

ニアック ニュースレター

NIAC

News Letter

2017
No. 129

巻頭言

株式会社琉球銀行 代表取締役会長

金城 棟啓

オランダ先進農業視察雑感

シリーズ

クローズアップ

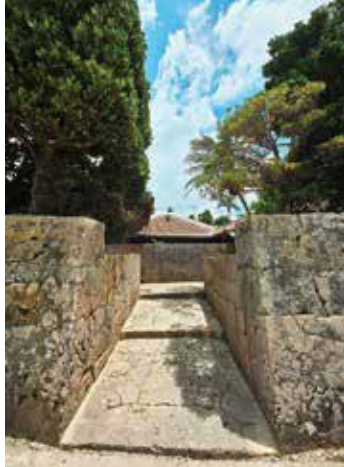
Close
up NIAC
News Letter

株式会社ディーズプランニング代表取締役

義元 大蔵

県民食ステーキを
観光の目玉に

一般財団法人 南西地域産業活性化センター



中村家住宅

北中城村にある中村家住宅は、国の重要文化財にも指定されている歴史的建造物。家の正面にヒンプン（屏風）を置き、風と邪気から家を守る伝統的な造りが美しい。白い琉球石灰岩に囲まれた屋敷は、真夏でも涼しい空気に包まれている。

撮影：仲程 長治

NIAC

News Letter

Nansei shoto Industrial Advancement Center

contents

巻頭言 >>>

金城 棟啓 氏（株式会社琉球銀行 代表取締役会長）…………… 01

開催報告 >>>

平成 29 年度自主研究事業
「サイバーセキュリティ対策の強化等普及啓発事業」テレワークセミナーの開催…………… 02

事業紹介 >>>

平成 29 年度内閣府沖縄総合事務局受託事業「沖縄ものづくり事業化支援プロジェクト」… 03
平成 29 年度地域中核企業創出・支援事業
「FTP と広域連携による沖縄発アジア市場向けバリューチェーン構築事業」…………… 04

クローズアップ >>>

義元 大蔵 氏（株式会社ディーズプランニング 代表取締役）…………… 05

事業紹介 >>>

平成 29 年度沖縄県受託事業「先端技術活用によるエネルギー基盤研究事業」…………… 08

トピック >>>

景気ウォッチャー調査のコメントから…………… 10

コラム >>>

こっそりと経済セミナー⑬ ～「県内企業の欠員率と構造的失業」…………… 11

開催報告 >>>

平成 29 年度 第 5 回理事会の開催、第 4 回評議員会（決議の省略）
平成 29 年度 第 45 回全国産業活性化センター連絡会議…………… 12
産学官交流サロン（平成 29 年 7 月・9 月・11 月）…………… 13

事務局ダイアリー >>>

活動状況（平成 29 年 8 月～ 29 年 11 月）・賛助会員募集の案内…………… 14

巻頭言



オランダ先進農業視察雑感

株式会社琉球銀行 代表取締役会長 (当財団 理事)

金城 棟啓

「真珠の耳飾りの少女」で知られるフェルメールの作品点数は33～37点と少ない。作品数が確定的でないのは、幾つかの作品が贋作の疑いがあるということで研究者によって異なる為だ。2年半前に東京で37全ての作品が展示され、僕はそれを全てスマホで写メった。しかも、その展示会は、作品が出来た順番に展示されていたので、作品の変遷がよく分かる。確かに、時系列で見ていくと最後辺りの作品は、素人の僕でもあれっ、と思えなくもない。もっとも、この展示会は、生物学者の福岡伸一氏が企画したもので、作品は全て描かれた当時の色彩と筆致を「リ・クリエイト」したもので本物ではない。そうでなければ全ての作品が揃うことなどない。

昨年9月に九州経済連合会が企画した「オランダ・デンマーク先進農業視察」に参加した理由のひとつは、本物のフェルメールの作品に会えると思ったからだ。

英国のロイヤルカレッジオブアートは修士号・博士号を授与できる美術系大学院大学だが、その大学のグローバル企業の幹部向けプログラムが人気だという。ビジネススクールへのMBA出願数が減少傾向なのに対し、美術系大学によるエグゼクティブトレーニングに、多くのグローバル企業が幹部を送り始めている。何が起きているのか。

「VUCA」という言葉がある。「Volatility不安定」「Uncertainty不確実」「Complexity複雑」「Ambiguity曖昧」。足下の世界情勢を表した造語のようだ。そのようなVUCAな状況下、これまでのように論理的、理性的な分析による経営判断に限界を感じている経営者が増えてきたという。情報スキルの高度化、ビッグデータ分析やAIの進展で論理的に突き詰めると皆な同じ戦略になってしまう。「正解のコモディティ化」が差別化の消失へ繋がる。ブルーオーシャンは束の間でしかない。しかも、経済環境の変化に対しルールが追いつかない。企業が勝ち残って行くためには、経営者自らの「美意識」を鍛え、研ぎ澄ます事が求められている。先進農業という視察目的とは多少異なるが、フェルメールは経営者としての「美意識」を鍛えるには有効である(かなり苦しいが)。

オランダは九州とほぼ同じ面積ながら、農産物の輸出額は米国に次いで世界第2位。何年か前にクローズアップ現代で「スマートアグリ」の先進国として取り上げられ、また、3

年前に安倍総理もオランダを訪問し、その効率的な農業にいたく感銘したという話もある。その為か日本からの視察団が圧倒的に多い。しかし、実際にオランダに行って見て思ったのは、欧州は陸続きだという事だ。農業輸出の77%がEU域内向けで、多くが隣国ドイツ。輸出額で一番大きいのは花卉だが、低コストのアフリカや南米から大量輸入した薔薇やカーネーションを他の欧州諸国に再輸出しているのが実態で、世界最大規模のアールスメール花市場はアムステルダム・スキポール空港から車で20分の距離にある。つまりは物流の要所にオランダは位置しているという事だ。ただ、オランダの農業が進んでいる事は間違いない。茎の長さが14～15メートルに伸びたトマトの木が120万本並んでいるコンピュータ制御された巨大植物工場に圧倒される。それだけでもオランダに行く価値はある。

