



経営 トップに聞く

株式会社あしびかんぱにー 代表取締役社長 片桐 芳彦 氏

企業探訪

有限会社首里琉染

特集 沖縄県内のホテル施設調査と需給バランスからみた課題と
持続可能な観光へ向けた取り組み



※目次(CONTENTS)の各タイトルをクリックするとそのページにジャンプします。

CONTENTS

経営トップに聞く 株式会社あしびかんぱにー ～輝く社員と挑戦を続け、“あしび”の心で沖縄から世界を楽しくする～ 代表取締役社長 片桐 芳彦 氏	01
企業探訪 有限会社首里琉染 ～「沖縄の伝統を守り、物作りを通して、人と人とのご縁を繋げる」 独自の染色技法で伝統文化の振興に貢献する～ 代表取締役 大城 裕美 氏	06
特集 沖縄県内のホテル施設調査と需給バランスからみた課題と 持続可能な観光へ向けた取り組み りゅうぎん総合研究所 常務取締役調査研究部長 宮国 英理子	08
アジア便り 台湾 ～台北国際旅展(IFT)について～ レポーター:金城 俊(琉球銀行法人事業部) 則和企業管理顧問有限公司(琉球銀行業務提携先/台湾現地コンサルタント会社)へ出向中	32
新時代の教育研究を切り拓く 1. 日本の研究を支える専門人材「リサーチ・アドミニストレーター」が全国から沖縄に終結 2. OIST-KEIO サマーキャンプで世代を超えた相乗効果を生み出す 3. 最先端技術で12の新種ゾウムシを発見 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)	34
行政情報180 内閣府沖縄総合事務局経済産業部	42
沖縄県の景気動向 (2024年10月) ～景気は、緩やかに拡大している(14カ月連続)～	44
学びバンク ・ヘリテージツーリズム ～地域の歴史や文化活用～ りゅうぎん総合研究所 取締役調査研究部長 宮国 英理子 ・電子契約 ～書面契約と同様の効力～ 琉球銀行 西崎支店長 仲里 貴 ・専門職大学院 ～高度な職業の能力培う～ 琉球銀行 リスク統括部 調査役 幸喜 安玄 ・顧客本位の業務運営 ～金融機関利用の目安に～ 琉球銀行 営業統括部 資産運用サポートグループ長 赤嶺 嘉信 注:所属部署、役職は執筆時のものです。	56
経営情報 生成AIと企業の未来 提供 太陽グラントソントン税理士法人	59
県内の主要金融経済指標	60

輝く社員と挑戦を続け、
あしびの心で

沖縄から世界を楽しくする。



株式会社あしびかんに一
代表取締役社長 片桐 芳彦 氏

ASHIBI!
ASHIBI COMPANY

株式会社あしびかんに一は、ゲーム開発事業やバーチャルタレント、メタバースの開発・運営等を手掛ける企業であり、2024年7月に10周年を迎えた。沖縄ならではのエンタメコンテンツを創造しており、沖縄に息づく「あしび(=遊び)」の心を社名に掲げ、沖縄から世界へ発信する。なかでも沖縄のご当地バーチャルタレント「根間うい」や沖縄発のメタバース「バーチャル沖縄」は認知度を伸ばし注目を集めている。今回は、那覇市旭町にある本社事務所を訪ね、片桐社長に設立経緯や自社の強み、今後の展望等についてお話いただいた。

インタビューとレポート 城間 櫻

片桐社長のご経歴を教えてください。

私は大学卒業後、出身地である岐阜県のゲーム開発企業に入社しました。ゲーム開発というと都市部のイメージが強いですが、同社は岐阜という地方でゲーム開発を主業としている会社であり、私は在学中から同社の上場準備プロジェクトに携わっておりました。入社後は管理部の責任者としてグループ会社7社の経理財務統括やIR責任者等を担当した後、同社子会社の取締役CFO 事業戦略部長に就任しました。経歴からもお分かりになるとおり、私自身の専門は財務面の管理です。

その後独立し、2013年にゲーム開発事業を

手掛ける株式会社プリアップパートナーズを設立、2014年には沖縄に株式会社あしびかんに一を設立し、現在に至ります。

実は独立当初は、ゲーム開発事業を主軸にしようとは考えていませんでした。しかし、前職から独立する際、私を頼ってくれたクリエイターたちがいました。それならば私ができることは、彼らが輝く舞台を用意することです。その後も幅広く事業を展開してきましたが、周りの仲間が最大限に力を発揮できるように行動してきた結果として今の会社の姿があり、今後もそのスタンスが変わることはありません。



オフィス入口ではVTuberの根間ういが出迎える



オリジナルタイトル『琉球異聞 朱桜の繫』



国際通り商店街入口に設置された大型ビジョン「あしびビジョン」



国際通り商店街の公式オンラインショップを運営

なぜ沖縄で御社を設立されたのですか。

沖縄に足を運ぶようになったのは独立後、株式会社プリアップパートナーズの関連会社で営んでいるeコマース事業がきっかけです。「地域のいいもの」を集める卸売事業の一環で、琉球ガラスや、やちむん等の取引先開拓に訪れていました。

10年前の当時の沖縄では、ゲーム産業の集積地として発展している福岡市に倣い、ゲーム産業の育成に注力する動きがありました。その中で業界の動向を見聞きして感じたのは、素地がないままに事業を展開しようとしても人財が育たず、産業も根付いていかないという課題です。

一方で、沖縄という地への可能性も見出していました。岐阜のゲーム開発会社出身の私は、ゲームの開発に場所は関係ないことを、身をもって知っていました。また、沖縄には地元で貢献したいという思いを持つ優秀な人財が多くいますが、専門学校卒業後の受け皿となる企業が少なく、県外へ流出してしまっている実態がありました。

こうした背景を受け、「沖縄の若い子たちと共に沖縄からエンタメを発信したい」という思いで立ち上げた会社が(株)あしびかんぱにーです。そのため弊社では沖縄で新卒を採用し、沖

縄ならではのエンタメコンテンツを発信することにこだわっています。

幅広く事業を展開されていますが、改めて事業内容を教えてください。

弊社は現在、主に3つの事業（①ゲームコンテンツ事業、②エンタメ DX 事業、③おきなわ EX 事業）を柱としています。

①ゲームコンテンツ事業は弊社の主幹となる事業です。大手ゲーム会社からの受注制作のほか、過去には沖縄を舞台にしたオリジナルタイトル『琉球異聞 朱桜の繫』をリリースしています。10年間で弊社のメンバーの開発技術はかなり成長しました。力を蓄えながら、今後オリジナルタイトルの開発も計画中です。

②エンタメ DX 事業では、バーチャルタレント (VTuber) の「根間うい」や、沖縄発のメタバース「バーチャル沖縄」を通して沖縄の魅力を発信しています。また、沖縄発のアーティスト等を発掘・育成する「ASHIBI MUSIC」事業も手掛けています。

③おきなわ EX 事業では、沖縄に来るきっかけともなったeコマース事業のノウハウを活かした物流 DX を展開しています。沖縄ヤマト運輸との協働プロジェクトで、那覇国際通り商店街の活性化・持続的発展を目指し、公式オンラ



インショップの運営等の販路拡大や、サプライチェーンの最適化等を支援しています。沖縄の元気の象徴である国際通りが、コロナ禍で閑散としている状況を目の当たりにし、どうにか力になりたいという思いで立ち上がりました。

同じ思いで昨年立ち上げた新ブランド「シーサークッキー」も好評です。シークワサー等の県産品を使用しており、県内で製造する沖縄産のお土産として人気を広まっています。国際通り入口で販売中です。現在は8種類の味がありますが、今後さらに種類を増やしていく予定です。

他にも幅広く事業を展開していますが、全ては弊社のミッションである「あしび」の心で沖縄から世界を楽しくする」に基づいております。総合エンターテインメント創造企業として、沖縄の魅力を世界へ発信することが私たちの使命であり、今後もこの芯がぶれることはありません。

御社の強みを教えてください。

沖縄で育った人財による技術力で沖縄の魅力を伝えられることが、弊社の大きな強みです。実は多岐にわたる弊社の事業のほとんどが、私ではなく若い社員の発想から生みだされたもので、VTuber 事業やバーチャル事業もその一つ

です。会社の主役は社員であり、私の役割はそのアイデアがいかにか事業としてうまく形にできるかを考え、彼らが挑戦できる機会を一つでも多く用意することだと考えています。

その結果、例えば2019年にご当地バーチャルタレントの先駆けとして誕生した「根間うい」はYouTube登録者数10万人超え、3年前に実施した調査では県内認知度66%と、大きく知名度を伸ばしています。徐々に活躍の場を広げ、今では弊社の広告塔、沖縄の広告塔として認知されるようになってきました。沖縄県の全国旅行支援PRや首里城復興施策PRといった公的な活動も多く、2024年の沖縄県警察のポスターにも採用していただきました。県民の皆様を支えられて成長を続けており、年々応援団が増えてきていると実感しています。

「バーチャル沖縄」では、沖縄をバーチャル化したメタバース空間で国際通りや首里城を再現しています。そのクオリティの高さを県内外から評価していただいておりますが、沖縄出身の社員が沖縄の魅力を伝えたいという思いを一つにして創り上げているのですから、もちろん気合が入っています。その思いは共感を呼び、県内企業の協力者も徐々に増えています。バーチャル沖縄を通じた協業のお話も多数いただいております。今後も面白いご報告ができる予定です。



沖縄を仮想化したメタバース空間「バーチャル沖縄」

このように、沖縄の若い力から生まれたコンテンツが沖縄をはじめ世界中で愛されていることは、まさに弊社のミッションが実現したかたちであり、大変嬉しく思います。

「バーチャル沖縄」は地方創生に資する観光 DX の取り組みとしても注目を集めています。

本事業の目的はメタバース技術そのものではなく、メタバース空間を通して沖縄から世界に向けて、沖縄の魅力を発信することです。その結果メタバース上で仲良くなった友人同士で実際に沖縄旅行をするという動きもあり、まさに観光 DX としての役割を果たすことができていると感じます。他にもメタバース事業を通じて県内企業の皆様や自治体の方々との横の繋がりができるなど、メタバース空間とリアルを行き来することによる相乗効果が生まれていると感じます。

2025年3月には「OKIVFES 2025」というバーチャル上のイベントを開催します。昨年の開催も全世界から20万人が参加し大盛況でしたが、今年は更にコンテンツや施策を充実し、更なる動員を目指しております。メタバースを通じて沖縄のファンをどんどん増やしていきたいです。

社員育成ではどのようなことを意識されているのですか。

人財は育てるというより育つものだと、私は考えています。今後も社員全員が発案者・創造者として挑戦し続けられるよう、土台をしっかりと固めていくことが社長としての私の役目です。

その上で最も意識していることは、私にとって一番向き合うべき相手である、社員たちとのコミュニケーションに時間を割くことです。

彼らは仕事のことや、プライベートのこと、将来のこと等、色々な話をしてくれますが、それが聞けることは私の喜びでもあります。コミュニケーションが円滑になることで仕事もスムーズに回るようになることを実感しているため、リーダー層の社員たちにも積極的にチーム内でコミュニケーションを取るよう伝えていきます。

様々な考えをぶつけ合える信頼感と、お互いを認め合いながら熱のある企画や開発を行うことを継続していくことが弊社の成功への道、しつこくは沖縄から魅力的なコンテンツを生み出し続けられるものだと考えています。

「人」を大切にされている熱意が伝わります。

外部の方々から「あしびかんぱに一の社員の



コミュニケーションを通して新たな発想が生まれる



沖縄の魅力を伝えるため、常に挑戦を続けている

皆さんは元気ですね」とお声がけをいただくことが多々ありますが、それが私の最大の誇りです。

弊社は新卒採用にこだわっており、在籍する社員のうち生え抜き社員が6割以上を占めています。県内出身者は8割以上にのぼります。また、ただ面接採用するのではなく丁寧なインターンシップを実施することが弊社の特徴で、多いときには数十人を受け入れます。沖縄ではエンタメ系の企業が少ないため、まずは業界のリアルな姿を見る機会を学生の皆さんに提供したいという狙いもあります。今では専門学校の先生方との信頼関係が構築されており、毎年開催する説明会には100人以上の学生が集まってくれるようになりました。

丁寧な採用活動を10年間行っていること、弊社に入社した社員たちが成長し、卒業生として母校に楽しそうに仕事をする姿を見せてくれているという実績の結果だと思えます。

これからの展望を教えてください。

ここまで弊社は社員とともに成長し、順調に社員数を伸ばしてきました。現在、80人規模の社員たちがのびのびと業務にあたることができるよう、オフィスの拡張も実施いたしました。10周年を迎え、社員たちの能力は格段に上が

法人概要

商号：商号：株式会社あしびかんぱにー
 住所：沖縄県那覇市旭町1-9 カフーナ旭橋
 B街区 2階
 連絡先：098-917-0467
 設立：2014年7月
 役員：代表取締役社長片桐 芳彦
 従業員数：84人（2024年11月）
 URL：<https://ashibi.jp>
 事業内容：エンタメ DX 事業、おきなわ EX 事業、
 ゲームコンテンツ事業

りました。引き続き社員の成長に重点を置くとともに、ここからさらに能力を発揮して魅力的なコンテンツやサービスを生み出しながら、利益にもこだわりたいです。利益にこだわる理由の一つ、社員にももっと還元するためです。社員には大切な家族やその仲間と幸せになってほしい、胸を張って誇れる会社であり続けたい。その気持ちは創業時から変わりません。

また、県内の若い人たちにも良い循環を生みたいと思っています。弊社の姿に刺激を受けて自分で起業したり、あしびに負けてられないと立ち上がったたり、というポジティブなインパクトを与えたいです。

最後に

2024年7月に弊社は設立10周年を迎えました。日頃より応援してくださっている地域の皆様、関係者の皆様に心より感謝申し上げます。

弊社はこれからも沖縄発の総合エンターテインメント創造企業として、沖縄を愛する社員とともに沖縄の魅力を伝えるべく、チャレンジを続けてまいります。今後ともどうぞよろしくお願いたします。

企業探訪 Vol. 11

有限会社首里琉染

「沖縄の伝統を守り、物作りを通して、人と人とのご縁を繋げる」
独自の染色技法で伝統文化の振興に貢献する。



代表取締役 大城 裕美 氏

事業概要

- 代表取締役 大城 裕美
- 本社住所 那覇市首里山川町 1-54
- H P <https://www.shuri-ryusen.com/>
- TEL 098-886-1131
- E mail info@shuri-ryusen.com
- 事業内容 紅型・サンゴ染め商品製造販売
サンゴ染めの染体験工房

有限会社首里琉球染は、沖縄初の草木染めによる紅型工房である。先代・山岡古都氏が那覇市首里に創設し、2023年に創業50周年を迎えた。染色にサンゴを用いた「サンゴ染め」は当社独自の技法として確立しており、その独特の模様と鮮やかな色合いが特徴的である。現在は2代目である大城裕美氏が父より引継ぎ、様々な商品開発や染め体験を提供し、沖縄の伝統文化の魅力を伝えている。今回は那覇市首里の工房を訪ね、大城社長へ自社の歩みや事業内容、人材育成などについてお話を伺った。

一人の染色作家の想いから始まった紅型文化復興

創業者である山岡氏は有名な京都の染色作家であった。戦後の沖縄は化学染料を使用した低品質の紅型が主流であり、紅型文化の衰退が危惧されていた。そうした状況を受け、山岡氏は日本染織会長の要請により沖縄へ渡り、紅型文化の復興と染色技術の発展のために草木染紅型の研究所を創設した。これが「首里琉染」の始まりである。

山岡氏はそこで何千種類もの植物を研究し、天然染料による草木染の技術を確認した。当初

はよそ者扱いされる事もあったが、素晴らしい伝統文化を残したいという想いや熱心な姿勢が受け入れられ、徐々に協力者が増えていった。また、県外へ流出していた琉球王朝時代の貴重な文化財や資料を収集し、沖縄の文化の保存・継承へ大きく貢献した。

父から引継ぎ、自分にしかできない事を追求

大城社長は19歳の時に来沖。当時の首里琉染は琉装流きもの着付け教室の家元で、花嫁修業として働きに来る方が多かった。大城社長もその一人で、花嫁修業をしながら着付けの技術を3年かけて習得した。

その後、仕事に面白さを見出した大城社長は父と共に経営を進めていく。1993年放送のNHK大河ドラマ「琉球の風」にて使用する冊封使の衣装の製作依頼があった際、山岡氏は二つ返事で引き受け、限られた従業員の中、約1,000枚もの衣装を製作した。そのような父の姿を「行動力があり、有言実行の人」と大城社長は評する。

2002年には経営の安定化を目指し、大城社長が代表取締役となり法人化した。代表となった当初は偉大な父から引き継いだというプレッシャーがあったという。そして「自分にしかできない事は何か」を追求し、ファッションアイテムなどの新たな商品開発やサンゴ染め体験、工房見学などの体験コンテンツを始め、沖縄の伝統文化の普及に努めている。

色彩にこだわった唯一無二のサンゴ染め

同社の独自技法である「サンゴ染め」のルー



合掌造りの外観



色鮮やかな紅型



多様な商品を販売



サンゴ染め



様々な形のサンゴ



サンゴ染め体験

ツは石垣島にある。山岡氏は石垣島白保にも八重山琉染を設置し、海岸を歩いて見つけたサンゴの化石の造形美に魅了され、それを型としたサンゴ染めが生まれた。その後、サンゴ染めは同社のオリジナル技術として商標・意匠登録され、独占権が保護されている。現在はサンゴの化石を収集することは禁止されており、同社のサンゴの模様は唯一無二のものとなっている。

また、サンゴ染めにおいて、色彩には特に力を入れているという。同社のサンゴ染めは多くの色を使用せず、色合には統一感があり、そのグラデーションは形容しがたい美しさがある。

「人にはそれぞれお似合いの色があり、それに沿ったご提案をしております。」と大城社長は語る。昔は高貴な人しか持っていなかった紅型を、今の人が持ちたいと思えるようなものにしないといけない。そのために旬のトレンドや色彩を研究し、デザインに取り入れている。

従業員のやりがいの実現を目指す

同社では職人や接客スタッフなど7名の従業員が働いている。新型コロナウイルス感染症拡大の影響などから長年働いていた従業員の離職があり、新たに採用した経験の浅い従業員が多く、人材育成が課題となっている。最初は一から十まで教えていたが、教えられる部分には限界があるという。「技術や作法は教えられるが、感性はなかなか教えるのが難しいです。」と大城社長は語る。

そこで、自ら学ぶ姿勢を身に付けてほしいと考え、従業員へ企画段階から全てを任すことにした。この取り組みが功を奏し、従業員の自主

性を育むとともに、自信ややりがいにも繋がっているという。従業員からは「社長の気持ちがわかりました。」という声があり、コミュニケーションの活性化にも繋がった。

「変化が激しい時代になっている。私が100%正しい訳じゃないから、積極的に意見を言ってほしいです。」と大城社長は語る。今後も従業員のやりがいの実現を目指して組織の活性化を図る考えだ。

体験を通して沖縄の伝統文化を伝える

同社が行うサンゴ染めの体験や工房見学には、国内のみならず外国からの観光客も多い。首里琉染の建物は首里城の中山門の跡地に立地しており、その独特の合掌造りの外観は、訪れる者を魅了する。

サンゴ染め体験では、職人の丁寧な指導のもと、オリジナルのTシャツやトートバッグへ染色する事ができ、お土産品としても人気が高い。工房には多くの紅型や染色に使用した草木、琉球王朝時代の伝統工芸品などが展示されており、同社の歴史や沖縄の伝統文化に触れることができる。

また、地域の事業者などと協力して首里のまちづくりなどにも努めている。「伝統を守り、物作りを通して、人と人とのご縁をつなげる。首里琉染はそのような場でありたいです。」と大城社長は語る。

沖縄の伝統文化の振興に向けた有限会社首里琉染の活動にこれからも注目していきたい。

(レポート 我謝和紀)

特集

沖縄県内のホテル施設調査と 需給バランスからみた課題と 持続可能な観光へ向けた取り組み

－ホテルは既に供給過剰の状況－



りゅうぎん総合研究所
常務取締役調査研究部長
宮国 英理子

要 旨

- ・沖縄県では、コロナ禍からの回復により観光需要が急増し、それに伴いホテルの新規開業が続いている。本レポートでは、独自のホテル施設調査を実施し、県内のホテル需給バランスと業界課題について分析を行った。
- ・調査結果から、県内のホテルは那覇市内が最多で全体の28.2%を占め、価格帯では低価格のバジェット・エコノミークラスが多数を占めることが判明した。また、所有形態では施設数では県内所有者が69%を占める一方、客室数では県外所有者が半数を占めており、大型ホテルは県外資本が多い傾向が見られた。
- ・アンケート調査からは、主な経営課題として「稼働率向上」「販売価格競争」「人員不足」が上位に挙げられた。また、行政への要望として「過当競争対策」「観光資源保護」「外国人採用支援」「オーバーツーリズム対策」等が挙げられた。また調査を通じて、上記の経営課題のほかにも無人・非接触型施設の増加や住宅地への立地など、新たな課題も浮き彫りとなった。
- ・需給バランスの分析では、2022年末時点のホテル・旅館の収容人数は約13.6万人で、2017年末から1.47倍に増加している。一方、年間平均でみた1日当たりの宿泊需要は、2024年が約7.2万人と推計され、2031年でも約8.9万人にとどまる見込みである。
- ・宿泊需要については、季節ごとに繁閑があるため、需給バランスを月毎に比率で見ると、繁忙期である夏休みシーズンにおいても需要よりも供給が多い状態であり、閑散期についてはさらに比率が下がる。ホテルの適切な稼働率を80%と仮定し

た場合においても、供給は十分であることがみてとれる。計算は理論上のものであるが、季節変動を考慮しても、現状の供給は需要を大きく上回っている。

- ・今後、宿泊施設が更に増加し、過剰供給の状況が続くと、県内のホテル間の過当競争がますます激化し、宿泊料金の低価格化や人材確保の困難さから、経営に悪影響を及ぼすことが想定される。その結果、施設の老朽化や安全性の低下、サービス品質の低下、観光客の満足度低下に繋がることが懸念され、対策が必要である。
- ・先進的な事例として、恩納村の取り組みを紹介した。恩納村では条例を制定し、自然環境と景観を長期的に維持・保全するための重要な枠組みを提供している。条例により、自然環境を守りながら、住民と観光客の共存を目指し、持続可能な観光地づくりを行っており、他の地域でも参考になる事例である。
- ・調査を通じて明らかになった宿泊業の課題について、沖縄県の観光産業の持続的発展のために必要な取り組みとして①行政・事業者など関係者の協議と連携の場を設け、定期的開催すること、②効率的なデータ管理と情報共有の仕組みの構築を提案した。
- ・量的拡大から質的向上への転換を図り、持続可能な観光地としてのさらなる発展に向け、既存施設の高付加価値化や人材育成の支援、効果的な需給調整などの宿泊業界の課題と、オーバーツーリズムに起因する社会課題について、関係者が一つになり協議し取り組んでいくことが求められる。

1.はじめに

コロナ禍を経た今、国内外からの旺盛な旅行需要により沖縄県の入域観光客の増加が著しい。そしてその需要を受け止めるべく、県内でホテルの新規開業が続いている。ただ既存施設においては、稼働率や収益状況など運営状況は好転しているものの、ほとんどがコロナ前に回復するほどには至っていない。

県は2022年に『第6次沖縄県観光振興基本計画』を策定し、沖縄の10年後の目指すべき将来像として『世界から選ばれる持続可能な観光地』を示した。これまで観光客の急増を背景にしたオーバーツーリズムなどの課題もあり、量から質への観光の転換が求められるなか、自然を保護し地域住民の生活環境を守る持続可能な観光をつくるためにも、観光の高付加価値化は喫緊の課題である。

このまま多数のホテルの建設が進み建物が乱立することで、自然環境や景観が損なわれる可能性がある。そして宿泊施設の需給バランスが崩れ、稼働率の低下や宿泊料金下落など過当競争を引き起こし、結果的に地元経済へ悪影響を及ぼすことも想定される。

本レポートでは、このような状況を回避する

ための材料として、アンケートを含めた独自のホテル施設調査により現状把握を行い、県内のホテルの需給バランスについて考察する。また県内の宿泊業界が持つ課題を明らかにし、課題解決のための対策を検討する。

2.施設調査の概要

2023年9月から24年3月にかけて、独自のホテル施設調査を行い、県内のホテル763施設(23年5月時点)を対象としたデータベースを構築した(以降RRIホテルDB)。調査は(1)アンケート調査、(2)その他調査により実施した。

(1)アンケート調査

県内のホテルの現状を把握するため、アンケート調査を実施した。アンケートは、各保健所(那覇、北部、中部、南部、石垣、宮古)における『旅館業許可施設一覧』(23年5月末)のうち、対象外¹を除いた906施設を対象に、23年9月から11月にかけて訪問並びに郵送により回答を依頼した。回答は23年10月から24年1月にWEB及び紙ベースで回収し、回答総数は250施設となった。アンケート回答ホテルの主な属性は図表1、2のとおりである。

図表1:ホテルタイプ別属性

ホテルタイプ	シティ	リゾート	宿泊特化	総計
バジェット	3	1	78	82
エコノミー	18	13	69	100
ミッドプライス	12	15	7	34
アップスケール	3	8	1	12
ラグジュアリー	5	17	0	22
総計	41	54	155	250

(注) ホテルの価格帯別分類については図表7を参照

図表2:地域別属性

地域	軒数	割合
那覇	103	41.2%
南部	12	4.8%
中部	46	18.4%
北部	34	13.6%
宮古島	33	13.2%
八重山	19	7.6%
久米島	1	0.4%
その他離島	2	0.8%
総計	250	100%

(2)その他調査

調査先のうち、上記アンケートの回収を得られなかった先については、ホテルのオフィシャルウェブサイトや各種検索サイトに掲載され

た情報の検索及び電話での聞き取り等により、513施設について情報収集を行った。その他調査ホテルの主な属性は図表3、4のとおりである。

図表3:ホテルタイプ別属性

ホテルタイプ ^①	シティ	リゾート	宿泊特化	総計
バジェット	8	7	64	79
エコノミー	46	69	125	240
ミッドプライス	14	69	18	101
アップスケール	4	31	1	36
ラグジュアリー	0	56	1	57
総計	72	232	209	513

図表4:地域別属性

地域	軒数	割合
那覇	112	21.8%
南部	27	5.3%
中部	129	25.1%
北部	91	17.7%
宮古島	65	12.7%
八重山	67	13.1%
久米島	5	1.0%
その他離島	17	3.3%
総計	513	100%

