

ご覧になれます。

2018

11

No.530

- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.176**
**コミュニケーションの取りやすい空間、
雰囲気を持続して守っていく**
栄町市場商店街振興組合
- 5 **地域リレーションシップ情報 169**
**沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
「3R 推進月間イベント」の実施**
- 6 **シリーズ日本経済**
リーマンショックから10年の株式市場
京都大学名誉教授・同大学院経営管理研究部客員教授 川北 英隆
(株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー)
- 8 **「スポット調査」人手不足の状況について**
- 12 **中小機構 沖縄事務所の取組**
中小企業の経営課題の解決への取組みについて
- 14 **けいざい風水**
- 16 **県内景況・確報**
2018年8月の県内景況
- 24 **国内景気動向**
- 26 **沖縄マーケティング情報**
 - ①沖縄県内の事業所数・従業者数・人口・世帯数
 - ②世界の中の沖縄(年次)
 - ③グラフでみる沖縄経済
 - ④数値でみる沖縄県・全国の経済動向(月次)
- 46 **経済社会のできごと(沖縄、国内・海外)**
2018年9月
- 48 **各種セミナー等開催インフォメーション**



表紙写真/黄金色のススキ

コミュニケーションの取りやすい空間、 雰囲気を持続して守っていく



栄町市場商店街振興組合



▲左より、山田副理事長、高良副理事長、黒島事務局長

栄町市場は那覇市の中心街として大いに栄えましたが、一時期はすっかり寂れてしまいました。しかしこの数年、市場の人々や、県内外からこの街の魅力に惹かれてやってきた、多くの人々の手によって、徐々に活気を取り戻しつつあります。今回は、栄町市場商店振興組合の山田哲史副理事長、高良武一郎副理事長、黒島浩事務局長に栄町市場の魅力や、その取り組みについてお話を伺って参りました。

栄え、発展させようという想いで、「栄町」

栄町は、その昔、熊本鎮台から派遣された鎮台兵が廃藩置県後の琉球の動静を監視する兵の運動場だったそうです。戦後の整地計画で公設市場と一般商店街、住民の受け入れが始まり、翁長前沖縄県知事のお父さんが村長だった頃に、「ここを何とか栄え、発展させよう」という想いで、「栄町」と名付けられたそうです。

当時は、首里、真和志、浦添辺りからも、買い物にきて、足の踏み場がないほどお客さんで一杯だったと、オジー、オバー達は自慢ばかりしていました。やがて市場は村営から自主的な経営へ転じました。



昭和の栄町市場



かつては那覇市の中心街として大いに栄えましたが、1990年代のバブル崩壊当りからすっかり寂れてしまい、当時の繁栄を彷彿とさせるものはありません。

しかしこの数年、市場の人々や、県内外からこの街の魅力に惹かれてやってきた、多くの人々の手によって、徐々に活気を取り戻しつつあります。

お店とお客さん、お客さん同士の距離の近さが魅力

栄町は、昼と夜で雰囲気がガラリと変わります。昼間はマチグラーですが、夜になると飲み屋街に変わります。

日本中の貝が食べられる居酒屋、行列ができるほど人気のある餃子屋、レトロな雰囲気落ち着く居酒屋、地元ミュージシャンが店主を務める居酒屋、おしゃれなBARなど大小たくさんのお店が、この栄町市場の狭いスージグワァーに迷路のように軒を連ねています。

比較的、安価で利用でき、ノスタルジックでディープな沖縄を味わえ、そしてなによりもお店とお客さん、お客さん同士の距離の近さが魅



▲スージグワァーに軒を連ねる飲み屋街

力です。最近では地元客以外に、観光客も多く、みなさん一緒に楽しんで頂いています。

たまたま栄町市場に訪れたのがきっかけで、この街の魅力に取り憑かれ住み着いてしまう人が、全国各地から後を絶ちません。

お客様の質も良くなり、徐々に活気を取り戻す

私（黒島事務局長）がこの栄町市場商店街振興組合で務めるようになって16年になります。務め始めた当時は、防犯灯もなく市場商店街は暗くて、酔っ払った男女が来て遊んだりしていたため市場商店街のみなさんは不安がっていました。

そこで、まずは那覇市の助成金を活用して防犯灯を市場商店街に設置し明るくすることから始めました。次に、社交街と市場商店街を分ける、東口、西口、南口、北口、中口の看板を作り、また、マナーの悪いお客さんがいたらお店から注意するようお願いすることで、お客さんの質も良くなり、街は徐々に活気を取り戻して来ました。



