



経営トップ

株式会社ビザライ

～困っている人々に光を当て、希望と勇気を持てる
環境を整え、周囲や家族にも安心を提供する～

起業家訪問 An Entrepreneur

株式会社アミューズメントドリーム

RRI No.157

 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 01</p> <p>株式会社ビザライ</p> <p>～困っている人々に光を当て、希望と勇気を持てる環境を整え、周囲や家族にも安心を提供する～</p> <p>代表取締役 <small>かつ れん せい し</small> 勝 連 聖 史</p>	
<p>起業家訪問 An Entrepreneur 06</p> <p>株式会社アミューズメントドリーム</p> <p>～沖縄発！カプセルからでる沖縄土産から、地元企業とコラボした商品により沖縄観光を支える～</p> <p>代表取締役 <small>く し けん かず お</small> 具 志 堅 和 男</p>	
<p>新時代の教育研究を切り拓く 08</p> <p>～健康寿命に関わる遺伝子が明らかに～</p> <p>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記事より許可を得て転載)</p>	
<p>OCVBの取り組みについて 11</p> <p>「8月1日は観光の日、8月は観光月間です！」ウェルカムんちゅになろう</p> <p>一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー</p>	
<p>アジア便り 台湾 15</p> <p>～「FOOD TAIPEI」と「台湾マーケットセミナー」開催について～</p> <p>レポーター: <small>さき やま ひろ や</small> 崎 山 寛 弥 (琉球銀行)</p> <p>則和企業管理顧問有限公司へ赴任中</p>	
<p>りゅうぎんビジネスクラブ 19</p> <p>～「りゅうぎんビジネスクラブ」入会のご案内～</p>	
<p>行政情報117 20</p> <p>沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について</p> <p>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115 24</p>	
<p>沖縄県の景気動向 (2019年6月) 26</p> <p>～観光関連の入域観光客数や消費関連のスーパー売上が前年を上回り、建設関連も概ね好調に推移し、県内景気は9カ月連続で拡大している～</p>	
<p>学びバンク 38</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営改善計画書 ～公的機関を活用し作成～ 琉球銀行法人営業部調査役 松川 裕樹(まつかわ ひろき) ・新県立図書館 ～県民交流の中核地期待～ 琉球銀行本店営業部渉外課長 本永 幸司(もとなが こうじ) ・ヒージャー人気 ～ヤギ担保の融資に期待～ 琉球銀行営業推進部支店支援グループ上席調査役 宮里 一志(みやざと かずし) ・サブスクリプション ～消費者志向 拡大後押し～ 琉球銀行総合企画部主計課調査役 宮里 琢巳(みやざと たくみ) 	
<p>経営情報 2019年10月1日以後適用する消費税率の経過措置 41</p> <p>～2019年10月1日前後の取引についての経過措置～</p> <p>提供 太陽グラントソントン税理士法人</p>	
<p>経済日誌 2019年7月 43</p>	
<p>県内の主要経済指標 44</p>	
<p>県内の金融統計 46</p>	

経営
トップに聞く困っている人々に光
を当て、希望と勇気
を持てる環境を整
え、周囲や家族にも
安心を提供する。

株式会社 ビザライ

かつれん
勝連せいし
聖史

社長

株式会社ビザライは 2013 年 10 月に勝連聖史氏が宮古島市平良で創業。それまで福祉とは全く無縁であった同氏はある時、福祉事業の大切さを唱える先輩方の話に関心を持ち、同事業の必要性を痛感し施設運営を開始。同氏は就労継続支援 A 型事業所「夢工房宮古」を開設した。同氏の積極的な取組により島内での同施設の認知・利用が広がり次々と関連施設を運営、現在は宮古島と石垣島内で多数の施設を運営するまでになった。宮古島市平良字東仲宗根の同社事務所をお訪ねし、勝連聖史氏に同社のこれまでの歩み、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 大谷 豊

御社の設立経緯やこれまでの歩みを聞かせてください。

当社は、宮古島の障がい者の雇用・就職など自立就労を支援する目的で設立したものです。実は、私は福祉関係の知識や経験は当社設立に伴い得たもので、当社設立までは全くの素人でした。福祉事業に関わるまでは不動産業に従事、その前はホテル業と、サービス業に従事していました。前職の不動産業に携わっていたころ、当時の代表が福祉事業で先進的な取組をされていた取引先企業の代表者と親交があり、私も何度か同行、同席することがありました。ある時、その代表者から「そろそろ、皆さんの会社でも

障がい者の就労を受け入れしたらどうですか」と促されたのが、当業界に入るきっかけでした。その後、偶然にも特別支援学校の教員をしていた親戚から、同校の卒業者の就職を勧められ、学校を訪問。その支援する様子を目にして驚きと自分のやるべき事が何かを知らされる瞬間でした。聞くことと見ることの違いを思い知らされたのです。

障がい児の両親やその家族の、その子供に対する気持ちを考えた時、如何に自分が恵まれているか痛感させられたのです。自分達は、子供達が成人するのを楽しみながら苦労があっても、この子が独立さえすればとの想いで、育児



をしていきます。一方で、障がい児のいる家庭はどうでしょう、程度の差もありますが、恐らくご両親や家族は自身の最期まで障がいのある子のことを気にかけるのだと思わされたのです。この人たちにも自分達と同じような楽しみを感じて欲しい、感じさせる手助け、仕事をすべきだと考えたのです。直ちに、勤めている会社に掛け合い、子会社の形としてでも取り組むよう相談しましたが、叶いませんでした。前職にある程度の達成感を感じていたこともあり自分でしかできない事にチャレンジしたい、今勤めている会社が出来ぬなら、自分でやろうと退職を決意し独立することにしました。

しかし、福祉の知識・経験なしでのスタートとなり、先輩に教を乞いました。早くから福祉事業に取り組まれていて、当事業を始めるきっかけとなった取引先代表者の元で私と同じように独立、福祉事業を始められた先輩に役所への申請書類の書き方から教えて頂きました。ビザライという社名は宮古方言ではなく、英語で“Be the light!”（その光になれ！）をもじって命名しました。

意味は“暗闇の中で光が差ししてくると進むべき方向がわかり、安心し、希望や勇気を持てる。私達はそういう光になりたい。そういう光になって身近な家族や、周囲の人々に、希望の

光を届けて幸せな人生を送る応援をしたい”というものです。

創業から短期間で様々な事業に取り組まれています。取り組みのきっかけなどのことをお聞かせ下さい。

役所には毎週、訪問し福祉について色々な事を教えて頂きました。それこそ、一から教えて頂き気軽に相談も出来る程になりました。自分には金儲けのセンスはないと自覚していますが、誰かのためにとの真剣な想いで取り組むと誰かが必ず助けてくれるのだという事を実感しました。

師匠から“儲かる会社でなく、地域から必要とされる長続きする会社にすべし”と教えられていました。就労施設を立ち上げ、次に児童支援の取組を始めた際、すでに開所した同業者に利用者がいないことから、自社での開所については棚上げを決定せざるを得ないことがありました。すると翌日、事情を知らない役所の担当は、今度は重度の障がい児の受入をしてくれなかと勧めてきたのです。専門職員がいなくても拘らず、頼まれると断れず、損得勘定抜きで引き受けてしまいました。

こんな調子でしたが、何とか利用者や職員も揃い、長い目でみて世間や役所・病院での評判・



入園式、新しい友達ができるぞ！



待ちに待った家族総出の運動会！



仲良く机を並べて昼食



みんなで参加、楽しい運動会

信用度を確立するのに役立ちました。「訪問看護」も制度改正で追い風になりました。また、「小児訪問リハビリ」も同様でした。小児の頃からのリハビリには様々な可能性があると思いましたが先例がなく、なかなか許可が下りない状況でした。そこで、東京都の類似例を示し半年がかりで許可を得る事ができました。時間は掛かりましたが試行錯誤で始めたことが今を支えています。

新参者の私の率直な感想ですが、当業界は効率が良くないと感じています。つまり、福祉関係の許認可制度は行政により整備されていますが、各種の障がい状態や年齢に応じて制度が変わり、それぞれの窓口も変わる。さらには、それぞれの事業者からの情報発信が弱く、利用者がどの制度を使っていいのかもわからない。そもそもそういう制度がある事すらわからない方が少なくない、利用者にとってはワンストップで事が済まず不便なのです。

当社では、私が素人であったこともあり、自分の所でそれぞれ対応出来るのではないかと、対応したいという考えで利用者から相談を受けたことに対応する形で事業展開致しました。結果、創業して僅か5年間で24の事業を担う事が出来たのです。周囲の温かい支援のお陰でした。当社がうまく対応できているのは当地、宮古島

が離島で地理的に限定され、競合他社が少ないことも要因と思われます。

事業の概要をご紹介しますか。

当社の業務は大別すると次の3つとなります。

- ①就労支援事業：当社が最初に取り組んだのが「就労継続支援A型」です。これは、障がい者と雇用契約を結び、原則として最低賃金を保証、雇用保険にも加入できるものです。現在、「夢工房」の名で宮古と石垣の事業所を設け、障がい者の自立をサポートしています。ホテルの清掃やベッドメイキング、雑貨作り等の技能訓練をしています。
- ②児童支援事業：就労継続支援の次にとりくんだ事業です。対象は未就学及び就学児童で、重症心身児童も含み、児童の発達支援、放課後デイサービスや保育所等への訪問支援も行なっています。主な事業所として「チャイルドサポートみやこ1」を設け、同ⅡとⅢを加え3施設としています。

その他では企業主導型保育施設「うららか保育園」を加えた施設「みやくるる」を設立、こちらでは、障がい児と健常児が同じ建物内で統合保育ができる多機能型施設としています。姉が障がい児のクラスに通い、妹は健常児のクラスといった具合に同じ保育



裸足で遊べる中庭



スイカ割も中庭でできる



広い体育館！大型トランポリンで遊べる



充実した介護体制

園で姉妹を預かる事ができ父兄から喜ばれています。また、健常児の父兄からも小さい時から障がい児と接する事で思いやり等が育成されるのではとわざわざ転園された例もあり、好評を得ています。「みやくるる」は障がいに対する困りごとに対して機動的に対応できる仕組みにしています。年度内には施設内に診療所も設ける計画です。

- ③生活支援事業：在宅生活の支援のための事業です。「訪問看護ステーションうららか」で看護とリハビリの提供、「サポーターステーションあっとほーむ」で介護の提供、「そだんの窓口」で生活の設計相談など、住み慣れた地域で住み続けるための支援を行っております。その他には、「グループホームイース」で障がい者の居住支援を行っています。今後は、地域の保健室を開設し若年妊産婦の支援やDV被害者の支援をはじめ、ここに来れば障がいの事や、医療についても相談や助言がもらえる場所とレコニビ感覚で相談できる場所を創りたいと思っています。
- 関連事業：就労継続支援の一環として利用者の仕事先として「ラーメン屋」「雑貨屋」「宿泊事業」「マリン事業」を設けています。ラーメン屋については、大阪の同業者にそのノウハウを提供し、駅前の立地もありその店は

繁盛していると聞いています。その他、こども食堂「みゃーくがに」では地域の協力を得ながら子供たちに毎週末食事を提供しています。

経営理念、事業運営の考え方などについても聞かせください。

福祉事業は冒頭申し上げたようにその実態は“聞くことと見る事は違い”、自分が何のため、何をすることを明確に理解していないと取組難しいものです。社員には当社の経営理念、目指すべき方向につきしっかりと理解し、互いに共有できるように理念を定めています。

まず、経営ビジョンを以下のように定めています。

～私達はいかなる環境の中においても、誰もが人間らしく、自分らしく、夢や希望に満ち溢れた人生を送ることができる社会を創造します～

そして、経営理念として

- 一、全社員及びその家族の物心両面の幸せを追求する。
- 一、謙虚にしておごらず人格を高め地域社会に貢献する。

を定めています、これは京セラの稲盛会長の言葉に倣ったものです。

企業概要

商号：株式会社ビザライ
 本社所在地：沖縄県宮古島市平良字東仲宗根
 475-1
 連絡先：0980-79-5477（本社代表）
 0980-79-5478（FAX）
 URL：http://bethelight-miyako.com
 設立：2013年10月（平成25年）
 役員：代表取締役 勝連 聖史
 従業員数：170人
 事業内容：

- ・就労継続支援A型事業
- ・児童発達支援
- ・放課後等デイサービス
- ・企業主導型保育園
- ・訪問看護ステーション
- ・居宅介護
- ・相談支援事業所
- ・共同生活援助
- ・子ども食堂
- ・子どもの居場所事業



一緒に手を洗おう！



お迎え？もっと遊びたい！！

そして、障がい者を持つご両親、家族の喜ぶ顔、笑顔に接するのが一番の我々のやりがいとなるよう、また社名の由来である「光」になれるよう社員にはこれらを日々実践することを指導しています。

人材育成の取り組みについてお聞かせください。

他の業界も同様だと思いますが、当業界は決して楽な仕事とは言えません。福祉についての高い関心とその意義を充分理解できないと長続きは難しいのではないのでしょうか。当社では、社員教育のなかで特に、会社の理念について多くの時間を費やしています。各事業に関する技術的な研修や教育などは当然です。人間力を養う研修・講義は積極的に外部講師を招き、受講してもらっています。互いの知識・経験を共有できるよう異なる事業所間でも会議や情報交換会を設けています。当社社員の大半、7～8割が女性で、なかにはシングルマザーの方もいます。情報交換会議、懇親会は毎月、設けていますが、子連れ参加も認め、2回に1回の懇親会は職場で飲食できるようにしています。皆が無理なく参加できるアットホームな雰囲気になる仕組みを常に心掛けています。

これからの取り組みや事業展開についてお話しいただけますか。

当業界に入り、未だ日は浅いのですが、取り巻く制度や環境の変化はめまぐるしく迅速な対応が必要な業界と捉えています。そこで、今後10年以内には若い後任に事業を譲る予定です。この事業は環境の変化に対応できる、その時代その時代に合った人が担うべきで常に新しい考えが必要と考えているからです。当社は短期間で様々な事業に取り組んでいますが、皆が私の考えに速やかに対応してくれたからだと感謝しています。今後も、色々な考えを持つ者の集団で、協力し合いながら進む組織であるべきと考えています。

今後の事業展開は、保育所の増設、障がい者事業を拡大し、小児から成人になっても対応できる仕組みを整備していきたいと考えています。飛び石のような形で施設や事業に取り組むのではなく関連するものを造っていくというやり方です。

今後とも地域に無くてはならない存在として親しまれる組織を目指して参ります。宜しくお願い申し上げます。

株式会社アミューズメントドリーム



沖縄発！カプセルから出てくる沖縄
土産から、地元企業とコラボした商
品により沖縄観光を支える！！



具志堅 和男 社長

事業概要

- 代表者 具志堅 和男
- 設立 2013年(平成25年)
観光土産品製作・販売、
アミューズメント機器設置・運営、
ガチャガチャ機、ご当地ピンズ製作・販売 他
- 住所 沖縄県沖縄市山里1丁目23番14号
- TEL 098-930-6470 Fax: 098-930-0243
- URL <http://7369.jp>
- 社員 17人

起業への道のり

株式会社アミューズメントドリームは観光土産品の制作販売、ガチャガチャ機等の設置・運営をする会社だ。代表の具志堅和男氏は県内の書籍販売会社で営業職を長く担当したのち、中古本販売の「BOOKWORM」を起業した。その中古本店舗経営から10年余り経った頃、取引先であったゲーム機器の設置・運営をしていた会社を引き継ぐ事になったという。引き継ぐというより、会社を買取したものだという。実は、その会社の代表が沖縄での仕事を廃業するというので、所有するゲーム機器を破格値で引き取って欲しいというものであった。

具志堅氏は本好きで書籍販売の仕事も気に入っていたのだが、生まれ育った実家は商店で、幼い頃より家族で何かを売る、商売をするというのが当たり前であったという。書籍販売の仕事に何一つ不満はなかったが「何か自分のできる商売、仕事をしてみたい」という感覚を持ち始めた頃、独立を決意し中古本販売を始め、その後、本とは違うゲーム機器の設置・運営をする事業を始めたのだ。前職での取引先や知り合

いの伝手によりスーパーや商店街の一角に順調に設置できた。

その後、再び前職での知り合いから、今度はガチャガチャ機の設置・運営の事業を勧められた。運の良いことにこちら先方からの好条件で引き継ぐことになった。ゲーム機はソフトの入替や故障対応など維持管理は結構大変らしいが、ガチャガチャ機の仕組みはさほど複雑でもなく、商品入替くらいでわかりやすい仕事内容であった。

2007年策定の沖縄県による「ビジットおきなわ計画」を受け、同社は観光土産品の製作・販売に取り組むこととした。そして、2013年8月に法人として株式会社アミューズメントドリームを設立。

観光土産品事業

「ビジットおきなわ計画」発表を受け、いよいよ沖縄観光が本格化すると見込、“シーサーの携帯電話ストラップ”を手始めにお土産品の卸販売を開始。現在は同社の主力事業となっている。

- 「めたぼ牛」：竹富島の牛車をモチーフにして製作、様々な製品に利用。当社の特許商品！当社ロゴにも採用している。
- 県内企業とのコラボ商品：県内主要企業のノベルティグッズを始め、各社の商品デザインやロゴを利用した商品を製作、販売している。

同社観光土産品は県内販売にこだわる！

同社では観光土産品は沖縄県内のお店の限



「オリオンビール」の各種グッズ



「菊之露」スマホケース



「ハイサイ!」スマホケース



ゴーヤのスマホリング



「ブルーシールアイス」のタオル



在庫管理する具志堅取締役

定販売としている。県の政策「ビジットおきなわ計画」推進のためにも是非沖縄を訪れて欲しいという代表の強い気持ちの表れである。なかには、ネットでの購入希望の問い合わせもあるが、丁寧にお断りしているという。ただし、県外のわしたショップでの販売やコラボ企業による Web 販売は例外としている。

アミューズメント事業

開業当初から取り組んでいるカードゲーム機やメダルゲーム機の設置・運営事業だ。

ガチャガチャ事業

いわゆる「カプセル玩具玩具販売」だ。小さい子供向けのイメージがあるが、最近ではカプセルの中に入れる商品が多様化し、従来のおもちゃから、様々なピンバッジとも呼ぶピンズ商品やお土産品もあり、大人にも人気を博している。先のノベルティグッズなどの中には希少品もありコレクターズアイテム化しつつある。それこそ、購買者は各年代に跨るものもある程だ。

もちろん、沖縄限定のご当地おもちゃやピンズ商品満載だ。

ディスペンサー事業

その他、チョコレートなどのお菓子の自動販売機の設置・運営事業も行なっている。

インバウンド客の興味を引くガチャガチャ人気の秘密!

