

【補論B】開業率全国一の沖縄県宜野湾市

岡室博之

1. はじめに

第3章で明らかにされたように、全国的に開業率が低迷している中で、地域による開業率の違いは非常に大きい。全国の市区（区は東京23区のみ）のうち、1990年代後半（1996～99年）において、全産業の事業所の開業率が最も高いのは、沖縄県宜野湾市であった（図表B-1）⁽¹⁾。この期間における宜野湾市の開業率は29.9%、廃業率は18.8%であり、事業所の純増率は11.1%である。この「開業率ランキング」のトップ10には、東京都の渋谷区、港区、中央区も入っているが、宜野湾市における開業率はそれらの地域よりも高い。また、全国的に開業率の高い地域では廃業率が開業率を上回っているのに対して、宜野湾市では開業率のほうが高く、事業所数が純増しているのが注目される。

宜野湾市は沖縄県の中の例外ではない。トップ10には宜野湾市の他に豊見城市が第四位に入っており、この表にはないが二十位以内に浦添市と具志川市が含まれる。県内経済圏別に見ても⁽²⁾、宜野湾市を含む沖縄県中南部は全国一である（図表B-2）。沖縄県における開業率が相対的に高いのは最近の特徴ではない。小

図表B-1 開業率上位10市区（1996～99年全産業事業所）

順位	都道府県	市区	開業数	廃業数	開業率	廃業率
1	沖縄県	宜野湾市	1,237	770	0.299	0.189
2	北海道	伊達市	396	194	0.287	0.140
3	東京都	渋谷区	8,074	8,746	0.267	0.289
4	沖縄県	豊見城市	332	256	0.231	0.178
5	東京都	港区	9,271	11,321	0.230	0.281
6	神奈川県	相模原市	4,824	3,523	0.224	0.164
7	東京都	中央区	9,473	13,244	0.213	0.298
8	奈良県	天理市	535	275	0.209	0.107
9	東京都	多摩市	701	727	0.206	0.213
10	茨城県	守谷市	304	245	0.205	0.166
全国市区平均			900	1,283	0.107	0.149

* 開業率＝1996～99年開設事業所数/1996年事業所数

* 廃業率＝1996～99年廃業事業所数/1996年事業所数

(出所) 総務省「平成11年事業所・企業統計調査」より算出・作成。

図表 B-2 開業率上位10経済圏 (1996～99年全産業事業所)

順位	都道府県	県内経済圏	開業数	廃業数	開業率	廃業率
1	沖縄県	中南部	11,263	13,496	0.189	0.226
2	兵庫県	神戸市	13,718	14,788	0.183	0.198
3	東京都	区部センターコアエリア	55,713	77,243	0.173	0.239
4	福岡県	福岡地域	17,744	22,187	0.160	0.200
5	神奈川県	県央・津久井	10,619	10,843	0.160	0.163
6	滋賀県	湖南	4,421	4,701	0.144	0.153
7	東京都	多摩中央部南エリア	7,381	9,342	0.143	0.181
8	宮崎県	県央	3,902	4,881	0.141	0.177
9	大阪府	北大阪地域	8,682	11,201	0.138	0.178
10	宮城県	県中南部	10,357	14,411	0.136	0.190
全国経済圏平均			4,011	5,733	0.098	0.143

*開業率=1996～99年開設事業所数/1996年事業所数

*廃業率=1996～99年廃業事業所数/1996年事業所数

(出所) 総務省「平成11年事業所・企業統計調査」より算出・作成。

林 (2004) によれば、1972年の日本復帰以来、沖縄県は全産業の開業率でこれまで常に全国一であった。

東京近辺のような「都会」で開業率と廃業率が高いのはよく知られているが、なぜ沖縄県南部、しかも宜野湾市で開業率が特に高いのだろうか。独自の歴史と風土に裏付けられた県民性によるものだろうか。沖縄県に特有の開業支援措置によるものだろうか。あるいは、他に何らかの開業促進的な経済環境があるのだろうか。筆者の知る限り、これまでこの疑問に正面から取り組んだ人はおらず、この疑問に対する答えは得られていない。そこで本章は、宜野湾市のデータを詳細に検討することにより、また宜野湾市の新規開業者と開業支援機関の関係者に対する聞き取り調査を通じて⁽⁴⁾、この謎の解明に挑戦する。

