



沖縄経済を進化させる情報紙

Okinawa Venture Studio

July. 2024

Vol.

75

沖縄

ベンチャースタジオ

Take
Free

読者プレゼント有

【特集】

ヤギ食ビジネスの未来

【表紙の人インタビュー】

いさお名ゴ支部（やぎのシルー）さん

タレント・お笑い芸人



【ナイスアイデアなナイスアイテム】

やんばるつながりキュール スパイシーセッション／
オーダーメイドウエット・ドライスーツ

【ビジネスの挑戦者たち】

MUSCLE FOOD PROJECT(同) 山城 大 代表

【ネットワーク会員からのお知らせ】

【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

経営に役立つ情報を毎週お届けしています

メルマガ会員募集中!

- 補助金・助成金のご案内
- セミナー・イベントのお知らせ
- 他機関の支援メニューのお知らせ ... etc.

個人事業主、中小企業の皆さまに役立つ情報を毎週木曜日にお届けしています。登録はもちろん無料です。ぜひご登録ください。



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

メルマガ登録はコチラから
<https://okinawa-ric.jp/mag/>



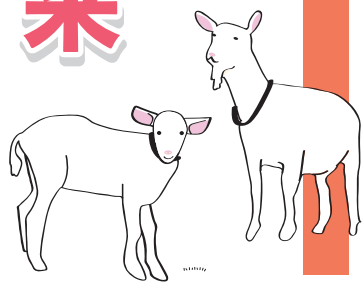
沖縄県産業振興公社ではメルマガ広告や沖縄ベンチャースタジオの広告も募集しております。広告掲載に関してはコチラから



登録
無料

ヤギ食

ビジネスの未来



沖縄の歴史ある食文化の一つであるヤギが沖縄にもたらされたのは、15世紀頃だという。雑草をエサとし、病気にも強いヤギはその飼いやすさと貴重なタンパク源であることから、主に祝いの食事の食べ物として沖縄の暮らしに根付いた。戦後は在来種ではなく、体の大きな外来種を積極的に飼育するなど、沖縄のヤギ食文化を盛り上げる動きがあったが、沖縄県の調査結果※によると、ヤギの飼養戸数は平成30年を境に減少を続けている。卸価格の高騰や畜産農家の減少等、課題はあるが、沖縄の食文化を守り、新たな発展に向けて奮闘する人たちに話を聞いた。

※「令和4年12月末家畜・家さん等の飼養状況調査結果」/ 沖縄県農林水産部畜産課

**ヤギを自社で生産し加工販売。
自動販売機やネット通販など
消費者への間口を広げる**

農業生産法人 ゴートファームエイト 株式会社

**オリジナルブランドのヤギを
自分たちの手で売っていく**

石垣島で独自ブランド「やいまハーブ山羊」を自社牧場で育てているゴートファームエイト(株)は、ヤギ好きにも、まだヤギを食べたことのない人にも満足してもらえる、オンラインワンのヤギ肉生産、加工販売を目指している。代表の新垣信成さんがヤギの生産を始めたのは、他の地域ではな



石垣島の繁華街に設置されたヤギ料理の自動販売機。ヤギ汁、ヤギラーメン、ヤギ刺し、ヤギジャーキーなどの商品が並ぶ

なか真似できない沖縄ならではの食文化だと感じたからだという。

「10年ほど前に東京で沖縄居酒屋を経営していたのですが、沖縄食材を仕入れようと思ったところ、すべて揃ってしまいうんです。それだと他の飲食店と差別化できない。でもヤギだったらあまり真似できないんじゃないかと思って」。そう話す新垣さんは「ヤギでやっていく」と決め、飲食店は後輩に譲り、長野にある唯一の国の研究機関でヤギの人工授精の資格を取り、今から8年前に石垣へと戻った。ヤギ農家として事業を始め、ようやく軌道に乗り始めた頃、新型コロナウイルスが流行。飲食店は軒並み店を閉め、卸売販売はゼロになった。新垣さんは何か方法がないかと考え、思いついたのがヤギ肉を自動販売機で売ることだった。

「ヤギ汁はスタミナ食の印象があるから、設置した自動販売機に地元の人々が結構買いに来ていて。そこで感じたのは、卸売販売だけではなく、消費者に直接売れる力が必要だということでした」と新垣さん。現在も石垣島の繁華街に、マーケティングの意味合いでヤギの自動販売機を設置

