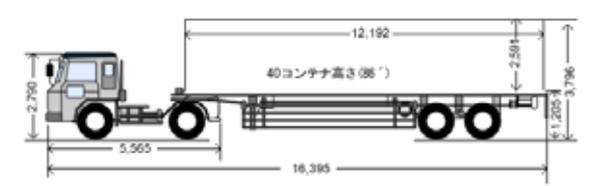
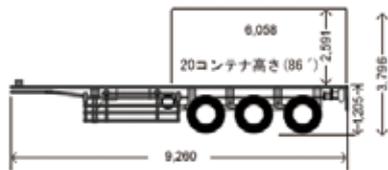


図5.

海上コンテナ積載用セミトレーラ



出所：『総合運送株式会社ホームページ』<http://www.sogo-unyu.co.jp/useful/track.html>

RORO (Roll On - Roll Off) 船とは、ランプウェイを通して自走でトレーラーを積み上げる荷役方式の船のことを言う。（図6）

図6. RORO船



出所：『敦賀みなと振興会ホームページ』
<http://www.tsurugaport.jp/shiritai/>

コンテナを運ぶ場合における RORO 船の利点としては、以下のようなものがある。

- ・荷役に要する時間が短い。
- ・ガントリークレーンなどを必要とするコンテナ輸送に比べて荷役コストが安い。
- ・中近距離を短時間でシャトル運送するのに適している。

RORO 船を使った国際的な物流過程としては、以下のようなものがある。

- ① 輸出国と輸入国、さらには RORO 船上で異なったシャーシが使用される場合。
- ② シャーシを輸出入国で共用する場合。
- ③ 陸上輸送のドライバーが積み込みを行うと同時に、そのまま船舶に同乗して仕向け地港まで行き、相手国でもトレーラーを運転する。

物流から見ると、発送地から顧客に届けられるまで、陸送（工場から A 港）+ 海運（A 港から B 港）+ B 港から顧客までの陸送—というプロセスを経るが、その間物流作業がなされるのみで、コスト軽減が最大の課題となる。しかし、現代のロジスティクスにおいては、工場 → A 国港湾 → B 国港湾 → 顧客の全物流過程—が効率的に管理され、競争的優位性を生むためのシームレスな物流を完成させる目標を持つ。

3. 沖縄県の実業家の動き

好調な那覇空港ハブ事業に最も刺激を受けているのが、沖縄県の実業家である。先ず琉球海運（那覇市、宮城茂社長）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 4 日に短縮され、輸送コストの低減も見込まれている。（図7）

図7. 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
<http://ryukyushimpo.jp/news/preentry-236143.html>

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

台湾の高雄港は、アジアを代表するハブ港の一つであるが、その結果、水曜日に博多から発送された貨物は翌週の火曜日に香港に到着する物流サービスが提供できる。(図8)

図8. 福岡から香港までのロジスティクス



出所：『Lnews』2016年1月26日

<http://lnews.jp/2016/01/i012610.html>

※ CFS (CONTAINER FREIGHT STATION 小口コンテナ用ステーション)：コンテナを満たすことができないLCLを混載コンテナに積みこんだ入り、輸入貨物をコンテナから取り出して荷主に渡したりする作業を行う場所のこと。

※ CY カット (Container Yard Cut-off)：コンテナヤードへの搬入締め切り時間を言う。

※ LCL (Less Than Container Load)：コンテナ1本に満たない小口貨物のことをLCLといい、これらはCFSでほかの貨物と混載される。

図9



出所：『琉球新報』2016年1月27日 15:07 <http://ryukyushimpo.jp/news/entry-211307.html>

商船三井ロジスティクスの沖縄地区代理店のオウ・ティ・ケイ(糸満均社長)と琉球海運は2016年1月26日、香港向け海上輸送貨物の混載サービスを2月から開始すると発表した。2014年末の商船三井と琉球海運の提携で、那覇から香港へは到達時間が最短4日間に短縮された。それまでは、沖縄発の香港行貨物は、先ず大阪港へ向かい、そこでコンテナ船(外国航路)に積み込まれた後、仕向け地港へ向かっていたので、沖縄から香港までのリードタイムは2週間となっていた。リードタイムを短縮し、コストを削減するために締結されたのが、商船大手と地元海運業の提携である。

琉球海運は2016年の6月16日の株主総会で、提携の成果を次のように説明している。「輸送実績は定期航路の貨物量が前期比3.5%増の286万4,720トン、不定期航路が同26.9%減の16万9,711トン、合計で同1.1%増の303万4,431トンだった。このうち2014年の台湾定期航路の輸送量は約12万2千トンで、当初見込んでいた2年目で6万トンという計画値の2倍となった。」¹⁾

さらに同社は、大型貨物船を2隻新造することについて次のように発表した。「貨物船を2隻同時に新造するのは1975年以来で、投資額は90億円程度を見込む。大型車両が自走で乗り込めるRORO船で、総トン数はいずれも1万1,900トン。1997年建造の『にらいかない』(5,724トン)、2000年建造の『しゅれい』(6,562トン)の代替船となる。積載能力は1.5~1.6倍に向上する。」²⁾

上記の通り、予想される貨物量の増大に対応するために、琉球海運は県内最大の4万平方メートルの物流センターを整備する。外国貨物を保税状態のまま加工や改装、仕分けする保税倉庫も計画しており、海外展開を活性化させる。(図10)

図10



出所：『琉球新報』2016年6月14日 05:04 <http://ryukyushimpo.jp/news/entry-297462.html>

一方、南西海運（那覇市、下地米蔵社長）は、小回りの利くハンディ・サイズのコンテナ船である新造船せつ丸(180TEU)を投入し、台湾大手海運会社万海（ワンハイ）航運と2014年に業務提携を行った。この1年で南西海運が那覇ー中国、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比3倍の3,142TEUに増大している。（図11）

図 11



出所：『琉球新報』2014年7月30日 11:31 <http://ryukyushimpo.jp/news/preentry-229326.html>

図 12. せつ丸



出所：『三浦造船所ホームページ』<http://www.saiki.tv/~miurazosen/news029.htm>

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。

4. 輸出

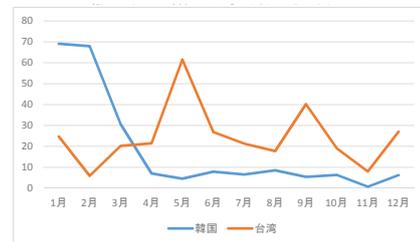
以下、沖縄地区税関（2015年1～12月）<http://www.customs.go.jp/okinawa/> のデータを使って、台湾市場を中心に沖縄県の近海国際貿易の特徴について考察する。

図 13. 中近海諸国・地域への輸出割合



図13を見てみると、沖縄県にとって、輸出割合が最も多いのが韓国であり、それに続き中国、台湾、香港、シンガポールとなっているが、図14、図15を見てみると、台湾市場の特性が理解できる。

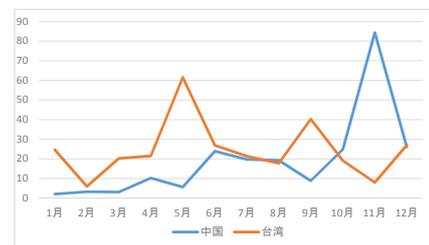
図 14. アジア輸出に占める韓国と台湾の割合比較（単位：%）



韓国への輸出が台湾を上回っているのは1月～3月であり、その他は台湾が韓国を上回っている。（図14）

図15を見てみると、中国への輸出が台湾への輸出を大きく上回っているのは11月のみであり、2月、6月、7月、8月、10月、12月はほぼ同じ、一方、1月、3月、4月、5月、9月は台湾が中国への輸出を上回っている。特に、5月と9月は台湾への輸出が中国への輸出を大きく上回っている。

図 15. アジア輸出に占める中国と台湾の割合比較（単位：%）



台湾への輸出と香港への輸出を比べたのが、図16であるが、5月と9月は台湾への輸出が香港への輸出を大きく上回り、4月は香港への輸出が台湾への輸出を大きく上回っているが、両市場とも安定した市場であり、沖縄県にとって重要な輸出地域となっている。

図 16. アジア輸出に占める台湾と香港の割合(単位:%)



図 17 は、台湾への輸出で人気の高い化粧品類とビール等の飲料水の売上高をグラフにしたものである。近年、化粧品は大変大きな伸びを示しており、ビールでは沖縄県のブランドであるオリオンビールがコンビニやスーパーで定番化されることで安定した売上高の推移を示している。

図 17. アジア輸出に占める台湾への輸出(単位:百万円)

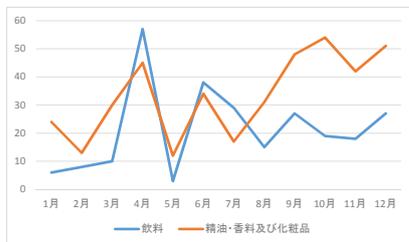


図 18 は、輸出に船舶を利用する鉄鋼と機械及び輸送用機械の輸出額を示したものであるが、機械及び輸送用機械が多い。

図 18. 台湾への工業製品の輸出 (単位:百万円)

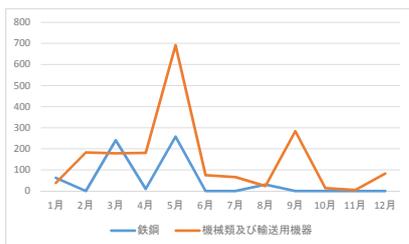
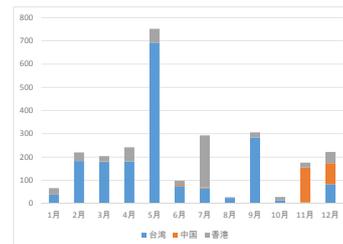


図 19 でわかる通り、台湾・中国・香港への機械及び輸送用機器の輸出を比べても台湾が多い。

図 19. 台湾・中国・香港への機械及び輸送用機器の輸出 (単位:百万円)



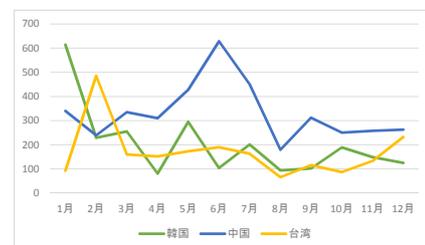
5. 輸入

主要 3ヶ国からの輸入を比較したのが図 20 であるが、韓国からの輸入が増えている。

図 20. 韓・中・台からの輸入 (単位:百万円)



図 21. 韓・中・台からの機械及び輸送用機器の輸入 (単位:百万円)



船舶を利用することが多い機械及び輸送用機器の輸入に関しては、中国からの輸入が多い。(図 21)

6. 近海国際貿易から見た市場の拡大

船舶を利用する一般機器の輸出入に高雄をハブとした輸出入では下記のような効率化が図られたことが考えられる。

図 22. 一般機器の輸出（単位：百万円）

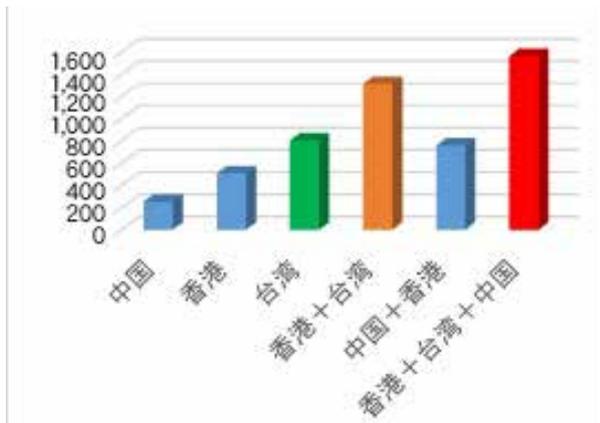
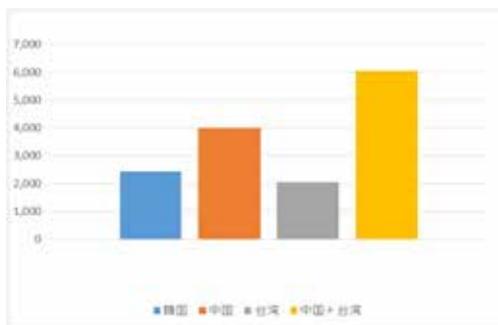


図 22 からわかることは、那覇港から台湾 + 香港 + 中国への輸出物をまとめて高雄に輸送することができ、規模の経済性を享受できる。(図 23)

図 23. アジア諸国からの機械及び輸送用機器の輸入(単位：百万円)



輸入に関しても、高雄で中国 + 台湾の貨物をまとめ、一括して那覇港に輸送できる。(図 23)

7. まとめに代えて

片荷を心配する声が大きいが、この問題は那覇港に限ったことではなく、日本の港湾すべてに共通した問題である。それよりも貨物が集まり始めたことの方が重大と考える。その理由は、大幅なリードタイムの短縮にあったが、準国内化された高雄港をハブ港として利用できたことが大きい。

21 世紀のリーディング産業として物流分野を挙げる声が大きいかかわらず、日本全体から見ると「ものづくり」に対する熱意に比して「物流」は軽視されがちである。その点、わが県は物流分野の発展を官民挙げて

促進しようという機運が高まっており、今まさに、物流先進県を目指す時と考える。³⁾

謝辞

本稿を執筆するにあたっては、琉球海運株式会社社長山城博美氏にお忙しい移動中のさなか、インタビューをさせていただいた。ここにお礼を申し上げます。

また、同氏には、今後とも大所高所からの意見を頂きたいと、切に希望する次第である。

注

- 1) 『琉球新報』2016年6月17日 10:36 <http://ryukyushimpo.jp/news/entry-299611.html>
- 2) 同上
- 3) 地元紙においても異例の物流に関する社説「中城港湾物流拠点：21世紀の万国津梁実現を」が掲載されたことからでも、県民の注目度が理解できる。
『琉球新報』2016年6月15日 06:01 <http://www.ryukyushimpo.jp/editorial/entry-298027.html>

参考文献

- [1] 拙著「那覇空港における物流基地構想」『りゅうぎん調査』No.466,(2008年8月)8-14.
- [2] 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.
- [3] 拙著「那覇空港におけるサプライチェーン(S C)形成過程とその影響について」『りゅうぎん調査』No.553,(2015年11月)14-21.
- [4] 拙著「那覇空港ハブにおけるアジア諸国との貿易動向(2015)」『りゅうぎん調査』No.558,(2016年4月)14-21.

