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

5号
2005.AUTUMN

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/

インタビュー

沖縄の海で、サンゴの移植活動を行った
田中律子さん

「地元の人が、もっともっと沖縄の海の素晴らしさを知ってほしい」

Line up

【仕事創造人】海洋深層水を活用した化粧品づくり　(株)ポイントピュール　大道敦社長……p2
【トピックス】ドイツ国際食品見本市に、沖縄からも４社が出展……p4
【インタビュー】田中律子、沖縄を語る……p5
【オピニオンリーダーに聞く】沖縄都市モノレール(株)　湖城英知社長……p6
【トピックス】バイオベンチャー企業研究開発支援事業のお知らせ……p7
【企業訪問】(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……p8
【情報】公社ニュース……p10

仕事創造人

久米島の海洋深層水を使って化粧品を開発。沖縄ブームに頼らない『本物』づくりがモットー

「(株)ポイントピュール」代表取締役　大道　敦さん

美容師の修行時代に培った化粧品開発の経験を生かし、久米島の海洋深層水という良質の素材を使った新しい化粧品を世に出した大道敦さん。ブームに頼らず、常に「良いもの」をつくり続けるという姿勢で本物指向の消費者に指示される商品を開発、生産している。そんな大道さんに創業のきっかけや今後の抱負を語ってもらった。

【プロフィール】おおみち・あつし。1957年生まれ。久米島出身。理容師として働く傍ら、久米島に海洋深層水研究所ができたことをきっかけに、その水を使った自然派化粧品の開発に取り組む。平成13年に(株)ポイントピュールを設立。以来、200銘柄をこえる化粧品やせっけん、エステ用製品などを商品化している。

――創業のきっかけは？

久米島で約20年ぐらい理容室と美容室を経営していて、その中で、化粧品について常に何か新しいものができないかと思っていました。その当時は島の経済があまり思わしくなかったし、顧客も減ってきていた。新たな事業を探している時に海洋深層水研究所ができて、それが創業のきっかけとなりました。

――海洋深層水が商品になるということはすでに研究されていたのですか？

美容室をやりながら、化粧品で成分が一番多いのは水だということは分かっていました。

大阪で修行した時にも化粧品の開発をやっていたので、経験もあった。化粧品はまずよい水造りから入っていきますから、地元で海洋深層水研究所ができて、その水を使って化粧品ができないかと、理容室・美容室を経営しながら考えていました。全国の化粧品製造会社をみると、アソニック、オートニックとか、ほとんど水が大切。水を売りにする時代が来ると思って、それから海洋深層水をと思っていました。

――海洋深層水研究所が久米島に設置されたのは理由があったのでしょうね？

十数年前から沖縄の各地の深層水を調べ久米島に決定したのだと思います。この地域には2月・3月にはクジラも来る。それに生活廃水も全く流れていない。いくら良い深層水が取れてもパイプが遠すぎたらだめ。ここ久米島では沖合い2キロの水深612メートルから良質の深層水が取れます。距離も短い。するとこの地域に工業地帯が作れる。それが決定になったようです。

水深200メートル以下から深層水と言われています。例えば富山県が200メートル、高知県300メートル余、久米島が612メートルです。久米島は水が綺麗すぎて紫外線が入るから深い所からとっている。それだけ極めて良い水がとれるんです。

――社名の由来は？

約20年間美容室・理容室をやっていて、そこのお店の名前がポイント。その名前を決めるきっかけも、大阪とか全国の美容室・理容室で修行をして、技術を覚えて久米島に帰って来た時に久米島でポイント的な何かできないかという思いから名付けました。化粧品にするにはポイントという名前は堅いかなと思い、フランス語で新鮮を意味するピュールとくっ付けてポイントピュールという名前にしました。

――どのようにして技術習得をしたのですか？

半年、1年間の基礎研究を基にして、いろんな知り合いの化粧品会社とかと、お互い技術交流をするわけです。もちろん、シャンプーは相手方に何かやってもらうとか、技術を取り入れるとかの交流はかなりやっています。我が社は独立していますから、化粧品製造の研究会へ社員を出すし、私も勉強します。例えばわが社へ納入している商品の原材料を提供している会社は我が社に何カ月か入ってもらって研究をする。今年の6月から岡山理科大学の教授の支援を受けて新しい研究を開始しています。

――商品にはいろいろな種類があると思いますが、基本的に水物を中心にやっているのですか？

化粧品は水物もあるんのですが、わが社は特殊な海藻から抽出したゲル化材が半分くらいを占めています。今までは石油合成で作っていたものを、初めて海藻から作ったんです。深層水プラス海藻からできたぬるっとしたものです。海藻の多糖類と組み合わせて作ります。わが社が4年前に発表し、それが主力商品になってきました。

イメージよりも品質で勝負し続ける

――商品開発についてお話していただけませんか？

岡山理科大学は、沖縄の健康食品と深い係わりをもって健康食品の開発研究をしていますから、わが社もいろいろご指導を受けています。ウコンでも化粧品が作れるんです。ゴーヤーもそうですし、その他の健康食品でも化粧品が作れます。もちろん化粧品には薬事法も関係しますから、化粧品にするための技術と特許関係も絡むんですよ。その3つが絡んで初めて化粧品ができるんです。

特に薬事法は厳しく管理しなければなりません。沖縄にはいろんな化粧品があり、個人で作って、美白に効くとか、いろいろ宣伝しているものもありますね。それを近場で売るのなら構わないかもしれませんが、東京に行った場合はやられてしまう。今年6月に神戸の生協で販売してもらいましたが、全国ネットで販売する場合、薬事法のチェックがされますし、商品説明の表現がチェックされます。

――化粧品は特にパッケージを重んじると思うのですが、情報入手はどのようにしていますか？

化粧品の容器は沖縄県で作っていないので、ほとんど全国の良い所から取り入れています。デザインは沖縄のデザイナーを使う時もあるし、本土のデザイナーを使うときもあります。

我々は月の半分くらいは営業に出ていますから、マーケティングして何が良いのか、今回は高級化粧品だから高級な容器を使うとか、商品によってデザインもいろいろ変えていくわけです。値段にマッチした容器しか使わない。その

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)

へんの選択の仕方はだいたい決まってきたみたいです。200種類の商品を作っていますから、自然にそんな感覚が出てきたのかなと思います。

――創業する方は、創業時にいろいろな苦労やロマンもあると思うのですが、創業時の思い出は？

もちろん創業時はこれを作ればすぐヒットするだろうと、夢も持って始めると思うのです。私は美容室・理容室やっている中で最初はプロフェッショナル向けに作ってきたんです。当時、沖縄の色を出せば売れる時代に、例えばちゅらさんとか、沖縄のイメージを出せば売れる時代に、うちの会社はあえて反対方向にいったんです。沖縄ブームに乗らなかった。1年間苦労しました。逆に今はそれが良かったと思います。品質で消費者に買ってもらえた。

沖縄県でのわが社の商品の売上は約5％ぐらいなんです。観光客が見ても分からないような物だし、それが全国で今出てるというのは、商品力でちょっと上手いこといったかなと思ってるわけです。今、例えばゴーヤーが売れていたらゴーヤーばっかり、ウコンが売れればウコンばかり、その次はシークヮーサーと、ブームに乗るのは良いのですが、ブームが終わった時は怖い。だから、我々は最初から沖縄ブームには乗らなかった。

しかし、深層水はいい水だから、そのいい水を基本にして化粧品というブームには乗っていたわけです。決して沖縄のブームには乗らなかった。多少は乗る時もありますが、そんなには乗らない。ブームに乗った時に怖いからあえて良い物作りをシンプルにやっている。

昨年完成した新社屋。新商品の開発にも力が入る（敷地：848坪　工場：300坪）

人材確保のキーは、社員のレベルアップ

――一般的に沖縄県産品の課題は品質とか、安定供給、販売力などと言われますが？

例えば、物を作って販売はどこかにまかせたり、どこかに丸抱えでお願いしたりするのではなく、自分で月半分以上は出張セールスに行っています。ほとんど全国を制覇するぐらい。

もちろん銀行関係のビジネスサミットにも行ったり、全国レベルのビジネスショーに出展したりもします。足を出して稼がないとお客さんは来ない。良い物を作れば売れるわけではないのです。いかに消費者の所まで行くか、運ぶ手段を自分で開拓しなくちゃいけないでしょうね。

今は沖縄で売れるから良いと思うんですが、ブームが終わった時が怖いわけですよ。ブームが終わり、売り先の会社がおかしくなったら倒産です。

最初から我々は売れるものを確認してから作るというやり方で商品を開発してきました。創業時代はやはり苦労しましたよ。我々は、お客さんの意見を聞いてサンプルを作るわけです。サンプルを持っていて、彼らが売りたいものを、彼らと一緒に作って出すわけですよ。そうすればリスクが全くゼロ。相手ブランドで作っているのでリスクがない。

――新しい商品を世に出すコツは？

商品の開発で世に出るまで早くて3ヶ月、遅くて半年かかります。その間、いろいろな皮膚のテストを出したりします。例えばマイクロスコープで200倍にして皮膚の動きを見たり、シワが出ているか、シミが取れているかなどを完全に確認してからしか出さない。化粧品ですから、効く効かないとか、美白とか、厳しい要求があります。

それに応える商品の普及には、口コミの影響が大きいと思います。大手化粧品ではあればテレビコマーシャルで宣伝ができるんですが、沖縄の企業はできないから口コミから広がっていった商品が多い。

現在は女性の化粧品が100％ですが、来年以降は男性用の化粧品を出すと思います。今やっているのは、髪の毛が太くなり、ハリ・コシが出るシャンプーです。自分たちが出す前に大手育毛メーカーから依頼があってサンプルを出しているところです。来年はUV化粧品や日焼け止めも手掛けていくと思います。

衛生管理を徹底し、商品の生産、開発を行っている

――今後の飛躍に向けた人的なパワーアップはどのようにしていますか？

沖縄全体にも言えることですが、特に久米島は人材確保が難しい。その中でいかに今いる社員をレベルアップするかということは重要なテーマです。具体的には、私と一緒に社員を出張に連れていっています。一緒に営業するわけです。工場長も一緒に営業する。そうすることによって一緒に勉強するわけですよ。それが私が今やっている社員の育成です。一緒に勉強に行こうとすると、研究員は私よりレベルが高いし、営業よりも能力が高い社員がいることがわかる。私よりできる社員も出てきたと思っています。私も勉強しているから一緒に勉強しましょうという形でやっています。

