



表紙写真/伊良部大橋

CONTENTS

ご覧になれます。

- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.133**
お菓子を食べると楽しい思い出がよみがえる
株式会社御菓子御殿 代表取締役社長 澤岨 英樹
- 4 **シリーズ日本経済 No.25**
沖縄の優位性を活かして多難な経済環境を克服しよう
—求められる創意・工夫と貫き通す覚悟—
株式会社モリタホールディングス顧問、加賀電子株式会社顧問 田村 彰
- 6 **おきぎんマーケティングレポート**
第59回おきぎん企業動向調査
(2015年1～3月期)調査結果
～県内(地域・業種別)の経営環境と業況感(2015年4～6月期見通し)～
- 15 **地域リレーションシップ情報⁽¹²⁴⁾**
「省エネ実践教室、省エネ啓発事業について」
- 16 **けいざい風水**
- 18 **おきぎんカトレアクラブ通信**
- 20 **最近の県内経済の動向**
2015年1月の県内景況
- 22 **国内景気動向**
- 24 **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)
- 44 **経済社会のできごと**(沖縄、国内・海外)
2015年2月
- 46 **各種セミナー等開催インフォメーション**
- 48 **おきぎん調査レポート・バックナンバー**(分野別)
- 52 **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。

お菓子を食べて 楽しい思い出がよみがえる



株式会社御菓子御殿

代表取締役社長 澤岬 英樹



今回は、1986年に読谷村の村おこし事業で生産を開始した「紅いもタルト」が大ヒットし、沖縄の素材にこだわったお菓子を作りつづけていらっしゃる、御菓子御殿の澤岬英樹 新社長にお話を伺って参りました。

新社長のこれまでの取り組みについてお聞かせください

平成27年2月12日に社名を「株式会社 お菓子のポルシェ」から「株式会社 御菓子御殿」に変更し、創業者で前社長である澤岬カズ子が会長に就き、私が新社長に就任いたしました。

3年前、毎年行っている1泊2日の経営戦略会議の場で、会長が幹部社員約40名の前で「3年後に社長交代する」と宣言してから後継者育成が始まり、今日に至りました。

私は地元読谷高校を卒業し、東京の専門学校で和菓子を学びました。卒業後、昭和63年4月に「お菓子のポルシェ」に入社し和菓子の製造に携わりました。30年前の沖縄では、まだまだ和菓子は珍しく、桜餅と柏餅の違いを分かる人も少なかったように感じます。

「紅いもタルト」は村おこし事業をきっかけに会長が開発しましたが、その他の紅芋商品の開発には全て携わってまいりました。

ラム酒を隠し味にしたガレット生地で紅芋餡を包んだ「紅いもガレット」、沖縄サミット開催時に「サミット」と「三蜜糖(さんみつとう)」を掛けて開発した現在の「美ら貝」、「紅いもようかん」、「紅いもかるかん」、そして沖縄ではおそらく初だった「いちご大福」等々、また、お菓子だけでなく、「紅いも麺」や「沖縄そば」も開発しました。自家製麺はコシもあって、色もきれいなのでお客様に大変人気があります。

思い出に残る商品について教えてください

御菓子御殿では冠婚葬祭、沖縄の行事菓子も

取り扱っており、会長をはじめ、社員と夜中までお菓子を作り、包装・仕分をして仮眠後、すぐに作業に取り掛かる日がよくありました。その中でもカーサムーチャーには思い出があります。

息も白くなるムーチャービーサーの時期には、多い時で20万枚のカーサが必要で、会長や相談役も一緒になって朝早くからカーサの葉を山に刈りに行き、洗い、蒸して、社員が出勤する時間までに餅を包める準備をしていました。

“こだわり”について教えてください

“こだわり”は沖縄の素材を活かした、安心で安全なおいしいお菓子作りです。

紅芋をはじめ、マンゴー、シークワサー、パイン、黒糖、アセロラ等々、沖縄の素材にこだわっています。ただ、不作の時は原材料が仕入できず、セット商品を出せなくなるのが課題です。

紅芋に関しては常時、ペーストで約150トンの予備があります。紅芋の契約農家先は約150戸あり、うち約半分は読谷村の農家様で、他に宮城島、古宇利島、久米島にも契約農家様がいます。

