

読者プレゼント

抽選で3組様に

詳細はP8をチェック



2 特集

移動販売の ビジネスの 可能性

有会社 マンゴハウス
有会社 池田食品
沖縄県移動販売ネットワークサービス

7

表紙の人インタビュー

伊舎堂 さくららさん

(さくら、シエル、伊舎堂)

ヴォーカリスト



CONTENTS

- 4 4 新品・開発秘話 ヒラメキの瞬間
「国王の食パン・王妃のぶどうパン」王朝食パン 識名園
「RYUKYU1429 MIZU・TSUCHI・KAZE」 RYUKYU1429株式会社
- 5 5 起業家の魂
イノベスタ株式会社 根路銘一 亮さん

- 6 6 ネットワーク会員 プレスリリース
株式会社ブルーリンク/株式会社ハピネスストーリー
株式会社 大友/ロジスティータ ジャパン株式会社
- 8 8 海外レポート from台北

ベンチャースタジオ案内



〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1
沖縄産業支援センター4階401
TEL 098-859-6237 <https://www.okinawa-ric.jp/>
発行: (公財) 沖縄県産業振興公社

日本総合法律会計ネットワークグループ

連携

- 弁護士 ■ 司法書士 ■ 公認会計士 ■ 税理士
 - 社会保険労務士 ■ ファイナンシャルプランナー
- 企業リノベーション、経営革新、経営改善、企業再生、事業承継、事業投資
営業権売却、海外進出、公的支援制度(補助金、助成金)等

株式会社 未来創造研究所
Future Creation Institute Co., Ltd.

お問合せ先 那覇市小禄1831番地1 沖縄産業支援センター4階
☎ 098-996-2235 営業時間 9:00~18:00(土・日・祝日休み)



契約企業・入園児募集中

みらい保育園
施設のご案内

じつちやく園・おおひら園・つかざん園・プラザハウス園
令和3年9月1日 うるま市いしかわ園 開所



連携契約から入園の流れ > 企業様から提携のお申込み > 連携契約締結(登録料1万円/年) > 従業員への周知 > 保護者から入園のお申込み

お問合せ先 ☎ (098) 996-2235 受付営業時間 9:00~18:00(土・日・祝日休み)

その課題、解決致します。

① 領収書整理代行サービス(月額制)

② 名刺整理代行サービス
(Excelデータ化)

月額	1枚~100枚 / 3,300円
101枚~200枚 / 5,500円	
201枚~300枚 / 8,250円	

301枚以降の金額はお問い合わせください
回収配達サービス1kmあたり50円(1km圏内は無料)

スーパーチャレンジセンターミライ

〒904-0021 沖縄県沖縄市胡屋7-5-35 伊禮門1F
☎:098-987-8157 FAX:098-987-8158

スーパーチャレンジセンターミライよなばる

〒901-1303 沖縄県島尻郡与那原町字与那原431番地
☎:098-988-1303 FAX:098-988-1306

受付時間 平日 9:00~17:00

コロナ対策で定期的に消毒したい!
感染者、濃厚接触者が確認されたので、消毒作業してほしい!!

消毒でお困りの方に!!

事業者用(事務所、飲食・ホテル・民泊等、商業施設等、学校・福祉施設等)及び家庭用にて対応致します。

日本消毒センター
Japan Disinfection Center

☎ 098-894-3618

受付 9:00~17:00
時間(土・日・祝日休み)

SPECIAL

移動販売

ビジネスの可能性

新型コロナウイルス感染症が流行し、多くの事業者が繰り返し休業や時短営業を余儀なくされている。未だ先の見えない状況のなか、飲食業のみならず様々な業種が注目しているのが移動販売ビジネスだ。ニーズのある場所に移動し商品やサービスを提供するスタイルは、withコロナの時代においてどのような可能性を秘めているのだろうか。異なる形態の移動販売事業者を訪ね、その実情を聞いた。



コロナ禍で新規参入 大型バスの移動型店舗で かりゆしウェアを販売

有限会社マンゴハウス

離島や県外にも出向く 注目のショッピングバス

県内で6店舗を展開するかりゆしウェア専門店(有)マンゴハウス。6店舗中3店舗が国際通りにあるため、コロナ禍で大



かりゆしウェア。沖縄アロハシャツを専門に販売するマンゴハウス。テキスタイルデザインは全て社内デザイナーが手掛けるオリジナル。観光をきっかけに国際通りや恩納村の店舗を訪れ、リピーターやファンになる訪客も多いという

打撃を受けているという。一向に改善しないこの状況を打破するため、移動型店舗のショッピングバス「マンゴハウスアイランド号」を完成させ、2021年のゴールデンウィークにイベント初出店を果たした。パレル企業が移動販売ビジネスに参入した経緯を代表取締役の金城忠さんに伺った。

「昨年の4、5月は県からの休業要請により、国際通りの3店舗は全店休業していました。当初はまだ、年明けには改善するだろうと考えていましたが、時間の経過とともに売り上げ減少は深刻化し、危機感が募る一方でした。そこで、店舗が開けられない、お客様が来店できないのならこちらから伺おうと決意し、移動型店舗をつくることにしました」

「コロナ禍の一時しのぎではなく継続する事業として立ち上げ、いずれは全国各地を回ることも視野にいれて車両は大型観光バスを選択した。

「今後の車両メンテナンスも含めて、バスの購入と管理は日野自動車さんに依頼しました。全国の日野自動車メンテナンスしてもらえるので安心です。改造はカーインテリアあぐにさんに依頼し、内装から電気系統などの設備まで、こだわりと工夫が詰まった店舗に仕上げただけでした」と、金城



全長約12メートル、定員51名の大型観光バスを改造した「マンゴハウスアイランド号」。存在感のある大きさと目を引くラッピングデザインは、宣伝カーとしての役割も担っている



広々とした空間にびっしりと商品が並んでいる車内。お客様が快適にシャツを選び試着ができるよう、様々な工夫が施されている。屋根にはソーラーパネルを設置し、自家発電で車内のエアコンや空気清浄器をフル稼働。コロナ対策もばっちりだ

ドライバー候補のスタッフ金城さんと神里さん。「固定店舗とは違う層の新しいお客様に出会えるのが楽しみです。売れる商品も異なると思うので、コミュニケーションを取りながら、移動型店舗に求められるニーズにしっかり対応したいです」と、二人ともやる気と期待に満ちている



