

ハンチャースタジオ

P.02 【特集】

沖縄を世界に発信する 人材育成

～続・アジア視点で広げるビジネスの可能性～



P.12 表紙のひと INTERVIEW

糸数美樹さん

ラジオパーソナリティ・タレント

沖縄の人の地元愛はすごく濃い！
私も負けずに沖縄に何かを還元したいです

CONTENTS

- P.04 PROJECT DESIGN リーダーの構想力 株式会社 上間フードアンドライフ 代表取締役 上間 喜壽さん
- P.05 〈臨時特別企画〉沖縄県産業振興公社 ネットワーク会員制度発足10年
- P.09 まーさむんすぐりむん 温故知新 「塩せんべい」
- P.09 できたん照屋の商品開発よもやま話 沖縄産山ブドウの産業利用
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業FILE 株式会社 共和ホーム
- P.10 コラム 泡盛の魅力再発見 泡盛の“誤解”あれこれ
- P.11 海外レポート from 福建省
- P.11 しっかりとなくとく企業支援 中小企業経営革新強化支援事業
- P.12 OVS NEWS

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



QRコードから、
公社の携帯用
HPの情報を入
手できます。

<http://ovs.jp>



沖縄を世界に発信する人材育成

〜続アジア視点で拡げるビジネスの可能性〜

前号特集「メイドインジャパンを沖縄からアジアへ」では、沖縄をゲートウェイにアジア地域へモノを出す、つまり輸出に挑戦する県内外企業の奮闘を紹介した。これに続き、今号ではアジア地域へと「ヒト」を出す、つまり人材を現地へ送り出した県内企業の動きに注目する。海外展開を進める上で不可避の関門となる人材の成長と組織力の強化をどう実現するか。それぞれの取り組みをレポートする。



宮里聡さん。海外向け輸出チームの牽引役として現在は主に台湾と韓国を担当



読谷村にある同社の観光・体験施設「Gala 青い海」ではインバウンド客向けに英語・中国語・韓国語の案内も作成。ここで把握した各国毎の購買傾向も海外戦略のヒントになるという

飲食店向けのツールとして掛け札も用意。高品質の食材を使っている店であることをアピールし、集客やリピートに繋げるアイテム



他社製品との差別化を図り、沖縄色を打ち出した「島そだち」のパッケージ。プロモーション用のチラシやうちはインパクト重視のデザイン

2015年9月、「沖縄県アジア経済戦略

構想」が公表され、沖縄の自立・発展にアジアのダイナミズムを取り込むことが喫緊の課題であると改めて確認された。5つの重点戦略・4つの産業成長戦略・5つの推進機能が定められたが、推進機能の3番目に挙げられたのが「アジアを見据えたグローバル人材育成」だ。産学官それぞれの領域で課題に取り組む中、企業の現場ではグローバル人材の育成をどのように実践しているのだろうか。

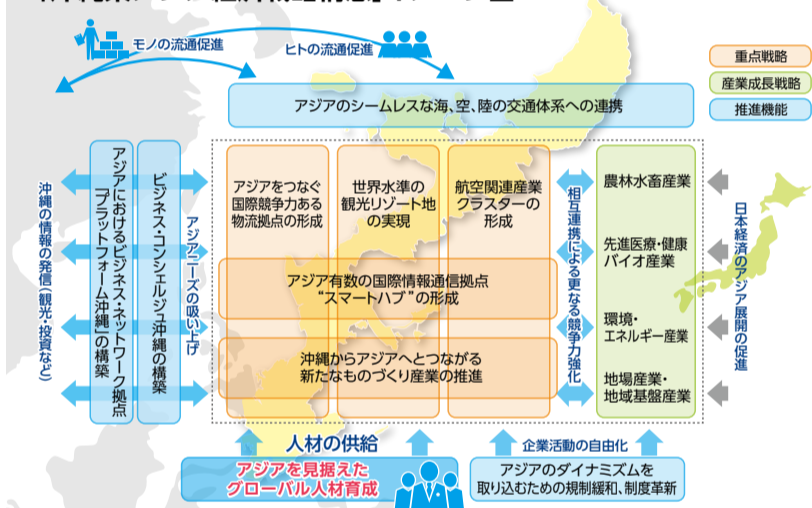
「好奇心・探究心・冒険心」で海外のスピード感をとらえる

《株式会社 青い海》

「シママース」の製造元として知られる青い海は、10年以上前から海外展開に取り組んでいるという。取締役営業本部長の宮里聡さんは海外向け輸出を担う特販事業係を束ねるキーマンだ。

「初めての輸出先は台湾でした。株式会社沖縄県物産公社（以下、物産公社）さんが10年ほど前に台湾で沖縄フェアなどの物産展開催に取り組み始めた際、「塩は賞味期限が長く、海外に出しやすい」「沖縄の綺麗な海のイメージとマッチしやすい」と、声をかけていた

「沖縄県アジア経済戦略構想」イメージ図



いた。これが当社の海外展開への足がかりとなりました」

これをきっかけに自らも展示会に足を運ぶ、現地の市場（売り場）を実際に見たり、話したりする機会が増えた宮里さん。行き先は台湾と、物産公社が次のターゲットとして想定していた香港だった。

3ヶ月の香港研修でつかんだ現地企業・県内企業との接点

少しずつ現地の情勢や自社製品の反応が見えつつあった2009年、沖縄県の海外販路開拓人材育成事業の公募が出た。香港で3ヶ月の研修に参加できると知った宮里さんは即座に応募したいと上司に掛け合った。「諸手を挙げ

て行っていい、とはなりません。3ヶ月も不在になることに懸念を示されましたが、国内マーケットは人口減かつ減塩志向で間違いなく縮小傾向にある。いずれ必ずアジアに出て行くことになるなら早いほうがいい、今がその時です」と粘って応募の許可をもらいました」

無事採択された宮里さんは「1月1回は沖縄に戻って国内営業の進捗管理も行う」ことを条件に香港へ。そこからの3ヶ月間は、実に実りの多いものだったという。「現地サプライヤー（商社・卸業者）との商談や小売店への同行営業、飲食店への夜間営業、催事や展示会・商談会への参加、さらに市場調査（コラム参照）や現地在住の沖縄出身者など日本人との情報交換など、毎日新しい発見と学びの連続でした。中でも非常に有意義だったのが、ほぼ毎晩行われた研修後の情報交換会（という名の懇親会）です。県内メーカーから派遣された研修生同士、その日の成功・失敗体験を共有してない方とのネットワークが形成できたことは、現地での協力先企業を見つけたことと同じくらい、大きな意味があったと思っています」

研修の成果は大きな実りに香港現地企業向けPB製品を出荷

帰国後は県内メーカーとのコラボ製品の開発が実現するなど、研修の成果はすぐに表れたという。中でも最も大きな成果は「沖縄の塩 島そだち」の開発および出荷だ。それまでは物産公社経由での日系スーパー向け出荷が主だったが、「島そだち」は香港のローカル量販店向けのPB（プライベートブランド）製品として香港現地サプライヤーと共同開発。約200店舗全てに導入するべく、現在は現地事情に即したプロモーション活動の真っ最中だ。「香港では健康志向が高まっており、一般的に出回っている中国産の岩塩と比べてミネラル豊富な沖縄の塩は需要があります。高価格は高品質の表れ、と自信を持って製品の

特徴をアピールするため、現地の有名シェフをキャラクターに起用してレシピ開発を行ったり、ユニークなCMやPRイベントを打ったりしていますが、反応は上々のようです」

小売に加えて飲食店の業務用途にも営業を行うなどの取り組みの結果、海外への輸出実績は宮里さんが研修に参加する以前の2008年当時と比較すると、2015年度は重量ベースで約3倍にまで成長する見込みだという。「とはいえ当社全体の売上から見れば1%に満たないので、これを徐々に大きくしていきたい。そのために新たな売り先を模索しているところです。例えば韓国や、物産公社さんが力を入れているシンガポール、さらにハラルの問題がありますがマーケットは非常に大きいマレーシア、それにタイなどですね。タイについては加工業が多いので原料出しができるということもあり、最近大口の受注が決まりました」

相手国や市場への「好奇心」と「熱意」があれば道は拓ける

現在は3名体制で海外事業を進めており、最近ではメンバーのひとり宮里さんの研修時代ながら海外へ頻りに飛び、特訓中だという。「私もそうだったのですが、3名とも英語はほとんどできないので勉強中です。でも、「この国を、市場を知ろう」という好奇心や探究心、「製品の魅力を伝えよう」という熱意があれば「サバイバルイングリッシュで何とかかなる。そういう意味では冒険心も備えた人が、海外展開を成功に導くことができるのだと思います」