オランダ視察の目的は、「トマト」「フェルメール」だけでは無い。「オランダと言えば自転車、自転車と言えばオランダ」と言うくらい首都アムステルダムでは人間の数よりも自転車の方が多い。自転車大国なのだ。学生時代サイクリング部にいた事もあって自転車に対する想いが強い。オランダが何故自転車大国になったか。話が長くなるので割愛するが、オランダは他の欧州諸国のクルマ中心の道路建設方針とは異なり、自転車を中心としたインフラ整備を政府が中心となり取り組んだ。だから、自転車専用道路の巨大ネットワークが構築され、車よりも、人間よりも「自転車」が優先の文化が出来上がったのだ。オランダ人の男の平均身長は184センチ、女性171センチ。世界一のノッポの国民。その彼らが高いサドルに跨がり、長い足でペダルを漕ぐのだから、颯爽として非常にカッコいい。

沖縄は車社会で渋滞が社会問題となっている。海外からの観光客の激増も渋滞に拍車を掛ける。「クルマを捨ててこそ地方は甦る」という本がある。クルマありきではなく、車依存の弊害にそろそろ気づいて、100年先を見据えてクルマとチャリンコの共存を考える時期に来ているのではなからうか。

本物のフェルメールと福岡伸一氏がリ・クリエイトしたフェルメールとの違いはどうだったか。よく分からないというのが本音だが、撮った写真を並べて比較すると、描かれた当時のラピスラズリのブルーは、やはり鮮明で美しい。

平成29年度自主研究事業 「サイバーセキュリティ対策の強化等普及啓発事業」テレワークセミナーの開催

近年、総務省が推進する働き方改革の一環として注目を集めているテレワークについて、同省の実施する「地域情報化アドバイザー派遣事業」を活用してNIAC 役職員向け講習会、および賛助会員向けセミナーを平成29年9月11日に開催した。

当財団では今年度のサイバーセキュリティ対策の強化等普及啓発事業として、総務省の推進するテレワークに着目し、調査研究を進めている。

また、同省では情報通信技術（以下ICTという。）を活用した取組みを検討する地方公共団体等に対して、ICTの知見、ノウハウ等を有する専門家を派遣し、地域におけるICT利活用に関する課題整理、アドバイス・情報提供等を行う「地域情報化アドバイザー派遣事業」を実施している。



地域情報化アドバイザー 森本登志男氏

そこで、当財団ではこの派遣事業を活用し、沖縄県内でのテレワーク導入・普及の可能性やサイバーセキュリティ面での安全性を探るべく、森本登志男氏をアドバイザーとして招聘して頂いた。（※アドバイザー派遣に当たっては、沖縄総合通信事務所の推薦を頂いた）

NIAC 役職員向け講習会では、テレワークの基本的な知識の習得を目的とし、テレワークを取り巻く現状、テレワーク導入の効果、及びセキュリティ面での対応策等についての講習を受けた。

併せて「沖縄にこそ、大きなテレワーク導入のメリット」と題するNIAC 賛助会員向けセミナーを開催し、森本氏が取り組んだ佐賀県庁でのテレワーク導入事例の紹介を通じて、「地方」「企業」「働き手」に対してテレワークがもたらす好循環について説明頂くとともに、ICT基盤整備の実例についても紹介頂いた。セミナー後の質疑応答では、沖縄型テレワーク誘致の可能性や人事・評価等のガイドライン作成について、活発な意見交換が行われた。



NIAC 役職員向け講習会の様子



NIAC 賛助会員向けセミナーの様子

（文責：総務部 桑江 良彦）



平成29年度内閣府沖縄総合事務局受託事業 「沖縄ものづくり事業化支援プロジェクト」

本事業は、市場ニーズ等を踏まえた管内ものづくり中小企業の研究開発支援として、企業の事業拡大に向けた新規案件の発掘、及び研究開発計画の作成支援等を行います。

内閣府沖縄総合事務局では、地域において新産業・新事業等を創出し、地域経済の活性化を図ることを目的に、管内ものづくり中小企業等の実用化技術開発及び基盤技術高度化等の研究開発を推進しております。

その際、単に研究開発を推進するだけでなく、その成果を活かした事業化支援も重要であり、消費者及び川下産業のニーズを捉えた研究開発、事業化、販路拡大等について、企業とともに課題解決を図る一貫した支援体制の構築が望まれております。

また、研究開発成果を事業化へと加速させていくためには、関連する市場の動向やニーズを踏まえた課題を抽出し、その解決に向けて取り組むこと。経営者の経営戦略等に対する意識を醸成させること。国内に留まらず海外への事業展開など広域のかつ多様なビジネス連携を促進することも重要です。

このような観点から、本事業では、経済産業省が実施している戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）に関する新規案件発掘や研究開発計画の作成支援を中心に、管内ものづくり中小企業等の個別案件支援、海外も含めた販路開拓支援に取り組んでおります。

なお、研究開発計画の作成支援については下記をご覧ください。

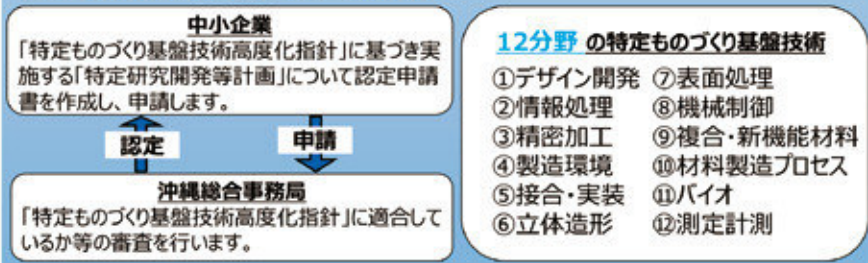
～支援の流れ（イメージ）～

専門家の派遣

県内企業の研究開発プロジェクトやオンリーワン技術の事業化に向けて、専門的知見を有するアドバイザー又は専門家を派遣し、課題解決、計画立案等のハンズオン支援を行います。

研究開発計画 作成支援

市場ニーズや事業化実現性等を踏まえ、中小企業の研究開発計画をブラッシュアップするとともに、中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律に基づく計画認定、また、サポイン事業（下記参照）等へのエントリーサポートを行います。



