



表紙写真/ウミガメ

CONTENTS

ご覧になれます。

- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.136**
交流があって初めて色々な「商流」ができる
株式会社沖縄医療機器開発事業 代表取締役社長 高谷 彰之
- 4 **おきぎんマーケティングレポート**
第60回おきぎん企業動向調査
(2015年4～6月期) 調査結果
～県内(地域・業種別)の経営環境と業況感(2015年7～9月期見通し)～
- 12 **地域リレーションシップ情報⑫**
沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組(その1)
「地域経済分析システム(RESAS(リーサス))」について
- 14 **沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組(その2)**
「商店街を元気にしよう！」
- 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4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5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。

交流があって初めて色々な「商流」ができる

株式会社沖縄医療機器開発事業 代表取締役社長
株式会社イフジェイ CEO
益互捷(北京)貿易有限公司 CEO

高谷 彰之



▲左から2人目 高谷社長

今回は、沖縄県内の医療機器の製造、製造販売業として、細径内視鏡等の先端医療機器の製造開発や、日中間のドクターの学術交流振興に取り組んでおられる株式会社沖縄医療機器開発事業の高谷 彰之社長にお話を伺って参りました。

日本には良い商品がたくさんある

1994年に医療機器大手のテルモ株式会社へ入社、2000年に香港、そして、WTO加盟後間もない中国に2003年からと10年間、テルモ中国駐在を経験しました。テルモ中国事業立ち上げの牽引役となり、日中ドクターの技術交流と学術交流をメインに行いながら心臓デバイスの普及に努めました。

カテーテル事業の責任者・北京総経理を歴任し、カテーテル事業の売上を2億円(2000年)から60億円(2009年)へ伸ばし、中国販売代理店との共働体制作りなども行いました。

私が10年間の中国駐在を終えて帰国する際に多くの方々から、「日本にはまだまだ中国に進出してはならないが良い商品がたくさんある。それを我々に紹介して欲しい」という事をしきりに言われたことが、起業への原動力となりました。

2010年にテルモを退社し、医療機器メーカーの中国進出をサポートする株式会社イフジェイを設立しました。そして2013年に中国国内で医療機器の販売を行う現地法人である益互捷(北京)貿易有限公司を設立し、日本の医療機器の中国市場薬事登録から出版戦略迄をサポートしています。

また同年、医療機器開発・販売、学術活動を行う、株式会社沖縄医療機器開発事業を豊見城市に設立しました。

MADE IN OKINAWAの医療機器を共に作り上げる

株式会社沖縄医療機器開発事業を設立後、最小外径0.8mmのファイバー内視鏡の開発を開始、同年に地域需要創造型等創業促進事業に採択、2014年には中小企業・小規模事業者ものづくり事業として採択いただきました。

その間、①医療機器製造許可証、②第一種医療機器製造販売業許可証、③高度管理医療機器販売業・賃貸業許可証を取得しました。この3つの許可証をフルパッケージで所持している企業は県内でも数少ないと思います。

2015年度中に薬事承認取得を目指し、来年度より医療機器の開発・製造・販売を開始する予定です。

また既に世界第二位の中国市場をはじめ、海外展開も行い、今後は、上場、M&A等も視野に入れて MADE IN OKINAWA の医療機器を共に作り上げる企業様と交流出来ればと思います。



▲最小外径0.8mmのファイバー内視鏡の開発

日本製品の商品力：「改良開発に長けていて、品質が高い」

私がテルモ在籍中、中国に駐在していた頃、現地の医療分野は発展を始めたばかりで、既に医療機器メーカーの国際競争が進んでおり、圧倒的シェアを持つ欧米企業が競合でした。当時、安い労働力を求め、多くの日本企業が中国に生産拠点を持っていました。本格的に日本製品を輸入品として販売している企業はそう多くはありませんでした。

当時、日本の製品が弱かった理由は、①投資モデル：投資と回収の考え方が異なる欧米企業との競争、②ブランド：日本製品/企業としての実績が根付いてない、③ビジネスモデル：我々と顧客との相互メリットの証明が難しい、④資金力が無いことでした。