有限会社マンゴハウス
那覇市具志3丁目24-30
☎ 098-858-0598
https://www.mangohouse.jp



話題づくりと宣伝活動で 県内のニーズを掘り起こす

さん。複数のスタッフが運転免許取得を予定しており、社員一同楽しみながら取り組んでいるという。

移動型店舗は認知を広める宣伝の役割も担っている。バス購入から完成までの様子を戦略的にSNSで発信し続けている。

「普段からお客様とはアンケートハガキやSNSで交流していますが、コロナ禍になって『早く沖縄に行きたい』『頑張ってください』などのお声をたくさんいただき、励まされました。応援してくれている県外のお客様にも新しい取り組みを楽しんでもらえるように、そしてマンゴハウスが忘れられないようにと、発信しています」

動画視聴数やフォロワー数も着実に伸び、書き込みなどの反応も増えているという。

「移動型店舗の営業は、初年度は売上よりも、県内のお客様に改めてマンゴハウスを認知してもらおうことを重視しています。店舗が

移動販売歴7年目で 固定ルートは売上安定 新事業もスタート!

有限会社池田食品

独自のスタイルが定着し コロナ禍でも売上増加

1台からはじめた豆腐の行商(移動販売)を8台の車両がフル稼働するまでに拡大させた、島豆腐を製造販売する(有)池田食品。その成長の過程を代表取締役の

瑞慶覧宏至さんが教えてくれた。

「父が創業した会社を継いだ時はスーパーへの卸売り販売のみでした。しかし、経営や労働環境に様々な課題を抱えていたので、商品のリブランディングと労働環境の改善を図るため移動販売をはじめました」。国際的な衛生管理手法「HACCP(ハサップ)」に準ずると、豆腐は納品後3時間以内に売れなければ廃棄となるため、売れ残りを回収し新しい豆腐を納品するという配達を毎日数回繰り返していた。商品口入は経営を圧迫し、配達に追われる従業員は疲弊していた。そこで、素材にこだわった魅力的な商品をお客様に直接お届けする移動販売に踏み切ったのだ。

「まず、お客様に知ってもらう認知活動が課題でした。毎週決まった曜日の決まった時間に豆腐屋が来るという認知が定着するまで、周辺へのご挨拶回りを続けました。認知されると固定客が定着し、口コミが増えます。さらに、お客様との会話からニーズを把握し、商品ラインナップを充実させました」

瑞慶覧さんの地道な努力が実を結び、ルートが増え、車両が増えた。現在は8人のドライバーを店長に任命し、担当車両の販売管理を任せている。「ルートによって客層も売れ筋も違うので、商品や並べ方、ポップの書き方が全て異なり、店長がそれぞれ工夫を凝らしています」

「コロナ禍の影響はあったのだろうか。昨年の売上は前年比20%の増加です。私たちの移動販売はお客様の日常の一部となっているので、外的要因に左右されにくいんです。むしろ、外出を控えている方やリモートワークになった方に改めて認知され、新規客が増えました」と、概ね好調だ。固定ルートの定着を重視している池田食品の移動販売スタイルはwithコロナ時代のニーズにもマッチしていると言えるだろう。



瑞慶覧さん(左)と1号車のドライバー兼店長の大城さん(右)。瑞慶覧さんの働き方改革により、ドライバーは週休2日、大型連休、有給休暇の取得など、働きやすい環境に改善された。女性ドライバーも活躍している



1号車のラインナップ。50種類以上ある商品から、店長の大城さんがルートのお客様のニーズに合わせてセレクトしている。看板商品の島豆腐は、国産大豆に県産の塩とにがりを使用。おからや豆乳を使ったお総菜やスイーツも人気だ



豆腐以外の新事業もスタート 食のセレクトショップカー

瑞慶覧さんは以前から移動販売について他社から相談を受けることがあったが、昨年はさらに増えたという。しかし、1社単独ではじめるには資金繰りや経験不足などリスクが高い。そこで閃いたのが今回の新事業だ。

「1台の移動販売車に選りすぐりの飲食店のメニューを集結させた、食のセレクトショップカー『トトトラ』の運営をはじめました。お店側は既存のテイクアウトメニューを納品するだけなのでリスクを負わずに販路拡大が可能です。名店と呼ばれるお店のメニューが同時に購入できるのでお客様にも好評です」と瑞慶覧さん。来年にはフランチャイズ化して県外進出を予定している。新発想の移動販売ビジネスは、飲食業界からの期待も大きい。

「イベント主催者から依頼を受け会員に当店を呼びかけるのですが、主催者と相談しながらイベント内容や客層に合わせて、その都度会員の中から候補を選出しています。お客様が楽しめるラインナップでチームを組んで参加し、イベントを成功させるためにサポートするのが私たちの役割と考えています」と、杉垣さん。そのため車両の安全性と事業者のマナーには一定の基準を設けているという。入会希望者には営業に必要な各種許可証の確認、食中毒に備える保

県内のフードトラックを束ねている、沖縄県移動販売ネットワークサービス。代表の杉垣誠一さんは自身もフードトラックを運営しながら、会員にイベント出店の紹介をしている。

フードトラックを束ね イベントをサポートする コミュニティを構築

チームの結束力で盛り上げ イベントをサポート

それぞれ色が異なる8色の移動販売車が、昔ながらのお豆腐屋さんのラッパ音を鳴らして運行している。移動販売ルートのスケジュールはホームページで確認可能

有限会社 池田食品
中頭郡西原町字池田184-3
☎ 098-945-0279
https://ikedasyokuhin.com/

熱い想いと冷静な分析力を持つ瑞慶覧宏至さん。各車両の売上データを分析し、販売予測を立てて生産数を調整している。常に数字に基づいて次の手を考えている

フードトラック歴十数年の杉垣誠一さん(左)が相談に乗ったりアドバイスしたりと、会員をサポートしている。イベントがない日はうるま市を拠点に営業

沖縄県移動販売ネットワークサービス
沖縄県うるま市田場237-1
☎ 070-5494-2657
http://okinawa-no1.com/

「フードトラックが救世主のような言われ方をされていますが、もっと現実を見て判断してほしいです。需要が減り供給が増えている現状のなかでも売上を上げる販売戦略と利益を出す収支計画を立ててから参入を考えるのが良いと思います。『フードトラックならできそう』という考えはお気を付けください」と、安易な参入を懸念している。

