

AUGUST. 8
2026

No.623

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

おきぎん 調査月報

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



くがにくとぅば【黄金言葉】 vol.262

地域と世界、現場と工場、
お客様と商品をつなぐ「橋」

琉球ブリッジ 株式会社
代表取締役社長 谷中田 洋樹

地域リレーションシップ情報 vol.259

県内大学生が中小企業の魅力を発信!
中小企業魅力発見フェア2026
～若い感性で探る中小企業の魅力と可能性～

おきぎんマーケティングレポート

第104回おきぎん企業動向調査
(2026年4～6月期) 調査結果

沖縄県内企業の外国人材活躍に関する調査

一 今後も拡大の余地あり。一時的な人手
不足を補う人材から、事業継続や成長を支
える重要な人材戦略へ

- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.262**
地域と世界、現場と工場、お客様と商品をつなぐ「橋」
琉球ブリッジ 株式会社 代表取締役社長 谷中田 洋樹
- 5 **地域リレーションシップ情報 259**
県内大学生が中小企業の魅力を発信!
中小企業魅力発見フェア2026 ～若い感性で探る中小企業の魅力と可能性～
- 6 **けいざい風水**
- 8 **おきぎんマーケティングレポート**
第104回おきぎん企業動向調査
(2026年4～6月期)調査結果
- 20 **沖縄県内企業の外国人材活躍に関する調査**
— 今後も拡大の余地あり。一時的な人手不足を補う人材から、
事業継続や成長を支える重要な人材戦略へ —
- 36 **県内景況・確報**
2026年5月の県内景況
- 44 **国内景気動向**
- 46 **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)



エイサー祭の風景

地域と世界、現場と工場、お客様と 商品をつなぐ「橋」



琉球ブリッジ 株式会社
代表取締役社長 谷中田 洋樹



琉球ブリッジは、海外工場との直接貿易や独自の物流網を強みに、商品企画から製造・物流・販売までを一貫して手掛ける「製造物流販売業」を展開しています。今回は、代表取締役社長の谷中田^{やちゅうだ}洋樹氏に、東京での創業から沖縄に事業基盤を築くまでの歩み、同社ならではの強み、人材育成や産学連携への取り組み、今後の展望などについてお話を伺いました。

東京ブリッジから琉球ブリッジへ

当社の歩みは、東京で創業した「東京ブリッジ」から始まりました。創業当初は、現在の主力である建設資材ではなく、ノベルティ商品や雑貨類の輸入販売を中心に事業を展開していました。当時から、当社の強みは海外との直接取引と物流の組み立てにありました。台湾や中国をはじめとするアジア各国の工場と直接やり取りし、必要な商品を必要な場所へ届ける。そうした貿易・物流の経験が、現在の琉球ブリッジの事業基盤にもつながっています。

沖縄との最初の接点は、米軍関連工事で使用するアスベスト処理用の袋を作れないかという相談でした。そこから建設資材分野へと進むきっかけにもなりました。

その後、沖縄に足を運ぶ機会が増え、アスベスト除去関連資材やポリシート、フレコンバッグなど、建設現場で必要とされる資材を少しずつ扱うようになりました。もともとは数年で東京に戻るつもりでしたが、沖縄の取引先や行政、金融機関、業界団体など多くの方々に支えられ、次第に沖縄に根を張るようになっていきました。

沖縄に根差す決意と「琉球ブリッジ」への社名変更

沖縄で事業を続ける中で、社名を「東京ブ

リッジ」から「琉球ブリッジ」へ変更しました。沖縄に根差して事業を行うのであれば、社名にもその姿勢を示す必要があると考えたからです。

一貫して社名に含まれている「ブリッジ」という言葉には、貿易を通して地域と世界をつなぐという思いがあります。私は以前から、世界を舞台に商いを行う華僑のような商人のあり方に関心を持っていました。国や地域を越えて、人と物をつなぎ、必要とされるものを届ける。そうした「橋渡し」の役割を果たしたいという思いが、ブリッジという社名には込められています。

