



沖縄経済を進化させる情報紙

Okinawa Venture studio

November. 2023
Vol.

沖縄

ベンチャースタジオ

73

Take
Free

読者プレゼント有



【特集】

“沖縄の”小さな企業が生き残る

— コト・モノ・ミニチ —

【表紙の人インタビュー】

DELIIVAさん

スタイリスト、ファッションデザイナー、アーティスト

【ナイスアイデアなナイスアイテム】

サンゴの塗り壁 / タイニーハウス

【ビジネスの挑戦者たち】

(有)知名御多出横 知名 亜美子 代表取締役

OVSnews

ネットワーク会員広場

海外レポート

沖縄ベンチャースタジオWEBサイト



〒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



「沖縄の小さな企業が生き残る」

「コト・モノ・ミチ」

県内企業は、中小企業の比率が99.9%。そのうち従業員数20名以下の小規模企業の比率は85.8%を占める。また、一事業所あたりの従業員数は全国平均10.6人、県内平均8.6人。全国と比べ、小規模で不安定な経営基盤とされている。新商品開発や新分野参入時の予算確保からマーケットの縮小や倒産廃業の危機など、さまざまな悩みを抱える沖縄の小さな企業が取り組むべきことは？デザインを通し、全国各地で企業支援を行っている(有)セメントプロデュースデザイン代表取締役の金谷勉さんに話を伺いました。 ※「沖縄県中小企業の振興に関する条例(改訂版)より」

企画から流通までを見据え「考動」することで初めて商品が生まれる

大阪、東京、京都に拠点を置く(有)セメントプロデュースデザイン。デザイン会社として商業施設やメーカーのグラフィックやプロダクトデザインを手掛けるだけでなく、全国各地の町工場や職人が抱える課題や不安を聞き取り、解決するための方法をともに考え、商品開発などを通してプロデュースも行っている。代表取締役はクリエイティブディレクターの金谷勉さん。「大学卒業後に入社した老舗のデザイン会社は、大手広告代理店からの仕事をメインに

する下請け会社でした。しかし、いつ仕事も切られ、収入が無くなるか分からない。下請けの仕事だけではなく、発信できることもできるデザイン会社になりたいという思いから、自社商品を持つ必要があると考え、手持ち資金3千円で会社を立ち上げたんです。1999年、28歳の時に出身地の大阪で同社を立ち上げてからは、日本全国を飛び回る日々を過ごしている。

金谷さんは、立ち上げ当初のモノづくりの経験から、「デザインとは「コト(技術)・モノ(意匠)・ミチ(販路)」の一連の流れを『考動』していくこと」と説く。

「当社は生殺与奪の権利を持たないまま、請負の仕事だけを行う現状を変えたい



有限会社セメントプロデュースデザイン 代表取締役

金谷 勉さん

《プロフィール》1971年大阪府生まれ。京都精華大学を卒業後、企画制作会社を経て(有)セメントプロデュースデザインを設立。町工場や工場の立て直しに取り組みほか、自治体からの商品開発講義の依頼も多く、年間200日は地方を巡る。

と思います、設立した会社です。生き残るためにどうしたらいいかを最初に考え、自社商品第一号となるクリップを製造販売しましたが、資金繰りや工場の見つけ方、販売方法なども分からず、ものすごく大変でした。商品は

プロデュース商品の一部



face two face

食事を盛り付けられるまな板

静岡県熱海市で建具を製造する木工所と協業し、誕生した商品。建具に使うレーザー加工を用いて表面をデザインし、食事を盛り付ける「プレート」としても使える。



Sabae mimikaki

贈り物にもなる耳かき

福井県鯖江市のメガネ素材加工メーカーと共同開発。元々メガネに使っていた素材と加工技術のみで開発したヒット商品。ギフトとしても選ばれている。



Trace Face

手振り模様の陶器カップ

愛知県瀬戸市の陶磁器の型製造を本業とする、原型職人との協業商品。陶器の原型に施す手振り技術を活かして表面にニット柄を表現し、上質な雰囲気を出している。

作って終わりではなく、売って、買い手に届いて初めて商品となる。きちんと出口を見据え、企画から流通までを考えて動くことがデザインだと思いついたのです。

徹底した自社分析と緻密な市場調査により、伝統技術がヒット商品を生む

同社では、2011年から全国の町工場や職人との協業プロジェクト「みんなの地域産業協業活動」をスタートし、700社の工場や職人たちとの連携の構築を進めている。

「職人の育成や伝統産業の活性化を目的に立ち上がった『京都職人工房』で講演をした際に、継続的に工芸作品のサポートができないかと依頼があり、ゼミを開いたことがプロジェクトを始めることになったきっかけです。伝統工芸の職人は稼いでいるというイメージを持っていただけですが、実際はそうではなかった。1年に1回売れたらラッキー。中にはアルバイトをしている方もいた。ヒアリングを重ねていく中で、工芸

