

1 くがにくとぅば[黄金言葉] vol.232

地域の特徴を活かした物流事業

北部港運株式会社 代表取締役社長 崎原 清

10 けいざい風水

14 県内景況・確報

2023年4月の県内景況

22 国内景気動向

24 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)

44 経済社会のできごと(沖縄、国内・海外)

2023年5月



表紙写真/マンゴーかき氷

地域の特徴を活かした物流事業

北部港運株式会社

北部港運株式会社
代表取締役社長 崎原 清



北部港運株式会社は昭和42年に創業し、今年で56年目を迎えます。現在は、港湾事業に留まらない幅広い事業を展開しています。今回は、同社の代表を務める崎原 清社長に、平成18年の社長就任時から現在に至るまでの事業展開や物流業界・沖縄本島北部地域の今後の展望などについてお話を伺ってまいりました。

社長就任後の事業改革

私は平成6年に営業部長として北部港運に入社し、平成18年に社長に就任しました。今年が入社から29年目、社長就任から17年目になります。

北部港運は北部地域唯一の一般港湾運送事業者として、また、物流事業者として北部地域の農業・水産・畜産・製造業・公共事業等の生産物、生産資材等の輸送を担っています。当社は創業以来、北部地域の発展とともに業績を伸ばしてきました。特に、平成24年に北部振興策による冷凍冷蔵倉庫が完成してからは、北部地域の第一次産業、第二次産業が大きく発展しました。当社もその施策の一翼を担うことができ、取扱い量が大幅に増えましたが、当初から現在のように幅広い業務や県外への輸送を行っていたわけではありません。

私が北部港運に入社した当時は輸送を依頼されたり、運ばれてきた荷物のみを取り扱い、県内各所へ運ぶ、いわゆる“待ち”の営業でした。このまま沖縄県内の人口百数十万人のマーケットだけで仕事をしているといつか業績は頭打ちになってしまうという危機感を抱いていました。そのため、県外の広いマーケットに乗り出すために積極的に自社から営業をかけようと考えました。

地域の特徴を活かして県外へ生産物の出荷

全国に目を向けると、九州に約1,000万人、関西に約2,200万人、関東に約4,000万人の大きなマーケットがあります。このマーケットに直接アクセスするために北部地域の様々な荷主、お客さんにセールスを行いました。

北部地域の特徴として、農水畜産物が豊富であることに加え、飲料メーカーの工場及び容器メーカーも立地していました。このような事業者に対してより身近な本部港＝北部港運を利用していただけるよう営業活動を行い、新たなお客様になっていただきました。そのような事業者が県外へ向けて輸送する商品・製品はもちろんのこと、事業者が製造段階で必要な原材料の輸送に関しても当社を利用してもらうことによって取引を拡大いたしました。現在では北部地域の多くの事業者にご利用いただいています。



県内での物流事業

県外に新たなマーケットを開拓いたしました。だからと言って沖縄県内の物流が疎かになっているという訳ではありません。県内での代表的な取り組みとして“やんばる定期便”というものを作り、約7年の歳月をかけて事業化いたしました。

“やんばる定期便”とは、小口の貨物を混載貨物として毎日トレーラー三台を仕立て、それをまとめて北部地域へ、北部地域の生産物を南中部地域へ双方向で輸送する仕組みです。輸送した後自社倉庫で仕分けを行い、北部の各地域に配送しています。バラバラに運ぶとコストや人手、時間がかかるところを大幅に業務効率化いたしました。昨今、人手不足が深刻化し、2024年問題が取りざたされる中、効率的な輸送で収益事業化できたことは非常に意義のあることだったと感じています。

これは港湾運送事業者として常に港内に倉庫施設や荷役設備、人材がそろっていたことがベースとなり事業化することができました。



また運天港で行っている伊平屋、伊是名航路の代理店業務は生活航路として地元の人々の暮らしを支えるうえでなくてはならないものです。これからも引き続きしっかり役割を果たしていきます。

事業を広げる目的

当社では他にもクレーンリース業やレンタカーリース業も行っています。このように多様な事業を行う背景は、多角化によるリスクヘッジの面もありますが、北部地域ならではの特徵

もあります。本部港での港湾関連業務は一日の中で業務密度の波動が大きいのです。

本部港には例えば那覇港のように一日に何隻も貨物船が寄港するわけではありません。平均して一日に1～2隻です。そして、業務が発生するタイミングは接岸の前後2時間程度です。つまり、港湾業務のみを行っている则人手や設備を持て余します。そのため従業員には1日8時間しっかり働いてもらえるような場を作るために、関連する様々な業務を担ってもらい、生産性を確保しようと考えました。例えば、荷役作業で利用するクレーンを船が来ない時間帯には港から持ち出し、土木作業の現場で活用したりしています。時間と資源をいかに効率的に使うかということ意識しています。

