



表紙写真/サガリバナ

# CONTENTS

ご覧になれます。

- 1 **くがにくとつば**[黄金言葉] vol.123  
**沖縄の食文化を考え、そして伝えゆく……。**  
株式会社ナンポー通商 代表取締役社長 安里 正男
- 4 **沖縄県における住宅着工の推移とアベノミクスの効果**
- 10 **創立10周年記念シリーズ 第2回(最終回)**
- 14 **地域リレーションシップ情報**①④  
**沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について**  
**「よろず支援拠点について」**
- 15 **トピックス**  
**2013年度の県内景況**
- 18 **けいざい風水**
- 20 **おきぎんカトリアクラブ通信**
- 22 **最近の県内経済の動向**  
2014年3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)  
2014年4月
- 48 **各種セミナー等開催インフォメーション**
- 50 **おきぎん調査レポート・バックナンバー**(分野別)
- 54 **ゆがふ編集後記**

おきぎんカトリアクラブ会員の皆様へは「おきぎん調査月報」をインターネットでも公表しております。

<https://cattleya.okinawa-bank.co.jp/index.jsp>

※「おきぎん店舗一覧」につきましては、沖縄銀行ホームページをご参照下さい。

# 沖縄の食文化を考え、 そして伝えゆく……。

株式会社ナンポー通商 代表取締役社長 安里 正男



今回は、沖縄の食材・原材料にこだわった商品創りをテーマとし、時代が求める商品を企画開発・製造・卸・販売、そして沖縄の観光産業に貢献し続けている株式会社ナンポー通商の安里社長にお話を伺ってきました。

## 設立経緯についてお話し願います。

昭和44年9月より現株式会社ちとせ印刷を創業していましたが、事業も起動にのっていた頃、お土産品の卸、小売業を経営していた友人から事業を引き取ってほしいと強い依頼があり、熟慮の上引き受けることにしました。引き受けるにあたってお土産品の卸、小売業に輸入を加えての事業展開を進め、昭和59年9月に「株式会社チトセ」を設立したのがスタートでした。

新事業がお取引先様からも認知されてきた頃、今度は、南邦通商の商号で、民芸品を主体としたお土産品の卸、小売業を経営していた知人より事業を引き受けてほしいと、又も強い依頼があり、この度も熟慮の上引き受けることにしました。

事業展開を考えた結果、観光用のお菓子、食品の卸売りを主体とすることにし、平成6年9月に「有限会社ナンポー通商」を設立しました。

その間、平成10年の末まで、株式会社チトセと有限会社ナンポー通商の2社で卸売業を中心に事業拡大してきましたが、今後の営業展開において、卸売業では益々競合することが予想され、菓子製造のできるメーカーとして事業を広げていくことを決意し、平成11年1月、宜野湾市嘉数に菓子類の製造工場を立ち上げました。

社員全員で、製造商品を検討した結果、まずは市場に進出しやすい商品ということで、沖縄県のお土産菓子の定番である『ちんすこう』の製造をスタートさせました。さらに、以前から

『べにいもたると』を製造して欲しいと、お得意先様からの強い要望があり、製造に向けての十分な調査・確認後、『べにいもたると』の製造に至りました。

自社の製造菓子、卸商品の売り上げも徐々に伸ばすことができ、お取引先様も増えて営業基盤も安定した頃の、平成14年9月に株式会社チトセと有限会社ナンポー通商を合併して、商号を「株式会社ナンポー通商」としました。株式会社チトセから始まり、設立31年目になります。

## 現在の事業展開についてお話し願います。

弊社が取り扱う商品は800アイテムあり、その約95%は観光客向けのお土産菓子です。自社で製造する商品は全て100%県産の材料を使用しており、創業以来崩していません。

平成19年8月には那覇市真嘉比に2階建てのログハウスを取得し「ケーキカフェ・ピエニュー」を開店しました。



▲ケーキカフェ・ピエニュー

お土産菓子の製造・卸・販売だけではなく、スイーツ業界にも挑戦しています。地元の人々にふれ合い、沖縄ならではの商品開発、またお客様のニーズの対応策を考えるうえでも、店舗を展開しており、お客様の生の声を聞き商品開発へとつなげています。

平成21年4月には弊社の主力商品の一つ「北谷の塩入塩ちんすこう」の原料である、塩の製造会社の経営権を取得しました。



▲沖縄北谷自然海塩株式会社

お取引先様は、北はJALプライベートリゾートオクマ、沖縄美ら海水族館から、南は宮古、八重山地区まで沖縄県を網羅する形で広がり、460店余りとなりました。

### 経営の理念等についてお話し願います。

弊社は、「私たちは常に感謝の心を持ち続け、安全安心をモットーに、お客様に喜ばれる良い商品を提供し、信頼される企業を作ります。」を会社理念とし、県産素材を使った商品づくり、また誠心誠意を尽くして感謝の気持ちを持って製造、営業展開することを基本としています。

社会貢献は経営方針の一つとなっており、弊社で使う菓子箱の組み立ては全商品、障害者支援施設に委託（10作業所）しています。支援施設は常時仕事の受注ができ、収入もあるということで大変喜ばれています。支援施設とは、クリスマスケーキプレゼントや工場の4階屋上でのバーベキューパーティー等を行うことで交流を図っています。

また、私自身のスタートが印刷業であることから、弊社は工場の稼働率、生産性については特に注視して日々チェックし、月次決算にて収益の着地点の精緻化に努めています。決算試算表は「結果ではなく、活かしていくもの」であり、常に軌道修正できるよう活用しています。

