

読者プレゼント

抽選で3名様に

詳細はP8をチェック



2 特集

事業承継

考えよう！

事業の将来、承継の可能性

株式会社大田製靴店

有限会社誠和実業

沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター

7

表紙の人インタビュー

金原亭 杏寿さん

落語家



撮影・赤月瀬

CONTENTS

4 新商品・開発秘話 ヒラメキの瞬間

「米粉せんべい OKINAWA PRESS PRESSシリーズ」テトラメイク株式会社
「ChulaSya ishigakijima vanillaバニラビーンズ・バニラシュガー」石垣島バニラ

5 起業家の魂

有限会社ニコニコ商事 代表取締役 佐和田 勝 さん

6 ネットワーク会員 プレスリリース

有限会社アイドマ印刷／ロメルデザイン事務所
株式会社眠り草本舗／有限会社石川種麴店

8 海外レポート from香港



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）



みらい保育園
施設のご案内

契約企業・入園児募集中

じっちゃん園・おおひら園・つかざん園・プラザハウス園



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。

面倒な書類整理 から 車の清掃 まで！



月額料金

① 領収書整理 代行サービス（月額制）	③ データ入力作業
② 名刺整理 代行サービス（Excelデータ化）	④ 軽作業
1枚～100枚 / 3,300円	⑤ 清掃作業
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）

施設、車両、敷地などご相談ください！



就労継続支援B型事業所
スーパーチャレンジセンターミライ

沖縄市 ☎:098-987-8157 与那原町 ☎:098-988-1303 受付時間 平日9:00～17:00

事業承継

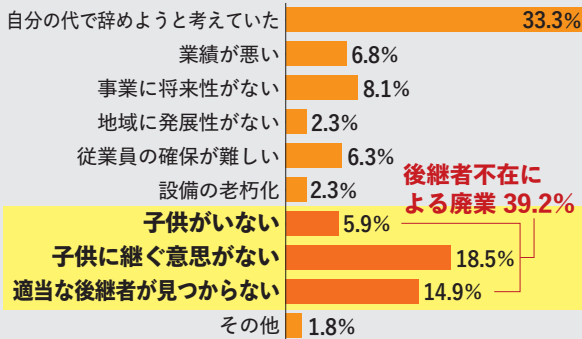
考えよう！事業の将来、承継の可能性



事業承継とは経営者から後継者へ事業を引き継ぐことで、【親族内承継】（従業員承継）【M & A（第三者承継）】という3つの類型がある。廃業により失われてしまう技術やノウハウを守るため、平成23年度より国は事業引継ぎ支援事業を開始した。沖縄県の後継者不在率は84.3%（※）と常に全国トップレベルである。経営者の皆さんは、第三者に承継が可能なおこと、事業承継は地域経済の活性化に貢献できることなどを存じだろうか。承継には準備期間が必要なので、ぜひ早めに事業承継について考えていただきたく、実際に事業を承継した後継者たちと事業を託す経営者をサポートする支援機関に話を伺った。

※帝国データバンク「2017年後継者問題に関する沖縄県企業の実態調査」

■県内企業の廃業理由



※ 沖縄県振興開発金融公庫と沖縄県事業承継・引継ぎ支援センターの共同アンケート結果より
※ 小数点第二位は四捨五入している

親族内承継

創業90年の歴史と信頼が守り継がれる製靴店
3代目が事業を拡大

株式会社 大田製靴店

靴の修理、製作から
医療用装具靴まで展開

京都と兵庫で整形靴の経験を積んだ代表取締役社長の 大田守誠さん。沖縄に戻った2017年に、2代目であるお父様の 守康さんから大田製靴店を承継した。高校卒業後は県内の企業に就職し会社員として働いていたが、家業を継ぐにあたって県外へ修業に出たという。「当初は親父の元で働いていましたが、さらに知識と経験を身に付け



長い間2代目の守康さんが一人で守っていた大田製靴店。現在は守誠さん夫妻と社員2名が加わり賑やかに。「親父が残したものを息子が継いでいるのは嬉しい」と、笑顔で話してくれた



整形靴と一般靴の両方を扱う会社は国内でも類を見ないという。既存事業と新規事業が共存する、三代続く製靴店ならではの発展的なスタイルだ



「小児麻痺などに悩む子どもたちに、歩きやすいだけでなく好きな色やデザインの可愛い整形靴を作りたい」と、代表取締役社長の 大田守誠さん



親子揃ってバイクが趣味。仕事も趣味も生涯現役を目指している守康さんは、休みの日には愛車のハーレーダビッドソンでツーリングに出かけている

株式会社 大田製靴店
那覇市松尾2丁目2-28
☎ 098-860-4192
<https://www.ota-seikutsuten.com/>



と表明することもなく、現在に至っている。もともと先代の守康さんは継がせるつもりがなく、守誠さんも継ぐつもりはなかったそう。ではなぜ今があるのかと問うと「家業だからかな」との答え。「社会に出てから家業に興味を持つようになり、その中でやりたい道が見つかった」と守誠さん。守康さんも「誰に教わるでもなく、15歳で工場に入っで見様見真似ではじめた」という。先代の姿を見て自分の意思で継ぐという、理想的な承継となっている。

「家業を継ぐ利点は事業を発展できること。先代たちが積み重ねてきた製靴店としての実績と信頼がベースにあるからこそ、今自分が好きにやらせてもらえている。靴の事業を軸に新しい柱を建てて太くしていくことが私の役目です」と守誠さん。『足のトラブルや靴のことなら大田製靴店』と県内で広く認知されることが目標だという。