そうするともちろん従業員一人一人に求められるスキルも増えていきます。よって、当社は人材育成にも力を入れており、業務に必要な資格や免許の取得費用、研修への参加費用も会社で負担しています。

港湾関係の業務は男性の仕事というイメージを持たれがちですが、最近は女性社員の活躍も目覚ましく、これから当社の更なる発展に欠かせない力となってくれると思っています。

人材育成をしっかり行い、様々な事業で利益を上げて、その利益を社員に還元する。この好循環を追求し続けます。



沖縄の物流のこれから

当社は主に北部地域で事業をしていますが、沖縄の物流の中心はやはり那覇港だと思っています。那覇港が那覇市、浦添市に留まらず、沖縄県全体の玄関口として、沖縄県全体の港として日本の南のゲートウェイとしての役割を果た

すことができれば沖縄の物流業界はさらに発展するのではないかと思います。

また、港湾に関連する長期ビジョンの確実な遂行も重要だと感じています。ビジョンを策定したからといって過去の計画の見直しが疎かになったり、長期の計画だからといって進捗が遅くなったり、長期計画の後半に当初の目標が形骸化してしまっていることはあってはならないと思います。一度計画を打ち出したのであれば、情熱とスピード感をもって当初目標の達成に向けて取り組まなければなりません。船社をはじめ物流業界に携わっている者は長期ビジョンに沿って事業計画を立てています。官民が一体となって目標達成のために突き進んでいく必要があると感じています。

北部地域の更なる発展とともに

長く続いたコロナ禍も収束に向かい、観光業が回復しつつあるなど、北部地域にも明るい兆しが見え始めています。これからは本部港にクルーズ船も多く寄港しますし、2025年夏までには北部テーマパークのオープンも予定されています。多くの事業者がこの機会をとらえて自らの事業の発展につなげていくと思われま

す。当社も港湾運送事業を中心に関連事業の拡大や新たな事業に取り組むと考えています。

クルーズ船関連では本部港での船会社の代理店を目指しています。また、クルーズ船の下船客をターゲットにした事業（旅行業、海域レジャー業、貸切旅客バス運送事業）にも取り組み、事業の新たな柱を作りたいと考えています。



このように新たな事業を展開するためには更なる人材育成、従業員のレベルアップが必要と

なります。従業員への自己啓発・自己研鑽を促すとともに会社としても最大限のバックアップをしなければならないと考えています。

物流事業者として

最後に、島嶼県である沖縄において物流はライフラインです。当社は物流事業者として、ありとあらゆる“モノ”、なくてはならない“モノ”を運び日々の暮らしを支え続けることを使命としています。



物流は“モノ”を「有る所」から「無い所」へ運ぶことによって“モノ”の価値を何倍にも引き上げること、その優れた仕組みを作ることが重要です。ただ運ぶだけではなく、品質の確保、無駄な輸送費の削減、リードタイムの短縮等、生産から流通・販売まで効率的にシームレスに輸送されるために当社は「よりよい物流システムの確立」を目指しています。また、サービス業として「世のため、人のため」の仕事が求められているとも思っています。

これからも北部地域から“モノ”を運ぶことで多くの人々の生活を支えるべく事業の発展に努めていく所存です。



ありとあらゆる"モノ"、なくてはならない"モノ"を運び、
あなたの暮らしを支え続けます



"モノ"を活かす物流システム、優れたシステムが"モノ"の価値を何倍にも引き上げる



北部港運株式会社

代表取締役社長 崎原 清

TEL(0980)47-2140(代)・47-3801(代)・56-2507(代)

ライフサイクルと経営戦略 成熟期・衰退期が重要

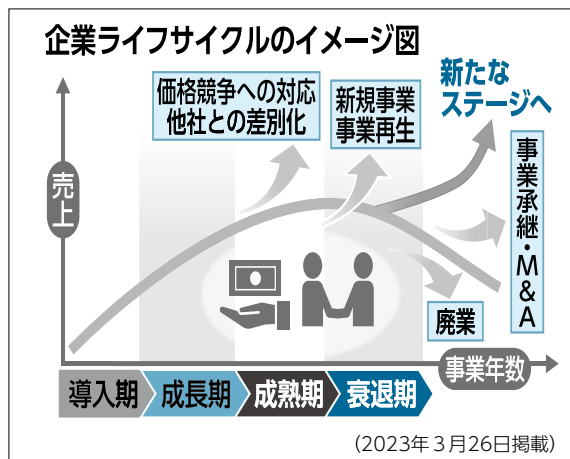
みなさまは、「ライフサイクル」と聞いて何を連想されますか？個人の人生では、一生を「学生期」「成人期」「壮年期」「老人期」に区切って学費、住宅資金、老後資金等の資金計画の検討を行うことができます。