「琉球ブリッジ」に社名を変えたことで、沖縄の会社として受け入れていただいている実感も強くなりました。行政、金融機関、業界団体、そしてお客様から多くの支援をいただき、沖縄で事業を続ける覚悟も固まっていきました。

当社の経営で大切にしている考え方は、「三方よし」です。売り手だけがよければよい、買い手だけがよければよいというものではなく、お客様、取引先、当社、そして地域にとってよい形を目指すことが大切だと考えています。沖縄には「ゆいまーる」という助け合いの文化がありますが、その精神と三方よしの考え方は非常に近いものだと感じています。

アスベスト除去資材とフレコンバッグを中心に

現在の当社の主力事業は、アスベスト除去工事に関わる資材やフレコンバッグなどの建設資材の販売です。

アスベスト除去資材は、安全性や規格が求められる現場で使用されるもので、建設現場では必要な資材が不足すると作業が止まってしまいます。そのため、資材を切らず、必要な時に届けることが何より重要です。

フレコンバッグについても、単に既製品を販売するだけでなく、ニーズに合わせて、様々な仕様を調整することがあります。例えば、トラックやトレーラーに積載する際、バッグの高さを変えるだけで積載効率が大きく変わります。運べる量が増えれば、結果として運送コストの削減にもつながります。また、フォークリフトでの作業性や安全性を考慮し、吊りベルトの長さを調整することもあります。お客様から要望を受けた際には、すぐに工場と連絡を取り、写真や動画を使いながら仕様を確認します。場合によっては、翌日にはサンプル画像が届き、それをお客様へ確認していただくこともあります。このスピード感は、当社の大きな強みです。



▲定期的に世界からコンテナが到着

直質と物流を強みにした事業モデル

当社の特徴は、海外工場との直接取引、いわゆる「直質」にあります。中間業者を介さず、工場と直接やり取りすることで、価格面だけでなく、仕様変更や納期調整にも柔軟に対応できます。

私はこれまで、アジアを中心に数多くの工場を見てきました。現地の工場の社長や担当者と

直接関係を築いているため、商品の細かなニュアンスも伝えやすく、要望に対する回答も早く得られます。お客様から相談を受けた際に、すぐに工場へ確認し、できるかどうかを判断できることは、現場対応において大きな意味を持ちます。

物流面でも、船会社や港湾関係者、実際にトラックを走らせる運送業者との関係を大切にしています。単に商品を仕入れて売るだけではなく、どの港に荷物を入れ、どのように輸送し、どこで保管し、どのタイミングで届けるのかまでを一体で考えています。

この体制があるからこそ、沖縄という島しょ地域においても、安定的に資材を供給することができます。海外との直接的なネットワークを持っていることは大きな強みです。

当社は、貿易、物流、保管、営業、製造企画、販売をそれぞれ一つの機能として磨いてきました。一つ一つが独立して事業として成り立つくらいの力を持つことが、会社全体の安定につながると考えています。



▲海外工場との直接取引と物流体制が、琉球ブリッジの強みとなっている

人材育成と全員参加型経営への取り組み

会社を持続的に成長させるうえで、最も重要なのは人材です。特に当社のような小規模企業では、一人ひとりの力が会社全体に大きく影響します。そのため、当社は人材育成に力を入れてきました。

中でも大きな取り組みが、リデプロ（県内企業「稼ぐ力」強化人材育成事業）への参加です。3年間にわたり、毎月コンサルタントを招き、社員全員で学び続けました。主なテーマは、トップダウン型の経営から全員参加型の経営への転換です。

社員全員でマーケティングを学び、国内工場や中国工場を視察することで私が不在でも会社が円滑に回る仕組みづくりを目指しました。会社は人で成り立っています。人を大切にし、人が育つことで、会社も強くなります。

また当社では、カタログ、取扱説明書、販促物などを内製化できる体制も整えています。社内には、デザイン、事務、経理などの専門性を持つ人材がおり、バックオフィスを含めて少数精鋭で運営しています。商品を売るだけでなく、どう見せ、どう伝え、どう届けるかまでを社内でも考えられることも、当社の強みの一つです。



