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

4号
2005.SUMMER

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/

ZOOM UP!

沖縄初！ブロードウェイで主役を演ずる

高良結香（ゆか）さん

「沖縄人（うちなーんちゅ）の才能（タレント）はすごい！
でも、まだバクハツしていない気がします」

高良結香さんが主役を演じた「フラワードラムソング」の舞台風景。中央が高良さん

Line up

【仕事創造人】宅配ぜんざいで名を馳せる(有)富士家　大嶺隆社長……p2
【トピックス】ユニークな異業種交流会、ノースバレー沖縄が復活……p4
【インタビュー】中尾彬、沖縄を語る……p5
【オピニオンリーダーに聞く】沖縄振興開発金融公庫　松田浩二理事長……p6
【トピックス】第９回沖縄ベンチャースタジオ、メインプレイスで開催……p7
【企業訪問】(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……p8
【情報】沖縄県産業振興公社ニュース……p10

ふるさとの証券会社
おきなわ証券株式会社
〒900-0033　那覇市久米2-4-16　電話098-862-6125（代表）

浦添支店 電話 098-879-5576
コザ支店 電話 098-938-7373
名護営業所 電話 0980-50-9125
宮古営業所 電話 0980-75-0700
糸満営業所 電話 098-992-8020
美里営業所 電話 098-929-2400
南風原営業所 電話 098-882-6670

仕事創造人

24歳で「宅配ぜんざい屋」を起業 来年は東京進出を目指す

(有)富士家　代表取締役　大嶺　隆さん

ぜんざいを宅配するというユニークなビジネスを24歳で始めた大嶺隆さん。今では関連事業も含め年商5億円のビジネスを展開し、創業15周年を迎える来年には、東京進出を目指しているという。そんな大嶺さんに、企業のきっかけや経営方針などをうかがった

【プロフィール】おおみね・たかし。1966年那覇市出身。91年、24歳のときに、サーフィン仲間とぜんざいの宅配業を始める。現在、直営店を2店舗、大手スーパーなどにサテライト店舗を数々持つ。社員24人、夏場の臨時職員は最大時220人というビジネスを展開

――ぜんざいの宅配を思いついたきっかけは？

14年ほど前、樋川の実家の近くにピザの宅配屋ができたんです。その頃、私は波乗りしながらアルバイトをしていたんですが、ピザの配達のスクーターを見て、サーフィン仲間と「ぜんざいを宅配したら、女性に喜ばれるんじゃないか」という他愛もない話になりました。実は子どもの頃から『ぜんざいじょーぐー』だったこともあって、軽い気持ちでこの仕事をスタートさせました。

ぜんざいを作ったことは一度もなかったんです。最初の1年は、物珍しさもあって、電話注文をちょこちょこもらいました。それで「商売をやってみないか」という話になり、始めてみることにしたんです。

両親が公務員をしていて、自分自身は公務員に対する反発心のようなものもあったんですね。それで、24歳でこの商売を始めました。それまでどこかに就職したこともなく、本格的に仕事をしたのはこれが初めてのことです。

当初は経営のことも分からず、手探り状態でのスタートでした。ぜんざいの味などに関しても同じです。資金についても銀行などから借りるのは好きじゃないので、設備投資は自分で稼いでからやりました。

――ぜんざいの販売方法や作り方で、特に工夫した点などはありますか？

普通のぜんざいの氷は水を凍らせて作りますが、うちのは豆の煮汁を凍らせています。これは他の店とは全く違うやり方ですね。

実は自分で考案したのではなく、昔、そういう店があったのです。子どもの頃から『ぜんざいじょーぐー』だったので、小・中・高校時代、それぞれに行きつけのぜんざい屋がありました。これが富士冷菓や南風という店で、ぜんざいだけで何十年も続いてきた老舗でした。これらの店はもうありませんが、自分でやるときに、あの店の味を復活させたかったのです。

うちのぜんざいは宅配するので、氷が溶けたときの味に気を遣っているわけです。水の氷だと、溶けたときに味が薄くなってしまいますが、豆の煮汁ですから溶けても甘さが変わらないんです。

――現在の会社の規模は？

ぜんざい屋のほか、関連店舗と合わせて、年商5～6億円ぐらいになります。正社員は24名、アルバイトは夏場だと220名ぐらいですね。スーパーの中などのサテライトショップは26店舗、直営店は2店舗あります。4年前には東京にも店舗を出しました。来年はちょうど15周年ということもあって、県外への進出も考えています。県外に工場は持たず、当面は沖縄から材料を送る形でやっていこうと思っています。

――創業者はお金で苦労される方が多いと聞きますが？

うーん。それはあんまりないですね。

――もともとサーフィン仲間と一緒に立ち上げた会社ということもあって、やはりスポーツマンらしく前向きで協調性のある方が多いからでしょうか？

別に、波乗りをしている人にそういう傾向があるというわけではありませんが。まぁ、仕事を楽しみながら前向きにやってきたとは言えるでしょうね。ただ、これまでは仲間との横つながりでやってきましたが、『いちゃりばちょーでー的』なやり方は、ちょっと時代遅れではないかと感じることも増えてきました。もちろんいいところも多いのですが、来年の15周年を機に、リーダーの代替わりも考えています。

ラジオのCMも、今は自分でやっているんですが、若い社員に聞くと私が1週間ぐらいかかってやることを3分ぐらいでできるというんですね。もう、世代交代ですかね。これからは若い人たちにどんどん任せて、会社そのものをリフレッシュさせていこうと思っているんです。

ただ、県外進出については自分自身の夢でもあったので、そこに関しては別会社にして自分でやっていきたいと考えています。県外でやるときも、営業や製造の主要スタッフは、県内で採用したいですね。

若い世代の台頭で会社も変わっていく

――これから起業したいと考えている若い人たちへのアドバイスをお願いします。

いまの若い人たちはすごく計画性があると思います。銀行から資金を借り入れるための事業計画もきちんと立てられるので、こちらが驚くほどです。一方で、資金を親から借りるなど依存している部分がある人も少なくないのが気になりますね。

私たちは製造業ということもあって、店舗の内装からなんでも自分たちで作ってきました。それが楽しいと思っているから、そういうふうにやってきたんですが、できれば、そういうところを伸ばしてもらえるといいですね。

ただ私たちは、数字に関してはあまりシビアにやってきませんでした。従業員もフレックス制だし、月一回とか週一回などといった決まった会議などもやらずにここまできました。営業的なデータはガラス張りにして、全員が把握できるようにはしていますが、そろそろ定期的なミーティングや営業会議が必要ではないかという議論も出ています。

私たちの世代は徹底的な放任主義でやりながら、その中で必要なものをどう共有していくかというやり方でした。ただ次の世代には違うやり方があるだろうということですね。

たとえば創業時から一緒にやってきたメンバーは、私が新しいことを始めたいと提案すると、『社長が言うなら』と誰も反対しない。でも若い世代は『それをやると、こういう赤字が出ます。それでもいいんですか？』とデータを提示してくる。それで今年、断念したこともいくつかあるんですよ。やっぱり若い人が、こういうやり方を必要としているんですね。

また、10年以上続けてきた会社なので、ある意味でモデルチェンジは必要だなと思っています。実際、データを中心に話を進めるのが好きな若い人は増えているんです。数字を見て競争するのも好きなようです。

たとえば昔からお世話になってきた人からの依頼は、心情的なこともあって私は断り切れません。でも第二、第三世代は、やはりきちんとデータを出してきて『これだけの赤字が出ますが、それでもいいというならやりましょう』と言ってくるんです。沖縄らしい、いい部分を残しながらも、数字を見ながら進めていくことも企業として必要でしょうね。

――事業を続けていく中で必要なものはいろいろあると思いますが、いちばん恵まれたと思うものは何ですか？

人材でしょうね。今、県外でやりたいと思うのも人材がいるからです。うちには製造、店舗運営、販売促進の三部門がありますが、採用は各部署ごとに行っています。まったくの新規採用より、アルバイトから社員に昇格という形が多いです。10年前までは社長面接もしていましたが、今は、それぞれの担当部署に任せています。

本土とのビジネスから学ぶことはとても多い

――沖縄の産業全体として、今後、何が必要だと思われますか？

今、県外からも多くの飲食店が沖縄に入ってきています。彼らはやっぱりセンスがいいんです。このままだと沖縄の人間は下請けになってしまいます。これまで競争が少ない地域でしたから、勝っていくのは難しいのかなという印象もありますが、やはり、自分たちもぜんざいという製造業の中で勝っていきたいですね。

この5年間ぐらいで、県外からの飲食店や個人で店をやっている人たちが急増しました。いろんな面で沖縄の人もセンスを磨いて、取り残されないようにしないといけないでしょう。いつまでも沖縄という枠の中だけでやっていると、それこそ井の中の蛙になってしまう。彼らから多くのものを吸収し、自ら勉強することで対等にやっていきたいです。勝ち負けだけの問題ではありませんが……。

また沖縄の企業は経営面での弱さもあるのかなという気がします。最近、県外企業の方と接する機会も増えているのですが、県外の方は、飲んでいるときも仕事につながる情報交換の場と考えている方が多いですね。沖縄の人は、飲んで楽しければいいさーみたいな感じですが。