「私が目指すのは下肢トラブルに対応する靴や装具の製作。名前は製靴店だけど、靴に限らず医療用装具やインソールなど、歩くことに対して全てカバーできる会社を目指します」と、1代目から受け継いできた事業を大切に守りながら、新生「(株)大田製靴店」として加速中だ。

従業員承継・M & A

第三者承継の好事例
事業拡大に前向きな
意欲溢れる若き経営者

有限会社 誠和実業

勤めていた会社を
従業員承継し社長に

今、M & Aを活用した事業拡大に積極的に取り組んでいる(有)誠和実業代表取締役の 平良真裕さん。現在の会社は従業員承継という形で引継いだ。「父の友人である前

社長の 大城氏が後継者を探しているということ声をかけていただきました」と平良さん。当時は別の会社に営業職として勤めていたので迷いもあったが、経営者になれるという憧れと期待から、転職を決意した。

(有)誠和実業は自動ドアの販売や設置、メンテナンスを行う会社で、入社時は前社長と事務員、平良さんの3人。業務は徐々に引継がれ、3年後には実務のほとんどが平良さんに任せられていた。「会社を継ぐ前提で入社し、仕事はほぼ引継ぎでしたが、それから先の肝心の話が進まなかったんです。当事者同士だとお互い言いにくいこともあって、承継は無理かもしれないと思うようになっていた。そんな時、前社長が事業承継の支援機関(現・沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター)に相談しました」と平良さん。「法務、税務、財務などの問題は専門家に頼らなければ成し遂げられない。また、第三者が介在してくれることで双方の希望や本音が明確になり、過去の事例などを参考にお互いが納得できる条件を提案してもらえました」と、相談後は約半年でスムーズに承継できたという。「専門家がサポートしてくれたことで、前社長も安心できたのではないだろうか。私も色んな選択肢を考えたくさん悩みましたが、最後は何のわだかまりもなく気持ちよく引継ぎました。支援機関のサポートがなかったら引継げていなかった」と、諦めかけていた承継が支援機関のサポートによって実現したという。



(有)誠和実業の代表取締役 平良真裕さん。「事業承継は経営者が元気なうちに準備を始めるのが次世代のためだと思います」





大手スーパーや大型商業施設、金融機関、医療機関などが顧客。承継した顧客とも良い関係を築いている

シャッターと自動ドアを企画から設計、施工、修理、保守、点検まで一貫して管理できるのが強み



後継者に悩む同業者から M&Aで会社を承継

晴れて社長に就任した平良さんは、新しくシャッターの設置・メンテナンス事業を開始するなど、事業拡大に取り組んだ。そんな中、支援機関からM&A（第三者承継）の打診があったという。「前回の経験から、事業承継はビジネスチャンスだと考えていました」と平良さん。後継者不在のため事業譲渡を希望していたのは同じ自動ドア業を営む会社。同意の確認はスムーズだったが、1年かけて慎重に進めた。「事業承継、特に第三者に譲渡するM&Aはとてもデリケートな案件です。経営者の気持ちや従業員の希望になるべく沿えるよう、ここでも支援機関にサポートしていただきました」と、相手を尊重する姿勢で、M&Aも無事に完遂した。

積極的にM&Aに取り組み 良い形で次世代に繋ぎたい

M&Aを行ったことで、新たな顧客と加工技術を導入することができた誠和実業。今後もよい縁があれば前向きにM&Aを検討したいという。自動ドアやシャッター業界は後継者不在に悩む事業者が多いそう。平良さんは、事業承継は自社の発展だけでなく、先輩方が築き上げた技術や実績を引継ぐことで職人を育成し、地域や業界の発展にも貢献できるのではないかと考えてい



現在は県外の事業所開設に向けて調整中だそう。「県外の地方でも多くの事業者が後継者不在に悩んでいると聞きます。いい縁があれば引継ぎたいですね」と常にアンテナを張っている

有限会社 誠和実業
那覇市真地173番地12
☎ 098-864-2354
<https://www.seiwajitugyo.com/>



る。さらに「『誠和実業』は、将来的には社員に継いでもらいたい。理想は50歳から55歳の期間にじっくり時間をかけて承継すること。その前に『継ぎたい』と言ってももらえるように規模を拡大し安定させます」と、現在38歳の平良さん。自身が引継いだものをきちんと次世代に繋ぎたいという想いと自身の経験から、将来のビジョンは明確だ。

支援機関

相談無料＆秘密厳守！ 中小企業経営者のための 専門家による支援事業

沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター

事業承継の悩みや問題を サポートする国の機関

今年4月に事業引継ぎ支援センターと事業承継ネットワークが統合され、沖縄県事業承継・引継ぎ支援センターが開設した。国から委託されているという事業内容を、統括責任者の嶺井政之さんと経営者保証コーディネーターの徳山哲也さんに伺った。「当センターは事業承継における悩みや課題に対してアドバイスとサポートをする機関です。特に相談が多いのは『後継者不在』と『経営者保証（会社の融資の連帯保証人）』の問題。親族や従業員に後継者がいない場合、M&Aで第三者に譲渡するという選択

肢があります。M&Aは条件に合う譲渡先を幅広く探すことができますが、ご縁が全てなので良い相手先を見つけるには時間の余裕が必要となります。経営者保証については事業承継の際に解除できるケースもありますので、諦める前にご相談ください」と、嶺井さん。そのほか親族内承継の場合は税金の先送りや免除など、事業承継を支援する特例措置があるという。「会社を清算し廃業するにもお金がかかります。せっかく築き上げた事業なので次世代に引継ぐことを前向きに考え、様々な支援制度を利用していただければ幸いです」