ガチャガチャが子供のみならず一部大人にも人気となっているが、最近では海外旅行者にも人気となっている！小さいが作りはしっかりしている如何にもメイドインジャパン！で人気キャラクターの品もある。しかも、旅行中に両替し使い残した小銭で買える小さな日本のお土産。正に一石二鳥なのだ！同社では那覇空港にもガチャガチャを設置、国内客はもとよりアジアの玄関口となった那覇空港では海外旅行者がガチャガチャの前に並んでいる。

今後の取り組み

近年、沖縄を訪れる観光客が順調に増加、同社お土産品に注目が集まっている。昨年、移転したばかりの山里の事務所前には具志堅社長が好きな“変化した者が生き残れる”というダーウインの進化論の考えを示したとされる言葉を表示した看板を設置している。

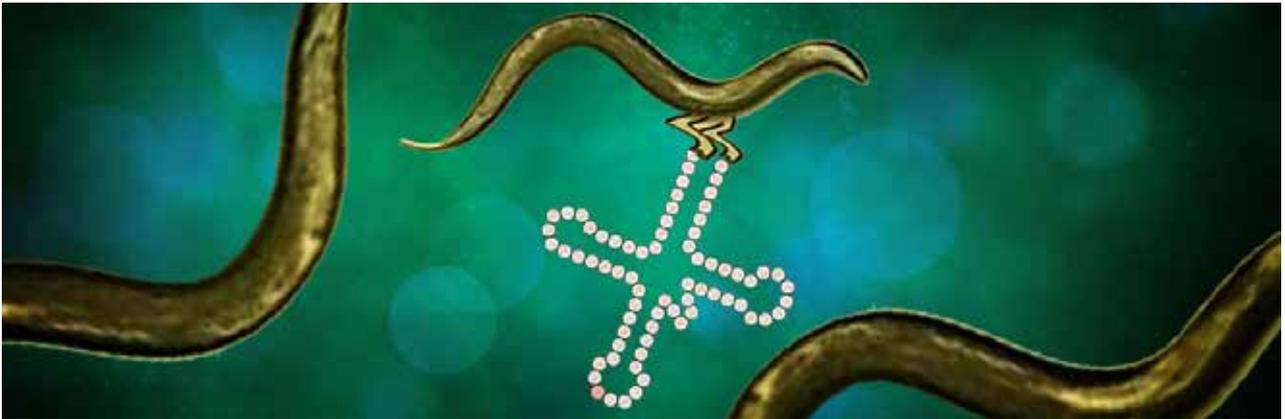
「個人開業して20年以上経過しており、早めに当事業は引き継ぎたい」と代表は語る。常に時代の流れに合わせ変化してきた同社だ、次はどんな夢のような楽しみを提供してくれるか楽しみだ！（レポート 大谷 豊）

※沖縄科学技術大学院大学のHPから許可を得て転載した記事です。

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～

健康寿命に関わる遺伝子が明らかに



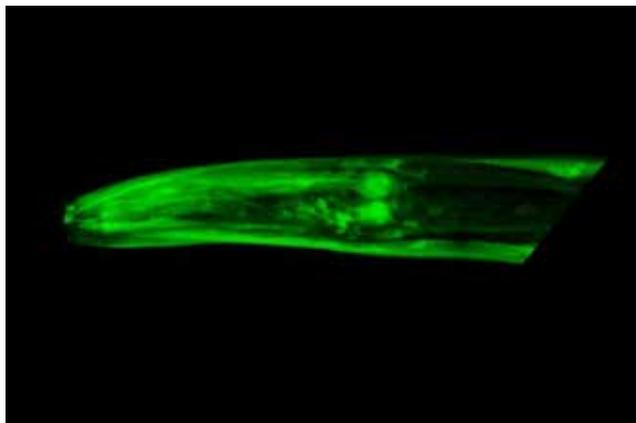
寿命の長さが同じだからといって、生活の質が同じだとは限りません。人類の寿命が延びるにつれて、質の高い生活を送ることができる「健康寿命」をいかに延ばすかが重要になってきています。この度、沖縄科学技術大学院大学（OIST）の研究者たちは、線虫（*C. elegans*センチュウ）の健康寿命を制御する遺伝子を明らかにしました。

研究チームは、線虫の老化に伴い、*elpc-2*という遺伝子が健康寿命の維持に重要な役割を果たしていることを発見しました。*elpc-2*はヒトにも保存されている遺伝子です。この遺伝子に欠陥がある線虫は、老化と共に運動機能の低下を示すようになりました。ヒトにおいても線虫においても、老齢期の運動機能は健康寿命の指標となります。

G3: *Genes, Genomes, Genetics*に掲載された本研究論文の筆頭著者である川村和人博

士は、次のように説明しています。「加齢に伴って運動機能を変わずに維持できる人と、できない人に分かれていますが、その理由を遺伝的に解明したいと考えています。健康寿命に寄与する遺伝子は数多くありますが、*elpc-2*はその一つです」

「我々が開発した新たな実験手法を用いると、数百匹の線虫の運動機能を同時に調べることができます。これは、他の研究にも有益な手法となるかもしれません」



*elpc-2*遺伝子は線虫のからだ全体に発現し、加齢に伴って運動機能に重要な役割を果たす。提供: OIST

線虫（Cエレガンス）

線虫は寿命が短く、研究室での取り扱いも容易であるため、老化研究に適した実験モデル生物です。その線虫のゲノムに、川村博士は変異をランダムに導入しました。変異した線虫の子孫を観察することで、どの変異体が健康寿命に影響しているかを調べることができます。老化に伴って、線虫が餌に近づく運動機能を維持できるかどうかを測定しました。

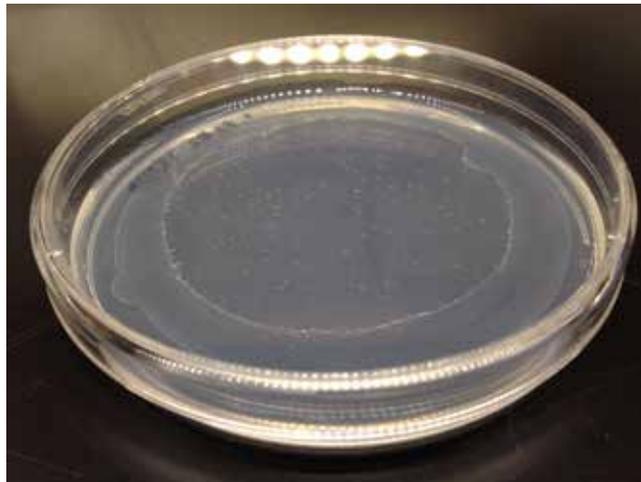
実験では、線虫をシャーレの中央に、餌を端に配置しました。運動機能に問題がなければ、線虫は自然に餌に向かって移動します。実験1日目に餌に到達できなかった線虫は、若年であっても運動機能に問題があると判断され、実験対象から除外されました。実験の目的はあくまで、加齢に伴って

運動機能が減退するかどうかを調べることでした。

残った変異体は、老化後、同じ手法で再テストされました。この手法は線虫が餌を求めて端まで移動することから「エッジ・アッセイ」と呼ばれています。2回目のテストでは、複数の線虫に運動機能の低下が認められました。

その後これらの線虫のDNAシーケンシングを行い、いわゆる「野生型」のDNAと比較することで、変異と関与する遺伝子が特定されました。

「数百個のランダムな変異体を作成することは難しくありませんが、どの変異が運動機能に影響を与えているかを突き止めることは非常に困難です」と川村博士は説明します。



シャーレの端に配置された餌まで移動する線虫をテストする実験の手法「エッジ・アッセイ」を用いると、数百匹の線虫の運動機能を同時に調べることができる。提供: OIST

健康寿命を解明する

この新手法を用いて、研究者たちは*elpc-2* 遺伝子を特定し、それが健康寿命にどのような役割を果たしているかを解明しました。*elpc-2* 遺伝子は、タンパク質の折り畳みを調整するなど多くの重要な機能を持つエロンゲーター複合体の一部をコードします。このことから、タンパク質の正常な折り畳みは運動機能の維持に重要な役割を果たすのかもしれませんが。

損傷した*elpc-2* 遺伝子を持つ変異体には、正常なエロンゲーター複合体が欠如していました。このことが運動機能の低下を引き起こしているとすれば説明がつきます。川村博士はこれを裏付けるため、変異した線

虫に正常な遺伝子のコピーを導入したところ、運動機能に回復が見られました。また、エロンゲーター複合体の蛍光コピーを発現し、その発現が体全体に見られる線虫を作製しました。

興味深いことに、寿命には影響せず、健康寿命にのみ大きな影響を与える他の変異体も複数見つかりました。つまり、線虫の寿命には影響せず、運動機能にのみ作用する遺伝子変異が存在するという事です。これにより、健康寿命と寿命に影響する遺伝子は重複があるものの、2つの遺伝的基盤は異なるということがわかりました。

エロンゲーター複合体は、健康寿命というパズルの1ピースにすぎません。川村博

士は、健康的な老いに関わる他の遺伝子の解明にも取り組みたいとしています。

「関連する遺伝子の全体像がわかれば、遺伝子工学により健康寿命の改善に取り組

むことも可能になるでしょう。まずは線虫で研究し、もしかしたら将来、人間にも応用できるようになるかもしれません」と川村博士は期待を込めて話しました。



線虫における $elpc-2$ 遺伝子と運動機能の関連を解明した川村和人博士。提供: OIST

本研究論文は、川村和人博士がOIST博士課程在学中に行った博士論文研究の一環です。博士は今後、ドイツのマックス・プラ

ンク老化生物学研究所に移り線虫の研究を継続します。



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 をご覧下さい。

「8月1日は観光の日、8月は観光月間です！」
 ～ウェルカムんちゅになろう～



1. はじめに

平成30年度沖縄県入域観光客数は、999万9,000人で、前年度に引き続き900万人台を記録し、6年連続で過去最高を更新しました。観光客が増加した要因は、官民一体となったプロモーション活動の強化、離島直行便など国内航空路線の拡充による国内客の増加、海外航空路線の拡充・クルーズ船寄港回数増による外国客の増加等が挙げられます。

また、入域観光客数増加に伴い、平成30年度沖縄県観光収入も7,334億7,700万円で過去最高を記録しました。

観光客の増加による経済波及効果は、宿泊業や飲食業、レンタカー業、商業施設はもちろんのこと、電力・ガス、食料品、金融や保険等にもおよび、様々な産業がメリットを受けています。

今後も航空路線拡充の動きがあることやクルーズ船の寄港についても増加予定となっていること等から、沖縄県入域観光客数は順調に推移すると見込まれており、このことによる沖縄経済の発展が期待されます。

2. 観光の日・観光月間とは

沖縄県では、県民が観光について認識を新たにするとともに本県の観光を広く紹介する日として8月1日を観光の日と定めています。これは沖縄県観光振興条例第27条に定めるもので1979年(昭和54年)12月25日に制定されました。

沖縄県観光振興条例は次のとおり定められており、全文については沖縄県のホームページから閲覧することができます。ここでは前文と第27条

について紹介します。

沖縄県観光振興条例

(昭和54年12月25日条例第39号)

改正：平成4年3月31日条例第27号

観光は、文化の交流を促進し、国内及び国際社会の相互理解を増進するとともに、経済の発展と生活の安定向上に寄与するものであり、平和と豊かさを象徴するものである。

したがって、観光の発達は、美しい豊かな郷土を創出し、恒久の平和と文化的な生活を享受しようとする我々が絶えず希求してやまないところである。

幸いにして、本県は、我が国唯一の亜熱帯地域として特有の自然景観に恵まれ、また、近隣諸国との長い交流の歴史によつて育まれた独特の文化を有している。これらの優れた資源を活用し、広く国民的更には国際的な観光及び保養の場を整備することは、すなわち本県の特性を生かすみちである。

しかしながら、現状は、本県の観光がその特性を生かすための基盤の整備及び環境の形成は必ずしも十分とは言えない。我々は、長期的かつ総合的な視点に立つて本県の観光の進むべき方向と目標を明らかにし、その実現に努めなければならない。

ここに、我々は、観光の意義と本県の特性を深く認識し、観光の振興によつて真に美しい豊かな郷土の創出に最善の努力を払うことを誓い、この条例を制定する

(観光の日)

第27条 県は、県民が観光についての認識を新たにするとともに本県の観光を広く紹介する日として、観光の日を定める。

2 観光の日は、8月1日とする。

沖縄県とOCVBでは、観光の日から始まる一週間を「観光道徳の高揚と観光資源の保護」を目的とする観光週間として定め、具体的には「観光の意義や重要性の啓発と普及」、「観光資源の保護」、「観光地の美化」及び「地域の魅力に対する自信と誇り」を実施目標に、積極的に推進してまいりました。

また、2010年からは外国人観光客の急増に伴い、新たに8月を「観光月間」として制定しています。「世界水準の観光リゾート地」の形成に向けて、文化や習慣の違いを乗り越え、急増する外国人観光客を温かく迎え入れるべく、県民が「ウェルカムんちゅ（※日本国内はもちろん海外から来られる観光客を「うとういむち(おもてなし)」の心で温かく迎え入れる沖縄県民のこと）」として、主体的に取り組んでいくよう気運を高めることを目的とし、期間中様々な取り組みを展開しています。

ここでは、沖縄県とOCVBが県民の観光産業に対する理解及び関心を深め、観光客を温かく迎え入れる気運を高めるために行っている様々な取り組みをご紹介します。

3. 観光の日・観光月間関連イベント情報

8月1日観光の日には県観光功労者等への表彰式の他、オープニングイベントを開催し、ミス沖縄やご当地キャラクター、県内各地域のミスと共に観光月間のスタートをPRします。また、観光月間中は、県内各地域のイベントとタイアップしたPR活動やノベルティグッズの配布を行いますので、ぜひ足をお運びください。



■ 8月1日（木）

14:00～16:30 めんそーれ沖縄県民運動推進協議会総会、沖縄県観光功労者・めんそーれ沖縄クリーンアップキャンペーン表彰式
場所：沖縄かりゆしアーバンリゾート・ナハ

18:00～19:15 「観光の日」県民団結式
場所：パレットくもじ前イベント広場

■ 8月4日（日）

13:00～18:00 「第25回一万人のエイサー踊り隊」観光月間ブース出展
場所：国際通りてんぶす那覇前

■ 8月17日（土）

18:30～「FC琉球・公式試合（vs横浜FC）」観光月間PRステージ
場所：タピック県総ひやごんスタジアム

■ 8月18日（日）

16:00～「サンエー那覇メインプレイス」観光月間PRステージ
場所：サンエー那覇メインプレイス2階

■ 8月24日(土)

19:30～「第35回読谷村青年エイサーまつり」

観光月間 PR ステージ

場所：読谷平和の森球場



平成30年度「観光の日・観光月間」オープニングセレモニー



平成30年度「万人のエイサー踊り隊」イベントタイアップ

4. 「めんそーれ沖縄」県民宣言

平成26年度には、県民一丸となって沖縄観光を盛り上げていくため、「めんそーれ沖縄」県民宣言を掲げ、更なる気運醸成に努めました。その内容をご紹介します。

私たちはこれまで、沖縄ならではの魅力的な観光資源を活かし、様々な取り組みを官民一体となって積極的に展開してきました。

このような中、空港機能の強化に伴う航空路線の拡充や、クルーズ船寄港数の増加などにより、沖縄を訪れる観光客は年々着実に増加しています。特に、外国人観光客の伸びは目覚ましく、沖縄観光は、世界水準の観光地となるべく、