最終土曜日に「栄町市場屋台祭り」を継続して開催

平成19年から毎年6月～10月の最終土曜日に「栄町市場屋台祭り」を継続して開催しています。1日500人～700人も集客をもたらし、参加者は年々増加しており、地元客及び観光客の交流の場ともなっています。さらに、市場内で働く女性で結成された「おばあラッパーズ」など、有志によるミュージシャンが祭りを支え、衰退していた市場への集客・活性化に成功しています。また、栄町市場にゆかりのあるアーティスト、デザイナーその他



10月27日(土)
アコクローブックマーケット
栄町市場屋台祭り

※会場は早いしるし販売が優先です。公共交通機関をご利用ください。
※雨天の場合は安全を考慮して中止となる場合があります。
※詳細は栄町市場公式HP・FBにてご確認ください。
※公式HP <http://sakaemachi-ichiba.net>

様々な人達が、ボランティアとして参加したオムニバスCDの制作により、市場の知名度が高まり、県内外からこの街の魅力に惹かれ多くの客が訪れ賑わいを見せています。



▲市場内で働く女性で結成された「おばあラッパーズ」

地元密着型の商店街「マチグワー」が存続

一方、昼間は夜に押されてはいるのですが、地元密着型の商店街として、青果精肉店、鮮魚店、乾物屋、洋裁店などがひしめき合っている「マチグワー」が存続しています。

お店の特徴としては、個々のお店の品質が高く、イメージとしては肉の専門家がいて、魚の専門家がいて、私（山田副理事長）だとコーヒーの専門家がいます。その専門家の集合体が昼の栄町であり、だからマチグワーが存続出来ているのです。

また、栄町市場では、お客さんとお店の人、お客さん同士、お店同士のユンタクが絶えません。今の時代、コミュニケーションは希薄になっていますが、逆にこれらのコミュニケーションは今後必ず商売に必要な部分になってくると思います。そうしたコミュニケーションを大事に残していくのが街としては大切だと思っています。



若い世代で声を出していく

昼の栄町市場では、高齢化で次の世代が継がない場合は店じまいとなり、替わりに夜の店が入って来るケースが増えています。

昼と夜が両方、イーブンに「昼も元気、夜も元気」のイメージで街が反映していくというのが、ベストだと考えています。将来の市場のために街のビジョンをはっきりさせ、若い世代で声を出していくことが大事です。今の状況を逆にチャンスと捉えて、「自分達がちゃんと考えて、プランを立てていけば、自分達の理想とする街にしていける」という発想を若い世代に持たせていきたいと思っています。

現在、総勢で約10名の若手メンバーが活動しており、屋台祭りの運営以外に定期的に勉強会を開催したり、市場の諸問題等についてディスカッションを行っています。

8月から、屋台祭りの開催前にブックマーケットを始めました。そこからなにか活路を見出せないかということで、まずはトライし始めたところです。

街の活性化の主体は地元の人々の頑張り

私（山田副理事長）はこの栄町市場でコーヒーショップを営んで12年になるのですが、最初に理事長に言われたのが、街を活性化するには「よそ者、若者、ばか者」の力が必要だということでした。私は長野県出身で、当時、県外から来てここ栄町で商売をしている人は誰もいませんでした。早々3年目に組合の副理事長を任され、若い世代の代表として街の振興に関わらせていただいたのですが、そこで分かったのが、外の目線というのはとても大事だということでした。私も街の中に入れば入るほどそのポイントがぼやけてしまいます。

そういった意味では、私のように県外から、また、中国や韓国、ミャンマーからこの栄町に来てお店を営んでいる人達がいるのは、街の活性化には良い事だと思います。しかし、外の人

が入り過ぎてしまって、中の人々が引いてしまっているような感じの活性化はあまり盛り上がりません。

私は海外や本土へコーヒーの仕事で出張する機会があり、いつも街の活性化に関心を寄せているのですが、やはり元気な街のキーポイントとしては必ず、真ん中は地元の人々が頑張っていて、その頑張りが周りの地域の人達を、更にマスコミなどの外の人達を巻き込んでいく循環ができています。

10年くらい前に、理事長の下、「動かないと何も始まらない。街としてはもう底がないので、なんでもやろうよ」と、とにかく動いて、みんなでやっていく中で、屋台祭りの活路を見出すことができました。個々に頑張ってきた人達が徐々に束になっていった感じです。



