



Erika

インタビュー
沖縄を語る エリカさん

P5

「沖縄を離れて15年、20歳すぎてから泡盛ってこんなにおいしいんだって発見しました(笑)。ただ米軍の騒音問題などは相変わらず……。そういう部分がまず変わってくれたら」

特集

映画やTVでの

”沖縄“発信をバックアップ

—新時代型の情報通信産業の拠点づくり—

P2

Line up

【特集】映画やTVでの”沖縄“発信をバックアップ.....	p2
【仕事創造人】(株)トリム・(株)トリム教材センター 代表取締役 新城博さん.....	p4
【表紙インタビュー】エリカさん、沖縄を語る.....	p5
【オピニオンリーダーに聞く】南島酒販(株) 会長 大岩愼一郎さん.....	p6
【トピックス】闘牛とエイサーが地域資源！ うるま市の取り組み.....	p7
【元気企業紹介】(有)渡具知、(株)エコシステム.....	p8
【情報】OVSニュース.....	p10



QRコードから、会社の携帯用HPの情報を入手できます。

”映画やTVでの ”沖縄“発信をバツクアツプ

—映像産業の発展に向けて人材育成を—

沖縄を舞台にした映画やテレビドラマ、CMは、撮影にかかわる直接的な経済効果はもとより、沖縄の知名度・認知度を高めるPR効果が図りしれない。5年前に設立された「沖縄フィルムオフィス」では、無償でロケ地や関連業者を紹介するなどのサポートを行っている。

沖縄県は、地元での映画のロケ、撮影、誘致を通じた地域活性化と観光振興を図ることを目的に、沖縄フィルムオフィス推進事業に取り組み、その一環で、年間1千400万円の予算を組んでいる。

その実働隊として組織された沖縄フィルムオフィスは、2003年(平成15)年にスタート。スタッフは3人で、平成20年度は、映画10本、ドラマ9本、テレビ番組18本、CM4本と、全部で49件の撮影に協力した。実質的な役割は、ロケ地の紹介がメイン。これまでの5年間のデータを元に、企画や脚本にあった場所を推薦し

たり、探したりする。あとは、県内での機材のレンタルや、スタイリスト、メイク、美術(小道具、画面のつくり込み)、ロケバスなどの紹介を無償でやっている。

設立当初からのメンバーである沖縄フィルムオフィスチーフの又吉演さんはいう。「以前は年間150件くらいの撮影を3人で振り分けて担当していたこともありましたが、現在は撮影協力依頼の申し込み締切を2週間前にし、その分、直前に申し込まれるよりは幅の広いサービスを提供できるようにになりました。急な要請は今でもありますが、民

間のコーディネート会社を紹介するなどして対応しています。沖縄にはそういう会社も2社ほどありますよ。大量のかつらや衣装のレンタル、あるいは銃撃シーンを仕込む弾着などの特殊なもの以外は沖縄で用意できます」

この5年間、沖縄での映画ロケなどの実数はあまり変わらないが、増えているイメージがあるのは、話題になる大きな作品がいくつかあったからだという。

「『涙そうそう』が興業収入で位になったり、『チケラッチョ!!』が話題になったりと、ヒット作がコンスタントに続いているので、増えているイメージがあるでしょうね」

地域での映画撮影をサポートする組織は全世界各地にあるが、国際的なフィルムコミッションのルールとしては、「無償」「行政や地域が関わる」「パイオレンスである」と、アタルてあるとうと内容に口出ししない」というのがありとう。日本国内には約100のフィルムコミッションがあるが、スタッフが全員、映像や製作の経験者というのは沖縄フィルムオフィスだけといいい、これまでにコーディネートをお願いした関係者からは「映像の世界を分かっているだけに話が早く、対応も良い」と好評を得ているようだ。

ロケ地は、やはり海や緑(さとうきび畑や草原)、民家などが人気。意外だが、撮影は冬場が多いらしい。夏はオンシーズンのためコストが高い、台風接近や撮影場所に観光客が多いなどのリスクがあるからだという。ただ、風景も年々変化する。スタッフはロケの度に地域を撮影して変化に対応しているが、「3人ではなかなか追いつかない」のが現状らしい。

「次年度からは市町村の方々の協力を得ていきたいと思っています。また、離島や地方での撮影は、現在でも当該地域の市町村に頑張ってもらっています。今(09年)2月現在、今帰仁村であるドラマの撮影をやっているのですが、『今帰仁ロケ支援隊』という民間の有志が集って応援しています」

地域でロケの協力体制を組んでいるのは他にもある。沖縄市観光協会、石垣島フィルムオフィス、4月には宮古島にも同様の組織ができる予定だという。また、幅広く県民からの協力を仰ぐため、沖縄フィルムオフィスでは、「沖縄ロケサポーターズ」への参加を呼び掛けている。携帯電話やパソコンでのメールで登録してもらい、エキストラの募集、オーディションなどの通知を二斉に送信しているのだ。現在は300人くらいが登録している。

映画やドラマなどの撮影には、地元の協力が不可欠だが、沖縄フィルムオフィスは、撮影隊と地元との潤滑油としての苦勞も多い。さまざまな注文を受けたり、地元からの苦情に対応したりするなど、ロケ地選定以外にもその果たす役割は大きいのだ。

「そういう活動を続けてきた甲斐あって、近年はフィルムオフィスも認知されつつあり、撮影のために道路を使用したりする場合でも、地元や関係省庁の協力が得やすくなりました」

図りしれない経済効果

沖縄フィルムオフィスの功績を、県はどのように捉えているのか、沖縄県観光商工部観光振興課主任の堀井大さんに話をうかがった。

「これまで関わった撮影件数やコーディネート



沖縄の映像関係者、たくさんの役者陣、ミュージシャンが結集して制作された「琉球カウボーイ、よろしくごさいマス。」(2007年公開)。沖縄県工業連合会から『県産品』として認定された100%県産映画として話題を呼んだ。県外から多数の映画やテレビ番組などのロケ隊が訪れる中、県内の映像関係者がこのような自主制作映像で腕を磨き、作品を発信することで人材を育てて増やしていくことが期待されている。
【写真は、同映画の短編3本のもの。上は「マサーおじいの傘」(監督・脚本:大城直也)、右下「See Me ?」(監督・脚本:當間早志)、左下「Happy☆Pizza」(監督・脚本:福永周平)】
写真協力:株式会社シュガー・トレイン



沖縄県観光商工部観光振興課・堀井大主任(左)と沖縄フィルムオフィスチーフの又吉演さん



3/19~22

北谷町美浜のアメリカンレズジで開催!