朝8時半に出勤して8時45分から9時まで15分の間、幹部のミーティングをやります。大きな声であいさつしながらその日のラインを全部把握させます。それから、常に昨日の反省をし全体朝礼で始まります。それが終わってから、その時にたまたまお客さんが来る場合には朝礼に参加してもらう。そこでお客さんの声をそこで発表させる。

外部講師による勉強会もしています。そこで私も一緒に勉強している。ですから毎朝1時間くらいミーティングがあるんです。この8時間の中で。それが無駄だと言う人もいますけれど、私は肝心な部分だと思います。私の頭の中をすべて知っているわけですよ。例えば私は仕事を全部忘れるもんですから、社員には常に私の頭の中身を全部言って、いわゆるガラズ張りで全部教えるという形でやっています。

――社風は？

はっきり言って社風は毎日変わるし、会社の方針も毎日変わります。みんなで良い会社を作りましょうということです。私がいつも言っているのは「繁栄と継続」です。今、繁栄したから儲かるのではなくて、繁栄しても継続しないとだめです。最終的にみんなで良い会社を作って、みんなで良い生活しましょうと、笑って楽しく。難しくないですね。「笑い」朝礼がうちは多いですね。

――今後、いろいろな夢もあると思いますが、今、特に課題に思う点はありますか？

営業力をつけることです。物は作れる。あとは営業力をいかにつけるか。これからの課題だと思います。

――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

創業者の大道敦社長は、「肌（生体）に優しい本物の化粧品が欲しい」…そんな思いを持ちながら理・美容業を20余年続けてきた。平成12年沖縄県海洋深層水研究所が久米島にオープンした。

海洋深層水とは、太陽光のとどかない水深200メートルより深い海水のことであるが、久米島の場合、沖合2・3Km、水深612メートルから摂氏約10度の深層水を一日1万3千トン取水する能力をもっている。海洋深層水の特性は、周年安定した低水温性、富栄養性、清浄性と言われている。「海洋深層水を使って化粧品がつくれないか……」。創業者の感性が閃いた。

平成13年3月会社を設立した。「久米島の海洋深層水を活用し、化粧品、飲料水の製造販売、研究開発、久米島の特産物、海洋資源を活用した健康食品、皮膚外用剤の製造販売」をすることが事業である。

平成16年10月、現在の新工場が落成した。いいものを造る設備は揃った。商品開発も軌道にのってきた。課題はどう売るかである。王道はない。いや今のやり方が王道かも知れないと思いつつ月の大半は社員を連れて本土販社へ営業を展開している。

ブームに左右されず、久米島ブランドにこだわりを持つ大道社長の夢は「みんなでいい会社を作ろう」という果てしないものである。

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

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）

沖縄の食品にドイツの人たちも興味津々

ドイツで開かれる世界最大の国際食品見本市

アヌーガ世界食品メッセに 沖縄から5企業が出展

ドイツ・ケルンで隔年開催される世界最大の国際食品見本市「ANUGA（アヌーガ世界食品メッセ）」。今年は10月8日(土)～10月12日(水)の5日間催され、沖縄から5社が出展しました。

この食品メッセは、1919年に始まって以来、世界の食品が一堂に展示され、世界市場のトレンド情報をすばやく収集できるとあって、世界の食品流通市場に商品を供給する場となっています。

今年の出展企業数は6千200社を超え、出展企業国籍も108カ国。約160カ国から約16万人が来場しました。

この実に巨大なイベントに出店した県内企業は、次の5社です。

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

このうち、(株)久米島の久米仙は独自で単独ブースを確保。残りの4社は、日本貿易センターの有する20ブースのうち、公社が確保した1ブースを共同で使用し、自社商品をアピールしました。

以下は、この食品見本市を取材した島田勝也氏のリポートです。

☆

【県内企業の出展状況】

●(株)久米島の久米仙

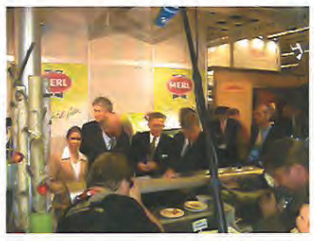
日本から参加の焼酎メーカーとも競いながら、PRし、日本食を扱う商社や料理店経営の企業などとの商談が多い。昨年のパリ出展の際に知り合った顧客もあった。

●ベンチャー高安(有)

11月に世界の一流シェフが集ってスペインで開催される料理のコンクール(ゴメット)に素材として提供されることが決まった。そのリサーチ担当の目にとまったことは、名誉なことである。その他、食品メーカー、商社との商談多数。商品に対する評価、そして関心は高い。

●(株)黒糖本舗　垣乃花

チョコレートメーカー、菓子メーカー、日本食関連商社からの商談があった。サンプル要求の数は多い。ここも商品に対する評価、関心は高い。



●(有)沖縄長生薬草本社

会期中、天皇賞受賞の一報も入り、湧いた。日本食を扱う企業との色々な商談や日本の健康食品の専門誌からの取材を受けた。下地社長は足を棒にして、会場内の広大な各場内を隈なく観て廻った。また、会場外でもケルン市内の健康食品店や郊外の農園等を視察・調査を行っていた。

●(株)ホクガン

ドイツやオランダなどの企業から多数のサンプル要求があった。特にモズクは関心が高い。商品のバリエーションが広い分、商談の幅も広い。

このイベントは、名実ともに世界一の商品展示会である。会場の広さは半端でない。沖縄から来た我々にはちょっと想像を超えた規模である。六千社を隈なくみるとすれば、三日はかかる。

会期中は会場駅に特急電車もとまり、人手をさばく。たとえ出展できなくても、見て廻るだけでも価値がある。入場料は約一万円である。

このような展示会での出展は、コーディネーター選びが大切である。今回は、準備日を含めて6日間、現地に住むハーン内間ゆかりさん(琉球大学卒、ドイツ留学、日系企業勤務、企業アドバイザー)に沖縄ブースのコーディネートを依頼した。この方はたいへん優秀なビジネスウーマンで、普段はハイレベルなビジネスのコーディネートをしている。今回は、勤務先とも調整をしてもらい、ブースに張りついてもらった。

そのアシスタントとして、琉球大学に半年の留学経験があるマーヤさんに就いてもらった。沖縄がわかるこの二人が窓口になって、商談をつないだ。

また、ドイツ県人会との交流も行った。9日(日)の午後7時から10時にデュッセルドルフ市内の中華料理屋で現地の県人会との交流会を開催。ドイツには30名の県人会メンバーがおられるが、そのうちのケルン市近郊に住む8名が参加された。

和気あいあいとした楽しい交流会であった。県人会の皆さんからは口々に、「このアヌーガという一流の見本市に沖縄企業が参加していることを自分達は誇りに感じる」という言葉があった。

我々参加メンバーも益々熱い気持ちにさせられた。

【日本ブース・沖縄ブースの評価】

それにしても、日本ブースは、他国と比べて印象が薄かった。

本ブースは、10分野に分けられた建物の中でも中央入口に近く、好立地な場所に位置していたが、他の出展国と比べ、装飾・デモンストレーションが乏しかった。国によってはブースを広く確保しているのに加え、試食のデモンストレーションを顧客の前で行い、視覚、聴覚、嗅覚でバイヤーの目を引いていた。また、出展企業によっては商談スペースをカフェ形式で設置し、商談を行う様子も見られ、その際に出展企業の商品を活用・PRしており、今後、日本ブースを出展する際に参考とすべき点ではないかと思われる。

次年度以降は、日本ブースとしてではなく、沖縄ブースとして10小間程度確保し、沖縄商品をPRすることも検討課題の一つではないかと思われる。「沖縄ブランド」向上発展に向けて、今後、どのような海外展開が求められるか帰国してから、一度、私なりに纏めてみるつもりである。

アジアネットワーク

公社海外事務所現地レポート【香港】

「香港における飲食店の成功とOcean Line社の取組み」

(財)沖縄県産業振興公社香港事務所　所長　志村正人

香港でアパレル会社、飲食店5店舗、貿易・卸会社を経営するピーター・呉鴻恩さん、又吉真由美さん夫妻。積極的に拡大する夫妻の歩みとともに、その成功の秘訣を探る。

◇出会い

ピーターさんは、香港から家族とともに2歳で沖縄にきて、高校卒業後はアメリカへ留学。沖縄に戻り真由美さんと出会う。二人は、食べ歩きが好きでよく食事に出かけたが、料理ばかりでなく、スタッフの接客、インテリア、座席数など経営の視点でお店を見ていたという。その頃から二人は、アメリカで飲食店を経営する夢を抱き始めた。

ピーター・呉鴻恩さん、又吉真由美さん夫妻

◇まず香港へ

1993年、アメリカで飲食店を経営する夢を実現するため、まず香港に渡ったピーターさんは、服飾アクセサリーなどを製造販売する日系企業に入社。就職の挨拶と営業を兼ねてピーターさんの親戚が経営するアパレル会社に、真由美さんを伴い出かけた。二人は、香港ビジネスの厳しさを感じたという。日系企業の商品を持参し自信をもって紹介すると、全く相手にされず、営業はわずか1分で終わったという。逆に日本のマーケットを開拓しないかと持ちかけられ、悩んだあげく日系企業を3ヵ月で退社し親戚の会社に入社した。

二人とも服飾のことは素人で、いざ仕事をしてみると問題だらけ。しかし、マーケットを開拓するため、JETROで情報を収集したり、ハローページの「あ行」から電話をかけまくるなど、少しずつ取引先の手がかりをつかんでいった。3年目には二人が担当した日本マーケットが会社で一番の売上を記録したが、事情により会社を円満退社し、沖縄へ戻ることになった。

◇再び香港へ

1996年再び香港へ。アパレル会社での3年間の実績を活かし、翌年7月に日本向けの婦人服を扱うアパレル会社、Four Seasons社を設立した。経営は1年目から順調にいき、今では5億円を売上げるまでになった。

一方で、ピーター夫妻は飲食店経営という夢を捨てたわけではなかった。まずシンガポールでピーターさんの兄レイモンドさんとの共同経営で2000年12月に「えん」を開店。翌年にJEN Holdings (Hong Kong)社を設立し、「えん」香港1号店を開店すると、2003年に香港2号店、2004年に「ちゅら」を開店した。今年10月に開店したしゃぶしゃぶ店「禅」と焼肉店「和宴」で、EZグループの飲食店は5店舗になった。

