



表紙写真/首里城の朝

CONTENTS

ご覧になれます。

- 1 くがにくとぅば[黄金言葉] vol.142
不易を知らざれば基立ちがたく、
流行を知らざれば風新たならず
中部興産株式会社 代表取締役 新垣 博孝
- 5 おきぎんマーケティングレポート
おきぎん賃料動向ネットワーク調査(2015年)
- 14 おきぎんマーケティングレポート
第62回おきぎん企業動向調査
(2015年10～12月期)調査結果
～県内(地域・業種別)の経営環境と業況感(2016年1～3月期見通し)～
- 22 地域リレーションシップ情報^⑬
沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
JAPANブランドで沖縄からアジアへ!
「第2回 沖縄大交易会」併催事業を実施
- 24 けいざい風水
- 26 おきぎんカトレアクラブ通信
- 28 最近の県内経済の動向
2015年10月の県内景況
- 30 国内景気動向
- 32 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)
- 52 経済社会のできごと(沖縄、国内・海外)
2015年11月
- 54 各種セミナー等開催インフォメーション
- 56 おきぎん調査レポート・バックナンバー(分野別)
- 60 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。

不易を知らざれば基立ちがたく、 流行を知らざれば風新たならず



中部興産株式会社
代表取締役 **新垣 博孝**



今回は、「住まいさわやか くらしいきいき」のテレビCMでもお馴染みの、管理戸数 県内 No.1 を誇る、中部興産株式会社の**新垣 博孝** 代表取締役にお話を伺って参りました。

管理戸数、店舗数共に県内No.1

『住まいさわやか くらしいきいきー 生活提案企業』をキャッチフレーズに弊社会長である**新垣直彦**が昭和57年に沖縄市仲宗根町にて創業し、昭和63年4月に法人成りして中部興産株式会社へ改組しました。

年中無休・24時間管理を創業当初より始め、平成12年にはいち早くアパマンショップネットワークに加盟して、豊富な物件情報を紹介提供させていただく等、多くのオーナー様、入居者様をサポートさせていただいております。

お蔭様で賃貸管理戸数約1万4,000戸、店舗数11店舗で、管理戸数、店舗数共に県内No.1となり賃貸管理業、マンション管理、不動産売買を中心に幅広く事業展開を進めてまいりました。

生活総合産業を目指す

生活提案型企业として「医・食・住」の価値創造と快適な住環境づくりを提供することが弊社の基本的な考えです。賃貸管理戸数が約1万4,000戸あり、1世帯人数を約3人とすると、オーナー様も合わせて約5万人の「市場」を持っていることになります。その市場に対して「住」だけでなく、「医」、「食」の価値創造も提供できる生活総合産業を目指しています。

そして、私どものコンセプトである「健康・

安心・安全・快適」の通り、「お客様の多様化するニーズに合わせた価値あるサービスを提供し、お客様が心豊かな暮らしを実現できるよう、サポートさせていただく」ことが弊社の責務だと思っています。

インターネットやガス、LED照明、資産活用など、それぞれの分野に特化したグループ会社と一丸となって総合的にサポートさせていただいております。

▼中部興産のグループ会社

会 社 名	事 業 概 要
財産ドック沖縄株式会社	資産活用や、相続・贈与などの資産管理の専門集団
興産アメニティ株式会社	光回線の施設、家賃保証
エナジー沖縄株式会社	プロパンガスやソーラー等の住宅設備の販売
沖縄エクセル電器株式会社	LED 照明、環境機器製造・販売、清掃業務
介護子育て支援賃貸住宅 沖縄 N P O センター	高齢者等の賃貸住宅・生活支援等

子育て支援賃貸マンション

子供服の販売や子育て支援事業を手掛けているミキハウスと共同企画で、バリアフリーや感電防止コンセントなどを取り入れた子育て支援賃貸マンションにも取り組んでいます。

実際に賃貸のご相談に来られるお客さまは、20代～40代でまだまだ小さいお子様がいらっしゃるファミリー様が多く、当社では育児をさ

れる女性がストレスなく子育てができる環境をご提案いたします。

弊社は、少子化が進む中、今後の将来を担うお子様の子育て環境を整える必要があるという思いで取り組み、「健康・安心・安全・快適」な生活空間を創造し、子育てファミリーの豊かな暮らしとお子様の素敵な心を育むライフステージを提供させていただいております。