3.RRIホテルDBからみる県内ホテル施設の状況

ここからはRRIホテルDB²の一部を抜粋し、県内のホテル施設の概況を確認する。³

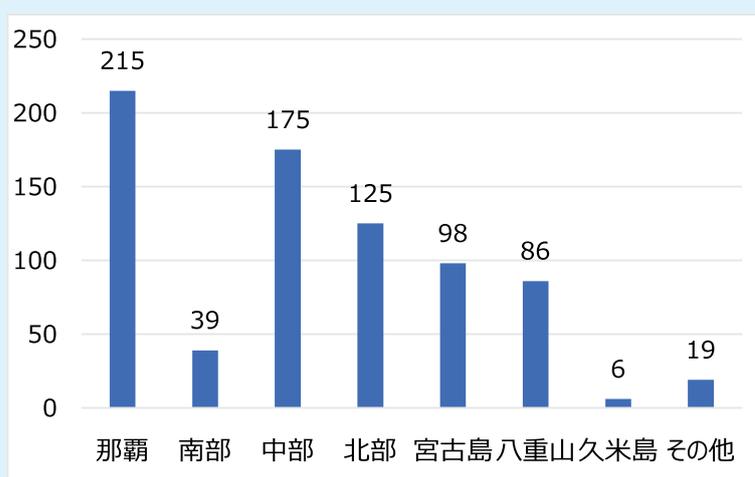
(1)ホテル数

ホテル数をエリアごとにみると、那覇市内が

最も多く215軒となり全体の28.2%を占める。次に、中部175軒(22.9%)、北部125軒(16.4%)、宮古島98軒(12.8%)、八重山86軒(11.3%)、南部は39軒(5.1%)と続く(図表5、6)。

図表5, 6:各エリアのホテル数の状況

地域	軒数	割合
那覇	215	28.2%
南部	39	5.1%
中部	175	22.9%
北部	125	16.4%
宮古島	98	12.8%
八重山	86	11.3%
久米島	6	0.8%
その他離島	19	2.5%
総計	763	100%



①価格分類別ホテルの割合

各エリアにあるホテルを価格分類別で確認

する(図表8)。なお価格分類別ホテルの定義は以下のとおりである(図表7)。

図表7 価格分類別ホテルの定義

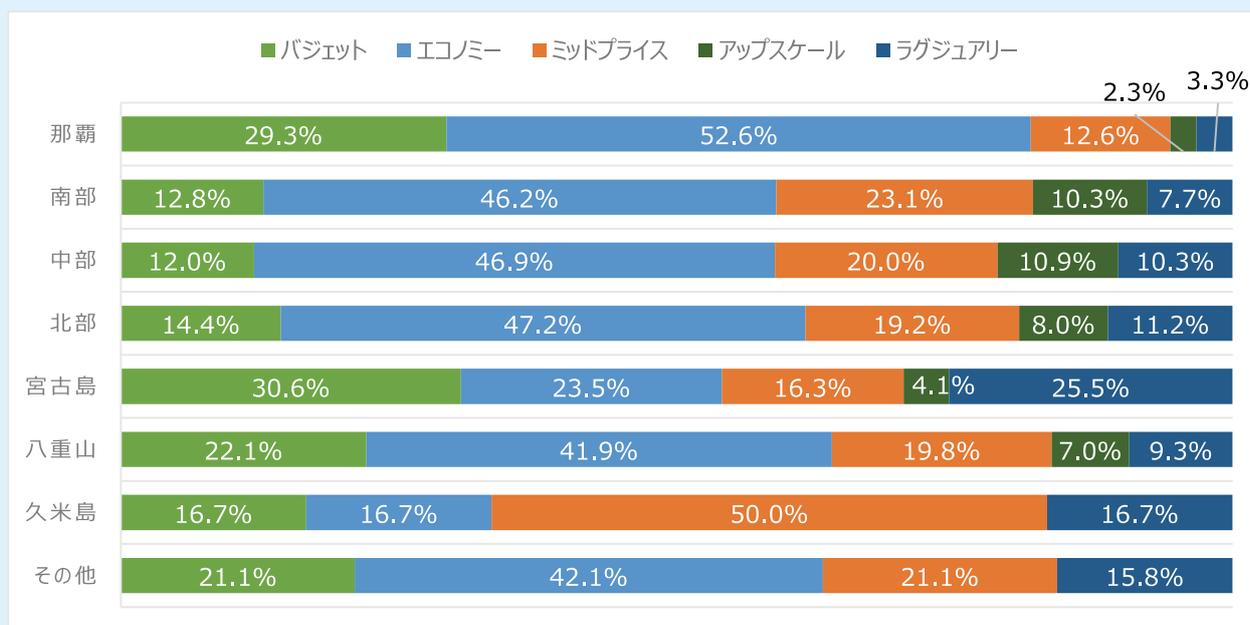
価格分類別	定義
ラグジュアリーホテル (高級価格帯ホテル)	価格に比例して設備・サービスともに最高級グレードとなる。24時間ルームサービス、コンシェルジュ、レストランなど利用者の様々な要望に応える設備・機能や、スタッフを十分に配置しきめ細かいサービスや利用者のニーズに対応できるホテル
アップスケールホテル (上級価格帯ホテル)	ラグジュアリーホテルの高級感を維持しつつ、サービス機能や人員配置を効率化した多機能ホテル
ミッドプライスホテル (中間価格帯ホテル)	ビジネス客やファミリー層が幅広く利用するホテル
エコミーホテル (徳用価格帯ホテル)	手ごろな値段とシンプルなデザインの単機能型ホテル
バジェットホテル (格安価格帯ホテル)	建築費と運営コストを極限まで絞りこんだ廉価の単機能型ホテル

(出所) ホテル・ビジネス・ブック(中央経済社)より抜粋

県内は全体的に『バジェット』『エコノミー』に分類される低価格帯のホテルが多く、那覇市内は81.9%がその2分類で占められる。『ラグ

ジュアリー』に分類されるホテルは、リゾートエリアに多い傾向がみられ、特に宮古島においては25.5%と大きな割合を占めている。

図表8:価格分類別ホテルの割合



②目的別ホテルの割合

次に各エリアにあるホテルを目的別で確認

する(図表10)。なお目的別ホテルの定義は以下のとおりである(図表9)。

図表9:目的別ホテルの定義

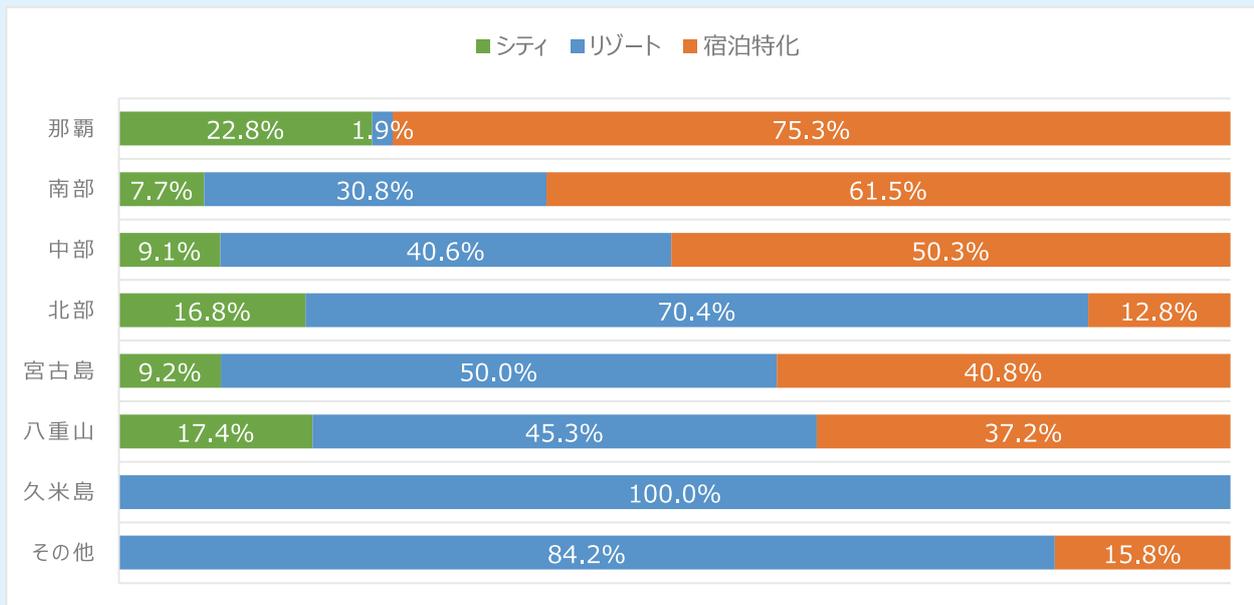
目的別	定義
シティホテル	宿泊機能のほかレストランや結婚式会場、宴会場等の付帯施設を備えた多機能・都市型ホテル
リゾートホテル	レストランや結婚式会場等の付帯施設を備えたレジャー型ホテル
宿泊特化型ホテル	宿泊機能を中心としたタイプのホテル

(出所) 沖縄県「令和4年度観光要覧」より抜粋

各ホテルの立地場所によってシティタイプ、リゾートタイプの割合が異なる。また特に本島中部以南、宮古島、八重山エリアでは、宿泊特化

型ホテルの割合が多くなっており、那覇市内では75.3%と大半を占めている。

図表10:目的別ホテルの割合

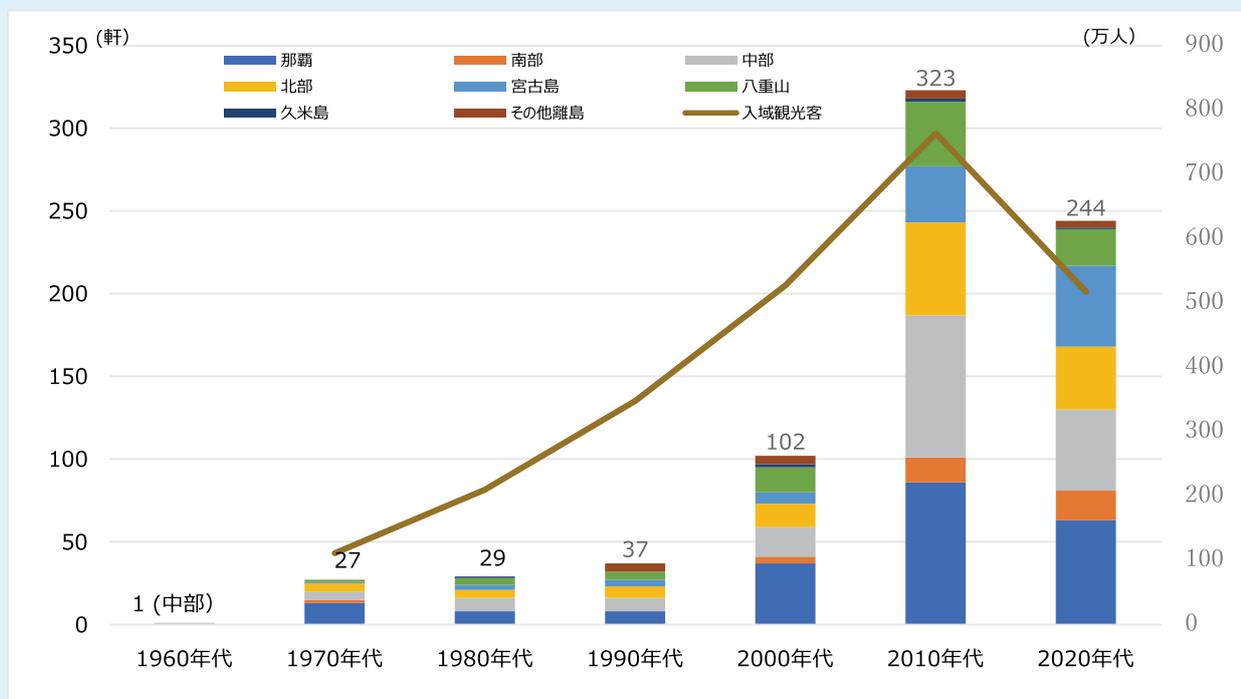


(2)開業年の状況

旅館業営業施設リストに掲載された許可年月日とアンケート回答により、県内のホテルを開業年代毎にみる(図表11)。住居表示の変更やブランドなどの理由で届出をし直すこと

もあるため、参考値ではあるものの、復帰後から県内の入域観光客の増加に伴ってホテル立地の動きが活発化し数も増加した状況が伺える。

図表11:開業年の状況



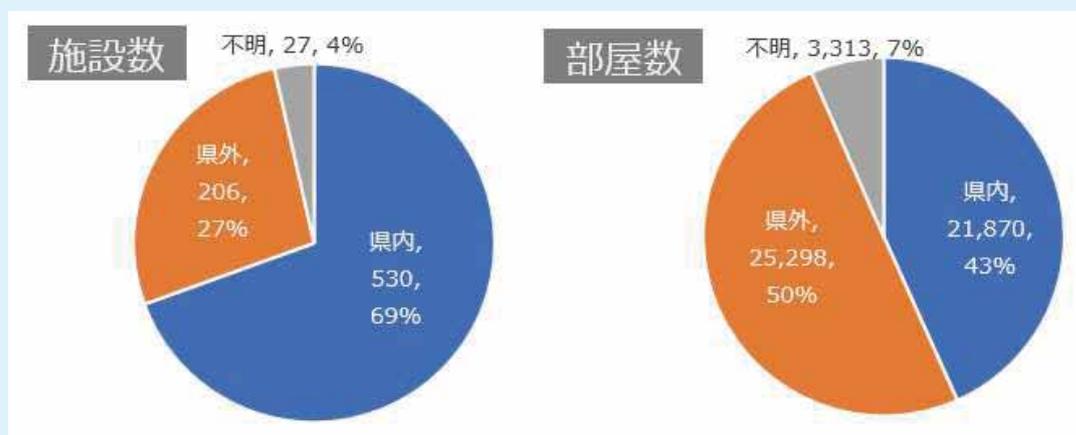
(出所) 沖縄県『観光要覧』 ※入域観光客の推移は各年代平均値を表示

(3)所有者の内訳

保健所へ申請した申請者を所有者として、その内訳をみる(図表12)。施設数をみると、県内の所有者が69%、県外が27%となっており、

県内の所有者が多数を占める。一方で部屋数をみると、県外の所有者が半数を占めており、部屋数の多い大型ホテルの所有者は県外が多い傾向がみられる。

図表12:所有者の内訳



(4) 客室の状況

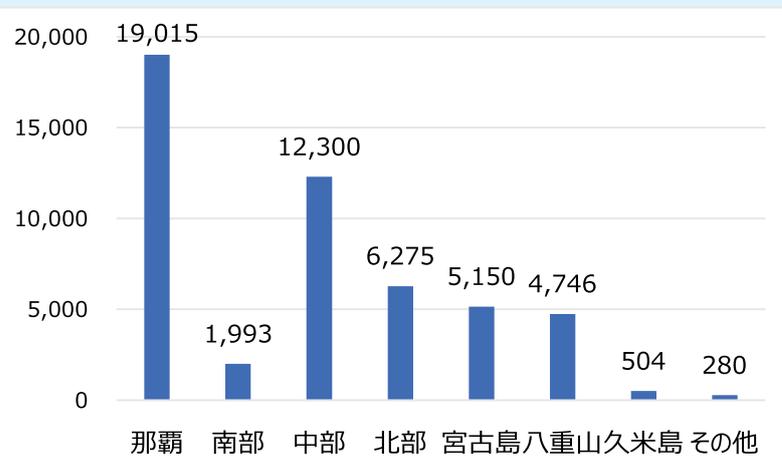
① 客室数

客室数をエリアごとにみると、那覇市内が最も多く19,015室となり全体の37.8%を占め

る。次に、中部12,300室(24.5%)、北部6,275室(12.5%)、宮古島5,150室(10.2%)、八重山4,746室(9.4%)、南部は12,300室(24.5%)と続く(図表13、14)。

図表13、14:各エリアにおける客室数の状況

地域	部屋数	割合
那覇	19,015	37.8%
南部	1,993	4.0%
中部	12,300	24.5%
北部	6,275	12.5%
宮古島	5,150	10.2%
八重山	4,746	9.4%
久米島	504	1.0%
その他離島	280	0.6%
総計	50,263	100%

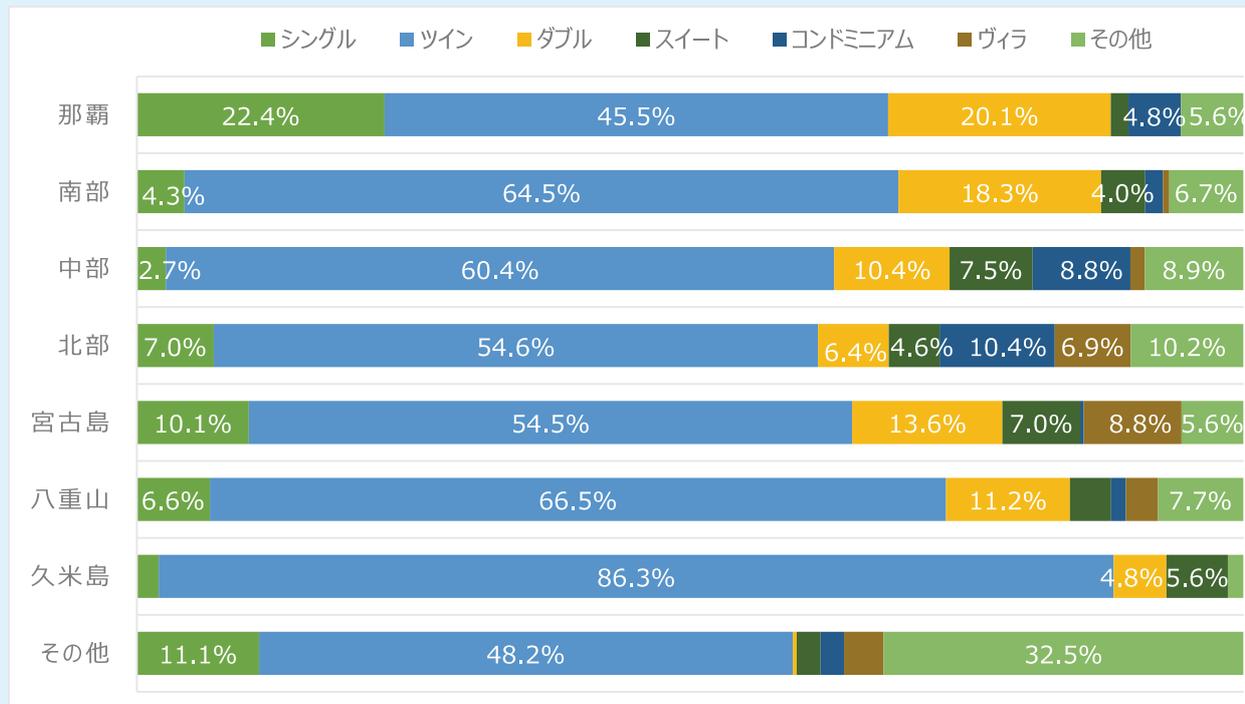


② エリア毎の部屋タイプ別客室数の割合

各エリアにおける部屋タイプ別客室数を確認する(図表15)。ホテルの一般的な客室であ

る『ツイン』が全エリアにおいて最も多い。那覇市はビジネス利用も多いことから、『シングル』が22.4%となり、他のエリアと比較して高い。

図表15:部屋タイプ別客室数の割合

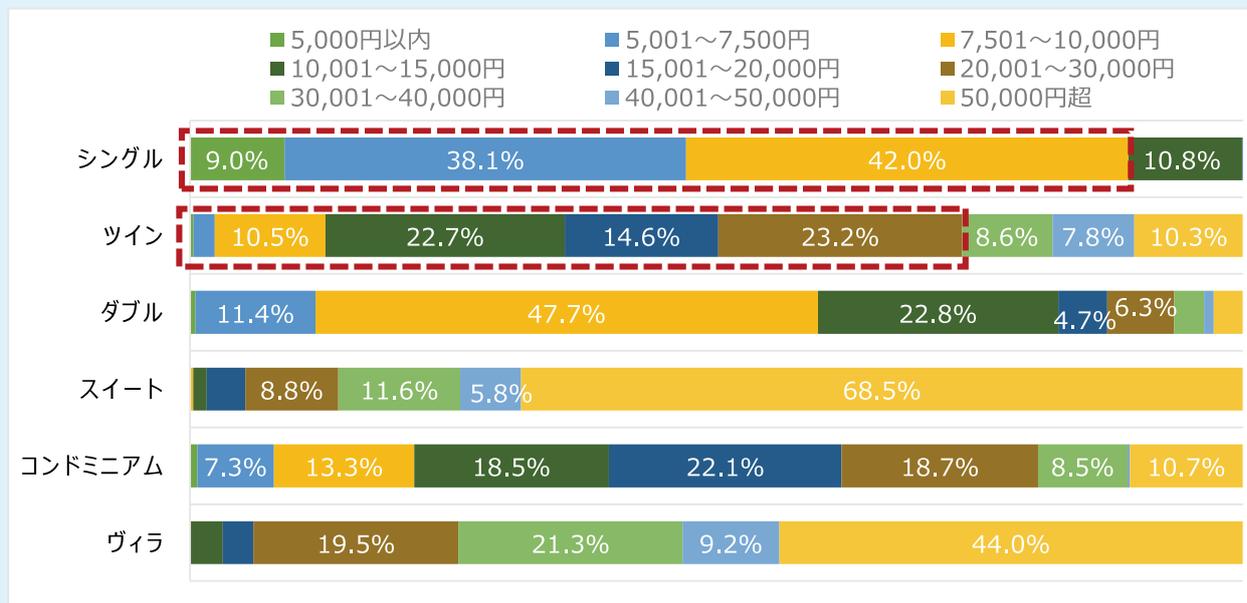


③価格帯別提供客室数の割合

一室当たりの価格による提供部屋数の状況を、部屋タイプ毎にみる(図表16)。『シングル』は1万円以下が90%近く低価格での提供が多い。また『ツイン』は3万円以下が73.3%、『コ

ンドミニアム』は80.6%を占める。『スイート』は5万円超が68.5%、『ヴィラ』は44.0%となっている。ただし、調査時点が2023年10月～2024年3月であり、価格は時期によって変動があることには留意する必要がある。

図表16:価格帯別客室の割合

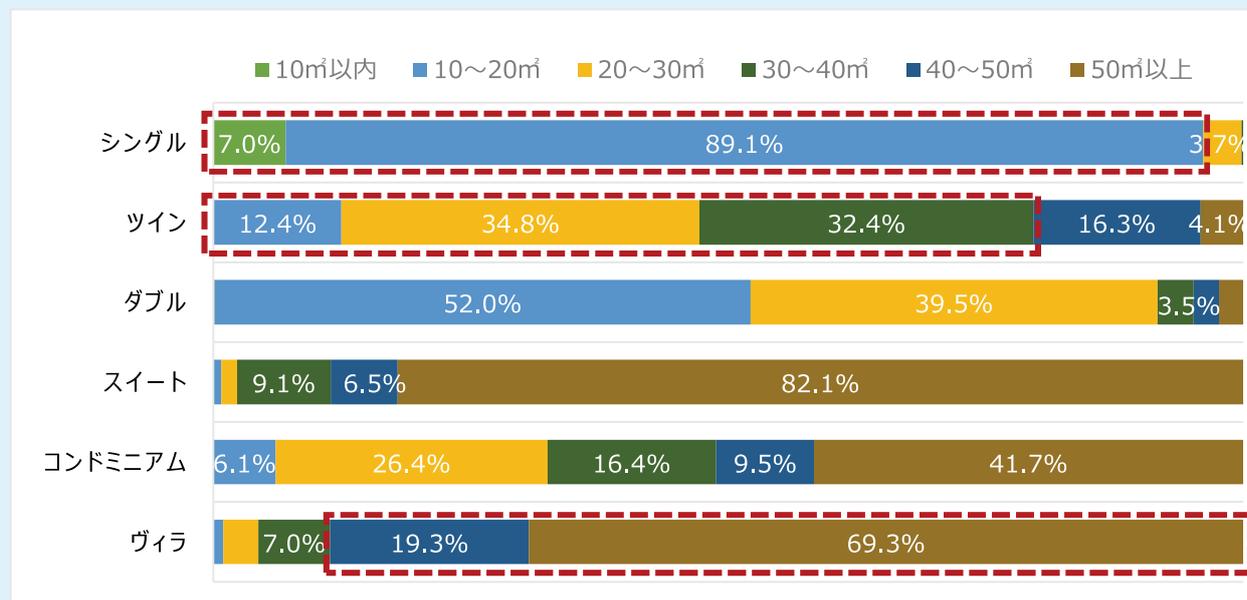


④面積別客室数の割合

一室当たりの面積による提供部屋数の状況を、部屋タイプ毎にみる(図表17)。『シングル』は20㎡以下が96.1%を占める。また『ツイン』は40㎡以下が79.6%、『ダブル』は同95.0%を

占める。『スイート』と『ヴィラ』においては40㎡超が88.6%を占め、『コンドミニアム』では、51.2%となっている。

図表17:面積別客室の割合

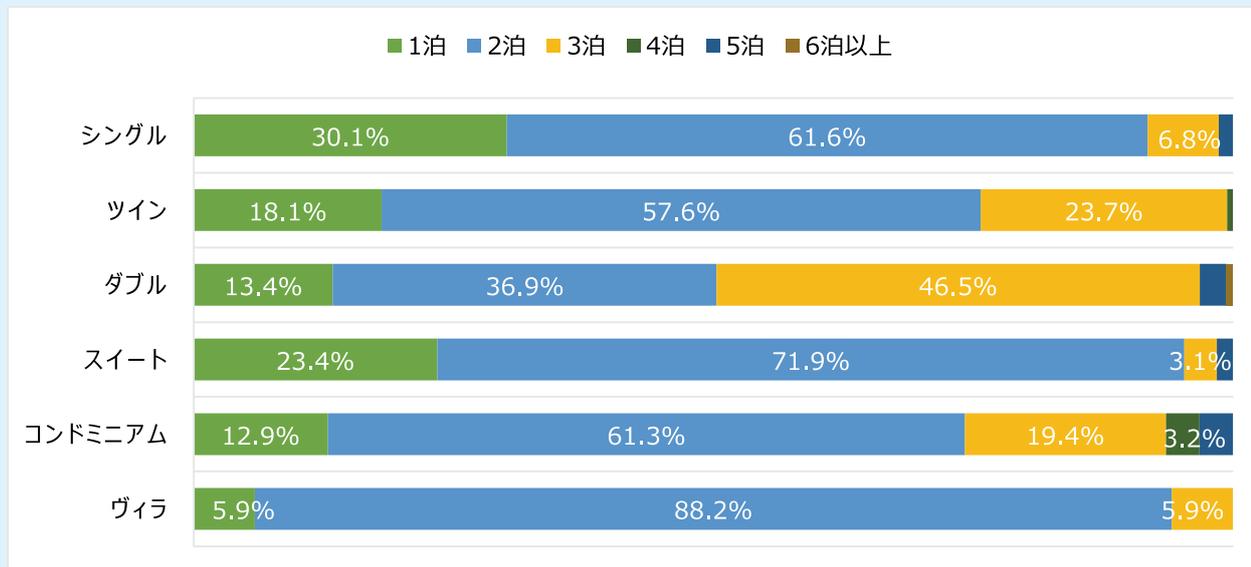


(5) 部屋タイプ毎の平均滞在日数(アンケート回答企業)

