

- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.203**
ためになる。をする
 株式会社コーカス 代表取締役 緒方 教介
- 6 **地域リレーションシップ情報 197**
沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
事業継続・雇用維持のための支援策のご案内
- 8 **おきぎん経済研究所/リゅうぎん総合研究所 共同掲載**
特別寄稿：ピアの力/ユイマールで地域を守る
 沖縄県立中部病院 医師 高山 義浩
- 10 **シリーズ日本経済**
これからの政策決定に求められること
—エビデンスに基づく政策決定—
 沖縄国際大学 経済学部経済学科教授
 株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー 名嘉座 元一
- 13 **おきぎんマーケティングレポート**
第82回おきぎん企業動向調査
(2020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～
- 22 **けいざい風水**
- 24 **県内景況・確報**
 2020年11月の県内景況
- 32 **国内景気動向**
- 33 **おきぎんカトレアクラブ通信**
- 34 **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)
- 54 **経済社会のできごと (沖縄、国内・海外)**
 2020年12月



表紙写真/さとうきび

ためになる。をする

Carcsi

株式会社コーカス
代表取締役

SuiSavon®

首里石鯨

緒方 教介



今回は、沖縄発ブランドSuiSavon首里石鯨を県内に13店舗構え、本土や台湾の観光客に人気で、インターネット通販を含めたスキンケアブランドの売上を伸ばしている、株式会社コーカスの緒方 教介 代表取締役に、波乱万丈の創業までの経緯や理念などについてお話を伺って参りました。

モノの値段は目の前にあるのが全てではない

私は1972年、大阪生まれです。親父は小さい時に亡くなり、オカン（母親）に育てられました。オカンは商売人です。商売人の前は、商社に勤めていたようですが、僕の誕生を機に、日常や週末も僕との時間を自由に取れる自営の道を選んだそうです。最初にやった商売は神社でブローチを売ったそうです。その時、テキ屋さんと揉めた話を今でも愉快地話す豪快な女性です（笑）。

オカンは弁が立つため、ブローチはそこそこ売れ、もうちょっと大きなお金を扱いたいということで、洋服屋さんを始めたそうです。オカンは船場センタービルというところでブラウスなどを仕入れ、いろんな催事場でハンガーラックに飾り、「〇〇さんに似合うブラウスを見つけたよ」と常連客に言いながら採寸や手直しをし、自社のタグを付けて、当時は仕入れの10倍くらいの値段で売っていました。

オカンのお客様はブラウスを買うというよりは、オカンから買うことに喜びを得ている感じで、モノの値段は目の前にあるのが全てではなく、アプローチを変えると得たい結果が得られるという商売勘を、オカンの生き方から学んだような気がします。また、神戸の震災の時、おかんはツケで商品を売っていたのですが、お客様の多数と連絡が取れず、そんな時せつせと安否確認の手紙を書いていたんです。僕がお金の回収大丈夫かと聞いたところ「それど



ころじゃない。あの人大丈夫やろか？」「あのお母さんの息子神戸やっただけど連絡取れへんらしい」「生地屋さんの工場に手伝いに行く」など、お金の回収なんて微塵も頭に無く、商売ってお金を稼ぐことじゃないんだ。ってその時、なんとなく感じた事がありました。

1年程で職を失い国際通りで道売りを始める

そんなオカンに憧れながらも、オカンにいつも頼っていた（劣等感？なのか離れて暮らしたい。自由になりたい（笑））ため早く独り立ちしたく、九州の大学へ行き、卒業後、福岡で旅行添乗員になりました。その時に沖縄に修学旅行生を連れてくる機会が幾度もあり、「沖縄で生活できたら良いな」と漠然と思った記憶があります。

その後、放送作家を目指して上京し、4年間、東京で通販会社のコピーライターをやっていたのですが、大学時代の友人が沖縄で広告代理店に勤めることになり、力になって欲しいということで99年の12月に沖縄へ移住しました。しかし、1年程で職を失うことになります。

ここから道売りの話になるのですが、東京から妻を迎えて沖縄で結婚した手前、少し意地になっていたのもあり、那覇市国際通りで道売りを始めました。100円ショップでコルクボードを購入してボンドを塗り、砂浜の砂を敷き、サンゴを接着して、観光客相手に道で売ってみると、1,800円で飛ぶように売れました。

