

## 1 くがにくとぅば[黄金言葉] vol.253

## いのちは海から

株式会社 沖縄海塩研究所 代表取締役社長 佐久間 美代子

## 5 地域リレーションシップ情報 251

沖縄総合事務局経済産業部の取り組みについて  
「企業の稼ぐ力を育み未来を切り開く  
経営フォーラム」を開催しました。

## 6 おきぎんマーケティングレポート

第101回おきぎん企業動向調査  
(2025年7～9月期) 調査結果

## 15 シリーズ日本経済

子どもの「貧困」理解における  
共通言語としての「自己肯定行動」

国立大学法人琉球大学人文社会学部・教授  
一般社団法人こども支援・政策研究所・代表理事  
(株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー) 本村 真

## 20 けいざい風水

## 24 県内景況・確報

2025年8月の県内景況

## 32 国内景気動向

## 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)

2025年9月



表紙写真/琉球紅型

## いのちは海から

株式会社 沖縄海塩研究所

代表取締役社長 佐久間 美代子



株式会社 沖縄海塩研究所は、粟国村で自然塩の製造・販売を行っており、今年で創業30年を迎えます。同社の製品は、「粟国の塩」として広く認知され県内外から非常に多くの引き合いがあります。今回は、2代目社長である佐久間 美代子氏に先代からの想いをどのように受け継ぎ、今後発展させていくのかなどについてお話を伺ってまいりました。

### タイル職人であった父による創業

当社は、タイル職人であった亡父・小渡 幸信によって創業しました。父は、沖縄本島で50人ほどの従業員を抱えるタイル職人だったのですが、元々体が弱かったことや仕事の忙しさが原因で体を壊したことをきっかけに自然食について学ぶようになりました。

自然食と出会ったことで、食こそが健康の基本であり、その中でも特に塩の重要性を感じていました。

当時の塩は精製塩が一般的だったのですが、自然塩復活運動として学者さんたちが沖縄でワークキャンプを行っており、父もそこで塩について深く学ぶようになりました。そこで、父は恩師である谷 克彦氏に出会い、タイル業の傍ら共同で研究を行っていたのですが、谷氏が亡くなったことがきっかけで、自分で塩づくりをするという使命感に目覚めました。

その頃父は既に50歳を過ぎていたのですが、家族をはじめ周囲の反対を押し切り、塩で世界中の人々を健康に導きたいという想いを胸に、海水を100%原料にした豊富なミネラル分が自然に溶け合う体に優しい塩を目指して県内の離島を周りはじめました。そして最後に、ここ粟国島にたどり着きました。そして、1994年に粟

国島に単身で移り住むこととなりました。その後、塩工場が完成した1995年に創業となりました。



▲創業者の小渡 幸信氏

### 父の急逝と事業承継

創業後、「粟国の塩」としてブランドが確立され、父は業界内でもカリスマ的な存在でした。そのような中で、父の急逝に伴い、私が事業承継し社長となりました。

会社を継ごうと思った一番の想いは、偉大な父の背中を見て育ったからだと思います。私は元々本島で働いていたのですが、20歳を超えたころに父に誘われ、この会社で働くようになりました。共に仕事をするようになってより一層研究者・職人としての父の偉大さを感じるようになりました。身近で感じた父の想いを受け継ぎ、次の世代まで繋いでいきたいと考えています。

また同時に、2代目として事業を引き継ぐことに対する大きな責任感も感じています。人手不足やコスト上昇など経営課題が次々に押し寄せてくる中で、父の想いだけではなく、会社と従業員も守っていかなくてはなりません。

課題は多いですが、先代のころから働いているスタッフもいますし、沢山の周囲からのサポートも受けながら事業を進めています。

### 「粟国の塩」について

当社の製品の最大の特徴は、独自の製法により作られる塩の味わい深さだと思っています。一般的な精製塩が効率的な方法で生産されるのに対し、当社では自然の力を活かし、時間と手間をかけて塩づくりを行っています。

具体的には、粟国島近海からポンプで海水を汲み上げ、花ブロックを四方に積み上げた「塩田タワー」に通します。タワー内には竹を約1万5千本つるし、汲み上げた海水を何度も竹に流して循環させ、1週間以上かけて濃縮させます。そこから、平釜で薪を使用して30時間かけてゆっくり煮詰めます。6日～8日かけて自然乾燥させ、その後は、人の手と最近導入した色彩選別機を用いて不純物を取り除くことで、最終的な製品となります。