▲ミキハウスと共同企画の子育て支援賃貸マンション

「ITを活用した重要事項説明に係る社会実験」に参加

国土交通省は平成27年7月に、「ITを活用した重要事項説明に係る社会実験」を実施する登録事業者246社を決定し、8月より実験を開始しています。県内では弊社を含めて6社が参加しており、実験期間は2年間です。

実験は、宅地建物取引士が対面で行うことが義務付けられている不動産取引時の重要事項の説明と説明書の交付を、インターネットを使ってオンライン化するもので、お客様が契約や説明を受けるために、遠方から店舗まで何度も足を運ぶ必要がなくなり、事前に重要事項の説明の内容を精査することも可能になります。

これまでの不動産仲介のビジネスモデルを大きく変える試みとして、その動向に注目が集まっています。

弊社ではアパマンショップと提携していることもあり、県外法人からの社宅の問合せが増えてきています。ITを活用することで入居者は時間をかけて重要事項の説明の内容を吟味することができるようになり、入居の選択肢が広がります。

『real estate station CHUBU KOSAN イオンモール沖縄ライカム店』がオープン

11店舗目となる『real estate station CHUBU KOSANイオンモール沖縄ライカム店』が平成27年4月にオープンしました。店内は木目調の壁、家具を配置した落ち着いたあるインテリアになっています。

店舗では、土地、中古物件、マンションの売買など不動産全般を扱っておりますが、弊社が管理させていただいているオーナー様や富裕層様の資産活用・相続税等の不動産全般に関わること相談の場ともなっており、コーヒーを飲みながら、じっくりとご相談いただけます。

また、関連会社グループのインフォメーションの店舗としての位置付けとしてもビジネスチャンスに繋げてまいります。

現在、英語が堪能な職員を1人配置し、インバウンドからのご相談にも対応しており、頻繁ではありませんが、投資物件のご相談もちょくちょくあります。



▲落ち着いた雰囲気のイオンモール沖縄ライカム店

毎月、第3土曜日にオーナー様向けセミナーを開催

毎月、第3土曜日にオーナー様向けセミナーをグループ会社の財産ドック沖縄（株）と合同で開催し、オーナー様とのコミュニケーション、信頼関係を築いています。

法律・税務相談や空室対策はもちろん、堅いテーマだけでなく、ウチナー風水の専門家やインテリアコーディネーターなどの講師を呼ぶこともあり、テーマにはメリハリをつけて開催し、喜んでいただいております。

最近、中部の分譲マンションがこれまでになく売れています。中部でもここ最近、土地の価格が上昇しているのも要因かと思われます。このような地域に密着した情報をいち早くオーナー様に提供し、提案させていただいております。



▲オーナー様向けセミナーの様子

今後の事業展開が期待される

「空き家管理サービス」

少子高齢化や、解体費用の負担、また固定資産税の優遇（建物がある土地は、土地の固定資産税が最大で1/6まで優遇）等もあり、空き家は今後も増えると予測されています。総務省の調査では、全国の空き家数は約820万戸あり、沖縄県内でも約2万戸もあります。

空き家が老朽化すると、付近や周辺に悪影響をもたらす可能性が十分にあり、国策として空き家対策を進める必要性が高まってきました。

平成27年5月に空き家対策特別措置法が完全施行されました。特別措置法の下で、市町村は空き家対策として、空き家を調査し現況の把握を行った上で、空き家の所有者に対して適切な管理を促進するための情報の提供や助言等の援助を行います。そこで、特に対策が必要な「特定空き家等」にみなされると、解体の勧告や強制対処の措置を講じることが可能になります。