そうして頑張っていると、国際通りのお店の方や道売りの同業者の方々が声を掛けてくれて、他の商材も道で売るようになり、あの当時、本当に沖縄の人の優しさに救われました。今から20年前

の話です。当時から、沖縄の魅力もっと伝えたいな。と思っていました。

再び人生の岐路に立つ

道売りは順調だったのですが、天候に左右されたり、清掃や警察が来たら立ち退かなければならず、ちょうど将来を考えていた時期に、東京で働いていた時の通販会社の社長から沖縄にコールセンターを持ちたいという声が掛かり、持株の出資でコールセンターを設立しました。

従業員6名から始まり10年間で100名まで成長したのですが、親会社がパイアウトすることになって折り合いがつかず、10年間育んできたコールセンターを手放し、再び人生の岐路に立ちました。

再起のきっかけをもらう

2011年3月に代表取締役をしていたコールセンターを退任しました。自分がこれからどのように生きていこうかと路頭に迷っていた時に、前職でお世話になったお客様が手を差し伸べてくれました。3.11の東日本大震災の影響でお客様のコールセンターが計画停電になったり、従業員が出勤出来なかったりして、コールセンターの運営がうまくいかず、影響が小さかった沖縄にサテライトセンターをつくりたいという話があり、私をコンサルとして使って頂けました。

当時私には3名の同志が居ました。その3名を含め4名で受託する事を前提でお引き受けしました。前の会社を退任した当時は不安しかなく、モチベーションも失せていましたが、3名の「社長、大丈夫です。なんとかなりますよ」という言葉に何度も救われました（後に大丈夫の根拠を聞いたのですが、「なんとなく」でした（笑））。



▲創業時より一緒に会社を創り続ける屋宜えりかさん（執行役員）

約半年で預かったセンターは4名から45名位のコールセンターになり、コンサルとしてのミッションを終えました。それが再起のきっかけとなって、2011年9月にコーカスの前身であるコー

ルセンター事業会社、ファーイーストコミュニケーション株式会社（2013年7月に株式会社コーカスに称号変更）を豊見城で創業しました。

おぼろげに「首里石鹸」の原型

コーカスは4年間で従業員64名に成長し事務所が手狭になったためと、採用が困難になったことから成長の機会を求め、今の首里に移転しました。移転後のある日、創業時より私を支えてくれた女性スタッフから、産休に入る前に、「私、産後、会社に帰って来て大丈夫ですか？」というのを聞かれて、大変切なくなりました。「明日にでも帰って来て欲しいのに、そんなことを言われる位、不安な職場なんだ」と猛省し、従業員が思い切って子供を産んで、安心して帰って来られる職場にしたいと思った時から、おぼろげに「首里石鹸」の原型がありました。また、私に国際通りでの道売り経験があったのは大きく影響しています。

同時に産後、安心して子供を預けて仕事に集中できる環境をつくりたいという想いで、同じ社屋に「しゅりそら保育園」を2018年から運営することになります。



出産後の従業員が安心して会社に戻れる業務として、「首里石鹸」を考案

当初、こんなに石鹸が売れるとは思っていませんでした。「SuiSavon首里石鹸」の売上は年間約6億円規模になり、コールセンターが3億円です。約4年で売上の倍になりました。私達は元々、通信サービス業と言っていたのですが、信用調査会社などには今後物販業と評されるそうです（笑）。

元々、出産後のコールセンター従業員が安心して会社に戻って来られる機会として、店頭販売業務を考案しました。子育て中のため、お子さんと一緒に使えるものでありたいということで、販売する商品は肌に優しい「石鹸」になりました。

もう一つの理由として、従業員が「選択のできる人生」を手にする事業をつくりたい。という想いがありました。コールセンターは、コミュニケーション能力は上がるのですが、シフトでしか

働けなかったり、働ける規模も職種もコミュニケーターとトレーナーと責任者というようなものに限定されます。しかし、「首里石鹸」というブランドが出来てしまうと、商品開発・販売、物流や店舗開発みたいな職種にも拡がり、また、県外、海外へと職場が広がれるという、そんなビジョンもありました。

香りひろがる。記憶よみがえる

「首里石鹸」のブランドコンセプトは「香りひろがる。記憶よみがえる」です。沖縄の植物や果物をベースとして、香りや色、配合する原料に、とことん沖縄らしさを追求しました。



