

1 くがにくとぅば[黄金言葉] vol.202

形あるものを運ぶことで、
見えない価値を創造し、明日の沖縄を築く

株式会社OTK 代表取締役社長 糸満 均
執行役員・国際営業部長 米澤 敬司

6 地域リレーションシップ情報 196

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】「地方創生☆政策アイデアコンテスト2020
内閣府沖縄総合事務局長賞表彰式」の開催
【その2】ものづくり事業・物流事業を支援します!

8 けいざい風水

12 県内景況・確報

2020年10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11月



表紙写真/門松

形あるものを運ぶことで、 見えない価値を創造し、明日の沖縄を築く



株式会社OTK

代表取締役社長 糸満 均

執行役員・国際営業部長 **米澤 敬司**



▲米澤 敬司

執行役員・国際営業部長

今回は昭和27年の創業以来、一般港湾運送事業者として那覇港の港湾荷役をコアビジネスに船舶代理店や国内・国際物流など、多彩な沖縄の物流を築いてきた株式会社 OTK の米澤 敬司 執行役員・国際営業部長に事業内容や最近の事業展開などについてお話を伺って参りました。

沖縄の物流を支える

マルエーフェリーグループの株式会社OTKは、昭和25年1月、米軍指揮下の「那覇港湾荷役作業隊」を株式会社國場組が引き受け、昭和27年10月、株式会社國場組の系列会社としてスタートしました。戦後間もない琉球政府の統治下に始まり、昭和47年の本土復帰を経て、今日も沖縄の物流の中心である那覇港とともに歩みつづけています。

創業以来、当社は一般港湾運送事業者として那覇港の港湾荷役をコアビジネスに、船舶代理店、沖縄と本土を結ぶ海陸一貫輸送のシステム化、建設・重量品輸送、国際物流など、多彩な物流を築いてきました。



(港湾荷役)

港湾荷役では、安全かつ正確、効率的で高品質な荷役サービスを提供しています。本土と沖縄をRORO船やフェリーで結ぶ国内定期航路を中心に、コンテナ・米穀・鋼材・大型プラントなど国内外の不定期貨物船の荷役を行っています。また、沖縄県内の発電所においては、大型の石炭専用船の荷役も行っています。



(車両運送)

自動車専用船の荷役から配送まで、車両輸送に特化したセクションを設け、きめ細かくサービスの提供をしています。港湾事業者の強みを最大限に生かし、県内屈指の車両専用ヤードを備え、取扱件数ナンバーワンを誇っています。

国内自動車メーカーの工場で生産される新車から中古車、建設機械、転動や引越しに合わせて運ぶ大切なマイカーなど、あらゆる車両の輸送が可能です。



(重機建設)

大型貨物やプラントを輸送するための船舶の手配・荷役・仮置き・据付工事まで、現地状況に合わせた安全で確実、効率の良い作業の提案をします。関係官庁の申請などトータルでのサポートと高い技術力を提供します。

橋梁架設、発電所に関連した機器の運搬や据付、大型プラント設備の輸送、風力発電設備の輸送と据付工事、建設関連など、豊富な実績を有し県内トップシェアを誇ります。



(船舶代理店)

船舶代理店業務では、沖縄本島に寄港する船舶がスムーズかつ安全に入出港できるよう、各官庁への行政手続きを代行します。国内外の貨物船、セメント専用船、海洋調査船、実習船、車両専用船、クルーズ船、緊急入港の対応など、多種多様で豊富な船舶代理店としての実績は沖縄県内トップクラスです。



(国内物流)

国内海上輸送と積揚地である港からの陸上輸送を組み合わせた本土との海陸一貫輸送サービスを提供しています。

東京支店、福岡支店、および大阪営業所の直営店を構え、発着港ともに自社サービスを展開しています。

保管・積換え・仕分け・流通加工・配送などの充実した機能をもつ配送センターとの連携により、一貫した輸送ときめ細かなサービスを可能としています。



(国際物流)

国際海上輸送業務では、コンテナへの積み卸し作業、保管、入出庫、集配、通関手続きなど、一連の輸出入にかかる輸送業務をお引き受けしています。国内海上輸送、沖縄県内輸送などの多彩な物流システムとの有機的な統合により、付加価値の高い国際物流サービスを実現しています。

中でも、ますます増加が予想される海外から沖縄県への輸入貨物は、前広な物流情報の提供、港湾事業者の有利性を活かした効率の良いサービスの提供をしています。



当社は、国内物流だけでなく国際物流サービスも幅広く提供しているため、積み卸し作業から保管、入出庫、集配、通関手続など、ワンストップでの対応が可能です。合わせて、本船荷役や船舶代理店も担うことから船会社にも近く海上輸送を含めた「総合力」が強みです。

