

2016年(平成28年)11月30日(水) 第20回 例会 (通算2726回)



Weekly Report No.2607

Rotary International District 2580

石垣ロータリークラブ

人類に
奉仕する
ロータリー

地区ガバナー：上山 昭治氏



RI 会長：ジョン・F・ジャーム

「出会いを大切に」

ロータリーレート \$1=¥102

石垣ロータリークラブ55年のあゆみ

1978～1979年度



十八代会長 山城 明

副会長	石垣 信亨	幹事	渡嘉敷 兼康
副幹事	石垣 信憲	会計	喜友名 盛包
会場監督	池間 武福	クラブ奉仕	石垣 信亨
社会奉仕	富川 盛博		

●身体障害者の職業訓練施設「おもと学園」へ職業訓練の一助としてハタ織り機2機、コピー機1台を贈呈。

《社会情勢》

1979年・那覇ー石垣にジェット旅客機就航

- ・全郡の全国ダイヤル化成る
- ・「石垣第二中」校名問題決着
- ・具志堅 V10 に成功
- ・八重山で初の養護学校スタート



1978～79年度 RI会長
クレム・レヌーフ
(豪州・ナンバーRC)



【RIテーマ】

REACH OUT...

手をさし伸べよう...

ロータリー財団 100周年おめでとう!

会 長	： 前木 繁孝	副 会 長	： 大浜 一郎	幹 事	： 前原 博一
副 幹 事	： 宮城 早人	SAA・出席	： 遠藤 正夫	情報・会報	： 宮良 薫

例会日 水曜日 12:30～13:30
 例会場 ホテル日航八重山(0980)83-3311
 事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4

TEL/FAX(0980)83-2917
 URL <http://ishigaki-rotary.jimdo.com>
 E-mail ishirotyar@ninus.ocn.ne.jp

— . . . 第2725回 2016年11月16日(水)例会報告 — . . .

- 司会進行：小底 厚子
- ロータリーソング：奉仕の理想・四つのテスト
- ソングリーダー：白道 直行
- ゲスト：保久盛長哲氏(沖縄銀行常務取締役)
松田 敦氏(沖縄銀行八重山支店長)
- メイクアップ：仁開 一夫・玉城 守雄

■出席報告

会員総数 41名 出席義務会員 40名
出席数 26名 欠席数 14名
出席率 65.00%(11月通算出席率 65.83%)

☹️本日のここにこ

	小計	累計
BOX	¥4,000	¥94,000
コイン	¥3,642	¥74,059
合計		¥168,059

- 保久盛常務をお迎えして、本日の卓話ありがとうございました。(前木 繁孝)
- 保久盛常務に感謝申し上げます。(大濱 達也)
- 保久盛常務本日は卓話どうもありがとうございました。(前原 博一)
- 沖縄銀行保久盛常務、卓話ありがとうございました。(大浜 勇人)

会長挨拶：前木 繁孝

先週の例会はたくさんの会員の皆様に参加して頂いて、米山の奨学生をご紹介することが出来ました。本当に感謝申し上げます。先週は3人の米山奨学生、ロータリー財団の奨学生、合計4名とそれに随行して11名の役員の皆様が東京、沖縄本島からお越しいただきました。それだけ米山に対して重きを置いていると事がうかがえると思います。7月に上勢頭保さんから特別寄付50万円、そして先週は4人で40万円の特別寄付を致しました。その事が新聞に掲載されて、ロータリーの取り組みを一部お知らせする事ができました。先輩からも電話がありました。新聞記事を読んだぞと、どうせなら外国の方に寄付をするのではなくて、地元石垣のためにやるべきではないかというお話でもありました。そこで私は日本全国のロータリアンが一大事業として捉えていて、奨学生は難関をクリアして、奨学金を受けて勉強している方たちですから、その方たちが本国に戻って日本の素

晴らしさを伝えていく、沖縄に来ている奨学生たちは沖縄の素晴らしさを国に戻って必ず伝えるわけです。それが日本のためになっているんだと先輩に説明をして理解をして頂いたところです。もちろん地元に関しても努力をしています。高校にパソコンを寄付したり、昨年も奉仕作業として清掃活動をしている施設に、地区から補助してもらい清掃用具一式を贈呈させていただいた事もあります。こういった事をしっかりロータリーの事を知らない皆様の一つずつお伝えする事も大事なと感じております。

私もスタートして早4ヶ月が過ぎまして、こうして例会に確実に参加をして下さる皆様に、本当に有難いと感じております。7月に大浜一郎さんに会長をバトンタッチした後も間違いなく例会には可能な限り100%出席するだろうという、その気持ちがひしひしと湧いてきております。会員の皆様一人一人がロータリーライフを愉快地楽しく有意義に過ごして頂ければと思います。