部屋タイプ毎のホテルの平均滞在日数をみると、全タイプについて2泊の回答が大半を占めた(図表18)。一方で4泊以上の回答はほとんどみられず、週末を利用した気軽な数日間の

利用が多い傾向が高い。また『シングル』は1泊の利用が30.1%となり、ビジネス利用が多いと考えられる。また『ツイン』『ダブル』『コンドミニアム』については3泊以上の回答も一定の割合を占めている。

図表18:部屋タイプ別平均日数割合



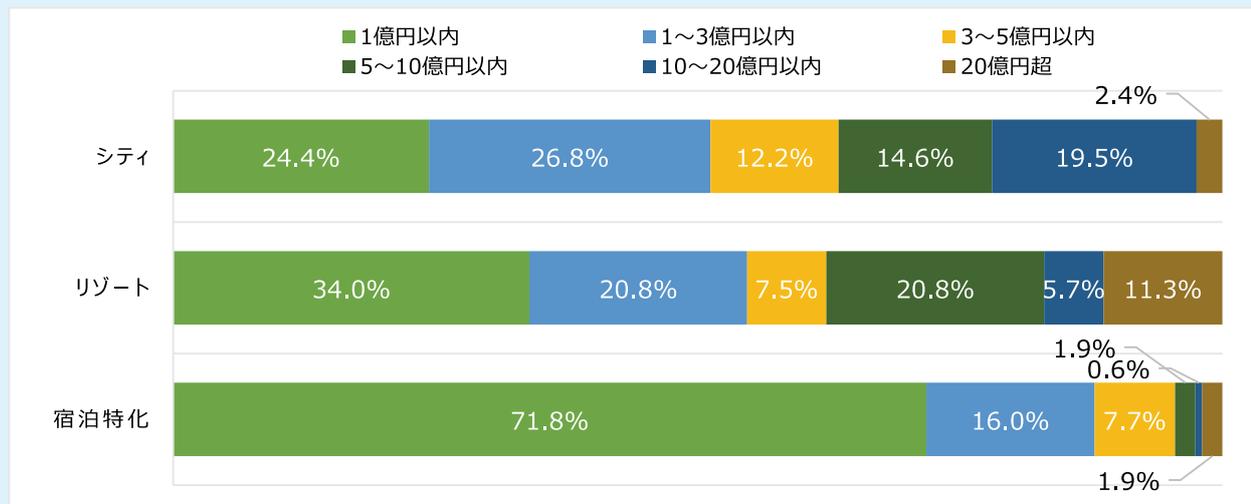
(6) 年間売上規模(アンケート回答企業)

① 宿泊収入

ホテルタイプ別での宿泊収入をみる(図表19)。宿泊収入についてはシティタイプ、リ

ゾートタイプともに10億円以内で8割を占める。一方で宿泊特化型については、1億円以内が72%と大半を占めており、小規模型のホテルが多いことが伺える。

図表19:ホテルタイプ別宿泊収入

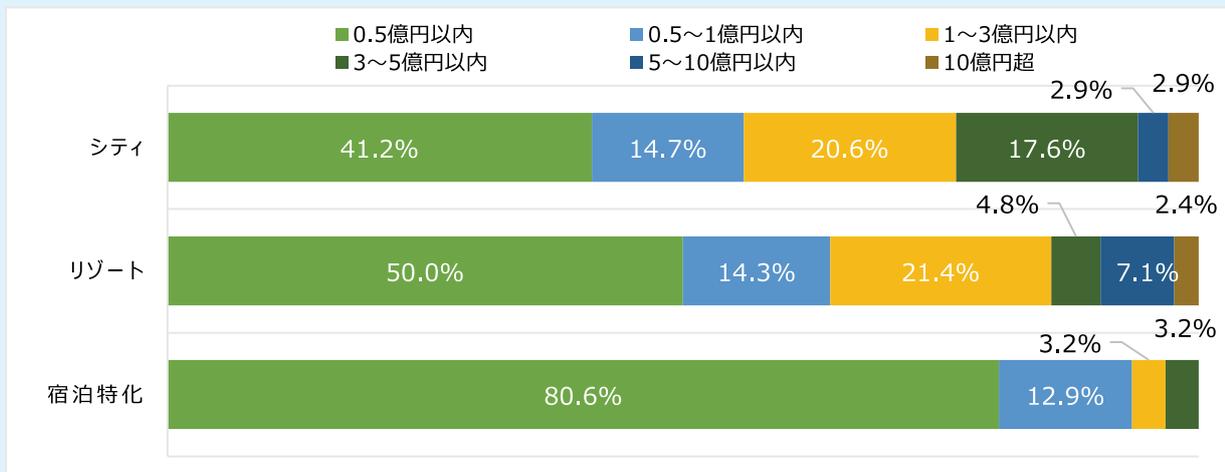


②料飲収入

次に料飲収入をみると、シティタイプ、リゾートタイプともに1億円以内で半数程度と

なっている。宿泊特化についてはその業務形態もあり80.6%が0.5億円以内と回答している(図表20)。

図表20:ホテルタイプ別料飲収入



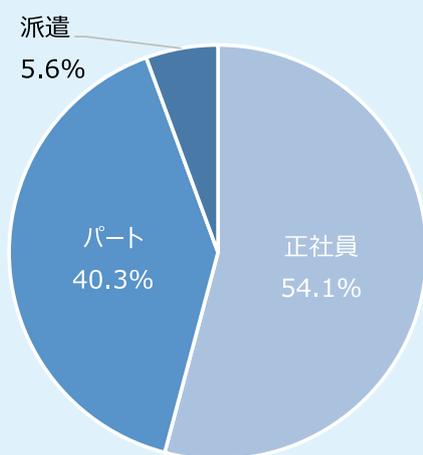
(7)社員の雇用状況(アンケート回答企業)

雇用形態をみると、正社員が54%、パート社員が40%、派遣社員が6%となっており、正規雇用と非正規雇用の割合が半々となっている(図表21)。ホテル従業員の平均賃金の低さは、正社員の割合が低いことがその要因の一つで

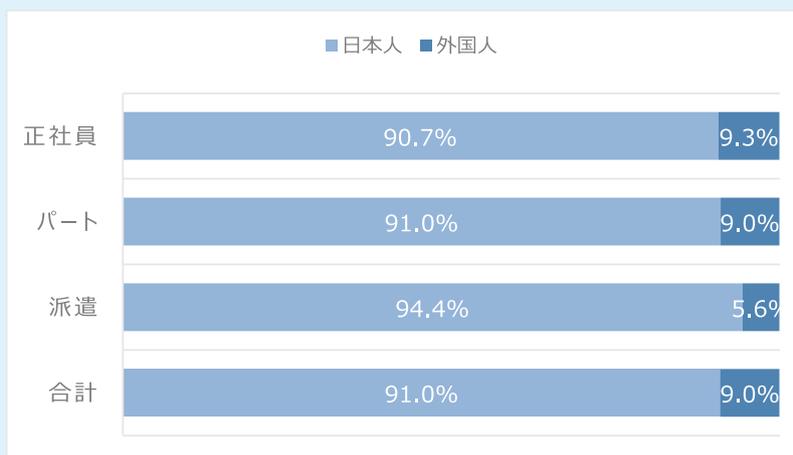
あることが伺える。

次に外国人の雇用状況を見ると、正社員、パート社員については9%程度、派遣社員は5.6%となっており、どの雇用形態においても1割を満たない状況がみてとれる(図表22)。

図表21:雇用形態



図表22:外国人雇用状況

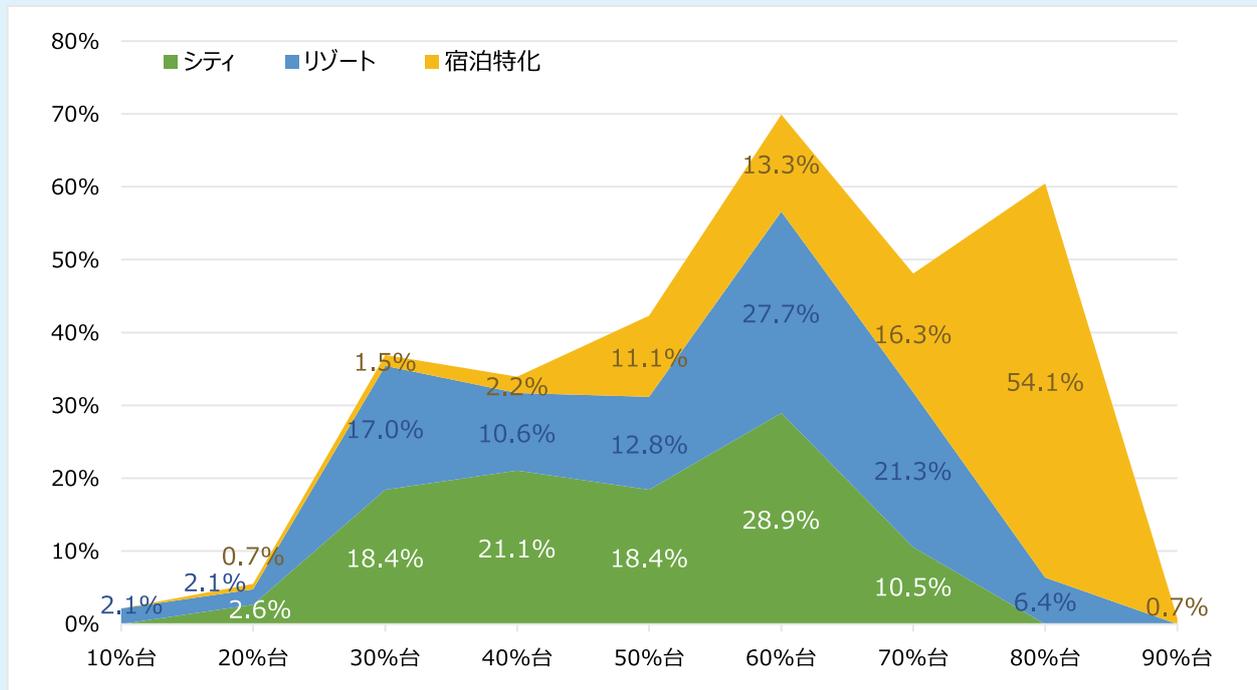


(8)年間客室稼働率(アンケート回答企業)

年間客室稼働率をホテルタイプ別にみる(図表23)。全回答先をみると、60%台と回答したホテルが最も多くなった。シティ、リゾートタ

イプについては、30%~70%台に回答が分散しているが、宿泊特化型については、80%台と回答した先が最も多かった。

図表23:年間客室稼働率の状況



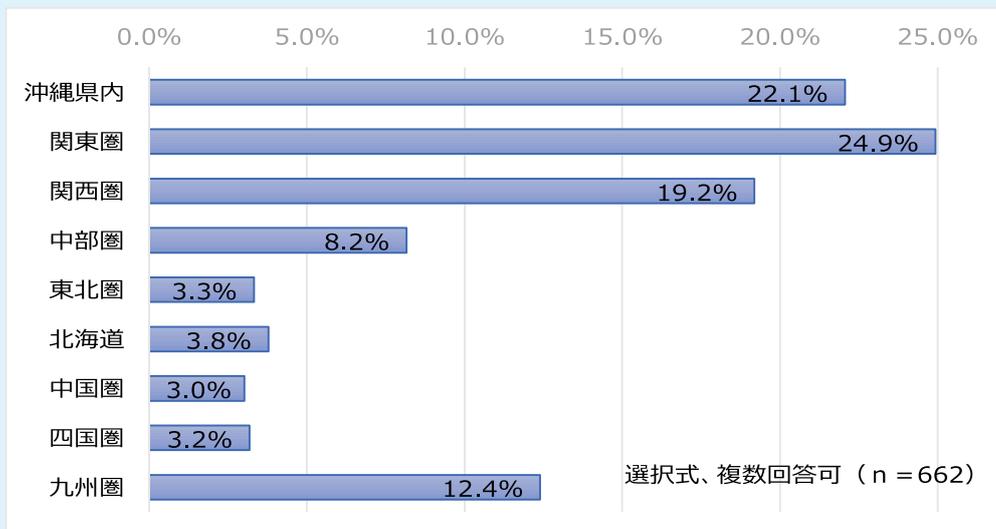
(9)主な客層(アンケート回答企業)

①国内客

ホテル宿泊客について国内の主な客層をみると、関東圏が24.9%と最も多く、次に関西圏19.2%、九州圏12.4%と続く。また沖縄県内客

も22.1%となり一定の利用があることがわかる(図表24)。一方、北海道、東北圏、中国圏、四国圏については3%台となっており、利用の促進が望まれる。

図表24:国内の主な客層

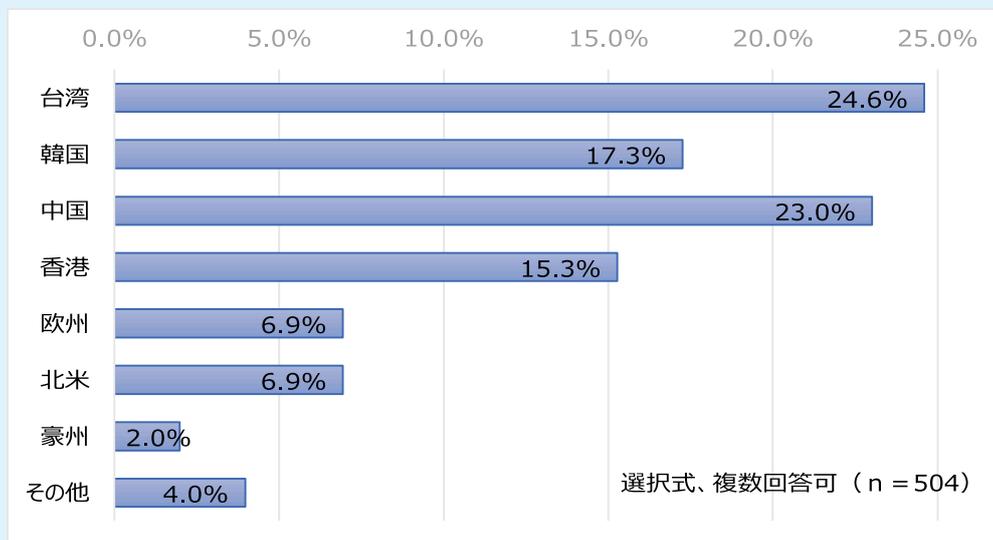


②外国客

次に外国の主な客層をみる(図表25)。台湾が24.6%と最も多く、次に中国(23.0%)、韓国(17.3%)、香港(15.3%)となった。これらは当

県に直行便が就航する国々であり、入域客全体の8割強を占める。⁴また欧州、北米については7%弱、豪州も2.0%の回答があった。

図表25:外国の主な客層

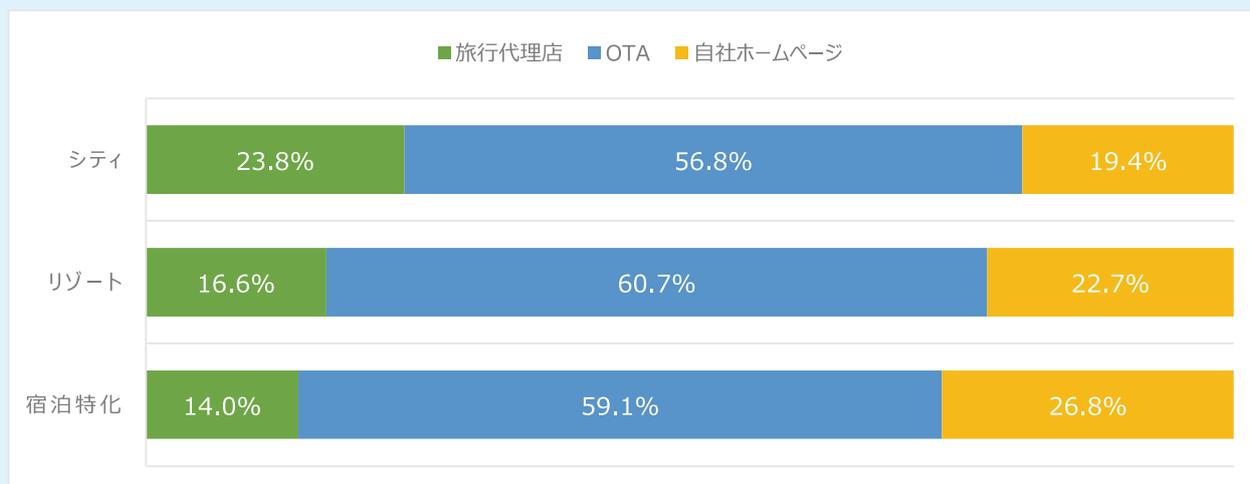


(10) エージェント利用状況 (アンケート回答企業)

ホテルに予約が入る場合に利用される経路についてホテルタイプ毎に確認する(図表26)。全体的にOTA(オンライントラベルエージェント)⁵の利用が6割程度と最も多い。シ

ティについては旅行代理店経由も23.8%と他のホテルタイプと比較すると大きい。また自社ホームページによる直販も全体では20%程度となっているが、特に宿泊特化型において26.8%と大きくなっている。

図表26:エージェント利用状況

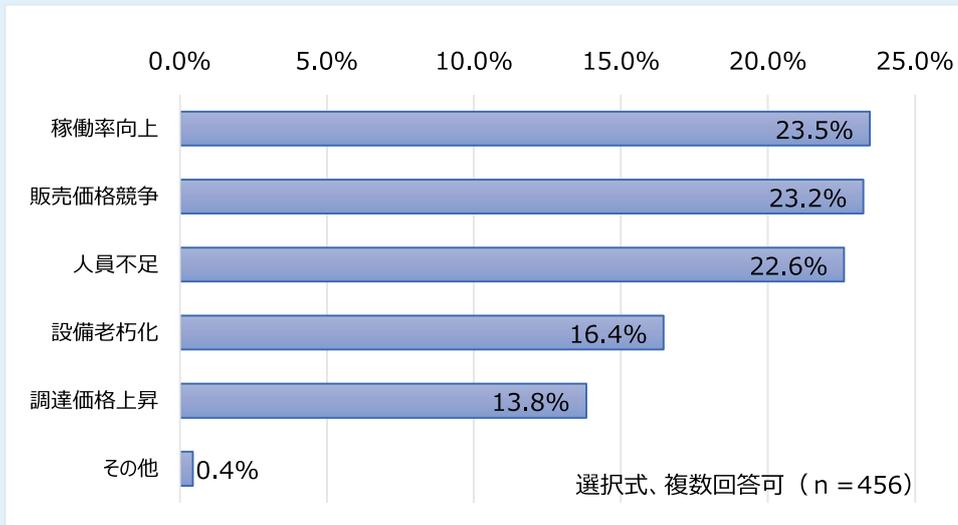


(11)経営課題（アンケート回答企業）

経営課題についてみると、「稼働率向上」が23.5%と最も多く、次いで「販売価格競争」

(23.2%)、「人員不足」(22.6%)と続く(図表27)。また「設備老朽化」(16.4%)や「調達価格向上」(13.8%)なども課題とされる。

図表27:経営課題

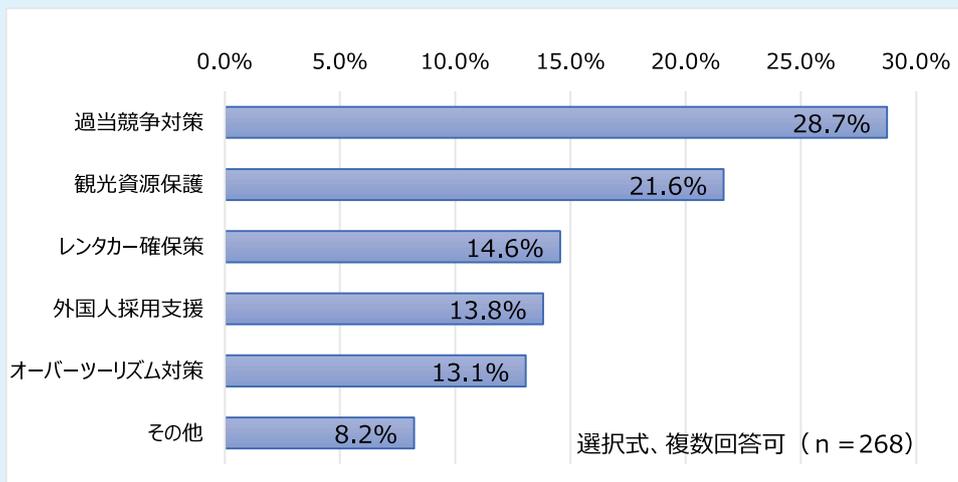


(12)行政への要望（アンケート回答企業）

行政への要望について確認する(図表28)。経営課題に直結するものとして「過当競争対策」(28.7%)、「外国人採用支援」(13.8%)の回答が挙げられた。また「観光資源保護」(21.6%)や、「オーバーツーリズム対策」

(13.1%)など沖縄県の観光全体の課題となる点についても回答が多くなった。なお「レンタカー確保策」(14.6%)も声が多く挙げられたが、ヒアリング時期が2023年後半であることを鑑みると、現在はある程度解消しているものと考えられる。

図表28:行政への要望



4. 沖縄県の宿泊業界の課題

(1) アンケート回答による課題

沖縄県の宿泊業界が直面する課題について、アンケート回答の意見をまとめると以下のよう状況が浮かび上がった(図表29)。

①稼働率や販売価格競争

稼働率向上のためには、OTAを活用した旅行支援策の充実化や、行政による観光情報の発信の強化、離島への観光誘致策の実施などが求められている。また、販売価格競争が課題という認識は強く、ホテルランクによる料金の取り決めや、新規開業宿泊施設数のコントロールが必要との意見が聞かれた。⁶ 宿泊施設の増加により、従来の宿泊施設は厳しい状況に置かれており、一定の規制が必要との指摘もあった。

②人材関連

人材不足についても多くの声があがった。人材採用支援、多様な人材の活用推進のためにも、業界の魅力を効果的に発信することや、外国人材の採用条件緩和なども求められている。また、求人費用の一部負担や、子育て世代やシニア世代の採用支援も必要とされている。また料理人の確保についても対策が求められる。

③施設・設備関連

設備老朽化も課題であり、既存ホテルの高付加価値化のための支援補助や、離島施設の修繕費用・職人不足への対応が求められる。

④交通関連

県内では交通渋滞や運転手不足など多くの課題があるが、アンケートからは、個人タクシーの高齢化や営業時間の限定、タクシー会社の交代時間の重複による恒常的なタクシー不足に悩んでいる様子がみられた。巡回バスの運行や、空港会社・バス会社・タクシー会社への支援、二次交通対策の必要性が浮き彫りとなった。

⑤魅力的な街・観光地の形成

沖縄観光全体についても意見が聞かれ、那覇の魅力発信の強化や、県民も足を運びたくなる観光地など、沖縄のイメージ戦略の見直しなどが挙げられた。また具体的に観光客がキャリアバックを持ち運びやすい街づくりも必要との意見もあった。また、ホテル近隣の飲食店の充実化や、車椅子での利用可能な飲食店の整備、リネン業者の品質向上・供給力向上など周辺業務や施設の充実についても声があった。

図表29:アンケート回答の主な意見

課題	意見
稼働率向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ OTAを使った旅行支援策の充実化 ・ 充実した観光情報をもっと発信してほしい ・ 離島への観光誘致策を実施してほしい
販売価格競争	<ul style="list-style-type: none"> ・ ホテルランクによる料金の取り決めをしてはどうか ・ ホテル、民宿、コンドミニアム系など、那覇市内は宿泊施設が増えず、<u>古い宿（従来の宿泊施設）は、かなり厳しい状況に追い込まれている</u> ・ ある程度の規制があった時の方が、宿泊業界（専門的に従事している者）には、安定経営が出来ていた ・ 今では誰でもかれでも副業で宿泊施設ができるが、業界として疑問がある ・ <u>新規開業宿泊施設数のコントロールが必要</u>
人材関連	<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材採用支援が必要 ・ 学生を誘致→アルバイト人材確保にもつながる ・ 募集をかけても日本人材の比率が少なく、<u>観光業界を以前のような魅力ある業界へと変革の必要があると思う</u> ・ 外国人材も含め多様な人材を多様な働き方を推進する支援機関も必要になってくると思う ・ 毎年、毎年、新しいホテルが出来て<u>スタッフの奪い合いでコストも高くなり、サービスの低下も否めない</u> <u>スタッフ確保、ホテルの数を掌握してほしい</u> ・ 和食料理人の海外流出と調理師希望の外国人採用の際の条件緩和 ・ 求人を出す際の費用一部負担、採用に向けての支援（子育て世代、60歳以上）
設備老朽化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存ホテルの高付加価値化のための支援補助 ・ 離島施設の老朽化による修繕は修繕費が高ついたり、職人不足により工期の長期化、人材確保が難しくなっている
調達価格上昇	<ul style="list-style-type: none"> ・ 物価・人件費への高騰補助
交通問題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人タクシーが高齢化し、土日休みの昼間みの営業が多い ・ 全てのタクシー会社が同じ時間に交代時間を迎え圧倒的に不足する時間帯がある ・ モノルールに依存していない施設は、レンタカーやタクシー配車不足に悩むこと通年の課題 ・ 巡回バスの運行を検討してほしい ・ 空港会社・バス会社・タクシー会社への支援 ・ 運転手不足による二次交通対策が必要である ・ 有名な景勝地まで行きたいとフロントで相談されるもバス路線がない/便数が限られるため、案内できないことがしばしばある
魅力的な街・観光地の形成	<ul style="list-style-type: none"> ・ 鹿児島・宮崎、熊本は特に、九州の発展がすごい。行政の方に視察に行ってもらいたい ・ 沖縄は変化がないと感じる、取り残されている ・ <u>那覇の魅力発信が少ない。リゾートホテルの多い中部地域にお客様が集中している</u> <u>「魅力ある那覇」の街づくりに力を入れて欲しい</u> ・ <u>地元の方も再度足を運びたい観光地づくり、沖縄へのイメージ戦略の見直し</u> ・ キャリーバックを持ち運ぶ際に歩道がフラットではないので持ち歩きにくそう ・ 街中で子供が転んだりするのをよく見かける
周辺業務や施設の充実	<ul style="list-style-type: none"> ・ <u>ホテル近隣の飲食店の充実化そして車椅子での利用可能飲食店</u> ・ <u>リネン業者の充実・品質向上・供給力向上</u>
インバウンド対策	<ul style="list-style-type: none"> ・ 行政の施策としてインバウンド向けの対策をしてほしい。 ・ 日本での車の運転のできないインバウンド客の移動手段が不自由で、バス路線を充実する対策をしてほしい
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 行政支援（Go to～,おきなわ彩発見etc）を実施して下さることは大変ありがたいが、運営にあたり準備期間が常に短くまた業務処理が複雑なため、現場が一時的に混乱した ・ 次回実施頂けるとときには、時間的にももう少し余裕を持った実施をお願いできたらと思う ・ 地元資本で地元出身者雇用企業について特別な支援があれば、本土大手資本や外資との競争に優位となり地元パワーによる経済活性化が実現するものと思う

