

今昔 View

沖縄公庫が支援してきたさまざまな地域開発プロジェクトを、今と昔の写真対比により紹介します。

④那覇港地区

—那覇港(新港ふ頭、泊ふ頭、那覇ふ頭、浦添ふ頭)—

HEADLINE WATCH

沖縄公庫HPのニュースリリースより、一つのヘッドラインを選んで読み解く HEADLINE WATCH。
今回は「沖縄の離島観光に関する意識調査」に迫ります。

沖縄公庫では、県外在住で過去3年以内の国内旅行実施者を対象として、沖縄の離島観光に関する意識についてWeb調査を実施、975人から回答を得ました。

今回の調査結果から、沖縄の離島の認知度は、上位3島の石垣島、宮古島、西表島が際立つ一方、認知度20%未満の離島が全体の約3/4、認知度10%未満も6割を占めており、認知度の低い離島が多い状況がうかがえます。認知度向上のためには、テレビ等のビジュアルなイメージを得やすいメディア情報等で興味・関心を喚起し、旅行ガイドブックやWebサイト等の詳細な情報へ誘導する等、場面に応じたより多面的な情報発信が求められます。

景況 TREND

2017.07.13 記者発表

■県内企業景況調査結果
(2017年4~6月期実績、2017年7~9月期見通し)

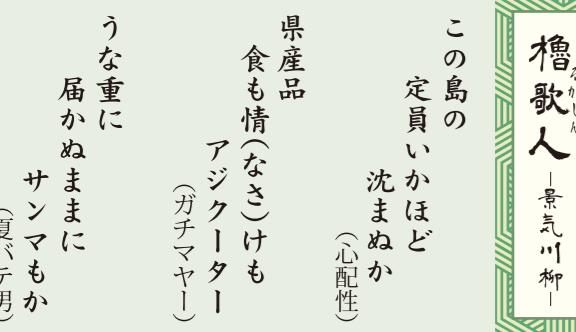
沖縄公庫HPの「ニュースリリース」に掲載された最新の景況調査(結果)をお知らせします。
【今回のポイント】経営上の問題点は人的要因へシフト

“景況 17期連続プラス”

■経営上の問題点

当面の経営上の問題点は、10期連続で「求人難」が最多となり「設備・店舗の狭小・老朽化」、「人件費の増加」、「売上の不振」と続いている。また、サービス業や飲食店・宿泊業等の観光関連業種では、引き続き「求人難」を問題点とする割合が高い傾向にあります。

ニュースリリースの詳細は沖縄公庫 HPをご覧ください。http://www.okinawakouko.go.jp/ 沖縄公庫 検索



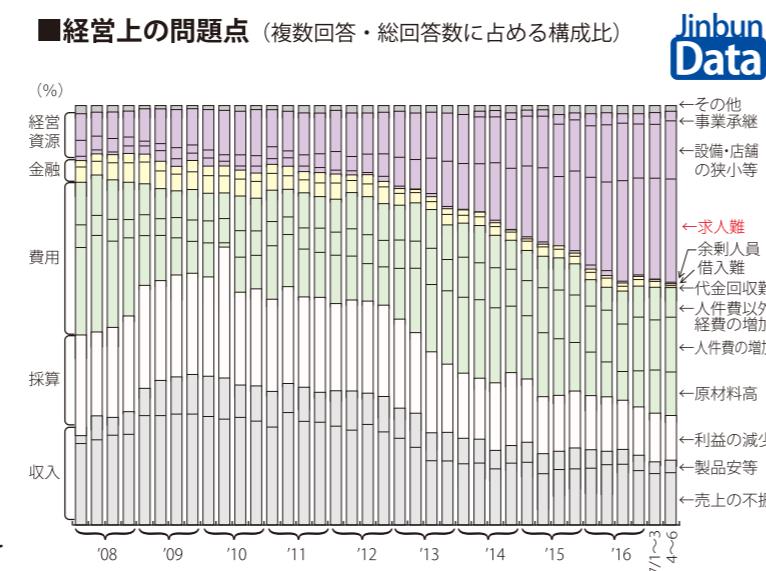
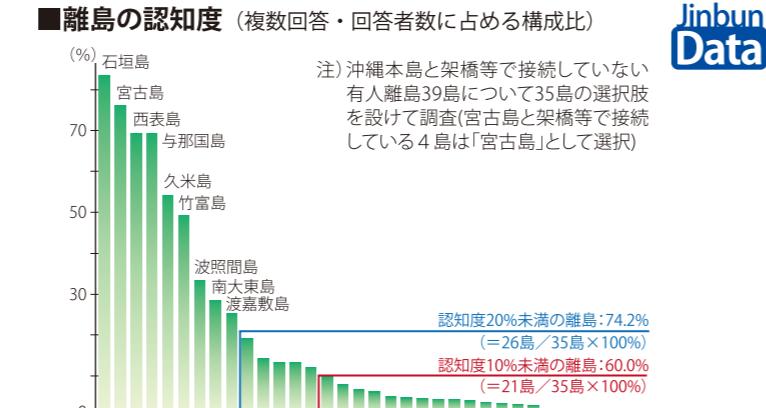
編集