しかし、その状況の中で日本製品が唯一持っていた「商品力」が市場開拓の鍵となりました。それは恐らく一番大切な要素であり、「日本が改良開発に長けていて、品質が高いこと」に起因しております。欧米企業の場合、改良品を出さない、また次の改良品がでる迄、間があるのですが、日本企業の製品はその間を攻めることができます。

ビジネスモデル：「学術交流」をプラットフォームに日本商品をプロモート

医療機器製造販売者は、製品の使用方法や使い勝手をドクターにお伝えするという大事な仕事があります。そして、この日本製品の商品力と日本の先生方の手術技術は、必ずドクターや患者様のメリットになると考え、日中間のドクターとの「学術交流」をプラットフォームに日本製品をプロモートするビジネスモデルを徹底して行いました。

日本の先生方の多大なるご協力のもと、中国での手術デモを実施し、10年間で述べ2,000人以上の中国の医療関係者に日本の学会へご参加いただき、商品を軸とした学術プロモーションを展開しました。

2014年9月に「第8回九州心臓リハビリテーション研究会」が沖縄にて開催された際には、「日中心臓リハビリテーションワークショップ」を協賛企画し、沖縄におけるプラットフォーム構築の第一歩を踏み出しました。当ワークショップでは、中国の心臓リハビリテーション

の第一人者や専門家をお招きし、日中間の心臓リハビリテーションの歴史、現状、未来についてご講演いただきました。

このように、医療は人と人との交流や信頼関係から成り立っていると考えており、その学術交流を通じた信頼関係、日中間の交流があって初めて色々な「商流」ができると思います。

自社の商品に自信をもつ根拠を明確にする

実は、中国のビジネスは大変わかりやすく、難しいものではありません。もし、難しいと感じているのであれば、自社製品に対して自信を持っていないことが、相手に伝わっているからではないでしょうか。長年、中国でビジネス経験を積んで最も感じたことは、「自社の商品に自信をもつ根拠を明確にする」ということです。

また、中国でビジネスを展開する場合、特別な人脈がないと難しいと思われがちですが、そういうことはありませんでした。よく「交渉が進まない」という悩みを聞きますが、それはターゲットの市場にコミットした商談相手ではない場合が多々あります。この場合、マッチングを担う専門家にも責任があるでしょう。

イフジェイには、確実にターゲットにマッチングさせるノウハウと実績があり、また、医療以外の領域においても業種を問わずサポートすることができます。

沖縄型医療機器産業ビジネスモデル

最近、日本の医療機器製造業の海外進出が軌道に乗っていますが、増産体制が追いついていない現状がみられます。医療機器の製造は、複数のパーツを組み合わせるアッセンブルが多く、一次加工などの生産地は、中国から東南アジアに移転してきています。しかし、海外に生産拠点を置きながらも、一部の商品に関して、薬事承認の都合上、日本において最終工程を行わないといけないという課題があります。

そこで、沖縄の「地の利」という優位性を最大限に活かし、医療機器の中継加工貿易を始動させることが、日本の医療機器産業の抱える課題を解決し、さらに発展させる糸口になると考えています。今後は、沖縄をプラットフォームとした県内外・海外でのビジネスをさらに拡充するために、人材育成にも尽力していきたいと思っています。

