おきぎん調査月報

2015 3 No.486

表紙写真/読谷の麦畑

CONTENTS

ご覧になれます。

1 くがにくとぅば[黄金言葉] vol.132
～お客さまとの信頼関係～
言葉は前に出すもので、一切、探りあう言葉はない
有限会社 日東機工 代表取締役 東 正彦

4 シリーズ日本経済
最近の「うれしい動き」と今後の沖縄経済
—沖縄を木材、再資源の加工交易型産業の拠点へ—
株式会社アレーテライフイノベーション 代表取締役社長 読谷山 洋司

6 地域リレーションシップ情報⑫③
沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
「平成26年度第3回・第4回沖縄力発見ツアー」の
実施報告（バイオ分野対象ツアー：化粧品・健康食品・製薬・創薬）

8 トピックス
2014年の県内景況

10 けいざい風水

12 最近の県内経済の動向
2014年12月の県内景況

14 国内景気動向

16 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）

36 経済社会のできごと（沖縄、国内・海外）
2015年1月

38 各種セミナー等開催インフォメーション

40 おきぎん調査レポート・バックナンバー（分野別）

44 ゆがふ編集後記

おきぎんカトレ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。

～お客さまとの信頼関係～
言葉は前に出すもので、一切、探りあう言葉はない

有限会社　日東機工
代表取締役　**東　正彦**

浦添市で建築木材を加工する木工機械や電動工具、その他工具一切の卸･販売と修理･メンテナンスを営んで設立28年目を迎える、有限会社 日東機工の東 正彦社長にお話を伺って参りました。

Q：幼少期はご苦労されたとお聞きしましたが。

私の生まれた昭和23年は終戦後間もない時代で、母と子１人の母子家庭でした。幼少期はあっちこっちに預けられて育てられましたので、出生地の記憶はほとんどありません。中学生になって母が病に伏せ収入が無くなり、中学１年生の時から那覇の桟橋で建築関係のアルバイトに明け暮れました。当時はコンクリートミキサーがなく、セメントを削ってはバケツで運ぶ重労働で冬は震えながらの作業でした。中学校はバイトと学校の繰り返しで、どうにか卒業できました。

Q：大阪での経験についてお話し願います。

中学校を卒業して、米軍基地に３年間勤めましたが、親戚が大阪から求人募集に来ていたので大阪へ出稼ぎに出ました。シャツやブラウスなどに付けるボタンを製造・販売する会社に入社して大阪市内を営業で駆けずり回りました。

大阪での商いは、積極的且つ機敏にこなさないと馬鹿にされ、営業先は物を投げるわ、口も悪いわで大変でした。沖縄出身者は珍しがられ、「沖縄？沖縄から来た？嘘付け！ボケ！」とボロクソの大阪弁で言われた時は、わざと運転免許証を床に落としたりしました。

大阪商人には負けたくない、また沖縄県人は根性がある所を見せたく、沖縄出身というプライドを持って励みました。帰りの車の中で、今日一日の業績の情けなさと、叱られた事に反省しながらよく泣きました。

しかし、自分なりに考えて、本当に苦労して勝ち取った契約は、帰りの車の中で、胸に熱いものがこみ上げ、この時、本当の涙を知りました。この大阪商いの経験がその後の私の大きな糧となり、体に叩き込まれています。

23歳の時、母の危篤の知らせを機に沖縄へ戻ることになったのですが、売るモノが変わっても、商売の本質は同じであることに気付きました。

Q：現在の営業活動についてお話し願います。

沖縄に戻り、現在の仕事をしていた友人の手伝いをしている間に時は過ぎ、33歳の時に独立しました。当時は沖縄の本土復帰で景気が良く、トラックに工具機器などの商品を積んで当てもなく営業しても売れ、帰りの荷台は空になっていました。今では本土から直ぐ使える状態で加工された木材が建築現場に運ばれますが、当時は港で原木を割って、柱や内装のベニヤ板を作っていた風景が懐かしく思います。

当初は木工機械だけ販売していましたが、今後は金物屋が色々なものを売り出すと考え、金物屋を開拓して回りました。当時から、改造して収納棚を組んだワゴン車にあらゆる工具機器などの商品を積み込み、即、その場で納品できるようにしました。これにより経費を抑えるこ