### 農家への支援についてお話し願います。

「べにいもたると」を製造するにあたり、主原料である「紅芋」について、県内の芋農家と接触し調べた結果、与那城町（現うるま市）宮城島の農家が栽培している「紅芋」が、色も味も良いことがわかりました。農家様と栽培契約を結び、主原料の安定確保が出来るようにしました。

同時に、弊社、メーカーの指導・協力のもと農家様に芋をペーストする工場を運営していただき、できあがったペーストを弊社が全て買い取って商品化するようにしました。

農家様は安心していい芋をつくることができ、非常に喜んでもらっています。

### 今後の事業展開等についてお話し願います。

今後は従来のお土産菓子に加えて、昨年末に立ち上げたNPデザートラボ（生菓子工場）を發展させ、カフェ、結婚披露宴、ホテル・レストラン向けのデザート、また海外向け商品の開発にも力を入れてまいります。

弊社は自社での商品開発が強みであり、私自身が印刷会社も経営しているため、他社にはない独自のパッケージ開発もできます。お客様のニーズに対応した幅広い業務で、沖縄の観光の明日を担っていきたいと思います。

沖縄には古い文化と恵まれた自然があります。出来るだけ多くの皆様に、自然に恵まれた沖縄の食材を味わって頂き『感動と喜び』を……それが弊社の夢です。





南国の素材にこだわり  
 安心安全にこだわり  
 食べる人の笑顔を想い  
 沖縄の誇りを胸に...

港町工場(焼菓子工場)



本社



NPデザートラボ(生菓子工場)

素材にこだわったナンポーのたるとシリーズ



紅芋



塩バニラ



黒糖



パイナップル



シークワーサー



マンゴー



苺みるく



ミルク



株式会社 **ナンポー通商**  
 www.e-nampo.com

## 沖縄県における住宅着工の推移とアベノミクスの効果

経済的にも経済学的にも2013年の一番の話題はアベノミクスの効果と消費税の引き上げの2点であろう。そのため消費税引き上げ後の経済パフォーマンスの動向が注視されている。議論の焦点は消費税引き上げ後の景気減速が短期的か否かという点に集約される。とはいえ景気の減速が実際にどの程度か事前に予測するのは困難である。そのため政府は幅広く国民各層の有識者・専門家60名の意見を聴取し、その結果を2013年9月6日「今後の経済財政動向等についての集中点検会合」として公開した。公開された資料のうち経済学のツールを用いた2つの報告がある。一つは伊藤隆敏東京大学教授の時系列モデルによるもので、もう一つが穴戸駿太郎国際大学・筑波大学名誉教授の計量モデルである。これらのモデルは計量経済分析の手法として一般的なものだが、70年代にケインズ経済学の有効性をめぐる議論で大きく対立した分析手法でもある。興味深いのは時系列モデル（VARモデル）は景気の減速が一時的で年内に回復することを予測し、計量モデル（同時方程式モデル）は消費税引き上げのダメージが深刻であることを予測するなど、全く逆の結果となっている点である。予測作業の効率の点からいえばローコストの時系列モデルとハイコストの計量経済モデルといえるが、ここでは作業効率の観点から、時系列分析による経済予測の手法を検討したい。今後の評価のための基礎資料の意味も兼ね、時系列モデルによる予測を行い、これを標準ケースとして消費税の引き上げの有無を想定した予測系列の作成を試みる。厳密な意味で消費増税無しのケースとはいえないが時系列モデルにより生成された予測系列をもとに、将来予測等の想定・検討を試みる。

景気動向指数の採用系列として代表的な先行指数である新設住宅着工をはじめ建築物着工統計など建設関連指標は速報性と地域経済や他産業への波及が大きいという特徴から沖縄経済の景気動向として重要なものである。それゆえ消費税の引き上げ前後の県経済への影響などを建設関連指標により概観する。

マーケティング分野等で利用される需要予測手法は定性的アプローチと定量的アプローチとがあり、概ね表1の通りである。時系列分析は定量的アプローチに分類され、指数平滑法や移動平均法などの古典的時系列分析に対して、ボックス-ジェンキンス法（Box-Jenkins法、以下BJ法）や統計数理研究所によるTIMSAC（Time Series Analysis and Control Program Package）など現代時系列分析は統計学的に洗練された手法となっている。ここではBJ法を採用し、対象系列の変動特性について議論し、モデルの特定化のち次の2種類の予測系列の算出を行う。

**モデルⅠ** 実績値を2013/3までとし、以後の値を外挿する駆け込み需要等のないケース

**モデルⅡ** 実績値を2014/3までとして、直近の実績を反映させたケース

表1 マーケティング分野において需要予測に用いられる代表的な予測法

定性的 アプローチ	① ② ③ ④ ⑤	① 経営者による判断 ② パネル・コンセンサス法 ③ 目標型 ④ 類推型 ⑤ 定性的調査	専門領域における経験・知識 関係者による議論 前年実績等との比較 景況指標などの結果より推測 専門家への聞き取りやグループインタビュー
定量的 アプローチ	① ② ③ ④	① 定量調査 ② 時系列分析 ③ 因果関係モデル ④ その他のモデル	消費者アンケートなどの実態調査 Box-Jenkins法など各種統計モデル 多変量解析や各種計量モデル 機械学習やベイズ推定など