▲リデプロ研修の様子

琉球大学との産学連携

当社では、琉球大学との共同研究や評価試験にも取り組んできました。特に、耐候性フレコンバッグなど、沖縄の高温多湿で紫外線が強く、塩害の影響も受けやすい環境下で使用される製品については、地元で試験を行うことが非常に重要だと考えています。

製品の評価を大学と一緒に行うことで、自信を持って商品を提案できるようになります。お客様に対して、「沖縄の環境で試験を行っている」ということは大きな説得力になります。

また、産学連携を通して得られたものは、技術的な知見だけではありません。大学教授や研究者の方々と接することで、ものを見る視点も変わりました。研究者は、ビジネスとは異なる視点で物事を深く掘り下げます。その姿勢に触れることは、私自身にとっても、社員にとっても大きな学びになっています。

コンドーテック(株)の子会社化と今後の展望

2025年、当社はコンドーテック(株)の子会社となりました。コンドーテック(株)は建築・土木の建設資材から、鉄道、工場内の間接材など、約5万アイテムの幅広い資材を取り扱う国内販売拠点50拠点を超えるメーカー兼商社です。当社と同じく建設資材を扱う会社であり、事業の親和性が高いと感じました。両社の強みが合わさることで、沖縄における事業展開の可能性はさらに広がると考えています。

私にとって、沖縄での最後の夢の一つは、きちんとした物流倉庫を整備することです。社員が働きやすく、商品を安定的に保管・供給できる環境を作りたい。これまで頑張ってくれた社員たちに、より良い職場を残したいという思いがあります。

潰れない会社をつくる

創業以来、私が一貫して掲げてきた目標は、「潰れない会社をつくる」ということです。

潰れない会社とは、単に利益を出す会社という意味ではありません。お客様から必要とされ、社員が安心して働くことができ、取引先や地域とも良い関係を築きながら、長く事業を続けられる会社です。そのためには、需要と供給を見極める力、商品を安定的に届ける力、人材を育てる力、そして変化に対応する力が必要です。

当社は、地域と世界、現場と工場、お客様と商品をつなぐ「橋」であり続けたいと思っています。琉球ブリッジという社名に込めた思いを大切にしながら、これからも沖縄の現場を支え、地域に必要とされる会社を目指してまいります。



企画から直接配達まで、 資材のことは お任せください。

琉球ブリッジは、国内外の優良工場と
沖縄の現場をダイレクトに結ぶ
「ファブレスメーカー兼・総合貿易商社」です。
商品の企画から、独自の貿易物流、自社ヤードでの
豊富な在庫ストック、そして現場への直接配達まで、
すべてを自社グループで完結。



資材ヤードに
大量在庫！



直接現場へ
お届け！



県内、各離島へ
配送手配！



本土・海外から
資材ヤードへ
直接搬入！

NEWS 4月1日より新事業部がスタート！

卸し事業部始動しました！

産業資材

金物小売業、卸売業、
製造業を中心に、
産業資材の製造・仕入販売。

鉄構資材

鉄骨加工業者向けに、
鉄構資材の
製造・仕入販売。

仮設足場

仮設工事足場機材の販売。

電設資材

電気工事業者や
家電小売店向けに、
電設資材の仕入販売。

卸事業部を新設。

建設資材・産業資材を中心に、豊富な商品ラインアップと安定した
供給体制で、お客様の多様なニーズにお応えします。

琉球ブリッジはコンドーテックグループです。



コンドーテック総合カタログはこちら！

[https://www.kondotek.co.jp/
digitalcatalog/#target/page_no=1](https://www.kondotek.co.jp/digitalcatalog/#target/page_no=1)