とができました。県内、南から北へ毎日決まったルートで回ります。また、帰りは注文以外に電動工具等の修理・メンテナスの依頼も受けながら戻ります。おそらく、この営業方法は県内で先駆けだったと思います。

Q：大阪で培った営業のノウハウについて教えてください。

私共が取り組んでいる営業は、信頼があるかどうかはお客さまが判断することではありますが、お客さまとの信頼関係づくりであり、お客さまとの会話で成立する商売です。

「ちょっと商品の取り寄せに時間くれないかな」、「それなら他の仕事をして待つよ（お客さま）」と、そこまでのツーカーの会話ができる関係を築くには相当の労力と時間がかかります。お互いの会話では、言葉は前に出すもので、一切、探りあう言葉はありません。

私共は、若干値段が高くなっても、できるだけ早い納品が良いと考えています。「従業員を遊ばすより早く道具を持ってきた方がいいでしょう。その代わり次回は値引きしますよ」、「そこまで考えているのか。分かった（お客さま）」と、相手の立場を思い、喜ばすように会話をもっていくと、お客さまとの信頼関係が深まります。この辺は大阪商いで鍛えられました。

私には建築業関係の友人が多く、最近の建築ラッシュで現場は増えてきていますが、元請けの多くは儲けが少なくなっているようです。下請けの業者が足りずに奪い合いの状態になっています。ここは、人と人との信頼関係が有るか無いかだと思います。お互いに信頼関係あるならば下請けは付いて来てくれます。「次は儲けさしてくれよ（下請け）」、「分かった（元請け）」とツーカーの会話で解決するのではないでしょうか。

Q：会社の方針について教えてください。

従業員は私を含めて４名です。いわば家族同然です。前はもっと従業員がいましたが、今の方が売上高は多く、私の目が届く範囲だと思います。従業員は社会保険にも加入させており、社会保険料は会社と折半ですが、家族同然ですから損得は抜きです。

従業員には「業績の数字に拘ってやってくれ」と、いつも言っています。数字が上がれば自ずとみんなに見返りが与えられ、数字が上がらなければ、与えたくても与えられません。我が社では、会社に一度出勤してから一日が始まるのではなく、経営者と同様に各自の判断で一日が始まります。

また、単なる「御用聞き」ではなく、営業先に寄ったついでに「お土産の仕事」をもらって帰るように心掛けさせています。現場で、お客さまと会話し、自分で仕事をみつけて、自分で仕事をつくっていくのが我が社の方針です。

Q：最後に社名の由来について教えてください。

人間は年を重ねる毎に気の張り具合も弱くなります。いつかは会社を次の世代にバトンタッチして、「日」が「東」から昇っていくのを見つめながら、いろいろあった青春時代、これまでの人生を振り返って、酒を味わい酌み交わしたいとの想いで、社名を「日東」としました。特に深い意味はなく、自然に浮かんできました。

