



沖縄公庫HPのニュースリリースより、注目の記事を選んで読み解く HEADLINE WATCH。  
今回は「沖縄公庫取引先からみた泡盛メーカーの現状と課題について」及び  
「②2017-2018年度 設備投資計画調査結果(2018年3月調査)」を取り上げます。

## ① 沖縄公庫取引先からみた泡盛メーカーの現状と課題について

一沖縄アーム時の過大投資に伴う負債过多、過剰在庫により業績悪化がみられる

今回の調査で泡盛メーカーは、焼酎メーカーと比べ収益性、安全性、生産性いずれも劣位にあり、売上規模によって財務基盤に格差があることが明らかとなきました。今後の泡盛メーカーの安定的な事業継続に繋がるよう、課題と対応策を次のとおり整理しました。

1.顧客ニーズに沿った商品開発や営業戦略で差別化を図り、泡盛に馴染みの薄い層を取り込むことが鍵

財務基盤の回復を図るには、戦略的な営業展開により収益性を高め、設備効率を上げることが重要です。価格設定の見直しや販売方法の改善に加え、現状では、販盛需要の急速な拡大は見込み難いため、泡盛のラインアップを絞り、コアな消費者層を確保しつつ、余剰設備を活用した泡盛に拘らない商品を製造するのも方法の一つと考えられます。

2.輸送費等のコストを吸収できる適正な価格設定による利益確保

販売量を優先したことによる価格低下や消費税等の価格転嫁の遅れも利益率低下の一因となっています。人件費等のコスト要因を改善する等の自助努力も含め、価値適正化に向けた継続した取り組みが必要です。

3.泡盛メーカー間の共同化(仕入れ、配送、宣伝等)や業界の連帯強化によるPR、コスト低減効果を図った取り組み

泡盛メーカー単独の活動には限界があるため、共同化や標準化(仕入れや配送、商品開発等)により生産販売体制の合理化やPR効果が期待できます。また、新商品開発等の費用先行投資について、助成金を活用することでコスト削減に繋がります。

沖縄公庫は、引き続き資金面での支援を行うとともに、国・県及び民間金融機関との連携の下、経営改善計画の策定支援等、泡盛メーカーの経営課題の解決を支援してまいります。

## ② 2017-2018年度 設備投資計画調査結果(2018年3月調査)

—2018年度計画は好調な景況を反映し、①全産業で4年連続増、②実施方針D.I.及び計画保有率も前年度を上回り、企業の投資マインドは引き続き高水準—

1.2018年度計画は、2017年度実績見込みと比較して全産業で5.3%増と4年連続の増加(除く電力・ガス1.8%増)2.製造業は前年度に集中した更新投資の反動により、2年連続の減少(2017年度10.5%減→2018年度5.4%減)  
商業・土石・機械設備の能力拡充投資、鉄鋼で圧延機械等プラントの更新投資等により増加するものの、食料品で前年度に集中した製糖機械更新の完了等で減少3.非製造業は、前年度に引き続き増加(2017年度35.2%増→2018年度6.2%増)  
運輸で空港ビル増築工事、モノレー



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。

“景況 21期連続プラス”

2018.7.18 記者発表

■県内企業景況調査結果  
(2018年4~6月期実績、2018年7~9月期見通し)

リリース予定

○県内企業景況調査結果 (2018年7~9月期実績、2018年10~12月期見通し)

○2017・2018年度設備投資計画調査結果 (2018年9月調査)

ニュースリリースの詳細は沖縄公庫HPをご覧ください。

<https://www.okinawakouko.go.jp/> 沖縄公庫

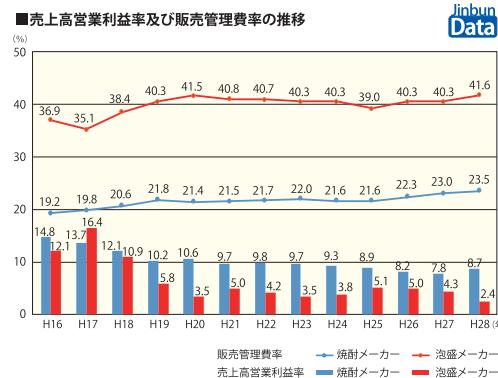
権舵 (ルカジ) 沖縄公庫 広報紙  
第6号 2018年10月発行

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: Shinsei  
新星出版社株式会社  
TEL: 098-866-0741



