

1 くがにくとうば[黄金言葉] vol.200

現在のテクノロジーの力で万国津梁

株式会社 Link and Visible

スタートアップラボ・ラグーン 代表 豊里 健一郎

6 地域リレーションシップ情報 194

沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について

【その1】コロナ禍における人材マッチングの取組

【その2】「地域未来牽引企業」追加選定 沖縄から5者

10 けいざい風水

12 県内景況・確報

2020年8月の県内景況

20 国内景気動向

22 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)

42 経済社会のできごと (沖縄、国内・海外)

2020年9月



表紙写真/泡盛

現在のテクノロジーの力で万国津梁

株式会社 Link and Visible



スタートアップラボ・ラグーン

代表 豊里 健一郎



今回は、いわゆる「よそ者・若者・ばか者」が集まり、元気を取り戻しつつあるコザの街一番街で、沖縄がアジアのスタートアップハブとなるべく、国内外を含めたエコシステムの形成を目指している株式会社 Link and Visible スタートアップラボ・ラグーンの豊里健一郎 代表にお話を伺って参りました。

「よそ者・若者・ばか者」が集まるコザの街

今、コザの街はどんどん元気になってきています。コザの街ではドーナツ化現象が10年位前より既に顕著になっていましたが、その後徐々に、いわゆる「よそ者・若者・ばか者」が集まり、今、元気を取り戻しつつあります。

昼間はこの一番街はシャッターが下りているところが多いのですが、夜になると飲食店が賑わい、実はシャッターに「貸」と貼られている所はほとんどありません。「貸」の情報が入れば、直ぐに飲食店が入る状態です。

コザの街は昔より、「よそ者・若者・ばか者」が集まって来るような土台があり、許容できる文化があります。ラグーンでは、そういったコザの街の独特な文化をもっと加速させたいという想いで事業に取り組んでいます。



中国で15年間過ごす

私はこのコザの街の商店街出身であり、交換留学プログラムで中国の海南島の高校へ留学、大学は福建省の大学を卒業して日系物流大手の日本通運に就職し、中国で15年間過ごしました。

コザを離れた16年前の当時は、沖縄の景気は

落ち込んでおり、将来を悲観的に考えている人が周りに多く、同級生をみても進学とかあまり考えている人がいませんでした。そういった環境から中国に行くと、毎日の日銭を稼ぐので一杯一杯で、明日はもっと良くなるという活気に溢れ、大きな刺激を受けたのが印象的で、中国は沖縄にはない活気と、夢と希望を持った国でした。

また、中国は社会主義国なのでみんな平等であるという考え方もあったのですが、アリババグループの創業者であるジャック・マーや、テンセントグループのポニー・マーなど偉大な起業家が台頭し、自分らしく色々なことに挑戦でき、若者が起業家に憧れていました。

大学では経済と貿易を専攻していましたが、日本通運では情報部門に配属され、日産自動車の中国でのサプライチェーンを可視化するシステムの構築に携わり、中国への物凄い「モノ・お金・オーダー」の流れに触れることが出来たのは大変面白い経験でした。

スタートアップカフェと出会う

私は30歳までに起業するという目標がありました。アジアの何処かで起業しようか考えていたのですが、2017年の3月に沖縄に一時帰国した際にラグーンの前身であるスタートアップカフェと出会い、この地、地元のコザで起業する決心が付きしました。

沖縄から飛行機で香港、上海へ2～3時間、

台湾へは約1時間で行けたりするので、地理的な優位性は圧倒的です。しかも地元であり、起業のハードルはかなり低かったと思います。

当時のスタートアップカフェに経営の相談に乗ってもらったり、コミュニティーを繋いでもらったりして起業の準備を行い、2017年11月に株式会社Link and Visibleを設立しました。

Link and Visibleは文字通り「繋がる・見える化」であり、情報化社会の課題や解決方法を可視化し人々のインフラストラクチャーの役割を担う存在になるという意味を込めて「リンクアンドビジブル」という言葉を用いました。情報化社会の課題解決に応じ、効率的なIoTソリューションを提案し、また本質的な課題を抽出し様々なサービスの企画・構築・運営を行います。