虎の穴への海外研修から戻った全員が役職付きに自ら考え変革する人材を創る

《株式会社 みたのクリエイト》

「目利きの銀次」「生け簾の銀次」など7業態16店舗を県内で展開するみたのクリエイ





田野治樹さん。海外展開をステップに、同社をさらなる成長へと導く



3ヶ月間毎日行われているバンコク直営店でのイベント。スタッフとのジャンケンゲームに来店客の笑顔がこぼれる

「イノベーター計画」の一環として行われたビジョン研修のひとコマ



香港では「島そだち」のラッピングバスが登場。有名シェフにコミカルな演技をしてもらい、高級感と同時に身近な雰囲気を出し、ローカルのユーザーに「日常のちょっとした贅品」と認識してもらえるように工夫している

株式会社 青い海

糸満市西崎町4丁目5番地の4
☎098-992-1140
http://www.aioumi.co.jp



株式会社 みたのクリエイト

中城村南上原816-105 ☎098-895-6002
https://www.facebook.com/MitanoCreate



意図的に「イノベーター」をつくり 彼らに事業を任せる体制へ

これまで同社では12名の海外研修生を送

「ある漫画の中に『精神と時の部屋』というのが出てきます。1日で1年分の修行ができ、短期間で修行するのに最適な環境として描かれているのですが、海外はそれと似ています。沖縄に帰って来る頃にはすごく強くなっている。仕事の指示待ちが完全になくなる。海外の現場では指示待ちしていたら全く仕事がないですから、すぐに自分で考えて行動するようにになります。そうならなかった人はひとりもいなかった。これは、海外研修を始める以前には思ってもみなかった結果でした」



バンコク直営店のメニュー一例。あえて日本語表記をしっかりと残しつつ、タイ語と英語も併記するスタイル。写真が大きく説明も丁寧なので注文しやすい

1店舗40名ほどのスタッフで運営するバンコクの直営店は、店長と料理長を除いて全員現地採用。スタッフを束ねる沖縄からの派遣メンバーは、それだけでなく言葉や文化の壁に阻まれ、その上さらに景気の低迷で苦戦を強いられ、田野さんは彼らをあえて積極的にサポートしないという。

海外直営店舗の現場に飛び込み 目覚ましいスピードで成長

「4ヶ月プロジェクトを組み、沖縄から幹部(エリアマネジャー)2名を新たに現地に送りました。彼らは売上アップと原価率ダウンのための新商品導入とイベント開催を進めていて、徐々にですが成果は挙がってきています」

研修修了者は例外なく、帰国後にエリアマネジャーや料理長、営業本部付きなどの役職に昇格。中には同社の香港現地法人の全株譲渡を受けて事業を承継し、香港のFC運営およびアジア地域へのFC展開準備を行っている人もいます。他にも独立して新会社を立ち上げた人もおり、同社からはすでに2名の社長が誕生したことになる。

「いずれも資本関係は全くありません。資本を出すと彼らが自由にやれなくなる。その状態は好ましくないとと思うので、完全に譲渡しました」と田野さん。実力をつけた幹部の

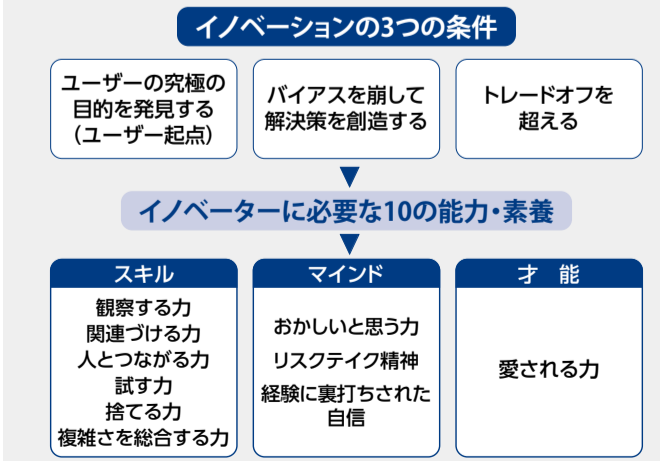
相次ぐ独立は組織力の弱体化を招くこともあるが、「下がどんどん育っているので大丈夫」という。「今までは、流れの中で自然発生的に自らイノベーター(コラム参照)へと脱皮していましたが、これからは意図的にイノベーターをつくり、彼らが事業をつくり、自分はその投資するイメージを描きつつあります。そのための場を提供することが、今の自分の大きな仕事だと思っています」

得意をとことん磨き上げ 収益性が見えたら事業化→譲渡

イノベーターを意図的につくる場。それは海外での研修に限らない。現在全社を挙げて「イノベーター計画」が進行中で、3つの事業計画が収益性の検証段階まで進んでいるそう。これまで15年かけて、思いやりとサプライズという企業風土をつくってきた。次は、各自が得意なこと、好きなことを「考えなければ成り立たない」「やらざるを得ない」中

ビジネスWORD解説

●フィジビリティスタディ プロジェクトの実現可能性を調査すること。FS、F/Sとも略す。海外展開のビジネスプランにおけるFSは国内での予備調査、海外での現地調査があり、本文中の市場調査は後者にあたる。国内での予備調査では政治・経済・社会情勢から外資政策・法規制・税制、市場規模や市場特性、流通事情、原材料・部品調達、インフラ整備状況、労働事情・賃金・労働関係法規制、資金調達・金融制度、駐在員のビザ・住環境などを調べ、具体的な候補地を決めた後に現地調査を行う。現地では予備調査の結果と実情の差異の確認、現地でしか得られない情報の収集、パートナーや取引先の対面確認などを通して海外展開ビジネスプランを検証する。



●イノベーター 直訳すればイノベーション(革新を起こす人、革新者の意。経済産業省は2010、2012年に行った「フロンティア人材」の創出に関する事業の中で、ビジネスにおけるイノベーションを「新たな市場を開拓し、生活者を魅了する画期的な製品やサービスを生み出すこと」と定義。また野村総合研究所では2011年、社会価値創造者(イノベーター)15人と上場企業勤務の一般社員300人を対象とした調査結果に基づき「イノベーションの3つの条件」および「イノベーターに必要な10の能力・素養」について図のように整理している。



PROJECT DESIGN

リーダーの 構想力

長期にわたり発展性のある事業展開に
取り組む県内経営者の「構想力」とは？



構想Ⅰ 財務

会社はとなると
倒産するのか？
を实地で学ぶ

僕の両親は、祖父母からののれん分
けで2002年、沖縄市登川に「上間
弁当天ぶら店」を開業しました。経営
は順調でしたが、業容を拡大しようと
設備投資を行ったところ予期せぬ追徴
課税が生じ、一転して倒産の危機に。
そこで両親に代わり、代表に就任す
ることになったのが当時24歳、社会経
験ゼロの僕でした。就任初日は実印を
作りに行き、その足で銀行に行つて保証
人の判を押すという、正気の沙汰じゃ
ない初仕事でした(笑)。人心掌握に長
けた姉と現場に強い妹、財務を担当す
る僕の妻を加えた経営幹部4名で、理
念の策定やC.Iの導入などに着手。さ
らに「会社が倒産する条件とは何か」
を改めて学びました。倒産は現金の
キャッシュフローが途絶えると起こる。



“まちのお弁当屋さん”再誕 意識改革と人材輩出で “中食”のエクセレント企業へ

株式会社上間フードアンドライフ
代表取締役 上間 喜寿さん

の伝統行事料理の注文で困
っているお客様が多い」という声
を元に、「アドバイスできるよう
に皆で勉強して、小冊子も用意
しよう」「飾り方がわからない
方には、お届けの際に仏間で並
べるのをお手伝いしよう」など、
社内でイノベーターII変革す
る人が着実に育ちつつあるのを
感じます。僕自身はお弁当や
天ぷら、そばなど沖縄の日常に
馴染む美味しいものが揃い、時
間帯ごとに訪れる人も変わる、
いわばフードコンビニの可能

が鍵。経歴うんぬんより、夢や目標を語れ
て、現実的な計画を立てられて、数字も見
られる人。そういう人は、自分らしい自由な
表現に責任が伴うので、成果が素晴らしい
ものになります。僕はそんな仲間を集め、彼
らを頭にいずれば小さい会社をたくさん作
りたい。その会社が横にゆるく繋がり、中食
の枠も超えた幅広い事業領域で、相互作用
して：今の時代に100年生き残っていけ
るのは、そんな組織だと思っからです。

ならばまずキャッシュフローを回そう、とい
うことで先代の頃には雑だった帳簿をきつ
ちりつけ始め、1年ほどで財務上の課題を
見きわめられるようになると、次は売上を
上げていこう、という具合に足元を固めな
がら進みました。



構想Ⅱ 意識改革

“お弁当屋さん”
の既成概念を
変えていく

売上アップにあたっては、経営の肝である
天ぷらや弁当、重箱料理などの商品は品
質も安定していたので手を入れず、まず見
せ方や売り方(配達拡充や予約注文の強
化など)から変えていきました。徐々に売
上が上向き始めると、今度は少し欲が出て
きました。
実は、会社を継ぐ頃に社内外のいろんな
人から言われていた言葉があります。「東
京の大学まで出て、なぜ沖縄でお弁当屋さ
んなんだ?」。そこに「お弁当屋さんってそ
んなもの(その程度)でしょ」というメッセー