図1にBJ法の予測モデル作成の標準的な作業手順を示した。一般的に対象系列の変動特性は自己相関係数、偏自己相関係数で特定する。変動要因として履歴効果が強い場合は自己相関にスロープがみられる。季節変動が顕著な場合は、自己相関のラグ12にピークがくる。偏自己相関は間接的影響を取り除いた自己相関で、例えば今期と3期前の自己相関を調べるときに2期前のデータの影響が除去され、誤差変動の加重平均である移動平均過程の特定に役立つ。一般に自己回帰過程をARモデル、移動平均過程をMAモデルで表し、両方の要因が混在する複雑なモデルを自己回帰移動平均過程ARMAモデルという。これにトレンド要素を除去するために原系列の階差をとって推計したモデルを自己回帰和分移動平均過程ARIMA (Auto Regression Integration Moving Average) モデルという。このモデルは季節調整の代表的な手法であるセンサス局法X-12-ARIMAとして知られているが、旧経済企画庁が平成元年経済白書において「住宅地需給モデル」の推計に用いて以来、広く利用されている。

まず、作業手順に従って図2に新設住宅着工戸数の自己相関・偏自己相関係数及びパワースペクトルを算出する。原系列の自己相関・偏自己相関係数は12周期を1単位としており、グラフの横軸の1は12月に相当し、季節変動が観測される。自己相関のスロープは直近のラグの影響が強いことを示しており、ラグ14程度の高い次数まで認められる。偏自己相関もラグが2、3、6、12と次数が高い。このように次数が高い場合、トレンドや季節性を除去した季節ARIMAモデルで、より次数の少ないモデルを採用することが望ましい。ただし、自己相関・偏自己相関は時間領域での指標であるため、より高次のラグの存在は判定しにくい。一方、スペクトルは時間単位を周波数に変換しているため周期についての情報が判定しやすい。例えば周期12か月の周波数はその逆数となり、スペクトルの横軸を12で割った点をみればよい。

図1 ボックス-ジェンキンス (Box-Jenkins) モデルの推計手順

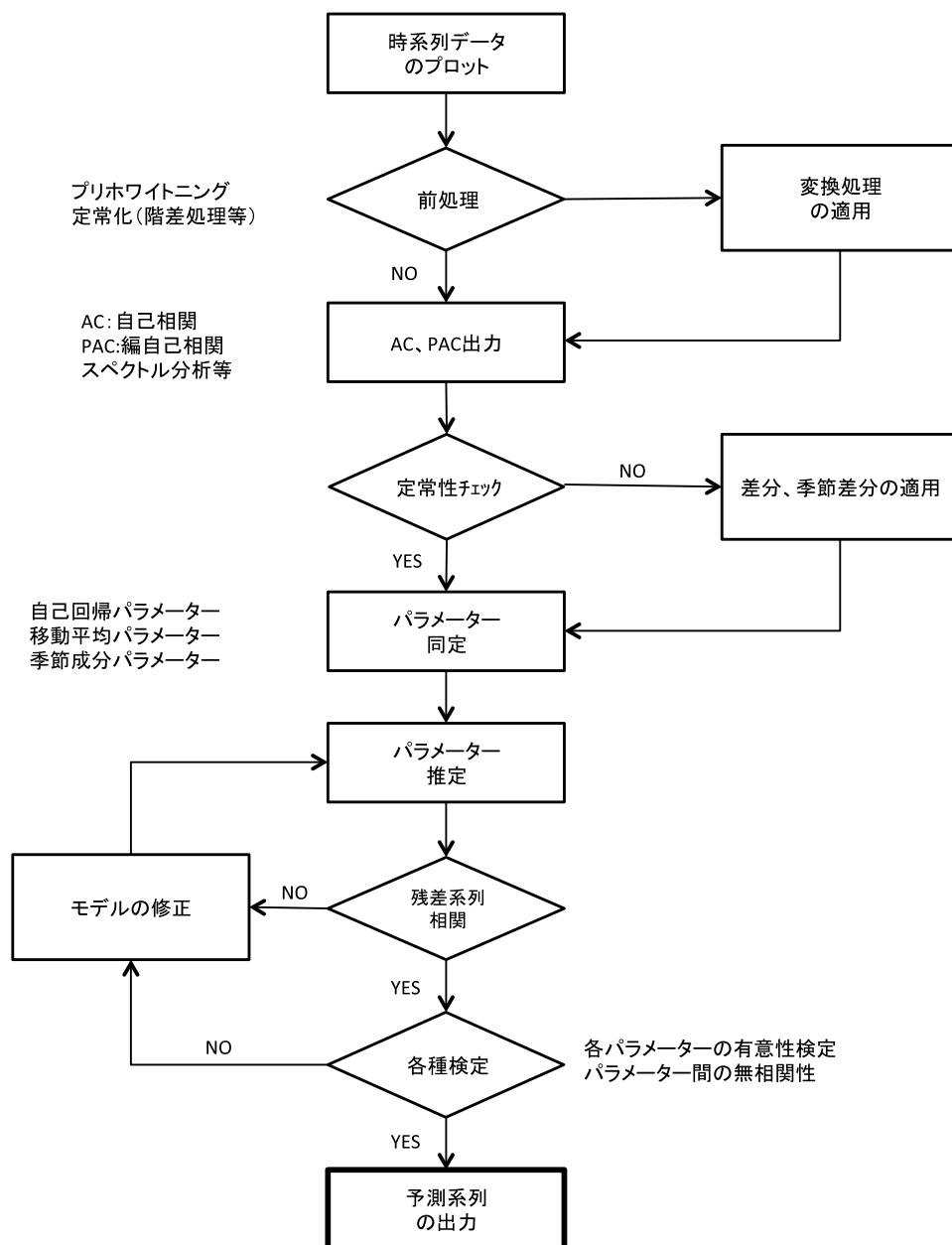
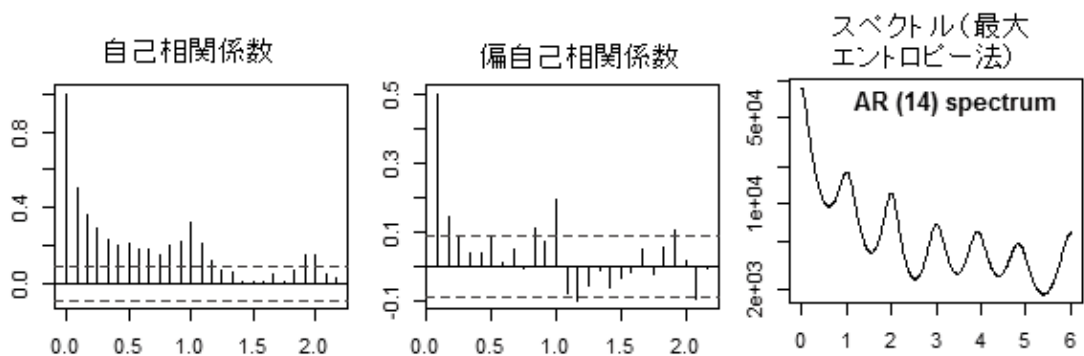