弊社では、増加する空き家に対して、定期的に窓を開けて風を通したり、庭草木の除去・管理をするなどの「空き家管理サービス」にも取り組んでまいります。

「空き家管理サービス」は、相続や売買、リフォーム等の次のビジネスの展開に繋がるサービスであり、今後の事業展開が期待されます。

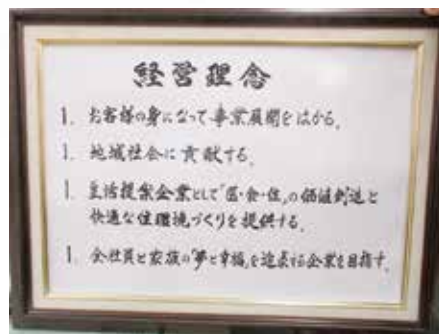
時流を読みながら変えるべきものは変える

私は平成23年に代表取締役役に就任し、時代の変化を敏感に捉え、時流に沿った商品開発と良質なサービスの提供に努めてまいりました。

私の経営姿勢としては、「不易流行」を常に心掛けています。松尾芭蕉の言葉で、「不易を知らざれば基立ちがたく、流行を知らざれば風新たならず」というものです。

揺るぎない経営理念を軸として、時流を読みながら変えるべきものは変え、お客様の身になって事業展開をはかり、地域社会に貢献していく所存です。

今後とも、より一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



▲「経営理念」

会社概要

社名	中部興産株式会社 CHUBU-KOSAN, Co.,Ltd.
代表取締役会長	新垣 直彦
代表取締役	新垣 博孝
所在地	本社 〒904-0014 沖縄県沖縄市仲宗根24-9
代表電話番号	098-937-5035（本社代表）
URL	http://www.chubu-kosan.co.jp/
設立	昭和63年4月
資本金	10,000千円
従業員数	104名（役員、臨時従業員、派遣社員除く）
事業内容	賃貸住宅の仲介・管理、不動産売買仲介、保険代理店業 リフォーム事業、マンション管理事業、資産コンサル事業
宅地建物取引業免許	沖縄県知事（7）第2159号
賃貸住宅管理業者登録	国土交通大臣（1）第515号
建設業許可	（般-25）第11370
マンション管理業免許	国土交通大臣（2）第103601号
加盟団体	公益財団法人 日本賃貸住宅管理協会会員 公益社団法人 沖縄県宅地建物取引業協会会員 公益社団法人 全国宅地建物取引業協会会員 公益社団法人 全国賃貸住宅経営者協会連合会 （理事 新垣直彦） 全国賃貸管理ビジネス協会会員 （株）長谷川ライブネット社宅管理業務代行システム会員
関連会社	財産ドック沖縄(株)、興産アメニティー(株) エナジー沖縄(株)、沖縄エクセル電器(株) 介護子育て支援賃貸住宅沖縄NPOセンター

住まい・さわやか　くらし・いきいき　—— 生活提案企業

中部興産グループ

中部興産

賃貸管理事業
資産コンサルティング事業
不動産売買斡旋事業
リフォーム事業
マンション管理事業
保険事業

興産アメニティ

ソリューション事業
アセット事業
ネットワーク事業

財産ドック

弁護士、公認会計士、税理士
司法書士、不動産鑑定士
測量士、土地家屋調査士
一級建築士

中部興産 グループ

沖縄エクセル電器

LED照明
環境機器製造・販売

エナジー沖縄

プロパンガス
ソーラーエネルギー
電力発電
バイオエネルギー

介護子育て支援賃貸住宅
沖縄NPOセンター
特定非営利活動法人

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

KOSAN
OKINAWA KOSAN CO., LTD.

住まい・さわやか　くらし・いきいき　—— 生活提案企業

中部興産株式会社

本店 937-5035	浦添店 879-0039	泡瀬店 921-0011
那覇新都心店 860-5553	宜野湾店 892-0023	名護店 0980-52-7515
那覇楚辺店 854-5967	具志川店 974-3500	小禄とよみ店 851-1133
南風原店 888-1555	糸満ダイオーム店 923-5555	

Energy
E
kinawa

エナジー沖縄株式会社

ガス・エネルギーに関することならお気軽にご相談下さい
沖縄県沖縄市宮里3-18-38 TEL 098-921-0713

KOSAN AMENITY CO., LTD.