成功者がいるのも事実だが、成功話ばかりが目立ち、注目されているのも事実である。移動販売の開業には一歩踏み込んだ市場調査と明確なビジョンが必要だ。

需要と供給はどう変化した？ フードトラック業界の実状

コロナ禍でイベントが激減している一方で、新しいフードトラックはかなり増えていると実感している杉垣さん。飲食店が業態転換や多角経営のひとつとして参入するならまだしも、飲食業未経験の個人事業主による新規参入には警鐘を鳴らしたいという。

「加入の義務付け、身だしなみや接客の確認をしている。『フードトラックは1台で営業するより数台まとまって営業する機会が多いので、信頼できる仲間を増やしそれぞれ協力し合えるように、この団体を立ち上げました』

【移動販売車】を活用したビジネスをお考えの方は、(公財)沖縄県産業振興公社の 沖縄県中小企業支援センターまでご相談ください。

沖縄県中小企業支援センター
TEL:098-859-6237
オンライン相談はこちら <https://okinawa-ric.jp/online/>

カラフルなフードトラックはイベントを華やかに盛り上げる存在。沖縄県移動販売ネットワークサービスは、車両の販売や内装も手掛けている

企業の変革期を支える「専門力」。

課題を解決するために必要なこと。それは、会社の「専門力」を高めることではないでしょうか。

創業1999年。沖縄で活躍する菓子、健康食品、飲料、酒類など各種加工食品のメーカーや、工場を持たない企画販売企業(ファブレスメーカー)を対象にコンサルティングを行っております。新しいステージへと企業が変革を目指すとき、その舵取りとなる経営判断の精度や組織の機動力、プロジェクトの成功率を高めるためには、これまで以上の「専門力」の補強が必要だと考えられます。開発屋でいきたんは、御社の経営ビジョンや問題意識を共有しながら、ステージアップへの伴走者となって組織の「専門力」を高め、課題解決をサポートします。

▶▶▶ 主なコンサルティング分野

- 一般加工食品・健康食品・発酵食品・その他生物資源利用製品に関する
- 商品開発 ● 研究開発 ● 産学官連携 ● 事業戦略 ● 食品表示・広告表示
- 品質管理 ● 小規模事業者 HACCP 制度化対応 ● 技術コーディネーター養成

▶▶▶ 契約の種類 (費用は契約の種類によって異なります)

- 共同開発契約 ● コーディネーター契約 ● アドバイザー契約
- 離島及び農漁村小規模事業者向け顧問契約 ● 単発有料相談 ● 無料相談

▶▶▶ 専門家登録

沖縄県産業振興公社、沖縄県商工会連合会、沖縄県商工会議所連合会、他

わかりやすい。学びやすい。
沖縄の食品開発企業を応援するコンサルティングオフィス

(有)開発屋でいきたん

TEL 098-939-9777
FAX 098-939-9792
H P <https://www.dikitang.jp>

価値を高める出会いへ

でいきたん 検索

新商品・開発秘話

ヒラメキの瞬間

新商品誕生のヒラメキの瞬間。それはいつ、どのようにやってくるのだろうか。発想法や商品化の経緯を聞き、商品開発の秘訣を学ぶ。



世界遺産「識名園」の売店限定
沖縄素材にこだわった高級食パン

『国王の食パン・王妃のぶどうパン』

王朝食パン 識名園

地元で売れ続ける商品を開発し
自治会や地域が潤うきっかけを作りたい



『国王の食パン』は1本900円と半分(1斤)450円の2サイズ

那覇市真地にある世界遺産の琉球王家別邸、識名園の売店として2021年3月にオープンした「王朝食パン 識名園」。識名園から徒歩5分の場所に本店を構える「ブーランジェリー パティスリー いまいパン」と真地自治会との共同経営だという。「この売店は地域活性化を目的としているの

で、地域との連携で運営しています」と、いまいパンオーナーの今井陽介さん。売店の共同経営が決まった当初は識名園に訪れる1日数百名の観光客をターゲットに、いまいパンが開発した既存の土産菓子「琉球世界遺産 Sweets」シリーズを販売する予定だったが、オープン直前にコロナ禍となり状況が一変。観光客が激減した。「識名園の観光客に商品を売ろうという考えから、地元客に売れる、地域に根差す力のある商品で地域を活性化する、という考えにシフトしました」と今井さん。

そこで目を付けたのが高級食パン。一過性のブームではなくひとつのカテゴリーとして定着し、話題性もある。「計画変更のためオープンを1年延期してもらい、高級食パンの開発に取り組みました。目指したのは、沖縄の素材を使った毎日食べても飽きない味、毎日食べても安心な食パンです」

開発はキャリアのある若手スタッフに話したとのこと。「人材育成も兼ねて任せました。試作品をジャッジするのは私ですが、それがなかなか辛くて。頑張り評価したいけど味はシビアに判断しなければならぬ。途中いろいろ悩みましたが、最終的には一切妥協はしませんでした」という今井さんは、土産菓子で4つの賞を受賞している。その秘訣を

識名園の券売所の横にある「王朝食パン 識名園」。識名園と王朝食パン、それぞれの集客で相乗効果になっているとのこと



向うと「キツイ」と行き詰ったときにもうひと頑張りすること。評価される商品は、キツイの先にある」と教えてくれた。今回の開発で、スタッフにもそれを実感して欲しいという。完成した高級食パンは2種類。砂

糖を控え、米麩の甘みともちもち感が特徴の『国王の食パン』と、甘味と酸味が特徴の2種類のレーズンをバランスよくブレンドし、沖縄黒糖を使用した「王妃のぶどうパン」。毎日でも食べてもらえるよう、飽きのこない味にこだわっている。「この2種類が定着したら季節やイベントに合わせて限定商品も出したい」と次なる商品開発にも意欲的だ。

2種類のレーズンが贅沢に200gも入っている「王妃のぶどうパン」は1斤864円



ブーランジェリー パティスリー いまいパンのオーナー、今井陽介さん。フランスで修業し、マレーシアでキャリアを積んだ実力派。グローバルな感覚が経営に生かされている

王朝食パン 識名園
那覇市真地421-7 ☎098-961-3233
<https://www.facebook.com/ohchoshokupan/>



『RYUKYU1429』 MIZU・TSUCHI・KAZE

RYUKYU1429 株式会社

沖縄県内での消費を増やすために
泡盛を海外市場でブランディング

「RYUKYU1429」は、泡盛の新たな市場開拓のために海外展開する事業として、コンサルティング会社「Blue Ship 沖縄」と、泡盛酒造会社「久米島の久米仙」「忠孝酒造」「瑞泉酒造」が連携して開発した泡盛のオリジナルブランド。2017年