図2 時系列モデル次数特定の判断指標



※横軸のラグは 12か月を 1単位 (1周期) とし、周波数は周期の逆数となっている

最大エントロピー法でノイズを除去したスペクトルはARモデルを当てはめて平滑化しており、トレンド・サイクルと季節周期が見られる。原系列の変動特性が明らかになった時点で、トレンドと季節変動を除去した系列を抽出し、再度、同様な図を検討してモデルの次数を判定することになるが、ここでは最適なモデルの選択を赤池の情報量基準等の統計的指標により自動的に選択した。図3はトレンド・サイクル、季節変動を原系列から除去し不規則変動を抽出したものである。予測モデルの評価は不規則変動をどの程度、モデル化によって説明できるかにかかっている。

図3 新設住宅着工戸数のトレンド・サイクル、季節変動、不規則変動への分解

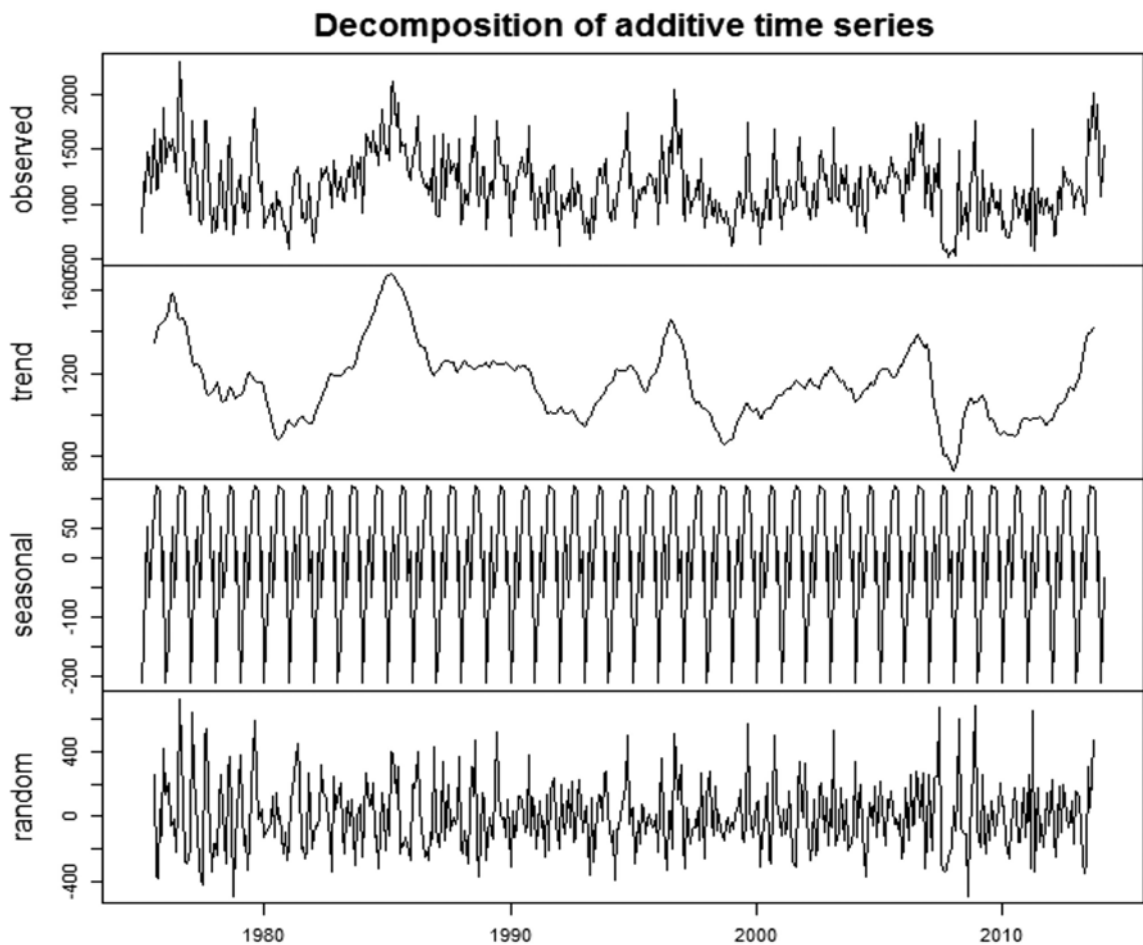
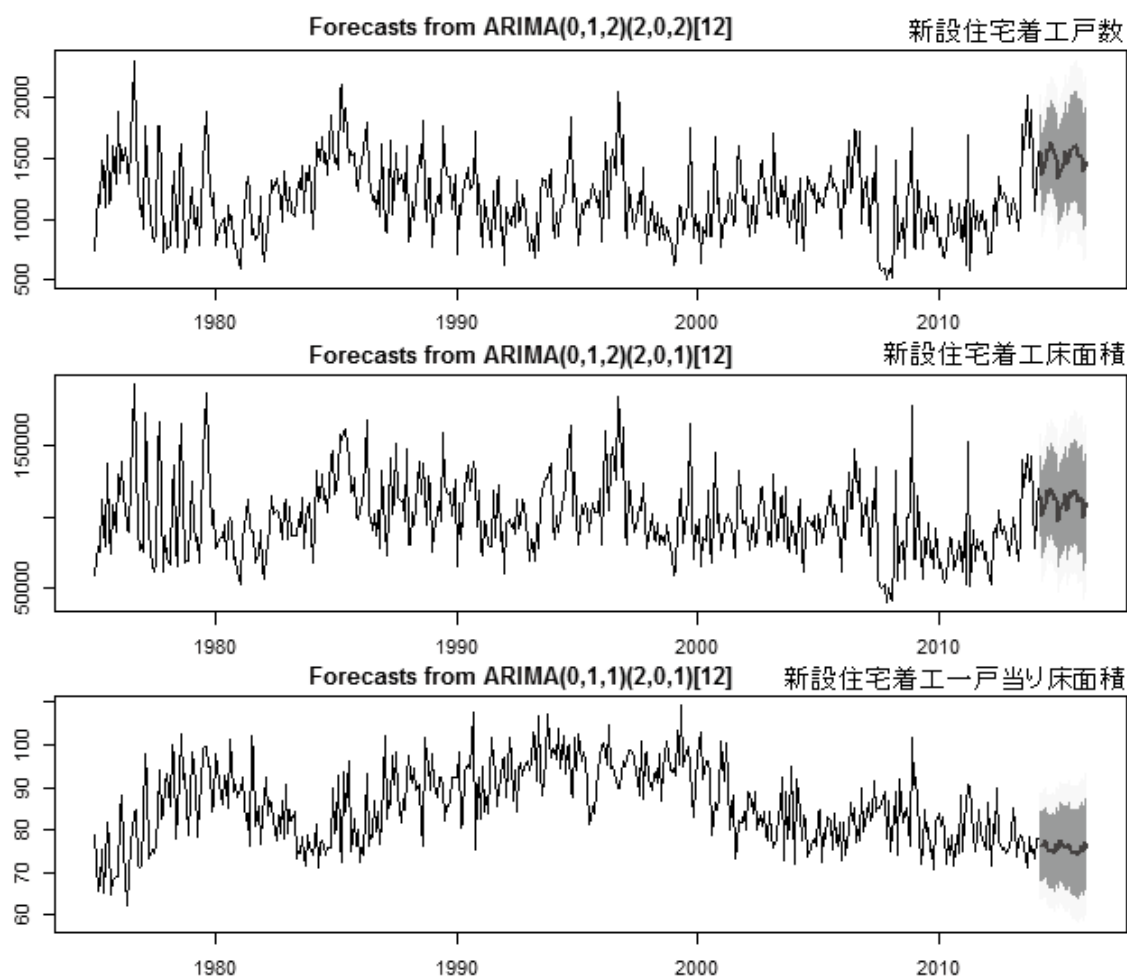