まずは知ることが大切！ 予定がなくてもぜひ相談を

事業承継の一番の課題は、経営者が引継ぐ準備をしていないこと。「目の前の事業が最優先され『事業承継はまだ早い』と、多くの経営者が先送りにしています。また、後継者がいる場合は支援機関に相談するメリットが認知されていません」と徳山さん。「承継は5～10年と計画的に行うことが理想。財務関係が重視されますが、本当に重要なのは理念やノウハウ、スキルなど知的資産の引継ぎです」と、法的な手続き以外にもスキルやノウハウを整理しサポートしてくれる。

では、経営者は何から始めればよいのだろうか。「まずは事業承継について知ること。気軽に相談にいらしてください」と嶺井さん。「それぞれの事情に合わせるので支援内容はオーダーメイドです。お話を伺いある程度の道筋をご提案し、必要であれば専門家や後継者を交えて進めます。準備して計画通りに承継すると余計なコストが削減でき知的財産もきちんと引継がれ、後継者が新しい事業にも挑戦しやすい状態になります」。経済活性化のためにも、経営者は早めに承継を意識した方がよさそうだ。

統括責任者の嶺井政之さん。「相談は無料、予約制の個別対応です。私たちには守秘義務もありますので安心してご相談ください」



ガイドラインやチェックノートなど、様々なツールが用意されている。ワークブックを活用して現状を把握し整理することからはじめよう

経営者保証コーディネーターの徳山哲也さん。「国の経済発展のためにも中小企業の技術力やノウハウを承継していく必要があり、それを支援するための機関です」



沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター
那覇市久茂地1-7-1琉球リース総合ビル5階
☎ 098-941-1690
<https://www.oki-hikitsugi.jp/>



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



代表取締役 照屋隆司
農学修士（農芸化学専攻）
技術経営修士（MOT 専門職）
NR・サブライセンスアドバイザー
産業カウンセラー



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。



姿焼きせんべいの進化系
世界のグルメをべったんこー！

『米粉せんべい』

OKINAWA PRESS PRESSシリーズ

テトラメイク株式会社

沖縄の食材、食文化をせんべいに！
味の再現性が評価されOEMも展開

クルマエビなどの県産素材を活かした手焼きせんべいの製造、販売を行うテトラメイク(株)が、新商品の米粉せんべいシリーズを発売した。コンセプトは料理の姿焼き。ゴーヤーチャンプルーやチキナー炒めなど沖縄の定番料理を中心に8種類の味を展開している。「当初は素材そのものの姿焼きせんべいを目指していましたが」と代



商品ラインナップは沖縄料理のほか、マルゲリータやグリーンカレーなど世界の人気料理も含めて全8種類



OKINAWA PRESS PRESS
米粉せんべい
18g 378円(税込)

表取締役社長の中村謙さん。沖縄県産業振興公社の中小企業基盤強化プロジェクト推進事業・課題解決プロジェクトの支援を受けて、新商品開発に取り組んだ。「単純に素材を姿焼きにするだけでは観光土産品としては弱く、県外のバイヤーの反応もあまり良くなかったんです。味には自信がありました。今一つ物足りない。そんななか、沖縄県産業振興公社の専門コーディーネーターやパッケージのデザイン会社との打ち合わせで『沖縄の食文化をせんべいにしたら面白い！』となり、今回の商品に挑戦しました」

目指したのは「チキナー炒めっぽいね」ではなく「チキナー炒めだ！」と言われる味。「料理の食材を全て生地に練り込むと全体的にその味になります。そうではなく、噛む毎にチキナーだったりツナだったり、違う素材がアクセントとなるバランスに配合しています。また、ご飯と一緒に食べるおかずのイメージで生地は米粉を使用しました」という。何度も試作を繰り返して完成したせんべいは、8種類とも一口食べれば納得のクオリティ。原材料にもこだわり、着色料や香料は使用せずに県産食材の色や風味を活かした米粉100%のグルテンフリーのせんべいに仕上げた。

今年3月に発売したばかりだが、商品の着眼点や味の再現性など卸先からの評判は良く、OEMの問い合わせも多いという。「自社メニューをせんべいにしたいというレストランや、特産品をせんべいにしたい

という生産者や直売所から、オリジナル商品の製造依頼があり、現在数社と商品開発中です」と中村さん。特に農産物の商品化は特産品の周知に繋がり、規格外や余剰分の廃棄削減の貢献にもなるので前向きに取り組みたいという。「臨機応変にオリジナル製品の開発ができるメーカーという自分たちの価値を活かし、県内各地の特産品をせんべいにしたいですね」とさらなる展開に意欲的だ。



食材を丸ごと入れたり刻んだり工夫を凝らして料理の味を再現。薄焼きながらしっかりとした味わい



「添加物や化学調味料はなるべく使用せずに、素材の味を最大限に活かしたせんべいにこだわっている」と代表取締役社長の中村謙さん

テトラメイク株式会社
那覇市前島3-15-6 3階 ☎098-988-6119
https://tetramake.co.jp/



県産バニラの栽培から商品化まで
一貫生産の成功は沖縄初！

『ChulaSya ishigakijima vanilla バナゴーベズ・バニラシネガー』

石垣島バニラ

8年の歳月を経て商品化
ニーズも高い無農薬の国産バニラ

昨年1月に沖縄県産バニラビーンズ「ChulaSya ishigakijima vanilla」が石垣島バニラから発売された。バニラは国内消費のほとんどを外国産の輸入商品に頼っている、国内生産は注目度が高い。栽