このような手間と時間をかけて、より自然に近い、味わい深い塩が作られます。おかげさまで高い評価をいただいております、多くの小売店や



▲タワーにつるした竹を利用して海水をろ過する



▲ろ過した海水を時間をかけて煮詰めていく



▲乾燥と検品作業の様子

飲食店から引き合いをいただいております。

世間では「減塩」という言葉が聞かれるようになって久しいですが、塩を摂取するということはとても重要です。人間は、汗をかくと塩分とミネラルが体内から出ていきます。それを補うために、塩は不可欠であり、単に塩だけではなく「にがり」を含んだ塩を摂る必要があります。本当に大切なことは「減塩」ではなく「適塩」です。

### 粟国島という土地での事業について

粟国島で30年に渡り塩の製造を行っています。事業を行うという点においては離島地域だからこそその課題とも常に向き合っています。小さな島なので、広く人を集めることは難しいで



すし、輸送の問題もあります。本島と比較するとコストもかかりますし、輸送手段をフェリーに頼っていますので、天候不良などにより運航が止まると製品の発送も滞ってしまいます。

それでも、先述したような味わい深い塩の製法は粟国島の綺麗な海と豊かな自然だからこそ作ることが出来るものであり、粟国島は塩作りの聖地と言っても過言ではないと思います。また、自然だけでなく地域の距離が近く、繋がりが強いことも大きな魅力です。当社の事業は、粟国島という地域全体に支えられて成り立っています。

### 「栗国の塩」のこれから

今後は、社の設備を充実させ、生産体制を更に安定させたいと考えています。最近も検品過程で使用する色彩選別機を導入しましたが、大きな設備投資として新たな「塩田タワー」を建設し、11月から本格稼働する予定です。これにより、既存の2棟に加えて3棟体制となり、製造工程全体の効率化と安定供給の強化が期待できます。現在は、大口の発注を受けた場合、納品までに2～3か月から半年ほどお待ちいただいているのですが、今後数年かけて、安定供給と増産の体制を整えることが出来れば、より早く、より多くの方々に当社の製品をお届けすることが出来るようになると思います。建築や輸送のコストが年々上昇しており、設備投資の判断は難しい所ではありますが、他にも老朽化が進んだ設備もありますので、社内設備の充実には引き続き取り組んでいく予定です。

また、設備だけでなく、国内での販路拡大や新商品の発売にも取り組んでいく予定です。直近では、粟国村でしか買うことが出来ないような限定パッケージの製品も企画中で、年内に販売予定です。粟国島を訪れた方々が島の思い出としてそれぞれの家に持ち帰ることが出来るような製品になればと思います。



▲新たに建設された塩田タワー

### 塩を通して皆様の暮らしと健康に寄り添って心豊かな地域作りに貢献する

私の企業経営に対する想いは、創業者である父が出発点になっています。父の経営理念であった「塩で世界中の人々を幸せにしたい」を私なりに受け継いで、現在は、「塩を通して皆様の暮らしと健康に寄り添って心豊かな地域作りに貢献する」を経営理念としています。

ただ単に塩を製造・販売するだけではなく、「栗国の塩」の魅力を活かした商品づくりを通じて、粟国島の文化や誇りを発信し、次の世代に繋いでいければと思います。

また、創業当時から変わらない会社のキャッチコピーとして「いのちは海から」があります。全ての生命の起源も、当社で製造している塩も海から生まれたものです。今後も変わらず常に海と向き合って、粟国島という地域に根差しながら事業を続けていく所存です。



# 自然と人が育む、いのちの一粒

沖縄・粟国島の海水を汲み上げ、太陽と風、  
そして人の手だけでじっくりと塩を育てる。

私たちの塩づくりは、自然に寄り添い、  
時間をかけることで、海そのものの味わいを結晶にします。

この塩づくりは、ひとりの職人の情熱から始まりました。  
創業者・小渡幸信は、「塩を通じて世界中の人を健康に導きたい」  
という信念のもと、島の自然と真摯に向き合いながら、  
研究と試行錯誤を重ねてきました。  
その想いは今も受け継がれ、一粒一粒に息づいています。





## 子どもの「貧困」理解における 共通言語としての「自己肯定行動」

国立大学法人琉球大学人文社会学部・教授  
一般社団法人こども支援・政策研究所・代表理事  
(株式会社おきぎん経済研究所アドバイザー)

本村 真



### 1. はじめに

長年にわたり、スクールカウンセラーや児童養護施設の心理士、スクールソーシャルワーカー・スーパーバイザーとして現場に関わり、児童・生徒やその保護者、学校の教職員や児童福祉に関連する職員と共に「貧困」に関連した様々な課題解決に向けて取り組んできた。その中で、支援者側の課題解決に向けた熱心な思いはあるのに、当事者との関係構築がうまくいかない場面も少なからず経験してきた。そのような経験から、「貧困」の解決に向けた取組において有効であると考えられる共通言語が必要であると感じるようになった。