「日東機工」には、次の世代に引き継がなければならない、たくさんのお客さまと、いい信頼関係があります。

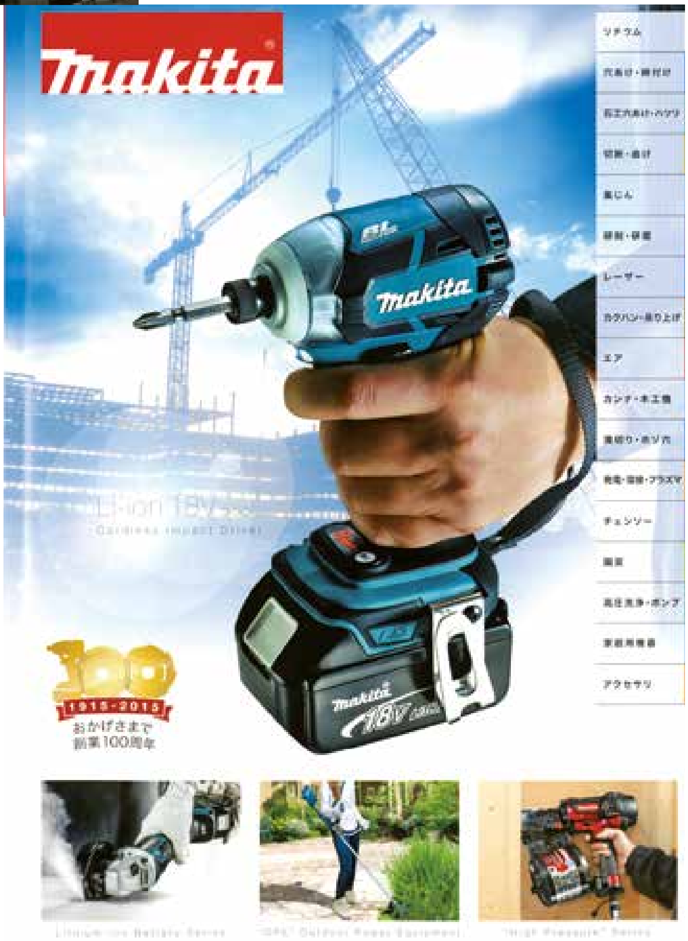
今後も景気に惑わされず、半歩ずつでも着実に邁進して参ります。

▲東社長「修理・メンテナンスできるのが強みです！」

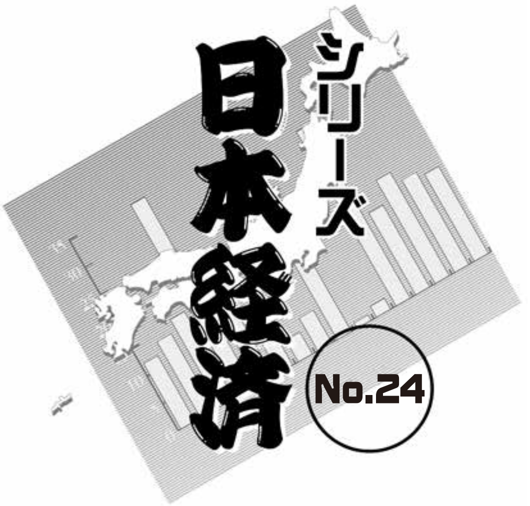
RYOBI

▲リョービ　バンドソー

▲マキタ　万能木工機



有限会社 **日東機工**
浦添市仲間3丁目6番3号
TEL：098-877-5446
FAX：098-877-5472
E-mail:spdw73g9@hyper.ocn.ne.jp



最近の「うれしい動き」と今後の沖縄経済

―沖縄を木材、再資源の加工交易型産業の拠点へ―

読谷山 洋司

株式会社アレーテライフイノベーション代表取締役社長
株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー・グループ員
（元内閣参事官、元沖縄県総務部・商工労働部参事、元岡山市副市長）

筆者は26年間総務省で勤務した後、故郷宮崎県延岡市で起業するとともに、他の企業等の仕事もしているが、その中で、報道では大きく取り上げられないものの、今後の日本経済にとって希望の灯のような「うれしい動き」がいくつか見える気がしている。

本稿では、その中から２つの動きを紹介し、今後の沖縄経済との関係等を展望したい。

1．木材及び木造住宅等の輸出増

(1) 近年の木材輸出の伸び

我が国の林業は、長年、外国産材に圧され衰退産業だと言われ続けてきた。しかし、何と、ここ１～２年、木材輸出が中国・韓国向けを中心に急増している。

具体的には、丸太の輸出は、2012年には113,714㎥であったものが、2013年には264,715㎥、2014年には11月末までの時点で既に470,095㎥にまで増加している。また製材品の輸出も、2012年には58,450㎥であったものが、2013年には60,127㎥、2014年には11月末までの時点で既に61,259㎥となっている。

宮崎県などの林産県では「このままでは日本の木は全部外国に持っていかれてしまうのではないか？」との声があがるほど、近年、受注が急増している。

さらに、我が国の建築基準法に当たる中国の「木構造設計規範」が近々改定され、日本のスギ、ヒノキ等が一般構造用材として利用できる可能性が出てきており、今後輸出が一層増加することが期待されている。