培から加工、商品化までの全工程を一人で行っているという代表の金城美沙江さんに、バニラ生産のきっかけを伺った。「栽培を始めたのは2012年。前年の11月に参加した農業支援の講演会でバニラの可能性を知り、すぐに100株取り寄せ、3カ月後にはビニールハウスを建てました。決心した一番の理由は『沖縄初』の生産者を目指したかったから」という。農業は未経験、「面白そう」「挑戦したい」という想いで数々の難題に取り組む、乗り越えてきた。

無農薬での栽培にこだわり、雑草や害虫の除去、開花後の授粉は一つひとつ手作業で行っている。「苗を植えてから実をつけるまでに3年かかり、キュアリングは5年試行錯誤を重ねた」という。収穫した状態のバニラに香りはなく、発酵と乾燥を繰り返すキュアリングと呼ばれる熟成工程によって芳香が生まれるのだ。バニラを生産している国から資料を取り寄せて各国のキュアリング法を一通り試したけれど、どれも上手いかなかった。沖縄の気候に適した製法を生み出すため、八重山農林水産振興センターや沖縄県工業技術センターに協力を仰ぎ、5年かけて独自のキュアリング法を確立し、主要産地のマダガスカル産に匹敵する甘い香りを生み出すことに成功したという。「栽培を始めて8年後にようやく商品化することができました」と、ついに栽培から商品化までを一貫して行う沖縄初のバニラ生産者となり、夢を実現させた。



「量より質を重視。高品質のバニラの生産を安定させたい」と金城美沙江さん。現在は2棟のビニールハウスで無農薬バニラを栽培している

石垣島バニラ ☎090-7920-9545



「ChulaSya ishigakijima vanilla」の商品はファーマーズマーケット「あがりはま市場」(与那原町)と「ゆめていく市場」(石垣市)で販売中



収穫後、約5カ月間キュアリングを施して完成。乾燥と発酵を繰り返し、重量は収穫時の約半分になる



バニラビーンズ(左)は、沖縄県商工会連合会主催の第24回商工会特産品コンテストで奨励賞を受賞

県民の皆さんに県産バニラの魅力を知ってほしくて小売り商品のブランドを作りました」と金城さん。ブランド化にあたっては沖縄県よろず支援拠点に相談し、実現させた。一般的なバニラ味は合成香料によるものが多いため、石垣島バニラを「物足りない」と感じる人もいるそう。「天然のバニラはまるやかでやさしい香り。健康志向などこだわりの持っている方たちに、本物の香りを伝えたい」という。「最近では県内でバニラ栽培に取り組む生産者が増えていきます。県産バニラは香りが良くて美味しいと、全国に周知されることを期待しています！」と、自社のみならず沖縄県の特産品としてバニラが発展することを願っている。



新しく事業を興した起業家たちの想いや使命を伺う「起業家の魂」シリーズ。今号は事業承継後に新事業を立ち上げた、2代目社長に注目した。先代から引継ぐ想いを大切に事業拡大に挑戦する「承継者の魂」に迫る。

創業者の熱意に迫る

起業家の魂

キッチンから社会の笑顔を創りたい 飲食店厨房の常識を変える革新的な提案を

有限会社ニコニコ商事 代表取締役 **佐和田 勝さん**



1972年那覇市出身。高校卒業後、10年近く東京で会社勤め。2000年に帰沖し、(有)ニコニコ商事に入社。2011年にお父様から事業承継し、代表取締役に就任。経営力を身に付けるべく、経営力・人間力・実践力を現在も学び続けている

佐和田さんの代で厨房設計から施工管理、機器販売まで一貫して飲食店の開業を担う事業に拡大した。ニコニコ数年でようやく理想が形になりはじめているという。「大きな前進は、県の経営革新強化支援制度に承認されたことです。宜野湾市商工会の経営指導員や沖縄県産業振興公社の専門コーディネーターの方々に

**二代目就任を機に事業を拡大
事業支援制度で遂行できた経営改革**
創業者のお父様から(有)ニコニコ商事を承継したのは2011年のこと。先代の頃は厨房機器のリユース事業のみだったが、

「まずは料理人に笑顔になってもらうこと」を第一に考えている。お店のお客様方に喜ばれ商売も繁盛するという、誰もが笑顔になる仕組みが生まれます」と、自身も厨房経験がある佐和田さん。「まずは料理人に笑顔になってもらうこと」を第一に考えている。

去る8月、宜野湾市にある(有)ニコニコ商事本社の一角にレンタルキッチン「The Kitchen」がオープンした。(有)ニコニコ商事は、厨房機器のリユースと厨房設計・施工を主軸に、飲食店の開業や改装を手掛けている。「The Kitchen」はテイクアウト用のセントラルキッチンとして、開業前のメニュー開発&試食会のもとなど、幅広く利用可能だ。また、最新の設備や機器が備えられ、実際に使用しながら導入のシミュレーションもできるといふ。新しいスタイルのレンタルキッチンが誕生した背景を代表取締役の佐和田さんに伺った。「私たちは厨房機器を通して、作業の効率化や業務改善を提案しています。そのため、調理の時間や手間が省ける機器を実践的に試せる厨房を作りました。料理人の負担が軽減すると、料理とサービスの質が向上しお店のお客様方に喜ばれ商売も繁盛する