香りがひろがる瞬間、沖縄での思い出がよみがえってくるようにと。そして、また沖縄を訪れて欲しいという、願いを込めています。

地元の人に愛されなければ本物ではない

首里石鹸は、2016年10月に首里の当蔵に第1号店をオープンして以来、現在では県内13店舗の展開（2020年12月現在）となっています。

2020年は新型コロナウイルスの影響を受け、国際通りの状況が一変しましたが、2020年7月、国際通りに新たな店舗を2店舗オープンしました。元々あった3店舗を加えると、国際通りエリアだけで5店舗の出店となります。今から20年前の「道売り」の経験から国際通りの観光客の流れは熟知しており、ドミナント戦略が功を奏しています。また、店舗が増えた分、インターネット通販での売上も増えています。

一方、浦添のパルコシティに2019年6月より出店しています。約9割が地元客です。地元の人には少し高いのではと思ってスタートし、当初は、贈答品、誕生日プレゼント、結婚祝いとして購入する方がほとんどでしたが、今では自身のスキンケアのために購入されていく方が増えています。元々、観光商材として作った商品であり、ブラン

ディングでしたが、まずは地元の人に愛されなければ本物ではないと考えるようになりました。



▲SuiSavon首里石鹸 浦添PARCO CITYギャラリーショップ

ためになる。をする

当社の経営理念は「ためになる。をする」です。誰のためかというと、代表者である私自身でいうと、「従業員のためになる。をする」であり、従業員でいうと、「お客様のためになる。をする」となります。

起業のきっかけは、自分がお金持ちになりたい。自分の夢を叶えたい。とか、そんな所から始まったように記憶しています。そのうち、クライアント、エンドユーザーから喜ばれることが、嬉しい。に変わりました。お客様に無くてはならない存在になっていく実感が嬉しかったように思います。そして、40歳を過ぎてからは、従業員の生活の質が変わっていくことがシンプルに嬉しく、また、従業員の個々の可能性をある意味、会社が制限していると気づいた時に、働ける選択の量とか質を変えていきたいという風に変わってきました。

「ためになる。をする」という言葉は変わりませんが、時代と経験を経ながら、対象が変わっていった感じですかね。

「選択出来る人生を手にする」というテーマの一環で2020年10月に時給者の給与ベースアップ実施、2021年10月に社員の給与ベースアップ実施、2021年は更なる給与アップ、休日増、県外に首里石鹸5店舗展開することを社内に宣言しました。コロナ禍で予断は許しませんが、必ず実現出来ると思っています。

我々には「ためになる。をする」が好き。という最強のメンバーが揃っています。コーカスが成し得た最高の強みはこの「ためになる。をする」が好き。というメンバーが集っていることです。この最強の武器を携えて「従業員が選択出来る人生を手にする」を必ず実現します。

ここにしかない
香りがある。



首里石 鯨 当蔵本店 沖縄県那覇市首里当蔵町2-13

香りひろがる。記憶よみがえる。をブランドコンセプトに2016年10月3日首里城のお膝元「当蔵」にて誕生。手作りの天然洗顔石鯨を中心に島の恵みをギュッと詰め込んだ沖縄発スキンケアブランドです。現在、県内13店舗あります。(2021年1月現在)皆様のお越しをお待ち申し上げます。