から欧米での市場調査を始め、2018年に商品が完成、2019年にはアイスランドの酒類配給会社と販売契約を結び、本格的にヨーロッパでのブランディングが始まった。

「本事業では輸出における様々な課題に取り組み、独自でブランディングから需要開拓、販路開拓を行うため、2020年に『RYUKYU1429(株)』を設立しました」と、代表取締役の小川さん。市場調査から携わり、単独でヨーロッパに渡り販路を開拓した立役者だ。昨年はリモート営業となったが、コロナ禍以前に仕込んでいた現地パートナーたちの口コミや紹介が広がり、現在は欧州10カ国と香港で配給されている。また、香港ではRYUKYU1429をきっかけに泡盛専門バーがオープンしたというから、泡盛全体の輸出拡大にも大きく貢献している。

「市場の特定、ターゲットの特定、商品化には、海外のお酒業界で活躍するブランディングやマーケティングの専門家たちを沖縄に招聘し、各酒造会社も交えて泡盛の本質を定義することから始めました。泡盛の価値を正しく伝えて展開するため、酒造会社の想いと市場の期待を把握し、マッチングさせることを重視しました」と、小川さん。特有の高精度数や古酒文化など泡盛本来の魅力で勝負するため、バーでの展開を決めた。

「43度の蒸留酒である泡盛の需要がどこにあるかを考えると、日系商社が得意とする和食店やデパートではなく、お酒好きが集まるバー。お酒のフロアであるバーテンダーが認めカクテルベースとして使えば、業界にもお客様にも認知が広がりま



欧州10カ国のバーやラグジュアリーホテル、高級会員制クラブで泡盛カクテルが提供されている

自然をテーマに各酒造会社の特徴を生かしたコンセプトで開発。国内での販売も始まり、注目を集めている。左/忠孝酒造が製造する「TSUCHI」、中/瑞泉酒造の「KAZE」、右/久米島の久米仙の「MIZU」



RYUKYU1429 株式会社
那覇市久茂地2-22-12
久茂地UFビル601
☎098-894-6770
<https://ryukyu1429.com/japan/>



「欧州でたくさんのバーテンダーや酒類配給会社に泡盛を紹介してきましたが、本当に喜ばれ、賞賛されています。泡盛は人に感動を与えるお酒です」とRYUKYU1429 株式会社的小川潤さん



新しいサービスを提供する企業、革新的な挑戦を続ける企業など、沖縄の経済成長に寄与する事業を興す起業家たちは、どのような想いや使命で独自の道を切り拓いてきたのだろうか。その熱い魂に迫ってみた。

起業家の熱意に迫る

起業家の魂

大手EC企業でのキャリアを活かし 沖縄限定の オンラインショッピングモールをオープン

イノベスタ株式会社 代表取締役CEO **根路銘 一 亮**さん



1975年沖縄市生まれ。大学卒業後、楽天やアマゾンなどでECコンサルタントや営業企画等の業務に従事。2018年4月からは北京、上海、フィリピンに留学し、テクノロジーやアジア経済を学び2019年末に帰国。2020年7月、イノベスタ株式会社を設立。

「大学卒業後、様々な会社を渡り歩き転職を繰り返してききましたが、一貫してネット通販事業に携わってきました。楽天市場ではECのマーケットが急激に伸びた成長期に、アマゾンでは新規事業の立ち上げ時にECプラットフォームの運営やECの普及活動に従事してきました。新しい仕組みを作るのが好きな

**コロナ禍で芽生えた使命
経験の集大成を沖縄のために**
東京で長年ECビジネスに関わりながらも常に、いつか沖縄に貢献したいという想いを抱いていたという根路銘さん。

「TODOQは出店を沖縄県内事業者に限定し、利用者のメインターゲットを沖縄県民や在住者に絞ったオンラインショッピングモール（ECプラットフォーム）です。県外の企業が県内の人に売る、県内の企業が県外の人に売るEC市場はすでにありますが、県内の企業が県内の人に売るEC市場はまだまだ小さいのです。通常のネット通販は外へと商圏の拡大を目的としますが、TODOQはあえて市場を閉じ込め、県内の企業が県内で流通を増やし、県民の生活が便利になる新しいEC市場の創出を目的としています。そのため県産品に限らず日用品や雑貨など様々な企業に出店していただきたく、沖縄版の楽天市場やアマゾンを目指しています。」

**マーケットを沖縄県内に限定した
新しい「ローカルEC」モデルを構築**
世の中の先行きが不透明なコロナ禍の2020年7月に、「沖縄経済や沖縄県民に新しいライフスタイルを提供する」というミッションを掲げ、イノベスタ（株）を立ち上げた根路銘一 亮さん。2021年8月にECプラットフォーム「TODOQ（トドキュ）」のスタートを予定しているが、一体どんなサービスなのだろうか。

「まず、売る人も買う人も沖縄。沖縄の中で商品の需要と供給が完結するオンライン経済圏を作るのが目標です。そして、状況やニーズを見ながら徐々に拡大する予定です。沖縄と同じように流通が届きにくい地方にはこのECモデルを展開し、いずれば海外にもTODOQを開放する。沖縄から日本だけでなく、20億人以上のアジアのマーケットに便利な流通とオンライン経済圏を広げたいです」と根路銘さん。県内事業者のマーケットを拡大する新サービスに、注目が集まっている。

