

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。

5 アワセゴルフ場地区

― 駐留軍用地跡地の有効利用・新たなまちづくりへ ―

アワセゴルフ場地区(北中城村アワセ土地区画整理区域)は2010年に返還され、2013年からは跡地利用に向け、土地区画整理組合により土地区画整理事業(施行面積48ha)が行われています。

当地区は2本の幹線道路(国道330号、県道85号)に接し、沖縄市と北谷町の人口集積地に隣接し、周辺よりも高台にあることから東海岸の景観を見渡せる優れた環境を備えています。

2015年4月に「イオンモール沖縄ライカム」がオープン、翌年4月には「中部徳洲会病院」が開業しました。当公庫はこれらの中核施設に対する建設資金に対応しました。当地区における開発初期からの公庫融資累計額は359億円(2014～16年度、いずれも事業系融資)となっており、約4千人の雇用が創出されたものと試算されます。また、当地区は、今後2,800人が居住する地区「字ライカム」となることが計画されており、分譲マンションが立地するなどまちづくりが進んでいます。

沖縄公庫においては、引き続き駐留軍用地跡地の有効利用の促進が図られるよう、金融ノウハウを最大限に生かして支援してまいります。

1 2006年撮影



2 2017年撮影(南側から)



3 2017年撮影(北側から)

HEADLINE WATCH

沖縄公庫HPのニュースリリースより、1つのヘッドラインを選んで読み解くHEADLINE WATCH。今回は「深刻化する県内企業の人手不足問題」を取り上げます。

沖縄公庫では、公益財団法人九州経済調査協会 調査研究部の大谷友男氏へ沖縄県内の人手不足問題に関する寄稿を依頼し、当公庫と大谷氏の連携のもと、県内企業へアンケートを実施しました。

3年前の同種のアンケートと比較すると、飲食店・宿泊業に加え小売業やサービス業、建設業においても深刻さが増し、人手不足が多くの業種に波及していることがわかりました。

また、人手不足による影響としては「需要増への対応は困難」とする回答の割合が前回調査に比べて大きく伸びており(45.4%→61.2%)、全国的に見ても好況といえる沖縄経済の成長の足かせとなる懸念があります。

右図に示すように、人手不足に対する取り組みは「正社員の採用拡大」や「給与の引き上げ」といった方策が採られる傾向が強いですが、生産年齢人口はすでに減少しており、抜本的な対策が必要です。

従業員のモチベーションを高め、限られた人材で最大限の効果を発揮し、大胆な業務の見直しを含めた適切なマネジメントの実施や機械・ICT(情報通信技術)の導入等の省力化投資を行うことが、今後も続く人手不足の対処策として求められます。

景況 TREND

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。

2018.1.19 記者発表

■県内企業景況調査結果

(2017年10～12月実績、2018年1～3月期見通し)

■雇用判断D.I.

今回調査結果では、従業員が「不足」と回答した企業の割合から「過剰」と回答した企業の割合を引いた雇用判断D.I.が過去最高となりました。

2018年1～3月期見通しもほぼ横這いとなり、引き続き高水準を維持する見込みです。

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

櫓 舵 人

― 景気川柳 ―

いそいそと キャンプ 地 巡る 万歩計 (脱メタボ)

「How much?」 スマホの 翻訳 「安くして!」 (AI 未来図)

上司にも 言ってみたいな 「そだねー」と (チーム連携プレー)

募集 世の景気や家計にまつわる情景、思いを五七五にのせてみませんか? 皆様のコアモアあふれる川柳をお待ちしています。作品には、お名前(ペンネーム)・年齢・性別・ご職業をお書き添えのうえお送りください。