各種支援制度 活用サポート

中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律に基づく各種支援制度	
「戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）」 中小企業が大学や公設試験研究機関等と連携して行う研究開発とその事業化に向けた取り組みを支援します。	
補助事業期間	2年度又は3年度
補助金額（上限額）	初年度 4,500万円以下 2年度目 初年度の補助金交付決定額の2/3以内 3年度目 初年度の補助金交付決定額の半額以内
補助率	大学・公設試等：定額、左記以外：2/3以内
対象経費	物品費、人件費・謝金、旅費、その他、委託費、間接経費
その他の支援等について ・特許化にかかる支援措置 ・日本政策金融公庫による低利融資 ・中小企業信用保険法の特例 ・中小企業投資育成株式会社法の特例	

販路拡大支援 （海外展開）

海外展開する上で豊富な知識と経験を持ち合わせたコーディネーターが海外高習慣の情報提供や電話・メール等の通訳業務を行います。

（文責：調査第2部 與那覇 徹也）



平成29年度地域中核企業創出・支援事業 「FTPと広域連携による沖縄発アジア市場向けバリューチェーン構築事業」

事業概要

本事業は、香港、台湾、タイ、シンガポール等での食の販路を持つ沖縄地域商社7社連携体（FTP）と沖縄県内外の産地・サプライヤーが連携したバリューチェーンと、訪日観光客による消費需要旺盛な沖縄市場とアジア輸出商流・物流拠点を融合させた独自性のあるビジネスモデルを構築し、日本の農林水産物・食品の輸出拡大を目指すものです。



活動紹介

今回は、すでに開催、実施された事業に関する活動をご紹介します。

●第1回沖縄地域商社作業部会

平成29年10月23日（月）にFTP各社の実務担当者を中心とした第1回沖縄地域商社作業部会が開催されました。部会では、食品輸出に関する法改正・関税・保税、海外規格基準や出荷・輸送等についての情報共有・意見交換が行われ、台湾における輸入食品等の違反事例の紹介や共同配送についての検討等が行われました。



●第3回地域商社連絡会

平成29年11月17日（金）には、各社の代表による第3回地域商社連絡会が開催されました。事業進捗、台湾、香港への牛肉の海外展開やFTP3社連携によるタイ向けバリューチェーン構築についての取組など各社の取組報告や今後の展開等について意見交換が行われました。



●大交易会併催事業

「地域商社協議会@沖縄大交易会」

平成29年11月28日（火）に沖縄大交易会の併催事業として「第8回地域商社協議会@沖縄大交易会」が開催され、第1部ではFTPから（株）萌す・後藤社長、（株）新垣通商・儀間部長が地域資源を使った海外展開事例を報告しました。また本事業の植木統括マネージャーが沖縄国際ハブクラスター事務局の活動を報告しました。第2部ではパネルディスカッションやハロートーク、またマッチング交流会が行われました。



（文責：企画研究部 喜納 悠太）

シリーズ

クローズアップ
Close up
NIAC
News Letter

Daizo Yoshimoto

株式会社ディーズプランニング代表取締役

義元 大蔵



県民食ステーキを 観光の目玉に

義元 大蔵 (よしもと だいぞう)

- 1975年 2月13日 那覇市に生まれる。
- 1993年 県立那覇高等学校卒業後、アメリカンドリームを探しに渡米。
- 2003年 帰国。飲食コンサルタントとして日本で始動。
- 2005年 海外と日本の文化の違いを上手くまとめたく営業職へ転職。
- 2010年 食品卸売業へ転職。食品原価及び流通を学ぶ。
- 2012年 これからはインターネットをフル活用しないと生きてはいけないと思い、IT企業へ転職。
- 2013年 会社と兼業して第1号店をオープン。
- 2014年 個人事業主として飲食コンサルタント業と直営店のプロデュースを行う。
- 2016年 事業を法人化し、現在に至る。

沖縄県は他県と比べて外食文化が根強く、人口1万人当たりの飲食店数も全国一位となっている(2014年現在)。近年では特に、飲酒後のステーキなどが全国的に認知されたこともあり、観光需要も相まってステーキ店の急増が目立っている。

このような中、リーズナブルな値段設定や独自のマーケティング戦略で店舗数を拡大し続けているのが「やっぱりステーキ」である。そこで、今回は「やっぱりステーキ」の創業者である株式会社ディーズプランニング代表取締役の義元大蔵氏に、ステーキの魅力や飲食店の今後も踏まえて話を伺った。

——義元社長のご経歴を教えてください。

高校を卒業して、すぐ渡米して、帰ってきたのが28でした。米国ではマーケティングを学び、飲食ビジネスの経験を積みました。沖縄に戻ってきてからは、飲食のコンサルを始めたんですけど、アメリカは少しドライなところがあって、人に対しても、雇用に対しても、シビアな面もあるので、ちょっと日本とやり方が違うなと感じました。それで、5年間はいろいろ勉強させていただきました。元々自分で独立するという夢があったので、37歳で個人事業主として独立しました。食に対してはすごい興味があって、ステーキもメによく食べていたんです。自分でステーキをやろうということになって、名前も友達と飲みに行って、「メに何食べる」「やっぱりステーキだろう」と言っていたのが、そのまま店の名前になりました。ステーキ

はアメリカで食べた赤身の肉にびっくりしたし、厚みがある肉ってこんなにおいしいんだとインパクトもあったので、うちの肉も3センチくらいあります。

「やっぱりステーキ」を始めた最初の店は6席で、カウンターしかなくて。エアコンもない。もう夏は暑いし、冬は寒い。だけど物珍しいから、屋台みたいなステーキ屋があるって、SNSで拡散されて、そこから観光客が探して来るようになって、行列ができた。5か月目ぐらいに、松山で2号店を開店し、そこが今一番流行っています。それから国際通りは2店舗に広がっているし、今はあしびなー、首里りょうぼう、石垣、コザ十字路、あと先々月には大分に、先月には福島県に出させてもらっています。