▲年に一度の栄町市場感謝祭

コミュニケーションの取りやすい空間、雰囲気継続して守っていく

那覇市内の農連市場や牧志公設市場が再開発に向かっていますが、栄町市場は再整備の方向を検討しています。

組合としては、アナログというかコミュニケーションの取りやすい空間、雰囲気をずっと継続して守っていく、そういう場所をつくっていきたいと考えています。コミュニケーションが希薄になっている世の中ではとても大切なものだと思います。その役割を果たせるのはこの栄町市場でしかなく、再開発をしてしまうと、そうした役目を果たす場所がなくなってしまいます。

しかし、老朽化しているのは確かであり、そのリスクの部分をしっかり捉えて、部分的に整備していくのであれば、この魅力ある栄町市場を残すことができると思います。







リーマンショックから10年の株式市場

京都大学名誉教授・同大学院経営管理研究部客員教授

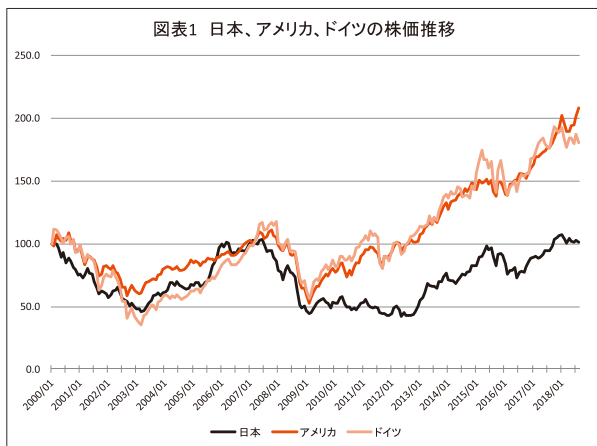
川北 英隆

(株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー)

1 はじめに

2007年、サブプライムローン（低信用力層向けローン）の返済不能問題が表面化したことから、世界の株式市場にはピークアウト感が漂っていた。その中、08年9月15日、アメリカの大手投資銀行だったリーマンブラザーズが倒産手続きを申請した。これを引き金に株式市場は大暴落に転じた。同時に、他の大手金融機関も破綻すると懸念が生じ、経済活動にも大きな支障をもたらした。

リーマンショックの経営破綻の影響は、各国金融当局の必死の努力もあり、09年の2、3月に底を打った。とはいえ、株価が07年当時の高値を抜いたのは、欧米が13年、日本は17年に入ってからである（図表1）。



図表1 日本、アメリカ、ドイツの株価推移
2000年1月末を100とし、日本(TOPIX)、アメリカ(S&P500)、ドイツ(DAX)の推移を示した。QUICK社Astramanagerのデータに基づいて作成。

リーマンショックから10年が経過した。そこで、08年8月末から18年8月末までの10年間の株価上昇率を計算したところ、日本38.3%（年率3.3%）、アメリカ126.2%（同8.5%）、ドイツ92.5%（同6.8%）だった。

以上のように、日本の株価の回復は遅れた。リーマンショックがアメリカを震源としたにもかかわらず、日本の市場がその影響を一番強く

2 時価総額別に見た投資収益率

最初に、リーマンショック直前の08年8月末から18年8月末までの10年間について、企業ごとの株価推移を計算し、時価総額の大きい順に並べた（図表2）。

図表2 大企業の株価推移(2018年8月末までの10年間)

	相対投資収益率・プラス(社)	株価上昇率・プラス(社)	株価上昇率(年率、%)
時価総額最上位20位	3	8	▲1.6
21~40位	11	12	1.1
41~60位	10	11	1.2
61~80位	13	15	6.0
81~100位	10	15	2.9

相対株価投資収益率はTOPIX(配当込み)との対比。株価は分割等を修正したもの。時価総額の上位ランキングは2008年8月末時点のもの。QUICK社Astramanagerのデータに基づいて作成。

図表2の左から2列目では、市場平均と企業ごとの投資収益率を比較している。市場平均として東証株価指数(TOPIX)を用い、投資収益率の比較には配当と値上がり益の両方を含めた。08年8月末以降の10年間、市場全体の投資収益率は配当と株価上昇率の合計で年率5.5%、そのうちの株価上昇率は、先に示したように年率3.3%である。

図表によると、リーマンショック直前の時価総額上位企業は、その後がさえない。とくに最上位20位までの企業で市場平均よりも高い投資収益率をあげたのは3社、すなわちトヨタ、日本電信電話、NTTドコモだけである。平均より投資収益率が低い残りの17社には、大手銀行、トヨタ以外の自動車、電機、総合商社が複数社含まれ、鉄鋼、薬品、鉄道など日本を代表する大企業も入っている。