県民性がこの疑問に対する唯一の答えであれば、日本の他の都道府県が宜野湾市の事例から学ぶことは何もない。また実際のところ、このような答えは十分な説明になっていない。説明できないものを県民性の影響であると言い換えているだけだからである。そもそも、県民性の影響を直接検証することは非常に困難である。従って本章の議論の重点は、県民性ではなく、独自の開業支援措置や開業促進的な経済環境の検証に置かれる。

本章の構成は以下の通りである。第2節で、まず、宜野湾市の地理的条件や産業構造などの概要を説明する。次に、第3節で、沖縄県および宜野湾市における開業支援措置について記述する。第4節で、宜野湾市の運営するインキュベーション

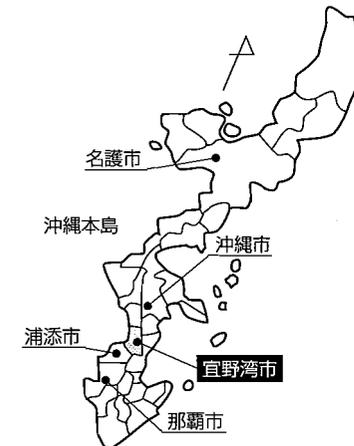
ン施設の入居企業の事例を2件紹介する。第5節で、本章の議論をまとめ、「宜野湾市の謎」に対する一応の解答を導き出す。

2. 沖縄県宜野湾市の概要

宜野湾市は沖縄本島南部、那覇市から北に約12キロメートルに位置しており、那覇空港および那覇市中心部からの所要時間は車で30分程度である。東シナ海に面し、那覇から北に延びる国道2本(58号、330号)が市の東西を貫く交通の要衝である(図表B-3、図表B-4)。面積は19.6平方キロメートル、人口約8万8000人(2004年4月末現在)、人口密度は1平方キロメートルあたり4496人である(宜野湾市ホームページより)。近年、那覇市のベッドタウンとして人口の増加が著しい。なお、市の中央部と北部、市域の約3分の1が普天間飛行場等の米軍基地である。市街は、米軍施設に挟まれて、またそれを囲むように広がっている。このように、宜野湾市は長い間米軍施設と共存してきた。

次に、宜野湾市の産業構造を見てみよう。2001年の総務省「事業所・企業統計調査」によれば、宜野湾市では全産業の事業所に占める製造業事業所の割合が2.7%と極端に低く、卸売・小売・飲食店(46.6%)とサービス業(30.4%)が大半を占める。製造業の出荷額は市全体でわずか48億円である。全国平均では、製造業が10.3%、卸売・小売・飲食店が41.0%とサービス業が28.8%であるので、宜野湾市では全国平均と比べても製造業の比重が顕著に低いことが分かる

図表 B-3 宜野湾市の位置 (宜野湾市ホームページより)



図表 B-6 主な開業率影響要因——宜野湾市と全国平均の比較

指標	年次	宜野湾市	全国市区平均
人口増加率 (%)	1990-95	9.2	1.7
製造業平均賃金 (千円)	1998	2,737	4,204
完全失業率 (%)	1995	13.8	4.3
専門職・技術職比率 (%)	1995	17.4	12.1
大卒者比率 (%)	1995	12.6	11.7
持家世帯比率 (%)	1995	45.2	66.4
1平方キロあたり事業所数	1996	217	120
製造業事業所比率 (%)	1996	2.9	11.4
事業所平均規模 (人)	1996	6.6	8.8
住民千人あたり市職員数 (人)	1996	8.8	11.6