――富士家としての将来的な展望を聞かせてください。

来年ちょうど15周年ということもあって、県外で成功することが目標ですね。自分の世代は東京にコンプレックスがあって、東京で負けたくないという思いが強いのですが、若い世代にはそれがありません。だから『なぜそんなに東京にこだわるのか？』と聞かれるんですけど、自分の中での変なこだわりをなくしていくことも必要だと思います。トップとして自分の考え

創業14年、人気が衰えない富士家のぜんざい

だけを通すやり方ではなく、若い世代の考えを反映させた会社にしていくのがいいんじゃないかと今は思っています。

それから企業として10年以上続けていると、どうしても表向きは『おりこうさん的』にならざるを得ないことが出てきます。それでいい部分もありますが、あんまり『おりこうさん』過ぎると、新しいものができなくなってしまう。企業としては両方のバランスを取らないと、勝ち続けていくことは難しいなと感じています。

ぜんざいだけにこだわらず、沖縄そばやタコライスなどに手を広げてはという声もありますが、会社の基本的な軸としては、やっぱりぜんざい1本でやっていきたいですね。

――ありがとうございました。県外や海外も視野に入れたこれからの活躍に期待しております。

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

創業のキッカケは身近にあった。沖縄の地理的条件が活かされ、創業者達のマインドに点火した。発想は顧客志向だった。ひたすら顧客ニーズに応えるための工夫を重ねてきた。沖縄発全国展開が見えてきた。

マリンスポーツがよく似合う沖縄。サーファーをよく見かける。本部半島をドライブすると沖合い4、5百メートルの海上でダイビング講習が行われている光景をよく目にする。マリンスポーツを楽しむ彼らが腹を空かせて丘に上がったとき、今なら「富士家のぜんざいが食べたい！」と言うだろう。

創業を成功させるには「3人のきちがい」が必要だと言われる。「モノ作りのきちがい」「売るきちがい」「お金を管理するきちがい」である。それが創業の難しさであったり、人に恵まれて成功する分岐点になったりする。

夢がないと仕事を創造する事は不可能である。夢があるだけで仕事を創造する事も難しい。ビジネスプランに魂を入れ、周囲の声に傾聴し、顧客ニーズをキャッチする情報網をもち、こだわりの価値観を提供し続ける事が「仕事」と言えそうだ。後輩にも頑張って欲しいと目を輝かせた大嶺社長の懐の大きさに感動した。

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

表紙のあの人

高良結香さん

沖縄の人のタレントはすごい！でも、まだバクハツしていない気がします

本場ブロードウェイの舞台に、主役で立つウチナーンチュ、高良結香さん。ヴァージニア州の大学でダンスを学び、中退後にニューヨークで修行しながら約500人が応募するという難関のオーディションを受け、2001年に「マンマ・ミーア」の大舞台で踊り歌うチャンスをつかんだ。以後「フラワー・ドラマ・ソング」全米ツアーの主役、「ファンタスティックス」サクラメント公演の主役を演じる。また、宮本亜門が演出するブロードウェイミュージカル「大平洋序曲」でも一人四役をこなした。

華々しくアメリカで活躍する高良さんは、その一方で毎年のように帰沖し、後輩にバレエを指導したり、小学校での講演などを行ったりしている。

「私のダンスを見て、歌を聴いて、今歌や踊りをレッスンしている人たちに刺激を与えられればと思っています。私がアメリカで学んだこと、ショービジネスの世界で経験したことを、そういう世界を目指して頑張っている沖縄の人たちのために役立てたい。『沖縄の外にはどんな世界があるんだろう』と夢を持ってもらえればうれしい。ダンスのワークショップとか、そういう何か感じてもらえる形で引っ張っていくことが、沖縄での私の仕事だと思っています」

沖縄に戻って来るたびに感じるのは、島の美しさや暮らしやすさ、住んでいる人たちの親密さだという。

「ニューヨークはビジネス、ビジネスの世界。疲れることもあります。でも、沖縄はとてもナチュラル。こんな良い所でいい空気を吸って、いいものを見て育って、素晴らしいタレントを持っている人が沖縄には本当にたくさんいるなーとびっくりします。芸術の世界って、個性が重要だと思うんですが、私自身、沖縄で育っていなければ、こんな『味』は出せなかったと思う。舞台を目指す人、絵画を描く人、沖縄には素晴らしい才能を持っている人はたくさんいる。沖縄は特別だと思うんです。でも、まだまだバクハツしていない。隠れたアーティストがたくさんいて、本当にもったいないなーと思います」

才能があるのなら、それをビジネスにしていこうと彼女は訴える。

「扉はいろいろな所にある。そこをノックできるかが大切。そういう気持ちを持ってもらうためのお手伝いを、私なりに沖縄でできればと思っています」

ブロードウェイで主役を務めたとはいえ、米国に帰ればまたオーディションから始まる。

「厳しい世界だけれど、それだけハングリー精神で上を目指せる。沖縄でパワーを充電して、また頑張ります」

【プロフィール】
たから・ゆか。那覇市出身。沖縄クリスチャンスクールに通いながら5歳からバレエを習い、高校卒業後はヴァージニアの大学でダンスを学ぶ。中退後、ニューヨークでレッスンしながらジャズダンスを教え、ミュージカルのオーディションにもチャレンジ。ブロードウェイの舞台に主役で立つチャンスをつかむ。夏には沖縄に帰省して後輩たちの指導にあたっている。

【ライブ情報】
CD発売記念ライブ「今なら素直になれるよ」
8月27日(土)午後6時～、
28日(日)午後1時～と午後6時～　桜坂劇場
前売2000円(当日2500円)
電話予約：☎098(860)9555

NTTDO

優れたサービスを低コストで
提供します。
NTTドゥのハウジングサービス

NTTドゥのハウジングサービスは、お客様のサーバ、ルータ等の機器をiTセンター内ハウジング専用ラックにお預かりし、その運用・監視をサポートさせていただくサービスです。
広帯域のバックボーン回線や強固なセキュリティ、従来の提供価格から、さらに低コストを実現した価値あるサービスを提供いたします。

(株)エヌ・ティ・ティ・ドゥ ソリューション営業部 第一営業担当
お申し込み お問い合せ
TEL 098-891-1100
URL http://www.ntt-do.com

トピックス

ユニークな異業種交流会

『NVO』が復活!!

「カラハーイ」に100人余が集う

音楽家であり、事業家でもある照屋林賢氏がプロデュースし、99年に始まった起業家や投資家の交流会「ノースバレー沖縄」。3年間の休止期間をへて、新たなビジネスマッチングと起業を創出する場として再び復活した。甦ったNVO。第一回は、グリーンシート市場を活用するベンチャー企業の報告で始まった。

新たなビジネスの創出が、ここでの出会いから始まるかもしれない

アメリカはシリコンバレー、渋谷はビットバレー。沖縄の北谷で開催するからノースバレー（以下NVO）。照屋林賢氏が99年に始め、毎回著名な事業家が講演などを行うことで話題になったユニークな異業種交流会の名称だ。そのNVOが、沖縄ベンチャースタジオとの共催で約3年ぶりに復活した。

会場となったライブハウス「カラハーイ」には100人余の参加者が集い、講演に耳を傾け、参加者同士の懇親会でビジネスの輪を広げた。

復活第1回となる今回のテーマは、「ベンチャー企業のグリーンシート市場の活用」だ。

グリーンシートとは、日本証券業協会が、未公開企業の株式を売買するために、平成9年からスタートさせた制度で、証券取引法上の正式な証券市場ではないものの、証券会社によって株式が売買され、未上場企業が株式を発行して投資家から資金調達ができる制度である。

ゲストスピーカーのおきなわ証券（株）代表取締役社長、高江洲昌和氏は、「グリーンシートによって集まる資金はだいたい1億円前後。本土の投資家の多くは、沖縄の新しいビジネスにも注目している。特に、グリーンシートの株主になる人々は、企業の将来性を求めている。企業にとってはそれが支えになるという制度だ。そういう意味で規模の大きくない沖縄の企業にとって、グリーンシート市場は実に有効な資金調達方法」だと語った。

ノースバレーオキナワの復活を、「自分も大いに楽しみたい」と語る照屋林賢氏

ついで、壇上にはグリーンシート市場で株を売買し、資金調達に成功した企業のトップ3氏が立ち、獲得した資金を基にした自社のビジネスプランについて報告した。

（株）エコワールド沖縄の高良憲社長は、太陽光を活用した充電システムの開発や、自社商品の全国での活用例などをプレゼンテーション。太陽光による街灯や携帯電話の充電器がすでに商品化され、今秋には東南アジアや中近東、インドなども視野に入れた販売も始まるという。

「携帯電話は普及していても電気事情が悪い国もある。そこでは、太陽光を活用した携帯電話の充電器の販路はある」

沖縄から世界へのビジネス展開に、会場も大きな関心を示した。

次にマイクを握ったのは、「カフェ100」などのベストセラー出版物を生み出し、県外での事業展開も進めている（株）チャイルドフッドの中元英機社長。これまでの出版事業で集めた4500軒余の情報とネットワークを、ウェブ上でも展開していく構想や、新規事業の展開について語った。

