



表紙写真/ナーベラー

CONTENTS

ご覧になれます。

- 1 **くがにくとぅば**[黄金言葉] vol.160
自分達の中から生まれてくるものに解決策がある
沖縄フルーツランド株式会社 代表取締役 安里 博樹
- 6 **地域リレーションシップ情報**⑮
沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
沖縄産学官イノベーション創出協議会の設立について
- 8 **中小機構 沖縄事務所の取組**／
新商品・新サービスの開発・事業化支援(新事業創出支援事業)
沖縄のがんばる中小企業を応援します!
- 10 **けいざい風水**
- 12 **最近の県内経済の動向**
2017年4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)
2017年5月
- 37 **各種セミナー等開催インフォメーション**
- 38 **おきぎん調査レポート・バックナンバー**(分野別)
- 42 **ゆがふ編集後記**

自分達の中から 生まれてくるものに 解決策がある



沖縄フルーツランド株式会社
代表取締役 安里 博樹



今回は、3年前に創業40周年を記念して『「施設体験型・オリジナル絵本」トロピカル王国物語』をコンセプトに大幅にリニューアルし、沖縄観光の変遷をも逆手に「進化」と「調和」を続けている名護市のテーマパーク「トロピカル王国 OKINAWAフルーツランド」の安里 博樹 代表取締役にお話を伺って参りました。

観光バスでの団体客からレンタカー主体の個人客へ

沖縄フルーツランドは今年で創業43年目になり、私で4代目になります。10年ほど前に勤めていた金融機関を退職して会社を引き継ぎました。

パイナップル農家であった祖父が沖縄国際海洋博覧会時に、農業を活かした観光ビジネスができないかということで1974年に中山パイン園を創業したのが始まりで、1986年に沖縄フルーツランドに称号を変更しました。

私が会社を引き継いだ当時は、観光バスでの団体客からレンタカー主体の個人客へ少しずつ移行が始まりかけていた時期で、いかにして多様化するお客様のニーズに対応し、お客様から選ばれる観光施設になるかが大きな課題でした。

「調和」と「幸せ」を伝えるテーマパーク「トロピカル王国物語」の誕生

当時の当フルーツランドの大きな課題は、お客様にお見せするフルーツが年中実をつけている訳ではなく、実をつける季節以外はお見せできるフルーツが無いということでした。

そこで県ともタイアップして土作りや日光、水、肥料などの研究を行い、結果、季節以外でも実をつけることに成功したのですが、フルーツも我々人間と同じで、無理をしたため全て枯

れてしまい、それ以降は実をつけなくなりました。

そもそもフルーツには、太陽や水、空気や肥料、人の愛情など全ての「調和」があって初めて美味しい実をつけます。この経験を通して、「調和」という大きなテーマが見つかりました。

また、フルーツについて深く調べていく過程で、フルーツには美味しいとか、いい臭いがするなど以外に、人を「幸せ」にする話があることや不思議な話がたくさあることが分かりました。例えば「パンノキ」は子供の頭くらいの「パンの実」をつけるのですが、中南米ではこのパンの実をすり潰してパンのように発酵させて食べるため、庭にパンノキを植えると食べものに困らず、ひいては裕福になるという言い伝えがあります。



この「調和」と「幸せ」をどうしたらお客様に伝えることができるのか、なんども試案を重ねた結果が、テーマパーク「トロピカル王国物語」の誕生に繋がりました。

「看板を読む」が「魔法を覚える」にかわる

最初の頃は、フルーツの「調和」と「幸せ」を伝えるために大小カラフルな看板を作りましたが、お客様の9割方は読まずに通過されました。

そこで、強制的に読ませ、なおかつ楽しんでいただけるために、見せたいものは隠す「仕掛け」を満載した施設体験型絵本「トロピカル王国物語」を作り上げました。物語のストーリー、曲、システムなどは私自身で作り上げました。



物語の内容は、ある日、トロピカル王が王国の妖精の国へ連れて行かれ、その王様を助け出そうという物語です。妖精の国へ入る条件としてフルーツの魔法（知識）19個をスタンプラリー形式で覚えて8つの秘密を解くことで、妖精の国へ入る鍵を見つけ出すというものです。