(2) 最近の我が国の木材住宅等の輸出動向

また日本の木造住宅や木造建築物も他国から注文が相次いでいる。最近は、中国、韓国に加え、ヨーロッパからも注文が来ている。

一例を挙げれば、最近沖縄に拠点を設けた一部上場企業のナイス株式会社（本社：横浜市）のグループ会社のSUTEKI EUROPE社は、昨年８月にベルギーで延床面積約7,000㎡、４階建ての超大規模複合老人ホームを受注した。同社はフランスなどでも受注実績があり、環境意識の高いヨーロッパから今後も受注が続くことが期待されている。

ちなみにナイス株式会社は、設計積算やCADの業務の拠点を２年程前に沖縄に設けたが、その後さらに昨年、地元企業と連携して木造住宅

の施工・販売を行う新会社を沖縄に設立した。今後沖縄での展開に加え、台湾、中国南部、東南アジアへの進出も期待されている。

(3) 今後の沖縄経済との関係等

今後、木材の輸出入や加工等の拠点を沖縄の特別自由貿易地域に誘致することで、このような動きを沖縄の経済振興につなげることができる。

またナイス株式会社の「『ソフトな業務部門』がまず沖縄に立地し、その後『本業』のものづくり部門が立地し、海外を目指す。」という事例も参考に、既にコールセンター等を沖縄に設けている企業に対し、アジアも視野に入れた他部門の誘致を行うことも重要である。

2．工場解体ビジネスの将来性

(1) 海外の日本企業の工場で「解体ブーム」が始まるか

多くの日本企業が海外に進出する契機となったとされる「プラザ合意」から既に30年が経った。経済産業省の調査によれば、それ以前にも一定規模以上の製造業企業で1,000社程度が海外に進出していたため、今後、海外の日本企業の工場の老朽化等による解体や更新の動きが予想される。また人件費の上昇など進出先の経済環境の変化により、撤退する企業も出てくると思われる。昨年11月に発表された帝人株式会社のシンガポール工場の閉鎖もその一例と考えられ、今後、海外の日本企業の工場で「解体ブーム」が順次始まることが予想される。

(2) 工場解体及び再資源加工技術も日本の「お家芸」

工場の解体は実は建設以上に工学的に難しい面がある上、解体により発生する化学物資等による汚染を防止する技術も必要である。さらに、廃棄物の処分に加え、スクラップの再資源加工等の業務も発生する。

このような業務は、環境問題等が起きれば大きな国際問題になりかねないため、やはり日本企業に発注することが安心である。幾多の公害問題等を克服してきた日本企業の公害防止技術や再資源加工技術に期待が寄せられることになる。

(3) 工場解体企業の国際性

海外での工場解体等では当然多くの外国人を雇用することになるが、その点は日本企業は大丈夫なのか？という疑問もあろう。

しかし、実はこれまで日本国内で工場解体等を手掛けている日本企業の中には、既に外国人技能実習制度を活用して外国人を受け入れ、外国人と一緒に仕事をする経験を蓄積している企業もある。しかもそのような企業にとって、母国に帰国した技能実習生は、今後その国で仕事をする際の即戦力となりえる。

ちなみに、昨年６月の政府の「日本再興戦略改訂2014」では、2020年の東京オリンピック等に向けた緊急かつ時限的措置として、建設・造船分野で外国人材の活用促進を図るとしているが、このことは、日本企業の海外ビジネス遂行能力をさらに高めることにもなる。

(4) 今後の沖縄経済との関係等

今後、再資源加工品を製造する企業等を沖縄の特別自由貿易地域に誘致することで、「解体ブーム」を沖縄の経済振興につなげることができる。

実はこの分野は奥が深く、筆者も詳しい実態をわかってはいないが、日本のみならず世界の限りある資源を有効活用するビジネスであり、その誘致はカジノ誘致よりも意義が大きいと筆者は考えている。

3．環境の変化をチャンスと捉えて「王道」を歩む

いわゆるアベノミクスについては、特に「第三の矢」たる成長戦略が重要だと言われている。しかし英エコノミスト誌で「１本の矢というよりも1,000本の強力な鍼灸の針の束」と例えられたように、政府の成長戦略は、鍼灸のように時間をかけて少しずつ効くものであり、快刀乱麻を断つ即効性のある「ホームラン」ではない。

