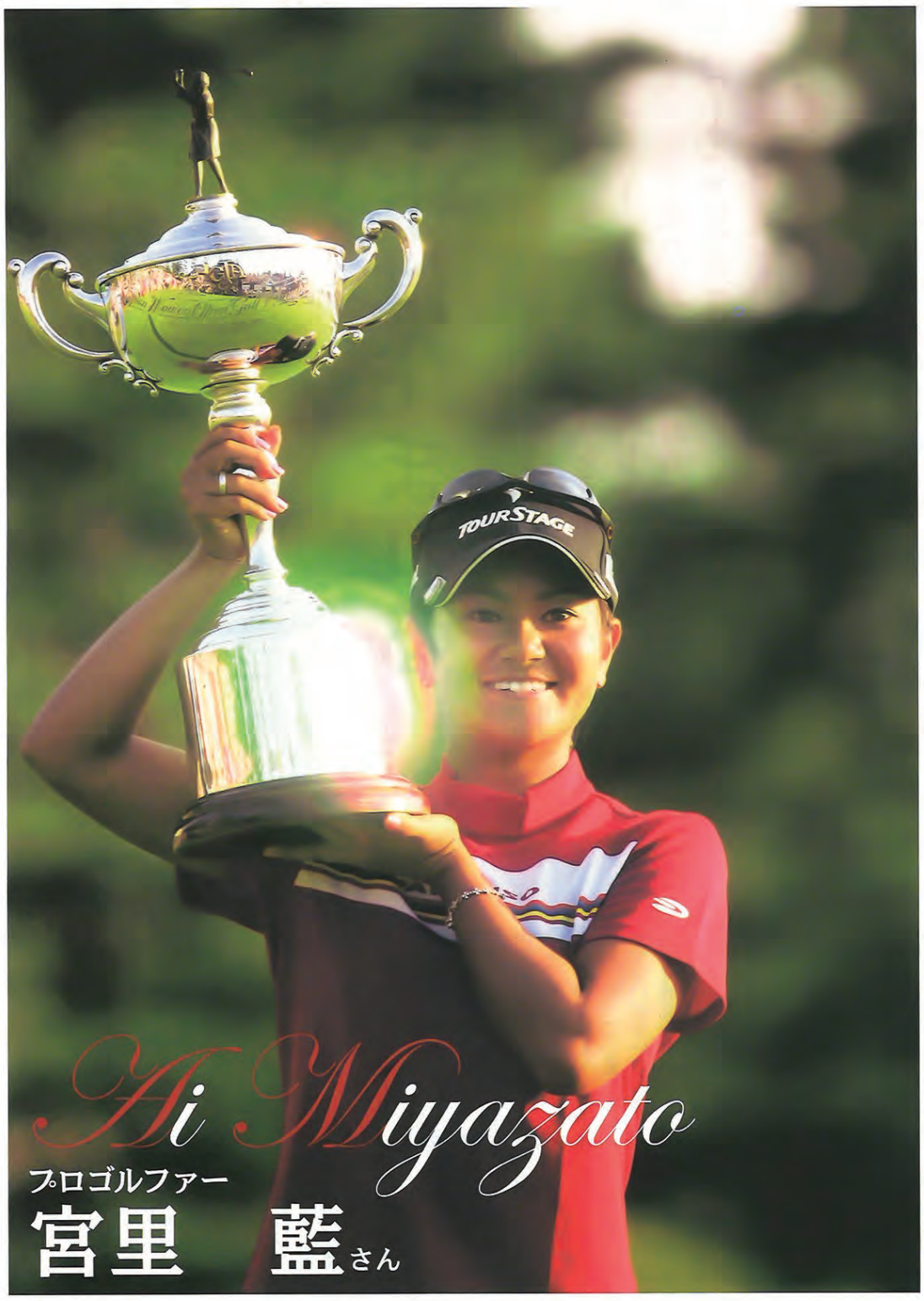
沖縄経済を進化させる情報紙
OKINAWA VENTURE STUDIO
沖縄ベンチャースタジオ
http://ovs.jp

6号
2006.WINTER

発行：(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/



プロゴルファー
宮里　藍さん

特集

新春女性経営者鼎談
伝統を重んじながら、革新していく。そこから新しいローカルブランドは生まれる

P2

今年は世界一を目指します。——宮里 藍

中小企業の皆様も沖縄の元気づくりに頑張ってください。

P5

Line up

【鼎談】女性経営者が語る沖縄の新しい「いいモノづくり」……p2
【仕事創造人】沖縄の天然素材で建築資材を開発　(株)沖坤　宮里勝社長……p4
【新春メッセージ】沖縄の宮里藍が世界へ羽ばたく……p5
【オピニオンリーダーに聞く】元国土庁事務次官／下河辺淳氏……p6
【トピックス】地域ブランドフォーラム in 沖縄開かれる……p7
【企業訪問】(株)沖坤、(株)京和土建、バイオ21(株)、東南植物楽園……p8
【情報】ＯＶＳニュース……p10

法人・個人事業者向けインターネットバンキング
りゅうぎんBizネットが さらに便利になりました。

りゅうぎんBizネット（法人のお客様向け）
新たにエクストラタイプをご用意。利用目的に合わせ、さらに便利に。
現在基本機能をご利用いただいているお客様も、エクストラ型への切り替えが可能です。

エクストラ型の新たな機能	
①口座振替サービス	当行が、お客様に代わり、集金先口座から口座振替により売上代金や会費等を回収いたします。回収代金はお客様の口座に自動入金。
②連続振込機能	1度の操作で最大10件まで振込ができるようになります。
③データ連携機能	データのダウンロード、アップロード（自社システムとのデータ連携）ができます。
④振込先数の拡大	これまでの100口座から200口座へ拡大します。（総合振込・給与振込）

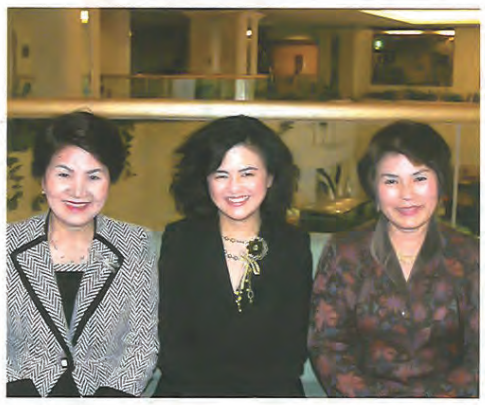
料金払込サービス<Pay-easy "ペイジー">
料金払込サービス<Pay-easy（ペイジー）>は、国・金融機関・収納機関等が共同で構築した「マルチペイメントネットワーク」を使用して、税金・各種料金の払込が即時にできるサービスです。
（注）マルチペイメントネットワークに対応した税金・各種料金の払込書（納付書等）に「Pay-easy（ペイジー）」マークが印刷されている料金が対象です。

サービス概要、詳しいお問い合わせ、申込は、
ハローバンク 0120-19-8689
（月～金9:00～17:00　銀行休業日は除きます。）
なが～い おつきあい りゅうぎん 琉球銀行
http://www.ryugin.co.jp

新春女性経営者鼎談

伝統を重んじながら、革新していく。そこから新しいローカルブランドは生まれる

表紙の宮里藍さんに引続き”沖縄の女性“3名に登場戴く。
2006年、沖縄ベンチャースタジオは
「女性パワー」を積極的に応援していく。
その”発想・視点・志“は沖縄経済の
パワーアップにて重要不可欠、
そして男性達にとって学ぶところ大である。
沖縄の特産品や伝統技法に学びながら、
そこに新たな発想を加え、独自のブランド商品を生み出す。
伝統と革新を融和させ、
世界に通用する「モノ」づくりに夢を馳せる。
新春号に相応しいこの3名の女性経営者が
今年の初夢を語る。
（ホームページでは3名へのそれぞれのインタビューを配信中）



Special Interview

——今回は女性経営者の皆さんに集まっていただきました。まず、みなさんの起業のきっかけをお聞かせ願えますか。

知念　最初のきっかけは海洋博で、そこでブースを持たないかと話がきたのがきっかけですね。どうせやるのなら、自分がほしいもの、遊びのあるお菓子をつくりたいと思ったんです。やろうと思った時のあのドキドキ感、とてもワクワクした気持ちが忘れられない。それを事業に転化したんです。

——澤岻さんはいかがですか。会社をつくった時のことを思い出してみて。

澤岻　私は生活の支えになればと、子どもたちを育てるために始めたんです。大変だろうとは思ったけれど、やるんだという決意がありましたね。わずか3商品からのスタートでしたが、最初に始めたのが地元の読谷村だったので、周囲の人たちがすごく応援してくれました。

——平良さんが今の事業に飛び込んだ時の思いはどのようなものだったのですか。

平良　私はずっと本土にいたのですが、小さなころからプラザハウスは知っていて、あこがれがあった。そこで仕事ができるのなら沖縄に帰ってもいいなと、単純にそう思ったんです。

——事業をしながら、より沖縄にこだわりを持つようになった部分はありますか。

知念　海洋博当時は外国のお菓子がたくさん沖縄に流通していました。沖縄にこだわるというよりも、沖縄に生まれたから、私のお菓子が誕生したといえるでしょうね。

澤岻　私は読谷村の村起こし事業に参加させてもらって、紅芋を材料にして取り組む機会をいただきました。最初のうちは芋のお菓子なんて知らなかったのですが、村からどうしても作ってほしいといわれ、一生懸命考えました。当時の芋は色もあまりよくないし、材料も少ないしでたいへんでしたが、それでも続けていくうちに村起こし事業の成功例として全国から毎日のように見学の方がいらっしゃるようになりました。それで、ますます頑張らなくちゃと自分に言い聞かせてやっていたんですよ。

ひとくちに紅芋といっても、個体によって色が違うし、固さも違う。それをブレンドすることでいつも同じような色合いや風味を出すようにしています。最近は紅芋も改良が進んで、昔ほどの苦労はなく、楽しんで作っています。

平良　私の場合は、ファッションの仕事がしたくて沖縄に帰って来ました。ロジャースの仕事がしたかったんですね。ロジャースの仕事をしながら、観光客もプラザハウスでお迎えするという具合でした。そこで考えさせられたのが、観光客の方々に短時間で買い物を促すツアーのあり方です。たった20分の滞在時間でブランド品などの高級商品をお客さんに買っていただくのは、店としてもちゃんとしたサービスができず、お客さんもツアーで買わされたというイメージをもってしまうかもしれない。これは改めないといけないなと感じました。また、グローバルな感覚やセンスが必要とされるファッションの仕事をしていて感じたのは、沖縄の作り手の多さ。染めもあれば織もあり、焼き物もある。銀細工もあるし、漆もある。こんな小さな島でこれだけのものを作れる人がいっぱいいるというのは素晴らしいことだなあと思ったんです。