▲19個のフルーツの魔法

お客様は、「トロピカル王国物語」に参加することで「看板を読む」という行為が「魔法を覚える」にかわり、順番に秘密を解いていくことで進路の矢印札の必要性もなくなりました。

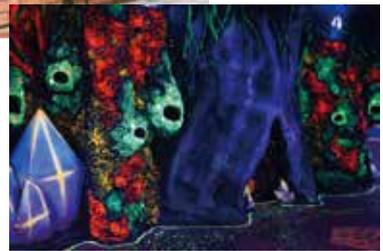
園内を回る所要時間は60分から90分で、表示も4カ国語対応となっています。

観光バスだと食事やショッピングで滞在時間が制限されるのですが、逆にレンタカー主体の個人客は比較的時間に余裕があり、このテーマパークでたくさんの時間を楽しんで頂いています。

「トロピカル王国物語」ブランドを沖縄から発信

「トロピカル王国物語」の設営は、東京ディズニーランドや大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパン（USJ）で実績を積んだ沖縄の職人さんにも依頼しています。

ディズニーランドなどの設営は全国から職人さんが召致され、作り込みが終了すると、また全国に散らばります。実は沖縄にもこうした高い技術をもった職人さんが戻って来ており、そうした素晴らしい職人さんとの出会いにより、「トロピカル王国物語」はディズニーランドやUSJにも引けを取らない作り込みとなっています。



2013年4月のグランドオープン以来、私共は園内の工事を止めず常にバージョンアップに努めており、リピーター客が増えています。

物語のストーリーは現在第1話ですが、2話・3話までの構成となっており、それとは別に関連する5つのサイドストーリーは既に公開しています。また、沖縄フルーツランドのホームページにてスペシャルサイトを用意しており、ネットでも「トロピカル王国物語」が楽しめる仕掛けになっています。

このように、「トロピカル王国物語」は沖縄に日本に世界に一つしかない独自のシステムでありブランドです。私共は多くの企業訪問を受けるのですが、以前、静岡のある企業様が「トロピカル王国物語」をシステムとして導入したいという要望があってお手伝いをさせていただき、去年のゴールデンウィークに稼働しました。

「トロピカル王国物語」はマーケットから生まれたものではなく、自分達の弱点の克服から

生まれてきたものであり、この独自のブランドを沖縄から発信できたことは誇らしく思います。

もうひとつのブランド「ASATOYA」

時は2005年ほどにさかのぼります。当時、「売れる商品」や「次は何が売れるのか」などを会議し、今考えると「流行りもの」を一生懸命追っていたような気がします。2006年になり、とても素晴らしい出会いがありました。100年以上続いている老舗企業の皆様との出会いでした。その方々に大変懇意にさせていただき、京都・福島・東京に私が行くことになりました。京都は、お豆腐屋さん、福島は、饅頭屋さん、東京は、スイーツ屋さんなどを訪問させていただき、方々とお会いした会話の中で大変素晴らしいヒントを頂きました。

「京都や福島では、皆様が製造している素晴らしい商品をたくさん見せていただきました。我々も新しいものをどんどん取り組んでいきます。」

「安里君達は、何を作っているの?」「我々は、サターアングギーと黒糖ぐらいでしょうか」

「あるじゃないか!! サターアングギーや黒糖など、それから沖縄についてもっと深く調べたほうが良いよ、我々だって豆腐と饅頭を作っているんだよ、流行りものより自分達は何者なのか調べてごらん。きっと大切なものがあるはずだから!」

ハッとしました。今までたくさん売ってきたサターアングギーが何なのか、沖縄が何なのか、はたまたフルーツランドが何なのか、自分は何なのか、1つも答えることができなかったのです。