業 務 内 容

【中国】

- ①薬事登録
- ②医療機器販売
- ③中国進出コンサル



▲医療機器展示会出展

北京



▲イフジェイ北京職員



▲日中学術交流

日本



▲成人用おもむつワークショップ

沖縄

台湾

業 務 内 容

【沖縄】

- ①医療機器製造・販売
- ②国際医療津梁
- ③日中学術交流

▲日中学術交流

(株)沖縄医療機器開発事業

沖縄県豊見城市高安 413-1 201 号
TEL:098-851-3487
URL:<http://www.okinawa-med.com/>

(株)イフジェイ

沖縄県豊見城市高安 413-1 201 号
TEL:090-1941-6724
URL:<http://www.ifj-group.com/>

益互捷(北京)貿易有限公司

北京市朝阳区酒仙桥路甲 12 号电子
科技大厦 10 階 1007 号室
TEL:+86-139-1153-0627

✦ 発展する中城村南上原

生活環境整い人口増

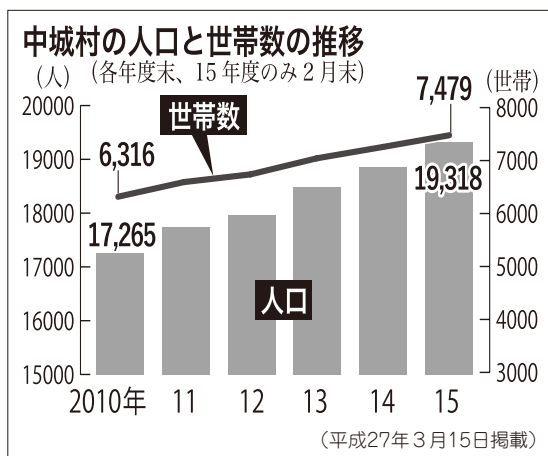
中城村は沖縄本島中部の東海岸に位置し、那覇市や沖縄市などの都市圏の外縁部にあたります。近隣の琉球大学の立地などで市街地のスプロール化がみられた過去を踏まえ、南上原地区土地区画整理事業は住宅、商業、公園などのインフラ整備により利便性が良い、快適な生活環境づくりに取り組みました。現在はスーパーや飲食店、医療施設などのほか、個人住宅、マンション、アパートなどの建築件数増加により人口・世帯数ともに増加傾向にあります。

国勢調査（2010年）の県内市町村別人口・世帯増加率によると、中城村（人口11.9%増、世帯17.5%増）は北大東村（人口13.1%増、世帯33.6%増）に次いで2位になるなど、都市部以外で人口が増加している地域といえます。

また、中城村の人口統計によると、15年2月末現在の同村（人口1万9,318人、7,479世帯）に占める南上原地区（人口6,160人、2,688世帯）の人口、世帯数の割合はそれぞれ31.9%、35.9%となっています。10年度のデータでは同村の人口1万7,265人、6,316世帯に対し同区はそれぞれ22.8%、28.2%（人口3,940人、1,779世帯）であったことから、人口・割合ともに増加傾向がみられます。

これからも若者世代や子育て世帯をはじめとする人口の増加が進み、中城村が魅力あるまちとして発展していくことを期待します。

（沖縄銀行 なかぐすく支店長 崎原 裕子）



✦ 個人型確定拠出年金

さまざまな税制優遇

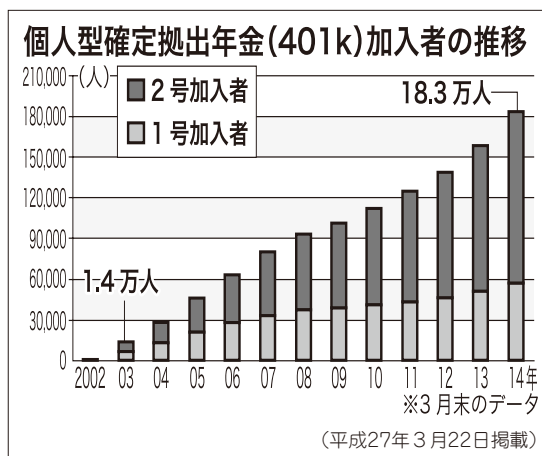
個人型確定拠出年金（個人型401k）に加入する方が増えています。年金財源が不足する中、自助努力による年金準備のため、政府は確定拠出年金の制度を拡充しはじめています。これは元本確保型の商品から株式などのリスク商品まで自身で運用商品を選択し、年金を準備していく制度です。

加入促進のためさまざまな税制優遇を受けられるのが特徴です。まず掛け金の「全額所得控除」です。個人年金保険料や生命保険料とは別枠で掛け金の全額が所得控除の対象となります。次に「運用益の非課税」です。一般的な金融商品では運用益に対して税金がかかりますが、確定拠出年金では運用益に税金はかかりません。さらには受け取る際の「公的年金等控除」があります。これは、一時金で受け取る場合に退職所得として「退職所得控除」が適用されるほか、年金として受け取る場合でも「公的年金等」控除が適用され税金が軽減されます。