でも、観光客はたくさんいらっしゃるのですが、お土産はお菓子がメインで、伝統工芸品はなかなか数字が上がらないんです。どうにか振り向いてもらいたいと思ったとき、作られているのがあまりにもお土産品的なので、もっと生活に密着した沖縄の物を作ってもらうことでマーケットが変わらないかなと考えたんです。観光客の方々への浸透はまだまだですが、面白いことに地元のお客さまに評判がいいんです。

本当にできないことって、意外と少ないもの

——澤岻さんは「紅芋」という当時はあまり知られていなかった素材を使い、それをタルトという形にして新しい地元ブランドの商品を生み出したわけですよね。知念さんは「ちんすこう」の概念をひっくり返すくらいの商品を開発されました。知念さんが「ちんすこう」に目をつけたのは何年くらい前になりますか。

知念　もう6年くらい前ですね。

平良　あの商品はパッケージもすごくきれいですよね。

NISSAN Blue Stage ブルーステージへ。 琉球日産自動車 http://www.ryukyu-nissan.co.jp TEL(098)875-3333（代表）
NISSAN Red Stage レッドステージへ。 日産サティオ沖縄 http://www.nissan-satio-okinawa.co.jp TEL(098)877-3018（代表）

(株)ファッションキャンディ
代表取締役　知念律子さん

知念　ちんすこうはすごくインパクトのある商品で、まず五感で味わい、そして贈る喜びもある。いいところがいっぱいあるんです。それをどう琉球エレガンスに結び付けていくか考えたとき、たまたま読んでいた本のイラストに目がとまり、このイラストレーターのイメージでパッケージをつくってもらおうと思いついたのです。すぐに出版社に問い合わせてそのイラストレーターの方を沖縄に招きました。そして、沖縄音楽を聞かせて舞踊を見てもらい、沖縄漬けにして、あのパッケージをつくってもらったんです。伝統菓子であっても進化させなくてはいけないですからね。かたくなに伝統を守っている方には「あれはちんすこうじゃない」とおっしゃる方もいらっしゃいますが、伝統を重んじながら革新していくことも必要だと思います。

――それでブレイクさせたわけですね。伝統の枠を超えるという意味では、平良さんが商品化したパーカーの万年筆に漆工芸の堆錦の技法をのせたアイデアも、「そういうことはできない」と伝統を重んじる方に言われたら生まれなかったわけですよね。今までの概念や常識をどう破るかが決め手になった。

知念　できないと思ったらできないんですよ。できない理由って、みなさんよく作るんですけれど。

――男はそれを作るのが上手ですね（笑）。

平良　そういうときは、できる方法に逃げていくんですよ（笑）。

知念　本当にできないっていうことは、思いのほか少ないんですよ。立ち止まって、考えて考えていたら、ある日できる糸口が見えてくる。そうなると、できないという壁が、壁ではなくてドアになるんです。

澤岻　最初からああしよう、こうしようではなくて、一生懸命やっていることによって道が見えてくることってありますよね。

知念　仕事が仕事を教えてくれるんですよね、技術が技術を生み出すというように。

男のやさしさがあるから女は頑張れる

――みなさんの元気が伝わってきて、沖縄はやはり女性が頑張っているなという印象を持ちます。男ももっと頑張らないといけませんね。

知念　沖縄では女性のほうが男性より頑張っているとよくいわれますが、私はその背景に沖縄の男性のやさしさが絶対あると思うんです。その裏づけがあるから、沖縄の女性が仕事に頑張れるんだと思いますよ。お世辞をいうわけでなく、世界各地を回っていても、いかに沖縄の男性がやさしいかを認識するんです。

平良　尽くし甲斐があるというか（笑）、男性は男性で支えになってくれる。沖縄の女性が頑張る要素をつくってくれているんです。そこらへんを感じきれない女性が多いとよくないと思います。男性のやさしさを受けて、女性は頑張って、もっと利口になっておだてながらほめながら、男性も働かせる（笑）。やはり男と女って支えあっているんですよね。

だから、私は男性にうんぬんではなくて、女の子たちに、あまりわがままになるんじゃないよと言いたい。男と女の役割分担ってあるよ、ちゃんとご飯はつくりなさいって（笑）。

知念　そうなんですよ。家もきちっと片付けて、ご飯もちゃんとつくり、子どもたちのしつけや教育をしっかりして、しかもだんなさんの教育して、自分もいい思いをさせてもらう。これが大事ですよね。

――澤岻さんはまさに、子どもたちを育てるために事業を始めて、これだけ大きな仕事にしてしまったわけですね。

(株)お菓子のポルシェ
代表取締役社長　澤岻カズ子さん

澤岻　確かに、私の事業もおかげさまで大きくなりましたが、家に帰ればやはり主婦ですし、孫もいますし、しっかり家庭を守ろうといつも思っています。それがまた、仕事も頑張ろうという意欲にもつながるんですよね。

平良　確かに、自分自身のためのモチベーションって続かないけれど、スタッフのためにとか、だれかのためにと考えると、頑張らなきゃって思います。

――男女は支えあっているとおっしゃいますが、頑張っている皆さんのお話を聞いていると、男の役割が少なすぎるんじゃないかという気がします。やさしさ以外に沖縄の男性に対する要望、希望があれば教えていただけますか。

知念　ひと言でいえば、自分に自信を持ってほしいということですね。せっかく生まれたのだから、自分自身を輝かせてほしい。

澤岻　私が御菓子御殿をつくるとき、主人はできるまではとにかく協力してくれ支えてくれた。働く女性を、やはり男性は温かく支えてほしいなと思います。

平良　ビジネスの中で男性の性、女性の性って絶対あって、女性はルーティンの仕事が上手なんですよ。3つ、4つ同時に物事を進められる。職場の男性を見ていると、一つのことを集中してやってもらうとすごいけれど、こういう仕事は苦手なんだなと感じることがあります。ですから、ルーティンワークはこちらがやるから、男性は広い意識で大きな情報を得てきて、大きなものに向かいあってほしいですね。会社の中で、リーダーを男性にし、サブリーダーをしっかりした女性にすると、すごくうまくいくケースが多い気がします。

知念　私たちの場合でも、女性がリーダーのように見えていても、実は男の人にリーダーになってもらいたいですよね。それが本音です。

――これは、ある意味で男性へのエールですね。

(株)プラザハウス
専務取締役　平良由乃さん

今年は、レベルの高い、いい商品づくりにチャレンジ

――さて、新しい年になり、思いも新ただと思います。皆さんは今年、どのような豊富をお持ちでしょうか。

澤岻　昨年は念願の読谷本店工場もできましたし、少しは心の余裕ができたような気がします。だからこそ、今年は技術を向上させながら、沖縄らしい、それでいてレベルの高い新商品を作りたいですね。心の余裕がある今年は、きっとできると思います。

平良　昨年は美ら島のボールペンに始まり、堆錦の万年筆をつくったことが、やればできるんだなという実感につながりました。みんなが喜び、励みになってくれて、沖縄のものがグローバルに広がるような「ものづくり」にチャレンジしたいですね。観光向けとか地元向けとかにこだわらず、いいものが生み出せればと思います。

知念　昨年、沖縄の果物を使って冷菓をつくったのですが、今年はもっと突っ込んで商品をつくり込んでいきたい。また、これまでは物を製造して卸すという経由が多かったので、今年は直接お客さまの声が聞ける状況をつくり、その中からまた新しい商品を生み出していきたいですね。

――最後に、これから新しい事業を始めたいと思っている若い人たちにアドバイスをお願いします。

知念　目標が決まったら、絶対にあきらめないことです。先ほども言いましたが、本当にできないことって意外に少ないんです。壁にぶち当たったら、それをどうにかしてドアにするまで考えてみてほしい。

澤岻　ありきたりな言葉ですが、私の場合はとにかく一生懸命やることが今につながっています。周囲の人やスタッフに支えられていることにいつも感謝しながら、夢に向かっていけば道筋が見えてくるのではないかと思います。

平良　私は、若い人たちには、年上の方々、先輩方の話をもっとたくさん聞いてほしいと思います。同世代の人たちからは聞けない、経験や知識をそこから得て、ビジネスにつなげてみてはどうでしょう。私自身、それですごく勉強になることがあります。周囲の人を見ていても、今の若い人たちは、先輩方の体験、経験、知識を、もっと有効に活用すべきだと感じます。それは、必ずプラスになりますよね。

――本日はどうもありがとうございました。

「ティアナ」。そこにはモダンなデザインと高級車の品格がある。
new TEANA Debut!!

NISSAN Blue Stage ブルーステージへ
琉球日産自動車 http://www.ryukyu-nissan.co.jp TEL(098)875-3333(代表)

2006年2月新しくなった日産の「軽」モコデビュー。
new MOCO Debut!!

NISSAN Red Stage レッドステージへ
日産サティオ沖縄 http://www.nissan-satio-okinawa.co.jp TEL(098)877-3018(代表)

仕事創造人

赤土や珊瑚など沖縄の天然素材を利用した建築資材を開発 環境にも身体にもやさしい『琉球の塗り壁』が脚光を浴びる

株式会社　沖坤　代表取締役社長　宮城　勝さん

コンクリートの二次製品の製造や、公園施設関連資材の企画設計から製造販売などを手がけてきた「沖坤」が開発した新たな建築資材『琉球の塗り壁』がいま全国展開を目指す。赤土やトラバーチン、南部石灰岩など沖縄の天然素材を活用し、環境や人にやさしい資材として好評だ。その商品開発のきっかけや今後の抱負を宮城勝社長に聞かせていただいた。

【プロフィール】みやぎ・まさる。
昭和53年株式会社沖坤入社、平成7年から代表取締役社長。県産の天然素材を利用した新たな建築資材『琉球の塗り壁』は、赤瓦の舗装が那覇病院の屋上に、壁剤としては名護市の数久田公民館に使用されている。今後、名護市辺野古や三原の公民館でも使用が予定されている。また新都心のレストランに利用されて好評を博している。

――創業時のことをお聞かせください。

もとは昭和48年に、国際海洋博覧会（開催は昭和50年）の工事のために設立された会社なんです。設立当初は那覇に本社があり、名護には工場がありました。

その後、昭和53年に社名をカタカナから「沖坤」に変更し、経営陣も一新しました。社名に使われている「坤」という文字は南西の方位を表し、従順で物事の成長を表す漢字なんです。昭和57年に沖坤として現在の経営体制に変わり、ここから実質的なスタートとなりました。

――当時の沖縄の社会背景は？

本島北部の東側の道路はまだ整備が進んでいませんでした。そのため昭和53年から昭和55年頃までは、「作れば売れる」という時代でした。その頃は道路の側溝などの製品が主流です。

――社長ご自身の仕事への取り組みは？

一時は本土で設計の仕事をしていましたが、沖縄に戻り、沖坤に籍を置いたのは昭和53年からです。「ここでやっていこう」と決めたのは昭和55年頃。それからは技術的なことを求めて本土に出るようになりました。当時の社長（現会長）は出張に際して細かいことを言わず自由に行かせてくれるので、さまざまな人と交流できました。そんな交流の中から新しいコンクリート製品を導入することができたんです。