お笑いタレントが多く所属する吉本興業と沖縄県などが実行委員会となっている「沖縄国際映画祭」が、3月19日から22日まで北谷町美浜を主会場に開催される。

ラフ&ピース・コンペティション部門には、日本はもちろんで、世界各国からの応募作品の中から8作品が上映され、最高賞のグランプリには賞金500万円が贈呈される。ほかに、日本公開を控えたハリウッドの大作や話題の映画を10本そろえた特別招待作品上映や、ガレッジセールのゴリさんの作品も登場する「吉本・スペシャルプレゼンテーション」(4作品)、吉本興業の所属する芸人が自らメカホンをとった短編100作品を「吉本・世界の「吉本・ディレクターズ100」、日本と世界の



ガレッジセールのゴリさんが監督した「南の島のプリムン」のワンシーン

効果があります」

そのような効果を勘案すれば、3億円という数字をはるかに超える好影響を沖縄にもたらしていることは明らかだ。

「効果的にその好影響を推測できる指針というものが残念ですが、ただ、国内大手旅行サイトのアンケートでは、一番行ってみた

やるからには、まずは3年間は続ける予定です」

映画祭には、4日間で、約10万人の動員を想定しているそうだ。沖縄の産業振興と経済に好影響を与える可能性は大きい。

「吉本興業ができることは、この映画祭を世の中に広く告知をすること。おかげさまでたくさんタレントがテレビやラジオなどにレギュラーで出させていたでいるので、広く宣伝するという部分ではかなりお力になれると思います。沖縄県の方々からは、ぜひアジアの方々に来ていただけたらいいので、ぜひという要望をいただいていますので、ゆくゆくはそういう映画祭になってほしいですね。結果的に、それが沖縄の経済振興につながる人は幸い。そして、北谷の人たち、沖縄の人たちに「また来年もやろうね」と最終日には言ってもらえるような映画祭になればいいと願っています」

この映画祭の特徴や目的を、(株)よしもとラフ&ピース代表取締役社長の内田久喜さんにお話をうかがった。

「最大の特徴は、なんといってもコメディで括られていること。コンペティション部門では約60作品の中から8作品がノミネートされています。ほかにも特別招待作品、特別上映作品など、素晴らしい映像がめじろ押しです」



内田久喜社長

会場に沖縄の北谷町を選んだことにはどのような背景があるのだろうか。

「少し前になりますが、ダウンタウンの松本人志監督の『大日本人』という映画がカンヌ映画祭の監督週間部門にノミネートされ、招待を受けたんです。カンヌは都会なんです、映画祭の会場のすぐそばがビーチで、本当に素晴らしい環境での映画祭でした。それに感動した大崎洋(吉本興業副社長)が、日本に帰ったら映画祭をやろうと言っていたんです。冗談かと思っていたら、すぐに沖縄に調査に行かれました。北谷町には大崎がよく来ていたようで、アメリカンレズジでやりたいと。近くに海があつてシネコンがあつてホテルもある環境で、こころやかなんです。

「Laugh & Peace」コンペティション部門
鴨川ホルモー(日本/2009年/松竹)
守護天使(日本/2009年/エイベックス・エンタテインメント)
BABY BABY BABY! -ベイビー ベイビー ベイビー!-(日本/2009年/東映)
サンシャイン・クリーニング(アメリカ/2008年/ファントム・フィルム)
A Fiancé For Yasmina(スペイン=モロッコ/2008年)
My Stars(フランス/2008年)
Simply Actors(香港/2007年)
Unstoppable Marriage(韓国/2007年)
特別招待作品
イエスマン YES!は人生のパスワード(アメリカ/2008年/ワーナー・ブラザース映画)
おっぱいバレー(日本/2009年/ワーナー・ブラザース映画=東映)
クロスZERO II(日本/2009年/東宝)
GOEMON(日本/2009年/松竹=ワーナー・ブラザース映画)
鯨島 点の記(日本/2009年/東映)
バーン・アフター・リーディング(アメリカ/2008年/ギャガ・コミュニケーションズ=日活)
ピラニア・ヒルズ・チワワ(アメリカ/2008年/ウォルト・ディズニー・スタジオ)
GLOSS(ロシア/2007年)
If You Are The One(中国/2008年)
Painted Skin(香港=中国/2008年)
YOSHIMOTO SPECIAL PRESENTATION
板尾創路の脱獄王(監督:板尾創路)
ドロップ(監督:品川ヒロシ)
ニセ札(監督:木村祐一)
南の島のプリムン(監督:ゴリ【ガレッジセール】)

上映作品などの詳細は、
沖縄国際映画祭公式サイト
<http://www.oimf.jp/jp/>

思っています」

「国頭で撮影のあった『ゲゲゲの鬼太郎:千年呪い歌』では、ロケで造った「鬼太郎ハウス」をやるんばる学びの森に移設しているところだという。また渡名喜島で撮影し、今夏公開予定の『群青』では、ロケセットが見学できる資料館を建設し、ロケ地を巡るツアーが計画されるなど新たな観光スポット創出の動きがある。

県産映画の発信が課題

フィルムオフィスの今後の課題を、又吉さんは次のように語る。

「観光振興、地域振興にさらにつなげるには、撮影時に地元での雇用を増やせるような、関連産業の振興に力を入れなくてはならない。また、これまでは誘致に力を入れていたが、今後は、沖縄でつくられた作品を外へ持つていく仕組みもつくっていききたいですね」

地元での雇用を増やすには、人材育成、レベルアップを図る必要がある。

「そのためには、沖縄でもたくさん映画をつくらなければならない。待つだけでなく、自分たちでもつくってほしいですね。この3月には吉本興業と県、北谷町などが協力しあつて「沖縄国際映画祭」が開催されますが、次年度からは沖縄作品を数多くエントリーさせる、あるいは県産映画の枠をつくらうと働きかけるなどして、積極的に映画づくりを広めていければ理想的。とてもいい場をつくってもらったわけですから」

映画には莫大なお金がかかるイメージがあるが、低予算でつくる映画にもいいものはある。そういう映画づくりをたくさんの方が手掛けることで、東京のような巨大マーケットではなく、アジアの市場に売り込むことも考えられるという。県観光振興課の堀井さんは言う。「莫大なお金をかけてつくった映画を高く売るより、低予算でつくった映画を安く、いろいろな国で売り込む方法もあります。沖縄には地域的、文化的に独特な要素があり、そこに魅力を感じる人たちが世界にはたくさんいます。そういう市場を開拓するためにも、もっと数が必要。地元の方々に頑張ってもらって、これを産業に結び付けられたらと願っています」

ロケを誘致するだけでなく、地元での映像産業を発展させることで、相互的に観光や経済効果を高めていくという大きな目的に、沖縄フィルムオフィスは動き始めている。

会社は環境適応業。

社会の空気を読み、時代の求める トレンドは何か、いつも考えています。

株式会社トリム
株式会社トリム教材センター
代表取締役 新城博さん

健康器具の販売から始めたビジネスを、飲食部門、教育事業部門、さらにはリサイクル事業の開設と、実に幅広い分野へと展開させている株式会社トリム・株式会社トリム教材センターの新城博代表取締役。社会のニーズを適格にとらえるアンテナを常に張り巡らせ、新しい形態へと事業の質を変化させながら時代に適応した商品開発を行う。ユークレフットワークの軽い企業経営の背景にはどのような理念があるのか、企業の歴史を振り返りながら語っていただいた。

1974年の創業以来、健康器具の販売、飲食部門の設立、さらには学校へLAN設備を販売する教育事業部門と、さまざまな分野へ事業を展開されていますね。常に新しいものに関心を示しつつ、対応されているようにお見受けします。