し、商品を入れ替えて売れ筋や売れる時間帯を見ているという。興味を持ってもらうこと、手軽に購入してもらええる仕組みを考え、通販ページの充実も図っている。

**沖縄の食文化であるヤギを
観光分野で活かしていきたい**

「沖縄の食材は県外では思いの外売れないことが多い。でも逆に、沖縄に来た観光客はその食材を体験として食べる。ヤギを初めて食べた観光客からの意見は、正直好意的なものは少ないです。でも、沖縄の食文化を体験する機会はそれとして活かしたいですし、ヤギのおいしさも知って欲しい。ヤギは年齢と性別、品種、エサによって風味も、肉の色も変わります。ゴートファームエイトは飼料にハーブを使った若いヤギを出荷しますが、それは臭みが少ないので初心者向け。でも、ヤギ好きな人はヤギの

ヤギのさまざまな部位が冷凍真空パックで販売されているほか、冷凍のヤギ汁も。ヤギのイラスト入りロゴマークもかっこいい



自社牧場の敷地内でも冷凍のヤギ肉やレトルト食品を無人販売している



代表取締役の新垣信成さんは沖縄県山羊振興協議会、石垣市山羊生産組合事務局も担当

農業生産法人 ゴートファームエイト 株式会社
石垣市真栄里163-31
☎ 0980-82-1497 <https://goatfarm8.com/>



匂いがしないと物足りない。販売者はそうした特徴をわかりやすく表示して、消費に繋げる必要もあると思います」。

そう話す新垣さんは、ヤギを観光資源として活用する構想も練っているという。

「ヤギと触れ合えて、食文化もリアルに体験できるテーマパークができたらいいな。その時はヤギ刺しとかではなく、ミルクを使った商品がいかもしれないですね」。

沖縄でのヤギにまつわる体験が観光客を通じて国内、海外へ発信されれば、その魅力をもっと知ってもらうことに繋がる。それが新垣さんの望みの一つでもあるのだ。

**ヤギ好きもヤギが苦手な人も
食べる機会を増やして
その魅力を伝えていきたい**

やぎとそば 太陽(ナチーチ株式会社)

**お店の始まりは
キッチンカーでヤギ汁販売**



ヤギラーメンにヤギ肉のボロネーゼパスタ、ヤギカレーにヤギシチュー。うるま市にある「やぎとそば 太陽」のメニューには、バラエティ豊かなヤギ料理が並ぶ。

代表取締役の仲西洋陽さんは6年前にサラリーマンを辞め、起業を決意。最初は副業として、週末にキッチンカーでヤギ汁の販売を始めたという。事業を始めてから転機が訪れたのは2016年に行われた食のイベント「ガチめしグランプリ」への出店だった。ヤギ汁とキッチンカーという異色の組み合わせが注目されていたことから出店依頼の声がかかり、初出店ながら見事グランプリを獲得。それをきっかけに店を構えることも決めたとのこと。この展開だけ聞いていると順風満帆に進んできたと感じるかもしれないが、現実には決してそうではなかったと仲西さんは話す。



ヤギ肉、もやし、フーチバーがトッピングされた「山羊つけ麺」。麺を食べた後のおすすめはつけ汁にごはんを入れる「追い飯」

「週末、キッチンカーでヤギ汁を販売していた時は、それだけでは生計が成り立ちませんでした。それで、そばやステーキも出すようになったんですが、そもそもヤギはおじさんが食べるものというイメージを持っている人も多く、若い人たちはなかなか食べないし、食べる機会もほとんどない。そこで、沖縄のソウルフードとしてもっと多くの人に食べてもらうために様々な方の協力を得て、幅広い層に食べてもらえるメニューを色々と考えました」。

その後もヤギ汁のレトルト商品やヤギ料理セット、調味料のプロデュースなどを行い、手軽にヤギ料理を楽しめる機会を増やしていった。

**ヤギ業界が抱える課題を
業界全体で解決していきたい**

沖縄の食文化として残していきたいヤギだが、現在抱えている課題は多い。「今はヤギの仕入れ価格がとて高騰しています。ヤギの畜産農家の高齢化や、と畜業の人手不足等、そもそもヤギ肉が手に





代表取締役の仲西洋陽さん。ヤギ料理の提供は父がヤギの飼育をしていたことから



ヤギ肉や開発したレトルト食品、プロデュースした調味料は店内で購入可能



取締役専務で店長の池宮城新奈さん

やぎとそば 太陽

うるま市石川2-10-18コーポM 1F
☎ 098-965-3133
Instagram @yagitosobataiyou



入らない状況が続き、それに伴ってヤギ肉の価格も上がっています。ヤギを食べる文化をもっと普及させたいと思っても、原価が高すぎては提供できないし、ヤギ汁1杯2000円では消費者も簡単には注文できないですよね」。