以下で記す「共通言語」としての「自己肯定行動」等は筆者の25年以上にわたる現場経験とその支援において有効であった様々な先行研究を参考にしたものである。2023年1月に筆者自身が立ち上げた「こども支援・政策研究所」において、この共通言語を柱にした「子どもの居場所」職員を含む支援関係者を対象にした研修会を実施しているが、その事後アンケートの結果から、一定以上の現場における有効性を有しているとする回答が得られている。

### 2. 共通言語としての「自己肯定行動」: 「低所得」と「貧困」を区別する指標として

#### (1) 「自己肯定行動」に至る経緯

「子どもの貧困」という言葉は社会的にも広く使われているが、支援の現場での経験からは、「貧困」と「低所得」を区別して考えることが支援の方向性を整理するうえで有効であると感じている。いずれも可処分所得が貧困ラインを下回るという点では共通するが、両者の間には「困り感」を含めて重要な違いが存在すると把握される。

「貧困」と呼ばれる状態では、当事者自身が生活上の課題を深刻に感じていないことが多く、支援者が必要とする解決行動に本人の意欲が伴わない傾向が見られる。一方で、「低所得」とされる



状態では、本人が自らの困難を明確に認識し、支援者と課題の共有が比較的容易である。この「困り感」の差が、支援効果に大きな影響を与える。

筆者の支援経験では、当初は困り感の薄かった子どもでも、関係性の深化とともに課題への意識や行動に変化が見られた。こうした変化の背景には、支援者との関係の中で生まれる「意欲の向上」と、それに伴う行動面でのポジティブな変化の芽生えが関係していると考えられた。

この観点から、支援過程で重要となる4つのポジティブな行動指標を「自己肯定行動」として設定した。すなわち、①チャレンジできる、②踏ん張れる、③必要な助けを求められる、④自分を大切にできる、の4点である（下の図1）。これらの行動が見られると、支援効果が把握されやすくなる一方、これらの行動が見られない場合は、一般的には適切であるとされる「しつけ」では関係構築すら難しくなる傾向があった。

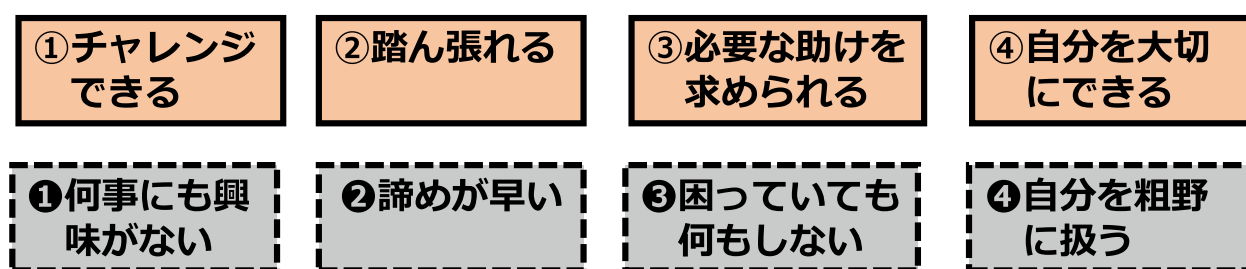


図1 自己肯定行動とは何か（注1）

## （2）「自己肯定行動」と子どもの「貧困」の重要問題

前節で示した4つの行動——①チャレンジできる、②踏ん張れる、③必要な助けを求められる、④自分を大切にできる——を総称して「自己肯定行動」と呼ぶ。この4つの行動が年齢相応に身についているかどうか、子どもの「困り感」と深く関係している。

自己肯定行動が育まれている子どもは、第三者から見て解決が必要な状況に直面した際、自分の中に「困り感」が生まれる。「④自分を大切にできる」という感覚が育っているため、不快な状況を「本来の自分にそぐわない」と感じ、「何とかしたい」という意欲へとつながる。この意欲が、課題に取り組むチャレンジを促し、試行錯誤の過程で年齢相応のスキルが身につく。また、解決経験の積み重ねにより、失敗しても「別の方法を試そう」と踏ん張る力が形成される。さらに、幼少期に保護者などから大切に扱われた経験があれば、困難な場面で自然に他者へ助けを求められるようになる。こうして4つの行動は互いに影響し合い、肯定的な発達の循環を生み出す。