その頃から公園施設関係の仕事を始め、擬木や擬石に力を入れるようになりました。公園の遊具など色のついたコンクリート製品に手をつけたのは、日本の業界の中でも当社が早かったと思います。

――コンクリート業界の全国的な動きはどういうものだったのですか？

全国的に「これからは景観製品の時代だ」という動きがありました。我々がすでに始めていた頃、本土でそういう動きが出てきたので、当社も一緒になって始めたんです。それが現在の沖坤のひとつの柱を作ってきたことになります。

このときスタートした景観製品は、今でも全体の売り上げの30～40％を占めています。コンクリート製品を作るかたわらで、関連商品のひとつとして公園関連の商品が出てきたわけです。

――今、話題になっている「琉球の塗り壁」も、まさにその延長にあるのでしょうか？　この商品の特徴や、開発の経緯を教えてください。

そうですね。まったく何もないところから始めたわけではなく、景観商品をやる中で、今度は自然を生かした舗装があると聞き、建築資材までたどり着きました。商品の開発に際して、まず他社と競合しないものを作ろうと思いました。自分たちの独特の技術を生かしたものをと考えたとき、舗装はどうだろうと思ったんです。コンクリートではなく、土の舗装です。

まずヒントになったのは、26～27歳の頃、昭和53～54年に名護市役所が作られました。都庁から出向していた人と北部設計事務所の方々と一緒に勉強会をしたんですが、そのとき「沖縄の赤土を利用した建材が作れるんじゃないか」という話がありました。それが頭の中にずっと残っていまして、舗装でいこうと思ったときに、まず赤土を使ってみようと思ったわけです。

いろいろ検討した結果、土を固める技術を持っていた大阪の会社と技術の使用契約を結ぶことができ、当初は土の舗装から始まりました。その舗装を2年前の「産業まつり」に出したところ、ある設計事務所の方が「これなら塗り壁が作れるのでは？」と話を持ってきました。

それで一緒にやることになり、塗り壁の試作が始まったんです。

これからは土木よりも建築の方が需要はあると思い、「沖縄県中小企業製品開発費補助金」に申請し受理されました。ある程度の開発資金が調達できたので、それから本格的に研究に取り組んだのです。

――宮城さんが社長に就任されて、どれくらいになりますか。

平成17年で10年になります。就任当初は、社内に同世代で仕事の相談ができる人がいなかったので、名護の青年会議所に入ったんです。32歳から40歳までは、そこで活動していました。当時、日本青年会議所に属する組織は6万社を超えていたので、沖縄だけでなく本土の同世代の人たちと交流し勉強する中で、さまざまな刺激を受けるいい機会となったと思います。中小企業では、やはり内部の人材だけでなく、外部の人と積極的に交流する場を持つことが必要だし、それがいい勉強の場になります。もちろんその頃知り合った方々とは、今も交流が続いているし、ほんとうにいい時期にいい団体に所属させてもらったなと思っています。

――建設業界は厳しい時代を迎えていると思いますが……。

全体として仕事が減ってきているのは事実です。沖縄だけではなく本土も同様です。今後は現場で作っている製品をいかに工場で作れるようにするかが課題ですね。いずれにしても公共工事が減るでしょうから、これからは新しい「琉球の塗り壁」に力を入れていきますよ。

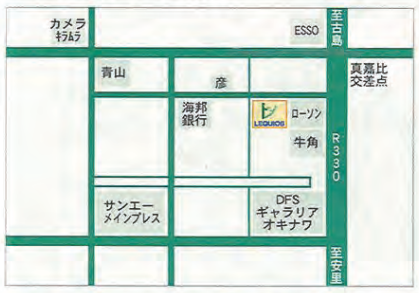
――新商品の見通しについてはいかがですか？

市場性として、かなりあると思います。熊本県にハウジングアカデミー協会というのがあります。安くいい家を提供しようという勉強会をしながら、実際に製品を作っている会社のグループなんですが、九州で28社ほどが参加しています。その協会会長が、先だって沖縄コンベンションセンターで行われたトータルリビングショーに来られました。そのときに私たちの商品を目に留めてくれて、彼らのグループやそれ以外の人にも紹介してくれました。

環境にも身体にもよい建築資材は、日本中、どこでも需要は高まっていると思います。業界だけでなく、一般の方が使えるように「琉球の塗り壁」を粉末にしたものを全国のホームセンターなどへ展開していくことも視野に入れて準

～やさしい想いで支えあう～
LEQUIOS レキオス倶楽部

■レキオス倶楽部運営事務局
㈱おきしん保証サービス
〒900-0006
沖縄県那覇市おもろまち4-19-6 レキオスビル1F
TEL:098-941-3365 FAX:098-941-3191
URL: http://www.lequios-club.co.jp/
E-mail: info@okisin.co.jp



■レキオス倶楽部 安心・安全の10システム

収益全額還元・30年一括借上
■ レキオス・サブ・リース ■
一流損保会社と事業コンサルがついた画期的サブリース

滞納家賃保証
■ 生活総合サポート ■
入居者の未払い家賃を立替えます、24時間緊急通報付

住宅設備保障
賃貸物件の住居・共用設備の故障や老朽化に備える共済

家財保障
■ てぃーだ（居住用） ■
家財が盗難や水濡れ等の被害にあった場合に備える共済

24時間緊急受付サービス
■ レキオスホットライン24 ■
住まいに関する「困った! どうしよう!?」を24時間受付

修理費用保障
■ てぃーだ（居住用） ■
風災や落雷等による損害修理費用の自己負担に備える共済

会員特典・割引サービス
■ レキオス倶楽部カード ■
レキオス倶楽部加盟店のお得なサービスが受けられます

借家人賠償責任保障
■ ディオス（テナント用） ■ てぃーだ（居住用） ■
火災や爆発事故等で生じる家主への損害賠償に備える共済

共同購買サービス
エアコンや空気清浄機など様々な商品を格安でご提供

個人賠償責任保障
■ てぃーだ（居住用） ■
他人に対するケガや物損等で生じる損害賠償に備える共済

※全ての共済には、支払限度額および免責等の条件がつきます。

■お得なレキオス倶楽部カード

入って安心、使ってお得なカードです。

加盟店情報はホームページでご確認ください。
URL: http://www.lequios-club.co.jp/

■ネットショッピング
YAHOO! JAPAN SHOPPING
沖縄発 島人の宝
ぜひご覧ください!
URL: http://store.yahoo.co.jp/shimatakara/
(株)おきしん保証サービスは、沖縄ネットショップ協議会が主催するネットショップ「島人の宝」の運営事務局です。

●暮らしのサポート　信頼と安心の実績19年、加盟店550社、対応世帯数45,000世帯

備を進めています。

――今後はさらなる商品開発や商品を売るためのプレゼンテーションも必要になってきますね。

そうですね。琉球藍やウージ、フクギ、ウコンなど沖縄の素材を使って、壁の色を新たに開発していくことも検討しています。誰でも使える塗り壁から、左官の高い技術が必要なグレードの高いものまでさまざまな商品を作り、会社全体の技術力を上げていかなければならないですね。本土でも売れる商品を目指しています。

土には断熱効果もあって、塗り壁を使うと冬暖かく夏は涼しい家が作れるんですよ。先ほどのハウジングアカデミー協会とも協力して、断熱効果が出せる木造住宅を造れないかと思っています。産学官の共同でやっていきたいとも考えています。

売り方も勉強して、販路拡大しなければなりません。まずは雑誌に広告を出して反応を見たいと思っています。ほかのメディアとも接触し、PRしたい。今はメディアの時代ですから、インターネットも活用する必要があると思います。

――社内に商品開発をする部門があるのですか？

現在、技術系が7名いるんですが、うち商品開発にあたっているのは2名です。会社幹部をはじめ総務、営業、開発のメンバーを集めて、月1回勉強会をしています。この3年ぐらいでやっとそういう体制ができたんです。意欲はあるし、ある程度のところまではやるけれど、繁忙期は手が足りなくなるのでなかなか前に進まなかったんです。この体制を作ってからは商品開発のスピードが上がり、他社との交流もできるようになりました。

――最後に、中小企業の方々へのアドバイスをお願いします。

自分が何を好きか、何をしたいかを常に考えることでしょうね。自分のことで言えば、色のついたコンクリート製品や、何か新しいものを作りたかった。そのために気がついたことはなんでも書き留めておくことです。一見、浮気性に見えるかも知れませんが、興味や関心を持っていろんなものを見て、商品化できないかなと考えることが大切です。いつも、目ざとく、アンテナを高くして四方をぐるぐるしていれば、きっとビジネスチャンスが見つかると思います。

それから県の産業振興公社を活用するべきです。たとえば私たちは商品発表の場として公社の施設を利用させてもらいましたが、おかげでさまざまなメディアから取材を受け、そこから新たなビジネスチャンスも生まれました。単なる一企業がやろうとしたら、いったいいくらかかるだろうということを、公社が後押ししてくれた形になりました。

自然の素材を利用した安心できる商品に対する需要の高さを実感していますので、これからも沖縄の自然素材を活用して、さらなる展開ができるようにしていきたいと思っています。

――ありがとうございました。

インタビュアー／
中小企業支援センター・プロジェクトマネージャー
仲宗根稔

サイドテーブル

当社のスタートは昭和48年、沖縄海洋博覧会開催の翌年であった。現社長は昭和53年に入社。本土の同業者から学ぶ機会が多かった。社長（現会長）は文句・注文はつけず挑戦する事を支援してくれた。それが後々の力となった。

昭和53年ごろ、本島北部の東海岸がアスファルト道路に舗装されたとき、コンクリート二次製品で側溝を製造していた沖坤の役割が発揮された。それを機に会社が好転した。

新分野開拓の裏には常に人との出会いがある。30代に青年会議所に入会したことによりいい人脈ができたし、今も学ぶ機会は多い。平成16年12月、「下請中小企業自立化塾」に参加し、産業振興公社とのお付き合いが始まったが、不思議なほどいろんな支援を受けるようになった。

建設資材関連の研究開発体制の整備も進んでいる。近年はカラー建材の用途開発を主なテーマとしている。今後の課題は、いい物をいい物としてPRすることである。新しい年を迎え、新たな熱意で全社的に研究開発体制の強化をめざしたいという宮城社長の決意が感じられた。がんばれ沖坤！

中小企業支援センター
プロジェクトマネージャー　仲宗根　稔

新春メッセージ

沖縄の宮里藍が世界へ羽ばたく

「世界の女王アニカ・ソレンスタムと対等なプレーヤーとしてやりたいなと思えるようになった。これまでは雲の上の存在であったが昨年1年で身近な存在になった」と、自らの成長を実感する宮里藍プロ。