「中古車輸出ビジネスモデル実証事業」に参画

2017年7月、沖縄県の「平成29年度国際物流関連ビジネスモデル創出事業（中古車輸出ビジネスモデル実証事業）」の受託コンソーシアム代表企業として、ニュージーランドに向けて那覇新港から123台の中古車輸出を実現させました。

レンタカーの保有台数が全国一である沖縄県の貴重な輸出資源として期待が持てる産業です。



商船三井ロジスティクスとの業務提携契約締結

2018年10月、商船三井ロジスティクス株式会社との業務提携により、充実した海外ネットワークを活用することが可能になりました。船社系 NVOCC（外航海運利用運送事業者）として、Door to Doorでのきめ細かい上質なサービスを提供しています。

那覇港発、海上混載サービスの開始

2019年2月、信永海運株式会社と沖縄での窓口となる当社は、那覇港発、台湾（基隆港）および香港、釜山港向けに新たな輸出海上混載サービスを開始しました。

フリーポートである香港と釜山港を経由して、沖縄から世界の主要都市への輸出に対応します。東南アジア、西アジア、オセアニア、北米、中南米、欧州（東欧、北欧を含む）、中東、アフリカなど70地域、130以上の都市に向けて混載サービスを提供します。香港と釜山港のハブを利用するため充実したワールドワイドなネットワークが利用できます。



たった1日の距離で世界のハブ港が手に入る

県内の国際物流事業者として感じることは、「世界の物流ネットワークと繋がるには、台湾の巨大な国際ハブ港を活用する」ということです。

那覇港と世界有数のトランシップ港である高雄港を結ぶフィーダー輸送の充実が、高雄港を起点とした世界中の港へとより確かに繋がることになります。

沖縄のマーケット（ヒト・モノ・カネ）はとて小さいのですが、世界的なハブ港までは、1日の距離です。まさに地の利だと思います。

物流コストとリードタイムを意識する

ある貿易関連の人材育成研修のお手伝いをする中で気づいたことがあります。

研修生は、海外のバイヤーと実際に商談を進めて行く中でクリアしなければならない基本的な法律や手続きとともに商談方法を学びます。

ところが、初期の商談に不可欠であろうと思われるミニマムロットの物流コストやリードタイムなどが、具体的にイメージできにくいように感じました。

物流コストが正しく含まれた商品価格とリードタイムを提示することで、相手が信頼して商談が成立するのではないかと思います。商流と物流は表裏一体であり、切り離せないと考えています。

沖縄県の輸出産業の拡大と充実は長年の課題でもあり、官民が力を合わせて今も推進しているところだと思います。これから貿易を始めようとする企業にも、物流コストをしっかりと把握して販売価格を意識できるようなカリキュラムが増えてくればよいと思います。

中城湾港エリアに物流倉庫を建設予定

中城湾港に隣接した場所に大型の物流倉庫を建設する予定です。2022年春の完成を目指しています。

港湾事業者として、中城湾港の活性化と発展にも貢献できればと考えています。

もちろん国際化を推し進めるためにも、輸出入貨物の取り扱いは積極的に進めたいと考えています。そのための機能も備えた物流倉庫です。

サプライチェーン・マネジメントシステムの構築

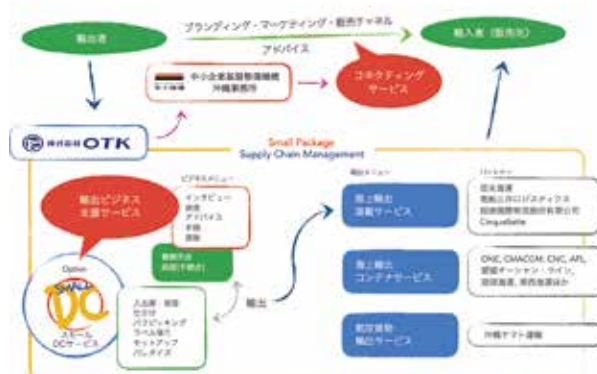
当社では国際物流事業者の立場から、サプライヤーの商品の輸出のお手伝いをするために「沖縄型輸出支援サービス」と称して、スモールサイズのサプライチェーンサービスを考案しました。

物流側からみると、海外でも売れそうな魅力的な商品（沖縄県産品）の存在を強く感じます。一方で、サプライヤーは海外展開に興味があるものの、どうすればよいか分からず、また、輸

出のために人員（人材）の手配が難しいなどという悩みがあります。

そこで、積地における課題解決（ブランディング、マーケティング、販売チャネル）等のアドバイスを中小企業基盤整備機構沖縄事務所にも協力をお願いし、実輸送におけるパッキングや書類作成などの輸出手続きの代行から着地までの国際輸送を手配するサービスを提供します。