も工業もモノづくり企業として同じ課題を抱えていることが分かり、それなら、我々がこれまで町工場の方々と行ってきたことが生かせると思いついたんです。

ゼミを受講した方々に対し、まず初めに与えた課題は自己分析。それぞれ得意な技術や、業界の状況、売り上げや現在の仕事量など事細かく書き出してもらったという。自己分析を終えると、次のお題は市場調査だ。金谷さんが視察先を紹介した上で、職人たちに世の中にどういう商品が並んでいるのか、どういう商品が売れているのかを自主的に見に行ってもらったという。

「受講生のうち、お一人だけ熱心な竹職人の方がいらっしゃいました。細かく自己分析し、東京の見本市やセレクトショップで見たことや感じたことを詳しくレポートにまとめ、僕が違う仕事で京都を訪れるたびに相談しにきていました。その上で商品開発を行い、誕生したのが『京竹籠花』の竹製バングル。手仕事で、一点一点丁寧に作られていて、菊や松葉など伝統的な柄が編み込まれています。約4万円もする

商品ですが、発売すると品切れが相次ぎ、パリで開かれた『ジャパン・エキスポ』に出展したり、海外のデザイナーからオファーを受けたりと、大きく反響があり、今では、その方はすっかり人気作家の仲間入りをしました。ちなみに、他の受講生の方もその後、彼女の活躍ぶりに感化され、市場調査など積極的に行ってくれるようになりましたね。」

すぐに商品開発に乗り出すのではなく、自社の強みを分析し、市場を調べ、ターゲット層を設定し、その人たちにきちんと商品が届くための技術や価格を見定め、伝え方を考える。まさに「コト・モノ・ミチ」の一連の流れを考えて、初めて訴求力のある商品を生み出すことができる。

「どうして作るのか、会社としてその商品に何を託したいのかという部分が大事です。そこをしっかりと持っていないと、悩んでしまった時にぶれてしまう。そこを考えないまま、『とりあえず使える補助金があるからやろう』とスタートしてしまうのは、僕は違うと思います。届ける先を見据えたモノづくりをすることで、成功する確率が上がると思います。」

日本各地で商品開発ゼミを開講 商品開発をサポートし、中小企業の「自走」を目指す

金谷さんは9月から、沖縄県産業振興



沖縄県産業振興社が主催し、商品開発ゼミ「Session沖縄」を沖縄で初開催。9月に行ったキックオフセミナーでは、参加した事業者に対し、中小企業が取り組むべきことについて、複数の事例も交えて紹介した





『小さな企業が生き残る』
 金谷 勉 著
 メーカーの海外移転や後継者不足などにより、苦境に立たされていた中小企業を再生させてきた金谷勉氏が、生き残るための手を記した一冊。これまで手掛けてきた数々の成功事例を紹介し、中小企業が生き残るための方法を解説。(有)セメントプロデュースデザインが運営する「コトモノミチオンラインストア」で購入できる。
 (出版社:日経BP)

有限会社セメントプロデュースデザイン
<https://www.cementdesign.com/>



公社の主催で、稼ぐ企業連携支援事業の関連プログラムとなる商品開発ゼミ「Session 沖縄」を開いている。長野県や石川県でも行ってきた取り組みで、自社の強みなど現状を分析し、自社と他社のポジションを確認し、事業アイデアを作成することが目標だ。「Session」は、最初に行う自社分析を基に、自社ができることや自社の強みを見つけ、それをどう使うかという視点からアイデアを作ってもらい、その後、モノづくりのステップへと入っていきます。自販商品があれば、収支の増減も読みやすく、会社が安定するための収益が得られ、売るノウハウや商品開発の経験を身につけることもでき、「自走の道」を探るきっかけにもなります。僕たちも企業連携支援に近いことをやっていて、各地で出会った職人や技術者同士をつなぐ取組もしています。地域を超えて技術や素材を交配することで、新しいものができるのです。自社にとっての得意分野やできることを明確化することで、できないことも分かる。それを得意とする企業と連携することで、新たな商品が生まれ、利益につながる。中小企業にとっての企業連携とは、自社の可能性を広げる有効な手段の一つといえそう。

《 稼ぐ企業連携支援事業 》について

「稼ぐ企業連携支援事業」は、沖縄県内企業の収益力や生産性の向上を図るため、県内中小企業等で構成する複数企業の連携体（連携企業）が取り組む、新たな商品やビジネスモデルの開発、県外市場の販路拡大、経営資源の活用や経営合理化などのプロジェクトに対し、(公財)沖縄県産業振興公社の専門コーディネーターがプロジェクトの事前相談から、申請内容のアドバイス、プロジェクトの円滑な推進、実効性の向上を図る支援事業です。

支援内容

- 採択されたプロジェクトに対する経費を一部補助します。
- 専門コーディネーターが申請相談から事業推進のためのハンズオン支援を行います。
- 専門家を派遣しプロジェクトの効果を高めます。

主な補助対象経費

- 研究開発、商品開発費
- 試作品費用
- プロモーション費
- 販路開拓費
- 展示商談会などの出展費
- 市場調査費等
- 旅費

公募・申請受付期間

毎年4月～5月予定

事業開始予定

毎年7月予定

令和5年度の主な支援内容(予定)