**厨房の環境改善を提案する
レンタルキッチンを開業**

**目指すは100年続く企業
次世代社会に笑顔をつなげたい**
事業を安定させ地盤固めをし、会社を後世に残したいという。「私たちのビジョンは100年続く企業です。今の事業を継続してほしいのではなく、社名と理念を継いでほしい。先代は『地域を笑顔に明るくしたい』という想いでこの名を付けました。事業内容は時代に合わせて変化するべきだけど『社会の笑顔を作る』という理念はぜひ承継したい」と佐和田さん。100年後の(有)ニコニコ商事はどんな事業で社会に笑顔を与えているのか、楽しみである。

経営革新強化支援制度を利用したこと、やりたいことが明確になり自信が持てるようになったという。「私たちは厨房が飲食店のステージだと考えます。厨房を働きやすい環境にしてこそ、最高の料理やサービスが生まれるので、これまでの常識や仕組みを変える提案を続けたいと思います」と、厨房の革新にも意欲的だ。

作は無料で行っていた。「支援機関に入ってもらうことで、当たり前にやっていたサービスに価値があり利益を生み出すことができる」と気づかせてもらいました。厨房設計を事業化し価格を設定したこととお客様の信頼関係が深まり、今まで以上に任せていただけるようになりました。開業後や改装後も良い関係性が継続しています」

サポートしていただきながら計画に取り組み、実行することができました。それまではやりたいことがあってもどこに協力を求め、どのように進めるのかが分からず、事業化することができずにいました」と佐和田さん。当初は機器を販売するためのサービスとして、厨房の設計提案や図面製作は無料で行っていた。「支援機関に入ってもらうことで、当たり前にやっていたサービスに価値があり利益を生み出すことができる」と気づかせてもらいました。厨房設計を事業化し価格を設定したこととお客様の信頼関係が深まり、今まで以上に任せていただけるようになりました。開業後や改装後も良い関係性が継続しています」



3年前に奥様の鮎美さんと猛勉強の末、国家資格の1級厨房設備施工技能士を取得。確かな専門知識と経験で厨房設計を行っている

現在店舗は宜野湾市真志喜の本店と同市大山の2店舗。店舗ではリユース品の厨房機器や厨房用品、店舗用品が展示されている

スチームオープンや分子調理器、急速冷凍機など調理から冷凍まで一連の流れを試し、時短やコストカットがイメージできる



本店にある「The Kitchen」では、最新機器を利用して実際の調理工程の確認が可能



有限会社ニコニコ商事

宜野湾市真志喜1-9-16

☎ 098-897-2525

<http://www.nikonikoshouji.com/>



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

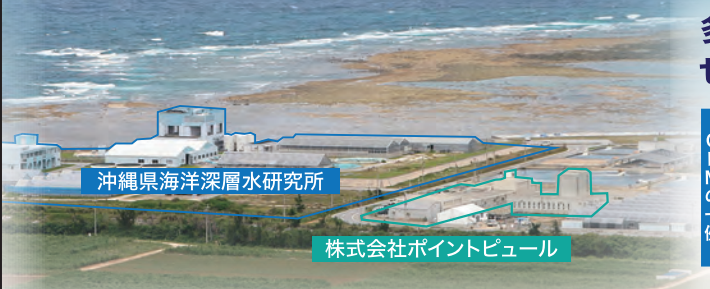
ヘアケア製品 シャンプー・コンディショナー・ヘアオイル

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

OEMの一例



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。



○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

企画・デザインから各種印刷まで、トータルにサポート。
オンライン校正システム導入で効率アップ！

当社では、お客様のニーズに合わせてデザインや印刷・製本の方法をご提案しながら、品質とスピードにこだわった生産ラインを構築しています。色鮮やかな高精細印刷・特殊加工印刷・小ロットオンデマンド印刷はもちろん、マルチデバイスに対応したデジタルブック化を含む広報誌や記念誌の作成も行い、お客様から高い評価を頂いています。

また、オンライン校正システムの導入により制作業務全体の効率化を実現し、テレワークでもスムーズなやり取りを可能にしました。「こんなものが作りたい。」「こんなことは出来ないか？」などお気軽にお問い合わせください。お客様に喜んで頂くことが、私たちの活力になります。

有限会社アイドマ印刷
☎ 098-833-1122
✉ info@aidma-p.jp



「ブランドのらしさ」を引き出し、最適な見え方をデザインします。
貴社の専属クリエイターとしてお手伝い致します。

クリエイティブを介し、企業や商品（サービス）の価値や見え方をコントロールしていくことが私どもロメルデザインの仕事だと位置付け、企業や商品のブランディングをはじめ、デザインによる課題解決と、貴社の企業成長に向けたクリエイティブ支援を行います。

企業理念や経営戦略を土台に、効果的なPR活動やプロモーション、商品開発のご提案も可能です。また、各種デザイン制作のご相談・ご要望などお気軽にお問い合わせください。

【主な事業内容】

ブランディングコンサル/ロゴマーク(CI,VI)/パッケージ/ポスター/会社・商品案内リーフレット/POP・チラシ/イベント用販促ツール/ホームページ/広告/看板・サインなどの各種デザイン制作。

ロメルデザイン事務所
☎ 090-3796-9407(久高)
https://lomer-design.com



最近、ぐっすり眠れていますか？

クワンソウは、睡眠改善や貧血改善、ストレス抑制になるといわれている沖縄伝統野菜です。豊かな自然環境のなかで育まれた今帰仁村産クワンソウ。こだわりの素材、こだわりの商品をお客様にお届けしています。