そこから縁もあって、Link and Visibleを運営しながら、沖縄市からの受託で2019年4月より起業・創業支援事業スタートアップラボ・ラグーンを運営することになりました。

珊瑚礁の群生「ラグーン」

現在、スタートアップカフェからスタートアップラボ・ラグーンという名称にリニューアルしました。元々のスタートアップカフェ同様、スタートアップする人が中心となるのですが、改めて、「ラグーン」という大きな施設の中に、その機能の一部としてスタートアップ支援があるイメージです。

「ラグーン」の意味は珊瑚礁の群生です。珊瑚礁には赤いのも青いのも白化しているのもあり、いろんな色が混じりあって、珊瑚礁の群生は出来ています。珊瑚礁の群生のように互いに重なり合いながら豊かな生態系を形成して、人と人が共創し新たなイノベーションが起こる社会インフラを目指していきたいという想いを込めて、「ラグーン」という名称にしました。



ラグーンのビジョン、使命、精神は以下のとおりです。

ビジョン

成長と挑戦を持つ全ての人を支えるプラットフォームになる。

果たしていきたい使命

沖縄から世界を変革する起業家を輩出していく。

大切にしたい精神

Diversity(多用途)・Co-Creating(共創)・Challenging(挑戦)

ラグーン的主要な取り組みは以下の通りです。

① スタートアップ育成

社会課題に対してアイデアと行動力で解決し、社会変革を目指すスタートアップ。ラグーンではベンチャーキャピタル(投資家)やスタートアップ経営者と連携し、新たなサービスの立ち上げに併走します。

② 起業経営相談

起業や独立(フリーランスを含む)を検討している方々は、経験豊かなスタッフから無料相談を受けることができます。様々な属性に対応する創業や経営に関するセミナー、ワークショップを開催しています。2019年度は県内外から起業家やエンジニアを招いてのイベントを100回以上開催し、飲食業やIT関係などで60人の起業家を誕生させました。



③ プログラミングスクール

本気でWEBアプリケーションエンジニアを目指す人を対象に200時間のカリキュラムを3か月間で取得するプログラミングスクールです。他講座との違いは、本講座ではただプログラミングを学ぶことを目的とせず、プログラミングの仕組みや背景を学び、さらに学習の習慣を身に付け、卒業後エンジニアとして自走していくことができるようになります。

④ コワーキングスペース

施設の一階は、無料で利用のできるコワーキングスペースです。リモートワークや打ち合わせに役立つ900冊の本や雑誌もご自由にご覧いただくことができます。



⑤ シェアオフィス

ラグーンは創業して間もない方ベンチャー企業の方など様々なスタートアップに併走するために快適で作業に集中できる月額のお得なオフィス利用を2階スペースにてご提供いたします。

⑥ フードビジネス支援

飲食分野での開業者向けの創業支援プログラムです。ラグーン施設内にあるキッチンを利用して、商品開

発から提供方法のオペレーションづくり、広報活動や、営業許可の取得など、開業に必要な経験を事前に積むためのプログラムを提供しています。

⑦ 外国人創業支援

外国人が日本で起業するには、「言語の違い」「異なる商慣習」「ビザ取得」など様々なハードルがあります。沖縄県内でも特に沖縄市は、結婚など様々な理由から起業に踏み出す外国人の多い地域です。ラグーンでは外国人の方の起業に伴う問題を解決すべく、起業前の段階から起業後の経営支援まで長期的に併走することで、外国人起業を支援しています。

⑧ ものづくり支援

3Dプリンター/レーザーカッター/ガジェットプリンター（Tシャツやバッグにプリント可能）などを利用した様々な試作品の製作が可能です。機械装置を提供するだけではなく、出力に必要なデータ作成方法を指導する講座も定期的に開催しています。



DXを実現する「Azure Okinawa Base (発信基地)」を開業

2020年10月、ラグーン2階に日本マイクロソフト株式会社のブランドスペース「Azure Okinawa Base」を開業します。Azure Baseとは、日本マイクロソフトが提供するクラウドプラットフォーム「Microsoft Azure」を活用し、お客様のDX（デジタルトランスフォーメーション）を実現する新しい取り組みです。“Base＝発信基地”として、東京代官山をフラッグシップとする物理拠点を全国に展開しています。