**沖縄のオンライン経済圏を作り
全国展開、アジア進出も視野に！**
沖縄限定のマーケットでスタートするTODOQだが、将来はローカルECモデルを他の地方に展開したり、アジアへ進出したりと、事業拡大のビジョンも明確だ。

日本トップの楽天、世界トップのアマゾンでの経験を活かし、TODOQを沖縄発の沖縄のためのECプラットフォームにします！

「TODOQは、1社で10億円ではなく、100社で1000億円を目指すECプラットフォーム事業

安定すると、新しいプラットフォームを求めてしまう。実は、次は海外で仕事をするのが決まっていたんです。マレーシアのEC企業からオファーをいただき2020年3月に渡航予定でしたが、出発の二週間前にロックダウンとなりあえなく渡航を断念しました。海外進出の意欲が高まっていたので落ち込みましたが、コロナ禍で沖縄中のお店が休業を余儀なくされた状態を目の当たりにしたとき、落ち込んでいた状況ではない、今こそ沖縄経済のために役立ちたい。と切実に思いました。コロナでリアル店舗が売上に苦しむ一方、古巣の楽天やアマゾンなどネット通販の売り上げは軒並み伸びている。このタイミングで沖縄の経済に貢献できるのは、やはりECやオンラインのサービスであると確信し、会社を立ち上げました。

TODOQの由来

- 1 「モノが「届く」
- 2 「届ける」を沖縄方言風「とどくうる」
- 3 「素早くやる」の英語 To do Quickly

イノベスタ株式会社
TODOQ

沖縄から全国、世界へと羽ばたく決意が、沖縄方言、日本語、英語を組み合わせたネーミングにも表れている

出店を沖縄県内事業者限定し、メインターゲットを沖縄県民に絞ることで、「地」販「地」消を実現するローカルECモデル



TODOQは、1社で10億円ではなく、100社で1000億円を目指すECプラットフォーム事業

20年間で約300社以上のOEM実績あり

化粧品・医薬部外品

OEM

沖縄天然素材 25種以上
久米島の海洋深層水使用

GMP基準に準じた工場設備
クリーンなラインで安全・高品質な製品作りに取り組んでいます

**多品種の製造に対応します
ぜひ、お気軽にお問い合わせ下さい**

OEMの一例

- ヘアケア製品 シャンプー・コンディショナー・ヘアオイル
- スキンケア製品 洗顔料・化粧水・美容液・クリーム
- 医薬部外品 美白美容液・薬用ハンドソープ・薬用育毛剤
- エステ・スパ・ホテルアメニティ マッサージオイル・ジェル

美しい自然と独自の文化・歴史に国内のみならず海外からも熱い視線が注がれている沖縄。その沖縄・久米島に本社と工場を置くポイントピュールは、久米島海洋深層水をベースに自然の恵みを最大限に活かした化粧品の企画・研究開発から、マーケティング支援、デザインを含めたトータルプロデュースで、お客様のあらゆるニーズにお応えします。

ISO9001:2015 認証取得

○化粧品製造業・製造販売業
○医薬部外品製造業・製造販売業

株式会社ポイントピュール
<https://pointpyuru.co.jp>
沖縄県島尻郡久米島町字真謝486-12
tel. 098-896-8701 fax. 098-896-8702



公社ネットワーク会員 プレスリリース

「在庫」と「特注」2パターンの ノベルティグッズ(販促品)をご用意

ブルーリンクはノベルティグッズ(販促品)の企画・開発のメーカーです。オーダーパターンは2つをご用意しています。

■パターン1:在庫対応

自社独自で企画し、海外で製造したグッズを在庫で対応。必要な時に必要な数量だけご注文頂けます。

■パターン2:特注対応

イチからオリジナルのデザインで製造対応しています。海外の工場と直接取引しているため、迅速かつハイクオリティ、低コストを実現。

翻訳・通訳業務

その他、英語・中国語・韓国語・その他言語の翻訳及び通訳業務も行っています。ホテルの掲示物から契約書まで、また会議通訳なども対応可能です。見積りのご依頼などはどうぞお気軽に♪

株式会社ブルーリンク

☎ 098-993-7723(担当:大坂美恵子)
https://blue-link.jp



ビジネスで成果を出す これからのパフォーマンス術

「パフォーマンス」どう捉えますか?

ビジネスで信頼を得る為の見せ方コミュニケーションになります。ジャバネットたかたの創業者高田明氏の「伝わるコミュニケーション」は皆さんご存知かと思いますが。高田氏の伝わる伝え方は言葉以外にありました。言葉以外の表現、見た目の印象から会った瞬間に相手の心を一瞬で引き寄せる技法として指、手、表情で語る伝え方を意識しているようです。

表情、しぐさ、服装、服の色の選び方など行動心理学に基づいたパフォーマンスで商談、プレゼン、初対面で伝わるコミュニケーション、見せ方をスキルアップしてみませんか?

営業職、医療機関、ホテル業界、店舗スタッフ向け従業員、スタッフの印象は企業の顔!よりよいサービスで出逢うお客様に喜ばれる人へ。これからは、個人が主人公になる時代です。自己表現コミュニケーションを「見せ方パフォーマンス」でチャレンジを。

企業セミナー、研修、講演会、人材育成トレーニング(オフライン・オンライン)のご依頼を承ります。お気軽にお問い合わせください。

株式会社ハピネスストーリー

☎ 090-4340-2238(代表 橋山由香)
✉ vstyle.aki@gmail.com



おすすめ貸事務所、広い駐車場、 ご紹介します!

大友は不動産貸付業、太陽光売電事業を営んでいます。

今回ご紹介したい物件は、沖縄市にある鉄筋コンクリートブロック造3階建ての事務所です。敷地内に、同じく鉄筋コンクリートブロック造2階建ての事務所、および車50台以上が収容できる駐車場などが隣接しています。用途としては、介護施設や学習塾、オフィスなどに最適です。

もっと詳しい情報を知りたい方は、ぜひ当社までお問い合わせください!



株式会社 大友

☎ 098-949-7388(担当:大城八重子)
✉ ootomo_1970@yahoo.co.jp

貿易のお困りごとはお任せ サプライチェーンをワンストップでサポート!