仲西さんがこう話す通り状況はかなり厳しいが、ヤギを普及させるビジネスのヒントを求め、仲西さんは北海道ヘジンスカン市場の視察に行ったり、長野に面白い取り組みをしている精肉店があると知ればすぐに話を聞きに行くなど、持ち前の行動力でいつでも情報収集しているという。

昨年5月、仲西さんが発起人となり、JAおきなわ山羊生産振興協議会や生産者、その他ヤギ料理店が集まり「ヤギフェスティバル」を実施。ヤギ料理が楽しめるだけでなく、ヤギ1頭が当たる大抽選会やヤギの鳴き声コンテストなど、ユニークな催しも盛り込み、イベントは9000人が集まる大盛況となった。

これまでも様々なアイデアと行動力で食文化としてのヤギを盛り上げてきた仲西さん。今後の取り組みにも注目したい。

廃棄されるヤギミルクを有効活用したいとの想いから 宮古島発のチーズ製造を開始

宮古島チーズ工房

製造も経営も未経験ながら 移住先の宮古をヤギで盛り上げる



ヤギを食べる文化のある沖縄だが、歴史の中でヤギミルクを活用した事例は少ない。生産量が多くないことやミルクの管理の難しさなどがその理由だが、廃棄されるミルクをただ放っておくことはできないと、チーズ作りを始めたのが、宮古島チーズ工房の代表、富田常子さんだ。

10年ほど前に宮古島に移住し、パン屋を営んでいた富田さんは、パンに使うための牛乳を地元の農場から直接仕入れていた。ある時、仕入れ量を増やしてもらえないかとの相談があったことから、パンよりももっと牛乳を使う食品はないかと考え、チーズを作ることにしたという。

「その時は牛乳で作ることを考えていましたが、私自身がヤギチーズが好きなのと、その農場でヤギの出産ラッシュの時はミルクをただ捨てるだけだと話していたので、もったいないし、どうにか活用したいと思って始めました」。そう話す富田さんだが、チーズ作りは未経験。県外で短期間の研修を受け、戻ってきたからは持ち前の勘の良さで集中力で試作を重ね、ベストなチーズを完成させた。

富田さんは作るの好きだが、経営に関してはあまりしっかり考えてこなかったとのこと。その点を学んだのは、補助金の申請時だったという。

「もともと本格的に事業をしようと思っていたわけではないので、事業計画を立てたこともありませんでしたが、チーズの工房を建てる時に商工会の方から『ものづく

り補助金』があることを紹介いただいた。そこで事業計画をはじめ、原価に対する価格の設定や資金繰りについての仕組みを勉強させてもらいました。スタート時に計画書をしっかりと書いたことが、その後とても役に立っていると思います」。

来店する観光客から 圧倒的な人気を誇るヤギチーズ

宮古島チーズ工房の商品は牛乳で作ったMOMOとヤギミルクで作ったMEMEシリーズがあるが、来店する観光客のほぼ100%がヤギミルクで作った商品を購入するという。海外の観光客はヤギチーズに馴染みがあり、国内の観光客はおみやげとして買うなら少し珍しいものと思うのが理由ではないか、というのが富田さんの見立てだ。来店する9割を観光客が占めるというが、その理由はウェブやSNSによる発信力。ウェブサイトでは商品のチーズを使ったおいしいような料理写真を大きく掲載し、インスタグラム、ユーチューブ、ラインとSNSのチャンネルを複数運用。友人知人のクリエイターの力を借り、離島という立地的な魅力も含めた情報発信に今年はさらに力を入れ、外国語にも対応させたいと富田さんは話す。沖縄の伝統的な食文化としてのヤギの新たなおいしさが、宮古島から世界へ発信されることを期待したい。



宮古島チーズ工房のウェブサイト。商品ごとにおいしいような料理の写真がたくさん並んでいる



宮古島チーズ工房は宮古空港から車で20分ほど。東平安名崎の近くにある

宮古島チーズ工房

宮古島市城辺字保良344-9
☎ 0980-77-8064
<https://miyakojima-cheese.com/>

Instagram @r390.coppe



代表の富田常子さん。宮古島の人々の温かさに触れ、子どもが成人したのを機に移住し店を始めた

ヤギミルク100%のオススメチーズ「美しや(かぎしや)」。ヤギチーズの特徴は真っ白な生地、ほのかな甘みとさわやかな酸味



知って得する支援策・助成金・補助金ガイド

「中小企業100の支援」 令和6年度版が完成しました！

事業者及び企業支援者の皆様、こんな支援・助成金・補助金、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情報がきっと見つかる！

※「中小企業100の支援」は、沖縄県内の支援機関連携のもと、県内中小企業者（個人事業主・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。

事業者必見!!
知っておきたい
最新情報満載!!