ジを感じ、それじゃいけないと思った。「お弁
当屋さんだから仕方ない」と言い訳するよ
うな意識を変えたいと思っていました。
それで3年目に「うちは沖縄の“中食”
(注)の領域でナンバーワンになる。10年以
内にやりきる」と公言。従業員は皆、怪訝そ
うでした(笑)。会社の定義を変える話です
から当然で、離れていく人もいました。でも
今は、承継当初と比べると従業員数3倍、
店舗数も4倍、年商は約5倍になっていま
す。そんな中で手応えを感じ、「できるかも
しれない」と可能性に目を向けてくれる人
も増えているようです。



構想Ⅲ 人材輩出

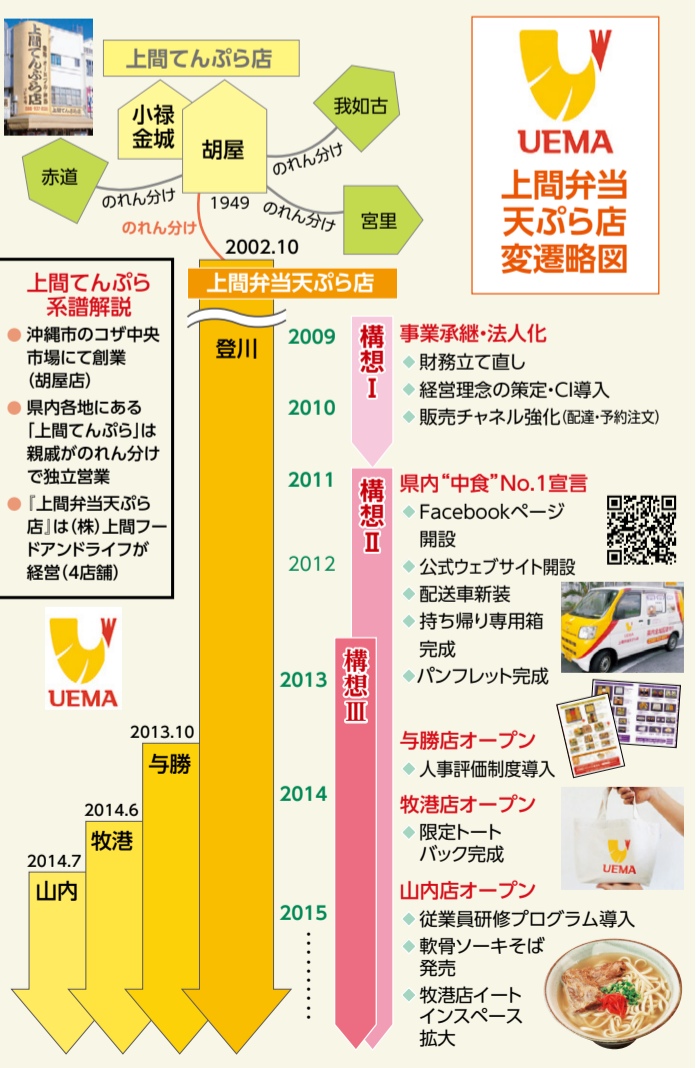
イノベーターの
横の連なりで
100年生き残る

中食の分野はまだまだチャンスに溢れて
いるので、新しい売り方、見せ方、商品、サー
ビスを出そうと、皆すごく楽しく取り組ん
でいます。予約注文用の商品パンフレットや
オリジナルの持ち帰り箱を作ったり、「沖縄

性を考えています。持ち帰ってよし、店内で
食べてよし。外食と中食の両方ですね。実は
最近、牧港店の飲食スペースを拡充したり、
全店で380円の軟骨ソーキそばを始めた
りしているんですが、いい手応えを感じてい
ます。
ここ2年続いた出店ラッシュは現在いつた
ん止め、2015年は全部門で月2回以上
の従業員研修を実施しています。これから
は、いかに優秀な人材を多数輩出できるか



株式会社 上間フードアンドライフ
本社：沖縄市登川13-23-20
店舗：登川店、与勝店、牧港店、山内店
☎098-937-9477(全店舗共通)
http://uemabento.com/





応援します！**企業の“発展” 沖縄の“未来”**
 沖縄県産業振興公社 ネットワーク会員制度 発足10年記念企画

人材育成・PR活動をサポート！

ネットワーク会員制度をご紹介します

**補助事業等でカバーできない
 支援・サポート領域にアプローチ**

沖縄県産業振興公社(以下、公社)では県内企業の経営支援や創業支援、県の産業振興に必要な諸事業を行っています。これらは対象となる支援の範囲や条件がそれぞれ定められています。公社のサポートや助言を受けたり、接点を持ちたいと思っても、公募事業に応募するのは条件的に難しい、敷居が高いと考えている企業・事業者は、公社から独自に提供できる支援策はないか。そんな考えから2006年に発足したが、今回ご紹介するネットワーク会員制度です。

**忙しい経営者に代わって
 若手・中堅人材の育成を支援**

ネットワーク会員が受けられる特典(表1)のひとつが、有料セミナー(表2)の受講料割引です。会員価格(一般価格の4割引)で、有効期限内は原則として何名でも、何

度でも受講できます。

セミナーは基本的に平日の午後、1回3〜4時間の単回開催が主です(シリーズ開催もあり)。翌日からすぐに仕事で役立つスキル・ノウハウが取得できるよう、内容を精査して企画・運営しています。また、受講者へのアンケート調査も毎回行い、満足度や課題点を把握しています。2015年度は12月末時点で延べ539名(うち会員は424名)の受講者のうち、98.2%が総合満足度で「大変よかった・よかった」と回答されました。コメント欄に寄せられた貴重なご意見やご要望も含めて、次回以降の企画・運営に反映し、より魅力的で効果的なセミナーの実現に役立てています。

**自社商品・サービスの情報発信や
 ネットワーク形成もサポート**

会員特典としてもうひとつ、情報発信サポートがあります。公社ウェブサイトおよび

メールマガジンへの広告掲載料割引と、本紙「沖縄ベンチャースタジオ」会員専用ページでのプレスリリース無料掲載(10ページ参照)を利用できます。ウェブサイトの年間アクセス数は約50万ページビュー(2014年度)、メールマガジン配信登録は約3800人(2015年12月時点)、また情報紙も約1万5000部発行で専用ウェブサイト「OVS.jp」とも連動。多くの読者にリーチできるよう媒体力を強化しています。

さらに会員同士、あるいは会員と公社の間の交流・ネットワーク形成もサポートします。年1回の特別講演会・交流会(写真参照)をはじめ、毎月セミナー会場も異業種交流の場として、多くの方々が人脈形成を活発に行っています。

会員制度の発足から10年。おかげさまで入会件数は550件(2015年12月現在)となり、発足初年度から10年継続している会員も50社を超えます(永年継続会員の情報は今号から2号連続でご紹介します。ぜひご覧ください)。今後にもさらにきめ細かく、会員の役に立つ特典・サービスの情報の提供を行っていきますので、会員の方は引き続きの加入更新をお願いいたします。ご加入がまだの方はぜひ、この機会にご検討ください。

● ネットワーク会員5つのメリット(特典)

1. 有料セミナー(年23回開催)受講料割引
2. 特別講演会・交流会(年1回開催)への無料招待
3. 経営関連ビデオ・DVDの無料貸出
4. 公社発行メディアでの情報発信サポート
5. 公社ネットワーク会員としての“安心感”

※ さらに詳しくは公社ウェブサイト「会員のメリット」ページへ!
<http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php>



有料セミナー2015年度開催テーマ例(順不同)

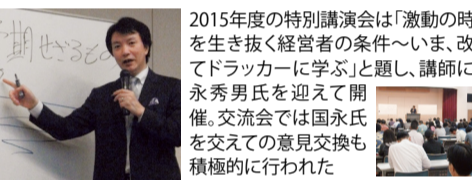
新人向け ベーシックビジネスマナー
 ビジネス電話対応
 ビジネス文書&メール

若手・中堅向け コーチング速習
 OJT指導スキル向上
 組織開発ベーシック
 課題解決力強化(考える・まとめる・伝える)
 フレーム対応スキルアップ
 品質管理のしくみづくり

営業向け 営業ベーシック
 営業トーク強化
 営業4タイプ交渉術

販売・広報向け 売れるチラシ・看板・POPの作り方
 魅せる写真の撮り方
 売れる売り場作りVMD
 [A4]1枚アンケートで顧客志向の販促

経理・財務向け 資金繰り管理スキル向上
 決算書の読み方



2015年度の特別講演会は「激動の時代を生き抜く経営者の条件〜いま、改めてドロッカーに学ぶ」と題し、講師に国永秀男氏を迎えて開催。交流会では国永氏を交えての意見交換も積極的に行われた。