単純に株価上昇率(20社の平均値)だけを

とって、最上位20位までの企業は値下がりしている。この20社の中には原子力発電所の事故を起こした東京電力が入っているの、それを除外してみたが、それでも▲0.81%と、値下がりしている。上位100社までのうち、市場全体の株価上昇率3.3%を上回っているのは、時価総額上位61~80位の企業群だけである。つまり、日本の大企業が全体として株価上昇の足かせとなった。

これに比べてアメリカはどうか。多くの投資家が知っているように、アップル、アマゾン、グーグル（上場は持株会社のアルファベット）などの歴史の新しい企業が株式市場を牽引しつつ、自らも時価総額のトップランクに躍り出た。

ちなみに日本では、アップルなどに相当する躍進企業が見当たらない。この原稿を書いている10月中旬現在、せいぜいのところ、ソフトバンク（時価総額3位）、キーエンス（同8位）程度である。

3 日本を牽引している企業群

先に述べたように、時価総額が61~80位のランクには、投資収益率が高く、元気のいい企業が比較的多く含まれている。その他のランクにも元気のいい企業が散見される。

そこで、08年8月末時点において時価総額が1兆円以上あり、その時点で投資をしたとすれば、10年間で元本額が3倍以上になった企業を拾い出した（図表3）。13社ある。

図表3 10年間の投資収益の高い企業（時価総額1兆円以上）

	2008/8末 時価総額 (兆円)	同順位	10年間 配当込み投資 収益(倍)
キーエンス	1.12	71	7.02
ソフトバンクグループ	1.96	41	5.95
ファーストリテイリング	1.18	68	5.21
日本電産	1.07	77	4.82
村田製作所	1.09	74	4.71
ダイキン工業	1.09	73	4.29
資生堂	1.05	79	3.72
東京エレクトロン	1.13	70	3.55
KDDI	2.87	24	3.54
花王	1.70	45	3.45
スズキ	1.26	62	3.37
エーザイ	1.29	59	3.27
伊藤忠商事	1.41	55	3.10
TOPIX(配当込)投資収益			1.70

QUICK社Astramanagerのデータに基づいて作成。

この表からわかるように、13社の中の2社は、公的な参入障壁に守られた大手携帯キャリアで

ある。また、伊藤忠商事の場合、資源価格下落の影響を最小限に食い止めた。

これ以外の10社は海外を積極的に使って事業展開している。しかも製造業としての色彩が強く、製品や販売などにおいて独自性を有している。この10社の特徴は京都企業を彷彿させる。実際、10社の中に京都企業が2社（日本電産、村田製作所）入っている。

その京都企業の特徴は、島津製作所（社員の田中耕一氏がノーベル化学賞を受賞）に代表されるように技術志向が強く、他社の製品を真似ることを嫌い、独自色の強い製品を扱っている。このため、製品の利益率が高い。オーナー色が強いことも、製品の独自性を支えていると考えていい。

また、東京ではなく、むしろグローバルに事業を展開している。東京をあまり意識していないことは、京都に本社機能を置いたままの企業が多いことに端的である。

その京都企業（08年8月末時点での時価総額が500億円以上）について10年間の投資収益率（配当込み）を調べてみた。対象となったのは、製造業が17社、非製造業が2社、計19社である。

TOPIX（配当込み）よりも高い投資収益をあげた京都企業が12社ある。すべてが製造業である。京都企業19社のうちの63%に相当する。市場全体（時価総額500億円以上）では、TOPIX（配当込み）よりも高い投資収益をあげた企業の割合は54%である。京都企業の割合はこの市場平均を有意に超えている。

また、10年間の投資収益が3倍以上になった京都企業は6社ある。やはりすべてが製造業であり、19社のうちの32%である。市場全体（同）では20%だから、やはり京都企業の割合のほうが高い。一方、投資収益がマイナスだった企業は3社、19社のうちの16%である。市場全体（同）では19%であり、京都企業の方が低い。

以上、京都企業の特徴が株式投資において効果を発揮していると考えていい。日本の株式市場に欧米並みの勢いが戻るには、独自色が強く、利益率の高い製品やサービスをグローバルに提供する企業の数多くの登場が求められる。