☎ 0800-000-3777
✉ mail@suisavon.jp

全店
共通

ウミカジギャラリーショップ
沖縄県豊見城市瀬長174-6 42号

国際通り牧志ギャラリーショップ
沖縄県那覇市牧志3-13-21

首里石 鯨 NAHA Airport Concept Shop
沖縄県那覇市鏡水150

イーアス沖縄豊崎ギャラリーショップ
沖縄県豊見城市字豊崎3-35

国際通りgreenギャラリーショップ
沖縄県那覇市牧志1-3-66 第三あらかきビル1F

サンエー那覇メインプレイス“Stone” Gallery Shop
沖縄県那覇市おもろまち4-4-9 1F

浦添PARCO CITY ギャラリーショップ
沖縄県浦添市西洲3-1-1 バルコシティ1F

国際通り久茂地ギャラリーショップ
沖縄県那覇市久茂地3丁目2番23 ザプラスビル1階

オキナワ ハナサキマルシェギャラリーショップ
沖縄県国頭郡本部町字山川1421-1

国際通り松尾ギャラリーショップ
沖縄県那覇市松尾2丁目8-16

市場本通りギャラリーショップ
沖縄県那覇市牧志3丁目1-1

お買い物情報
SNSは
こちらから >>

公式サイト



LINE



Twitter



Instagram



FaceBook



緒方教介
個人Twitter





【おきぎん経済研究所/リゅうぎん総合研究所 共同掲載】

特別寄稿：ピアの力/ユイマールで地域を守る

沖縄県立中部病院 医師 高山 義浩

新型コロナウイルスの第3波が猛威を振るい、11都府県に対して緊急事態宣言が出されていますが、未だ感染拡大に歯止めがかかっていません。沖縄県でも夏の第2波を上回る流行となっています。中等症以上の入院患者数は最多を更新しました。冬季は高齢者が体調不良になりやすいこともあり、地域医療が逼迫しやすく、一部の地域では必要な医療が提供できなくなると考えられます。

この流行を抑え込むため、1月19日に沖縄県独自の緊急事態宣言が発出されました。県民には不要不急の外出を控えること、特に20時以降は自粛することが求められています。また、飲食店等への営業時間は20時までとするように、対象地域を県内全域として求められました。ただし、通院や生活必需品の買い物、通学などは不要不急にはあたりません。通勤も不要不急にはあたりませんが、テレワークや時差出勤などを推進し、7割削減を目指すようにしてください。なお、公園の散歩などは、心身の健康を維持するために必要な外出です。感染リスクが高いとも考えられませんので、特に高齢者の方など屋内に引きこもることなく、体を動かすようにしていただければと思います。

このように、行政としての強力なメッセージが発信されましたが、流行を抑え込む方法は実は単純であり、かつ明らかなです。すなわち、以下の5つの原則が守られることこそが、全ての取り組みの前提とも言えます。

1. 人が集まる場所ではマスクを着用する。
2. 公共のモノに触れた時は手を洗うか消毒する。
3. 食事は同居する家族など固定された親しい人に限定する。
4. 高齢者のいる世帯を訪問したり食事をしな

いようにする。

5. 発熱等の症状がある時は外出を極力自粛する。

加えて、高齢者や高齢者と同居されている方、ケアに関わっておられる方、あるいは集団生活されている方については、特に症状を認めたときは、早めに新型コロナの検査を実施している医療機関を受診してください。

現在の流行の中心は若者達です。成人式に代表されるイベントが重なったことから、無症状を含めた感染者が多数いて、それぞれの地域で感染爆発の火種となっています。どうか、飲み会はもちろん友人との会食は当面自粛してください。そして、高齢者に直接会いに行かないでください。皆さんがこれを守っていただくだけで、本当に多くの命が救われます。これらのメッセージは医療者や行政からではなかなか若者たちへと届きません。これはコロナに限らず、エイズなど感染対策のジレンマとしてありました。メッセージの伝え方を考える必要があります。こんなとき、パワーがあるのは実は「ピアの力」です。身近な人が声かけあうことです。このことは、沖縄県民の得意な分野だと思っています。社長→社員、店長→常連、先生→生徒、監督→部員、医師→患者、ケアマネ→利用者、オバア→孫たち・・・、もちろん逆の流れもあります。それぞれに信頼ある人のつながりをたどって、先ほどの情報を伝えてください。特にコミュニティの中核になる方が、こまめに声かけてくださることが力になります。行政が何とかしてくれると待つのではなく、ユイマールの力で盛り上げていくことが、今後のカギだと感じています。

(※記事の内容は2021.1.22日現在です)



これからの政策決定に 求められること —エビデンスに基づく政策決定—



名嘉座 元一

沖縄国際大学 経済学部経済学科教授
株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー

1. はじめに

「保育園落ちた日本死ね！」子どもが保育園に入ることができず、仕事をやめざるをえなくなった母親のSNSへの投稿である。これをきっかけに政府が保育園認可の規制緩和に動いたことは記憶にあるかと思う。だが、認可保育園が増えたことによって母親の就業率は高まったのであろうか？このような政策の効果を科学的根拠に基づき評価しようというのがEBPMである。

EBPM (Evidence-Based Policy Making エビデンス(証拠)に基づく政策立案)とは、因果関係の明確化やデータによる検証等の科学的根拠に基づき政策決定を行うということである。