若手の勢いとベテランのうまさがファンをひきつけ、日本の女子プロゴルフ人気が一段と活気づいている。主役を演じるのは、米ツアー出場権を懸けた最終予選会を歴史的なスコアでトップ通過し、来季から米国に本格参戦する宮里藍プロである。

「学校1番、ゴルフ2番という父親の厳しさと失敗を恐れない勇気、いつも暖かく見守ってくれる母親、ゴルフを家族の共通の楽しみにしてくれた兄達の影響、そして多くのファンの後押しがあったからここまで来れたと思う。この一年、特にメンタルな面で大きな変化があった。自分の気持ちをうまくコントロールし、集中力を維持することができ、良い結果を残すことができた。試合中はスコアを伸ばすことしか考えていない。守りに入るつもりはない。独走状態になっても気持が緩まないようにしている。念願の米ツアー出場のスタートラインに立てた。これからが苦しいと思うが、それを含めてすべてがたのしみ。まずは賞金ランキングでシード権を取ること、チャンスがあれば勝ちにいきたい。トーナメントの移動が広い範囲になる。慣れるまでは時間がかかると思う」と、わくわくする気持ちで世界に羽ばたく限りない夢を語った。

宮里藍：1985年、東村生まれ。96年、小学5年生で沖縄ジュニアゴルフ大会で優勝。99年に全国中学ゴルフ選手権大会で優勝。翌年、高校1年生で全国高等学校ゴルフ選手権大会、東北女子アマチュア選手権大会で優勝。その後も数々の大会で優勝し、03年、プロ宣言。04年にはダイキンオーキッドレディスなど、5大会で優勝。昨年も国内大会で5勝し、第1回女子ワールドカップゴルフでも、北田瑠衣選手とコンビを組み優勝した

ファンへのサインは「Ai54」。尊敬する女王アニカ・ソレンスタムにならい、54プログラム、全ホールバーディを狙うというもの。限りなき挑戦であり、永遠のテーマである。その宮里が沖縄元気企業にメッセージを送る。

昨年を振り返りつつ今年を見据えて、「昨年いろいろ収穫の多い1年だった。目標をクリアできたことがうれしい。応援してくれる皆さんにプレーで恩返しできるよう、今年は世界一をめざして頑張ります。沖縄の中小企業の皆さまも沖縄の元気づくりに頑張って下さい」

Ai Miyazato

マーケティングのプロが語る

沖縄経済

目標を実現に導く数式

1年の計は元旦にありという諺に例えると皆さん自身今年どのような1年になると考えていますか？

私自身は、今まで目標を立てたことはあるが実現したためしが無く、どうすれば良いのか方法が見つからないまま過ごしていたが、ある本の書評を読んで変わった。大村あつし著「人生は数式で考えるとうまくいく」である。見つけたのが“目標-現状＝課題”という数式で、意味するところは、目標を定め、自分の現状を客観的に整理すれば自ずと課題は導き出されるということらしい。著者は「この数式を見てから人生はそんなに複雑ではない」と知ったそうだ。目標が「5」で現状が「2」なら課題は「3」であり、どう課題をこなしていくかという事に気づいたと述べている。思うに自身は、現状を客観的に見ることをしなかったために目標がそのまま課題として残ってしまったのだろう。

原稿を書きながら思い出した言葉がもう1つある。ロッテのバレンタイン監督の言葉である。それは3つのRで始まるResponsibility（責任感）、Respect（敬意）そしてReality（現実）で、現実を認識するということは、自分に誠実であること。もし、あなたがホームランバッターでないなら、ホームランを狙って打席に立つべきではなくチームの勝利に貢献できることをすべきだという意味だそうだ。共通していることは、身の丈（現実）を知った上でどう課題を解決していくかというポジティブな発想が必要ということだろう。今、身の丈を知ることに躊躇している自分がそこにいる。

喜久山哲郎
きくやまてつろう
（株）アドスタッフ博報堂クリエイティブ局局長 執行役員
1961年生まれ
84年（株）アド・スタッフに入社。当時県内初のマーケティング部に所属。
調査・企画業務に従事し現在に至る

すくすく育ちますように、
「明日の森と、明日の君たち」。

沖縄電力では、発電所周辺の緑化や地域の植樹祭への積極的参加、
また、風力、太陽光などの自然エネルギーの活用や石炭灰の有効利用、
古紙リサイクルシステムの運用などを通して
地域環境を守る活動を行っています。

美しい環境のなかでの快適な暮らし――
それが私たち沖縄電力のめざす未来です。

地域とともに、地域のために
沖縄電力
〒901-2602 沖縄県浦添市牧港五丁目2番1号 電話098-877-2341（代表）
http://www.okiden.co.jp

新春特別インタビュー　オピニオンリーダーに聞く

新しい時代への峠を越えた「沖縄」。どう変わるか、若者に期待している

元国土庁事務次官・元総合研究開発機構理事長／下河辺淳さん

下河辺氏は、民の「司馬遼太郎」、
官の「下河辺淳」と言われたほどの伝説的な人物。
国土計画の道しるべともいわれる
全国総合開発計画の骨格を策定した。
復帰前から沖縄の振興計画にも深く関り、
退官後に就任した総合研究開発機構（NIRA）理事長時代には
数々の沖縄への支援・提言を行っている。
82歳になられた今、あらためてその想いを3時間に渡って語っていただいた。
新春号にあたり、インタビューの一部をご紹介する。
（ホームページには動画でも配信中）

INTERVIEW

○プロフィール
1923（大正12）年、東京生まれ。45年東京大学第一工学部建築学科卒業後、戦災復興院技術研究所に勤務。52年より経済審議庁に出向。62年から経済企画庁総合開発局へ。77年、国土事務次官就任。79年総合研究開発機構理事長就任。92年、東京海上研究所理事長就任。2003年より青い海会長兼下河辺研究室会長。

――下河辺さんと沖縄との関りはいつごろからでしょう？　また、「沖縄は峠を越えた」とおっしゃいますが、その意味をお聞かせください。

初めて沖縄に行ったのは、復帰前です。時の山中貞則大臣の命で、沖縄が復帰してくるので実情を把握せよということでした。日本政府から琉球の振興策に協力を求められ、派遣されたのが最初です。屋良朝苗（首席）先生とお目に掛かりましたが、すばらしい人物でした。復帰後は西銘順治知事とも親しく付き合いをさせていただきました。その後、大田昌秀知事が生まれました。私が思うには、屋良氏から大田氏までが一時代で、その時代の沖縄の振興を考えるのが私の仕事でした。日本全体も右肩上がりで、沖縄に何かをやってあげようという気運もあった。

稲嶺知事になってからは、時代が全然違ってきたという見方をしています。現在、稲嶺知事は時代の変り目である「峠」を越えたばかりで、凄い風圧の中、前に進めないという状況にある。周りの人たちはその麓で傍観していてはいけない。皆で知事を支えることが求められていると思います。

――沖縄は、何をどのように取り組めばいいのでしょうか？

いよいよ新しい沖縄というテーマに取り組む時がきたのではないでしょうか。その視点が　沖縄振興の出発点であると考えた方がいいという気がします。　振興政策の発想は新しい時代を前提にしないといけません。これまでの沖縄の各市町村長はそれぞれの地域の身の回りの生活を整えるということが中心的テーマでした。それを前提とした上で、　新しい時代の沖縄というテーマで新たなプロジェクトをまとめてゆく努力を、これから皆でやらないといけない気がします。

例えば、珊瑚礁と本島北部のヤンバルの自然という二つは、　国際的な文化財としてどうやって維持されるか、沖縄にとってとても大きな仕事だと思うのです。　ヤンバルが地球上でどれだけ価値があるかという再認識から始まって、　珊瑚礁とともに残していくことが大きな課題だと思います。

また、日本に復帰した沖縄県は、47都道府県の中で非常に特異な存在なのです。　なにが特異かというと、長さ１０００キロメートル、幅５００キロメートルもある海洋県で、たくさんの島で成り立っています。　これは日本の他地域では考えられない。その海洋県の特性を活かした県づくりが必要ではないか。私は、県庁を普天間基地返還後の跡地に移し、各地をヘリポートで結ぶ行政システムをつくるということを提案したこともあります。実現はしませんでしたが……。

――壮大な基地の跡地利用計画の青写真まで考えていらっしゃったのですね。

米軍関係者ともいろいろ話をしました。その中で出てきたのが、普天間基地の３０００キロメートル圏内を覆うレーダー情報システムです。彼らは、戦争がないという状況を前提に、これを平和利用に活かせないかとも言っていたんです。アジアを巻き込んだ情報システムを作るのはどうか。情報化社会にとってこれほど面白いテーマはありません。

――15世紀の沖縄ではまさにそれと同じようなことを行っていたわけですからね。

似たようなことではなく、まさにそれを行っていた。ヨーロッパの国々は、沖縄を植民地化するのではなく情報拠点として活用していたのです。それを復活させてはどうか。そういう情報網やネットワークは、ショッピング、医療、観光など、全てに役に立つし、島で暮らす青年たちの生活をサポートするシステムにもなると思います。そのために、米軍の通信施設なども活用し情報センターを構築するということが有効だと今でも思っています。

――沖縄とアメリカとの関わりは、やはり基地抜きでは語れないのですが、先生は復帰30年を過ぎて、基地との関わり方も変わってきたとおっしゃっていますね。

もちろん変わりました。アメリカにしても中国にしても、沖縄に最前線を置くという思想はもはや０です。今度の再編案で普天間以南の基地を返すという計画がありますが、それもずっと前から決まっていたのではないでしょうか。しかし、今返還されて困るのは沖縄の方じゃないですか。基地を追い出そうといいながら、その跡地をどう活用するかがはっきりしていないように見えます。那覇軍港にしてもそうではすよね。

――返還の日は近づいているのに、沖縄側の計画がまだまだ弱いということですね。

返還方法をどうするかさえもあやふやではないですか？　基地を、一筆単位で地主に戻すことが本当に現実的かの議論も尽くされていない。区画整理事業で一筆ごとに確認するのに約30年はかかる。　だから返還してから30年間手が付けられない…それですむでしょうか。そこを乗り越える提案が必要なのです。　私は地主の皆さんの協力を得て、共有地化したほうがいいと言っている。地主組合を作って、地主が共同の土地として管理する方式が取れないか。　それが嫌だったら、県や国が公有地化するということさえあっていいかもしれない。具体的な跡地利用は、そういった議論の上に議論をするべき第二段階なのです。その視点からいうと、沖縄の跡地利用計画はまだまだといえるのではありませんか。

――今、流れとして沖縄も何かが変わりそうだという雰囲気があります。日本やアメリカ政府の動きを見ていてもそう感じる部分が多いですね。

ただ、それが沖縄にいい方向に変わるかはわかりません。ご存知とのとおり、日本の状況はかつての右肩上がりではなく、右肩下がり、よくいって横ばい。その状況で、沖縄になにができるか、不透明です。０成長では何ができるかわからなくて困っているんじゃないですか。