新しいものというよりも、時代の求めているトレンドは何かということ、社会の空気を読んで考えます。会社そのものは環境適応業ですから。飲食事業も当初は深夜まで営業するカラオケハウスから居酒屋へと展開を変えていますし、教育事業もLANソフトから速読へ、そして昨年「3学年」という体験型児童教育というふうに、事業部門は減らさずに、その中味を変えて行っているわけです。

リサイクル資源の活用という製造業に取り組むようになったのは、会社も20年以上経っていると長く一緒に



新城博(しんじょう・ひろし)さん
1974年、沖縄の本土復帰がきっかけで起業。健康器具の販売事業を拡大し、一時期は九州各県に営業所を開設。その後、飲食事業を始め、教育事業なども手掛ける。平成8年にはリサイクル事業部を設立。平成16年には(株)トリム教材センターを設立。さまざまな分野へ事業を展開している。

株式会社トリム <http://www.kenko-okinawa.net/>
沖縄県那覇市宇栄原1丁目26番地23号 TEL 098-857-7386
株式会社トリム教材センター
沖縄県那覇市銘苅1丁目15番地1号 TEL 098-868-1840

頑張ってきた役員含め社員の年齢が50〜60歳になってきます。65歳まで働ける仕事環境を作るにはどうしたらいいか考えたときに、やはり製造業しかない、と思ったわけです。

そのような時、平成7年に容器リサイクル法というのが打ち出された。沖縄は島嶼県なのでさまざまな容器を県外に出すにはコストがかかり、溜まっていく一方ですが、逆にこれを資源化すると考えれば事業になるんじゃないかといろいろ分析してみたんです。その結果、県外の処理業者に出すには一番効率の悪い、重くて危険なガラスに特化したんです。

たまたま、知人から廃瓦を砕く機械の特許の話があり、これにびんを入れてみたらうまく砕けた。そこで、その機械の権利を買い、「エマ」という機械を作って平成8年度の産業まつりに出展したら、最優秀を取ったんです。さらにテレビで紹介され、全国から一挙に17件の注文が来しました。これはすごいとみんな喜んだのですが、後になって調べてみると、買っていたいたところが、1件たりとも儲かっていないんです。それから、7〜8年トンネルの中に入ってしまった。

破砕したガラスをどう活用するかということですね。

いろんな面での用途活用をするけれども、採算性が合わない。そこでガラスを粉末にする方法を考えたんです。粉にすれば使い勝手はいっぱいあります。県の工業技術センターの研究室を借りて開発を重ね、職員に指導も受けながら、粉末にして発泡させるシステムを完成させ、それで生まれた商品がスーパースル。軽量の無機質土壌改良材、軽量盛土材など、その活用法は多岐に渡りますが、水はけがよいという特性と、加重がかからないという点で、やはり土木資材としての用途が高い。しかし、ここでひとつの壁に当たりました。公共工事を使う場合、土木系材料技術・技術審査証明というのが必要で、この証明を取得するのに4千万円かかるわけです。なんとか取得しましたが、今度は「これまで使ったことがないから」という行政の前例主義が立ち上がり、この壁のほうをはるかに厚か

った笑。

この資材の素晴らしさを活かしてもらうために、まずは県のリサイクル推進条例というのを通そうと2年間、シンポジウムを開いたりして頑張りました。それが通ったとたんに商品が出始め、今、流れが来ているとい感じます。

平成16年に設立したトリム教材センターでは、沖縄の塩を配合した石鹸や、温熱浴カプセル「うるか」の製造販売など、ユークレフな商品も手掛けていますね。

「塩せっけん」は、ある業者から塩と石鹸の成分を均等に混ぜるために、スーパースルをつくる技術が応用できるのかという



塩と石鹸の成分を均等に混ぜる技術も自社の特許

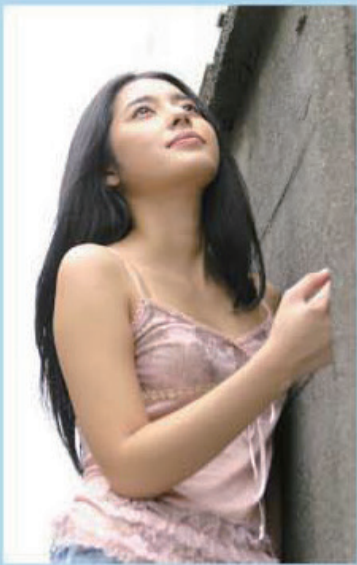
問い合わせがあり、生まれた商品です。その業者は、今ではわが社の技術を使って全国の塩を使った石鹸を製造しているのですが、そのうちの沖縄の塩を使った石鹸のみ、沖縄では私たちの会社が窓口となって販売しています。

また、うるかは、天然鉱石を使った温熱浴カプセル。通常は外の温度を高くすると皮膚が温度調整をするために汗が出るのですが、「うるか」は天然鉱石から出る遠赤外線が体の芯から温めますので、温度を上げなくても汗が出ます。皮脂腺は33度で開くんです。開いた状態で体を遠赤外線ですると汗が出るんです。

汗をかくために一番いいのは運動をすることですが、「うるか」を使えば、高齢者の方でも無理をしないで汗をかき、体を温めて代謝をよくすることができます。このカプセルは個人で購入するにはちょっと高

エリカ

表紙グラビアインタビュー
沖縄を語る。



エリカ:
1979年生まれ沖縄県出身。1995年神山征二郎監督の映画『ひめゆりの塔』で女優デビュー。98年に枝裕和監督の『ワンダフルライフ』に主演するなど、映画を中心とした実力派女優として活躍中。2007年アメリカで製作されたインディーズ映画『レイ、最初の呼吸』では主演の沖縄女性として難役に挑戦。(この映画は現在アメリカで単館上映中、日本でも公開が検討されている。)出演中のオリオンビール「オリオンリッチ」のCMは春から新シリーズもオンエア予定。

オリオンリッチのCMといえ、具志堅用高さんと千葉白ツアマリンスのバレンタイン監督。その個性的なふたりの掛け合いを引き締める「しつとりしたい女」が県出身女優エリカさんだ。

「CMの絵コンテを見たときからおもしろそうだな。予想通り楽しい撮影でした。具志堅会長はチャンピオンなのに気さくで、本当にステキな方。バレンタイン監督はエンターテイナー(笑)。スタッフも全員、沖縄の方だったので、とてもやりやすかったです」

映画『ひめゆりの塔』への出演を機に14歳で上京した。17歳でアカデミー賞受賞監督でもある枝裕和監督の『ワンダフルライフ』に、続いて青山真治、富永昌敬らの作品に出演し、日本インディーズ映画ファンの間では知る人ぞ知る実力派という存在だ。そもそも、なぜ映画女優を志したのだろうか。

「小学校の頃、吉永小百合さんの映画を見て、こんな仕事があるんだーって衝撃を受けて。NHKしか映らない渡名喜島で育ったので、映画と

テレビドラマの違いもわかっていなかったんですけどね(笑)。それで中学のとき、『ひめゆり』の神山監督が地元の映画館にいらつしゃるといふのを新聞で知って、母に付き添われて会いに行きました。女優になりたいんです、エキストラで参加させてくださいって」