今まさに新たなステージを迎えています。

観光産業は、私たちの雇用や観光収入を生み出すだけでなく、他産業への経済波及や人材育成、国際交流の促進や情報集積など、幅広い分野に様々な恩恵をもたらしています。沖縄経済を支えるリーディング産業として沖縄観光が持続的に発展し、「住んでよし、訪れてよし」の世界に誇れる我した島うちなーを創っていくためには、受入体制強化に向けた取り組みを更に加速させ、県民一丸となって沖縄観光を盛り上げていく必要があります。

先人から代々受け継いできた万国津梁の精神と豊かな地域資源、沖縄のちむぐくるを誇りに、ここに「めんそーれ沖縄」県民宣言を高らかに掲げ、うとういむちの心で世界中から友人をお迎えします。

- 1 私たちは、国際感覚、ホスピタリティの向上に努め、国内外の観光客が満足する質の高いサービスを提供します。
- 2 私たちは、豊かな自然環境や風景・まちな

みを保存し、訪れる人々に感動を与える魅力的な観光地づくりに努めます。

- 3 私たちは、沖縄の魅力を世界に発信し、観光に携わるあらゆる関係者の連携を強め、その活動をサポートします。
- 4 私たちは、沖縄の宝を今一度見つめ直すとともに、国内外からの観光客を心からの笑顔でお迎えし、いちゃりばちよーでーの輪を世界に広がります。
- 5 私たちは力を合わせて、「世界水準の観光リゾート地」を実現し、県民一人ひとりが、夢と希望と活力にあふれる豊かな沖縄を築きます。

5. クリーンアップ活動への取り組み

(1) 沖縄まるごとクリーンアップ大作戦

沖縄を訪れる観光客を美しい環境で温かく迎えるための取り組みとして、人気ラジオ番組「スポーツフォーカル」とタイアップして番組パーソナリティーがプロジェクトメンバーとして県内企業・個人を対象にクリーンアップ活動への参加を呼びかけ、8月の毎週末に多くの県民とともに県内各地にてボランティア清掃を実施します。

■ 8月3日（土）

南部エリアクリーンアップ
場所：あざまサンサンビーチ

■ 8月10日（土）

離島エリアクリーンアップ
場所：石垣市内ビーチ

■ 8月18日（日）

北部エリアクリーンアップ
場所：恩納村（予定）

■ 8月25日（日）

中部エリアクリーンアップ
場所：コザ運動公園

■ 8月31日（土）

那覇エリアクリーンアップ
場所：那覇市（予定）

※各会場ともに9：00～11：00
（集合時間8：30）

(2) クリーンアップ活動物的支援事業

沖縄県並びにOCVBでは、毎月22日をめんそーれクリーンアップの日と定め、平成16年度より規模の大小にかかわらず、清掃美化活動を企画・開催する主催者に対し、軍手やゴミ袋などの清掃用具を提供し、本県の清掃美化活動を推進及び促進しています。

豊かな自然環境や風景・まちなみを保存し、訪れる人々に感動を与える魅力的な観光地づくりにご協力ください。多くの皆さまの活用をお待ちしています。

6. おわりに

沖縄観光は沖縄経済のリーディング産業として年々好調に推移しています。

OCVBでは、今後も県民の観光産業に対する理解及び関心を深めるとともに、「ウェルカムんちゅ」の気運を高め、満足度の高い安全・安心・快適な観光地としての受入体制の充実を図り「世界水準の観光リゾート地」を目指していきます。

【お問い合わせ先】

一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー
受入事業部 受入推進課 生井・吉田・屋良

〒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）

TEL:098-859-6129

E-MAIL:ukeire2@ocvb.or.jp

TAIWAN

アジア便り 台湾 vol.133



レポーター
崎山 寛弥
(琉球銀行法人事業部)
則和企業管理顧問有限公司
(※弊行業務提携先 / 台湾現地コンサル
タント会社)へ赴任中

「FOOD TAIPEI」と「台湾マーケットセミナー」開催のご報告

はじめに

皆様こんにちは。琉球銀行法人事業部より台湾の則和企業管理顧問有限公司へ赴任しております崎山寛弥です。台湾でも長く続いた梅雨が明け、沖縄同様本格的な夏の訪れとなりました。

沖縄本島から飛行機で1時間程度の距離にある台湾(台北)ですが、夏は沖縄より暑く、最高気温が35℃を超える日も少なくありません(※台湾南部の高雄や台南では、同気温が40℃近くなる日も数多くあります)。また、湿度が非常に高いためデパートやショッピングモールといった大型施設では常に冷房が強く効いており、夏ながら長袖シャツを着用している台湾人も多く、日本に根付いている「Cool Biz」とは対照的な光景が見られます。

1. 台湾最大級の国際総合食品見本市

「FOOD TAIPEI」開催！

台湾では、毎年6月に国内最大級の国際総合食品見本市「FOOD TAIPEI」が開催されており、今年も6/19(水)～22(土)の4日間にわたり行われました。国内外の出展企業が数多く訪れる食品産業専門の見本市として長年にわたり開かれる同見本市は国際的な認知度も高く、昨年(2018年)は出展社数:1600社超 / 来場者数:6万人超にのびりました。「食品産業」の見本市

ということもあり、一般的な加工食品・健康食品の製造・販売企業のみならず、厨房機器や調理器具といった設備メーカーも多数出店しているのが特徴です。

基本的にはB to Bの見本市であり、今後台湾への販路拡大を志向・模索する世界各国の企業が出展し、国内外のバイヤーとの商談をこなします(※最終日となる4日目には、一般消費者向けにも解放されます)。



「FOOD TAIPEI」会場の様子①



「FOOD TAIPEI」会場の様子②



「FOOD TAPE」 会場の様子③

2. 「台湾マーケットセミナー」開催！

去る7/9(火)に、沖縄にてりゅうぎんビジネスクラブ主催「台湾マーケットセミナー」を開催いたしました。アジアの中でも親日度が高く、地理的にも非常に近い台湾は、商品の輸出先および商材の調達先・生産委託先としても大きな可能性が秘められており、県内企業の皆様の関心も従来より高まっております。また、本誌6月号にも掲載させていただいたとおり、昨年(2018年)は約89万人の台湾人が沖縄を訪れ、その数は年々増加の一途をたどっております。好調に推移するインバウンド観光客向けのビジネスチャンスも拡大していることもあり、当日は合計25社(約35名)のお客様が参加されました。



「台湾マーケットセミナー」

同セミナーは3部構成で運営し、第1部は私崎山が赴任しております台湾現地の事業推進コンサルタント事務所：則和企業管理顧問有限公司(※琉球銀行の業務提携先/以下、SOKUWA)の畠中代表をお招きして、台湾マーケットの概

説から実際の展開を見据えた考え方まで幅広く講演いただきました。

沖縄県外の各都道府県は持続的な人口減少に見舞われ、地元マーケットの縮小が進んでいる中で販路拡大を目指した海外展開を志向する中小企業が増えております。ただ、一口に海外展開と言いましても、対象マーケット(例;台湾)の詳細状況が把握できずに投資対効果が見通せていなかったり、限られた経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)をどう活用するかといった点が最初のハードルとなります。その点、約16年にわたり日系企業100社以上の台湾進出および事業推進に対してコンサルタントの立場からサポートされてきたSOKUWA様と連携することで、同社の知見やノウハウ、台湾各業界・企業とのパイプが有効活用でき、台湾展開における最初のハードルをある程度下げることが可能となります。

また、台湾をはじめとした海外展開の第一歩は、何よりもまず「対象マーケットの状況・実情を正しく理解・把握する」ことから始まります。日本と台湾における商品の売り方(消費者へ訴求するポイント)やプロモーションは違って当然ですし、まずは商習慣や文化・購買行動・消費嗜好などを正しく把握したうえで戦略を策定していくことが必要不可欠といえるでしょう。



「台湾マーケットセミナー」第1部 SOKUWA 畠中代表

続いて第2部では、琉球銀行とSOKUWA様で台湾事業展開を支援させていただいているオキコ様と日進商会様に、それぞれ現在台湾で取り組んでいる事業を紹介いただきました。

最初にご登壇いただいたオキコ様は、主に「県内・国内需要だけに依存しない事業基盤の構築」を目指して台湾展開を進めております。人口2,300万人の大きなマーケットかつ高い購買力を誇る台湾への参入を図り、将来的な中国や東南アジア展開への足掛かりとする戦略です。これまで同社では海外から不定期ながら一定程度の発注はあったものの、得意先を通じた販売がメインで価格競争力や認知度といった点が課題となり、自社の直接輸出（貿易取引）による商品定番化は困難な状況にありました。また、各種商談会における海外バイヤーからの引き合いも多かったものの、先方の与信調査等が十分にできないこともあり、取引をお断りする機会も多かったようです。



「台湾マーケットセミナー」第2部 オキコ株式会社 越川氏

上記の現状を踏まえ、台湾事業に関して今年2月にSOKUWA様と業務委託契約を締結し、自社による台湾市場開拓を進めています。食品輸入に関する法律・規制の違いや価格帯の差異、現地における商品のブランディングといった課題に直面しながらも、一步一步着実に展開しています。今後は自社商品の定番化（安定継続的な輸出）を目指しつつ、一方で県内企業全体の海外展開活性化も視野に自社単独で厳しい部分については協業で乗り越えていきたいとの意欲も示されていました。

続いてご登壇いただいた日進商会様は、台湾に先駆けて展開しているハワイも交えた事例紹介がなされました。生地卸問屋として創業し、現在では学校制服・体操服やビジネスユニフォーム

ム、そして「MAJUN」ブランドに代表されるかりゆしウェアの製造メーカーへ発展してきた業歴のご紹介があった後、ハワイで開始したWEB販売事業の経緯と、ハワイを起点としてアメリカやオーストラリアなどの英語圏への進出を狙う戦略が披露されました。また、同時に進めている台湾での事業展開ではSOKUWA様と連携し、まずは付属品（※ギフトBOXや紙袋などの副資材）の調達（製造委託）先の開拓に注力しています。同社の付属品は現在中国の企業から調達しておりますが、物流面（例：発注⇒納品までのリードタイム）や製品の安定性に課題を感じており、沖縄と物理的に距離が近く、品質の安定性にも定評のある台湾企業へのシフトを志向しています。同じくして、ハワイ同様将来的には台湾でも同社かりゆしウェアを展開するべく、台湾人向けWEBサイト制作およびマーケティング会社の開拓も進めています。



「台湾マーケットセミナー」第2部 株式会社日進商会 大城社長

現在の台湾事業では主に上記2項目が軸となっておりますが、中長期的にはリアル店舗販売を担える現地エージェントの開拓や台湾産の生地によるかりゆしウェアのデザイン⇒製造を視野に入れており、ハワイと同じく台湾を起点として中華圏への展開を画策しております。

最終の第3部では、SOKUWA様×オキコ様×日進商会様のトークセッションが行われ、第1部・第2部を踏まえつつ、よりぎっくばらんなセッションが行われました。既に台湾事業の第一歩を踏み出した2社の中で、展開前と展開後に感じているギャップや足元で難渋している点、ま

た逆に今後の成功に向けて進めていきたい戦略などについての討議が交わされ、また台湾側で2社をサポートするSOKUWA様からも多くのアドバイスがなされました。ご参加いただいたお客様にとりましても、非常に有意義な情報およびヒントをご提供することができたのではないかと感じております。



「台湾マーケットセミナー」第3部 トークセッション

琉球銀行では、SOKUWA様と一体となって台湾現地側で事業推進のサポートをさせていただいております！また、今年10月にはりゅうぎんビジネスクラブ会員企業様を対象とした「台湾ビジネス視察ツアー」も計画しておりますので、今後の台湾展開をご検討したい皆様またはご興味のある皆様のご連絡をお待ちしております！

最後に

ご多忙な中、「台湾マーケットセミナー」にご登壇いただきました、SOKUWA 畠中社長・オキコ株式会社の當間常務および越川様、株式会社日進商会の大城社長へこの場をお借りして改めまして御礼申し上げます。誠にありがとうございました。

則和企業管理顧問有限公司

(※琉球銀行 業務提携先 / 崎山赴任先)

Tel : 098-895-8295(※崎山 / 台湾携帯)

080-6487-0457(※崎山 / 日本携帯)

E-Mail : fs28@ryugin.co.jp

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】

- H29.2.22 トップセミナー「経営戦略としてのワークライフバランス」
- H29.6.20 「業績向上！営業リーダーの条件と役割」
- H29.8.17 「インバウンドビジネス成功戦略」
- H29.11.13 女性限定セミナー(講演&ヨガ)

■「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】

- ・「仕事が速い人」の時間の使い方
- ・実践「営業トーク」集
- ・好かれる人の「気づかい」
- ・ビジネスモデルをつくった人々

■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・弁理士・通訳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2回ご利用になれます(予算の都合により1回に制限する場合もございます)。

■「りゅうぎんマネジメントスクール」の開講

企業経営者や経営幹部を対象にした、ビジネススクールの運営を実施しております。
※別途受講料が必要になります。

【著名な講師例】

- ・第1期 酒巻 久 キヤノン電子株社長
- ・第2期 鈴木 喬 エステー株会長
- ・第3期 出口 治明 ライフネット生命保険株会長兼CEO
- ・第4期 宗次 徳二 株式会社番屋 創業者特別顧問
- ・第5期 高田 明 株A and Live 代表取締役
- ・第6期 橋本 真由美 フックオフコーポレーション株取締役相談役
- ・第7期 小島 英揮 Still Day One(同)代表社員パレレル
マーケター・イベントエグゼクティブ
CMC Meetup発起人
株国際後継者フォーラム 代表取締役

■「経営関連情報」の定期配信

経営のお役に立つ情報をコンパクトにまとめた「りゅうぎんビジネスフラッシュ」を毎週配信いたします。

【内容例】

- ・「論理的思考」が身に付く鉄則5選
- ・管理職の労務管理に関するQ&A

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¹。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」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」(琉球銀行法人事業部内)

TEL: 098-860-3817 (担当: 照屋、真栄城) までお願いいたします。

¹ 審査の結果、ご希望に添えない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について 消費者行政の取組について

内閣府沖縄総合事務局経済産業部消費経済室では、特定商取引法、割賦販売法、消費生活用製品安全法などの製品安全関連法に基づき、消費者利益の保護と製品安全の確保などの消費者行政に取り組んでおり、今回は、消費者利益の保護と製品安全の確保のための各法律の概要等をご紹介します。

1. 特定商取引法とは

特定商取引法は、事業者による違法・悪質な勧誘行為等を防止し、消費者の利益を守ることを目的とする法律です。具体的には、訪問販売や通信販売等の消費者トラブルを生じやすい取引類型を対象に、事業者が守るべきルールと、クーリング・オフ等の消費者を守るルール等を定めています。

【対象となる取引類型】

① 訪問販売

事業者が消費者の自宅に訪問して、商品や権利の販売又は役務の提供を行う契約をする取引のこと。キャッチセールス、アポイントメントセールスを含まず。



② 通信販売

事業者が新聞、雑誌、インターネット等で広告し、郵便、電話等の通信手段により申込みを受ける取引のこと。「電話勧誘販売」に該当するものを除きます。



③ 電話勧誘販売

事業者が電話で勧誘を行い、申込みを受ける取引のこと。電話をいったん切った後、消費者が郵便や電話等によって申込みを行う場合にも該当します。



④ 連鎖販売取引

個人を販売員として勧誘し、更にその個人に次の販売員の勧誘をさせるかたちで、販売組織を連鎖的に拡大して行う商品・役務の取引のことです。



⑤ 特定継続的役務提供

長期・継続的な役務の提供と、これに対する高額の対価を約する取引のこと。現在、エステティックサロン、語学教室など7つの役務が対象とされています。



⑥ 業務提供誘引販売取引

「仕事を提供するので収入が得られる」という口実で消費者を誘引し、仕事に必要な商品等として、商品等を買って金銭負担を負わせる取引のこと。



⑦ 訪問購入

事業者が消費者の自宅等を訪問して、物品の購入を行う取引のこと。



【行政規制・民事ルール等】

特定商取引法では、事業者に対して、消費者への適正な情報提供等の観点から、各取引類型の特性に応じて、以下の規制を行っています。特定商取引法の違反行為は、業務改善の指示や業務停止命令・業務禁止命令の行政処分、又は罰則の対象となります。

また、消費者と事業者との間のトラブルを防止し、その救済を容易にするなどの機能を強化するため、以下のルールを定めています。

■行政規制・民事ルールで定められている事項

行政規制	民事ルール
○氏名等の明示の義務付け	○クーリング・オフ
○不当な勧誘行為の禁止	○意思表示の取消し
○広告規制	○損害賠償等の額の制限
○書面交付義務	