HONG KONG

アジア便り 香港 vol.98



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)

沖縄県香港事務所の 取り組みについて

はじめに

皆様こんにちは。沖縄県香港事務所の村井です。
沖縄では夏真っ盛りといったところでしょうが、この原稿をお読み頂いている頃はリオデジャネイロオリンピック真っ最中ですね。香港からは今回のオリンピックに38名(女性21名、男性17名)が参加します。香港代表が出場する競技は、バドミントン、卓球、自転車競技、フェンシング、水泳、トラックフィールド、セーリング、カヌー、ゴルフの9種目。香港がオリンピックに参加したのは1952年のヘルシンキからです。1996年のアトランタオリンピックでは女子セーリング競技で金メダル、2012年のロンドンオリンピックでは女子自転車競技で銅メダルを獲得しており、今回のオリンピックで香港は水泳、自転車競技にメダルの期待が掛かっています。

今回は当所が携わった各種イベントについてレポートしたいと思います。

1. 沖縄離島クルーズ旅行展 in 広州

(5月6日～5月8日開催)

広東省広州市を発着とするクルーズ船会社と一緒にクルーズ船による沖縄観光のPRのため開催

しました。旅行展でのクルーズ船会社には、スタークルーズの他、コスタクルーズ、ロイヤルカリビアン社にも協力を頂きクルーズ船による沖縄観光の魅力について多くの方々に案内することが出来ました。

現在、広東省の空港と沖縄との直行便はなく、同省からいらっしゃる場合、香港から飛行機という移動手段が多かったものの、広州発のクルーズ船が就航したことでより気軽に沖縄にいらして頂くことが出来るようになりました。様々な交通手段を提供することで気軽に訪れることが出来るように当所は今後もPR活動を行っていききたいと思います。





2. ITE (International Travel Expo)

(6月16日～6月19日開催)

当所が携わるイベントの中で最も大きな観光イベントの一つがこのITE国際旅行博です。出店企業は日本を始めとするアジア以外にも欧米、中東、南米、アフリカなど世界中に及び50の国と地域から604もの企業等が出店しました。

最初の2日間は企業向け、後の2日間は一般客向けに分けて開催され、それぞれ12,081人、87,812人、4日間合計で99,893人の方が来場されました。

我々沖縄ブースでは、おすすめの観光地の紹介やホテルの紹介を主に行いました。最近の問い合わせの傾向として、沖縄本島から離島に移ってきていると感じています。これは、既に沖縄本島に旅行したことがあり、次の旅行先として離島に興味を持っている人々が増えていること、すなわちリピーター化が始まっていることを意味しているのだと思われます。

イベント期間中である6月16日には香港エクスプレス航空の石垣―香港間の定期便就航日に当たっていたこともあり、会場で就航記念イベントも開催しました。離島への直行便就航により更なる離島への注目度アップが期待されます。





すが、沖縄にも養殖場があることを皆様ご存知でしょうか。昨年から養殖を開始しており、2～3年後には沖縄から近大マグロが出荷される見込みです。近大マグロのオフィシャルでの海外販売は今回が初めてとなりました。フェア期間中はマグロ解体ショーも行われ、会場は大いに盛り上がりました。

フェア全体としても盛況で多くの方に来店頂くことが出来ました。来年はより活気のある出店構成、商品構成が組めるように工夫していきたいと思えます。



3. SOGO 沖縄フェア

(6月29日～7月5日開催)

当所が携わる最も大きな物産イベントであるSOGO 沖縄フェアが6月29日から7月5日まで開催されました。今年の見玉は何といても「近大マグロ」。近畿大学が完全養殖に成功し、日本で有名なマグロのうちの一つであるこのマグロで



最後に

当所では、日頃から県内企業、個人の皆様から香港に関する多くのご質問を頂いております。香港市場に関することにつきましては是非お気軽にお問い合わせ下さい。

沖縄県香港事務所

Tel : (852) 2968-1006

Fax : (852) 2968-1003

E-mail :okinawaopg@bizetvigator.com



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」
H28. 5.24 「ビジネスに効く！コミュニケーション術とアンガーマネジメント」

■「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

第6期「りゅうぎんマネジメントスクール(第4回講座)」を開催しました

りゅうぎんビジネスクラブ(代表 金城 棟啓)では、平成28年7月14日(木)、沖縄県立博物館にて、第6期「りゅうぎんマネジメントスクール」の第4回講座を開催致しました。

当スクールは、当行お取引先の経営者や後継予定者、経営幹部の方を対象に、企業経営に必須な知識の習得を目的としたビジネススクールで、4月から9月まで全6回7講義を行います。

今回は、30万部以上のベストセラー「決算書がスラスラわかる財務3表一体理解法」の著者である、(有)ボナ・ヴィータコーポレーション代表取締役の國貞克則(くにさだ かつのり)氏を講師にお招きし、「財務担当者以外でもスラスラわかる 決算書の読み方演習講座」と題してご講義いただきました。

國貞氏は、簿記の基本である「仕訳」をあえて飛ばすことで会計の基本構造を分かりやすく理解できる「財務3表一体理解法」と、財務諸表を基にした、経営状況が一目で分かる「財務諸表図」を開発された方です。

講義前半では、商品を仕入れ・販売した場合や給料・源泉所得税を支払いした場合などで財務諸表がどのように連動するのか、受講者自身で「演習ドリル」に数字を書き込みながら、それぞれのケースについてわかりやすく解説していただきました。

また、講義後半では、「財務諸表図」を基に、航空・自動車・飲料・IT等の業界各社を財務分析し、経営方針や戦略の違いを見比べました。

講義時間が午前10時から午後5時まで(途中1時間休憩)と長丁場で専門的な内容でしたが、受講生からは、「心地よい疲れです。わかりやすく、大変役に立つ内容でした」「経営者としての数字の見方を教えてくれた」「今日の講座を活かして自社の決算書を読みとり、解析できるようになりたい」とのご感想をいただきました。

次回、8月の講義は「事業承継」をテーマに開催いたします。



講義中の國貞氏



会場の様子

コンサルティング営業部内 りゅうぎんビジネスクラブ事務局 比嘉・真栄城

年金受取は りゅうぎんで!

キャンペーン

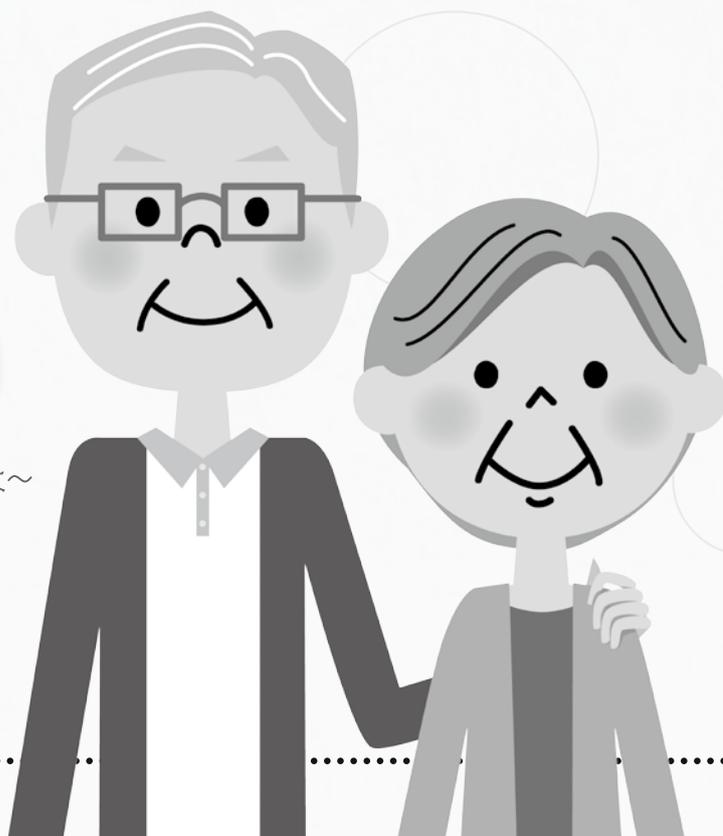
平成28年6月1日(水)から平成28年11月30日(水)まで!

「あいつ!!
商品券が
もらえるってよ

スーパーでも
使えるってよ~

だからよ~
うれしいね~

便利だね~



特典1

キャンペーン期間中に当行へ公的年金の
受取口座をご指定していただいた方**全員**に
OCS商品券**1,000円分**をプレゼント!



特典2

特典1の対象者*の
中から**抽選**で
OCS商品券をプレゼント!

10,000円分 **15名様**

5,000円分 **50名様**

さらに!

先着**100組(200名様)**

ゴッホ、モネ、セザンヌ『巨匠たちの奇跡』絵画展

チケットプレゼント!



*平成29年2月の年金受取実績が8万円以上のお客さま

※実際にお届けするものとデザインが異なる場合があります。ご了承ください。

キャンペーン期間	平成28年6月1日(水)~平成28年11月30日(水)	抽 選 日	平成29年3月中旬
応募要件	キャンペーン期間中に ①公的年金(厚生年金、共済年金、国民年金、船員年金)を新規請求される方で、年金の振込口座を当行へご指定いただいた方 ②公的年金(厚生年金、共済年金、国民年金、船員年金)をすでに受給されている方で、新たに当行に受取口座の指定(変更)をいただいた方 (ただし①、②とも当行口座へご指定いただいたことが確認できる書類の提示が必要となります。)	確認できる書類 (一例)	「年金請求書(国民年金・厚生年金保険老齢給付)」 「(国民年金・厚生年金保険老齢給付)裁定請求書」 「年金受給権者住所・支払機関変更届」(変更ハガキ) 特別支給の老齢厚生年金受給権者老齢基礎年金支給繰上げ請求書 退職共済年金請求書 等
特典内容	特典1 応募要件①または②を満たす方全員に下記景品をプレゼント OCS商品券:1,000円分 ※特典1の景品受取は1回限りです。 特典2 応募要件①または②を満たし、かつ平成29年2月の年金受取実績が8万円以上ある方の中から抽選で65名様に下記商品券をプレゼント OCS商品券:10,000円分...15名様 OCS商品券:5,000円分...50名様 当選発表:懸賞品の発送(平成29年4月中旬頃)をもって発表にかえさせていただきます。	ご 留 意 事 項	●公的年金以外(国民年金基金・厚生年金基金・企業年金基金および私的年金等)は対象外となります。 ●キャンペーンへのご応募は一人さま1回限りです。 ●景品および懸賞品は予告なく変更となる場合があります。 ●送付先の住所は当行の登録先となりますので、ご了承ください。 ●お客さまの住所不在・転居先不明などで懸賞品をお届けできない場合、当選を無効とする場合があります。 ●景品の盗難・紛失または滅失・破損した場合は、景品は無効となります。また、再交付もいたしません。 ●景品の交換・換金・変更等は応じられません。 ●応募件数により懸賞本数を減少させていただく場合があります。
さらに!	応募要件①または②を満たす先着 100組(200名様) に下記景品をプレゼント ・ゴッホ、モネ、セザンヌ『巨匠たちの奇跡』絵画展 チケット 期間:平成28年6月15日(水)~8月14日(日) 会場:県立博物館・美術館		