そこから3つの事を調べ始めました。1つ目は、琉球王朝の歴史です。2つ目は、御菓子の歴史です。3つ目は、「私は何者なのか」です。

結果、気付かされたのは、自分達の中から生まれてくるものに解決策があり、外でなく内を探すことでした。

「ASATOYAブランド」では、沖縄の歴史やお菓子の伝統の重み、素晴らしさ、尊さ、お客様に対するお福分けの心、感謝の心、そして我々自身の誇りをブランドとして展開しています。



▲安里家サターアングギー『結月果報』



▲安里家ダイニング&キッチン

宿泊施設と観光施設とを一体化させた新たな「仕掛け」を構想中

名護市は通過点とよく言われます。ゴールデンウィーク時には許田インターから当フルーツランドの前まで車が渋滞しています。要因は名護市内に宿泊施設がまだまだ不足しており、多くの観光客は那覇市を宿泊拠点に北部観光を楽しんでいるからです。

私がお客様の生の声を聞くと、国内客でも北部にはまだまだ来れてなく、北部観光は贅沢という話もありました。

そこで、当敷地内に家族がゆったり長期間泊まれるコンドミウムとホテルの中間のような宿泊施設の建設を約1年前から計画し、現在、着工しています。

沖縄フルーツランドでは、宿泊施設と観光施設とを一体化させた新たな「仕掛け」を構想中であり、50周年に向け更に皆様に末長く愛される施設になるよう「進化」と「調和」を繰り返し続けて参ります。



PARTY
COME ON!

トロピカル王国物語

OKINAWAフルーツランド

体験&探検&発見! 新感覚のトロピカルテーマパーク



STORY

魔法の地図を手がかりに、19個のフルーツの魔法を覚え、4つの鍵となるマークを集めよう! 謎を解き、《王様》を助け出せ!



tropical-okoku.com

OKINAWAフルーツランド40周年記念企画 施設体験型・オリジナル絵本

謎解きアドベンチャー トロピカル王国物語

妖精にさらわれた、王様を救い出せ!

謎解きアドベンチャー
『トロピカル王国物語』
遊び方は
簡単!



魔法の地図



ショッピング



琉球ランチ
ビュッフェ

ザンクス! フェスティバル!

開催中!

今すぐチェック!

ザンクス!
フェスティバル!
ホームページを見るのじゃ!
お得情報がまだまだあるぞ!



めれなく
キラキラストラップ



プレゼント!

※チケット売り場にて入園料金をお支払い頂いたお客様が対象となります。※その他クーポン等の併用はできませんので、予めご了承ください。※プレゼント内容が変更になる場合がございます。※写真はイメージです。

フルーツラウン



生カット
パイナップルが
食べ放題!

無料

※OKINAWA フルーツランドをご利用されたお客様が対象となります。※写真はイメージです。



無料
大駐車場
完備!

【カーナビ】出発前に登録してね!
206716584*13
名護市字為又1220-71

MAP
CODE

営業時間 / 9:00~18:00 (年中無休) TEL 0980-52-1568

入園料金
大人(高校生以上)
1,000円
子供(4歳以上)
500円

0120-55-8262



OKINAWA
フルーツランド

http://www.okinawa-fruitland.com/

フルーツランド 検索

●動物取扱責任者:大浜善信 ●事業所:沖縄フルーツランド株式会社 ●所在:沖縄県名護市為又1220番地の71 ●動物取扱業の種別:展示
●登録番号:沖動展第518号 ●登録日:平成19年8月24日 ●登録の有効期間:平成29年8月23日
※蝶や鳥やフルーツ達は自然の生き物の為、季節や環境によってフルーツの売り方、窺など思い通りの体験ができない場合がございます。

けいざい 風水

✦ 拠点産地制度

市場からの信頼獲得

現在、県内景況は観光関連や建設関連が堅調に推移しているほか、人口増加なども下支えし、拡大が続いています。一方で、2025年からの県内人口減少予想などを見据えると、自立型経済を確立することが喫緊の課題です。

県の「2014年度県民経済計算」によると、県内生産額(名目)は、サービス業など第3次産業の占める割合が大きく、次いで建設業(公共投資)などの第2次産業と続き、農業など第1次産業のウエートは小さい状況です。