おしゃれなしゃぶしゃぶ店「禅」

◇事業拡大へ

開店当時は、日本食になじんでいるはずの香港人も、食事と飲むのは別という人が多く、お通しを出す日本のスタイルになじめず、クレームがでることもあった。開店当時から泡盛を出しているが、その認知度も低かった。しかし、この問題はすぐに解決した。食事をしながら飲む楽しさを、香港人も分かり始めたからだ。また、最初から沖縄料理を全面に出すなど明確なコンセプトも、お客様に受け入れられた。開店から4ヵ月後、売上は伸びていった。おしゃれな高級居酒屋といった感じの店舗では、洗練されたインテリアデザインがお客様を魅了し、オリジナルの器で美味しい料理を提供してくれる。また、スタッフの対応もよく、社員教育がよく行き届いている印象を受ける。現在、EZグループのお客様会員は4千人、その内半数が香港人という。

◇Ocean Line社の設立

2005年5月には沖縄の商品を調達する貿易・卸会社のOcean Line社を設立。飲食店が好調な要因の一つとして、泡盛、モズク、豚肉などの沖縄

りゅうぎん エコハウス住宅ローン

ながーい おつきあい りゅうぎん 琉球銀行
平成17年11月3日現在

金利優遇キャンペーン実施中！ 2006.3.31(金)まで

地球環境に優しい住宅に0.1%の金利優遇
さぁ、はじめようエコライフ・・・。

オール電化住宅　太陽光発電システム　雨水利用設備　家庭用ガスコージェネレーション【潜熱回収型給湯器】【ガスヒートポンプ】

《低金利》早めに済したい!! 当初5年間固定金利 年1.80% 通常住宅ローンキャンペーン金利で年1.90%→1.80%

《低金利》長く済したい!! 当初10年間固定金利 年2.60% 通常住宅ローンキャンペーン金利で年2.70%→2.60%

プラス

+0.07%で大きな安心 初期ガンから全額保障 ガン保障特約付
当初5年間固定金利で年1.87%　当初10年間固定金利で年2.67%
万一「ガン」と診断された場合、残りの住宅ローンはゼロ円（完済）となり、完治に向けて治療に専念できます。

金利も選べるりゅうぎんのエコハウス住宅ローンご希望に応じて［固定金利］と［変動金利］を選択できます。

1.固定金利期間満了後、再び変動金利と固定金利を選択できます。2.固定金利期間満了後、変動金利を選択した場合、いつでも固定金利に切り替えることができます。

■ご利用いただける方／・借入時の年齢が満20歳以上満65歳以下で、最終ご返済時に80歳未満の方。（ガン保障特約付は借入時満45歳以下の方のみ）
・勤続3年以上で年収150万円以上の方。・団体信用生命保険に加入可能で、保証会社の保証が得られる方。
■お使いみち／オール電化住宅・太陽光発電システム・雨水利用設備・家庭用ガスコージェネレーション等のいずれかの設備を備えた住宅（土地・建物）の建築または購入資金。（上記設備を同時に設置する方が対象です。）
■ご融資金額／100万円以上～5,000万円以内（10万円単位）
■ご返済期間／1年以上～35年以内（固定金利型については、各設定期間以上の返済期間となります）元利均等毎月返済（ボーナス併用可）※毎月返済金額については、店頭で試算いたします。
■金　利／（平成17年11月3日現在）
［固定金利型］当初5年固定金利　年1.80%（ガン保障特約付の場合 年1.87%）当初10年固定金利　年2.60%（ガン保障特約付の場合 年2.67%）
※金利優遇は当初固定期間となります。※金利は月毎に決定いたします。
固定金利期間満了後は、変動金利か固定金利かを選択できます。その際、基準金利から0.1%優遇します。
［当初固定金利期間満了後、変動金利を選択した場合］※年2回金利の見直しがあります。金利は月毎に決定いたします。
［変動金利型］基準金利　年2.525%（ガン保障特約付の場合 年2.595%）年2回金利の見直しがあります。
■保　証　人／原則不要です（りゅうぎん保証㈱の保証となります）。ただし、収入合算者（配偶者、同居の親又は子）又は不動産共有者等は連帯保証人とさせていただきます。
■担　　保／原則、土地、建物に（根）抵当権、火災保険に質権を設定させていただきます。■保証会社／りゅうぎん保証株式会社　■引受保険会社／カーディフ生命保険会社

保証料・手数料
■融資金額に応じて所定の保証料が必要となります。
融資金額100万円当たりの保証料（例）

融資期間	5年	10年	15年	20年	25年	30年	35年
保証料	4,697円	8,652円	11,985円	14,810円	17,212円	19,264円	21,033円

■保証会社の取扱手数料 31,500円（税込）
■固定金利への変更は変更手数料 5,250円（税込）が必要となります。
■繰上げ返済した場合、以下の手数料が必要となります。
※固定金利期間中の一部繰上げ返済は原則できませんが、金利条件の変更を行うことを前提に個別にご相談させていただきます。
［固定金利期間中］
◎一部繰上げ返済：21,000円（税込）
◎全額繰上げ返済：31,500円（税込）
［変動金利期間中］
◎一部繰上げ返済：5,250円（税込）
◎全額繰上げ返済：3,150円（税込）

表紙グラビアインタビュー

田中律子 沖縄を語る。

アウトドアの達人として知られるタレントの田中律子さん。14歳の時に西表島の海に潜ってから、沖縄とのかかわりは、深く長い。プライベートでは毎年、サンゴの産卵に合わせて座間味島に潜りに来るのだそう。近年は、テレビ番組を通じて知ったサンゴの移植プロジェクトに参加。リーダーとなり先頭に立って募金や活動への参加を呼びかけている。そんな田中さんに、海をキーワードに「大好きな沖縄」を語ってもらった。

☆

初めて潜った沖縄の海は、西表島と小浜島のあいだにあるヨナラ水道。悠々と泳ぐマンタに出会えるポイントとして有名なところです。その時は、12歳からCFモデルのお仕事をはじめて2年ほど経った頃で、何も知らない中学生(笑)。ですから、西表島の海に潜った時のことは、とても印象に残っています。夢のように透きとおった世界、水中の静けさ、全身を包む浮遊感に驚き、嬉しくなりました。目の前に広がるサンゴも、見たことのない光景でしょう。もう、すっかりやみつき(笑)。

18歳になってスキューバダイビングのライセンスを取ってからは、ほぼ毎年、座間味島へ潜りに行っています。島のダイビングショップの方とは長いお付き合いで、ご主人のお嬢ちゃんの名付け親になったりもして……。

沖縄の海といえば、1998年に白化して壊滅状態になったサンゴのことはずっと気になっていました。お仕事を通じて、水槽で育てたサンゴの"苗"を人の手で海に移植できると知った時は、「絶対、応援したい!」と思ったんです。今年10月に念願がかない、自分たちの手で北谷のリーフにサンゴの移植を試みました。当日は、50名を超えるプロのダイバーが集まり、サンゴを1本ずつ植えたんです。うまくいけば、来年中にサンゴが産卵するので、「みんなで一緒に見に来よう!」って言ってるんですよ。

関連して、サンゴの移植を成功させる意味でも、地球の急激な温暖化を防ぎたいと思い、「チーム・マイナス6%」という温暖化を防止するプロジェクトに参加しています。

今年10月に宜野湾市海浜公園で開催されたライブイベント「オーガスタキャンプスペシャルイン沖縄」に、山崎まさよしさんなど錚々たるアーティストの方々と一緒に参加しました。ステージ上からお伝えしたのは、「できることから環境にイイコトを始めよう」ということ。私の場合は、中学生の頃から驚きと喜びを与えてくれる沖縄の海の環境を守ること、それが私のミッションだと思い、これからも取り組んでいきます。

田中律子(たなか・りつこ)
Tanaka Rtsuko 1971年、東京都生まれ。1984年のCFデビュー以降、テレビ、映画、舞台、出版などで活躍。現在、テレビ東京系『住まいの極意～My Sweet life～』のレギュラー、世界的なジーンズブランド「リーバイ・ストラウス シグネチャー」のイメージキャラクターをつとめる。趣味のスキューバダイビングはインストラクターの腕前。近年、沖縄本島のサンゴ礁を蘇らせるプロジェクトのリーダーとなり、移植活動にも携わる。今年10月には、RBC琉球放送『コーラル・マン -サンゴ礁を再生させる男たち-』のナレーションを担当した。著書に『NATURAL! 田中律子のアウトドア・スタイルBOOK』(地球丸)などがある。

Ritsuko Tanaka

食材がある。真由美さんは「沖縄の商品はいいから扱っているし、もっといいものがあるから追求している」と話す。香港で増えている日本食店に着目し、そこに沖縄の商品を提供するチャンスだと捉えた。

5月の会社設立後、食品見本市に出展、6月に泡盛・沖縄食材試飲試食会を開催、7月に沖縄県酒造組合連合会や物産公社などの協力を得て泡盛試飲商談会を開催、8月にフードエキスポに出展するなど積極的に沖縄の商品を紹介し続けた。その結果、香港そごうで泡盛の通年販売が行われるなど成果が出始めた。Ocean Line社設立から5ヵ月経った頃、取引先からの注文が増えはじめたという。この傾向は、今後も続くだろうと予測する。ある店はこれまで扱っていた豚肉をやめて全て沖縄産豚肉を使用しはじめるなど、沖縄商品の評価は高い。同社は、今後沖縄の商品アイテムを増やしていく予定で、そのため香港市場にあう商品開拓を進め、最終的には商品開発まで行いたいと意欲を示す。また、取扱う商品の増加に対応するため、新たに倉庫を確保し、倉庫内に沖縄の商品を展示したショールームを設け、商談しやすい環境を整えた。ビジネスチャンスを逃さないため、やるべきことは全てやるという姿勢に感心させられる。

試食会で商品説明を行う社員

◇むすび

飲食店経営の夢を果たしたのはアメリカではなかったが、ピーター夫妻の香港でのビジネスは、確実に拡大し続けている。まだ30代の二人は、飲食店を10店舗まで広げ、クース(古酒)バーを5店舗、さらに沖縄の工芸品などを扱うお店を経営したいと語る。

マーケティングのプロが語る 沖縄経済

2050年の沖縄?