レーザー事業部始動しました！



【2000W小型軽量レーザー錆び取り機】

レーザーでサビや塗膜を非接触で効率よく除去。

薬品や研磨材を使わず、母材への影響を抑え、高品質な仕上がりを
実現。建設・製造・設備保全で活躍します。



YouTube にてレーザー実演動画配信中！

<https://www.youtube.com/watch?v=KOii8OsFne4>



けいざい風水



県内の理容所と美容所の推移

地域に寄り添い、日常支える

おきぎん経済研究所 上席研究員
新垣 富宏

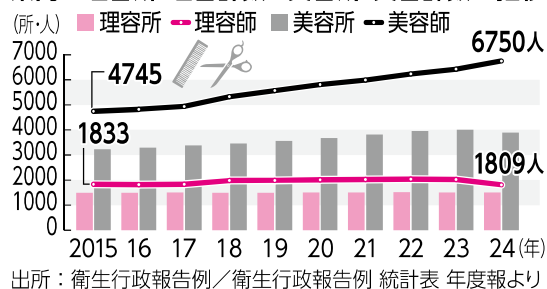
理容所（いわゆる理髪店）は、髪を切る場であると同時に、暮らしに密着した身近な生活サービスです。厚生労働省の衛生行政報告例によれば、全国の理容所数は約11万店と、1980年代をピークに減少傾向が続いています。背景には人口減少に加え、理容師の高齢化や後継者不足といった構造的な課題があると考えられます。

一方、沖縄県に目を向けると、理容所数は全国ほど明確な減少はみられず、おおむね横ばいで推移している点が特徴的です。人口減少ペースが比較的緩やかであることや、住宅地に立地する個人経営の店舗が多く、理容所が地域に根づいていることなどが、安定的な推移につながっていると考えられます。

理容師・美容師数の推移から状況をみると、沖縄県では美容師数は2015年との比較でおおよそ2千人増加している一方で、理容師数は横ばいからやや減少傾向にあり、両者の動きには違いがみられます。背景には、理容師と美容師の業務の垣根が以前に比べて低くなっていることに加え、美容所における男性客の受け入れ拡大など、多様な需要を取り込んでいることが影響している可能性があります。

もっとも、髪を切るニーズや利用の仕方は、地域や個人のライフスタイルなどによって大きく異なります。顔なじみの関係性を大切にする人もいれば、予約対応があるか、リラックスできるかなど、様々です。理容所と美容所は、それぞれの選択に応じ、役割を分かち合いながら、日常生活を支える存在として、地域の暮らしに寄り添っています。

県内の理容所・理容師数と美容所・美容師数の推移



自転車ルールとシェアサイクル

「あと少し」つなぎ年々増加

沖縄銀行 融資部調査役
津波古 源二

沖縄県は、全国的にも自動車利用の多い地域であり、日常の多くを車に頼っています。一方、自転車の利用は少なく、2021年度の調査で自転車の保有台数は全国で下位に位置しており、自転車が移動手段としてあまり定着していないことが分かります。

近年、こうした状況の中で注目を集めているのがシェアサイクルです。那覇市中心部や観光エリアを中心に設置が進み、短距離の移動や、駐車場や駅から目的地までの「あと少し」をつなぐ移動手段として利用が広がっており、シェアサイクル台数は年々増加しています。街の雰囲気や自然を感じながら移動できる点が大きな魅力となり、利用客増加につながっています。

今年4月からは自転車に関する制度が見直され、法律上「車両」としての位置づけがより明確になりました。信号無視や一時停止無視、逆走、スマートフォンを操作しながらの運転などは交通違反となり、危険性が高い場合には青切符による反則金の対象となるなど、これまで以上にルール順守が求められます。

車の交通量が多い沖縄だからこそ、一人ひとりが交通ルールを理解し、思いやりを持って行動することが、安全で快適な自転車利用につながります。また、生活の中の移動手段として自転車を取り入れることで、交通渋滞の緩和につながることも期待されます。皆さまも新しい街の足として、ルールを守りながらシェアサイクルを利用してみてはいかがでしょうか。

1世帯当たりの自転車保有台数 (単位：台)