「クーリング・オフ」とは、申込み又は契約の後に、法律で決められた書面を受け取ってから一定の期間(※)内に、無条件で解約することです。

■クーリング・オフ期間

取引内容	期間
①訪問販売 ③電話勧誘販売 ⑤特定継続的役務提供 ⑦訪問購入	8日間
④連鎖販売取引 ⑥業務提供誘引販売取引	20日間

クーリング・オフ



(※) 訪問販売・電話勧誘販売・特定継続的役務提供・訪問購入においては8日間、連鎖販売取引・業務提供誘引販売取引においては20日間。通信販売には、クーリング・オフに関する

規定はありません。

悪質商法の被害に遭わないためにも契約する際には事前に家族や友人に相談して、今一度本当に必要かどうかよく考えましょう。

※イラストは、消費者庁イラスト集より

2. 割賦販売法とは

割賦販売法とは、割賦販売等に係る取引の公正の確保、購入者等が受けることのある損害の防止及びクレジットカード番号等の適切な管理等に必要な措置を講ずることにより、割賦販売等に係る取引の健全な発達を図るとともに、購入者等の利益を保護し、あわせて商品等の流通及び役務の提供を円滑にし、もって国民経済の発展に寄与することを目的としています。

割賦販売等に係る取引には「前払式」と「後払式」の形態があります。

【前払式】

「友の会」や「冠婚葬祭互助会」などの前払式の取引においては、消費者が代金を支払った後に商品又は役務の提供を受けるため、商品の引渡し又は役務の提供を受けるまでの間に事業者が倒産等があった場合、消費者に不測の損害を与えるおそれがあります。

このため、これらの事業を割賦販売法では前払式特定取引業等として許可制を導入しており、営業保証金及び消費者から預かった会費の一部に保全義務を課すことによって、消費者の利益保護を図っています。

【後払式】

後払式には、商品又は役務を特定する個別信用購入あっせん業（自動車ローン事業者など）、商品又は役務を特定しない包括信用購入あっせん業（いわゆる「クレジットカード」事業者）とクレジットカード番号等取扱契約締結事業者の二つがあり、いずれも割賦販売法で登録が義務付けられています。

さらに、平成28年の法改正では、クレジットカード情報の漏えいや不正利用を防止する観点から、クレジットカード番号等取扱契約締結事業者（加盟店契約締結業務を行う事業者）の登録制度の創設・加盟店調査等の義務付けを行うとともに、決済端末のIC化等の加盟店におけるセキュリティ対策を義務付け、安全・安心なクレジットカード利用環境を実現するための措置も講じられるなど、消費者の利益保護を図っています。

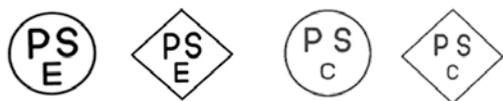
3. 製品安全に関する法律及び家庭用品品質表示法とは

●製品安全に関する法律について

製品安全に関する法律には、「電気用品安全法」「消費生活用製品安全法」「ガス事業法」「液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律(LPガス法)」の4つがあります。

それぞれの法律では、規制の対象となる製品と製品毎の技術基準を定めるとともに、規制の対象となる製品を販売する場合の製品へのPSマーク(製品安全マーク)の貼付を義務づけており、技術基準に適合しない製品の販売は禁止され、これに違反した事業者には厳正に対処するなど製品の安全の確保に努めています。

〈各製品のPSマーク(製品安全マーク)〉



「電気用品安全法」 「消費生活用製品安全法」



「ガス事業法」

「LPガス法」

●家庭用品品質表示法について

家庭用品品質表示法は、消費者が日常的に使用する家庭用品の品質に関し、表示すべき事項やその表示方法等を定めて、それらの品目の品質表示(成分、性能、用途、取扱い上の注意など)を適正で分かりやすくすることにより消費者利益の保護を図っています。

～おわりに～

当室では、これまでご説明した法令等の適正な執行を図ることを目的として、消費者相談情報の分析、法違反被疑事業者に対する調査、許可・登録事業者への定期的な立入検査の実施などを通して、法令違反事業者や悪質な取引を行っている事業者に対する指導等を行うとともに、製品安全意識の向上を図るなど、消費者利益の保護と製品安全の確保に努めております。

また、経済産業省所管の商品やサービス、消費者取引に関して、消費者からの相談を受け付ける消費者相談室を設けて、専門の消費者相談員が相談に応じておりますので、消費生活に関する困り事やお悩みの事等ありましたら下記までお電話下さい。



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
【消費者相談室】経済産業部消費経済室内
電話(直通):098-862-4373
受付時間:平日(祝祭日・年末年始を除く)
10時～12時、13時～16時

りゅうぎん ECO通帳

切替キャンペーン

キャンペーン期間2019年3月11日(月)～9月30日(月)

りゅうぎんECO通帳とは？

通帳を発行しない普通預金口座です。通帳に代わってアプリで預金口座の残高や入出金明細がいつでもご確認いただけます。

もれなく
もらえる！

紙の通帳からECO通帳への切り替えで

500円のキャッシュバック



ECO通帳アプリで
できること



ご登録いただいた預金口座の残高・
ご利用明細の確認（メモ機能付き）



デビットカードの利用明細の閲覧や次年度
年会費が無料になるまでの金額確認



デビットカードの
利用限度額等の変更



デビットカードの
即時利用通知

対象	個人のお客さま	キャッシュバック 予定時期	2019年10月下旬に対象口座へご入金させていただきます。
取扱店	全営業店	ご留意点	●キャッシュバックの際、対象口座を解約、または紙通帳への再切替をされている場合は対象外となります。 ●その他ご留意点は、りゅうぎんHP、店頭パンフレットをご確認ください。
応募方法	応募不要。 ※サービスを開始した2019年2月25日から遡って対象者といたします。		



りゅうぎんECO通帳アプリのダウンロードはこちら

■推奨環境（対応OS）、Android OS 5.0以降、iOS 9.0以降
※端末固有の事象や環境によって、動作等に一部制約が生じる場合があります。

 琉球銀行

2019年4月3日現在

県内大型プロジェクトの動向

事業名： **ロワジール リビングスイーツ 瀬良垣**

種 別：公共 **民間** 3セク

関係地域	恩納村
事業主体	主体名：ソラーレ ホテルズ アンド リゾーツ株式会社(代表 井上理) 住 所：東京都港区芝1丁目5番12号 TOP浜松町ビル 電 話：03-6858-2330(PR担当)
事業目的	キッチンや家電を揃えた滞在型コンドミニウム型ホテルの提供
事業期間	2019年7月10日グランドオープン
事業規模	総客室数105室
事業概要	<p>名 称：ロワジール リビングスイーツ 瀬良垣 建設地：沖縄県国頭郡恩納村瀬良垣1860-4 敷地面積：5,411.78㎡ 延床面積：客室棟 8,920.68㎡ プール棟 653.22㎡ 建物規模：客室棟 地上7階建 プール棟 地上2階建 総客室数：105室 最大収容人数：489名 ホテル内設備：アウトドアプール、キッズパーク、トレーニングジム、カフェ 客室内設備：独立型バスルーム、全自動式洗濯乾燥機、ミニキッチン、掃除機 屋外平面駐車場：115台 設 計：株式会社デザインスタジオ琉球楽団 内外装デザイン：有限会社橋本夕紀夫デザインスタジオ 施 工：株式会社アイムホーム</p>
経 緯	<ul style="list-style-type: none"> ・2018年12月 2019年7月開業を発表 ・2019年7月10日 グランドオープン
現況及び見通し	<ul style="list-style-type: none"> ・全国で宿泊施設を展開するソラーレ ホテルズ アンド リゾーツ株式会社は、ロワジールホテルブランドのリゾート・カジュアルラインとして「ロワジール リビングスイーツ 瀬良垣」を2019年7月10日に開業した。 ・ロワジールブランドは「その土地ならではの、上質なおもてなし。忘れられない素晴らしい時間を、あなたに。」をコンセプトに、2019年6月現在、国内3ホテル、海外(韓国)1ホテルを展開している。 ・新ブランドの「ロワジール リビングスイーツ」は名称のとおり、まるでその土地に「暮らす」かのように、自然体で愉しんでもらえる空間を提供するとともに、沖縄の方言である“ゆくる”(=「寛ぎ」)をコンセプトに掲げている。 ・「ロワジール リビングスイーツ 瀬良垣」は、那覇空港から車で約60分、沖縄県中部西海岸の恩納村に位置し、全室ミニキッチンやランドリーが付いたコンドミニウムスタイルのホテルである。約5,000㎡超の敷地に、客室棟・プール棟の2棟の建物と115台の平面駐車場で構成され、客室は45㎡から最大94㎡とゆとりある居住空間を提供する。また、プール棟にはリゾート感溢れるガゼボ付きのアウトドアプールを備えている。 ・顧客ターゲットは20～30代の若い家族連れで、35歳以下の女性・男性のグループを中心に、ライフスタイルにこだわりを持つ幅広い世代を想定している。従来の高級リゾートホテルとは一線を画した、カジュアルでリラックスした休暇を楽しむ、「暮らす」ような滞在スタイルを提供する。

<p>現況及び見通し (続き)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ソーラレホテルズでは、沖縄県内にロワジールホテル那覇とロワジールスパタワー那覇の2つのホテルを運営している。これまで培ってきた沖縄の宿泊マーケットのノウハウを活かし、新しいリゾートのかたちを提案していく。 ・ソーラレ ホテルズ アンド リゾーツ株式会社は、「インソムニア 赤坂」「雨庵 金沢」「ザ・スクエアホテル」「ホテル・アンドルームス」「ハタゴイン」「ロワジール」「チサン」などのブランドを有し、2019年6月現在、従業員約1500名、ホテル数51、総客室数約8,002室の運営、フランチャイズ、アセットマネジメントをしているホテルグループである。
<p>進捗状況</p>	<p>2019年7月10日にオープンした。</p>
<p>熟 度</p>	<p><input type="checkbox"/> 構想段階 <input type="checkbox"/> 計画段階 <input type="checkbox"/> 工事段階 <input checked="" type="checkbox"/> 開業・供用段階</p>

ホテル全景



フロント



ロビー



客室(コーナーツイン)



客室(スイート)



プール



(イメージは、ロワジール リビングスイーツ 瀬良垣ホームページより)

●りゅうぎん調査● 県内の

景気動向

概況 2019年6月

景気は、拡大している

消費関連では、スーパーが前年を上回る

観光関連では、入域観光客数が前年を上回る

6月の県内景気を見ると、消費関連では、百貨店は衣料品や化粧品の減少などから前年を下回り、スーパーは食料品が堅調だったことや住居関連で家電などが増加したことから既存店ベースは前年を上回った。耐久消費財では、新車販売は小型乗用車でレンタカーが減少したことなどから前年を下回り、電気製品卸売は洗濯機や冷蔵庫、給湯器、業務用製品などが増加したことなどから前年を上回った。

建設関連では、公共工事は国、県、市町村は減少したことから前年を下回った。建築着工床面積は、居住用、非居住用ともに減少したことから前年を下回った。新設住宅着工戸数は持家、貸家、分譲は減少したことから前年を下回った。建設受注額は公共工事、民間工事ともに減少したことから前年を下回った。

観光関連では、入域観光客数は前年を上回った。国内客、外国客ともに前年を上回った。主要ホテルは、稼働率、宿泊収入は前年を上回り、売上高は前年を下回った。

総じてみると、観光関連は好調で、消費関連、建設関連は概ね好調なことから、県内景気は拡大している。



消費関連

百貨店売上高は、食料品は増加したものの、衣料品や化粧品の減少などから4カ月ぶりに前年を下回った。スーパー売上高は、衣料品は減少したものの、食料品が堅調だったことや住居関連で家電などが増加したことから、既存店ベースは2カ月連続で前年を上回った。全店ベースは9カ月連続で前年を上回った。新車販売台数は、普通乗用車や貨物車・その他は増加したものの、小型乗用車でレンタカーが減少したことなどから5カ月ぶりに前年を下回った。電気製品卸売販売額は、洗濯機や冷蔵庫、給湯器、業務用製品などが増加したことなどから2カ月ぶりに前年を上回った。

先行きは、県民の消費マインドが堅調なことから、引き続き概ね好調を続けるとみられる。



建設関連

公共工事請負金額は、独立行政法人等・その他は増加したが、国、県、市町村は減少したことから、2カ月ぶりに前年を下回った。建築着工床面積(5月)は、居住用、非居住用ともに減少したことから3カ月ぶりに前年を下回った。新設住宅着工戸数(5月)は、持家、貸家、分譲は減少したことから2カ月連続で前年を下回った。県内主要建設会社の受注額は、公共工事、民間工事ともに減少したことから4カ月ぶりに前年を下回った。建設資材関連では、セメントは前年を下回り、生コンは公共工事向けは増加したが、民間工事向けは減少したことから前年を下回った。鋼材は公共工事の進捗により出荷が増加したことから前年を上回り、木材は住宅関連工事向けの出荷減などから前年を下回った。

先行きは、貸家で弱さがあるものの、宿泊施設や社屋などの民間工事を中心に引き続き高水準で推移することが予想され、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、9カ月連続で前年を上回った。国内客、外国客ともに前年を上回った。外国客は、空路利用客、海路利用客ともに増加した。方面別に寄与度でみると台湾、中国本土、香港は増加し、韓国は減少した。

県内主要ホテルは、稼働率、宿泊収入は前年を上回り、売上高は前年を下回った。主要観光施設入場者数は4カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場は、入場者数、売上高ともに前年を下回った。

先行きは、韓国からの観光客の減少が懸念されるものの、その他アジア方面からの外国客の旅行需要は依然として根強いことや航空路線の拡充などがあり、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2.6%増となり2カ月連続で前年を上回った。産業別にみると、医療・福祉や運輸業・郵便業などで増加し、宿泊業・飲食サービス業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.18倍と、前月と同水準だった。完全失業率(季調値)は2.7%と、前月より0.2%ポイント悪化した。

消費者物価指数は、食料や教養・娯楽などの上昇により、前年同月比0.8%増と33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1件上回った。負債総額は1億6,300万円で前年同月比87.6%減となった。

2019.6

りゅうぎん調査

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2019.4 - 2019.6)
消費関連		
(1) 百貨店(金額)	▲ 3.6	0.9
(2) スーパー(既存店)(金額)	1.1	0.5
(3) スーパー(全店)(金額)	1.7	1.2
(4) 新車販売(台数)	▲ 11.3	▲ 1.6
(5) 電気製品卸売(金額)	9.1	6.5
建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	▲ 18.1	▲ 8.0
(2) 建築着工床面積(m ²)	(5月) ▲ 41.4	(3-5月) ▲ 7.5
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(5月) ▲ 38.4	(3-5月) ▲ 10.4
(4) 建設受注額(金額)	▲ 62.4	▲ 10.4
(5) セメント(トン数)	▲ 5.3	▲ 3.8
(6) 生コン(m ³)	▲ 11.7	▲ 5.3
(7) 鋼材(金額)	10.2	6.1
(8) 木材(金額)	▲ 0.7	5.9
観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	7.2	3.3
うち外国客数(人数)	8.5	▲ 5.9
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差) P1.1 (実数) P80.1	(前年同期差) P2.4 (実数) P79.8
(3) " 売上高(金額)	P▲1.7	P4.6
(4) 観光施設入場者数(人数)	P5.5	P7.7
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	▲ 7.1	▲ 3.7
(6) " 売上高(金額)	▲ 2.6	0.8
その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	2.6	4.1
(2) 有効求人倍率(季調値)	(実数) 1.18	(実数) 1.18
(3) 消費者物価指数(総合)	0.8	0.9
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 1	(前年同期差) 3
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(5月) 0.1	(3-5月) 0.8