多少、形が悪くても加工するので年間を通して1キロ当たり一定の価格で買い取らせていたが、契約農家様は安心して紅芋を育てることがができます。農家の継承が先細る中、「紅芋畑を息子に引き継いだよ」という様な声を聞くと嬉しく思います。

品質管理については、既にISO9001-HACCP認証を取得していますが、更なる品質向上を目

指すためにISO22000より更に具体化した要求事項を含み、国際基準規格となっているFSSC22000の取得に取り組むことを社長就任時に宣言しました。

ISO9001-HACCPを10年前に取得する時は、製造、店舗、組織全体で取得したので、提出する作成資料が膨大でかなりの時間を要し負担も大きかったのですが、取得した時の喜びも大きいものでした。

また、昨年、ムスリム（イスラム教徒）の方が口にできる食品にのみ認められる「ハラール認証」を取得しました。今後、シンガポール、マレーシアにも商品を出していきたいと思えます。

インバウンドの増加について

沖縄県を訪れるインバウンドは増え続けており、御菓子御殿でもアジアを中心としたインバウンドの売上高が増えています。

今後はインバウンドへの販売戦略が益々重要になってくると思います。国別の売上高では中国がトップ、次に韓国、台湾、香港の順となっており、紅いもタルト、黒糖、餅などが良く売れています。黒糖はアジアでは健康ブームで人気があり、特にかち割り黒糖が人気で、現在、新たな黒糖商品を開発中です。

御菓子御殿でも、商品パンフレットの多言語表示（英語、韓国語、簡体字、繁体字）、指差し会話コミュニケーションツール、Wi-Fi、パスポートリーダー、消費税免税制度の導入等にいち早く取り組みました。大型店舗には、外国語の話せる従業員を配置するなど外国人の採用にも積極的に行っています。

国内客向けの商品は沖縄の素材が大事ですが、インバウンドのお客様にとっては、沖縄は“日本”であり、抹茶やわさび等の“日本”のイメージで訪れています。

また、食事に関しても天ぷらやラーメン、刺身や豚カツ等を好み、沖縄らしさはあまり関係ありません。インバウンド向けの商品開発や料飲は国内客向けとは異なるものだと感じています。インバウンド向けの商品開発や料飲にも今後、力を入れていきます。

新社長就任に当たって特に力を入れたいことは？

人材育成と商品開発部署の立ち上げです。

平成27年3月に、従業員のキャリア支援に積極的に取り組んでいる企業に贈られる「キャリア支援に対する中央職業能力開発協会会長奨励賞」を頂きました。新卒は毎年5～6名採用し、今年は8～9名採用する予定です。少しずつ人材育成の形が出来てきました。

社員一人ひとりが伸びることで会社が伸びる、みんなで育てる会社にしていきたいと考えています。

最近、プロジェクトを立ち上げる機会が多くなってきています。最初は、「笑顔とありがとうが溢れる会社」、「ワクワクして出勤できる会社」を目指して取り組んだ、プロジェクト『おかしごてんのレストランダンス』でした。500名以上の従業員が1人ひとり声を掛けてみんなでやろうと始まった取り組みでした。

社員同士が立ち上げた様々なプロジェクト活動を通して、小さな達成感を社員みんなで味わいながら、会社を伸ばせていけたらと思います。

また、商品開発部署を近々、立ち上げたいと考えています。小さなパッケージづくりから売れるまでを創造する、ただ作るだけではなく商品を育てるまでしっかり取り組んでいける部署を作りたいと考えています。



▲CM おかしごてんのレストラン

（最後に）

お菓子は人が生まれた時からその時々欠かさないものであり、その全てにお菓子作りを通して携われるのは素晴らしい事だと思います。

「元祖紅いもタルト」を食べた小学生のお客様が作文にして送って下さった「お菓子はタイムマシン。お菓子を食べると楽しい思い出がよみがえる。」そんな夢のあるお菓子。みな様の心が幸せになれるようなお菓子作りができる私たちは幸せです。

