

P.02 特集

沖縄の新たな 産業創出の取り組み

～生物資源を活用した研究開発～

P.11
ちゅ
美らさん
インタビュー

ダンサー、モデル、振付師

仲宗根 梨乃さん

沖縄の自然環境やパワーが育んだスピリッツが
現在の自分の活動や生活を支えています。

[CONTENTS]

P.04	経営者は語る	南風堂(株) 代表取締役会長 瀧辺幸一さん
P.05	海外レポート from シンガポール	
P.05	知っ得!納得!産業支援	おきなわ企業ナビ/ライブカフェ
P.06	3C カンパニー	崎山酒造廠
P.07	発見!ご当地ヒット商品	第5回 石垣市 夜空の石垣島ドレスィング
P.08	アイランドドリーマー	(株)琉球コラソン 代表取締役 水野裕矢さん
P.10	元気企業紹介	(株)海邦商事
P.11	OVS ニュース	

撮影・Mie Inaba

発行:(公財)沖縄県産業振興公社
〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1
TEL 098-859-6237
<http://www.okinawa-ric.jp/>



QRコードから、
公社の携帯用
HPの情報を入
手できます。



Feature

特集

沖縄バイオ・ビジネス最前線

沖縄の新たな産業創出の取り組み

（生物資源を活用した研究開発）

沖縄の豊かな生物資源を活用すべく、事業化に向けて研究開発を行う企業たち。新たな産業創出の可能性を感じさせる、2社の取り組みを追った。

オーピーバイオ ファクトリー株式会社

世界に誇る生物資源シーズ探索企業へ

オーピーバイオファクトリー株式会社は、海洋調査会社である海洋プランニング株式会社からスピニングアウトしたベンチャー企業。海藻や魚、無脊椎動物、微生物、微細藻類など、沖縄の多様な海洋生物資源を収集し、製薬会社や化粧品会社、食品会社などにリソースの提供を行っている。事業の中心にあるのは、豊富な生物資源ライブラリー。現在、海洋生物・植物・食品エキスが4000サンプル、微生物がワーキングストックで10万株以上、微細藻類がワーキングストック2000株以上、分画エキスが数万サンプルある。鹿児島大学大学院で環境生物学を学び海洋調査会社で調査技術を培った、代表取締役の金本昭彦さんは、こう語る。

「海洋生物資源は、世界で既知種約23万種が報告されていて、そのうち3万4000種が日本の沿岸から、中でも沖縄を中心とした亜熱帯地域に集中しています。もともと海洋調査の技術がありますので、アクセスメントで培った分布調査とGPSデータ、海底地形といったものを記録しデータベースに入れておくことで、乱獲することなく、環境と調和を保った状態での資源活用が可能になります」。

現在力を入れているのが、ライブラリーを活用しながら顧客が希望する生物資源シーズを探索するスクリーニングサービス。販売するだけのライブラリーと違い、サービスの対価として、医薬品等の開発段階に応じたマイルストーン契約や、製品の売り上げに応じたロイヤリティ契約を結び、これまで以上に依頼先のニーズに合わせた収益性の高いビジネスに発展させている。

起業して7年目となる現在、石垣市とうるま市にある研究所を拠点に事業を展開し、研究に関わるスタッフを23名抱えている。大手製薬会社で微生物を使った医薬品開発に携わった研究者や、大手企業の医薬研究所で分子生物学を究めたエキスパートなど、実績ある経験者が日々、収集と研究を重ねる。同様の事業を行う会社は日本をはじめ各国にあるが、その多くは陸の生物を対象としており、海洋資源を扱うのは世界でも3〜4社だという。いずれも地理的に離れており沖縄の資源と重なることはなく、差別化もできていると金本さんは話す。

「生物多様性条約という国際条約があります。そこでは、遺伝資源の利用から生ずる利益の公正かつ衡平な配分についてうたわれており、各国の資源へのアクセスが難しい状況があります。現状、この条約は沖縄の生物資源には適用されないため、むしろ我々としては沖縄の生物資源をどんどん活用いただき、当社を通



じて沖縄に利益が落ちるビジネスモデルの構築を心がけています」。

今後は、探索したシーズから自社で有効成分を抽出し知財化やライセンスアウトにも力を入れつつ、株式上場などさまざまな可能性を視野に入れながら、沖縄が世界に誇る生物資源シーズ探索企業をめざしていく。



代表取締役の金本昭彦さん。社名は、母体である海洋プランニング株式会社の英名の頭文字から命名した

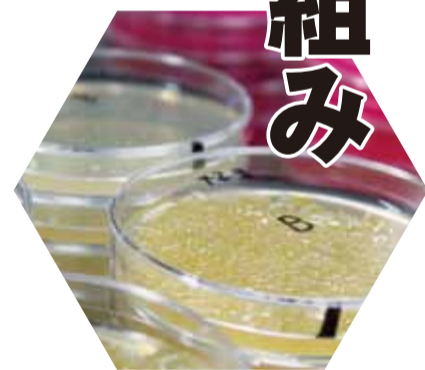


オーピーバイオ
ファクトリー株式会社

098-891-8280
<http://www.opbio.com/>



(写真右上) 研究所のある石垣島をはじめ、沖縄中の海が活動フィールド。採取地が明確な場合は地元の漁師の協力を得てシーズを確保する (写真右下) 採集した海洋生物、海水、海底泥から微生物（放線菌、糸状菌、乳酸菌、酵母、細菌）および微細藻類を分離する (写真左) 専用の機械であるジャーファーマンターを利用し、微生物を大量に培養、精製することも可能



ソムノクエスト株式会社

天然資源との出会いから始まった事業

「眠りの問題解決から社会を健康にした」と語るのは、ソムノクエスト株式会社の代表取締役で薬学博士の江口直美さん。沖縄で古くから睡眠改善効果の伝承がある野菜、クワンソウを元にした製品「ヒブノカリス®」エキスを開発した。沖縄でクワンソウ（和名はアキノワスレグサ）と呼ばれるこの植物は、古くは琉球王朝時代に国王が冊封使を歓待する料理に使用され、庶民にもニブイグサ（眠り草）という名で親しまれた野菜。その有効エキスを特殊製法で抽出した「ヒブ

サイドテーブル

オーピーバイオフィクトリー(株)とソムノクエスト(株)は平成18年創業の沖縄におけるバイオベンチャーの先駆者の企業である。沖縄県産業振興公社が実施したバイオベンチャー企業研究開発支援事業、おきなわ新産業創出投資事業を活用し現在に至っている。

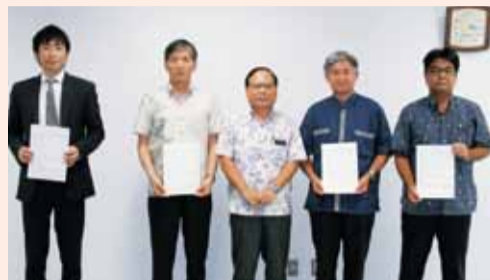
両社が成功した要因として、沖縄特有の海洋資源、地域資源に着目し、沖縄という土地にマッチしたオンリーワン企業であることが挙げられる。