(出所) 総務省「国勢調査」「事業所・企業統計調査」等から算出・作成。

超える9.2%、1995年の失業率は全国平均の3倍を超える13.2%、1996年の製造業事業所比率は全国平均のほぼ4分の1の2.9%である。

第3章の図表4-3のモデル5～8の推定結果(最小二乗法)に宜野湾市のデータを入れて、理論的な開業率を計算すると、13.2%～13.9%になる。つまり、宜野湾市の実際の開業率29.9%のうちの半分近く(44～46%)は第3章のモデルによって説明できるのである。また、統計的に有意な説明変数のうち、開業率への影響力が最も強いのは専門職比率、次いで大卒比率と失業率であり、これらの人的資本要因を合わせると、実際の開業率の5分の1程度、理論的な開業率の半分弱を説明できる。それに対して、持ち家比率や事業所平均規模の影響は非常に小さい。

以上のように、宜野湾市は開業を促進する地域特性を多く備えている。特に、人的資本の要因は実際の開業率に対して強い説明力を持っている。宜野湾市における大卒比率と専門職比率が全国平均を明瞭に上回っているのは、市内および近隣地域に複数の大学が立地していることと無関係ではないだろう。

3. 沖縄県および宜野湾市の開業支援

次に、沖縄県および宜野湾市がどのような開業支援を行っているかを概観する。

(1) 沖縄県による開業支援

県レベルで開業支援に関わっている機関はいくつかあるが、特に重要なものとして(財)沖縄県産業振興公社と沖縄振興開発金融公庫を挙げることができる⁶⁾。沖縄県産業振興公社は「県内商工業の生産技術の向上及び経営の合理化等を促進するため、産業振興に必要な事業を行い、本県産業界の健全な発展に寄与するこ

とを目的に」(同公社ホームページより)1971年に那覇市に設立された公益法人である。沖縄振興開発金融公庫(那覇市、1972年設立)は沖縄県独自の政府系金融機関として、本土の国民生活金融公庫、中小企業金融公庫、農林漁業金融公庫、住宅金融公庫、日本政策投資銀行等の担当する融資・出資業務を総括的にを行い、民間の金融機関の少ない(琉球銀行、沖縄銀行、沖縄海邦銀行、コザ信用金庫、沖縄県労働金庫、農協・漁協のみ)沖縄県で企業の資金調達において重要な地位を占める。

沖縄振興開発金融公庫は県内の新規開業者および開業後間もない企業に対してさまざまな融資・出資を行っている。「新創業融資制度(保証人特例)」は、開業予定者に対して開業資金を750万円まで無担保・無保証で融資するものである。開業後5年以内の企業に対する融資制度としては、「沖縄創業者等支援貸付」、「女性、若者、シニア起業家支援資金」、「新規開業支援資金」がある。また、新規開業者・開業後5年未満の事業者と新規事業開拓者を対象とする「新事業創出促進出資」という出資制度があり、2002年度から2005年度までの4年間の累計実績は24件、合計出資額4億8730万円(1件あたり約2000万円)となっている(同公庫ホームページより)。

沖縄県産業振興公社(那覇市、1971年設立)の行っているさまざまな事業のうち、新規開業支援に関するものは、創業者支援資金の斡旋と融資、インキュベーション施設の運営、沖縄ベンチャービジネスサポート事業の三つである。

第一の創業者支援資金については、限度額を1000万円として、融資期間7年間、2.3%の固定利率(2005年9月現在)で運転資金・設備資金の斡旋および融資を行っている。1997年度から2004年度までの8年間の累計件数は1663件、累計金額は約107億3000万円(平均約645万円)である。支援対象企業は増加傾向にあり、2004年実績は、斡旋176件、融資114件の合計290件であるが、問い合わせ・相談は年間約1200件あるという(同公社内部資料・インタビューより)。