(2) 調査を通して感じた課題

今回のアンケート調査では、原則として訪問して直接手交する手順をとった。この調査により、現場の実情を把握する機会を得るとともに、宿泊施設の現状についていくつかの点に気づくことができた。以下では、その中でも特に注目すべき3点について列記する。

① 無人・非接触型宿泊施設の増加

まず挙げられるのは、無人・非接触型のホテルやコンドミニウムが急増している点である。調査においては、訪問しても管理者が不在であることが多く、施設の営業状況や管理状況を直接把握することが困難であった。この形態は、新型コロナウイルス感染症の流行を契機にその需要が急速に高まったと考えられ、非接触型チェックインシステムやスマートロックなどの技術が普及したことにより、利便性や効率性が向上し、現在も多くの利用者に支持されている。

しかし、この利便性の裏にはいくつかの課題もあると考えられる。たとえば、宿泊者の身元確認が従来の対面形式と比べて難しくなる可能性があり、安全性の確保やトラブル時の迅速な対応が難しくなる懸念がある。また管理者の不在により清掃や設備のメンテナンスが遅れると、施設の質が低下し、観光客の満足度に影響を及ぼす可能性もある。観光客が増加しているなか、施設の清潔さや安全性が十分でない場合、地域全体の観光イメージに悪影響を及ぼすことも考えられると感じた。

② 住居エリアにおける宿泊施設の存在

次に、地元住民が暮らすエリアにおける宿泊施設の存在である。各施設を訪ねるなかで一部の宿泊施設は住宅地のなかに存在していることがわかった。

住民エリアに宿泊施設があることで、観光客が住宅地に立ち入る状況が生じ、住民のプライバシーや生活環境に影響を与える可能性が高まりトラブルに発展することも懸念される。観光客向けと住民向けのエリア設定やゾーニングなどを行いながら適切に運用し、その双方が快適に過ごせる環境を整える必要があると感じた。

③ 効率的なデータ管理と把握

アンケート調査を実施するにあたり、配布先を確定する作業として各保健所における『旅館業許可施設一覧』を活用したが、確定には相当

の時間と労力を要した。宿泊業者は、旅館業法に基づき営業許可が与えられるが、当該リスト上には、宿泊施設の種類による分類が大まかであり、ホテルや旅館、簡易宿所といった区分があるものの、運営形態の情報などが不足していた。また既に廃業した施設が引き続き掲載されているケースもあり、実際に営業中の施設の特定にも時間を要した。

加えて、各保健所が異なるフォーマットのリストを使用していることも不便を感じた。統一されたフォーマットが存在しないため、異なる形式のリストを整理し、必要な情報を抽出する作業も必要であった。

当該リストは、各保健所それぞれが営業許可状況の管理・把握のために利用するものではあるが、データに基づいた企画や政策が求められる昨今、観光立県を謳う当県において宿泊施設の情報重要であり、当該リストの活用は欠かせない。施設の廃業や宿泊施設の移転や所有者の変更などの情報を迅速に反映できる仕組みの整備や、共通のフォーマットの活用を進め、情報の精度向上が必要であると感じた。

5. 沖縄県内におけるホテルの需給状況

ここで当社調査によるホテルの状況を踏まえ、県内におけるホテルの需給状況を考察する。

(1) 入域観光客数とホテル収容人数の現状と今後

沖縄県の入域観光客数は、2019年に過去最高の1,000万人を記録したが、新型コロナウイルス感染症の影響により、2020年～2021年は大幅に減少し、コロナ収束後は再び増加傾向に転じている。国内観光客に加え、アジア諸国を中心とした外国人観光客の増加も継続しており、2024年は970万3,000人の入域が見込まれている。⁷ また那覇空港の第2滑走路供用開始(2020年)や那覇クルーズターミナルの整備など、交通インフラも拡充されており、観光客全体の受入容量も増加しており、第6次沖縄県観光振興基本計画(2022年度～2031年度)では、2031年度までに入域観光客数を1,200万人まで回復させることを目標としている(図表30)。

図表30:入域観光客の状況

実績 (暦年)	入域観光客 実数 (人)			全体に占める割合 (%)		
	全体	空路入域客	海路入域客	全体	空路入域客	海路入域客
2017年	9,396,200	8,454,300	941,900	100.0	90.0	10.0
2018年	9,847,700	8,672,900	1,174,800	100.0	88.1	11.9
2019年	10,163,900	8,854,800	1,309,100	100.0	87.1	12.9
2020年	3,736,600	3,642,400	94,200	100.0	97.5	2.5
2021年	3,016,800	3,006,300	10,500	100.0	99.7	0.3
2022年	5,697,800	5,681,500	16,300	100.0	99.7	0.3
2023年	8,235,400	8,002,500	232,900	100.0	97.2	2.8
2024年	7,141,200	6,569,300	571,900	100.0	92.0	8.0
見通し・目標	全体	(注: 2024年以降の数字は推定値)				
2024年 (見通し)	9,703,000					
2031年度 (目標)	12,000,000					

(出所) 沖縄県「入域観光客数概況」(2024年は1月~9月)「第6次沖縄県観光振興基本計画」
一般財団法人沖縄コンベンションビューロー「令和6年度第3回定例記者懇談会資料」

一方、ホテルの立地についても活況が続いている。県の統計によると2022年末時点のホテル・旅館の軒数は903件と、2017年末時点の466件の1.94倍まで増加している。また、収容人数も着実に増加しており、2022年末時点では13万5,908人となり、2017年時点(9万

2,739人)の1.47倍となっている(図表31)。2024年現在も、新規ホテル開業が継続しており、収容人数は増加傾向にある。

その他、ホテル・旅館以外の宿泊施設(民宿やペンション、民泊等)も増加していることにも、注目する必要がある。

図表31:県内のホテル・旅館の状況

(単位: 軒、室、人)

	ホテル・旅館											
	大規模 (300人以上)			中規模 (299~100人)			小規模 (100人未満)			計		
	軒数	客室数	収容人数	軒数	客室数	収容人数	軒数	客室数	収容人数	軒数	客室数	収容人数
2017年	93	21,745	60,678	128	10,265	22,391	245	4,478	9,670	466	36,488	92,739
2018年	96	22,433	63,472	141	11,166	24,659	324	5,815	12,629	561	39,414	100,760
2019年	102	23,682	67,514	158	12,330	27,568	440	7,038	16,358	700	43,050	111,440
2020年	112	25,755	72,705	171	12,905	29,547	514	7,794	19,180	797	46,454	121,432
2021年	115	26,169	75,327	179	13,223	31,372	543	8,330	20,660	837	47,722	127,359
2022年	126	28,629	81,657	187	13,904	32,763	590	8,630	21,488	903	51,163	135,908

(出所) 沖縄県「令和4年度観光要覧」

(2) 需給バランスの考察

① 需要の推定

需要の推定にあたり、以下のとおり仮定する(図表32)。まず、沖縄県への入域観光客は、航空機を利用する空路入域客とクルーズ船等を利用する海路入域客で構成されるが、クルーズ船利用者は船内の宿泊することが一般的であるため、今回はホテルの需要者には該当しない

こととする。次に過去の実績(図表30)からみて、空路入域客を90%、海路入域客を10%と設定する。また直近の県の統計により、滞在は3泊として推計する。

以上の前提条件による算定の結果、1日当たりの宿泊者数は2024年が7万1,776人と推計され、2031年度には8万8,767人へ増加することが見込まれる。

図表32: 需要の推定における考え方

・入域観光客のうち空路客のみが宿泊すると仮定する
 ・空路客が90%、海路客が10%とする
 ・滞在は3泊する(2022年度の平均滞在日数4.25日 令和4年度「観光要覧」)

① 空路入域客数

	全体	空路(90%)	海路(10%)
2024年(見通し)	9,703,000	8,732,700	970,300
2031年度(目標)	12,000,000	10,800,000	1,200,000

② 1日当たりの人泊数

・1日あたりの人泊数 = 年間入域客数(空路) ÷ 365日 × 平均宿泊日数

	1日あたりの人泊数
2024年(見通し)	8,732,700 ÷ 365 × 3日 = 71,776
2031年度(目標)	10,800,000 ÷ 365 × 3日 = 88,767

② 繁閑を鑑みた需要の推定

入域客が季節により変動するため、ホテルの利用においては繁閑がある。そこで2019年の月別の県内への入域客数をみると、春休みシーズンの3月と夏休みシーズンの7・8月が多く、

冬場の11月から2月が閑散期であることがわかる。そこで、最も入域客が多い8月を100として指数化すると、閑散期は70台と低くなるなか、2月が75.1と最も低くなっている(図表33)。

図表33: 沖縄県内の月別入域観光客数(2019年)



(出所) 沖縄県「入域観光客概況」

先述した①における1日当たりの人泊数は1年を通じたものであるため、上記の指数を用い、繁閑の状況における月別の1日当たりの人

泊数を推計すると以下の通りとなる(図表34)。

図表34:月別の1日当たりの人泊数の推計

	1月	2月	3月	4月	5月	6月
2024年	64,126	70,331	75,560	73,423	68,583	72,516
2031年	79,307	86,980	93,447	90,805	84,819	89,683
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2024年	79,015	84,550	70,031	70,463	68,443	64,040
2031年	97,720	104,566	86,609	87,144	84,646	79,200

(出所) リゅうぎん総研推計

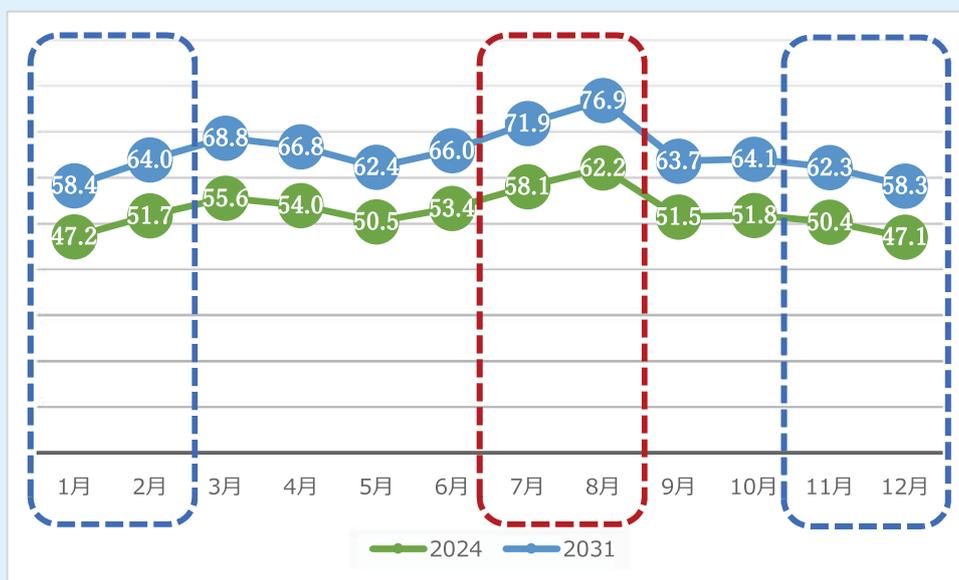
③需給バランス

2022年におけるホテル・旅館の収容人数は13万5,908人であり、これは現在予測される1日当たりの人泊数(図表34)を大きく上回っている。観光のピークシーズンである8月においても、8万4,550人(2024年)~10万4,566人(2031年)と予想されるが、それでもなお現在の供給数が需要を上回る状況である。このことから、県内のホテルの需給バランスが供給に

偏っている状況があるといえよう。

ここで、需給バランスを比率でみると図表35のとおりとなる。夏休みシーズンにおいては、2024年7月が58.1%、8月が62.2%となっている。同様に2031年については、7月が71.9%、8月が76.9%と需要よりも供給が多い状態がわかる。また、閑散期については2024年が47.1%~51.7%、2031年は58.3%~64.0%となり比率が更に下がる。

図表35:需給比率①(需要/供給 単位:%)

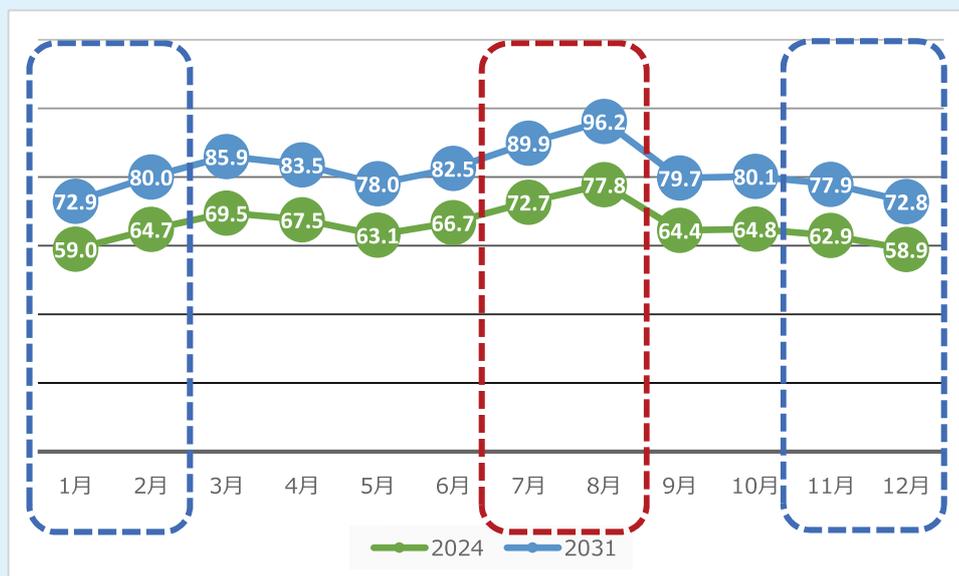


(出所) リゅうぎん総研推計

ホテルの適切な稼働率を80%と仮定した場合⁸においては、当然ながら比率は上がるものの、2024年7月が72.7%、8月が77.8%、閑散期は58.9%~64.7%となり、需給バランスの

状態は変わらない(図表36)。同様に2031年についても、夏休みシーズンで89.9%~96.2%、閑散期の11月~2月は72.8%~80.0%となり、供給は十分であることがみてとれる。

図表36:需給比率②(需要/供給 ホテルの適切な稼働率を80%と仮定した場合)



(出所) りゅうぎん総研推計

(3) 需給バランスにかかる課題

これまで、現在のホテル施設の供給状況と今後の需要のバランスを考察し、沖縄県内の宿泊施設は供給が需要を上回っている状況にあるという結論に至った。

今後、宿泊施設が更に増加し、過剰供給の状況が続くと、県内のホテル間の過当競争がますます激化するであろう。その際にまず考えられることは宿泊料金の低価格化である。低価格競争が続くと、一見すると利用者にとってはメリットがあるように思えるが、長期的には経営に悪影響を及ぼすことが想定される。その結果、例えば施設の維持管理費用の削減につながり、施設の老朽化や安全性の低下を招く恐れがある。

また、季節変動があり非正規雇用者への依存度が高い観光産業において、人材確保の困難さは深刻な課題であるなか、賃金の上げが困難となるだけでなく、各ホテルでの人材の取り合いもあり、人手不足によるサービス品質の低下、観光客の満足度低下に繋がることが懸念される。

当然ながらこの計算は理論上のものであり、実際には季節変動のほかにも地域の偏り、また、ホテルのクラス毎のニーズなど考慮すべきことがある。例えばホテルが多く立地する那覇市内や恩納村と、離島などは地域的な不均衡が

存在する。またラグジュアリーホテルからバジェットホテルまで、価格帯や用途による需要の違いも無視できない要素である。

しかしながら、これらの要因を考慮しても、現状の数字からはホテルの立地状況について問題提起できるものであると考えられる。現在の観光の受入れ体制については、先述したホテル経営への悪影響や人材確保の課題のほかに、沖縄県の大きな社会課題である交通渋滞⁹や水不足¹⁰など、生活インフラへの影響も顕在化している。生活インフラのキャパシティーオーバーの回避や、オーバーツーリズムによる自然環境や住民の生活環境への悪影響の回避など、考慮すべきことが山積している。今後、宿泊施設を含めた観光全体の受入れ体制について、精細なデータ分析とともに、需要に応じた柔軟な対応が必要であり、宿泊施設の数についての適切な管理¹¹や、業界での建設的な議論の場が求められよう。

また、沖縄県における観光産業の持続的な発展を図るためには、将来の入域観光客数とホテルの需給バランスを維持する中長期的な視点に立った総合的な取り組みが必要である。観光業界のみならず、地域が一体となって、計画的なホテル開発、閑散期対策、多様な宿泊形態への対応、地域間連携、人材確保・育成などを推進することが重要である。

6. 事例紹介 ～恩納村の取り組みと課題～

恩納村は美しい海岸線と豊かな自然環境に恵まれた地域であり、国内屈指のリゾート地である。自然を守ることがそのブランド価値を高めるという共通認識のもと『サンゴの村宣言』を行い、SDGs 未来都市にも選定されている。数多くのリゾートホテルや宿泊施設の立地が進むなか、観光に関連した開発による環境への影響も懸念されており、これからの村づくりのために条例を制定するなど、環境保全にも積極的な取り組みを行っている。またリゾート地ならではの課題にも直面しており、以下にその内容を紹介します。

(1) 関連条例の策定

① 環境保全条例

恩納村は、自然豊かな土地としてその魅力を維持するために、1991年に環境保全条例を策定し、土地利用基本計画を定めている。この計画では、村内の土地を用途別に区分し、自然環境の保護と適切な開発のバランスを図っている(図表37)。特に、海岸線沿いは自然公園法の規制も適用されており、開発には慎重な対応が求められる。これまで、リゾート用域への変更については、開発審議会で3カ月に1回の頻度で見直しを行い、良好なリゾート地の形成を目指してきたが、村民意向調査で土地利用の今後の方向は「海・川・山の緑の保全」、ホテルの立地については「周辺景観への配慮」が上位にあげられていることから、リゾート用域への変更は令和4年度から原則通り5年に1度の審議にすることとしている。ただし、現時点で開発許可が下りている案件は約3000室分ある。

図表37: 恩納村における土地利用区分別の景観形成の方針

土地利用区分	該当する用域※ (恩納村環境保全条例における位置付け等)
1) 集落景観保全地区	・集落用域 ・公共施設用域のうち庁舎、学校用地、公民館等、都市的な土地利用がなされている区域
2) 準集落景観保全地区	・準集落用域
3) 中層景観保全地区	・中層住居用域
4) リゾート景観創造地区	・リゾート用域
5) 自然景観保全地区	・保安制限林用域 ・地域環境保全用域 ・公共施設用域のうち河川、水面、水路等、自然的な土地利用がなされている区域
6) 農漁業景観形成地区	・農業用域 ・漁業用域
7) 基地景観形成地区	・特定用域
8) イノー(礁池)景観保全地区	・国土地理院が発行する国土基本地図において沿岸域で隠頭岩として記載されている

※ 用域とは、恩納村環境保全条例で位置付けられている土地利用区分に用いられている用語です。

(出所) 恩納村景観むらづくり計画ガイドラインより抜粋

② 景観条例の策定

次に、同村は2014年に制定された景観条例のもと、リゾート施設の開発を含めた建築物の規制を強化している。例えば、当初はリゾート景観地区において建物の高さを40メートルまで認めていたが、現在は33メートルに引き下げ高さ規制を行っている。また建物の外観の色彩などについて詳細なガイドラインを設け、地

域特有の景観に調和した開発の道標となっている。

開発に際しては、景観の専門家を交えた開発審議会において、細部に至るまで精査している。これにより多角的な視点からも景観を損なうことのないまちづくりが推進されている(図表38)。

図表38:景観計画地域における行為の制限

項目	集落景観保全地区	準集落景観保全地区	中層景観形成地区	リゾート景観創造地区	自然景観保全地区	農漁業景観形成地区
建築物の高さに関する制限	13m以下		6階以下かつ 20m以下	33m以下	2階以下かつ 10m以下	平屋かつ 8m以下
建築物の壁面の位置の制限	○道路側の敷地境界線から50cm以上後退させること。		○主要道路の中心線から壁面の位置(D)と建築物の高さ(H)の比率は海側1.2以上、陸側2.0以上後退		○道路側の敷地境界線から50cm以上後退させること。	—
屋敷囲い	○屋敷囲いが人工物の場合、敷地地盤面から1.5m以下とする。			○敷地の周辺に設ける塙・柵・塀は、琉球石灰岩の石垣若しくは生垣によるものとし、その高さは周辺に圧迫感を与えないよう、敷地地盤面から1.5m以下とする。		—
高さ・配置 形態・意匠 色彩	○地域を代表する景観資源の周辺や集落の重要な祭事等が行われる場所の周辺においては、歴史・文化的な雰囲気や阻害しないよう高さ・配置・形態・意匠・色彩に配慮すること。 ○建築物等の配置は、恩納岳や山田グスクをはじめとするシンボル景観拠点や眺望拠点などの主要な眺望点からの眺望及び、集落や海岸線等の低地部から主要な眺望点を見上げた時の眺望を阻害しないよう考慮すること。 ○海岸線軸の周辺においては、美しい海岸景観への眺望を阻害しないよう、高さ・配置・形態・意匠・色彩に配慮すること。 ○建築物等が大規模となる場合は、隣接する集落等への圧迫感を軽減するために分節化、分散配置等の工夫を行うこと。 ○地形を活かした建築物等の配置を行うこととする。 ○屋外に設ける設備は、目立たないよう配置の工夫や遮へい等をおこなうこと。 ○建築物の外壁は周辺の景観に配慮し、落ち着いた色彩(マンセル値:明度8以上、彩度2以下)を基調とすること。ただし、着色していない木材等の自然素材によって仕上げられるものや、外壁の一部にアクセントとして用いる色彩についてはこの限りではない。 ○建築物の屋根等に用いる色彩は、極端な低明度、高彩度を避け、周辺の景観との調和に配慮すること。					
色 彩	○デザインのアクセントとして壁面や軒裏に上記以外の高明度・高彩度の色彩を使用する場合は、使用面積は各立面の表面積の10%以下にとどめること。			○デザインのアクセントとして壁面や軒裏に高明度・高彩度の色彩を使用する場合は、使用面積は各立面の表面積の5%以下にとどめること。	○デザインのアクセントとして壁面や軒裏に上記以外の高明度・高彩度の色彩を使用する場合は、使用面積は各立面の表面積の10%以下にとどめること。	—
敷地内の緑化	○敷地内は出来る限り緑化に努めるものとする。 ○フタギ等の屋敷林は出来るだけ保全するものとする。			○敷地面積の30%以上の緑化を行うとともに、リゾート地にふさわしい景観の演出を図ること。 ○屋外の駐車場は、できる限り緑化すること。	○既存の緑地及び地形については80%以上の保全を図ること。 ○敷地内は出来る限り緑化に努めるとともに、緑化の際には周辺の自然植生に配慮しながら在来種の活用を行うこと。	—

(出所) 恩納村景観むらづくり計画ガイドラインより抜粋

景観条例による規制は、一定の強制力があり、違反者の名前を公表するなどの違反に対する罰則措置を段階的に取ることができる。事業者にとっても地元との円滑かつ友好的な関係構築が不可欠であるため、業者側も行政との合意形成のために何度も意見交換を重ねている。恩納村では、業者の希望を聞きつつ、地元の意

向も踏まえて調和を図ることに重きが置かれている。

また、環境面でも開発に伴う赤土流出防止策などについて漁業協同組合と調整するなど地域との協働を徹底している。更に開発審議会及び景観審議会には、漁業協同組合のメンバーも参加し意見を述べられる体制を整備している。

(2) 恩納村における課題認識

近年では、民泊の増加が新たな課題として浮上している。民泊については、住民が自身の住居を利用して短期的に宿泊施設を提供することで、地域経済が活性化するという側面があるものの、特に集落内で一軒家を利用した民泊が多く、観光客と住民の生活スタイルの違いから、騒音やゴミ問題が顕在化している。また、住民以外の滞在については、地域の治安を悪化させるリスクも存在する。

恩納村でも開発審議のなかで、建物の間取り

などから民泊利用が推測される案件を特定し、実態の掌握に努めているが、効果的な対策は模索中の状態である。今後、特に北部や離島地域において、同様の課題が増加していくことが予想され、適切な管理と規制についての対応が急がれる。

その他、地価の顕著な上昇も大きな課題である。特に海が見えるロケーションの良い土地が、本土や海外の企業や投資家が高額で購入することなどから地価も上昇し、地元住民の住宅取得が難しくなっている状況がある。

図表39:恩納村における課題認識

- ・ 民泊の増加による騒音やごみ問題、地域の治安についてのリスク
- ・ 地価上昇による地域住民の住宅取得への影響

(3) まとめ

恩納村における条例は、美しい自然環境と景観を長期的に維持、保全するための重要な枠組みを提供している。これらの条例によって、自然環境を守りながら、住民の安定した生活の確保と、訪れる観光客にも魅力的な環境提供の共存を目指しており、持続可能な観光地づくりの

ための先進的な取り組みといえる。条例の制定や運用において、住民参加型の手法を取り入れていることも特徴のひとつで、この取り組みについては他地域でも参考になる事例であろう。

また恩納村における課題は、観光立県沖縄全体の課題である。このような課題について認識を共有し、議論していく場の設置が急がれる。

7.観光産業の持続的発展のために必要な取り組み

沖縄県内のホテル施設調査を通じ、現在、ホテル等宿泊業界の状況や抱えている課題が明らかになった。また課題のひとつとして多くの声が挙がった、宿泊施設数の増加について需給

状況を考察した結果、将来的にも供給が需要を上回る状況にあるという結論に至った。

このような状況を受け、沖縄の観光産業の持続的発展のために必要な取り組みを、以下に提案する(図表40)。

図表40:今後必要な取り組みの提言

- (1) 行政・事業者など関係者の協議と連携の場を設け、定期的開催すること
- (2) 効率的なデータ管理と情報共有の仕組みの構築

(1) 行政・事業者など関係者の協議と連携の場の設置と定例開催

沖縄の観光産業が抱える多様な課題の解決には、行政・事業者など、すべての関係者が一体となって取り組む必要がある。特に、宿泊施設の供給過剰問題や深刻な人材不足、そしてこれに伴う人材育成の課題、さらに観光閑散期における集客策など、個別の事業者では対応が難しい状況がある。これらの問題に対処するためには、関係者間での情報と認識の一致、そして連携した効果的な対策が不可欠である。また、民泊増加による地域社会への影響や地価高騰、さらには交通渋滞や水資源の管理、自然環境への悪影響など、オーバーツーリズムが引き起こす新たな課題にも迅速に対応していく必要がある。