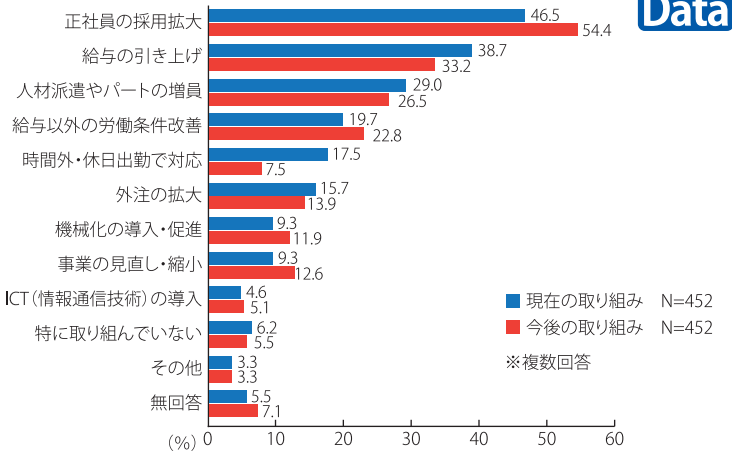
編集後記

櫓舵第5号では、地域の活性化に向けて起業家精神で挑むお二人を紹介させて頂きました。まずは、自ら取り組んでいることの意義を信じてスタートする大切さを感じました。皆様にとって一歩先の情報をお届けできれば幸いです。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10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)

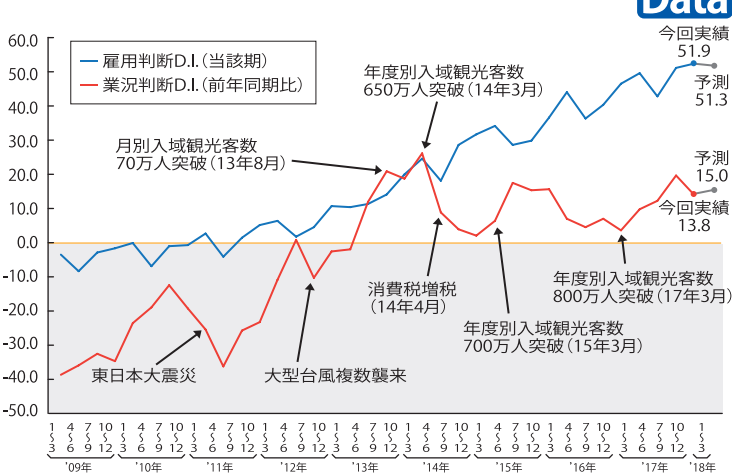
川柳の応募、「櫓舵」へのご意見・ご感想はコチラへ rukaji@okinawakouko.go.jp

■人手不足に対する取り組み (現在・今後)



(資料)公益財団法人九州経済調査協会 「2017年版九州経済白書」

■雇用判断 D.I. と業況判断 D.I. の推移



櫓 舵 (ルカジ) 沖縄公庫 広報紙

第5号 2018年4月発行

発行: 沖縄振興開発金融公庫
〒900-8520
沖縄県那覇市おもろまち1丁目2番26号
Tel.098-941-1740
<http://www.okinawakouko.go.jp/>

編集: 新星出版株式会社
Tel.098-866-0741



タイトルネーミングについて。

名護親方(程順則)の琉歌「櫓舵(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。刻々と変わる時代へ漕ぎ進める道しるべ(櫓舵)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 比嘉正昭

CONTENTS



p1 This One -人・物・語- 浦内 由美子

p2 Jinbun Session

p3 木村 達郎 × 川上 好久
(沖縄バスケットボール株式会社代表取締役社長) (沖縄振興開発金融公庫理事長)

p4 今昔 View ⑤アワセゴルフ場地区

HEADLINE WATCH 深刻化する県内企業の人手不足問題
景況 TREND ①景況 19 期連続プラス

②雇用判断 D.I. (不足超) が過去最高を更新

櫓歌人／編集後記



容器にもこだわったという石垣島オードバルファム「NUCHIGAFU(ぬちがふう)」。上部は海中のピンクサンゴに見えるように、下部は七色の波でミンサー模様を入れた。「ちょっと素朴にして、男性でも女性でも使える商品にしました」(浦内取締役)

一歩を踏み出すことを思い出させる言葉。

PROFILE

うらうち・ゆみこ

1964年、石垣島生まれ。八重山高校を経て84年、嘉悦女子短期大学経済学部(東京都)を卒業。石垣島へ帰郷し、家業のガソリンスタンドに就職。94年、事業拡大・異業種展開のため(株)石垣エスエスグループに社名変更し、フランチャイズにてメイクマン石垣店を開業。現在は同社取締役・事務長のほか、石垣市商工会女性部長を務める。2016年度の「全国商工会女性部主張大会」にて今回紹介した「ご当地フレグランス事業」を発表し、最優秀賞を受賞。

「一歩進まない」と何もできない。いろんな面で「冒險なくしては何物も得られない」。いつも自分の心の中にはこの言葉を持つて、いろんなことに尻込みせず、自分で自分の背中を押しながら進んでいきたいですね。