「今、力を入れていこうと考えているのが人材事業。2月にはユニークで実力のある本土企業の説明会を沖縄で開いて好評を得た。この分野の事業に非常に魅力を感じている」

いろいろと失敗もあるが、それも糧にして新たなチャレンジを模索しているという。

最後にプレゼンテーションしたのは、（株）アイ・ラーニングの加納滋徳社長だ。学習塾の指導、経営者として30年のキャリアを持ちながら、さらなる研鑽のためにアメリカでマネージメントを学んで来た加納氏の新たなビジネス展開は、「バイリンガル養成のための幼児スクール」だという。そのための指導法は、台湾で実践されている有用なシステムがあり、それを導入する。新都心にまず教室を開き、全国へと展開していく考えだ。

「その資金調達のために、グリーンシートを活用した。これまでにないプレスクールを多くの地域で開いていきたい」

各氏の発表を聞いて、主催者である照屋林賢氏は、「非常に面白かった。いろいろなアイデアで独自のビジネスを展開している元気な人たちの話は、勉強になる。グリーンシート、ぼくも活用したいけれど、次に考えているビジネスは1億円では全然足りないから（笑）、もっと大きなお金を集めるためにどうすればいいか、また知恵を出し合っていきたいね」と、自らの次の構想に思いを馳せながら感想を語った。

各企業のプレゼンテーションが終わると、会場は懇親会の場に。参加者は、思い思いに会場を回り、名刺を交換しながら交流の輪を広げていた。こういう場から、新たなビジネスの芽が育っていくことを大いに期待したい。

NVOは、毎月「カラハーイ」を会場に開かれる予定。日時やゲストスピーカーなどの詳細は、「アジマァ」や沖縄県産業振興公社のホームページなどで予告されるので、こまめにチェックしていただき、今回参加できなかった皆さんも、次回にはぜひ参加していただきたい。

グリーンシート活用を語った4氏

（株）エコワールド沖縄の高良憲社長

（株）チャイルドフッドの中元英機社長

おきなわ証券（株）の高江洲昌和社長

（株）アイ・ラーニングの加納滋徳社長

次回の予定は　8月26日（金）
ゲストスピーカーは、米アップル社CEOオフィス Senior Director の比嘉ジェームス氏。
今後の日程などの確認は、http://ovs.jp をご覧ください。
また、OVSメルマガでも毎週情報を提供しています。

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

沖縄県主催
沖縄ビジネススクール
受講者募集

沖縄県では、県内企業の中核となる　人材人材の育成に向けて、「沖縄ビジネススクール」を実証的に開講いたします。ただいま受講者募集中。

経営者、取締役・上級管理職の方に、企業経営に必要な能力を効果的に修得していただけるビジネス講座を揃えております。講座の詳細等については、下記のとおりです。

■実施期間：
平成17年9月13日(火)～12月4日（日）

■講座内容：
経営能力開発講座（全22講座）
業種分野別事業戦略実践講座（全14講座）

■申込期間：
平成17年８月17日（水）～
※各講座開催日の10営業日前（土・日・祝祭日）を除く。各講座とも定員は20名で、先着順の受付となります。

■受講料：
経営能力開発講座　5,250円（税込）
業種分野別事業戦略実践講座　5,250円～10,500円（税込）

■会場：
沖縄産業支援センター

■お問合せ：
沖縄ビジネススクール事務局
【(社)沖縄県生産性本部内】
ＴＥＬ：098-859-7446
E-MAIL: info@okinawa-bs.jp
ホームページでも詳細をご覧になれます。
ＵＲＬ：http://www.okinawa-bs.jp

中尾彬
沖縄を語る。

「焼きてびち」が大好きという俳優の中尾彬さん。60歳を目前にした4年前に、ご夫婦で那覇に住まいを購入。以来、毎月2回を超えるペースで来沖している。今では、中尾さんが地元のラジオ番組『中尾彬 沖縄時間』のパーソナリティを務めれば、奥様の池波志乃さんは、沖縄の音楽レーベル「SHINO RECORD」を設立するほど、夫婦揃って「沖縄通」。そんな中尾さんに、自分の肌で感じる「俺のオキナワ」を語ってもらった。

＊　＊　＊

沖縄には憧れて住もうと思った訳じゃないんだ。60歳になる時に、これからは1年の半分を海外のどこかで過ごそうかと思っていた。その時に、ふと、志乃に「沖縄、いいかな？」と聞いたら、彼女が「いいね」と答えた。それで決まっちゃった（笑）。すぐに沖縄に来て、那覇にマンションを購入。浦添にアトリエも借りて、毎月2回のペースで沖縄に通う暮らしが始まった。

そもそも「いいな」と思ったのは、沖縄の「食」と「色」に魅せられたから。志乃の妹が島の人と結婚したんだけど、義理の母が舞台の度に沖縄料理をつくってくれるんだ。僕も嫌いなほうじゃないから、「うまい！」って食べてたんだけど、これが、ほんとに旨いの。「食」っていうのは不思議なものでね、旨いものがあるとその土地にどうしても行ってみたくなる。そういう魅力があるんだよ。

「色」は、40年以上も前にパスポート片手に来た時に受けた印象が強烈だった。当時、三角屋根の空港の前に並んだ、淡いサンゴ色のタクシー。58号線を北上する時に車窓から見える土肌の赤。風にざわめく、さとうきび畑のみどり――。年月を経て景色は変わっても、自分の足で島を歩いていると、今でも変わらない沖縄の「色」を強く感じる。写真はほとんど撮らないね。浦添のアトリエに戻ってから、自分が感じた沖縄を自分なりに真っ白なキャンバスにぶつけるんだ。沖縄にいる時は、この繰り返し。夜は、気の置けない仲間と一緒にわいわい、旨いものを食べて、泡盛を呑んで。行きつけの店には自分の酒器が揃えてあるから、それでいい古酒をなめるように呑んでます。

沖縄って、日本を人のカラダに例えたら「ヘソ」みたいなものだろう。つまり、歴史的にも東南アジアや中国との文化の交流点だったわけだから、いろんなものがここに集まってきて入り乱れて、ごちゃごちゃしてる。志乃が大好きなコザの音楽もそうだよ、ごちゃごちゃしてるから面白いんだ。もし、何かツマラナイことをして、那覇空港に降り立ったときに、「よし、沖縄に来たぞ」と思えなくなったらお終い。このまま、旨いものに恵まれ、独特な色に彩られて、いろんな文化が共存してる、沖縄の素晴らしさを守って欲しいね。

（構成　畠山泰英）

■プロフィール
1942年、千葉県生まれ。1961年、武蔵野美術大学油絵科入学。同年、日活第5期ニューフェイス合格。その後、パリ留学を経て劇団『民芸』に入団。映画、TVドラマ、舞台などで幅広く活躍する一方、『食魔夫婦』（新潮社）など「食」に関する著書も多い。描く絵画は世界的に評価が高く、フランスの絵画展『ル・サロン』でグランプリを受賞した（1981年）。近年はバラエティ番組に多数出演し、さらに活躍の場を広げると共に、「沖縄好き」が地元にも知られるところとなり、RBCiラジオ『中尾彬 沖縄時間』（毎週土曜日17時～）のパーソナリティを務めている。

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
県内初
インターネットで経理事務の効率化・省力化!!
オフィスがりゅうぎんの窓口に!!

「りゅうぎんBizネット」は
●低コストで導入可能
●専用機器・ソフト不要
●安心セキュリティ
●振込手数料もおトク

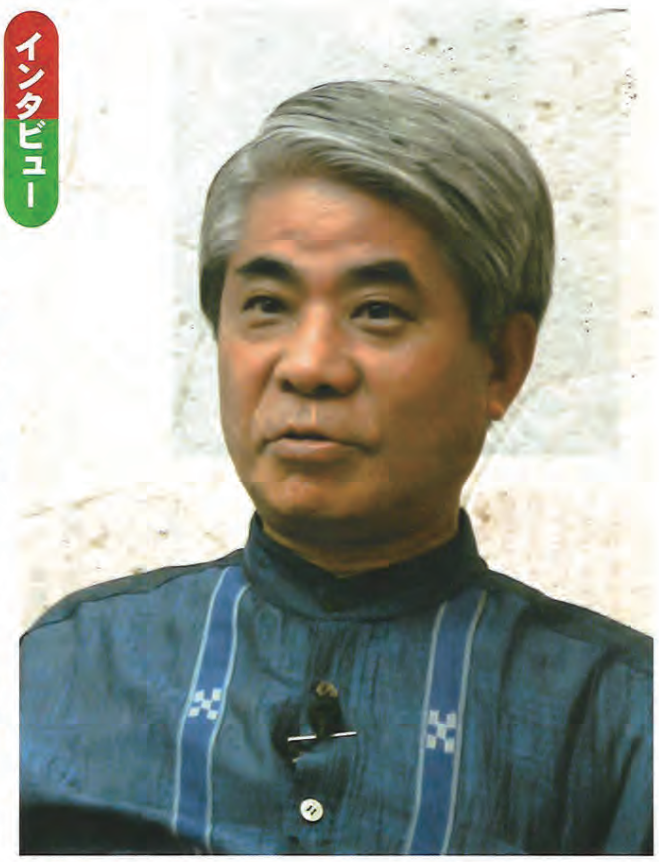
お問い合わせ先
フリーダイヤル 0120-19-8689 ハローバンク
(月～金 9:00～17:00)
へどうぞ