そこで、観光業界のみならず、行政や関連企業などを交えた定期的な協議の場を設けることを提言したい。この協議の場では各主体が抱える

課題や取り組み状況を共有し、解決に向けた建設的な議論を行うことが重要である。その上で、議論のなかで出された意見やアイデアを具体的な施策に反映させるための仕組みづくりも同時に進めていく必要がある。

例えば先に紹介した恩納村での事例では、条例による規制により、行政と事業者がホテル設置について協議する仕組みができていた。この取り組みを共有して、県や各市町村の施策に生かすことができる。また観光目的税導入については、沖縄県による検討委員会が設置され、行政、事業者、有識者による協議が行われた。このように関係者が一堂に会する場を設置して定期的に協議すべきである。

こうした関係者間の緊密な連携により、「量」から「質」への転換を進める観光について、軸を一にして推進しながら、課題の早期発見と解決への対策が可能となるだろう。

(2) 効率的なデータ管理と情報共有の仕組みの構築

県内では、今後も宿泊施設の増加が継続すると見込まれるが、その実態をより正確に把握するための取り組みが求められる。今回のホテル施設調査において使用した『旅館業許可施設一覧』は、実態把握において最も有用なデータであるが、利用面での利便性に課題があることは先に述べた通りである。そこで、同資料を基盤としながら、より精度の高いデータベースの

構築が求められる。

効率的なデータ管理と効果的な情報共有の体制が整えば、県内の観光に関する様々な課題を可視化し、データに基づいた、より戦略的な観光振興策の実現につなげることが可能となる。加えて、2026年度に当県において観光目的税(宿泊税)の導入が予定されているが、適正な徴収と運用のためにも宿泊施設に関する正確なデータベースの整備が必要であり、対応が急がれる。

8. おわりに

青い海や豊かな緑などの美しい自然環境、歴史や文化を反映した独自の風土、そして温かい人々のホスピタリティを魅力とし、沖縄には国内外から数多くの観光客が訪れる。観光は沖縄経済の重要な柱であり、地域の発展に大きな役割を果たしている。そして、そのなかで宿泊施設は、観光客にとって欠かせない存在であり、その滞在は旅行体験の質を大きく左右するものである。そのため宿泊施設の充実と質の向上は、沖縄観光全体の満足度やリピート率にも直結する重要な要素である。

しかし、沖縄の宿泊施設が抱える現状は、必ずしも楽観視できるものではなく、観光客の増加に伴い宿泊施設が増設されてきた結果、供給過剰が問題視される状況も生まれている。過度

な競争は施設運営の収益性を低下させ、サービスの質を損なう要因にもなりかねない。また、宿泊施設の過剰な建設が自然環境を破壊し、観光客の増加による交通渋滞やごみ問題が地域住民の生活に悪影響を及ぼすケースもあり、対策が必要である。

本調査において明らかになった課題について、行政と事業者、地域住民など関係者が共通認識をもち、その解決に向けて取り組むことが、ホテル等の宿泊施設の質的向上のみならず、沖縄観光全体の質の向上に繋がるだろう。これらの取り組みの積み重ねが、沖縄が目指す『世界から選ばれる持続可能な観光地』への確かな一歩となることに期待したい。

以上

※ ホテル施設調査アンケートへ回答いただいたホテル業者の皆様へ、心よりお礼を申し上げます。

1. 民宿、ペンション、ドミトリー等の簡易宿所、ウィークリー・マンズリーマンション、風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律の規制対象となるモーテル等、部屋数5室未満、同住所に存在する施設
2. 当初アンケート調査の対象とした906施設のうち、訪問したが廃業先や情報収集不可先を除いた763施設を掲載。サンプル数は84.2%となっている。
3. データの出所は別途明記している図表以外は全てRRIホテルDBである。
4. 沖縄県『入域観光客統計概況』
5. インターネット上だけで取引を行う旅行会社のこと(JTB総合研究所)
6. これらの要望は多いものの、現在は法律上対応が難しい
7. 一般財団法人沖縄コンベンションビューロー「令和6年度第3回定例記者懇談会資料」
8. ホテル事業者にヒアリングし、適切な稼働率として80%程度とする回答が多かった
9. りゅうぎん総研レポート『沖縄県内におけるバス・タクシー運転手不足の現状と課題解決に向けた現状』2024.9
10. 同『宮古島市の観光と水問題について』2024.4
11. 宿泊施設の立地を法的に規制することは難しいが、事例紹介の恩納村の取り組みはホテルの立地を考えるうえで参考となるものである。



レポーター
金城 俊
(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)へ出向中

台北国際旅展 (ITF) について

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金城俊です。台湾では年末から春節にかけて各地で様々なイベントが行われています。台北の北投区は温泉が有名で、この時期に温泉祭りが開催されますが、毎年10万人近くが訪れる国際的なお祭りとなっています。

高雄では沖縄フェアが開催され、台湾の代理商社にて泡盛やリキュール、県産品のお菓子や、かりゆしウェアなどの販売が行われました。また、11月上旬には台湾最大規模と言われる台北国際旅展 (ITF) も開催されましたので、ご紹介いたします。

1. 台北国際旅展 (ITF)

「台北国際旅展 (ITF)」は台湾交通部 (日本でいう国土交通省に相当) 観光署が主催しています。1987年から始まり32回目を迎えた同旅展は台湾最大規模の旅行博覧会となっており、2024年は11月1日から4日間開催されました。台湾国内外から大勢の観光関連企業がブースを出展し、旅行ツアー、宿泊券、航空券等の販売が行われます。また、旅展限定グッズの販売や体験コーナー、各国のパフォーマーによる歌やダンスなども披露され、世界旅行気分を楽しめる旅展となっています。

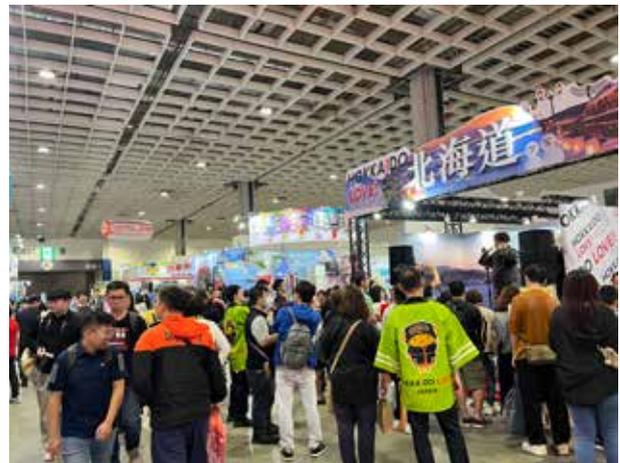
今回は開催前日に台風が直撃し、搬入作業や会場設営に影響が出たものの、初日は雨風が落ち着き、オープン前から1,000人以上の行列ができておりました。

オープニングセレモニーには頼清徳総統も出席し、観光が台湾にとってのソフトパワーであり、強固な外交力であると述べています。また、観光産業の成長率も著しく、今後も観光立国を施策におけるビジョンと考え、持続可能な開発を進めていくとも述べられておりました。政府と地方自治体などが領域や枠組みの垣根を超えた協力を行い、映画やテレビなどのロケ地・聖地巡礼の旅、農村旅行、台湾原住民族の集落、鉄

道の旅などを推奨しています。また、野球やマラソンなどのスポーツ観光の発展にも力を入れており、台北では2024年11月に野球の国際大会「WBSC世界野球プレミア12」が開催され、連日盛況でした。

今回の旅展は台北の南港展覧会で開催され、国内外から1,500以上のブースが出展していました。1階メインエリアでは航空会社や旅行会社、旅行・レジャー予約サイトなどの業者のほか、海外111カ国の都市が出展。うち日本エリアのステージブースでは、102の地方自治体や民間団体が出展しており、国別で出展数と面積が最大となりました。日本エリアのステージでは2025年開催予定の大阪・関西万博や地方自治体などが順に登壇し、PR活動やクイズなどで会場を盛り上げていました。

沖縄県ブースでは観光・物産PRのほか、2025年完成予定の北部テーマパークの宣伝や、ホテル、水族館等も出展していました。水族館ブースでは台湾で最も利用されている交通系ICの悠遊カードが利用できることをPRするとともに、悠遊カードがもらえる抽選イベントを実施すると長蛇の列ができるほどの人気でした。悠遊カードはデザインが豊富でカードタイプ以外にキーホルダータイプ等もあり、複数枚所有している方やコレクターもいるほど台湾では人気があります。沖縄で悠遊カードが利用できることを知らない方も多いので、今回の出展により効果的なPR活動が実施できました。



ITFの日本館様子

台湾交通部観光署によると、今回は前回は約2万人上回る延べ36万人を超える入場者だったとのこと。また、台湾大手旅行会社のライオントラベルやコーラツアーなどは旅行予約が好調に推移し、過去最高の売上を記録しました。海外旅行の目的地として最も人気だったのは日本で、次いで欧州と韓国が続いたようです。

国内旅行では鉄道関連や東部の花蓮、台東方面の商品が好評だったと発表しています。

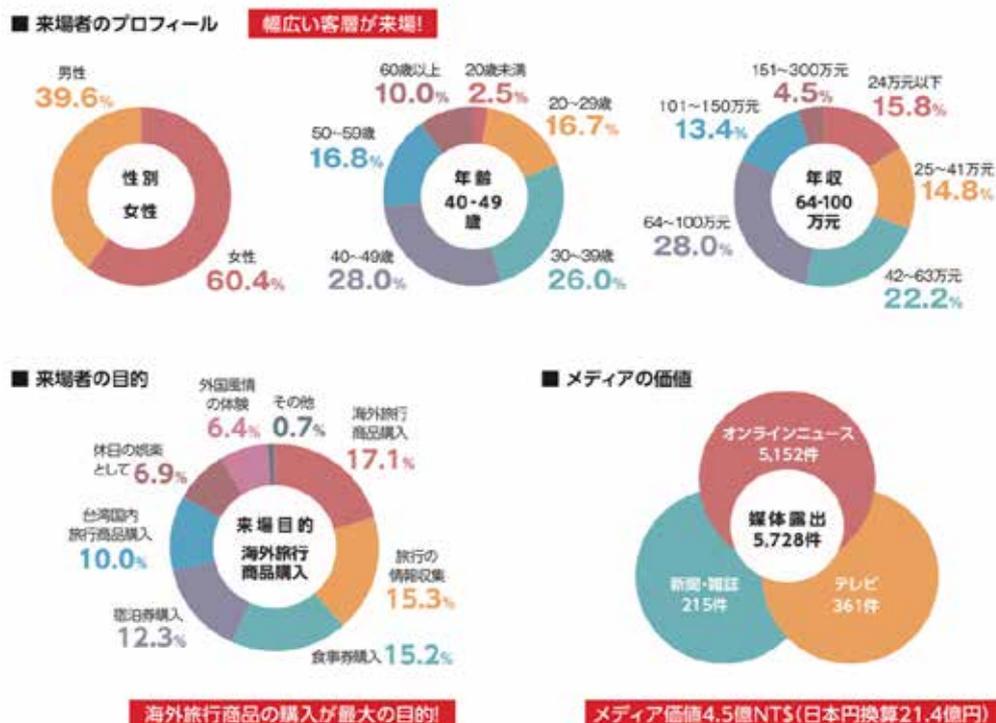
出展者にとっては自社の商品・サービスがテレビ・新聞などで取り上げられたり、会場内での旅行商品のプレゼンテーション、主催ホームページへの掲載など幅広く宣伝活動ができ、来場者にとっても様々な国の旅行プランやセール

商品をお場で予約できることから、双方にとってメリットがあり、人気のイベントとなっています。



悠遊カードイベントに並ぶ来場者

2023年度ITF来場者プロフィール



出所：公益社団法人 日本観光振興協会

2. 最後に

台湾では年中を通して様々なイベントが開催されています。集客率が高いイベントも多く、効果的な訴求効果が期待できます。

これから台湾で開催されるイベント等の年間スケジュールを把握し、自社に合ったイベントに出展することも、台湾進出の一歩となり、貴重なテストマーケティング機会となります。また現地に行くことで、イメージしていた台湾との違いを実感することや、意外なつながりもできるかもしれません。

当行では台湾展開に関するお客様のサポー

トを行っておりますので、ぜひお気軽に、お取引店舗、もしくは私、金城宛にご連絡ください。

則和企業管理顧問有限公司
 (※琉球銀行 業務提携先 / 金城赴任先)
 Tel : 0988-958-295(※金城 / 台湾携帯)
 080-9853-0629(※金城 / 日本携帯)
 E-Mail : shun_kinjou@pr.ryugin.co.jp

※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～

1. 日本の研究を支える専門人材「リサーチ・アドミニストレーター」が全国から沖縄に集結

RA 協議会 第10回年次大会が OIST で開催されました。



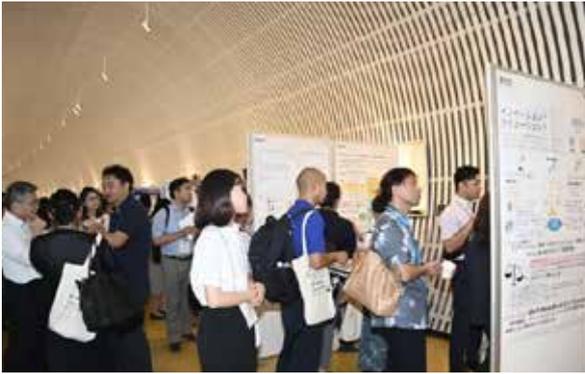
2024年10月16日、17日の両日、一般社団法人リサーチ・アドミニストレーション協議会(RA協議会)が主催するRA協議会 第10回年次大会が、沖縄科学技術大学院大学(OIST)を会場に行われました。

RA協議会は、大学などの研究組織において、研究資源の導入促進、研究活動の企画・管理、研究成果の活用促進などの業務に従事する人材、「URA(University Research Administrator、またはRA)」が集う団体として、2021年4月1日に設立されました。(前身であるリサーチ・アドミニストレーター協議会は2015年3月11日設立。)

本大会は、年に一度、同協議会の会員のみならず、大学等の研究支援業務に関わる方々が一堂に会する機会であり、第10回の節目となる今年は、OISTが会場として選ばれました。「まるっとダイバーシティ～多様性の知から異なるバックグラウンドの力をけん引するURAとは～」という大会のテーマを掲げたことについて、OISTで大会事務局を務めた、OIST外部資金セクションの藤松佳

晃アシスタントマネジャーは、「昨今、URAに求められる役割は研究支援だけではなく、研究企画、マネジメント、大学経営への関与まで役割が広がりつつあり、様々な経歴や経験を持った人材が必要とされています。こうした背景を踏まえて、ここOISTという場所は、多様性を感じながらリサーチ・アドミニストレーションについて議論するのに絶好の会場であると思いました」と説明します。

今大会では、研究機関とURAに関するセッションや、研究力の強化と評価、研究プロジェクトのマネジメントなど、参加者のスキルアップや組織強化に資する38のセッション、10の口頭発表セッションに、115のポスター発表があり、出展ブースは12に及びました。100機関以上から764名が参加し、これまでで最大規模の大会となりました。



第10回RA協議会では、115のポスターセッションがあり、会場は熱気に包まれた。写真提供：OIST

OISTのカリン・マルキデス学長兼理事長は開会の挨拶で、「新たな知識とリーダーを社会に輩出するという本学の重要なミッションを進めるために、URAの役割が非常に重要であると認識しています」と述べた上で、「本大会期間中に、是非OISTのスタッフと交流し、この環境を味わってください。本学は、私たち独自のベストプラクティスを他大学に発信・共有していくことも一つの役割だと考えていますので、皆さん、是非、私たちと一緒にできる活動をご提言ください」と、参加者を歓迎しました。

ホスト機関による特別セッションでは、OIST理事のイエスパー・コール氏が、「Ambitious Re-Imagination - Opportunities & Challenges for Japan」というテーマで講演を行いました。海外出身のエコノミストとしての視点から、世界の中で日本が独自の競争力を持ち、大きな可能性を秘めているという、日本に対する楽観的な視点を多くのデータを用いて示し、日本の大学や研究機関が今後挑戦できることについて示唆しました。



第10回RA協議会で講演するOIST理事のイエスパー・コール氏
写真提供：OIST

藤松さんは、OISTで研究者の外部資金獲得を支援をしており、2015年からRA協議会の会員として活動しています。「外部資金の獲得に向けて日々同じような業務を行っている他機関のURAとの意見交換やベストプラクティスの共有、学術書誌関連機関とのネットワーク等を通じてOISTの業務をより良い方向に改善しています。このような最新情報のアップデートや最新の外部資金に関する議論の機会のおかげで、外部資金獲得業務も順調に進んでいます」と、他大学や研究機関の会員同士のネットワークの重要性や、情報の共有の機会の重要性を実感してきたと話します。

今回OISTでRA協議会年次大会を開催できたことについて、「OISTの素晴らしい施設とスタッフを多くのURAの皆様に使っていただいたことによって、今後さらに他大学や研究機関とのつながりが密になるでしょう。さらに、我々の活動が共同研究や他機関と共同での外部資金への応募、獲得につながることをと思います」と述べています。

会期中、OISTのキャンパスは、日本の研究をよりよいものにするために研究現場を支援するリサーチ・アドミニストレーターや関係者764名の熱気に包まれました。



多くの参加者であふれる、第10回RA協議会セッションのひとつ。
写真提供：OIST

遠方からご参加いただいたご参加者の皆様、ありがとうございました。

2. OIST-KEIOサマーキャンプで世代を超えた相乗効果を生み出す

OIST-KEIO インターナショナル・リサーチ・サマーキャンプは、学生と教員双方に大きな影響を与えています。



沖縄科学技術大学院大学(OIST)と慶應義塾大学は、これまで、相互に有益な実り多い関係を築いてきました。この連携による取り組みの一つが、慶應義塾大学の医学部学生がOISTの国際的な環境で基礎研究を直接体験する、毎年恒例となった「OIST-KEIO インターナショナル・リサーチ・サマーキャンプ」です。

10日間にわたるサマーキャンプでは、学生たちは80以上あるOISTの研究ユニットの中から一つに参加し、教授や研究者、大学院生と緊密に協力しながら、実際に研究活動に参加します。今年で3回目となるサマーキャンプで、慶應義塾大学の学生は、サンゴの植え付けツアーや、沖縄の言語・歴史の授業、学術英語や三線のワークショップなど、OIST

キャンパス内外で様々な科学、レクリエーション、文化活動にも参加します。この取り組みは、OIST評議員の川崎達生氏から多大な支援を受けて行われるもので、同氏のご寄付により、次世代の科学者を育成するための充実した体験を提供することが可能となっています。



OISTの研究室で実験体験を行う慶應義塾大学医学部の学生ら。左の写真：研究室での作業について指導を受ける慶應義塾大学の学生（写真右）。右の写真：イカの脳の手術を行う学生。写真提供：アンドリュー・スコット（OIST）

今年、慶應義塾大学医学部の学生20人が、細胞機能から計算神経科学、海洋生態学まで、様々な分野の研究室に入り、そこで実際行われている研究に参加しました。学生の一人は、「研究には多くの学習、苦勞、思考が伴うことを学びました。また、将来のキャリアについても、良いアドバイスや洞察を得ることができました」と語りました。また、別の学生は、「将来の研究に向けて、大きなモチベーションを得ることができました」と述べています。

一方、指導側となったOISTのメンターたちも、自身の研究に対する新たな視点を得ることができ、学部学生と共同で作業を行うことで、指導方法や研究計画の立案について貴重な洞察を得られました。ある教員は、「学生たちと協力し、彼らの好奇心が育っていくのを見るのはとても楽しかったです。このキャンプのおかげで、指導方法も改善できました。お互いにとって有益な経験だったと思います」と話しています。

参加者たちは研究活動に加えて、多文化で多様な研究者やスタッフが活躍するOISTのキャンパス環境を体験しました。OISTの英語クラスや、フラッシュトークやスピードネットワーキングなどを通じ、博士課程の学生やスタッフとの様々な交流会、その他多くのワークショップやイベントの中で、英語での会話やアカデミック英語のトレーニングや練習に取り組みました。多くの参加者たちにとって、この多文化環境は新たな視野を広げる体験となりました。ある学生は「英語を使うことができ、世界中から集まった多くの研究者と交流できる環境がとてもよかったです」と語り、また別の学生は、交流イベントのおかげで「英語での会話に自信を持てるようになりました。様々な国の人たちと話す機会がたくさんありました」と強調します。



交流会で、OISTの学生、技術員、教員、スタッフらとカジュアルな雰囲気の中で交流する慶應義塾大学の学生ら。写真提供：アンドリュー・スコット（OIST）

サマーキャンプに参加した慶應義塾大学の学生の85%が、10日間のキャンプだけで終わらず、国際的な研究環境での実地体験をさらに深めるために、リサーチ・インターンシップ・プログラムを通じてOISTに再び戻ってきています。インターンとしてOISTに再び戻ってきたある学生は、最近、パイ共役ポリマーユニットのメンバーと有機化学に関する論文を共同執筆し、その論文は学術誌『Organic Letters』に掲載されました。

今後、慶應義塾大学とOISTの連携は、パイロットプログラムである「慶應義塾大学・OIST臨床研究連携」により拡大していく予定です。このプログラムにより、OISTの研究者が慶應義塾大学医学部に常駐し、医学やその他の分野における相乗効果、イノベーション、研究のさらなる発展が期待されます。

本プログラムの一部は文部科学省「地域中核・特色ある研究大学強化促進事業（J-PEAKS）」の支援を受けて実施しました。

3. 最先端技術で12の新種ゾウムシを発見

沖縄のやんばる国立公園で発見された1種を含む、2種の新種ゾウムシが日本で発見されました。



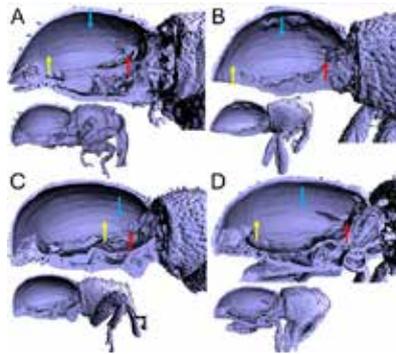
沖縄科学技術大学院大学(OIST)環境科学・インフォマティクスセクションに所属する昆虫学者のジェイク・ルイスさんは、ゾウムシに魅せられた研究者の一人です。ゾウムシは、様々な種を含む甲虫の総称で、「口吻(こうぶん)」と呼ばれる、象の鼻のような口器を持つ種も多く含まれています。ゾウムシは受粉や分解など、生態系における重要な役割を果たしますが、一部の種は農地や森林に深刻な被害をもたらす害虫としても知られています。

今回、ルイスさんと共同研究チームは、X線を用いて物体の内部構造の断面を可視化する3Dイメージング技術であるX線マイクロトモグラフィーを使用し、ゾウムシのクチクラ(外骨格をなす角皮)を覆う鱗片(りんぺん)を仮想的に取り除きました。その結果、ゾウムシのクチクラは種によって大きく異なることが分かり、この特徴が分類学や種の同定に有効であることが分かりました。この技術を従来の光学顕微鏡やDNAバーコーディングと組み合わせることで、日本、マレーシア、ベトナム、台湾で、新種のゾウムシ12種の発見につながり、これらに学名を命名しました。これらの新種は体長1.5-3.0ミリほどで、ゾウムシの中でも比較的小さなものです。

このうち、日本に生息しているのは、オオダルマクチカクシゾウムシ(*Aphanerostethus magnus*)とニッポンダルマクチカクシゾウムシ(*Aphanerostethus japonicus*)の2種です。ニッポンダルマクチカクシゾウムシは、沖縄のやんばる国立公園でも確認されています。形態学上の違いを調べ、分類するために、X線マイクロトモグラフィーで鱗片を仮想的に除去する手法が用いられたのは今回が初めてです。本研究成果は学術誌『Zookeys』に掲載されました。



日本、マレーシア、ベトナム、台湾で新種のゾウムシ12種を発見、これらを種として記載し、学名を命名した。オオダルマクチカクシゾウムシ(*Aphanerostethus magnus*)とニッポンダルマクチカクシゾウムシ(*Aphanerostethus japonicus*)は日本で発見され、後者は沖縄のやんばる国立公園でも発見された。画像提供：ルイス他(2024年)



右の鞘翅（ししょう）（前翅（ぜんし））部分を仮想的に取り除いたAphanerostethus属のゾウムシ種のX線マイクロトモグラフィーによる3Dモデル。後翅（こうし）の翅脈（しみやく）の長さ、幅、パターンの違いが明らかになった。参考までに、全身の側面図を各クローズアップ画像の下に示した。赤、青、黄色の矢印は、それぞれ後翅の基部、中間部、先端部を示している。A：Aphanerostethus bifidus、B：A. decoratus、C：ニッポンダルマクチカクシゾウムシ（A. japonicus）、D：オオダルマクチカクシゾウムシ（A. magnus） 画像提供：ルイス他（2024年）



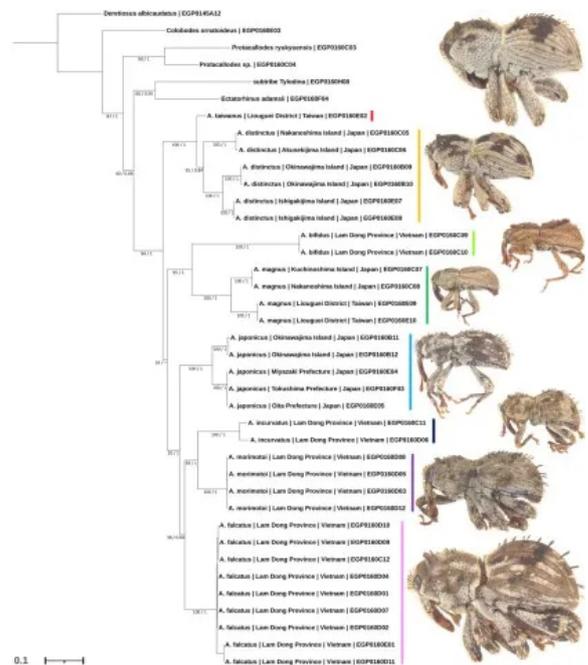
OISTの昆虫学者で標本コレクションを管理するジェイク・ルイスさんが沖縄本島でゾウムシを採取する様子。ルイスさんと共同研究チームは、日本、台湾、ベトナム、マレーシアでゾウムシを収集し、12の新種を発見した。写真提供：マール・ナイドウ（OIST）

研究チームは、X線マイクロトモグラフィーで鱗片を仮想的に除去すると、他の方法では容易に観察できない種間の形態学的な違いが明らかになることを示しました。このため、この技術は、特に鱗片などに覆われた昆虫の新種を特定するツールとして、今後さらに普及する可能性があります。

論文の筆頭著者で、OISTで標本コレクションを管理しているルイスさんは、カナダ、ドイツ、日本、マレーシア、台湾、オランダのコレクションから標本を調査しました。主な目的の一つは、X線マイクロトモグラフィーがゾウムシの分類に使えるかどうかを調べることでした。Aphanerostethus属はこれまであまり研究されていませんでしたが、世界中の博物館のコレクションから日本で発見された2種を含む多くの未記載種が発見されました。