■売上高営業利益率及び販売管理費率の推移

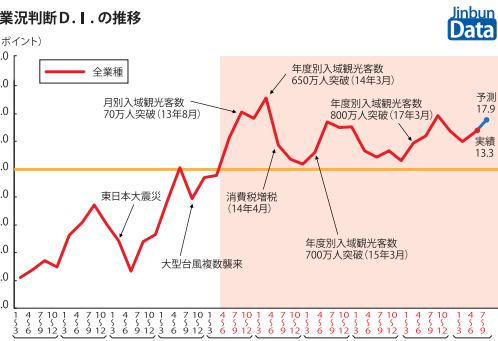


■設備投資計画保有率の推移



注1) 実績等は、当該年度中に設備投資を実施(実施見込み)した回答企業数の割合で、2008~2016年度は実績、2017年度は実績見込である。  
注2) 当初計画は、各年3月調査の回答企業における翌年度当初計画保有企業数の割合である。

■業況判断 D.I. の推移



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

## あしたへ漕ぎだす道しるべ

名護親方(程軒則)の流歌「権舵(るかじ)定みてど、船も走らしゅ…」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、「万國津梁」再現への可能性を啓発する今、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(権舵)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 比嘉正詔

## CONTENTS

This One  
人・物・語



p1 This One -人・物・語 - 米須 義明

p2 Jinbin Session

p3 潟辺 美紀 × 川上 好久

(沖縄経済社会代表幹事)

p4 HEADLINE WATCH

①沖縄公庫取引先からみた泡盛メーカーの現状と課題について

②2017-2018年度 設備投資計画調査結果(2018年3月調査)

景況 TREND 「景況 21期連続プラス」

権舵 ルカジ 第6号  
2018.10  
沖縄公庫 広報紙



沖縄県商工会連合会 会長

米須 義明

僕は10代の頃から一匹狼のようなところがあせんでした。大学を卒業してすぐに父の会社ギズノバンボウルに入社し、30代の頃は沖縄県ボウリング協賛会の理事を務めましたが、中部から那覇に出ることを考え多くなつたのです。

(日本青年会議所のO.B.が多かつた関係でJC-Iへの入会を勧められました)JC-Iの年齢制限は37歳の時、1年目は会費だけ払いました」と消極的でしたが、いろんな研修を受けたり仲間が増ええていく中でけつこう楽ししいのではないかと笑)。

JCでは講演や議事録も自分で作ります。定款至上主義のもとに組織のあらゆることを決めて、会議もロバート議事法に則って行う。

2年目は理事として選ばれ、3年目に入ると決めて、会議もロバート議事法に則って行う。3年目には理事長の場合はまだ大きがつて、3年目にいたいことはまだ大きがつてしまっていました)。

自分は今までだんだんと限界を考えないよかかるポジです。やりたい方も多くいらっしゃる程度のポジションで卒業させようとの思いがあつたので、那覇JC史上最短で理事長をさせていただくことになりました。

自分たちは今までだんだんと限界から離れてきたのは、だんだんと限界から離れてきたのは、僕ももう少し頑張ればこの人たちに追いつけるかもしない」という気つきです。

JCを卒業するタイミングで父が北谷町商工会の

## 自分の限界を考えないようになった原点。

### PROFILE

#### こめす・よしあき

1965年、北谷町生まれ。熊本マリスト学園を経て87年、琉球大学法文学部経済学科卒業。同年、宜野湾市ボーリングセンター(ギノボンボル)取締役就任。89年、北谷ゴルフ練習場(現・北谷スポーツセンター)常務就任。2005年、同社社長および那覇青年会議所(那覇JC)理事長就任。06年、北谷町商工会理事。13年、同会会長。18年、沖縄県商工会連合会会長就任。

JCIの視点はグローバルですが、商工会は「地域」です。商売直結するので、地域の商工会に対する評価はまだもっと思っています。今県内では北谷町をはじめとする各地域が国内で頑張っている商工会が多いと認めらています。沖縄県商工会連合会の会長を選出された時、地域の観光客であふれおり、企業の進出が活発で融資のニーズも旺盛ですが、これを全県的に後押しするのも県連の仕事だと考えています。