興産アメニティ株式会社

日々の快適さとワンランク上の生活をお届け

沖縄県那覇市字真嘉比2-4-1(205)

TEL 098-882-1717 <http://www.suminchu.ne.jp>

OEX 沖縄エクセル電器株式会社

LED照明・環境機器製造・販売

沖縄県沖縄市宮里3-18-38 TEL 098-921-1777

ZDO
Zaisan Dock Okinawa

財産ドック沖縄株式会社

「専門家集団」があらゆる角度から財産の診断を行います。

沖縄県那覇市楚辺2丁目25番7号 TEL 098-860-0830

CARE CHILD CARE SUPPORT
介

特定非営利活動法人

介護子育て支援賃貸住宅沖縄NPOセンター

Care Child-rearing Support Rental housing NPO Center

沖縄県沖縄市仲宗根町24番9号 TEL 098-937-5055

けいざい 風水

❖ 県内事業承継の現状

後継者不在で進まず

県内に約4万8千ある中小企業の中には、本土復帰後に創業され業歴が40年を超える企業もあるなど、近年、当時の創業者が事業承継を検討する時期に差しかかっています。2014年度の東京商工リサーチの調査では、県内の経営者の平均年齢は59.1歳と、他の都道府県と同様に高齢化が進んでいます。

県事業引継ぎ支援センターが行った60歳以上の経営者を対象にした事業承継アンケートによると、約80%の経営者は10年以内の事業承継を希望しているものの、「まだ決める時期ではない」や「後継者がいない」などの理由から事業承継を決めていない状況です。つまり、事業承継の必要性を認識しつつも、専門家の支援を受けておらず、後継者も決めていない「後継者不在」の課題に直面しています。事業承継の遅れは経営者自身の経営意欲の減退につながり、取引先や従業員にも悪影響を及ぼすなど、経営悪化を招く要因となる可能性があります。実際に事業承継に失敗し、休廃業・解散した事例も少なくありません。

事業承継の対策は、税務・法務・財務・資金面など多岐にわたり、税理士や金融機関などの専門家の支援も必要となります。金融機関でも事業承継に精通した人材育成に取り組むなど、サポート体制を強化しています。事業承継を成功させる秘訣（ひけつ）は、経営者自身が課題解決に向け積極的に行動することです。ぜひ、この機会に金融機関などの専門家にご相談されてはいかがでしょうか。

（沖縄銀行 法人部事業戦略支援グループ

上席調査役 仲原 佳史）

事業承継に関するトピック

① 沖縄県の経営者の平均年齢は上昇中

② 事業継承対策は長期間を必要とする

③ 専門家および金融機関の支援が必要

（執筆者作成）

（平成27年8月30日掲載）

❖ 住宅火災保険の改定

契約が最長10年に短縮

住宅を新築、購入する際には、火災、台風、土砂災害、落雷などの自然災害への備えとして火災保険を契約しますが、ことし10月より火災保険の契約期間が現在の最長36年から最長10年までに短縮されることをご存知でしょうか。

損害保険料算出機構によると、改定の概要は（1）個人向け火災保険である住宅総合保険の参考純率（保険料率の一部）を全国平均で3.5%引き上げる（2）改定後の参考純率を保険期間が10年間までの契約に適用する一の2点です。背景には、近年、自然災害や水漏れ損害による保険の支払いが増加していること、地球温暖化により自然災害の将来予測に不確実な要素が増えているとの研究成果が発表されたことなどが挙げられています。

一般的に長期火災保険は、長期契約により割引率が大きく、保険料が安くなるメリットがある一方で、保険料の一括支払いで一時的な負担が大きいことや契約期間中に火災保険商品が改定されても契約条件へ反映されない可能性があるといったデメリットがあります。ことし10月からは10年超の長期火災保険は契約できなくなり、最長10年の火災保険を契約する場合、10年毎に火災保険の更新が必要となります。