原価率は価格帯が1,000円でスープ、サラダ、ご飯、食べ放題という無茶な企画をやっているものから、50%よりちょっと高いくらいです。

—観光客もやっぱり口こみで。

そうですね。2年半でSNSの拡散だけで、写真が140万枚くらい出てますかね。台湾、韓国、中国大陸の方、全部口こみで拡散されています。うちは肉屋なので、ブロッコリーとかポテトとか、つけ合わせは一切省いて、その代わりいい肉を入れようと。肉はUSDAと言って、上から2番めのクラスなんです。1,000円では普通扱えないけれど、肉の流通を考えるとボリュームがあればあるほど価格が抑えられるんじゃないかというのもあって、(店舗を)広げざるを得ない状況でもあった。やっぱり使用量が大きくなればなるほど、値上げをストップさせられる。今は商談していても肉の取扱量は300トンとか、1,000トンとかです。

—従業員の確保が大変では？

人手が足りない時代ですけれども、実際開けるぞ、と決めてしまえば、覚悟が決まっているので集めるしかないんですよ。そういう時に求人すると、必然的に集まってきますね。よく飲食業界は人手がないから閉めるんだとか聞きますけれど、本当に真剣に集めるためのことをやっているのか。営業力がない飲食店は絶対つぶれるよ、と前から言っていたんです。おいしいから来るだろう、という時代ではもうない。お金を払っている以上、おいしいのは当たり前なんです。ただ何故そこに来たくなるのか。従業員の笑顔であるとか、細かい気づかいだとか、ちょっとしたことだと思うんです。うちの従業員には、心配りしなさい、目配りしなさい、心配りしなさい、と言っています。その人の先を読むように。人を見ていないとできないし、関心がないとできない。2年半で11店舗、一気に来たので、従業員も100名以上いる。自分の顔を知らない従業員もいます。有難いことに、全国からフランチャイズの声がかかっています。どこどこに出したいね、と朝話していると、午後には、実はここでやりたいという方がいるんだけどって、電話が入る。すごい勢いです。

商売ってお金のためだけでやっているものじゃない。その先にお客さんがいる。お客さんが満足しな



いと次はない。うちのリピート率は、ほぼ100%です。

—競合店も増えましたね。

松山が一番激戦区になりましたね。うちが初めに入って、うちのお客さんがステーキ屋を開けた。あれっ、この人常連さんだったよなって。やっぱりいろんな店のステーキを食べに行くんですよ。あつちも「僕もステーキ屋始めました」って挨拶するんですよ。がんばってくださいねって。松山はうちが開いてから、ステーキ屋が怖ろしく増えました。

ただし競争というよりも、うちが目指すのはステーキを食べる人口を増やすこと。だから競合という考え方はしない。競合になるのは、食堂とかラーメン屋とかです。今まで観光客目当てだったステーキ店が、メのステーキ屋が流行ってきて、県民食になるぐらいの勢いを見せ始めている。

店舗展開しているので、毎日2,500名~3,000名くらい入っています。週末はもっと入る。2年半で89万食出ているので、結局年内では100万食突破するだろうと。目標も達成して、今期の売り上げは10億以上です。FCとかも入っているんで、15億ぐらいになるかな。松山は、1日400名~500名入る。営業時間が長いということもありますけれど、回転率が20回転近いから。

—これから台湾進出もご検討されているということですが。

来年進出します。台湾も昔の沖縄と一緒にいうか、基本的には豚肉、鶏肉が主力なんですけれど、やっぱり牛肉っておいしいねっていうのが浸透し始めている。調べてみると、ここ10年ぐらいで牛肉のステーキ屋さんが異常に増えたと、うちの模倣店も出ましたね。台湾はお肉の文化がすごくて、安いところは日本円で1,300円くらいで出しています。

おもしろいのは(台湾の)フランチャイズエキスパートに行くと、2,000万~3,000万のFC契約に、参加者がいきなり来て、いきなり契約するんですよ。即決するってすごいし、それだけパワーがあるって言うか。商売に長けているって言うか。スピード感がすごいですね。でもその市場に今なら入れるかなと。FCで無理してやらせてしまうと、資金繰りが悪くなったときに看板を下ろしてもらうのがきついですよ。「やっぱりステーキ」を自分は愛しているし。「やっぱりステーキ」をやった失敗しました、と言われるのが怖いんです。県外は「あっぱれステーキ」にしたんです。2年ちょっとぐらいで県外に出たから、あっぱれ、じゃないのって言って。ブランディングを別にしたかったこともあ

ります。「やっぱりステーキ」が全国にあると、本場の「やっぱりステーキ」を食べようという気持ちにならないんですよ。だから「あっぱれステーキ」にしました。あっぱれで食べて、本家に食べにいきましょう。プレミアムを付けたかった。沖縄に来たら「やっぱり」なんだ。「やっぱり」グループから始まったんだと。なのでブランドを二つ作った。

大きくなってきたからって気を抜くと、従業員もだらだらしてくる。常にいい緊張感を持ちながらやっていかないと。

—飲食店における求人と求職のミスマッチについてはどうお考えですか。

現状でいうと、飲食店は1日12時間は当たり前、週6出勤は当たり前。深夜手当なんか出ませんよ。というところが多いので、魅力がない。好きじゃないと出来ません。入って来るのは簡単だし、資格も学歴もいらない。ただ売るのは誰にでもできない。基本的に経営はどの会社でも一緒なので、ちゃんと経営学を学びたいなら、とっかかりとしての飲食はいいんじゃないかな。

ステーキという文化が、観光の目玉になるんじゃないか、というぐらい伸びてきている。沖縄イコールステーキというイメージが定着すれば、必ずステーキを食べようということになる。観光資材の一つとして、ステーキが使えるならいいです。沖縄イコール何々、というのをいくら増やせるかだと思うんですよ。沖縄に来たら、これもある、あれもある、と選べないぐらいのチョイスを持たせる。まあ実際、沖縄イコール海があるね、水族館、自然があるよって。では、その自然を見に来る人ってどれだけいるの？

海もきれい。ダイビングもありますけれど、では、ダイビングする人が観光客の何%いるのか。ダイビングって1人のインストラクターに対して、2、3名。うちみたいに毎日300名を1店舗でこなす、と6店舗だと1,800名。この前クルーズ船に乗ったんですけど、香港から乗って、外国の方に「何食べたい」と聞くと、ラーメンって言うんですよ。その後ステーキ、そして寿司ですよ。この3つ。