複数の方法で、新種を発見

研究チームは、従来の方法である光学顕微鏡や解剖法を用いて、鞘翅（背）に沿った鱗片、脚の棘、吻溝（口吻を保護する管）の形状などの種間の違いを観察しました。また、DNAバーコーディング法を用いて遺伝子を分析し、8種の系統樹を作成しました。ダルマクチカクシゾウムシの一部の種は形態的に酷似し、識別が困難でしたが、DNA配列は種ごとに異なるのでDNA解析は効果的でした。



遺伝情報を比較して作成したAphanerostethus属の分子系統樹。ルイスさんと共同研究チームは、形態に基づいた分類の仮説を、新たなDNA解析を用いた方法で立証することに成功した。色のついた縦線は、近縁種を表しており、日本で発見された二つの新種も含まれている。画像提供：ルイス他（2024年）

上記の方法は分類学では標準的な手法ですが、X線マイクロトモグラフィーを使用したことは斬新で、隠れたクチクラだけでなく後翅の構造も明らかにすることに成功しました。Aphanerostethus属は、後翅が徐々に退化することで飛翔能力を失っていますが、その退化の度合いは種によって異なることが分かりました。通常、後翅を観察するには標本を解剖する必要がありますが、X線マイクロトモグラフィーでは非破壊な方法で内部構造を調べることができると、解剖が難しい貴重な標本を取り扱う際に非常に有用です。

一部の種では部分的に翅が退化しているものもあり、進化の過程を垣間見ることができると非常に興味深いです。「一部の種では後翅がほぼ完全に失われている一方で、他の種では機能していない不完全な半翅が残っており、その中にはまだ翅脈のパターンが残っているものもあります。後翅の退化の度合いの違いは、分類学や系統分類学に役立つだけでなく、かつては重要な器官あったものが、同じグループ内の異なる種で、異なる進化段階にあることを示しています」とルイスさんは説明します。

日本の自然遺産への投資

ゾウムシの新種の発見は、主に二つの理由から困難を伴います。まず、ゾウムシは驚くほど多様であり、それらを完全に分類するには膨大な時間と労力がかかります。次に、多くのゾウムシは特定の宿主にのみ生息し、非常に特殊な微小生息場所にしか見られないことがあり、成虫として活動できる期間が短い場合もあります。例えば、ある種のゾウムシは特定の樹木1種類だけを食し、樹冠など樹木の特定の部分に生息します。さらに、ゾウムシの中には夜行性の種もあり、昼間にはほとんど観察されません。

このように極めて専門的で多様な自然史を研究するという事は、研究者が昼夜を問わず、季節をまたいで調査を行い、多くの異なる植物種の特定の部分に注目しなければ、特定の種を見落としてしまうことを意味します。

Gulbali Institute for Applied Ecology の研究員で、かつてOIST環境科学・インフォマティクスセクションのリサーチサポートリーダーを務めていたダン・ウォーレン博士は、「これらの標本コレクションは、人間活動と自然サイクルの両方による生物多様性の変化を記録し、新種を発見するために重要です。科学的研究や保全生物学にとって不可欠なツールです」と述べ、標本コレクションへの投資の重要性を強調します。「標本コレクションと、得られた標本を管理する人々への適切な支援がなければ、私たちは、発見する前に、かけがえのない種や生態系に関する情報を失ってしまう危険性があります。」

ルイスさんは「これらの新種のゾウムシは、日本の自然遺産の一部であり、生態学的な知見はまだ乏しいものの、発見し、命名することが生物学的な理解への第一歩となります」と付け加えます。今回発見されたニッポンダルマクチカクシゾウムシの生息地であるやんばる国立公園のような自然保護区は、沖縄固有の豊かな生物多様性を保護するために不可欠です。



OISTでは下記のとおり一般見学の受け入れを行っております。

- ・自由見学—予約不要、毎日9時—17時
 - ・ガイド付き見学—要予約・先着順、平日のみ
- 詳しくはHPの見学ページ (<https://www.oist.jp/ja/guided-campus-tour>) をご覧ください。



見学ページ

りゅうぎんのローンから
沖縄の未来のために
できること

サステナブル ファイナンス フレームワーク型

地球の未来のために
できること

りゅうぎん グリーンローン

りゅうぎん ソーシャルローン

りゅうぎん サステナビリティ・ リンク・ローン

融資金額 3,000万円以上

対象

環境改善活動

資金使途 特定型

グリーンプロジェクト
への事業資金

環境改善効果のある設備など
に活用できます！

例 | 資金使途

- 再生可能エネルギー
(太陽光等)
- 省エネルギー
(LED化等)
- クリーンな運輸
(電気自動車等) など

対象

社会課題解決

資金使途 特定型

ソーシャルプロジェクト
への事業資金

社会課題に解決につながる設
備などに活用できます！

例 | 資金使途

- 基本的インフラ設備
(電気、ガス、水道等)
- 必要不可欠なサービス
(病院、福祉、教育等)
- 手ごろな価格の住宅
など

対象

SDGs・ESGの
取り組みの高度化

資金使途 不特定型

事業資金
(運転資金、設備資金)

資金使途自由。幅広い資金ニ
ーズに活用できます！

- 目標(KPI/SPTs)の設定

● KPI(例)

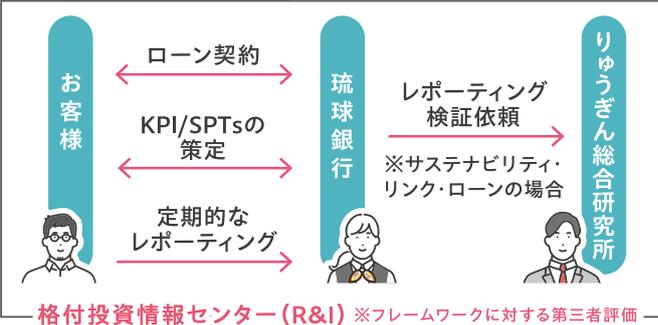
- 温室効果ガス排出の削減
- 再生可能エネルギーの利用拡大
- ZEH比率の拡大 など

💡 ここがポイント！

本フレームワークと本商品は、株式会社格付投資
情報センター(R&I)から国際的な原則や国内の
ガイドラインに整合していると評価されました！

本商品にて資金調達を行ったお客さまは、「サステナ
ビリティ経営の高度化」や「持続可能な活動推進」に
よるアピールを通じた社会的な支持の獲得などが期
待できます。

本商品のスキームイメージ



沖縄総合事務局経済産業部からのお知らせ

地域課題を解決！スタートアップ企業向け官民共創型アクセラレーションプログラムのご紹介

沖縄県は、開業率が全国一位であり、充実した情報通信ネットワークやテレワーク設備を活かしたIT分野や、亜熱帯特有の生物資源が強みになりうるバイオ分野など、スタートアップ創出にとって高いポテンシャルを有している一方で、様々な分野にわたって独自の地域課題を抱えています。

沖縄総合事務局では、沖縄県の地域課題の解決を目指すとともに、スタートアップ企業の県内への定着・成長により、沖縄県の産業を振興することを目的に、令和6年度沖縄型スタートアップ拠点化推進事業（地域課題解決型スタートアップ支援事業）を実施しています。

本事業では、県内自治体が抱える地域課題を共有するイベントを実施するとともに、沖縄の地域課題に向き合い、実証実験を通じて地域課題解決事業の開発に取り組むスタートアップ企業に対する事業支援、メンタリング、実証実験に共創して取り組む県内自治体とのマッチング等を含むアクセラレーションプログラムによる支援を行っています。



県内自治体が抱える地域課題発信イベントの様子

先般、アクセラレーションプログラムへの参加募集を行い、予選審査を行ったところ、最終審査会に進む15社のファイナリストが決定いたしました。

下記のスタートアップ15社をファイナリストとして決定し、伴走支援を開始しています。

ファイナリストに選ばれたスタートアップは、

メンタリングを経て、令和7年1月17日に開催される最終審査会に臨むこととなります。



(※順不同)

ユカイ工学株式会社、株式会社NOBU Planning、エンパワー・サポート株式会社、ヴィオリアス日本株式会社、株式会社サステインハピネス、株式会社OHANA、INNFRRA 株式会社、株式会社Perma Future、Okaraokara 株式会社、株式会社リュウエル、AnimaalAI、株式会社ココロミル、MOTTAINAIBATON 株式会社、株式会社Furahi、株式会社チャイルドサポート

予選審査通過 (15社)	<ul style="list-style-type: none"> 社会的インパクトを学ぶワークショップ 共創人材によるメンタリング（3ヶ月） 沖縄県内自治体との面談 等
最終審査通過 (5社程度)	<ul style="list-style-type: none"> 令和7年度沖縄型スタートアップ拠点化推進事業（地域課題解決型スタートアップ支援事業）補助金での加算（※） 実証実験への伴走支援 実証実験できる自治体とのマッチング等

※本事業の実施については、令和7年度予算の成立が前提となります。

官民共創型アクセラレーションプログラムの詳細はこちら

<https://govpitch-okinawa.go.jp/>



■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企画振興課

TEL:098-866-1727 担当：上間、幸喜、上江洲

<https://www.ogb.go.jp/keisan>

お客様のSDGsに関する取組みをりゅうぎんがサポート!



りゅうぎん

SDGs 応援

サービス

Ryugin SDGs support service

りゅうぎんSDGs応援サービスとは?



お客様のSDGsへの取組状況や、今後取り組まれる現時点の課題等を「診断書ツール」を活用して見える化



当行が提供するソリューションにより、個別課題に向けた具体的な取組みをサポート(伴走支援)

サクッと診断! **無料版**

もっとサポート! **有料版**

即時
診断

簡易ヒアリング

診断結果 ▶ 約1日

特徴

01

深掘りヒアリング

診断結果 ▶ 約1カ月

「SDGs宣言書」の作成

特徴

02

- ・「SDGs宣言書」の作成
- ・当行HPリリース

伴走支援

特徴

03

伴走支援

対象 当行とお取引のある法人・個人事業主のお客様

取扱店 当行全営業店

●りゅうぎん調査● 県内の



景気は、緩やかに拡大している(14カ月連続)

消費関連では、スーパー売上高は前年を上回る
観光関連では、入域観光客数は前年を上回る

消費関連は、消費マインドは底堅く推移しており、回復の動きが強まっていること、建設関連は、手持ち工事額は高水準で推移しており、回復の動きが強まっていること、観光関連は、修学旅行シーズンとなったことや各種イベントなどを材料に好調に推移し、拡大の動きが強まっていること、総じて県内景気は緩やかに拡大している。

先行きは、底堅い消費マインドと観光需要にけん引され、拡大の動きが強まるとみられる(上方修正の可能性)。

消費関連

百貨店売上高は、16カ月ぶりに前年を下回った。気温が高い日が多く秋冬物衣料が低調となったことや、例年実施される催事企画の開催時期のズレなどが影響し前年を下回った。スーパー売上高は、既存店・全店ベースともに29カ月連続で前年を上回った。値上げによる単価上昇に加え、PB商品や県産土産品など食料品を中心に売上げが増加した。新車販売台数は、販売が停止していた主力車種の受注再開などにより前年を上回った。家電大型専門店販売額(9月)は、14カ月連続で前年を上回った。

先行きは、引き続き物価の動向に注視する必要があるものの、消費マインドは底堅い推移が見込まれ、回復の動きが強まるとみられる。

建設関連

公共工事請負金額は、県、市町村は減少したが、国、独立行政法人等・その他は増加したことから、3カ月ぶりに前年を上回った。建築着工床面積(9月)は、居住用、非居住用ともに減少したことから2カ月連続で前年を下回った。新設住宅着工戸数(9月)は、貸家、給与は増加したが、持家、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、公共工事は減少したが、民間工事は増加したことから3カ月ぶりに前年を上回った。建設資材関連では、セメント、生コンはともに2カ月連続で前年を下回った。鋼材売上高は3カ月連続で前年を下回り、木材売上高は2カ月連続で前年を下回った。

先行きは、建設資材の動向を注視する必要があるものの、手持ち工事額は引き続き高水準での推移が見込まれることなどから回復の動きが強まるとみられる。

観光関連

入域観光客数は、35カ月連続で前年を上回った。国内客は4カ月連続で増加し、外国客は25カ月連続で増加した。県内主要ホテルは、稼働率は7カ月連続で前年を上回り、売上高、宿泊収入ともに5カ月連続で前年を上回った。主要観光施設入場者数は32カ月連続で前年を上回った。ゴルフ場は、入場者数・売上高ともに2カ月連続で前年を下回った。秋の修学旅行シーズンとなったことや、各種イベントの開催などにより好調に推移した。

先行きは、外国からの訪日意欲が高く外国客の増加が見込まれること、秋の行楽シーズンによる国内客の増加も予想されることから、拡大の動きが強まるとみられる。

雇用関連・その他

新規求人数は、前年同月比4.5%減と2カ月連続で前年を下回った。産業別では、宿泊業・飲食サービス業、運輸業・郵便業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.15倍で、前月から0.03ポイント上昇した。完全失業率(季調値)は3.4%と、前月から0.1ポイント低下した。

消費者物価指数は、前年同月比3.0%の上昇となり、38カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同2.8%の上昇となり、生鮮食品及びエネルギーを除く総合は同2.7%の上昇となった。

倒産件数は5件で前年同月から4件増加した。負債総額は5億3,700万円で、前年同月比168.5%増となった。

2024.10 りゅうぎん調査

増減率(%)

	前年同月比	前年同期比 (2024.8 - 2024.10)
消費関連		
(1) 百貨店(金額)	▲ 0.8	5.0
(2) スーパー(既存店)(金額)	1.6	4.2
(3) スーパー(全店)(金額)	2.7	4.7
(4) 新車販売(台数)	5.1	5.8
(5) 家電大型専門店販売額(金額)	(9月) 4.1	(7-9月) 9.4
建設関連		
(1) 公共工事請負金額(金額)	7.7	▲ 34.1
(2) 建築着工床面積(m ²)	(9月) ▲ 19.9	(7-9月) ▲ 6.9
(3) 新設住宅着工戸数(戸)	(9月) ▲ 4.1	(7-9月) ▲ 4.1
(4) 建設受注額(金額)	117.1	▲ 33.5
(5) セメント(トン数)	▲ 9.7	▲ 4.2
(6) 生コン(m ³)	▲ 7.6	▲ 1.1
(7) 鋼材(金額)	▲ 7.5	▲ 5.6
(8) 木材(金額)	▲ 11.0	▲ 6.8
観光関連		
(1) 入域観光客数(人数)	12.5	22.2
うち外国客数(人数)	66.6	95.8
(2) 県内主要ホテル稼働率	(前年同月差)P 7.6 (実数) P 71.4	(前年同期差)P 10.5 (実数) P 68.3
(3) " 売上高(金額)	P 11.1	P 19.4
(4) 観光施設入場者数(人数)	P 9.9	P 22.2
(5) ゴルフ場入場者数(人数)	P ▲ 9.3	P ▲ 3.3
(6) " 売上高(金額)	P ▲ 4.5	P 2.0
その他		
(1) 県内新規求人数(人数)	▲ 4.5	▲ 3.3
(2) 有効求人倍率(季調値)	1.15	1.13
(3) 消費者物価指数(総合)	3.0	3.1
(4) 企業倒産件数(件数)	(前年同月差) 4	(前年同期差) 2
(5) 広告収入(県内マスコミ)(金額)	(9月) ▲ 1.6	(7-9月) ▲ 1.7

(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) 有効求人倍率(季調値)と県内新規求人数(人数)は、就業地ベース。

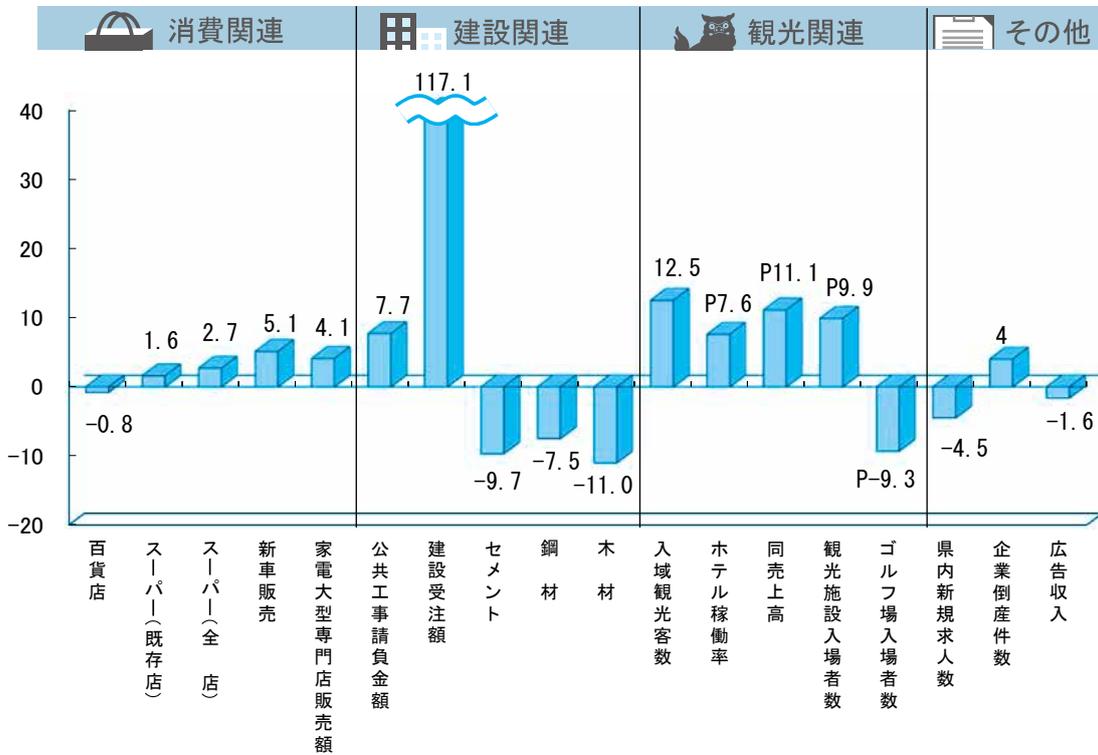
消費関連

建設関連

観光関連

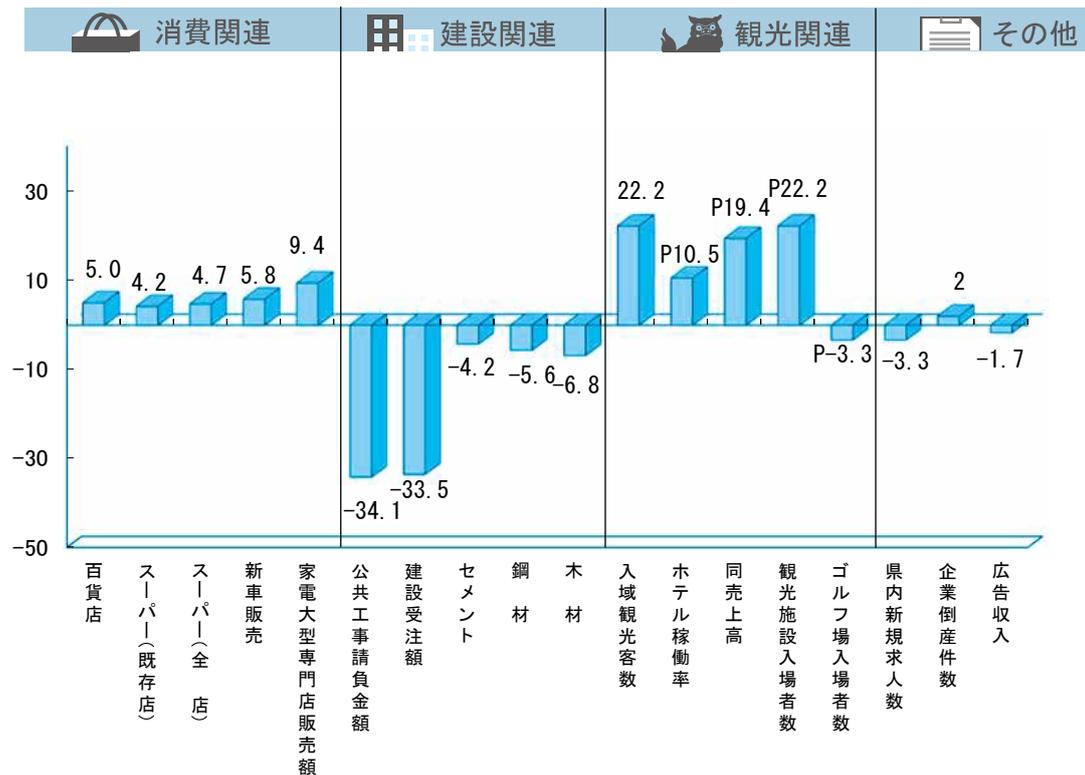
その他

項目別グラフ 単月 2024.10



(注)家電大型専門店販売額、広告収入は24年9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 2024.8~2024.10



(注)家電大型専門店販売額、広告収入は24年7月~24年9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



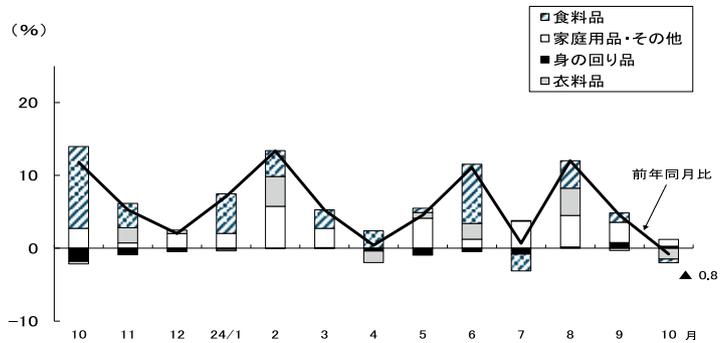
消費関連

① 百貨店売上高 (前年同月比)

※棒グラフは品目別寄与度

16カ月ぶりに減少

- 百貨店売上高は、前年同月比0.8%減と16カ月ぶりに前年を下回った。
- 一部ショップのリニューアルオープンや新規ショップの出店に加え、沖縄初上陸となる雑貨店の期間限定ショップの展開などにより集客効果がみられたものの、気温が高い日が多く秋冬物衣料が低調となったほか、例年実施される催事企画の時期のズレなどが影響し前年を下回った。
- 品目別にみると、衣料品が同4.7%減、食料品が同1.7%減、身の回り品が同5.1%増、家庭用品・その他が同2.8%増となった。

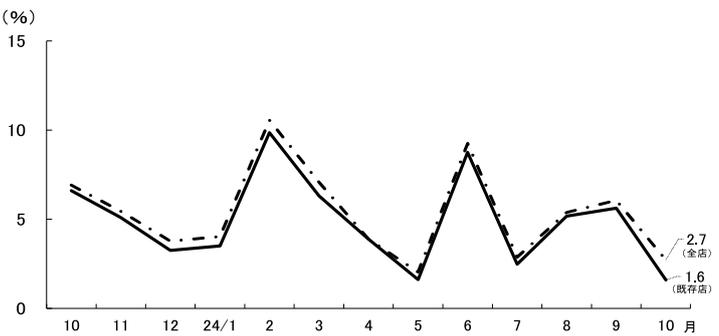


出所:リゅうぎん総合研究所

② スーパー売上高 (前年同月比)

既存店・全店ともに29カ月連続で増加

- スーパー売上高は、既存店ベースは前年同月比1.6%増と29カ月連続で前年を上回った。
- 食料品は値上げによる単価上昇に加えPB商品や県産土産品などが好調となり同1.3%増、衣料品は気温が高い日が多くかりゆしウェアをはじめとした夏物衣料が好調となり同2.8%増、住居関連は同3.2%増となった。
- 全店ベースは同2.7%増と29カ月連続で前年を上回った。



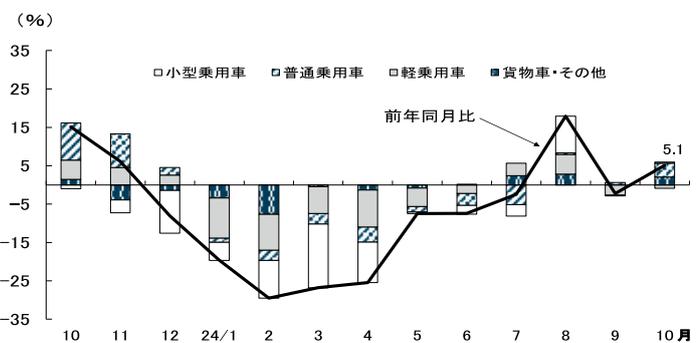
出所:リゅうぎん総合研究所

③ 新車販売台数 (前年同月比)

※棒グラフは車種別寄与度

2カ月ぶりに増加

- 新車販売台数は3,773台で前年同月比5.1%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- 販売が停止していた主力車種の受注が再開したことで新車の生産・出荷台数がプラスとなり、普通乗用車を中心に増加した。
- 普通自動車(登録車)は1,753台(前年同月比10.1%増)で、うち普通乗用車は901台(同16.6%増)、小型乗用車は646台(同1.9%増)であった。軽自動車(届出車)は2,020台(同1.1%増)で、うち軽乗用車は1,546台(同2.0%減)であった。



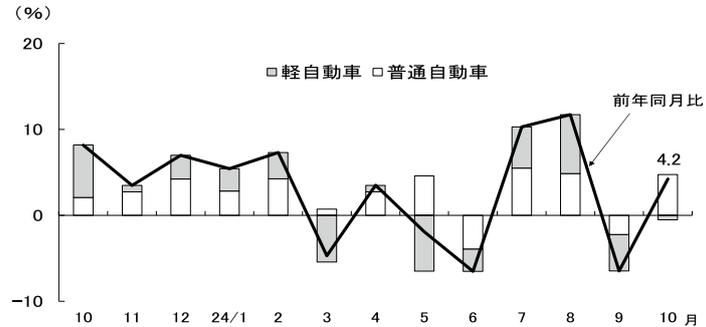
出所:沖縄県自動車販売協会

④ 中古自動車販売台数【登録ベース】（前年同月比）

※棒グラフは車種別寄与度

2カ月ぶりに増加

- ・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、2万87台で前年同月比4.2%増と2カ月ぶりに前年を上回った。
- ・内訳では、普通自動車が8,351台（前年同月比12.3%増）、軽自動車が1万1,736台（同0.8%減）となった。

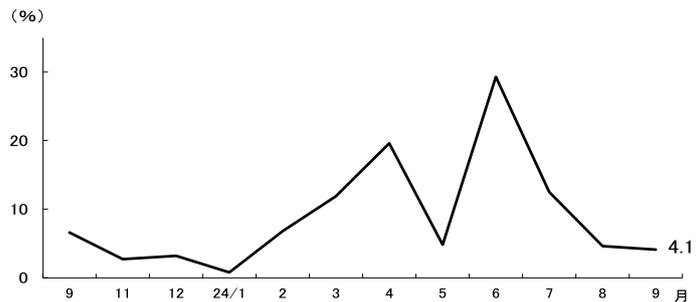


出所：沖縄県中古自動車販売協会 ※登録ベース

⑤ 家電大型専門店販売額（前年同月比）

14カ月連続で増加

- ・家電大型専門店販売額（9月）は、前年同月比4.1%増と14カ月連続で前年を上回った。
- ・値上げによる単価上昇に加え、エアコンや冷蔵庫など白物家電を中心に好調となった。