一般的に「死の谷」と言われるように、多くのベンチャー企業が、研究開発の成果が実用化されるまでの間、開発コスト等がかさみ資金不足に陥り、結果廃業に追いやられるケースが少なくない。両社がこういったベンチャー企業が直面する資金面の課題に対し中長期の視点からきちんと資金繰りを行ってきたことも成功要因の一つである。

今年度、2社が活用した「おきなわ新産業創出投資事業」では、以下の4プロジェクトが新たに採択された。(株)沖縄リサーチセンター「シークワサー絞リ残渣とギシギシ根を活用したスキン・ヘルスケア機能性素材の研究開発」、沖

縄ハム総合食品(株)「過熱水蒸気による亜熱帯植物資源からの有用成分の包括的分離抽出と高度利用化」、(株)VLC「LED通信の高度化を実現する要素技術開発」、(株)サイダス「定量データ人材情報の活用による従業員パフォーマンス向上手法」。この4社が新たな沖縄のリーディングカンパニーと成りうるよう期待を持ちつつハンズオン支援をおこなっていききたい。

沖縄県産業振興公社 産業振興課
新産業創出投資事業担当



平成24年度おきなわ新産業創出投資事業 採択交付式(右から)(株)VLC 新城代表取締役、沖縄ハム総合食品(株)長濱代表取締役社長、産業振興公社 勝目専務理事、(株)沖縄リサーチセンター 禹代表取締役、(株)サイダス 松田代表取締役社長



クワンソウの葉と白茎からエキスを抽出

ノカリス®」は、原料としてPB/OEMでの商品開発に利用され、ゼリーやドリンク剤、顆粒、錠剤などさまざまな形で大手健康食品会社等の商品に取り入れられている。

江口さんは、30年近く睡眠薬を作るための研究に携わってきた、いわば睡眠のプロ。もともと薬剤師で、睡眠を改善する薬に関心があった。たとえば、抗アレ

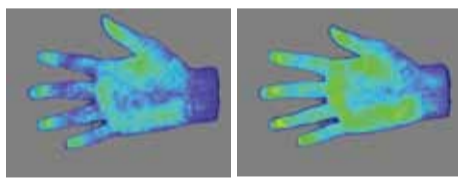
ルギー薬であれば眠くなる副作用のないものを、睡眠薬であればもっと体にやさしいものを作りたいと研究を始めた。ところが、大手製薬会社にとって睡眠薬を作ることは膨大なコストと副作用に対する大きなリスクを要するもので、開発に積極的ではなかった。江口さんは「医食同源」という言葉に立ち返り、ハーブや野菜など、国内の天然素材がもつ可能性を模索した。そこで出会ったのがクワンソウだった。

「今から7年前、睡眠を改善する食材がなかなか見つからず困り果てた時、沖縄の方が『ニブイグサがあるさあ』と教えてくれたんです。呼称に直接『眠り』とついていた植物など聞いたことがなく、すぐに沖縄へ飛びました。そこで見た5千坪の畑にきれいに並んだクワンソウとその味、生産者の方の(畑作りに対する)愛情に惚れ込んで、これだ！と思えました。当社の製品は今もその畑で採れたものだけを使っています」。

「ヒブノカリス®」を抽出するにあたり、

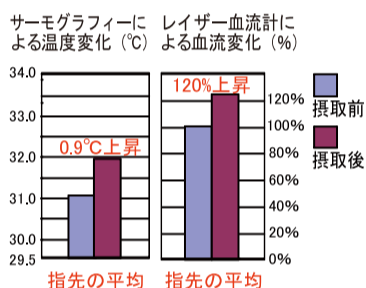
ヒト皮膚表面変化測定・二重盲検比較法

ヒブノカリス® 摂取による皮膚表面の血流改善



エキス摂取前の温度 エクス摂取60分後の温度

低温 高温
手のひら全体が青から黄色への変化が見られる



・皮膚の血流改善により、体の奥にこもった熱が放出されて、自然な眠気を促す入眠効果を示す。

「ヒブノカリス®」を摂取した際の体温の変化に関する実験結果。摂取前(左の画像)と60分後(右の画像)を比べると、サーモグラフィーによる温度変化で、手のひら全体の温度が低温から高温へ上昇したことがわかる



「ヒブノカリス®」を配合した商品開発例。県内企業にとどまらず大手製薬会社など全国的に展開される商品も多い

ソムノクエスト株式会社

098-988-1141

<http://www.somnoquest.com/>



代表取締役・薬学博士の江口直美さん。『快眠!美容!クワンソウ主義』など睡眠についての著作や連載も持つ

江口さんは長期間摂取できるよう、不純物や鎮静物質を取り除き安全性を高めることにこだわった。また、摂取後の皮膚の血流の変化から体の奥にこもった熱が放出される様子や睡眠脳波を測るなどで摂取後どのように体に変化が起き眠りに繋がっていくかについての研究にも余念がない。現在「ヒブノカリス®」の製法・有効性での特許を出願しており、日本睡眠学会をはじめ、その研究成果に注目が集まっている。

より良い睡眠やメンタルヘルスケアに対する関心は近年ますます高まり、薬に頼りたくない人も多い。ソムノクエストでは今後も安心・安全で自然な眠りを追求し、寝具や照明、音楽、アロマなど睡眠環境をトータルコーディネートする大切さも伝えていきたいと考えている。

江口さんにこれからの沖縄のバイオビジネスの可能性を訊ねた。「沖縄は薬草をはじめ手つかずの天然資源が豊富で、さまざまな研究者が常に沖縄を訪れています。この資源は世界に誇る宝庫で、予防医学への貢献度ははかりません」。

経営者は語る

●復帰後の観光産業とともに歩んだ40年

宮古島の塩を使った「雪塩ちんすこう」や、2006年の太平洋・島サミットで小泉純一郎元首相が身に着けたかりゆしウェアなど、食品、民芸品分野において独創性の高い土産品の製造・卸・小売販売を手がける南風堂株式会社。その歴史は、沖縄が本土に復帰した40年前の1972年から始まった。代表取締役会長の瀧辺幸一さんは話す。

誠実なものづくりと

シビアな経営判断が

強い商品力を生む

●南風堂株式会社 代表取締役会長

瀧辺幸一さん

貨製造販売の会社の業務移管も行い、現在のようなキーホルダーや置物、布・袋物、かりゆしウェアも年間6〜8万着を作っていたりと、一つに見えてもいろいろな会社の集合体のようななりたちをした会社といえます。土産物を



ふちべ・こういち

1946年鹿児島県生まれ。1977年株式会社南海を創立。1980年南風堂株式会社へ資本参加。1995年南風堂株式会社代表取締役社長に就任。2007年代表取締役会長に就任。石垣島南風堂株式会社、宮古島南風堂株式会社代表取締役会長を兼任。