中小企業100の支援WEBサイト



100の支援

<https://100support.okinawa/>

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 中小企業支援センター

☎:098-859-6237

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

中小企業100の支援冊子版は沖縄県産業振興公社にてお受け取りいただけます。



ナイスなアイデア

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？



「地域による、地域のため」の酒造り創業の「原点」を一本の瓶に凝縮『やんばるつながりキュールスパイシーセッション』

やんばる酒造株式会社

※1
カラキや生姜でスパイシーな香り
「オールやんばる」体制で開発

地域の人たちによる、地域のための酒造り。やんばる3村（国頭村、大宜味村、東村）で唯一の泡盛酒造所、大宜味村田嘉里にあるやんばる酒造（株）が手掛ける泡盛ベースの「リキュール」や「やんばるつながりキュール スパイシーセッション」には、1950年の創業以来、同社が受け



発売した「やんばるつながりキュール」

2017年10月1日より田嘉里酒造からやんばる酒造へと社名を変更した



継いできた経営の「原点」が一本の瓶に凝縮されている。

商品の核は昔からやんばるで親しまれてきた「カラギ酒」。地域に自生するシナモンの一種であるカラキの樹皮を泡盛に漬け込み、スパイシーな香りを楽しむ伝統的な飲み方だ。自社製造の泡盛で作ったカラギ酒に、大宜味村喜如嘉の農家「リマファーム」が生産する

生姜や自家栽培の島唐辛子などを使った特製シロップを合わせ、完成する。シロップは国頭村のカレー店「カレーとおやつ蒼翠（そうすい）」、ロゴやラベルは同じ田嘉里集落に事務所を構える「サンシャインデザイン」が手掛け、「オールやんばる」体制で作り上げた。カラキと生姜の相性が良く、芳醇な香りとさっぱりとした味わいは飲み心地がいい。

発案者は5代目の池原文子社長だ。県内には46の泡盛酒造所があり、競合は多い。価格競争に陥らないお酒を模索する中で、原点に立ち返った。「私たちは戦後復興の中で自分たちが飲むお酒を作るために、地域の人たちが出資してできた酒造所です。一緒に泡盛を飲むことでつながりを強め、地域を活性化させる。私たちが目指す酒造りの在り方を突き詰めた、やんばるつながりキュールが生まれました」。地域の協力者と構想を練り、2022年3月に販売を開始した。

年間生産量は約千本で、毎年全て売り切れる。スパイスに馴染みのある若い世代や、沖縄を長寿地域として見なし、食文化にも関心が高いという欧米からの観光客に人気が高い。

同社はお客さんと交流を深める「やんばるもあい」を立ち上げ、参加料金を払ってもらって一緒にお酒を酌み交わしたり、やんばるの特産品を定期的に送ったりする独特な取り組みも続けている。参



商品開発をはじめ、やんばる全体を盛り上げる取り組みにも積極的な池原文子社長



やんばる酒造株式会社
国頭郡大宜味村字田嘉里417
☎0980-44-3297
<https://takazato-maruta.com/>



加者の大半は県外の人だ。池原社長は「つながりをつくってやんばるのファンになってもらえば、私たちだけじゃなく、やんばる全体の利益にもなります」と狙いを語る。「地域のために」という原点は、全ての取り組みに通底している確固たる信念だ。リピーターの獲得に奔走した結果、売り上げ全体の中で消費者に直接販売する割合が増え、より安定した経営体制が構築できてきているという。やんばるつながりキュールはシークワーサーやコーヒーなどを原料に第2弾、第3弾も構想中。今年3月には伊平屋島産の長粒米を使った泡盛の製造、販売も始めた。多彩なアイデアで人をつなげ、やんばる地域の活性化に挑み続ける同社の取り組みから、今後目が離せない。

※1 カラキ、カラギ。和名：ニッケイ
和名別名：オキナワニッケイ

ウェットスーツやドライスーツなどニッチな産業で世界に「一つの商品」を製作『オーダーメイド ウェット・ドライスーツ』

株式会社オキナワブレッシング

洋服とは違う素材を専門技術と職人技で絶妙なフィット感を実現

マリネジヤに代表されるスキューバダイビングやサーフィンのウェットスーツ

のほか、人命救助や海の安全を守る職業の方々の潜水服を、一からオーダーメイドできる（株）オキナワブレッシング。会社設立時はダイビング器材などの卸業務を主に行っていたが、取引先との縁から7年前にウェットスーツの製造を開始した。