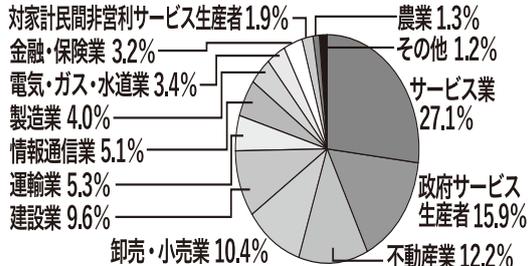
農林水産業の拡大に向けて、県内では「拠点産地」の認定や支援の動きが広がりつつあります。県は、沖縄21世紀農林水産業振興計画に基づき、野菜、花き、甘藷(かんしょ)、薬用作物、肉用牛、キノコ、魚介藻類などを戦略品目と定め、市場競争力の強化や有利販売に取り組んでいます。組織力があり、一定量の農産物を安定的に供給できる産地が認定の条件となっており、沖縄ブランドの確立を目指す認定制度として県が認定することで市場の信頼を得ることができます。

恩納村は観光地のイメージが強いものの、小菊、パッションフルーツ、海ブドウ、ドラセナ類(切り葉)、モスク、アテモヤなど、多くの品目で産地認定を受けており、第1次産業に対する力の入れ具合が感じられます。

現在、長野県川上村との交流により「シンカプロジェクト」として新たに「レタス」の産地化に取り組んでいることから、将来的な拠点産地の認定取得に期待したいと思います。

(沖縄銀行 恩納支店長 照屋 尚)

県内総生産(生産側、名目)の構成比



注1. 小計(第1次・第2次・第3次産業の合計)ではなく県内総生産(総資本形成に係る消費税を控除)を100としているため、各構成比の計は100%にならない
注2. その他の内訳は、林業0.0%、水産業0.2%、鉱業0.2%、輸入品に課される税・関税0.7%である

(平成29年2月5日掲載)

✦ 投信積立

資産形成の一助に

投資信託は、株式や債券など値動きのある資産に投資するため、投資のタイミングが難しいものです。そのような中、一度に投資をするのではなく毎月一定金額を定期的に継続購入し、平均購入単価を平準化させる「投信積立」という投資方法をご存じでしょうか。

便利な点などを確認しますと、まず少額から積立金額の設定が可能です。毎月決められた日に一定額を積み立てるので、一度にまとまったお金を投資することに迷いを感じるという方でも、無理なくご自身のペースで長期的な資産形成を手掛けることができます。

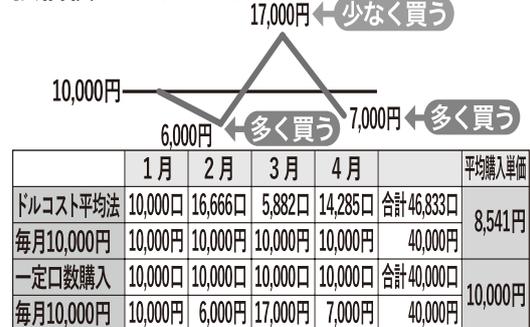
続いて、定期的な購入が可能です。毎月一定額を自動的に積み立てるため、こまめに購入する時間がないという忙しい方にぴったりです。また投資タイミングについても悩む必要がありません。そして、時間分散によるリスク軽減が期待できます。毎月1回買い付けるため、自動的に時間分散を実現できます。価格が変動する商品に一定金額の投資を続けることで、価格が高いときには数量を少なく、価格が安いときには数量を多く購入することが可能で「ドルコスト平均法」といわれています。

気を付ける点は、投資信託は値動きのある有価証券に投資するため、預貯金と異なり元本および分配金が保証される商品ではないということです。

このように、投信積立は資産形成の一助としての活用が期待できますので、ご興味のある方は、ぜひお近くの金融機関へご相談されてはいかがでしょうか。

(沖縄銀行 大宮支店長 中村 一郎)

投信積立のイメージ



※上記の数字は仮定であり、将来の成果をお約束するものではありません

(平成29年2月12日掲載)