また、本稿で紹介した２つの動きは「第三の矢」と直接関係しているわけではない。

このことは、結局経済成長は、政府が実現するものではなく、環境の変化をチャンスと捉えた企業や個人がそれぞれ日夜真剣勝負をし、コツコツと「ヒット」を重ねることでこそ実現できるものであることを意味していると筆者は考えるのである。

けいざい風水

那覇市首里石嶺町

ソフト・ハードが充実

「首里石嶺町」は首里地区を構成する19の町の一つで、首里地域の中で最も広い面積を有しています。戦前、戦後を通し、畑の多い農村地帯でしたが、今では住宅地が増えたことにより那覇市のベッドタウンとして、県内各地から多くの人が移り住んでいます。

那覇市統計情報によると、首里石嶺町（１～４丁目）は2014年９月末現在で、世帯数8,830世帯、人口２万2,424人で、ともに那覇首里地区全体の４割弱（世帯数38.0%、人口38.7%）を占めていることから、他地域の一つの自治体に匹敵するほどの大きな町です。

また、教育施設は小学校３校、中学校２校、高校１校と充実していることから、文教の町としても大きく発展を遂げています。

道路拡張工事や公共福祉施設の整備、沖縄都市モノレール延長に伴う「石嶺駅」開業など、ハード面で都市整備が進む一方、青少年育成や地域住民のコミュニケーションを図ろうというソフト面の取り組みも活発に行われています。特に「石嶺北翔会」「石嶺町旗頭保存会」「那覇市石嶺小学校区まちづくり協議会」などの活動が盛んです。

このようなソフト・ハード両面の充実もあり、５年前の統計データと比較すると、440世帯、273人の増加がみられます。是非、皆さんもますますの発展が期待される「首里石嶺町」での生活を検討されてはいかがでしょうか。

（沖縄銀行　石嶺支店長　中村一郎）

世帯数および人口の変化
（首里地区全体および首里石嶺町）

	世帯数(世帯)			人口(人)		
	09年9月	14年9月	増減数	09年9月	14年9月	増減数
首里地区全体	22,237	23,257	1,020	58,079	58,004	-75
首里石嶺町合計	8,390	8,830	440	22,151	22,424	273
(内､石嶺１丁目)	1,023	1,102	79	2,961	3,033	72
(内､石嶺２丁目)	2,397	2,464	67	6,417	6,435	18
(内､石嶺３丁目)	1,448	1,571	123	3,823	3,972	149
(内､石嶺４丁目)	3,522	3,693	171	8,950	8,984	34

出所：那覇市企画財務部　企画調整課　統計グループ
※上記の首里地区全体は、那覇市統計情報の首里支所管内データを表記している。

（平成26年11月16日掲載）

若年者の完全失業率

ニーズに応じた支援を

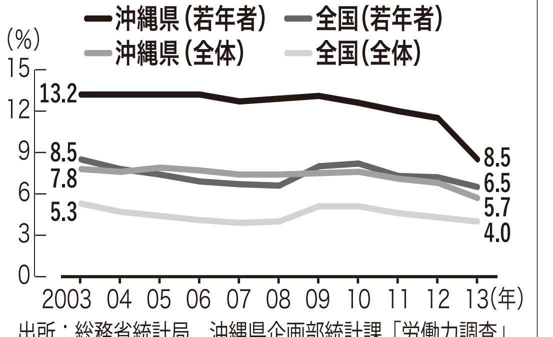
本日は「勤労感謝の日」です。日本の労働市場は、「アベノミクス」の影響などもあり、完全失業率は、2011年の4.6%、12年の4.3%、13年の4.0%と３年連続で低下し、雇用改善の傾向がうかがえます。また、沖縄県の完全失業率も11年の7.1%、12年の6.8%、13年の5.7%と、全国同様に改善の動きがみられますが、依然として全国より高い水準となっています。

その中でも特に若年者の完全失業率は高く推移しており、県内の15歳から29歳までの完全失業率をみると、前年から改善しているものの8.5%です。若年期の失業は初期キャリア形成に大きな影響を及ぼすとの指摘があります。また、就職３年以内の離職率（10年３月卒）も、大卒で49.1%（全国30.0%）、高卒55.5%（全国37.3%）とそれぞれ全国平均を大きく上回っており、離転職を繰り返す人が多いというデータもあります。

