沖縄元気企業紹介

HP版「沖縄ベンチャースタジオ」では、沖縄元気企業の情報を発信し続けています。

沖縄ベンチャースタジオHP
http://ovs.jp

平成15年7月に第1回の放送を開始して以来、TV版「沖縄ベンチャースタジオ」では、毎月数社の県内元気企業を紹介し続けています。
タスロイド版「沖縄ベンチャースタジオ」では、その中からユニークな企業をいくつかピックアップし、そのダイジェスト版を紙面でご紹介しています。
なお、これらの企業を紹介したこれまでの番組は、すべて沖縄県産業振興公社のホームページにて、動画でご覧になれます。

東村の地域起こしから始まったエコツアーに、年間2万5千人が参加。

【やんばる自然塾】
島袋徳和　塾長
TEL0980-43-2571
http://www.gesashi.com/

天然記念物のマングローブが群生する東村慶佐次をホームグラウンドに、カヌーやトレッキングで やんばるの大自然を体感してもらうエコツアーの企画・案内を行う「やんばる自然塾」。そのエコツアーの立ち上げは、少子高齢化が進む東村の地域おこしから始まったと、島袋塾長は語る。

「自然塾が立ち上がったのは平成11年です。最初は慶佐次区を中心として、いろいろな人達が集まって、地域の活力を出すにはどうしたらいいか、マングローブやヒルギ林の活用ができないかと話し合っていた中で、エコツアーにたどり着き、当時区長をしていた私が塾長になりました」

「ゼロからのスタートなので大変でしたが、当時から、日本全体、世界全体で環境問題は議論されており、旅行形態もテーマパーク型から体験型というふうに変わりつつありました。その中で事業としての見通しは感じていました」

現在、年間で、自然塾のプログラム体験者として2万5千人、ヒルギの公園や共同売店など地域には約10万人もの人が訪れているという。エコツアーには、マングローブカヌーツアーや遊歩道でマングローブを散策するトレッキング、森林浴を満喫できるやんばるの森トレッキングなど、豊かな自然に触れられる多彩なメニューがある。

「参加者は8～9割は県外からの観光客で、修学旅行が約半分、個人で来られるエコツアーの方が約半分くらいです。今後は、県内の子ども達の体験学習のプログラムをどんどん受け入れて、環境の大切さ、自然の大切さ情報発信していきたいと考えています」

自然を傷つけるようなプログラムでは、継続していくことができない。スタッフは何よりも環境への影響に配慮する。

「お客さんの数を、個人ツアーの場合は4～8名に限定し、その理由などもガイドがきちんと話をして啓蒙しています。また、スタッフが月に1回モニタリングをして、環境に変化がないか調査をするという活動もしていますやんばる自然塾の理念は、『地域主体』『環境保全』『もてなしの心』の3つです。この理念をモットーに今後もお客様を受け入れていきたいと思います」

家族で楽しめるマングローブカヌーツアーは、人気プログラムのひとつ。現在は県外からの参加者が多いが、沖縄の子どもたちの体験プログラムもどんどん受け付けたいという

沖縄の化粧品メーカー第1号。20年の歴史を誇り、海外にも拠点を

【(有)カミヤマ美研販売】
代表取締役　川端都生
TEL098-870-4522
http://www.kb-hanbai.com/

沖縄化粧品メーカー第1号である有限会社カミヤマ美研販売。県内で化粧品が造られていることがあまり知られていない約20年前から、スキンケア部門に特化して、肌の健康と美しさを提供してきた歩みを、代表取締役の川端郁生さんはこう語る。

「私どもの商品には特徴があります。創業者の神山稔朗氏が自分自身毛深いことを悩んでおられて、それを解消したいと研究を始めたのが発端でした。ユニークな商品であったため、当初、市場に伝えるのが難しかったというのがありますが、さらに、脱毛で荒れてしまった肌によいものがないかと、創業者自身が研究を重ねて開発したのが、現在も我々のベースになっている商品、ウォーターシリーズです」