永年継続会員のご紹介 vol.1



(有)アンテナ

- ① 法律関係の翻訳、米軍ビジネス支援、インバウンド対応サポート、MICE実施支援ビジネスを多言語で応援。産業振興公社創業塾第一期卒業!
- ② 那覇市牧志2-16-5-2F
- ③ ☎098-860-5218
<http://www.antenna-okinawa.co.jp>



タイガー産業(株)

- ① 建築・土木資材の製造・卸売
- ② うるま市宇州崎12-11
- ③ ☎098-982-1888
<http://www.tiger-sg.co.jp>



(有)ナカマ家電サービス

- ① 家電販売・修理、住宅リフォーム
- ② 沖縄市美原4-6-15
- ③ ☎098-937-0233
<http://www.nakama-kaden.com/index.html>



(株)ファッションキャンディ

- ① 菓子製造・卸売・小売
 おかげさまで創業40周年を迎えました。これからもお菓子で幸せを届けてまいります。
- ② 宜野湾市大山2-21-22
- ③ ☎098-897-5194
<http://www.fashioncandy.co.jp>



【ネットワーク会員制度】

永年継続会員のご紹介 vol.1

発足初年度から10年継続して制度をご活用いただいている会員企業をご紹介します。

- ① 事業内容・ひとことPR
- ② 所在地
- ③ 連絡先



(有)津島工業

- ① 船用エンジン・FRP船・活魚水槽・漁業油圧機器・魚群探知機の販売、ディーゼル・ガス等の各種発電システム・発電機の販売、建機の販売および船舶修理加工・ステンレス工事・出張溶接工事
- ② うるま市勝連平敷屋3805
- ③ ☎098-978-3668
<http://tusima.net/>





永年継続会員

クロージズアップ!

ネットワーク会員制度の永年継続会員の中から、本紙初掲載となる企業にクロージズアップ。人材育成や組織づくり、昨今の取り組みや今後の戦略などを紹介します。

石橋工業株式会社

「人の評価、会社の評価は『いかに社会に役立つか』にある」
創立40周年の実績を礎に、心で繋ぐ、事業展開へ

尊敬する創業者から事業承継
数々の苦難を乗り越える

石橋工業株式会社は1976年、首里石嶺町で住宅の水道工事を行う個人事業としてスタートした。代表取締役社長の長浜隆夫さんは、現会長である創業者から1995年に事業を承継。それは不思議な巡り合わせだったという。

「大学卒業後、県内企業に約25年勤めました。担当先の中に当社の前身の石橋設備があり、現会長の仕事ぶりや話の明晰さに感銘を受け、尊敬していました」

担当を外れてからは接点がなかったが、長浜さんが長年希望していた独立に向けて動く中、ふとしたきっかけで10年ぶりに現会長と再会。すると「実は近々引退を考えている」という話が飛び出した。

「実は自分も独立を考えていた。引き継がせてもらえないか」と聞くと現会長は黙ってしまっ（笑）。しかし1週間後に連絡が入り、

『本当にやる気はあるのか』と念を押された。『死ぬ覚悟でやります』と答えると、『それなら自分の事業を承継しよう』と承継といつても、引退を前提に従業員も取引先も既に離れていました。県知事登録はそのまま引き継ぎました。ゼロから興すと軌道に乗るまで10年はかかるとされる業界で、登録を引き継いだのはありがたかったですね」

1995年、事業承継と同時に法人化し、自ら現場代理人として、また前職での経験を生かして営業としても受注に駆け回った。資金調達に苦しみながらも売上高は気に5倍に成長。1997年には新設した土木部門で那覇空港の大規模工事の実績も挙げた。しかし、その後分社化した土木部門は運営の困難からやむなく倒産に至るなど、苦難も多かった。

「さらに耐震構造偽装問題や公共工事の談合問題などの影響が、数年にわたって業績に尾を引きました。当社も生き残りをかけて公共工事から民間工事へ舵を切り、多角経営を模索するなど『下請け構造』からの脱却を目指すことにしました」

「社会への貢献」をキーワードに第5長期経営計画の策定へ

2004年頃からは民間工事比率が大幅にアップ。地域に根差し、施工実績を積み重

創業地の首里石嶺町から首里山川町を経て、現在は古島に本社事務所を構える。主力の管工事にとどまらず、既存顧客へのメンテナンスや小口の修理、部品や機器の販売などもきめ細かく手がけていく方針だ



石橋工業株式会社
那覇市古島1-30-8-1F
☎098-886-1295

<http://www.ishibashik.com>



多角経営の一環として2007年、「健康そうざい や ちゃ〜ガンジュ〜」をオープン。「健康長寿の沖縄を取り戻す」をコンセプトに、魚や鶏肉、野菜、海藻をふんだんに使ったヘルシーな弁当や惣菜が好評だ。現在は首里石嶺町の石嶺交番近くの店舗で、持ち帰り販売の他にも病院からの受注、また会議用弁当やオードブルなどの注文・相談にも対応しているそう

「間もなく創立40周年の節目を迎える同社。長浜さんは、「今後は特に、心で繋ぐ、仕事、つまりエンドユーザーの顧客満足を意識した仕事に力を入れます。NPOの考え方同様、課題解決型の仕事でお客様の期待に応えられる会社へと成長したい。そのためにも、後継者候補となる社員を見守りながら、彼らと一緒に次の長期経営計画を作っていくのが、今の私の大きな仕事ですね」と、意欲に満ちた笑顔を見せてくれた。

永年継続会員のご紹介 vol.1

琉球黒糖(株)

- ①菓子製造・卸売
伝統製法を生かしたこだわりの創作黒糖
- ②糸満市西崎町4-16-19
- ③☎098-992-8300
<http://www.ryukyu-kokuto.jp/>

(株)照正組

- ①総合建設業
お陰様で創業65周年
- ②与那原町字与那原3108
- ③☎098-945-2233
<http://www.terumasagumi.co.jp>

南新物産

- ①宅地建物取引、不動産管理、不動産有効活用コンサルタント、損害保険代理店、健康増進事業
- ②南風原町字宮平641-7
- ③☎098-889-4007
<http://www.nanchan.co.jp/>

(資)沖縄浄管センター

- ①下水道管渠・側溝清掃、管内TVカメラ調査、管内部分補修(FRP工法)、エアコン清掃、住宅のリフォーム(住環境のコーディネート)、管更生工事(HL・SZ工法)
- ②沖縄市八重島2-13-9
- ③☎098-939-3915
<http://www.jokan.jp/>

沖縄経済同友会

- ①県経済振興への政策提言に向けた研究会活動、調査・研究、交流・親睦等
- ②那覇市久茂地3-15-9
アルテビル那覇2階
- ③☎098-868-8439
<http://okidouyukai.jp/>

(株)沖縄美健

- ①健康食品卸販売・通信販売
- ②与那原町東浜95-6
- ③☎098-946-6172
<http://okinawabiken.co.jp/>





沖縄設計サービス株式会社

紙の図面からフィルムへ、デジタルデータへ、そして…

総合情報処理サービス企業として変化を先取りし続ける

管理職から経営者への転身

取引先からの激励が大きな後押しに

沖縄設計サービスは、国や自治体が行う公共工事に欠かせない竣工図面や工事完成図書などを主に取り扱う総合情報処理サービス企業だ。代表取締役社長の當野茂雄さんに、創立当時の経緯を伺った。

「東京に本社のあるマイクロ写真会社に就職し、同社の沖縄営業所長を務めました。当時は沖縄自動車道の石川―許田間の建設事業が動いており、15名ほどの所員と共に官公庁提出用の竣工図面・完成図書の作成、図面焼付製本等に取り組みました。その後東京本社の都合でこの営業所を閉じる時に、私が会社を設立して事業と人員を受け継ぐことに。29歳の時でした」

管理職から経営者へ。大きな転身のためにはなかったのだろうか。「親には『東京の人にできないことを、あなたはできるのか』と反対されました。その一方で『やったらいいさ。沖縄にはこういう会社はまだまだ少ないから』と激励や応援をくれた取引先もあつた。そうした言葉に勇気をいただき、とにかく

何とか全員で食べていくんだ、という覚悟で最後には親も家内も説得して、何とか一歩を踏み出すことができました」

変わらなければ、生き残れない
不易流行の精神で次の世代へ

創業もない1980年、當野さんはマイクロフィルムの設備導入に踏み切る。当時は手書き図面が主流だったが、近い将来マイクロフィルムの波が来ると読んだ。「大きな設備投資でしたが、その分付加価値の高い仕事のできたので、迷わずにやってよかったです」と思っています

こうした環境変化への対応は、その時期を見きわめるのが難しいと當野さんは語る。「マイクロフィルムの次はデジタル化が来る、という確信は1980年頃からありました。しかし今度は時期を慎重に読み、当社が最終的にデジタル化対応をスタートしたのは1995年でした」