扱うことで観光の影響をまろに受け、苦しい時代もありましたが、頑張れば沖縄県は観光の時代が来ると信じて、朝から晩まで働きました」。

●自社の作った商品の力を信じて

鹿児島出身の瀧辺さんが沖縄に来たのは26歳の時。それまでの1年間は奄美大島で観光客を相手にレンタカー業や土産品販売などをしていた叔父の元に行った。その時に叔父が言った「奄美はあくまで郡だが、沖縄はいずれ一つの県になる」という言葉に大きな可能性を感じた瀧辺さんは、沖縄で土産品を扱う商売を始めた。そこで実際に迎えた本土復帰。「あの頃に観光業に携わった人はみんな恩恵を受けたと思います。しかし、私どもは資産、担保、保証人のどれ一つも持っていないのでしたから、その利益を会社の財産にするのに一生懸命でした」

そして、なんとか資産を確保した時に訪れたのが、沖縄の観光業界にとって悪夢ともいえる「海洋博ショック」。企業の倒産が相次ぎ、観光収入は半減。しかし瀧辺さんは、資産を担保にお金を借りるなどして、生き残ることができた。

「海洋博後は返品が多く、なかなか売りに上げにつながらない。沖縄本島はまったく売れず、影響の少なかった石垣や宮古で商売させてもらい、なんとか持ちこたえました。その頃に廃業したメーカーも多く、卸商品も取り扱っている当社は、それを引き受けざるを得ないこともありました。うまくいかなかったものでもいいところはあつた。悪い部分は切り捨て、いい部分を黒字に変えていく。そこをシビアに見極めて、働く人の理解を得るのが経営者の重要な役割だと思えます」。

そんな経営者の目線はどこで培われたのだろうか。

「負けず嫌いだっただけでしょうか。たとえば沖縄では、現場レベルですでに商談が成立していたとしても、上から



Company Data

所在地：〒901-0306
糸満市西崎町4-15-2
電話番号：098-995-3111
会社設立：昭和47年10月
事業内容：菓子製造・卸・小売販売、
アパレル卸・小売販売、
酒類卸・小売販売
自社サイト：
<http://www.nanpudo.co.jp/>

のお達しや親戚付き合いなどで突然現れた他社に取引を持っていかれることがあり、大変悔しい思いを何度もしてきました。でも、商品は私どものもののほうが絶対に強いと信じて、いずれわかってくれるはずだと思っていれば、やはり多くのお客様が戻ってきてくださった。私どもは「沖縄の情報を取り入れた商品開発」をテーマとしており、そのテーマにのっとってぶれることなく商品力を上げていくながら地道にやってきた結果が、今の会社の評価につながっているのだらうと思えます」。

当初引退を考えていた年齢を6年過ぎ、いまも現役の瀧辺会長。その理由を訊ねると「苦勞を重ねてものづくりをして、それがあつた時の『自分の信じた道は正しかったんだ』という喜びは何物にも代えられないんです」。ものづくりに対する誠実な姿勢は、設立40周年を迎えたこの先も、ずっと受け継がれてゆくだろう。

海外 REPORT from シンガポール

「シンガポールの発展戦略から 沖縄は何を学ぶべきか」

シンガポール委託駐在員
遠山光一郎



東南アジアの金融、貿易、観光センターとして輝くシンガポール。このシンガポールにおいて、私は沖縄県産業振興公社の委託駐在員として、主に観光、物産のプロモーションを行っている。委託駐在員ということで事務所機能は無いが、アジア滞在、約20年の経験を活かして沖縄県のために働けることに喜びを感じながら活動している。おかげさまで、観光では11年ぶりのシンガポール航空のチャーター便就航にかかわることができ、毎年伊勢丹シンガポールで開催される沖縄フェアもお手伝いさせていただいている。

シンガポールの知名度を一般に大きく広げるのに貢献したのは2つのIR (Integrated Resort)、「マリーナベイサンズ、リゾートワールド」で、多くの方々はシンガポールがここ2、3年で急激に成長し

2011年3月 シンガポール旅行社のFAM ツアー



2011年8月 NATAS 旅行博の沖縄ブース

たと錯覚するが、もともと、成長著しい国であった。インフラ、人材育成、制度、研究開発、どれをとっても世界最高水準のレベルに達している。金融、貿易、医療に關しても世界トップクラスである。これに観光もテコ入れを行い、ますます知名度向上を狙っている。

シンガポールの医療、IR、金融等々制度を研究して沖縄発展モデルにという声が高い。ただ、私はシンガポールから学ぶのは制度、システムではなく、その制度を作り、運営、継続していく、正に国の骨幹である2つの点だと思ふ。それは「政治体制」であり、「教育制度」であるが、シンガポールの政治体制はほぼ一党独裁であり、沖縄は独立でもしない限り難しい。

沖縄が学べる、学ぶべきポイントは「教育制度」であると思ふ。一般にシンガポールは英語+中国語、マレー語等のバイリンガル教育を進めていることで有名だが、最も着目すべき点は低学年から能力別コースに振り分けることにより、専門分野を強化する国家教育戦略を進めている点だと思ふ。専門知識があり語学ができる国民がいることにより多種多様の多国籍企業をシンガポールに誘致することができるのである。更に言えば、世界トップクラスの企業から送られてくる各分野専門家と一緒に仕事をすることにより国際レベルの実務訓練も受けられるという好循環がなされている点がシンガポールの強さであると思ふ。シンガポールの教育が、沖縄がシンガポールから最も学ぶべき点であり、どのように沖縄風にアレンジして導入していけるか、それが沖縄自立の力だと私は思ふ。

沖縄県産業振興公社は、さまざまな事業を行い、県内の企業を支援しています。今回は沖縄県キャリアセンターの事業を紹介します。

知得! 納得! 産業支援

Okinawaken Career Center
沖縄県キャリアセンター

おきなわ企業ナビ
OKINAWA COMPANY NAVI

ライブカフェ
Live Cafe

産業振興公社では、平成24年度より沖縄県キャリアセンターの運営管理を沖縄県から受託し、さまざまな若年者の雇用支援を行っています。今回は、その中から県内中小企業の求人活動に役立つ2つのサービスをご紹介します。

おきなわ企業ナビ

「おきなわ企業ナビ」は、県内の若年者（15歳～34歳）を対象とした、パソコン・携帯電話で企業情報を検索できるサイトです。充実した企業情報を提供し、沖縄県の雇用状況の改善を図ることを目的としています。

登録料は無料で、管理画面からアンケート形式で入力するだけの簡単登録。更新も簡単で、常に最新の求人情報を掲載することができます。また、登録方法がよく分からない方のために、企業ナビ担当者が訪問し、直接入力サポートも行っています。若年求職者に向けてのアピール方法として、求人活動のサポートをいたします。