詳しくはりゅうぎん窓口にお問い合わせください。

琉球銀行

沖縄総合事務局経済産業部の
最近の取組について

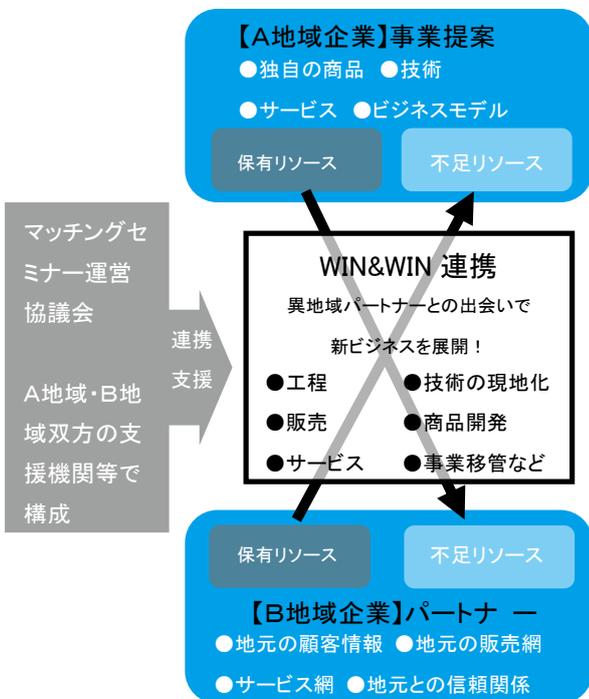
環境ビジネスの振興について

沖縄における環境関連企業は、廃棄物処理、リサイクル、水処理、エコプロダクツ及び省エネなどその分野は多岐に渡っています。また、最近では県外を始めとして、アジアや太平洋諸国を視野に入れた事業展開を進めている企業もいくつか出てきています。

経済産業部では、このような動向を踏まえつつ、管内における環境関連企業のネットワークや広域連携強化のために、全国の地方経済産業局との連携による環境ビジネスアライアンスマッチングセミナー等を実施して、環境ビジネスの振興に取り組んでいます。

1 環境ビジネスアライアンスマッチングセミナー

各地域で環境ビジネスを展開する中小企業等が、「製品・サービス等の開発」・「技術開発」・「販路開拓」等において相互に連携し合うことにより、新たな事業の創出・展開を図ることを目的に、地方経済産業局や推進機関等が中心となってビジネスマッチングの場を提供しています。



平成27年度のセミナーにおいては、環境ビジネスにおける広域連携の取組についての講演、県内外の環境関連企業によるプレゼンテーション及び企業による商談等が行われました。



昨年度のセミナーの様子

平成28年度は、関東地域、中部地域、近畿地域、九州地域及び沖縄地域において、昨年度と同様にセミナーを開催し環境関連企業の広域連携を深化させていきます。

沖縄地域については、平成28年12月に那覇市で開催予定の「第7回オキナワベンチャーマーケット」の会場内ブースで「環境ビジネスアライアンスマッチングセミナー in 沖縄」と称してプレゼンテーションや企業間ビジネスマッチングなどを計画しています。

2 沖縄環境関連ネットワーク形成事業

平成28年度が目玉は、環境ビジネスアライアンスマッチングセミナーに加え、管内環境関連企業のネットワーク再構築、中核企業の選定、県外及び海外への事業展開を踏まえたビジネスモデル等を検討する「沖縄環境関連ネットワーク形成事業」を展開し、当該セミナーと連携を図りながら、オンリーワンの環境ビジネスの芽出しに努めます。

内閣府沖縄総合事務局
経済産業部

■本記事に関するお問い合わせについて
内閣府沖縄総合事務局経済産業部環境資源課

TEL : 098-866-1757

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

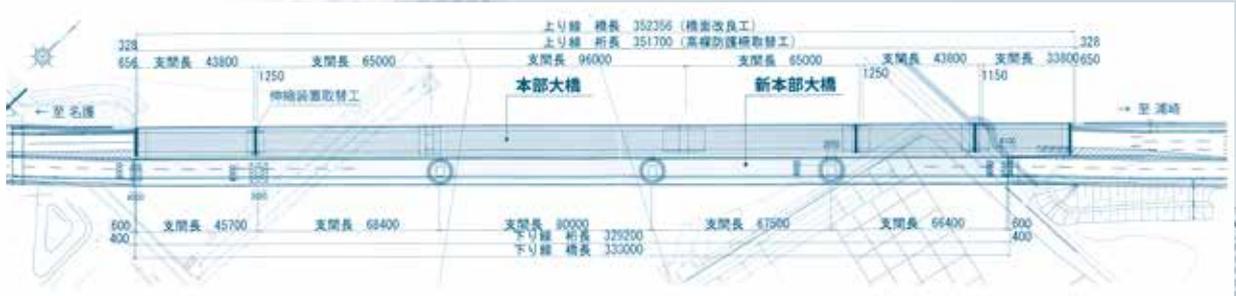
県内大型プロジェクトの動向

事業名：国道449号新本部北道路

種別：(公共) 民間 3セク

関係地域	本部町
事業主体	主体名：沖縄県（沖縄振興公共投資交付金） 所在地：沖縄県土木建築部道路街路課 那覇市泉崎1丁目2番2号 電話：098-866-2390
事業目的	・国道449号は、国道505号との交点である本部町浦崎から国道58号との交点である名護市宮里に至る全長約23 kmの主要幹線道路である。 ・このうち、名護本部線との交差点の本部町渡久地から瀬底大橋入口の本部町大浜間のみ2車線で、ボトルネックとなっていることから、当該区間を4車線拡幅整備して国道449号の全線を4車線化し、海洋博公園など本部地域の観光拠点へのアクセス性向上を図り地域振興を支援するものである。
事業期間	平成21年度～
事業規模	事業延長1.6kmの4車線道路
事業費	約82億円
事業概要	路線名：国道449号 本部北道路 事業区間：本部町字渡久地～字大浜 事業延長：長さ1.6km 幅員26m 4車線 道路規格：第4種第1級（設計速度 60 km/h） 将来交通量：14,800台（平成42年推計） 橋梁： 本部大橋 長さ352m 幅員10.50m（片側歩道付2車線） 上部工形式：鋼単純鋼床版箱桁+3径間連続鋼床版箱桁+2@鋼単純鋼床版箱桁 下部工形式：逆T式橋台、張出式橋脚 基礎工形式：鋼管杭基礎 新本部大橋 長さ330m 幅員10.75m（片側歩道付2車線） 上部工形式：鋼5径間連続鋼床版箱桁橋 下部工形式：張出式橋脚、橋脚式橋台 基礎工形式：鋼管杭基礎、鋼管矢板井筒基礎
経緯	・平成21年 事業着手
現況及び見通し	・現在、国道449号では、本部北道路、全線4車線化を進めている。 ・これにより北部地域有数の観光拠点である国営沖縄記念公園（美ら海水族館）や世界遺産の今帰仁城跡等へのアクセス性が向上するとともに、本部半島地域から名護市方面への利便性が向上し、安全・安心な移動が可能となり、さらなる観光客の増加が期待される。 ・加えて、防災拠点である本部港までの緊急輸送道路のネットワークや耐震性を確保することにより地域振興に寄与する。 ・本部大橋は、本部北道路内に位置し、本部町字大浜と字渡久地を結ぶ延長352mの高架橋である。 ・現在、一般国道449号の全線4車線化に伴い、本部大橋に並列して新本部大橋を整備するとともに、既存橋梁である本部大橋の耐震補強、道路改良も併せて実施している。
進捗状況	・平成28年度は、当初予算として約9億円を計上し、本部大橋・新本部大橋の橋梁整備工事をすすめる。
熟度	<input type="checkbox"/> 構想段階 <input type="checkbox"/> 計画段階 <input checked="" type="checkbox"/> 工事段階 <input type="checkbox"/> 開業・供用段階

本部大橋・新本部大橋平面図



完成予想図



(2 図とも沖縄県土木建築部北部土木事務所「新本部大橋」リーフレットより)

架設作業進ちょく状況 (平成28年7月27日撮影)



(沖縄県土木建築部道路街路課提供)

●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

6月の県内景気をみると、消費関連では、百貨店は催事効果や販促効果により引き続き前年を上回り、スーパーは食料品が全般的に堅調に推移したことなどから引き続き前年を上回った。耐久消費財では、新車販売は新型車投入効果やレンタカー需要により前年を上回り、電気製品卸売は前年がエアコンなど季節商品が好調だったことから、その反動で前年を下回った。

建設関連では、公共工事は国、市町村、独立行政法人等・その他が減少したことから前年を下回った。建築着工床面積(5月)は引き続き前年を下回り、新設住宅着工戸数(5月)は貸家、持家、給与が減少し前年を下回った。建設受注額は、公共工事は増加したが、民間工事が減少したことから前年を下回った。

観光関連では、入域観光客数は国内客、外国客ともに増加したことから、引き続き前年を上回った。主要ホテルでは、稼働率、売上高、客室単価のいずれも前年を上回った。

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、催事効果や販促効果などから26カ月連続で前年を上回った。スーパー売上高は、食料品は全般的に堅調に推移したことから増加し、住居関連は化粧品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、15カ月連続で前年を上回った。新車販売は、新型車投入効果やレンタカー需要が好調なことなどから普通乗用車が伸長し、3カ月連続で前年を上回った。電気製品卸売販売額は、前年の気温がかなり高かったことによるエアコンなどの季節商品の反動減などから、3カ月ぶりに前年を下回った。

先行きは、高い消費マインドや外国人観光客の増加などから引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、独立行政法人等・その他が減少したことから、3カ月ぶりに前年を下回った。建築着工床面積(5月)は、4カ月連続で前年を下回った。新設住宅着工戸数(5月)は、貸家、持家、給与が減少したことから3カ月ぶりに前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事は増加したが、民間工事は減少したことから、2カ月ぶりに前年を下回った。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、木材は住宅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、45カ月連続で前年を上回った。国内客は3カ月連続で前年を上回り、外国客は35カ月連続で前年を上回った。方面別では台湾、中国本土、韓国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、宿泊客室単価のいずれも前年を上回った。主要観光施設入場者数は3カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場は、入場者数は2カ月ぶりに前年を下回り、売上高は6カ月連続で減少した。

先行きは、外国客の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16.9%増となり9カ月連続で前年を上回った。産業別にみると、生活関連サービス業・娯楽業、宿泊業・飲食サービス業などで増加し、教育、学習支援事業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.01倍と、前月より0.03ポイント上昇し、県内初の1倍台になった。完全失業率(季調値)は5.0%と前月より0.1%ポイント改善した。

消費者物価指数(総合)は、食料などが上昇したが、光熱・水道および交通・通信などは下落したことから、前年同月比0.2%減と2カ月連続で前年を下回った。

企業倒産は、件数が4件で前年同月を3件下回った。負債総額は1億1,000万円となり、前年同月比79.9%の減少だった。

2016.6

りゅうぎん調査

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2016.4 - 2016.6)
消費関連		
(1) 百貨店(金額)	4.1	3.6
(2) スーパー(既存店)(金額)	3.3	4.5
(3) スーパー(全店)(金額)	4.1	5.5
(4) 新車販売(台数)	2.0	12.7
(5) 電気製品卸売(金額)	▲ 9.9	0.9
建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 31.8	▲ 5.5
(2) 建築着工床面積(m ²)	(5月) ▲ 25.3	(3-5月) ▲ 17.4
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(5月) ▲ 13.5	(3-5月) 4.4
(4) 建設受注額(金額)	▲ 36.4	▲ 14.9
(5) セメント(トン数)	▲ 0.3	▲ 3.5
(6) 生コン(m ³)	▲ 10.1	▲ 10.8
(7) 鋼材(金額)	▲ 24.6	▲ 17.3
(8) 木材(金額)	▲ 5.2	▲ 3.5
観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	17.1	12.0
うち外国客数(人数)	44.7	41.4
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) 3.9 (実数) 79.8	(前年同期差) 1.8 (実数) 77.6
(3) " 売上高(金額)	9.9	1.4
(4) 観光施設入場者数(人数)	8.2	4.7
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 6.3	▲ 3.2
(6) " 売上高(金額)	▲ 8.9	▲ 5.2
その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	16.9	11.2
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 1.01	(実数) 0.98
(3) 消費者物価指数(総合)	▲ 0.2	▲ 0.0
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) ▲ 3	(前年同期差) 0.0
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(5月) 2.3	(3-5月) 0.9

(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、2016年3月より調査先が27ホテルから26ホテルとなった。