図4は「モデルⅡ 実績値を2014/3までとして、直近の実績を反映させたケース」で、予測部分は今年と来年の2年分である。図の上に記されたモデルの見方は(AR次数、階差、MA次数)(季節AR、季節階差、季節MA)[季節周期]で、選択されたモデルの共通点は全て1次の和分過程でトレンド除去をしている点である。データを見た限りトレンドの存在は判別しにくいだが、スペクトルではトレンドの存在が明らかである。また季節ARと季節MAも1次、2次があり季節成分が極めて強いことがわかる。



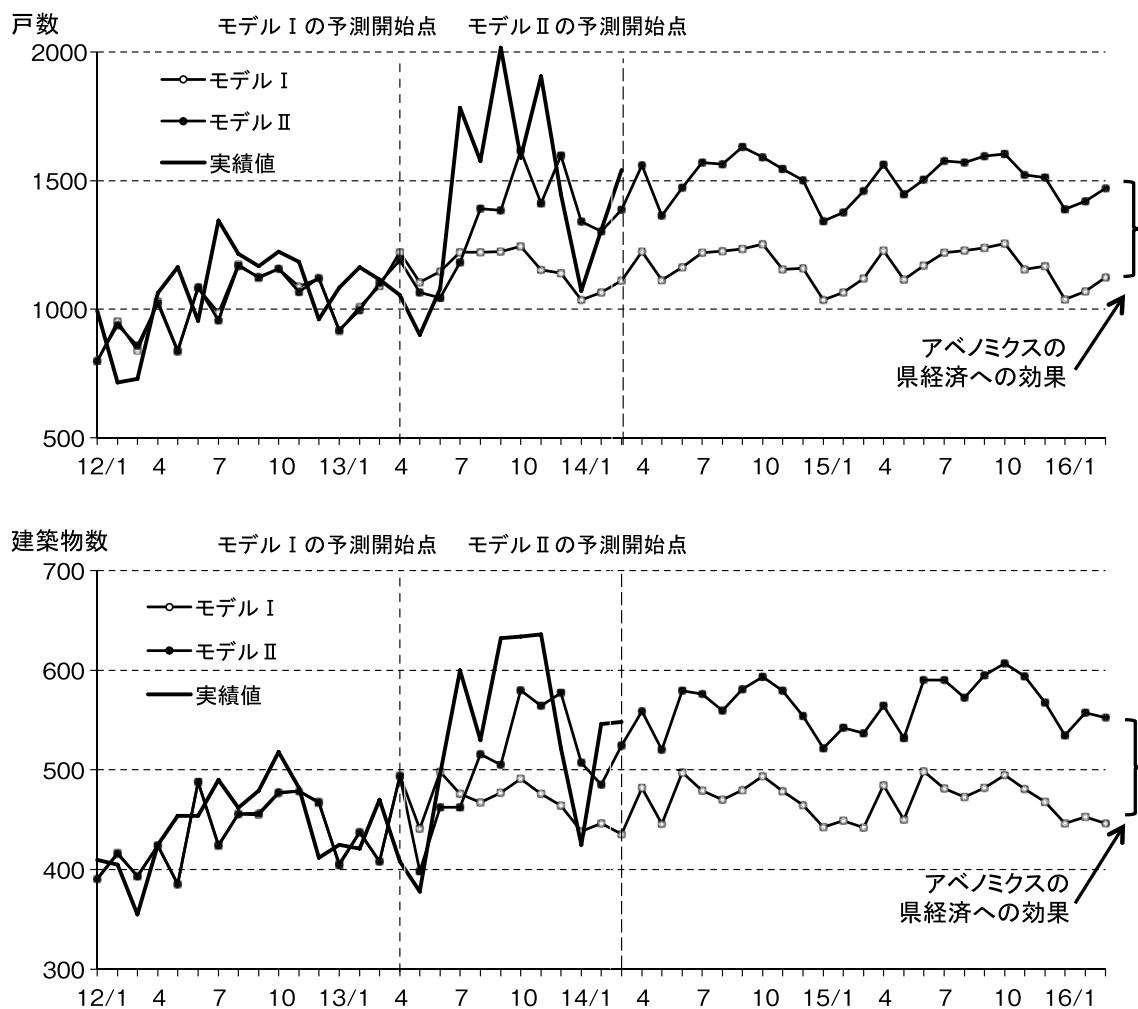
図4 モデルⅡ：実績値を2014/3までとした予測モデルと予測結果



以上の予測結果より、2013年のアベノミクスの沖縄への効果を検証する。結果は図5の通りである。実績値は2013年7月に大きく増加し、これがしばらく継続していることを示している。モデルⅠは2013年4月からの予測なのでアベノミクスの効果が反映されていないものとみなすことができる。モデルⅡは直近の値で予測しており増税前の駆け込み需要を織り込んだ、アベノミクスの効果を含むモデルである。実績と比べると予想より実需が大きかったことが示されている。

モデルⅠとモデルⅡのギャップがアベノミクスの効果によるものといえるだろう。着工戸数でいうと標準ケースのモデルⅠと比べて300戸程度の増加が続くものと予想され、建築物数では100棟程度と見積られる。問題は増税後の落ち込みがどの程度かということであるが、おそらくはモデルⅠのレベルまで落ち込むことが予想される。これがモデルⅡの水準に戻るのはいつになるのかは判断が難しいところであるが、政策効果の発動ははっきりと認められるということと、落ち込みのレベルもある程度の見通しがつくということから、増税後の反動減に対して、いつ、どのようなタイミングで次の政策を発動させるかを、今後の動向を注視することが極めて重要になってくるということだけは確かである。紙幅の都合で、今回は建設関連指標による推計のみをあげたが、雇用や家計消費など他にも重要な指標があり、これらについては今後も推計、公表していきたい。