- 補助金上限額900万円(1連携体に対する上限額)
- 補助率 1年目:9/10
2年目:8/10

※支援期間は最長2年まで(継続審査委員会の承認を条件とする)
 ※2者以上の連携(法人・個人事業主・組合が対象)
 ※公募期間や事業開始、補助金上限額や補助率は年度毎に変更となる場合があります。
 ※当事業の実施は沖縄県の予算成立及び当公社が当事業の委託者として沖縄県から採択されることが前提となります。



【お問い合わせ】

公益財団法人沖縄県産業振興公社 事業支援課 **稼ぐ企業連携支援事業**
 担当: 廣瀬・屋比久・岸本・花谷・仲嶺
 TEL:098-859-6236 FAX:098-859-6233 <https://okinawa-ric.jp/service/4.html>



これから海外を考える方へ

あなたの海外への一歩をサポートします

- そろそろ海外展開するか。。
- どの国に進出したらいいかわからない。
- 輸出の制限・規制や税務も分からないな。



困ったにゃん...中小機構?

海外ビジネスの専門家に相談できる

各公的機関と連携サポート



海外ビジネスナビ
<https://biznavi.smrj.go.jp/>

！無料相談！

独立行政法人 中小企業基盤整備機構沖縄事務所 Tel: 098-859-7566 所在: 沖縄産業支援センター 313-1



アイデアなアイデア

話題になる新商品や新たな取り組みは必ず良いアイデアがもとになっている。知恵と努力とひらめきから生まれたものとは？



「使って、育てる」がコンセプト
サンゴを守り、海を育む建材

『サンゴの塗り壁』

株式会社沖坤

ブランディングで知名度アップ
グッドデザイン賞も受賞

風化造礁サンゴを原料に誕生した「サンゴの塗り壁」。住宅や、ホテルや古民家を改装したヴィラに使用されるなど、徐々に広がりを見せている。建築資材では珍しく、パッケージには人魚や魚、太陽、シーサーなど、南国をイメージしたイラストがあしらわれ、目を引くデザインが



風化造礁サンゴを使って誕生した「サンゴの塗り壁」。グッドデザイン賞を受賞した



原料となる風化造礁サンゴ。細かく砕いて使用している

「使って、育てる」をコンセプトに、「サンゴの塗り壁」や風化造礁サンゴを使った「サンゴの擬石」など、サンゴを原料に作られた建材製品を一つにまとめて「u.u.#353196(サンゴの、サイクル)」と名付け、ブランド化した。

ブランディングに合わせ、販路をさらに拡大させようと、販売網が限られていた代理店との取引をやめ、自社でECサイトを立ち上げた。2021年12月には東京ビッグサイトで行われた展示会に出品し、来場者から好評を得た。さらに知名度を上げるきっかけとなったのは、2022年、デザインが優れた工業製品やビジネスモデルなど幅広い領域を対象に贈られる

印象的だ。

製造・販売する(株)沖坤は、1973年に設立され、名護市に本社を置く。コンクリート二次製品の製造販売などを行っており、「サンゴの塗り壁」は同社が2004年から製造していた「琉球の塗り壁」の商品名を変え、2021年にリニューアルした。

専務取締役の比嘉卓也さんは「宮城勝

社長の思いもあり、リサイクル材を使い、土舗装材やコンクリート平板、塗り壁を製造していました。しかし、ブランディングができていなかった。そこで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の課題解決プロジェクトに応募し、イメージ戦略の構築とプロモーションに着手したのです」と振り返る。

サンゴを使った建材以外にも、泡盛の醸造工程でできる蒸留粕を用いて魚礁ブロックやサンゴ養殖に使用する基盤材を開発するなど、環境に配慮し、保全にもつなげる製品を開発してきた同社。そのため、風化造礁サンゴを再利用して建材をつくり、サンゴ養殖に使う基盤を作り、沖縄の海を育てるという意味を含め、「使って、育てる」をコンセプトに、「サンゴの塗り壁」や風化造礁サンゴを使った「サンゴの擬石」など、サンゴを原料に作られた建材製品を一つにまとめて「u.u.#353196(サンゴの、サイクル)」と名付け、ブランド化した。

ブランディングに合わせ、販路をさらに拡大させようと、販売網が限られていた代理店との取引をやめ、自社でECサイトを立ち上げた。2021年12月には東京ビッグサイトで行われた展示会に出品し、来場者から好評を得た。さらに知名度を上げるきっかけとなったのは、2022年、デザインが優れた工業製品やビジネスモデルなど幅広い領域を対象に贈られる



環境に配慮した製品を製造している(株)沖坤の安里積秀事業開発部長(左)と比嘉卓也専務取締役

株式会社沖坤
名護市久志521-6
☎0980-55-2231
<https://www.okikon.com/>



グッドデザイン賞を受賞したことだ。

「ブランドが立ち上がり、ホームページもECサイトも完成し、次はどう情報発信していくかが課題でした。クリエイターからグッドデザイン賞応募の話があり、『使って、育てる』のコンセプトを前面に打ち出したところ、そのストーリー性が評価され、受賞に結びつきました」と、事業開発部部長の安里積秀さん。受賞によってより多くの人の目に止まり、売り上げにも貢献しているという。