サービスメニュー



▲Small Package Supply Chain Management イメージ

ドメスティックニッチからグローバルニッチへと成長する可能性

最近、海外輸出の支援を手掛けた特徴的な取引がありました。泡盛の欧州への輸出です。

輸出する苦労はありますが、「売れそうなモノを、売れるところで、売れるようにアレンジする」という発想が必要だと感じました。数量的には少なくとも海外の多様なマーケットに合わせた付加価値の訴求こそが、グローバルニッチへと成長するチャンスになるように思います。

また、IT事業者などの異業種がリードして県産品の輸出に携わるなど、プラットフォーム事業というスタイルへの進化に、これからのビジネスの在り方や変化を感じることもありました。とても期待しています。

南海に囲まれた美しい島、沖縄県。ここでは、港湾を介した物流が人々の生活や企業活動を支えています。沖縄の物流を支えることは、私たちの重大なミッションです。

株式会社OTKは、形あるものを運ぶことで、見えない価値を創造し、明日の沖縄を築く物流企業として誠心誠意、歩みつづけます。

けいざい風水

DX推進の裾野拡大に向けて

デジタル改革へ官民連携

経済産業省はこのほど、東京証券取引所と共同で東証上場の企業の中から「DX銘柄」を選定しました。これにより「DX」を推進する企業は先進的な情報システムの導入やデジタル技術を用い、ビジネスモデルや経営の変革を目指して成長する企業として、金融市場などにおいて知名度の向上が期待されます。

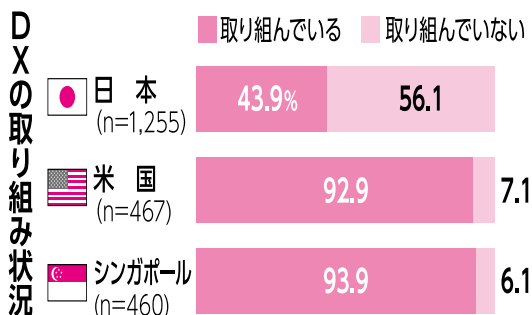
DXとはデジタル・トランスフォーメーション（＝デジタルによる変革）の略語です。経産省は「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」と定義しています。（2018年「DX推進ガイドライン」）

DXは最近の風潮のように感じられますが、実は既に身近なものとなっています。有名な事例では米国発祥の携帯アプリを活用した配車サービスはタクシー業を大きく変革し、配車から目的地の指定、決済までが一元的に可能となり、日本でも都内近郊でサービスを始めています。

民間のシンクタンク系情報セキュリティ会社の調査によると、日本、米国、シンガポールの比較で米国、シンガポールが90%以上の取り組み状況となっている一方、わが国は4割程度にとどまっています。海外におけるDXに対する意識は高く、逆に日本のDX拡大への伸びしろが大きいことが分かります。

DX推進の裾野拡大には人材面などのリソース確保の課題もあります。官民が問題意識を共有し、企業のDX推進への環境づくりが求められています。

（おきぎん経済研究所 主任研究員 野原 長武）



出所：NRIセキュア（野村総合研究所の情報セキュリティ専門企業）
※「企業における情報セキュリティ実態調査 2019」を参照

（2020年10月4日掲載）

経営者保証のガイドライン活用

浸透・定着で融資円滑化

「経営者保証に関するガイドライン」をご存じでしょうか。中小企業における資金調達において、経営者が連帯保証人になることは経営への規律付けや信用補完として当然のことでした。しかしながら、2014年2月から同ガイドラインの運用が開始され、一定の要件を満たせば、経営者保証を不要とすることができるようになりました。

しかし、その認知度は十分とは言えません。中小企業基盤整備機構が全国の中小企業に向けた調査によると、その認知度（聞いたこと・見たことがある）は46.5%と5割未満にとどまっています。

同ガイドラインは、中小企業の経営者が資金調達において①保証契約を締結する際（入口）②既存の保証契約を見直す際（中間）③保証債務を整理する際（出口）一における、中小企業・経営者・金融機関の自主的なルールを定めたものです。法的拘束力はないものの、中小企業・経営者・金融機関が自発的に尊重し、順守することが望まれます。

そのルールの概要として、保証契約の締結や見直しの際は、中小企業と経営者に（イ）中小企業と経営者の関係の明確な区分（ロ）財務基盤の強化（ハ）適時適切な情報開示一が求められています。保証債務を整理する際は、経営者の手元に残す資産の範囲について、一定期間の生計費に相当する額や華美でない自宅等を含めることができます。