商品のラインナップには、久米島の海洋深層水を配合した化粧水「チュラサンシリーズ」、沖縄の純水を使ったオリジナル製品「ウォータージェルシリーズ」、黒糖エキスを配合した美容液「コクトヒアロスキンリペア」、ヨモギや月桃のエキスを配合した洗顔石鹸「ウミナイビ　ヨモギソープ」、そして今年の那覇市長賞最優秀賞を受賞した「ウミナイビ　ボタニカルクレンジングジェル」がある。

「『モノを売る』のではなく『肌の健康を売る』というのがテーマです。ですから、化粧品の使い方を徹底的にお伝えしたうえで、実際試して『いい』と感じていただいた方に販売しています。私たちがやってきていることは一貫して変わらないのですが、社会環境が変わり、水の大切さが注目され、この10年くらいの間に大きく受け入れられるようになった。ですから、大きな飛躍はなくても着実に一歩一歩発展をしてきていると思います。今後は、化粧品で外から肌をきれいにするだけでなく中から健康にするために、天然酵母を使った健康食品を開発に取り組んでいます。海外の拠点作りもすすめており、現在シンガポール店ができまして、さらに、上海、香港などに今コンタクトしています」

しっかりしたコンセプトで「いいものは長く愛される」という実践を続けてきた姿勢は沖縄コスメブームの今こそ、多くの企業が見習うべきものがありそうだ。

海洋深層水や黒糖エキス、ヨモギや月桃のエキスを配合した化粧品など、沖縄素材を活用した化粧品を、数々生み出している

3段広告（98×240）

でいきたん照屋の商品開発よもやま話 ⑫

「経営者・開発者・産業技術者のための産業カウンセリング」

選りすぐりの特産品だけを販売するショップを開業したい。そんな目標を持つ女性を支援するために、面談を繰り返したことがあります。私はショップ経営の専門家ではありませんが、特産品開発支援の一環で彼女への支援を依頼されていました。ショップのコンセプト、ターゲット、立地環境、資金計画など、ビジネスプランとしてはほぼ出来上がっている感じでした。「なぜか躊躇して前に進めない。」（現地支援関係者談）という彼女と会い、対話を重ねながら本人の気持ちに耳を傾けていくと、初めて事業を起こすことの不安や、周囲とのしがらみ、嘲笑や批判の声に対する恐れなどが語られ始めました。私はその不安に対して（私に言われなくてもわかっているはずの）アドバイスや励ましは行わず、彼女が語る思いを丁寧に聴き受けることを心がけました。やがて彼女は自分の気持ちと向き合い、気持の整理が進み、「それでも私はやりたい」という初心を取り戻し、ショップを開店させました。

（有）開発屋でいきたん開業10年、延べ約3000回の相談に応じてきた中で、専門的コンサルティングだけでは解決しない人間的な部分が、相談者にとって無視できない課題として存在しているケースに数多く出会いました。人は、個人としての歴史を持ち、タテ・ヨコの人間関係を生き、仕事の目的とは必ずしも合致しない理屈抜きの感情を併せ持っているのが普通です。その気持ちが絡まってほどけないことが、仕事のブレーキとなることが多いのです。本人からすれば「わかっているんだけど、気が進まない。」他人からみれば「課題ははっきりしているのに、どうしてこの人は動かないんだろう?」

こういうときは、産業カウンセリングが有効です。専門的訓練を受けている産業カウンセラーは、相談者の「今、ここ」の気持ちを肯定的に受け止めて対話（傾聴）を進めるPerson Centered Approachという態度と手法で相談にのります。この対話体験を通して、相談者はストレスをゆるめて自分の気持ちを整理し、新たな気づきを得て自身の本意を見つけ出し、自分に合った行動選択を果たします。

弊社が新設した産業カウンセリングルーム（キャリアオアシス楠）（うるま市州崎TTC内）には、産業カウンセラー2名（協会所属カウンセラーと筆者）が待機しています。これまでに、部門間の人間関係に悩む品質管理者、自身のこだわりと消費者ニーズのギャップに当惑する商品開発者、専門外の職場でキャリア形成に苦心する技術者、事業承継に臨んで会社の進路・人事に迷う経営者、などが対処方法を見つけるために相談に訪れています。お気軽にご利用ください。お問い合わせは☎098(979)5015