――それが、峠を越えた今の、風当たりが強い状況ともいえるわけですね。

そのとおり。峠を越えて日本政府が何もしてくれないという中で、沖縄はどう変わるか。私は30代くらいの元気な若者に期待しているんです。

今沖縄の人口は１３０万人を超えてきました。所得格差があるにもかかわらず、　本土から移り住む若者が増え、人口が増加しているというのが面白い。その若者たちが何をするかで、夢はつながると思います。時代を動かす原動力はいつの時代も若者ですよ。

そして、今の時代にもっとも必要とされるのは、強いリーダーシップを持った人間が出現することだと思います。

――２００６年の沖縄は、まさにリーダー選びの年。峠を越したばかりで風当たりは強いのですが、そろそろ沖縄としての道筋を見つけなければいけないですよね。

逆風の中だからこそ強いリーダーが生まれる可能性があるともいえます。

その時にいろんな提案があってしかるべきですが、私の提案は日本全国の優秀な若者が沖縄に集まって、極東地域の情報拠点をつくったらどうかということ。先ほどもお話しましたが、文化的にも知識的にも、海に囲まれた海洋県という自然環境を活かしながら、さまざまな情報の拠点になってほしい。そうすると、みんな東京よりも沖縄を大切にしますよ。

有名になった万国津梁の鐘が鋳造された１４５８年、つまり15世紀に戻ってほしいのです。鐘に刻まれた銘文は、沖縄の精神ではないですか。　だから１３０万人の人口の中の若い人たちが、いよいよこれから万国津梁の精神のもとで、グローバルな展開をするときがきているのではないか。

沖縄は万国津梁の精神を持ち、自然環境を国際的な価値として持っている独特な県であるというところに着目して、振興策を立ててほしい。そのためには、地方分権とか規制緩和というような話ではなくて、国も県も市町村も民間の企業も学者もみんなで協力して取り組むことが　沖縄の開発システムではないかと思っています。

振興対策が、世界に目を向けたプロジェクトとして始まったら、素晴らしいと思うのです。そういう沖縄がこれからいよいよ世界に拡がっていくことが、私には楽しみなのです。

稲嶺知事は歴史の中間点の峠の上に立たされ、風圧が強すぎて困っているという感じです。　思い切って新しい沖縄に知事が飛び込んでくれたほうが、私は将来があると思います。知事だけが峠の風に当たっていては沖縄はダメになってしまいます。皆で議論を徹底的に将来の道筋を見つけてほしいですね。

順風満帆（じゅんぷうまんぱん）

ご融資額アップ！
りゅうぎんビジネスローン
沖縄県信用保証協会提携

最高5,000万円までご融資

りゅうぎんビジネスローン　順風満帆（じゅんぷうまんぱん）

無担保　第三者保証人は不要　スピード審査　融資期間最長7年

手続き簡単 迅速回答！

ご利用いただける方	①沖縄県信用保証協会の保証が受けられる法人および個人事業者 ②同一事業の業歴が2年以上の方 ③直近3期分の決算書を提出できる方（個人事業者は青色申告書） ただし、業歴2年で決算が2期のみの方は決算書2期分で可能です。
ご融資金額	100万円以上5,000万円以内
お使いみち	運転資金及び設備資金
ご融資期間	1ヵ月以上7年以内
ご融資金利	当行所定の金利
ご返済方法	融資期間6ヵ月以内：手形貸付（期日に一括ご返済）または証書貸付（毎月元金均等ご返済） 融資期間6ヵ月超：証書貸付（毎月元金均等ご返済） ※手形貸付は固定金利・証書貸付は変動金利となります。
担保・保証	不要・沖縄県信用保証協会保証
保証人	法人は代表者 個人事業者は配偶者または事業承継予定者等1名 ※第三者保証人は不要です。 （第三者保証人とは、上記の保証人以外をいいます。）
信用保証料率	沖縄県信用保証協会の所定の料率となります。

【ご持参いただくもの】
■直近の決算書3期分（原本）税務署の受付印があるもの
※個人事業主の場合、所得税青色申告決算書（B/S・P/L完備）
■代表者本人確認書類
（運転免許証・パスポート等写真付公的書類）
■資金使途が確認できる書類
※お申込みは、法人の場合は代表者、個人事業主の場合には本人とさせていただきます。

●詳しくは、りゅうぎん窓口または下記のビジネスローン相談フリーダイヤルまで
フリーダイヤル 0120-63-1189（イイバンク）
受付／9：00～17：00（銀行休業日は除きます。）
※尚、審査の結果ご希望にそえない場合もございます。
なが～いおつきあい りゅうぎん 琉球銀行
平成18年1月10日現在

TOPICS
トピックス

沖縄地域ブランドの発展の鍵を探る、「地域ブランドフォーラムin沖縄」開催

地域ブランドが作りやすい「宝の山」とも言われる沖縄で、地域ブランドの現状はどうなっているのか――。
地域ブランドづくりへの意識を喚起し、取り組みの推進を図る「地域ブランドフォーラムin沖縄」が平成17年11月18日、ホテル日航那覇グランドキャッスルで開催された。

■地域の力を高めるために

内閣府沖縄総合事務局、独立行政法人中小企業基盤整備機構沖縄事務所の主催で行われた「地域ブランドフォーラムin沖縄」。温暖な気候と独特の文化に恵まれた沖縄は、地域ブランドが作りやすい土地柄だと言われている。その魅力をよりパワーアップして、沖縄で生まれたものや、沖縄の地名がついたものを全国ブランドとして展開していくにはどういった取り組み方をしていくべきなのか。

フォーラムでは、経営学の立場から、ブランドの意義と世界的な現状に詳しい学習院大学の青木幸弘教授の基調講演、そして、青木教授をコーディネーターとして、滋賀県で地域ブランドの振興に取り組む(株)黒壁代表取締役社長・高橋政之氏、沖縄で紅芋を始め地域ブランド化を推進している読谷村助役・石嶺傳實氏、南大東島の地域ブランド品としてオリジナルのラム酒「CORCOR」を開発、販売した(株)グレイスラムの代表取締役・金城祐子氏をパネリストに迎えてのトークセッションが行われた。

■基調講演「地域のブランド化を推進し地域の活性化を図る」

青木教授の基調講演では、まず、平成18年4月1日からの商標法の一部改正によって、地域団体商標制度が認められ、地域ブランドの適切な保護が可能になった、ということが説明された。

ブランディングの歴史とは、その昔、アメリカで「P&G」(プロクター&ギャンブル社)が石鹸を小型成型して刻印を入れたところから始まったものであり、名前をつけるということで、消費者は指名購買と反復購買が可能になった。つまり、ブランディングとは単なるネーミングではなく、価値を提供することが約束されていて、その約束が信用されているという印(=ブランド)である、と青木教授は言う。

講演ではこうしたブランドの本来的な意味と成り立ち、そして現在のブランドの仕組みを「コカ・コーラ」やSONYの「VAIOシリーズ」、「スターバックス」などを例に挙げて詳しい説明がなされた。

基調講演後の質疑の中では、参加者から、「沖縄のゴーヤやウコンが他県産のものに押されているが、沖縄のブランドとして取り戻せるのか」という質問もあった。これらの一次産品のブランド化は、産地的正当性(=当地ならではの品質であること)と、価値の担保が必要であり、ブランドとして「どういう価値を約束するのか」ということをはっきりとさせて、その価値を安定して供給する仕掛け・仕組みを作ることが必要である、といった内容の回答がなされた。

■地域ブランドの取り組みの事例

続いて「事例で学ぶ、地域ブランドへの取り組み」と題して、各パネリストが、それぞれ、地域ブランドへ実際に取り組んだ体験と現状を披露した。

石嶺傳實読谷村助役――読谷村は紅イモ産地の基盤として県からの認定を受けている。主要作物としての村外へのアピールを、昭和60年から、村おこし事業として商工会などと一体となって取り組んできた。紅いも菓子の普及は村内に本社がある企業、鰍菓子のポルシェと協力し合っている。いもの日宣言や紅いもカラオケ大会、紅いも娘コンテストなどのイベントの実施。また、役場などで紅いもカラーのかりゆしウエアの着用を推進するなど、地域自身での「自分たちでできること」からの、具体的な取り組みを続けている。

現在、リゾートホテルで年間50万人前後の集客がある読谷村だが、「紅イモの里」「やちむんの里」という、地域の特色を活かしたアピールをさらに展開していきたい。修学旅行生にさとうきびがり体験をしてもらうなどの企画も行っている。「自分たちはどこに立って何をしているのか」を常に意識して、読谷の文化・環境を活かしていく。自治体の関わりとしては、財政支援ではなくイベントなど自主的なものを充実させていく。

(株)グレイスラム代表取締役・金城氏――南大東島は古くからさとうきびが特産の島であり、島の新たな特産品としてさとうきびから出来るラム酒を製造することを社内ベンチャーで思いつき、酒造免許を取るところから、地域と共に始めた。3年前の時点で、新規の酒造免許を取るのは難しいと言われていた。事業計画書を提出するにも、まだこの世に生まれていないものが売れるという資料を作らなくてはいけなかった。そのため、酒販店、飲食店を一軒一軒回って署名を集めた。「ないものを生み出す苦しさ」と「ないものを生み出す喜び」が事業だ。これからも課題は多いが、素人だからこそ周りは協力的になる。知っている振りをせずに「何もわからない」ということをきちんと伝えることも大事だと思う。

ラムの開発によって、低迷しつつあるさとうきび産業の活性化、島での雇用の促進、また、南大東島そのものがアピールに繋がることを目指している。「CORCOR」のラベルは島の形であり、ボトルそのものから島をイメージさせたいと考えている。また、酒自体が、素材を生かした製法で手作業、手作りであることもブランドのイメージとして大事にしていきたい。インターネットなどを使った世界的なPR、営業を展開しており、発出荷は2日間で6000本完売した。

(株)黒壁　代表取締役社長・高橋氏――滋賀県長浜市で明治期の銀行の支店の古い建物「黒壁」を生かして町おこしをした。古くから「楽市楽座」として商業・職人の町であった長浜だが、郊外量販店の登場と車社会によって空洞化してしまった。長浜は古くから京都に上るための通り道であり、名古屋、大阪、金沢のすべての都市にアクセスがよく、交通の立地条件はたいへんよかった。再度人々を呼び戻すための施設として「黒壁」の建物を利用し、ガラスの工房、ガラス細工の美術館、ショップ、町並みに合わせた飲食店などを建設し「黒壁ブランド」を作った。歴史性、芸術性、国際性を組み合わせた展開である。

現在年間200万人という集客の実績があり、リピーター率は50%。小売業についてなどは、我々が異業種だったからこそ発想の転換ができた。集客のための新しいアイデアは素人だから思いつくことも多い。そして、年間200万人の集客を維持して行くには、絶えず目新しいものが必要。イノベーションを続けなくてはならない。それが一番苦労する点だ。新たな試みとして、食玩フィギュアで著名な「海洋堂」と手を組んだ「海洋堂フィギュア・ミュージアム」も展開している。