それから15年、女優を辞めて故郷に帰ろうと思つたことはないくらい「仕事には恵まれてきた」といふが、最近、沖縄の仕事が増えたのも「とても嬉しい」そう。

沖縄産ホラー映画『アコークロ』では作家にしてユタという役に挑戦した。

「台本を読んだときにユタの役を絶対やりたいと思つた。母方の祖母がユタだったんです。おじいちゃんがあんなにはオバアの若い頃にそっくりだあ!!と喜んでました」

アメリカのインディーズ映画『レイ、最初の呼吸』(日本未公開)では、米兵に暴行された過去を断ち切ろうと、加害者に会いに単身渡米する沖縄の女性、という難役をオファーされ、悩んだ末、真摯に、誠実に取り組んだ。

「今でも毎日のように起きている、掘り返したくない事件をなぜテーマにするのか、まずその意図を監督に何度も確かめました。撮影が終わつた今でも、あの事件を表現の形にしてよかったのか、消化しきれない思いが残っています。ただ、米兵の暴行事件だけを描きたいという映画ではないんです。その奥で何かを伝えていける作品として見ていただければと思います」

沖縄から離れてみて、再発見したことはありますか。

「20歳すぎてから泡盛ってこんなにおいしいんだったって発見しました(笑)。ただ米軍の騒音問題や暴行事件なんかは15年前と変わつていない。そういう部分が変わつてくれたら」

帰るとまず海を見に行く。心にも沖縄がある。

「女優は『映る係』として短い時間だけれどいろんな人と出会う、その出会いの仕事なんだってわかってきました。今後はジャンルを問わずやっていきたいです。もちろん沖縄でも」

(文・鈴木あかね)



温熱浴カプセル「うるか」
カプセル内に並べられた四角い板状の石が天然鉱石で、横になっているだけで体を温められる

価値ですので、いろいろな施設に月1万5千円でレンタルしています。

——本場にいろいろな分野に事業部門を設けてますね。

これは社名に由来しています。トリムというの、ノルウェー語で、風力や風向き、波の具合を読み、船体のバランスをとって、早くかつ安全に操舵するヨットの技術のことですけれども、これは経営と似ていますよ

ね。バランスなんですね。特に沖縄は商業マーケットからすると小さいですから、その中で継続的に長く続くためにはジャンルの違うものをうまくかみ合わせて、技術を持って前に進ませて行つたほうが継続するのではないのでしょうか。

——最後に今後の展望をお聞かせください。

これから道州制に向かうなかで、産学官の密着度をもっと行政が中心となって高めていきたいと思います。お隣の台湾が財政的にうまくいっているのは、産学官の連携が濃く、スピーディーにできているからだと思っています。沖縄は横社会を大事にしてきたわけだから、日本的な縦割りを直して、横社会をもっと大事にするべきだと思います。それが中央に頼らないで、自分たちで自立していくキーワードだと思います。

また、企業を経営するにあたって、県内経済団体に加盟するだけではなく、例えばPTAだとか、あるいは全国と繋がっている青年会議所や中小企業家同友会などにも参画して、組織を通じて全国に通用するようなスキルを身につけるような付き合いをしていくことが、これからは県外、または海外に出ていくためにも大事だと思います。

それが集約する場所が産業振興公社だと思つています。私はここまでなんとかベンチャーを十何年もやっていますけれど、もし産業振興公社が沖縄になかったらとつこのむかしに頓挫していますよ。それだけ大きいですが、情報とアドバイスが。加えて、過去に経営をした経験のある先輩方が、リアルタイムでアドバイスできる流れがさらに充実してくればなお素晴らしいですね。

——ありがとうございます。

サイドテーブル

「うるか」のネーミングの由来が沖縄的でいい。宮古島の「砂川」という集落は昔、うるかと呼ばれており、そこに、石積のパワースポットのようなものがあつた。それにちなんで名付けられたのが「温熱浴カプセルうるか」である。県民はじめ国内で利用が増えることを期待している訳が伺える。

沖縄県の自立経済については持論がある。

日本経済の仕組みが海外に比較して非効率で競争力が弱いという。国の研究開発補助金が実用化に繋がりにくく、国際競争力が高まる仕組みの再構築を強く望んでいるようである。中小企業家同友会の代表理事としての活動が沖縄県の振興に繋がることが期待している。

沖縄県産業振興公社
中小企業支援センター
仲宗根稔

今、沖縄に吹く風は千載一遇のチャンス。 泡盛業界も一致団結して、帆を張るべき時です。

南島酒販株式会社 会長 大岩 暲一郎さん

約30年前、一人で始めた泡盛の販売業を、現在では県内トップクラスの泡盛問屋になるまでに拡大して来た大岩暲一郎氏。2年前には東京にも営業所を構え、県外での流通にも大きく携わっている。沖縄の主幹産業として、泡盛は今後どのように展開していくべきか、創業者の大岩会長にお話をうかがった。

—— 御社の創業は1979(昭和54)年ということですね。きっかけはなんだったのでしょうか。

沖縄に来たのが1976年。当時は本当にお金もなく、ただ地場産業をやりたいという思いだけがありました。それで、ある泡盛酒造所で雇ってもらったのがスタートです。技術もないし、営業もまったくの門外漢。人が嫌がる場所の掃除など、最初はそういう下働きだけを勝手にやっていましたね。

しかし、いつまでもそれではいけないので、それこそ3度の飯を度にして、少しずつお酒を買っては売るといふ販売を見よう見まねで始

めたんです。そこで見えてきたのが当時の販売の価格競争。赤字ギリギリでだれも儲からないんですよ。特定のメーカーの商品にみんなが群がるからそういうことが起きるんだと思って、私はみんながやらない、離島などの知られていない商品を扱うようにしたんです。最初は宮古のお酒を、次に久米島、石垣島というふうに少しずつ扱う量と銘柄を増やし、結果的に数年で全酒造所の泡盛をそろえるようになっていましたね。

—— 約30年前というと、洋酒全盛時代。泡盛を飲む人たちも首里酒を好んだ時代ではなかったのですか。そういう時に、離島のお酒の販売はたいへんだったのでは？

それがね、少しずつ仕事は上向きになったんです。今、思い返せば、時代が少しずつ変わっていく時期だったんですね。鹿児島の人たちは土産に芋焼酎を持っていくのに、なんで沖縄の人は泡盛でなくウイスキーなのか、というふうな雰囲気だ、それが言うともなく1980年代を前後する時代、静かに立ち上がっていたんです。これは泡盛産地だけでなく、マスコミも含めて社会全体に、「沖縄」を意識しなおす時代の大きな波が押し寄せようとしていた時期と重なったんだと思います。

—— その中でも、泡盛流通業の先頭になって業績を伸ばしていったと思うのですが、他の業者と違う点は何だったのでしょうか。

価格競争をせず、商品のオリジナリティーを出すこと。そして、個々の商品を問わず、泡盛を産地としてとらえ直すという点は徐々に鮮明になっていきましたね。ただ、時代の流れにも乗って非常に幸運だったことは間違いありません。そういう意味で80年代は南島酒販にとつての草創期だったと思うんですね。