若年者が安心して働ける雇用環境を確保するためには、行政による中長期的なバックアップと、企業経営者等の雇用する側も、量的な雇用機会の創出と質的な人材育成による就職後の職場定着努力に取り組む必要があります。トライアル雇用や求職者支援制度などの活用を通じて、若年者の個々のニーズに応じた支援を継続していくことが求められます。

（沖縄銀行　ローンFPステーション
那覇店店長　仲村徳美）

若年層(15歳～29歳)完全失業率の推移



出所：総務省統計局、沖縄県企画部統計課「労働力調査」

（平成26年11月23日掲載）

※琉球新報に掲載

外国人観光客の免税対象拡大

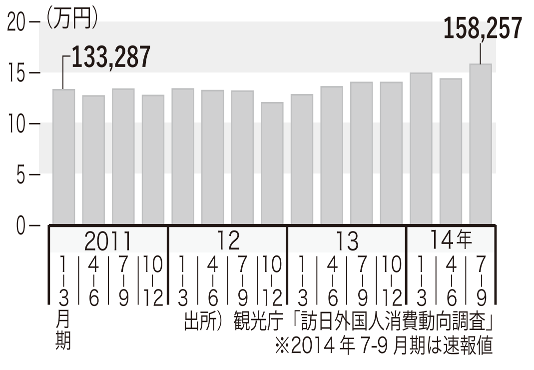
経済効果波及に期待

最近、国際通りや商店街やデパート、スーパーなどで買い物を楽しむ外国人観光客を多く見かけます。県の統計では、入域外国人観光客は、2008年度の23万７千人から13年度には62万７千人と、ここ５年間で約2.6倍に増加しています。観光庁の「訪日外国人消費動向調査（14年７－９月期）」によると、訪日外国人１人当たりの旅行支出額は15万円を超え調査開始以来最高を記録しており、外国人観光客の消費が国内経済に与える影響は高まっています。

こうした中「外国人旅行者向け消費税免税制度」が10月から改正されました。従来の免税対象品目は家電製品やカバンなどに限定されていましたが、今回の改正で食料品や医薬品、化粧品などの消耗品が追加されたことから、土産品店やスーパーなども販売促進につなげようとする動きが全国で見られつつあります。

県内小売り各店でもこの免税制度の活用が広がり、外国人観光客の消費を取り込んでいくことが望まれますが、課題もあります。例えば、多言語での接客対応や外国人向け案内看板の設置、制度に対応した商品の包装、帳票作成など煩雑な事務手続きへの対応が挙げられます。最近、県内企業が会計時に必要帳票を自動作成するレジシステムを開発したとの報道も見られることから、こうした制度対応への取り組みが県全体に進展し経済効果が波及していくことが期待されます。

（沖縄銀行　末吉支店長　知念伸幸）



出所）観光庁「訪日外国人消費動向調査」
※2014年7-9月期は速報値

（平成26年11月30日掲載）

浦添市経塚・前田の世帯増

90年代に区画整理

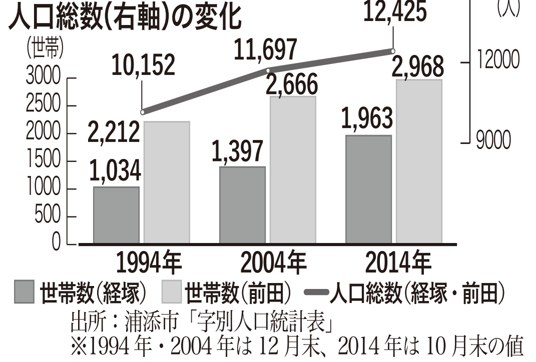
浦添市の「字別人口統計表」によると、浦添市経塚・前田地区の世帯数および人口総数は2014年10月末現在で4,931世帯・１万2,425人となっています。1994年12月末の3246世帯・１万152人、2004年12月末の4,063世帯・１万1,697人と比べて増加していることが分かります。