「当初は社名を出さずに製造し、卸販売をしていましたが、人命に関わる責任と自分たちならではのオリジナリティを考え、2018年に『Okinawa Blessing』をブランドとして打ち出しました。平成30年度に沖縄県産業振興公社の中小企業課題解決プロジェクトを制作できたほか、ロゴやウェブサイトを制作できたほか、ブランドのイメージに合うモデルとの出会いがあり、その時期に基礎づくりができたと思います」。こう話すのは、経営者である夫と共に事業を広げてきた取締役の角倉真理さんだ。

オキナワブレッシングでは、採寸から型紙作り、デザイン、縫製、販売までのすべてを自社でまかなう。その分手間がかかるが、マリネジヤというニッチな産業において、お客様の要望を直接聞き、一人一人に合ったスーツを製造することは満足度を高められ、それはリピーターを生むだけでなく、リピーターを通じて新たな顧客を紹介してもらうことにもつながっている。

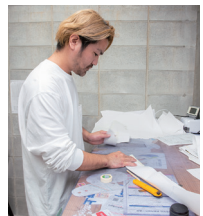
現在は一般顧客と海上保安庁などの公的機関が半々だというが、新型コロナ流行当初は一般顧客のオーダーが激減。それでも、時間的な余裕ができたことで、一度立ち止まって経営を見直すことができ、結果的に顧客増加につながったという。

ウェットスーツの最大の特徴である「クロロプレンゴム」と呼ばれるゴム素材の生地は、伸縮性や強度など、一般的な生地と異なる点が多いため、洋服のように縫い合わせて仕立てるのではなく、カットした生地

型紙はCADで細かく数値調整し、最後は人の手でカットし確認される



自社工場で生地のカットや貼り付けなど全ての工程が行われている



ダイビング、トライアスロンなど、何の競技やどんな目的で使うのかによって型紙は大きく変わるため、それをふまえて最終的には人の手で数値を調整して仕上げるという。

「オーダーメイドのウェットスーツ、ドライスーツは、既定サイズとは着用した時のフィット感がまったく違います。それを実現するために採寸から型紙作り、仕上げまでの手間は惜しみません。デザインを含め、お客様の要望に寄り添うことが何よりも大切だと思っていますから」。角倉さんはブランドとして大切にしていることを、そう話してくれた。こうしたもののづくりに真摯に向き合う姿勢が、独自のブランド価値を高め他社との差別化を生み出している。



ブランドイメージに合うモデルとの出会いは認知向上にもつながった



営業やお客様とのやり取りの窓口のほか、採寸をしたり、工房全体を管理する角倉真理さん

株式会社オキナワブレッシング
うるま市与那城照間287-1
☎098-927-6021
<https://okinawablessing.com/ja/>





3月に発売された「クリアホエイプロテイン」は乳糖・乳脂肪がほぼ取り除かれ、ビタミンとミネラルが配合された高機能な商品

企業のミッションに掲げているのは「人も地球もマッチョにする」こと

いるんですが、そこには『クールなスポーツプロテインブランドを作る』という項目もあります。ただのプロテインブランドではなく、みなで社会や地球を良くすることに繋がるクールさを持ちたいと思っています」。

近年の健康意識の高まりの中で、特に注目を浴びているのがタンパク質であるプロテイン市場だ。「人も地球もマッチョにする」をミッションに掲げるMUSCLE FOOD PROJECT（同）が発売した「クリアホエイプロテイン」は、その市場をさらに広げる商品になるかもしれない。

代表の山城大さんは小さな頃から運動に親しみ、将来的にスポーツに関わる

うになりました」と山城さんは話す。

もともと好奇心が旺盛で「面白くて新しい世界を見てみたい」という気持ちが強いという山城さん。大学生の頃から、やりたいことを実現するために行動に落とし込んだ計画を立てていたという。

「やること100」のリストを作って

いるんですが、そこには『クールな

スポーツプロテインブランドを作る

』という項目もあります。ただの

プロテインブランドではなく、みな

で社会や地球を良くすることに

繋がるクールさを持ちたいと思っ

ていました」。

挑戦者を高栄養沖縄素材でサポート 人と地球のマッチョプロジェクト

より良い社会づくりのための
行動計画と実行力

仕事ができたらと考える中で、それが具体的なビジョンに変わったのは大学生の時だった。膝を痛めてリハビリをした際に、指導に従ってプロテインを飲んだところ、体が変わった実感があつたという。