後記

今号の Jinbin Session では、沖縄の地の利を生かした物流(海運)事業の現状と展望についてお聞きし、改めて「沖縄経済の新たなステージへの船出」を感じることができます。皆様にとって一歩先の情報を届けてできれば幸いです。また、本号の発行にあたり、多くの皆様のご協力をいただきました。深く感謝いたします。

次号は 2018 年 4 月頃発行予定です。皆様からのご意見・ご感想をお待ちしております。(編集担当)

川柳の応募、「橋船」へのご意見・ご感想はコチラへ
rukaji@okinawakouko.go.jp



タイトルネーミングについて。

名護親方(程順則)の琉歌「橋船(るかじ)定みてど、船も走らしゆる…」より。アジア諸国の成長需要を取り込む新たなステージに入った沖縄経済。「万国津梁」再現への可能性が胎動する今、多様性に富んだ自立型経済モデルを構築する好機が到来しています。刻々と変わるべき時代へ漕ぎ進める道しるべ(橋船)として、政策(長期)金融機関として培ってきた洞察力で先見性のある情報を届けたいとの思いを込めました。

沖縄公庫OB 比嘉正詔

あしたへ漕ぎだす道しるべ

橋 船

ルカジ
第4号
2017.10

沖縄公庫 広報紙

CONTENTS



p1 This One -人・物・語 - 大道りつ子

p2 Jinbin Session

p3 川上好久 × 宮城 茂

(沖縄振興開発金融公庫理事長) (琉球海運株式会社代表取締役社長)

p4 今昔 View ④那覇港地区(新港ふ頭、泊ふ頭、那覇ふ頭、浦添ふ頭)

HEADLINE WATCH 沖縄の離島観光に関する意識調査

景況 TREND “景況 17 期連続プラス”

櫻歌人／編集後記

This One
人・物・語

ビジネス書



株式会社ポイントピュール
取締役専務
大道りつ子

この本はホッピービバレッジの代表取締役社長(7年前、碧あおい)の会(=沖縄県中小企業同友会女性経営者部会)が県外の経営者を講師に招いて講演会を開催しており、彼女はその中の社長になったものの「どうして周りの人ができるのかがわからない。現場とのギャップや社員との溝を感じていた」ということです。

そこで石渡さんが気付いたのは、社員と同じ労働をして、同じ目線でコミュニケーションを取るということ。納品先のトイレ掃除を営業の社員と一緒にすることから始めたそうです。自分のスタンスに合わせて社員を変えようと考えていたところから、自分の背中を見せて社員に変わつてもらうスタンスに変えた。すると社員が付いてくるようになったというのです。

私は2001年、理容師の夫とともに「ボイントピュール」を創業し、久米島海洋深層水を使つた基礎化粧品の製造販売を始めていますが、久米島の本社と那覇店(琉球コスメハウス)を往復する毎日の中で、製造と物販の間のギャップ、社員を使う難しさに直面していました。そんな時にこの本に出会いました。

私はもともと美容師で、技術を売りにしていた職人です。自分で習得した技術をお客さんと接する中で提供するという「1対1」かつ「職人気質」

本の見返しに書かれた“ホッピーミ～なこと”と石渡さんのサイン。「2010年9月8日」は奇しくも大道専務の47歳の誕生日だったそう

社員の言いぶんを聞くことができるようになった本。

PROFILE

おおみち・りつこ

1962年、久米島町生まれ。久米島高校を経て81年、琉球美容専門学校(那覇市)を卒業。奈良市内の美容室へ就職し、美容師免許を取得。90年、理容師の夫とともに理・美容室をオープン。2001年、ポイントピュールを創業し取締役専務に就任。04年、久米島にてエステサロンをオープンしエステ商品の企画・製造開発に携わる。06年、ポイントピュール直営店・琉球コスメハウス(那覇市)をオープン。16年、同久米島店をオープン。