みな様が食べて喜んでおられる顔を想像しながら、私たちは沖縄の素材にこだわり、安心で安全なおいしい商品を提供してまいります。

元祖紅いも菓子本舗 御菓子御殿

読谷本店

沖縄県読谷村字宇座657-1
電話:098-958-7333

恩納店

沖縄県恩納村字瀬良垣100番地
電話:098-982-3388



ビーチテラスカフェ・ダイヤモンドブルー
Beach Terrace Café
Diamond Blue

元祖 紅いもタルト



生誕 30 周年



沖縄歴史

民俗資料館

名護店

沖縄県名護市中山1024-1
電話:0980-54-8515

国際通り 松尾店

沖縄県那覇市松尾1-2-5
電話:098-862-0334



三線ライブ



沖縄の優位性を活かして 多難な経済環境を克服しよう

— 求められる創意・工夫と貫き通す覚悟 —



田村 彰

元日本銀行那覇支店長・システム情報局長

株式会社モリタホールディングス顧問

加賀電子株式会社顧問

株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー・グループ員

（見通し難の世界経済）

世界経済には不透明な要素が極めて多い。米国は、原油安に伴うガソリン価格の低下がプラス材料になっており、ある程度の好調持続が見込まれる。ただ、労働生産性の低下持続が懸念され、今後利上げに転ずるようであれば、バブル気味の住宅・株式市場が崩れるなど、成長期待に暗雲をもたらしかねない。

欧州ユーロ圏では、ドイツが好調なほか、ギリシャ問題は小康状態にあるが、南欧諸国やフランスで住宅価格が軟調で、金融システム不安はなお払拭されない。

中国では、不動産市場の悪化傾向継続、成長鈍化が続き、これまでのような高成長は期待しにくい。

新興国も、ロシアはエネルギー資源安やウクライナ問題も響いてマイナス成長、ブラジルも低成長など厳しい情勢にある。国際商品相場も原油をはじめ軟調であり、新興国の経済に悪影響を及ぼしかねない。また、そのこと自体が世界需要の鈍化を示している可能性が高い。

（楽観できない日本経済）

日本経済は、過去15年にわたる物価下落から脱却し、円安効果から海外収益が改善しているほか、世界的な株高を映じた株式市場の活況をみているが、2014年度はマイナス成長で、デフレ的な環境が続いている。個人消費も、消費税引き上げ後は低調で、当面消費税引き上げがないことから、早めに購入しようという意欲も働きにくい。住宅着工が大きく下げたままにあるのが大きく響くほか、耐久消費財も弱い。介護報酬や年金支給額の引き下げ、利子収入の減少もあって、3割を占める年金受給者層のマインド回復もみられない。円安に伴う食料品等の価格上昇を痛感する低所得層、若年者、地方からは、格差拡大を訴える声が聞かれる。また、少子高齢化が着実に進む中で、年金、医療、介護等老後の世界に対する不安が高まっている。

一方、失業率はリーマンショック前にまで低下し、ほぼ完全雇用にある。建設、介護、医療、警備等生産性を上げにくい仕事のウェイトが高まり、これら業界の人出不足に拍車をかけている。それでも、物価・賃金はなかなか上昇しにくい環境が続いている。また、ヨーロッパ、ASEANの景気不振から輸出にも多くを期待し難い。

これまでのところは、アベノミクスの「第一の矢」である金融緩和が株価等を押し上げるとともに財政の金利負担を軽減し、これに支えられた「第二の矢」である公共投資の増加が景気を支えているが、今後の増勢は期待し難い。また、原油安のGDP押し上げ効果（1%以上）や低金利にもかかわらず、民間資金需要は盛り上がっていない。真の景気回復を実現するうえでは、国内設備投資と個人消費の回復が重要であり、このためには、これまでめぼしい成果のみられない「第三の矢」である規制緩和、新規事業分野の創出が「待ったなし」になっている。

（日本経済の課題）

わが国経済には実に多くの課題がある。長引くデフレからの脱却の問題を筆頭に、将来における金融政策の出口の問題（金利上昇への備え＜国債価格の展望、国債市場の再生、金融機関の資産内容劣化懸念等＞）、少子高齢化・社会保障問題への対応、円安に伴う国富減少の影響、東京一極集中・地方衰退やエネルギー問題の帰趨等、いくらでも挙げることができる。