「この経験を通して、運動量と栄養摂取量が合っていなかったことに気づきま

した。そこでプロテインに着目したのは

もちろんですが、スポーツする人を栄養

面からサポートすることで、日本の競技

力向上に繋がる仕事をしたいと考えるよ

うになりました」と山城さんは話す。

もともと好奇心が旺盛で「面白くて新

しい世界を見てみたい」という気持ちが

強いという山城さん。大学生の頃から、

やりたいことを実現するために行動に落

とし込んだ計画を立てていたという。

「やること100」のリストを作って

いるんですが、そこには『クールな

スポーツプロテインブランドを作る

』という項目もあります。ただの

プロテインブランドではなく、みな

で社会や地球を良くすることに

繋がるクールさを持ちたいと思っ

ていました」。



MUSCLE FOOD PROJECT合同会社

代表

山城大さん

5歳で空手を始め数々の大会で入賞。琉球大学在学中、米国とタイの大学で計2年社会課題解決型マーケティングを学ぶ。大手乳製品商社、台湾の広告代理店を経て2023年にMUSCLE FOOD PROJECT（同）設立。フィットネスサブリの企画販売を行う。

その取り組みの一つとして、当時、祖父母から譲り受けた農地で父と「沖縄情熱農園」を始めていた中で、育てた農作物の口をなくす課題に着手。しかし、なかなかクリアできない悔しさを味わい、営業力や経営戦略、マーケティングの知識が必要だと痛感したという。

自分一人でやるのではなく
沖縄、そして世界を巻き込みたい

「まずは営業力、その後にブランディングを学ぼうと決めていたので、最初の就職は、営業力で利益を上げている会社、つまり商社を選び、営業には商品知識が必要なので、自分でも相当勉強しました。その後台湾の広告代理店に転職。商品を通して学ぶ必要なマーケティングを、実践を通して学びました。台湾進出を考える日本企業を、まるで現地法人の社長のようになりからお手伝いできたのは大きな経験となりました」。

こうして経験を積み一方で、山城さんはオリジナルのプロテイン商品の開発をスタート。発売のメドが立ったところで、昨年12月に会社を設立。2年の開発期間を経て、今年3月に自身が手掛けたブランドBody & Coの第一弾となる商品「クリアホエイプロテイン」を発売した。



商品に使うパッションフルーツは自身が経営する「沖縄情熱農園」のもの。栽培担当は山城さんの父だ

MUSCLE FOOD PROJECT
合同会社
豊見城市翁長854-1 6階
<https://www.bodyandco.jp/>



「プロテインを飲むとお腹を下すという人がいます。日本人は特にその割合が多く、理由としてはプロテインに含まれている乳糖や乳脂肪の分解酵素が少ないからとされています。そこで、それらがほとんど含まれていないクリアホエイを使いたいというのが最初にあった構想です。そこに、自分が経営する農園のパッションフルーツを使い、さらにタンパク質の働きに必要なビタミンとミネラルも配合することで、他とは違う高機能な商品にしました。開発では栄養素の配合から味や香り、使う素材など何度も試作し大変でしたが、中でもパッションフルーツをパウダー化するのには難しかった。協力会社に依頼したのですが、最終的には皮ごと使うことが成功につながり、栄養的にもより充実したものになりました」。

そう話す山城さんが目指すのは、商品販売の先にある「自分が動くことで、

沖縄が抱える社会課題を解決し、より

良い沖縄を作りたい」という目標。収益

金でサンゴの再生をする「MUSCLE

Sango PROJECT」や、沖縄の農

作物にこだわり魅力を全国にPRしていく

「MUSCLE Agri PROJECT」

など、自分一人ではなく県内企業とのコラ

ボレーション企画の展開や、最終的には世

界も巻き込んだプロジェクトを実施した

いと考えているとのこと。山城さんの踏み

出した一歩から広がる未来に期待したい。

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。



公社ネットワーク会員からのお知らせ

競技のパフォーマンス向上に欠かせない スポーツビジョン検査

スポーツビジョンとは、競技パフォーマンス向上に重要な視力のことで、一般的な視力検査で行っている静止視力以外にも、多くの視る能力があります。素早く動くものを見極める動体視力をはじめ、眼球運動・周辺視・瞬間視・眼と手の協応動作の検査を行い、課題を明らかにします。

【メリット】

- ・競技に必要な能力が数値でわかる。
- ・トップアスリートのデータと比較することができる。
- ・同年代、同スポーツ経験者のデータと比較することができる。
- ・データを基にトレーニングを構築・見直すことができる。



株式会社ラピラス

☎ 050-1720-3343 (担当: 神谷)