■沖縄発のナショナルブランドを目指して

各パネリストの経験に基づく、地域ブランド作りの実情を踏まえ、コーディネーターの青木教授より、「ブランドは規模ではなくて志であり、ブランディングとは継続していくことである」という見解が示された。

また、各パネリストは今後の展開と目標を以下のように語った。

読谷村「観光・農業・製造が一体となって健康をテーマにした地域づくりを目指したい」

グレイスラム「安心・安全な商品を提供し、無添加無着色にこだわって、大量生産をしない方向。新たなリキュール酒の開発も視野に入れ、島と共に手作り感と愛情を持った酒造りをする」

黒壁「フィギュアミュージアムの成功。またバイオフラワーなどへの新しい取り組みや、蔵の建物を使ったホテルの建設など。来てくれる方々が癒しを感じて楽しんでもらえる街を目指す」。

事例からも示されたように、地域ブランド作りは、ブランド作りと付随して、地域にいろいろな可能性を作り出す。新たな地域ブランドを作るために必要なことは、夢を語る志を持ち、それを継続させていくことだという示唆が、各パネリストの話からも伺えた。

今後、沖縄発の新たな地域ブランドが、世界に通用していくことを志し、発展していくこと、そして、こうした地域ブランドの取り組みがさらに活性化していくことを期待したい。

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、これまでに60社以上の県内元気企業を紹介しています。
タブロイド版「沖縄ベンチャースタジオ」では、今年4月までにホームページで取り上げた62社をこれまでにリストアップしましたが、
今回は、その後、昨年9月から12月までにHPに登場している4社をご紹介します。
なお、これらの企業を紹介した番組は、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。

沖縄の赤土などの天然素材を使った新たな建築資材で全国展開を

【(株)沖坤】宮城勝社長

赤土や珊瑚をはじめ、勝連トラバーチンや石灰岩、リサイクルの赤瓦、月桃、オニヒトデの炭などの沖縄の天然素材を使った建築資材『琉球の塗り壁』を開発し、全国的にも注目を浴びている(株)沖坤。

「もともとコンクリート製品の会社として擬木などの商品を作っていました。その延長として、コンクリートとは風合いの違う土を利用した製品が作れないかとずっと思っていたのです」と語る宮城勝社長。時代とともに公共事業が減ってくるのは分かっていたので、民間をターゲットにした商品開発は早くから意識していたという。

『琉球の塗り壁』は内装に使っても化学物質の発散がないので、健康によいことが特徴だ。さらにマイナスイオンを発生することや、湿度の調整ができることなど、身体にやさしいことも挙げられる。勝連トラバーチンや石灰岩、赤土、リサイクルの赤瓦など、沖縄の天然素材を使っていて、それぞれの配合を変えることでさまざまな色や風合いを出せることもポイントである。

宮城社長は「沖縄にしかない素材を利用しているので、市場は本土にもあると思っています」という。そのために、まず本土に販売代理店を置くことを考えていて、現在、関東、中部、関西、九州で探している段階だ。第二はインターネットを活用したネット販売に力を入れるため、個人ユーザー向けに、3kg、5kg入りの商品を用意するなど、試験的に準備を進めている。第三はホームセンターなど全国への展開だ。

「今後は土を使った製品開発にも力を入れていきます。一般の方には、なかなか分かりにくい商品かもしれませんが、一度見ていただけるとすぐ分かると思いますよ」と宮城社長は自信をのぞかせる。赤瓦の舗装が那覇病院の屋上に施工されているほか、新都心のレストランに利用されて好評を博している。

「今後も、沖縄の土を使った商品で県内外へ販路を広げたいですね」

経済性にすぐれ、沖縄の自然を保全できる新工法 特殊な技術で生き残りをはかる

【(株)京和土建】赤嶺敬介社長

1972年生まれ、いわゆる復帰っ子で、現在33歳の赤嶺敬介社長。家業を継いで社長に就任したのは平成16年だが、その6年前までは琉球銀行に勤務していた。その立場で現在の建設業界を見ると、技術開発をやっている企業とやれなかった企業の差が出てきているのではないかという。同社が開発したのは『補強筋法面工(ほきょうきん・のりめんこう)』という、自然を保全しながら斜面の安定を図る新工法だ。

「一社ではできなかった工法を開発したことで、自治体などへの認知度も上がってきました。今、沖縄の大手建設業は公共工事の元受けでいくらというやり方をしています。私たちには特殊な技術があるので、その公共工事の下請けで十分やっていけるようになってきています」と　赤嶺社長。

特殊な技術とは、法面に鉄筋の入った枠を埋め込むやり方だ。鉄枠の間に草木が生えてきて、時間とともに自然に戻っていくという。地盤の沈下が抑えられ、コンクリート製のものより強度的にも優れているだけでなく、コスト面でも、これまでメートル当たり50万円かかっていたところを35万円に抑えることができるのだ。

「平成17年、103年ぶりといわれる大雨が降り、法面崩壊が起きましたが、そこにも当社の工法が採用されました。これまで、沖縄の多くの大手建設業者は公共工事で経営してきましたが、今後は役場へ提案していく社会になります。私たちができる営業は発注側のトップに会って我々の技術を認めさせることだと思います」

現在、県内の現場は60か所ほどあるといい、今後の展望を赤嶺社長はこう語る。

「我々の新工法は、沖縄のためになるものだと自信を持っています。一番の利点は経済性。従来の費用の3割減、工期も4日短縮できるのです。今後マーケットは全国へと広がっていくと思います」

沖縄素材のコスメや医薬部外品を、沖縄発産業として若い世代に繋げたい

【バイオ21㈱】相原正俊社長

沖縄の自然素材を使った化粧品として、先駆的であり代表的な「ちゅらら」クレンジングを開発したバイオ21㈱。沖縄を代表するベンチャー企業である同社は中城湾港に工場を新設し、本格的な生産体制を確立した。京都出身の相原社長に、「ちゅらら」誕生の経緯と、今後の展望について語ってもらった。

「私は、25年ぐらい前に、国や県の依頼でリゾートを開発するということで、沖縄に来たんです。その仕事をしている中で、私の母親も一緒に来ていたんですが、長い月日のうちに病気になりまして、介護をしているときに、お年寄りの身体を洗ったりすることの負担をなんとか少なくできないかと、いろいろ方法を考えていたんです。いい方法が見つかれば、沖縄の産業としても成り立つのではないかと思ったわけです」

そこで、タンパク質を分解するパパイヤの果肉に注目し、拭くだけで汚れが落ちる洗浄水が開発された。それが女性の化粧品を落とすクレンジングにとても向いている素材だという沖縄女性スタッフからの意見があり、「ちゅらら」誕生に結びついたのだという。

バイオ21の製品はパパイヤ、月桃、ヘチマなど全て沖縄発の素材にこだわって作られている。

「沖縄の素材を使うのは、沖縄の産業を育てるためです。沖縄の素材をみなさんに使ってもらって、こんなにいいんだと思ってもらうだけでも、すごくやりがいのあることだと思っています。工場を新設したことも、生産体制の面だけでなく、沖縄で、より多くの方を雇用する場所を作りたいということを私はずっと考えていたからなんです」

バイオ21は沖縄の若い世代に継いで欲しい、と相原社長は語る。

「20数年前に沖縄に来てから私もこうやって頑張ってるんで、沖縄の方ももっともっと頑張って欲しいですね。それが、次の世代にいい形で繋がることになると思っています」

Gourmet Festa

ロワジール
グルメフェスタ

販売期間：2005年4月1日～2006年3月31日
使用期間：2006年5月31日まで

通常料金 4,620円が
前売りチケット料金▶（税金・サービス料込）4,000円

毎月抽選で当たる!
ホテル宿泊券や食事券、温泉券プレゼントなど特典満載!

前売りチケットがおトク
前売チケットを購入すると料金がグ～ンとおトク!

※各レストランともイベント時は使用できません。
※12／22～1／3の期間を除きます。

ロワジール ホテルオキナワ
LOISIR HOTEL OKINAWA
〒900-0036 沖縄県那覇市西3-2-1 ☎098-868-2222
ホームページアドレス http://www.loisir.co.jp

植物園でのイベントはもちろん、衣料などの新商品開発や農業経営にも着手

【東南植物楽園】大林千乃社長

クリスマスのイルミネーションやガーデンウェディングなど、亜熱帯植物に囲まれた景観を活かした観光ビジネスを展開する東南植物楽園。近年は、ファッションブランド「木花」も立ち上げるなど、事業の幅がますます広がっている。大林千乃代表取締役社長は語る。

「アーティストたちにとってここはデザイン・スタジオ。今度プロデュースしたブランド『木花』は、園のモチーフを使いデザインし、染料も藍、綿や麻などすべて植物に関連のある素材を使い。東南植物楽園ブランドとしてアピールしている」

東南植物楽園には5つのビジネスユニットがあるという。ひとつは3つの池と植物の景観が楽しめる植物園。もうひとつは、37年前に一番最初に先代社長が植物を植え、木々が大きく成長した森。3つめはフード&ビールで飲食が楽しめるスポット。4つめは新しい事業としての流通系。こだわりの商品を売ったり新規開発したりしている。「木花」もその新商品だ。5つめは農業だという。

「沖縄の野菜や新しい品種のパパイヤなどいろいろな植物を植えており、将来の生産や加工にもつながるものを育てている。植物園は単なる観光ビジネスではなく、農業。私たちも忘れがちであったその原点に立ち戻っていきたいと思う」

大林社長は自らの企業を典型的なファミリービジネスだと語り、継続させるためには、クリスマスの精神が大切だと説く。

「その精神とは、to give(与える)、to share(分け合う)、それから、to live(生きること)、to love(愛すること)、そして最後にto care(思いやること)。たとえば、会社で社員と社長がお互いにちょうだいちょうだいではだめで、お互いに出すものがあるから一つに成り立つ。成功も社長の成功ではなく、社員とも分け合う。そしてto live、生き残ること。そこには愛情が必要で、お互いを思いやらないといけない。その精神を大切にしている」

ビバ！ウチナーむん
Viva! Okinawan

カーブチーから香水 ―― (株)オキネシア

「UTAKI」は50mmリットル8000円(税別)。
問い合わせは(株)オキネシアまで。
☎098(882)2577
http://www.okinesia.com