文　照屋隆司　てるやりゅうじ
（有）開発屋でいきたん代表取締役、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）JTOを経て弘年より現職。（財）沖縄県産業振興公社専門コーディネーター兼任、（社）国立健康栄養研究所認定元気（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（キャリアオアシス楠）主宰。

マーケティングコラム
日々雑感

「拡大するネットショッピング市場」

多くの方がインターネットで買物をした事があると思います。私も書籍やCDなどの購入の際にはかなり利用しています。先ごろ日経新聞が2008年度の通販市場が8兆円を突破し、コンビニや百貨店を超えたと報道していました。特にネット通販が好調で通販全体の約7割を占め、売上規模も6兆2300億円となっているそうです。ネット通販はインターネットの普及に伴い2000年の5000億円規模から8年間で12倍にまで急拡大、07年から08年でも対前年比22%増と消費不況が続く中での驚異的な伸びです。経済産業省による調査ではネット通販の利用経験は若年層で7割強、高齢者でも6割に上っており、幅広く利用されていることがわかっています。県内ではという声も聞こえてきます。以前ご紹介したことがある、当社オリジナル調査のエリアハビットというネット調査では、ネットショッピングの経験者は8割を超えていました。ネット調査であることを割り引いても、かなり利用されていることが推測されます。島嶼県でもある沖縄では近くに店舗がなくても買物ができるネットショッピングの経験者は8割を超えていました。ネット通販への ニーズは日々、時間に追われて生活する現代人、気軽に外出できない高齢者などにとって利便性は高く、今後ますます伸びていくでしょう。

ふくはら　ともつね
普久原朝常
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 マーケティングディレクター
1965年　沖縄市生まれ。1990年　株式会社アド・スタッフ入社。マーケティング部調査課に配属され、以来リサーチをメインとしたプランニング業務に従事。2007年より現職。

ビバ！ウチナーむん
Viva! Okinawan

三世代での会話が広がる
――沖縄おもしろカルタ――

ちまたでブレイクしつつある「沖縄おもしろカルタ」。その魅力はなんといってもどこかシュールでちょっと笑える沖縄の言葉が入った文章と独特なタッチの絵の組み合わせ。

「ぜのひくいアンガーが来たみたい」や「わたしのスヌイも食べますか」など、なんだかよく分からないけど思わずニヤッとしてしまうものばかり。

「うちかびもってお買い物」と読むおじい（おばあ）にお孫さんが「うちかびってなーに」と聞く様子が目に浮かぶ。読み札にはそういった方言や慣習の解説も加えられている。

カルタの作者、豊永盛人さんは新進気鋭の沖縄張り子作家で、那覇市首里に「玩具Road Works」というショップを構えている。張り子もカルタと同様、安らぎを感じさせてくれるデザインである。

お問い合わせ
玩具Road Works
那覇市首里当蔵町　2-19
TEL　098-887-4069
http://toy-roadworks.com/

夏本番、お肌のケアは大丈夫?
――アロマの日やけどめ――

海に山にレジャーが楽しい季節だが、ギラギラと照りつける沖縄の太陽は、特に女性や子どもにとってはかなりの強敵である。そこで日やけどめの出番となるわけだが、「日やけどめは刺激が強くて敏感肌の私には厳しい」という人が多いのも確か。

そんな方や幼児、赤ちゃんにぴったりなのが沖縄子育て良品の「はつびーONEアロマの日やけどめ」。主原料は北大東島の月桃やホホバオイルなどで、防腐剤などは使用していない。SPF20、PA＋＋と抑えめだが、その分低刺激。ラベンダーやローズマリーオイルが入っていて、日やけどめなのに香りもよい。

当社はその名のとおり良質な育児用品を企画開発、販売するほか、ベビーマッサージ教室や蛍の観察会を開催するなどして子育て中のママパパも一緒に応援している。

お問い合わせ
沖縄子育て良品
那覇市古島454-17
TEL　098-885-3667
http://onenet.ti-da.net/

3段広告（98×240）