ご注文は、お電話(0980-51-5182)、メール(info@nemurigusa.com)にてお受けしています。

株式会社眠り草本舗
☎ 0980-51-5182
http://www.zamamifarm.com/



創業1956年 黒麹づくり一筋。 沖縄唯一の黒麹会社

私たち石川種麹店は、泡盛の原料である黒麹菌を製造・販売している会社です。

創業以来、私どもの会社では、沖縄の地酒である「泡盛」の大事な原料として、黒麹菌を供給しており、現在、泡盛メーカーの約8割が当社の種麹を使っていると考えています。

黒麹菌を使った商品開発、研究も日々行っており、消費者の皆さんには、国産玄米と黒麹菌だけで造られた無添加・無着色の健康飲料「黒麹玄米ドリンク」がお勧めです。「黒麹玄米ドリンク」については、販売代理店募集中です。泡盛メーカーには蔵元に合わせた黒麹菌の配合や製造時のアドバイスなどを行っております。

有限会社石川種麹店
☎ 098-936-3072
https://kurokouji.jp/



(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16,000部、年3回発行で、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。

応援します！企業の「発展」 沖縄の「未来」

沖縄県産業振興公社

ネットワーク会員制度のご案内

▶ ネットワーク会員制度が発足から 15 年を迎えました。

2006 年に発足した公社のネットワーク会員制度も 2021 年で 15 年を迎えました。今後もさらにきめ細かく、会員様のお役に立つ特典・サービス・情報の提供を行っていきますので、会員の皆様は引き続きよろしくお願いいたします。また、ご加入がまだの方はぜひ、この機会にご加入ください！

▶ 沖縄の中小企業経営の支援を充実・強化！

「企業人材を育成したいが、費用がかかり時間もないため育成が難しい」「自社製品の PR を行いたい手段がない」など、お悩みをお持ちではないでしょうか？
弊公社は中小企業の支援を拡充・強化するため、セミナーや講演会の受講料割引、公社 WEB サイトやメールマガジンをを使った PR の利用割引、異業種間の交流会などをご利用いただき、経営の安定化、発展を図るため「公社ネットワーク会員」制度を運営しております。年会費は 12,000 円（税込）。ご加入は随時受け付けておりますので、貴社の人材育成、会社・商品・サービスの PR ツールとして是非、ご活用ください！



写真：セミナー、ビジネス交流会の様子



詳細・WEBからの加入申請はコチラ



1 有料セミナー
有料研修等
受講料割引

2 有名講師等
特別講演会
参加無料

3 ビジネス交流会
参加料割引

4 WEB 広告
メルマガ広告
掲載料割引

5 情報紙への
プレスリリース
無料掲載

5 会員様の
メリット
+α

その他、企業・時代に合わせた様々なサービスを展開します！

お申し込み・
お問い合わせ



公益財団法人
沖縄県産業振興公社
Okinawa Industry Promotion Public Corporation

経営支援課

TEL: 098-859-6237

8:30 - 17:00 (12:00 - 13:00、土、日、祝を除く)
那覇市字小禄 1831 番地の 1 沖縄産業支援センター 4F 401

QR コードの情報は公社WEBサイトのTOP ページ「トピックス」の「ネットワーク会員制度」からも確認いただけます ➡ <https://okinawa-ric.jp/info/members/>

【経営なんでも相談窓口】 補助金や県融資制度の活用方法、創業、資金繰り、商品開発や販路開拓など様々な経営課題の相談に応じます



人材育成・PR活動をサポート！

おかげ様で
15 年

沖縄県出身。沖縄を拠点にモデルとして活動を開始し、CM、ドラマ、舞台、ラジオなどで幅広く活躍。2012年にはNHK連続テレビ小説「純と愛」に出演。2016年に活動拠点を東京に移したのち落語に魅せられ、2017年11月に金原亭世之介師匠に入門。2019年5月に前座昇進。寄席に出演しながら二ツ目昇進を目指して師匠の下で修業中

(株)キングプロダクション <http://kingpro.co.jp/>



映画【二つ目物語】
2022年公開予定
脚本・監督、林家しん平師匠による落語映画。キャストは全員落語家＋漫才師！総勢50名以上の豪華キャストでお届けするハートフルな3本立てのオムニバス映画。3本目の「モテ男惚れ女」で杏寿さんは主役を務めている。世之介師匠も出演、師弟で映画出演を果たした

公式Facebook
<https://www.facebook.com/futatsumemonogatari/>



【花魁落語】
花魁姿で披露した大ネタ『幾代餅』の動画が公開中
<https://www.youtube.com/watch?v=cf5wKJzNYck>



『艶かわいい落語家』として話題を呼んでいる沖縄出身の金原亭杏寿さん。現在は金原亭世之介師匠に弟子入りし前座の落語家として活動中だが、2016年までは沖縄を拠点にモデルや女優などタレント活動をしていた。東京に活動拠点を移した翌年に落語と世之介師匠に出会い、入門した。「お芝居の勉強のため観に行った落語が金原亭世之介の独演会だったんです。そこで落語の表現力に衝撃を受けました。役に合わせた衣装やメイクでもなく、照明や音楽での演出もない。師匠が落語家としての姿で座布団に座りお断をしているだけなんです。目の前に次々と情景が浮かび断に引き込まれるんです。私もお芝居はやっていましたが、まったく異なる表現手法とその魅力に感動しました」。さらに、師匠に「人生をかけて本気でやる気があるなら面倒をみてやる」と言ってもらえたことで「世之介師匠のもとで修業したい」と気持ち が固まったという。