一方で、自己肯定行動が十分に育まれていない子どもは、同じような困難に直面しても「困り感」が生じにくい。これは、「④自分を粗野に扱う」傾向——すなわち「どうせ自分は大切にされない」という感覚——が強いためである。家庭などで大切に扱われた経験が乏しい子どもほど、自分自身や周りからの愛情・関心に「期待しない」ことで傷つきを避けようとする。このため、不快な状況に直面しても違和感を覚えず、「何とかしたい」という意欲が芽生えにくい。この状態では、他の子が成長の機会を得られる義務教育制度における成長も難しくなる。何故ならば、基本的に義務教育制度では、子ども達の年齢相応の自己肯定行動（オレンジ色の状態）を前提として学習内容が定められ、様々な役割を遂行することが期待されていて、灰色の状態の子どもにとってはハード

ルが高すぎることになる。どうにか助けを求めても（多くの場合、言葉ではなく態度で示されるが）「他の子は出来ているからあなたも出来るよ、頑張ろう」という応答しか得られないことが多く（支援者が灰色状態を理解していないので）、さらに他者への期待が失われ、諦めが増え、踏ん張る力も弱まる。このような状態、つまり、子どもの自己肯定行動が育まれず、先ほどの図で示される灰色の状態のままとなってしまうリスクの高い状態を「貧困」と理解する必要がある。

周りからの必要な支援もなくこのような状況に長期間さらされることで自己肯定行動の低下が固定化すると、中学校卒業時点での進路未決定や高校中退の主たる原因となる。この状態で18歳を迎えた場合、その後の成人としての生活において様々なリスクに直面することになり、それが、「貧困の連鎖」にもつながる。

このように、「自己肯定行動」が育まれるかどうかは、子どもが「自分を大切にし」、「困り感」を感じるか、「周りに助けを求められるか」どうか等、子ども時代の体験の質に大きな影響を与えるので、貧困支援における重要な分析視点となると考えている。

### (3) 保護者の「自己肯定行動」とその子どもへの影響

「自己肯定行動」は成人にも適用できる概念として整理されている。保護者が自己肯定行動を維持している場合（図1のオレンジ色の状態）、年齢相応に①チャレンジできる、②踏ん張れる、③必要な助けを求められる、④自分を大切にできる、という行動が見られる。これにより、保護者自身も日常生活で課題に直面した際に「困り感」を持ち、「何とかしたい」という意欲をもって解決に向けて行動する。この姿勢は子育てにも現れ、子育ての中で直面する課題に対しても踏ん張って取り組み、必要に応じて支援を求める行動を示す。日常的に親が示す「愛情」に加えて、親のこのような行動によっても、子どもは「自分が大切にされている」と実感でき、「心理的エネルギー」の補給・開放を得ることで自己肯定行動が育まれる（図1のオレンジ色）。

多くの支援に関わる関係者自身、このような子ども時代を過ごして自己肯定行動が育まれ続けて成人となっている。そのため、自己肯定行動のオレンジ色の①～④が「成人であれば当然のこと」と認識されがちである。しかし、保護者によっては様々な事情から心理的エネルギー不足が慢性化して灰色の状態——すなわち「①何事にも興味がない」「②諦めが早い」「③困っていても何もしない」「④自分を粗野に扱う」——にある。その理解が欠けると、「やる気の問題」「努力不足」と誤解し、結果的に信頼関係の構築がうまくいかないという支援上の課題を生む。したがって、支援現場では「自己肯定行動」を共通言語として用いることが、保護者理解を含めた当事者理解の基盤となると考えている。

保護者が灰色の状態になると、子どもが自己肯定行動を育む上で不可欠な保護者からの働きかけ（「親の愛情」と呼ばれる）が著しく乏しくなり、子どもは親から関心を持たれず、諦められ、助けてもらえず、粗野に扱われる。こうして、前述の子どもの自己肯定行動の低下（図1の灰色状態）につながる。

### (4) 「自己肯定行動」による「低所得」と「貧困」の区別

前節までに述べたように、「困り感」の有無につながる「自己肯定行動」という指標により、一般的には子どもの「貧困」と一括りで理解される状態を、「低所得」と「貧困」に区別することが



支援の方向性を整理する上で重要であると考えている（以下の図2）。いずれも世帯の可処分所得が貧困ラインを下回る点では共通するが、保護者の「自己肯定行動」がオレンジ色で維持されている状態を「低所得」、灰色となっている状態を「貧困」と呼ぶ。