今日は沖縄銀行の本店から常務取締役保久盛様をお迎えしております。石垣出身で常務まで上り詰めている方は、今までいっしょになかったはずです。沖縄銀行にどっぷりつかって、地元郷友のためにご尽力いただいております。テーマは「沖縄大交易会の取り組みについて」となっております。そしてまた沖縄銀行松田支店長もお越し頂いております。今日はよろしくお願い致します。

ゲスト卓話：保久盛 長哲氏

沖縄銀行 常務取締役

テーマ「沖縄大交易会の取り組みについて」



今回は沖縄大交易会の取り組みについて、またMICEの展開と展示会ビジネスについてお話をさせていただきます。

沖縄銀行では平成22年に沖銀「美ら島商談会」を主催しました。きっかけは産業まつりの時、当時県工業連合会の会長・久米島の久米仙の島袋周仁社長から産業まつりを機会として、商談会をしないかという提案がありまして、武道館で第1回を開催しました。ただしテーマは食材のみにさせてもらっています。それが発端になって3回ほど開催しました。当時我々沖縄銀行では「美ら島商談会」は短期ではなく、10年かけてビジネスに繋

がればという事で、腰を据えて取り組むつもりでした。平成2年設立の沖縄懇話会という、沖縄の経済・文化の一層の発展向上に資するため、地元沖縄と本土の経済人による交流の場がありまして、平成24年沖銀会長の安里が事務局長をしていた関係で、オリックスの宮内さん、ダイキン工業の井上さん等と話をしまして、平成26年沖縄懇話会設立25周年事業として「沖縄大交易会の開催」を提言し、「美ら島商談会」を「沖縄大交易会」へ発展、集約させるという事で、沖縄懇話会へバトンタッチいたしました。以下、沖縄大交易会についての説明になります。

「東アジアの中心に位置し、古くから周辺諸国との交易で栄えてきた沖縄。この沖縄の地理的優位性を生かした沖縄国際物流ハブが構築されました。壮大な輸送ネットワークを用い、日本の食品輸出を活性化するために開催されるのが沖縄大交易会です。全国の特産品と海外からのバイヤーを一挙に集めた国際商談会としては、日本最大級の国内特産品の海外販路を切り開く、大きなビジネスマッチングを実現します。国内で集荷した商品を最短で翌日にはアジアの主要都市まで配送する事が出来る航空物流ハブネットワーク。止めない物流をキーワードに鮮度保持や小口配送が可能となりました。今後は那覇港とも連携した海と空の国際物流ネットワークも強化され、国内食品輸出の更なる活性化が期待されます。沖縄県では国際物流ハブを利用し、海外へ輸出する際の輸送費の一部を支援しており、輸送コストを抑えられるというメリットもあります。

沖縄大交易会の最大の魅力は、個別商談会としては国内最大級の海外バイヤー数にあります。中国、香港、台湾、シンガポール、タイなど16の国と地域から約110社の海外バイヤーを集め、国内バイヤーを含めると約160社とのビジネスマッチングを行う事ができます。現地へ出向くことなく一度にこの規模のバイヤーを相手に出来るチャンスは沖縄大交易会の大きな魅力です。また個別商談における高い成約率も大きな特徴の1つです。実績として、全商談件数のうち成約見込みを含む成約率は約25%の高い割合を実現。また継続交渉として前向きな結果を得た商談については半数以上にのぼり、バイヤー側の意識の高さも窺えます。沖縄大交易会では海外進出は初めてというサプライヤーの方々にも安心してご参加いただけるサポートを準備しています。商談会当日までの間、各地にて事前研修会を開催し、海外市場に詳しい講師による市場別の勉強会や商談ロールプレイング、

商品展示のポイントまでをレクチャー。商談成約を目指す具体的なカリキュラムで支援していきます。商談会当日の通訳サポートはもちろん、商談会後のフォローワークや各種相談にも対応致します。そして参加するバイヤー及びサプライヤー情報を事前に確認できるビジネスマッチングサイトもご利用いただけます。このサイトではバイヤー、サプライヤーそれぞれのニーズや条件を抽出して紹介する商品検索機能及びバイヤー紹介機能、そして双方の商談希望を受け付ける商談希望機能をご利用いただけます。これらの機能を活用し商談を行いたい企業を選ぶことができます。双方の希望内容を集約しマッチングさせた上で、当日の個別商談プログラムが作成されます。沖縄大交易会ではこの仕組みによって、より精度の高いマッチングを実現させております。また当日は固定されたサプライヤーブースをバイヤーが移動していく、沖縄大交易会ならではのシステムで個別商談会とフリー商談会を実施致します。個別商談会では事前に組まれた商談プログラムに従って1回30分の商談を行います。そしてフリー商談会では見本市や展示会のようにバイヤーが気になる商品や企業のブースを自由に周回することができます。バイヤーに直接試食などの提供も行えるので、より深く商品の魅力を伝えることができます。マッチングサイトでの効率的な商談プログラムに加え、当日のスムーズな個別商談会とフレキシブルなフリー商談会、これらのプロセスにおいて万全のサポート体制を用意しておりますので、初めて参加されるサプライヤー様でも安心して商談に臨んで頂けます。