図5 モデルⅠとモデルⅡによる効果測定（上：新設住宅着工戸数、下：着工建築物数）



なお、モデル推計作業及び各種グラフは、GNU Rにより出力した（一部Eviewsを使用）。RはMacやLinuxなどほとんどのOSに対応しており、統計分析に最適な環境を提供する。このドキュメントや付加情報、Rのソースコードはおきぎん経済研究所Webサイトにてダウンロード可能なので興味のある方は参照していただきたい。

（おきぎん経済研究所 研究員 奥平 均）

# けいざい 風水

## ✦ アジア展開と人材

### 確保に一定コスト

先日、県産業振興公社と県中小企業家同友会共催の「台北・マレーシア・シンガポール経済ミッション」に参加しました。今回の視察で気付かされたことは、海外進出する際は「人材」に関する情報収集とその対策も重要だということです。

例えば、シンガポールでは、一人当たりのGDP（名目）は日本以上で、生活水準が高く、失業率も2.0%（2012年）と低いことから、能力が高い人材を確保するためにはコストが掛かるようです。そのため、人手不足を補う手段の一つとして、機械によるオートメーション化を進めるケースなども見られました。

一方、マレーシアでは入社3年～5年後に、より労働条件の良い職場へ転職する「ジョブホッピング」を繰り返すなど、好条件で自分の力を発揮できる会社へ人が動くケースが多く見られ、能力が高い人材を引き止めるために給与を引き上げざるを得ない場合があるようです。

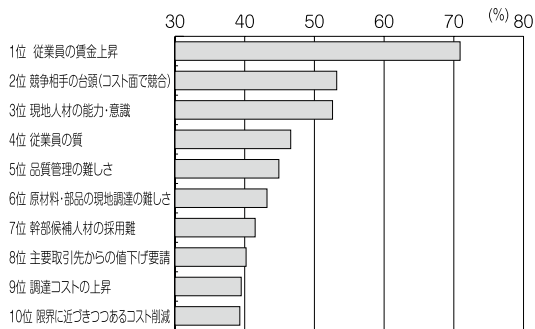
日本貿易振興機構（JETRO）の「在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査（13年度調査）」によると、経営上の問題点として1位に挙がっているのが「従業員の賃金上昇」です。ほかにも、従業員の「能力・意識」、「質」、「幹部候補の採用難」など上位10項目のうち4項目が「人材」に関する問題となっており、人材面で頭を悩ませている日系企業が多いことが分かります。