注意点としてお勤めの会社に企業型401kや企業年金の制度がある場合には加入できません。また、原則60歳まで途中の引き出し、脱退ができないことや加入から受け取りが終了するまでの間、所定の手数料がかかります。

以上の点から、ご加入への判断は税制メリットや手数料などを含め総合的に勘案する必要があります。個人型401kの活用について各金融機関の窓口でお尋ねになってみてはいかがでしょうか。

（沖縄銀行 首里支店長 黒島 哲也）



✦ 発展する糸満市西崎

効果大きい西海岸道路

2014年、糸満市の人口は6万人を突破しました。漁業の街、交通・経済など南部の要として発展してきた糸満市の発展をけん引してきた一つに西崎地区の整備が挙げられます。同地区は新たな土地開発と工場誘致による産業振興を目的とした埋め立てが始まり、総工費360億円を投じて1984年に完成しました。面積は2.7平方キロと、東京ディズニーランドの約5.7倍の広さで、住宅地、学校、運動公園などの主要インフラに加え、商業施設や工業団地が創出されるなど、バランスのとれた街として、埋め立て開発の先駆的地域といえます。

近年のトピックとして、2012年に「沖縄西海岸道路（豊見城・糸満道路）」の全線開通が注目されます。交通渋滞の緩和や、那覇空港からの県南部の観光施設への移動時間短縮によるアクセス向上などから、南部観光発展に大きく寄与することが見込まれます。また、那覇市泊魚市場の糸満漁港北への移転計画や空港アクセスの良さをにらんだ企業進出の動きなど、不動産の引き合いも増加してきています。

同地区は沖縄自動車道や那覇空港からアクセスしやすい立地環境、隣接する豊崎地区（豊見城市）、潮崎地区（糸満市）との連携など、今後も活気のある多面的なまちづくりが進み県南部のモデル地域となることが期待されます。これからの沖縄の発展という風は南から吹いていくことでしょう。

（沖縄銀行 西崎支店長 新城 義久）

沖縄西海岸道路（豊見城・糸満道路） 全線開通（2012年3月31日）の効果

- ①現道 331号の交通が、沖縄西海岸道路（糸満道路）へ転換（約3割減少）
- ②現道 331号や糸満市内の交通渋滞が緩和（信号 2 回待ちは概ね解消）
- ③那覇空港から「ひめゆりの塔」までの移動時間が「9 分短縮」（38 分→29 分）

出所：沖縄総合事務局 南部国道事務所（2013.1.31 発表）
沖縄西海岸道路（豊見城・糸満道路）の整備効果について

（平成27年3月29日掲載）

✦ 非正規雇用にみる格差

就労環境創出に課題

2013年にフランスで出版された「21世紀の資本」が世界的なベストセラーになっています。著者のトマ・ピケティは、先進国で経済格差が拡大し、不平等が深刻化していると論じています。経済学ではクズネッツの逆U字曲線という仮説があり、経済発展の初期段階で拡大する格差は、経済発展後は縮小すると考えられており、ピケティはこの説を否定するものとなります。

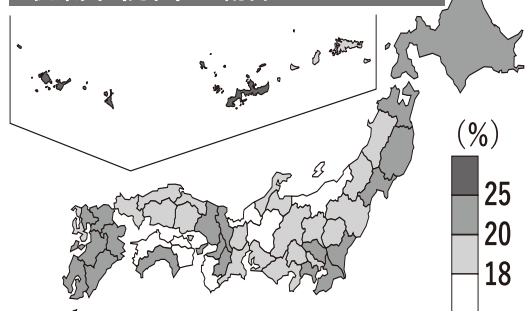
日本でも経済的な格差は争点の多い問題となっています。中でも社会的に大きな課題となっているものが、非正規雇用の問題です。