(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7月より調査先を26ホテルから25ホテルとした。

(注5) 2016年7月より企業倒産件数の前年同期差は、3カ月の累計件数の差とする。

(注6) 建設受注額は、2018年2月より調査先を19社から18社とした。

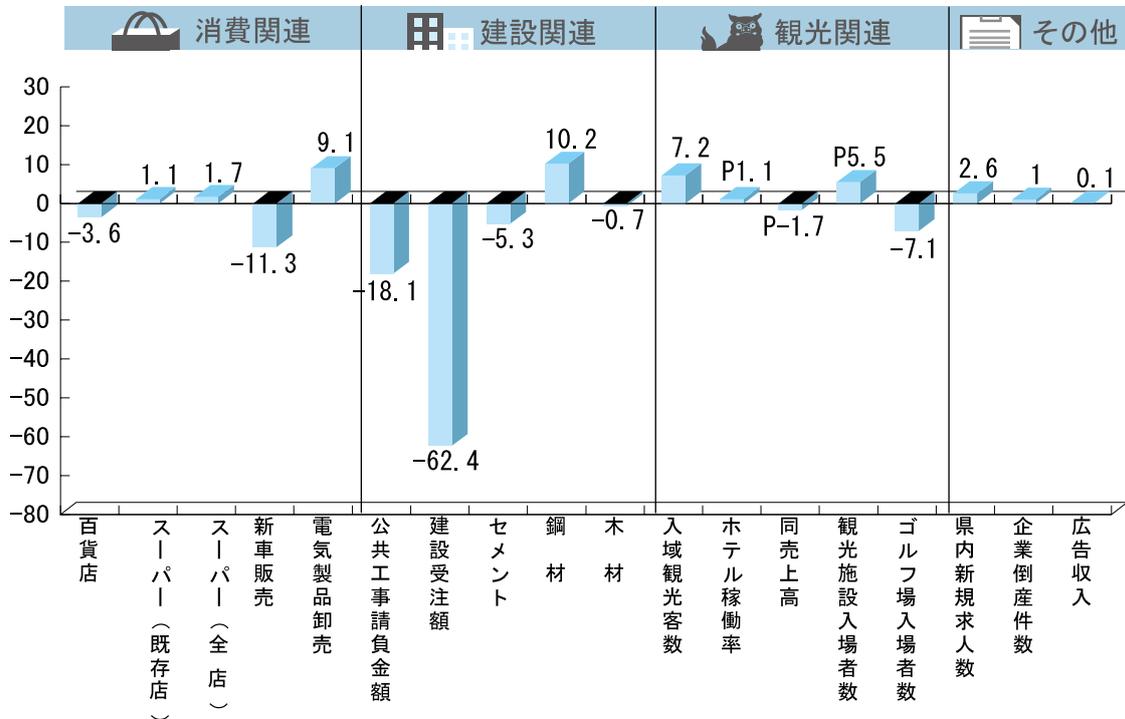
消費関連

建設関連

観光関連

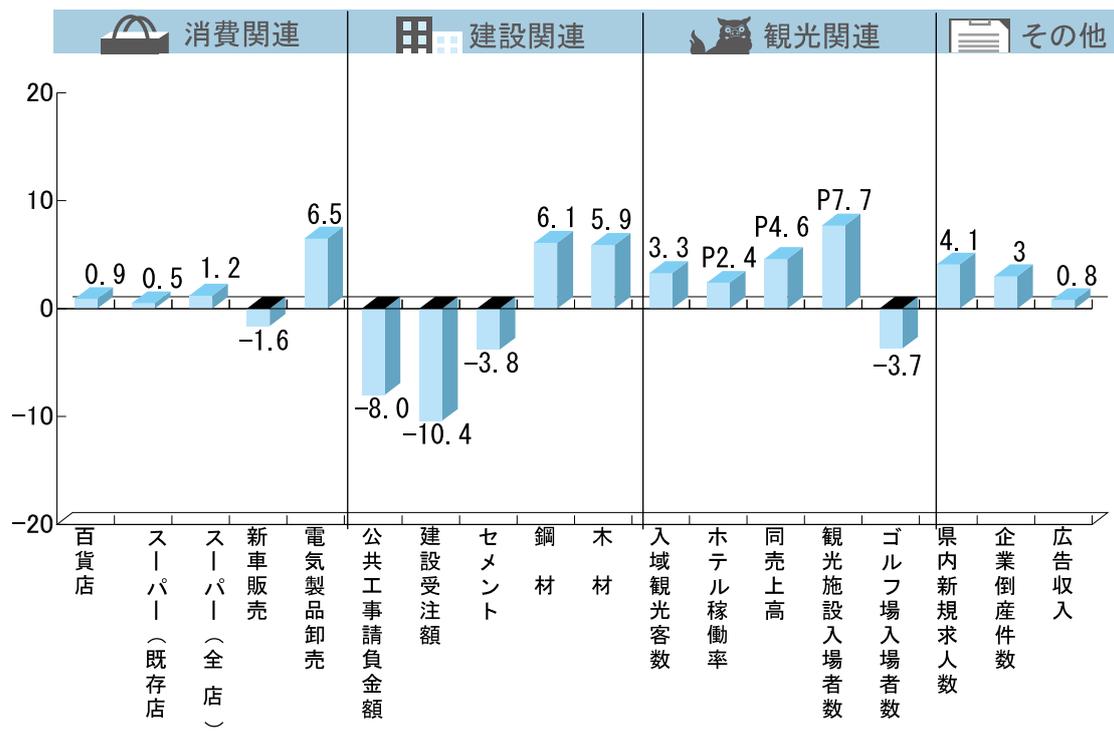
その他

項目別グラフ 単月 2019.6



(注) 広告収入は19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。Pは速報値。

項目別グラフ 3カ月 2019.4~2019.6



(注) 広告収入は19年3月~19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3カ月の累計件数の前年差。Pは速報値。

消費関連

建設関連

観光関連

その他

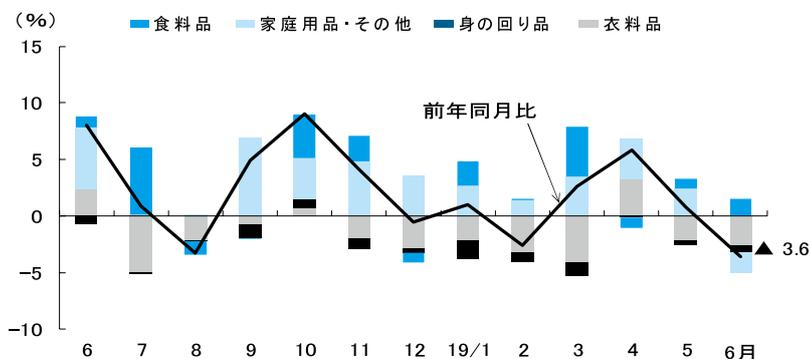
消費関連

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

4カ月ぶりに減少

- 百貨店売上高は、前年同月比3.6%減と4カ月ぶりに前年を下回った。食料品は、前年より中元商戦が早まったことや催事効果などから増加した。衣料品は、紳士服は増加したものの婦人服などが減少した。訪日外国人の購買客数に減少傾向がみられ、身の回り品では靴やバッグなどが減少し、家庭用品・その他では化粧品を中心に減少した。
- 品目別にみると、食料品(同6.8%増)は増加し、衣料品(同7.5%減)、身の回り品(同9.9%減)、家庭用品・その他(同1.8%減)は減少した。

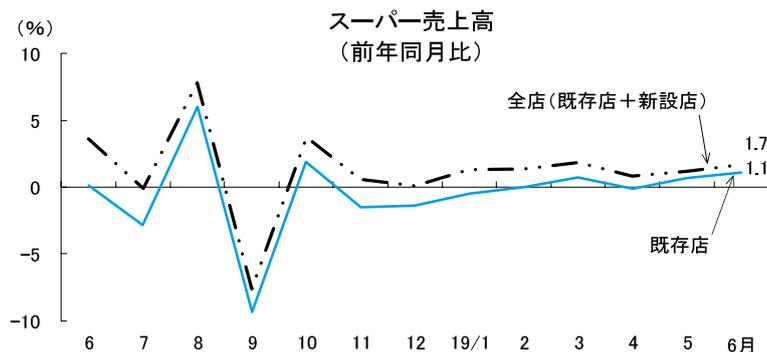


(注)2014年9月より調査先百貨店が一部変更となった。
出所:りゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

全店ベースは9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1.1%増と2カ月連続で前年を上回った。
- 食料品は、加工食品や生鮮食品などを中心に堅調だったことやセール効果などから同1.1%増となった。衣料品は、セール効果がみられたものの前年より気温が低く推移した影響などから同0.9%減となった。住居関連は、家電や日用雑貨の増加などから同2.0%増となった。
- 全店ベースでは、同1.7%増と9カ月連続で前年を上回った。



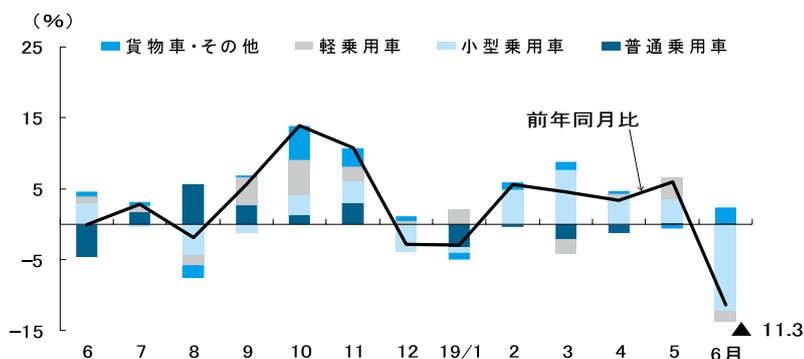
出所:りゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

5カ月ぶりに減少

- 新車販売台数は5,579台となり、前年同月比11.3%減と5カ月ぶりに前年を下回った。貨物車・その他は、軽貨物車などの増加から前年を上回った。普通乗用車は自家用車の増加から前年を上回ったものの、小型乗用車はレンタカーの減少などから前年を大きく下回った。
- 普通自動車(登録車)は3,161台(同11.3%減)で、うち普通乗用車は883台(同1.6%増)、小型乗用車は1,945台(同28.3%減)であった。軽自動車(届出車)は2,418台(同0.4%増)で、うち軽乗用車1,939台(同4.8%減)であった。



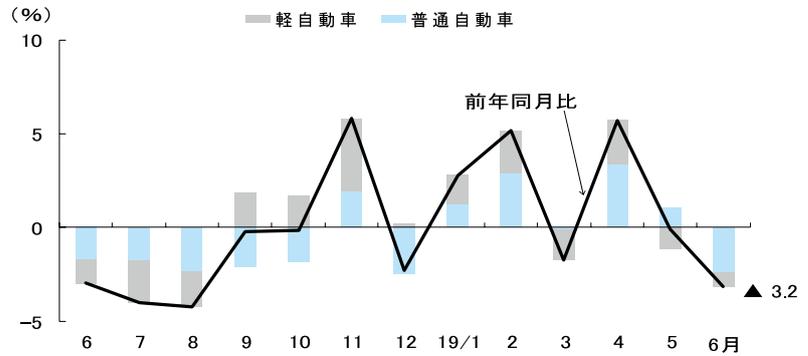
出所:沖縄県自動車販売協会

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1万8,103台で前年同月比3.2%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7,141台（同5.9%減）、軽自動車は1万962台（同1.3%減）となった。



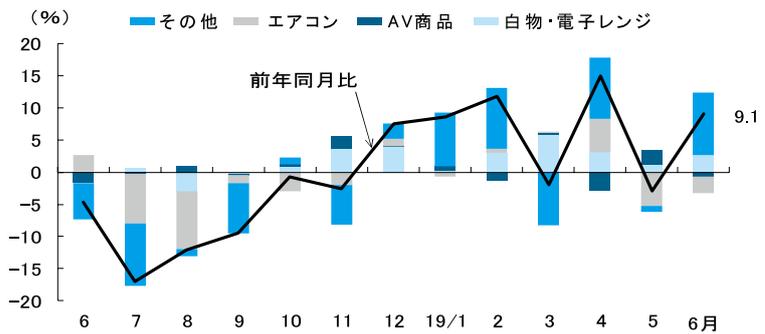
出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

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カ月ぶりに増加

- ・電気製品卸売販売額は、エアコンは減少したが、白物家電で洗濯機や冷蔵庫、その他で給湯器や業務用製品などが増加したことから、前年同月比9.1%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・品目別にみると、AV商品ではBDレコーダーが同25.5%減、テレビが同2.2%減、白物では洗濯機が同8.9%増、冷蔵庫が同21.2%増、エアコンが同8.6%減、その他は同23.8%増となった。



消費
費
関
連

建
設
関
連

観
光
関
連

そ
の
他

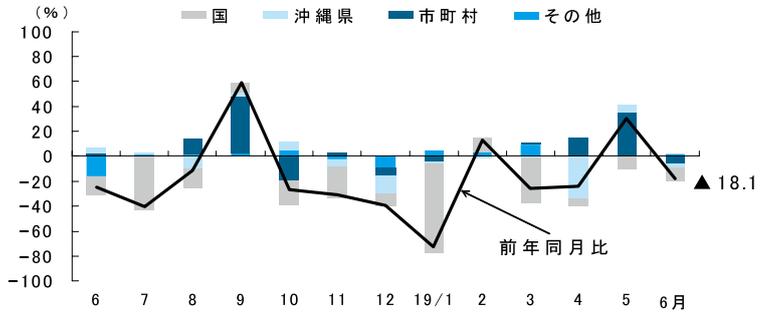
建設関連

① 公共工事請負金額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

2カ月ぶりに減少

- 公共工事請負金額は、207億4,150万円で、独立行政法人等・その他は増加したが、国、県、市町村は減少したことから、前年同月比18.1%減となり、2カ月ぶりに前年を下回った。
- 発注者別では、独立行政法人等・その他(同38.0%増)は増加し、国(同28.8%減)、県(同13.7%減)、市町村(同17.6%減)は減少した。



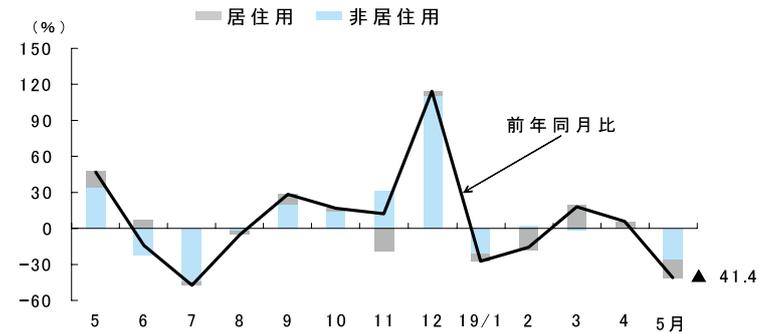
出所:西日本建設業保証株式会社沖縄支店

② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

3カ月ぶりに減少

- 建築着工床面積(5月)は8万8,417㎡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41.4%減と3カ月ぶりに前年を下回った。用途別では、居住用は同29.4%減となり、非居住用は同54.3%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、居住産業併用ともに減少した。非居住用では、公務用などが増加し、教育・学習支援業用や飲食店・宿泊業用などが減少した。



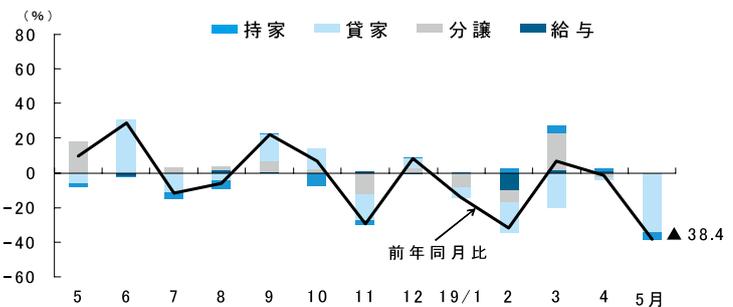
出所:国土交通省

③ 新設住宅着工戸数 (前年同月比)

※棒グラフは利用関係別寄与度

2カ月連続で減少

- 新設住宅着工戸数(5月)は707戸となり、持家、貸家、分譲で減少したことから前年同月比38.4%減と2カ月連続で前年を下回った。
- 利用関係別では、持家(155戸)が同22.5%減、貸家(333戸)が同53.7%減、分譲(219戸)が同4.4%減と減少した。給与(0戸)は着工がなかった。



出所:国土交通省 ※給与は、社宅や宿舎などのこと。

消費関連

建設関連

観光関連

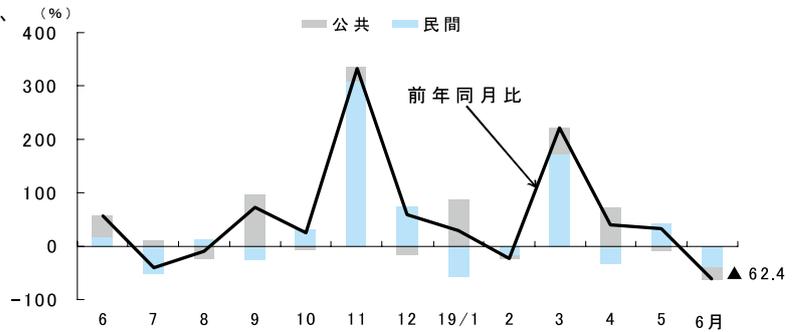
その他

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

4カ月ぶりに減少

- ・建設受注額(調査先建設会社:18社)は、公共工事、民間工事ともに減少したことから、前年同月比62.4%減と4カ月ぶりに前年を下回った。
- ・発注者別では、公共工事(同67.6%減)は2カ月連続で減少し、民間工事(同59.6%減)は2カ月ぶりに減少した。

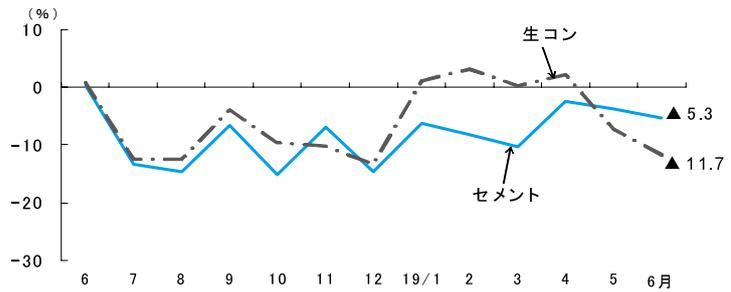


出所:りゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメントは12カ月連続で減少、生コンは2カ月連続で減少