現在、同社では生コンクリートを製造した後の廃棄物を活用した、新たな製品開発に取り組んでいる。SDGsにもつながる同社の取組は、今後ますます注目を浴びそうだ。

木工建築の技術が詰まった
自分だけの特別な空間

『タイニーハウス』

将樹建築

下請けからの脱却を目指し、
コロナ禍で始まった新規事業

新築住宅の建築や内装、家具の製作など木工事を専門にする将樹建築が、コンテナハウスサイズの木造住宅「タイニーハウス」を製造・販売している。「KOYA」と「HEYA」の2種類あり、本体サイズ

は2畳から6畳までを基本とし、

相談によってはさらに広くすることも可能。設置場所次第でトイレやキッチンも装備でき、内装もオーダーメイドできる。代表者の徳元啓さんは、「自宅の敷地に設置してネイルサロンを開業した方や、脱サラしてケーキ屋さんを始める方から厨房兼店舗として製作を依頼されたこともあり。基礎工事から設置費まで込みで初期費用が300万円前後なので、月5万支払うとすると約5年ペイできる。趣味の部屋や、住居として使う方もいるなど、いろんな方に興味を持っていただいています」と話す。

タイニーハウスが誕生したのは2020年。徳元さんの趣味部屋として自宅に施工しようと考えたことが始まりだった。「周囲の方から『売った方がいいのでは』とアドバイスがあり、試してみようと思ったんです。施工事例が増えていくことに問い合わせも多くなり、今では毎月1〜2棟を受注しています。お客様の対応や、図面や見積りもりの作成、材料の発注、製作から搬入まで、全ての工程を自社で行っています」と徳元さん。

一級建築大工技能士の資格を持つ徳元

さんの技術が詰まったタイニーハウスは台風が強くと、土台にはシロアリに強い素材を使い、壁や屋根の通気を良くすることで結露対策ができる。外壁や屋根にはガルバリウム銅板を使いさらに耐久性を上げ、もしサビでも取り替えを可能にした。断熱材や複層ガラスの高性能サッシを使っており、夏は涼しく、冬は暖かい。「コンテナハウスは強度は高いですが、全て鉄で作られているので、どうしてもサビが出てしまう。プレハブはコスト重視で簡易的な作りのもが多く、既製品購入後に内装にこだわるとすると、追加で多



タイニーハウスの外観。外壁はガルバリウム銅板だけでなく、木材でも造れる



内外観ともオーダーメイドが可能。趣味部屋や倉庫、店舗などさまざまな用途に対応できる

額の費用がかかると思います。しかし、タイニーハウスの構造は木なので、サビの心配がなく、小上がりを作ったり室内の一部のみを倉庫にしたりと、どんな要望にも柔軟に対応できます。木造住宅と変わらず、耐用年数は25年以上です」と自信のぞかせた。

令和4年度には、沖縄県の経営革新計画の承認を受けた。現在では、リフォームや家具製作などの既存事業も含め、売り上げも順調に伸びているという。「タイニーハウスはコロナ禍の新規事業として始まりました。当時、新たに工場を構えたこともあり、これまでの下請けから、お客様と直接やりとりして仕事を受注する元請け企業へと転換したいと考えていたんです。タイニーハウスの製造のために、これまでの取引先からの依頼を断らないといけなくなるなど不安もありましたが、「コナナがいいきっかけになった」と思います」と徳元さん。リースも検討しているそうで、これからの展開に目が離せない。



将樹建築の徳元啓代表。新規事業のタイニーハウスも含め、順調に売上が伸びているという

将樹建築
与那原町与那原1716-9
☎090-1941-0964
<https://www.masakikensou.com/>





生演奏に近い音の再現を追求し、誕生した知名オーディオ。洗練されたデザインは、純粋に音を突き詰めていった結果、生まれたカタチなのだそう

「店長さんがすごく喜んでくださって。全国展開したいと相談したところ、東京都内にある系列店に紹介してください。百貨店での催事にもつながりました。すると、さまざまな方面から声をかけていただくようになり、展示会や商談会に出展するようになり、積み重ねてきた結果、いろんなことが連鎖的につながっていった感覚です。」

沖縄生まれのオーディオメーカー、(有)知名御多出横。1975年に創業し、県内外にファンの多い同社を現在取り仕切るのは、二代目の知名亜美子さんだ。創業者である知名宏師さんの親戚にあたり、パンフレットやウェブ制作などを通して同社に携わるようになり、次第に経理など経営全般を見るようになった。2022年に事業承継

し、代表取締役を務めている。「先代は創業以降、製作から店舗運営までたった一人でやっていた。とても営業まで手が回らなかったんだと思います。ですが、これだけ良い製品なのだから、全国の人にも広めたかった。それで2店舗あったうち那覇市内のお店を閉め、2018年ごろから本格的に営業活動を始めました。」