(注5) 企業倒産の前年同月差は、月平均の前年同月差。

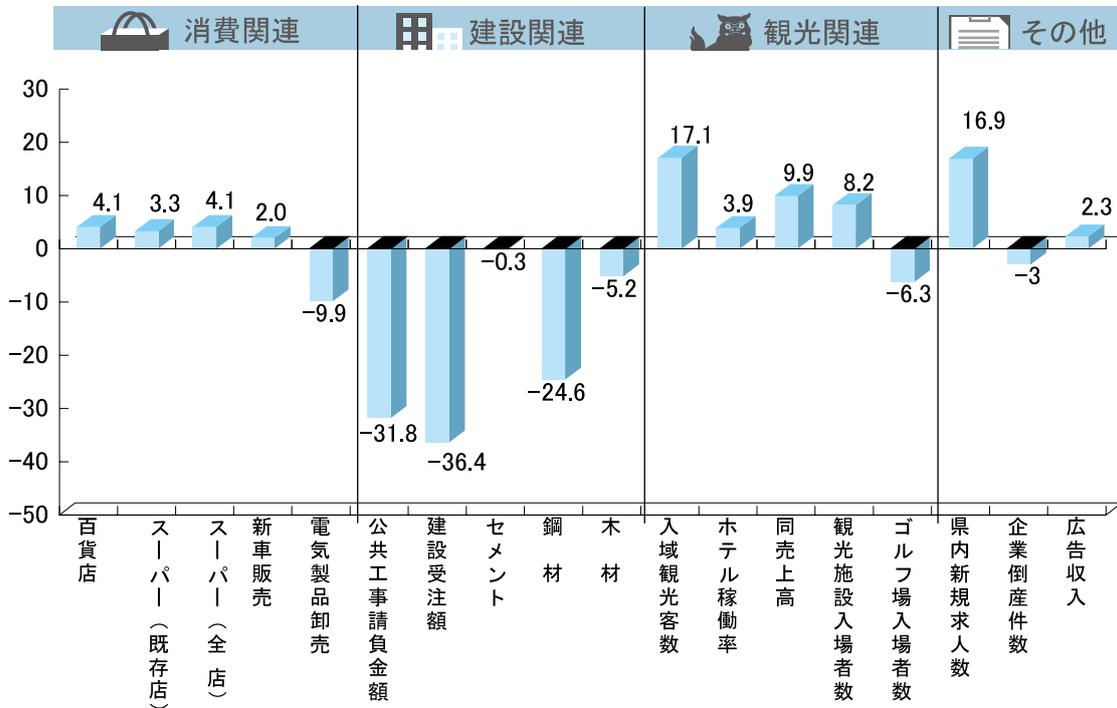
消費関連

建設関連

観光関連

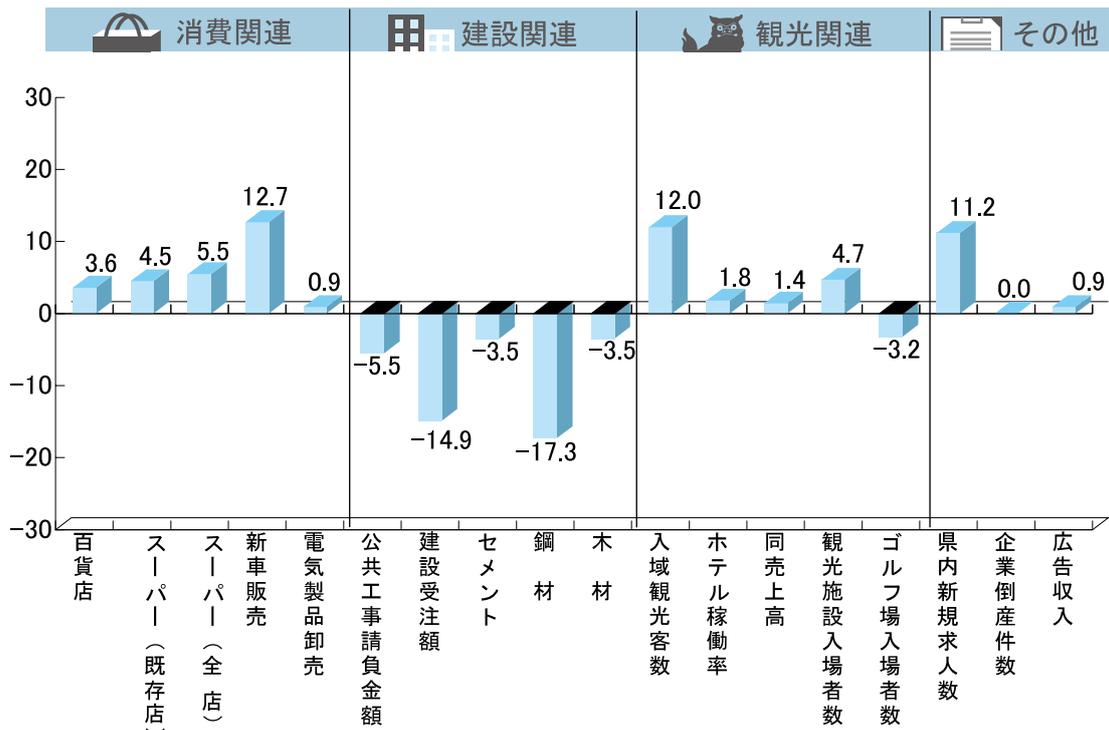
その他

項目別グラフ 単月 2016.6



(注) 広告収入は16年5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 2016.4~2016.6



(注) 広告収入は16年3月~16年5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

26カ月連続で増加

- 百貨店売上高は、前年同月比4.1%増と26カ月連続で前年を上回った。食料品は、惣菜などの売上が好調だったことから増加し、衣料品は、呉服や子供服のセール開催などの販促効果から増加した。身の回り品は、催事効果や「父の日」関連需要の伸びなどから増加し、家庭用品・その他は、美術品や国内外客による化粧品の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5.1%増)、衣料品(同0.5%増)、身の回り品(同15.7%増)、家庭用品・その他(同4.7%増)と全項目で増加した。

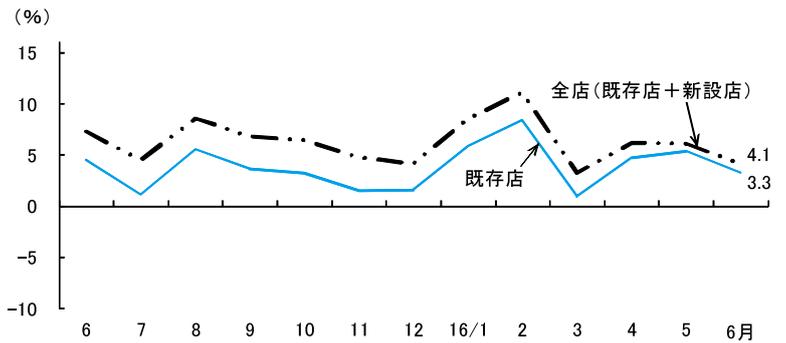


(注)2014年9月より調査先百貨店が一部変更となった。
出所:りゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高(前年同月比)

全店ベースは15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3.3%増と15カ月連続で前年を上回った。
- 食料品は、精肉・鮮魚や青果などが伸長し全般的に堅調に推移したことから同4.0%増となった。衣料品は、前年より梅雨明けが遅く夏物商材の動きが鈍かったことなどから同1.7%減だった。家電を含む住居関連は、化粧品や外国人観光客による消費が好調なことなどから同2.4%増となった。
- 全店ベースでは4.1%増と15カ月連続で前年を上回った。



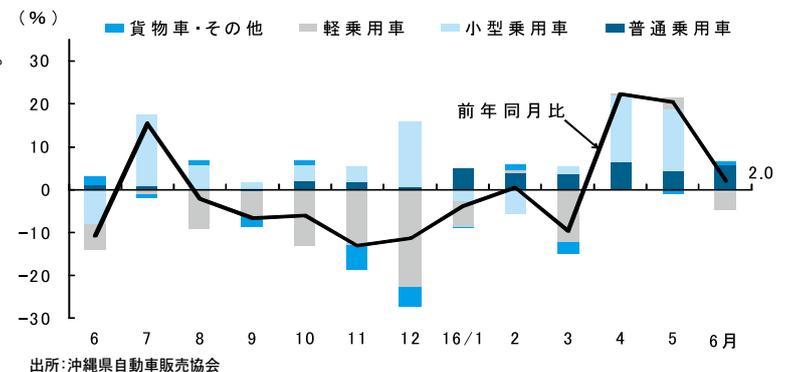
出所:りゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

3カ月連続で増加

- 新車販売台数は5,537台となり、前年同月比2.0%増と3カ月連続で前年を上回った。普通乗用車は、新型車投入効果やレンタカー需要が好調なことなどから前年を上回った。軽乗用車は、レンタカー需要の減少などから前年を下回った。
- 普通自動車(登録車)は3,443台(同9.0%増)で、うち普通乗用車は946台(同49.7%増)、小型乗用車は2,245台(同1.9%減)であった。軽自動車(届出車)は2,094台(同7.6%減)で、うち軽乗用車は1,690台(同10.9%減)であった。



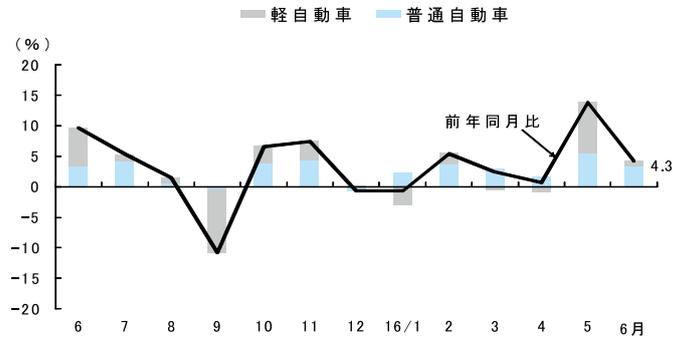
出所:沖縄県自動車販売協会

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

5カ月連続で増加

- ・中古自動車販売台数（普通自動車及び軽自動車の合計、登録ベース）は1万8,696台で前年同月比4.3%増と5カ月連続で前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車は7,443台（同8.4%増）、軽自動車は11,253台（同1.7%増）となった。



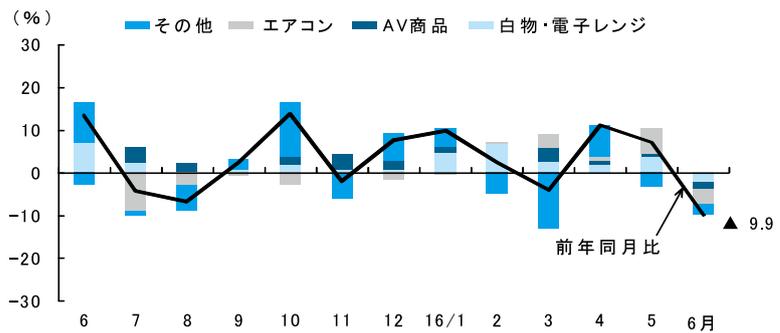
出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

⑤ 電気製品卸売販売額（前年同月比）

※棒グラフは品目別寄与度

3カ月ぶりに減少

- ・電気製品卸売販売額は、前年の気温がかなり高かったことでエアコンなどの季節商品の需要に反動減がみられたことなどから、前年同月比9.9%減と3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではDVDレコーダーが同25.6%減、テレビが同18.1%減、エアコンが同12.2%減、白物では洗濯機が同10.1%減、冷蔵庫が同8.2%減、太陽光発電システムを含むその他は同5.5%減となった。



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

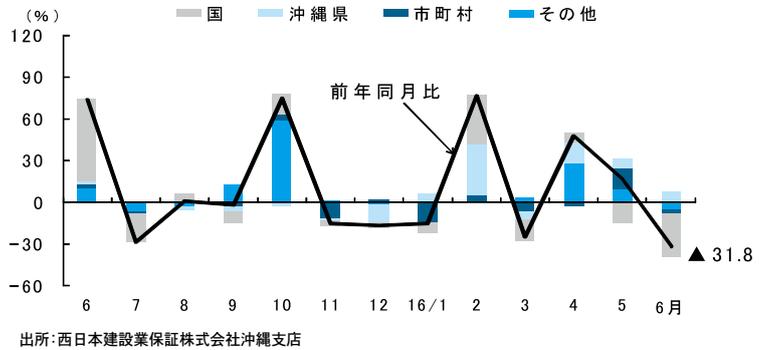
建設関連

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カ月ぶりに減少

- ・公共工事請負金額は、234億2,100万円で前年同月比31.8%減となり、国、市町村、独立行政法人等・その他が減少したことから、3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、県(同50.2%増)は増加し、国(同60.3%減)、市町村(同14.7%減)、独立行政法人等・その他(同59.3%減)は減少した。
- ・大型工事としては、那覇空港滑走路増設アンダーパス外1件工事や宮古伊良部農業水利事業仲原地下ダム(新垣北部)建設工事などがあった。

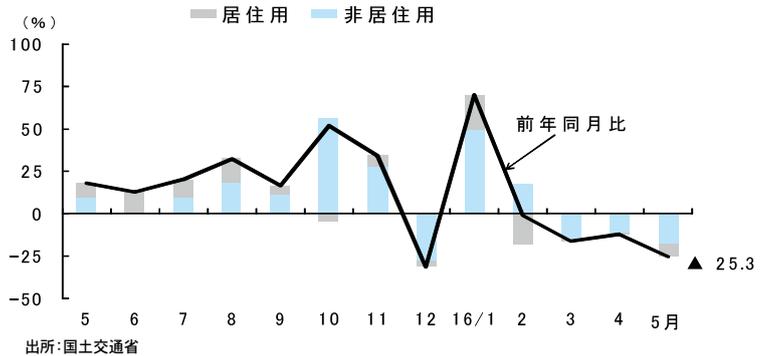


② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

4カ月連続で減少

- ・建築着工床面積(5月)は11万9,069㎡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25.3%減となり、4カ月連続で前年を下回った。用途別では、居住用は同12.9%減、非居住用は同43.3%減となった。
- ・建築着工床面積を用途別(大分類)にみると、居住用では居住専用準住宅は増加したが、居住専用、居住産業併用は減少した。非居住用では、卸売・小売業用などが増加し、医療、福祉用などが減少した。