この本と出会ってから、販売方法を「どうした基づいて「AとBの商品をセット販売するように」と、お客様と接している売り場の意見も聞かずにはいませんでした。すると、今まで何も言わなかつた社員の方から「AとCの商品のセット販売」や「季節毎のセット販売構成の見直し」などと意見を言ってくれるようになりました。今ではスタッフが苦労しないでイベント会場などに行って、自分も同じよううに苦労することが必要と考えております。それがないと「どうして売れないの?」と一方的に言うだけの関係で終わってしまう。

この本と出会ってから、販売方法を「どうした基づいて「AとBの商品をセット販売するように」と、お客様と接している売り場の意見も聞かずにはいませんでした。すると、今まで何も言わなかつた社員の方から「AとCの商品のセット販売」や「季節毎のセット販売構成の見直し」などと意見を言ってくれるようになりました。今ではスタッフが苦労しないでイベント会場などに行って、自分も同じよううに苦労することが必要と考えております。それがないと「どうして売れないの?」と一方的に言うだけの関係で終わってしまう。

スタッフと共有することが多ければ多いほど信頼関係は築けます。まだまだ修業です。何かあればこの本を手に取つて「まだまだ自分は」と言い聞かせて見つめ直すようにしています。



Jinbun Session

じんぶんせつしょん

知恵、知見を意味する「ジンブン」。Jinbun Session では、沖縄が自立型経済モデルを構築するための道しるべを探るため、斯界のビジネスパーソンを招いてのセッションを紹介します。

第4回のテーマは「地域特性を活かす物流インフラについて」。沖縄・本土航路および先島航路に就航している県内最大手の沿海貨物海運業者、琉球海運株式会社の宮城茂代表取締役社長をお招きし、お話を伺いました。

海運事業から見た沖縄経済

川上 琉球海運は戦後の沖縄で最初にできた海運会社です。宮城社長は1975年に琉球海運に入社され、復帰後の沖縄の物流の隆盛も経験されました。現在は沖縄の海運業界の最前線で事業の指揮に当たっておられます。本日は、海運業から見える沖縄経済の現状や展望について、焦点を絞つてお聞きしたいと思っています。

沖縄観光は5年ほど前から観光客が急激に増え、小売業、製造業、物流にも波及し始め、経済は非常に活況を呈しています。離島県である沖縄では、域外からモノを入れ、域内に供給するといった輸送機能がないと経済が成り立ちませんので、海運事業においても、この景況感を反映した貨物輸送の量や内容の変化などがあるのではないかと思っています。

宮城 本土=沖縄間の定期航路には当社を含めて7社が参入していますが、その7社で構成する沖縄航路輸送協議会の統計によると、近年の輸送量は順調に伸びています。特に今年の4月以降は前年同月比で6%程度の増加が見られています。観光客数を見ると今年の4月から7月までが前年同期比で10%以上増加しているので、それが輸送量が増加している背景の一つに挙げられると思います。

最近の特徴としては、レンタカー利用者の増加による自動車輸送量の増加、県内人口の増加による日用消耗品や雑貨、食品などの消費物資の増加も見られます。それからホテル建築や大型工事などに使用される建設資材、例えばモルタルの延長工事に関連する資材などの輸送もありますね。観光、公共工事、住宅建設、生活物資など、多くの分野に関連する物資輸送が満遍なく伸びている感じです。

管理をしてトレーラーごと運んでいるんです。インバウンドが増加するにつれて、沖縄の地で地場のモノが求められるとともに、沖縄以外の日本のモノが求められていることもあります。アジアに近い沖縄の「地の利」を生かしていくビジネスのヒントになるのではないかと思っています。逆に、沖縄の商品や農林水産物が日本でも人気のブランドになれば、沖縄のモノが他の地域でインバウンド向けに売れるという可能性もあるわけです。当然そこには沖縄発の物流が生まれてきます。

川上 インバウンドの需要に合わせて地域を越えた国内物流が増えている、そこに沖縄特産品の商機や物流機会も創出される可能性があるということですね。大変わかりやすく参考になるお話ですが、今後の海運関係の物流の見通しについてはいかがでしょうか。