海外で事業を展開するに当たっては、日本の高い品質管理やサービス水準を維持しながら展開し続けるためにも、事前に現地の人々の歴史、文化、宗教などを把握（情報収集）し、人材確保のための「コスト計算」や「福利厚生」、また「職場の雰囲気」など、より長く勤務してもらうためのさまざまな対策を念頭に置いておく必要があると思われます。

今後も、日系企業が世界で活躍するとともに、県内企業においてもグローバル展開する企業が増えていくことを期待したいと思います。

（おきぎん経済研究所 研究員 喜瀬 真人）

アジア・オセアニアの日系企業へのアンケート結果  
【経営上の問題点（上位10項目、複数回答）】



出所) JETRO「在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査」(2013年度調査)

## ✦ 国立公園の慶良間諸島

### 観光客増加へ期待

今年3月5日、31番目の国立公園として「慶良間諸島国立公園」が誕生しました。多島海景観美だけではなく、透明度の高い優れた海域景観、高密度に生息する多様なサンゴ、ザトウクジラの繁殖海域であることなどが高く評価されたものと発表され、今後の地域活性化につながる観光客増大が期待されるそうです。

慶良間諸島は、2012年6月に、エコツーリズム推進法に基づき「慶良間地域エコツーリズム推進全体構想」が全国2番目に認定され、ラムサール条約登録地（05年）であるほか、ミシュラン・グリーンガイドで二つ星がついたビーチなども有しており、魅力あふれる地域と言えます。その一方で、国内ではダイバー以外にあまり知られていないのが実状ではないでしょうか。

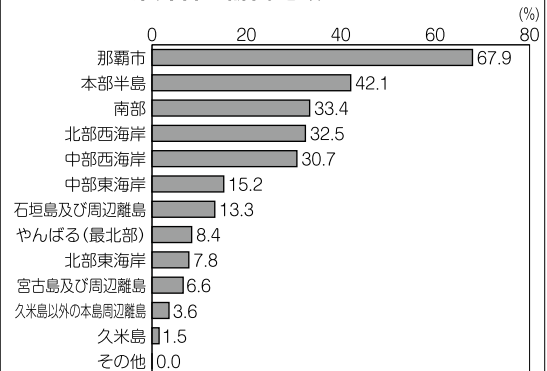
沖縄を訪れた観光客のうち、久米島以外の慶良間諸島を含む本島周辺離島への訪問割合は3.6%であり、那覇市への訪問割合67.9%、本部半島の42.1%に対してかなり少数であることがわかります。（沖縄県：12年度観光統計実態調査）

県の離島関係資料によると、「座間味島、阿嘉島、慶留間島、渡嘉敷島」の4島への入域観光客数の推移（10年ごと）は、14万3千人（1975年度）、11万4千人（85年度）、15万4千人（95年度）、19万人（2005年度）、16万5千人（10年度）となっています。12年度の実績については、地域別に入域観光客数の発表はまだですが、県全体の観光客数と訪問割合からすると、約21万3千人程度と推測されます。

県外や海外からの観光客へ大いにアピールできる今回の国立公園誕生ですが、私たち県民にとってもあらためて「慶良間諸島」を訪れ、その自然を満喫してみるいい機会ではないでしょうか。

（沖縄銀行 高橋支店長 金城 澄男）

県外客の訪問地域（複数回答）



出所) 県「12年度観光統計実態調査」

※移動で通過しただけの場所は除く

## ❖ M&Aと事業承継

### 後継者問題の解決に

皆さんは、「M&A」についてどのようなイメージをお持ちでしょうか。小説などのイメージが先行し、「乗っ取り」、「マネーゲーム」などのネガティブなイメージを持っている方も多いのではないでしょうか。

しかし、中小企業におけるM&Aは、「後継者問題の解決手段」、「企業の存続と発展」、「雇用の継続」などを目的に行われており、「売り手」「買い手」の両者にとってプラスとなるケースが多くあるのです。M&Aは年々増加しており、その背景としては「後継者不在」が挙げられます。帝国データバンクの調査によると、中小企業の3分の2は後継者がいないという状況にあり、後継者問題の解決手段として第三者へ事業を引き継ぐM&Aが増加しています。

M&Aに取り組む際は、どのようなメリットがあるのか押さえておく必要があります。まず「売り手」は、後継者問題の解決や雇用の継続を図ることができます。また、M&Aの対価を受け取ることで創業者利潤が確保できる、つまり、売買市場のない非上場株式に価値を付けることができるのです。

一方「買い手」は、ゼロから事業を立ち上げる場合と比較して、短期間かつ低いリスクで、新規顧客・人材・技術・ノウハウを獲得することが可能となります。

経営者の中にはM&Aで事業を引き継ぐことに抵抗感を抱く方も多いと思われます。しかし、自社の存続のためには、誰かに事業を引き継がなければなりません。

M&Aによって、第三者へ事業を引き継ぐことができる経営者は、成功者とも言えるのではないでしょうか。M&Aによる事業承継を、自社の存続と発展、創業者利潤獲得の絶好のチャンスと捉えてみてはいかがでしょうか。

(沖縄銀行 営業統括部事業戦略支援室M&A

シニアエキスパート 糸村 昌史)

### M&Aのメリット

売り手(成功者)	買い手
・後継者問題の解決	・短期的かつ低リスクで
・従業員雇用の維持	・新規顧客の獲得
・創業者利潤の確保	・人材の獲得
・個人保証、担保提供の解除	・技術、ノウハウを獲得