国立社会保障・人口問題研究所の人口推計によれば、2010年に128百万人あった人口が減少に転じ、2110年には50百万人を割り込む。15歳から64歳までの生産年来人口は2010年の8,200万人から2040年には5,800万人と大幅に減少する。女性1人の生涯の出生数（合計特殊出生率）は、晩婚化、晩産化、少子化が響いて、1947～49年度（第一次ベビーブーム時）の4.32（夫婦2人に4人の子供のペース）から近年は1.3～1.4程度に大きく下がっている（2.08が人口維持水準）。ベビーブームの戦後っ子も今や65～67歳に達している。こうした状況下、雇用面から成長の天井が大幅に下がっており、高齢者や女性の一層の活用が不可欠になっている。人手確保がしやすく、人件費が安い海外進出も、円安に伴いコストアップをみており（中国人による商品・不動産の購入も目立つ。円安分だけ日本人は貧乏化）、移民受け入れも課題となつてこよう。

このような環境を背景として、高齢者の生活維持、医療負担等の原資確保が急務な一方、財政状況が先進国中でも極めて劣悪（国・地方併せた政府債務＜約1,000兆円＞の対GDP比は200%を超過、ギリシャ＜180%＞より悪く主要国中最悪部類）、わが国の財政資金の使い方について、一層目を光らせていく必要がある。

（沖縄の発展に向けて）

沖縄県は公共投資、基地関係収入と観光に支えられてきた。円安の下、アジア諸国を中心とする外国人観光客も含めて観光は好調を持続しており、2007～10年の実質成長率1.07%は47都道府県中トップ（2位は東京都の1.05%）であるほか、チェーン飲食店の売上も全国トップクラスであるなど、長らく産業不毛地といわれてきたのとは違った様相がみられる。

沖縄県の魅力のうち特筆すべきは、①アジア地域への近さ（那覇は東京よりもマニラが近距離）、②労働資源の相対的豊富さ、③返還される優良地の基地等の活用が可能になる見込みにあること、である。

まず①は、わが国におけるアジアの広範な地域をターゲットとした物流拠点として恵まれた地理的条件を満たしていることである。中国や台湾からの購買客は、偽物の心配のない家電製品、時計、薬品等を東京の秋

葉原より近い沖縄で購入でき、ついでに観光を楽しめば一石二鳥である。那覇港には、これらの国から寄港する大型客船をよく目にする。那覇軍港の返還、空港の拡張、活用余地の多い優良地たる基地関係土地の返還があれば（上記③）、チャンスはさらに拡大する。アジア拠点としての物流倉庫を沖縄に置く動きも広がっている。これを支えているのが那覇空港のハブ化（夜間も稼働）である。発着便数の増加、インフラ整備もあって、貨物取扱数量は数年前の数倍に達しており、今や那覇空港は成田、関西に次ぐ国内第3位の取扱数量を誇っている。「中国の各地に2日以内に物を届けられる」強みも大きい。那覇は昔日から国際貿易都市であり、八重山も貿易で大いに潤った時期がある。加えて、「イチャリバチョーデー」に象徴される県民のホスピタリティーも武器になる。これからは、流通の延長線上にあるメンテナンス、加工、IT、サービス、研究等の関連産業が次々と育成されていくことを期待したい。

②については、沖縄県は、㊶女性の婚姻年齢が早いことや3世帯同居も多く子育て環境が比較的整備されていること等の背景から出生数・率が高いこと、㊷若年層が厚いこと、㊸Uターン、リターン者も多いことなどから、全都道府県の中で最後まで人口が増加し続ける（人口ピークは2025年の144万人の予想）との特長を備えている。一層の強み発揮のため、職業・スキル教育等ソフト面の充実等一層の環境整備が期待される。

（沖縄県の課題）

沖縄が取り組むべき課題も少なくない。何よりも問題意識を持って起業や経営に取り組む地元の強い意志の醸成と人材の育成である。必要とされるスキルをどのように整え、資金計画や投資計画を立てるかを金融機関等の知恵も借りながら真剣に進めていく必要がある。那覇市の一派遣社員だった金城祐子さんの南大東島でのラム酒製造会社設立までの並々ならぬ苦闘と強い意志の様子は原田マハの小説「風のマジム」に描かれているが、よい教科書である。

ITの活用もとりわけ重要である。離島県としてのデメリットは距離を超越するIT技術により克服できる。クラウド基盤を整備し、スマホアプリによる観光、文化、交通、気象、産業等の情報の有機的な結合を急ぎたい。