タイトルだけで本を買う癖が幸いし、最近お気に入りの本で慶應義塾大学経済学部金子勝教授著「2050年の私から」は時間を見つけては読み返している。現状の様々なデータを統計的に平均値をとって2050年をシュミレーションしている。例えば農家もゼロ、商店街も無くなっている2050年の日本の姿はこうなっていますよ、そうならないために今何をすべきなのか、という事をある主人公を軸に語りかけてくる。そこで考えた、50年後沖縄はどうなっているのだろうか?私自身統計学の専門家でもないが、日本の影響を少なからずとも受けている現状を考えると、楽観は出来ない、もしかしたらそれ以上の悪影響と想像できる。チャースガ、ウチナーンチュ!しかし現実は、毎日やるべき事が手帳に書きこまれている「今日はこれ、明日はあれとこれ、来週は…」こなすだけで最近心身ともに疲弊してきている。でもこなさなければ飯が食えない現実がある。いわゆるサラリーマンの性であろう。しかし、未来の沖縄を描きその対応策を考え実行する、何かチムドンドンする。が、小心者の私は一人では行動出来ない。これこそ異業種それぞれの叡智を出し合う機会と信じたい。叡智はノウハウともいえるが、自身で抱え込むものではなく、広く教える物だと思っている。誰か一緒に茶でも飲みながらまずは、1歩踏み出してみませんか?因みに脳という臓器は「考える臓器」で、何事も"出来ない"と脳が判断すると次々と言い訳を考え始めるらしい。

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

やすらぎと光の街 豊崎タウン

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

インタビュー

ゆいレールは県民の財産です。その成功が延伸の夢の早期実現につながる。

沖縄都市モノレール株式会社 代表取締役社長／湖城英知さん

○プロフィール
1934年生まれ。名護市出身。日大法学部卒業後、1958年に沖縄相互銀行（現・海邦銀行）に入行。平成９年に同行代表取締役頭取、平成13年代表取締役会長を歴任し、平成15年、沖縄都市モノレール株式会社代表取締役社長に就任した。

―モノレールの月間乗客者数が、15カ月連続3万人突破しましたね。

おかげさまで去る8月で満2周年を迎えました。立ち上げの時はお祝儀でよく乗ってもらいましたが、2、3カ月は低迷した時期もありました。そのときは迷い、どうしようかと悩みもましたが、県民を信頼し、公共交通という立場をあらゆる機会を通じて訴えて来ました。モノレールを応援してくださいと、何十カ所もいろいろな総会に顔を出し、お願いしたりしましたよ。

―毎週木曜日は、県庁前駅に社長が立っていらっしゃるそうですね。

立ち上げの時から、モノレールは難しいといわれてきた。ですから、何といっても自ら率先して行動を起こし、社員ぐるみでお客様に感謝の気持ちを持つことが大事なんです。頻度を多くして呼び掛けないと、沖縄の長い車社会、交通渋滞にもかかわらず車に頼ってきた社会から脱却し、モノレールを定着させていくのは難しい。そういうことで木曜日はモノレールを考えていただき、とにかく乗ってもらうために我々もさらに努力する。そういう呼び掛けをしているのです。

―湖城社長の呼びかけ行動、そして次々に出てくる新企画などを見ていると、そうとうリーダーシップを発揮されていることが良くわかります。

目線をお客様に向けて企画を訴えると、ある程度わかっていただけるんですね。それでお客様が喜ぶ。そうすると結果がついてくる。結果が出ると皆様から評価される。社内のムードがそうなってきましたね。

―地域全体のイベントとのタイアップ、例えば、先に奥武山公園で開かれた産業まつりとの連携も印象に残っています。

沿線での行事が即、我々の経営と密接に絡んできます。ですから、沿線のどこで行事が行われても、全面協力するという経営方針を打ち立てているんです。産業まつりでは各駅に独自のポスターを貼って県民に呼びかけ、利用者にご迷惑をおかけしないように、臨時便を出したり対応しました。

―企画商品も次々とお出しになっていますよね。ヒット商品をいくつか教えていただけませんか。

いろいろありますが、「1日乗車券」というものがあります。数カ月前までは「フリー乗車券」といっていたものを四月から「一日乗車券」とし、各駅乗り降り自由という表現に変えたら、昨年の売上の3倍になりました。1日600円と少し値下げもしましたがね。15の駅の名所旧跡や商店街を知り、自分の街の足元を知ろうと売り出しましたら、一気に売れるようになりましたね。この企画は、県民に理解されたなと思います。

実際にモノレールに乗りながらインタビュー

―遠方からの方にとっても有益な商品ですよね。

これだけの大きなお金をかけて、先人が30年もの努力で実現させたモノレールという公共交通機関です。また、延伸の課題もあります。沿線の方々にはもちろん、遠方の方々にもいろいろな形でご協力していただくよう努力しております。

例えば、北部の国頭村の方々は、モノレールができても我々は乗る機会がないというのが大方の意見ですが、国頭出身の方々も那覇にはたくさんいらっしゃるわけです。そういう方々に、土・日モノレールに乗りなさいよと国頭村から電話をしていますよと、そういう形で協力していただいている方もいらっしゃるのです。

―沿線の人が便利になっただけでは本当はいけないのですね。中部・北部の人も、こういう公共交通機関がほしいわけで、その人たちにつないで行くために県民の努力は必要なのですね。

そのとおりです。沿線の方々は遠方の方々より恵まれています。そこをまずご理解いただきたい。そして、遠方の方々は、その地域まで伸ばしてほしいというお気持ちをお持ちになっているはずです。そこがこれからの公共交通機関の大きな課題としてあります。ですから、まず最初に15の駅の沿線の方々が立ち上がって協力していただいて、次は延伸だという空気を、市民県民がつくっていくことが大事なのです。

―モノレール会社が経営として成り立つということが、県としては国への延伸の要望のバックアップになるわけですよね。

そうです。延伸は、行政そして政治の課題であるわけですが、我々の経営が順調に推移すれば、今後の政府の補助金やいろいろな方々の理解につながっていくわけですから。それを県民の皆様にも広く理解して、支援していただきたい。支援していくということが、将来の沖縄の公共交通機関をいい方向に向けていくこと、つまり、延伸というその願望を、早めに実現していくことにもなるわけです。我々は、企業として県民と市、県とがっちりスクラムを組んで、次のステップへ向けてさらなる努力をし、協力体勢を築き上げないといけないと考えております。そのためにも、これまでの2倍の呼び掛けをしていけばきっとできる。そして、市民県民の皆様にもこれまでの2倍の協力をしていただけるように頑張っていきたいと考えております。

―開業2年と数カ月ですが、今の笑顔は、順調に進んでいることを意味しているのでしょうね。

沖縄都市モノレールは、沖縄にはなかった定時・定速、そして環境にやさしい安全な乗り物、さらに、日本一のバリアフリーを誇る公共交通機関です。ですから、だんだん応援しようという空気が高まっていることを感じます。でも、予想よりも高い収益を出すことがこれからにつながるわけで、今後は数字を出しながら、さまざまな方々へさらなる協力をお願いしようと思っています。モノレールは県民の財産です。そういう努力をすることで、子孫後輩のためにより便利な公共交通機関の創設にもつながっていくのだと信じております。ぜひその点を、県民の皆様にご理解いただきたいと思います。

―モノレールの今後のことを考えると、スタートアップの取り組みというのは湖城社長がつくったと思うんですよ。少なくとも、外向けには湖城カラーが打ち出されている。あとは社内でこのイメージを定着させるかということが大事になってきますね。

これからは、社員の構成、体制作りが重要ですね。現在は、県や市からの出向も多く、彼らは何年かすれば人事異動していきます。我々役員の任期も2年です。だから、どうしてもこの会社で生き残っていく、この会社のためにやれるというプロパーをもっと増やしていく必要があります。ほかの役員にも、そのための基礎をつくるのが我々だと言っています。また、今の社員たちにも、これからの会社を育てていくのはプロパーのあなたたちだよ、自信を持ち、次元の低い話はやってはいけないと強く訴えていますよ。

―これからの会社を担う人たちの育成ですね。

そうです。今のプロパーは30代前後ですから、社の中核を担うまでに彼らが成長する間は、暫定的に県内の民間から優秀な人材を集めて、組織に当てはめていくことも考えないといけません。

―立ち上げていくまでは役所の大きな力も借りながら、立ち上げてからは民間の発想、主導でやっていかないといけない。そのつなぎ役になるわけですね。

そういう体制づくりの必要性は、日本全国が改革の時代なので、みんな頭では理解しつつある。あとは、実際に実行して体制をつくっていく必要がある。特に、この公共交通機関は投資が大きいですから、各論総論をきちんと本音で議論し、長丁場の経営強化を考えないといけない。県民に負担のかかる赤字になってはいけないんです。経営者がそういう姿勢を見せなければ県民の理解と協力は得られません。そこがほかの会社と違うところだと思います。

2005／12／11 sun

料金／CHARGE
1部・2部：S 席／35,000円（全席指定） A 席／ 33,000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。
※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」

時間／TIME
1部： 開 場/ 16：30～ 食 事/ 17：00～18：30 ショー/18：30～19：30
2部： 開 場/20：20～ 食 事/20：30～22：00 ショー/22：00～23：00
※ステージの進行上遅れて来館されたお客様には、その時点での料理サービスとなります。
又、開演時（1部18：30～ 2部22：00～）以降お越しのお客様には、お料理をお出し出来かねますので予めご了承下さい。
※誠に勝手ながら、12才以下のお子様のご入場はご遠慮お願い申し上げます。

チケットの取り扱い／TICKET
コープあぶれ 098-941-8000 リウボウ(パレットくもじ) 098-867-1171
沖 縄 三 越 098-862-5111 ロワジールホテルオキナワ 098-868-2222

◆当日は大変混雑が予想されます。
バス・タクシー・モノレールをご利用ください。

なる夜の なる歌声。
ANRI IT'S CHRISTMAS
QUIET STORM
2005

杏里／PROFILE
8月31日生まれ、神奈川県出身。1978年に「オリビアを聴きながら」でデビュー。1983年には「CAT'S EYE」と「悲しみがとまらない」の大ヒット曲を出し、日本全国に歌手"杏里"の名を広める。その後もCMソングやテレビ主題歌など、数々のヒット曲を生み出し話題を呼ぶ。また毎年全国ツアーを展開させており、1回の動員人数は約10万人を越える。さらにハワイでも今まで7回のコンサートを成功させており、国内外において精力的な活動を行っている。

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

平成18年度

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

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せる有望な産業として位置づけ、国及び県の支援のもと、「バイオベンチャー企業研究開発支援事業」を実施しております。