あしたへ漕ぎだす道しるべ

櫓 舵

ルカジ
第5号
2018.4

沖縄公庫 広報紙

This One 人・物・語

ベンチヤースローガン



(株)石垣エスエスグループ
取締役・事務長

浦内 由美子

25 歳の時、国際ソロプチミストの下部組織である「ベンチヤークラブ」に入りました。そのスローガンが「冒險なくしては何物も得られない」というものでした。

これは娘にも継いでいきたいと思う言葉です。うちの職員たちにも「チャンス絶対逃すなよ」といつも言っています。まずチャレンジしてみる、失敗しても、失敗するからこそまた成功があるのです。

商工会から資生堂さんのプログラム「ご当地フレグランス」をやってみなかと声を掛けられ、石垣島オードバルファム「NUCHIGAFU(ぬちがふう)」を開発するプロジェクトに関わったのは5年前のことです。新石垣空港の開港を控え、石垣市商工会女性部としても地域のために出来ることを探していた時でした。石垣島を香りでアピールするという事業でしたが、何の香りでアピールするのかわからないのがすごく難しく。

ふとメンバーの一人が思いつきました。「夜しか香らない香りがあつたよね?」。名前もどんな花かも誰も分からない。探していくと石垣島に自生する「夜香水」の花に行き着きました。小さな花ですが夜しか咲かないので、なかなか人目に触れない神秘的な花。その香りには、皆さんいろんな思い出がありました。

私の場合、両親と川の字で寝ていた小さい頃を思い出します。当時はエアコンもないので窓も全部開けていたら、やさしい甘さとリラククス感がある



浦内取締役。声に張りがあるって熱いバイタリティーが伝わってくる。商工会女性部の主張発表でも聴衆の心をつかんだに違いない

Jinbun Session

じんぶんせっしょん

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5回のテーマは「スポーツビジネスと地域活性化の可能性」。プロバスケットボールチーム「琉球ゴールデンキングス」を率いて沖縄のプロスポーツ界の先頭を走る、沖縄バスケットボール(株)の木村達郎代表取締役社長をお招きして今後の展望などを伺いました。

キングスの誕生／大切にしてきたこと

川上 先日、キングスの公式戦を沖縄市で観戦し感動を覚えたところですが、特に驚いたのは、この沖縄の地でプロスポーツという分野のビジネスを確立していらっしゃるということです。沖縄初のプロバスケットボールのビジネスですが、なぜバスケットボールで、なぜ沖縄だったのかをお聞かせいただけますか。

木村 私は東京渋谷の生まれですが、学生時代からバスケットが好きで、アメリカの大学院ではスポーツビジネスを学びました。卒業後は東京でテレビのスポーツ中継を発信する仕事に就いていましたが、オンデマンドで視聴者がコンテンツを選択できるようになっつつありました。スポーツの分野でもメディアの発信力以上にチーム自体の魅力がポイントになると感じていましたし、中央でなくても可能だと思っていました。ちょうどBリーグ設立の時期でしたが、そんなビジネスができたいいなと思って2005年末にプロバスケットチームの立ち上げに着手しました。

最初から沖縄でということではなく、バスケットチームが一番成功するのは国内のどこだろうという単純な目線でした。人口、経済規模、スポーツ施設の充実度など多角的なりサーチもしました。もちろん東京・神奈川はバスケット人口が多いし北海道も盛ん、福岡も環境的には申し分ない。都市の規模や構造だけを見れば沖縄に勝る地域はありましたが、調べるほどに他の都市部が持っていない可能性に気付いた。何よりも県民愛、地元愛がものすごい地域だと。あなたは何人だと思かと聞かれたら「日本人」ではなく「ウチナーンチュ(沖縄人)」と答えるくらい、圧倒的にナンバーワンです。もちろん小中学校、高校のバスケット人気も高いのですが、甲子園の高校野球の時は渋滞がなくなる。応援しないと非県民だと言われるとか(笑)。都会に育ったのでこれには驚きましたが、プロチームを立ち上げるには絶好の場所だと思いました。

川上 経済的な視点以外に、甲子園に熱狂する県民性、郷土愛までも捉えていたとは、それも沖縄の地を選んだ要素になっていたとは驚きです。ビジネスとしてプロチームの経営をスタートした頃はいかがでしたか。

木村 事業立ち上げの頃は無我夢中で、正直言いますと「地域にとって良いことだからスポンサーお願いします!」という感覚に近かった。本来プロとしては「価値あるものを提供できるか」ですから、お金と時間を頂戴して人様の前でやるキン



躍動する琉球ゴールデンキングス!!