全酒造所の酒を扱うようになれば、今度はマーケットがそれを求めるようになる。必要な

ものは競争力だということに気がついて、今度は意識的に商品開発や設計に取り組み、多少醸造の勉強もしていたので、麴をこうしたらどうかとか、面白い酵母があるとかという話もし、デザインやキャッチコピーもこちらで考えたりしました。

泡盛はこうあるべきとか、そういうコンセプトとか哲学というものはまったくなかったですね。それは今でも変わりません。動物的な勘というか、商品開発といってもそのつとつとついろいろなものを出しています。あえてひとつだけ言わせてもらえば、自分の頭を基準にせず、全部マーケットの言語でやるということですね。つまり、ひとりよがりにはダメ。見るべきはマーケットで、やる人間が大岩であろうと小岩であろうと関係ありません。硬い言葉でいえば、マーケットが求める付加価値をどう生み出すかという競争をしているわけですから。

ただ、一生懸命考えてつくった商品が売れず、思いも寄らなかった商品が大ヒットすることもありました。これは今でも同じです。それでも、緻密に分析してみると、売れるケースには根拠があるんですね。

ざっくりと簡単に振り返れば、80年代はマーケットから謙虚に学ぶ時代で、素直に対応していた。90年代は勉強したことを礎に、意識的に商品開発するなどの仕掛けの時代に入っていたんです。それから世紀も代わって、南島酒販も創業20年を超え、泡盛産地全体のことを考えるようになってきました。

—— 沖縄県における産業基盤として、泡盛ビジネスを見つめ直すという意味ですか。

メーカー間の競争はひとまず置いておいて、経済基盤としての泡盛産地が伸びていくためにはどうすればいいのかということを考えるようになってきましたね。

私は、「酒は文化だ」という言葉が、どうも暖味で、あまりにも心地が良すぎて、苦手なんです。酒の中に文化は溶け込んではいらねえ、しょうけれど、こまかに使われることは断じて許されぬ。酒は酒なんです。良い酒をつくるのが産地としての酒を伸ばすことにならざるを得ない。酒は酒として、挑戦し続けていかなければならない。

私は根底からの競争人間ですからね、泡盛業界も全メーカーが競争しなくてはならないと考えています。ただ、競争にもふた通りあ



大岩暲一郎(おおいわ きいちろう)さん
1944年生まれ。76年に沖縄に移住し、泡盛メーカーで働きながら、酒を仕入れて売る販売業を始める。当時はあまり流通していなかった離島の酒を扱って、販売量を増やした。87年には株式会社化。泡盛を研究しながら、独自の商品開発をいくつも手掛ける。2007年には東京事務所を開設し、県外での泡盛の流通にも深く携わっている。

南島酒販株式会社 中頭郡西原町兼久27 電話098-882-9393
<http://www.nanto-shuhan.com/>

闘牛とエイサーが地域資源！

うるま市で観光客誘致のイベント開催

「うるま市四島巡り&3大イベント(闘牛・エイサー・阿麻和利)が、1月30日・31日の両日、うるま市石川多目的ドーム(闘牛ドーム)などで開催された。

このイベントは、これまでの通過型観光から滞在型観光地を目指し、うるま市の歴史・文化を代表する三大文化「闘牛・エイサー・阿麻和利」を新たな観光商品として、県内外に発信することで観光誘客を促進することを目的に行われたもの。チラシやポスターで参加者を募るだけでなく、(株)国際旅行社とタイアップしたツアーも企画され、当日は県外からの観光客も多数訪れた。県内・県外の観客の割合は8対2。

「沖縄感動体験うるま市ツアー」は、「海中道路で結ぶ「四島巡り」、世界遺産「勝連城跡」の周遊観光を実施。夜は、三大イベント「闘牛・エイサー・阿麻和利」を2日に分けて開催した。

30日は、うるま市きむたかホールにおいて、「肝高の阿麻和利」を実施。ここにもツアーの



観客も見守る中、牛同士が熱い戦いを繰り広げた

石川曙区・石川伊波区の青年団によるエイサー



参加者を案内する一方、一般客も多数来場し、本公演とは異なる演出のDVDベスト版ではあったが、うるま市の中・高校生が演じる舞台に魅了されていた。

翌31日には、石川多目的ドームでイベントを開催。闘牛は具志川闘牛組合が、3回戦形式で取り組みを行った。初めて観戦するという客も多く、1トン近い闘牛の迫力や、その伝統的な雰囲気を楽しんでいたようだ。

エイサーは、うるま市内の石川曙区、石川伊波区の青年団が演舞。最後に、2団体で「肝高の阿麻和利」で使用されている楽曲「ダイナミック琉球」を用い、合同で創作演舞を披露した。この創作演舞は、出演2団体はそれぞれ異なる演舞を創作し、最終的に演出家平田大二氏の指導の下で、二つの演舞として仕上げたものだという。舞台演出も含め、この演舞には数多くの観客が感動していた。

うるま市観光課の話によると、今回のイベントでの反省点、改善点などを検証して、次年度からこのようなイベントを定期的に開催するとしている。関係者は、「このイベントを契機として、観光客にうるま市を周遊していただき、関連する産業に波及させていきたい。今後は、イベント関係者、市民の皆様と連携をとり、最終的には滞在型観光の実現を目指す」と語った。

て、消費者を無視してお互いが疲弊しあうような競争ではもちろん意味がありません。メーカーが激しく競争することによって競い合ったところを伸ばし、産業全体の押し上げにつなげてほしいのです。

——泡盛の酒造所の規模は、大小それぞれありますが、競争によって統廃合などは起こりませんか。

私は、酒造所の統廃合には賛成して反対です。小さいところは、たまた一人でも、夫婦でもいいから頑張つてほしいし、中堅どころも大手も、それぞれ頑張つてほしいのです。おいしいお酒に酒造所の大小は関係ないでしょう。「これがうちの酒だ」といえるだけのお酒をそれぞれが造つてくだされば、素晴らしいことではありませんか。

——泡盛産産をさらに伸ばすためには、県外への出荷量、流通量を拡大していかなくては行けないとよく言われますね。

県外出荷を考える場合、相対するのは本土の大手流通業者。県内の泡盛問屋同士の間でちまちました競争をするのではなく、そろそろ一致団結し、戦後数十年の泡盛産産の総決算として、物事に取り組む時期に来ているのではないのでしょうか。メーカーも流通業者も共に成長してきました。県民の意識も高まり、環境も充実してきました。すべての人に利益をもたらすような競争をするべきときなのではありませんか。

ひとつの例として、泡盛メーカーが連携して10年古酒を大量に育てる「古酒の郷」構想というものがああります。あれは、ただ単にみんな力で寄せ合っているだけではありません。レベルの高い10年古酒というブランドを持つて、きちんとした競争の舞台をつくりましょうということ。そしてデザインからプロデュースまで含めて沖繩のレベルの高さを発信する。「古酒の郷」はいわば総指令部となる。ですから、この構想は素晴らしいと思います。レベルの高い沖繩の酒を、全国に発信することは可能であり、環境は整ってきた。これをみんなで総力を上げてやるうではありませんか。