- ・セメント出荷量は7万2,938トンとなり、前年同月比5.3%減と12カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は12万1,607m³で同11.7%減となり、公共工事向けは増加したが、民間工事向けは減少したことから、2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、学校関連向けや県企業局向けなどが増加し、一般土木向けなどが減少した。民間工事では、分譲マンション向けなどが増加し、貸家向けや戸建住宅向けなどが減少した。

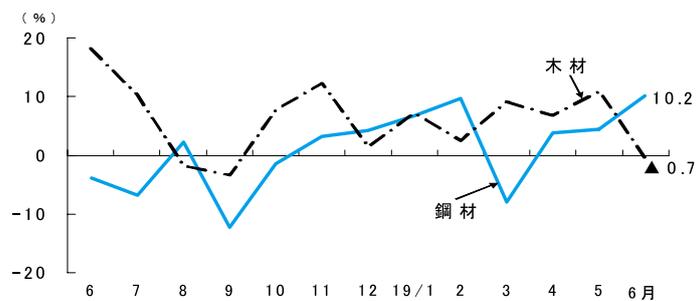


出所:りゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は3カ月連続で増加、木材は9カ月ぶりに減少

- ・鋼材売上高は、公共工事の進捗により出荷が増加したことなどから前年同月比10.2%増と3カ月連続で前年を上回った。
- ・木材売上高は、住宅関連工事向けの出荷が減少したことなどから同0.7%減と9カ月ぶりに前年を下回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

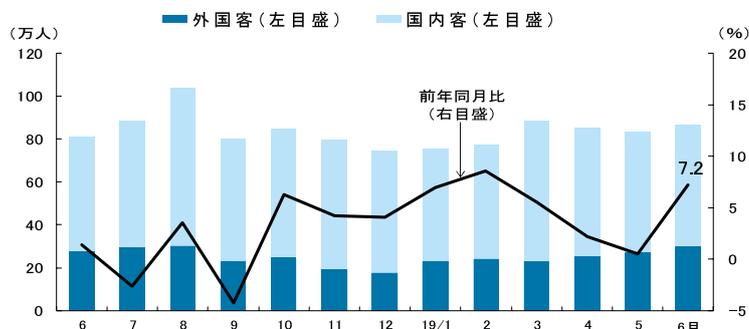


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

6月の過去最高を更新

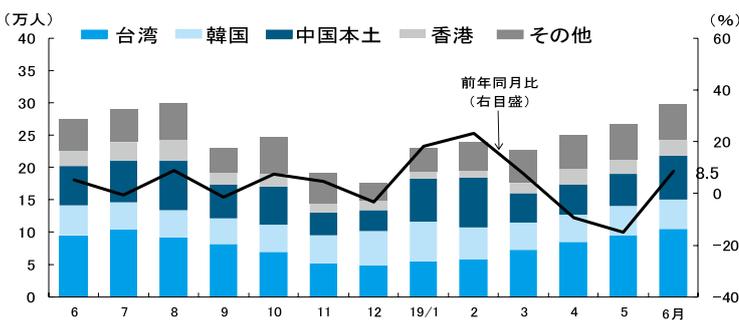
- 入域観光客数は、86万8,200人(前年同月比7.2%増)となり、9カ月連続で前年を上回った。
- 路線別では、空路は73万5,300人(同5.1%増)となり9カ月連続で前年を上回った。海路は13万2,900人(同20.9%増)となり3カ月ぶりに前年を上回った。
- 国内客は、56万9,800人(同6.6%増)となり、9カ月連続で前年を上回った。



② 入域観光客数【外国客】(実数、前年同月比)

3カ月ぶりに前年を上回る

- 入域観光客数(外国客)は、29万8,400人(前年同月比8.5%増)となり、3カ月ぶりに前年を上回った。空路は16万9,700人(同0.7%増)と2カ月連続で前年を上回り、海路は12万8,700人(同20.8%増)と3カ月ぶりに前年を上回った。
- 国籍別では、台湾10万5,300人(同10.7%増)、中国本土6万7,900人(同11.3%増)、韓国4万5,200人(同3.6%減)、香港2万4,200人(同3.4%増)、その他5万5,800人(同14.6%増)となった。

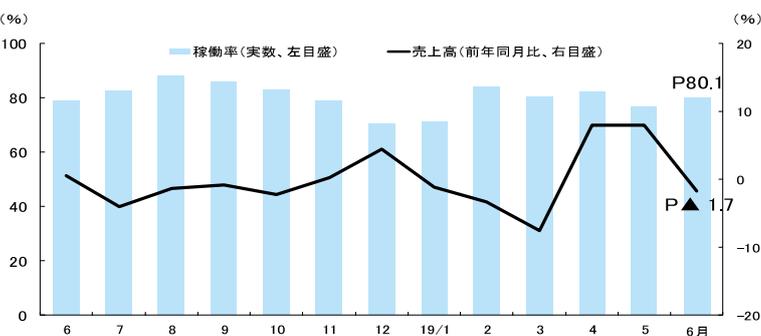


出所: 沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は3カ月連続で上昇、売上高は3カ月ぶりに減少

- 主要ホテル(速報値)は、客室稼働率は80.1%となり、前年同月比1.1%ポイント上昇し3カ月連続で前年を上回った。売上高は同1.7%減と3カ月ぶりに前年を下回った。
- 那覇市内ホテル(速報値)は、客室稼働率は80.6%と同2.5%ポイント上昇し3カ月連続で前年を上回り、売上高は同1.4%増と3カ月連続で前年を上回った。リゾート型ホテルは、客室稼働率は79.9%と同0.3%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2.9%減と3カ月ぶりに前年を下回った。



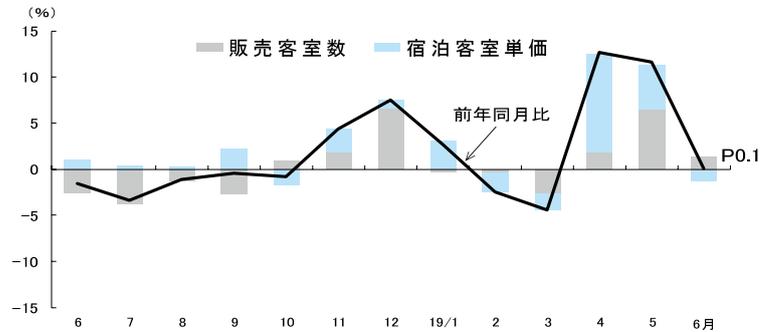
出所: りゅうぎん総合研究所

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

3カ月連続で増加

- ・主要ホテル売上高（速報値）のうち宿泊収入は、販売客室数（数量要因）は増加、宿泊客室単価（価格要因）は低下し、前年同月比0.1%増と3カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテル（速報値）は、販売客室数は増加、宿泊客室単価は横ばいとなり、同3.2%増と3カ月連続で前年を上回った。リゾート型ホテルは、販売客室数は増加、宿泊客室単価は低下し、同0.9%減と3カ月ぶりに前年を下回った。

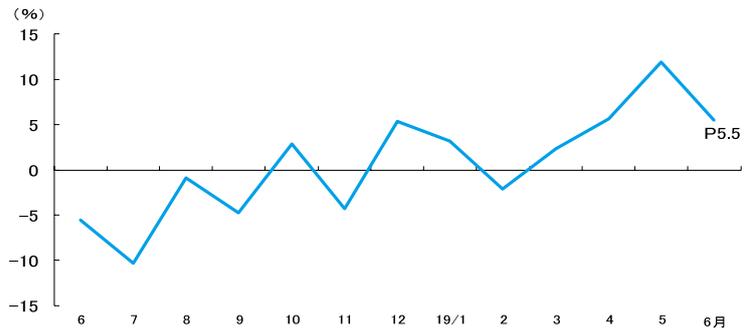


出所：りゅうぎん総合研究所

⑤ 主要観光施設の入場者数（前年同月比）

4カ月連続で増加

- ・主要観光施設の入場者数（速報値）は、前年同月比5.5%増となり、4カ月連続で前年を上回った。

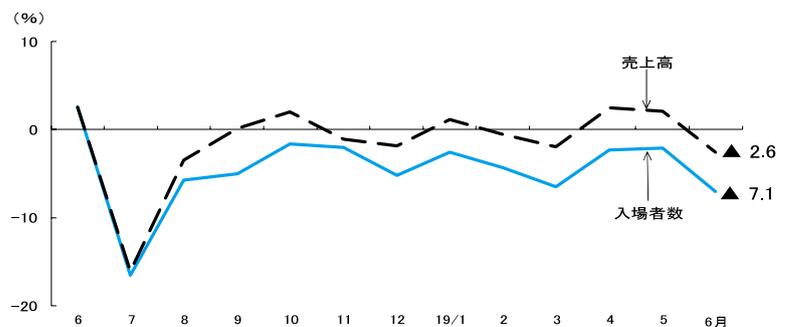


出所：りゅうぎん総合研究所

⑥ 主要ゴルフ場入場者数・売上高（前年同月比）

入場者数、売上高ともに減少

- ・主要ゴルフ場の入場者数は、前年同月比7.1%減と12カ月連続で前年を下回った。県内客は12カ月連続で前年を下回り、県外客は8カ月ぶりに前年を上回った。
- ・売上高は同2.6%減と3カ月ぶりに前年を下回った。



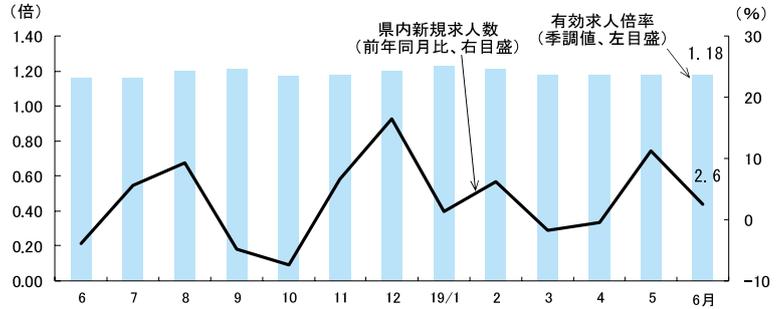
出所：りゅうぎん総合研究所 (注)調査先は8施設(うち県外客については6施設)からなる。

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)は同水準

- ・新規求人数は、前年同月比2.6%増となり2カ月連続で前年を上回った。産業別にみると、医療・福祉や運輸業・郵便業などで増加し、宿泊業・飲食サービス業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.18倍と、前月と同水準だった。
- ・労働力人口は、74万1,000人で同2.9%増となり、就業者数は、71万9,000人で同3.5%増となった。完全失業者数は2万2,000人で同12.0%減となり、完全失業率(季調値)は2.7%と、前月より0.2%ポイント悪化した。



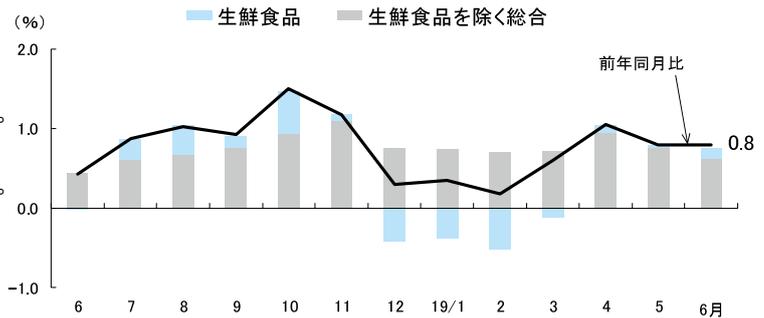
出所：沖縄労働局
(注)有効求人倍率は、2018年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

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

33カ月連続で上昇

- ・消費者物価指数は、前年同月比0.8%増と33カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同0.6%増と前年を上回った。
- ・品目別の動きをみると、食料や教養・娯楽などは上昇し、交通・通信などは下落した。

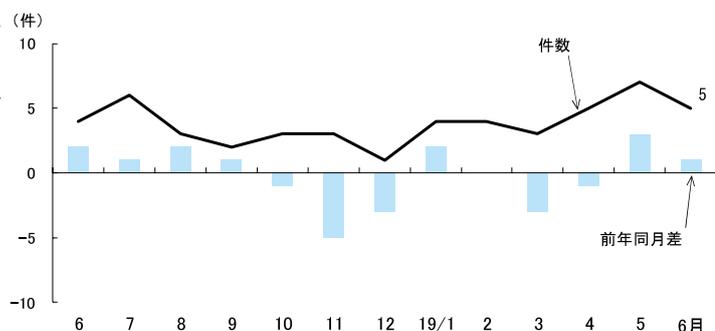


出所：沖縄県(注1)端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
(注2)2016年7月より2015年=100に改定された。

③ 企業倒産

件数は増加、負債総額は減少

- ・倒産件数は、5件で前年同月を1件上回った。業種別では、サービス業3件(同1件増)、建設業1件(同1件増)、情報通信業1件(同数)となった。
- ・負債総額は、1億6,300万円となり、前年同月比87.6%減となった。



出所：東京商工リサーチ沖縄支店
(注)負債総額1,000万円以上

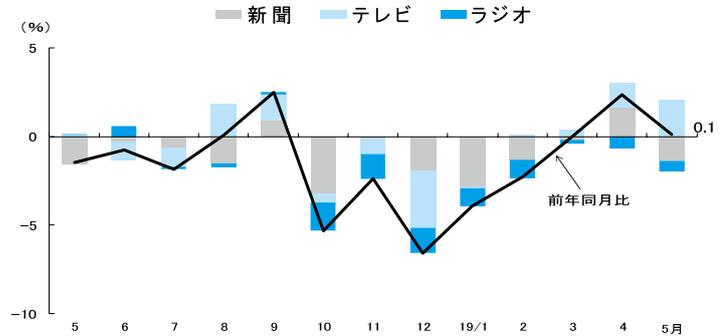
消費関連
建設関連
観光関連
その他

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カ月連続で増加

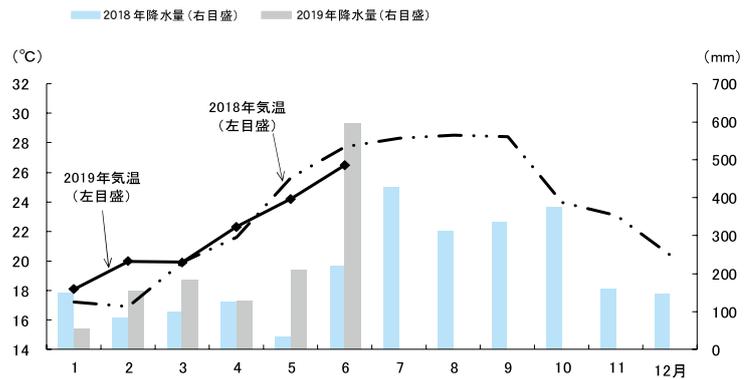
・広告収入(マスコミ:5月)は、前年同月比0.1%増と2カ月連続で前年を上回った。



出所:りゅうぎん総合研究所

参考 気象:平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は26.5℃となり、平年(26.8℃)および前年同月(27.8℃)より低かった。降水量は595.5mmで前年同月(218.5mm)よりかなり多かった。
- ・高気圧に覆われて晴れた日もあったが、低気圧や梅雨前線などの影響で曇りや雨の日が多く、大雨や荒れた天気となった所があった。沖縄地方は6月29日頃に梅雨明けしたと見られる(速報値)。平年より6日遅く、前年より6日遅い梅雨明けとなった。平均気温は平年より低く、降水量はかなり多く、日照時間はかなり少なかった。



出所:沖縄気象台

消費
関連

建設
関連

観光
関連

その他



経営改善計画書

公的機関を活用し作成

琉球銀行法人営業部 調査役
松川 裕樹

会社経営をされていると、好調な時期もあれば、思うようにいかない時期もあるかと思います。国内の中小企業のおよそ7割が赤字といわれており、今後、経営改善に取り組んでいきたいと考える経営者の方も少なくないと思います。

まず経営改善に取り組むにあたり、経営改善計画書の作成を検討してみたいかと思いますが。経営改善計画書を作成することで、抱えている問題や課題解決のために何をすべきかを整理できるほか、金融機関へ返済条件の変更を依頼する際に理解を得られやすいといったメリットがあります。

経営改善計画書作成の方法が分からない、外部の専門家に依頼すると多大な費用が掛かるのではないかといった不安もあるかもしれません。公的機関である経営改善支援センターなどでは、経営改善計画書の作成をサポートする制度が用意されています。

経営改善支援センターなどを活用することで、中小企業診断士や税理士などの外部専門家へ依頼する費用について補助を受けることができ、費用負担が抑えられる場合があります。また複数の金融機関から借入がある場合は、作成した改善計画についての合同のバンクミーティングが開かれるため、個別に説明をする手間を省くことができます。