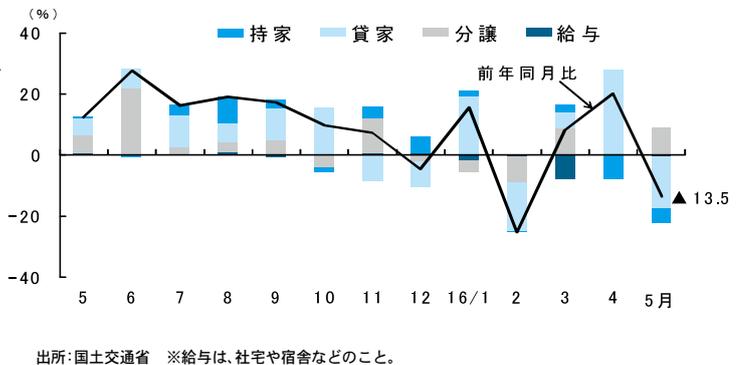


③ 新設住宅着工戸数 (前年同月比)

※棒グラフは利用関係別寄与度

3カ月ぶりに減少

- ・新設住宅着工戸数(5月)は1,085戸となり、貸家、持家、給与が減少したことから、前年同月比13.5%減と3カ月ぶりに前年を下回った。
- ・利用関係別では、分譲(188戸)が同138.0%増と増加し、貸家(682戸)同23.6%減、持家(214戸)同22.2%減、給与(1戸)が同85.7%減と減少した。

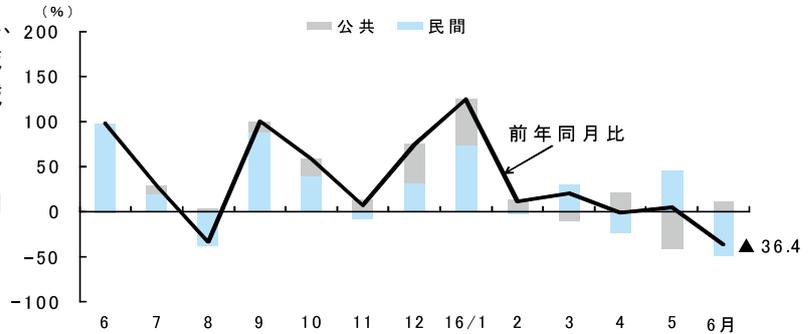


④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに減少

- ・建設受注額(調査先建設会社:20社)は、公共工事は増加したが、民間工事は減少したことから、前年同月比36.4%減と2カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同59.0%増)は2カ月ぶりに増加し、民間工事(同60.3%減)は2カ月ぶりに減少した。

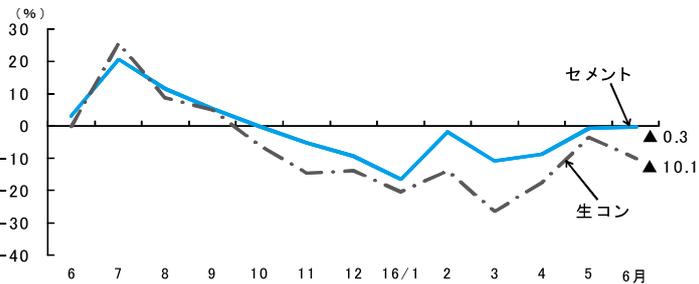


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメント、生コンともに9カ月連続で減少

- ・セメント出荷量は7万2,972トンとなり、前年同月比0.3%減と9カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は12万8,119m³で同10.1%減となり、公共工事における空港関連向け出荷や、民間工事における社屋関連向け出荷の減少などから9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、学校関連工事向け出荷などが増加し、空港関連向け出荷などが減少した。民間工事では、分譲マンション向け出荷などが増加し、社屋関連向け出荷などが減少した。

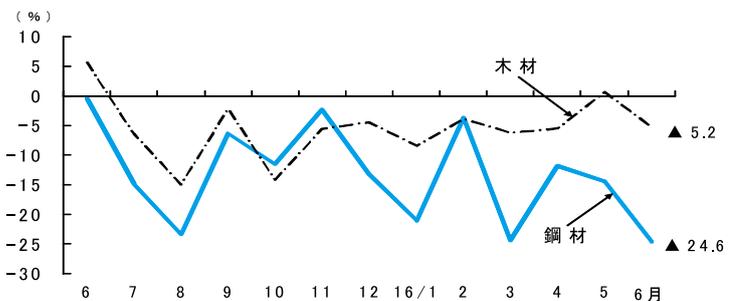


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は18カ月連続で減少、木材は2カ月ぶりに減少

- ・鋼材売上高は、単価の低下や工事の進捗が鈍いことなどから、前年同月比24.6%減と18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5.2%減と2カ月ぶりに前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

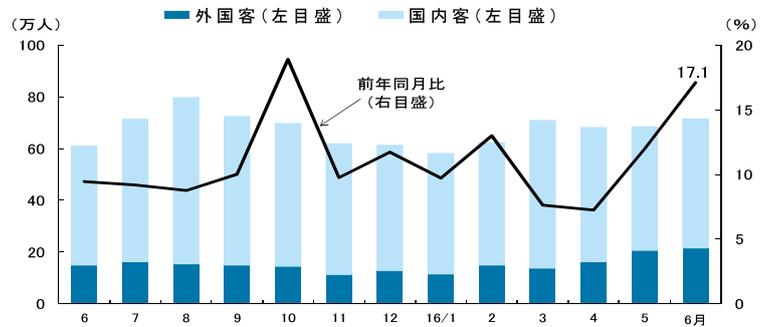


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

45カ月連続で増加

- ・入域観光客数は、前年同月比17.1%増の71万4,400人と、45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8.2%増の49万8,500人となり3カ月連続で前年を上回った。
- ・路線別では、空路は62万6,200人(同11.8%増)と45カ月連続で前年を上回った。海路は8万8,200人(同77.1%増)と13カ月連続で前年を上回った。

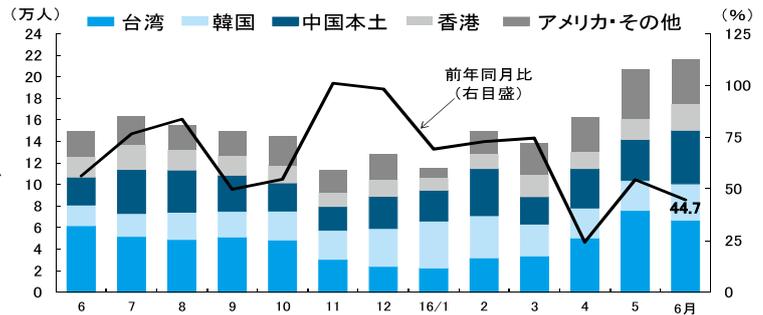


出所:沖縄県観光政策課

② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

35カ月連続で増加

- ・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44.7%増の21万5,900人となり、35カ月連続で前年を上回った。
- ・国籍別では、台湾6万6,900人(同8.3%増)、中国本土4万9,500人(同91.1%増)、韓国3万3,800人(同77.0%増)、香港2万4,400人(同29.8%増)、アメリカ・その他4万1,300人(同75.0%増)であった。

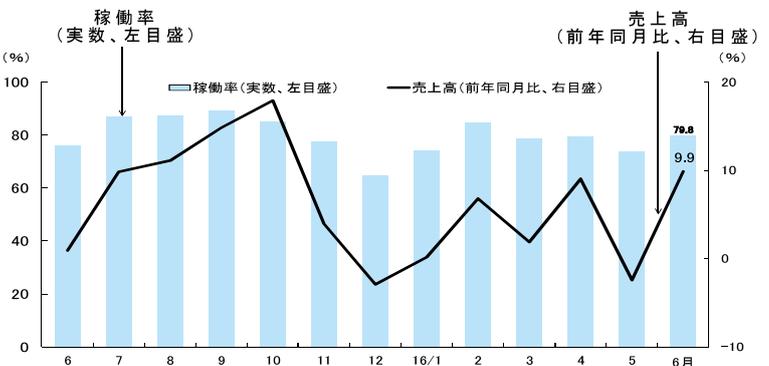


出所:沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は2カ月連続で上昇、売上高は2カ月ぶりに増加

- ・主要ホテルは、客室稼働率は79.8%となり、前年同月比3.9%ポイント上昇し2カ月連続で前年を上回った。売上高は同9.9%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79.2%と同2.7%ポイント上昇し2カ月連続で前年を上回り、売上高は同8.4%増と2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80.2%と同4.6%ポイント上昇して3カ月連続で前年を上回り、売上高は同10.5%増と2カ月ぶりに前年を上回った。



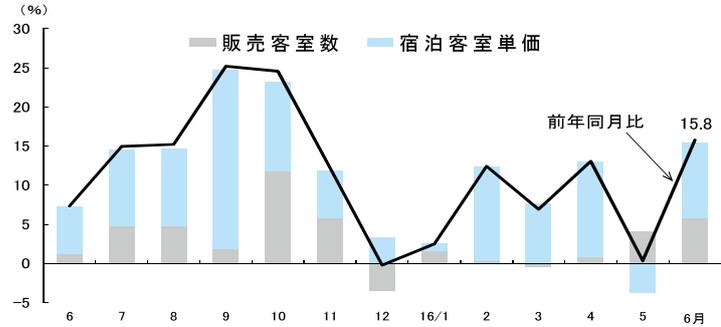
出所:りゅうぎん総合研究所

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）ともに上昇したことから、前年同月比15.8%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上昇し、同18.0%増と28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上昇したことから、同15.1%増と2カ月ぶりに前年を上回った。

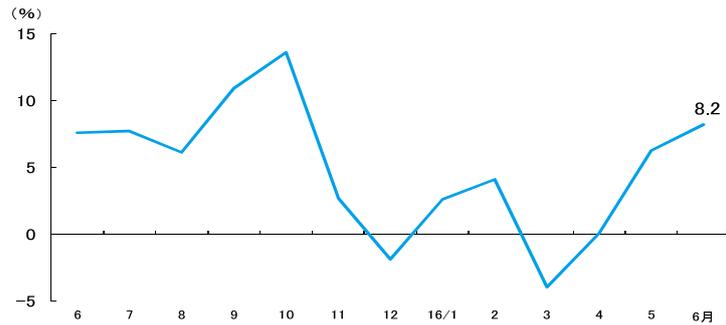


出所：りゅうぎん総合研究所

⑤ 主要観光施設の入場者数（前年同月比）

3カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数は、前年同月比8.2%増となり、3カ月連続で前年を上回った。

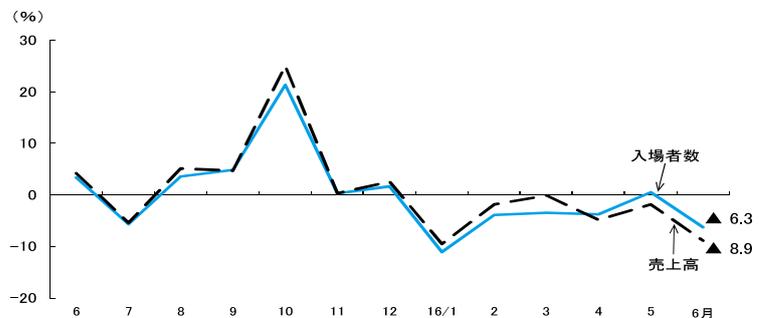


出所：りゅうぎん総合研究所

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カ月ぶりに減少、 売上高は6カ月連続で減少

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比6.3%減と2カ月ぶりに前年を下回った。県内客、県外客ともに前年を下回った。
- ・売上高は同8.9%減と6カ月連続で前年を下回った。



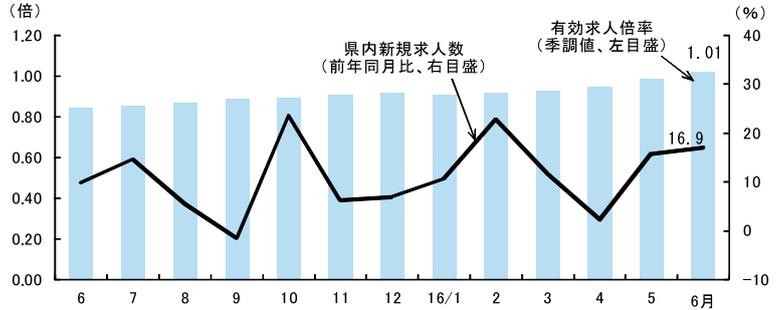
出所：りゅうぎん総合研究所（注）調査先は8施設（うち県外客については6施設）からなる。

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)は上昇

- ・新規求人数は、前年同月比16.9%増となり9カ月連続で前年を上回った。産業別にみると、生活関連サービス業・娯楽業、宿泊業・飲食サービス業などで増加し、教育、学習支援事業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.01倍と、前月より0.03ポイント上昇し、県内初の1倍台になった。
- ・労働力人口は、71万3,000人で同0.4%増となり、就業者数は、67万9,000人で同0.7%増となった。完全失業者数は3万3,000人で同8.3%減となり、完全失業率(季調値)は5.0%と前月より0.1%ポイント改善した。