スの価値は何なのか、と自問自答していました。資金繰りについても、1年目は「こんなに苦労するために立ち上げたのかな」という状況で、2年目は、会社が、チームが本当に無くなってしまうかもしれないと覚悟したこともありました。幸いにもチーム、社員の頑張りがファンやスポンサーに浸透し始め、2年目の終わりには赤字幅が前年の3分の1になり、頑張ったら翌年黒字が出るかなと思える状況にはなりました。

振り返ると私は「よそ者、若者、馬鹿者」が全部当てはまっていたのだと思います(笑)。スティーブ・ジョブズが“Stay fool.”＝「愚かであれ」と言っていたまが、賢すぎると、分かり過ぎると何もできない。今、もう1回やれと言われたら躊躇すると思いますが、立ち上げの頃の一種の無知さや経験の無さ、怖いもの知らずだったのでやれたという一面はあると思います。

もう一点言えることは「失敗しても成功するまでやるから失敗じやなくなる」ということです。短期的に見れば、小さな失敗ってというのは常にしていて、本当にあきらめた途端に失敗になります。自分が信じることであれば、あきらめずに何度も挑戦し、続けることで成功につながる。大切なことだと思いますね。

川上 厳しい局面があってもチャレンジングに取り組んできたということですね。まさに起業家精神を具体化されてきたのだと思いますが、プロスポーツという分野に、リスクをとってでもあきらめずに進んでこられた木村社長の動機、情熱の源泉とはどういったものなのでしょうか。

木村 キングスを通じてスポーツの良さを社会に発信したいという思いです。勝ち負けだけでなく、負けた時にも与えられる力がスポーツにはあります。負けても立ち上がって、また次の日には立ち向かっていく勇気が大切だと私は信じています。「沖縄をもっと元気に!」という「社是」をキングス誕生時から掲げて活動していますが、試合に勝って興奮や感動をもたらして元気にするということだけではありません。選手には「勝ちたいのも分かるけど、それだけじゃないよ」、「負けた時に何も残らないのか、いや違う、負けた時の立ち居振る舞いが問われるんだ!」と常々話しています。

スポーツビジネス／地域の期待と可能性

川上 キングス誕生から11年目に入り、ホームゲームは連日満員。先日の観戦では、大型選手のプレーの迫力や小柄な選手の俊敏な動きに私もついエキサイトしてしまいました。チームは今では多くの人々を動かす力をお持ちですので、地域を元気にする役割としても大きな期待がありますね。

木村 キングスを日々の潤いや励みにしている方も多くいらっしゃるいます。「会社で嫌なことがあったけど、土日はキングスの試合だ。このために今週は頑張った」、キングスはそういう人々の潤いの存在になりたい。それが、われわれを支えて下さるパートナー企業さんやファンとのつながりであり、僕らのスポーツエンターテインメントならではの役割でもあります。社会をもっと素晴らしいものにするために、スポーツチームにしかできない可能性があります。これからは、そういったことで地域を活性化していくことが社会や地域に対する責務ではないかと思っています。そういう意味では、いかにチャレンジし続けるかが重要です。これまで十数年、色々と経験してきたことはプラスですが、気を付けないと経験ゆえに自分でプレーキを踏んでいること



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

にもなる。精神的なチャレンジだけではなく、自分の既存の世界観とか経験までも打破するチャレンジ。そのマインドを忘れてはならないと自戒しています。

川上 マーケットリサーチのお話がありました。各地の市場可能性の分析をしっかりとされたという印象を強く持ちました。沖縄の場合、離島県なので他府県という後背地がありませんが、スポーツビジネスの可能性についてはどのようにお考えしょうか。

木村 全国のリーグ戦ですから、アウェーチームの本拠地にも全部行っています。各都市の状況を毎週見ているので、それぞれの人口、都市構造、規模感を目で見て比較できる。東北は新幹線が通っていますが、新幹線で駅間30分ぐらいかかるらと10万人規模の都市が2つあっても「全く別の経済圏」です。沖縄は確かに海を隔てていますが、本島の中南部市町村は経済圏としてもつながっている。本土の都市部に劣らない規模だと思います。