——古酒というブランドを、全国に打ち出していくわけですね。

そのとおりです。ただ、まずはお酒を10年置

いてもいい古酒にはなりません。多少、カドがとれて物理的に滑らかになるでしょうけれどね。原点は、良いお酒を貯蔵すればもっとおいしくなるということなんです。では、だれがそういう判断を客観的にすることができるといって、第三者の審査員を入れて酒質を手チェックする沖繩県酒造協同組合だけが可能なんですよ。先ほどレベルの高い10年古酒といいましたが、そういう審査が入っているという点でも、古酒の郷構想は、競争力を持つているといえるのです。

——泡盛の海外出荷の可能性についてはどうお考えですか。

各メーカーでいろいろ頑張っているようですが、私はまた数年先の話ではないかと考えています。焼酎などに比べても泡盛の本土での流通量はまだまだ低い。ある大手問屋が扱う1千以上のお酒の中で、泡盛はたったの1%もないんです。まずは本土へ、なにかずつ東京を中心に、出荷量を増やしていくことが重要だと思えます。海外への輸出は、本土への販売努力をやるだけやっただけでも全然遅くはない。私自身、海外をマーケットにした商売は、数年先を考えています。

——最後になりますが、これからの泡盛産産に一番重要なことは何だとお考えですか。

明治維新以降から続いて来た日本の縦割りの官僚国家が今、閉息状態になってきて、人々は自ずと多様な文化を求めようようになっていきます。そういう時代ですから、南の島の沖繩はますます注目されてきました。それが、根底的に流れるフォロワーの風となって沖繩に吹いていきます。そういう意味では、沖繩にとって千載一遇のチャンスなんです。このチャンスをつかんで離さず、うまく活用しなくてはなりません。こういう時代は、戦後はもちろん、明治維新以降初めてだと、私は断言できます。

競争が団結を必要とするような、そして団結するからこそ競争の幅が広がるような、そういう時節をうまく利用して、この泡盛産産を、従来の発想の延長線上ではなく、この時代ならではの大展開で、盛り上げていってほしいですね。

——ありがとうございました。

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>

安心安全な激辛唐辛子を 沖縄から全国へ



【有限会社渡具知】
渡具知豊代表取締役社長
TEL 0980-54-0063
<http://www.ryukyuyakuzen.com/>

ハバネロという南米原産の非常に辛い唐辛子を使い、やんばるから新たな地域ブランドを生み出すため、農家と連携しながら、新商品を開発している有限会社渡具知の渡具知社長。

「ハバネロのことは最初僕も知らなかったんですが、7、8年前に東村の農家さんから『面白い辛い食材があるよ』と教えていただきました。小さなピーマンのようなかわいらしい形で、真っ赤な色に熟します。最初は本土の青果店や高級食材店に生で送っていたんですが、農家さんの手助けになるよう、たくさん売っていただくために加工商品を考えてみました。ハバネロは島とうがらしに比べても一粒が大きく、辛さも10倍ですが量も1本の木から約10倍の収穫があるので、加工用に大量に作れるんです」

商品はネーミングにもこだわり、コーレーグースの島ハバネロバージョン『あがつ！あがつ！こくれくぐす』や、島ハバネロカレー、ホットソース『ごうまぎたあん』、ハバネロを使ったピーナツ菓子『ハバナツツ』、島ハバネロマヨネーズなど、さまざまな商品をすでに開発している。



ハバネロを使ったコーレーグースやマヨネーズ、ホットソースなど、さまざまな商品を開発

「東京の展覧会で試食をしていただいたり、いろいろ試して世の中に訴えかけ、『こんな辛いのではない！』と言われながらもしつこく、いろいろな場所でニーズを探してきました。昨年からは、産業振興公社にもお願いし、ベンチャー支援もしていただいて、ハバネロがどのように活用されるか市場調査し、それを新たな情報としてまた商品に展開していこうと考えています。『地産地消』という言葉がありますが、質のいい県産品を地産外消してどんどん売りたい。東京だったら新大久保、大阪だったら鶴橋など、辛味の食材を必要としているところはたくさんあります。国産で、年間通して大量に作ることで、農薬も使わない安心安全な唐辛子が作れるということをもっとPRし、ハバネロだけでなく島とうがらしも含め、今まで95%が外国のシェアだった唐辛子を全部沖縄にスライドさせたい」

唐辛子づくりを沖縄に根付かせ、沖縄の農業を元気にする夢に向かって、渡具知社長は邁進している。

独自の技術で生成した、 抜群の衛生効果がある、オゾン殺菌水



【株式会社エコシステム】
松永貴史代表取締役
TEL 098-966-8197
<http://ecosystem.ti-da.net>

（株）エコシステムはオゾン殺菌水生成装置「シーサーシステムズ」の製造販売、その他環境関連機器、商品衛生コンサルタントなどを手掛けている。

「オゾンには強力な酸化作用があり、殺菌やウイルスの不活性化・脱臭・脱色・有機物の除去などに効果があります。その用途は多種多様で、現在は県内の食品加工工場、給食センターなどで利用していただいています」と、松永貴史社長は語る。

オゾン殺菌水を厨房の水として使用するのと、床のぬめりが取れる、排水溝のぬめりが一切つかない、油を分解するなどの効果があり、オゾン水の使用により衛生管理を徹底していることをアピールできるという。

島嶼県、沖縄の製造業にとって、これまでに『いい製品』が出来ても販路展開が大きな課題であったが、今回、独自の自社技術でオゾン殺菌水生成装置を開発したエコシステムは、本土の大手企業三相電機株式会社と総代理店契約を締結し、ネットワークであった販売チャネルや販売後のアフターフォローを克服し県外で販路展開を目指す。独自の技術の開発のきっかけは、本土の他



自社開発のオゾン殺菌水生成装置を使えば、厨房の衛生管理にもかなりの効果が期待できるという

社メーカーのオゾン水生成装置を代理店として扱う中で「もっと性能のよい、安心安全で、沖縄の水温水質に合った機械ができないか」と研究に研究を重ねたこと。それが実証され小型化し、製品となった。

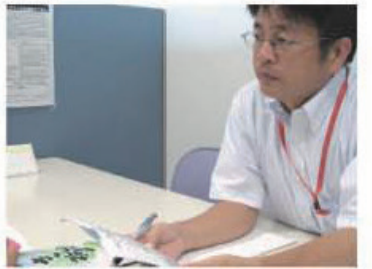
「普通は混ざらない水の分子と気体の分子をミキシングする独自の技術に、三相電機さんにも興味を示していただいて今回の提携になりました。機械は県内で製造していますが、今後は本土のほうでデザインやマーケティングなども研究しながら展開していきたい。また、機械はアフターメンテナンスが大切です。本土の企業との提携により今後は県外、日本各地でフォローを充実させ、よりソフトの使い方をしっかりと伝えていくことが期待できると思います。県内で製造して日本国内や海外にまとまった形で出荷できたら、県内の雇用にも貢献できるのではないかと思います」

県内のすぐれた技術・製品を全国に展開する先駆けとして、今後が期待される。

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。

タフロイド版「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。



琉球もろみ酢—再起への提言—

過熱とも思えたもろみ酢ブームが去り、現在のもろみ酢出荷量はピーク時の5割、3割、或いはそれ以下とも聞きます。

このような状況にあっても、泡盛メーカーやもろみ酢専門会社などは粘り強くもろみ酢事業を継続しており、商品開発や品質向上、表示問題などの相談が今でも少なくありません。そして昨年、もろみ酢公正取引協議会が発足し、もろみ酢の表示に関する公正競争規約が発効しました。これによってもろみ酢の信頼度がアップすることが期待できます。