出所：経済産業省商業動態統計調査

消費
関連

建設
関連

観光
関連

その他

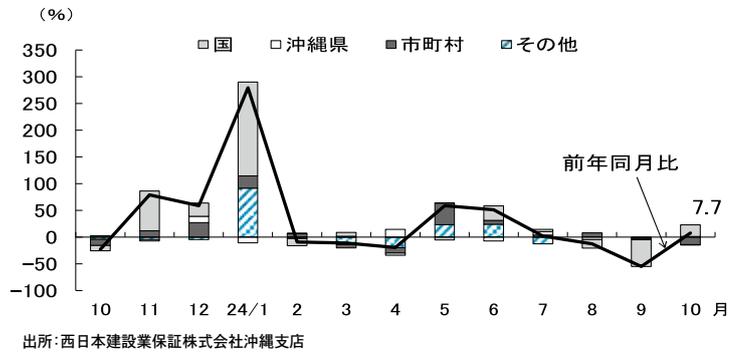
建設関連

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カ月ぶりに増加

- ・公共工事請負金額は、246億22百万円で前年同月比7.7%増となり、3カ月ぶりに前年を上回った。
- ・発注者別では、国は同76.2%増、独立行政法人等・その他は同36.3%増となり、県は同4.3%減、市町村は同31.4%減となった。

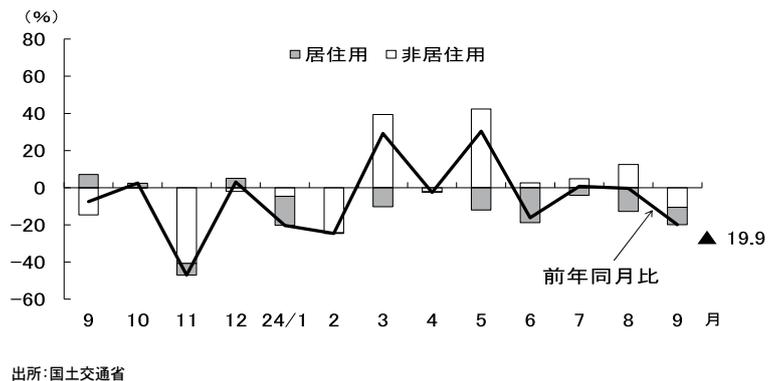


② 建築着工床面積 (前年同月比)

※棒グラフは用途別寄与度

2カ月連続で減少

- ・建築着工床面積(9月)は8万5,548㎡で前年同月比19.9%減と2カ月連続で前年を下回った。居住用は同14.2%減となり、非居住用は同31.2%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は減少し、居住産業併用は増加した。非居住用では、その他のサービス業用などが増加し、卸売・小売業用、教育・学習支援業用などが減少した。

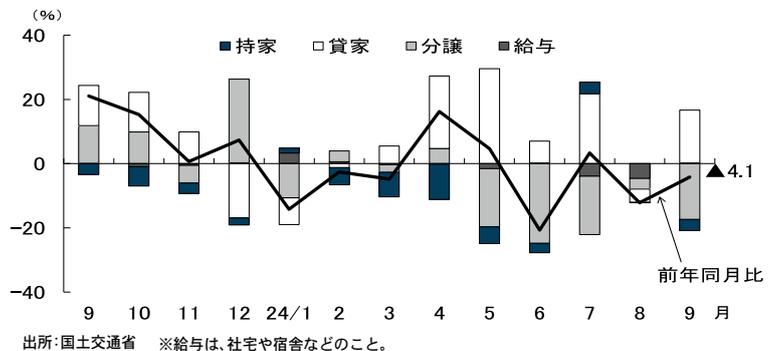


③ 新設住宅着工戸数 (前年同月比)

※棒グラフは利用関係別寄与度

2カ月連続で減少

- ・新設住宅着工戸数(9月)は810戸で前年同月比4.1%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・利用関係別では、貸家(498戸)が同38.7%増、給与(3戸)が同200.0%増となり、持家(195戸)が同12.9%減、分譲(114戸)が同56.3%減となった。



消費関連

建設関連

観光関連

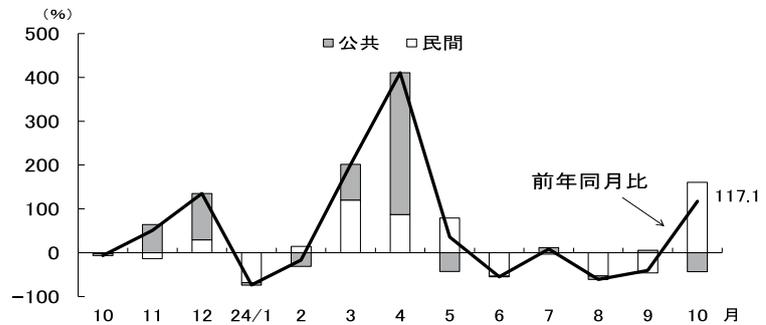
その他

④ 建設受注額 (前年同月比)

※棒グラフは発注者別寄与度

3カ月ぶりに増加

- ・建設受注額(調査先建設会社:17社)は前年同月比117.1%増と3カ月ぶりに前年を上回った。
- ・発注者別では、公共工事は同86.0%減と2カ月ぶりに減少し、民間工事は同323.3%増と5カ月ぶりに増加した。

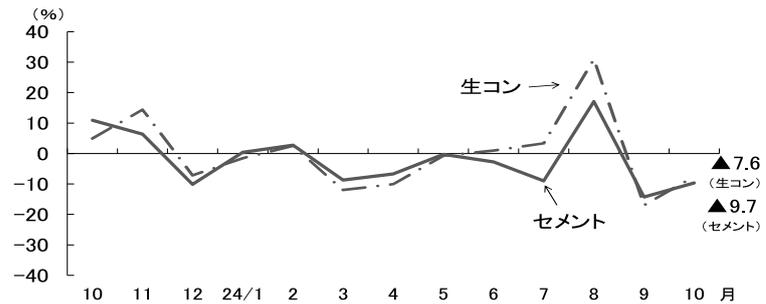


出所:リゅうぎん総合研究所

⑤ セメント・生コン(前年同月比)

セメント、生コンはともに2カ月連続で減少

- ・セメント出荷量は6万4,446トンとなり、前年同月比9.7%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・生コン出荷量は10万4,012m³で同7.6%減と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、県企業局向けなどが増加し、防衛省向け、公共施設向けなどが減少した。民間工事では、社屋関連向けなどが増加し、マンション向け、個人住宅向けなどが減少した。

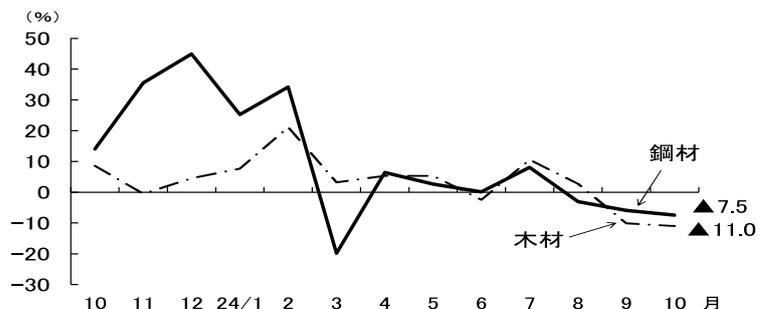


出所:リゅうぎん総合研究所

⑥ 鋼材・木材 (前年同月比)

鋼材は3カ月連続で減少、木材は2カ月連続で減少

- ・鋼材売上高は、出荷量が減少したことなどから前年同月比7.5%減と3カ月連続で前年を下回った。
- ・木材売上高は、出荷量が減少したことなどから同11.0%減と2カ月連続で前年を下回った。



出所:リゅうぎん総合研究所

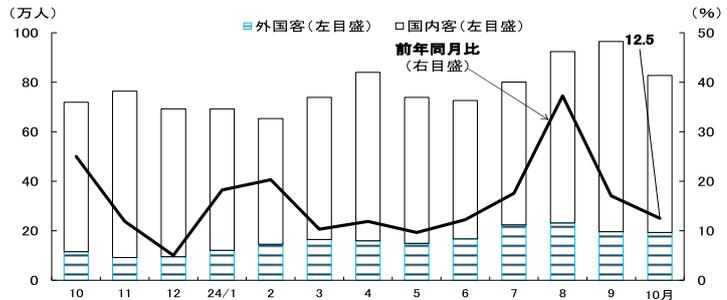


観光関連

① 入域観光客数(実数、前年同月比)

35カ月連続で増加

- ・入域観光客数は、88万6,700人(前年同月比12.5%増)となり、35カ月連続で前年を上回った。
- ・路線別では、空路は81万2,600人(同8.9%増)となり35カ月連続で前年を上回った。海路は7万4,100人(同77.3%増)となり26カ月連続で前年を上回った。

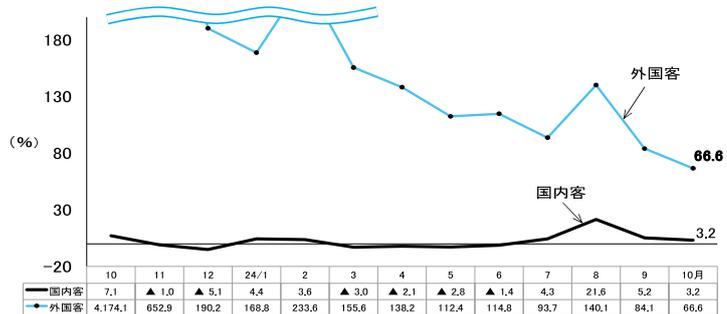


出所: 沖縄県観光政策課

② 入域観光客数【国内客、外国人客】(前年同月比)

国内客は4カ月連続で増加、外国人客は25カ月連続で増加

- ・国内客は、69万4,400人(前年同月比3.2%増)となり、4カ月連続で前年を上回った。外国人客は19万2,300人(同66.6%増)となり、25カ月連続で増加した。
- ・秋の修学旅行シーズンで団体客が増加したことに加え、那覇大綱挽に代表される各地の祭りなどのイベント開催などもあり、国内客が増加したほか、外国人客も引き続き好調であった。

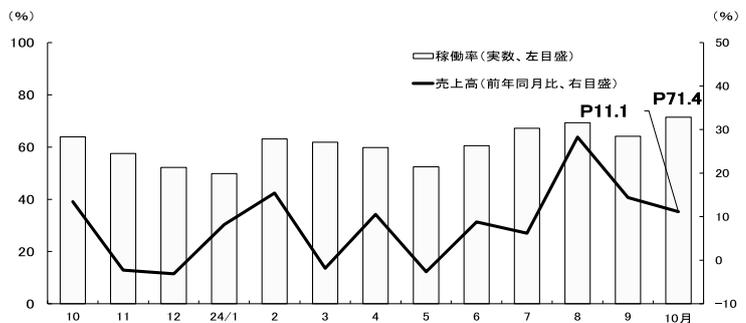


出所: 沖縄県観光政策課

③ 主要ホテル稼働率・売上高(実数、前年同月比)

稼働率は7カ月連続で上昇、売上高は5カ月連続で増加

- ・主要ホテル(速報値)の客室稼働率は71.4%と前年同月差7.6%ポイント上昇し7カ月連続で前年を上回り、売上高は前年同月比11.1%増となり、5カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルの客室稼働率は76.2%と同15.4%ポイント上昇し、10カ月連続で前年を上回り、売上高は同30.2%増と11カ月連続で前年を上回った。
- ・リゾート型ホテル(速報値)の客室稼働率は69.7%と同4.7%ポイント上昇し7カ月連続で前年を上回り、売上高は同8.1%増と5カ月連続で前年を上回った。



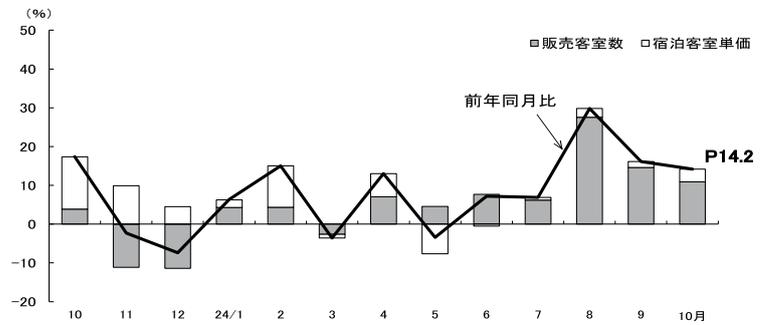
出所: リゅうぎん総合研究所

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

5カ月連続で増加

- ・主要ホテル(速報値)の売上高のうち宿泊収入は、販売客室数(数量要因)が増加、宿泊客室単価(価格要因)も上昇し、前年同月比14.2%増と5カ月連続で前年を上回った。
- ・那覇市内ホテルは、販売客室数が増加、宿泊客室単価も上昇し、同32.5%増となり11カ月連続で前年を上回った。
- ・リゾート型ホテル(速報値)は、販売客室数が増加、宿泊単価も上昇し、同11.2%増となり5カ月連続で前年を上回った。

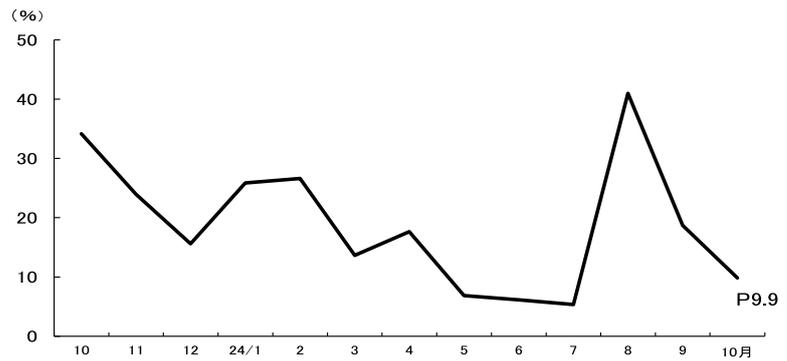


出所:リゅうぎん総合研究所

⑤ 主要観光施設の入場者数(前年同月比)

32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9.9%増と32カ月連続で前年を上回った。
- ・国内外からの個人やグループ等の個人旅行のほか、修学旅行も増加した。

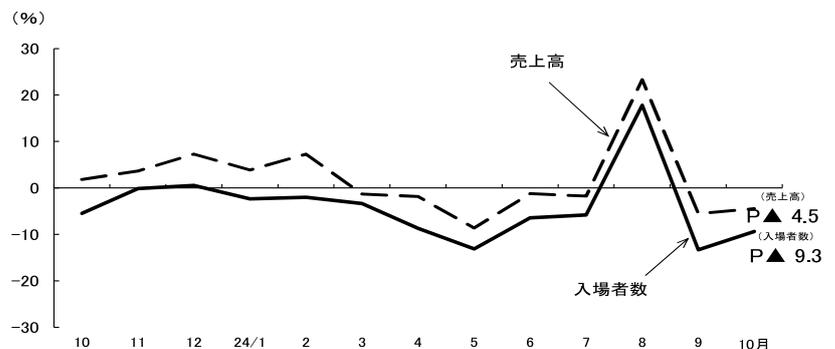


出所:リゅうぎん総合研究所

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 2カ月連続で減少

- ・主要ゴルフ場(速報値)の入場者数は、前年同月比9.3%減と2カ月連続で前年を下回った。県内客・県外客ともに2カ月連続で前年を下回った。売上高は同4.5%減と2カ月連続で前年を下回った。
- ・ゴルフシーズンで予約状況は前年とほぼ同様であったものの、天候不良によるキャンセルが多く、入場者・売上ともに減少した。



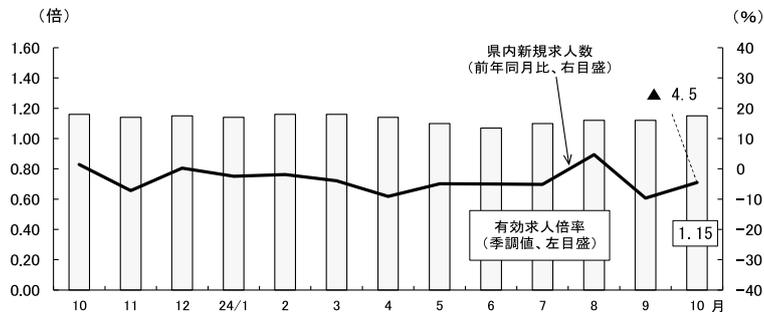
出所:リゅうぎん総合研究所 (注)調査先は6施設(うち県外客については4施設)からなる。

雇用関連・その他

① 雇用関連（新規求人数と有効求人倍率）

新規求人数は減少、 有効求人倍率(季調値)は上昇

- ・新規求人数は、前年同月比4.5%減と2カ月連続で前年を下回った。産業別では、宿泊業・飲食サービス業、運輸業・郵便業などで減少した。有効求人倍率(季調値)は1.15倍で、前月から0.03ポイント上昇した。
- ・労働力人口は、79万5,000人で前年同月比1.2%減となり、就業者数は、77万1,000人で同1.3%減となった。完全失業者数は2万3,000人で同4.2%減となり、完全失業率(季調値)は3.4%と、前月から0.1ポイント低下した。



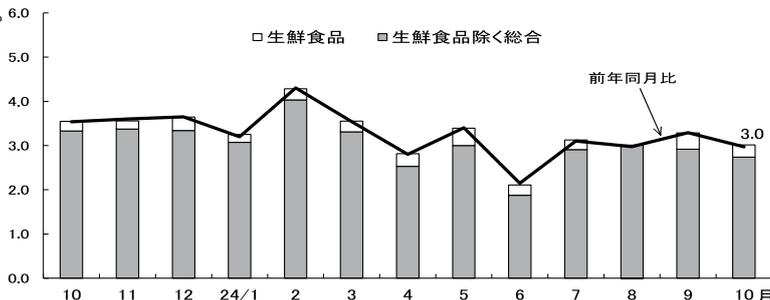
出所：沖縄労働局（就業地別）
（注）有効求人倍率は、2023年12月以前の数値について新季節指数へ遡って改訂した。

② 消費者物価指数【総合】

※棒グラフは品目別寄与度

38カ月連続で上昇

- ・消費者物価指数は、前年同月比3.0%の上昇となり、38カ月連続で前年を上回った。生鮮食品を除く総合は同2.8%の上昇となり、生鮮食品及びエネルギーを除く総合は同2.7%の上昇となった。
- ・費目別の動きをみると、食料、教育娯楽などで上昇し、家具・家事用品で下落した。

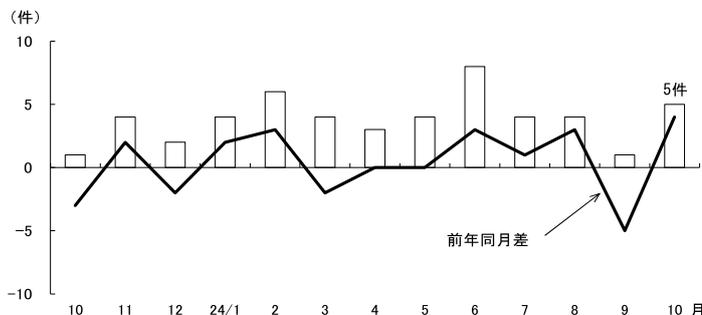


（出所）沖縄県
（注1）端数処理の関係で寄与度の合計は前年比と一致しないことがある。
（注2）2020年=100。

③ 企業倒産

件数、負債総額ともに増加

- ・倒産件数は5件で前年同月から4件増加した。業種別では、小売業が1件、不動産業が1件、サービス業他が3件となった。
- ・負債総額は5億3,700万円で、前年同月比168.5%増となった。



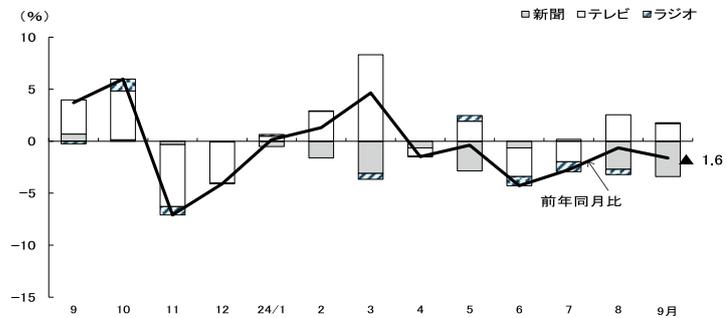
出所：東京商工リサーチ沖縄支店
（注）負債総額1,000万円以上

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

6カ月連続で減少

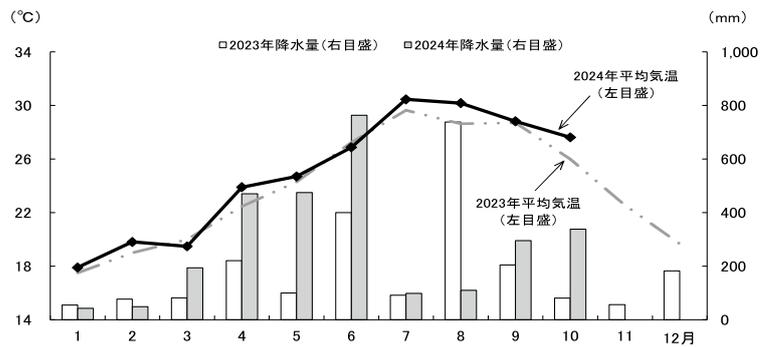
- ・広告収入(マスコミ:9月)は、前年同月比1.6%減と6カ月連続で前年を下回った。
- ・レジャーや旅行業などの広告が増加したが、通販関連は引き続き低調であった。



出所:リゅうぎん総合研究所

参考 気象:平均気温・降水量【那覇】

- ・平均気温は27.6℃で前年同月(26.0℃)より高く、降水量は338.5mmで前年同月(81.0mm)より多かった。
- ・沖縄地方は、中旬を中心に晴れた日もあったが、上旬と下旬は台風周辺の湿った空気や台風などの影響を受け曇りや雨の日が多く、大雨や荒れた天気となった所もあった。
- ・平均気温は平年よりかなり高く、降水量は平年より多く、日照時間は平年並みであった。



(出所)沖縄気象台

消費関連

建設関連

観光関連

その他



ヘリテージツーリズム

～地域の歴史や文化活用～

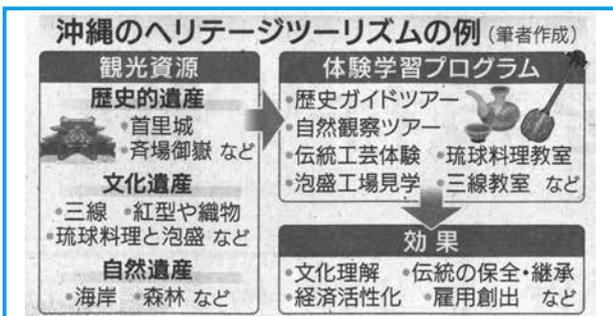
りゅうぎん総合研究所 取締役調査研究部長
宮国 英理子

ヘリテージツーリズム（HT）は、地域の文化や歴史など「ヘリテージ（伝統・遺産）」を活用した観光形態です。沖縄は琉球王国時代の栄華をしのばせる文化や独自の歴史、美しい自然環境があり、HTに適した場所です。世界遺産「琉球王国のグスク及び関連遺産群」は有名ですが、まだまだ誇るべきヘリテージがあります。

那覇大綱挽には観光客を含め約28万人の人出があり、与那原大綱曳は450年も続く祭りとして地元を中心ににぎわいをみせます。他にも各地のエイサーやハーリー、宮古島のパーントゥなど身近な伝統行事には、本土や外国にはない異文化体験として大きな魅力があります。沖縄についてより深い理解を得られ、地域では経済活性化のほか、文化遺産の保全・継承や、住民との結びつきが深まることなどが期待できます。このようにHTは沖縄観光に新たな付加価値をもたらし、リピーター獲得にも役立つでしょう。

一方、環境負荷の増加や文化遺産の劣化など課題もあります。持続可能な観光の実現には、行政や地域社会、教育機関などが連携し、観光客への適切な情報や充実した観光プログラムの提供が必要です。また地域住民の理解と協力を得るため、観光による経済効果が地域に還元される仕組みや、住民が主体的に関われる体制づくりが重要です。

きょうは文化の日。首里城復興祭が開催されます。古式行列や復興中の正殿見学に参加し、今と過去をつなぐヘリテージを感じてみてはいかがでしょうか。



電子契約

～書面契約と同様の効力～

琉球銀行 西崎支店長
仲里 貴

電子契約という言葉を目にしたことはありますか。ここ最近では、既に活用しているという方や事業者も増えているようです。新型コロナウイルス感染症の流行に端を発したテレワークの流れの中、2020年に「脱ハンコ・デジタル化」への機運が急速に高まり、関係省庁による電子化の対応が進められました。

電子契約とは紙の契約書ではなく「電子データがコンピューター等によって作成される契約」のことを指し、法律上も認められている契約方法です。「電子署名法」には電子的に作成された書類であっても、本人による電子署名が行われていれば真正に成立したものと推定する旨の記載があり、押印のある書面と同様の効力を備えると言えます。

書面契約との違いについては、電子契約はシステム上でタイムスタンプを付与することにより、改ざんを防いでいる点が挙げられます。また、第三者機関である認証局の電子証明書発行により、信頼性を確保している点も違いの一つです。

電子契約は業務効率化やコンプライアンス強化の他、特に書面の印刷費用や印紙代などといったコストを抑えられる点が大きなメリットと言えます。他方、電子契約は取引先との合意が必要である点や業務フローの変更を要するといった側面もあります。

今では業務委託契約書や金銭消費貸借契約証書、請求書・発注書など電子契約の対象は大きく広がっています。電子契約はDX化への一歩として、選択肢の一つに成り得るかもしれません。





専門職大学院

～高度な職業の能力培う～

琉球銀行 リスク統括部 調査役

幸喜 安玄

少子化による労働人口減少が懸念されるなか、リカレント教育やリスクリングなど社会人の学び直しによって、生産性を向上させることが期待されています。そこで、社会人のスキルアップの場として注目されている専門職大学院についてご紹介いたします。

専門職大学院は、「高度の専門性が求められる職業を担うための深い学識及び卓越した能力を培うことを目的」(学校教育法99条2項)とする教育機関です。社会人にとって専門職大学院のメリットは以下の2点が挙げられます。

1点目は仕事に関連する内容が学べる点です。専門職大学院は、企業の経営企画や会計、法律など高度な専門性が要求される職業分野について開設されており、自身の担当する仕事や興味のある分野について専門的に学ぶことができます。