様々な政策決定がなされ実行されているが、その効果はあるのか。例えば、“生活保護受給者に対する就業支援事業は効果があるのか？”“貧困家庭に対する教育支援で子どもの学力は向上するのか？”等、様々な問題がある。効果に対してエビデンスを示して、その上で政策決定するのがEBPMの考え方である。

EBPMはイギリスやアメリカにおいて、早くから導入されてきた。日本において、EBPMに対する取り組みが本格化したのが、2016年に施行された「官民データ活用推進基本法」からである。同法では、官民の保有するデータを活用し、効果的・効率的な行政の推進に資することを目的としている。その後同法に基づき、2017年5月に「世界最先端IT国家創造宣言・官民データ活用推進計画」が閣議決定され、官民一体となったEBPMの推進を図るとしている。2017年8月にはEBPM推進委員会が立ち上げられ、政府として本格的にEBPMに取り組む体制づくりが整えられた。

しかしながら、政策決定に活用された事例はまだ少ない。本稿では、EBPMの活用事例と分析手法のひとつであるランダム化比較実験について、さらにはEBPMの意義やその課題について述べていく。

なお、エビデンスとは科学的根拠のことであり、厳密には「因果関係を示唆する根拠」のこ

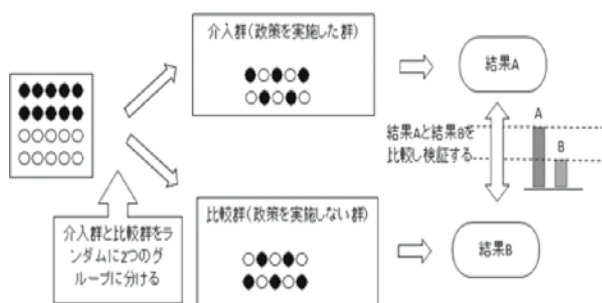
とであるが、ここではもう少し広い解釈で、データを用いた分析（ビッグデータの活用など）も含めることにする。

2. 分析手法について （ランダム化比較実験を中心に）

EBPMを進めるに当たっては、①データの収集・分析、②因果関係の把握 ③成果の確認といったプロセスを踏まえ政策立案や政策評価を行うことが必要である。因果関係を把握する方法としては様々な手法があるが、この中で注目を集めているのが「ランダム化比較実験（RCT）」である。

ランダム化比較実験とは、政策実施の効果を図る方法である。対象者を、政策を実施したグループ（介入群）と実施しないグループ（比較群）に分けその効果を比較し評価する方法である（図1）。

図1 ランダム化比較実験の方法



出所：神奈川県政策研究センター「自治体における『証拠に基づく政策立案（EBPM）』の推進」中室牧子・津川友介『「原因と結果」の経済学』を参考に作成

例えば、“健康で長生きするためには健康診断を行うことが必要である”という政策課題を考えると、その効果を図るためには、健康診断を受けたグループと受けないグループに分けて検証すればよい。この場合、重要なのは対象者をランダムに振り分けることである、そうしないと、健康意識の高い人が多いグループができた場合、結果の解釈が偏ったものになる恐れがあ

るからである。

このようなランダム化比較実験は、効果を比較する手法の中でも、優れたものであるとされている。

ただし、実際に行おうとすると、時間やコストがかかるという問題がある。後述する葉山町の例では時間はかかったものの住民ボランティアの力を借りてコストはかなり抑えながら実施された。

この他にも、地域による制度の違い（例えば最低賃金をA地域では引き上げたがB地域では据え置いた場合、雇用に差が生じるのか）を利用するような自然実験もある。それ以外にも疑似実験、回帰不連続デザインなどの手法があるが、詳細は参考文献を参照していただきたい。

3. EBPMの事例—葉山町の取り組み

葉山町は神奈川県にある人口3万3千人の町である。ここで、全国初のEBPMの社会実験が行われた。取り組んだのはゴミ集積場の改善である。町ではごみの戸別収集と資源化ゴミの資源ステーション（町内475か所）での収集を行っていた。しかしながら、ゴミ収集所での投棄の誤りなど不適切な利用で資源ステーション周りにゴミが散乱するという状況も生み出された。その対策の効果検証としてランダム化比較実験（RCT）を行った。これは、対象地域を①ごみの分別ルールに関するチラシを配布する（ポスティング）グループ、②「収集終了」の看板の設置したグループ、③対策なしの3つのグループにランダムに分け、160か所を延べ115人で1,600回のモニタリングを行ったのである。