私は、もろみ酢の良さ・可能性はまだまだ秘められていると感じています。もろみ酢の良さは、クエン酸「量」やアミノ酸「量」だけで説明できるものではありません。

もろみ酢の機能性もつと詳細に研究されなければなりません。米・麹菌・酵母の発酵生産物や菌体消化物が腸内環境や免疫系にどう影響するのか？ 一般にキチンやグルコサミンなどの菌体多糖類やその分解物は免疫系を刺激するといわれています。また、腸内環境を整えるプレバイオティクスとしても期待したいところです。

さらには、たんばく質摂取に比べてのアミノ酸の吸収速度の違い、それが及ぼす生理学的影響は？ クエン酸の体内挙動、ミネラル吸収に対する影響、血中におけるキレート作用の実際、TCAサイクル等エネルギー代謝に対する影響など、興味深いことほとんどが解明されていません。発酵のメカニズムや発酵生産物に関する情報を免疫系、消化吸収系、薬理学、スポーツ栄養学などの研究者に正確に伝え、学際的かつ総合的な視点で検討される必要があります。

大規模・長期的な介入試験や疫学研究も望まれます。もう一方で、大事な課題が残されています。品質管理や製造工程の「業界自主基準」(もろみ酢の特性に合わせた適正製造規範・GMP)を設けることです。信頼性を維持向上させるために、公正競争規約と両輪を成すものです。

文 照屋隆司 てるやまつじ

(有)開発屋、ていきたん代表取締役、1967年コザ市生まれ、92年琉球大学院修了(農学修士 農芸化学)ヘリオス酒造、トピカルテクノセンターを経て、99年に(有)開発屋でいきたんを設立(食品・バイオ分野を中心に県内企業の商品開発・コンサルティングや特産品開発のアドバイザーを行う。03年より(財)沖縄県産業振興公社・専門コーディネーター、07年より経済産業省・地域中小企業サポーター)に就任。

ビバ！ウチナーむん

Viva! Okinawan

お問い合わせ
那覇市おもろまち 4-11-36
TEL 098-963-6750 <http://soup-on.com/>
Open 7:00~22:00 L.O.21:30 (定休日なし)



スープを中心にベア 夏場のクーラーで冷やされ、フレッシュドリンク た身体を温めてくれるのに最適な食べ物 のスープ。ふうふうしながら口に運ぶとおなかのすみずみに染みわたる、体も心もポカポカに。

世界で1着だけのオリジナルジーンズを作ってくれるお店が、沖縄市久保田にある「ダブル・ポランチ」。オーナーの国吉遊さんは、岡山の縫製工場で約10年の修行を積み、2年前から地元沖縄市で念願のショップを構えた。

伝統的なデニム生地を使い、縫い糸もオーソドックスな綿糸を使うが施されている。

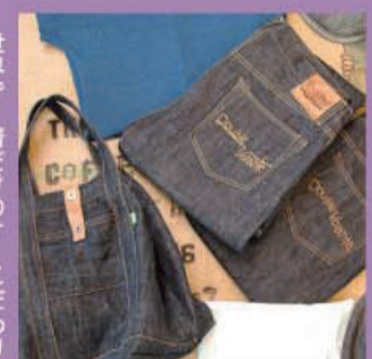


写真:桑村ヒロシ

お問い合わせ
沖縄市久保田2-30-12
TEL 098-932-2286
<http://doublevolante.ti-da.net/>
Open 11:00~19:00 (年中無休)

働く人の体にいいモノを！
「スープ・オンのあったかスープ」

世界に1着だけのジーンズも
「ダブル・ポランチのジーンズ」

マーケティングコラム 日々雑感

「未婚化社会へ？」

先日、沖縄県の出生率が34年連続で全国1位となったとの報道がありました。人口千人あたりの出生数は12.1人。全国平均が8.8人なので全国平均より3.3人多いことになり、1位とはいえ、全国

的にならな少子化傾向は本県でも同様で出生率は低下傾向にあります。少子高齢化はマーケティング的に大きな課題です。昨今、この晩婚化が進行している中、未婚化の割合も増加傾向にあることが懸念されています。

未婚化の割合が増加している中、未婚化の割合も増加傾向にあることが懸念されています。

時点での生涯未婚率分析で、現在の未婚率は男性15.96%、女性20.1%です。20代前半の未婚率は男性25.5%、女性33.5%、つまり3人80年時点では男性は1人が生涯結婚して、女性は2人結婚する計算になります。未婚化の割合が増加している中、未婚化の割合も増加傾向にあることが懸念されています。



ふくはら ともつね
普久原朝常
アドスタッフ博覧堂
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。

REPORT

ネット販売スキル再構築セミナー

成果発表会を開催

当会社では去る1月24日、県内のネット販売業者が受講した「ネット販売スキル再構築セミナー」の成果発表会を行いました。

このセミナーは今年度初めて実施するもので、ネットショップ支援で評価の高い株式会社グリーゼ代表の込山民子氏を講師に迎え、昨年6月から11月まで7回、セミナー終了後の12月には販売額を前年比2倍にすることを目標に開催しました。

今回の発表会は、セミナー受講企業が取り組んだスキルやその成果を、今回受講できなかった県内の他のネットショップ運営企業にも知ってもらい、ホー

ムページを効率的に運営するための参考としてもらうことを目的に開催したものです。

発表会では優秀な成果のあった企業3社を表彰。うち売上額対前年度比6.5倍増を達成したゆいまーる沖縄株式会社は優



優秀賞を受賞し、表彰されるゆいまーる沖縄の鈴木修司さん(左)と屋比久力さん

秀賞を受賞、代表の鈴木氏から「このセミナーに参加させていただき、ネット通販の大きな可能性を見出すことができ、目標設定がこれまで以上に高くなりました。すばらしい先生方や仲間たちに出会うこともできました」との感想が寄せられました。

そのほかの企業も「今後も継続的に企画やイベントに取り組みむことが必要である」、「一緒に



ゆいまーる沖縄(株)がインターネットショップ「沖縄王国」に開設した沖縄産品がたくさん並ぶネットショップ「沖縄王国」。セミナーでのノウハウを活かし、売上が大幅にアップした。

参加させていた

【お問い合わせ】
産業振興公社 経営支援課
☎098(859)6237

1	(株)アース貿易 http://www.earthflooring.com
2	(株)上原ミート http://www.u-meat.net
3	(有)勝山シークワサー http://www.mayaga.com
4	(有)Cubic http://www.rakuten.co.jp/namino-oto/
5	(株)シーサー http://umikizai.net
6	那覇酒類販売(株) http://www.awamoriya.com
7	ゆいまーる沖縄(株) http://www.rakuten.co.jp/okinawaokoku/

ネットスキル再構築セミナー
参加企業一覧(平成20年度)