「沖縄県産品を輸出したい」、「海外から輸入して販売したい」といった輸出入や貿易ビジネスで課題や疑問はありませんか?ぜひロジスティダジャパンまでご相談ください。当社のお客様のニーズに柔軟かつ迅速に対応いたします。「すでに貿易を始めているが、費用とリードタイムを削減したい」、「人手が足りないので事務手続きを丸投げしたい」といったご要望にも経験豊富でネットワークの軽い通関士が無料でアドバイス。独自の国際ネットワークを活用した最適な物流ソリューションで、あなたの会社の「物流部門」として期待以上のサポートをお約束します。ロジスティダは物流の力を通して、沖縄の太陽(ティーダ)のように沖縄の企業に輝く光と未来をお届けします。

ロジスティダ ジャパン株式会社

☎ 098-858-2678(担当:高橋)
那覇市小祿1831番地1 産業支援センター3階316F
https://www.logistida.com/
✉ contact@logistida.com



(公財)沖縄県産業振興公社ではネットワーク会員を募集しています。特典の一つとして上記プレスリリースの無料掲載があります。情報紙は毎月約16,000部、年4回程度発行で、県内企業や事業者、一般県民など多くの方に読まれています。ぜひ自社PR等にお役立てください。ほか特典メニューもご用意。詳しくは <https://okinawa-ric.jp/info/members/> まで。

月次支援金・事業再構築補助金に係る 新型コロナ対策相談窓口事業

制度概要、書類提出等、申請にあたっての相談を受け付けております

国が実施する「緊急事態措置・まん延防止等重点措置の影響緩和に係る月次支援金」の申請手続きに係る事務処理の円滑化サポートや「中小企業等事業再構築促進事業等の補助金」の県内事業者への活用促進による事業再構築のサポートなど、県内企業への窓口相談業務を実施し、国の給付金及び補助金を受けることでウィズコロナ状況下における県内企業の事業継続・回復を目指し設置された相談窓口です。

中小企業等事業再構築促進事業

ポストコロナ・ウィズコロナの時代の経済社会の変化に対応するため、新規事業分野への進出等の新分野展開、業態転換、事業転換、事業・業種転換、事業再編等思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業への補助金(最大1億円)

＜中小企業＞	通常枠	補助額	100万円～6,000万円	補助率	2/3
	卒業枠	補助額	6,000万円超～1億円	補助率	2/3
＜中堅企業＞	通常枠	補助額	100万円～8,000万円	補助率	1/2
			(4,000万円を超える部分は1/3)		
	グローバルV字回復枠	補助額	8,000万円～1億円	補助率	1/2

＜公募期間＞ 第1回終了 第2回公募 5月20日～7月2日 18:00
申請受付は5月26日 9:00 開始(令和3年度にさらに3回程度実施予定)

主なポイント(通常枠)

- ①2020年10月以降の連続する6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前(2019年又は2020年1～3月)の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少している
- ②事業再構築指針に沿った新分野展開、業態転換、事業・業種転換等を行う
- ③事業再構築に係る事業計画を認定経営革新等支援機関等と策定する。
- ④補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加見込みの事業計画を策定

▶ 制度全般に関するコールセンター

＜ナビダイヤル＞0570-012-088 ＜IP専用＞03-4216-4080
9:00 - 18:00(土、日、祝を除く)

相談の窓口

TEL:098-859-6237

9:00 - 17:00(土、日、祝を除く)

経営支援課 新型コロナ対策相談窓口事業
公益財団法人沖縄県産業振興公社
那覇市字小祿1831番地の1 沖縄産業支援センター4F

※来社相談の場合には要予約

緊急事態措置・まん延防止等重点措置の影響緩和に係る月次支援金

2021年の4月以降に実施される緊急事態措置又はまん延防止等重点措置に伴う、「飲食店の休業・時短営業」や「外出自粛等」の影響により、売上が50%以上減少した中小法人・個人事業者等の皆様に月次支援金を給付し、事業の継続・立て直しやそのための取組を支援する

＜給付額＞
中小法人等 上限20万円/月
個人事業主等 上限10万円/月

＜対象月＞

対象措置が実施された月のうち4・5・6月を対象とし、対象措置の影響を受けて、2019年又は2020年の同月比で、売上が50%以上減少した2021年の月

＜申込受付期間＞
4月・5月分:2021年6月16日～8月15日
6月分:2021年7月1日～8月31日

ポイント

- ①対象月の緊急事態措置又はまん延防止等重点措置に伴う飲食店の休業・時短営業又は外出自粛等の影響を受けている
- ②2021年の月間売上が、2019年又は2020年の同月比で50%以上減少している
- ③対象措置を実施する都道府県に所在する飲食店と直接・間接の取引がある、又は個人顧客と直接的な取引がある場合は業種や所在を問わず対象となる
- ④県内の飲食店で、県の休業・時短営業に関する協力金の支給対象となっている事業者は対象外

▶ 国が設置する一時支援金事務局 相談窓口

0120-211-240、03-6629-0479
8:30 - 19:00(土日、祝日含む全日)



世紀末の1999年に生まれ、Rockの街・コザで育つ。3歳より米軍基地内の教会で歌い、小学生でドラムを始める。11歳の時に聖飢魔IIのライブ映像に衝撃を受け、Classic Rockにより一層のめり込む。14歳の時に出演した人気オーディション番組X FACTOR OKINAWA JAPANでは、観客の度肝を抜く迫力のパフォーマンスが審査員に『Princess of Rock』と絶賛されファイナリストに。県内のライブハウスや米軍基地内にて精力的に活動をしてきたところ聖飢魔II創始者のダミアン浜田陛下によって才能を見いだされ、2020年にソニー・ミュージックレーベルズよりDamian Hamada's Creaturesのヴォーカルとしてメジャーデビューを果たした。

伊舎堂さくら公式サイト) <https://ishadohsakura.com/>



大聖典『旧約魔界聖書 第I章』
The Old Testament in Hell Chapter 1

大聖典『旧約魔界聖書 第II章』
The Old Testament in Hell Chapter 2

伊舎堂 さくらさん

(さくら“シエル”伊舎堂)

ヴォーカリスト



表紙の人
INTERVIEW

ゴールに到達しないことが私の目標 楽しみながら歌い続けます

Damian Hamada's Creaturesのヴォーカル「さくら“シエル”伊舎堂」としてメジャーデビューを果たし、多くのメディアやプロミュージシャンからも注目を集めている伊舎堂さくらさん。沖縄の大学に通いながらヴォーカリストとして活動を続ける、彼女の素顔に迫った。

「小学生の頃から聖飢魔IIの信者(ファン)としてロックを歌い続けていたので、ダミアン浜田陛下に選んでいただいた時は夢のようでした。緊張と興奮のまま参加したレコーディングは、2週間でアルバム2枚を録るといってハードスケジュールなうえ、一流の人たちに一流を求められる仕事でした。アドバイスをもらいながらひたすら歌い続けるうちに、確実に歌が上手くなっていく自分を感じることができました。今まで歌ってきた十何年間よりも成長した2週間で、本当に声も歌も改造してもらいました(笑)。ぜひ多くの人にこのアルバムを聴いていただきたいです」