同様に企業においても、自社の商品・製品・サービスや企業の成長度合いについて、売り上げや利益、競合他社の数や顧客層等から見て、「導入期」「成長期」「成熟期」「衰退期」の四つに区切って考えることができます。一般的な経営戦略として、「導入期」はいかにお客さまに自社を認識してもらうか、「成長期」は企業が大きく成長するための資金繰りや組織管理体制の強化、「成熟期」は価格競争への対応と競合先との差別化、「衰退期」は新規事業展開や事業再生および事業承継・M&Aへの対応等が重要であると言われています。中でも「成熟期」「衰退期」における戦略は特に重要です。

コロナ禍から約3年が経過しましたが、コロナ以前の経営環境へは戻らないことも予想されています。

これから企業の経営戦略を立てる際には、自社のライフサイクルに経営者ご自身の人生のライフサイクルを重ねた戦略を立てて、企業の成長発展を目指してみたいかがでしょうか。金融機関等支援機関では、国や県等の公的機関や士業等の専門家とも連携し、資金繰り支援や販路拡大支援、事業承継・M&A支援等企業のライフサイクルに基づく成長発展を支えるためのさまざまな支援をしています。みなさまもぜひ一度相談をしてみたいかがでしょうか。

(おきぎんJCB 審査・管理部長 仲西 直樹)



黒田総裁最後の金融政策会合 植田新総裁の政策運営に注目

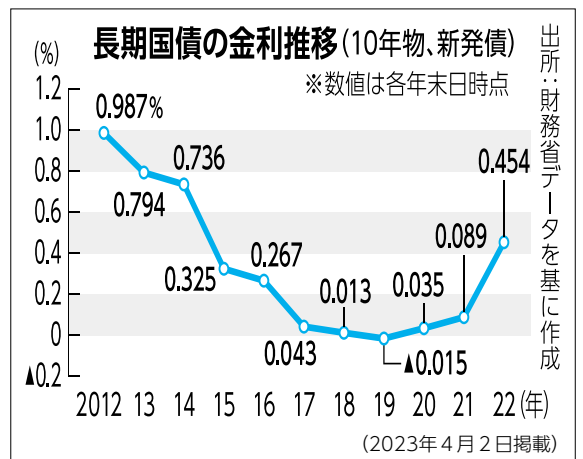
3月9～10日、日本銀行で金融政策決定会合が行われました。今回の会合は、総裁を10年間務めた黒田東彦総裁が出席する最後の会合であり、次の総裁（植田和男氏）へどのような形で引き継ぎをするのかなど、事前から注目度が高い会合となりました。

マーケットでは、昨年12月に行われた長期金利の変動幅拡大に続くサプライズの発表があるのではないかと予想する声も一部ではありました。もっとも、大方の予想通り、現行の緩和政策の維持を全員一致により決定したことは、足元のマーケットに大きな動揺を与えることはなかったものの、今後、植田新総裁に委ねられた金融政策運営には引き続き大きな注目が集まっています。

日銀による金融政策運営は、私たちの県民生活にも大きな影響を与えています。例えば、銀行にお金を預けることで得られる利息や、銀行からお金を借りることで支払う利息は、日銀が発行する債券（国債）の金利を判断材料の一つとして計算されるのです。

その指標として代表的なものは新発10年国債であり、一般的に“長期金利”と呼ばれています。長期金利はこの約10年間にマイナス0.3%～1.0%程度を推移しており、この動きは上述した通り日銀の金融政策運営が大きな影響を与えています。金利が上がる、下がることによるメリット・デメリットは個人、事業者によって様々ではありますが、日銀の金融政策運営によって変動する金利動向に今後も注目していきたいです。

(沖縄銀行 証券国際部 調査役 具志 祐太郎)