ちなみに、北海道のニセコ町では、豪、アジア等からの富裕層顧客が殺到（年間10万人以上、10年前の倍）している。滞在施設等外国人用生活基盤の整備のほか、「食べる、泊まる、アウトドア」等の目的別ウェブサイトの充実が大きく寄与している。このような事例を参考にしながら、沖縄の観光・産業等各種保有資源のマーケティングを鋭意講じていくことが大事である。与えられるのを待つのではなく、県民自らが強い意志と覚悟をもって創っていくことが不可欠である。

✦ 与那原とLRT構想

人、モノ行き交う拠点に

ご存じの方も多いと思いますが、与那原町は戦前、軽便鉄道が走り、山原船の出入港や馬車など陸上海上交通の要衝として栄えていました。初めて沖縄に鉄道が走ったのは県営鉄道与那原線で、1914（大正3）年12月から営業を開始しました。国頭地方や東海岸から集められた物資を、県内の一大消費地・那覇市へ運び、沖縄の産業に貢献しました。

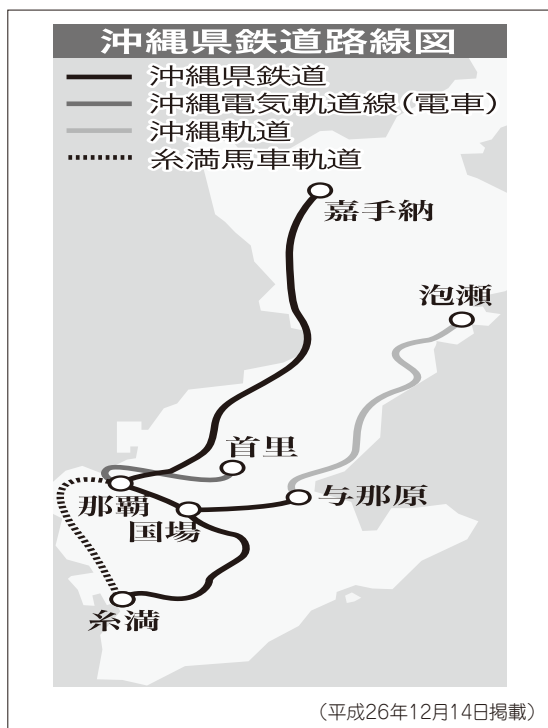
沖縄戦で駅舎は破壊され、鉄道は壊滅しました。町は2013年に同駅跡地整備検討委員会を発足させ、14年の県営鉄道開通100周年を記念して旧駅舎跡地に駅舎を復元しました。交通全般に関する資料を展示する他、観光や交流の拠点としての機能も兼ね備える予定です。

同町商店街は軽トラックを鉄道車両のように連ね、荷台に農産物や加工品、花、衣類、雑貨などを載せて販売する「綱がる軽便市」（軽トラ市）を開催、にぎわっています。9月に開催された全国軽トラ市の「行ってみたい軽トラコンテスト」で1位に選ばれました。

沖縄県は「鉄軌道を含む新たな公共交通システム導入」を検討中で、同町も新たな公共交通システムとしてLRT（ライト・レール・トランジット＝軽量軌道交通）による交通ネットワークの構築を目指しています。

このような取り組みを通して、与那原に再び鉄軌道が走り、人・モノが行き交う交流拠点として発展することを期待します。

（沖縄銀行 与那原支店長 石川尚三）



✦ ことしの県内企業景況感

ネガティブ要因注視を

ことしの国内景気は、消費税増税や為替変動の影響などが顕著に現れました。内閣府は年前半は「緩やかな回復基調」との景気判断を維持していましたが、後半は個人消費の「回復力」に一部弱さが見られる場面もありました。同様に県内企業の景況感にもさまざまな面で影響を与えました。

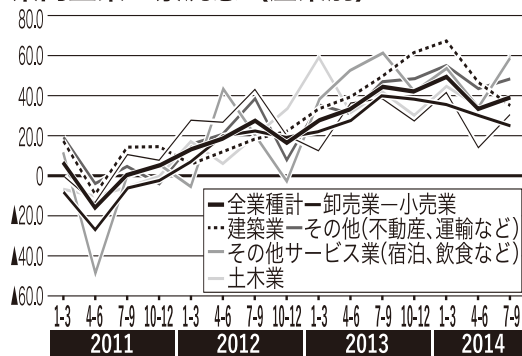
県内企業の景況感を時系列で見ると、ことしは観光需要や建設投資などの好調に加え、個人消費の底堅さが見られ、爬行（はこう）しながらもプラスで推移しています。