将来有望なバイオベンチャー企業が沖縄県でおこなう研究開発に対して、補助金を交付することにより、バイオ関連産業の育成と活性化を図ります。（今年度までの支援事業申請者及びテーマなどは、下記の表をご参照ください。）

平成18年度のバイオベンチャー企業研究開発事業の公募に向け、多くの企業の皆様に主旨をご理解いただき応募していただくため、次のとおり説明会を行います。

■平成18年度バイオベンチャー企業研究開発支援事業説明会

東京会場
日時：11月21日（月）14時～16時30分
（財）東京都中小企業振興公社　東京都産業労働局秋葉原庁舎1F

大阪会場
日時：11月22日（火）14時～16時30分
大阪産業創造館　研修室C

沖縄会場
日時：12月2日（金）14時～16時30分
沖縄産業支援センター1F　102

詳しくは→http://www.okinawa-ric.jp/bio/
お問合せ
(財)沖縄県産業振興公社
電話098（859）6239
e-mail　bio@okinawa-ric.or.jp
担当：金城、原、善平、嘉数

平成17年度のバイオベンチャー企業研究開発支援事業　11テーマ（うち新規４テーマ、継続7テーマ）

申請者	テーマ	事業内容
(株)植物ゲノムセンター（本社：茨城県）	沖縄県の自然条件を活用した画期的な植物育種システムの開発	●沖縄県に研究拠点を設立しつくば本社とシャトル研究で取組み、当社が開発したゲノム育種新技術と豊富なイネ遺伝子資源を基盤にイネの重要形質の解析を進める。イネ育種系統を体系的に作出し、世代促進や、周年試験栽培を行い、品種育成の効率化、短期間で実用的な新品種・新素材を作出。またイネ新品種の高品質種子生産管理システムの構築を行い、新産業の創出を目指している。
(株)ハプロファーマ（本社：徳島県）	健康長寿支援のためのバイオマーカーの研究開発	●個人の体質や環境にあった医薬や食品の研究開発をゲノム情報を用いて行い、高齢社会に貢献する。バイオマーカーは、診断のみならず、創薬や食品の有効性を評価する指標にも利用でき、予防医療においても重要。本研究では、糖尿病・肥満などの生活習慣病において有用なバイオマーカーを開発し、医薬品・食品での事業化を目指している。また、受託評価試験のための体制も沖縄に構築する。"
アールバイオ(株)（本社：沖縄県）	沖縄産健康素材データバンクの開発研究	●沖縄の健康食品産業の市場規模は年々増加しており、製品の機能性、安全性に対する科学的裏付けがこれまで以上に消費者から要求されている。本研究では、沖縄産素材の安全性、機能性について科学的に評価した沖縄産健康素材データバンクを構築し、そのデータバンクを活用することで、健康食品産業を対象に県内初の沖縄産素材に特化した受託研究業務を事業化する。"
(株)ビレモ沖縄（本社：沖縄県）	泡盛蒸留圧搾糟を利用し動物飼料素材開発と機能性食品転換システムの研究	●「泡盛蒸留圧搾粕」は40％を越える高いタンパク質含量を有し、ラットに対する成長促進やコレステロール負荷ラットの脂質代謝改善効果が報告されているが、特有の臭気があるため、有効利用の面で課題がある。本研究では、「泡盛蒸留圧搾粕」の脱臭技術を確立した後、「脱臭泡盛蒸留粕」の栄養成分特性を解明。ペットフード及び機能性ペプチド製品開発の技術を確立しその商品化を図る。
(株)メビオール（本社：神奈川県）	亜熱帯気候を活用した高機能膜栽培システムの開発	●本研究の目的は、農業の工業化であり、性質の解明と制御が困難で工業化の最大の妨げとなっている土壌を機能性高分子膜に置換することによって、農産物の品質と生産性を高める、全く新しい技術の開発にある。消費者の求める“安全性”、“美味しさ”、“低価格”の農産物を安定生産するシステムを、先入観にとらわれずに開発する。
(株)先端医学生物科学研究所（AMBIS）（本社：沖縄県）	遺伝子組換え微生物を用いた医薬品グレード製造装置による製造方法の開発	●遺伝子組換え微生物を用いた医薬品グレード（医薬品の製造および品質管理における基準を満たした製品）の生産基盤を構築して、臨床試験（治験）に用いる試験薬（治験薬）を受託生産し提供する。医薬品の製造および品質管理における基準に対応している個々の装置を組み合わせて、遺伝子組換え微生物の培養から最終的には目的有用物（治験薬）を抽出し精製する。
(株)ハイペップ研究所（本社：京都府）	プロテインチップ用検出素子である多種ペプチド誘導体の化学合成	●本研究では、タンパク質の機能単位構造をデザインし、化学合成した標識ペプチドをセンサー素子としてアレイ化し、タンパク質の同定、定量するための次世代プロテインチップを製造する。現在、基礎研究はすでに完了しており、プロテインフィンガープリント法として特許を申請している。分子識別を必要とする産業は広範であるため、新規産業規模は極めて大きい。
(有)アクシオヘリックス（本社：東京都）	大腸菌の培養環境を利用した遺伝子機能マイニングシステムの研究開発	●本研究開発は、大腸菌全欠株を保有する奈良先端大の森教授の指導で進められ、琉球大学と協力して3年間で百万個の表現型解析を完了する予定。大量のデータを解析するマインニングアルゴリズムとデータベースの開発は、三菱スペース・ソフトウェア株式会社の特許の使用許諾を受けている。大腸菌全遺伝子を網羅した表現型データベースは、前例がなく完成すれば世界初となる。
(有)やんばるグリーンヘルス（本社：沖縄県）	抗癌薬の開発研究	●沖縄県に自生する植物成分は、ヒトの大腸癌、胃癌、肺癌、前立性癌、乳癌など癌細胞を殺傷する活性を持つ。これを利用し抗癌薬を開発。副作用が無く、癌細胞ゲノムだけを選択的に破壊する本成分（仮称YC-dヘルス）は、世界的な製品販売が十分に可能で、第１段階は大量の原材料の確保、原材料の大量精製法の確立、安全性の十分な確保、効果の科学的検証の研究を通し、事業化体制を構築する。
(株)沖縄発酵化学（本社：沖縄県）	産廃物を餌にカイコの生体内濃縮（昆虫工場）を活用した機能性食品素材の開発	●本研究では、絹たんぱく質等の合成能力に極めて優れているカイコに、沖縄産素材の産業廃棄物を人工飼料の組成として食餌させ、新規たんぱく質等の有用物質（機能性素材）を作出し健康食品素材として活用する。当該素材の安全性及び機能性に関しては、科学的なデータ評価のもとで製品化を行う予定である。
(株)キティ（本社：東京都）	微粉末マイクロカプセル化を応用したバイオヘルスケアフーズの製造技術確立	●当社で開発したカルシェルは、生体内メカニズムを応用して、核となる機能性物質をカルシウムによってコーティングする技術である。本研究では、微粉末マイクロカプセルにより、苦味、臭い、渋みを抑え、不安定な機能性物質を安定化し、食品への二次加工を容易にする技術を活用し、１年間で機能性物質を含有するカルシェルを10品目（麺類、米、おにぎり等）まで増やす予定である。

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6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。

薬草を手がけて40年。沖縄の地から、健康を世界へ発信

【(有)沖縄長生薬草本社】下地清吉社長

7月に開催された全国農業コンクールにおいて、長年の薬草研究が高い評価を受け、農林大臣賞を受賞した(有)沖縄長生薬草本社。会社創立以来、約30年にわたって、薬草栽培、研究から製品加工、製造、販売までを一貫して行っている企業である。自ら薬草を手がけて40年になるという下地清吉社長は語る。

「沖縄で薬草栽培をする上では大きな強みがあります。亜熱帯性気候であり、海が近いことで土壌に微粒子の塩分が含まれているということ。また、珊瑚礁があることで、カルシウムなどのミネラルが豊富であるということも非常に重要です。沖縄は世界一、薬草栽培に向いている土地だと言えるのではないでしょうか」

同社は現在、佐敷町に薬草を研究するための農園をはじめ、製品用として委託で2万坪、自社農園3万坪、計5万坪の農園で様々な薬草を栽培、生産している。主な製品としては、ウコンを使った、「ウコンザイムQ10」、「紫ウコン」などの商品、メインの薬草ブレンド商品としてはアミノ酸を豊富に含む「福寿来」などがある。

今年6月に開催された「台湾食品見本市」にも出展し、健康に対する意識が高く、サプリメントの需要が伸びている台湾の市場で、大きな反響を得た。2000年にアメリカで発売された『沖縄食材革命』(the okinawa program)にも(有)沖縄長生薬草本社の名前が紹介されている。また、10月にはドイツで開催される欧州食品見本市への出展。国内のみならず世界へ向けて沖縄の薬草を広めることに、下地社長は信念を持って取り組んでいる。

「世界に沖縄の健康素材を発信していくことを、会社挙げての目標としています。沖縄では、祖先、おじいおばあの知恵で、薬がない時代には薬草の素材そのものが薬になっていた。医食同源で病気を全て治してきた。その文化を人類のために役に立てよう。人類の健康に役立てよう、という思いでやっています」

波乱万丈のベンチャー精神で、「農業」の新たな可能性を拓く

【(株)沖縄さとうきび畑】佐久川正社長

「環境にも人にも安全&安心な商品」をコンセプトに、スキンケア商品や健康食品を販売している(株)沖縄さとうきび畑。代表取締役の佐久川正社長は、波乱万丈な経験を経て様々なアイデアで事業を拡大したバイタリティあふれる個性の持ち主である。

「自分は、育ち自体ははるさー(農家)なんですよ。22歳のときに沖縄の料理に関する事業を立ち上げたんですが、うまくいかず、28歳でリタイアした。そのときには、億単位の借金があった。普通の勤めでは返済もできず、食べるものもないというときに、思いついたのが海人でした。裸で海に入って、手で獲れる貝などからはじめて、だんだん海のことを覚えて銛で魚を獲って、日々の糧をなんとかしたんです」

海人生活を経て、近所の農家から仕入れた果物を観光地販売する露店業を始め、その中でバスガイドとの世間話から「沖縄の素材で良い化粧品を作る」という発想が生まれた。

「そこで、沖縄で無理をしない作物で、原材料を県産100%でできる月桃の化粧水を考えました。また、沖縄では昔から土、クチャは髪を洗うのに使っていた。これをビジネスにできないかと考えたんです」