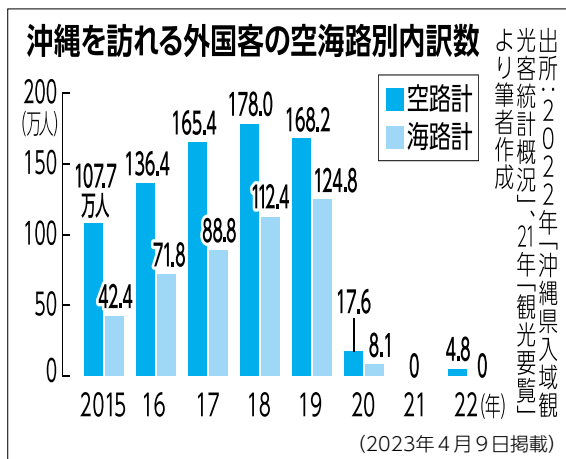


クルーズ船の寄港再開 観光客の志向 体験型にシフト

先月、沖縄県に国際クルーズ船が3年ぶりに寄港しました。クルーズ船が寄港する那覇港近くの観光スポットである国際通りでは多くの観光客でにぎわい、コロナ禍以前のような光景が見られます。コロナ感染者数は減少傾向にあり、マスクの着用が個人の判断になるなど、収束の兆しが見られます。

昨年の10月ごろから、沖縄県における国内観光客はコロナ禍以前のように戻ってきていますが、外国人観光客は戻ってきていません。県内には国際クルーズ船で多くの外国人観光客が訪れていたため、今回の国際クルーズ船の再開によりインバウンドの見込みが大いに期待できます。しかしクルーズ船で沖縄本島を訪れる観光客は滞在時間が短く県内での消費額が少ないといった課題点も挙げられます。那覇港に寄港するクルーズ船で滞在時間が短い船では入港午前8時半、出港午後2時半と滞在時間が6時間しかない船もあります。2023年に那覇港に寄港する予定のクルーズ船112船中、オーバーナイト船は19船と少なく、宿泊せずに出港する船が多いのが現状です。コロナ禍以前は外国人観光客がドラッグストア等で「爆買い」していましたが、今ではあまり見かけません。観光客の志向はコロナ禍以前とは違った観光スタイル、モノ消費から、コト消費、さらにトキ消費（その瞬間にしか味わえない体験に参加する消費行動）にシフトしています。沖縄県の観光産業はこれまでとは違ったサービスを提供していくことで、クルーズ船で訪れる観光客の消費拡大も期待できるのではないのでしょうか。

(おきぎん経済研究所 研究員 比嘉 帆菜)



那覇市内における人流動向の変遷 来県者の行動に変化

新型コロナウイルスの流行から約3年が経過し、物価や電気料金の高騰などの新たな問題を抱えながらも県内経済は回復の動きを見せています。沖縄県のリーディング産業の一つである観光産業も同様です。インバウンドはまだ以前ほど回復していないものの、国内観光客は昨年の夏以降、月によってはコロナ禍以前を上回る人数が来県しています。

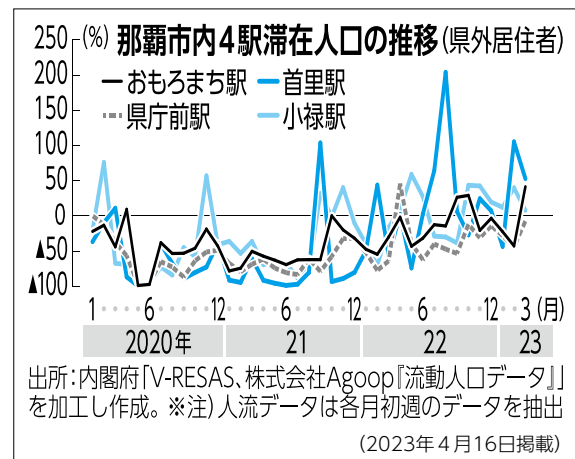
沖縄県には多くの観光スポットがあり、観光客でにぎわう様子を目にするのも多いと思われます。しかし、コロナ禍を経て沖縄にやって来た観光客がかつてと同じ場所を訪れているかという点必ずしもそうではありません。

グラフ是那覇市内の4駅において、県外居住者の滞在人口を2019年同週比での増減割合を表したものです。各駅ともコロナ禍の3年間で流行状況による影響を受けながらも、行動制限がなくなり、感染者数も減少した昨年以降の滞在人口は増加傾向にあります。

特徴として、県庁前駅は近隣に人気の観光スポットである国際通りがありますが、滞在人口はコロナ禍以前の水準に達していません。一方で、首里駅や小祿駅はコロナ禍以前を大きく上回る滞在人口となっていることもあります。各地点の滞在人口の母数の違いや、ビジネスでの来県者も含まれることは留意しなければなりません、来県者の行動が変化していることが考えられます。