デビューまで順風満帆にも見えるが、方向性に迷うなど葛藤に苦しんだ時期もあったと言います。「業界の方に『なかなか芽が出ないね』と言われることもありました。『デビューしたいならロック以外の邦楽やポップスを歌わないと無理だよ』という周りの言葉に惑わされ、高校生の頃は『何を歌えばいいのだろう』と迷っていました。それでJポップ寄りの曲調も歌ってみました。やはりしっくりこなくて。散々悩んで違うジャンルにも挑戦した結果、『やっぱりロックしかない!』と改めて決意することができたので、迷った時期も私には必要な過程だったと思います」

これからの目標は「これからもロックを歌い続けるという伊舎堂さんの今後の目標は?」

「私は最終目標を設定していません。常に小さい目標がたくさんあって、メジャーデビューはその中の大きな一区切りとなる通過点ですが、ゴールとなる到着地点はないんです。ずっと歌い続けることが目標。メジャーデビューという停留所から出発しましたが、ここから先は走り続けるだけ。停留所や給油ポイントとなる新しい目標ややりたいことはきつと無限に出てくると思うので、それらを一つひとつ通過しながら、沖縄の皆さんにロックのパワーを届けたいです」

最後に、仕事に向き合う若者へのメッセージをお願いします。

「絶対に揺るがない『好きなこと』があれば、それに向かって頑張れます。まだ好きなことが見つからないのなら、とにかく知識や経験を蓄えるといいと思います。好きなことは、経験の中からしか見つけれないので。好きなこと、楽しめることを大切に、一緒に頑張りましょう!」

OVSnews

知って得する支援策・助成金ガイド

「中小企業100の支援」 令和3年度版が完成しました!

沖縄県産業振興公社(那覇市小祿)にてお受け取り可能です。事業者及び企業支援者の皆様、こんな助成金、知ってたら使えたかも、ということはありませんか?あなたの会社に合った支援策・補助金等がきっと見つかる!

※「中小企業100の支援」は、沖縄県プラットフォームを中心とした支援機関連携のもと、県内中小企業者(創業予定者を含む)向けの主な支援施策を取りまとめ紹介したものです。

冊子版の他、パソコンやタブレット、スマートフォンでも検索しやすい100の支援WEBサイトもございます

中小企業100の 支援WEBサイト

<https://100support.okinawa/>



【お問い合わせ先】

公益財団法人 沖縄県産業振興公社

〒901-0152 沖縄県那覇市字小祿1831番地1(沖縄産業支援センター 4階 401)

経営支援課 中小企業支援センター

☎ 098-859-6237

7/9金 オンライン 同時配信

沖縄県産業振興公社 事業説明会×ミニセミナー×個別相談会

那覇 (沖縄産業支援センター1F大ホール)

7月9日(金)
13:30~16:00

※ミニセミナーは那覇会場のみ実施



宮古 (沖縄県宮古島合同庁舎2F講堂)

7月14日(水) 13:30~16:00

名護 (北部会館3F会議室)

7月15日(木) 13:30~16:00

石垣 (沖縄県八重山合同庁舎2F講堂)

7月16日(金) 13:30~16:00

【お問い合わせ先】

公益財団法人 沖縄県産業振興公社 総務課 担当: 木場・砂川

☎ 098-859-6235

<https://okinawa-ric.jp/>

ミニセミナー内容

① 令和5年スタートのインボイス制度とは? 考えておかないと資金繰りが悪化? 経営革新事業担当 友寄 アユコ



② ~消費者の心にとどまる~ 企業スローガンとブランディング 中小企業支援センター 矢崎 朋子



③ 劇的に良くなる商品撮影テクニック - mini - 中小企業支援センター 加島 悠司



▼ 申込

▼ 詳細



設備の導入を応援します!!

【機械類貸与制度】 割賦・リース制度のご案内

1.7%~

固定金利

1年据置き

無担保

【お問い合わせ先】

公益財団法人 沖縄県産業振興公社 経営支援課

☎ 098-859-6237 その他の要件等はHPでご確認ください。



「機械類貸与制度」の主な4つの特徴

- ① 金利は1.7%~2.1%です!(※割賦販売の場合)
制度の利用実績や財務状況等により金利が決まります。また、固定金利となりますので、返済計画が立てやすくなります。
- ② 元金支払いは、設備導入より1年後からスタートできます!!(※割賦販売の場合)
申込企業の資金繰り状況に合わせて、措置期間は1年・6ヶ月・0ヶ月(措置なし)から選択できます。
- ③ 不動産担保・信用保証協会の保証は不要です!
※貸与する機械が担保となります。
※ただし、審査委員会の結果によっては、不動産等の担保を求める場合があります。
- ④ 貸与期間は10年以内です!(※申込機械の耐用年数に応じて短くなる場合があります)
貸与期間が10年以内の長期となりますので、耐用年数が長い機械導入に対して、毎月の支払い負担額が軽減されます。



会員広場

沖縄県産業振興公社ネットワーク会員企業の中で、新商品情報やユニークな商品・サービスを開発するなど、独自の取り組みで、オンラインワンをを目指す企業をご紹介したり、講演会・懇親会の企画などを発信します。



U-MUI FOREST VILLA OKINAWA (ウムイフォレストヴィラ オキナワ)

**徹底した環境保全活動の取り組みで
沖縄初のサステナブルホテルとしての認知を目指す**

※サステナブルホテルとは、環境保全に配慮した持続可能な運営に取り組むホテルのこと

2021年5月にグランドオープンした「ウムイフォレストヴィラ オキナワ」。2020年に(株)U-MUIが経営を引き継ぎ、「美・健康・エコ」をコンセプトに掲げたのリニューアルだ。環境保全問題に取り組む運営で、人間・社会・地球環境の持続可能な発展を目指すサステナブルホテルだという。具体的にはどのような取り組みを行っているのだろうか。営業の荻堂匠悟さんにヴィラを案内していただいた。