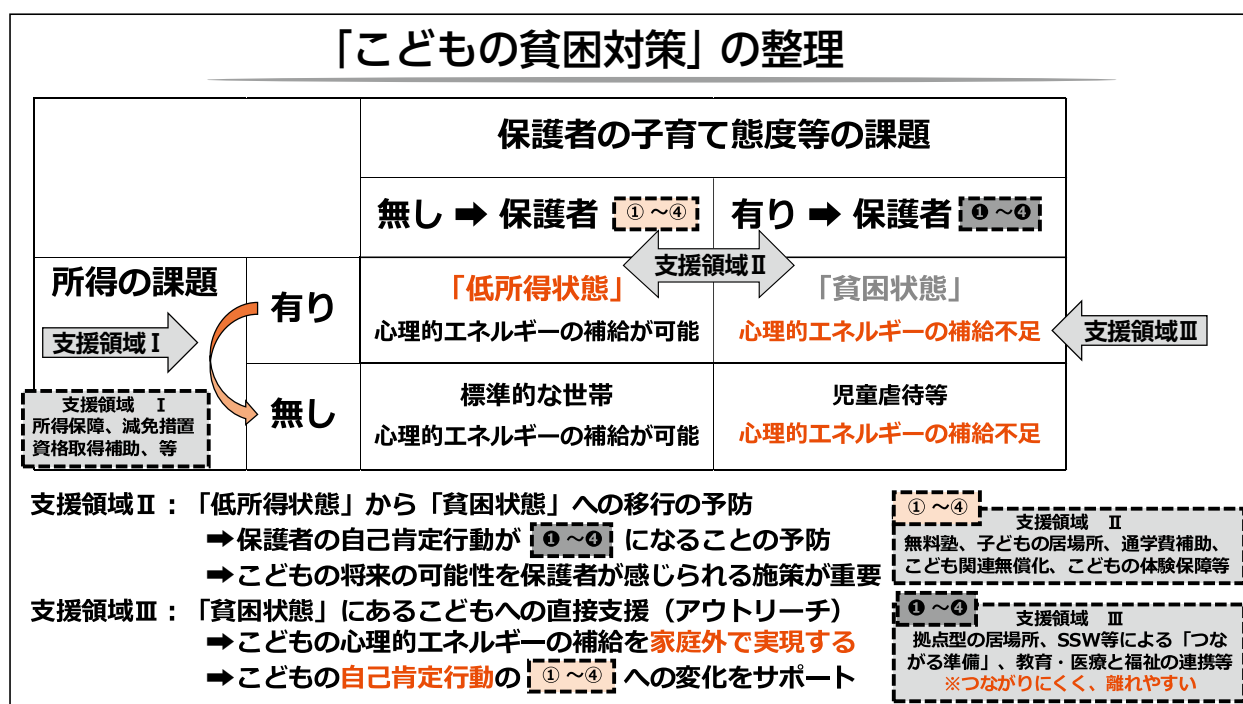


図2 「自己肯定行動」による「低所得」と「貧困」の区別

保護者が自己肯定行動を維持できている「低所得状態」の場合（オレンジ色の状態）、家庭の経済状況が厳しくても、保護者が子育てに対しても①チャレンジできる、②踏ん張れる、③必要な助けを求められる、④自分を大切にできる、という自己肯定行動を基本的に維持しており、子どもが安定した心理的エネルギーの補給・解放が可能となる。反対に、保護者の自己肯定行動が低下した「貧困状態」（灰色の状態）になると、保護者自身が様々な面に困り感を抱きにくくなり、子どもへの関心も薄れ、関りが不十分となる。その結果、子どもの自己肯定行動が育まねず灰色の状態になってしまう。

ここで、保護者の自己肯定行動が低下してしまう経緯にも注目する必要がある。保護者が、自分自身の子ども時代から負の連鎖の中で成長し、十分な支援を受けられないまま成人した場合（長期にわたる灰色状態の継続＝貧困の連鎖）もある。また、以前はオレンジ色の状態にあったものの、失業・DV・災害などによる過度の心理的ストレスで灰色へ移行する場合もある。したがって、「子どもの貧困対策」では、低所得（オレンジ色）から貧困（灰色）への移行を防ぐ視点（図2における「支援領域Ⅱ」）も重要である。すなわち、保護者の自己肯定行動を維持・回復することが、子どもの「貧困」予防の一つの鍵となる。

一般的に「子どもの貧困は親の貧困」と言われるように、子どもが育つ世帯の「低所得」や「貧困」を解決する上で、そもそもの原因である貧困ライン以下の可処分所得しか保護者が得られない沖縄の雇用環境・労働条件の改善（図2における「支援領域Ⅰ」）も重要であることは言うまでも

ない。産・官・学の協力による「支援領域Ⅰ」における有効な対策によって可処分所得向上を目指す必要がある。と同時に、沖縄県も人口減少による「人手不足」が社会課題として深刻になると想定される中、自己肯定行動が低下した灰色の状態に成人となるリスクを有する児童・生徒・若者を、どのようにオレンジ色の状態へとなるように社会的に支援できるか（図Ⅱの「支援領域Ⅱ」と「支援領域Ⅲ」）が、この「人手不足」という社会的課題の解決にも関連することを補足したい。