県連も今年で45周年になりますが、地域の商工会に対する評価はまだもっと思っています。今県内では北谷町をはじめとする各地域が国内で頑張っています。北谷町商工会の会長として、発信していくたい。北谷町商工会の会長として、まだ県連の会長として、言うべきことは言いどんど前に進めていきたいです。



自らを「何事にもストレート」と評する米須会長

# 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、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6回となる今回は、沖縄で活躍する女性リーダーとしてビジネスの最前線を走り続け沖縄経済同友会で初の女性代表幹事にご就任された渕辺美紀様をお招きし、これまでのご経験やそれらに基づくお考えについて、お話を伺いました。

## 専業主婦から経営の世界へ

川上 長年、沖縄において飲食業をはじめ幅広い事業を経営され、本年4月に沖縄経済同友会の代表幹事に就任されました。本日は、これまでの創業、経営のご経験や沖縄経済の発展の方向性についてお話を聞かせいただきたいと思います。

鹿児島県のご出身で、航空会社の客室乗務員やテレビ局のアナウンサーをされていたとのことで、沖縄で経営を始められたきっかけをお聞かせください。

渕辺 1980年に夫が沖縄のある会社の立て直しを依頼され、生まれたばかりの長男を連れ、家族3人ではじめて沖縄を訪れました。最初は2、3ヶ月で仕事を終えて鹿児島に戻る予定でしたが、夫の仕事が長引き戻るに戻れない状況が続きました。3、4ヶ月経つと、知り合いかない不慣れな土地で、いつ帰れるのだろうという不安から私が体調を崩してしまって、円形脱毛症まで、鬱状態みたいになってしまって。その状態が8ヶ月くらい続いた、「これじゃいけない、きちんと引っ越しして沖縄に拠点を築こう」と決心しました。そこから、本格的に沖縄での生活が始まりました。

そうこうしているうちに夫はパソコンを導入し業務効率化を図ることで会社の立て直し成功させた上で、私に「これからはパソコンの時代だから君も勉強したら」と勧めました。そこで一念発起して、勉強をはじめました。

当時、私は専業主婦でしたし、これまで勤めていた航空会社やテレビ局でも事務の経験がなかったので、そもそも会社の仕組みや中身が分からんでいた。それでまず経理の仕組みを理解しようと、通信講座で簿記の勉強を始めました。そして、デスクトップの人気なパソコンと、財務や表計算、仕入れ管理、在庫管理、給与計算などのソフトを買いつ込んで実際に使いこなしてみました。「習うより慣れるでしょ。そうすると、経理上の数字がだんだん立体的に見えてきました。それで『これはいい仕事になるな』と思いました。

そこから1983年に「ビジネスランド」というパソコンソフトの導入・指導をする会社を創業しました。私も子供がいる主婦だったので、女性が仕事を家庭を両立できる会社にしたいと考え、女性だけ立ち上げました。

川上 1980年代といえば、沖縄は本土復帰後の混乱が若干残っていた時代です。当時はパソコンで財務管理をしているような企業はまだ多くなかったと思いますが、渕辺さんはその分野の先駆者だったのですね。

私も行政で1980年前後に、電算関係の仕事をしていたの

でわかりますが、当時、初心者が情報処理の業務に取り組むことはかなりハードルが高かった。その意味で、独学で勉強し、起業までされたことは率直にすごいと思います。

当時の沖縄で女性の起業はどういう状況でしたか。

渕辺 ほんとうにいらっしゃらなかったと思いますよ。今は本当に多くの方々と良いお付き合いをさせていただいますが、当時は私が本土の出身ということで警戒されることもありました。最初の頃はね。でも、長く続けていくうちに信頼していくだけになりました。本土の大企業のコンサルティングもさせていただきました。そのこの経理担当者が公認会計士で、鋭い質問を何回もされました。「分かりません」とは言えないでの1、2日かけて調べて答えていた。本当に勉強勉強の毎日でした。

さりに、5年続いているとバブル景気がやってきて人手不足が深刻化したんです。パソコンを導入しようにも人がいないという状況だったので、これを捉え人材派遣業をはじめました。それから、自ら社会を経営しながら「社員の質」についても思ひこころも常常ありましたので、社員教育の事業も併せて始めました。そうしたら商工会連合会や商工会議所から人材育成の仕事をいただいて、それで離島を含め沖縄のほぼ全域を回りました。そこでいろんな方々とつながりができました。これがまた私にとっては大きな財産になりました。