むホテルとして、プラスチック製品は極力排除し、さらに土に還る素材にもこだわっています」と荻堂さん。室内やレストランで使用する食器も竹製に統一されている。

「ホテルでもここまでプラスチック製品が排除できること、持続可能な素材で運営できるということ、沖縄の皆さんに知っていただきたいです」と、より多くの県民に利用してもらうため、県内在住者限定のお得なプランも予定しているという。「客室の一部やエステヴィラなど未完成の部分もあり、これからまた新しく変化するので楽しみにしてください」と荻堂さん。さらに「環境配慮の課題には今後も引き続き取り組んでいきます」という。常に情報を取り入れ、現状より環境に優しい設備やアイテムがあればすぐにでも導入を検討し改善する姿勢だという。「サステナブルホテル＝U-MUI FOREST VILLA OKINAWA」と周知されることを目指す彼らに、「完成



自然にやさしく、温もりを感じる竹製の食器類。購入も可能



プラスチックを極力排除し、自然素材を使用したアメニティグッズ

お手軽料金で経営に役立つサービス色々！
公社ネットワーク会員制度

公社ネットワーク会員 検索
<https://okinawa-ric.jp/info/members/>



18棟全室スイートヴィラタイプのリゾートホテル。チェックイン、チェックアウトはお部屋で対応、プライベートがしっかり守られている。広々としたテラスからは空や森(マイ)が眺められる

もてなしのU-MUI(ウムイ)想い)が行き届いている。注目したいのが自然素材にこだわったアメニティグッズ。歯ブラシやクシはストーンペーパーという天然素材で作られ、コスメやシャンプーの容器は竹筒を使用している。コスメ類は無添加のナチュラル成分を使用、好きな香りのエッセンシャルオイルを加えることができる。「脱プラスチックに取り組



SDGsの達成に向けた取り組みを行うとともに、県民に向けたSDGsの普及活動を行う企業として、「おきなわSDGsパートナー」に登録された。社内に「U-MUI SDGs 推進本部」を設置し、SDGsの推進に尽力している。

U-MUI FOREST VILLA OKINAWA

(ウムイフォレストヴィラ オキナワ)
国頭郡恩納村山田 2455-1
☎ 098-963-0221
<https://u-mui.jp/>



QRコードを読んで応募 読者プレゼント

アンケートに答えて県産品を当てよう!!

U-MUI FOREST VILLA OKINAWA

1泊2日(ご朝食付き)

ペア3組様(6名様)へプレゼント

- 部屋タイプ: エグゼグティブ ヴィラ
- 宿泊年齢: 12歳以上から
- 人数追加料金: 1名追加 ¥25,000
- 宿泊可能日: 2021年12月1日~2022年6月30日まで
※宿泊除外日: 2021年12月24日(金)~2022年1月2日(日)、
2022年4月29日(祝・金)~5月7日(土)



応募締切: **2021年10月31日(日)必着**

QRコードを読み取り、必須項目をご入力の上、ご応募ください。



- ご応募は1回のみとさせていただきます。
- プレゼントの発送をもって発表と代えさせていただきます。
- 個人情報はプレゼントの発送のみの情報として使用いたします。

タブロイド判

沖縄ベンチャースタジオ 66号

2021年6月30日発行

発行: (公財)沖縄県産業振興公社 ☎ 098-859-6237
<https://okinawa-ric.jp>

編集: 光文堂コミュニケーションズ(株) ☎ 098-889-1131

本紙についてのご意見・ご感想、広告掲載に関するお問い合わせは
ovs@okinawa-ric.or.jp まで「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。

※非売品につき有償での譲渡および転売を一切禁じます

海外REPORT

「黒潮でつながる隣ジマ」との 経済交流

from 台北

【台北事務所 所長 仲本 正尚】



3か月間開催した沖縄フェア「共島季」

台湾は沖縄から地理的にも近く、関わりを持つ方も多いが、台湾に対するイメージは、世代や経験によって様々だろう。沖縄では、戦後引き揚げてきた先輩方も健在であるし、パイナップルやマンゴーなど台湾にゆかりのある農作物もある。東日本大震災での多大な義援金も記憶に新しいし、最近では新型コロナウイルスへの対応が注目されている。古くから様々な交流があるが、経済分野において今後特に注目すべきは、著しい経済成長と県出身留学生の増加である。

半導体をはじめとする電子部品は、生産面だけでなく技術面でも世界をリードしており、コロナ禍でその勢いを益々高めている。また、デジタル担当大臣オードリー・タン氏に象徴されるIT分野においては、ハードだけでなくソフトの分野でも存在感を増しており、Googleなど巨大IT企業も大規模な拠点を置いている。沖縄への観光客もコロナ禍以前は市場別で最大であったが、成長著しいアジアがこれだけ近くにあるチャンスを、より幅広い分野で活かせるようにできないかと思う。

近年増加している県出身留学生については、台湾との経済交流を大きく発展させる可能性がある。現在海外との交流の現場では、日本語のできる外国人に頼るところが多

く、日本人ましてや沖縄出身者は限られている。沖縄で生まれ育ち、中国語を学んで台湾の大学をも卒業した若者達が、これから続々と社会に出ていこうとしている。沖縄と台湾のビジネスの現場に彼らが行けば、経済交流の質も一段と高まると思う。沖縄の企業にとっても大きなチャンスだと思うのでぜひ注目して欲しい。

台湾で活動して特に実感するのは、単に沖縄側で決めた事業を執行するだけでなく、意欲のある台湾のパートナーとの連携を図ることで、効果が著しく高まることである。台湾には沖縄に特別な思いを持っている方も多く、事業を進める中で協力の輪が広がり、昨年度開催した「沖縄ガーデン」や「共島季」では想定外に発展することも経験した。彼らは沖縄を単なる近隣海外市場と見ていたわけではないだろう。アジアにはより大きな市場もあるが、沖縄においても、台湾は特別との理解が広がってほしいと思う。

2019年沖縄県立博物館・美術館で開催された台湾展では、沖縄と台湾を「黒潮でつながる隣ジマ」と表現した。台湾との交流を支えるであろう若者達も増える中、「黒潮でつながる隣ジマ」として、共に発展することに全力で貢献したいと思う。



基隆市や観光局と連携した「共島季」



県出身留学生と連携した沖縄PR



台湾観光事業者と連携したフェス「沖縄ガーデン」

海外事務所 facebookやっています!
<https://www.facebook.com/okinawa.kaigai.ric>



【お問い合わせ先】 海外・ビジネス支援課 担当: 仲嶺 ☎ 098-859-6238