いろんな所に出してみても思ったんですけど、どこでも商機はある。やり方次第。みんな食べる場所を探している。食べる市場はすごい大きい。わかりやすいかたちで、どうアプローチするのか。うちは肉食えよって、本当にそれしかないの。お客さんに対して、こういう人に来てほしいとか、食べ方のこだわりはないです。簡単だけどちゃんとしないといけないこと。当たり前のことを当たり前に。基本的なことを毎日積み重ねていく。



—その積み重ねの有無で、生き残れるかどうかは違ってくるのでしょうか。

シンプルに物事を持っていかないと出来ないのかなと。特にうちはお客さんが入っているから、量をこなすために、ものを考える。お客さんが入ってなくて、入れるために考える労力と違うと思うんですよ。クオリティを下げない。お肉に関してもそうだし、歩留まりがちょっと今1%高くなっているから、歩留まりをもうちょっとよくしてくれって。それを1%やるだけで利益が1%上がるので、現場がやるのは、そういう細かいところ。自分がやるのは、こういう取材もそうですけれど、みんなに伝えていく事だと思っている。

—これからますます忙しくなりますね。

そうですね。今年12月には浦添と具志川ジャスコ、宮古島は来年の1月か2月、近々で言うと11月15日に公設市場近くにもう1店舗出します。県外では仙台に12月21日オープン予定です。

店舗はまだまだ伸ばす予定でいます。100店舗、200店舗まで持っていこうと考えています。ただ数は決めていません。なんだか満足してしまいそうなので、ある程度、100店舗ぐらいと。100店舗出したときに燃えつきないかなと。もういいやと思ってしまうと、会社自体がダメにならないか。そういう意味では常に食欲に持っていきたいと思います。沖縄県内だけでなく県外にも出だし、県外で終わりかと言ったら海外もあるし、全部含めて1,000とか2,000になっていく。あまり目標を決めたらダレるんじゃないか。もういいよと止めてもそれなりに残ると思うけれど、そういうスタンスではない。

—本日はお忙しい中、誠にありがとうございました。

(聞き手：調査第2部)



平成29年度沖縄県受託事業 「先端技術活用によるエネルギー基盤研究事業」

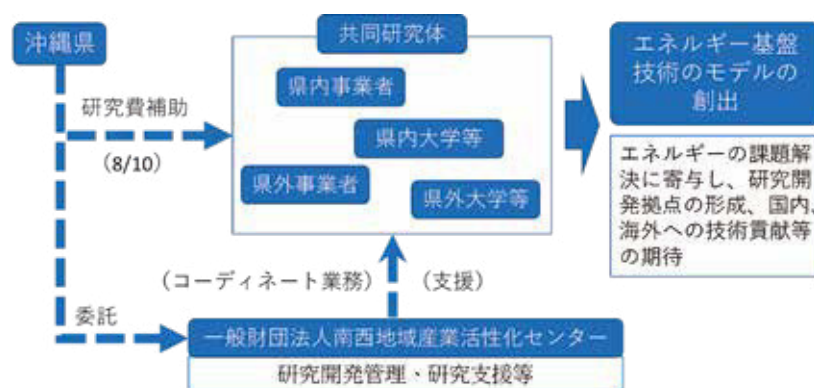
NIACは、沖縄県が実施する「先端技術活用によるエネルギー基盤研究事業補助金」を活用して展開されている研究開発を効果的・効率的に推進するためのコーディネート業務を沖縄県から受託し実施しています。

沖縄県の「先端技術活用によるエネルギー基盤研究事業」は、沖縄県における知的・産業クラスターの発展・強化及びエネルギーの課題解決を図るため、産学官連携による先端技術を活用したエネルギー基盤技術に関する共同研究への補助金交付と、研究支援のためのコーディネート業務を実施しています。

NIACは、沖縄県内の事業者を含む共同研究体が、本事業補助金を活用して実施する研究開発を効果的・効率的に推進し、研究成果を円滑に事業化に結び付けるためのコーディネート業務を沖縄県から受託しています。

対象となる共同研究は、先端技術を新エネルギーや再生可能エネルギー基盤技術へ活用するなど新規性の高い研究開発等とし、沖縄県内の事業者と大学等研究機関が連携した共同研究体が、沖縄県内で研究開発の全部又は一部を実施すること等を要件として、沖縄県が公募し、4つの共同研究が採択されました。

各共同研究体は沖縄県から補助金の交付を受け、NIACの支援も受けつつ、現在、研究開発を推進しています。



「先端技術活用によるエネルギー基盤研究事業」スキーム

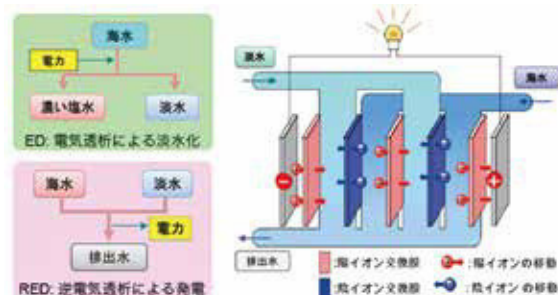
研究開発テーマ 高濃度塩水から電力を得る濃度差エネルギー変換システムに関する研究開発

(補助事業者) 株式会社宜野湾電設、株式会社正興電機製作所、株式会社スマートエナジー沖縄

(大学等) 国立大学法人琉球大学、国立大学法人山口大学

(構成員) うちなー電力株式会社、有限会社翁長電気工事

海水や河川水などの塩分濃度の差を、イオン交換膜によって電力に変換する技術である「逆電気透析 (RED) 発電」の実用化に向けた研究開発を行う。RED 発電は海水温度が高く、塩分濃度の差が大きいほど効率が高くなるため、沖縄は世界的にも優位な地域となる。一般海水・高濃度海水・淡水が同時に確保できる『沖縄県企業局海水淡水化センター』で、技術開発及びその蓄積のための実証実験を行う。