経営改善支援センターを活用した経営改善計画の作成について詳しく確認したい場合は、お取引されている金融機関や顧問税理士へ相談してみたいかと思いますが。



新県立図書館

県民交流の中核地期待

琉球銀行本店営業部 渉外課長
本永 幸司

皆さんは図書館をご利用なさいますか。県立図書館は、明治43年(1910年)に開館以来、沖縄県の中核図書館として県民に広く利用されており、昨年12月に那覇市寄宮から那覇市泉崎のカフーナ旭橋A街区内に移転し、リニューアルオープンしました。

同館は琉球・沖縄の「知と心 文化創造のランドマーク」をコンセプトに「県民の主体性」「機能やサービスの多様性」「知識や文化の創造性」の三つを進むべき方向性として示しています。また七つの基本方針を掲げ、県民の多様なニーズに応えるとともにアジアや世界につながる交流と共生の場として開かれた存在を目指しています。

施設概要はカフーナ旭橋A街区3階から5階の3フロアとなっており、収蔵可能冊数は216万冊と大幅に増えました。

さまざまな用途に対応するため、図書館全体を「書斎ゾーン」「交流ゾーン」「マネジメントゾーン」の三つのゾーンに分類し、その中に機能・用途に応じた九つのエリアを配置しています。

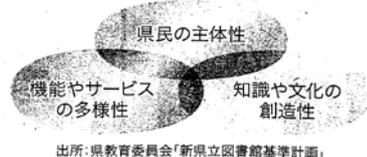
郷土資料も充実しており、「東恩納寛惇文庫」「山之口猷文庫」などの七つの文庫をデジタル書庫に所蔵しており、貴重な文献資料を誰でも館内の専用端末で閲覧することが可能です。

同館是那覇バスターミナル、モノレール旭橋駅に隣接し、県庁や那覇市役所など行政施設も近く交通アクセスに優れています。今後、県民交流の中核地として、地域とともに盛り上がっていくことが期待されます。

主な経営改善計画策定の支援機関・制度

主な機関名・制度名	支援内容	費用の補助等
県経営改善支援センター	認定支援機関の支援を得て経営改善計画を策定	総額の2/3(上限200万円)まで補助あり
県中小企業再生支援協議会	個別支援チームを結成し、計画策定を支援、また金融機関等との調整を行う	費用は原則企業負担
県信用保証協会	国が実施する「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業」を利用した事業者に対する費用補助	事業者の自己負担部分(計画策定費用の1/3)のうち、10万円を上限として、その半分を補助

新県立図書館のコンセプト
琉球・沖縄の「知と心 文化創造のランドマーク」
新県立図書館に期待する三つの方向性



出所：県教育委員会「新県立図書館基準計画」

出所：沖縄県教育委員会「新県立図書館基準計画」



ヒージャー人気

ヤギ担保の融資に期待

営業推進部 支店支援グループ上席調査役
 宮里 一志

好き嫌いは極端に分かれますが、ヒージャー（山羊）料理は沖縄そば、タコライスと並ぶ沖縄県民のソウルフードです。低脂肪、高タンパクでヘルシーな食材としても注目が集まっています。

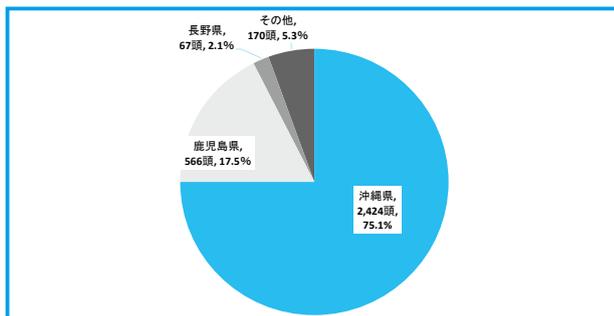
全国の山羊飼養頭数の7割超を県内で占めており、牛や豚とは違いここ数年、生産者数や飼養頭数も増加傾向にあります。またBSE(牛海綿状脳症)対策の影響を受け2002年から食することができなかった山羊の中身(大腸や小腸)についても16年6月に14年ぶりに解禁されたこともあり、さらに人気は高まっています。

このように注目されている山羊ですが、牛や豚のように全国的に知名度のあるブランド商品がなく、小規模な畜産農家がほとんどです。県農林水産部では県産ヤギのブランド確立に向けた取組みが進められており、「山羊経営技術指標」を策定するなど、畜産農家の支援に積極的に乗り出しています。

また、肉用牛では一般的になりつつあるABL(動産・債権担保融資)の活用も期待されます。ABLとは一般的に担保となる不動産の代わりに商品や在庫、農家が保有する農畜産物を担保として資金を貸し出しする仕組みのことです。残念ながら現在のところ、山羊をABL担保として活用した事例はないものとみられますが、生産拡大に向けたABLの活用も今後検討されるかもしれません。

県内での様々な取り組みでヒージャーのさらなる知名度向上とともに、次世代へのヒージャー文化継承が進むことでしょう。

全国で食用にされた山羊の頭数(平成29年度)



出所: 沖縄県保健医療部ホームページ



サブスクリプション

消費者志向 拡大後押し

琉球銀行総合企画部主計課 調査役
 宮里 琢巳

サブスクリプション(subscription)とは、定額制のサービス形態のことで、最近では雑誌の定額購読やソフトウェアの定額利用、動画コンテンツの定額配信などで一般的にもなじみのあるサービスになってきています。

そのような中で飲食業なども同サービスに参入し、年会費を払って格安で高級コースが食べられるレストランが登場するなど、注目されています。

同サービスが広がりを見せている背景として、「所有から利用へ」という消費者志向の変化が挙げられますが、インターネット技術の発達で、サービス提供の環境が整備されてきたことも要因の一つです。

利用者側のメリットとしては、ソフトウェアなどの場合、「買い取り」と比べて導入コストが抑えられるほか、常に最新サービスが受けられること、また類似のサービスを提供する他社への乗り換えのハードルが低いことなどが挙げられます。ただし、特定の事業者への依存度が高い場合、サービスの打ち切りや値上げのリスクを抱えることへの理解が必要です。

一方、提供者側のメリットは契約数を維持する事で安定収入(キャッシュ・フロー)が確保できることです。ただ、前述の通り、利用者の乗り換えハードルは低く、サービスの質や価格で顧客満足度が低い場合は契約が解除されるリスクがあるため、常に顧客の求めるレベルでのサービス提供が必要です。それぞれの立場でのメリット、リスクを理解した上で導入を検討してみたいかがでしょうか。

サブスクリプションと買取型の比較		サブスクリプション	買取型
所有権		提供者が所有	利用者が所有
利用者側	導入コスト	低い	高い
	ランニングコスト	高い	低い
	乗換コスト	低い	高い
提供者側	都度の売上	低い	高い
	売上計上時期	契約期間中 継続的	契約時一括
	主なコスト	インフラコスト	製造コスト

当たれば最高
10億円の
チャンス



※キャリーオーバー発生時(理論値) ※ロトセブン, 1口300円購入時

ATM宝くじ

好評発売中!!



当せん金の受取忘れなし

りゅうぎんATMで数字選択式の宝くじを購入できるサービスです。
当せん金は自動で振込されますので、受取忘れもありません。





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 2019年7月

今回のテーマ

2019年10月1日以後適用する消費税率の経過措置

2019年10月1日（以下「施行日」）以後の取引に係る消費税については、経過措置を除いて、新税率10%（軽減対象資産については8%）が適用されます。施行日前後の取引については、つぎのような経過措置があります。

	事 例	適 用 税 率
①資産の譲渡	売り手は出荷基準により施行日前に売上計上、買い手は検収基準により施行日後に仕入計上、この仕入の適用税率は？（売り手は旧税率8%で売上計上し、請求書も旧税率8%で発行）	売り手が収益認識した時をもって資産の譲渡等が行われたものと考えため、買い手の仕入税額控除の計算は旧税率8%が適用されます。
	施行日前に旧税率8%で販売した商品が、施行日以後に返品された場合、対価の返還等に係る消費税等の適用税率は？	原則：販売時の旧税率8%が適用されます。 例外：事業者が合理的な方法により継続して返品処理を行っている場合、一定の要件のもと、新税率10%が認められます。
②役務の提供	施行日前の2019年9月1日に、同日から一年間の役務提供を行う契約を結び、 <u>契約時に一年分の対価を一括で受領する</u> ケース	
	契約期間を一年間として、料金を年額で定め、その <u>役務の提供が一年ごとに完了する</u> 場合	原則として新税率10%が適用されます。 （役務の全部が完了する時の税率）
	途中解約時の未経過部分について返還の定めがない契約の場合	事業者が継続して一年分の対価を受領した時点の収益として計上している場合、旧税率8%の適用が認められます。
	契約期間は一年間であるが、その <u>役務の提供は月ごとに完了する</u> ものであり、途中解約があった場合に未経過部分について返還することが定められた契約の場合	施行日前に完了した部分は旧税率8%、施行日後に完了した部分は新税率10%が適用されます。
③資産の貸付	リース契約などについて、 <u>2019年4月1日の前日までに資産の貸付に係る契約を結び、貸付期間及び期間中の対価が定められ、施行日以後も引き続きその資産の貸付を行っている</u> 場合	施行日以後の貸付であっても、旧税率8%が適用されます。2019年4月1日以後に契約した場合は、施行日の前日までは旧税率8%、施行日以後は新税率10%が適用されます。
④その他	旅客運賃、映画、演劇などの料金について、施行日前に支払い、施行日後にサービスを受けるもの	旧税率8%が適用されます。
	電気・ガス料金など、施行日前から継続的に供給を受け、 <u>2019年10月31日まで</u> の間に料金の支払金額が確定するもの	旧税率8%が適用されます。

お見逃しなく！

不動産の賃貸借契約については、③の事例の要件を満たす場合でも、契約書に「契約期間中であっても事情の変更により賃料改定ができる旨」の定めがある場合には、2019年9月分までの賃料が旧税率8%、2019年10月分以降の賃料は新税率10%が適用されます。

りゅうぎん Visa デビットカードなら



今日の
申込みで
すぐ
使える!



単体型 デビットカードのみ



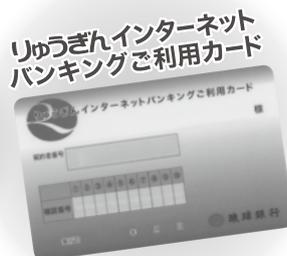
一体型 デビットカード+キャッシュカード



対象の
りゅうぎんVisaデビットカード

当日発行対象のカードはデザインが
決められております。予めご了承ください。

**これも
今日から**



●【即時発行の条件】個人のお客様で、窓口にてご本人確認が可能な顔写真付き書類（運転免許証、個人番号カードなど）のご提出が必要となります。※ Visaデビットカードにつきましては、新規発行のみ。再発行・切替は、今秋以降を予定しています。●りゅうぎんVisaデビットカード【ご利用対象者】契約時の年齢が満15歳以上（中学生を除く）の個人のお客様で、当行に普通預金の口座をお持ちであること。【年会費】500円（税別）※初年度無料

沖 縄

7.11 ㈱セブン-イレブン・沖縄は、那覇市内に7店舗、糸満市内に3店舗、豊見城市内に2店舗、北谷町内に1店舗、八重瀬町内に1店舗、の合計14店舗を午前7時にオープンした。24年7月末までに、県内へ約250店舗の出店を目指す。

7.18 沖縄地区税関の管内貿易概況(速報)によると、18年上半期(1-6月)の輸出総額は、前年同期比80.7%増の160億7,200万円と2期連続で増加し、輸入総額は同5.8%減の748億6,700万円と3期連続で減少した。差引額は587億9,500万円の入超となった。

7.19 県文化観光スポーツ部によると、18年度の県の観光収入は前年度比5.1%増の7,334億7,700万円で、6年連続で過去最高を記録した。観光客一人当たりの県内消費額は同0.7%増の7万3,355円で、平均滞在日数は同0.09日減の3.59日となった。

7.22 下地島エアポートマネジメント㈱が運営する「みやこ下地島空港ターミナル」に、19年7月19日に香港を拠点とする航空会社、香港エクスプレスによる香港-下地島路線が就航した。本路線は宮古圏域に就航する初めての国際定期便となる。

7.26 ハワイを代表するラグジュアリーホテル「ハレクラニ」の2つ目のホテルとなる「ハレクラニ沖縄」が、恩納村の沖縄海岸国定公園内に開業した。スイート47室、ヴィラ5棟を含む360室の客室は全室50㎡以上、オーシャンビューとなっている。

7.26 日産自動車㈱は、カーシェアリングサービス「NISSAN e-シェアモビ」のステーションを石垣島にオープンした。ステーションは、「石垣島市役所」、「石垣市真栄里」、「フサキビーチリゾートホテル&ヴィラズ」の3カ所。市役所と真栄里には電気自動車の「日産リーフ」を1台ずつ、フサキビーチリゾートには「ノートe-POWER」を1台、の計3台を配備する。

全国・海外

7.2 ㈱東京商工リサーチによると、19年1-5月の「人手不足」関連倒産は150件(前年同期比1.3%増)で、過去最多を記録した前年を上回るペースで推移している。内訳では、「後継者難」型が約6割を占めるが、「求人難」型や「従業員退職」型の急増が目立った。

7.4 ㈱セブン・ペイは、7月1日からサービスを開始したバーコード決済サービス「7pay」の一部アカウントが第三者による不正なアクセスの被害を受けたことを公表し、「7pay」の新規登録および、現金チャージやクレジットカードからのチャージなど、全てのチャージを停止した。

7.12 ㈱リミックスポイントによると、同社の子会社で仮想通貨交換業を営む㈱ビットポイントジャパンの仮想通貨交換所において仮想通貨の不正な流出が判明した。流出額は概算で約35億円(19年7月11日16時時点の価格)を見込んでいる。

7.17 観光庁の訪日外国人消費動向調査によると、19年4-6月期(1次速報)の訪日外国人旅行消費額は前年同期比13.0%増の1兆2,810億円だった。また、訪日外国人1人当たりの旅行支出は同7.8%増の15万7,000円となった。

7.18 ㈱不動産経済研究所の首都圏マンション市場動向調査によると、19年上半期(1-6月)の供給は、1万3,436戸(前年同期比13.3%減)と、上期としては3年ぶりに減少し、92年(1万959戸)以来の低水準となった。平均価格は6,137万円(同2.9%上昇)と、7年連続で上昇した。

7.31 日本郵政㈱、日本郵便㈱、㈱かんぽ生命保険は、顧客に不利益が生じたかんぽ契約の乗換え等に係る問題に関して、7月24日に特別調査委員会を設置。31日には全てのかんぽ生命の契約について、顧客の意向に沿わず不利益を生じさせたものがないか調査を実施することを発表した。

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
2016	2.7	3.4	4.4	0.7	2.5	4.2	333,988	3.9	2,103	3.2
2017	2.7	1.5	2.1	▲ 1.5	2.1	2.8	351,069	5.1	2,249	7.0
2018	1.9	▲ 0.6	1.7	▲ 4.5	5.9	▲ 0.7	346,669	▲ 1.3	2,293	1.9
2018 5	2.6	▲ 1.6	1.5	11.5	20.8	3.8	16,134	▲ 4.5	151	46.8
6	8.0	0.1	3.6	▲ 4.7	▲ 0.1	▲ 3.0	25,324	▲ 24.9	189	▲ 14.5
7	0.9	▲ 2.9	▲ 0.1	▲ 17.0	2.8	▲ 4.0	26,729	▲ 40.6	235	▲ 47.5
8	▲ 3.3	6.0	7.8	▲ 12.0	▲ 1.9	▲ 4.2	36,794	▲ 11.5	183	▲ 5.2
9	4.9	▲ 9.3	▲ 7.7	▲ 9.5	5.6	▲ 0.2	37,192	59.2	197	28.6
10	9.0	1.9	3.7	▲ 0.7	13.9	▲ 0.2	20,558	▲ 26.8	179	17.0
11	4.1	▲ 1.5	0.5	▲ 2.6	10.7	5.8	16,031	▲ 30.7	208	12.1
12	▲ 0.5	▲ 1.4	0.1	7.5	▲ 2.8	▲ 2.3	11,613	▲ 39.7	352	114.2
2019 1	1.0	▲ 0.5	1.3	8.5	▲ 2.9	2.8	14,944	▲ 72.6	122	▲ 27.3
2	▲ 2.6	0.0	1.4	11.8	5.6	5.2	27,833	12.8	138	▲ 15.8
3	2.6	0.7	1.9	▲ 2.0	4.6	▲ 1.7	40,417	▲ 25.9	162	17.7
4	5.8	▲ 0.2	0.8	14.9	3.4	5.7	17,044	▲ 24.3	135	5.5
5	0.7	0.6	1.2	▲ 2.9	6.0	▲ 0.1	21,038	30.4	88	▲ 41.4
6	▲ 3.6	1.1	1.7	9.1	▲ 11.3	▲ 3.2	20,741	▲ 18.1	-	-
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
2016	16,201	0.4	7.5	▲ 7.6	▲ 14.2	▲ 12.6	▲ 6.6	2.6	▲ 2.9	0.3
2017	16,591	2.4	▲ 8.0	11.3	9.5	26.4	0.3	3.6	3.2	0.1
2018	16,803	1.3	10.6	▲ 1.8	▲ 4.2	2.7	10.6	▲ 2.2	▲ 1.2	▲ 2.3
2018 5	1,148	9.5	41.6	9.0	6.2	▲ 0.3	20.2	▲ 9.2	6.6	▲ 1.5
6	1,730	28.8	56.3	0.3	0.9	▲ 3.8	18.2	▲ 5.5	2.5	▲ 0.8
7	1,690	▲ 11.7	▲ 40.8	▲ 13.3	▲ 12.5	▲ 6.8	10.4	▲ 10.3	▲ 16.6	▲ 1.8
8	1,341	▲ 5.9	▲ 9.5	▲ 14.6	▲ 12.5	2.3	▲ 1.8	▲ 0.9	▲ 5.8	0.1
9	1,482	22.2	72.2	▲ 6.5	▲ 3.9	▲ 12.3	▲ 3.4	▲ 4.7	▲ 5.0	2.5
10	1,486	6.8	25.1	▲ 15.2	▲ 9.6	▲ 1.5	7.8	2.8	▲ 1.6	▲ 5.3
11	1,139	▲ 29.7	333.9	▲ 6.9	▲ 10.2	3.2	12.3	▲ 4.3	▲ 2.0	▲ 2.4
12	1,507	8.3	58.1	▲ 14.6	▲ 13.4	4.3	1.5	5.4	▲ 5.2	▲ 6.6
2019 1	1,070	▲ 14.2	28.4	▲ 6.2	1.1	6.7	7.2	3.1	▲ 2.6	▲ 3.9
2	1,093	▲ 32.1	▲ 23.3	▲ 8.2	3.2	9.7	2.5	▲ 2.1	▲ 4.3	▲ 2.3
3	1,340	6.9	220.8	▲ 10.4	0.3	▲ 8.0	9.1	2.3	▲ 6.5	▲ 0.0
4	1,153	▲ 1.5	40.3	▲ 2.4	2.2	3.8	6.8	5.7	▲ 2.3	2.4
5	707	▲ 38.4	32.9	▲ 3.7	▲ 7.2	4.5	11.0	P11.9	▲ 2.1	0.1
6	-	-	▲ 62.4	▲ 5.3	▲ 11.7	10.2	▲ 0.7	P5.5	▲ 7.1	-
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ							