✦ 宮古島観光

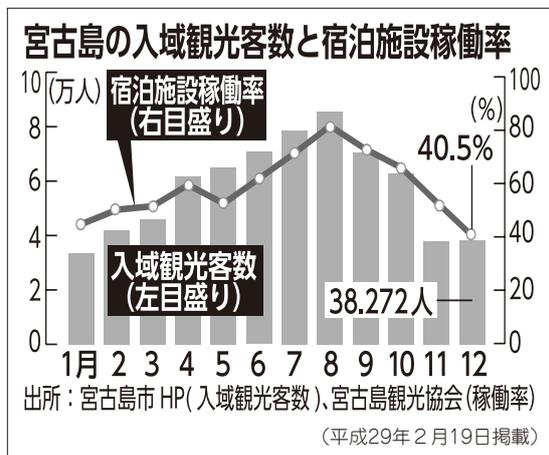
クルーズ船効果3.9億円

県の「入域観光客統計概況」によると、沖縄の入域観光客数は暦年（1～12月）で約706万人（2014年）、約776万人（15年）、約861万人（16年）と、近年は前年比10%以上の増加傾向です。宮古島でも年度（4～3月）で、約43万人（14年度）、約51万人（15年度）、16年度は12月までの実績で約57万人となり、年度末には70万人突破が見込まれています。

クルーズ船寄港回数の増加、関西や東京方面からの航空直行便の増便、伊良部大橋の開通効果などが押し上げているほか、自治体や各種団体もこの好況を維持、拡大すべく懸命に取り組んでいます。4月の全日本トライアスロン大会、5～6月のビーチバレー、ロックフェスティバルなどのイベント開催による集客効果も一因といえます。16年は天候不良などにより予定回数を下回ったものの、クルーズ船の寄港は86回（乗客数約12万人）と前年より大幅に増えており、約3億9千万円の経済効果と試算されるなど、入域観光客数や観光収入の増加に大きく貢献しています。地元宿泊施設の客室稼働率も上昇が続く中で、17年も104回のクルーズ船の寄港が予定されており、観光収入のさらなる拡充が見込まれます。

一部では、スタッフなど雇用の確保が課題となっているものの、今後予定されている複数のリゾートホテル建設や下地島空港の有効活用など、まだまだ「伸びしろ」のある宮古島の発展に、大きな期待が寄せられています。

（沖縄銀行 宮古支店長 島袋 司）



✦ 新設住宅着工戸数

貸家69%、稼働率も向上

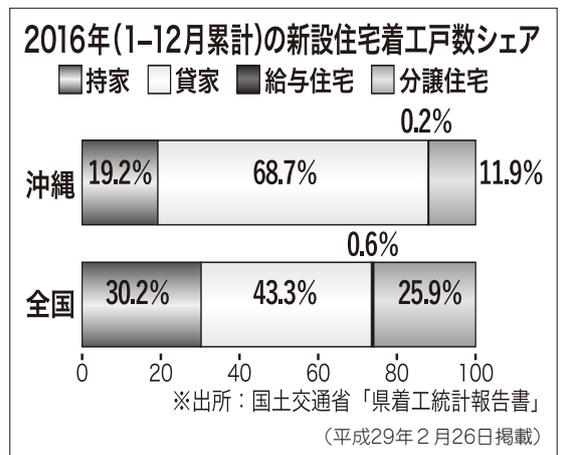
県内人口推計は2017年1月1日現在で144万2,243人と前年同月比5,819人の増加、世帯数は57万4,092世帯と同1万1,142世帯増加しています。居住形態は、国土交通省「建築着工統計報告書」によると、16年の県内新設住宅着工戸数は1万6,201戸と前年比で0.4%増加しています。

内訳は、貸家68.7%が最も多く、持ち家19.2%、分譲住宅11.9%と続いています。貸家は前年比で2.3%増加したほか、全国平均の43.3%と比べても高い水準にあります。分譲住宅（マンション含む）は、土地の流通量・取得価格や建築資材高騰の影響などから前年水準を下回ったものの、マンション販売価格は年々上昇しており、一部では賃貸や転売などの投資目的として購入する動きもあるようです。