紙幅の都合から本稿では述べられなかったが、この「自己肯定行動」の枠組みを用いて、更に、エネルギーの補給・開放の4つのチャンネルや、「適切な期待へのチャレンジ」、「トラウマ記憶」への配慮なども支援においては重要となる。これらについて実践現場において有効な「共通言語」として整えるべく、2025年3月に琉球大学に発足した「こどもまんなかウェルビーイングセンター」においても実践研究を継続する予定である。

注1：この図では、原稿が2色刷となることから、「オレンジ色」と「灰色」で示しているが、研究会でも用いるオリジナルの原稿においては、それぞれ「オレンジ色」と「青色」で示されています。

注2：本稿は2024年度沖縄休眠預金事業広報誌、一般財団法人南西地域産業活性化センター（2025年3月）『誰もが支え合い働く社会の実現』に掲載された筆者原稿の前半部分を一部改変したものです。

# けいざい風水



## 従業員規模別にみる労働生産性

50人以上事業所の全国差は約2倍

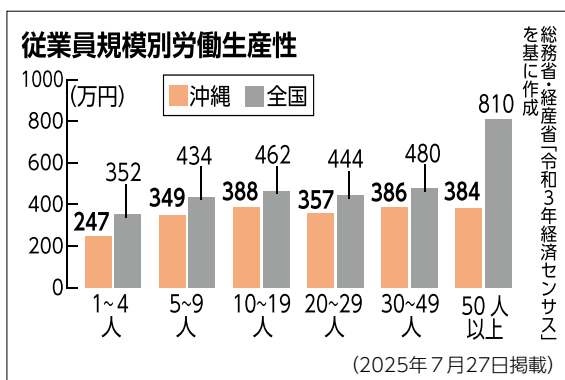
おきぎん経済研究所研究員  
與那覇 徹也

人手不足感のさらなる高まりから「労働生産性」（以下、生産性）の向上が求められています。沖縄の生産性は全国の6割程度（沖縄360万円、全国599万円）と、全国的にも低い水準に留まっています（出所は図表注釈）。

なぜ、沖縄の生産性は低いのでしょうか。要因には様々な議論がありますが、市場規模を視点に考えてみます。

沖縄は島しょ県であるがゆえに市場規模が小さいという不利性を抱え、大企業が育ちにくい環境下にあると言われます。規模の大きい企業であるほど、規模の経済の効果により生産性が高まる傾向にあるとされ、実際に全国では従業員が「1～4人」の事業所の生産性が352万円であるのに対し、「50人以上」事業所は810万円と2倍以上の差がみられます。この数値の差には、日本を代表するような大企業らが数値を牽引していることが考えられます。ただ、生産性の上位である東京、大阪、愛知を除いた場合も、その度合は変わりますが同様の傾向がみられます。一方、沖縄では全国ほど規模別の差はなく、むしろ「10～19人」や「30～49人」の事業所の方が生産性は高くなっているのが特徴です。

市場や事業所の規模、規模の大きい企業群の産業構造、労働供給環境や歴史的背景など全国とは異なる競争環境下にあると言えます。やみくもに全国平均を目指すのではなく、自社の競争環境を的確に捉え、目指す姿に向けて着実に生産性を高めていくことが重要です。



## 特殊詐欺被害を防ぐ

家庭、警察、金融機関に相談を

沖縄銀行 宜野湾我如古支店長  
宮城 智之

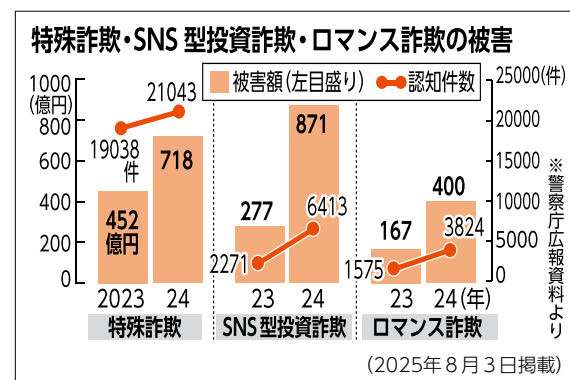
特殊詐欺は、電話やメールで信頼させ、対面せず預貯金口座へ振り込ませるなどの手法で、現金等をだまし取る犯罪の総称です。警察庁の発表で2024年の全国の特特殊詐欺被害（SNS型投資詐欺、ロマンス詐欺含む）は認知件数3万1280件（前年比1.36倍）、被害金額は1990億円（前年比2.2倍）と、過去最悪だった23年を大幅に上回りました。