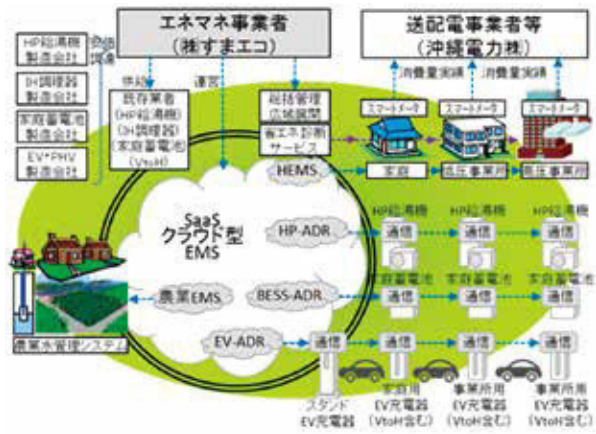
RED: Reverse Electro-Dialysis (逆電気透析)



研究開発テーマ エネルギー需要制御 IoT デバイス及びアプリに関する研究開発

(補助事業者) 株式会社すまエコ
 (大学等) 沖縄県工業技術センター
 (金型技術研究センター)
 (構成員) 株式会社日新システムズ、
 有限会社 C - RISE

太陽光発電をスムーズに受け入れ、かつ地域全体のエネルギー需給バランスを最適化し、離島スマートグリッド実現やエネルギー供給基盤強化に貢献するため、先端技術で標準化・低廉化された手法 (ENL、IoT 通信、PDS) でエネルギーの面的制御を実現するためのデバイス及びアプリの開発を行う。



研究開発テーマ 異種の再生可能エネルギー源をスマートグリッド化した自立型発電システムによる浄水供給、海水浄化システムの構築とその最適化運用研究開発

(補助事業者) 株式会社平仲、株式会社センチュリーアークス
 (大学等) 国立大学法人琉球大学

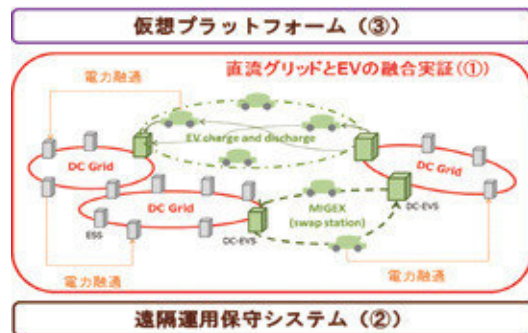
風力・太陽光など、異種の再生可能エネルギーで発電した電力を安定的にエネルギー供給が可能なスマートグリッド化したキャパシタ蓄電モジュールを活用した自立型電源システムを開発する。電源システムの実証研究として、水 (海水) 浄化システムを組み合わせ、利用者のメンテナンス負担の軽減や消費エネルギー削減を実現する制御方法の開発等、システム全体の最適化運用研究も行う。



研究開発テーマ 持続型生活基盤の構築に向けた次世代電力インフラの研究開発 (DC グリッドと EV の融合)

(補助事業者) 株式会社ソニーコンピュータサイエンス研究所 (CSL)、
 株式会社沖創工 (OSK)、株式会社ピューズ (PUSE)
 (大学等) 学校法人沖縄科学技術大学院大学学園 (OIST)
 (構成員) 株式会社オーイーエスエンジニアリング (OESE)

これまで CSL、OSK/OESE と OIST が研究開発・実証を進めてきた分散型直流 (DC) マイクログリッドシステムの技術と、PUSE と OIST が研究開発を行ってきた交換型蓄電池を使った充電機器および電気自動車と統合管理マイクログリッドシステムの技術を融合し、国内外の離島・離村、発展途上国等のオフグリッド並びにインフラ脆弱地向けに、持続型・自立型の次世代電力インフラの研究を行う。



(文責：調査第1部 緑川義行)

景気ウォッチャー調査のコメントから

内閣府景気ウォッチャー調査は、全国及び国内 11 地域の景気動向を的確かつ迅速に把握するため、様々な業種の方々（景気ウォッチャー）の協力を得て実施されている政府最速の月例景況調査である。また、景気判断の補足コメントも収集しているのも本調査の特徴的な点である。

本調査は、景気ウォッチャー（全国に 2,050 名、沖縄県内は 50 名）から現状の景気や将来の見通しの判断を頂いている。また同時に、景気判断を補足するコメントも収集しており、コメントの中身は、売上の前年比や客数の推移といった定量的なものから、消費者の様子のような定性的なものまで多種多様である。本稿では、直近での特徴的なキーワードを基にコメントを拾い上げていく。

<関東以北の日照不足>

平成 29 年の夏は、関東以北で記録的な日照不足となった（図 1 参照）。東京都内では 8 月 1 日から 21 日まで 21 日連続で降雨を記録するなど、レジャー需要が盛り上がるはずの時期に天候不順に見舞われた。その一方で沖縄・奄美では暑い日が続いた（図 2 参照）。なお、7 月 16 日には那覇で最高気温 35.1℃を記録した。

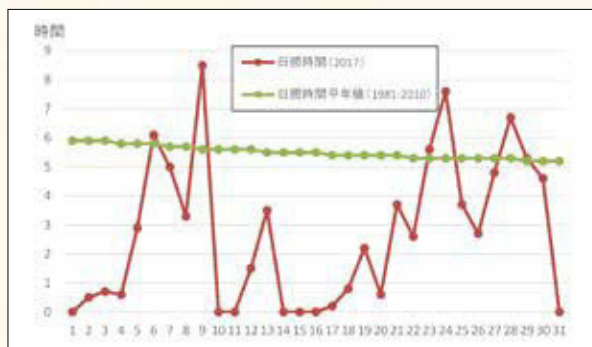


図1 8月の一日当たり日照時間の推移（東京）



図2 7月の日別平均気温の推移（那覇）

※図1、2とも気象庁HPよりNIAC作成

●梅雨明け宣言後の長雨と低温で、客の出足が伸び悩んでいる。低温は秋物の購買促進につながる

ると期待したが、洋服のみならず、季節を先取りした買物はなかなかしない傾向は全般的に変わらない。結局は夏物も秋物も売れていない。（平成 29 年 8 月調査、北関東・百貨店）