沖縄市にあるショールームでは、実際に製品の試聴ができる。数ある製品の中から、用途や設置場所に合わせた最適な1台を見つけられる

製品への揺るぎない自信が 販路拡大への鍵

同社のスピーカー製品のこだわりは音にある。煙突のようにまっすぐと伸びた、洗練されたデザインは、生演奏に限りなく近い音を表現するために一切の無駄を省き、行き着いたもの。通常のスピーカーとは違い、スピーカーユニット一つで高音から低音まで全ての帯域を出すことができるのも特徴で、さらに360度どの方向から聞いてもバランスよく聞こえ、音に包まれているような心地よさを体感できる。製品への絶対的な信頼があるからこそ、自信を持って顧客に薦めることができる。

「このスピーカーの心地よさに身体が慣れ、他のものは聞けなくなってしまう。営業で各地を回り、他社製品と聞き比べる度に、自社のスピーカーと、それを生み出した先代の凄さを実



試聴イベントで話す知名亜美子さん。製品の音の良さを届けるため、県内外でイベントを開催している

「ショールームだとハードルが高いと感じる方も、イベントなら来やすいと考えました。ぜひ気軽に足を運んでいただき、知名オーディオの良さを体感してほしいです。これからも手の届く範囲で、街中にある工房として、事業を継続してまいります。」

現在、同社では60〜70代の既存顧客に加え、30〜50代をターゲットにし、より多くの人に商品から流れる音を体感してもらうために、県内外での試聴イベントを精力的に行っている。

「再現性が高く、歪みが少ない」という分析結果が得られたことから、今後の営業活動に活かすつもりだ。また、(一社)デザインインベーションおきなわに業務委託し、ブランドストーリーやコンセプトを作り上げ、リーフレットやブランドサイトを立ち上げた。

有限会社 知名御多出横
沖縄市中央3-16-6
☎ 098-938-3994
<https://tina.audio.co.jp>



有限会社 知名御多出横
代表取締役
知名 亜美子 さん

2022年、(有)知名御多出横の代表取締役に就任。創業者・知名宏師の理念やものづくりへの思いを引き継ぎ、新たな顧客層を開拓している。試聴会では自らマイクを握り、製品の特長を伝えている。

Challenger
ビジネスの挑戦者たち
日々変化する経済環境や時代の流れを読み、ニーズを捉えてビジネスへと結びつける。そんな並々ならぬ情熱を持ち、失敗を恐れずチャレンジする人たちがクロースアップ。

先代が生み出した商品の素晴らしさを 全国の幅広い世代に届けていく

地道な営業活動が実を結び 県内外で展示会や商談会に出展



公社ネットワーク会員からのお知らせ

耐久・安定性に優れたコンクリート製品！ 自然と共存し次世代に残す物づくり！

弊社は、コンクリート製品の製造・販売及び施工を通して、耐久・安定性に優れた高品質な製品作りを心掛け、次世代に繋ぎ遺せる物づくりで郷土の発展に、日々努力しております。

私達が住む沖縄は海に囲まれており、その為構造物は「塩害被害」を受けやすく、それを防ぐコンクリート製品や風土(土壌)等に特化した製品を提供していく為、日々品質改善に取り組み精進しています。

これからも沖縄の発展に尽くしていきますので、お気軽にご相談・お問い合わせ下さい。



リウコン株式会社
☎ 098-945-3778
<http://www.riukon.co.jp>



紅麹を使った地元素材こだわりのピンクのあまざけ 「発酵発芽玄米紅麹あまざけ」

沖縄伝統の紅麹菌で発芽玄米を発酵させた美しい紅色のあまざけ。自社で製造している紅麹を使用。発芽玄米と紅麹菌の作用により生成されたγ-アミノ酪酸(GABA)を一食あたり25mg程度摂取できます。GABAは12.3mgの摂取で血圧が下がる機能が臨床試験とシステムティックレビューで認められています。原料米には名護市羽地産の玄米を100%使用。シークワサーでさっぱりと仕上げられ、素材の風味が生かされた香りよくまろやかな味わいの健康あまざけは、沖縄県内3例目となるプレミアム認証を受けた。



株式会社マキ屋フーズ
☎ 0980-53-8977
<https://tsuku2.jp/makiya545889>



～お手軽料金で経営に役立つ公社の会員制度～

ネットワーク会員募集中！(年会費12,000円)

「企業人材を育成したいが、費用がかかり時間もなため、育成が難しい」、また、「自社の製品をPRしたいが、その手段がない」など、お悩みをお持ちではないでしょうか？(公財)沖縄県産業振興公社では、中小企業の支援を拡充・強化するため、セミナー(オンライン含む)・講演会・ビジネス交流会の受講料割引、公社ウェブサイト広告割引などを利用していただき、経営の安定化を図るため、「公社ネットワーク会員」を募集しています。

年会費は12,000円。会員への加入は随時受付しておりますので、貴社の人材育成、会社・商品・サービスPRのツールとして、是非ご活用ください。ご入会をお待ちしております。

(公財)沖縄県産業振興公社 経営支援課
☎ 098-859-6237(担当:加島・新崎)
<https://okinawa-ric.jp/info/members/>