おきぎん経済研究所「おきぎん賃料動向ネットワーク調査2016」によると、賃貸物件の平均稼働率は県内の多くの地域で前年調査結果を上回るなど、90%以上の高い稼働率を維持しています。ただし中部地区（沖縄市やうるま市など）は近年の供給過剰感や分譲マンションの増加などから稼働率の低下が見られるようです。

貸家は全国的にも高い割合で着工され、高稼働率で推移していますが、一部では将来的な住宅着工件数の減少や既存住宅の空き家率上昇などを懸念する見方もあるようです。個人住宅や賃貸不動産の購入については、引き続き市場動向に注目していく必要があります。

（沖縄銀行 ローンFPステーション那覇店 多和田 学）



2020年、沖縄の経済は別ステージへ

沖縄の経済が絶好調である。復帰後、さまざまな紆余曲折を経ながらも順調に成長してきた沖縄経済であるが、この数年間の成長には目を見張るものがある。特に2012年12月の突如の円安を契機とした海外観光客の急増と、一括交付金など公共投資の安定等でこれまで順調に上昇ベクトルを描き、この勢いはしばらく止まるところを知らない感がある。当社が毎月実施しているおきぎん県内景況速報も、4月調査時点で39ヶ月連続で景気拡大、観光入域客に至ってはなんと55ヶ月連続で増加を続けている。

伏線はあった。観光を担う実働部隊であるコンベンションビューローの予算が拡大され、観光誘致キャンペーンなど積極的に取組んできた。これに円安と、国の主導によるビザの緩和策などが後押しをした。また、那覇空港の第二滑走路の建設について、行政をはじめ経済団体も一致団結して進めてきた。これが大きく実を結ぼうとしている。

観光客の将来見通しについては先行指標がある。飛行機の路線数・座席数と、ホテルの客室数である。この数字がこの数年で順調に伸び、見通しも明るい。国際路線の便数は、先月で週200便を超えた。台湾便などは、一日8往復している。韓国便、中国便の伸びも勢いがある。搭乗率が好調であれば、各社は便数を増やしてくる。クルーズ船の勢いも然りだ。

ホテル投資も活発化している。外資を含め、ホテル建設計画が目白押しだ。投資に安心感を与えているのは2020年に供用開始する那覇空港の第二滑走路である。離発着のキャパシティが確実に増えるわけだから投資にも拍車がかかる。ただし第二滑走路については発着数が1.4倍にしかならない、との指摘がある。新滑走路で着陸した飛行機がターミナルへの移動の際に離発着制限が必要、との事であるが、将来二本の滑走路の間を埋め立てて新たなターミナルを建設することで問題は解決するのではないか。駐機場も増えるので一石二鳥である。ただし莫大な資金が必要であり事は簡単に運ばない。ここはじっくりと腰を据えて、沖縄への投資は日本全体に活力を吹き込むもの（21世紀ビジョン）と、自信をもって国を説得していくべきだろう。将来ビジョンを描くに早すぎることはない。

大型MICE施設の建設も先を見据えた投資になるだろう。沖縄を日本とアジアを結ぶビジネスマッチングの拠点として世界中のビジネスマンを誘致し、人の交流を通じて様々なビジネスが生まれるだろう。また、沖縄独特のアフターMICEの強みを発揮し、世界的な観光リゾート地としての沖縄のステイタスを押し上げることになる。

製造業にも光が見えてきた。うるま市の特区を中心に精密機械が航空便（ANAハブ路線）でアジアへ出始めた。アジアへの最短拠点、リスクの分散、通信ネットワークの整備等で国内の企業のみならず、台湾など海外の製造業が沖縄に熱い視線を向け始めている。計り知れない可能性を秘めた、わがオキナワ。2020年以降に向け、我々は、まだほんの入り口に立っているかも知れないのである。最後になりますが読者の皆様、長い間コラムのご愛読ありがとうございました。皆様からの激励が励みになりました。心より感謝申し上げます。

（株）おきぎん経済研究所 代表取締役社長 出村郁雄