第二に、同公社は那覇市内で15室のインキュベーション施設「企業化支援オフィス」を運営している。入居期間は最長3年で、入居企業は入居後2年以内に法人化する義務がある。創業予定者および創業から1年以内の企業を対象とし、業種は原則として沖縄県産業創造アクションプログラムに掲げられたもの(食品、医療・バイオ、観光関連、情報、環境関連、物流・流通)に限られる。入居企業には、専門のアドバイザーからの総合的なコンサルティングサービスが無料で提供される。2006年3月現在、8社が入居している(同公社のホームページより)。

第三の沖縄ベンチャービジネスサポート事業は、最近始まった新しい取り組みで、沖縄県の地域特性・優位性を活かした情報通信、バイオ・健康、環境等の分野でビジネスプランを全国から募集し、インキュベーション・ルームを提供し、金融機関やベンチャーキャピタルとのビジネス・マッチングを行い、専任のマネージャーが付いて集中的に創業を支援するというものである。2005年度には14件の募集を行い、予定を上回る15件を採択して創業を支援し、2006年3月に1年間の支援の成果が一般向けに報告された。

(2) 宜野湾市による開業支援⁽⁷⁾

宜野湾市で開業支援を担当するのは、市民経済部産業振興課である。この部署は、市内に宜野湾ベイサイド情報センターというインキュベーション施設を所管・運営している。これは沖縄県内に18箇所あるインキュベーション施設の一つであり、情報産業の企業を対象にしている⁽⁸⁾。同センターは那覇市から国道58号を通過して宜野湾市に入ってから、那覇空港から車で約35分の位置に立地している。2003年5月に運営を開始し、現在、ソフトウェア開発、システムサポート等の事業を行う10社が入居している（入居企業の詳細については、同センターのホームページを参照されたい）。ただし、このうちインキュベート事業の対象になる創業初期の企業は2社のみである。

宜野湾市は同センターの運営のために年間4500万円弱（平成18年度予算）を支出している（そのうち約2200万円は施設使用料収入等で回収される）。入居企業のオフィス賃料は1平米あたり約1000円（インキュベート事業対象企業はその半額）で、電気代は各企業の負担となる。入居期間は4年間であり、入居企業に対しては、公的支援の紹介や助成申請の支援、業務のマッチング等のサービスが提供されている。また、同センターは外部の企業に対しても積極的に経営アドバイス等の支援を行っている。

次に、宜野湾ベイサイド情報センター入居企業のうちの2社を、ある意味で対照的な事例として紹介し、IT産業における最近の開業企業の実態を明らかにする。

4. 最近の開業企業の事例⁽⁹⁾

(1) 有限会社ソフトファクトリー

同社は1997年11月に現社長である比屋根修氏によって宜野湾市で創業された。2005年4月現在の資本金は750万円、従業員数は35名である。同社の資金調達には沖縄振興開発金融公庫からの借入に依存している。必要な資金をかなりの低利

で借りられるので、同公庫からの借入は十分に魅力的だということである。

主な事業内容はシステムの設計・製造・運用である。この業務のためには優秀な人材を確保し、常に新たな技術を学習させることが何よりも重要である。同社はそのために東京にもオフィスを持ち、積極的に東京など県外から学生を採用し、また沖縄県にない新技術の習得や資格取得等を目的として、社員を東京の提携先企業での2～3年間の長期研修に派遣している。同社はまた、ベイサイド情報センター入居企業7社で「21世紀型ソフトウェア開発企業コンソーシアム」（沖縄県宜野湾市IT企業連合OGITA）を形成し、ソフトウェアの共同開発、産学連携（県内大学からのインターンシップ受け入れと共同研究）、県外企業との連携（人材育成、開発受託等）を行っている。

同社にとって、那覇市および空港に比較的近く、交通の便が良いことが、宜野湾での操業の重要なメリットである。さらに、入居しているインキュベーション施設がIT企業に特化していることは、小さな産業集積として同社が同業他社と密接な事業連携を行う下地となり、同社の発展を支えていると考えられる。