突然ですが、皆さんは「ウタキ」と聞いて何を思い浮かべますか？「ウタキ」…。

多くの人が世界遺産で有名なかの「斎場御嶽(せーふぁーうたき)」を思い浮かべるのではないでしょうか。

今回、ご紹介する「ウタキ」はそのウタキではありません。なんと香水の「UTAKI(うたき)」なのです。

香水「UTAKI」は県内で地場産業にこだわる(株)オキネシアの金城社長の熱い思いから生まれました。沖縄で馴染みのある柑橘類のカーブチーを主原料にした香水です。

金城社長によると「カーブチーは格好は悪いけれど、味は美味しいし、なんといっても沖縄原種のみかん。このカーブチーの匂いを香水にしたらどうだろうか。資源が限定されている沖縄だからこそ、高付加価値のある商品を生み出さないといけない」という思いからカーブチーを香水にする発想が生まれたとのこと。

構想から足かけ2年。沖縄原種のみかんとやや似ている金城社長と、パリ在住の調香師、新間美也氏の熱き想いが調合され、2006年2月、ようやく発売となります。

先日、発売に先立ち、香りを試してみたところ、柑橘系のさっぱりとした匂いが漂います。※トップ・ノートはもちろんのこと、30分ほど時間が経ったあとの※ミドル・ノートがいい感じ。時間が経つにつれて「あっ、この匂い、好きだなぁ～」と思ってしまった。

新間さん曰く、「例えば、特別な日に香水をつけるようにしたら、その匂いをかぐたびにその特別な日を思い出し、楽しむことができたり、リラックスできたりします。そのように香りを楽しんでほしいし、「ウタキ」もそのように使っていただけたら」とのこと。

皆さんも、沖縄生まれのカーブチー香水「ウタキ」を是非お試し下さい。おススメです。

※トップ・ノート　香水をつけて約10分後の香り。
※ミドル・ノート　香水をつけ20～30分後の香り。

HP版「沖縄ベンチャースタジオ」企業訪問バックナンバー(～05年12月放送分)

(株)トリム
(協)いしがき手作り館
(株)シーズ
(株)沖縄農園
(株)海邦商事
(有)リセ
バイオ21(株)
ベンチャー高安(有)
琉球ガラス工芸(協)
(株)ポイントピュール
(有)海邦ベンダー工業
(有)アロエース
久米島海洋深層水開発(株)
(株)チャイルドフッド
(株)石垣島サプライ
(株)屋部土建
(有)オキネシア
(株)エコワールド沖縄
(株)先端医学生物科学研究所
(有)ぱっしょん
(有)アイディアル
(株)デジタルあじまぁ
(有)しゃりや
(有)アンテナ
(株)沖創建設
(株)パラダイスプラン
(有)プラネット
(株)バイオメイク
ヒューマスバイオインダストリー
りゅうせき商事(株)
(株)プラザハウス
(株)沖縄発酵化学
(有)サンメディック貿易
(有)エコ・エナジー研究所
(株)レイメイコンピュータ
(資)スポーツミネラル
(株)サウスプロダクト
(株)おきしん保証サービス
社団法人生物資源利用研究所
(株)琉球温熱療法院
(株)あしび
(有)水耕八重岳
沖縄アウトレットモールあしびなー
(株)佐喜眞義肢
(株)ジャスミンソフト
フォーモストブルーシール(株)
(株)ファッションキャンディー
(有)スタプラニング
(株)ライデリ
(株)基土木
(株)がんじゅう
(株)三倉食品
(株)ホクガン
(株)黒糖本舗垣乃花
(株)沖縄バヤリース
(株)アイ・ラーニング
(有)沖縄長生薬草本社
(株)沖縄さとうきび畑
ベンチャー高安(有)
(株)インデックス沖縄
(有)平田建設
(資)大名鉄工　(全62社)

平成17年度

沖縄ビジネス大賞受賞企業決定！

平成17年11月21日（月）、沖縄ハーバービューホテルにおいて平成17年度沖縄ビジネス大賞表彰式が行われ、各企業の代表者を稲嶺知事が表彰しました。

県内において独創的な商品開発や企業経営を行っている企業を表彰する「ビジネスオンリーワン部門」では、株式会社石川酒造場（石川信夫氏）が受賞。

人材の積極的な育成と活用によってめざましい経営効果をあげている企業を表彰する「人材育成部門」では、株式会社沖縄教育出版（川畑保夫氏）が受賞しました。

また、本県の産業振興に特に寄与したと認められる誘致企業を表彰する「特別賞」では、沖縄日立ネットワークシステムズ株式会社（川崎明彦氏）が受賞しました。

評価された点は次のとおりです。

◇ビジネスオンリーワン部門◇

株式会社石川酒造場
代表取締役：石川　信夫

■受賞理由

他社に先駆けもろみ酢に着眼して商品開発を行い、もろみ酢市場という全国規模のマーケットをつくった功績が高く評価された。

同社がもろみ酢製造に関して特許を取得しなかったことにより、現在では多くの泡盛メーカーがもろみ酢を製造販売しており、泡盛業界のみならず地域経済や沖縄の健康食品産業への波及効果も大きい。また、昔ながらの製造技法を継承し、県内唯一の甕仕込泡盛を製造することで他社との差別化が図れている。

◇人材育成部門◇

株式会社沖縄教育出版
代表取締役：川畑　保夫

■受賞理由

OJT、Off-JTを組み合わせた独自の人材育成システムの構築により、社員が自ら学び、自ら育つ風土が確立されている。そのため、社員の顧客管理能力は高く、着実にリピーター（リピート率95%）を増やしている。

このようなユニークでオリジナリティーの高い人材育成システムが、成果や業績に結びついていることが高く評価された。

また、「日本一長い朝礼！」の実施など、コミュニケーションにかけるコストに対して積極的で"社憲"や"経営理念"などを社員一人一人が理解し、実践することで高い人材パワーを生み出している。

◇特別賞◇

沖縄日立ネットワークシステムズ株式会社
代表取締役：川崎　明彦

■受賞理由

情報産業ハイウェイを利用した本土と沖縄のコラボレーションによるソフトウェア開発、IT高度人材育成事業、戦略産業人材育成支援事業による人材育成など、本県の施策を積極活用したビジネス展開を行っている企業であること、さらに、本県が情報産業振興の重点分野に位置づけているソフトウェア開発分野において、県外から立地する企業のモデルとなっていることが高く評価された。

概要 第2次沖縄県産業振興計画

沖縄県産業振興計画とは？

沖縄振興計画の分野別計画の一つとして、観光・リゾート産業、情報通信産業、農林水産業以外の産業分野を対象に、「沖縄振興計画」の具体的推進を図るための施策及び事業を明らかにしたものです。

県では、この計画をわかり易く解説した「第2次沖縄県産業振興計画の概要」をパンフレットにして皆様に配布しています。

パンフレットに関する問い合わせ
沖縄県観光商工部産業政策課
☎098・866・2330

ホームページにて内容を動画で配信中
http://www.okinawa-ric.jp/

入場無料！ 新連携フォーラム開催

異分野の連携を呼び掛ける「新連携フォーラム」が、2月10日(金)に、沖縄産業支援センターで開催されます。

「新連携」とは、複数の事業者が、異なった分野で培ったノウハウや技術などの「強み」を持ち寄り、新事業の開拓を行うことです。

今回のフォーラムでは、NHK教育「21世紀ビジネス塾」のキャスターとしておなじみの藤沢久美氏による講演やパネルディスカッションなどを開催いたします。

詳細は左記のとおりです。

◆日時／2月10日（金）14時～16時45分
◆場所／沖縄産業支援センター1階大ホール
◆入場無料
◆第1部　藤沢久美講演会
「元気な企業になるための5つの発送転換」
◆第2部　新連携についての解説・事例紹介（塩田康彦／独立行政法人 中小企業基盤整備機構新連携推進室長）
県内・県外認定企業によるパネルディスカッション「新連携で新分野開拓！」
◆問い合わせ
（財）沖縄県産業振興公社
経営支援部経営支援課
☎098・859・6237

『バイオベンチャー企業研究開発支援事業』全国公募のお知らせ

1企業につき最大2億円を3／4補助率で最大3年間支援します。

沖縄県産業振興公社では、バイオ産業を長寿県沖縄の地域特性や豊かな生物資源を活かすための有望な産業として位置づけ、「平成18年度バイオベンチャー企業研究開発支援事業」を実施する予定です。

この事業では、企業が沖縄県内で行う研究開発に対し、1企業につき、最大2億円を3／4の補助率で、最大3年間支援します。応募方法など、詳細は左記のとおりです。

◆応募資格
○申請時において設立20年未満の民間企業であること。
○資本金が3億円以下、または従業員が300人以下の企業であること。
○本申請に係わる研究開発を沖縄県内で実施すること。

◆応募方法
平成18年度の公募要領に基づき、当公社まで関係書類をご提出下さい。
なお、公募要領及び申請書は、当公社ホームページよりダウンロードが可能です。

◆募集期間
平成18年2月10日(金)～3月10日(金)まで(必着)

問い合わせ
(財)沖縄県産業振興公社
☎098(859)6239
産業振興部R&Dプロジェクトチーム(担当：原・金城)
ホームページ
http://www.okinawa-ric.jp/bio/
e-mail:
bio@okinawa-ric.co.jp

「沖縄県におけるバイオ産業の振興～その課題と展望～」シンポジウムも開催！

同支援事業の実施に先立ち、沖縄県におけるバイオ産業の振興～その課題と展望～」と題したシンポジウムも開催いたします。

さまざまな分野で活躍する講師陣による、国内外のバイオ産業の実情の解説、沖縄県におけるバイオ産業の振興の課題と展望についてのディスカッションを予定しております。バイオ産業の現状と今後の動向を把握できる絶好の機会ですので、奮ってご参加ください。

◆開催日時　平成18年2月20日(月)14時～17時30分
◆会場　沖縄県産業支援センター1階(大ホール)
◆講師陣
宮田満(日経BP社バイオセンター編集部長)
森下竜一(大阪大学大学院医学系研究科教授)
ローズマリー・タン(在シンガポール バイオベンチャー企業社長)
◆参加費　無料(※ただし、懇親会参加費は1000円)

問い合わせ
(財)沖縄県産業振興公社
☎098(859)6239
産業振興部R&Dプロジェクトチーム(担当：原・金城)
ホームページ、Eメールは、上記と同じです。

TOPICS

ノースバレーオキナワに一休.comの森正文社長が登場！

ライブハウス「カラハーイ」で行われている、異業種交流&ビジネスマッチングの集い「ノースバレーオキナワ（NVO）」。昨年11月に行われた第3回のNVOでは、高級ホテル予約サイト「一休.com」を運営する株式会社一休.comの森正文社長をゲストに迎え、起業時の苦労から現在までの事業展開について語ってもらった。同社は今年8月に異例の早さでマザーズ上場を果たしている。

会社を興したきっかけ

私は大学を出て日本生命に入社し、アメリカで勉強して会社全体の資産や財務などを統括する部署にいたが、病気になり体が参ってしまった。そのとき、元気になったら自分で会社をやりたいと考えるようになり、その後一念発起した。

技術者でもない文系の自分に何ができるかと考えたときに、一枚から始まるホームページをブランド化できないかということを思いついた。それまで経験してきたことの強みを活かして、アメリカのインターネット企業を研究し、ebayというオークションサイトに興味を持った。