注) 建設受注額は、2018年2月より調査先を19社から18社とした。

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	2015年=100	前年比
2016	8,613.1	11.0	2,082.1	38.7	82.2	80.3	3.6	3.8	95.5	▲ 5.2
2017	9,396.2	9.1	2,542.2	22.1	81.3	80.1	▲ 0.9	0.9	99.9	4.6
2018	9,842.4	4.7	2,903.8	14.2	80.7	79.4	0.6	▲ 1.8	96.7	▲ 3.2
2018 5	830.9	12.2	316.3	45.9	71.3	72.8	▲ 6.1	▲ 8.5	97.8	10.0
6	809.7	1.4	275.1	5.2	78.1	79.5	0.9	0.5	102.0	2.7
7	884.1	▲ 2.6	290.8	▲ 0.6	80.6	84.1	▲ 0.8	▲ 4.9	89.3	▲ 4.3
8	1,037.9	3.5	300.0	8.8	85.9	89.5	▲ 2.2	▲ 1.1	103.1	▲ 0.1
9	801.5	▲ 4.3	230.5	▲ 1.3	87.3	85.0	4.0	▲ 2.5	95.1	▲ 7.2
10	849.3	6.3	246.5	7.5	80.5	84.7	2.6	▲ 4.1	93.5	▲ 8.2
11	795.2	4.2	191.1	4.8	85.3	75.7	4.7	▲ 2.0	92.3	4.4
12	747.5	4.0	177.2	▲ 3.2	76.1	67.4	4.1	4.7	90.7	▲ 8.0
2019 1	753.5	7.0	229.8	18.2	75.9	69.0	1.2	▲ 2.2	95.4	2.4
2	772.2	8.5	240.1	23.3	89.9	80.9	▲ 2.3	▲ 3.9	94.0	▲ 1.5
3	884.0	5.6	226.6	7.8	82.8	79.4	▲ 1.6	▲ 10.2	97.1	▲ 3.8
4	851.4	2.2	250.3	▲ 9.6	80.1	83.6	6.8	8.5	86.1	▲ 3.1
5	834.9	0.5	268.4	▲ 15.1	75.8	77.6	5.7	8.9	89.9	▲ 5.1
6	868.2	7.2	298.4	8.5	P80.6	79.9	P1.4	▲ 2.9	-	-
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7月より調査先が26ホテルから25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。 2019年4月より2015年=100に改定された。

暦年	企業倒産件数	負債総額		消費者物価指数	失業率(季調値)	就業者数	有効求人倍率(季調値)	新規求人数(県内)	通関輸出	通関輸入
	件	百万円	前年比	前年比	%	前年比	倍	前年比	百万円	百万円
2016	42	5,158	▲ 50.3	0.1	4.4	2.3	0.97	10.3	27,928	177,391
2017	51	6,223	20.6	0.5	3.7	1.8	1.11	6.6	32,347	194,709
2018	44	12,416	99.5	0.9	3.4	2.3	1.17	2.1	29,105	175,054
2018 5	4	347	▲ 11.3	0.6	3.9	1.7	1.14	▲ 2.0	1,461	15,708
6	4	1,317	1,781.4	0.4	3.2	0.4	1.16	▲ 3.9	1,687	9,788
7	6	5,697	1,605.7	0.9	2.8	0.6	1.16	5.5	1,103	15,803
8	3	941	499.4	1.0	3.5	2.9	1.20	9.3	1,481	13,756
9	2	414	2,487.5	0.9	3.9	1.6	1.21	▲ 4.8	1,316	11,697
10	3	605	97.1	1.5	3.8	1.6	1.17	▲ 7.4	1,864	22,440
11	3	56	▲ 93.4	1.2	3.1	4.0	1.18	6.6	1,336	12,945
12	1	10	▲ 99.2	0.3	3.0	2.7	1.20	16.5	13,104	19,097
2019 1	4	560	▲ 9.7	0.4	2.8	4.5	1.23	1.4	982	23,937
2	4	708	93.4	0.2	2.0	4.6	1.21	6.3	7,567	7,412
3	3	110	▲ 80.9	0.6	3.1	0.7	1.18	▲ 1.8	1,233	9,343
4	5	832	▲ 43.3	1.1	2.4	▲ 0.8	1.18	▲ 0.4	2,377	15,763
5	7	1,042	200.3	0.8	2.5	2.1	1.18	11.2	1,095	9,867
6	5	163	▲ 87.6	0.8	2.7	3.5	1.18	2.6	2,819	8,539
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、2016年7月より2015年=100に改定された。

注) 失業率と有効求人倍率は、2018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	%
2016FY	2,830	4,284	▲ 1,452	1.628	229	▲ 6.6	3,767	▲ 8.8	138	0.037
2017FY	2,344	3,916	▲ 1,728	1.559	211	▲ 7.9	3,677	▲ 2.4	82	0.022
2018FY	2,511	4,092	▲ 1,582	1.506	201	▲ 4.7	3,599	▲ 2.1	24	0.007
2018 5	168	484	▲ 316	1.526	20	▲ 3.7	370	▲ 0.0	0	0.000
6	208	275	▲ 67	1.520	16	▲ 18.1	262	▲ 21.0	0	0.001
7	206	321	▲ 114	1.517	19	5.2	374	17.1	3	0.008
8	226	402	▲ 176	1.515	18	▲ 3.0	334	▲ 6.2	0	0.000
9	150	322	▲ 172	1.515	14	▲ 8.9	259	1.7	6	0.024
10	188	395	▲ 206	1.515	19	▲ 0.9	324	▲ 1.9	1	0.001
11	189	343	▲ 154	1.514	16	▲ 2.8	277	▲ 6.3	1	0.004
12	452	123	329	1.506	15	▲ 6.2	252	▲ 4.1	6	0.024
2019 1	110	622	▲ 512	1.505	17	▲ 3.1	310	0.0	0	0.000
2	158	253	▲ 94	1.501	16	▲ 2.5	267	▲ 6.9	0	0.000
3	189	304	▲ 115	1.483	15	▲ 11.3	238	▲ 13.6	0	0.000
4	482	157	325	1.490	15	▲ 6.4	335	0.8	0	0.000
5	101	728	▲ 626	1.484	18	▲ 12.3	356	▲ 3.8	0	0.000
6	-	-	-	-	15	▲ 8.1	227	▲ 13.1	0	0.000
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	
	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
2016FY	45,634	0.6	34,673	4.9	45,235	2.7	8,199	1.8	1,201	▲ 6.8
2017FY	47,488	4.1	36,762	6.0	47,533	5.1	8,491	3.6	1,173	▲ 2.3
2018FY	48,679	2.5	38,613	5.0	49,141	3.4	8,587	1.1	1,202	2.5
2018 5	47,987	3.5	36,443	6.1	48,095	4.2	8,429	3.3	1,138	▲ 0.5
6	48,183	3.7	36,582	6.2	48,355	4.4	8,411	3.6	1,141	0.6
7	48,122	3.2	36,785	6.2	48,263	3.8	8,385	3.7	1,155	1.4
8	48,058	3.4	36,889	6.0	48,256	4.0	8,369	3.6	1,173	2.7
9	48,570	4.0	37,222	5.9	48,778	4.4	8,345	3.1	1,183	3.1
10	47,953	3.0	37,137	6.0	48,189	3.6	8,317	4.0	1,181	2.8
11	48,376	3.2	37,333	6.0	48,593	3.6	8,329	3.9	1,191	3.6
12	48,217	3.2	37,525	5.5	48,467	3.7	8,453	2.7	1,197	4.1
2019 1	47,709	2.5	37,605	5.2	48,010	3.1	8,465	2.4	1,192	3.1
2	47,964	2.5	37,838	5.2	48,208	2.9	8,465	1.7	1,189	2.1
3	48,679	2.5	38,613	5.0	49,141	3.4	8,587	1.1	1,202	2.5
4	49,305	2.2	38,003	5.0	49,675	2.8	8,555	1.2	1,174	2.5
5	49,282	2.7	38,172	4.7	49,659	3.3	8,509	1.0	1,157	1.7
6	50,001	3.8	38,247	4.6	-	-	8,458	0.6	1,158	1.4
出所	沖縄県銀行協会				日本銀行本店		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、19年2月分より日本銀行(本店)ホームページ上で公表している県内預金合計に遡及改訂した。

りゅうぎん ポイントサービス



ポイント数に応じてサービスいろいろ!

とくとく特典

特典1

ATM時間外
手数料が **無料!**
(当行ATM利用時のみ)

特典2

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

特典3

スーパー定期の
金利を**上乘せ!**
(※店頭表示金利+0.05%)

ポイントサービスとは!

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

シルバーコース **50point**以上

ゴールドコース **100point**以上

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29年

- 9月 (No.575) 経営トップに聞く 株式会社学友館
An Entrepreneur プーランジェリーパティスリー いまいパン
- 10月 (No.576) 経営トップに聞く 興南施設管理株式会社
An Entrepreneur 株式会社フルステム
- 11月 (No.577) 経営トップに聞く 株式会社大和工業
An Entrepreneur 合同会社暮らしかたらぼ
- 12月 (No.578) 経営トップに聞く オム・ファム株式会社
An Entrepreneur 株式会社クロックワーク

- 9月 (No.587) 経営トップに聞く 平安株式会社
特別寄稿 インバウンド消費と沖縄貨物ハブよりの輸出について
- 10月 (No.588) 経営トップに聞く 株式会社日進商会
An Entrepreneur 城紅型染工房
- 11月 (No.589) 経営トップに聞く 有限会社アグロオーガジャパン
An Entrepreneur 沖縄チエル株式会社
- 12月 (No.590) 経営トップに聞く 沖縄ガス株式会社

■平成30年

- 1月 (No.579) 経営トップに聞く サイアスホーム株式会社
An Entrepreneur 株式会社琉球テクノロジー
特集 沖縄県経済2017年の回顧と2018年の展望
- 2月 (No.580) 経営トップに聞く 北谷長老酒造工場株式会社
- 3月 (No.581) 経営トップに聞く 株式会社沖縄浄管センター
An Entrepreneur BENTY合同会社
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(2017年)
- 4月 (No.582) 経営トップに聞く 株式会社ナノシステムソリューションズ
An Entrepreneur 株式会社アクティブホビープロダクツ
- 5月 (No.583) 特集 2017年度の沖縄県経済の動向
- 6月 (No.584) 経営トップに聞く 株式会社沖縄ヤマハ
特別寄稿 沖縄県におけるインバウンド消費を取り巻く動向について
特集 沖縄県の主要経済指標
- 7月 (No.585) 経営トップに聞く 株式会社琉球住樂
An Entrepreneur 株式会社イメイド
- 8月 (No.586) 経営トップに聞く 株式会社沖縄ソフトウェアセンター
特集1 リーマンショック後の県内ホテル稼働状況
特集2 沖縄県内における2018年プロ野球春季キャンプの経済効果

■平成31年

- 1月 (No.591) 経営トップに聞く マエダ電気工事株式会社
特集1 ハワイの観光と沖縄
特集2 沖縄県経済2018年の回顧と2019年の展望
- 2月 (No.592) 経営トップに聞く 福山グループ
- 3月 (No.593) 経営トップに聞く 照屋電気工事株式会社
An Entrepreneur 農業生産法人有限会社白川ファーム
特集 沖縄県内宿泊施設の需給動向
- 4月 (No.594) 経営トップに聞く エイアンドダブリュ沖縄株式会社
An Entrepreneur ソーエイドー株式会社
特集 欧・米・豪・露からの外国人観光客の誘致について

■令和元年

- 5月 (No.595) 経営トップに聞く 有限会社インターリンク沖縄
An Entrepreneur そうざいの店 仲尾次
特別寄稿 第2滑走路完成後の那覇空港について
特集 2018年度の沖縄県経済の動向
- 6月 (No.596) 経営トップに聞く 下地島エアポートマネジメント株式会社
An Entrepreneur 株式会社オムニバスワンダーラボ
講演録 沖縄県の未来を考えるシンポジウム
- 7月 (No.597) 経営トップに聞く 株式会社はやて
An Entrepreneur 株式会社蟹蔵
特別寄稿 アジアにおけるコールドチェーンの発達と沖縄
特集1 沖縄県内のレンタカー業界の動向について
特集2 沖縄県の主要経済指標

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。

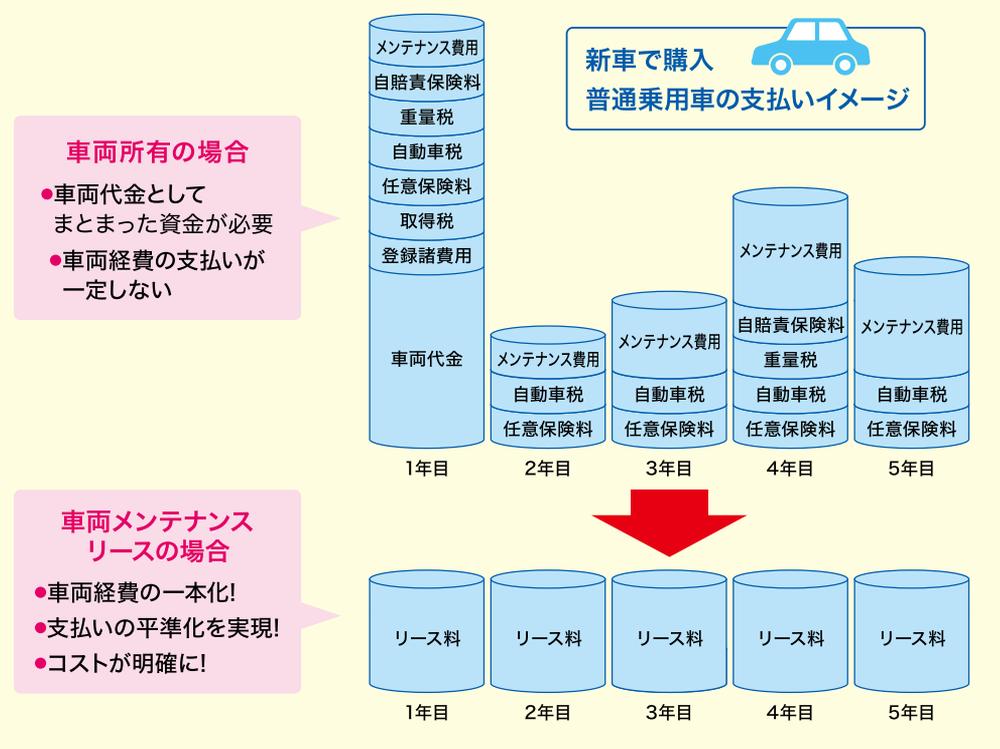
しかも1台ごとに発生するため、

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.rlease.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
【営業第三部】〒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.598 令和元年 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