<https://www.sports-science.co.jp/arrowz-lab/course/vision/>



ゆとりある毎日を、もっと便利に、もっと楽しく！ アプリ開発で業務の効率化を実現

業務効率化し、日常の革新を実現する。それが、アプリです。商談調整・案件の進捗管理・業務管理・シフト調整・顧客対応(予約受付、情報提供、多言語カスタマーサービス)等、状況や目的に合わせて業務を最適化し、いつでもどこでも働けるシステムを作ります。当社はあなたのアイデアを、理想の形にします。

【サービス内容】

- ・業務システム・iOS/Androidアプリ開発: PCとスマホをシームレスに連携。
- ・既存システムやアプリの修正: さらに使いやすく、機能をアップデート。
- ・スタートアップへの技術サポート: 成功への道を全力サポート。



合同会社コードソフト開発

☎ 050-6879-5054 (担当: 嘉陽かおり)

<https://www.codesoftjp.biz/>



～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: 福田・新崎)

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



アレルギーのある人も無い人も一緒にお食事を!

2023年12月末にOPENした「キナリカフェ」

カフェのキッチンでは、卵、小麦粉、乳製品を持ち込まないという方法を取っています。アレルギーの中でも特に多いこの3種を省いてすべてを作ります。ビーガン対応の肉や魚を使わないメニューにも力を入れています。お肉料理については地域の作業所さんで育てている「はえばる豚」を使ったメニューを提供しています。EM飼料を使って育てたはえばる豚のおいしさを堪能して頂ける調理方法を考えました。その他、飲み物やスイーツにもこだわっています。



本紙持参の方にオーガニックドリンク1杯サービス
※本紙1部につき1名様 ※期限: 2024年12月27日まで

沖縄子育て良品株式会社

☎ 098-996-2550 (担当: 野添)

<https://www.kosodate-ryouhin.co.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。



柿内 尚文 (著)
飛鳥新社
税込 1,650 円

あなたは今、やりたいこと、やらなくてはならないことが同時に現れたらどちらを先にやりますか? 誰もが一度は悩んだことのあることだと思えます。正解はありません。なぜならそれは現在のあなたの状況によって正解が変わってくるからです。本書では、どうやればより正解に近い選択をしていけるのか一緒に考えるためのヒントを一冊にまとめ紹介しています。



徳谷 智史 (著)
PHP 研究所
税込 2,090 円

現在経営をしている方、将来経営に携わりたい方、そして経営に興味のある方へ向けた一冊。社長のサクセスストーリーだけを読んでも経営の問題や不安が消えるはずはありません。会社を経営していく中で直面する経営課題をコンサル社長である著者が、千社以上を見てきた自身の経験とこれまで支援してきた社長の経験から、どうやって乗り越えていくかを解説。これを読めば、経営をしていく中での悩みやこれから経営をしようと考えている人の不安が和らぐこと間違いなし!

先に食べる派? あとに食べる派?
このプリン、いま食べるか? ガマンするか?

Let's try 経営!
社長はつらい、だから楽しい

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

D-naha 地下にお越しください!

ジュンク堂書店那覇店の地下、D-naha B1 階にある、県内最大規模となる約300坪の巨大ショップです! 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 万点以上! 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・アイドル雑貨・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







塗料などの商品も陳列された商談スペースには、社員の紹介や会社の想いなどをまとめたパネルも掲示されている

一般顧客とした。こうした事業戦略に基づいて実施したことで、社員の残業はほぼなくなり、有給休暇の取得率も85%以上を実現。働き方改革への取り組みが評価され、昨年11月には労働局から表彰も受けた。その過程では、沖縄県産業振興公社の課題解決集中支援事業や、リデプロ（県内企業）稼ぐ



代表取締役の具志直人さん。15歳の時から建築現場で働き、定時制高校、専門学校へ進学、建築事務所勤務を経て、24歳から左官業の父の助けをもらいながら個人事業主としてリフォーム業に携わる



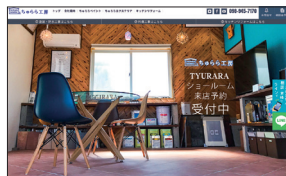
働きやすさに定評のあるちゅら工房は西原きらきらビーチから徒歩5分程の場所。現在、社員募集中