なが～い おつきあい
りゅうぎん
琉球銀行

インタビュー

ベンチャービジネスにとって、心強い金融パートナーでありたい

沖縄初のプロパー職から理事長へ就任した沖縄振興開発金融公庫理事長／松田浩二さん



○プロフィール
まつだ　こうじ
沖縄振興開発金融公庫理事長。1941年生まれ、沖縄県出身。法政大学卒業、マイアミ大学大学院修士課程終了。1964年、琉球開発金融公社（現在の沖縄振興開発金融公庫）入社。各部の課長・部長職を歴任後、97年に同公庫理事に就任。2001年から副理事長をへて、05年5月に現職就任。

―理事長は、1964年に、まず琉球開発金融公社に入社されました。復帰とともに、同公社は沖縄振興開発金融公庫に替わったのでしょうか。どういう変遷があったのですか。

松田　現在の公庫は、琉球開発金融公社と琉球政府の大衆金融公庫、それから琉球政府の中に産業開発資金特別会計・運搬船建造資金特別会計などの特別会計があったので、その3つが承継されたという形ですね。

―松田理事長は約40年、金融という面から沖縄の経済を見てこられたわけですね。そして5月には沖縄振興開発金融公庫の8代目理事長に就任されました。今までは金融公庫の理事長は東京にいて、沖縄の本店には副理事長がいて現場を管轄するというのが常識でした。これが今回、松田さんが理事長になられて、沖縄で陣頭指揮をとられている。いわゆる生え抜きであり、ウチナーンチュであるわけで、これまでにないことですよね。

松田　実は副理事長になったときも青天の霹靂と申し上げたのですが、今回の人事も全くそのとおりでした。前任の理事長の任期の関係で御指名をいただき、私がプロパー職から初めての就任となりました。その背景にあるのは、新しい理事長は沖縄にいて地域ニーズを十分に把握して中央に伝えていく役割を担い、副理事長は東京で中央に精通した人を置き、それぞれの得意分野を担当していこうという考えです。

―松田理事長のご経験から、これまでの、また今現在の沖縄経済の構造上の課題を総括してもらえますでしょうか。

松田　沖縄の企業の99％は中小企業です。島嶼が多いゆえに極めて市場が狭く、遠隔地ですから輸送コストも高くつきます。そういうことから、全体として事業自体が厳しい環境にはあると言えるわけですね。中小企業については、ご案内のとおり、極めて零細な企業が多く、おそらく一件当たりの従業者数も全国最下位ですし、事業所もサービス業や卸売・小売業を中心とした第三次産業に偏っています。特にサービス業に関しては、事業所数が東京に次いで2番目に多いということは、極めて厳しい競争環境にあると言えます。加えて、規模の問題だけではなくて、構造的な輸送コスト、資金調達コスト等も高いという問題があります。そういった不利性が地元企業の低収益性に関連してきます。これがなかなか解消されていないのが現状ですね。

しかし、そのような中で、もろみ酢などの付加価値の高い製品を出し、その不利性を乗り越えているところも出ております。

―とくに観光業を中心としてそのような企業が増えていますね。

松田　元気な企業がある一方で、県内企業にハンディがあるのは事実ですし、私どもとしては、そこを金融面からできるだけお手伝いをさせていただいているところです。

―公庫の発表によりますと、2005年の景況は「ゆるやかな回復基調」となっています。

松田　4月から6月の景況ですが、建設業はやはり厳しいですよね。公共工事が落ちていますから。しかし、個人消費や観光が堅調ということから、サービス業や卸売・小売業のムードが良く、それが「ゆるやかな回復基調」ということかと思います。

―理事長の視点から、現状の県内景況の特徴というものをお聞かせ願えますか。

松田　設備投資の面からはそれほどでもないのですが、個人消費が堅調ですし、小型車の販売が毎月前年対比で伸びています。これはレンタカー関係が牽引していると思われます。つまり観光が引き続き好調であるため、それが消費も喚起しているといえるのではないでしょうか。ただ、一番心配なのは、これから秋にかけて台風シーズンですから、天候のリスクがあるということと、ほかに気になるのは石油価格の動向ですよね。この価格が今後どういう影響を与えるのか気掛かりです。

―松田理事長は、就任のときに、「親しまれ、信頼される」を公庫運営方針のキーワードに出されました。それをもう少し補足していただけますか。

松田　お客さんの立場に立って親身になって対応してもらいたいと、常日頃から職員に対して話していますが、それを徹底したいと考えています。

―最近、とくに力を入れている点はどういうところでしょう。

松田　新しい金融手法という観点から、できるだけ担保に頼らない無担保融資貸付には力を入れていますね。また、新しい制度として、いわゆる「美ら島貸付」と言っていますけれども、沖縄離島地域活性化のための資金貸付を行っています。従来でしたら、条件的に雇用の創出という規定があったのですが、今度は雇用がなくても融資はできます。さらに雇用を拡大すれば金利が安くなるという貸付です。

また、今年度から力を入れているのは、沖縄特産品振興貸付の泡盛特例です。品質表示の厳格化などがあり、古酒として在庫を長期間持たなくてはならなくなりましたので、償還期間と据置期間を長くすることにより、品質の良い泡盛を製造する環境整備をさらに進めたいと思います。また、古酒造りには貯蔵資金が必要ですが、貯蔵期間は売れないわけですから現金収入もありません。そこで、古酒を担保として貸付できないかという研究をしています。

―さて、我々が一番関心があるのは、ベンチャー支援出資のしくみを公庫さんがお持ちだということ。これはおそらく全国にもないですよね。

松田　政府関係金融機関の中で、直接ベンチャー企業へ出資を行う仕組みを持っているのは、沖縄公庫だけだと思います。

―その取り組みについてお話しいただけますか。

松田　沖縄の経済の活性化にはどうしても新規事業の創出が必要であるとして平成14年に創設したわけですけれども、3年経過して今、22社に対して約4億5千万円の出資を行っています。立ち上がりとしては順調ではないかと思っています。

なかでも成功した例としては、廃びんリサイクルプラント製造のトリムさん、化粧品製造販売のバイオ21さんなど、これからも期待できる企業です。

また、斬新なところでは出版業のチャイルドフッドさん。グリーンシート市場までもっていかれて最近は新たな展開をされています。それから服飾業界ではマドンナさん。ほかにもろみ酢関係やサンゴの養殖事業関係とか、こうして見ますとビジネスの種は沢山あり、非常に心強く思っているところです。

また、沖縄という地域は開業率が高いということは良く知られています。同じように廃業率も高いという問題もあるのですが、起業意欲は相当あると思われます。したがって、どんな小さなものでも、有望なシーズがあれば少々リスクが高くても、引き続き新規事業を支援していきたいと考えております。

―沖縄のベンチャー企業にとっては、公庫が出資をするかどうかが登竜門のような印象があります。

松田　それは私たちも責任を感じています。それだけ信用度を増やすことになりますし、公庫が出資するからほかの方も支援するということもあるでしょうから。基本的にはあまり経営に口は出さないのですが、ご相談があれば経営に関する様々なことを、我々がお手伝いをすることもあります。また、私どもは専門家のネットワークもありますから、新商品を開発する際のコラボレーションの相談、ビジネスマッチング、情報交換会などにも今後力を入れていきたいと考えております。

―事業の拡大まで付き合っていくというわけですね。中小企業の経営者はやはり公庫には、金利も抑えた形の金融パートナーという形を求めています。そんな声にどう応えられますでしょうか。

松田　セーフティーネットというのが私たちの大きな役割だと思っております。経済環境などが変動したことによって資金繰りが悪化した場合でも、多様な貸付が準備されていますから、それらのツールを活用して金融面から沖縄県民を支えていきたいと思います。また、担保の問題も中小企業の皆さんには悩ましいことだと思いますが、今、基本的には担保に頼らない方向に進んでおります。今年度から担保特例がかなり拡大されて、担保が不足しても借入しやすい方向に進んでおります。また、ベンチャー企業については、有望なビジネスに対しては民間金融機関がなかなか取りにくいリスクも取るつもりでやっておりますから、是非、当公庫の窓口にご相談いただきたいですね。

（聞き手／島田勝也）

豊崎タウン
商業施設用地

分譲・賃貸開始

住宅用地及び集合住宅用地
随時分譲受付！

豊崎タウン・商業施設分譲用地の概要
名　　称：豊崎タウン・商業施設用地
所 在 地：豊見城市字豊崎1番地411
用途地域等：近隣商業地域　建ぺい率80／100　容積率200／100
面　　積：30,000m²（概算、契約時に確定します。）
分 譲 方 法：上記面積の一括分譲又は一括賃貸（分譲を優先します）

募集業種
豊崎の商業核地区にふさわしいと考えられる食料品、物販、飲食、サービス、アミューズメント施設等を含む複合商業施設とします。機能構成上列記された機能を網羅する必要はありませんが、食品スーパーを必須条件とします。

分譲価格又は賃料
分譲価格：53,100円／m²（約175,600円／坪）
賃　　料：月121円／m²（月約400円/坪）

事業概要及び申込みについてのお問い合わせ先
沖縄県土地開発公社　豊見城市地先開発室業務班
〒900-0029 那覇市旭町1番地（沖縄県南部合同庁舎10階）
TEL 098-869-8537　FAX 098-866-5978
http://www.okinawa-lda.or.jp