要因として、1990年代に始まった経塚地区の土地区画整理事業により、以前は山や谷の起伏に富んでいた地形が住宅用地として整備されたことが挙げられます。現在は大型ショッピングセンターやコンビニエンスストアなどの商業施設、クリニックやデイケアセンターなどの医療、介護施設が増え、利便性も高まっています。区画整理事業は現在も進められており、今後もファストフード店や食品スーパーといった飲食関連の出店が計画されています。

区画整理が始まる前から住んでいる人々の話を聞くと「昔はタクシーも来たがらない場所だった。今とは大違いだよ」と、現在の変化を驚くと同時に今後のさらなる発展を期待しています。

19年春には沖縄都市モノレール新駅として経塚駅（仮称）と前田駅（同）の開通が予定されています。新駅工事や駅周辺道路の整備、拡張工事が進み、さらに利便性の向上が予想されることから、今後も宅地や商業施設の立地が進み、にぎわう町になるでしょう。

（沖縄銀行　経塚支店長　下里浩正）



出所：浦添市「字別人口統計表」
※1994年・2004年は12月末、2014年は10月末の値

（平成26年12月7日掲載）

ゆがふ編集後記

第一回沖縄大交易会

本県における、本格的な国際商談会としての「第一回沖縄大交易会」の実行委員会が、２月４日に成果報告を行い、その内容が２月５日付けの地元紙（琉球新報、沖縄タイムス）に掲載されていました。出展企業、バイヤー合わせて376社が参加し、バイヤー側の調査結果として商談件数で1,861件、成約・見込みの商談は507件（27.2％）であったと報道されておりました（琉球新報より）。

「第一回沖縄大交易会」は、昨年のプレ大会に引続き、沖縄県と沖縄懇話会が主催となり、国を初め、さまざまな団体・機関の協力のもと、オール沖縄の取組みとして昨年11月に開催されました。21世紀ビジョン（県基本計画2012～2021）が示す、国際物流拠点形成へ向けた具体的な取組みとして県内外から注目されていましたが、大方の期待通り大盛況で終幕しました。出展企業（売りたい側）200社、参加バイヤー（買いたい側）176社、参加バイヤーのうち100社近くが海外バイヤーであり、また出展企業の約60％近くが本土からの参加、というのも沖縄大交易会の大きな特長だということです。

私自身も、二日間にわたり会場でさまざまな方にお話を伺うことができました。本土の出展者から寄せられた感想は、「海外のバイヤーと、数多く、かつ効率的に商談できる商談会は本土でも少ない、またぜひ参加したい。」という、嬉しい評価でした。沖縄側の参加者は、「本土企業の商品や展示方法、商談でのプレゼンテーションはとても参考になる。」ということで、出展会社の相互交流という相乗効果も生み、沖縄の企業にとってのメリットも大きい、と感じました。また、全日空ハブの活用と、セントラルキッチン構想（沖縄で全国各地の食材を加工し、海外などへ販売）に活路を見出す本土企業の県内進出が報じられていましたが、沖縄大交易がその起爆剤となっている点も見逃せないと思います。

沖縄経済同友会の地域・経済活性化委員会が、二日間にわたり視察を実施、その報告書が同会のホームページに掲載されています。それによると、沖縄大交易会の将来に期待するとともに、課題も指摘しています。同報告書では、現在は沖縄コンベンションセンターの展示棟と体育館を使用し開催しているが、バックヤード機能を含め現状の施設では限界があり、沖縄大交易会の拡大発展の為には大型の展示施設が必要、と述べています。

動き出した、沖縄大交易会。国際商談イベントとして、今後多くの県内企業、県外企業、海外企業を巻き込んで、定着化し、拡大発展していくことを期待したいと思います。

沖縄大交易会には、更に、別の視点からの大きな期待と、可能性を秘められている、と思います。絶好調の沖縄観光に加え、「商談会・展示会」の拠点として、世界中のビジネスマンが集う沖縄、という視点です。航空路線の拡大や、外国人の大挙訪問で知名度がぐんぐん上がっていく沖縄。沖縄の「地政学」を最大限に発揮できる道として、次回は「展示会ビジネス」について、レポートできれば、と考えています。

（㈱おきぎん経済研究所　代表取締役社長　出村郁雄）