おきなわ企業ナビURL
<http://www.ok-navi.net/>

ライブカフェ

採用計画をお持ちの企業が、カフェでおしゃべりするような親しみやすい雰囲気の中で企業の魅力を若者に伝える場としてライブカフェを実施しています。

ライブカフェの参加費用は無料。コストをかけず、就職活動中の若者と気軽な意見交換ができる求人活動として、是非ご活用ください。



ライブカフェの様子

お申込みからライブカフェ当日までの主な流れ

スケジュール	企業	沖縄県キャリアセンター
1か月前	お申込み ハローワーク求人票の提出	受付 開催に向けての調整
3週間前	開催決定 広報内容の情報提供	会場予約 広報物作成・印刷
2週間前	広報開始 当日資料の準備	関係機関への協力依頼 参加者受付
当日	ライブカフェの開催	会場設営・準備

～ライブカフェ開催条件～

- ・正社員の採用計画があること
- ・雇用元求人であること
- ・厚生年金保険、健康保険、労災保険、雇用保険に加入していること

問い合わせ

沖縄県キャリアセンターライブカフェ担当

☎ 098-866-5465

HP <http://www.career-ce.jp>



味噌から広がる商品のバリエーション。葉袋風にデザインした薬膳味噌のパッケージは、一連の商品の統一イメージ



上 産地や品種を厳選した素材は、発酵を経てさらに健康的な食品になる
左 製造工程は手作りが基本。微生物という生き物を扱う繊細な作業だ

3C Challenge Change Creative Company

チャレンジ・チェンジ・クリエイティブの精神で新規事業、企業を展開した企業の紹介です。

● 3C(スリーシー)カンパニー/第1回 崎山酒造廠

麹菌がつなぐ泡盛づくりと味噌づくり

沖縄本島北部、金武町伊芸にある崎山酒造廠は、創業明治38年、主要銘柄の「松藤」が根強い人気を誇る泡盛メーカーの老舗である。歴史のある酒造所として、こだわりの泡盛をつくり続けてきた。その一方、長年培った泡盛の醸造技術を活かした食品加工の分野に進出、新規事業として商品展開を行っている。

その最初の商品が「沖縄薬膳美ら味噌」。薬膳味噌は、玄米、はと麦、黒胡麻、黒千石大豆、黄大豆の5つの穀物と沖縄自然海塩を使い、添加物を加えず天然醸造で仕上げた、必須アミノ酸を豊富に含む機能性の高い味噌である。

崎山酒造廠が新規事業に取り組んだきっかけは、4年前にさかのぼる。若者のアルコール・泡盛離れが進み健康飲料として一時脚光を浴びたもろみ酢の売上も減少していたことから、新しい商品開発の必要性を感じていた。そこで崎山酒造廠の代表・崎山和章さんは、専務である妻の友人の知念美智子さんが発案した薬膳味噌と出会い、新規事業として取り組むことになった。

もともと薬膳味噌は、知念美智子さんがその製法の特許を持っていたもので、その製法を守りながら、安定的に生産・販売することで広めたいという両者の思いが一つになり、崎山酒造廠で味噌をつくらせることが実現した。

「考えてみれば泡盛も味噌も微生物を使ってつくるもの。泡盛づくりで長年培った麹づくりのノウハウを活かせる分野だったんです」

ありそうでなかった泡盛と味噌という組み合わせ。発酵というキーワードがこのふたつを結びつけた。もうひとつ、新規事業をスムーズに進められた要素に、崎山酒造廠が、泡盛をつくる金武町伊芸の工場とは別に、うるま市石川にもろみ酢をつくる工場を持っていたことが挙げられる。泡盛と味噌は麹菌を使うという点は同じだが、その菌の種類はまったく異なっている。泡盛は黒麹菌を使い、味噌はしょうゆや清酒の製造に使われる黄麹菌を使う。異なる菌が互いに影響を及ぼさないように、製造現場を分けられる環境が、泡盛づくりと味噌づくりの両方を可能にしたのである。

支援事業を活用しさらなる伸展を目指す

薬膳味噌を本格的に製造・販売するにあたり、沖縄県産業振興公社のOKINAWA型産業応援ファンド事業(地域資源活用支援事業)を活用して商品開発を行い、薬膳味噌の機能性を高めるための麹菌の選別や、パッケージ開発、県外での販路拡大に取り組んだ。また、薬膳味噌の機能性を追求するために、北海道大学との共同研究も進めている。

薬膳味噌に続き、現在は、薬膳味噌と県産豚肉やシークワサー、島らっきょうなどの沖縄県産食材を組み合わせた味噌調味料やドレッシングを、デパートやセレクトショップ、ネットショップで販売しており、さらに麹を使用した新商品も誕生している。

「1つ1つもある商品ではなく、限られ



麹づくりのプロである、崎山酒造廠代表・崎山和章さん

た場所で、ターゲットを絞って、薬膳味噌の栄養価、機能性を理解し求めてくれる方々に販売したい。ブランド化を図ることが沖縄経済の発展につながるような商品にしたいのです」と崎山さんは新規事業の行く先を見据えている。

100年以上の歴史を持つ酒造所でありながら、新たな分野の商品開発にチャレンジし、経営の変革に立ち向かう崎山酒造廠。挑戦することによって、見えてきたものもあるようだ。

「味噌麹をつくることによって、これまでずっと扱っていた黒麹以外の麹づくりをすることができました。この経験は、酒づくりに活かせると思っています。新しい事業をすることによって、自分の足元が見えてきた部分もありました。そういうこともあって(薬膳味噌の商品開発をして)よかったと思います」と崎山さんは言う。泡盛づくりと食品加工、事業は複数に分かれても、つくるものに対するブレないこだわりが、良質の商品を生みだしていく。

新規事業展開のポイント!

- ① 人的ネットワークの伸展
- ② ヒントは基幹事業にあり
- ③ 既存施設の有効利用

崎山酒造廠

沖縄県金武町伊芸751番地

☎098-968-2417 <http://sakiyamashuzo.jp/>

公正競争規約は 商品表示の 便利なマニュアル

よせやま話

商品開発

できたん照屋の

24

食品、飲料、お酒や化粧品などの表示・表現についてのルールを定めたものに「公正競争規約」があります。これは、「不当景品類及び不当表示防止法(景表法)」にのっとった公正な表示を行うために、業界団体(公正取引協議会)が自主基準として定め、消費者庁及び公正取引委員会の認定を受けた規約です。もともと、商品の表示についてはそれぞれの所管省庁が表示基準を定めていますが、それらの基準も取り入れた形で公正競争規約は作られていますので、商品表示や広告を作成する際のチェックマニュアルとして利用すると便利です。