それから同じ頃に日経テレコンの沖縄地区役場も始めました。沖縄でタイアップするところを探していましたということでしたので、私たちが手を挙げたのです。世の中でインターネットが徐々に普及し始めた時期ですよ。私たちは名もない小さな会社で、しかも女性社員ということで、ライバル会社からなかなか厳しい言葉をかけられたこともあります。

今は多くの事業、店舗を開設していますが、そこに至るまでは本当にいろいろな出来事や苦労がありました。こうして継続して築き上げてきた一つ一つが今会社経営の基礎、基盤になっています。

## 最高の「サービス」を目指して／沖縄文化の発信

川上 1980年代のOA化の指導、バブル期以降の人材派遣、人材育成と時代のニーズを先取りして創業家を駆け抜けられたんですね。ところで現在では飲食業、ホテル事業を幅広く展開されているらしいですね。飲食業を始められたきっかけをお聞かせください。

渕辺 それまでは数字中心の堅い仕事が中心だったので、まったく違う分野で何か楽しい仕事をしたいと思いました。それで1993年に洋食レストランを開業しました。お店の名前もメニューもレシピも全てオリジナルなのですが、おかげ様で事業として成功しました。それで次に別の場所で和食のお店を開業し、本格的に飲食業を展開しました。

飲食業は手間暇がかかることも事実ですが、とてもおもしろい。何がおもしろいかといふと、お客様のニーズや好みがどんどん変わっています。それをしっかりと掘り下げるサービスによって反映させないとすぐに飽きられてしまいます。だから常に周りを見ながら戦略的に考え、運営していかないといけない。受け身ではダメなのです。

そうしていくうちにさらにおいしなご縁が出来て、東京駅に飲食店を開業する仕事が舞い込んできました。相手は本土の大企業なのですが、私たちに求める水準がとても高くて。で



沖縄振興開発金融公庫理事長  
川上好久  
かわおかみ・よしひさ



沖縄経済同友会代表幹事  
渕辺美紀  
みちべ・みき

1953年10月生まれ。鹿児島県出身。客室乗務員、アナウンサーの経験を経て、1983年(株)ビジネスランドを設立し、同社代表取締役社長に就任。(株)エイジーシー代表取締役会長。2012年ホテル百名伽藍を開業し、オーナー兼経営者を務める。2018年4月沖縄経済同友会代表幹事に就任。

ています。「沖縄文化の発信」と「先駆のリラクゼーション」を具現化するため、夫と2人で各地の神社、仏閣を巡りました。神寺を訪れた際には、午前3時に起きて、座禅を組んで、食べ方も教えていただきました。

百名伽藍にはサービスマニュアルがありません。お客様一人一人お一人にしっかり心配をしておいてなしをする。始めのころは私が細かいところまでほとんど全て指揮していましたが、今は私は自分が率先して行動してくれます。百名伽藍の雰囲気とサービスを元へと富裕層に来てもらいたい」と言っていました。沖縄の観光産業は確実に次のステップに向け進んでいますね。

## 沖縄経済の持続的発展／女性の活躍推進に向けて

川上 女性で初めて沖縄経済同友会の代表幹事に就任されました。沖縄経済は過去最高水準の景況感にあります。人手不足や人材育成、本土事業者の参入による競争激化、特に厳しい状況にある子どもの貧困などの課題も存在します。沖縄の経営者のリーダーとして、沖縄経済の発展の方向性や可能性、沖縄社会のるべき姿などについてお考えをお聞かせください。

渕辺 沖縄がやるべきことは構想も含め、もう大体出揃っていますが、一番大切なのはスピードだと思います。経済同友会では「飛び込みアジア」を掲げ、アジアの10カ国12地域を視察しました。特に中国はインフラの整備やキャッシュレスの徹底等、すごい勢いで変化しています。私たちがいろいろ議論を交わしている間にも、世界はダイナミックに激変していることを強く感じました。そこにプロジェクトがあるならともスピード感を持ってやらないと周辺の国々に追い越されてしまう。例えば北米ではLRTの実証実験を既にやっています。沖縄では何回も勉強会、勉強会…(笑)。国内の需要が減少していくなら、沖縄はしっかりとアジアや世界の動きを見ていかなければいけないとつくづ感じます。私は実業に身を置いていますので経済合理性の確保は大前提ですが、官も一緒にいたり一緒にアドバイスしてもらう、そういう方法もあるのだなと認識できた出来事でした。