川上 本島の中南部圏には17市町村あり、人口は119万ぐらいですが、人口規模で見ても、実は日本全体の中で100万人を超える都市はあまりない。他の都市と比較すると人口密度は高いですよ。

木村 キングスのホームは沖縄市体育館ですが、3500人くらいで満員になる。来場者調査では25%ぐらいが沖縄市周辺の方、20%ぐらいが那覇市辺りで、いわゆる同一の経済圏です。遠くは名護市ほか北部地域からもご来場いただいでい



沖縄バスケットボール(株)代表取締役社長

木村 達郎

きむら・たつろう

1972年6月生まれ。東京都渋谷区出身。1996年3月筑波大学卒業。1999年アメリカエマーソン大学修士課程修了。1999年(株)NHK情報ネットワーク入社などを経て、2006年10月に当社設立と同時に代表取締役社長に就任。2006年琉球ゴールデンキングスを結成。2016年からBリーグに参加。

ます。もう一点はプロバスケットボールが可能な市場規模だということです。プロ野球だと年間平均70試合ほどで3万人前後の集客実績ですが、シーズンを通してその規模を集客するには、相当なメガ都市であるか後背人口を持つ経済圏でないと難しい。Bリーグだと年間30のホームゲームです。キングスは慢性的に座席不足なので、今後1万人規模の集客を目指すとしても無理のないマーケットサイズだと考えています。

川上 沖縄では地元の人向けのエンターテインメントが少ないと感じていましたが、先日の試合会場では、家族連れ、お孫さんを連れた方、女性グループ、外国の方など多くの方々が楽しんでいらっしゃいました。熱戦に対するブースターの大声援、試合の合間のダンスエキシビジョンなどもあり時間を忘れました。地域振興の仕事を長くやっていますが、沖縄でもこのような楽しみ方ができる段階にきた。さらにそれによって多くの人の往来が発生している。このような人々の動きを創り出したことは、地域活性化に大きな価値のあることだと思います。

地域文化としての発信・地域活性化

川上 もう一点は、地域振興の視点で日頃から思っていることですが、地域の発展を考えるとときには「異質性」と「特異性」に着目して、他地域との差別化を図っていく必要があるということです。沖縄市はロックフェスがありエイサーも盛ん。濃厚な文化、強烈な個性の発信ができる地域だと思っています。キングスの本拠地になる多目的アリーナの計画が進んでいるということですが、スポーツや音楽と馴染みがいい。今後の展開や構想についてお聞かせください。

木村 まず一つ、アリーナには規模的な期待があります。実はキングスが持っている集客力を規模的に活かせる施設が

沖縄にはありません。県内のどこの試合会場でも3500人くらいが精一杯です。また収容規模だけではなく、体育館という器に客席イスや電光掲示板などいろんな備品機材を持ち込むので、2日間の試合のために設営に前日1日、撤去に翌日半日がかかってしまいます。また設置と解体だけで年間3000～4000万円ものコストを要しています。ホーム施設でゲームが出来ることで、コストと時間を削減できるメリットがあります。削減できたコスト(お金)をもっと強く魅力的なチームの補強や運営に活用できますし、例えばドリンクやフードを充実させるための設備投資など、快適な時間や空間を提供するための色々な展開に挑戦できる。

キングスがより元気な姿になることで、県民の皆さんにより素晴らしいサービス、エンターテインメントを提供できるようになり、これまで以上に豊かな時間を過ごしていただけると信じています。

川上 沖縄市は音楽文化などの発信で強い個性を持っていますよね。キングスの試合や音楽イベントなどのコンテンツを発信できるような場所を造る。開催されるコンテンツのベースはキングスのホームゲームとして、他のイベントも開催ができるとなると、アリーナの運営自体が容易になる効果があると考えられます。地域に対する貢献として、人々に元気や感動を与えるという精神的なことも重要ですが、やっぱり地域活性化のコアな要素としては、いかに「安定的に外から人を呼ぶことができるか」ということであり、そしてお金を落としてもらうかということです。キングスというコンテンツをどのように具体化して新しいものにつなげていくのか。先日の試合を観戦して感じたところです。