そこから誕生した「沖縄くちゃパック」は、第28回沖縄の産業まつりで奨励賞を受賞。すでに4億近い契約を生む大ヒット商品となった。その後、より安心な商品を提供することを目指し、月桃の栽培のため化学肥料を使わない土作りを研究。肥料として生ゴミを資源化する新しいビジネスを展開。

さらに、牛や鶏の大型排処理施設を生ごみ処理として同時に稼動させ、堆肥を生産するという形で、畜産農家との連携も始めている。また、社名でもある「さとうきび」を甘味料だけでなく、エネルギー資源として開発していこうという夢もある。

「農業は食だけでなく、衣食住、すべてのことができると思っています」。佐久川社長のパワーはこのポリシーから生まれているのである。

宮城島・新工場の建設で新たな飛躍を迎える「ぬちマース」

【ベンチャー高安(有)】高安正勝社長

100%海水を原料とした自然塩「ぬちマース」でお馴染みのベンチャー高安(有)、高安正勝社長。パリ国際食品見本市への出展、ジャパンベンチャーアワード奨励賞受賞、そして高安社長自身の研究に基づいた理論「塩と健康」をテーマにした本の出版――と創業から8年、着実に歩み続けてきたベンチャー高安は、また新たな飛躍の節目を迎えている。その中でも、特筆するべきものとして、新たな生産拠点の建設計画がある。

「宮城島の新工場は、生産量が現在の工場の3倍、施設面積は2分の1となって、飛躍的に生産効率がよくなります。また、新しい施設には、細胞に必要なミネラルが全て含まれるぬちマースを利用したエステサロンや、ぬちマースで作った健康食の良さを知ってもらう琉球料理のレストランなどのオープンも企画しています」

創業8年目で確立したぬちマースのブランド力は、生産体制の強化でより確かなものへ進化しようとしている。

「今後の経営は楽だと思いますよ。これまでは男性社員6名のうち、2名は海から水を汲む仕事に主に従事していましたが、新しい工場では、その仕事がなくなる。それだけでもかなり大きい。生産効率がアップした分は、梅干、おにぎり、ラーメン、スナック菓子などの、現在も行っているコラボレーション商品の開発にさらに力を入れていくことができると思います」

「生命は40億年前に地球に誕生して、海の中でずっと進化してきた。陸にあがってまだ4億年なんです。海にあるのは、水とぬちマースだけ。このぬちマースのミネラルを利用して生命が進化したというのは明らかなんです。このミネラルを利用することで、生命は健康に保たれる、というのが私の根本的な考えです」

ドイツ世界食品メッセにも出展し、ハムやソーセージなど塩分の多い食品が多い欧州にも、長寿の秘訣として沖縄の健康な塩をPRしたベンチャー高安。今後の飛躍が期待される。

事業と人材の両方を開拓し、沖縄発のIT産業を目指す

【(株)インデックス沖縄】栗田智明社長

携帯のコンテンツ事業から始まり、現在、日本はもちろん世界に事業を拡大しているインデックスのグループ企業である(株)インデックス沖縄。事業内容について栗田社長はこう語る。

「インデックスという会社は、90年代終わりに携帯電話のインターネットサービスが始まった当時から、いち早く情報を提供する事業を展開してきました。インデックス沖縄は、インデックスと沖縄電力を中心とした沖縄の企業の合併会社です。沖縄で新しいIT産業を立ち上げることで、雇用を拡大したり、産業の育成に貢献していくという目的を持っています。」

具体的にはIT関連の技術を活用したビデオ・オン・デマンドの提供、携帯サイトによる沖縄の県産品を販売など情報サービス、さらに、技術的な方面として電子マネーの事業などの新しいサービスなども追求しているという。IT企業として海外へも進出しているインデックスが沖縄で事業を展開したきっかけは、沖縄電力と協力を続けてきた実績によるものだが、県のIT企業を誘致したいという意志と、それにともない実際の制度が整ってきたことが大きいという。

「IT産業は設備と人員さえそろえば、立地は関係なく、いろいろなサービスが提供できます。沖縄は地理的にもアジアのへそに位置していて、IT関連の設備機能を集約すれば、日本、さらには世界の中でもIT産業の中心として機能していく可能性を持っていると思います」

最初は数人で立ち上げた会社だが、現在は30名弱、うち8割は県内出身者。県出身者以外でも、沖縄に魅力を感じて住みたいというIT技術者を積極的に採用。技術者の下で学び、東京で研修を受けた新たな人材も事業を担っている。

「事業を拡大して、かかわった人間を幸せにしていける企業にしていきたいですね。関連企業と新しい事業も始めて、沖縄資本、沖縄発で優良な企業をたくさん作り上げていきたい」

前向きなバイタリティは、沖縄IT産業の牽引力となりそうだ。

夢はシェア全国一、そして、沖縄の木造住宅の復興

【(有)平田建設】平田勝専務

今年で創業40年となる平田建設。木造住宅の柱と梁をつなぐ接合金物の研究・開発に力を注ぎ、建築金具のパイオニアとして、本年度、中小企業経営革新支援法に基づく経営革新計画企業として承認され、九州沖縄テクノフェア2005にも沖縄県代表として出品するなど、精力的な展開を続けている。接合金物の開発の経緯を平田勝専務はこう語る。

「もともと、木造建築の金物工法としては沖縄出身の呉屋さんという方が開発したクレテックという接合金物があるんです。阪神淡路の震災がきっかけとなって、建物の倒壊を防ぐこの建築金物が大ヒットしました。呉屋さんとは幼馴染で、大工仲間として親しくさせていただいていたうちの平田孝雄社長はこの金物をさらに独自に開発したんです。15年かけて研究をかさね、小型でより強度を持った金物を開発しました」

画期的なこの金具を全国に向けて宣伝・販売するために、平田専務はインターネットでの宣伝・販売というアイデアを実践した。

「昨年の産業まつりへの出店をきっかけにインターネットでの宣伝を考えました。沖縄の木造住宅の率を考えると、これは全国にしか売れないものだと思っていましたから。現在はネットショップの専門家・小宮山氏のセミナーも受けて展開しています。HPを見た人からの資料請求は100件を越えていますね」

開発当初、県外の大手メーカーからも製造の引き合いがあったが、専務は県内で製造する「県産品」としてのこだわりと夢を持っている。

「僕らが開発した接合金物で、全国一のシェアをとっていきたい。弱いと言われる製造業の中でも沖縄の企業が十分全国に通用することをアピールしたいですね。今、赤瓦の屋根にシーサーが乗っている昔からの沖縄の木造建築の風景は少なくなっている。社長も木造を普及させたいという夢があって開発してきたものですから、全国で有名になって、沖縄の風景を取り戻したいというのが最終的な夢ですね」

ものづくりの面白みを追求する技術者が生んだ水陸両用車椅子

【(資)大名鉄工】島袋宗一社長

去年からネットなどでも評判を呼んでいる、水陸両用車椅子・チェアボートを開発・製造した大名鉄工。代表者の島袋氏は、若い頃から鉄工所の職員として技術を身につけつつ、28歳で独立。さまざまな技術の発明・開発を続けてきた好奇心旺盛な技術者である。水陸両用車椅子の開発も、島袋氏の好奇心と研究心に縁が繋がったところから実現したものだという。

「実は、僕は35年前、26歳のときから、車で通勤途中の海岸を毎日見ながら、自分の車が水陸両用車になることを想像してワクワクしていた。それで、実際ほとんど完成に近いところまで開発していたんです。だから、琉球大学の教授から水陸両用車椅子の開発をいっしょにやろうと言われたときに、『僕は水陸両用車を作ってたんです！』と。不思議な縁を感じましたね」

チェアボートのフレームはアルミ製。特殊タイヤは砂浜を軽々と動きまわることができ、海に入ればフロート代わりになって浮かぶスイング構造を採用している。さらに、水上では重心が下がることにより安定性が向上し、安心してマリンレジャーを楽しめる画期的なもの。九州沖縄テクノフェアに一昨年出品して以来、県の産業まつりにも出品し、高い評価を得た。

「沖縄の海って世界一の海でしょ。世界一の財産をもったところに生まれた我々が、こんな美しいものを知らずに過ごす人を見過ごすわけにいかない。私はカナヅチ、私は不自由だから体験しないっていう人に、ぜひこれに乗ってごらん、沖縄の海は素晴らしいよって伝えたい」

発想豊かにものを作る面白みを経験してきた島袋氏にはさらに壮大な夢がある。

「沖縄県にある基地をすべてなくして、一大工業コンビナートにして、ものづくりの拠点にしたい。世界に平和産業の機器が輸出されるような場所にしたい。兵隊じゃなくて、作業服をつけた若者が行き来するようにしたいんです」

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7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
（全56社）

NTTドゥ

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

“挑戦”事業可能性評価 県内企業3社決定！

産業振興公社では、企業や個人のもつ、優れた事業プランに対し各分野の専門家や鋭い目利きをもつ経営者等で構成される事業可能性評価委員会により評価を行い、その中で将来性があり有望で優れていると評価を受けた事業プランに対しては、担当のプロジェクトマネージャー・サブマネージャーがはりつきプランの実現のため、集中的に支援を行っています。

今回は9月中に評価委員会が行われ、最終的に3社、(株)アイ・ラーニング、(株)おきしん保証サービス、(株)沖坤の新事業プランが「優れている」との評価を受けました。

申請の理由も各社さまざまで、「企業としての信頼を得るため、公的機関からのお墨付きが欲しい」という理由や「プランのPRに協力してもらいたい」、また「販路開拓のため支援してもらいたい」などの要望がありました。

当評価委員会では、社長本人のプレゼンテーションも行い、委員からは厳しい質問も出たりする場面もありましたが、社長本人は委員とのやり取りの中で、自らのプランの弱み・強みをいろいろと気付きがあったようです。評価委員会に応募することにより、今後、プランの改善目標も見つかったのではないでしょうか。これから公社はプランの実現のため中小企業支援センターの機能をフルに使い、全面的にバックアップしていきます。

事業可能性評価企業として評価を受けた概要、今後の事業展開は以下の通りです。

(株)アイ・ラーニング
代表者　加納滋徳
新事業概要：グローバル教育幼児スクール事業

2歳児から5歳児を対象に4年間のバイリンガル語学保育を行う。教育プログラムは、日本人保育士による母国語(日本語)指導により、第一に「日本語」の正しく奥深い知識を身につけていくことから始め、そのうえに経験豊なネイティブ外国人講師によるユニークな英語教育を交え、表現力、コミュニケーション能力、異文化理解など磨き高める。