早くも導入しても発注が来なければ苦しくなる。逆に、皆が導入し始めた後では付加価値がつけにくくなる。最適なタイミングを

読み切れずに苦しむ企業も少なくない中、當野さんが15年もの間、待ちに専心できたのはマイクロフィルムの経験があったからだという。「マイクロフィルムは導入から7〜8年ほどで発注が増え始めたのですが、このタイムラグが結果的にプラスに働きました。手書きの仕事の一方



沖縄設計サービスの業務領域は図面や書類、データの作成だけにとどまらない。例えば現場事務所(左上写真)の必要機材(オフィス家具やコピー機、FAX、冷蔵庫、エアコン等)を扱うリース・レンタル部門は1986年に立ち上げ、現在は建設業以外のユーザーも増えている。さらに、建設業界向けに技術面・安全衛生管理面等を指導する各種セミナー(右上写真)も運営。「様々な角度から知識を高め、技術を高め、環境整備も進めて、業界全体の付加価値を高める後押しができれば」と當野さん

でマイクロフィルムの設備を徐々に整え、技術教育を進めたことで、マイクロフィルムの発注が本格化する頃には十分に仕事ができる状態だった。この時の経験が、デジタル化の時機を読む上でも大きな根拠になりました」

満を持して導入したデジタル化も、ほぼ計画通りに収益が上がり始めているという。2016年には40周年の節目を迎える同社、2016年4月に代表就任予定の副社長、

當野正樹さんは「3Dデー

タなど技術革新への対応を進めながら、どんなに時代が変わっても顧客の役に立つ企業であり続けたい。不易流行(注)の精神をしっかりと受け継いでいきます」と展望を語ってくれた。

沖縄設計サービス株式会社
浦添市宮城5-7-8
☎098-878-3241
<http://www.ossweb.co.jp/>



永年継続会員のご紹介 vol.1



- ①味噌・醤油・加工品等の製造販売
感謝 皆様に愛され続け
今年で創立65周年
②糸満市西崎町4-10-2
③☎098-992-0011
<http://www.akamarusou.co.jp>

(株)赤マルソウ



- ①建築設計・施工・インテリアデザイン、
不動産事業
②那覇市与儀2-7-3
③☎098-833-5519
<http://www.stta-p.com>

(有)スタプランニング



- ①健康食品製造・卸売・小売
②豊見城市字豊崎3-84
③☎098-850-8953
<http://www.okitoku.co.jp/>

沖縄特産販売(株)



- ①健康食品・機能性原料等の品質管理、
原料調達、商品開発・研究、卸売等
②うるま市州崎5-1
③☎098-989-7064
<http://www.rbr.co.jp/>

琉球バイオリソース販売(株)



- ①飲料水製造卸売・不動産賃貸
昭和34年の設立以来、県産品を使用した果汁系清涼飲料水の製造・販売を行っており、魅力ある食材を全国に向けて発信しております。
②名護市宮里1-28-8
③☎0980-52-2066
<http://www.nansei-s.com/>

南西食品(株)



- ①農業協同組合の指導及び監査
②那覇市楚辺2-33-18
③☎098-831-5105
<http://www.ja-okinawa.or.jp/>

沖縄県農業協同組合中央会
(JA)沖縄中央会



永年継続会員クローズアップ!



長浜モーター有限公司

「軽が安つさいびんどー!」のCMでおなじみ

軽自動車専門店の県内草分けとして目指すは100年企業

軽自動車専門店の次なる一歩は
原点の、自動車整備への回帰

創業43年を迎えた、軽自動車のスーパー「長浜モーター」。国道330号線の通称「宜野湾中古車街道」に掲げた黄色い看板を記憶の方も多きことだろう。創業者である長浜宗栄さんもまた、ユニークな名刺やユーモラスな語り口で県内では知る人ぞ知る名物社長だ。

「現在、従業員は17名で過去最多になりました。これは近々、自社の整備工場を拡充して最終的には民間車検場(指定整備工場)の認可を得よう、という目的で有資格者の人材確保を強化したからです」と長浜さん。「100年企業を目指した生き残り戦略ですよ」と穏やかに微笑むが、その眼光は76歳という年齢を忘れさせる、第線の経営者の鋭さだ。

「本土で自動車整備を学び、復帰直前に沖縄に戻って中古車販売業を興しました。時流にも乗り、恵まれた環境で事業をス



「スーパー乗るだけセット」は車両本体価格に5年間のオイル交換と定期点検・車検・税金の費用をセットし、月々定額の支払いで頭金なしでもすぐ車に乗れる手軽さが魅力。さらに365日24時間の無料レッカーサービスもつくので万一の時も安心だ。「現在は売上全体の3割が『乗るだけセット』ですが、これを半分以上にしていきたい。そのためにも整備機能の拡充を最優先課題として取り組んでいきます」と長浜さん

でも、軽専門店としての当社に期待して、来店してくれるお客様はいる。その期待に応えたいという思いで、従業員一同で踏ん張りました。自動車整備を原点とする当社ならではのアフターサービスを改めて意識したのもこの頃です。そうするうちに軽自動車の規格や排気量が大きくなり、走行性能や衝突安全性も向上するにつれて売れ行きが戻ってきたという。

販売と整備、この両輪を揃えることがユーザー満足をもたらし、結果として従業員も会社も報われるという確信を得た長浜さん。その確信は、「スーパー乗るだけ



三線の軽快な調べに、おなじみのキャッチフレーズが流れる長浜モーターのCM。従業員の先頭にはいつものツナギ姿の長浜さんの笑顔が



国道330号線沿い、宜野湾市赤道の店舗は黄色い看板が目印。道を挟んで向かい側は車両展示スペースだったが、業容拡大のため2年ほど前に店舗建屋を新設。近い将来の民間車検場はこの新店舗側に置く計画だという

長浜モーター有限公司
宜野湾市赤道1-4-2 ☎098-892-3719

タートで来た自分は幸運だったと思いきや。創業当初は普通自動車も扱っていたが次第に売れ筋の軽自動車に的を絞り、中古車だけでなく新車も扱うように。さらに、複数メーカーの車種を扱う、軽自動車のスーパーとして多くのユーザーの支持を得てきた。「自分の原点は自動車整備でしたが、当時は整備を外注し、その分販売に力を入れる方針でした」

軽自動車離れの苦境を切り抜け
今までにない売り方に取り組み

車の販売ビジネスは新規参入しやすく、競争も激しい。さらに、パワー不足や空間不足、衝突安全性などへの不安から軽自動車離れが起きた時期は、業績不振にも苦しんだ。そんな逆境でも、軽自動車のスーパーの看板を掲げ続けた、長浜さんの原動力とは何だったのか。

セット」(写真参照)の取り扱い開始や整備工場拡充という動きにも繋がっている。日進月歩の自動車技術に対応しながら、ユーザーのニーズ変化にもアンテナをめぐらし、従業員の働き甲斐も充実させる、という同社の挑戦はまだまだ続く。「100年企業になるための足元固めですからね、あと5年は頑張らない」と笑う長浜さんのバイタリテイに、感服だ。

異業種交流やセミナー・講演会などにも積極的に参加する長浜さんの名刺。「ロング(長)ビーチ(浜)オール(宗)ハッピー(栄)」のふりがなや似顔絵、「この名刺が10枚たまったら千円で買取ります」「イチャリパチョーデー」などのコメントが目飛び込み、受け取った人に強烈な印象を与える



MEMBER'S VOICE

～会員企業からの声(アンケートより)～

定期的な社員研修や人材育成に悩んでいる時に、この会員制度を知りました。ちょうど受けたいセミナーがあったので、すぐに加入を決めました。有意義に利用させていただいています

一般受講者として参加したセミナーの内容がとてもよかったですので、即、加入しました。満足しています!

セミナーの受講割引や情報紙へのプレスリリース無料掲載が決め手となって加入しました。会員になったからは、以前よりも積極的にセミナーに参加するようになりました

更新のたびにセミナー1回無料受講券がついてくる。毎年しっかり使わせてもらっています

セミナー受講がきっかけで加入しました。仕事柄、異業種・他地域の方と関わりを持つことが少ないのですが、セミナーには色々な会社の方が参加しているので、普段会えないような人と人脈が作れるのがいい

社員育成が課題でしたが、社内スタッフが会員制度のチラシを手に入れたので迷わず加入。年会費が1万2000円と割安なのに、内容が充実しているので非常に満足しています

永年継続会員のご紹介 vol.1

office
α
オフィス
あるふあ

① 人材育成コンサルタント、
社会保険労務士事務所
② 浦添市内間5-1-18 1F
③ ☎098-870-6680
<http://alpha.pluto.ryucom.jp>

オフィスあるふあ

(株)オーイーエス
(沖縄受験ゼミナール)

① 学習塾・予備校及び家庭教師派遣等の運営「沖縄」から全国、世界へと活躍できる人材育成を目指しています!
② 那覇市安里2-9-11 ☎098-864-0551
<http://okizemi.oes-oki.co.jp/>

新光産業(株)

キッチン
住宅設備
太陽光資材
LEDなら

新光産業株式会社

① 電設資材卸売業
2016年5月28日(土)・29日(日)
「第9回新光フェア」開催します!
② 那覇市西3-13-57
③ ☎098-868-5121
<http://www.shinkousangyou.jp/index.html>

(有)ボンファン

パティシエ 金城清治の
OKINAWA
産地の贅沢
うちなーむんスイーツ

① 洋菓子製造販売
② 那覇市古波蔵1-1-6
③ ☎098-834-2680
<http://www.bonnefemme.co.jp/>

「永年継続会員のご紹介Vol.2」は次号46号(2016年3月発行予定)に掲載します。お楽しみに!