その結果、ポスティングをした地域では間違ったゴミの搬出が大幅に減ったがその効果は短く、収集が終了したという看板を出した地域は15%の減量効果が長期に持続したのである。その結果をもとに効果のあった対策をそのまま政策に反映し、資源化・減量化に大きく貢献したのである。3年間もかかったが、住民の協力の下、

エビデンスを集め、それを効果的な政策にした例である（図2）。

図2 葉山町のランダム化比較実験（RCT）



出所：神奈川県政策研究センター 平成30年度政策研究フォーラム「自治体におけるEBPMの推進に向けて」葉山町報告資料より作成

4. ビッグデータと政策評価

ここでは、近年注目されているビッグデータをEBPMに活用した前橋市の例を紹介する。群馬県前橋市は、ビッグデータを活用したEBPMに本腰を入れて取り組んでいる。

観光振興では前橋市の観光客の動態を携帯電話のGPSデータに基づき、人の流れとして把握しており、誰にどのようなタイミングでPRすればよいかといった広報戦略への活用が期待されている。また、中心市街地の空き家推計も住民基本台帳、固定資産税台帳、水道使用量データといった行政ビッグデータを統合し、空き家推計モデルを構築し、空き家の可能性の高い順にマッピング（可視化）している。その効果として、時間と労力をかけて調査していた空き家・空き店舗情報調査の大幅なコスト低減化が図られた。なお、これらは個人情報を含むため個人情報保護審査会による審査を経て活用している。

5. EBPM 推進の課題

EBPM推進に当たっては、エビデンスとしてのデータの整備が重要である。特に強調したいのがデータのオープン化である。これは、行政が行ったアンケート等個人情報を含むデータを政策評価に使う場合に限り研究者等の第三者に提供できるようにすることである。もちろん、こ

の場合個人情報保護の壁があるが、大阪府の箕面市のように個人情報保護法の条例改定により対応した例もある。同市では、子どもの貧困問題に対する有効な政策を模索する中で、貧困家庭に関するデータ（個人情報を含む）を専門家と共同で分析し、貧困対策への知見を得ている。このように行政データのオープン化により、専門家の分析を活かしつつ政策へ反映できる効果は大きい。

また、EBPM推進のためには、行政職員のEBPMに対する動機付け、統計データの解析や研究を理解するスキル向上、組織横断的なデータ整備、大学、研究機関等の外部組織との連携・協力が重要である。さらに、住民の理解も重要である。限られた財源を有効に使うことに繋がるEBPMは、住民にとっても大きなメリットがある。事例で挙げた葉山町では住民の協力によってコスト削減できたが、当初は、町の住民説明会における住民へのゴミ捨て場のモニタリング要請に対し、「時間がない」、「大きな負担だ」などの怒号も飛びかったようである。しかしながら、結果はすでに説明したとおりである。このようにEBPMへの住民の理解が必要である。

沖縄でも、こどもの貧困問題、医療費と健康維持、納税率の低さ、年金保険料の納付率の低さなどEBPMが適用できるような課題は多い。EBPMによりこれらの課題が解決する有効な政策決定が実現することを願うものである。

《参考文献》

金城啓太 平敷卓「日本におけるエビデンスに基づく政策決定の推進に関する考察—国内外の事例、子どもの貧困対策を事例として」『沖縄国際大学経済論集』第11巻第1号

中室牧子・津川友介『「原因と結果」の経済学』ダイヤモンド社

神奈川県政策研究センター「自治体における『証拠に基づく政策立案（EBPM）』の推進」

平成30年度政策研究フォーラム「自治体におけるEBPMの推進に向けて」葉山町報告

「建築物省エネ法」改正

適合化住宅 普及に期待

国土交通省において「建築物省エネ法」が改正されたことをご存じでしょうか。

地球温暖化対策である温室効果ガス排出量削減に向け、国内のエネルギー消費量削減が大きな課題となっています。製造業や農林水産業などの「産業部門」、人や物の輸送にかかわる「運輸部門」のエネルギー消費量が減少する中、建築物部門ではエネルギー消費量は増加、全体の3分の1を占めています。