2点目は、社会人が学びやすいように配慮されている点です。例えば、社会人に配慮した入学者選抜が行われたり、平日夜間や土曜日に授業が行われたりします。

専門職大学院には授業のリアルタイム配信やオンデマンド型のメディア授業が充実している大学院もあり、県外へ学びに行くのに経済的な負担が大きい場合も、メディア授業を活用することで県外での滞在費を必要最小限にとどめることができます。

このようにさまざまな分野で専門職大学院は設置されています。ご自身の学び直しや企業の従業員教育のツールとして、専門職大学院の利用も選択肢に入れてみてはいかがでしょうか。

※この他にも公共政策、教員養成、情報、原子力など、さまざまな分野がある

分野	修了後の進路の例
ビジネス・MOT	経営企画・CEO候補者、起業者 など
会計	公認会計士、企業等の会計専門家 など
公衆衛生	企業等の健康管理専門家 など
知的財産	弁理士、企業等における知財担当 など
臨床心理	企業等におけるカウンセラー など
法曹養成(法科大学院)	弁護士、企業等の法務担当者 など

出所:文部科学省HP「専門職大学院制度の概要」より筆者作成



顧客本位の業務運営

～金融機関利用の目安に～

琉球銀行 営業統括部 資産運用サポートグループ長

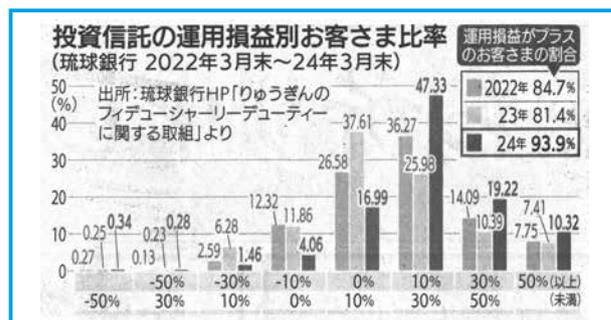
赤嶺 嘉信

2023年11月に公布された改正金融商品取引法により、顧客本位の業務運営(FD)が法制化されました。投資による企業の成長の果実が家計に分配される「資金の好循環」を実現し、家計の安定的な資産形成を図ることを目的としたものです。具体的には、最終的な受益者たる金融サービスの顧客等の最善の利益を勘案しつつ、誠実かつ公正に業務を遂行すべきである旨の義務を、金融事業者等に対し幅広く規定しています。

本法制化以前より、銀行などの金融事業者が主体的に創意工夫を発揮し、良質な金融商品・サービスを提供することを促す「顧客本位の業務運営に関する原則(FD原則)」が策定されており、金融事業者自身の判断で採択することが可能となっていました。

FD原則を採択している金融機関は希望によりFDへの取り組み方針と取り組み状況、およびFD原則とこれらの対応表を公表することで、金融庁の「金融事業者リスト」へ掲載できます。同リストに合わせて、各金融機関が取扱う主な投資信託(上位20銘柄)等の指標となる共通KPI(図表)も公表されており、一般の顧客が金融機関のFDへの取り組みを比較検討できるようになっています。

琉球銀行も「それぞれのお客さまが思い描く将来の希望を実現していただくこと」がお客さまの最善の利益と考えFD原則を採択し、金融事業者リストへ掲載いただくと共に、共通KPIを公表しています。金融機関を利用する際の一つの目安としてはいかがでしょうか。



想いをつなぐ。

りゅうぎんでは、事業承継の取組をサポートします。

親族内承継

従業員承継

第三者承継

2016年度～2023年度
事業承継サポート件数実績

親族・従業員承継

第三者承継 (M&A)

1,973件

1,199件

合計

3,172件

こんなお悩みの方は
ご検討をおすすめします。

- 事業承継の準備について、何から始めていいかわからない方
- 親族・社員に経営のバトンタッチ、自社株式などの引き継ぎを検討したい方
- 親族・社員に事業の後継者がいない方
- 信頼できる企業に会社・社員を引き継ぎたい方
- 効率的なグループ運営や事業承継に備えて組織体制を見直したい方

経営情報

提供：太陽グラントソントン税理士法人

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 2024年11月

今回のテーマ

生成AIと企業の未来

生成AIの広がりと企業の動き

アメリカの法人 OpenAI が開発した対話型 AI 「ChatGPT」によって、生成 AI のブームが始まりました。従来の人工知能 (AI) は主にパターン認識に特化していましたが、生成 AI は自らコンテンツを生成する能力を持っています。文章、画像、音声、動画と多岐にわたる生成が可能で、この技術は誕生後瞬く間に世界中に拡散しました。そのスピード感は驚異的で、わずか数年で多くの企業の業務や製品開発の現場に不可欠な存在となっています。

生成 AI の導入にいち早く対応した企業は、さまざまな分野で大きな成果を上げています。例えば、レストランでのロボットによる配膳、製造業の品質検査や在庫管理、農業の作物選別や農薬散布、漁業の給餌装置開発、金融の不正検知や株価予測するなどです。最近の選挙では、SNS での声を要約して色別の点で意見の大きさを分布してビジュアル化するテレビ局もありました。

一方で、生成 AI の導入に慎重な姿勢を保ち続けたり、導入を後回しにしてしまう企業は、業務効率が低下したり競争力が弱まるリスクに直面する恐れがあります。生成 AI の活用が、今後の市場シェアや収益に影響を与える可能性を考慮することが重要視されます。

生成AIが抱える課題と解決へのアプローチ

生成 AI の活用には課題もあります。例えば、次のようなリスクが懸念されます。

- 企業内部のデータを AI で利用する際、機密情報が外部に漏れる可能性
- 誤った情報や偏見が含まれるなど、正確ではない情報が生成されること
- 学習したデータが著作権侵害に該当すること

これらのリスクを考慮し、生成 AI に全てを任せるのではなく、人間が最終的なチェックを行うことが重要です。生成 AI を有効活用するためには、企業はガバナンスを強化し、リスクに備える必要があります。具体的には、次のことが求められます。

- 情報の管理と保護のためのルール設定 (自社独自の生成 AI の開発や企業内規定を整備する)
- AI が生成する情報の検証プロセスの整備 (情報を確認する専門チームの結成や、定期的な品質チェックを行う)
- 社員教育を通じたリテラシーの向上 (生成 AI に関する知識やリスクについて研修する)

これにより、生成 AI は単なる効率化の手段にとどまらず、持続的な成長を支える戦略的なツールとなることが期待できます。また、技術変化の時代において、生成 AI に対して何もアクションを起こさないことが大きなリスクとなる可能性があります。すべての企業が同じように新たな技術の波に直面します。この事実を見過ごすことなく、変化にしっかり対応することが、業界での競争力を保つとともに、自社の成長を加速させる鍵となります。

お見逃しなく！

生成 AI の課題は、技術と組織文化の両面から取り組むことで改善可能です。導入準備と社員教育を進め、活用を恐れずに進化させることができれば生成 AI は大きな力となるでしょう。生成 AI の活用は新たなツールとしてだけでなく、企業運営の革新とビジネスモデルの進化にもつながります。今こそ企業としての方向性を定め、生成 AI を味方につけてビジネスの新たな可能性を秘めています。

沖縄県内の主要金融経済指標

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)	家電大型 専門店 販売額	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
2021	▲ 7.9	▲ 1.7	▲ 0.2	21.2	▲ 11.0	1.7	344,381	11.8	1,571	1.0
2022	5.2	2.0	2.5	1.3	▲ 1.2	▲ 7.9	340,357	▲ 1.2	1,519	▲ 3.3
2023	8.4	5.5	6.1	▲ 0.8	19.2	3.6	425,816	25.1	1,337	▲ 12.0
2023 9	8.5	6.8	7.5	6.6	19.5	14.5	73,429	150.2	107	▲ 7.5
10	11.8	6.6	6.9	3.5	15.1	8.2	22,851	▲ 23.0	145	2.4
11	5.3	5.1	5.4	2.7	6.1	3.5	30,627	78.9	89	▲ 47.0
12	2.0	3.2	3.8	3.2	▲ 8.1	7.0	17,812	58.8	139	3.0
2024 1	7.1	3.5	4.0	0.8	▲ 19.7	5.4	42,164	279.4	78	▲ 20.3
2	13.3	9.9	10.6	6.8	▲ 29.5	7.3	53,986	▲ 9.1	75	▲ 24.6
3	5.2	6.3	7.2	11.9	▲ 26.8	▲ 4.7	75,459	▲ 11.1	104	29.2
4	0.4	3.9	3.9	19.6	▲ 25.4	3.5	14,227	▲ 19.5	108	▲ 2.5
5	4.5	1.6	2.0	4.8	▲ 7.5	▲ 1.9	22,412	58.7	150	30.4
6	11.1	8.7	9.3	29.3	▲ 7.4	▲ 6.5	34,088	51.0	134	▲ 16.2
7	0.7	2.5	2.9	12.5	▲ 2.5	10.3	45,309	2.2	99	0.7
8	12.0	5.2	5.4	4.6	17.9	11.7	23,591	▲ 12.5	96	▲ 0.3
9	4.6	5.6	6.1	4.1	▲ 2.2	▲ 6.5	33,001	▲ 55.1	86	▲ 19.9
10	▲ 0.8	1.6	2.7	-	5.1	4.2	24,622	7.7	-	-
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) 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	手持ち 工事額	建設関連 DI (単月)	建設関連 DI (3カ月移 動平均)
	戸	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	前年比	指数	指数	指数
2021	9,668	▲ 9.7	▲ 8.4	▲ 15.4	▲ 21.1	▲ 6.0	3.1	-	-	-
2022	9,179	▲ 5.1	21.0	▲ 1.3	0.5	10.3	9.0	-	-	-
2023	10,183	10.9	32.4	0.6	▲ 0.1	P14.6	▲ 2.5	-	-	-
2023 9	845	21.1	32.5	18.5	20.0	30.4	7.2	245.2	6.9	0.0
10	747	15.3	▲ 6.4	10.9	4.9	14.1	8.6	245.4	3.6	3.5
11	782	0.6	50.7	6.4	14.4	35.5	▲ 0.5	250.5	▲ 10.7	▲ 0.1
12	1,102	7.3	135.0	▲ 10.1	▲ 7.2	44.9	4.5	263.5	7.1	0.0
2024 1	768	▲ 14.2	▲ 73.8	0.4	▲ 1.5	25.2	7.6	263.7	▲ 7.1	▲ 3.6
2	640	▲ 2.6	▲ 17.0	2.7	2.5	34.2	21.1	261.1	0.0	0.0
3	638	▲ 4.8	201.5	▲ 8.7	▲ 12.0	▲ 19.8	3.2	290.1	▲ 10.7	▲ 6.0
4	852	16.2	410.7	▲ 6.7	▲ 10.1	6.4	5.3	288.0	▲ 3.6	▲ 4.8
5	804	4.7	36.0	▲ 0.3	▲ 0.8	2.6	5.3	290.6	0.0	▲ 4.8
6	962	▲ 20.7	▲ 55.1	▲ 2.7	1.0	0.1	▲ 2.5	281.5	0.0	▲ 1.2
7	955	3.4	8.6	▲ 9.0	3.3	8.1	10.5	277.0	▲ 14.3	▲ 4.8
8	744	▲ 12.2	▲ 61.0	17.0	31.0	▲ 3.1	2.7	300.1	▲ 3.7	▲ 6.0
9	810	▲ 4.1	▲ 40.4	▲ 14.2	▲ 17.0	▲ 5.9	▲ 10.1	305.2	▲ 3.4	▲ 7.1
10	-	-	117.1	▲ 9.7	▲ 7.6	▲ 7.5	▲ 11.0	299.2	▲ 3.4	▲ 3.5
出所	国土交通省		りゅうぎん総合研究所調べ							

注) 手持ち工事額は、2015年平均=100とする。

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)		観光施設入場者数	ゴルフ場入場者数
	千人	前年比	千人	前年比	市内	リゾート	市内	リゾート	前年比	前年比
2021	3,016.7	▲ 19.3	0.0	▲ 100.0	24.3	22.2	▲ 30.4	▲ 20.0	▲ 41.0	8.6
2022	5,697.8	88.9	47.7	100.0	46.9	43.4	92.9	104.3	134.1	4.7
2023	8,235.1	44.5	986.3	1,967.7	57.4	56.0	40.8	33.3	P62.9	3.3
2023 9	710.1	43.5	106.6	100.0	56.5	55.0	33.0	23.6	P43.5	9.4
10	788.4	25.0	115.5	4,177.8	60.8	64.9	18.4	12.7	34.2	▲ 5.5
11	688.0	11.9	90.9	651.2	57.8	57.4	▲ 6.1	▲ 1.4	23.9	▲ 0.1
12	666.6	5.0	95.1	189.9	63.9	47.7	3.8	▲ 4.8	15.6	0.5
2024 1	629.1	18.2	120.3	168.5	58.9	46.4	15.9	6.4	25.9	▲ 2.3
2	719.2	20.3	144.8	233.6	72.0	59.8	18.8	14.5	26.6	▲ 2.0
3	845.1	10.3	164.1	155.6	69.7	58.8	10.1	▲ 4.1	13.6	▲ 3.4
4	749.3	11.9	158.9	138.2	63.5	58.4	26.6	8.0	17.6	▲ 8.7
5	707.5	9.7	148.5	91.1	55.5	51.3	17.6	▲ 5.6	6.9	▲ 13.1
6	744.5	12.2	166.9	44.9	64.4	59.0	19.5	7.0	P6.1	▲ 6.4
7	912.0	17.1	219.7	90.7	70.5	65.9	26.6	4.0	P5.3	▲ 5.8
8	1,003.8	37.8	235.0	143.8	72.7	62.6	39.5	9.6	P40.1	17.8
9	831.0	17.0	196.2	84.1	70.3	P61.0	35.4	P10.2	P17.5	▲ 13.3
10	886.7	12.5	192.3	66.6	76.2	P69.7	30.2	P8.1	P9.9	P▲ 9.3
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					

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)	広告収入
	件	百万円	前年比	前年比	%	前年比	倍	前年比	前年比
2021	38	10,989	201.9	0.0	3.6	0.4	0.80	0.7	3.9
2022	34	6,120	▲ 44.3	2.8	3.3	2.1	0.98	22.5	▲ 2.9
2023	40	3,398	▲ 44.5	3.7	3.3	1.7	1.16	7.5	▲ 2.6
2023 9	6	771	828.9	3.7	3.4	0.9	1.20	5.0	3.7
10	1	200	▲ 75.5	3.5	3.4	3.7	1.16	1.4	6.0
11	4	239	218.7	3.6	3.2	3.1	1.11	▲ 7.2	▲ 7.1
12	2	110	▲ 82.2	3.6	2.9	1.3	1.13	0.2	▲ 4.1
2024 1	4	416	225.0	3.2	2.8	1.2	1.14	▲ 2.4	0.1
2	6	157	▲ 63.5	4.3	2.8	1.7	1.16	▲ 1.8	1.3
3	4	113	▲ 22.1	3.5	3.3	1.1	1.16	▲ 3.9	4.6
4	3	188	▲ 36.1	2.8	3.9	0.8	1.14	▲ 9.1	▲ 2.2
5	4	55	▲ 92.0	3.4	3.3	1.9	1.10	▲ 5.0	▲ 0.4
6	8	1,879	735.1	2.1	2.9	0.1	1.07	▲ 5.0	▲ 4.3
7	4	1,099	647.6	3.1	3.3	2.0	1.10	▲ 5.1	▲ 2.9
8	4	201	905.0	3.0	2.8	3.7	1.12	4.7	▲ 0.7
9	1	56	▲ 92.7	3.3	3.5	1.4	1.12	▲ 9.7	▲ 1.6
10	5	537	168.5	3.0	3.4	▲ 1.3	1.15	▲ 4.5	-
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		りゅうぎん総研調べ	

注) 消費者物価指数は、2021年7月より2020年＝100に改定された。

注) 失業率と有効求人倍率は、2023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。

注) 有効求人倍率(季調値)と新規求人数は、就業地ベース。

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)	県内金融機関の預金残高 (末残)		地銀3行預金量 (信託勘定含む末残)		地銀3行融資量 (信託勘定含む末残)	
	億円	億円	億円	%	億円	前年比	億円	前年比	億円	前年比
2021FY	2,825	2,906	▲ 80	1.356	58,716	4.1	58,037	4.1	41,033	0.5
2022FY	2,581	3,453	▲ 873	1.332	60,834	3.6	60,065	3.5	41,959	2.3
2023FY	2,533	3,903	▲ 1,492	1.318	62,838	3.3	62,058	3.3	43,558	3.8
2023 9	167	418	▲ 251	1.325	62,215	2.8	61,480	2.8	41,799	1.3
10	209	323	▲ 113	1.327	61,897	2.2	61,174	2.2	41,641	1.2
11	258	352	▲ 93	1.328	62,021	2.4	61,242	2.4	41,766	1.2
12	352	181	170	1.318	61,973	2.3	61,202	2.2	42,233	1.9
2024 1	148	500	▲ 352	1.320	61,654	2.5	60,873	2.4	42,248	1.9
2	161	178	▲ 139	1.317	61,590	2.3	60,821	2.1	42,428	1.9
3	183	362	▲ 179	1.297	62,838	3.3	62,058	3.3	43,558	3.8
4	246	307	▲ 61	1.317	63,353	2.4	62,633	2.4	42,615	2.7
5	166	489	▲ 323	1.321	63,137	2.1	62,331	2.0	42,700	2.8
6	152	316	▲ 164	1.317	63,609	2.5	62,838	2.6	42,858	3.1
7	659	527	132	1.314	63,442	1.8	62,633	1.7	43,166	3.7
8	279	584	▲ 305	1.311	63,652	2.2	62,812	2.1	43,433	4.5
9	201	381	▲ 179	-	63,344	1.8	62,606	1.8	43,566	4.2
10	-	-	-	-	-	-	62,115	1.5	43,558	4.6
出所	日本銀行那覇支店				日本銀行本店		沖縄県銀行協会			

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。

年度	沖縄振興開発金融公庫融資量 (末残)		沖縄県信用保証協会 債務残高(末残)		鉱工業生産指数 (季調値)		通関 輸出	通関 輸入
	億円	前年比	億円	前年比	2015年=100	前年比	百万円	百万円
2021FY	10,428	1.0	3,005	4.9	-	-	44,890	126,238
2022FY	10,667	2.3	3,006	0.0	-	-	75,417	302,815
2023FY	10,197	▲ 4.4	2,919	▲ 2.9	-	-	52,671	288,310
2023 9	10,238	▲ 4.6	2,961	▲ 0.7	78.7	7.8	2,555	15,641
10	10,321	▲ 3.7	2,953	▲ 1.4	72.9	1.1	1,620	17,430
11	10,285	▲ 4.3	2,954	▲ 1.2	77.0	13.2	7,894	50,581
12	10,241	▲ 4.6	2,946	▲ 1.7	73.3	4.3	1,380	12,960
2024 1	10,203	▲ 4.9	2,936	▲ 2.2	83.7	11.6	2,138	14,788
2	10,211	▲ 4.8	2,924	▲ 2.4	84.2	11.3	1,691	16,725
3	10,197	▲ 4.4	2,919	▲ 2.9	80.7	4.4	16,581	10,902
4	10,144	▲ 4.5	2,885	▲ 3.4	76.5	6.2	4,260	20,379
5	10,079	▲ 4.6	2,856	▲ 4.1	74.4	2.2	2,123	19,958
6	10,018	▲ 4.6	2,841	▲ 4.4	72.5	▲ 0.6	7,384	25,091
7	9,905	▲ 5.4	2,831	▲ 4.7	75.5	7.2	3,042	55,228
8	9,877	▲ 4.0	2,810	▲ 5.2	70.9	3.1	2,076	38,014
9	9,811	▲ 4.2	2,792	▲ 5.7	71.3	▲ 9.4	1,810	12,758
10	9,678	▲ 6.2	2,788	▲ 5.6	-	-	2,062	14,711
出所	沖縄振興開発金融公庫		沖縄県信用保証協会		県企画部統計課		沖縄地区税関	

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。
注) 鉱工業生産指数は暦年ベース。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。
注) 貿易概況は、暦年ベース。

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

ポイントサービスのお申し込みがまだの方は、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し込みください。



ポイントサービスとは

日頃お世話になっているお客さまに対し、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

お問い合わせは右記のフリーコールまで **0120-19-8689** 受付/9:00-17:00
(銀行休業日は除きます)

特集レポートバックナンバー

■令和5年

4月 No.642 経営トップに聞く 株式会社沖縄環境保全研究所
(RRI no.201)

5月 No.643 経営トップに聞く 株式会社A&S
(RRI no.202) 特集1 県内ゴルフ場の状況とゴルフツーリズムの可能性
特集2 2022年度の沖縄県経済の動向

6月 No.644 経営トップに聞く 一般社団法人OGU未来者
(RRI no.203) 特集1 okinawa society5
特集2 沖縄県の主要経済指標

7月 No.645 経営トップに聞く 株式会社 長嶺産業
(RRI no.204) 特集1 沖縄におけるサイクリスト誘客効果の推計
特集2 okinawa society5

8月 No.646 経営トップに聞く 三栄工業株式会社
(RRI no.205) 特集1 沖縄県内におけるレンタカー業界の動向と
充足率推計
特集2 コロナ禍での県内景気と労働市場の動向

9月 No.647 経営トップに聞く 株式会社すこやかホールディングス
(RRI no.206) 特集1 県内の観光目的税導入を巡る動向と導入に
向けた提言
特集2 沖縄県内における2023年プロ野球
春季キャンプの経済効果

10月 No.648 経営トップに聞く 株式会社琉球光和
(RRI no.207) 特集 okinawa society5

11月 No.649 経営トップに聞く 株式会社仲本工業
(RRI no.208) 特集 防衛省関連予算の推移と経済効果について

12月 No.650 経営トップに聞く 社会医療法人仁愛会
(RRI no.209) 特集1 県内の一般廃棄物処理の状況と資源循環
(リサイクル)推進に向けた提言
特集2 沖縄県と全国の所得格差についての分析

■令和6年

1月 No.651 経営トップに聞く 医療法人HSR
(RRI no.210) 特集1 県内在留外国人の動向と多文化共生社会の
実現に向けた提言
特集2 沖縄県経済2023年の回顧と2024年の展望

2月 No.652 経営トップに聞く 琉球フットボールクラブ株式会社
(RRI no.211) 特集1 沖縄県の労働需給問題について
特集2 高齢化による沖縄の社会経済の構造変化

3月 No.653 経営トップに聞く 株式会社レイメイコンピュータ
(RRI no.212) 企業探訪 株式会社立神鐵工所
特集1 沖縄県内におけるカーシェアリング市場の動向
特集2 労働基準法改正が県内企業に及ぼす影響
(2024年問題)

4月 No.654 経営トップに聞く ニッシン株式会社
(RRI no.213) 特集 台湾における自転車利用促進に向けた取り組み

5月 No.655 経営トップに聞く 琉球スポーツアカデミー株式会社
(RRI no.214) 特集1 宮古島市の観光と水問題について
特集2 沖縄県のデジタルツイン実現に向けた 3D
都市モデル整備と活用促進
特集3 2023年度の沖縄県経済の動向

6月 No.656 経営トップに聞く 学校法人興南学園
(RRI no.215) 企業探訪 株式会社琉佐美
特集1 沖縄県の主要経済指標

7月 No.657 経営トップに聞く 株式会社日進商会
(RRI no.216) 特集1 ダイキンオーキッドレディスゴルフトーナ
メント開催が沖縄にもたらす効果
特集2 県産品利用実態アンケート調査にみる製造
業振興に向けた課題と提言

8月 No.658 経営トップに聞く 株式会社フードリボン
(RRI no.217) 特集1 沖縄県におけるスポーツツーリズムの実態調査
特集2 沖縄県内における2024年プロ野球
春季キャンプの経済効果

9月 No.659 経営トップに聞く 株式会社ライフコーポレーション
(RRI no.218) 特集1 沖縄県内における台湾からの入域客の動向
特集2 沖縄県内におけるバス・タクシー運転手不
足の現状と課題解決に向けた検討

10月 No.660 経営トップに聞く 一般社団法人光の子グループ
(RRI no.219) 特集 沖縄県内のマリレジャー業界の現状と課題

11月12月合併 No.661 経営トップに聞く 株式会社日本バイオテック
(RRI no.220) 特集1 医師の働き方改革と沖縄県が抱える医療の課題
特集2 沖縄県内におけるジャパンウィンターリー
グ開催による経済効果
特集3 コロナ後の沖縄県の景気動向

バックオフィスから働き方改革はじめませんか？

あなたの会社は大丈夫ですか。

バックオフィスは利益に直結する業務がないため、後回しにされがちです。そのため、いまだにタイムレコーダーのデータ集計や給与計算を手で行っていたり、年末には従業員に年末調整の用紙を配付したりと負担が大きいです。



バックオフィスのIT化ができるシステムを多数取り扱いしています。

勤怠管理

給与計算

人事・労務

販売管理

会計

その他

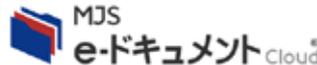


その他取り扱いしておりますのでお気軽にご相談ください

電子帳簿保存法の対応はお済みでしょうか。

2024年1月1日から適用

電子データで授受した請求書・領収書・注文書等は一定の要件を満たした上で電子データによる保存が求められます。



月額4,980円～ コスパの高いクラウドサービス・各種プランをご用意しております。

電子取引は無いけど、文書を電子保管したいだけの方にもおすすめです。

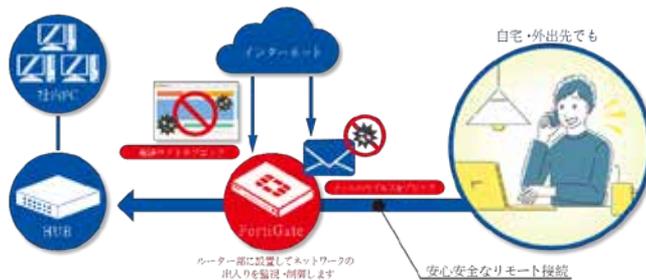
「FortiGate」で安心・安全なテレワークを始めませんか。

「FortiGateシリーズ」は、企業のインターネットゲートウェイに必要な9つのセキュリティ機能を一台で実現するUTMとして、世界シェア首位、日本市場でもシェアは70%を超えています。

UTM (統合脅威管理機能) 対応
次世代ファイアウォールを導入することで



会社のセキュリティ強化と
安全なテレワーク環境構築を実現!



お客様のニーズに合わせた提案をはじめとし、導入からその後の運用までしっかりサポートいたします！
お気軽にお問い合わせください。



沖縄県那覇市久茂地1丁目7番1号
琉球リースビル総合ビル11階

お問い合わせはこちらから
システムソリューション部

☎ 098-869-5003

平日9時～17時受付

WEBサイトからも
お問い合わせ頂けます

りゅうぎん

検索



りゅうぎん調査

No.662

令和7年1月1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