南の島の逸品 琉球モダンスタイル展 ～東京・北青山「Rin」で開催～



伝統の技と日本デザインを発見する、ギャラリースタイルのテストマーケティングショップ東京・北青山「Rin」で南の島の逸品「琉球モダンスタイル展」が去る2月13日から15日まで開催された。

平成19年度より施行されている地域資源活用促進法に基づき、地域の強みとなり得る地域資源を活かした新商品・新サービスの開発・販売を促進し、地域経済の活性化を図ることを目的に、今回沖縄県内で認定された多くの商品が展示された。

参加企業は、バイオ21株式会社、株式会社レイ企画、ゆめじん有限公司、ベナスタス株式会社、やぶそ紅型工房、合資会社漆工、合同会社琉球工房、有限会社テイーラ・アース、有限会社ジグゼコミニエーションズ、琉球びらす、株式会社アイフィンガー、株式会社オキネシアの合計12社が自社商品のPRを行った。

久米島の海洋深層水をベースとした化粧水、ちゅららシリール、沖縄県産もずくを活用した

スキんローション、ハイビスカスのスキんケア・黒糖ボディソープ、月桃などの沖縄の植物を加工した手作りの石鹸、琉球紅型・琉球漆器・琉球ガラスの技法を組み合わせた琉球日傘、琉球ガラス漆器、沖縄の伝統工芸の技法で作った箸・箸ケース、琉球ガラスの手作り香炉、「進貢船とミニシーサー」の沖縄ベーパークラフト、デニムと紅型のコラボ商品、琉球的デニム、県産牛の皮を使用したバック、琉球ガラスを織り交ぜたサンダル、皮で製作した島さうりなど、約100点の商品の展示商談が行われ、首都圏の大手小売業、セレクトショップ、通販会社や一般来場者など、約260名を越える来場者の注目を集めた。

「沖縄県産品のモズクを使った化粧水に興味がある」、「日傘のサイズがちょうどよくて愛らしい。赤サンゴが愛らしい」、「どの商品も沖縄の特徴を捉えた商品になっていて、沖縄県産をアピールできて素晴らしい」と高い評価を受けた。

事業可能性評価事業

垣乃花とアイディーズの事業を新たに認定

「黒糖シロップ」と「リアルマーケティングサービス」が評価される

去る二月二十五日、沖縄県産業振興公社の事業可能性評価事業において、垣乃花グループ（株）黒糖本舗垣乃花・シユガーソルト垣乃花（株）及び（株）アイディーズの二事業が、新たに評価事業に認定されました。これにより認定事業（企業）は四十二事業（企業）となりました。

○垣乃花
『県産さとうきび原料100%の黒糖シロップ製造販売事業』

垣乃花の「黒糖シロップ」は、県産さとうきびから採れる原料（粗糖、糖蜜、黒糖）のみで作られ、カルシウム、カリウムなど豊富なミネラルやビタミンを含むシロップである。

黒糖は煮詰めると結晶化する性質があるため、一般的には水飴や蜂蜜を使用して結晶化を防いでいるが、同社の製品はこれらを一切使用せずに、独自の製法によりシロップ化する

ことに成功。しかも、これまで飼料としての利用もしくは廃棄されていた糖蜜も使用することにより栄養価の高いシロップとなった。

味にもこだわり、黒糖本来の深いコク・風味を大切に昔ながらの味を実現。平成20年1月設立のシユガーソルト垣乃花（株）が製造し、（株）黒糖本舗垣乃花が販売を担う。

既に、コープおきなわへのOEM供給をはじめ、首都圏の量販店での販売など実績があり、今後は全国の生協、量販店、百貨店、専門店等との取引拡大を目指している。

<http://www.kakinohana.co.jp>

○アイディーズ
『リアルマーケティングサービス事業』

これまで、全国を10の地域に分け、主に地域一番店の食品流通小売業（食品スーパー）などを対象に「ロイヤルティ

ビジネス法律 Q & A 得

Q 社外から取締役を招きたいと考えています。要件などがあれば教えてください。

A 社外取締役とは、①株式会社の子会社の業務執行取締役、②当該社外取締役、支配人その他の使用人ではない者、かつ、過去に当該会社の子会社の業務執行取締役、執行役員、支配人その他の使用人となつたことがない者をいいます。したがって、当該会社の業務執行にか

つかわれたことがない者は、社外取締役に就任することができ、会社の業務執行権を行使する権限を有する取締役の経験者も、社外取締役の要件を満たすこととなります。

社外取締役は、他の取締役と同じ地位にあり、選任、任期、報酬等も他の取締役と同様に扱われます。また、①社外取締役との責任限定契約の定款が登記されると、②委員会設置会社、③取締役会の決議に関する特別取締役の選任を登記した株式会社の子会社外取締役については、法務局への登記が必要となりますが、その他の社外取締役にについては、登記の必要はありません。

社外取締役も通常の取締役と同様に、①会社に対する任務懈怠責任（任務を怠つたことにより会社に損害が生じたときは、会社に対し損害賠償の責任を負います）、②第三者への損害賠償責任を負います。



平良吉章（たいらよしあき）
行政書士 オフィスマスター代表
（☎098-875-7611）、平成15年に行政書士事務所を開業。専門業務：会社設立・著作権・食品表示・交通事故等。財団法人沖縄県産業振興公社登録専門家、沖縄県健康産業協会食品表示アドバイザー

①の責任は、株主による責任追及等の訴えの対象となりますが、取締役が軽微な過失により、巨額の損害賠償責任を負うことをおそれ、業務の執行が萎縮することを防止するため、また、取締役の人材確保を容易にする目的で、責任を免除する方法が認められています。

株式会社の子会社から選任することにより、会社経営の透明性、活性化などに役立てることが出来ます。個々の会社の事情に応じて、社外取締役の導入を検討してはいかがでしょうか。



左からアイディーズの山川朝聖プロダクトマネージャー、垣乃花の垣花兼一社長、公社・高良倉次専務

プログラム」というサービスを提供してきた同社の新事業。「ロイヤルティ・プログラム」とは、スーパーなどが発行するポイントカードで顧客を識別し、POSレジの売上情報を元に購買客毎に異なる特典を付与したダイレクトメールを活用した販促支援サービスで、メーカーなどの販売促進策とも連携できる点が大きな特長となっている。

新事業の「リアルマーケティング・サービス」は、ナショナルブランドメーカー向けのサービス。

スーパーなどの協力を得て入手した集計情報を「ロイヤルティ・プログラム」で蓄積してきたノウハウを活用して分析・加工し、リアルな情報としてインターネット

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」19号
2009年3月9日発行
発行：(財)沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237 <http://ovs.jp>
編集：(株)かいしゃ
広告：(株)アドスタッフ博報堂
☎098-862-4407 e-mail: uezu@adsta.co.jp
同誌についてのご意見・ご感想は
info@ovs.jpまで
「情報誌について」の件名を入れて送信して下さい。

を介して提供するもの。メーカーなどは、この情報により販売促進の結果をタイムリーに把握し販売促進策の改善や商品開発に活かすことができる。

<http://www.id-s.net/>

【お問い合わせ】
(財)沖縄県産業振興公社
経営支援課
☎098(859)6237
<http://okinawa-rc.jp/usc/5823.html>