(2) 有限会社コンピュータケア

同社は2002年11月に現社長である大高邦男氏によって創業され、2005年9月現在の資本金は300万円、従業員数は社長を含めて3名である。同社は創業以来、金融機関からの借入を行わず、外部からの出資も受けず、すべて自己資金でまかなっている。同社はシステムサポートを事業内容としており、一般家庭とオフィスにおけるコンピュータ関係のトラブルの解消サービスを提供している。

創業者である大高邦男社長は1971年生まれ（創業時31歳）、東京都の出身である。米国の大学で情報科学を専攻し、卒業後は日本IBMのシステムエンジニアを経てコンサート企画等の会社を設立した。観光で沖縄に来て以来沖縄に惚れ込み、自己資金のみで、コネも土地勘もない沖縄で同社を開業した。チラシ配りなど地道な営業を重ねて、現在は安定的な取引先（年間契約）を約30社抱え、経営が軌道に乗っている。

上記のソフトファクトリーが沖縄県に根ざしながら県外、特に東京との交流（人材の確保・研修）に積極的であり、市場をむしろ広く県外に求めているのに対して、同社は東京出身者が本土での勤務・開業を経て沖縄県での開業を選択し、県内のニーズを満たしているという点で、両者は対照的なケースであると言える。大高氏が沖縄を新たな開業の地に選んだ一番の理由は、沖縄の風土や自然環境にあると思われるが、沖縄県での開業が有利な理由として、大高氏は次の3点を指摘した。第一に、小規模事業所が多く、業者間の繋がりが緊密で集積の利点

を得やすいこと、第二に、顧客が地理的に狭い範囲に集中し、顧客への対応が容易であること、第三に、一般に沖縄企業の顧客ニーズへの対応が東京よりも遅いので、東京で鍛えられた企業家は競争上の強みを発揮しやすいこと、である。

5. 考察とまとめ

以上、本稿では、全国の市区の中で事業所開業率トップの沖縄県宜野湾市に注目し、宜野湾市の概況および地域特性（立地条件）を明らかにし、沖縄県および宜野湾市の開業支援措置を概観し、また宜野湾市内のインキュベーション施設入居企業の事例を通じて、IT産業における最近の新規開業企業の実態を紹介した。最後に、本稿の課題である、宜野湾市における高い開業率の謎に立ち戻り、その要因について考察する。

筆者が主に宜野湾市で行った、関係者へのインタビュー調査（宜野湾市役所産業振興課・宜野湾市商工会・沖縄県産業振興公社・宜野湾ベイサイド情報センター）の中では、この謎は解明されなかった。沖縄県南部、あるいは宜野湾市のみにあてはまる特別な要因は指摘されなかったのである。筆者が調べた限り、沖縄県および宜野湾市が、これまで全国に例を見ない特別な開業支援措置を実施した形跡は見られない。沖縄県レベルの支援措置は1990年代にも行われており、その効果を見無視することはできないが、他の都道府県に見られないほどの規模や密度で支援が行われた証拠はない⁴⁰。宜野湾市による開業支援措置として注目すべきものはインキュベーション施設の運営であるが、これも開設されたのが2003年であり、IT企業10社が入居するだけであるので、1990年代後半における開業率の高さ、特に不動産における開業の急増を説明できない。

沖縄県の新規開業者は資金調達面で不利であると、筆者は考えていた。前述のように地元には民間金融機関が少なく（都市銀行の支店はほとんどなく、地方銀行が三つと信用金庫が一つあるだけで、後は農協・漁協のみ）、そこから融資を受ける可能性が少ないというのが、その根拠である。また、本土との距離を考えると、他県の金融機関からの融資の可能性も乏しい。それにもかかわらず、開業率が高いのはなぜか。そこで筆者が関心を寄せたのが、「模合」と呼ばれる沖縄県独自の講の伝統である。これは同じ地域内の同業者等が数名で資金をプールし、さまざまな投資を行うもので、今でも多くの企業家が模合に参加しているということだが、地元の企業家にも模合によって開業資金を集めたという事例は知られていない。筆者が聴取した限り、模合が開業資金を調達する有力な手段として機能し、沖縄県の高い開業率を支えているという考え方を支持する意見はなかった。他方、