宮城 物流の多寡は荷主のニーズ次第ではあります。沖縄の経済規模が拡大していくば、それに連動する形で貨物の流通量も伸びています。島嶼県・沖縄では、ほとんどの消費物資を含めて県外あるいは国外から入れている事情がありますので、「人が集まれば、圏域外からモノが増える」という構造になる。特に観光客は、消費の絶対額も大きいわけですから、観光客数が伸びている間は順調にいくものと考えています。他方で観光は国内景気や海外の経済動向等に影響されやすい一面がありますので、その動向については注視しておく必要があると考えています。

最近の特徴としては、レンタカー利用者の増加による自動車輸送量の増加、県内人口の増加による日用消耗品や雑貨、食品などの消費物資の増加も見られます。それからホテル建築や大型工事などに使用される建設資材、例えばモルタルの延長工事に関連する資材などの輸送もありますね。観光、公共工事、住宅建設、生活物資など、多くの分野に関連する物資輸送が満遍なく伸びている感じです。

安全・安定運航の取り組み

川上 海運事業においても、観光の動向やそれに伴う物流の変化を経営戦略に反映させていく必要があるということですね。御社では最大級の新造RORO船が8月に就航し、11月にはもう1隻就航すると聞いていますが、その背景や狙いはどういったものですか。

宮城 東京、大阪、九州など、各自動車メーカーから運びます。県内では約3万台のレンタカーが登録されていると聞きますが、新車の場合、3年ぐらいうちに購入して入れ替えるほか、東南アジアへ輸送する実証実験も始まっています。3年から5年のローテーションで3万台規模の入れ替わりがあるわけですから、そこに、沖縄向けや沖縄発の自動車の輸送需要が出てくるということです。

そのほかにも、東京にある当社の子会社から「北海道から積み荷が入っている」との報告がありました。沖縄向けには農産物などの輸送は從来からありました。「チョコレートが増えている」とどこに送っているかというと、石垣島。それも、これまでコンテナ1~2個だったものが、10~20℃の温度



しゅれいII

川上好久 かわかみ・よしひさ



沖縄振興開発金融公庫理事長 川上好久 かわかみ・よしひさ

1952年2月生まれ。1975年4月、琉球海運に入社。企画課長、大阪支店専任部長を経て、沖縄急便に出向し、同社常務取締役に就任。琉球海運の取締役に就任後、常務取締役、代表取締役専務などを経て2016年6月、代表取締役社長に就任。

担当役員がタイムリーに現場で判断していますが、最終的な報告はすべて文書にして私のところまで上がってくるようになっています。安全は経営の優先項目です。海運業に従事する労働力不足は他の産業同様に深刻化していますが、安定・安全運行を維持していくためにはしっかりと労働環境を整える必要がありますと考へています。未来を担う子どもたちに対しても、海運の役割や物流の現場を知らせるための取り組みを進めているところです。

ハブ港・高雄航路を開設

川上 沖縄は歴史的に万国津梁の役割を果たしており、県が策定した「沖縄21世紀ビジョン基本計画」においても「躍進するアジア主要港とのネットワーク拡充」が謳われています。御社は2014年6月に「博多=沖縄=高雄」航路を開設していましたが、その背景や輸送の現状はいかがでしょうか。

宮城 当社ではこれまで本土=沖縄航路だけを運営していましたが、長期的なビジョンを検討する中で、航路の国際化を含めた多様化についての議論が活発に行われていました。日本はデフレ経済が続き、人口減少社会で縮小均衡型の経済に移行していく一方で、21世紀はアジアが経済の中心になるという目線です。アジアに目を向けて航路の検討を進める中で、沖縄を東アジアの中継拠点にしていくといった県のビジョンもあり、アジア向けに展開できる航路開設を目指すこととしました。

輸送貨物の見通しはある程度ありました。航路を作るにあたっては徹底してコストパフォーマンスを追求するの方針から、既存の九州・先島(宮古、石垣)航路の船舶を「内航・外航併用型」に改良し、初期投資を抑えた海外航路の実現を目指しました。石垣島まで就航していた船舶をその先の台湾まで伸ばした場合、基隆(キーン)港の方が近いわけですね。