なお、公正競争規約の最も重要な目的は景表法が目的とするいわゆる誇大表示を防止することですが、ある表現が誇大かどうかということは、主観の問題もあり判断が難しいところです。そこで、誇大(不当)か否かについての具体的な例が挙げられ、それが判断の「線引き」にもなっています。例えば「観光土産品の表示に関する公正競争規約」では、過大包装を防ぐために容器資材の厚みや大きさ、上げ底の禁止、「名産」「特産」などの定義。「もろみ酢」の場合は、原液配合割合の最低基準や「清涼飲料水」明記の義務。「食用塩」では製塩方法の明記義務、「果実飲料等」では果汁含有%に対応して認められる果実の絵の範囲など。

公正競争規約は業界団体である公正取引協議会が定めた自主ルールですから、協議会に入会して指導・審査を受けると「お墨付き」のマークがもらえます。公正取引協議会に入っていない業者に対しては消費者庁が直接指導することになりますが、その場合にも公正競争規約が判断・指導のスタンダードとしての意味を持ちますので、協議会に入会していない業者にとっても公正競争規約は事実上のルールとしての効果を持っているといえるでしょう。



文・照屋隆司(てるやりゅうじ)
(有)開発屋できたん代表取締役。食品・生物資源産業分野の技術系コンサルタント。酒造会社・県農業試験場・(株)TTCを経て99年より現職。(公財)沖縄県産業振興公社専門コーディネーターを兼任。(独)国立健康栄養研究所認定NR。(社)日本産業カウンセラー協会資格登録・産業カウンセラー。カウンセリングルーム「キャリアオアシス桶」主宰。
<http://www.dikitang.jp>



第5回
石垣市

ヒット商品
から学ぶ
目からウロコの
開発ヒント

「夜空の石垣島 ドレッシング」

思わず、美しい星がまたたく満天の夜空を思い浮かべてしまうドラマチックなネーミングで人気を集めているのが「夜空の石垣島ドレッシング」。レストラン「パスタ家ミーレ」のオーナーシェフ金城貴子さんが考案・製造した。もともとお店で提供するサラダにかけていたというこのドレッシング。「どこで買えるのか」「自宅用に欲しい」というお客さんの要望が多く、最初はペットボトルに小分けで販売していた。その後、約2年かけて全国向けに中身やパッケージを改良し、商品化に至った。もともと栄養士だった金城さんは体に良い材料を使うことや味にはこだわりがあったが、ラベルに記す原材料表示、リサイクルマークや流通に欠かせないJANコードの取得など、商品化にあたっては一から勉強の日々だったという。黒糖や塩など八重山の食材を厳選し使いながら、手にした観光客が持ち帰っていつでも思い出にできるようなものにしたという、石垣島に対する愛情あふれるまなざしでこのドレッシングを育ててき

た。そんな金城さんを、バイヤーという立場で見守り続け、市や商工会へのつなぎ役をしてきたのが、石垣市特産品販売センターの根原工(たくみ)さんだ。最初は、この商品を買りたいと、金城さんが根原さんのもとを訪れたのが始まりだった。気兼ねない会話からかいま見える味へのこだわり、ラベルをフィルムにするなど改良のアイデア、島への思いなど、金城さんの発想は根原さんにとって驚きの連続だった。一方で根原さんは金城さんに全国流通に向けJANコードの取得を勧め、シビアな視点から商品開発のアイデアを提供してきた。二人に共通するのは、石垣島で作られたこだわりある商品で島をプロモーションしたいという気持ち。島の美しい夜空を見上げた時のように、まばゆい煌めきが口の中にはばっと広がり余韻も楽しめる石垣市の新たな特産品だ。

発見! ご当地 ヒット商品

た。そんな金城さんを、バイヤーという立場で見守り続け、市や商工会へのつなぎ役をしてきたのが、石垣市特産品販売センターの根原工(たくみ)さんだ。最初は、この商品を買りたいと、金城さんが根原さんのもとを訪れたのが始まりだった。気兼ねない会話からかいま見える味へのこだわり、ラベルをフィルムにするなど改良のアイデア、島への思いなど、金城さんの発想は根原さんにとって驚きの連続だった。一方で根原さんは金城さんに全国流通に向けJANコードの取得を勧め、シビアな視点から商品開発のアイデアを提供してきた。二人に共通するのは、石垣島で作られたこだわりある商品で島をプロモーションしたいという気持ち。島の美しい夜空を見上げた時のように、まばゆい煌めきが口の中にはばっと広がり余韻も楽しめる石垣市の新たな特産品だ。



ラベルの元になったアクリル画は金城さん自身によるもの。空になった瓶を光に透かすと星空が広がる。

HIT! POINT!

①遊び心ある星型のタマネギ

黒ゴマの味が印象深い、深い色のドレッシングの中には白い星型のタマネギが隠れている。その数は4つ。石垣島からも美しく見える南十字星をイメージしている。



②違う味のドレッシングも発売

夜空に対して「太陽のドレッシング」も開発。別の袋で付く石垣産ローゼルの粉を瓶に入れることで、きれいなピンク色のドレッシングができあがる。華やかさを演出するラベルの紅型も金城さんの作品。



③石垣島特産品認定の純石垣島産

石垣島の製造業者で組織される石垣市特産品振興会が認定する石垣島特産品でもある。また、石垣市が地域活性化につなげようと「南の島の星まつり」などとともにPRする、星にちなんだ商品を集めた「星は特産品」の一つにも選ばれている。



石垣市特産品販売センターの根原店長(右)と金城さん。金城さんは三重県出身。初めて旅行で訪れた際に見た石垣島の星空が忘れられないそうだ。

問い合わせ ●パスタ家ミーレ
石垣市登野城74 2F ☎0980-83-5238
<http://pastaya-mille.com/>

●石垣市特産品販売センター
石垣市大川208番地 公設市場2F ☎0980-88-8633
<http://www.ishigakinotokusan.com/>



試合活動の他、多くの選手が国体沖縄県代表チームの主力として活躍する



ビーチパーティなど、ファンとの交流イベントも定期的に行っている



みずの・ゆうや 1980年山梨県生まれ。駿台甲府高校、明治大学出身。10歳からハンドボールを始める。大学卒業後は甲府クラブ、HC東京などを経て、2007年琉球コラソン入団。2010年チーム「琉球コラソン」のGMに就任。2011年チームを運営する「(株)琉球コラソン」の代表取締役就任。

アイランド ドリーマー Island Dreamer

株式会社琉球コラソン

代表取締役 水野裕矢さん

沖縄で活躍するベンチャービジネスパーソンを招いて、沖縄に対する思いや夢を語っていただく新コーナー。

第1回ゲストは、株式会社琉球コラソン

代表取締役の水野裕矢さんです。

●事業活動や目標について教えてください。
活動の主体は「琉球コラソン」というハンドボールチームの運営です。日本ハンドボールリーグという日本で一番上のリーグに所属しています。プロリーグではなく実業団リーグと違って、他のチームは実業団チームで構成されており、彼らは企業の部費などによって運営されるのですが、僕は唯一地域密着型のチームで、自分たちの収入で運営する必要があります。収入の柱としては、スポンサー収入、チケット収入、グッズ収入、ファンクラブ収入、それからスクール事業などの収入、イベント収入といったものになります。
選手は今14人おり、セミプロなので基