人生をかけて学びたい芸とそれを受け止めてくれる人に出会えたことで、大きな軸ができた。「修業中の身なので辛いことや自信を失い迷うこともあります。でも、師匠が道を作って前に立つてくださっているの、そこに向かって行けばいい。落語という目標と師匠という道しるべがあるのでブレずに進んで行けます」とまっすぐな瞳で語ってくれた。では、もう落語一本なのかと問うと「落語だけ出来ればいいというものではない」と世之介師匠。「落語家は芸人なので、唄や踊りなど芸事のひとつもできて当たり前。杏寿には日本舞踊や唄はもちろん、女優やタレントのスキルも活かして色んなことに挑戦してほしい。それらは全て血肉となって芸の深さや落語の厚みになるわけですから」という考えの師匠のもとで、雑誌やテレビの仕事もこなしている。来年には師弟で出演した映画が公開される予定だ。

落語家として幅広く活躍している杏寿さん。入門して4年、二ツ目昇進を目前に控えている。「二ツ目になると自分の名前前で会ができるようになるので、初の沖縄出身女性落語家として凱旋し、沖縄で二ツ目昇進披露落語会を行うのが今の目標です。いずれは沖縄の地名を取り入れたり沖縄に由来があるような断ができるようになっていきたいですね。江戸の古典の落語だけでなく沖縄の文化を取り入れた落語を多くの人に楽しんでもらいたいの、ぜひ応援よろしくお願いいたします！必ず二ツ目昇進披露落語会を開きますので、それまでコロナ禍に負けないよう、一緒に頑張りましょう！」



撮影・赤月澗

表紙の人
INTERVIEW



～沖縄の美しさを台湾のデザインを通して発見してみませんか～ 【沖縄・台湾デザイン・コラボレーション展】

沖縄⇄台湾 双方の産業交流や企業連携を促進するため「デザイン力」の角度から産業振興、人材育成、市場開拓を行い新たな付加価値を加えた県産品の商品開発ヒントを得ることを目的に、台湾設計研究院の講師による県内企業向けオンラインセミナーや台湾企業との成功事例パネル展を開催します。

日時：詳細はQRコードからご確認ください。

場所：沖縄県立図書館3階ホール

内容：パネル展示、企業コラボ事例紹介、交流セミナー

主催：沖縄県産業振興公社

協力：台湾設計研究院、沖縄県立図書館、
沖縄県産業振興公社台北事務所



詳細はこちら

※ 新型コロナウイルスの影響によっては、オンラインのみの開催又は延期となる場合がございます。予めご了承ください。

公益財団法人沖縄県産業振興公社
アジア・ビジネス・ネットワーク事業
担当：劉・城戸・砂川 ☎ 098-894-6288
<https://invest-okinawa.biz/>



イノベーティブな製品開発を支援！ 『Natural Essence TAMANU』誕生

皆さんは、沖縄にタマヌオイルという美容オイルがあるのをご存じですか？タマヌオイルは、テリハボクという樹木の実から採れるオイル。テリハボクは、古くから防風林として植樹されていて、沖縄になじみの深い樹木です。

2019～20年度の産学官連携製品開発支援事業の中で、タマヌオイルを沖縄の新たな特産品にすることを目指し、その事業化を支援しました。支援先の(株)すまエコは、工業技術センターや近畿大学などと連携し、タマヌオイルの効能を分析。その結果、紫外線防止、抗炎症、抗菌、コラーゲン分解抑制、抗酸化、水分保持の6つの効能が確認されました！

更に同社は、今年6月に「Natural Essence TAMANU」というブランドを立ち上げ、タマヌオイルを使用した各種スキンケア製品の販売を開始しました！中でも100%オイルは、発売から3カ月で既に1000本近く売れている大人気商品となっています！

このように産学官連携製品開発支援事業は、連携体が互いのシーズを活用したイノベーティブな製品開発を支援する事業です。



中央がすまエコの黄金色のオイル、
左右は外国産



10mlのオイルを作るのに33粒の
種が必要



シルバー人材センターと連携して
植樹も推進



(株)すまエコ
インスタグラム

公益財団法人沖縄県産業振興公社
産業振興課 担当：渡瀬、竹内 ☎ 098-859-6239
<https://okinawa-ric.jp/service/post-18.html>

問い合わせ

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%～

年利率

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

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。



公社設立50周年を迎えて

（公財）沖縄県産業振興公社は、昭和46年12月1日（財）沖縄県設備貸与公社として設立し、令和3年12月1日をもって50周年を迎えます。

これもひとえに皆様のご支援、ご愛顧の賜物と心から感謝いたしております。

設立当初は、県内中小企業の設備の近代化や経営の合理化・安定化を図るため、3名の職員でスタートし、県の商工施策の補完的機能としての役割を担ってきました。その後、事業の拡大や中小企業施策の変革等により、昭和51年に名称を中小企業振興公社に、平成元年には現在の沖縄県産業振興公社へ変更しました。沖縄県の産業振興の「中核的支援機関」として、ワンストップで支援サービスが提供できるような体制の構築を進め、今では7ヶ所の海外事務所を含めた、総務部、経営支援部、産業振興部の3部体制に整備し、職員数は116名（令和3年10月1日現在）となっています。