第9回OVS商談会 サンエー那覇メインプレイスで開かれる

自社の製品をプレンゼンテーションし、ビジネスの広がりに結びつけてもらおうと定期的に開催される「沖縄ベンチャースタジオ」商談会。消費者を対象とした展示即売会を同時に行ったり、次回以降はドイツでの開催や、日本最大のポータルサイト「ヤフー」での展示即売サイトを開くなど、この企画は幅広い展開を見せている。

9回目は、5月27日（金）～29日（日）の3日間、那覇市新都心のサンエー那覇メインプレイス・中央イベント会場で開催された。

今回の企画は、沖縄県産業振興公社と（株）サンエーのタイアップで、参加企業は県内の健康食品関連企業が対象となった。

日頃は県外を主な市場としている健康食品関連企業だが、今回は地元の人たちにも沖縄でつくられている商品の価値を再確認してもらおうと、各社の代表は自社のお勧め商品を会場でまずプレゼンテーション。

その同じ場所で展示販売もできるようにショップも設営されているので、壇上から下りると、そのまま各ブースで販売を手伝うなど、意欲的にPR／販売活動を展開していた。

今回、参加した企業は次の12社。

○（有）サルビス21
○（有）和ちゅら工房
○（有）Nコーポレーション
○（有）沖縄長生薬草本社
○（株）ホクガン
○（株）黒糖本舗垣乃花
○（有）ちゅら産業
○（株）石垣の塩
○（有）沖縄水雲食品
○（有）アロエース
○（株）沖縄バヤリース
○（有）琉記産業

会場でのプレゼンテーション風景

てつよしの進行で、商品の魅力をアピール

各社の商品は、もろみ酢からゴーヤーや月桃、グァバなどの沖縄ならではの食物を素材にした健康茶、モズクやシークヮーサー、グァバの有用成分を配合したサプリメント、ユニークなものでは、タコスミートを使ったオリジナルそばなど、さまざまな種類がそろった。

会場を訪れた一般客は、それぞれのブースの試飲、試食コーナーを回り、各社のもろみ酢を飲み比べてみたり、商品の効能について詳しい説明を求めたりするなど、健康食品に対する関心の高さがうかがえた。

3日間のイベントのうち、土・日にあたる28日、29日には、人気お笑いコンビの「てつよし」が各プレゼンテーターとのトークで商品の魅力を引き出し、会場の関心を集めていた。期間中の売上は約100万円に上った。

少し気になったのが、各社によってプレゼンテーターの力量の差が見られたこと。流暢な話術と的確な説明で商品の魅力を十分に伝えられる発表者もいたが、声が小さい、進行がスムーズでないなど、せっかくのアピールの場を生かしきれていない人も少なくなかった。このような場を今後も活用することで、レベルアップにつなげてもらいたい。

第10回はドイツで開催！

次回の沖縄ベンチャースタジオ商談会は、10月にドイツで開催される「欧州国際食品見本市」が舞台となる。昨年、パリで開催された同見本市には、当公社がコーディネートして1ブースを確保し、県内から泡盛、塩や沖縄菓子などを出展。参加企業からもまた会場を訪れた人々からも好評で、いくつかの商談もまとまった実績がある。

ドイツでの出展は、久米島の久米仙が単独で1ブースを確保。さらに1ブースを他社が合同で使って沖縄県産品をアピールする。参加企業は次のとおり。

○（株）久米島の久米仙（単独ブース）
○（有）ベンチャー高安
○（株）黒糖本舗垣乃花
○（有）沖縄長生薬草
○（株）ホクガン

これを機に「企業ブランドの向上」や「商品のブランド化」を図り、欧州への販路展開の道筋、あるいは人脈づくりに役立ててもらい、「沖縄」の名前をアピールしてほしい。

同見本市の開催は、10月8日～12日。視察ツアーの募集も予定している。乞うご期待。

第11回はYahoo!で！出店企業、大募集中！

沖縄ベンチャースタジオ事務局は沖縄ECショップ協議会と共催で第11回ベンチャースタジオとして、日本最大のポータルサイトに展示即売サイトを開設し、県内事業者に電子商取引への試験参入の機会を提供いたします。

1日10億件以上のアクセスのある巨大市場で、御社の商品力や営業力を試してみませんか？

この企画の目的、参加資格などは左記のとおりです。

【目的】

成長市場である電子商取引に、沖縄県の中小製造小売事業者の参入を促す為、日本最大のポータルサイトに開設する展示即売サイトで、BtoC（消費者向け取引）を行う。

同時に、BtoCでの営業ノウハウを参加事業者に提供し、沖縄県内事業者の電子商取引を活性化させる。

【サイト開設期間】

2005年10月～12月

【参加企業】

県内事業者で以下の条件に合う事業者を想定する。

＊インターネットでの通販事業を始めたいと考えている事業者
＊既にBtoCを行っている事業者

【費用】

以下の費用、経費を想定している。

＊出品料…（5万円／社　5アイテムまで。3ヶ月）
＊ロイヤルティ…商品売上の15％（事務局管理費とヤフー、カード決済会社への手数料含む）

【参加企業への情報提供】

参加企業には、商品写真の評価、商品紹介リードの評価、商品キャッチコピーの評価など、BtoCで注意しなければならない営業ノウハウに基づいた評価情報を提供いたします。

期間中に行う研修セミナーに参加すると、商品写真、紹介文、キャッチコピーなどの指導を受ける事もできます。

また、全国で売れる商品開発の相談にも応じます。アドバイスはもちろん、他社とのコラボレーションによる商品開発をお望みの方には企業の橋渡しなど、ビジネスマッチングも行います。商品の開発過程を、ヤフー上のブログで公開して関心を高め、販売までつなげていく方法も可能です。

【お問い合わせ】

沖縄ベンチャースタジオ事務局
http://ovs.jp
☎098（859）6237

NISSAN Blue Stage 琉球日産自動車 http://www.ryukyu-nissan.co.jp TEL(098)875-3333（代表）
NISSAN Red Stage 日産サティオ沖縄 http://www.nissan-satio-okinawa.co.jp TEL(098)877-3018（代表）

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50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52社をこれまでにリストアップしましたが、
今回は、その後、今年5月から8月までにHPに登場している4社をご紹介しましょう。
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。

「アンマーブランド」で本土はもとより世界へ羽ばたく

【(株)ホクガン】
上原武市代表取締役会長

年商200億円を超える(株)ホクガン。「アンマーブランド」で知られる同社は、戦前から戦後、そして現在にいたるまで、県内の製造業界を牽引し続けるバイタリティあふれる企業である。沖縄での物づくりから、これから沖縄が向かうべき道について、代表取締役会長の上原武市氏は熱く語る。

「ぼくらは小学校6年のときから働いていましたよ。糸満で獲れた魚で作ったカマボコを売りに行っていました。朝3時に起きて、自転車で泡瀬のほうまで行くんです。その頃はアイスクリームも売ったし、トラックの運転手など、なんでもやりましたね」

少年時代に覚えた働く喜びが原動力となって、66年には那覇市泊で会社を設立。冷凍鮮魚の輸入販売を手始めに、加工食品の輸入販売へと事業を拡大していった。

「事業拡大への先見性は?とよく訊かれるんですが、これは直感ですよ。走っていれば分かる。自社ブランドの必要性も復帰の頃から感じていました。

沖縄は物を作らないといけない。あちこちから買ってきたものを食べるだけではゼロ経済になるでしょう。自分で物を生産しないといけない。しかも自社ブランドが必要なんです。それで考えたのが『アンマー』でした。沖縄のお母さん。単純明快ですが、これで行こうと決めたんです」

そのアンマーブランドは広く県民に親しまれ、いまや8億円を売り上げるまでになった。しかし上原会長はアンマーの味のさらなる拡大を狙っている。

「今後は東京事務所を作り、本土へ売り込む予定です。そして次は中国へ。あちこちへ広げていきますよ。これからは沖縄が沖縄の独自性を生かしていける体制を作ることが必要です。その結果として本土にも貢献できるわけです」

いま、ひとつの時代の変わり目を迎えているとも言える状況の中、沖縄らしさを生かした物づくりで世界を相手にしていく時代だと上原氏は説く。

「従来からの財政依存型では、もうやっていけませんよ。沖縄は沖縄らしく生きるほうが、得なんです」

(株)ホクガンは、今秋、ドイツで開催される欧州食品見本市への出展も予定しているという。上原会長の熱い思いと行動力で、沖縄のアンマーの味は、さらなる世界の拡大を狙っているのである。

全国の家庭に沖縄の黒糖を普及させるため業界全体のパワーで商品開発を

【(株)黒糖本舗垣乃花】
垣花兼一代表取締役社長

沖縄の黒糖を使った「黒糖シロップ」がヒットしている。これまでの黒糖は、固形か粉末が当たり前だったが、液体シロップは使い勝手のよさが特徴。当初の予想販売数の3000本を超え、5~6000本の注文が殺到したという人気ぶりだ。この商品開発を手がけたのが(株)黒糖本舗垣乃花の垣花兼一代表取締役社長である。