インタビュー調査の中で、沖縄振興開発金融公庫の融資が有利で手厚いということが指摘されたが（ソフトファクトリーの比屋根氏）、このように沖縄県の産業振興に対する国の政策が、沖縄県における資金市場の不十分な発達を補い、本土に対する相対的な不利を十分に緩和している可能性はある。

いずれにせよ、沖縄県および宜野湾市で、他に類を見ない特別な開業支援措置が行われていたのではなさそうである。それよりもむしろ、本稿の第2節で明らかにされたように、宜野湾市が需要の増加、賃金水準、人的資本、産業集積等の面で開業促進的な地域特性を多く備えているということが、高い開業率の説明としては適切であろう。すなわち、人口が急増し、事業所の密度が高く、大卒比率や専門職比率に示されるように質の高い人的資本が集まっている一方で失業率が高いという状況が、開業率を高めていると考えることができる。

もちろん、これらの変数で説明できるのは、実際の開業率の一部でしかない。ここで考慮されていない要因として、人口密集地（那覇市街）および空港への交通の便の良さ、県外からの若い人口の流入、そして社会的ネットワークの強さを挙げることができる。最後の二つの点は宜野湾市の特徴というよりも沖縄県全体の特徴である。

いくつかのインタビューの中で、沖縄に魅力を感じて県外から移住する若い人が多いことが指摘されたが、実際に、宜野湾ベイサイド情報センターの北嶋氏も、コンピュータケア社長の高氏も、沖縄に魅了されて県外から移住した人たちである。また、沖縄県産業振興公社が全国からベンチャー創業予定者を沖縄に集めて全面的に支援するキャンペーンを開始し、大きな反響を得ていることも既に述べたとおりである。沖縄県における県外出身者による新規開業の割合が、他の都道府県と比べてどのくらい高いかは分からないが、沖縄県の県民性が開業を促すという説明は、県外出身者による開業の割合が高いほど説得力を失う。

社会的なネットワークが開業を支援しているという見解は、インタビュー調査の中でもたびたび表明された。この点について、沖縄振興開発金融公庫の調査レポート（要旨）は次のように言及している（沖縄振興開発金融公庫調査部、2000, p. 1）。「低い所得水準や高い失業率の一方で、所得の増加と社会的貢献を目的とした強い達成意欲を背景に、相互扶助の精神や共同体意識の残る沖縄社会は、相対的に親族・知人等に依存した自営業の選択を容認する環境にある」。なお、沖縄の人的ネットワークは、他県出身者にも比較的開放的であるように、筆者には思われる。外部者に閉鎖的なネットワークは県外出身者による開業の妨げとなるが、社会的なネットワークが外部者にも開かれていることが、沖縄県の特徴であると

いえるかもしれない。しかし、これに関する議論は本稿の範囲を超える。

本稿の最後に、宜野湾市における開業率のその後の変化について触れておく。最近、「平成16年(2004年)事業所・企業統計調査」の市町村別の集計結果が公表された。それによれば、宜野湾市の2001年から2004年までの3年間における事業所の開業率は19.4%、廃業率は24.3%であった。開業率は依然として高水準を維持しているが、1996~99年の期間と比べて開業率は低下、廃業率は上昇し、廃業率が開業率を上回った。宜野湾市の開業率は、なお全国平均の11.8%、沖縄県平均の16.3%よりも高いが、全国の市区の中での開業率トップは東京都港区(27.5%)に交替し、宜野湾市は第十位になった。トップの座は東京に譲ったが、宜野湾市はまだ開業率のトップクラスの一角を占めている。