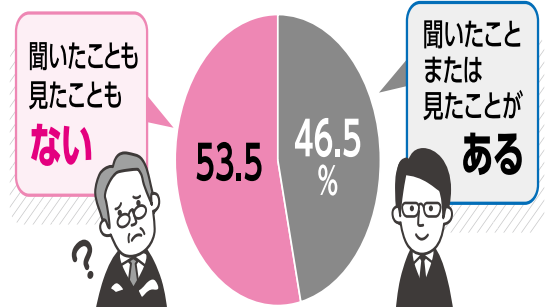
同ガイドラインが融資慣行として浸透・定着することにより、経営者の新規事業展開や早期の事業再生の取り組みが一層促されることが期待されています。

（沖縄銀行 総合企画部上席調査役・

中小企業診断士 漢那 朝也）

「経営者保証に関するガイドライン」認知度調査結果（2018年度）

出所：独立行政法人 中小企業基盤整備機構



（2020年10月11日掲載）

直近の輸出動向

ビジネスモデルの転換を

財務省の貿易統計から2020年1～8月までの累計値（速報値）をみると、沖縄からの輸出額は再輸出品を除く金額で約111億円となり、前年同期より約12.3%増加しています。

概況品別では、ウエートの高い順に「機械類及び輸送用機器」は約59億円（全体に占める割合53.7%）と前年同期より56.3%増、一方で「原材料」は約22億円（同19.4%）と9.8%減、「食料品及び動物」は約15億円（同13.3%）で21.8%減となっています。

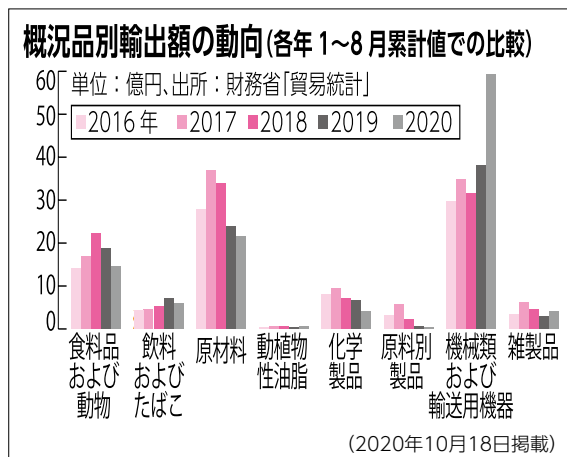
各品目で減少が目立つ中、「機械類及び輸送用機器」や「雑製品」などで増加し、前者では台湾などへ主に半導体等製造装置が約30億円と前年同期の約289倍、後者で精密機器類が約3億円余と約2.4倍と伸びが高くなっています。

増加額の突出する「機械類及び輸送用機器」では、半導体等製造装置や建設機械類のエキスカベーター（掘削用建機）、中古車や部品などを含むリユース財が多く、また「原材料」では金属くずや古紙などを含みリサイクル資源などが多くを占めています。

足元では、新型コロナウイルス感染症拡大のため、ヒトやモノの往来が縮小することで企業活動や経済全体への影響が継続しています。

このような環境変化に伴う生活スタイルや価値観、産業構造などの変化により、新たなビジネスモデルへの転換が求められており、沖縄の地理的優位性などのポテンシャルをさらに顕在化させるべく、現行ビジネスとのシナジーが働くようなさまざまなチャレンジが期待されます。

（おきぎん経済研究所 研究員 當銘 栄一）



企業のリスクマネジメント

回避と共に事後対応重要

今月1日、東京証券取引所のシステム障害により、終日全銘柄の取引が停止となりました。過去にはニューヨークやロンドンなど主要取引所でも障害は発生していますが、システム障害を完全に防ぐことの難しさを改めて認識させる出来事でした。

一方で、混乱を最小限に抑えるため早々に終日停止を決断したことに加え、その後の記者会見においては責任の所在や技術的な問題に関する確かつ丁寧な説明など、経営陣の危機対応力について評価する声もあります。危機を発生させない対策だけではなく、発生した場合やその後の対応も、事業継続の上で重要な要素と言えます。

企業広報戦略研究所の「企業のリスクマネジメントに関する調査」によると、調査対象企業のリスクマネジメント力で最もスコアが高かったのは「事前回避力」で、逆に低かった項目は「信頼回復力」「緊急時対応力」となっています。

今後強化したい取り組みについては「緊急時対応力」「信頼回復力」に関する項目が上位を占めています。緊急時対応では「年に1回以上、クライシス（危機）発生時を想定した緊急記者会見の模擬訓練を実施する」（46.8%）、「関連会社（海外現地法人を含む）でクライシスが発生した場合の対応について、マニュアル・ガイドライン化する」（46.4%）など、信頼回復では「発生したクライシスへの対応体制とは別に、信頼回復に取り組む体制・ルールを定める」（46.2%）となっています。

コロナ禍に代表されるように先が読みにくい時代だからこそ、緊急時の対応やその後の信頼回復の取り組みなどを再度見直してみたいかがでしょうか。

（おきぎん経済研究所 主任研究員 仲本 功）