【ネットワーク会員制度】年会費1万2000円で特典充実!加入申込はオンライン・FAX・窓口にて受付中



温故知新 まさむん すぐりむん

《塩せんべい》

沖縄で長く愛され続けるロングセラー商品にフォーカス！ 原点となった商品の
特徴、時代のニーズに合わせて生まれた商品群とその変遷などを追ひ、もの
づくり・販路拡大のヒントを探ります。



「天使のはね」は塩せんべい製造時の副産物。独特の食感と素朴な
味わい、ユニークなネーミングでテレビで紹介されるや大ヒットと
なり、製造が追いつかないほどの人気に。さらに、「はね」を多く取っ
たために本体が薄くなった塩せんべいも「うす焼きせんべい」として
人気上昇中

ですが、基本はどことも小麦粉と塩と油。この
味が50年以上も変わらずに続いているのは、
沖縄の気候風土に合っているからだと思いま
す」とのこと。例えば、今も夏になると野球や
サッカーなどのチームの差し入れ用で塩せん
べいがよく売れるそうだが、これは「暑い沖縄
の夏の熱中症予防に、しょっぱい塩せんべい
を」という狙いからだそう。

30年前に訪れた存続の危機 13社が団結して後世へと繋ぐ

1枚焼きから4連焼きへ、火力も木炭から
ガス、電気へと変わり、生地供給や焼き上が
り後の取り外しも自動化されるなど、徐々に
進化してきた塩せんべいの製造技術。しかしそ
んな中、沖縄の塩せんべい製造が存続の危機に
さらされたことがあるという。

「1983年に県外の業者が塩せんべいの粉
の特許を申請したのです。それを製造機の開
発者が知って『沖縄の製造者に多大な影響が
出る』と危機感を抱き、現況調査のために沖
縄へ来て『皆で協力して異議申し立てを』と激
励してくださった。そこで沖縄県工業連合会
に相談し、塩せんべい製造業13社共同で異議
を申し立てました。証言を集めたり、費用を



下から：塩せんべい・天使のはね・うす焼きせんべい・玄米塩ぼん・スパイシー
カレーせんべい（丸吉塩せんべい屋・那覇市繁多川）、塩せんべい（宮城菓子
店・石垣市）、塩せんべい手焼（本原せんべい屋・石垣市）、琉球@コザ塩せん
べい（玉木菓子店・沖縄市）、えび味せんべい・いか味いかべえ（玉木製菓・うる
ま市）、塩せんべい塩味（サンシオ・中頭郡西原町）、チビまる塩せんべい（丸
真製菓・沖縄市）、DeliPOP塩せんべい・カレー味の塩せんべい（全喜堂・南城
市）※法人名略・順不同

ける商品づくりにはい
つも頭を悩ませている
そう。「子どもに継が
せたくないくらい難
しい商売（笑）ですが、
種類を増やし話題も
増やしながら、美味し
くて安心な塩せんべい
をこれからもつくり
続けたい。業界全体で
いろいろな可能性に
取り組んでいけたら
と思います」

子どもや若者にも愛される 塩せんべいの未来とは？

出し合ったりと大変でしたが、3年後に無事
申請取り下げが決まり、ほっとしました」
共同特許を取るといふ妥協策もあったが、
「先々を考えると得策とは思えませんでし
た」と新田さん。事実、取り下げに留めたこと
でその後も多くの会社が塩せんべい製造に参
入。大きさや厚み、味つけなど多種多様な中
から選べるようになった。これは、30年前の13
社の団結があればこそその恩恵なのだ。

「天使のはね」「うす焼きせんべい」「玄米ぼ
んシリーズ」などユニークな新製品を送り出
してきた新田さんだが、若い世代に愛され続



丸吉塩せんべい屋の定番中の定番、塩せんべい
（7枚入り175円 ※希望小売価格・税込）

新田民子さん。大ヒット
商品「天使のはね」の仕
掛け人であり、「玄米ぼ
んシリーズ」では那覇
市長賞・最優秀賞の受
賞歴も



丸吉塩せんべい屋
那覇市繁多川4-11-9 ☎098-854-9017

ちょこっとコラム

塩せんべい × フランス菓子!?

識名園近くの「ブーランジェリーパティスリーいまいパン」
では丸吉塩せんべい屋の「うす焼き」を使ったフランス菓
子風の「識名園うまんべい（浪漫餅）」を発売。アーモンド
とココナツの2種類が各3枚ずつ入った1,100円（税込）
のギフトBOXは包装紙のイラストも可愛い（問い合わせ：
098-836-3008）



できたん照屋の 商品開発 よもやま話

文・照屋 隆司
（てるやりゅうじ）
<http://www.dikitung.jp>

有限会社開発屋。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。農学修士（農芸化
学専攻）、技術経営修士（MOT専門職）、NR-サブメ
ントアドバイザー、産業カウンセラー。（公財）沖縄県産業振
興公社登録専門家。

照屋隆司による「食品・化粧品などの開発、技術、
表示等に関する無料相談」受付中！ ※要予約
問い合わせ：沖縄県中小企業支援センター
☎098-859-6237

沖縄産山ブドウの 産業利用

リュウキュウガネブ（以下、RG）という沖
縄自生の山ブドウがあります。普通のブド
ウよりもポリフェノール含有量が高く、香川
大学の望岡亮介教授がその植物学的特性
や育種・栽培技術、加工利用の可能性など
について、沖縄に何度も足を運びながら研
究を続けておられます。本稿では、RGの
産業化に向けた動きを紹介します。

（社）沖縄県産リュウキュウガネブ管
理普及協会の和田誠専務理事は、産業
興しを目指す波名喜村の要請に応え、
当地で栽培及び加工利用研究に着手し
ました。産学連携で行われた研究の結
果、RGの葉のエキスがアンチエイジング
成分を多く含むことが分かり、葉の
エキスを利用した基礎化粧品が商品化
されました。今後は村の産業として栽培
及びエキス製造を定着させるべく技術移
転を進めるそうです。また、本島南部で
も栽培を始めており、県内企業との連携
が活発化しそうです。

一方、恩納村で地中海風レストランと宿
泊施設を運営する中田浩司さんもRGに
魅せられた生産者です。農業生産法人
（株）沖縄葡萄を設立し、栽培研究を重ね
て順調にRGの生産量を増やしています。
2010年と2013年には委託醸造によ
りRGワインを世に出して話題となりまし
た。ソムリエでもある妻の朋子さんとの二
人三脚で、RGワインの自社醸造を目指し
ています。さらにオーナーシェフとしてジャ
ムやフルーツソースなどの開発にも力を入
れ、RGの可能性をより一層広げています。





賃貸管理物件のうち約250室は自社物件だという。そのひとつである与那原町東浜のマンションは海にほど近い立地で見晴らしがよく、ショッピング施設も至近で便利



沖縄初上陸となるカスタマイズ木造戸建住宅「LifeBox(ライフボックス)」その名の通り箱型のベースプランは、間取りはもちろん玄関・設備等の位置も好みでレイアウトできる自由度の高さ。国の長期優良住宅を基準とし、耐震・断熱構造ともに優れた高品質。かつ、910ミリモジュール(一般的なメーターモジュールよりも90ミリ小さい)の採用で無駄な面積を抑えながら必要な部屋数を確保。ローコストでも品質は落とさず施主のこだわりを貫けるのが魅力だ



2012年に代表取締役役に就任した上原さんは現在45歳。目指すのは「全員で目標を達成し、全員でそれを喜べる会社」と語ってくれた

株式会社 共和ホーム

豊見城市字豊見城466-2
☎098-856-4933
<http://www.kyowanetwork.com/>



本島南部エリアを中心に不動産の売買仲介、賃貸管理を行う共和ホーム。代表取締役社長の上原直人さんに、設立20年の節目を間もなく迎える同社の歩みの中で印象に残っている出来事を伺った。

「5年ほど前の大型台風で自社物件の駐車場の天井が外れ、十数台の車に被害が出たことがありました。全ての対応を終えるまでに1年かかりましたが、改めて多くのことを学んだ事案でした。感情的に被害を訴えてこられた方も、気持ちを汲み取りながら補償について