1	大阪府	1.356
2	高知県	1.293
3	埼玉県	1.274
⋮		
45	大分県	0.650
46	沖縄県	0.491
47	長崎県	0.381

出典：一般財団法人 自転車産業振興協会「2021年度自転車保有並びに使用実態に関する調査報告書」資料より作成

(2026年5月10日掲載)



住宅取得の出発点

タイミングより納得感

沖縄銀行ローンステーション 那覇店長
仲里 直子

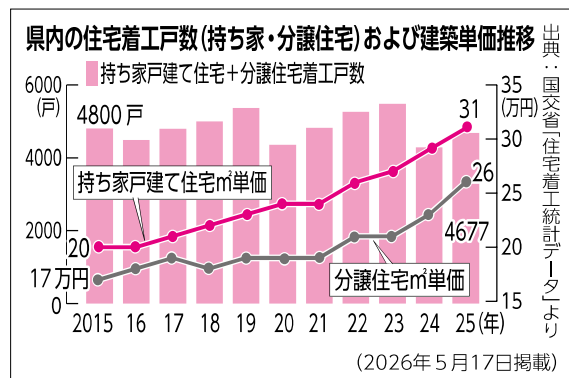
住宅価格の高騰や金利上昇を背景に、住宅取得をためらっている人も多いのではないのでしょうか。確かに経済的負担は軽くありませんが「安くなるまで待つ」という姿勢だけが正解とは限りません。

市場の動きを正確に読み切ることや、価格や金利の底を見極めることは容易ではありません。しかし、待っている間に希望していた物件が売れてしまったり、「そのうち」と考えているうちに選択肢そのものが狭まってしまったりすることもあります。

下記の図からも建築コストは上昇傾向にあり、それが住宅価格にも影響を及ぼしていることが分かります。必ずしも「待てば好条件になる」とは言い切れない状況です。一方で、住宅着工戸数は大きく減っておらず、住宅取得に対する需要が底堅いことも読み取れます。

住宅取得を検討する際の出発点は「欲しいと思える住まい」に出会うことです。通勤や生活の利便性、周辺環境、将来の家族構成などを踏まえ、自分にとって何を優先し、何を譲れるのかを明確にすることで判断の軸はぶれにくくなります。さまざまな物件を見続けることで相場観が養われ、「良い」と感じる基準が自分の中に蓄積されていきます。その積み重ねが「これだ」と思える瞬間を見逃さない力になります。

無理のない返済計画と冷静な判断を前提に、納得感を軸に選ぶ姿勢が満足度の高い住まいの取得につながるのではないのでしょうか。



県内企業の後継者不在率

大幅改善も全国比高く

沖縄銀行 山内支店長
新田 達郎

沖縄県での事業承継の後継者不在率は、2016年の86.2%から25年は61.0%と25.2ポイントも大幅に改善されました。これは各事業者と専門家、各種支援機関等の取り組みが結果として表れたものと考えられます。一方、25年の全国平均50.1%と比較すると、沖縄県はまだ10ポイント以上高い状況にあります。

事業承継の主な方法には「親族内承継」「従業員承継」「第三者承継」があります。どの方法でも、検討段階から承継に至るまでには一定期間を要するため、早めの情報収集と相談が重要となります。しかし、各事業者で事業承継は初めて直面する課題であることが多く「誰にどのように相談をすればいいかわからない」といった声も聞こえてきます。特に、専門性の高い医療分野（病院、診療所、薬局等）や士業（弁護士、税理士、司法書士等）などでは、より細やかな準備と判断が求められます。加えて、相続が関係するケースも多く、早めの対策が必要となります。

事業承継を支援するのは、公的機関では沖縄県事業承継・引継ぎ支援センターや商工会・商工会議所など、専門家・機関としては税理士や公認会計士、中小企業診断士、金融機関などがあります。さらに医療分野では各医師会と金融機関が連携し支援体制の構築を進めています。

事業承継は、個々の事業者だけの問題ではなく、地域社会全体に関わる重要な課題です。未来をつなぐ事業承継が、地域社会のさらなる発展につながることを期待します。