本法により建築物の省エネ基準への適合化が求められています。大規模なオフィスビル等は省エネ適合を要件化、マンション等は省エネ性能向上に向けた監督体制の強化、戸建て住宅等へは省エネ性能に関する設計者からの説明義務化が盛り込まれるなど、省エネ基準適合化の拡大へ向けた改正がなされました。

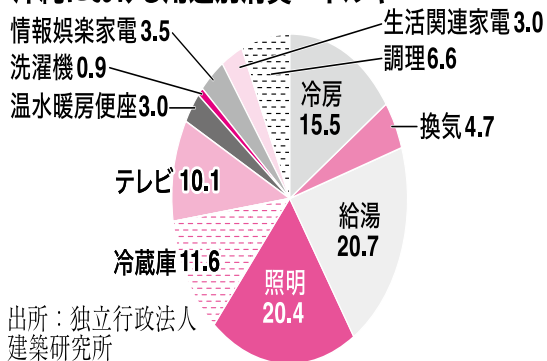
沖縄県における戸建て住宅のエネルギー消費の構成割合を見ると、冷房、換気、給湯、照明で消費エネルギーの6割を占めています。冷房は6月から11月にかけて大きく消費しますので、通風の確保や日照のコントロール（日射遮蔽（しゃへい）と採光）を工夫することによりエネルギー削減が可能です。断熱性能を高めるには屋根、天井、壁、床、窓、ドア、換気など新築段階で一定以上の断熱性能を確保し、さらに省エネ性能の高い機器、設備、家電を選択することで省エネ効果が高まり、光熱費削減にもつながります。

一定基準を満たした省エネ住宅には補助金や減税、優遇制度などお得な情報もありますので、この機会に検討してはいかがでしょうか。

（沖縄銀行 ローンFPステーション

いとまん店店長 大宜見 誉）

沖縄における用途別消費エネルギー（単位：％）



（2020年11月1日掲載）

普天間跡地利用の経済効果

返還後32倍見込み

宜野湾市は沖縄県中南部に位置し、南部と中部を結ぶ交通上の要所となっています。また平坦（へいたん）な土地が少ない中南部地域においては大きな利用価値を秘めています。普天間飛行場が街の中心部に位置しているため、いびつな都市形成をせざるを得ず、市民生活・市財政に大きな影響を及ぼしています。

普天間飛行場の跡地利用について、宜野湾市は県と共同で策定した計画を基に、大規模公園・広域幹線道路等の配置検討や、普天間飛行場跡地を通ることを想定した鉄軌道等の公共交通軸に関するルート検討など、計画内容の具体化を進めており、返還後の跡地利用計画で、さまざまなまちづくりに関する事業を行っています。

事業内容として①宜野湾市道11号道路整備事業②巡回道路予定地における埋蔵文化財緊急発掘調査事業③基地内遺跡ほか発掘調査事業（キャンプ瑞慶覧基地内）④キャンプ瑞慶覧西普天間住宅地区跡地利用計画⑤普天間飛行場周辺まちづくり事業——などが進行中です。中でも①について、宜野湾市内の国道330号沿いは右折帯が無く走行性が悪くなっていますが、市道11号開通により交通分散が図られ国道330号の渋滞緩和が期待されています。

県がまとめた軍用地跡地利用に伴う経済効果によると、普天間飛行場返還に伴う整備による直接経済効果は5,027億円、活動による直接経済効果は返還前の120億円から返還後は3,866億円（経済効果32倍）の経済波及効果を見込んでいます。返還後の計画的なまちづくりは現在も進められており、それに伴う新たな産業および雇用の創出を願いたいものです。

（沖縄銀行 宜野湾支店長 伊禮 賢）

返還予定駐留軍用地における経済効果

	整備による 直接経済効果	活動による 直接経済効果（年間）		
		返還前	返還後	倍率
キャンプ桑江	719億円	40億円	334億円	8倍
キャンプ瑞慶覧	1,938億円	109億円	1,061億円	10倍
普天間飛行場	5,027億円	120億円	3,866億円	32倍
牧港補給地区	3,143億円	202億円	2,564億円	13倍
那覇港湾施設	943億円	30億円	1,076億円	36倍
合計	11,770億円	501億円	8,900億円	18倍