業種別で見ると、個人消費に関連する小売業では、4～6月期に増税の影響を受け耐久消費財を中心に弱さが見られましたが、観光や建設需要などによりプラスを維持しています。また、建設関連では、民家の住宅需要や公共工事などの引き合い増によりプラスを維持していますが、継続的な仕入れコスト上昇や人手不足を懸念する声も見られます。観光関連でも、好調な観光需要を背景に宿泊業や飲食業などがけん引し、プラスで推移しています。

このように、県内は卸・小売業を中心に増税や為替変動の影響を受けた仕入れ（調達）コスト上昇による採算悪化、人手不足懸念などのネガティブ要因が見られたものの、観光や建設需要増などのポジティブ要因に支えられ、全体での景況感はプラスで推移しました。ネガティブ要因が続くと景気マインドを低下させる可能性があり、動向に注視し早期の対応策を検討する必要があります。

（おきぎん経済研究所 研究員 當銘栄一）

県内企業の景況感（産業別）



（平成26年12月21日掲載）

女性職場復帰

従業員満足度向上を

いきいきと働く女性がたくさんいる企業ほど輝いて見えるのはなぜでしょうか？ 一つのポイントは働きやすい職場環境づくりにあると考えられます。働く女性のライフイベントという点では、結婚、出産、子育て、介護などさまざまな場面で男性以上に仕事と家庭の両立の厳しさに直面します。

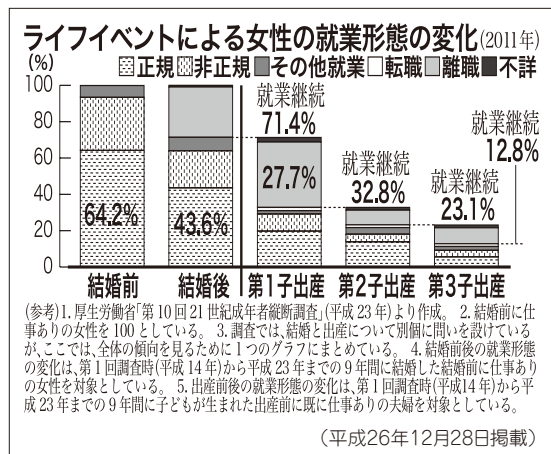
厚生労働省が行った「第10回21世紀成年者横断調査」（2011年）によると、結婚前に仕事をしていた女性のうち、正規雇用は64.2%ですが、結婚後は43.6%にまで低下しています。また、仕事をしている女性の27.7%が結婚後に離職しています。

「もう一度働きたい」という就労経験のある女性たちを受け入れやすくするために、各企業には研修体制や適正な配置を考慮する姿勢が求められます。仕事と家庭の両立がクリアできれば楽しく働くことができる女性は増えていくと思います。

海外などでは、男女関係なく育児休暇が普及していることが家庭円満につながり、従業員満足度が高まったことで、会社にとってプラス要素となるケースを耳にします。しかしながら、県内は男性が育児休暇を取得するケースは少ないように感じます。お客さまの満足度向上や企業の長期的な発展のためにも、今後、取り組みが改善され従業員の幸せを願う職場環境づくりが進んでいくことを期待したいものです。

（沖縄銀行ローンFPステーション

牧港店店長 仲村洋子）



西原町のまちづくり

旧庁舎跡地の発展期待

那覇市の北東に位置する西原町は住宅団地の形成や工業・商業施設の立地、また、琉球大学や沖縄キリスト教短期大学の移転などにより、急速に都市化が進行し、人口・世帯数の増加もあって活力あるまちへと発展しています。教育施設に恵まれた「文教のまち」としてのイメージもあるほか、製造業の出荷額は県内1位で「製造業のまち」でもあります。