本的にみんな日中は別の仕事をして働いています。選手の仕事を確保も僕らには重要で、スポンサーを探す際にお金の話でなく選手の雇用をお願いすることもあります。「挑戦してみたいけど仕事はどうしたらいいのか」という選手の不安な気持ちも汲みとりながらチームを運営できるのは、選手でありチーム「琉球コラソン」のGMゼネラルマネージャーも兼務している自分の強みだと思っています。選手の生活が安定する基盤を構築できれば、来季からはスカウトもできるようになりますね。
ただ最近では、ハンドボールに集中させて

”地域密着型チーム”として 浦添市を拠点に成長していく

あげられる環境を作ることが自分の使命なのかなとも思うようになってきました。お客さんがお金を払って試合を見に来てくれて、そのお金で遠征費をまかなっているという今の時点でもプロじゃないかと思う一方で、遠征の際に選手は仕事を休まねばならず、その分収入が減るという現状もある。そこをチームが補填できるようにするなど、環境をどんどんよくしていくのがプロ化をめざす運営者としての役割なのではないかと思っています。スポンサーについても、最初の2年間はほとんどついていませんでした。僕が代表取締役になってからは、現実的に企業が負担していただける金額を提示していることもありますが、何よりチームが勝利を重ねる上に向かう姿勢を見せていくことによって、応援してくれる企業が増えてきています。
●地域密着型チームというのは？
僕たちは、日本でも有数のハンドボールが盛んな地域であり、ハンドボール王国宣言をしている浦添市をホームタウンとして考えています。市民の方々が誇りを持って応援できるのがホームタウンのチームではないかと思ひ、事務所や練習場が浦添市なのはもちろん、清掃活動や

スクール活動などのボランティア活動や、地域のお祭り、通り会にも積極的に参加しています。地元小中学校でのハンドボールスクーリングは年間30回ほど実施していますが、沖縄には本当に有望な子供が多いです。スクールに参加して「コラソンにはどうしたら入れるの？」という質問をする子もいます。そうした子供たちに夢を与えていくのも、地域密着型チームの役割だと思います。



●選手をやりながら経営もするというのは大変ではないですか？
実は会社経営は経験があるんです。27歳で沖縄に来る前は出身地の山梨県で父が営む事業の中で美容室を経営していて、営業活動や経理など一括して任されていました。チーム発足3年目の途中からは産業振興公社の「ベンチャー育成連携事業」に採択されて、経営のやり方などを教えていただきました。正直どうしてこんなめんどくさいことをしなきゃいけないだと思った時もありますが(笑)、とても勉強になって、昨年チームの代表者を引き受けようと決意できたのはその経験があったからこそかもしれません。

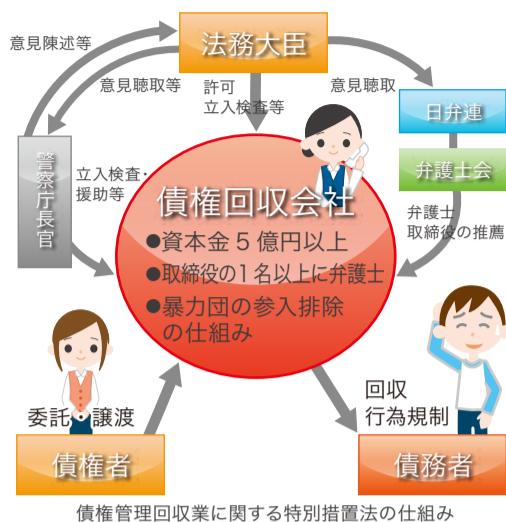
●水野さんの夢はなんですか？

まずチームとしては、この3年のうちには日本一になるということ。そして運営側としては、なるべく早いプロ化ですね。沖縄の利点を活かしたビーチハンドボールイベントも開催したいですし、女子チームも作りたい。試合がよく見えるようにインフラ整備もしたい。やることはたくさんありますが、ひとつひとつ実現に向けて頑張ります。

サービサーの活用について



おおよま としき
大山 俊樹
 大山中小企業診断士事務所 代表
 沖縄県産業振興公社登録専門家
 中小企業診断士
 TEL&FAX:098-862-1727
 E-mail:oyama-smec@mopera.net



債権管理回収業に関する特別措置法の仕組み

金融機関はコンサルティング機能の発揮に努めていますし、サービサーには事業再生の支援を経営方針として積極的に取り組んでいるところもあります。

金融機関はコンサルティング機能の発揮に努めていますし、サービサーには事業再生の支援を経営方針として積極的に取り組んでいるところもあります。

このような事態を避けるために、債権譲渡前に、金融機関やサービサーと相談しながら間接放棄を進めてもらうことも考えてみてはいかがでしょうか。

債権放棄には、サービサーを介しての間接放棄も含まれます。債権譲渡額が明らかにされることはありませんが、「サービサーに売却されれば大幅な債務カットで和解できる」と安易なシナリオを考えていては、想定外の結果を招くことも考えられます。

中小企業金融円滑化法の最終延長を踏まえ、金融機関の厳しい対応も予想されますが、再生可能な取引先に対しては債権放棄といった踏み込んだ金融支援を実施する場合があります。

債権放棄には、サービサーを介しての間接放棄も含まれます。債権譲渡額が明らかにされることはありませんが、「サービサーに売却されれば大幅な債務カットで和解できる」と安易なシナリオを考えると、想定外の結果を招くことも考えられます。

サービサーとは、「債権管理回収業に関する特別措置法（いわゆるサービサー法）」に基づき、法務大臣の許可を得て、金融機関などの債権者から委託を受け、または譲り受けて債権の管理回収を行う専門会社です。

債権の管理回収だけを行なっているイメージですが、企業の再生計画に基づいて金融機関等から債権を買取り、再生スポンサーへ債権を譲渡したり、買取った債権の債権者という立場で、再生案件に関与したりすることもあります。

マーケティングコラム

日々雑感

千思万考「生活者が向かう消費トレンドは、日常生活の安定化」

生活者が今後どのような商品・サービスを求めているのか、その傾向をつかむことは非常に重要な課題であり、永遠のテーマのような気がします。消費トレンドは社会・経済状況に大きく左右され、変化していきます。博報堂ではその傾向をつかむため、生活者の消費行動に潜む意識変化を分析し、「消費動向レポート」を発表しています。

2011年度のレポートをみると、生活者が興味を持つ商品ランキング上位には、節電商品(1位)「防災商品(2位)」「スマートフォン(3位)」「高機能肌着(4位)」「節約・節約グッズ(5位)」と、生活や情報環境の基礎にかかわるカテゴリーが並び、「日常生活の安定化」への興味が高いことがうかがえます。これは、東日本大震災に伴うエネルギー危機によって、当たり前のように享受していた生活