SDGs共感冊子を通して想いを伝える！

人材に頼らない！粗利不足を解消する仕組み化を支援！

社長と社員の間には、立場の違いから起こる危機感に対する意識のズレ!が見られます。

“ズレ”を埋める為に、互いの価値観を共有しベクトルを揃える事が必要!“ベクトル”を揃える2つの基軸。“正しい粗利の算出”と“社長の想い”をSDGs共感冊子や利益upマンガを通して見える化し共有する仕組みを構築支援しています。

また、沖縄県商工会連合会様のご協力のもと、ファインディング沖縄eBook(QRコード)を発行し、沖縄県内の経営者の皆さんに、商工会情報と、全国の“人・お金・ビジョン”専門家の情報も提供しています。

有限会社 沖縄有感DesignAgent
☎ 090-8292-5208
<https://findingokinawa.com>

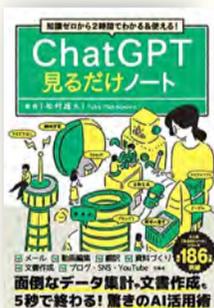


(公財)沖縄県産業振興公社ではネットワーク会員を募集しています。特典の一つとして上記お知らせ欄への無料掲載があります。情報紙は毎月16,000部、年3回発行で、県内企業や事業者、一般県民など多くの方に読まれています。ぜひ自社PR等にお役立てください。ほか特典メニューもご用意。詳しくは <https://okinawa-ric.jp/info/members/> まで。



安藤 広大 (著)
ダイヤモンド社
税込 1,760円
※シリーズ他作品
(全てダイヤモンド社)
『リーダーの仮面』、『数値化の鬼』

累計売上100万部超えの安藤広大氏によるシリーズの完結作であり、「プレーヤー」→「マネージャー」と進んだ先、さらに上の立場を目指すビジネスパーソン役目にスポットをあてた1冊。シリーズ完結作ではあるが、これまでのシリーズを読んでいない読者にも、きつと数多くの気付きを与えてくれる。それは本書を含めたシリーズ全ての書籍において、著者が述べている内容が「普遍的」なものであるからだ。大小いかなる組織においても生かせる知識が詰まった、全ビジネスパーソン必読の1冊と言える。



松村 雄太 (監修)
宝島社
税込 1,430円

宝島社の大人気「見るだけノート」シリーズに、今話題の生成AI「ChatGPT」が登場。アカウントの登録方法からビジネスシーンにおける有効的な活用方法まで、入門書としては申し分ない構成であり、文章だけでなく実際のサイト画面を用いて使用方法を解説している点で実用性も高い。本書は「ChatGPT」というワードを耳にする機会は増えたが、詳しいことはさっぱり...という読者にこそオススメしたい1冊である。

人は責めるな、ルールを責める。
とにかく仕組み化
人の上に立ち続けるための思考法

面倒なデータ集計や文書作成も5秒で終わる！驚きのAI活用術
知識ゼロから2時間でわかる&使える！
ChatGPT見るだけノート

ジュンク堂書店 那覇店が、
沖縄のビジネスマンにおすすめする
ビジネスに役立つ良書をご紹介します！



ジュンク堂書店 那覇店
〒900-0013 那覇市
牧志1-19-29 D-naha 1F~3F
電話番号: 098-860-7175
営業時間: 10:00 ~ 21:00



X(旧Twitter)
アカウント
@junkudo_okinawa

2023年8月にOPENしました！

ジュンク堂書店那覇店の地下、D-naha B1階に、県内最大規模となる約300坪の巨大ショップ誕生！大人気のアニメ雑貨やおもちゃなど、新品&中古がなんと15万円以上！ぬいぐるみ・フィギュア・ゲーム・プラモデル・トレカ・ファンシー雑貨・ジャニーズ雑貨・アニメCD・アニメ映像・写真集・原画集など、子どもから大人まで家族みんなが楽しめる豊富なアイテムがいっぱい！



B1 駿河屋那覇沖映通り店
D-naha B1階
電話番号: 098-894-2238
営業時間: 10:00 ~ 21:00



X(旧Twitter)
アカウント
@surugaya_naha





「LEQUIO」では、デザインとスタイリングなどを担当した (photographer: 長嶺牧子)

埼玉県出身。2013年に沖縄移住。ファッションデザイナー、アーティストとして活動する傍ら、2020年、TikTokにて美脚でピンヒールを履きこなす姿が話題になり、ゲイインフルエンサーとしてバズる。Instagram、YouTubeを含めたSNSの総フォロワー数は100万人を超える。DELIVAは、本名の出利葉から。

DELIVA 公式サイト
<https://www.deliva.online/>

Instagram (@hilokideliva)

TikTok (@deliva.offgycial)

公式YouTube (@DELIVACHannel)

DELIVAさん

スタイリスト、ファッションデザイナー、アーティスト

飛び抜けた個性と多彩な才能を活かし
 幅広いジャンルで活躍し続ける



表紙の人
 INTERVIEW

沖縄県内を中心にマルチに活動し、TikTokの総フォロワー数は80万人を超えるDELIVAさん。デザイナー、スタイリスト、アーティストとさまざまな顔を持ち、流行に敏感な若者を中心に人気を集める。沖縄で活動を始めたきっかけや、SNSの活用術などを聞いた。