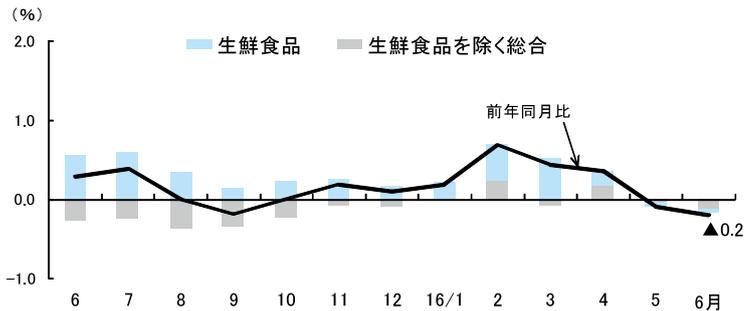
出所：沖縄労働局
 (注)有効求人倍率は、2014年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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

2カ月連続で下落

- ・消費者物価指数は、前年同月比0.2%減と2カ月連続で前年を下回った。生鮮食品を除く総合は同0.1%減と前年を下回った。
- ・品目別の動きをみると、食料などが上昇し、光熱・水道および交通・通信などは下落した。

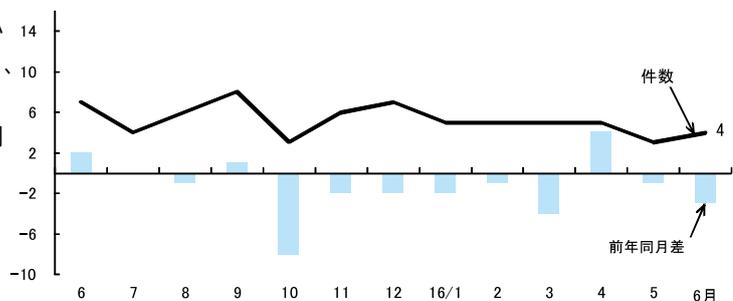


出所：沖縄県(注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
 (注2)2011年7月より2010年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数、負債総額ともに減少

- ・倒産件数は、4件で前年同月を3件下回った。業種別では、製造業1件(同1件増)、小売業(同1件増)、サービス業(同1件増)、情報通信業(同数)であった。
- ・負債総額は、1億1,000万円となり、前年同月比79.9%の減少だった。



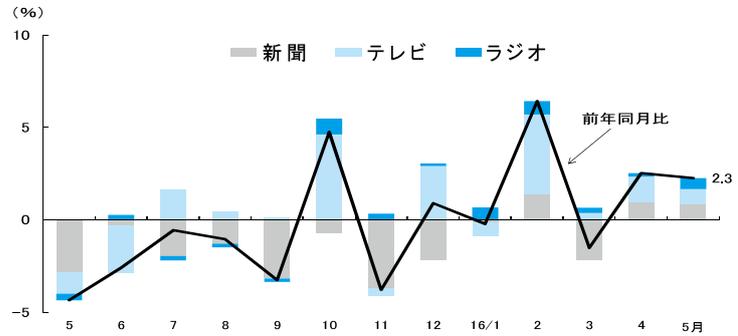
出所：東京商工リサーチ沖縄支店

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

2カ月連続で増加

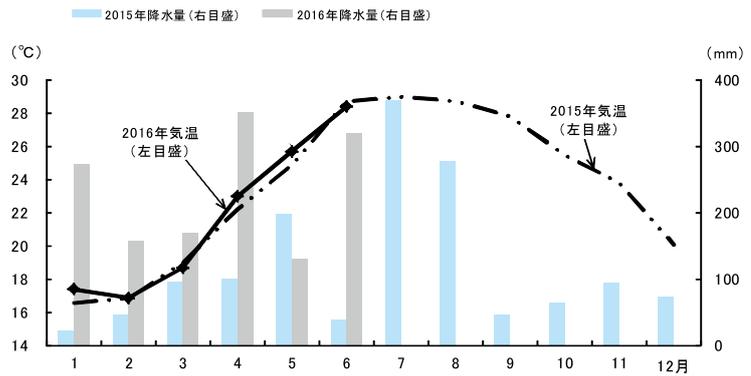
・広告収入(マスコミ:5月)は、前年同月比2.3%増となり、2カ月連続で前年を上回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

参考 気象:平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は28.4℃となり、平年(26.8℃)より高く前年同月(28.7℃)より低かった。降水量は319.5mmと前年同月(38.0mm)よりかなり多かった。
- ・沖縄地方は、6月前半は梅雨前線の影響で曇りや雨の日が多く、その後は太平洋高気圧に覆われて晴れの日が多かった。6月16日ごろに梅雨明けしたとみられ、平年より7日早く、前年より8日遅い梅雨明けとなった。平均気温はかなり高く、降水量は平年並みだった。



出所:沖縄気象台

消費
関連

建設
関連

観光
関連

その他



肉用牛の生産基地

大手連携で出荷増期待

琉球銀行営業推進部 法人ビジネス推進グループ主任
渡久地 政彦

沖縄県が子牛（黒毛和種）の一大生産地ということをご存じでしょうか。

肉用牛の畜産農家は、子牛を増やす「繁殖農家」と繁殖農家から購入した子牛を育てる「肥育農家」に分かれ、沖縄県の場合は繁殖農家が多くを占めます。生後約10カ月間育てた後、子牛の段階で本土へ出荷するのが一般的です。肥育農家では1年半ほどかけて成牛に育て、消費市場へ出荷します。

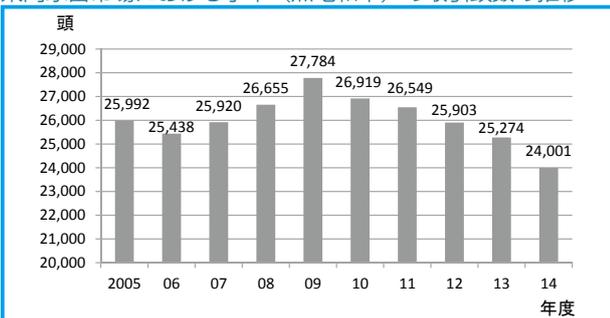
子牛の取引頭数を都道府県別にみると（2013年度実績）、鹿児島県 72,852 頭、宮崎県 54,381 頭、北海道 38,609 頭、沖縄県 25,274 頭、岩手県 20,387 頭となっており、本県は4番目に多い地域になっています。温暖な気候で牧草も豊かなため、育てやすい環境にあるといわれます。

一方、取引頭数の推移をみると、グラフのとおり09年をピークに減少傾向にあります。その要因の一つが子牛価格の上昇です。10年に宮崎県を中心に発生した口蹄疫や11年の東日本大震災などが生産頭数の減少につながり、子牛価格の上昇をもたらしたとみられています。

子牛価格の上昇は、肥育農家のコストを大きくするため、子牛の購入が手控えられます。その影響が生産地である沖縄にも及んだと考えられます。

こうした中、国内の大手食肉メーカーでは、ブランド和牛の市場拡大をにらみ、生産農家と連携して生産頭数を増やしていく動きがあります。今後は県内の出荷頭数も増えていくことが期待されます。

県内家畜市場における子牛（黒毛和牛）の取引頭数の推移



出所：（公財）沖縄県畜産振興公社「家畜市場肉用子牛取引成績報告書」



那覇市真嘉比

区画整理終え人口増加

琉球銀行 真嘉比支店長
西平 守之

1988年度から始まった那覇市の「真嘉比古島第2土地区画整理事業」は、2013年度に完了しました。2年余りが経過した現在、同地域には分譲マンションや賃貸アパートなどの住宅施設が次々と建設されています。

那覇新都心地域に近く、モノレールや幹線道路が走り、比較的高速道路へのアクセスも良いことから、同地域の人口は大きく伸びています。

表のとおり15年度の人口は5,404人。事業完了前の12年度に比べると31.7%の伸びです。また、同地域が通学区域となっている真嘉比小学校の生徒数は、同期間で58.8%の伸びをみせています。

既存のドラッグストアやスーパーマーケット、ホームセンターなどに加え、人口増加に伴う市場拡大をにらんだ飲食店などの新規開業が相次ぎ、商業施設の集積も進んでいます。これからの発展が大いに期待されます。

一方、稲作が盛んな地域であったため、現在でも真嘉比小学校内には「水田」があります。これを利用して地域の皆さんとともに稲作を体験する学習活動が続けられており、歴史を大切にする風土もしっかりと残されています。

31日には、五穀豊穡を祈る「真嘉比豊年祭」が真嘉比自治会館を中心に開催されます。地域の皆さんで編んだ綱を使った綱引きや旗頭ガーイーなどが披露されます。伝統的な文化を大事にしながら成長を続ける真嘉比地域の魅力が、広く発信される機会になっています。

真嘉比地域の人口

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	12年度比伸率
真嘉比地域人口	4,102	4,405	5,178	5,404	31.7%
真嘉比小学校児童数	289	349	409	459	58.8%

（単位：人）

出所 那覇市ホームページ



モノレール延長

浦添に新たな人の流れ

琉球銀行 安波茶支店長
 翁長 武仁

浦添は12世紀から14世紀にかけて琉球王国の首都として栄えた地域です。「うらそえ」の呼称は、「津々浦々を襲う(諸国を支配する)」という意味で「うらおそい」と呼ばれていたことに由来するそうです。

浦添市には多くの文化財がありますが、その中の「中頭方西海道」(なかがみほうせいかいどう)をご存じでしょうか。王府が首里に移った後、15世紀から19世紀にかけて王府によって整備された宿道(しゅくみち)と呼ばれる道路のことです。宿道は、首里王府からの令達などを行うためにつくられました。

島尻方南風原宿道や国頭方西海道など、首里から南部や北部に通じる宿道もこのとき整備されています。

中頭方西海道は、首里城を起点に首里の平良、大名を通り、浦添市の沢岬、経塚、安波茶、仲間、牧港を経て読谷に至るルートです。その整備は、一大国家事業だったようです。

ひるがえって現代の浦添市の一大事業が「沖縄都市モノレール」の延長です。首里駅から浦添市の経塚駅、浦添前田駅、ただこ浦西駅をつなぐ約4.1キロの区間で、現在、地下トンネルを含む大規模な工事が2019年春の開業を目指して進められています。

ただこ浦西駅には、沖縄自動車道とモノレールを結ぶパーク&ライド駐車場が計画されています。観光客がモノレールで那覇・浦添市内を周遊した後、同駅周辺で貸し出すレンタカーを利用して中部や北部へ移動する、そうした新たな流れも期待されています。

沖縄都市モノレールの延長ルート



マイナス金利

県内の投資拡大 期待

琉球銀行証券国際部 市場金融課 調査役
 宮城 祥

日本銀行は、ことし2月にマイナス金利政策を導入しました。半年が経った現在、景気にどのような効果があるかはまだはっきりしないと言われています。ここではマイナス金利とはどういうものか、また県経済への影響を考えてみたいと思います。

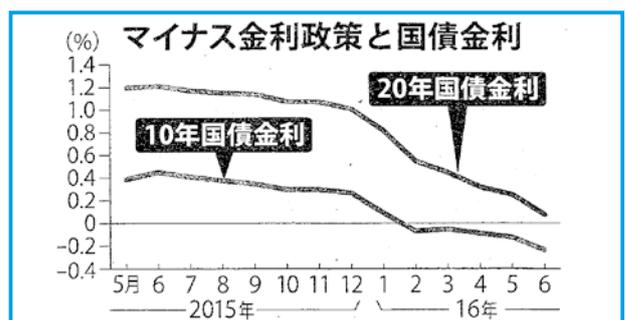
マイナス金利と言っても、預金者が銀行に預けた預金から利息が取られるというものではありません。ここでの金利は、銀行と日銀との間でやりとりする金利のことを指しています。

銀行は、日銀に預金口座を持っています。マイナス金利政策とは、その口座の残高が一定額を超えた場合に、超えた部分にマイナス金利(マイナス0.1%)を課すという仕組みです。

その状況では、銀行は金利負担を避けるために、余った資金を貸し出しや株式投資、債券投資などで運用する傾向を強め、その結果お金がより回るようになるとみられます。こうして景気を刺激しようというのがマイナス金利政策の意図するところです。

同政策は、欧州の一部の国では数年前から導入されており、景気を刺激するための試行錯誤が続けられています。

マイナス金利政策の導入後、全国的に住宅ローンの金利や企業への貸出金利が低下しつつあります。沖縄県は景気が拡大する中で住宅や観光関連施設への投資需要が強く、他府県に比べて勢いのある経済といえます。金利が低い状況のもとで設備投資が順調に広がれば、全国でも早く安定した経済成長を実現する地域になると予想されます。