沖縄県でも認知件数は303件、被害金額は16.1億円に達します。手口別ではオレオレ詐欺、架空料金請求詐欺、還付金詐欺が全体の83%で、最近では警察官をかたるオレオレ詐欺、SNS型投資詐欺、ロマンス詐欺の急増が目立ちます。

特殊詐欺は話が本当だと誤信させ、比較的短時間で金銭等をだまし取ります。SNS型投資詐欺、ロマンス詐欺は信用に乗り、中長期間でだまし取るため被害が高額であることが確認されています。

被害防止には金融リテラシーの向上や自分はひっかからない、電話やメールがきても大丈夫などと思わず事実関係を確認すること、すぐ振り込まないことが大切です。犯罪者は「すぐ振り込まないと大変になる」とあおり、冷静な判断を妨げます。家族や警察、金融機関等に相談することが重要です。相談で、だまされていることに気づき、正しい判断につながります。

金融資産をだまし取られないために、電話やSNSでお金の話が出た時は詐欺を疑い、周囲に相談して被害を未然に防ぎましょう。







## 観光需要と モニタリング手法

量と質 両面で動向把握

おきぎん経済研究所  
當銘 栄一

沖縄観光について、県の資料によると、入域観光客数が2024年度に995万2,700人となり、過去最多を記録した18年度に迫る勢いで過去2番目の水準となりました。また、観光収入においても23年度は8,507億円と増加基調にあります。

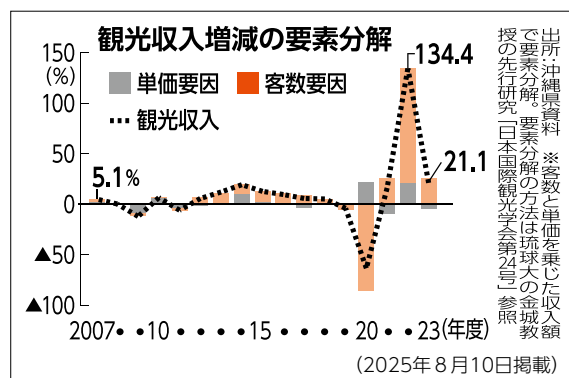
この規模感、GDP統計の参考値である県外受取額で見ても相対的に大きく、地域経済の振興において重要な役割を担っているといえます。

ところで、観光収入は、入域観光客数に1人当たり消費額を乗じて算出しています。そのため、それぞれの要素がどのくらい寄与しているかを把握することは、地域における観光振興のモニタリング手法として有効です。

図表は、先行研究を踏まえ、観光収入の変動を「客数要因」と「単価要因」に分けたもので、折れ線グラフは全体の増減を、棒グラフは各要素の寄与度を示しています。総じて見ると、コロナ禍という特殊な環境時を除けば、量を示す「客数要因」の影響が目立っています（ただし、基礎調査における推計方法の途中変更、急激な物価変動等に留意する必要があります）。

つまり、観光収入は同期間におけるインバウンドの増加などを含め、量により支えられてきたことが分かります。

沖縄が目指す持続可能な観光振興の実現には、量と質のバランスを重視し、訪問客と地元産業・コミュニティとの調和を図ることが重要です。本モニタリング手法はその議論や施策検討に有効な示唆を提供するものと考えます。



## 新真和志複合施設 建設事業

地域のにぎわい拠点へ

沖縄銀行 与儀・識名支店長  
仲本 大介

那覇市では、市寄宮の旧市民会館跡地に新たな複合施設を整備する「新真和志複合施設建設事業」を進めています。市は事業を進めるにあたり、市民説明会や意見募集を通じて、地域の声を反映しながら、施設づくりに取り組んでいます。

今回は地域のにぎわい拠点として期待が高まる本事業の取り組みについてご紹介します。

本事業は、4階建ての複合施設を整備し、市の施設である真和志支所や市立図書館、教育研究所、中央公民館、こども発達支援センターなど、七つの公共機能を集約することで、行政サービスの効率化と市民の利便性向上を図ります。さらに、保育園や飲食店、クリニック、シェアオフィスなどを備えた7階建ての民間施設も併設され、日常的に人が集まるにぎわい拠点になる予定です。

建物のデザインには、赤瓦やヒンプン（沖縄の伝統的建造物にみられる目隠し塀）など旧市民会館の意匠を取り入れ、地域の歴史と文化を感じられる工夫もなされています。

また、約400本の緋寒桜が植えられ、那覇市内でも有数の桜の名所として親しまれている与儀公園との一体整備により、自然に囲まれた憩いの場が形成される予定です。

さらに、災害時には避難所としての役割も担い、多機能な地域拠点としての活用が見込まれています。

ことし3月までに基本設計が完了しています。2028年度の完成を目指し、地域のにぎわいと利便性を高める新たな拠点として、期待が高まっています。

入居予定施設								
複合施設				民間施設				
1F	2F	3F	4F	1F	2F	3F	4F	5~7F
真和志支所 ・性被害支援センター ・精神障がい者地域活性化支援センター	中央図書館 ・教育研究所 ・障害者福祉センター	中央公民館 ・こども発達支援センター	飲食店 ・飲食店 ・保育施設	飲食店 ・飲食店 ・シェアオフィス ・フィットネス	薬局 ・クリニック	オフィス		