埼玉県で生まれ育ったDELIVAさん。沖縄に来たのは2013年。アパレルブランドGUでデザイナーとして勤務していたが、友人から沖縄移住を誘われたことを機に退職した。フォトスタジオの運営やテレビ出演、ファッションブランド「LEQUIO」のデザイナーと、節目に新規の仕事が舞い込んで現在に至るそう。 「沖縄に住むようになってから、ベストタイミングでオファーが舞い込むようになり、強運に恵まれた。ゆるさや風土、人柄が、なんとなく自分の肌にあっているのかも」と笑って振り返る。

TikTokやInstagram、X(旧ツイッター)、YouTubeと、さまざまなSNSを使い分け、情報発信を続けるDELIVAさん。依頼を受け、SNSの企業アカウントを運用することもあるという。「例えば、TikTokではトレンドを取り入れた動画をアップしたり、インスタならこの誰よりもおしゃれな画像を投稿したりと、SNSごとにヒットする投稿内容も異なり、使い分けが必要。SNSは初期費用もかからない上、世界中に24時間発信できるなど訴求力が高いにも関わらず、まだまだ片手間で行っている会社が多い。本気でSNSを活用したいなら、SNSマーケティングに詳しい人材を雇用、または外注し、しっかり予算を立てて運用する必要があります」と語る。

ゲイインフルエンサーとして独自の地位を確立し、デザインにおいても企業のリクエストを表現した上で、DELIVAさんらしさを残しているそう。飛び抜けた個性を武器に、これからも多くの人々を楽しませてくれるに違いない。

OVSnews

県内製造業者のための 専門家派遣事業

無料

課題解決に向け、
 社外の専門家を活用しませんか？
 さまざまな分野の専門家を派遣し、
 解決に向けて診断・助言を行います。

生産ライン改善、品質管理、食品表示、HP改善、
 DX推進、人手不足解消等、幅広い分野の専門家へ
 アドバイスを依頼できます。

活用のポイント

- ・専門知識、スキル・経験による問題解決が期待できます。
- ・原則最大5回の派遣により継続的なサポートを行えます。
- ・問題解決により受発注取引の促進につながります。

よくある質問

- Q. 専門家への支払いについて教えてください。
 A. 1回あたり41,250円とし、全額会社が負担します。
- Q. 希望の専門家を指名することはできますか？
 A. 可能ですが、専門家の略歴書を提出してください。

製造業県内発注促進事業

まずはお気軽にお問い合わせください。
098-859-6236

公益財団法人沖縄県産業振興公社
 経営支援部 事業支援課
 E-mail: match@okinawa-ric.or.jp



HPはこちら

<https://okinawa-ric.jp/service/post-51.html>

申請方法

所定の申請書に相談内容等を記入し、当会社までご提出ください。(様式はHPよりダウンロード可)

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

- 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。



ネットワーク

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。

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

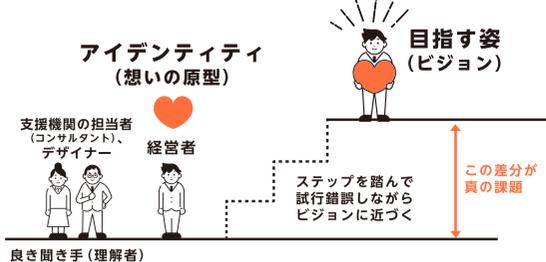
[公社ネットワーク会員](https://okinawa-ric.jp/info/members/) 検索
<https://okinawa-ric.jp/info/members/>



一般社団法人 デザインイノベーションおきなわ デザイン経営やデザイン思考を根付かせ、 沖縄県の経済基盤の強化を目指す

デザインの力を経営に活かし、会社のブランディングやサービス・商品を生み出すことを目的に設立された「(一社)デザインイノベーションおきなわ(DIO)」代表理事を務める神里僚子さんは、自身もデザイナー兼プロデューサーとして、民間企業や公共機関でのブランディング・コミュニケーション戦略の立案・実行のコンサルティングを行ってきた。同法人を立ち上げた経緯や事業内容、目標とする未来像やデザイン経営について話を伺った。

沖縄出身。神奈川県の大学に進学して経営学を学び、卒業後は東京のデザイン会社に勤務してデザイナーとしてのスキルを身につけたという。その後独立してフリーランスとして活動をスタート。国立大学や社会福祉法人などのコーポレートアイデンティティ(CI)やブランド開発に取り組み、沖縄に戻ってきた。「50歳を目の前にし、仕事ができるのはあと10〜20年だと考えた時、最後は地元である沖縄に貢献したいと思ったんです。その思いがDIOを立ち上げるきっかけになりました」。



DIOはデザイナーや支援機関の担当者らでタッグを組み、経営者の想いを汲み取って、企業ビジョンの実現をサポートする

「沖縄総合事務局の「沖縄デザイン経営事業」を受託し、(株)みらいおきなわとともに沖縄デザイン経営プロジェクトを主宰する神里さん。ブランディングやコンサルティングを行う際、最も時間をかけるのがヒアリングだ。その企業や商品が持つストーリーや強み、価値観について代表者や従