「私が会社を父から継いだのが平成元年。当時、従業員は2~3名で、業界そのものもマイナーな存在でした。沖縄の黒糖は360年にわたって原料供給の場であったという歴史があります。原料を本土に出荷する、いわば『経済植民地』として位置付けられていたんです。

私は、当初から沖縄の黒糖で付加価値の高い商品を生み出し、本土市場に流通させたいと意識していました。業界そのものをメジャーに引き上げたかったのです」

その思いは17年かかってイメージに近づいたというが、この間、最も力を注いだのは従業員の育成だったという。

「従業員一人ひとりに『この会社をよくするぞ』という意識を持たせることに力を入れました。毎月飲み会をやるなどして、一緒に頑張ろうと話し合いました」

現在の商品数は約30アイテム、年商は4億円になるという。毎年少しずつ成長してきたが、これも社長の計画通りのこと。社員をじっくり育てながら業績を着実に伸ばしてきたのだ。また同社の商品の購入層の大半が女性であることから、女性従業員の意見や立場も尊重している。彼女らが家庭や子どもを犠牲にせずに働けるよう職場の環境づくりにも配慮しているという。

「黒糖シロップの原材料は100%県産品です。水飴や蜂蜜を使わずにシロップ化できたのは、原材料の配合率や温度、煮沸時間の研究にじっくり取り組んだ成果です。固形や粉末より使いやすい商品ができたことで、需要拡大につながると確信しています」

垣花社長は、明確な目標を掲げている。

「これからも黒糖一筋に、可能性を追求します。目標は、全国の家庭に日常の調味料として黒糖を置いてもらうこと。そのための新たな商品を開発したいと思っています。この目標は10年以内には実現できそうな気がしています。もちろん、私ひとりではできません。私が企業を活性化することで業界全体が競争意識を持つこと。同業他社が競い合えば、もっといい商品が、もっと早く出てくると思うのです。黒糖加工業界全体のパワーを発揮して、沖縄の黒糖そのものをメジャーにしていきたいのです」

希望を捨てず、努力を続けることで夢は必ず実現できるのです

【(株)沖縄バヤリース】安里祥徳代表取締役社長

現在の(株)沖縄バヤリースの前身であるバヤリースオレンジ・オキナワ社が設立されたのは戦後5年目の1950年。

その後、本土復帰に伴う外資の撤退によって従業員全員の解雇の危機にさらされた。このときすでに『バヤリースブランド』に価値を見い出していた従業員らが、会社の存続のために自ら出資し、地元企業として発足。また同時に本土から進出してきた大手企業との競争に巻き込まれるなど、幾多の困難な局面を乗り越えた歴史を持っている(株)沖縄バヤリース。安里祥徳社長に、生き残りを賭けた経営戦略について語ってもらった。

「本土の大手競合他社と価格で勝負しても負けると分かっていました。沖縄の企業にできるのは、よそが作れない新しい商品の開発です。マーケットを県内に絞るのではなく、それを持って本土にも進出してゆく。我々が生き残る手がかりはそれでした」

当時、全国的なブームになりつつあった『健康・長寿』の沖縄イメージに合う商品開発が必要と考えた安里社長は、自ら医学や栄養学の基礎を学んだという。さらに生活習慣病予防士の資格も取得し、その知識を元に新たな商品開発に取り組んだ。

「グァバやシークヮーサー、ノニ、タンカンといった沖縄特産の植物を利用した健康食品の開発です。あくまでも飲料メーカーとして、これまでのノウハウにこだわった商品をラインナップしました」

経営者として重視してきたことは、何よりも商品の品質を大事にすること。二番目は仕事に誠意を持って頑張っている従業員を裏切らないことだという。

「大手メーカー並みの賃上げはできませんでしたが、給料の支払いはこの33年間、1日たりとも遅らせたことはありません。また、お世話になっている金融機関等への支払いについても同様です。管理職には1日だけ待ってもらったことがありますが、それ以外はなんとか迷惑をかけないようにやりくりしてきました」

いくつもの荒波を乗り越えてきた安里社長の言葉は、静かな重みを持っている。最後に後輩たちへのアドバイスとして、こう語ってくれた。

「努力し続けること。決して希望を捨てないこと。大きな夢を持ち、汗を流すことで、夢は必ず実現のものにできるのです」

自らが本物の英語に触れた感動を原点に公開企業としての使命と責任を果たす

【(株)アイ・ラーニング】加納滋徳代表取締役社長

77年にアパートの一室で3人の生徒を相手に学習塾を始めたのを皮切りに、84年には有限会社を立ち上げるなど、成長を続けてきた(株)アイ・ラーニング。今年4月にはグリーンシート(日本証券業協会が未公開企業の株式を売買するために平成9年7月からスタートさせた制度で、証券取引法上の有価証券市場とは異なったステータスで運営されているもの)にも登録され、注目を浴びている。

社長の加納滋徳氏に、教育者として、また経営者としての思いを聞いた。

「教えることが好き、生徒が好き、そして自ら学ぶことも好き。この3つの『好き』が原動力です。アメリカの教育システムを学ぶために、デューク大学院というビジネススクールへ自ら社会人留学もしました」

そこで学んだことをベースに新たなビジネスモデルともなる教育プログラムを展開した加納氏。

「未来の人材を育てるためのグローバル教育幼児スクール『デューキッズインターナショナルアカデミー』を始めました。これは2歳から5歳児までを対象としたバイリンガル幼児教育です。その教育の場となる新校舎は、現在おもろ町に建設中で11月には完成する予定です。この校舎では安全性を第一に考えています。また清潔さや健康に留意した自然食をベースにした給食を提供します」

ビジネスの手法としてグリーンシート市場に登録した同社のこれからの事業展開について語ってもらった。

「今年4月に登録指定され、新株公募増資を始めました。一般から株主の募集を行うわけですから、今後は公開会社としての責任が生じます。株主はもとより、生徒や父母の方に対する責任です。計画したことをきちんと実行するという、使命と責任をを持って事業を展開させていかねばなりません。

これからの事業であるグローバル教育の『デューキッズインターナショナルアカデミー』は、沖縄から日本全国へ展開していくものです。沖縄からスタートするこの新たな教育システムを、共同で立ち上げたいという希望が、九州や関東から届いています。その声に応えるためにも、この事業を成功モデルとして、クオリティの高いものを作り上げていかねばなりません。私自身が本物の英語に触れたことが人生の原点ですから。これを同じように子どもたちに伝えていけるよう、これからも頑張ります」

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5月19日放送分)

(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

ロワジール特別企画 敬老の日スペシャルショー

森 公美子 2005 9.19 monday

kumiko mori
Gourmet&Special Show

◆料金 CHARGE
1部・2部：SS席／13,000円(全席指定)
S 席／11,000円(全席指定)
A 席／ 9,000円(全席指定)
※各料金には税金・サービス料が含まれております。
※ショーのお席のみ全席指定となります。
※食事会場・ショー会場は全て禁煙となります。
予めご了承ください。

◆お食事会場 THE MEAL HALL
SS席／12Fレストラン(シレーヌ、華)
S 席／3F宴会場(龍宮の間・ホワイエ)
A 席／1・2F(ファンテジー、南北殿の間)
※1Fロビーにて受付の後、各お食事会場へご案内いたします。
※食事会場・ショー会場は全て禁煙となります
予めご了承ください。

◆ショー会場 THE SHOW HALL
3F「天妃の間」シアター
※チケットに印字されている6桁の数字がお席の番号となります。予めご了承下さい。

◆時間 TIME
1部：開 場/11:30～
食 事/12:00～13:30
ショー/14:00～15:00
2部：開 場/16:30～
食 事/17:00～18:30
ショー/19:00～20:00
※受付開始時間は、各食事時間の30分前となります。
※ショー会場の開場は、
いずれもショー開演時間の1時間前になります。

◆チケットの取り扱い
ロワジールホテルオキナワ [料飲予約課] 098-868-2222
コープあぷれ 098-941-8000
リウボウ(バレットくもじ) 098-867-1171
沖縄三越 098-862-5111

※写真はイメージです。

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

沖縄県産業振興公社
上海事務所が開所
～観光の島沖縄をＰＲ～

平成17年6月14日、中国上海市において、沖縄県産業振興公社「上海事務所」開所記念のレセプションが盛大に開催されました。

上海市政府の関係者を含む約１５０名が一堂に会したこのレセプションに合わせて、沖縄から稲嶺知事を筆頭に約70名の訪問団が6月12日から6月15日の日程で上海市を訪問しました。

訪問団は滞在期間中、行政関係者や企業等を訪問して沖縄をＰＲするとともに沖縄と上海市の友好親善を図りました。

6月14日のレセプションの前には上海事務所の看板除幕式を行うとともに、前日の13日には上海の旅行関係者を招待した「沖縄のタベ」を開催して観光地沖縄を関係者にＰＲしました。

上海は人口約１７００万の巨大都市として、急速な経済発展を続けています。さらに、２０１０年には万国博覧会の開催を控え、開発ラッシュに湧いています。

今後は、この上海事務所を拠点として上海市の富裕層をターゲットとした沖縄への国際観光誘客を主業務として活動していく予定ですので、今後ともご愛顧を賜りますようお願いいたします。

上：花園飯店でのレセプション。多数の方々ご来場くださいました
右：上海事務所でのくす玉割と、事務所内での開設式風景。稲嶺知事も参加してくださって、上海と沖縄の架け橋となるようにと激励の言葉をいただきました