宮城 私どもはお客様の荷物を運ぶことが使命ですが、同時に荷物を守ることも重要な仕事なんです。台風や時化(しけ)などの荒天時、無理してまでは船を出さないものですからお叱りを受けたりしますが、結果的にそれがお客様のためになり、サービスにつながるという信念でやっています。船長や



琉球海運株式会社・代表取締役社長

宮城 茂 みやぎ・しげる

1952年2月生まれ。1975年4月、琉球海運に入社。企画課長、大阪支店専任部長を経て、沖縄急便に出向し、同社常務取締役に就任。琉球海運の取締役に就任後、常務取締役、代表取締役専務などを経て2016年6月、代表取締役社長に就任。

担当役員がタイムリーに現場で判断していますが、最終的な報告はすべて文書にして私のところまで上がってくるようになっています。安全は経営の優先項目です。海運業に従事する労働力不足は他の産業同様に深刻化していますが、安定・安全運行を維持していくためにはしっかりと労働環境を整える必要がありますと考へています。未来を担う子どもたちに対しても、海運の役割や物流の現場を知らせるための取り組みを進めているところです。

ハブ港・高雄航路を開設

川上 国際物流拠点の形成に向けて、那覇港公共国際コンテナターミナルなど港湾周辺の陸上施設の整備も順次進められています。御社の海運事業とこれらの事業とを連携させる取り組みはどのようなものでしょうか。

宮城 当社ではこれまで本土=沖縄航路だけを運営していましたが、長期的なビジョンを検討する中で、航路の国際化を含めた多様化についての議論が活発に行われていました。日本はデフレ経済が続き、人口減少社会で縮小均衡型の経済に移行していく一方で、21世紀はアジアが経済の中心になるという目線です。アジアに目を向けて航路の検討を進める中で、沖縄を東アジアの中継拠点にしていくといった県のビジョンもあり、アジア向けに展開できる航路開設を目指すこととしました。

輸送貨物の見通しはある程度ありました。航路を作るにあたっては徹底してコストパフォーマンスを追求するの方針から、既存の九州・先島(宮古、石垣)航路の船舶を「内航・外航併用型」に改良し、初期投資を抑えた海外航路の実現を目指しました。石垣島まで就航していた船舶をその先の台湾まで伸ばした場合、基隆(キーン)港の方が近いわけですね。

が、高雄港はハブ港として世界でも有数の貨物取扱量を誇ります。高雄港航路を開設できれば、そこから世界につなぐという展開ができるのではないかと、将来的な可能性を見込んで決まりました。

一方で、使用する船舶については外航資格を得るために仕様変更が必要になります。例えば救命ボートを何隻か置かなければならないほか、通信施設を整備するなど国際条約で決められた資格をクリアする必要があります。通常3年ほど要する手続き関係を1年でやり遂げなければならないということで、担当現場はかなり苦労したと思います。

川上 高雄港のハブ機能を使う戦略は、沖縄発あるいは本土発でアジアなど海外向けの輸出や、アジアから沖縄経由で本土行きの輸入など、大きく成長する可能性があると思いますが、どのような荷物が運ばれているのですか。

宮城 高雄航路の内訳は、沖縄発台湾行きが全体の60%で、九州(福岡、鹿児島)発台湾行きは40%となっています。輸出と輸入は4対6の割合です。沖縄からは、例えばオリオンビールを高雄経由で北米に輸出していますし、車のパーツをマレーシアに輸出しています。当社は商船三井と事業提携しており、メキシコへの自動車の部品などを提携先のルートを活用して高雄経由で輸出しています。輸入品としては牧草やペットボトルの原料。台湾産の洋ラン、胡蝶蘭などは本土に運んでいます。

川上 東アジアのハブ港の一つである高雄港と日本本土とを、沖縄を中継地としてつなぐことができる。さらには高雄港の先にある国々との取引にもつながる可能性があるということは、小さな沖縄が有するポテンシャルを具体化できるもので大きな意義がありますし、夢のある事業だと思います。

宮城 沖縄のニーズだけでは経済のパイが小さい、物流量も劇的には増えないという宿命的なところはありますが、他方で東アジアの中心に位置するという優位性がある。現状では、沖縄を中継地とする海運ニーズについても加速的に増加すると言えないので、現場ではさまざまな引き合いがあります。今後も高雄港と連携した物流網を充実させていきたいと考えています。