また、英語教育以外にも算数(そろばん)、音楽、アート、幼児コンピュータ教育、国際交流事業などを効果的に取り入れ、真の国際人(グローバルニューエリート)を育成する。

●今後の事業展開

那覇市新都心に「グローバル教育幼児スクール　デューキッズアカデミー」を建築中であり、平成17年12月上旬に完成、翌年1月から本格開校の予定。来年度からは、全国主要都市への展開も計画している。

(株)おきしん保証サービス
代表者　宜保文雄
新事業概要：不動産・建設業ネットワークの構築と高付加価値サービスの提供

既存事業の中にある「レキオス倶楽部」のネットワークを活用し、県内の中小建設業を協業させることで、共同受注ビジネスを展開していくモデル。

建設不況と言われる中にあって県内中小建設業のネットワーク化を図り、そのスケールメリットを活かすビジネスモデル(仕組み)を構築する。参加企業によるオリジナル・ローコスト住宅(1千380万円)“マイハウス”を開発販売する。

●今後の事業展開

新事業では県外大手建設業受注分のインストアシェアアップと新規のリフォーム市場など新市場の創造がメインとなる。

地主(オーナー)を既に囲い込んでおり、そこでのオーナー会設立により見込み先とし販売を手掛ける。また、賃貸物件への入居者の囲い込みと不動産業社の情報も販売ルートとして捉えられる。

株式会社　沖坤
代表者　宮城　勝
新事業概要：沖縄県産の素材を使用した塗壁「琉球の塗壁」の製造・販売

自社開発した沖縄県産の素材(赤土、勝連トラバーチンコーラル等)を使用した塗壁「琉球の塗壁」の製造販売を行う。沖縄県の多種素材を使用した塗壁は全国初となる。

商品は5種類。勝連トラバーチン壁、風化造礁珊瑚壁、コーラル壁、赤土壁、赤瓦壁という県産素材を使用したラインナップになっている。独自の無機固化技術により開発した塗壁商品で、ホルムアルデヒト等吸着効果、調湿効果、消臭効果、断熱効果、マイナスイオン生成効果という特徴をもっている。

健康・長寿・癒し・自然のイメージをそなえた琉球の天然素材を使用した塗壁は、時代背景にマッチしているものと思われる。

●今後の事業展開

沖縄県内での販売は(株)新洋と代理店契約を締結済。現在は建築設計事務所をメインに営業活動を行っている。

また、県外への販売計画は販売代理店契約を締結し、ロット納入、港渡しの材料販売を行う。県外の業界イベント(トータルリビングショー、建材展等)への出展し、積極的に商談を行っていく。

日本最大級の中小企業ビジネスマッチングイベント 中小企業総合展2005 in 東京　開催される

今年で2回目となる「中小企業総合展2005 in Tokyo」が、10月12日(水)～14日(金)の3日間、東京ビッグサイト(東京都江東区有明)で開催されました。(主催：独立行政法人中小企業基盤整備機構)

出展企業531社、支援企業33、来場者約3万6千名。同イベントは日本最大級の中小企業ビジネスマッチングイベントです。

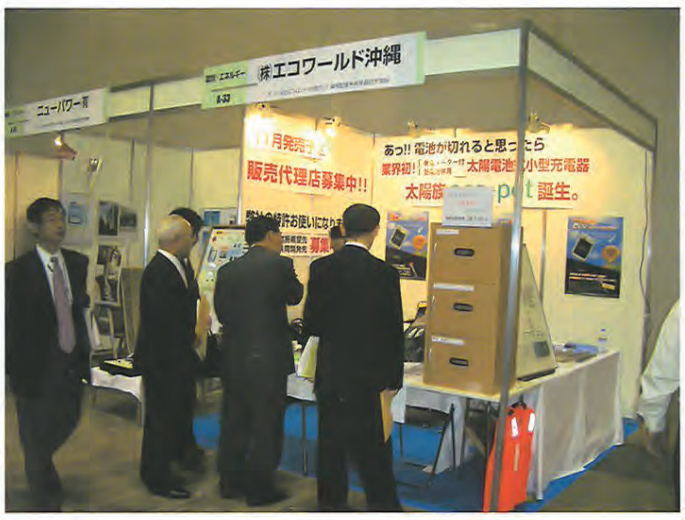
(財)沖縄県産業振興公社提供の2ブースには、昨年につづき(株)エコ・ワールド沖縄と(株)トリムが出展し、製品の特徴や優位性等を説明し商談交渉を行いました。

(株)エコ・ワールド沖縄は太陽光を活用した携帯電話への携帯用充電器「太陽族」と同充電器に発電量や蓄電残量メーター機能を取り付けた「太陽族Ecoipot」を紹介しました。

同社技術部長の虫明氏は「来場者の携帯電話太陽充電器への関心度は高く、見積り依頼や条件次第では即取引につながる交渉もできた」と手ごたえを感じたようです。

(株)トリムは廃ガラス再資源化のリサイクル商品「スーパーソル」とスーパーソルを使用した淡水浄化システムを売り込みました。町田東京営業所長は、「関東での販路拡大を目指している。今回出展した製品の中で、スーパーソルを使用した鑑賞水槽の浄化作用システムをPRしたい」と来場者に熱心に語りかけていました。

同イベントは来年も開催予定。沖縄からのさらなる出展と販路拡大に期待したい。



九州沖縄中小企業テクノフェアに、「水陸両用車いす」が登場！
～県内から3社が出展～

10月19日(水)から21日(金)まで、北九州市小倉の西日本総合展示場新館にて、新しい技術の発表の場となる「九州沖縄中小企業テクノフェア2005」(主催：財団法人西日本産業貿易コンベンション協会)が開催されました。

今年は、3日間の出展企業数が約100社、来場者は約3万6千人にも上る盛況なイベントとなりました。

沖縄県からは(資)大名鉄工、(株)佐喜眞義肢、(株)平田建設の3社が出展しました。

会場では(資)大名鉄工が水陸両用車いす「チェアボート」、(株)佐喜眞義肢は関節装具の「CBブレース」、(株)平田建設は木造建築物で無垢材に対応できる接合金物「ちゅらきや(スピンドライブシステム)」の商談を行っていました。

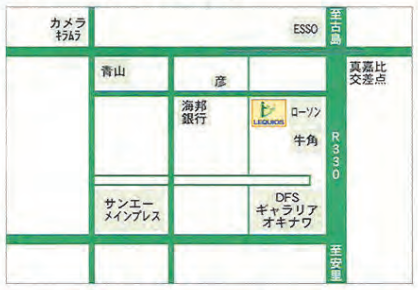
(資)大名鉄工のチェアボートは来場した大学教授から医療器具商品として売り出すための改良提案を受けるなど、来場者の新しい技術に対する関心はとても高く、(株)佐喜眞義肢は実際にCBブレースを装着する実演コーナーを設け、実際に体験してもらう形でのセールスを行い、好評を得ていました。また、今回沖縄から初めての出展となった(株)平田建設は会場にプロモーションビデオを2台設置し、PC　CADによる見積書作成代行サービスを行うなど、積極的なブース活用を行い商談を進めているのが印象的でした。

3社とも今回の「九州沖縄中小企業テクノフェア2005」出展がきっかけで、それぞれ数件の商談先があったといいます。

関係者は、「沖縄へ帰ったあとも継続交渉を行い、ぜひ成果に結び付けたい」と顔をほころばせながら、意欲的に語っていました。

～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
(株)おきしん保証サービス
〒900-0006
沖縄県那覇市おもろまち4-19-6 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410社、対応世帯数43,000世帯

込山民子さん、松本真尚さん
ネットショップビジネスの両巨匠が、沖縄の可能性を探る講演会開催

去る10月23日、那覇市の県立武道館(アリーナ棟)で、沖縄ネットショップ協議会による講演会が開催されました。

講師に松本真尚さん(ヤフー・ショッピング事業部長)、込山民子さん(ウィンアンドウィンネット代表)をお招きし、沖縄のインターネットビジネスの可能性について語っていただきました。

松本さんは、今後も環境整備が進み拡大が見通されるネットビジネス市場の中で、沖縄は文化的にも商品的にも大きな可能性を持っていると強調。

込山民子さんは、全国の地方ネットショップの実例を挙げながら、沖縄のネットショップについて「今後は商品の送料、商品を届ける所要日数をいかに安く短くするかが大事になる。たとえば、多くの商店がネットショップに集まり、輸送コストを下げることで実現できる」と語りました。

また沖縄ベンチャースタジオが同協議会と共催し、ヤフーショッピングに出店している沖縄共同ネットショップ「島人ぬ宝」も講演で語られ、インターネットビジネスの可能性を実感できる場としてご紹介いただきました。

「第6回沖縄マインドの集い」沖縄の自立経済の発展を語る。

琉球新報と産業振興公社主催による「第6回沖縄マインドの集い」が10月21日(金)、那覇市天久の琉球新報社新社屋ビルで開催されました。

同会は、琉球新報連載「沖縄マインド」に登場した他府県在住の県出身の起業家と、県内の経済人が集い交流を図るもので、県外からの起業家24人を含む約100名が参加しました。

主催者を代表して、牧野浩隆産業振興公社理事は、「沖縄の自立経済発展に向け、本土で活躍している皆さんの思いをここ沖縄にわけてほしい」と呼びかけ、会場では県出身起業家と県内の経済人が泡盛を片手に名刺交換するなど交流を深めていました。また、県出身起業家による自社のPRや故郷、沖縄に対する熱き思いが語られました。

同会は、第1回目を開催した2003年3月から今回で6回目を迎えました。

次回は来年3月に開催する予定。新しい年にどのような出会いが待っているか、乞うご期待。

地域ブランドフォーラムin沖縄
11月18日(金)13時～ ホテル日航那覇グランドキャッスルで開催

地域ブランドづくりへの意識を喚起し、その取り組みの促進を図ることを目的とした「地域ブランドフォーラムin沖縄」(主催　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)が、11月18日に那覇市のホテル日航那覇グランドキャッスルで開催されます。

温暖な気候と独特な文化に恵まれた沖縄の魅力を、よりパワーアップしてブランド化するためにはどうすべきか、一緒に考えてみませんか。入場は無料。フォーラムの内容は次のとおりです。