沖縄県も多くの台風災害や豪雨・土砂災害などの自然災害が発生していることから、今回の改定は、新規契約だけでなく、既存の火災保険の契約内容や保険期間などを検討する良い機会ではないでしょうか。

（沖縄銀行 営業統括部支店統括G

上席調査役 宮城 悟）

主な台風被害による火災保険金の支払い件数および支払額（見込み額）

年	件数	支払保険金(万円)
1999年(台風18号)	2,008件	189,503万円
2002年(台風16号)	2,972件	265,633万円
2003年(台風14号)	1,295件	319,569万円
2011年(台風2号)	4,220件	234,640万円
2011年(台風9号)	3,492件	203,258万円
2012年(台風17号)	9,966件	853,004万円
2014年(台風8号)	5,164件	260,953万円
2015年(台風9号)	1,144件	42,492万円
※2015年7月末現在		

出所：一般社団法人日本損害保険協会沖縄支部HP

（平成27年9月6日掲載）

✦ 企業内弁護士の活用

社内で法務問題に対処

企業内弁護士とは、企業において役員または従業員として勤務し、自社の法務問題の処理などに従事する弁護士です。従来、弁護士は法律事務所で働くという形態が多数派でした。しかし近年、弁護士数の増加とともに企業内弁護士の数も増えてきており、全国の企業内弁護士数は2006年の146人に比べると、15年は1,442人となり、10年間で10倍近くにまで増加しています。企業内弁護士を採用している企業の業種は、金融関係、情報通信関係などさまざまです。

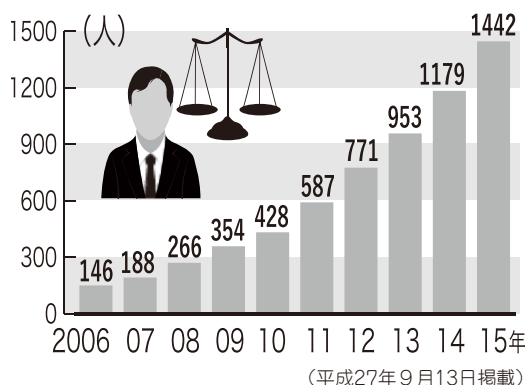
企業内弁護士を採用するメリットは、顧問弁護士よりも踏み込んで企業内部を直接見ることができる点にあります。そのため、企業法務における小さな問題から大きなプロジェクトまで、企業や業界の実情に沿った、きめ細やかな法務サービスの提供が可能になります。

15年には県内で初めて企業内弁護士が誕生するなど、全国的にも企業内弁護士を活用する動きは徐々に進んでいます。県内では、沖縄の法曹界への貢献および司法試験受験生への支援の一環として、法科大学院修了生を企業法務のアシスタントとして雇用している企業もあります。

都市圏企業の法務体制に負けない体制づくりや、増加する弁護士に対して活躍の場を提供する手段の一つとして、県内企業がこれから企業内弁護士を活用する余地は充分にあると思われます。今後、さらなる企業内弁護士の活用が進むことを期待します。

(沖縄銀行 リスク管理部リーガル・アシスタント
下地 聡子、比嘉 美輝子、郷原 隆)

全国の企業内弁護士数の推移



✦ マイナンバーと金融経済

求められる徹底管理

2016年1月からマイナンバー制度の導入が始まります。最近ではニュースなどでよく取り上げられ、多くの方が耳にしたことがあると思います。マイナンバーは住民票を有する一人一人に番号を付し、ことし10月には市区町村から郵送にて通知されます。

では、実際どのような場面でマイナンバーが必要になるのでしょうか。

まず、従業員の方は扶養家族を含め、勤め先に提示する必要があります。各企業においては、従業員などの健康保険や厚生年金の手続き、給料から源泉徴収して納税する際にマイナンバーの取得が必要となるため、早急に対策を構築しているものと思われます。

銀行の業務においても投資信託・公共債や外国送金などの取引では、来年1月からマイナンバーの提示が必要となります。特に投資信託の取引は近年増加しているため、対象者が多くなることが予想されます。また、今月成立した改正マイナンバー法により、18年からは預金口座への任意適用が始まるほか、21年以降の適用義務化についても検討されるなど、活用範囲が拡大されました。今後、金融機関から手続きに関する通知が送付されてくる可能性があります。