沖縄は過去に、万国津梁を謳って積極的に海外に出ていました。まずは近いアジアから具体化しているところですが、夢をもって経営していくことも大切です。船会社というのは海と港があればどこにでも行けますので、若い社員に対しては、次の次は南米やアフリカを目指せ、ロマンを持て、と言っています。

物流サービス・港湾機能の強化

川上 国際物流拠点の形成に向けて、那覇港公共国際コンテナターミナルなど港湾周辺の陸上施設の整備も順次進められています。御社の海運事業とこれらの事業とを連携させる取り組みはどのようなものでしょうか。

宮城 当社ではこれまで本土=沖縄航路だけを運営していましたが、長期的なビジョンを検討する中で、航路の国際化を含めた多様化についての議論が活発に行われていました。日本はデフレ経済が続き、人口減少社会で縮小均衡型の経済に移行していく一方で、21世紀はアジアが経済の中心になるという目線です。アジアに目を向けて航路の検討を進める中で、沖縄を東アジアの中継拠点にしていくといった県のビジョンもあり、アジア向けに展開できる航路開設を目指すこととしました。

輸送貨物の見通しはある程度ありました。航路を作るにあたっては徹底してコストパフォーマンスを追求するの方針から、既存の九州・先島(宮古、石垣)航路の船舶を「内航・外航併用型」に改良し、初期投資を抑えた海外航路の実現を目指しました。石垣島まで就航していた船舶をその先の台湾まで伸ばした場合、基隆(キーン)港の方が近いわけですね。



中城綜合物流センター（完成予想図）

川上 那覇港を単に経由地とするだけではなく、港湾関連の仕事に波及効果を生むことになります。大いに期待したいところで、那覇港以外での事業展開はどうにお考えでしょうか。

宮城 当社では、本年より中城湾港の新港地区(沖縄本島中部、東海岸)における総合物流施設の整備を具体化しています。最終的には、現在那覇港近郊に集中している海上貨物の荷揚げ・保管・陸上配送などの拠点機能の分散を目指しています。

那覇港は近年、クルーズ船の寄港が顕著に増加しています。併せて貨物量が増えていることもあり、物理的に狭い化しています。沖縄県中南部の120万人近い人口規模の消費や経済活動で必要とされる物資、貨物量を那覇港だけで一極集中的に完結させることは無理だろうと考えています。今後は中城湾港もうまく活用し、那覇港と両方の機能を使っていく時代になることを見越して、中南部・北部の流通経路の確保とともに物流センターを造る計画を具体化していきます。当面は、那覇港で荷揚げした貨物は新たな物流センターに陸送することになります。

昨今の物流業界の輸送ニーズに応えるためには、海運は海運だけやつければ良いわけではありません。倉庫での品質保管やトラックでの配送までをも含めた依頼が一般的になっていますが、現在の那覇港近郊の施設は、規模、能力ともに満足していただけるものではありません。中城湾港の新たな物流施設では、温度帯管理・流通加工・店舗配送といった機能を備えています。海運から陸運までの一貫したサービスの提供が強みとなります。

中城新港では、本年8月からタイミングよく京浜航路、阪神航路向けの実証実験が始まりましたから、今後浮き彫りになつた課題を国、県、当社などの民間企業が協働して解決することができます。中城湾港周辺地域のみならず、県全体の港湾機能や物流機能の強化につながるのではないかと考えます。

川上 那覇港に加えて新たに中城湾港の機能も活用しながら複数拠点化する。その上で総合的な輸送サービスにより差別化を進めていく取り組みなんですね。県内人口や交流人口が増えていて物資に対する域内需要が拡大し、ニーズが多様化している局面ですので、今後の展開が楽しみです。

沖縄公庫は民間企業が担う海運などの交通インフラ、エネルギーインフラの整備を支援してまいりました。今後の沖縄の経済発展のために、海運、物流事業の観点からご要望をお願いします。

宮城 海運事業では、生活物資等を安定的に輸送することで県民生活や産業活動を支えていますが、定期的な船舶更新や改造の際にも莫大な投資となります。安定的な海運事業に向けた資金の確保は今後も重要であり、引き続き地域の実情にきめ細かく応えることができるようになっていただけたらと思います。

川上 海運事業は離島県沖縄において不可欠な重要なインフラです。沖縄振興という目標は一緒ですね。われわれも役職員一丸となって、県民、事業者の皆様からのご期待に応えられるように頑張ってまいります。本日はお忙しい中ありがとうございました。