## ❖ 子供の教育費

### 「贈与税非課税」の検討を

今年も進入学シーズンを迎え、県内でも小学校をはじめ、さまざまな学校で晴れの日を迎える子どもたちの姿を見掛ける季節になります。これからの学生生活に向け、希望と笑顔に満ちあふれた子ども、そしてそのご家族の様子はとてもほほ笑ましい限りです。

さて、今年1月に文部科学省より公表された2012年度「子供の学習費調査」によると、子どもの学習費総額は幼稚園から高校までの15年間、全て私立に通った場合は約1677万円で、全て公立に通った場合は約500万円という結果になっています。

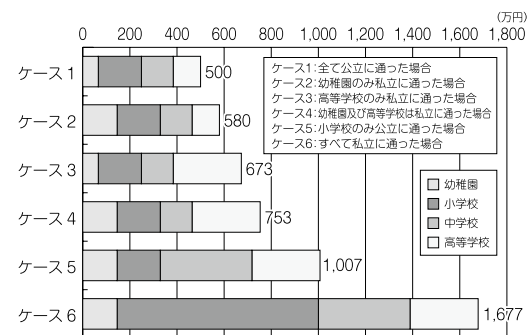
さらに、高校卒業後の教育費を見ると、日本政策金融公庫の調査では子ども1人当たりの1年間の在学費用が大学(国公立、私立平均)で約154万円、高専・専修・各種学校で約150万円となっています。大学では卒業までの4年間で約616万円かかる計算となり、幼稚園から大学まで全て公立に通っても1千万円近くの支出が見込まれます。

また、同調査では、小学校以上に在学中の子ども2人を持つ世帯の年収に占める在学費用(子ども全員にかかる費用の合計)の割合は平均40.1%となっており、家計における教育費負担は厳しさを増しています。

現在、文科省は、13年4月1日から15年12月31日までの間、「教育資金の一括贈与に係る贈与税非課税措置」を設けています。高齢者世代の保有する資産の若い世代への移転を促進することにより子どもの教育資金の早期確保を進め、子育て世代を支援することを目的としています。贈与資金の用途や贈与対象範囲などは限られており、また、同資金の管理は金融機関の教育資金口座を介しての取り扱いとなっていますが、子どもや孫の将来に向けた準備、来年度から始まる相続税基礎控除の引き下げへの対応を含め、利用について検討する価値は十分にあると考えます。

(沖縄銀行 波之上支店長 花城 一巳)

### 幼稚園3歳から高校3年までの学習費総額



注)金額は、各学年ごとの平成24年度の平均額の単純合計である。  
出所)文部科学省 平成24年度「子供の学習費調査」の結果について



### 那覇空港第二滑走路

2020年3月末の供用開始を目指して、那覇空港の第二滑走路の建設が本格化し始めています。2020年は、まさにオリンピックイヤーとしてわが国が世界中から注目を集める年であり、時を同じくして完成する第二滑走路で機能強化された那覇空港は、発展するアジアへの玄関口として沖縄県民のみならず、日本全体の成長を支える重要なインフラ基盤となり得ます。

沖縄県経済に与えるインパクトは極めて大きいものとなるでしょう。滑走路建設中の経済効果もさることながら、完成後は離発着の処理容量が現在の13.5万回から18.5万回へ大幅に増強されることで国内線・国際線・貨物便、ともに増便が可能となり、座席数や積載貨物量の増加は、観光のみならず、国際物流のインフラとしても沖縄経済をワンランク上のステージへ導く大きな契機となると予想されます。

那覇空港の「ハブ機能強化」は、アジアにおけるヒト・モノ・カネの動きの中軸になる可能性を秘め、県内外の産業にさまざまな影響を与えます。

東南アジアの経済発展にともなう中間所得層の増大でアジアの旅行需要は増加の一途をたどっており、特にLCC航空会社にとっては、沖縄をハブ空港として活用することでアジア諸国と日本本土と連結しアジアの観光需要を取込むことが可能になります。昨年の県内への外国人観光客数は62万人（前年比64%増加）で過去最高、開国政策（アジア諸国へのビザ緩和など）や、コンベンションビューローはじめオール沖縄での誘致策が功を奏した結果であり、沖縄の国際観光地としてのポテンシャルの高さを見事に示していると思います。沖縄の観光入域客数は、ホテル・旅館の客室数増加と、航空機の座席数増加がまずは先行し、それを追いかける形で入域客が増加していくという軌跡を一貫してたどっています。宿泊施設の客室数は毎年増加しており、航空座席数の増加と相まって日本人、外国人を問わず、老若男女、価値、価格、さまざまなニーズを充足できる、重層的な国際観光地として沖縄の将来が期待できます。

また、発着便の増加は航空貨物能力の増加も意味しており、国際物流の観点からもフォローの風となります。沖縄をアジアに向けた物流拠点、中継加工拠点として活用していくことは、日本企業がアジアの活力を取り込んでいく上で戦略的価値があると思います。今後、アジアへ展開したい物流業者や加工事業者、全国の農産地を中心に沖縄への注目度が上がって来ると考えています。第二滑走路の完成による那覇空港の機能強化は沖縄経済がさらに拡大する上での最大のイベントになると捉えるべきだと考えます。今のうちから2020年以降を見据えた、抜本的かつ斬新な沖縄の将来像を描いておくことが重要な課題となっています。

シンガポール建国の父、リー・クワンユーは語ったそうです。「一国の経済は、その空港・港湾の規模を超えることはない」と。

（株）おきぎん経済研究所 代表取締役社長 出村郁雄