出所: bloomberg

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。

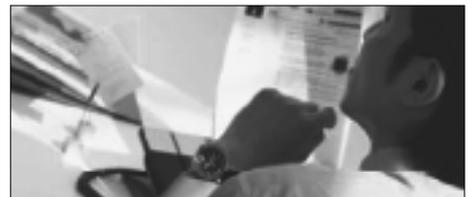
●当行のコンビニ収納サービスの特徴



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**

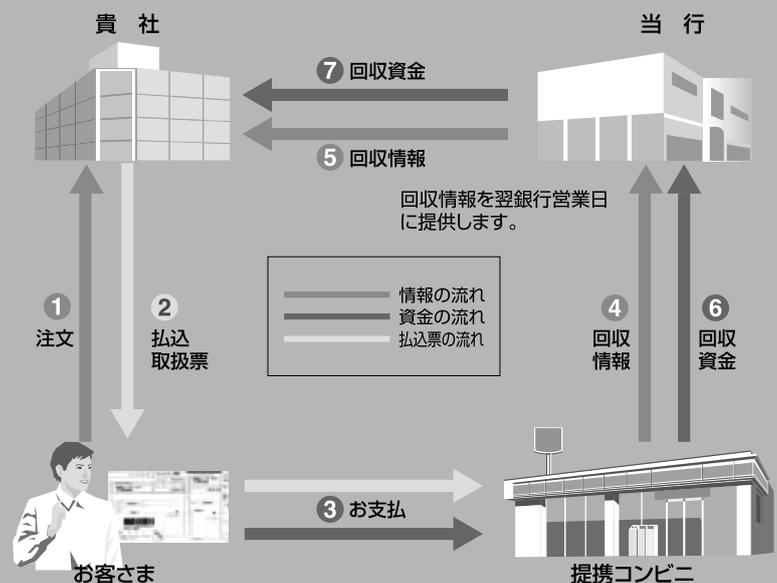
いつでも(24時間365日)どこからでも(日本全国)回収いたします。

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



今回のテーマ

役員の変更登記の留意点

1. 取締役・監査役の任期および役員変更登記の確認

2006年5月に会社法が施行され、非公開会社（株式の全部に譲渡制限規定を設けている会社）では、取締役および監査役の任期は最大10年まで伸長可能となりました。会社法施行と同時に取締役・監査役の任期を10年とした会社は、本年5月でちょうど10年となり、任期満了となります。取締役・監査役の就任時期を再度確認し、定時株主総会終結で任期満了となる場合には改選手続と変更登記申請の必要がありますのでご注意ください。

2. 登記申請する場合の添付書類の変更

2015年2月から、「取締役・監査役の就任（再任を除く）」に関しては本人確認証明書の添付が、「会社実印を法務局に届出している代表取締役等の辞任」に関しては押印種の制限および一定の場合には印鑑証明書の添付が必要になっています。

決議内容	取締役・監査役の就任	代表取締役等の辞任
改正前	<ul style="list-style-type: none"> ・登記申請書 ・就任承諾書 	<ul style="list-style-type: none"> ・登記申請書 ・辞任届
2015年2月27日以降	<ul style="list-style-type: none"> ・登記申請書 ・就任承諾書 ・本人確認証明書 <p>※本人確認証明書＝住民票の写し、運転免許証のコピーに当該取締役等が原本と相違ない旨を記載し、署名または記名押印したもの等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・登記申請書 ・辞任届 <p>※当該代表取締役等が会社実印を法務局に届出している場合には当該届出印の押印または個人実印による押印および個人印鑑証明書の添付</p>

お見逃しなく！

2016年10月1日以後の登記申請で、登記すべき事項について株主総会決議等を要する場合には、決議の帰趨を左右しうる株主の氏名等を証する書面（株主リスト）の提出が必要になります。

決議内容	株主リスト等の記載内容	株主リスト等に記載される株主
株主全員の同意を要する場合	<ul style="list-style-type: none"> ・株主の氏名または名称 ・株主の住所 ・株主の保有株数 ・株主の議決権数 	株主全員
上記以外の決議		<p>右記のいずれか少ない人数</p> <ul style="list-style-type: none"> ・10名 ・議決権数の割合を当該割合の多い順に加算し、その加算した割合が3分の2に達するまでの人数

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

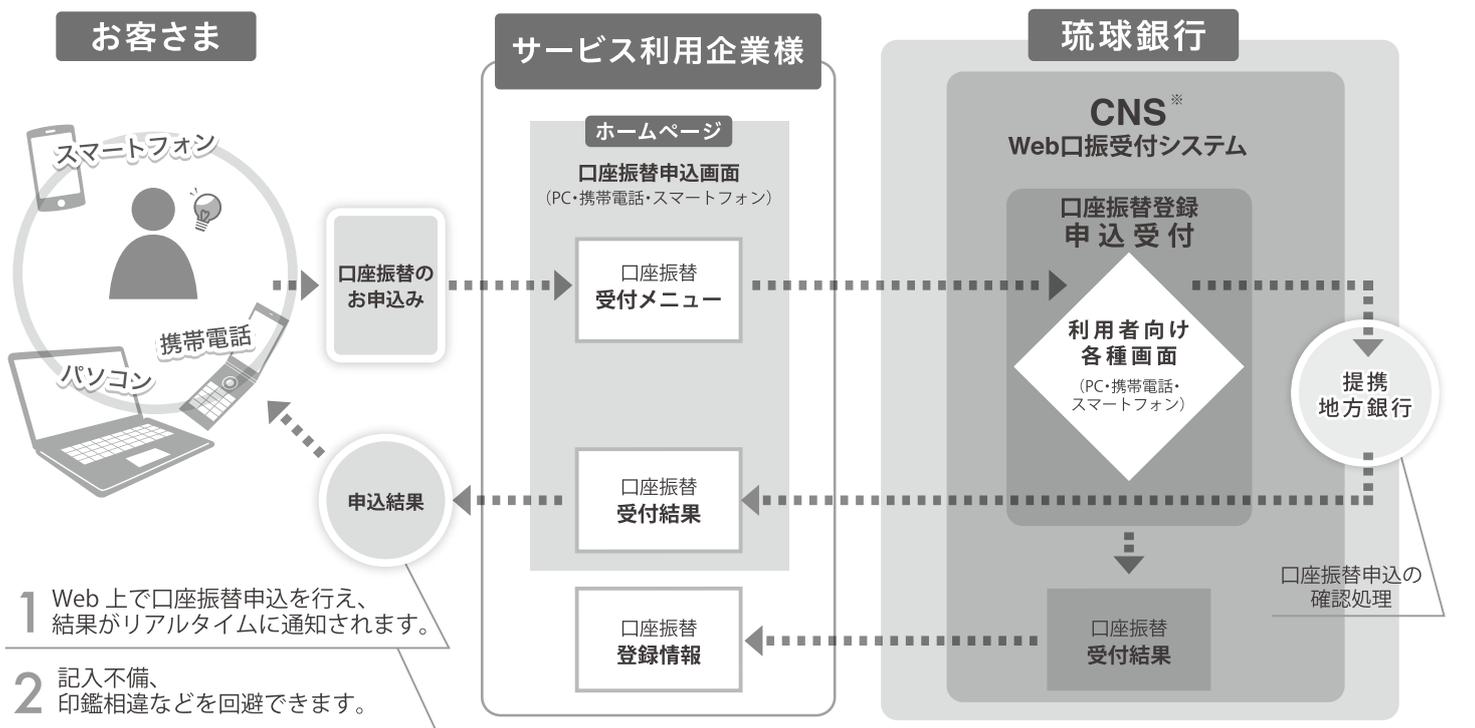
口座振替による収納率の向上につながり、業務効率化につながります！

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㈱(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



沖 縄

7.1 沖縄国税事務所の路線価(16年1月1日現在)によると、県内3,182地点の標準宅地の対前年平均変動率は前年比1.7%となり、23年ぶりに上昇に転じた前年に続いて2年連続で上昇した。県内の最高路線価は「那覇市久茂地3丁目国際通り」で、同5.0%上昇の63万円だった。

7.1 日本銀行那覇支店の県内企業短期経済観測調査(16年6月)によると、全産業の業況判断指数は3月の前回調査からマイナス7ポイントの39だった。先行きは、そのマイナス8ポイントの31となった。

7.12 東京商工リサーチ沖縄支店によると、16年上半期の県内企業倒産件数(負債総額1,000万円以上)は前年同期比7件減の27件で、負債総額は同10.5%増の35億3,500万円となった。倒産件数は42年間で過去最少だった10年の22件に次いで2番目に少なく、負債総額も10年に次いで4番目に少ない水準となった。

7.13 沖縄県企画部統計課が発表した国税調査抽出速報集計結果によると、15年10月1日現在の沖縄県の人口は143万4,100人で、10年の前回調査から3.0%増加した。平均年齢は42.1歳と全国で一番低かった。

7.21 沖縄県文化観光スポーツ部観光政策課が発表した、修学旅行入込状況調査結果によると、15年の1年間に修学旅行で沖縄県を訪れた学校数は前年比3.2%減の2,473校で、人数は同2.7%減の43万8,854人だった。月別の入込状況をみると、校数・人数ともに10月、11月、12月、5月が多かった。

7.25 沖縄地区税関が発表した管内貿易概況(速報)によると、16年上半期(1-6月)の輸出額は、前年比38.0%減の162億2百万円と3期連続で減少し、輸入額は同16.5%減の1,090億33百万円と4期連続で減少した。差引額は928億31百万円の入超となった。

全国・海外

7.6 株式会社リクルートキャリアによると、同社提供の転職支援サービス『リクルートエージェント』における16年6月末時点の転職求人倍率(求人数÷登録者数)は、前年同月を0.25ポイント上回る1.80倍だった。求人数は同25.4%増で過去最高となり、登録者数は同7.9%増だった。

7.15 コミュニケーションアプリ『LINE』を提供するLINE株式会社は、14日(現地時間)にニューヨーク証券取引所へ、15日に東京証券取引市場第1部へそれぞれ上場した。東京証券取引市場での初値は4,900円となり、公募価格の3,300円を約48.5%上回った。

7.18 ソフトバンクグループ株式会社は、英国のARM Holdings plcの発行済株式および発行予定株式全部を現金で買い付けることを発表した。買収価格は総額約240億ポンド(約3.3兆円)で、16年9月末までに買収を完了し、完全子会社化する予定。

7.20 観光庁が発表した訪日外国人消費動向調査によると、16年4-6月期の訪日外国人旅行消費額は9,533億円で、前年同期より7.2%増加した。一方、訪日外国人1人当たりの旅行支出は、前年同期比9.9%減の15万9,930円となった。

7.25 財務省が発表した16年上半期分貿易統計(速報)によると、輸出額は前年同期比8.7%減の34兆5,183億円、輸入額は同17.2%減の32兆7,041億円だった。差引額は1兆8,142億円となり、10年下半期以来11期ぶりの貿易黒字となった。

7.28 中央最低賃金審議会の小委員会は、16年度の最低賃金(時給)の引上げ額について、全国加重平均で24円(15年度18円)を目安とすることを決めた。全都道府県を経済実態に応じてABCDの4ランクに分けて目安を提示しており、Dランクである沖縄県の目安は21円となった。