■日時　11月18日(金)
13時～16時
■会場　ホテル日航那覇グランドキャッスル　2F守礼の間
■定員　150名(先着順)
※入場無料

【基調講演】
「地域ブランド化を推進し地域の活性化を図る」
講師　青木幸弘氏(学習院大学経済学部経営学科教授)

【トークセッション】
「事例から学ぶ、地域ブランドへの取り組み」
●コーディネーター
青木幸弘氏(学習院大学経済学部経営学科教授)
●パネリスト
高橋政之氏(株式会社黒壁代表取締役社長)　石嶺傳實氏(読谷村助役)　金城祐子氏(株式会社グレイスラム代表取締役)

■お申し込み
FAX
098(859)5770
E-mail
okinawa04@smrj.go.jp
■問い合わせ
中小企業基盤整備機構沖縄事務所
TEL
098(859)7566

TOPICS

ノースバレーオキナワに比嘉ジェームス氏が登場！

沖縄ベンチャースタジオと照屋林賢氏が共催する、ユニークな異業種交流&ビジネスマッチングの集い「ノース・バレー・オキナワ(NVO)。今年2回目となる8月のNVOが林賢氏のライブハウス「カラハーイ」で開催されました。今回のゲストは、i－podの開発などに携わり、常に第一線で活躍するアップルコンピュータのシニア・ディレクター、比嘉ジェームスさん。これまでの仕事振りや沖縄へのメッセージを熱く語ってくれました。

アップルコンピュータの中での仕事

常に、お前は何をやりたいんだと聞かれる。ここ何年かは、やはり自分の好きな音楽に携わる仕事をやりたいと考え、i－tuneの立ち上げやi－podの開発に携わることができた。

これからの仕事については、企業秘密のことだらけなので話せない。社内でも話ができる人間は20人くらいだった。ほかの社員からは、あいつは何をやっているんだ、ミステリーマンだといわれているくらい(笑)。

会社組織が大きくなると考え方も固まってきたりして、できないこともたくさん出てくる。その型を取り外すことはすごく難しいので、上司はそれができる人材をほしがる。それで、ぼくは周りができないことをやってみろと言われている。

僕達の仕事は先を考えるけれど、10年先を考えるわけではない。それくらい先のことを予言するのはだれでもできる、簡単なこと。2年先にどういう技術によって何を実現させるかというのが一番難しい。それでだいたい2年先の仕事をいろいろやっていて今何をしているかは、残念ながら話せない(笑)。

スティーブ・ジョブスから学んだこと

スティーブ・ジョブス(アップル社CEO)は技術を見る天才。これは3・5インチのフロッピーにするべきだとか、レーザープリンターはこうあるべきだとか、すぐに見分ける。

それ以上に素晴らしいのは、指揮者として天才だということ。ジョブスはいつも、ボトムラインではなくトップラインを管理しろと言う。ボトムラインというのはコストとか利益。そういうものではなく、いい人を探していい仕事ができるいい環境を作れという。そうすると、ボトムラインはついてくる。特に、いいソフトウェアを作る人はものすごく個性的で、こだわっていて意見が強い。彼はそれをうまくまとめて何かを作れるいい環境を与える。そういう能力はやはりすごい。彼についていきたいと思うわけである。

i－podの話

個人的にCDを3～400枚持っているけれど、それを全部持ち歩きたいという発想からi－podは生まれた。そう考えるとハードディスクは何にするか？ということになり、ハードディスクを開発する方法を考えろということになった。

アップルは対マイクロソフトとして、クリエーティビティーとイノベーションで生きるか死ぬかの会社で、すばやく動かないと殺されてしまう立場をずっととられてきた。i－podにしても、ホワイトボードにこういうことをやりましょうと書いた時期から実際に商品がお店に並ぶまでは約半年。半年の間に20～30人くらいのチームで、企画から工場での生産ラインまで設計した。アップルには社員が約1万人いるが、このチーム以外は、新聞に出たとき初めて新商品を知った。それくらいトップシークレットで進めていた。

沖縄は世界を相手に

沖縄にはいいミュージシャンやレーベルとかがたくさんあるが、外から見ていると、全部東京のほうに持っていかれている気がする。それを、i－podでラジオなどをダウンロードして好きなときに好きな場所で聞けるポッドキャストを利用して日本だけじゃなく世界に発信してほしい。

レゲエは、ジャマイカの小さな島の、ボブ・マーリーという一人の男が世界に発信して、これだけ知られるようになった。どうして沖縄ができないのかというと、発信の方法が下手だと思う。

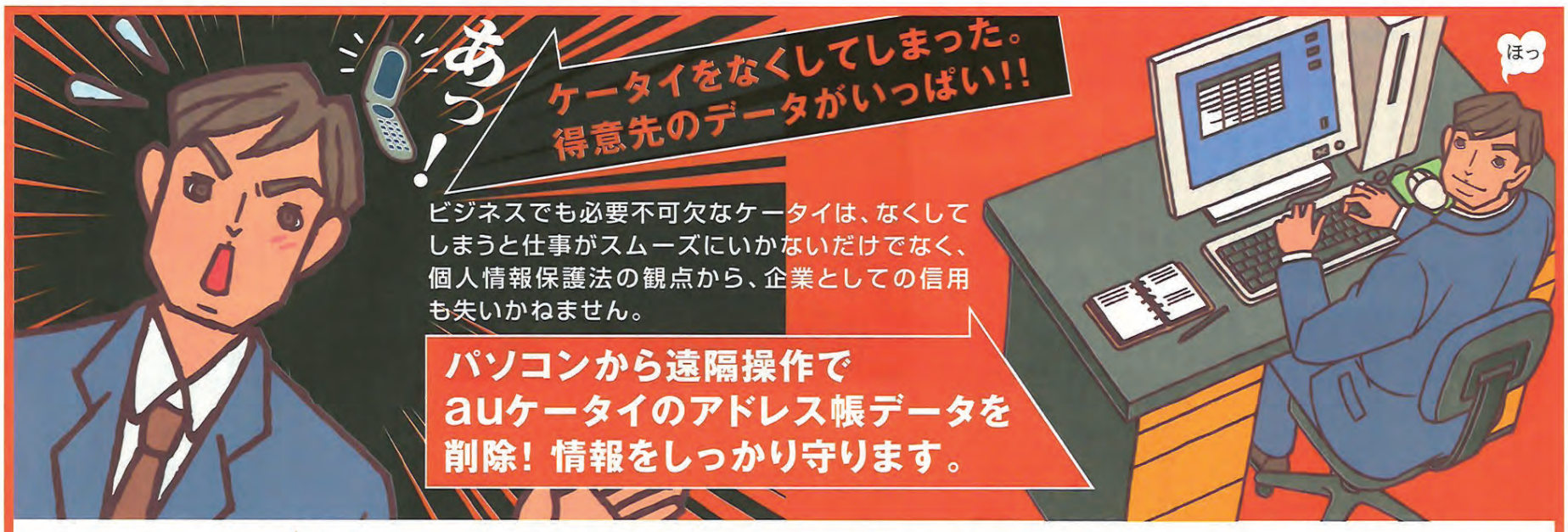
沖縄は昔の琉球王国に戻らないといけない。王国が何で支えられたかというと、「知識」。貿易をするために、相手の文化を知り言葉を知り、生き方や人を知っていた。そういう知識の上に、琉球王国を立ち上げることができた。それをどこかで失っていると思う。世界を向いていたのに、いつの間にか東京しか見ない。それは残念だ。

もう一回、世界へ出て行こう。挑戦しよう。我々の持つ文化で勝負していこうという気概が消えてしまっているので、琉球王国の時代へ戻って、海の向こうを見つめながら勝負していくべきだと思う。

ぼくから見た沖縄というのはすごく特徴があって個性的。それをもうちょっとうまく世界に出してもらいたい。もっといろんな人に沖縄を知ってもらうために、特に若い人にはもっと冒険してほしい。

比嘉ジェームス
1958年、沖縄出身の両親が留学中にアメリカで生まれる。その後、沖縄で育ち、スタンフォード大学に進学。カメラマンをへて、アップル・コンピュータに入社。日本にマッキントッシュを普及させることに取り組み、また数々の新商品を開発。人気のi－pod，i－tuneも比嘉さんらのプロジェクトによる。

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」5号
2005年11月7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。

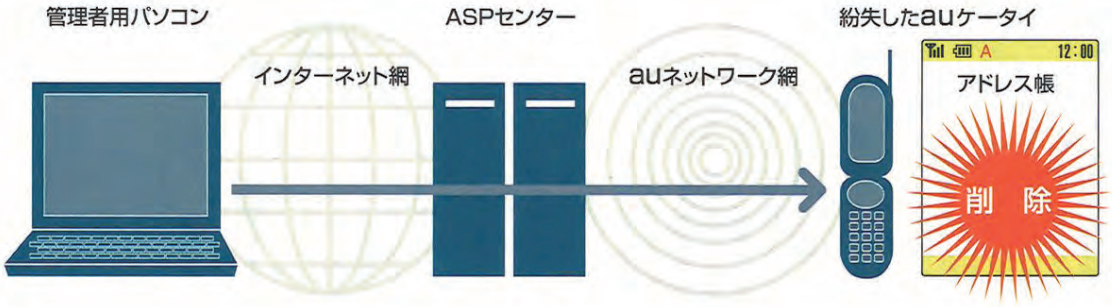


使える機能満載！ ビジネス便利パック

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。

ビジネスマンにおすすめのauケータイ!!

グリーンフラッグ　レッドゾーン　ブラックマーク

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。

スクエアトッププロテクター　ラウンドトッププロテクター　ハンマーヘッドプロテクター

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。

PCドキュメントビューアー

PCサイトビューアー

クリムゾンレッド　ディープシルバー

CDMA 1X WIN

おサイフケータイ
コーディネイトが楽しい着せかえケータイ。

W32S by Sony Ericsson

おサイフケータイ
CDの楽曲も聴ける充実の音楽ケータイ。

W32H by HITACHI

テレビの視聴にFMラジオ、音楽まで聴ける！

W32SA by SANYO

※「おサイフケータイ」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

CDMA 1X

見やすい、押しやすい、聞きやすい。基本機能がカンタン！

簡単ケータイ A5517T by TOSHIBA

家族で安心ケータイ、位置検索が可能な「安心ナビ」対応！

A5516T by TOSHIBA

コンパクト&フラットな曲線美、海外でも話せるグローバルパスポート対応。

A5514SA by SANYO GLOBAL PASSPORT

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/