日本は人口減少に転じましたよね。沖縄も将来的にはそうなるでしょう。富裕層に限った話ではありませんが、沖縄を拠点にして海外のヒト・モノを取り込むような、あるいは海外と何かビジネスを展開するなど、そういうことになると取り組まないと、ビジネスとして戻す場所にならぬと感じています。

川上 沖縄はこの数年で外国人観光客が急激に増加しています。全体の入境観光客数が約957万人に達し、そのおおよそ3分の1が外国人です。90年代までは想像もできなかつた

状況です。人口減少により内需が減っていくなら、その分を経済成長を果たしている海外から引っ張ってくる。モノをつけて海外に売るのも輸出ですが、沖縄に来てもらって消費してもらうのも同じ効果です。観光産業に強みがある沖縄には大きなビジネスチャンスがあるような気がしますね。

渕辺 ただ、ずっと思っているのですが、いざ「量」の追求は限界があります。サービスを提供する側へ人口減少で限界があるということはしかり認識しなければなりません。すると従業員一人当たりの生産性や付加価値を考えると、富裕層を中心とした消費単価の高い人をいかに呼び込むかということを沖縄はもっと真剣に考えないといけない。もちろんバックパッカーの旅行者も歓迎ですが、富裕層を受け入れる態勢づくりを怠がなければいけない。

実は、先ほどお話をコンシェルジュからクレームがあつたのです。プライベートジェットの駐機場がないということと、無人島を貸し切ってピーチバーティーをする際、乗船カードが満席でいましたということ。VIPに対してあの対応はない、そういうクレームでした。

川上 量的な拡大への対応と同様、地域経済にとって付加価値の向上も重要な課題です。沖縄においてはラグジュアリークラスのホテルの新設が見られるし、付加価値を高めるために取り組んでいる方も着実に増えています。

航空会社の方によると、羽田や成田から直接沖縄を訪れる外国人観光客も多いそうです。沖縄を訪れる外国人観光客数の統計にこれなら国内線利用者数が含まれていません。実態は統計よりももっと多いということになります。ある市長は「観光資源のグレードを上げて富裕層に来てもらいたい」と言っていました。沖縄の観光産業は確実に次のステップに向け進んでいますね。

## 沖縄の女性の活躍推進に向けて

川上 仕事で能力を発揮し、プライベートにおいても幸せであるということですね。本質的なご指摘だと思います。

働く女性が憧れるお手本となるような人物、職員になってもらうために重要な要素はなんでしょうか。

渕辺 まず大切なことは、男性上司の理解と信頼関係を構築すること。そして、人材育成の際にその女性職員の後ろにもっと多くの女性職員がいるのだということを意識することが重要だと思います。私は従業員から子育てや介護の相談をされたら、「みんなで力がかかるからそちらを優先していいよ」と言います安心してもらっています。仕事は他のスタッフで臨機応変に対応します。チームワークが重要です。

川上 最後に沖縄で活躍されている女性のリーダーの一人として、沖縄の女性にメッセージをお願いします。

渕辺 私はこれからますます女性が活躍できる社会になつていくと思っています。人口減少、IoT、AI、第四次産業革命、ソサエティ5.0など、私にはそれらすべて女性を後押しする言葉に聞こえます。IoTやAIによりいろいろな劇的に変化してきますが、もう一方で高まつくるのは「情緒のある世界」だと思います。そういう世界では、より高い感性を持ついる方が有利です。

沖縄は観光立県です。観光イコール情緒産業だと思っていましたが、あらゆる場面で今後ますます女性の感性が活躍する。ビジネス面でもそういう環境が沖縄はある。沖縄こそ女性が活躍できる場所だと私は思います。だから、沖縄の女性には「チャレンジしてほしい」というのが、私の望みです。

川上 テクノロジーが進化する一方でビジネスにおいても感性がより求められる、重要なになってくる。沖縄は今後さらに発展する可能性を有しており、その中心が観光産業で、まさに女性が活躍できる、牽引していく分野ということですね。

本日は、渕辺さんとの経営やお考えを踏まえた貴重なお話をお聞きすることができました。ありがとうございました。



百名伽藍の客室から望む海



創業当時の様子