が受けられなくなっている現状が消費傾向にも現れているのでしょう。この傾向はエネルギー対策が落ち着くまで中長期的に続くのではないのでしょうか。

沖縄県民にとっても報道などの情報により、少なからず消費行動への影響がでると考えられます。これからは生活基盤を支える商品・サービスが生活者に選ばれる重要な要素になりそうです。



ともり よしとも
友利至伯
 株式会社アドスタッフ博報堂
 マーケティングソリューション局 R&D 推進部
 アソシエイト マーケティングプランナー

1980年浦添市生まれ。05～08年までオクラホマ州立セントラルオクラホマ大学にてマーケティングを修学後、同社へ入社。アカウント局を経て、マーケティングソリューション局へ配属。現在は官公庁、民間企業のリサーチ及びプランニング業務に従事。

新鮮なアセローラを飲み 手軽にビタミン補給



お問い合わせ
 株式会社アセローラフレッシュ
 本部町並里52-2 ☎0980-47-2505
<http://acerola-fresh.jp/>

緑豊かな本部町で丁寧に育てられた手摘みのアセローラを使った栄養機能食品「アセローラフレッシュ・ドリンク」。アセローラを50%使用した濃厚タイプ(300ml/2400円)は、水や炭酸、お酒で割って楽しむほか、ヨーグルトやアイスクリームのトッピングソースなど、幅広く活用できる。10%使用のストレータイプ(500ml/1575円)は、薄めずにそのまま冷やしていただきたい爽やかな一品。どちらも、生産者がこだわったという「生に近い味」が存分に堪能できる。アセローラには、100g中1700mgものビタミンCが含まれており、レモンと比べるとその含有量は約34倍。濃厚タイプだと14mlで、ストレータイプだと90mlで1日に必要なビタミンC推奨量※が摂取できる。手軽にビタミン補給しながら、フレッシュな果実の味を楽しみたい。

※厚生労働省日本人の食事摂取基準(下り18〜49歳の1日当たりの摂取目安量)80mg

うりひゃ〜!! ウチナ〜むん

オーガニック土壌が育んだ 自然派コスメ2種



お問い合わせ
 株式会社丸海きあら
 大宜味村字押川640-126 ☎0120-063-847
<http://www.marumi-kiara.com/>

JAS認定の有機自社農場で栽培された沖縄在来種の月桃をベースに、防腐剤などの添加物を一切使わず作られた丸海きあらペーストパック(70g/3150円)。従来のフタ式容器からチューブタイプにパッケージをリニューアルし、使い勝手を良くした。一般的な泥パックと同様に、顔や気になる箇所直接塗り、3〜5分経ったら洗い流す。「日焼け後のケアに役立った」「肌ハリがでてきた」など、利用者からの反響も大きい。月桃をベースにアロエベラやモズクエキスを含むジェルをたっぷり染み込ませたマスクシート(2枚入り/1050円)は8月に発売予定。インターネット販売の他、県内ホテルや道の駅、土産品店などで購入できる。

沖縄県産業振興公社

会員企業

ネットワーク 会員広場

このコーナーでは、ユニークな商品を開発するなど、独自の取り組みでオンラインワンを目指す企業をご紹介したり、沖縄県産業振興公社ネットワーク会員企業の新商品情報、講演会や懇親会の企画などを発信していきます。

沖縄ベンチャースタジオ
http://ovs.jp/
沖縄ベンチャースタジオ 検索

元気企業紹介 株式会社海邦商事

黒糖菓子むちむちシリーズに 新商品「むちむちパイ」発売！

平成3年創業の株式会社海邦商事は、原料用加工黒糖「きび太郎」を主力に、地産地消黒糖など、沖縄県民の生活に深く寄り添う黒糖商品を多く開発・販売してきた。そんな海邦商事の商品の中でも、2006年に発売され大ヒットとなった「むちむちなご」をはじめとする「むちむちシリーズ」に、今回新たにパイナップルの果肉を使用した「むちむちパイ」が加わり、話題となっている。

「むちむちシリーズ」の特徴は、やさしい黒糖の味と斬新なフレーバー、そして独特の食感。独自の技術により従来の黒糖菓子よりやわらかい食感を実現し、流行の食材にとられずあくまで黒糖との相性を基本に多様なアイテムを開発した。シリーズを通して企画開発を担当したのは、現在代表取締役社長を務めるセントロレント真紀さん。若い世代ならではの発想を活かし、高校生やOLをターゲットに、ネーミングやパッケージにもこだわっている。最初の商品「むちむちなご

「むちむちなご」が加わり、話題となっている。その後、アールグレイ、抹茶、ココア、ソルト、しょうが、バナナ、満合（まんごう）と続き、今回「ランキンランキン」との初コラボレーションにより、新たに「むちむちパイ」を発売する。同商品は、「ランキンランキン」の店頭とTwitter上で一般消費者の投票によって決定したフレーバーで、パイナップルの食感と黒糖のむちむちなごが心地よい一品に仕上がっている。「ランキンランキン」での独占先行発売を経て、8月に全国発売の予定だ。

これまでに無かった斬新なアイデアが大ヒットを生んだむちむちシリーズだが、今回のパイナップルとみずみずしさを閉じるという。続いている新商品もすでに開発中で、11月の発売を予定している。素材を重視した商品で、黒糖の味がエッセンスとしてプラスされるものになるそうだ。



現在も「ランキン ランキン」が一番売れたモノ
ランキングで上位に輝くむちむちシリーズ。(平成24年6月現在)



「沖縄の基幹作物であるさとうきびを大切にしながら、次世代に受け入れられる商品を提供したい」と語る真紀さん
株式会社海邦商事
☎098-938-2133
http://www.kokutou.jp/

公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE

骨の健康が気になる方へ 新商品「OKINAWAサンゴカルシウム」

沖縄ハム総合食品は、ミネラル豊富なカルシウム強化飲料「OKINAWA サンゴカルシウム」を3月に発売しました。この商品は、「沖縄の健康長寿を応援しよう」を目標に立ち上げたオキハムウェルネス研究室の開発商品で、ミネラルを豊富に含むサンゴカルシウムとカルシウムの吸収率を高める成分を配合した、パイナップル風味の飲みやすいカルシウム飲料です。育ち盛りのお子様や骨年齢が気になる幅広い年齢層の方へ毎日のカルシウム摂取にお役立て頂けます。



沖縄ハム総合食品(株)
☎098-958-4186(営業3部 玉那覇)
http://www.okiham.co.jp

「琉装一番」が座喜味城跡近くに リニューアル移転オープン！

琉球衣装を着付け散策体験の店「琉装一番」が、座喜味城跡の目の前に移転、豊富なプランを取り揃えリニューアルオープンしました。世界遺産に登録された美しい「座喜味城跡」で琉球衣装を着たまま自由に散策してお客様ご自身のカメラで心ゆくまで記念写真を撮影することができ、まるで琉球王朝時代にタイムスリップしたかのような感動を味わえます。現地プランの他、出張着付けや出張琉球舞踊・三線演奏プランもあります。是非お問い合わせください。