総務省の12年度就業構造実態調査によると、総雇用者数に占める非正規雇用者は全国が35.8%で、都道府県別の第1位は沖縄県で43%となっています。図には男性の非正規雇用率を示しています。20%未満が29都道府県あるなかで、沖縄県の男性の非正規雇用率は28.9%で第1位です。第2位の京都府23.5%と比べて約5ポイントも高くなっています。

格差社会の要因となる非正規雇用率の上昇は晩婚化、少子化の大きな要因と考えられ、安心して働ける社会環境の創出は重要な政策課題といえます。沖縄県は、次世代を担う若い世代が安心して働き、安心して子育てのできる社会を実現するために「みんながグッジョブ運動」を推進しており、県民的な取り組みが求められる大きな課題の一つといえるでしょう。

（おきぎん経済研究所 研究員 奥平 均）

総雇用者数(男性)に占める非正規の職員・従業員(男性)の割合



（平成27年4月5日掲載）

観光立県の危機管理は

中東のひとこぶラクダが宿主とされるMERSコロナウィルスを原因とする呼吸器疾患が、中東からはるか遠い、ラクダのいない韓国で猛威をふるっています。この原稿がアップされるころには収束していることを願うばかりですが、本当に他国のことだとは思えません。韓国政府の初動対応や、医療機関の危機管理の杜撰さ、また市民意識の問題が病原菌の拡散に大きく影響されたと報道されています。すでに世界は、はるか地球の裏側から来た新種のウィルスに、市民生活や国内経済が大きく揺さぶられる時代に突入しているのでしょう。

韓国の現状を見ながら、わが国及び沖縄県のウィルス検疫対応は大丈夫なのか、と不安になってきます。今のところ大きな影響はないとのことですが、数年前、香港と中国本土で猛威をふるったSARSコロナウィルスの拡散が多くの貴重な人命を奪い、経済の混乱や周辺諸国の人々の心理まで深刻な影響を与えたことはまだ人々の記憶に新しいものです。

現在、韓国では外国からの観光客のキャンセルが相次いでいるようで、さらに国民も不要な外出や消費活動を控えるなど、経済と市民生活に多大なダメージを与えています。韓国で現在起こっていることは、万が一の場合、観光をリーディング産業とする沖縄にぴったりと当てはまる事象だと捉えるべきで、十分な対策を今のうちから講じておくべきでしょう。海外からのウィルス対策として水際の検疫体制の強化は言うまでもなく、病院での隔離態勢や感染の拡大を防ぐ具体的な方策、また市民への啓蒙活動など、広範な分野での対応が必要です。また、沖縄を訪れた外国人観光客への救急医療体制や言語対応など、解決すべき多くの課題があるのではないのでしょうか。私事で恐縮ですが、だいぶ以前、中国を旅行中に具合が悪くなってしまい、現地の病院に運び込まれた経験（SARSではないですよ!）がありますが、その時の不安感は相当なものでした。その時の事を考えると、外国人観光客の皆さんが適切な医療措置を受けられているのか、心配になってきます。特に言語の対応は極めて重要なはずで、憶測で恐縮ですが、県内の主要な医療機関においても外国人の急増のスピードに追いついていないのでは、と想像してしまいます。多くの病院で、外国語への対応をしっかりと進めていく必要があります。

那覇空港における国際線の発着便数は今年4月末、週に123便（当社調べ）で一年前のほぼ1.5倍、一日の便数で平均すると例えば台湾便で6.5便、韓国便では4.4便と、ますます増加傾向にあります。県が2020年までの目標としている年間200万人の外国人観光客誘致の目標突破も確実視されており、読者の皆さんが創造する以上に、観光の「国際化」は猛烈なスピードで進展していると言っていいでしょう。

観光立県の危機管理として、外国人観光客の増加を歓迎しつつも、それがひるがえってどのようなリスクを引き起こす可能性があるのか、また、外国人観光客が被る可能性のあるリスクは何か、あらゆるリスクを想定し、それに備える対応を早急に、かつ確実に実施していけるかが、今まさに問われています。

（株）おきぎん経済研究所 代表取締役社長 出村郁雄）