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	2,137	21
2014	6.9	2.5	3.3	▲ 6.2	7.8	4.8	294,689	10.5	2,098	▲ 2
2015	14.5	3.1	5.6	▲ 6.9	7.8	2.3	321,300	9.0	2,037	▲ 3
2015 5	25.0	7.0	10.0	▲ 7.6	▲ 9.1	▲ 2.5	12,215	▲ 37.9	159	18
6	10.8	4.5	7.3	13.5	▲ 10.7	9.6	34,358	74.0	190	13
7	14.2	1.1	4.5	▲ 4.1	15.5	5.3	33,472	▲ 28.3	162	20
8	32.7	5.5	8.6	▲ 6.6	▲ 2.1	1.5	23,352	0.8	223	32
9	17.3	3.6	6.8	2.4	▲ 6.6	▲ 10.8	30,835	▲ 2.1	159	17
10	12.3	3.2	6.4	13.8	▲ 6.1	6.6	48,301	74.7	192	52
11	3.8	1.5	4.7	▲ 2.0	▲ 13.1	7.5	14,816	▲ 15.4	185	34
12	4.2	1.6	4.1	7.6	▲ 11.4	▲ 0.7	19,114	▲ 16.8	135	▲ 31
2016 1	4.0	5.8	8.5	9.8	▲ 3.8	▲ 0.7	12,202	▲ 15.0	215	70
2	10.5	8.4	11.1	2.3	0.5	5.5	44,788	76.4	154	▲ 1
3	0.7	1.0	3.3	▲ 4.1	▲ 9.6	2.5	39,972	▲ 24.7	120	▲ 16
4	4.9	4.7	6.2	11.1	22.3	0.6	17,690	47.5	182	▲ 12
5	1.8	5.4	6.1	7.0	20.5	13.8	14,261	16.8	119	▲ 25
6	4.1	3.3	4.1	▲ 9.9	2.0	4.3	23,421	▲ 31.8	-	-
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	観光施設 入場者数	ゴルフ場 入場者数	広告 収入
	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比
2013	16,618	30.7	11.3	7.3	13.1	15.2	10.3	9.2	3.5	0.4
2014	15,426	▲ 7.2	10.7	18.3	4.6	9.4	9.1	6.7	0.7	4.0
2015	16,136	4.6	22.7	3.4	▲ 1.2	▲ 11.0	▲ 5.0	6.2	4.1	▲ 1.2
2015 5	1,254	12.4	97.8	▲ 12.5	▲ 16.9	▲ 17.0	▲ 10.9	8.9	5.7	▲ 4.4
6	1,828	27.7	97.9	3.1	▲ 0.2	▲ 0.5	5.6	7.6	3.4	▲ 2.6
7	1,362	16.2	28.9	20.6	25.5	▲ 12.0	▲ 6.4	7.7	▲ 5.7	▲ 0.6
8	1,764	19.0	▲ 32.9	11.5	8.7	▲ 21.0	▲ 15.0	6.1	3.5	▲ 1.0
9	1,527	17.4	100.2	5.3	5.0	▲ 6.3	▲ 2.2	10.9	4.8	▲ 3.3
10	1,118	9.8	58.9	▲ 0.2	▲ 5.9	▲ 11.5	▲ 14.2	13.6	21.3	4.8
11	1,306	7.4	7.0	▲ 5.3	▲ 14.5	▲ 2.4	▲ 5.6	2.7	0.3	▲ 3.8
12	1,306	▲ 4.5	74.8	▲ 9.4	▲ 13.9	▲ 13.2	▲ 4.4	▲ 1.8	1.6	0.9
2016 1	1,366	15.7	125.1	▲ 16.4	▲ 20.4	▲ 21.1	▲ 8.4	2.6	▲ 11.1	▲ 0.2
2	1,000	▲ 25.3	11.7	▲ 1.8	▲ 13.8	▲ 3.7	▲ 3.9	4.1	▲ 3.9	6.4
3	1,062	8.4	20.8	▲ 10.8	▲ 26.4	▲ 24.4	▲ 6.2	▲ 3.9	▲ 3.5	▲ 1.5
4	1,409	20.2	▲ 1.5	▲ 8.8	▲ 17.3	▲ 11.8	▲ 5.5	0.1	▲ 3.8	2.5
5	1,085	▲ 13.5	5.2	▲ 0.7	▲ 3.6	▲ 14.5	0.6	6.3	0.5	2.3
6	-	-	▲ 36.4	▲ 0.3	▲ 10.1	▲ 24.6	▲ 5.2	8.2	▲ 6.3	-
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ							

注) 入域観光客数は、2011年以降の数値について混在率の変更により遡及修正した。Pは速報値。

注) 観光施設入場者数は、2011年1月より調査先が6施設から5施設となった。

暦年	入域観光客数		入域観光客数のうち外国客		ホテル稼働率(実数)		ホテル売上高(前年比)		鉱工業生産指数(季調値)	
	千人	前年比	千人	前年比	市内	リゾート	市内	リゾート	2010年=100	前年比
2013	6,413.7	9.9	550.8	46.2	75.3	73.4	2.3	4.6	102.5	6.3
2014	7,058.3	10.1	893.5	62.2	79.0	77.8	5.1	5.0	104.6	2.0
2015	7,763.0	10.0	1,501.2	68.0	81.8	78.9	4.5	7.2	100.4	▲ 4.0
2015 5	611.4	8.9	133.7	45.8	72.3	71.8	9.3	10.8	96.2	▲ 9.2
6	610.0	9.5	149.2	56.2	76.5	75.7	2.5	0.3	99.6	▲ 0.4
7	714.0	9.2	163.0	76.6	86.0	87.4	7.1	3.2	104.9	1.8
8	797.5	8.8	154.7	83.7	87.1	87.2	10.0	4.3	97.1	▲ 5.1
9	724.7	10.0	149.6	49.7	89.3	89.1	16.3	14.4	98.1	▲ 11.3
10	696.8	18.9	145.1	54.7	82.9	86.0	14.9	19.2	95.6	▲ 12.8
11	619.6	9.8	113.4	101.1	83.1	74.1	▲ 1.2	7.2	101.8	▲ 6.3
12	613.6	11.7	128.3	98.3	71.7	60.6	▲ 4.3	▲ 2.1	102.6	▲ 9.2
2016 1	581.6	9.7	114.9	69.2	79.1	71.4	0.6	▲ 0.1	88.6	▲ 13.9
2	622.5	13.0	149.9	72.9	89.4	82.3	9.3	5.5	88.7	▲ 16.2
3	709.2	7.6	137.9	74.6	81.2	77.0	0.6	2.6	106.5	1.0
4	681.5	7.3	162.2	24.2	80.2	78.8	12.3	7.7	98.1	▲ 6.9
5	684.6	12.0	206.5	54.5	74.2	73.5	▲ 3.6	▲ 1.9	84.5	▲ 9.0
6	714.4	17.1	215.9	44.7	79.2	80.2	8.4	10.5	-	-
出所	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調べ				県企画部統計課	

注) ホテルは、2016年3月より調査先が27ホテルから26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
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	0.69	14.7	80,589	380,584
2015	68	10,387	2.7	0.6	5.2	2.9	0.84	12.1	42,785	267,346
2015 5	4	313	▲ 54.2	0.3	4.8	6.2	0.83	7.0	2,910	29,378
6	7	546	▲ 73.9	0.3	5.4	3.5	0.84	9.7	1,477	14,221
7	4	1,685	366.8	0.4	5.3	2.9	0.85	14.6	1,574	34,419
8	6	2,936	321.2	0.0	4.6	4.3	0.86	5.5	1,333	22,386
9	8	649	▲ 19.7	▲ 0.2	5.0	5.4	0.88	▲ 1.6	1,335	14,199
10	3	333	▲ 57.0	0.0	5.3	3.1	0.89	23.7	1,553	22,800
11	6	665	36.6	0.2	4.7	2.7	0.90	6.3	9,181	29,089
12	7	919	14.0	0.1	5.4	1.8	0.91	7.0	1,670	13,831
2016 1	5	375	0.0	0.2	4.8	3.6	0.90	10.6	1,079	27,789
2	5	282	▲ 80.6	0.7	4.3	5.6	0.91	22.8	1,189	16,699
3	5	2,050	354.5	0.4	4.5	3.6	0.92	11.6	4,536	22,168
4	5	596	861.3	0.4	5.3	0.0	0.94	2.3	1,817	9,279
5	3	122	▲ 61.0	▲ 0.1	5.1	1.2	0.98	15.7	3,740	12,197
6	4	110	▲ 79.9	▲ 0.2	5.0	0.7	1.01	16.9	3,841	20,926
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	%
2013FY	3,137	4,260	▲ 1,120	2.065	267	▲ 2.3	4,420	2.2	505	0.114
2014FY	3,140	4,405	▲ 1,320	1.955	253	▲ 5.4	4,162	▲ 5.8	349	0.084
2015FY	3,247	4,470	▲ 1,225	1.822	245	▲ 3.1	4,129	▲ 0.8	331	0.080
2015 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	110	587	▲ 477	1.807	18	▲ 3.0	286	▲ 0.7	17	0.061
2	253	352	▲ 99	1.794	22	13.3	348	8.0	29	0.085
3	306	415	▲ 109	1.758	21	▲ 10.4	371	▲ 9.6	79	0.213
4	293	253	39	1.749	17	▲ 17.6	297	▲ 21.2	10	0.034
5	161	479	▲ 317	1.723	22	15.7	388	27.2	27	0.069
6	-	-	-	-	21	▲ 13.9	346	▲ 16.8	5	0.015
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 (信託勘定含む未残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む未残)		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 (未残)		沖縄県信用保証協会 債務残高 (未残)	
	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
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
2015FY	45,359	1.8	33,039	5.4	44,933	4.9	8,057	▲ 1.2	1,278	▲ 8.1
2015 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	45,598	4.6	7,782	▲ 1.7	1,275	▲ 9.5
2	45,128	3.5	32,402	5.9	45,393	5.1	7,738	▲ 1.9	1,269	▲ 8.9
3	45,359	1.8	33,039	5.4	45,407	4.3	8,057	▲ 1.2	1,278	▲ 8.1
4	45,990	2.5	32,323	5.7	46,378	4.2	7,977	▲ 1.6	1,236	▲ 7.8
5	46,155	2.5	32,543	5.9	46,639	4.6	7,914	▲ 1.9	1,213	▲ 7.7
6	46,170	2.0	32,754	6.3	-	-	-	-	1,211	▲ 7.0
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

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

検索

特集レポートバックナンバー

■平成26年

- 9月 (No.539) 経営トップに聞く 株式会社前田産業
An Entrepreneur 天妃前まんじゅう「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年の経済効果
- 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

- 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 くだう動物病院
- 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
- 11月 (No.553) 経営トップに聞く 株式会社佐久本工機
An Entrepreneur 株式会社食のかけはしカンパニー
- 12月 (No.554) 経営トップに聞く まさひろ酒造株式会社
An Entrepreneur 安里紅型工房

■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リーローカル
- 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

■平成28年

- 1月 (No.555) 経営トップに聞く 社会医療法人仁愛会
An Entrepreneur 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 株式会社ジャンボツアーズ
An Entrepreneur あーびゃんもーゆ琉球月桃
- 3月 (No.557) 経営トップに聞く 株式会社前田鶏卵
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
- 4月 (No.558) 経営トップに聞く 大晋建設株式会社
An Entrepreneur 株式会社エスベレ
特別寄稿 那覇空港ハブにおけるアジア諸国との
貿易動向(2015年)
- 5月 (No.559) 経営トップに聞く 株式会社徳里産業
An Entrepreneur 有限会社石川種麴店
- 6月 (No.560) 経営トップに聞く 医療法人博寿会
An Entrepreneur 合同会社キンアグー
- 7月 (No.561) 経営トップに聞く 株式会社okicom
An Entrepreneur 株式会社リュウクス

車両の管理にお困りではありませんか？

車両を所有した場合、税金・保険料・車検代など、

車両経費の支払い項目は多岐に渡ります。

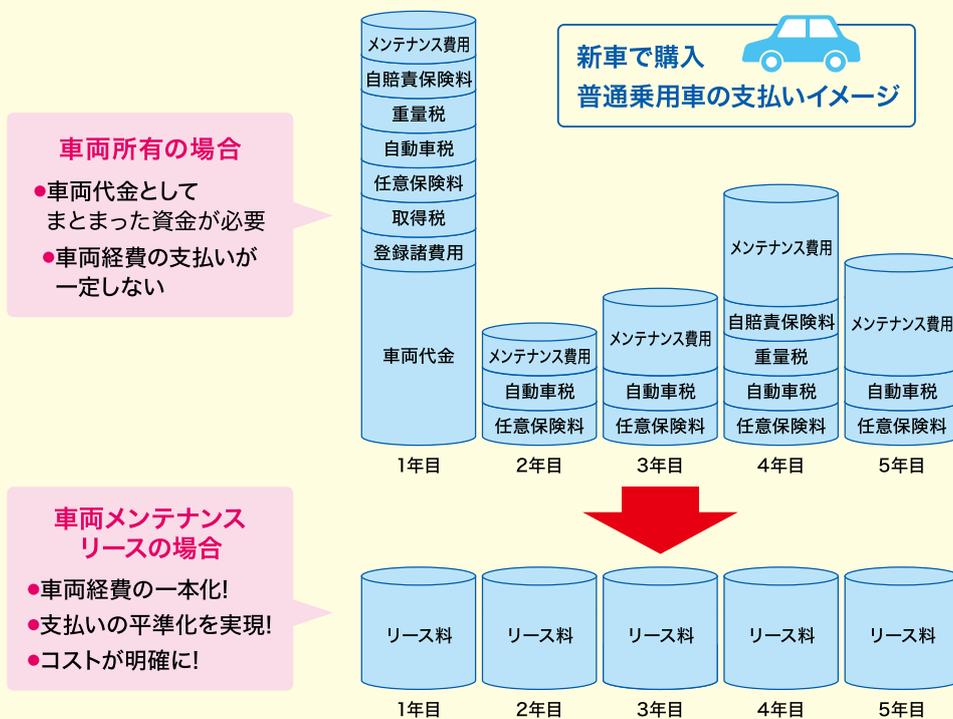
しかも1台ごとに発生するため、

台数が多くなると、事務手続き等が煩雑になりがちです。

車両メンテナンスリースで **3**つの改善

- ① ほとんどのコストがリース料に一本化されるため、支払いを平準化することができます。
- ② 通常把握しにくい車両コストが明確になり、予算の策定・管理が容易になります。
- ③ 多くの場合、リース料の全額経費(損金)処理により、決算処理をシンプルに行うことができます。

(なお、契約条件やお客さまが採用する会計処理によっては、オンバランスとなる場合があります)



株式会社——企業のあすを共に考える
RL 琉球リース

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

【本 社】〒900-8550 沖縄県那覇市久茂地1丁目7番1号 琉球リース総合ビル10階 TEL.098-866-5500 FAX.098-863-0381
【中部支店】〒904-0004 沖縄県沖縄市中央1丁目1番10号 琉球銀行コザ支店共同ビル6階 TEL.098-939-4880 FAX.098-939-4882

りゅうぎん調査 No.562 平成28年 8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