木村 まさにその通りだと思います。「精神的に元気」であることはもちろん重要なことですが、それだけで地域の活性化ができるわけではない。キングスが持っている「地域の経済を活性化させるポテンシャル」にもっとフォーカスしていただきたいし、活かしていきたいと日頃から考えています。僕が社内で話しているようなことを理事長にそのまま言われた気がしてうれしいですね(笑)。アリーナ施設の整備にあたっては、来客数が計算できないから規模的に慎重にならざるを得ない側面がある。そこで、キングスのように半年にわたって30試合のホームゲームが開催されるというのはコンテンツとしての強さですよね。やっぱり地域に根差した「チーム」が続いていて、施設活用のコンテンツの中心にあることで施設整備が始まって、安定的な運営へと次々つながっていく。

ポテンシャルの発現に向けて

川上 今後は地域との新たな関わり合いも出てくると思われますし、関連ビジネスへの展開も出てこようかと思われます。これからのキングス像、事業像についてのお考えはいかがでしょうか。

木村 まず一つめに教育事業があります。小学生を対象としたバスケット教室をやっていますが、単に競技普及・強化のためということではありません。目的は人間教育です。近年はいろんなことがバーチャルに置き換えられていく速度が速ぎて、若者の運動量や運動能力の低下、コミュニケーション力などが問題になっています。人が体を動かして人と触れ合ったりコミュニケーションを取ったりすることで、身体と精神の健全な発育につなげたい。これから少しずつ大ききていきたいですね。

川上 どういった内容ですか。

木村 バスケット教室とはいっていますが、バスケットというよりもまずは体を動かしてみること、コーチが言っているよう



第2回キングスカップの様子

にやってごらん、マネしてごらんというスタイルです。人と人とのコミュニケーションの中で「このルールを守りなさい」というのは、決してスポーツや競技だけの話ではないと私は思っています。沖縄市体育館であれば、キングスはサブアリーナで午後4時くらいまで練習して、その後学校を終えた子どもたちが5時頃からやってきて、3歳から中学生まで、大体1時間刻みで入れ替わりながら順々にやって来ます。名護や那覇など他の地域でも開催しています。

実はこのアイデアは、スペインのバスケットチームの選手育成の組織で取り組んでいるものです。私自身、1週間ほど滞在して子どもたちが入れ替わりながらどんどんやって来る姿を観察してきました。人間のフィジカルにダイレクトに結びついているスポーツを通して、フィジカル強化とともに人と人とのつながりを学ぶ、広い意味での教育の場だと感じました。そのほか、子どもを中心にその親たちなど人々の往来や施設の有効活用の事例にもなると感じた経験でした。

川上 スポーツビジネスならではの視点で教育面の効果も考えていらっしやる。また、施設の利活用まで視野に入れた発想で新鮮です。他にもキングスの活動の中から、展開したい事例はありますか。

木村 もうひとつは医療分野への展開です。怪我をした選手たちは、治療し、リハビリをして復帰に備えます。もちろんシーズンを通して戦っていくための厳しいトレーニングを積んでいるので、怪我をしても普通の人の半分くらいの期間で復帰できるのですが、プロスポーツのビジネスですから次の試合に向けて回復は早い方がいいということがあります。そのため、トレーニング、リハビリ、栄養の摂り方、睡眠といったことについて、最も効果のある知識やノウハウが必要になってきます。いまは整形外科の先生と連携しながらやっているところですが、将来的にはスペシャリストのノウハウやキングスの持っている環境、情報をナレッジ(知識)化して、スポーツ医学として組織的な動きにしていきたい。そうすることで、私たちのスポーツビジネスのポテンシャルを発揮していけるのではないかと考えています。

川上 本日は、沖縄でキングスが始動した背景から、沖縄市をホームタウンとした地域活性化のお考え、さらにはキングスをコアとした関連ビジネス、教育への展開という、幅広く、新しい着眼点のお話を伺うことができて、スポーツビジネスの可能性を感じることができました。今後のキングスの好成績、ビジネスの拡大、そして地域に沖縄に貢献していただけるように期待しています。われわれも「沖縄をもっと元気に!」するために応援していきたい。どうもありがとうございました。

木村 いろんな話をしましたが、公庫には2007年末に出資していただきましたし(新事業創出促進出資制度)、資金繰りも支援していただきました。キングスの事業モデルも未だ十分に確立されていなかった頃で、冒頭お話ししたように会社も大変な頃でした。これからの事業展開も含めて「沖縄をもっと元気に!」という使命に取り組んでいきたいと思っています。公庫の皆さんにも「あの時出資、融資して良かった」と思っていただけるなら本望です。