琉装一番
☎098-958-4718(佐竹)
http://ameblo.jp/ryuso/

宮古島の「雪塩」が 不二家とコラボレーション

大手菓子メーカー不二家の「Milky」、カントリーマアムなど各種定番商品が宮古島の「雪塩」とコラボレーションし、6月12日に発売されました。雪塩は、乳製品との相性抜群！雪塩のほのかな塩味がミルクのkokを引き立て、Milkyの味をさらに深めています。全国の量販店、コンビニなどでお求めできます。



(株)パラダイスプラン
☎0120-408-385(企画広報 垣花)
http://www.yukisio.com

(公財) 沖縄県産業振興公社では、さらなる企業支援の拡充・強化を目指し、ネットワーク会員を募集しています。会員特典として会員間の交流、有料セミナー・公社ホームページ・バナー広告・メールマガジンへの掲載料金の割引、ビジネス関連ビデオの無料貸し出しなど様々な特典メニューをご用意しております。詳しくは <http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php> まで。 担当：砂川

表紙の人
美らさんインタビュー

ダンサー、モデル、振付師

仲宗根 梨乃さん

なかそね・りの 沖縄県那覇市出身。小学校5年のときにマイケル・ジャクソンに心酔。中学2年の時にエンターテイナーをめざして渡米を決意。1999年からLA在住。現在はダンサー、モデル、振付師、The BEAT FREAKSのメンバーとして活躍。2004年、グウェン・ステファニー率いる「原宿ガールズ」に参加。その他多くのアーティストのツアーやプロモーションビデオに出演している。2008年韓国のSHINeeのデビューシングルで振付師としてデビュー。以降K-POPグループの振付を多く手がけることに。少女時代の「GENIE」で美脚を活かした振付が話題になった。



ダンサーとしてプリトニー・スピアーズ、アヴリル・ラヴィーンなど世界の若者たちから絶大な人気を誇るミュージシャンと同じステージに立ち、K-POPの人気グループSHINee、少女時代の振付けでも注目を浴びる仲宗根梨乃さん。あるときはシャープに、あるときはセクシーに、キレのあるダンスで観るものを魅了する一方で、トーク番組ではウチナーのイントネーション全開で底抜けに明るい素顔を見せてくれる。

梨乃さんは高校卒業後、マイケル・ジャクソンのようなエンターテイナーをめざして単身渡米。以来、生活の拠点をロサンゼルスにおいて活躍を続けている。沖縄の太陽や海、自然のパワーのなかでのびのびと育ったことは、梨乃さんの持つ前向きな気持ちにつながり、また、がんばっていいばなんとかなるという『なんくるないさー』という意識や、自分の気持ちに対する正直さ、といった沖縄的精神がアメリカでの生活において梨乃さんを支えているのを感じるという。ダンサーとして、また振付師として忙しい日々を送る梨乃さんは、帰国をしてもなかなか時間をとることができないが、沖縄に戻ったときには行きつけの食堂やカフェ、ステーキ屋に顔を出し、大好きな親

友や家族との時間を大切にしている。梨乃さんの根っこはいつも沖縄にあるのだ。

沖縄の自然環境やパワーが育んだスピリッツが現在の自分の活動や生活を支えています。

憧れのミュージシャンのバックダンサーとして、自らパフォーマンスを展開するダンサーとして、さらに日本や韓国のアーティストへの振付師として、梨乃さんの活躍の場はどんどん広がっている。それは夢を実現するたびにひらける視界から、次のステージが見えてくるからなのかもしれない。

「ダンサーから振付師、そして次はどんなことをやろうかと、今のプロセスをすごく楽しんでます。エンターテイメントの中で常に違うことをしていきたいと思っています」

次なる抱負は？と訊ねると、「素晴らしい仲間たちといっしょに、観る人たちに夢を与えるエンターテイメントを作りたいです。自分自身もパフォーマーとしていろんな面で活躍したいし、(武術の無駄のない動きを身につけるために)カンフーも学びたい。ジャッキーチェンにも会いたい！」と梨乃さんは言う。

「自分を信じ、努力したらそれが何かの形で次につながります。ちばりよー。沖縄最高！」。途方もないように思える夢を実現していく梨乃さんの言葉は私たちに勇気をくれる。

平成23年度
「沖縄J・Nomad設立
可能性調査事業」報告

沖縄県産業振興公社では、平成23年度に沖縄県の委託を受け、「沖縄J・Nomad設立可能性調査事業」を実施しました。

この事業は、「TOKYO AIM取引所」への上場の際、活用が義務付けられている指定アドバイザー(J・Nomad)を沖縄県に創設することの可能性を調査する事業です。

IT・バイオ・サービス業を中心とした527社を対象に、アンケート調査を実施しました(回答企業114社)。その結果、51社が「融資以外で資金調達を検討し」、21社が「上場を検討」したことがあるとわかりました。また、34社が一般・新興市場に比べ、上場基準が緩和されたTOKYO AIMの「セミナーに参加したい」とし、7社が「TOKYO AIMへの上場を検討したい」と回答しました。更に、22社が事業計画や内部統制へのコンサルティングとして「沖縄J・Nomadを活用したい」と回答するなど、国内市場の新規上場が低迷する中、県内企業の資金調達ニーズと、上場への関心の高さがうかがえました。

「沖縄J・Nomad」の創設は、資本市場からの資金調達により、県内ベンチャー企業の成長を促進し、産業振興への貢献が期待されています。

沖縄県産業振興公社では、この調査結果を踏まえ、「(株)沖縄J・Nomad(仮称)」の設立に向けた準備を進めています。

沖縄ベンチャースタジオでは、次号33号(10月中旬発行予定)の特集記事で、同社及び、沖縄における金融産業の集積・振興について詳しく取り上げる予定です。

※沖縄J・Nomad設立可能性調査事業報告書は、沖縄県産業振興公社のホームページからダウンロードできます。

<http://okinawa-ric.jp/news/information/9139.php>

公益財団法人として
新看板を掲示

沖縄県産業振興公社は、平成24年4月1日付で財団法人から公益財団法人へ移行したことに伴い、4月2日に新看板掲示式を執り行いました。

掲示式では、理事長の知念榮治より挨拶後、新看板を掲げ、公益財団法人としての新たな一歩を踏み出しました。

産業振興公社では、今後より一層、沖縄県の産業振興の発展及び中小企業支援に、役員一丸となり取り組んでまいります。



タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ 32号

2012年7月13日発行
発行:(公財)沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237
<http://ovs.jp>

編集:光文堂コミュニケーションズ(株)
広告:(株)アドスタッフ博報堂
TEL.098-862-4459
e-mail:k-kakazu@adsta.co.jp

同紙についてのご意見・ご感想は
ovs@okinawa-ric.or.jpまで
「情報紙について」の件名を入れて送信してください。