ホテルは究極の「生もの」

アメリカに滞在していた当時、日本から来た友人のために二ューヨークのヒルトンホテルを予約しようとすると、100ドルのときもあるし300ドルのときもある。まるで株価のように時期によって変わるんだというのを見ていた。それがきっかけでホテルの部屋をオークションで売ろうと考え始めた。

そこで、新宿のホテルに飛び込み訪問で営業に行ったとき、ホテルのスタッフが言った「銀座の高級寿司屋が羨ましい、最高級のトロでも残ったら冷蔵庫にしまっておけるが、ホテルの空気はその日のうちに叩き売らないといけない。究極の生ものだ」という言葉にもヒントをもらった。残せない生ものだからこそネットで売ろう！。それが、一休.comの原点になっている。

一休.comの利用者は男性平均年齢41歳、女性が36歳。現在の登録者は100万人だが、単に登録しているだけの人もいるので実際の利用者は約50万人。その人々が年に2回から3回、平均単価2万2千円の商品を購入しているというのが実情である。

沖縄リゾートの可能性

一休.comでの沖縄の売り上げは12億円ぐらい。

沖縄のこれからのリゾートホテルは、中途半端なものでなく、マンダリンやパークハイアット、フォーシーズン、もしくはアマンのような、超高級型のリゾートホテルに大きな可能性があるのではないかと思う。

リゾートホテルは普通、東京の近郊の軽井沢や箱根でも半年のシーズンで1年分を稼がなくてはならない。その点、沖縄はフルシーズン使えるという、日本のリゾートの中でも最も強い立地条件を持っている。

季節ごとに変動が少ないという沖縄の強みは、これからもさらに活かしていけるはずだと思っている。

ホテル情報が満載の一休.comのホームページ

TV&WEB版

沖縄ベンチャースタジオ

2006年も元気に発信中！

和気あいあいとした番組の収録打ち合わせ風景

（財）沖縄産業振興公社がプロデュースするTV&WEB版「沖縄ベンチャースタジオ」は、1週間の沖縄経済情報をわかりやすく30分に凝縮してお届けする経済番組。県内で注目を集める企業のレポートや日本経済界のキーを握る方々にお話をうかがうトップインタビューなど、沖縄の経済を元気にする話題が満載です。

解説を務めるのは、多様化する沖縄経済情報を大胆に分析する（株）タナベ経営沖縄支社長の大嶺正行氏。キャスターは、県内各メディアで活躍中の中村一枝さん。一般視聴者の視点で大嶺氏へ素朴な疑問を投げかける、わかりやすいおしゃべりが好評です。

今年の沖縄経済はどう動くのか、また、独自の取り組みでビジネスを展開していくのはどのような企業なのか。今年も同番組の情報に乞うご期待。

TV版放送時間：
OTV（（8CH）毎週金曜日深夜1:25〜1:55
OCN（3CH）毎週土曜日13:00〜13:30
リピート：土曜日深夜1:25〜、日曜日10:30〜、月曜日23:30〜

WEB版：
http://ovs.jp/

アジアネットワーク

公社海外事務所現地レポート「取り残された観光地、沖縄」

（財）沖縄県産業振興公社台湾事務所 所長　安座間孝之

【台湾】

台湾の出国者状況

2004年の台湾人の出国者数は778万人だった。最大の出国目的地は香港である。日本への出国者数は105万人と初めて100万人を突破し、99年以来5年ぶりにマカオを抜いて2位となった。昨年は日本に入国する台湾人に対してノービザとなったこともあり、日本旅行ブームが生じている。

ところが、台湾から沖縄への訪問客は1999年の15万8千人をピークに減少の一途をたどった。日本旅行に占める沖縄のシェアをみると、01年までは10％台後半から20％台前半で推移していたのが、日本アジア航空が運休した02年には15％を下回り、SARSのあった03年以降は6％程度で推移した。

台湾で販売されている団体旅行商品の状況

台湾商工会のインターネットイエローページには、台湾の旅行社は460社が登録されている。このうち、394社が日本への団体旅行を、そのうち346社が沖縄への団体旅行を取り扱っている。

日本（沖縄を除く）への旅行商品は2万元以上の価格帯で、選択肢が広い。福岡、大阪、名古屋、北海道いずれの空港を利用しても複数の団体旅行の選択が可能である。また、同じコースでもホテルのランクによって商品を選択できる。台湾から日本本土へは、団体旅行でリピートが可能である。

沖縄への団体旅行は1万5千元〜2万元の価格帯で、日本の旅行商品群の中では最低価格帯となる。しかし、コースやホテルのグレードに選択の余地が少なく、団体旅行での沖縄リピート需要は殆んど無いとみられる。

また、沖縄への団体旅行が位置する価格帯には、韓国、東南アジアや中国本土への団体旅行商品が多数入りこみ、競争が激化している。これらの地域は日本本土と同様、品揃えが豊富なので団体旅行でリピートが可能である。また、九州や箱根などといった日本団体旅行商品がこの価格帯に一部入り込んでいる。

沖縄観光客の質的変化

日本本土から沖縄への観光客の形態は、「団体旅行」が減少し、「フリープラン型パック旅行」や「個人旅行」の比重が高まるなど、旅行形態の個人旅行化が進展している。また、6割以上はリピーターである。沖縄観光は量的な面では500万人を達成する一方で、質的な面では団体周遊旅行から個人・グループ旅行へとシフトし、リピーターを取り込むことに成功している。

しかし、沖縄への台湾観光客は殆んどが団体旅行で占められており、リピーターの需要を十分には取り込めていない。最近、台湾市場において沖縄への「ホテル付き航空券」商品が出回り始めた。今後、台湾市場において、沖縄が台湾の個人・グループ旅行客を取り込めるか、リピーターを確保できるか、その動きに注目したい。

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」6号
2006年1月31日発行
発行：（財）沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237　http://ovs.jp
編集：（株）伽楽可楽
http://karacara.com
広告：（株）アドスタッフ博報堂
☎098-862-4407　e-mail:uezu@adsta.co.jp
同紙についてのご意見・ご感想は
info@ovs.jpまで
「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。

■オークスは沖縄の中小企業の「元気」を応援します。

ビジネスローンセンターは、事業者様専用のご相談窓口です。

新たなビジネスチャンスを活かす！

急な資金に24時間以内でお答えします。
ビジネスクイックローン

「工事見返資金」「売上代金の回収」等、将来の入金を先取し新たなビジネスチャンスを活かす。
ビジネスつなぎローン

あらゆるビジネスシーンに対応。
NEWビジネスローン

あちねー（商売）という名のビジネス専用カード
ビジネスローンカード あちねー

もっと豊かに、もっと素敵に
オークス

PC http://www.ocsnet.co.jp
携帯 https://www.ocsnet.co.jp/ark/

〒900-8609 沖縄県那覇市松山2-3-10 登録番号：沖縄総合事務局長(8)第00003号

■お気軽にご相談ください。
ビジネスローンセンター那覇 TEL.098-861-5491
ビジネスローンセンターコザ TEL.098-933-3872

Business au!

ビジネスにも強い!auケータイ

安心セキュリティ

ケータイの中には、アドレス帳データやメッセージデータがぎっしり。ケータイを紛失した場合に、確実に個人情報の漏えいを防ぐには、どうすればいいの?

連絡もスピーディ

緊急事態発生!!急いで会議を招集しないと、間に合わない。一人ひとりに都合を聞いてる時間ももったいない!一斉に連絡する方法ないの?

状況把握もカンタン

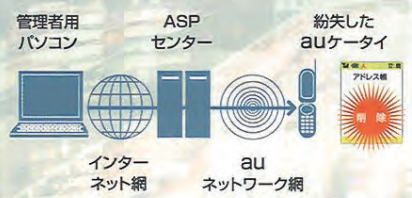
部長と至急打合せしなくちゃいけないんだけど、今、どこにいるんだろう?電話したいけど取引先だと困るし、部長が今どこにいるか確認できる方法ないかな?

ビジネス便利パック

アドレス帳削除機能

万一の個人情報漏洩をしっかりガード

管理者パソコンから遠隔操作で、紛失してしまったauケータイ内のアドレス帳データや送信済みメッセージの削除が可能!ケータイを紛失した場合も自社内のパソコンで素早く対応し、いち早く情報をしっかりガード。迅速対応で企業のセキュリティポリシーを高めます!



緊急連絡機能

メッセージが伝わったかも確認できる!

会議時間の変更など一斉同報メール送信に加え、メッセージの開封状況も確認できるので、確実にメッセージを届けられます。またケータイから管理者パソコンへ返答メッセージの送信も可能。円滑なコミュニケーションが実現します。

メンバー情報/ステータス参照関連機能

状況に応じて、連絡手段を選べる!

登録メンバーはケータイでステータスを送信することで作業状況の報告が簡単に連絡可能。相手の状況をパソコンをはじめケータイでも確認できるので、状況にあわせてメールか通話の連絡手段を選択できます。

導入カンタン!

インターネットに接続したパソコンとauケータイがあればOK。特別なソフトやサーバーは一切必要ありません。メンバー情報を登録後、auケータイに専用のアプリケーションをダウンロードするだけでご利用いただけます。

低コスト!

1契約あたり、月額525円(税込)、携帯電話1台あたり月額105円(税込)でご利用いただけます。

手軽な運用!

お申し込みから2〜3週間でご利用いただけます。お客様自身で設定を行うのでメンバーの追加登録や削除もカンタン。

ビジネスにあわせて、機能で選ぶ。

CDMA 1X GzOne TYPE-R

雨や衝撃に強い

CDMA 1X A5516T

ボイスレコーダーになる
●最長3時間以上

CDMA 1X WIN W32T

PC用webサイトも見られる
●外出先でも手軽に情報チェック!

CDMA 1X WIN W03H

データ通信専用カード

PCを持ち歩くあなたはコレ!
受信最大2.4Mbpsのブロードバンド通信が可能です。

春の新機種ラインナップ

CDMA 1X

323万画素、「ハローメッセンジャー」対応モデル。

A5515K

美しさを追求したサブ表示「ストリームスクリーン」。

A1405PT

操作らくらく、さらに「安心ナビ」対応の簡単ケータイ。

簡単ケータイ A5517T

CDMA 1X WIN

フロントスタイルでしかも高画質・地上デジタル「ワンセグ」対応。

W33SA

CDの楽曲も聞ける充実の音楽ケータイ、「おサイフケータイ®」。

W32H

コンパクトボディで着せかえが出来る「おサイフケータイ®」。

W32S

地上アナログテレビが見られる、AVマルチメディアプレイヤー。

W32SA

au 沖縄セルラー電話 OKINAWA CELLULAR

お問い合わせ 0077-7-111

au電話から157 〈無料/9:00▸20:00・年中無休〉

〈auホームページ〉→http://www.au.kddi.com/