丁寧の説明することで最後にはわかっていただけました。『自然現象だから当社は関係ない』ではなく、『しっかりと向き合い、逃げない』という姿勢を貫くことの大切さを実感しました。修理中の代車の手配にも苦労しましたが、入居者の方が割安なレンタカー業者を教えてくださいました。その時は『きちんと向き合えば、天の助けがあるものなのだなぁ』と感じましたね」

顧客とことん向き合い、満足を得ることで従業員の成長も促したい。そう考える上原さんは現在、会

社全体で共有する経営理念の解説と経営計画書の作成を進めている。「仕事のやりがいや成長感、達成感を提供するのが経営者としての自分の仕事だと思っています。価値を創造してお客様に喜ばれることが従業員自身の喜びにつながる、という当社の理念を改めて全体に浸透させていきたいですね」

今回新たに取り扱いを開始した「カスタマイズ木造戸建住宅」(写真参照)もまた、価値創造と顧客満足への取り組みのひとつだという。「土地を購入して住宅を建てたい、というお客様への提案の選択肢を拡げ、新しい価値の創造と顧客満足度のさらなる向上を図っていければ、と取扱を決断しました」と上原さん。強みである建設会社との綿密な協力体制を活かし、今後とも売買仲介と賃貸管理の両輪をバランスよく強化していく考えだ。

元気企業 FILE

経営理念は「縁のある人に喜んでいただくこと」
設立20年の節目を目前に、次の新たなステージへ

株式会社 共和ホーム



ユニークな商品やサービスを開発するなど、独自の取り組みで「オンリーワン」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や、講演会・懇親会の企画などを発信します。

沖縄経済を活性化させるメディア
沖縄ベンチャースタジオ
沖縄ベンチャースタジオ 検索
<http://ovs.jp>

公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE

伊計島産黄金芋100%使用 「黄金芋ケーキおもしろ」新発売

沖縄県産素材の風味を生かした餡と、香ばしい折りパイ生地、こくのあるクリームチーズをサンドしてしっかりと焼き上げた人気の「おもしろ」シリーズ。新発売の「黄金芋ケーキおもしろ」は本島中部・伊計島産の黄金芋を100%使用し、鮮やかな黄金色と優しい甘みが特徴。クリームチーズとの相性も抜群で、お子様からご年配の方まで喜ばれる味わいです。4個入り702円(希望小売価格・税込)の他、紅芋・たんかん・黄金芋の3種アソートギフトなどもご用意しています。



株式会社ファッションキャンディ
☎098-897-5194(担当:石川)
<http://www.fashioncandy.co.jp/>



沖縄と名古屋をつなぐコンサル会社 マイナンバー、ISO9001:2015対応等相談受付中

アドバンスソフト・コンサルティング(本社名古屋)は400社以上のプライバシーマーク、ISOのコンサルティング実績があり、那覇市前島の沖縄事務所ではマイナンバー対応やISO9001:14001の2015年版対応などの相談を受け付けています。簡単な文書サンプルは無料で提供可能なので、ぜひお気軽にご活用ください。また、名古屋地区の企業と沖縄県内企業を橋渡しするビジネスマッチングも積極的に行っています。詳細は下記URLの問合せフォームからご確認ください。



株式会社アドバンスソフト・コンサルティング
☎052-581-1715(担当:河村)
<http://www.c.advancesoft.co.jp/>



空港限定泡盛「ホワイトタイガー」4つのバリエーションでブランド展開中

「ホワイトタイガー」古酒100%はエアポートレーディングのオリジナル泡盛。5年古酒(山川酒造)は5年ベースに8年・12年古酒をブレンドし、華麗なハーモニーと深い味わいに安らぎを感じます。3年古酒・7年古酒・10年古酒(今帰仁酒造)は秘伝の匠の技が引き出す深み、旨味、香りが奏でる華やかさが特徴です。国内外からの空港利用客に根強い人気を誇り、現在は空港内店舗のほか通信販売でも購入可能。年末年始の贈り物に、大切な人が集うひとときにおすすめです。



エアポートレーディング株式会社
☎098-840-1473(担当:安仁屋)
<http://www.oki-toku.com/nahaairport.html>



(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・パナー広告・メルマガジンへの掲載料金の割引、ビジネス関連ビデオの貸し出しなど様々な特典メニューをご用意しています。詳しくは okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php まで。担当：藤原

泡盛の魅力再発見

泡盛の「誤解」あれこれ

○泡盛はアルコール度数が高い?

下は10%台から上は60%の花酒まで、泡盛の度数は製品によってさまざまですが、全体の平均は25~30%。水割りやソーダ割りにすればビールとほぼ同じ6%程度で、気軽に楽しめます。ちなみにウイスキーは平均40~60%で、ハイボールは10%程度です。

○泡盛は二日酔い・悪酔いする?

ビールやワイン、日本酒などの醸造酒に比べ、泡盛や焼酎、ウイスキーなどの蒸留酒は二日酔い・悪酔いしにくいといわれています。蒸留工程で不純物が取り除かれるからとの説が有力ですが、蒸留酒でも果実を原料とするブランデーなどはペクチン由来のメタノールが二日酔いを招くこともあるので気をつけて。「疲れが取れる」「癒しのお酒」とも言われる泡盛ですが、やっぱり飲み過ぎは禁物。「さーふーふー」(ほろ酔い加減でいきましょ)。

○泡盛はお洒落じゃない?

泡盛といえば茶色い一升瓶や四合瓶にレトロなラベル...とは限りません。最近ではモダンなインテリアの部屋にも違和感なく置けるお洒落なデザインも増えていきます。泡盛はイタリアンやフレンチなどの洋風料理ともよく合うので、ビールやワインと同じ感覚でいつもの食卓に泡盛をプラスしてみてください。



1946年創業 宮里酒造所の「春雨」。三越伊勢丹オンライ
ンストア限定の「春雨ブルー15%」や沖縄ファミリア
マート限定の「春雨15%」水色17%など、お洒落な
パーティーの場にも似合うスタイリッシュなボトルを数量
限定で生産している。

コラム





沖縄コンベンションセンターで行われたオープニングセレモニーのテープカット

2015年4月、大規模な自由貿易試験区が設立され、外資参入条件の緩和をはじめ、輸入検査など各種手続きの大幅な簡素化（特に台湾に対し

この時期に「福建・沖縄ウィーク」が開催された意味は大きい。商談会には貿易会社、Eコマース、飲食店、コンテンツ、旅行社など14社の福建企業が参加し、県内企業40社との商談を行った。双康餐飲管理有限公司は2016年1月に福州市で沖縄そば専門店を開くことを決め、沖縄から原料を輸入する予定だ。また、福建省虹宇文化発展有限公司は沖縄映像センターと観光番組の交流（制作、放送など）について熱心に意見交換するなど、伝統的な貿易の枠を超えた様々な可能性が感じられた。「21世紀の万国津梁」を目指す沖縄にとって、福建省はますます重要なパートナーになると確信している。

● 問い合わせ：海外・ビジネス支援課 ☎ 098-859-6238

海外REPORT

福州委託駐在員 王百為



「福建・沖縄ウィーク」 — 友好交流の新しいステップへ



商談会会場は熱気に満ちた雰囲気の中、積極的に意見・情報交換する参加者の姿が多く見られた

第2回沖縄大交易会が開かれた11月26日、「福建・沖縄ウィーク」が開催された。福建と沖縄の友好交流のさらなる発展を目指し、福建省の行政、経済界や芸術団など54名が訪沖し、大交易会の見学に加えて経済セミナー、商談会、観光写真展や「福州の夕べ」（舞台公演）が行われた。

近年、福建省は発展が著しく、GDPの増加率は毎年約10%を維持している。経済特区の廈門市は世界17位の貨物港と中国3位のクルーズ港を持つ沿海地域である。また、福建省では

てが進められる。

2015年2月には福州—沖縄間のチャーター便が就航し、7月には直行便が開通。また廈門から出港、沖縄へ寄港する豪華クルーズ船は2015年、前年の3隻から大幅に増加し18隻となった。「爆買」という言葉がマスコミを賑わす中、増え続ける福建からの観光客も沖縄に新しいビジネスチャンスをもたらすと考えられる。



企業支援

沖縄県産業振興公社で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「中小企業経営革新強化支援事業」を紹介します。

自社だけの計画を道しるべにして、
将来の目標に向けて歩んでみませんか

当事業へ相談に来られる多くの方々には、自社の夢や目標を抱いています。例えば、「自社のもつ強みをもっと生かしたい」「新商品で売上を上げたい」などです。そんな「自社の強みやアイデアを活かして生まれた『新しい商品・サービス(注)』などをどのような方法で販売・提供し、「どれくらい売上・利益を上げていくのか」などを明確にし、その計画を道しるべにして着実に経営を行うための手段のひとつが、経営革新計画です。