ベンチャービジネスサポート事業
15件の事業プランが決定！

沖縄で起業や新規事業創造を目指す事業プランを全国から公募したベンチャービジネスサポート事業。沖縄県内外から１１３件の応募があり、その中から15件が支援対象プランとして採択され、通知式、説明会が6月30日に沖縄産業支援センターで行われました。

ベンチャービジネスサポート事業は、本県の優位性や地域特性を活かせるビジネスプランを全国から幅広く公募し、採択したビジネスプランに対して、この事業専属のインキュベーションマネージャー（事業支援専門家）を配置し、ソフト面においての集中的な支援と、効率的な創業や事業化を促進させるというものです。

今回、平成17年4月28日から6月3日までの公募期間中に、全国から１１３件（沖縄県内から76件、沖縄県外から37件）の応募があり、最終的に15件のビジネスプランを採択することとなりました（詳しくは、下の表をご参照ください）。

集まったビジネスプランは、レベルの高いものばかりで、15件に絞ることに非常に困難を極めました。

どのビジネスプランを採択するかは、県内外の大学教授、業界人、知識人を招いて審議を行い、その結果、沖縄県の施策に添ったビジネスプラン、支援効果が高いと見込まれるビジネスプラン15件が採択されました。

支援企業に対しては、沖縄産業支援センター内のオフィスの無償提供や市場調査、研究開発の支援、インキュベーションマネージャーによるソフト面の支援を受けて２００６年３月末まで、集中的な支援を受け、効果的な起業や創業を目指します。

沖縄をアジアのシリコンバレーに！

現在、沖縄ブーム、そして沖縄移住ブームということもあり、「沖縄」自体にブランドが確立されており、起業する場所としての強い訴求力、魅力を持っていることが今回の公募を通じて明らかになりました。

『今回、事業説明会を那覇市と東京の２ヶ所で行ったが、事業説明会を行った場所からの応募が多かった件や、応募者からのヒアリングを通じて、説明会の参加をきっかけとして、応募、沖縄での起業を決意された人が多かった。

この事業は来年度も継続して行われる予定で、次年度は、今回の経験を踏まえて、全国各地の主要都市で事業説明会を開催し、沖縄で起業を目指すビジネスプラン、起業家を募集し、より多くの魅力的なビジネスプランを全国から公募し、沖縄がシリコンバレーのように起業のメッカとなる場所にしたい』

と、インキュベーションマネージャーの銘苅氏、円尾氏の二人は意気込んでいます。

ビジネスプランが採択された皆さんへの通達式でのひとこま

事業説明会

	テーマ名	個人名	企業名(設立予定会社名)	ビジネスプラン(要約)
1	モズク養殖海洋牧場直営製品 加工工場の建設	新屋　秀雄	つけん島モズク事業協同組合	津堅島産モズク加工、販売
2	OESバッテリーリュースシステム	座波　一	(株)沖縄環境サプライ	使用済みバッテリーの再生事業
3	沖縄総合情報サイト 「うちなーんちゅ沖縄」の営業活動	喜久川　喜美子	(株)フォーチュンゲート	モバイル主体の沖縄総合サイト
4	日本スパカレッジ沖縄本校	佐藤　健	(株)パシフィックスパ	プロのスパセラピスト育成スクール
5	美らスタイルマーケティング	西村　正春	(有)ちゅらスタイル	マーケティングプロデュース事業
6	サンゴ礁に関するリアルタイム 情報配信システム	入川　暁之	日本サンゴ礁調査研究所(仮)	海の情報のコンテンツ配信
7	小売・流通業における ロイヤルティ・プログラム	山川　朝聖	沖縄メディアセンター(仮)	ヒット率80％以上のDMマーケティング
8	食物繊維、ミネラル豊富な沖縄 県産品を多種類使った栄養機能食品	與儀　和美	(有) 和ちゅら工房	天然100％の県産無添加食品開発
9	砕石業排出廃土（スラツジ）の商品化	小花　一夫	(株)日本再資源開発研究所	産業廃土とクチャの加工、有効活用した製品販売
10	泡盛用黒麹の製造販売	渡嘉敷　みどり	石川種麹店(個人経営)	泡盛用黒麹菌の県内生産、販売
11	「泡盛倉庫」と「泡盛バンク」の 全国・世界展開	奥住　守彦	合資会社 泡盛倉庫	泡盛バーのFC展開と泡盛ファンド
12	（仮）C-FUEL沖縄	越川　哲也	(株)レボインターナショナル	バイオマス燃料「C-FUEL」の製造・販売
13	沖縄「リゾートウェディング」人材育成 及び派遣事業（含プロデュース業）	河合　玲子	(有)セルカ(仮)	リゾートウエディングの人材育成事業
14	フランチャイズビジネスへの展望と レトルト商品の開発	林　祐司	(有)PARALLEL UNIVERES	タコソバのFC展開、委託販売
15	久米島海洋深層水を利用した 藻類とアワビの多段養殖事業	刈谷　宣政	(株)海の研究舎	独自の技術を駆使した養殖事業

【ビジネスパートナー募集！】

今回、採択された企業ともマッチングサービスも支援サービスの一つとして提供していきます。採択されたビジネスプランや企業に興味がある場合、産業振興課までお問合せください。採択された企業はすべて、ビジネスパートナーを募集しています。

【問合せ】
(財) 沖縄県産業振興公社
（産業振興課　銘刈、円尾、大嶺、友利）
☎０９８（８５９）６２３９
E-mail：vbs@okinawa-ric.or.jp
ウェブサイト：http://okinawa-ric.or.jp

ISO 9001 認証取得
レキオス倶楽部
～やさしい想いで支えあう～
ビジネスチャンスを拓くなら
レキオス倶楽部にお任せ下さい。
レキオス倶楽部運営事務局
(株)おきしん保証サービス
〒900-0006沖縄県那覇市おもろまち4-19-16
ホームページアドレス
http://www.lequios-club.jp
お問合せ電話番号
098-941-3365
私は、レキオス倶楽部です。
レキオス倶楽部
イメージキャラクター
中沢 初絵
会員募集中！
私は、レキオス倶楽部 ②
レキオス倶楽部は異業種ネットワークの会員組織。個人会員に様々な商品・サービスをご提供できます。
レキオス倶楽部の企業会員は４００社を超えて、ますます企業会員の輪が拡がっています。その魅力の一つが会員登録された企業は、レキオス倶楽部の個人会員に向けて、自社の商品・サービスをご提供できること。ビジネスチャンスが拡がると、ご好評をいただいています。
レキオスホットライン24
お住まいに関するお悩みを、24時間電話にて受付けます。
●水が出ない●トイレがつまった
●電気がつかない●鍵を紛失した
●車・バイクのレッカー
●児童虐待・DV
●緊急通報サービス
など
企業会員業種：建設関連業、不動産業、携帯電話ショップ、居酒屋、美容院、福祉看護、ガソリンスタンドなど、異業種ネットワーク拡大中！
得 生活サポート ●様々な特別割引サービス●［格安］共同購買システム●その他特典満載！！
信頼と安心の実績 対応世帯数約40,000世帯

「ベンチャープラザ沖縄2005」ビジネスプラン発表企業 募集！

ユニークなアイデアや技術で新しいビジネスに挑む ベンチャー企業を大募集！ 投資家や事業パートナー等とのマッチングの機会を設けます！

沖縄県産業振興公社では、ベンチャー企業等が投資家等に対して自己のビジネスプランを発表するビジネスマッチングの場の提供を目的として、「ベンチャープラザ沖縄2005」を開催します。

昨年のプレゼンテーション風景

プラザ開催当日は、ベンチャー企業等と投資家、事業パートナーとのマッチングコーナーを設け、創造的中小企業が自社のビジネスプラン（事業計画）を投資家や事業パートナー等の前でプレゼンテーションをします。同時に、必要な事業資金を得る機会や、事業パートナーと出会う機会を設けます。

今回、実りあるビジネスマッチングが行われるよう新製品・新サービス等、創造的な活動に取り組み、次世代を担う新規事業となるビジネスプランをお持ちの企業からの応募をお待ちしております。

この機会に是非、皆さまのビジネスプランを投資家や事業パートナーの前でプレゼンテーションしてみませんか？

（募集〆切8月）

◇日時…平成17年12月6日（火）
◇場所…沖縄県産業支援センター
◇主催　独立行政法人中小企業基盤整備機構九州支部
◇共催　内閣府沖縄総合事務局
◇企業プレゼン　各社20分以内のプレゼンテーションの場を提供します。
◇商品展示　商品等の展示コーナーを提供します。
◇問い合わせ
経営支援課
☎098(859)6237

企業等OBの皆様へ

—あなたの長年培ってきた知識・技術・経験などを中小企業やベンチャー企業のために活かしてみませんか—

企業等OB人材マッチング沖縄協議会では、長年、企業や研究機関にお勤めになった経験を持ち、退職された今でも地域の中小企業のために貢献したいという意欲をお持ちの方のご登録をお待ちしております。

■この事業は、企業を退職し、退職後も自分の持つ知識やノウハウを地域中小企業支援のために役立てていきたいという意欲ある方々と、経営戦略の見直しや、新事業展開を図りたい中小企業とのマッチングを支援するものです。