今後、インバウンドの増加も含め、来県者の増加が予想されます。コロナ禍を経て変化したニーズを捉え、沖縄県が観光立県として発展を遂げることを期待します。

(おきぎん経済研究所 研究員 小嶺 貴史)



県内大学生の奨学金貸与率 企業の返還支援に期待

近年、若年層の未婚化問題やブラックバイトといった社会問題に関連して、学生の奨学金負担について注目が集まっています。

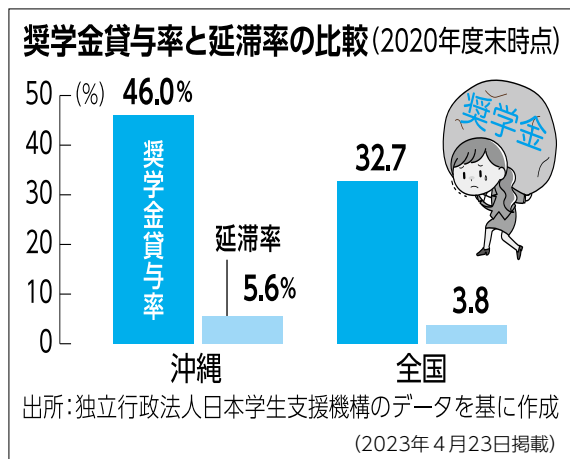
奨学金支援の中核機関である独立行政法人日本学生支援機構のデータをまとめてみると、沖縄県の大学生における奨学金貸与者は8,201人（2020年度末時点、短大除く）であり、学生数全体の約46.0%、およそ2人に1人が奨学金の貸与を受けている状況となっています。

全国をみると約32.7%となっており、沖縄が10ポイント以上高くなっていることが分かります（日本学生支援機構以外の奨学金は含みません）。

次に、奨学金返還における延滞率をみると、沖縄では約5.6%、全国は約3.8%と、沖縄が2ポイント程度上回っている状況となっています（過去5年間の貸与終了者に占める延滞1日以上割合）。例えば、会社で大卒の従業員が40人いたとしたら、そのうち18人は奨学金を借りており、そのうち1人は奨学金の返還を延滞してしまっている計算になります。

このような状況を踏まえ、企業側が福利厚生の一環として、社員の奨学金返還を支援する取り組みが広がっています。こうした取り組みに対して沖縄県では、企業が従業員に対して行う奨学金返還支援に対し、企業が負担する経費の一部を補助する事業を行っており、現在、同制度を導入した県内企業は16社となっています。このような取り組みがまだの企業はぜひ検討してみたいかがでしょうか。

（おきぎん経済研究所 研究員 與那覇 徹也）



県内宿泊施設の収容人数推移 個人旅行増で宿泊型伸び

2023年3月の沖縄県のコロナ感染者数は約2千300人と、流行時の感染者数から減少しました。反面、入域観光客数は増加しており、にぎわう夏の沖縄に戻ることが期待されます。

観光客の受け皿となる県内ホテルの収容人数はどのように推移しているのでしょうか。図は宿泊施設（タイプ別）の収容人数と増減率（前年比）です。22年のリゾートホテル（レストランや結婚式会場などの付帯施設を備えたレジャー型ホテル）の収容人数は6万4千人となっており、増加率はおおよそ5%で推移しています。シティホテル（宿泊機能のほかレストランや結婚式会場、宴会場などの付帯施設を備えた多機能・都市型ホテル）は、17年に16.1%と大きく増加した一方、21年には減少し、収容人数は同程度で推移しています。

22年のビジネス・宿泊特化型ホテル（宿泊機能を中心としたタイプ）の収容人数は5万3千人と、5年前である17年と比較すると2倍以上に増加しています。増減率は19年の26.7%をピークに減少傾向にありましたが、22年に再び増加しています。

観光はコロナ前から団体旅行から個人旅行にシフトする動きがあり、コロナを機にその流れが加速しています。個人旅行需要の高まりを踏まえた宿泊需要増加や、他ホテルタイプより人手がかからず運営しやすいことなどが増加要因に挙げられます。

一方、差別化しにくく価格競争にさらされやすい面もあると思われ、運営や事業計画においては積立による質の維持（修繕積立金）、環境変化などへ備えをすることがコロナ禍から得た教訓になりそうです。

（おきぎん経済研究所 研究員 新垣 富宏）