けいざい風水

県内漁業就業者数の推移

年々減少、高齢化も

皆さんの好きな食べ物は、肉派でしょうか？それとも魚派でしょうか？最近では、やはり肉派の方が圧倒的に多いかと思えます（私は魚派ですが）。

沖縄県の調査では、県内の卸売市場は合計で20市場ありますが、生鮮魚介類の市場取扱量はここ5年で横ばいか減少傾向にあります。

また沖縄総合事務局の「沖縄農林水産統計年報」によれば、漁業就業者（海人）の数も年々減少傾向にあり、高齢化が進んでいるのが現状です。

また、同事務局の「統計データから見た沖縄の農林水産業」によると、漁業生産量および漁業算出額は、2015年は、本土復帰直後の1973年と比べると漁獲量で約2割、産出額で約8割の水準となっています。

73年の漁獲量はかつお類が5割を占めていましたが、近年は、まぐろ類の割合が高くなり、2015年は約6割となっています。

県内消費は、観光客の大幅増加に伴い、飲食店での消費は増加傾向にあるようです。

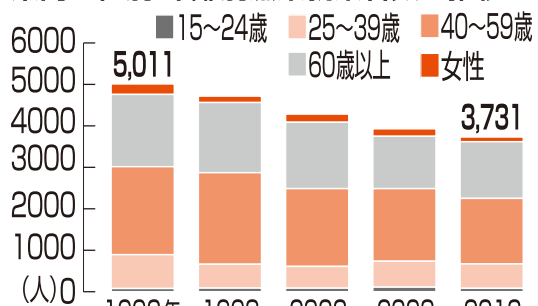
一方、地元の家では刺身や煮つけなどで食卓に並ぶことが少なくなっているかと思えます。

今後、私たち地元の消費者が地魚の消費量をより増やすことで需要が安定し、漁獲量・市場取扱量の増加および漁業就業者の増加にもつながるのではないのでしょうか。

観光立県である沖縄において、海は重要な観光資源です。その海の恵みを、われわれ県民が再認識することで、より魅力的な産業に育つことを期待します。

（沖縄銀行 西崎支店長 新本 宗輝）

県内の性別・年齢別漁業就業者数の推移



（出所：県農林水産部「沖縄の農林水産業」 原典：沖縄総合事務局「沖縄農林水産統計年報」
（2018年5月6日掲載）

企業主導型保育事業

人材の確保でも有効

「保育園落ちた日本死ね」。一昨年、辛辣なブログが話題になりましたが、国も一億総活躍社会の実現に向けてさまざまな施策を実施しており、2016年度から始まった新しい施策として企業主導型保育事業があります。

主な内容は（1）従業員の多種多様な就労形態に対応した保育サービスが提供できる（2）市区町村の計画的整備とは別枠で整備可能であり、設置の際や利用の際に市区町村の関与を必要としない（3）企業の単独設置、複数企業の共同設置、地域の子供の受け入れが可能である（4）一定の条件を満たせば運営費や施設整備費について認可保育園並みの助成が受けられる一などが特徴として挙げられます。

企業主導型保育事業は「会社がつくる保育園」であり、認可保育園並みの国からの助成と、無認可保育園と同じような利便性を併せ持っています。

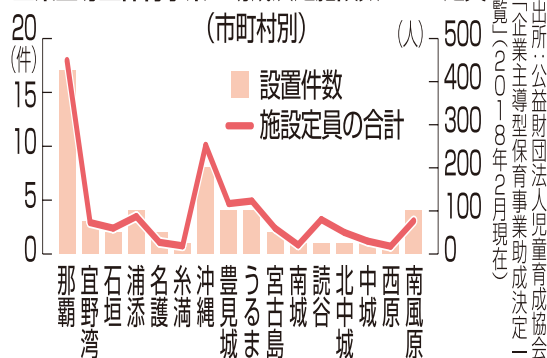
子育て中の従業員にとっては「保育園が会社にあると安心して働ける」というメリットがあります。

一方、経営者としては「従業員が結婚・妊娠・出産・子育てというライフステージにかかわらず働き続けやすくなる」というメリットがあります。また、ワークライフバランス、働き方改革に取り組んでいく姿勢から、企業イメージアップが図られ、人材の採用・確保においても非常に有効となります。

県内でも18年2月現在で56施設（定員1,543人）の助成が決定しており、今後も増加する見込みであることから、認可保育園の待機児童解消の受け皿となることが期待されています。