皆様が長年培ってきたノウハウ、人脈、その他さまざまな経験を、新たな展開を模索する次世代の企業家のために、ぜひご提供ください。

この事業では、登録によってかかる費用などは一切ございませんので、安心してお問い合わせ・ご登録下さい。

◇登録の基準は・・・
○中小企業の特質を理解し、ボランティア精神と協調性を有する方
○企業や研究機関で、通算10年以上の実務経験を有する方
○登録時点における年齢がおおむね75歳以下で、心身共に健康な方
○現在、個人事業主・法人の常勤役員でない方

■問い合わせ
企業等OB人材マッチング沖縄協議会
那覇商工会議所　中小企業相談部内
電話　098(868)3758
FAX　098(855)5728
ホームページアドレス
http://www.objinzai-okinawa.jp

募集！ 平成17年度沖縄ビジネス大賞

県内における独創的な商品開発や企業経営を行っている企業、または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「沖縄ビジネス大賞」。

この賞は、その取り組みを広く周知することで、本県におけるビジネスマインドを高め、県内企業の人材育成及び活用に対する取り組みを促進し、それにより県内の産業振興に貢献することを目的として創設されたものです。

今年も下記の日程で応募企業を募集しております。

賞の種類と受賞要件

ビジネスオンリーワン部門（1社）
【受賞要件】独創的な商品開発・独創的な経営活動を行っており、その活動を継続的に行っていく仕組みが確立されている企業。

人材育成部門（1社）
【受賞要件】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おり、その活動を継続的に行っていく仕組みが確立されている企業。

応募資格

○住所及び営業の本拠地が県内にある企業。
（個人の場合は住民登録地、法人の場合は登記上の本店所在地とし、支店、支所等は対象外とします）
○創業後3年を経過しており、各証券取引所において株式を上場していない企業。
（企業規模の大小は問わず、組合なども対象とします）
○農林水産業及び医療福祉、教育、行政に関する業種は対象外とします。

応募要項

募集要項に基づき以下に示す申込書類を作成の上、（財）沖縄県産業振興公社へ提出してください。

1 申込書（様式1）
2 事業概要（様式2）
3 事業活動書（様式3または様式4）
4 営業報告書過去3期分の写し
※1～4は各2部。それぞれの様式は、（財）沖縄県産業振興公社に準備してあります。また、公社のホームページからダウンロードが可能です。
※会社概要等のわかるパンフレット類がありましたら添付してください。（14部）

募集締切
平成17年9月7日（水）
【問い合わせ】
経済交流課
☎098(859)6238

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」4号
2005年8月25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。

（財）沖縄県産業振興公社の主な支援サービス

設備貸与
小規模企業および個人事業者に対し、公社が設備を購入し、貸与します。
問い合わせ先：融資課　☎098-859-6236

機械類貸与
中小企業および個人事業者に対し、公社が設備を購入し、貸与します。
問い合わせ先：融資課　☎098-859-6236

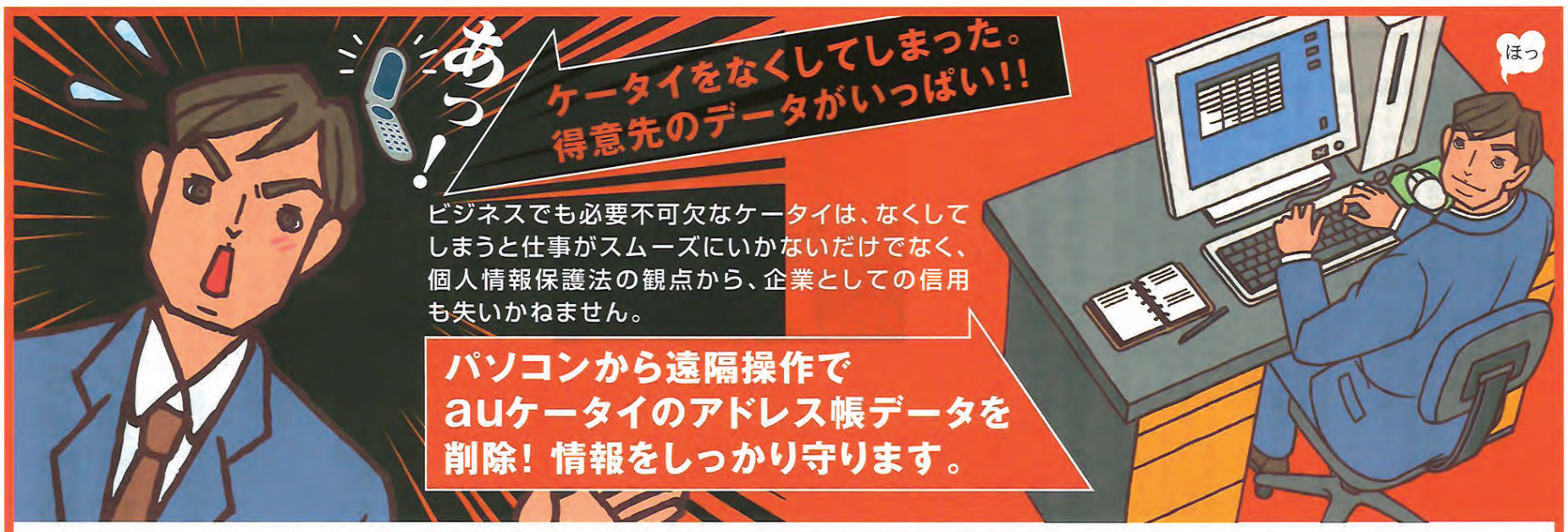
創業者支援資金
独立開業を志す者、創業1年未満の企業に対し設備・運転資金の融資あっせんを行います。
問い合わせ先：中小企業支援センター　☎098-859-6237

経営全般に関する窓口相談
企業経営に関して、専門相談員が関係機関との連携を図りつつ、窓口相談に応じます。また、毎週木曜午後1時～5時は診断協会の中小企業診断士が相談に応じています。
問い合わせ先：中小企業支援センター　☎098-859-6237

技術・研究開発に関する窓口相談（健康食品分野）
技術・研究開発に関して、専門相談員が相談に応じます。相談に関しては毎月第2・第4火曜日。
問い合わせ先：沖縄県健康産業協議会（公社内）　☎098-859-6238

事業可能性評価委員会事業
事業の成長可能性が高く、将来的に有望な企業及び事業を発掘し、継続的な支援へ結びつけます。
※詳細ページ　http://okinawa-ric.jp/useful/4183.html
問い合わせ先：中小企業支援センター　☎098-859-6237

専門家派遣
中小企業が抱える諸問題の解決に対し、民間等の専門家を派遣します。費用の2/3を助成します。
※詳細ページ　http://okinawa-ric.jp/useful/4243.html
経営支援課　または　中小企業支援センター　☎098-859-6237

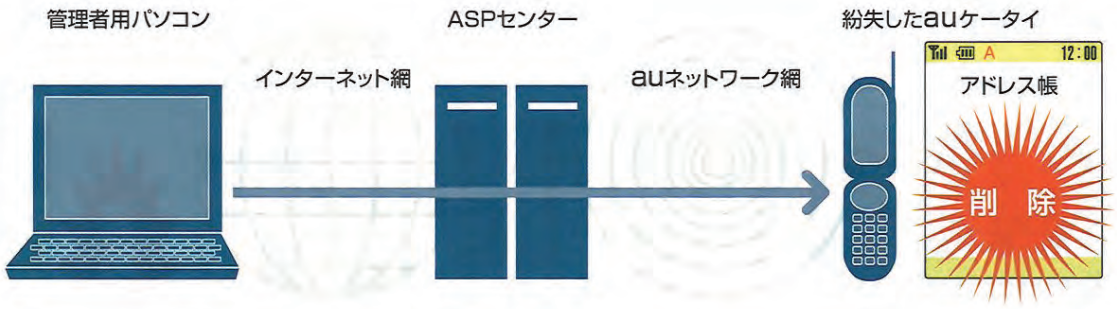


使える機能満載！ ビジネス便利パック

万一の個人情報漏洩をしっかりガード

アドレス帳削除機能

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!



メッセージが伝わったかも確認できる！

緊急連絡機能

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。

状況に応じて、連絡手段を選べる！

メンバー情報/ステータス参照関連機能

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。

よく使う機能に簡単にアクセス！

ランチャーメニュー★一括管理機能

メールなどあなたが日常よく使うアプリケーションやサイト(URL)などを自由に設定できます。ワンクリックでアクセスできるので、auケータイの操作がスピーディに行えます。

★ケータイの機能をアイコン一覧から素早く簡単に起動することができるアプリケーション。

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。

この夏イチオシ！ビジネスマンおすすめauケータイ

CDMA 1X GzOne TYPE-R

水に、衝撃に強い!タフネスモデル。大切なビジネス情報も衝撃からしっかりガード!ビジネスにもプライベートにも大活躍です。

CDMA 1X WIN W31CA

ケータイだけで、WordやExcelなどパソコンで作成したファイルも見られる!見積りや契約書の確認など、外出中や出張中にも便利に使えます。

添付ファイルは500KBまで受信可能!
さらにパソコンサイトも自由に見られます。

CDMA 1X

CDMA 1X WIN

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/