Azure Okinawa Baseでは「学ぶ」「繋がる」「創る」「働く」の4つを主な機能とし、「挑戦と成長を愉しむコラボレーションスペース」をコンセプトに掲げています。

スタートアップ、エンジニアコミュニティと企業・行政機関との連携が生まれるオープンイノベーションの拠点として、企業や行政機関に

お勤めの方や、スタートアップ企業、フリーランスワーカーなどさまざまな利用者をつなげ、お客様のDX実現のきっかけとなる場所を提供します。

Microsoft製品を活用したソリューションを沖縄の強み・特色産業である観光業、物流業、製造業、農業、金融など各産業へ応用し、「観光産業」と「IT産業」を掛け合わせたResorTechモデルを加速させ、新しい社会・経済モデルを沖縄から世界へ発信します。

また、Azure Okinawa Baseでは大手企業のテレワーク実践拠点や新規事業創出の専用オフィスとしての活用も見込んでいます。大企業と地域の課題解決に取り組むスタートアップのコラボレーションを生み出し、変革を促進するエコシステムを構築し、沖縄の優位性を創造するとともに、県外・海外企業、人材の誘致・交流を促して地域の活性化を目指します。



現在のテクノロジーの力で万国津梁

アジア市場をみると、沖縄は琉球王朝時代に万国津梁と呼ばれて中継貿易で栄えてきた歴史があります。現在、沖縄がアジアのスタートアップのハブになるべく、香港、台湾、中国のエコシステムのアクセラレーターと呼ばれる方とも密接に連携しており、イベントも一緒に開催したりしています。

10月29日から開催されるResorTech Okinawaの関連イベントStartup Festaではラグーンも共催とさせていただいており、台湾の支援機関、スタートアップにもご参加頂く予定です。台湾のスタートアップと日本国内、沖縄県内のスタートアップが集結し、いっしょにバーチャルの空間でイベントを行います。

是非、沖縄のみなさんには県外だけではなく、海外も目指してください。私自身も台湾、香港、中国大陆、アジアに進出できるよう、これからも会社を大きくしていきたいと思います。



Azure Okinawa Base

ーデジタルトランスフォーメーションを実現しますー

グランドオープン！

- 電話番号：050-5216-8414 ●利用料金：¥500/2H~
- 営業時間：9:30-18:00 (平日・土曜) ●日曜定休日

詳細
こちら



沖縄市一番街商店街に位置する

「STARTUP LAB LAGOON」では、創業相談、コワーキングスペース、プログラミングスクールなどのサービスが受けられます。

「成長」と「挑戦」
に伴走するLagoon

営業時間 13:00~21:00
休館日 水・日曜日

Startup Lab Lagoon

〒904-0004

沖縄県沖縄市中央1丁目7-8 1F

TEL.080-4651-6900

WEB.<https://lagoon-koza.org/>



けいざい風水

「ふるさと納税」の新たな形態 クラウド型の活用に期待

最近、ふるさと納税制度に関する泉佐野市と国との裁判に関する新聞報道があり、改めて「ふるさと納税」に興味を持たれた方も多いのではないのでしょうか。「ふるさと納税」とは生まれ故郷や応援したい自治体など、自分の選んだ自治体に寄付（ふるさと納税）を行った場合に、寄付額のうち2千円を越える部分について所得税と住民税から原則として全額が控除される制度です（一定の上限はあります）。また納税額によって自治体からさまざまな返礼品が頂けるのも特徴の一つで、返礼品を充実させることで多額の寄付金を得る自治体もあります。

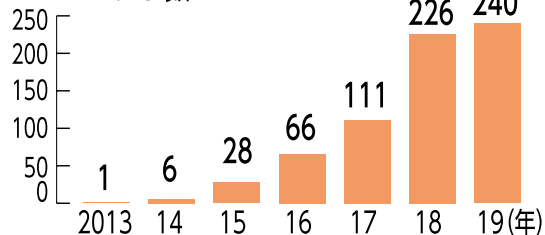
総務省によると2018年度の全国のふるさと納税の受入額実績は、約5,127億円（対前年度比40%増）と順調に増加しています。半面、沖縄県では受入額で約29億円（同10%増）となり、47都道府県中32位、九州地区では最も低い額となっています。