- 7月は猛暑だったが、8月に入り都心などは記録的な長雨と低温のため、アイス、飲料、冷麺等の涼味、夏物商材の動きが急激に鈍っている。（平成 29 年 8 月調査、南関東・スーパー）
- 夏休みがスタートした7月後半から来客数が減っている。特に昼間の時間帯は暑すぎるのか、通行人も少ない。（平成 29 年 7 月調査、沖縄・衣料品専門店）

<北朝鮮情勢>

平成 29 年 1 月にドナルド・トランプ氏が米国大統領に就任して以来、アメリカと北朝鮮のやり取りに注目が集まっている。北朝鮮は 4 月以降何度となくミサイルを発射しており、9 月には核実験も行っている。対してアメリカは、「あらゆる選択肢が検討されている」としているほか、北朝鮮の核、ミサイル開発を支援するものとして、中国とロシアの企業、個人を制裁対象と指定した。

- 国内景気はまだまだ上昇気流に乗ることはないと思われる。北朝鮮問題は深刻で、静観するしかないほか、企業収益の低下や人材不足による人件費の高騰、原材料価格の高騰もあるなど、景気の良くなる材料が見当たらない。（平成 29 年 4 月調査、近畿・都市型ホテル）
- 北朝鮮のミサイル問題の影響で、秋から冬に計画されていた大型のグアム団体旅行が 2 つ中止になり、約 1,000 名分、1 億円の取扱がなくなった。ミサイルが業況を直撃した状態で、足元の収支が急激に悪化している。（平成 29 年 8 月調査、東海・旅行代理店）
- 北朝鮮情勢も半ば慣れてきた感があり、韓国方面への需要が回復傾向にある。国内では、関西のテーマパークが好調だが、京阪神、東京は一昨年並みには戻っていない。（平成 29 年 8 月調査、九州・旅行代理店）

（文責：企画研究部 赤嶺 進也）

こっそりと 経済セミナー

13

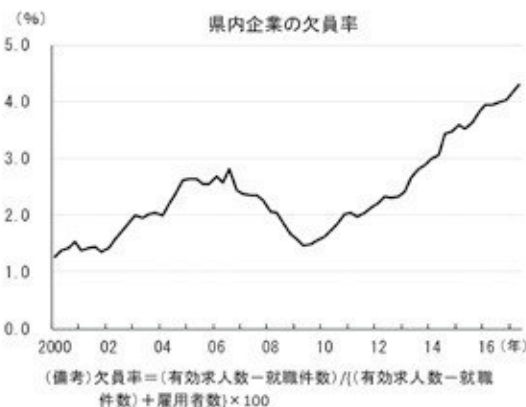
県内企業の欠員率と 構造的失業

新聞や経済誌などでよく見かける経済用語。なんとなく分かっているけど説明できない。そんなちょっと難しい経済用語について、こっそりと教えます。



県内景気は、東日本大震災後の2011年4～6月期を底に回復し、17年に至るまで拡大を続けています。今回の長期に亘る景気回復・拡大局面の要因としては、観光客の大幅な増加や沖縄振興予算の増額、住宅や宿泊・商業施設など建設投資の高水準での推移、好調な個人消費などが挙げられます。この長期におよぶ県内景気の拡大により、求人数が増加する一方で、雇用情勢の改善に伴い失業者が減少したことから求職者数が減少に転じ、最近では幅広い分野で人手不足が深刻化してきています。こうした人手不足により、県内企業の求人数は増加基調にあります。県内企業が必要とする雇用者数に対する不足数を示す欠員率は、2009年7～9月頃から上昇に転じ、16年7～9月には初めて4%になり、その後も上昇を続けています（2017年4～6月は4.3%）。また、失業率は改善傾向にあり、2017年8月の完全失業率は3.4%まで低下しています。ところで、失業には求人数が少ないことによる労働需要不足の失業と、求人側と求職側の希望や条件などのミスマッチによる構造的な失業があります。ここで失業を需要不足失業と構造的失業に分けるUV分析（失業・欠員

分析）の手法を用いて失業の要因を分析してみました。分析結果によると、需要不足失業率はリーマンショック後の09年頃をピークに、10年頃から低下傾向を続け、17年4～6月には0.01%（季節調整値）とほぼ解消されています。一方、構造的失業率は10年以降、概ね4%台で推移した後、16年後半以降は3%台後半で推移しており、足元の失業率は、ほぼ雇用のミスマッチ等の構造的失業によるものとみられます。県内企業の欠員率が上昇している背景には、景気拡大に伴い求人数が増加を続ける中で、働き手である15～64歳の生産年齢人口が減少していることも挙げられますが、企業側に欠員がありながら、一方で雇用のミスマッチ等による構造的失業が存在しており、これが欠員率を上昇させている要因ともなっています。企業側が求める資格の取得や技能向上のための職業訓練の拡充、マッチング機能の強化とともに企業側では雇用者の能力・資格に見合った賃金・労働条件の提示、職場環境の改善などに継続的に取り組んでいく必要があります。



(文責: 上席研究員 金城毅)

平成29年度

第5回理事会の開催、第4回評議員会(決議の省略)

平成29年度第5回理事会が10月23日(月)に開催され、審議が行われ承認されました。また、平成29年度第4回評議員会が書面による決議手続き(決議の省略)により提案され、11月9日付けで承認されました。

【平成29年度 第5回理事会】

第1号議案：平成29年度変更事業計画書・
変更収支予算書(案)

第2号議案：平成29年度第4回評議員会の
書面による決議手続き(案)

**【平成29年度 第4回評議員会(決議の省略)】**

第1号議案：平成29年度変更事業計画書・
変更収支予算書(案)

平成29年度

第45回全国産業活性化センター連絡会議

全国産業活性化センター連絡会議は、北海道から沖縄まで、全国各地の活性化センターが集まり、各センターの運営状況や課題、今後の取り組み方策等をテーマに意見交換する会議である。また、相互の交流親睦、特色ある地域企業等の視察も併せて実施している。

開催日：平成29年9月28日～29日

開催場所：福岡県福岡市

参加者：全国の産業活性化センター専務理事、常務理事など、10法人25名

討議事項：各活性化センターの近況、法人運営上の諸課題等、その他

視察先：株式会社安川電機(安川電機ロボット村)