(市民説明会(複合施設の基本設計)資料より作成)  
(2025年8月17日掲載)



## NISA口座

少額から資産運用を

おきぎん証券 北部事務所長  
與儀 真也

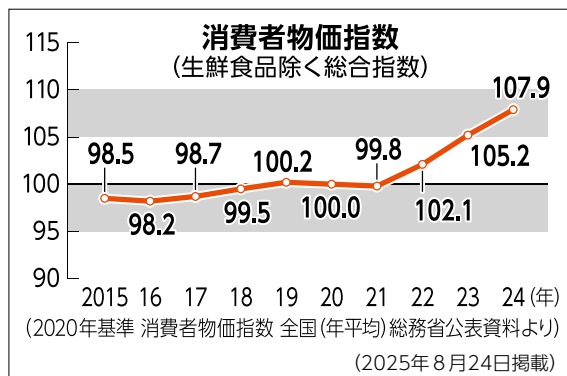
NISA口座開設数が堅調に推移しています。金融庁の調査結果によると、2025年3月末時点で、金融機関全体の口座数は2,647万口座に達しました。

NISA口座とは少額からの投資を促進するため14年1月から導入された「少額投資非課税制度」です。年間非課税枠は100万円でしたが、翌年に120万円に拡大されました。24年からは成長投資枠（240万円）とつみたて投資枠（120万円）の併用が可能となり、最大1,800万円まで恒久的に運用できるようになるなど利便性が向上しています。

投資環境に目を向けると、22年から24年の3年間で日経平均株価は+37.1%、NYダウ平均は+17.1%の値上がり記録しました。キャピタルゲイン（値上がり益）やインカムゲイン（配当収入）といった投資リターンが投資意欲を刺激し、証券市場への資金流入を促進する好循環が続いています。

資産運用の目的の一つとしてインフレ対策が挙げられます。インフレ指標である日本の消費者物価指数（CPI）を見ると、20年を基準（100）とした場合、コロナ禍が収束し始めた22年は前年比+2.3%、23年は+3.1%、24年は+2.5%と国内のインフレは着実に進行しています。

インフレに強い資産としては株式、不動産、金などの現物資産が代表的です。中でも株式や投資信託などの証券投資は比較的少額から始められます。NISA口座を活用し、資産運用を始めてみてはいかがでしょうか。



## 県内新規開業傾向と資金目安

必要額上昇、融資活用重要に

沖縄銀行 法人事業部調査役  
宮城 直樹

沖縄県では、観光需要の回復と地域経済の拡大を背景に、観光関連業種（宿泊業、飲食業、体験型サービス業）を中心とした新規開業が活発化しています。筆者の所感としても特に宿泊業、飲食業、体験型サービス業ではインバウンド需要増に伴い、外国人観光客向けのサービスや多言語対応店舗の開業が目立ちます。

また、地元住民の消費マインドも堅調で、生活密着型の小売業や美容・健康関連サービスも安定した成長を見せています。観光業は沖縄の基幹産業であり、国内外からの旅行需要の回復により、引き続き新規開業が盛んです。特に宿泊業（ゲストハウス、民泊等）、体験型サービス（マリンスポーツ、文化体験等）、観光飲食店（地元食材を活かしたレストラン等）が注目されています。地元住民と観光客の両方をターゲットにした飲食店も多くなっています。

設備投資を抑えた場合の開業資金の目安としては、飲食業で約500万円～、宿泊業では小規模なゲストハウスなどで約1千万円～、体験型観光サービス（マリナクティビティ、文化体験など）は約300万円～での開業が可能とされています。しかし、建設費や人件費の高騰により、資金調達の必要額は上昇しており、補助金や国・県などの融資制度の活用がますます重要となっています。

観光需要の回復を確実な成長につなげるためには、融資制度を活用した資金調達が不可欠です。新規開業を検討されている方は、積極的な活用をご検討ください。

### 業種別の開業資金の目安

業種	開業資金の目安	備考
宿泊業	約1,000万～	小規模ゲストハウス等
飲食業	約500万～	店舗設備が高め
観光サービス	約300万～	マリナクティビティ等

※あくまで目安であり、事業内容や規模などにより異なる  
(2025年8月31日掲載)