こうした中、最近注目されているのが目標金額、募集期間等を定め、自治体がプロジェクトオーナーとなり特定の事業に納税を募るクラウドファンディング型ふるさと納税という制度で、19年は過去最多の240プロジェクトに到達する見込みです。那覇市においても今年3月31日まで実施した「首里城復興支援プロジェクト」が9億円以上を集めるなど、大きな成果を残しています。

本県の各自治体においても、コロナ禍により打撃を受けた産業支援、SDGsへの取り組み、地方創生等に対し財政面でバックアップするためにも積極的なクラウドファンディング型のふるさと納税の活用が期待されています。

（沖縄銀行 赤道支店長 佐和田 淳）

ガバメントクラウドファンディング プロジェクト数



出所：㈱トラストバンク調べ ※2019年は見込み含む
ガバメントクラウドファンディングとは、(株)トラストバンクが提供するクラウドファンディング型で寄付を募る仕組み。

（2020年8月9日掲載）

太陽光発電のコスト 既存電力より安価傾向

住宅屋根に設置されている太陽光パネルの多くは、「固定価格買取制度」を活用しています。この制度は家庭で使いきれなかった太陽光電気を国が定めた価格で電力会社が買い取るというものです。

国は再生可能エネルギーの導入拡大のため、「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」（FIT法）に基づき、2012年7月1日より再生可能エネルギーの固定価格買取制度をスタートさせました。

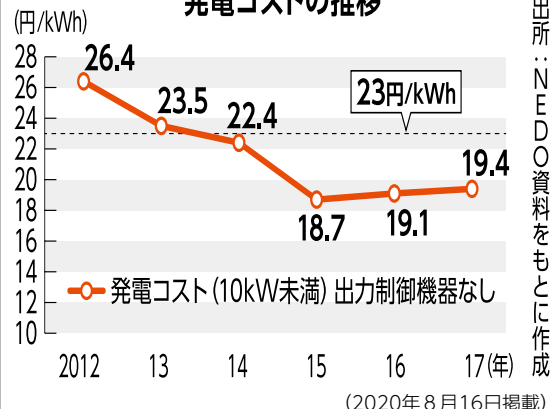
当時高価であった太陽光電気を普及させるためスタートした制度ですが、現在の太陽光電気も高価なままなのでしょうか。電気の量1キロワット時(kWh)当たりの料金を示す指標である発電コストは、12年は26.4円でしたが、14年以降は23円以下に下がっています。一般家庭が電力会社から購入する平均価格は23円なので、すでにこれを下回っています。このため、化石燃料を原料とする電気を購入するよりも、太陽光発電設備の電気を使うほうがお得というわけです。

このように、発電コストが、既存の電力のコストと同等かそれ以下になる状態を「グリッドパリティ」と呼びます。実は太陽光電気は、電力会社から電気を購入するよりも安いコストで発電できる状態である「グリッドパリティ」を迎え、環境にやさしく、また、従来電気と同じコストで使えるお得な電気に生まれ変わっています。

事業者が住宅屋根に太陽光発電設備を設置して電気を販売するサービスもあり、今後、太陽光電気はより身近な存在になりそうです。

（沖縄銀行 牧港支店長 玉城 誠司）

発電コストの推移



にぎわう県中央卸売市場 活気 イベントで体感も

皆さんは、浦添市伊奈武瀬にある県中央卸売市場をご存じでしょうか？

同市場は、1984年に開設した県が設置している公設の中央卸売市場です。約3万4千坪の広大な敷地にて、主に青果部門（野菜・果物）、花卉部門（切り花・鉢物）を管理運営し、県内全域の消費者への生鮮食料品、花卉等の安定供給を担っています（花卉部門は97年開設）。