福岡県北九州市に本社を置き、最先端技術でつくり出す電動機、インバータ及び産業用ロボットのメーカー。1977年(昭和52年)に日本初の全電気式産業用ロボットを生み出して以来、世界中の様々な産業の自動化・効率化・省エネに貢献している。ビジネス拠点は日本を含め世界29か国に展開しているほか、生産拠点も12か国に及ぶ。

北九州市エコタウンセンター

北九州市は、長年の「ものづくりのまち」としての産業基盤や技術力、公害克服の過程で培われた人材・技術・ノウハウ等を活かし、資源循環型社会の構築を図るための地域政策として、1997年(平成9年)に国から認定を受け「エコタウン事業」を推進。同市の環境産業振興戦略では、基礎研究から技術開発・実証研究・事業化に至るまで総合的な展開を図り、環境問題への積極的な取り組みを行っている。

(文責：総務部 平良 和也)

産学官 交流サロン

(平成29年7・9・11月)

当財団では、産学官が気軽に集まって交流する産学官交流サロンを適時開催している。サロンでは毎回、講師を招いて20分程度の講話を頂き、その後気軽なスタイルで懇談、交流している。平成29年7、9、11月に開催されたサロンのトピックス概要を以下にご紹介する。

講師の役職等は開催当時のもの。

今回の産学官交流サロンの案内や、過去の開催内容の概要は以下のサイトに記載されている。

<https://www.niac.or.jp/katudo6.htm>

平成29年
7月

日時：平成29年7月25日(火) 18:30～20:30
場所：(一財)南西地域産業活性化センター 大会議室
トピックス：「沖縄経済と今後の展望」

講師：日本銀行 那覇支店 支店長 **松本 孝一 氏**

【概略】

日本銀行那覇支店の7月公表「県内経済概況」によると、県内景気は全体的に拡大している。7月サロンは、松本支店長から沖縄経済の現状と展望を中心に話題を頂いた。今の沖縄は失業率低下や好調な消費等が見られる一方、人手不足や低い労働生産性等の課題もあり、高齢者や女性、ITの活用等に言及された。沖縄への情報通信業の誘致、国際物流ハブ事業の話題もあった。



サロンの様子 (7月サロン)

平成29年
9月

日時：平成29年9月26日(火) 18:30～20:30
場所：(一財)南西地域産業活性化センター 大会議室
トピックス：「台湾と沖縄、新南向政策など最近の話題について」

講師：台北駐日経済文化代表處 那覇分處 處長 **蘇 啓誠 氏**

【概略】

台北駐日経済文化代表處那覇分處は、台湾の領事館的な役割の民間機構である。9月のサロンは、蘇處長に台湾の話題をご提供頂いた。台湾はかつて南向政策で東南アジアとの貿易環境強化を目指したが、アジア金融危機等に阻まれた。今の蔡政権では新南向政策として、南アジアも含め関係強化に取り組んでいる。その他、台湾の歴史や沖縄との交流等にも話が及んだ。



サロンの様子 (9月サロン)

平成29年
11月

日時：平成29年11月28日(火) 18:30～20:30
場所：(一財)南西地域産業活性化センター 大会議室
トピックス：「～TeeTeeTee Project～沖縄から新たな観光型エンターテインメント常設劇場計画」

講師：株式会社シュガートレイン 代表取締役・プロデューサー **井手 裕一 氏**

【概略】

最近の沖縄観光は好調であるが、夜の観光メニューやエンターテインメントが少ないと言われてきた。11月サロンは県産映画のプロデューサーもされた井手氏に、開発中の観光エンターテインメントショーに関してお話し頂いた。入場料は大人1人5,000円と高単価ながら、空手等の沖縄伝統芸能を下地に、誰でも楽しめるナンバーバルで良質なショーに仕上げるとのことであった。



サロンの様子 (11月サロン)

(文責：企画研究部 赤嶺進也)

事務局ダイアリー

活動状況 (平成29年8月～11月)

平成29年 8月 ● March

14～15日 自主研究事業 沖縄・台湾産業経済交流事業 (於:台湾)

平成29年 9月 ● March

11日 自主研究事業 テレワークセミナー開催 (於:南西地域産業活性化センター)
26日 産学官交流サロン
28～29日 第45回 全国産業活性化センター連絡会議 (於:福岡)

10月 ● April

19～20日 全国地域技術センター連絡協議会 第2回事務連絡会 および設立30周年記念シンポジウム(於:兵庫、大阪)
23日 平成29年度 第5回 理事会

11月 ● May

9日 平成29年度 第4回 評議員会
16～17日 西地区活性化センター・産業技術センター 合同連絡会議(於:島根)
21～22日 地方シンクタンク協議会 九州沖縄ブロック意見交換会(於:福岡)
28日 産学官交流サロン

賛助会員募集のご案内

当センターでは、地域産業の活性化や発展に寄与することを目的とした事業活動を推進するため、賛助会員を募集しております。ご賛同いただいた会員には、当財団の事業活動への優先的参加をはじめ、次のような特典をご用意しております。

■会員の特典

- 事業活動の公益的意義、研究活動等を通じて、産学官との交流に参加できます。
- 地域の活性化事業、産業創造等に参画でき、技術相談、斡旋等が受けられます。
- 財団が発行するニュースレター等定期刊行物が無料で受けられます。
- 県内外の著名な研究者等とのネットワーク形成に参画する機会が得られます。

賛助会員の加入など
ご不明な点がございましたら、
お気軽にお問い合わせください!



<申込・お問合せ>

〒900-0015 那覇市久茂地3丁目15番9号
アルテビルディング那覇2階
一般財団法人
南西地域産業活性化センター 総務部
TEL (098) 866-4591 FAX (098) 869-0661



NANSEI SHOTO INDUSTRIAL ADVANCEMENT CENTER

[NIAC]とは

一般財団法人 南西地域産業活性化センター (Nansei shoto Industrial Advancement Center)の略称で、沖縄県と奄美群島の南西地域を拠点とする公益法人として昭和63年1月に設立され、平成23年4月1日に一般財団法人に移行しました。「南西地域のシンクタンク」として地域産業活性化の各種事業を行っています。