(一社)デザインイノベーションおきなわ代表理事の神里僚子さん。デザインの力で沖縄の企業を支えるため活動している。現在デザイン経営の無料相談窓口を開設中。詳細は下記URLより確認を

業員、時には顧客にも聞き取りを行い、言語化することで、ブランドデザインやキャッチコピー、ビジョンやミッションをイメージにして伝えることができるという。DIOとして最初に携わった(有)知名御多出横では、2ヶ月をかけてヒアリングし、ブランドメッセージを作り上げた。「知名オーディオの価値をみんなに伝わりやすくするためには、どのような言葉がいいかずっと考えていましたが、ヒアリングの中で、お客様へ商品を紹介する際『まずは聴いてください』と伝えていることを伺いました。そこから『LISTEN. FEEL. IMAGINE.』という言葉が生まれ、知名オーディオが持つ魅力を最大限に表現できるビジュアルイメージが出来上がりました。デザインにおいては、それを見た人たちがどのような気持ちになるか、そしてその先の行動にどうつながっていくかを想像して作っています」と語る。

DIOのミッションは、①小さな「no.1」企業をたくさんつくる②産業・社会イノベーションの促進③デザインマインドを持った人材の育成支援の三つ。「沖縄にはデザインが上手な人はたくさんいます。ですが、経営者の思いが伝わりづらいものもまだまだあるなど。きちんとしたブランドを確立できれば、自ずと利益も生まれる。デザインを通して、沖縄経済の基盤強化に貢献したいです」と抱負を語った。

一般社団法人
デザインイノベーションおきなわ
那覇市久茂地1丁目1番1号9階
☎ 080-1153-2062 <https://dio.okinawa.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!!

(有)知名御多出横より 「ロゴステッカーセット」を 抽選で5名様にプレゼント



本紙5ページで紹介した(有)知名御多出横から、ステッカーセットを5名様にプレゼントいたします。ロゴマークや創業者知名宏師さんのイラスト、オリジナルキャラクター「Flying HIROSHI」のステッカーが1枚ずつ入っています。お気に入りのものに貼りつけてください!

応募締切: 2024年2月29日(木) 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 73号
2023年11月7日発行

TAKE FREE

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

競争が激しい国際都市上海



from 上海

上海事務所・福州駐在所
所長 下地 由紀子

上海事務所の所管地域は、上海市を中心に、長江デルタ地域、重慶市、広州市、深圳市及び福建省など、中国大陸の南部エリアで、県産品の販売促進支援、沖縄観光の促進、国際交流の促進等、沖縄の魅力を発信する取り組みを行っています。

上海は、中国の経済の中心として、特に、金融や国際物流、サービス業などが発展しています。また、海外からの物産や文化等を広く受け入れ、世界中から人やモノが集まる国際都市であるため、各国及び日本産品との販売競争は非常に激しいですが、上海市場は可能性を秘めている市場です。日系企業、日本料理店が中国国内で最も多く、日系のコンビニエンスストアでは、おにぎりや日本のメーカーの飲料食品が販売される等、日本食は既に生活に根付いています。輸入されている沖縄県産品は、主に琉球泡盛、ビール等の酒類で、高級デパートや高級スーパー、日本料理店、天猫やタオバオといったショッピングサイト等で販売されており、焼酎・泡盛の認知度は少しずつ上がってきています。

近年、上海では、中国最大規模の輸入博覧会である「CIIE(中国国際輸入博覧会)」が開催されており、食品・農産物、自動車、情報技術、医療機器・ヘルスケア製品等、様々な分野の出展があります。昨年、沖縄県産品では、泡盛、シークワサーが出展されました。その他にも、食品やスポーツ、介護関係等の各分野に特化した展覧会や日本食・日本のお酒の物産イベント等が開催されており、企業と連携して出展するなど県産品のPRに取り組んでいます。

国際輸入博覧会泡盛展示エリア

観光においては、国際線の路線や便数が多く、日本のビザ発給件数は中国国内で一番多い都市です。最近では上海一那覇間の直行便が3年4か月ぶりに再開し、7月から毎日1往復、9月から毎日2往復しており、上海事務所は、航空会社と連携したプロモーションやSNS、ウェブサイトを活用した沖縄の観光情報発信、現地旅行社との情報支援などを行っています。また、コロナ禍以前までは長く直行便が就航していたことで、観光地沖縄に対する関心は高く、上海や上海近郊の旅行会社からは、新しいコンテンツや団体旅行の受入に関する問い合わせが増えていきます。

上海事務所では、様々な点で変化が激しい中国において、社会の変化に対応しながら、観光地としての沖縄の知名度を生かし、観光と物産を合わせて、生産・流通・販売事業者や飲食店等と連携した県産品の販路拡大支援、航空会社や旅行社等と連携した観光プロモーション等を効果的に実施し、物産、観光、文化などを織り交ぜながら、沖縄の魅力を発信していきたいと考えています。



中国東方航空7月1日復便初日



吉祥航空9月8日復便初日

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: 小浜 ☎ 098-859-6238