1968年に西原町嘉手苅地区に建築された旧庁舎の老朽化が進んでいたことから、2014年5月に西原町与那城地区に新庁舎が新築されました。新庁舎は保健センター、町民ホール、地域防災センターを含む「西原町庁舎等複合施設」とし、まちづくり交付金事業と併せて建築を行うことで事業費の軽減も図られています。

一方、これまで使用していた旧役場用地は15年4月をめどに売却することになっています。同地は西原町の中心であり、近隣商業地域として用途・アクセスとも非常に良好な場所です。売却にあたっては民間活力を導入するために、地域住民の利便性向上や地域活性化、地域の良好なまちづくりにふさわしい事業提案を幅広く募集し、購入事業者が選定されます。施設整備の際はユニバーサルデザインの積極的な導入や緑化、環境、防犯などへの配慮なども審査項目としています。

このように民間からのさまざまなアイデアと提案を取り入れることにより、庁舎移転に続く西原町のさらなる発展、新たなランドマーク的な施設整備が進むことが期待されています。

（沖縄銀行 西原支店長 池原雄次）



(平成27年1月11日掲載)

経済効果が大きい「展示会ビジネス」

今月は、「展示会ビジネス」の話をさせていただきたいと思います。「展示会ビジネス」とは、読者の皆様には聞きなれない言葉だと思いますが、さくっ、と言えはいわゆる各種業界団体や、企業等による「展示会」、「商談会」、「見本市」などを開催・運営し、売りたい人と買いたい人を繋げるビジネスです。展示会や商談会はビジネスの世界では恒常的かつ頻繁に行われており、それを取り扱う「展示会ビジネス」も当然ながら世界中で活況を呈しているようです。世界規模のモーターショーであるとか、家電フェスティバルであるとか、大見本市、であるとか、よくテレビや雑誌などで見る東京ビッグサイトや幕張メッセなどの巨大施設の中で繰広げられるさまざまな大規模イベントをイメージしていただければいいと思います。

世界に冠たる産業・貿易立国の日本ですが、意外なことに展示会ビジネスの世界ではかなり出遅れているようで、例えば展示会が開催される会場の「総面積規模」では、1位アメリカの671万平米や、2位中国465万平米、3位ドイツの337万平米などに遠く及ばない、タツタの35万平米（2013年 日本展示会協会資料）でしかなく、日本最大の東京ビッグサイト（7.2万平米）でも「展示場の規模」で言えば世界で71番目、1位のハノーバー（独）の46.6万平米（どんなにデカイのか想像だにできないが）に、これまた桁違いの差をつけられているのが現状のようです。要するに世界各国では、だいぶ以前より展示会ビジネスの誘致で、しのぎを削って大競争を展開しているようなのです。

前置きが長くなりましたが、ここからが主題です。ずばり、沖縄は将来「展示会ビジネス」のメッカになれるのでは、ということです。読者の皆様の中にも、昨年11月、沖縄コンベンションセンターで開催された「第一回沖縄大交易会」の会場を訪れた方もいらっしゃると思いますが、そこは、アジアを中心に世界中から訪れたバイヤー（買いたい人）と、日本中（もちろん地元も）から訪れたサプライヤー（売りたい人）で大盛況で、人とモノ、（カネも）が交差し、多言語の飛び交う活気あふれる世界でありました。

「展示会ビジネス」のもたらす経済効果は絶大です。大勢の人々が世界中からドッと押し寄せホテルは満杯になります。会場では準備のため大勢の工事関係の方がトントんカンカンと、造作物を仕上げていきます。ひとつの展示会が終了すると取り壊し、また次の展示会場の準備が始まり、仕事は延々と続きます。展示会の参加者にとっても、ビジネスが終わると、そこは日本有数のリゾート地、沖縄です。思い思いに沖縄を満喫して帰っていくのではないのでしょうか。

「展示会ビジネス」を主催する有名な経営者の方から話を伺う機会がありました。曰く、「このビジネスはまずは会場がないと不可能です。しかもとても広い会場が必要なのです。首都圏でなければならない、ということでもありません。アジアに近い地理的条件、航空機のアクセス、リゾートとしての魅力、沖縄には条件のすべてがそろっています。」久しぶりに、ぞくぞくっと、してしまいました。沖縄って、やっぱりすごいぞっ、と。

（株）おきぎん経済研究所 代表取締役社長 出村郁雄）