現在、市場には卸売業者3社（青果1社、花卉2社）、仲卸業者19社（青果14社、花卉5社）、売買参加者209社（青果64社、花卉145社）、関連事業者26社が参加し、競りを行い、多くの事業者でにぎわっています。

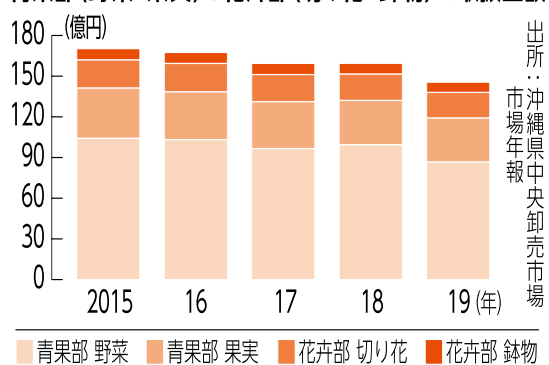
同市場の市場年報によると、取扱金額の推移では花卉部門が比較的安定しているものの、青果部門は外国産の野菜の減少などから若干下降しています。青果部門では2008年から夏場に「中央卸売市場開放デー」を開催、例年6千人以上のお客さまの来場があり市場の活気を肌で感じてもらう一大イベントとなっています。（15年まで「中央卸売市場まつり」の名称で開催）。

また、花卉部門においては「母の日」「卒業式」「オープン記念」等の祝いの場面のコショウランをはじめとした贈答用花卉、「旧盆」「清明祭」等沖縄特有の節目の行事の時には厳かなキク等の花卉販売で繁忙となり、競りも活気に満ちあふれています。

皆さまも、このにぎわいを体感すべく、ぜひ一度、「中央卸売市場開放デー」へ足を運んでみてはいかがでしょうか。コロナウイルスによる影響が少し落ち着いた暁には、同市場の「初セリ式」の澄んだ鐘の音が高らかに響きわたることを期待したいものです。

（沖縄銀行 曙町支店長 平島 達也）

青果部(野菜・果実)と花卉部(切り花・鉢物)の取扱金額



(2020年8月23日掲載)

「自社株買い」の目的 株主還元や企業価値向上

新聞などで「自社株買い」の見出しを見かけることがあります。自社株買いとは「企業が自社の発行済み株式を、自らの資金を使って株式市場から買い戻すこと」をいいます。その目的には①株主への還元②株価上昇③ROE（株主資本利益率）を引き上げ、投資家の注目を集める④ストックオプション（従業員等が自社株式を購入できる権利）——などが挙げられます。

①の株主還元となる理由は、②の株価が上昇するためです。代表的な株主還元として、利益率に基づき算出された金額を分配する「配当」があり、これは直接的な還元です。自社株買いは金銭の受け取りは発生しませんが、市場に流通している株式を買い取り消却することで、発行済み株式数が減少して1株当たりの価値が上昇することになります。株主が保有する株式の価値が上がり、間接的に株主還元になります。

次に③のROEを引き上げる効果です。これは株主資本が企業の利益（収益）をどれだけ上げたかを示します。分母となる発行済み株式数が減ることでROEが高くなり、投資家からの評価も高くなります。

最後の④ストックオプションは、自社株買いしたあとに消却せず金庫株として保管しておき、企業があらかじめ決めた価格等でその企業の役員や従業員に自社株が買える権利を与えることです。株価が上がるほどストックオプションの恩恵も大きくなるため、従業員の仕事に対するモチベーション維持につながります。自社株買いにより、株主への還元や企業価値を高める仕組みがあります。このような背景を考えながら企業を見るのも楽しいと思います。

（沖縄銀行 監査部部長代理 與儀 健一郎）

自社株買いによるROEの変化
($ROE = \text{当期純利益} \div \text{株主資本}$)

	自社株買いの前	10万株の自社株買い後
株主資本	1億円 (100円×100万株)	1億円-1,000万円 =9,000万円
当期純利益	5,000万円	5,000万円
ROE	5,000万円÷1億円 =50%	5,000万円÷9,000万円 =55.56%

(2020年8月30日掲載)