企業が取得したマイナンバーには厳格な取り扱いが義務付けられています。マイナンバーは、一生使われる重要情報であるため、取り扱う企業側はもちろんのこと、ご自身でもマイナンバーが漏えいしないよう、十分な管理が求められます。

(沖縄銀行 証券国際部市場企画管理G

上席調査役 仲程 章)

2016年から個人のお客様が銀行でマイナンバーが必要となる取引

- ▶ 投資信託・公共債など、証券取引全般
- ▶ マル優・マル特
- ▶ 財形貯蓄(年金・住宅)
- ▶ 外国送金(支払い・受け取り)など
- ▶ 信託取引(金銭信託など)

(出所:一般社団法人 全国銀行協会)

(平成27年9月20日掲載)

アジアの活力を全産業で取込め

おきぎん調査月報読者の皆様、新年あけましておめでとうございます。読者の皆様のご健勝と、今年度事業のますますの発展を心から願い、また、おきぎん調査月報を引き続きご愛読いただきますよう、宜しくお願い申し上げます。

さて、昨年の沖縄経済は観光入域客数の増加や、旺盛な公共工事需要、堅調な個人消費に支えられ順調に推移しました。全国的に見ても沖縄は活況の最前線を走っている、と感じています。特に観光関連は昨年、パラダイムシフトと言ってもいいほどの環境変化がありました。インバウンド、すなわち外国人観光客の急激な増加です。国際航空路線の拡充、クルーズ船の寄港、円安基調などを背景とした外国人観光客が増加の一端をたどり、今年度の見通しとして160万人（昨年度は98万人）に迫る勢いで、この勢いは今後も続くことが期待されています。「アジアの活力を取り込む」は、人口減少の続く日本経済再生のキーワードとなっていますが、沖縄の観光産業がそれを先取りした形になっています。

いまアジアで起こっている基調といえば、なんといっても中間所得層の増加だと思えます。日本が、高度経済成長時代に経験した道を、今、中国や東南アジアの諸国が辿ろうとしています。勿論、中国経済の減速などで「爆買い」にも限界があるでしょうし、新興国が陥る中進国の罠（低賃金などをテコに、輸出主導型で成長した新興国などが賃金の上昇などで競争力を失っていく現象）等、アジア諸国の経済成長が今後も順調に行くとはもちろん限りません。しかし豊かになりたいと願うアジア庶民の活力は既に大きなうねりとなっており、中間所得層の増加は長期的なトレンドでしょう。そのアジアの活力をさまざまな形で沖縄に取り込んでいく、という方向は一つの答えとして間違いのないと思います。

さて、問題提起として、いま沖縄で起きている事は、永続的に続くのでしょうか。それとも為替などの経済変動で元の本阿弥に戻ってしまう、脆弱なものでしょうか。観光産業が引っ張る沖縄経済ですが、円高や同時多発テロの際の観光客の落ち込みなど、意外なもろさについて、我々は既に経験しています。

ひとつの結論としては、アジアの活力を取り込む方法は、観光業だけではない、という事です。全日空ハブ、国際航路の開拓など官民上げて取り組んでいる「国際物流拠点化構想」、11月号にも紹介させていただいた、「台湾」から沖縄の製造業への熱いラブコール、先月大盛況を持って終了した沖縄大交易会、沖縄経済同友会が10月に提言した「国際見本市・展示会の県内導入」、それに伴うMICE施設の大型化、世界的なトレンドとしてのLCCの活況。それは、以前から潜在力として認識されていたが実感はあまりなかった、アジアの中心にある、「沖縄の地理的な優位性」が顕在的なポテンシャルとして今、ブレイクし始めた、と理解しています。今、沖縄に千歳一隅のチャンスが訪れています。それを掴み取れるのか大きな岐路にあり、まさに試される2016年だと思います。

（株）おきぎん経済研究所 代表取締役社長 出村郁雄