公社では現在、沖縄県の事業をはじめ国の事業、自主事業も含め36の事業を展開し、県内中小企業・小規模事業者等に向けた様々な支援を行っています。支援の推進にあたり公社では、①中小企業等の経営革新や経営基盤の強化、②新事業の創出・ベンチャー企業の育成、③海外展開支援、④人材育成という4つの柱を掲げ、各種取組を進めています。

コロナ禍での対応とポストコロナ時代への展望

コロナ禍において公社では、今できることを最優先に、企業の経営課題や現場の悩みに素早く応えられるように、資金繰り、事業再構築、事業承継、IT化などに関する相談体制の強化や支援機関等との連携強化を図っています。

ポストコロナには、観光を中心に、経済を活性化させることが現実的であると考えます。それには、自然環境や独自の歴史・文化・食（泡盛含む）という魅力を最大限に発揮して、リピーターを増やすことが必要になります。また、観光産業は外部環境の影響を受けやすいことから、環境の変化に影響を受けない、リスクに強い備えも必要です。島嶼県というハンディから、製造業が成長しにくい環境にありますが、安定的な経済の発展や県民所得を向上させる上でも、ものづくり産業の振興は欠かせないものだと考えています。

これらを踏まえ、新たな支援策や各産業におけるDXによる生産性の向上や沖縄らしいSDGsの取組みなど、より多角的な視点から様々な取り組みを推進していきたいと考えています。



照屋義実副知事に各支援機関代表と共に提言書を手渡す末吉理事長

公社の発信力を高め、ニーズに沿った経営サポート

今後は、県内事業者の皆さん、県民の皆さんにもっとわかりやすく、公社の支援サービスやお得な情報を発信していくと共に、公社のキャッチフレーズである「応援します！企業の『発展』『沖縄の『未来』』を継承し、県内中小企業の中核的支援機関として、生産性の向上、稼ぐ力の強化、経営の強靱化に向けた支援など、時代の変化やニーズに沿った支援を推進していきたいと考えています。これからの沖縄の明るい未来に向けて共に成長していきたいでしょう。

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!!

テトラメイク株式会社
「米粉せんべいOKINAWA PRESS PRESS」
抽選で3名様にプレゼント

本紙4ページで紹介したテトラメイク(株)から、「米粉せんべいOKINAWA PRESS PRESS」シリーズの詰め合わせセットを3名様にプレゼントいたします。中身の種類はお選びいただけませんので、あらかじめご了承ください。



応募締切：2022年2月28日(月)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 67号

2021年11月1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

香港における県産品拡大のヒントと観光施策の取組

from 香港



沖縄県香港事務所
新垣 寿

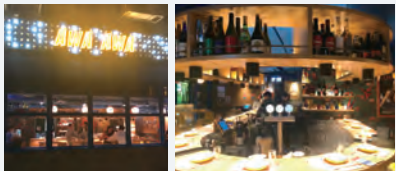
香港は、沖縄本島の南西部に位置しており、直行便で約2時間30分の距離にある。

同地域は高層ビル群の大都市のイメージが強いと思うが、都市開発が制限され機能が特定のエリアに集中しているからで、実際は、海や山、各離島の豊かな自然が多くアクティビティなどが充実している魅力的な地域でもある。

さて、ご存じのとおり香港は輸入規制が低く世界中のあらゆるモノが溢れている。近年の世界的な日本食ブームの好影響もあり輸出額が伸びており、農林水産省が発表した2020年の「農林水産物・食品の輸出実績」によると国・地域別の輸出先として、香港が16年連続の首位となった。また沖縄県から輸出された農林水産物・食品の輸出額も大きく、香港向けが全体の37.7%を占めるなど他の地域を圧倒している。

このように香港では、日本はもちろん県産品も多くの小売店やレストランで見かけるが、残念ながら家庭料理で日本食材、沖縄県産品はまだ使われていないのが現状だ。

ただ、ヒントはある。2021年6月、香港のセントラルのSOHO地区に「AWAAWA」という泡盛を中心とした本格barがオープンした。同地区は西洋人が非常に多いエリアだが、西洋人の口に合うように度数の高い泡盛を使用したカクテルや県産品（ミミガー、モズク、ゴーヤーなど）



AWAAWA外観

AWAAWA店舗内の様子

をローカライズして提供しており、多くの人達が関心を寄せている。今後、更なる県産品の輸出拡大を図っていくには、食材の情報や使い方を香港人の食のスタイルにどうなじませた料理を提案できるかが鍵となってくるだろう。

もう1つ、物産と並んで重要なのが「観光」である。香港から沖縄県への入域観光客数は、人口約750万人にも関わらず、約25万人（市場別では4位）が観光客として沖縄を訪れるほど人気があり、リピート率も高い。中には10回以上来県した人もいた。ただ、世界的なコロナ禍で渡航ができない中でも香港市民に沖縄を近くに感じてもらう事に頭を悩ませていた時に協力を申し出てくれたのが、香港のドンドンキピーク・ギャレリア店で約1か月の間、店内全ての食べ物、音楽、映像、ポスターなどを沖縄色で統一してくれた。これには多くのお客様と関係者がビックリしており、お客様からは「早く沖縄に行きたい」と温かい声を頂いた。コロナ禍の収束とできるだけ早い渡航再開を望む一方、こんな時だからこそ、我々行政と地域パートナーとの連携の重要性や可能性を考えさせられた事例だった。



ドンドンキピーク・ギャレリア店 沖縄フェアの様子

海外事務所 facebookやってます!

<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