（沖縄銀行 大謝名支店長 池原 雄次）

企業主導型保育事業の助成決定施設数および定員



（2018年5月13日掲載）

* 出所：公益財団法人児童育成協会「企業主導型保育事業助成決定一覧」（2018年2月現在）

シェアオフィス

創業者も利用しやすい

最近、「ノマド」や「ノマドワーカー」と呼ばれる働き方についての言葉や記事を目にすることが増えてきました。

ノマド（遊牧民）ワーカーとは、働く場所を自由に設定して仕事をする人のことで、ネット環境の整った場所でパソコンやタブレットなどを使い、自分の裁量で仕事ができることが魅力とされています。個人で仕事をしている人や、創業したばかりの人には、コストを低く抑えられることも魅力の一つなのでしょう。

沖縄県は全国で最も「開業率」（2015年度）が高い都道府県ですが、中には創業について色々悩んでおられる方もいるのではないのでしょうか。「安定した収入の目途がつかまでは、費用（固定費）をできるだけ低く抑えたいので最初はひとりで創業したい」、「自由に仕事がしたい、でも創業者の仲間が近くにいると心強い」と思っている創業予定者の皆さん、シェアオフィスを利用してはいかがでしょうか？

シェアオフィスとは、カフェスタイルや個室のワーキングスペースを提供してくれる施設のことですが、共有のトイレや給湯室があり、商談室、会議室を借りることもできるよう。料金プランは選べますし、一時的な利用が可能な場合もあるようで、事務所を借りるよりはかなり格安です。利用者は同じような創業者や個人事業者が多く、新しい仲間に出会えるかもしれません。沖縄県でも都市部を中心にシェアオフィスが増えてきているようです。

いかがでしょう、創業のハードルは下がりましたか？

（沖縄銀行 コザ支店長 伊志嶺 朝太）

都道府県	開業率	廃業率
沖縄	7.0	3.7
埼玉	6.8	3.5
千葉	6.5	4.3
神奈川	6.3	4.1
福岡	6.1	4.4
愛知	6.1	4.0
大阪	5.9	3.6
東京	5.6	3.7
全国計	5.2	3.8

（2018年5月20日掲載）

※この表は、開業率の高い都道府県を抜粋して表示している。
 ※厚生労働省「平成27年度雇用保険事業報告」のデータを基に中小企業庁が開業率、廃業率を算出したものである。
 出所）中小企業庁「2017年版中小企業白書」

地域金融機関の人材紹介業

雇用問題の解決手助けに

今年、金融庁による監督指針の一部改正により、地方銀行の業務として人材紹介業が展開できることが明確化されました。

地元企業では人手不足が深刻になる中で、地域金融機関は取引先の人手不足に関するニーズに接する機会が多くなっています。

そのため、地域金融機関が人材紹介業を行うようになれば、地方銀行が保有する企業の情報を活用し、人手不足解消に取り組むことで取引先企業の支援強化に繋がり、必要とする人材の確保や雇用問題の解決を手助けすることができます。

また、取引先企業からの経営相談に幅広く対応することが可能となるほか、政府が掲げる地方創生の観点からも、経営を担える人材や専門性の高い人材を地元企業に紹介し、生産性向上や経営再建を支援することで、地域経済の底上げが図られるようになります。

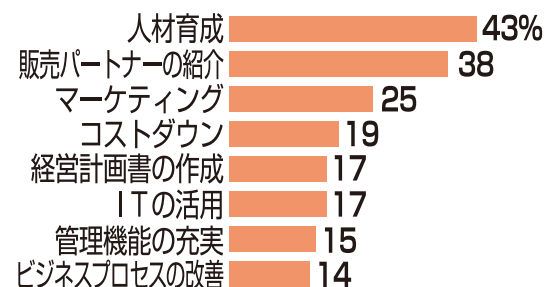
2017年10月に金融庁から公表された「企業アンケート調査の結果（17年10月25日公表）」によると、「現在、銀行から提供されていないサービスの中で、どのようなサービスの提供を期待しますか。（複数回答可）」という質問において、第1位は「人材育成（43%）」となっています。

このアンケート結果からも、地域金融機関には「人」に繋がる情報提供が求められていることが推測されます。

今後も、地域金融機関が顧客の様々なニーズに対して柔軟に対応していくことにより、地域の活性化や課題解決に繋がることが期待されます。

（沖縄銀行 赤道支店長 伊是名 克也）

企業が提供を期待するサービス



※上記グラフは、正常先の回答において割合が高い項目を抜粋して表示。
 （出所：金融庁ホームページ「企業アンケート調査の結果（平成29年10月25日公表）」）

（2018年5月27日掲載）