商品の魅力をダイレクトに伝える事が出来、見事商談成約を果たした喜びはひとしおです。また沖縄大交易会では商談会の他にもサプライヤー様、バイヤー様の交流の場としてレセプションも開催しております。サプライヤー様よりご提供いただいた食材をホテルシェフが調理するフードショーではバイヤー様にご試食頂くことができますので、商品の魅力を大きく引き出したアプローチも行えます。今後もさらなる需要が期待される日本の食文化、世界中の情報が簡単に手に入る今だからこそ、自社製品を効率的に海外に広めていく事がカギとなるでしょう。これからも沖縄大交易会は日本と世界を結ぶ架け橋として、発展していきます。未来を切り開く一歩がここから始まります。」

今年は11月21日～22日に「第3回沖縄大交易会」をコンベンションセンターで開催致します。今回県外のサプライヤーが185社、県内が69社、

バイヤーが申し込みベースですが、海外 137 社、国内 75 社になります。海外で一番多いのはシンガポールのバイヤー23、それから香港、中国、台湾となっています。これら東南アジアを我々は壮大な市場と考えております。

大交易会の意義ですが、国としましては地方創生、農林水産物輸出促進、海外への展開の支援。沖縄県としては 21 世紀ビジョンの実現、それと合わせて県内企業育成、インバウンドへの波及効果。各自自治体にとっては地域内企業の成長支援、海外展開支援。それからサプライヤーにとっては販路の拡大、売上高向上。バイヤーにとっては、世界一安心安全な日本の産品を仕入れる機会がほしいということでございます。我々金融機関としましては地域創生とトップラインの収益を上げるための支援をやって行きたいと考えております。

それから MICE 施設についてですが、MICE は頭文字です。M (Meeting) は会議とか研修とかセミナーです。それから I (Incentive Tour) は交渉旅行とか招待旅行。C (Convention または Conference) は大会、学会、国際会議。E (Exhibition)。沖縄銀行では最後の Exhibition (展示会) のビジネスに非常に期待をしております。当初沖縄県は 2 万㎡を構想しておりました。我々は 5 万㎡の要求を続けて参りました。最終的には 4 万㎡の大型 MICE 施設ができます。与那原から西原にまたがる東浜タウンに MICE が出来まます。壮大な箱を造って、展示会の度に仕切りを変えるということでありまます。グランドオープンが 2020 年の 9 月頃の予定です。4 万㎡でも狭いです。世界から見ると日本最大の東京ビッグサイトが 72 番目で 8 万㎡、幕張メッセで 7 万㎡です。

最後に展示会ビジネスについて考えてみたいと思います。世界中から出展者と来場者が来て活発に商談する。そうすると必ず専門の分科会(会議)が始まります。出展者数が多ければ、展示会の魅力が増し、世界中からより多くのバイヤーたちがやってくるという事になるかと思ひます。その経済効果を考えますと、宿泊、飲食、交通等が大幅に増大します。装飾、警備、通訳会社の売上げ高も増加して雇用も拡大します。それから観光地を潤すというのがあります。見本市の展示会ビジネスの来る方はビジネスマンです。比較的消費高も高く、通常観光客の 2 倍と言われていまます。これらを取り込みたいという事でございます。沖縄はアジアの物流の集積地として、経済的ハブになる可能性が非常に高いと思ひます。

見本市の都市沖縄は可能か？我々は可能である

と考えております。巨大な生産地、消費地でなくとも、見本市都市にはなれます。沖縄はアジアの中心地にあると思ひますので、国際見本市開催には最も最適ではないかと考えております。それから沖縄は日本を代表する観光リゾート地でありますので、見本市の開催都市として優位性があると思ひます。国際展示ビジネスをやる時に、1 本あたり 1,000 社呼んだ時の参加者の総数 3 万人、宿泊人数 28,500 人、雇用者数 4,000 人、商談金額 100 億円、経済効果 32 億円というふうに試算しております。将来的に年間にこれらの展示会が最低でも 10 本、場合によっては 30 本くらい開催できればと考えております。

～例会風景～



卓話の記念
にバナーを
贈呈！