【対象企業】

対象は1期以上の決算書がある、中小企業・個人事業者・組合等です。

【経営革新計画に取り込む3つのメリット】

- ① 課題等を見極め、経営戦略を再構築できる
- ② 社内体制の強化を図ることができる
- ③ 自社の認知度・信用度が向上する

【その他】

「経営革新」は中小企業の新たな取組（商品やサービスなど）を応援する国の制度で、承認は各

都道府県で行われます。沖縄県では承認されると、当事業のコーディネーターによるハンズオンや各種支援が受けられます。

「内容が知りたい」、「計画をどう作るのかわからない」方は気軽にお問い合わせ下さい。計画への助言や作成方法などを丁寧にお伝えします。ぜひ「経営革新計画」をきっかけに自社だけの計画を作成し、目標に向けて実行してみませんか。

※注：対象となる事業や数値指標は計画期間により異なります。詳しくは下記にてご確認下さい。

承認企業事例紹介

株式会社ライト工務店

部屋を自分自身のアイデアで好みにカスタマイズできるDIY (Do It Yourselfの略) アパート。初心者でも安心してDIYができる相談窓口など、入居者の暮らしをサポートするサービスも備えたDIYアパートメント事業を行っているのが(株)ライト工務店です。

経営革新計画の作成を開始した時、社員から「入居者自身でカスタマイズできる部屋はどうか」という提案があり、社内で現実性や将来性について議論を重ねました。最終的に「丈夫な構造躯体」というハード面と入居者への新しいサービスというソフト面の両面を充実させる計画を作成。2014年2月に沖縄県で計画が承認されました。

しかし計画開始後に2つの問題が生じました。ひとつは人手不足のための工期の遅れ。もうひとつは新しい取り組みのため、不動産業者の信頼を得るのが難しかったことです。「本当にこれで完成なのか」と何度も確認されたため、一部の部屋を自社でカスタマイズし、入居者への説明の工夫やサービスの充実、また県内の住宅情報誌等を中心に周知活動を積極的に行いました。そのため3・4月の引越越え繁忙期には間に合わなかったものの、約2ヶ月間で満室となり、現在は県内外からDIYアパートの引き合いが10件以上とのこと。既存売上も含めて、2015年現在では計画で予定していた売上を20%以上も上回る結果となりました。

同社代表取締役社長の島袋徳秀さんは、「若い社員たちの考えをもっと引き出したい。新しい風を取り入れつつ、彼らと一緒に伸ばしていきたい」と語ってくれました。



- 企業名 / 株式会社ライト工務店
- 代表者 / 代表取締役社長 島袋徳秀
- 承認年度 / 2013年
- テーマ / 「新しい賃貸住宅のあり方を提案する部屋をカスタマイズできるプラモデル賃貸アパート事業」

● 問い合わせ：経営支援課 担当：宮城 ☎ 098-859-6237 ✉ kakushin@okinawa-ric.or.jp



2015年11月12日の第3回経営革新計画承認交付式の様子。右手前から、丸正印刷(株)、(株)パンフィック・ホスピタリティ・グループ、鉢嶺総合仮設(株)、(有)日建開発、高江洲たたみ店、ラーメン武蔵家、(株)フロンティアリゾート(敬称略)





地元沖縄市の「ちゃんぶる〜沖縄大使」も務める糸数さんは、毎週月曜深夜25:28〜RBCにて放送中の「コザの裏側」にも番組MCとして出演中。「コザの裏側」は沖縄市制作の着地型観光情報インターネット番組。放送回は120回を超え、地上波放送のある沖縄県民からはもちろん、県外・海外からも反響が届け注目度が高まっている。過去放送回は沖縄市観光ポータルサイト「KOZA WEB」でも視聴可能



県内路線バスをより便利にして多くの人に利用してもらおうと県やバス会社が取組み広報キャンペーン「watta〜バス党」。イメージキャラクターを務める糸数さんは「ビジネス対策委員長・きないくえ」に扮し、委員会活動に奮闘中

表紙の



糸数 美樹さん

Miki Itokazu
ラジオパーソナリティ・タレント



沖縄の人の地元愛はすごく濃い！
私も負けずに沖縄に何かを還元したいです

そんな糸数さんが仕事をする上で大切にしていることとは何だろうか。「リスナーの方々の共感を得ること、なるべく等身大の自分であることを心がけています。実は2年くらい前、あるイベントで声をかけてくださったリスナーの方がいます。その方は産休中、育児が辛く

FMラジオ番組のレギュラー出演をはじめ、県内テレビ・ラジオCM、各種イベントの司会など幅広く活躍している糸数美樹さん。豪快な笑いと「池武当うちなーぐち」を全面に出した、底抜けに明るいキャラクターでおなじみだ。

「東京の大学に在学中、周りから『沖縄ってどんなところ？沖縄の人ってこっなの？』と声をかけられ、友達がいっぱい増えたんです。沖縄のことを話すのが楽しくて、『人に何かを伝える仕事がしたい』と思うようになりました」

大学卒業後は米国での語学留学も経験し、その後東京でアナウンサーを学んだ糸数さん。沖縄の友達から「ラジオの募集が出ている」と聞き、試験を受けて合格した。「番組開始当初、『綺麗な日本語で話して』『大きい声で笑わないで』とよく注意されていました。でも生放送だと素の自分が出てしまう。日を重ねるごとにどんどん素になっ

て自分を追い詰めていた時、ラジオでひたすら明るく笑う私の声が耳に入ったそうです。最初は少し気に障ったけれど、いつの間にか引き込まれて、自分を追い詰めるのはやめようと思えた。今とっても楽しいです、ありがとう、と涙ぐみながら握手してくれたんです。この時はずっと嬉しかった。私がラジオで毎日やっていること、等身大で明るく話すことが誰かの役に立つことがあるんだ、と実感させてもらいました」

《プロフィール》

1985年、沖縄市生まれ。興南高等学校から玉川大学へ進学、大学卒業後に米国留学も経験。FM沖縄「ゴールデンアワー」でパーソナリティとしてのキャリアをスタート。テレビ番組やCMへの出演の他、各種イベントや結婚式の司会なども精力的にごこなす。2015年8月公開の「残波」では映画初出演も果たした

仕事の幅が広がるにつれ、県内で事業を営む人々と接する機会も増えたという糸数さん。その中で気づいたことがあるという。「皆さん、地元をすごく大事にしていますよね。地元を愛して、地元を愛されて、そして地元を還元して。それが県内企業の大きな魅力なんだろうな、と感じました。私もいつか沖縄代表として、沖縄の魅力を外に届けて発信するお仕事もしてみたいです。地元密着で頑張つて、地元沖縄に還元できるような存在になりたいですね」

watta〜バス党
<http://www.watta-bus.com/>



KOZA WEB
<http://kozaweb.jp/KOZATV/1ch/>



OVS NEWS

平成27年度海外事務所活動報告会にて
各海外拠点の状況を報告

沖縄県産業振興公社では、10月30日に、海外事務所活動報告会を開催しました。北京・上海・台北・香港・シンガポールの各事務所長に加え、福州・タイ・オーストラリアの駐在員から、各拠点での経済動向や沖縄県の物産・観光PR等活動内容を報告しました。

当日は約130名の参加者が訪れ、報告会だけでなく個別相談や懇親会でも活発に意見交換が行われ、海外展開がより一層身近なものになっている様子がうかがえました。

今年度から開所したシンガポールの玉城所長は「世界中からモノが集まるシンガポール市場は競争が激しいが、価格に左右されないブランドロイヤリティの醸成が重要」と解説。沖縄の売りを意識しながらメディアも積極的に活用していく方針を提案しました。

北京事務所の下地所長は、北京での消費者の生活状況から「品質の良いものは高くても買いたい」というニーズを分析。価格が高くても品質の良さをアピールすることで購買に繋がれると説明しました。

上海事務所の金城所長は、上海における県産品の販売状況について、泡盛、ビール・健康食品など、分野ごとの問題点の考察と対策の提案がありました。その中では現地ではほとんど認知されていない「もずく」を例に挙げ、食べ方もセットでPRすることの重要性を紹介しました。

香港事務所からは「沖縄ファンの獲得・拡大」をテーマに、展示会出展や県産食材の展開事例を紹介。台北事務所は沖縄を訪れる外国人観光客の中で37%を占める台湾人観光客の動向分析の他、日本好きと言われる台湾を活用するための事例などを紹介しました。

3時間を超える内容にも関わらず、来場者アンケートでは「時間が短かった、もっと長くしてほしい」という意見が多く見られ、海外への関心の高さに加えて、

海外事務所・駐在員の活動内容が充実してきたことが実感できる機会となりました。



(上段左から)北京所長・上海所長・シンガポール所長・香港所長・台北所長
(下段左から)オーストラリア駐在員・福州駐在員・タイ駐在員

●海外事務所・駐在員に関する問い合わせ
海外・ビジネス支援課 担当:足立
☎ 098-859-6238

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ45号

2015年12月28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)
☎ 098-889-1131

本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下さい。