（出所）共同事業体（野村総合研究所及び都市科学政策研究所）による「普天間飛行場跡地利用に伴う経済波及効果等検討調査（2006年度）（2015年1月）」に基づき、沖縄県調査による再調査

（2020年11月8日掲載）

増加する分譲マンション 大規模修繕に備えよう

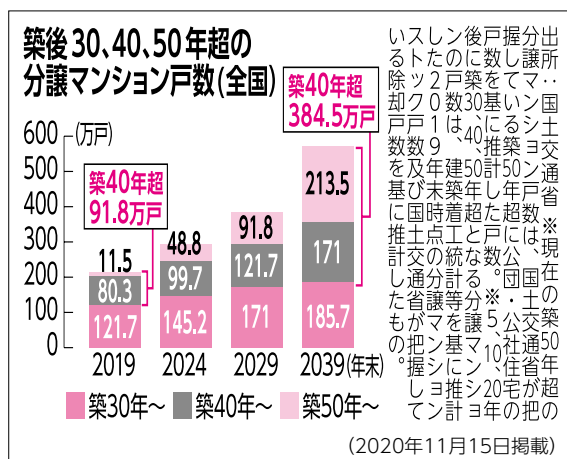
沖縄県内における分譲マンション戸数は増加し続けています。分譲マンション購入時に「階層が高く眺望が良い」「セキュリティが高い」「管理組合にて外観、内装ともに維持できる」などのメリットを感じ、購入を決定されていると思います。特に分譲マンションは「管理を買え」と言われることも多く、管理会社や管理組合によるマンション維持管理の在り方で、その資産価値も変わってきます。

その維持管理は多面に渡りますが、例えば定期的なエレベーターメンテナンス、消火設備点検、配管洗浄などがあり、10年を超えてくるとエレベーター本体の入れ替え、外壁塗装など多額の費用がかかる「大規模修繕」、建築から40年を超えてくるとマンション建て替えが必要になることも考えられます。

大規模修繕については長期修繕計画を立案している管理組合も少なくなく、修繕積立金と修繕計画のタイミングに合わせた積立金となっているかを確認しています。一方で、大規模修繕時に必要な積立金が足りずに、各居住者からの拠出または銀行からの融資で対応するなど、築年数が長いマンションにおける課題となっています。

国土交通省の全国の統計データによると、20年後の2039年には築40年超のマンションが、現在の約4.2倍の390万戸弱になると推計されており、将来に向けての大規模修繕への対応が望まれます。マンションにお住まいの方はこうした将来の状況を見据えた大規模修繕への備えとして、不動産管理会社やマンション管理士へ確認、相談されてはいかがでしょうか。

(沖縄銀行 なかぐすく支店長 大城 歩)



次世代交通システムMaaS 変革もたらす最新技術

MaaS（マース）という言葉をご存じでしょうか。次世代の交通システムとして人々の移動に変革をもたらす、現代社会のさまざまな課題を解決する手段として今注目されています。

MaaSとは「Mobility as a Service」の頭文字を取った名称です。一人一人の移動ニーズに対応し、複数の公共交通や自動車、小型電気自動車などのカーシェア等の移動サービスに対し、AIを活用しながら最適に組み合わせ検索・予約・決済等を一括で行えるようにするサービスのことをいいます。

現在、日常生活や旅行などで最適な移動経路などはネット検索が主流となる中、MaaSの実現により、検索に加えその後の飛行機や電車、タクシー、カーシェアなどシームレスに結び付けて予約や支払いなどが一括で可能となります。移動手段のほか観光や医療、日常の買い物など移動先の目的とも一体化させることを目指しています。

取り組みはフィンランドなど欧州で先行し、アジアにおいては台湾などで普及が進んでいます。本県においても南城市などで観光を中心とした実証実験がスタートしています。

MaaSによるシームレスな交通を目指す取り組みは、利便性の向上のみならず、マイカー依存の脱却による交通渋滞解消や温室効果ガス削減など環境負荷の軽減も実現します。加えて、高齢者など買い物弱者への支援や外出機会の創出などさまざまな社会課題の解決にもつながり、世界的な潮流であるSDGs(持続可能な社会への取り組み)とも合致します。

関係機関の情報のオープン化など課題もありますが、遠くない将来MaaSの利便性を享受、体感できるのが今から楽しみです。

(沖縄銀行 与那原支店長 喜屋武 剛)