【注】

- (1) ここでは、開業率は、第3章と同様に、1996年の事業所数に対する1996~99年の新規開設事業所数の比率と定義される。他の市区町村からの転入も新規開設に含まれる。
- (2) 県内経済圏は総務省「全国物価統計調査報告」の区分に基づいて定義されている。これは、各都道府県を平均で四つの経済圏に区分しており、全国では185の経済圏が定義されている。それぞれの経済圏は平均で17の市町村を含む。
- (3) 本章の記述の一部は、2005年9月30日に沖縄県那覇市および宜野湾市で行われたいくつかのインタビューに基づくものである。快く取材に応じてくださった、沖縄県産業振興公社経営支援課の大城悟氏、宜野湾市産業振興課の伊佐真氏、宜野湾市商工会の大城盛治氏と平良雄史氏、宜野湾ベイサイド情報センターの北嶋修氏、同センター入居企業の比屋根修氏(有限会社ソフトファクトリー)および大高邦男氏(有限会社コンピュータケア)に、この場を借りて感謝する。特に北嶋修氏には、宜野湾市における調査の調整の労をとってくださったことに対して、謝意を表したい。本章にありうる間違いは、すべて筆者の責任である。
- (4) 宜野湾市商工会の大城氏・平良氏へのインタビューでは米軍施設の話は出なかったが、両氏によれば、市内に工業団地はなく、宜野湾市は土地と用水の制約のため工場立地には不向きだとのことである。
- (5) 株式会社マクトリートは、化粧品(沖縄近海底の粘土と海洋深層水から造られた肌パック)の製造・販売を主たる事業として2001年4月に設立され、現在は島尻郡八重瀬町(旧具志頭村)に所在している。創業者の伊藤悦男氏は1972年から2001年3月まで琉球大学医学部の病理学教授であり、在職中の研究成果の商業化を目的として退官直後に同社を設立した(マクトリエートのホームページより)。
- (6) この他にも、沖縄県商工労働部が運営する創業者定着等の相談窓口「地域中小企業支援センター」、沖縄県商工会青年部連合会が主催する「創業塾」等の支援措置がある。

- (7) 本節の記述は、同センターへのインタビュー調査およびその後の追跡調査に基づく。
- (8) 同センターは、産学官連携技術移転機能、情報産業育成・誘致機能、身体障害者授産機能、地域・観光情報発信機能および市民向け情報リテラシー機能を付加した情報産業振興のための総合施設として設置された(「宜野湾市情報産業振興施設の設置及び管理に関する条例」第2条)。インキュベート事業はIT企業の誘致業務の一環として位置づけられている。
- (9) 本節の記述は、比屋根氏および大高氏へのインタビュー調査および両社のホームページに基づく。
- (10) 例えば創業者支援資金斡旋・融資制度は1990年代後半にも存在し、1997年度から1999年度までの3年間にこの制度に基づいて融資を受けた創業者は延べ363人に上る。「事業所・企業統計調査」の調査期間とずれがあるので、正確な計算はできないが、この数値は沖縄県における1996年から1999年までの新規開業事業所1万2640の約3%に相当する。この支援措置によって開業数が増加したことは否めないが、同様の支援措置は他の都道府県でも行われており、必ずしも沖縄県に特有のものではないと考えられる。

【参考文献・URL】

- 沖縄振興開発金融公庫調査部(2000)「新規開業の現状と創業支援」(要旨)、沖縄振興開発金融公庫調査レポート、2000年6月。
- 小林伸生(2004)「地域における開業率規定要因と環境整備の方向性」『日本中小企業学会論集』第23号、pp.100-113。
- 沖縄県産業振興公社のホームページ (<http://www.okinawa-ric.jp/>)。
- 沖縄振興開発金融公庫のホームページ (<http://www.okinawakouko.go.jp/>)。
- 株式会社マクトリエートのホームページ (<http://www.mactreat.com/index.html>)。
- 宜野湾市のホームページ (<http://www.city.ginowan.okinawa.jp/>)。
- 宜野湾ベイサイド情報センターのホームページ (<http://www.g-wave.city.ginowan.okinawa.jp/>)。
- 有限会社コンピュータケアのホームページ (<http://www.computercare.jp/>)。
- 有限会社ソフトファクトリーのホームページ (<http://www.soft-f.co.jp/index.jsp>)。