ちゅら工房株式会社
中頭郡西原町兼久261-2
☎ 098-945-7170 <https://tyurarakobo.com/>



「経営を考えるきっかけとなる本や人との出会いがあったこと、自分がリーダーとしてしっかりしなくてはと思ったんです」と具志さん。商工会主催の勉強会に参加するようになり、ランチエスター戦略を学び始めた。商品、地域、客層を設定する段階で、大胆にも営業の対象地域を「西原町とその周辺地域」に限定した。一方で、一顧客に対して提案できる商品を増やし、顧客満足度を上げるとともに売上減少を回避。こうした考えは、お客様からの「ちゅら工房は外壁塗装も駐車場の修繕も、色んなことをお願いできるからとても助かる」という声を参考にしたという。また、客層は、公共工事などを手がける大手ゼネコンではなく、納期を調整しやすい一般顧客とした。こうした事業戦略に基づいて実施したことで、社員の残業はほぼなくなり、有給休暇の取得率も85%以上を実現。働き方改革への取り組みが評価され、昨年11月には労働局から表彰も受けた。その過程では、沖縄県産業振興公社の課題解決集中支援事業や、リデプロ（県内企業）稼ぐ

力「強化人材育成事業」なども活用したという。具志さんが目指すのは、「年輪経営」と言われる、ゆっくりでも着実に成長ができる企業だ。そのためには勉強が必要だと、自分はもちろん、全社員で勉強会に参加する機会を就業時間内に設けている。自分たちの強みを改めて認識し、それをどう展開するかを考えたり、競争相手のいない市場の情報を見極める力をつけるなど、企業の成長と持続につながる努力を常に行っているという。ちゅら工房の企業理念にあたる「想い」は、「幸せづくり 笑顔あふれる いい会社をつくりましょう」豊かな地域・家庭・人生を。共に働く人たちが笑顔でいることが、家族や地域を幸せにすることにきつとつながる。この幸せの波及効果は沖縄全体へ広がっていくだろう。



外壁塗装からスタートさせた事業領域を徐々に広げ、現在は外構工事や駐車場、キッチンのリフォームなども行っている



社員の笑顔が地域の幸せを生む波及効果を考え
仕事での学びを大切に、ゆっくり着実な成長を目指す

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

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)FECオフィスより
「FECお笑い劇場@
テンプスホール招待チケット」を
抽選で2組4名様にプレゼント



本紙7ページで紹介したいさお名ゴ支部さんほか、沖縄で活躍中のお笑い芸人が多数出演する人気の舞台にご招待。那覇市牧志にあるテンプスホールにて、2024年12月21日(土)夜7:00(予定)からの公演です。当選者には事前にチケットをお送りします。笑い満載の舞台、ぜひ楽しんでください。

応募締切: 2024年10月31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。

応募方法

タブロイド判
沖縄ペンチャースタジオ 75号
2024年7月12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

バンコクー那覇の直行便が再開。
沖縄ブランドの魅力発信!



from タイ 委託駐在員 伊禮 喬太

2024年4月2日。沖縄とタイを繋ぐ直行便の運航が開始されました。航空会社はタイ・エアアジアで、那覇空港を15:55に出発し、バンコクのドンムアン空港に18:50に到着する便。時差があるため実際には5時間弱のフライトですが、午後遅めの時間に沖縄を飛って夜にはタイに着く使い勝手の良い便です。



エアアジアオープニングイベント

一昔前は日本とタイの往来という断然日本人がタイへ観光に行くケースが多かったのですが、2023年には逆転しました。2013年に日本がタイ人観光客のビザ取得を免除して以来、日本に来るタイ人は年々増加。2019年には年間約132万人(国別第6位)ものタイ人が来日し、インパウンドビジネスの対象として様々な誘客施策が行われてきました。そして往来が再開した2023年、日本を訪れたタイ人は99万5千500人となり、タイを訪れた日本人客数80万5千768人を上回りました。各種調査でもタイ人が旅行したい国第1位は日本であり、今後も安定した増加が見込まれています。

タイ人の旅行先として、沖縄には有利な点があります。まずは直行便。2024年5月現在、直行便が飛んでいる地域は札幌・東京・名古屋・大阪・福岡・沖縄の6地域です。直行便が飛んでいない地域への移動に必要な経由便やバス利用が不要なことに加えて、沖縄が一番近い日本の都市であり、限られた休曜日数でも行くことができる地理的な優位性があります。また訪日タイ人はリピーターの割合が8割弱(2023年)と多く、新しい旅行先を探している人・大都市圏だけでなく地方への旅行にも興味がある方も多い(日本政

府観光局2024年調査)ことです。他の地域と差別化がしやすい沖縄に魅力を感じてもらえる可能性は十分あります。

旅行で訪れる人が増えると沖縄の知名度が上がります。タイで見かける日本の地名は、Tokyo、Osakaなど大都市。そしてHokkaidoが乳製品や海鮮の紹介に使われて地域ブランドとなっています。Okinawaもこれまで紅芋や黒糖のイメージに使われてきました。



5月末にタイで開催された食品展示会「THAIFEX」のジャパンパビリオンには日本各地から34社が出展し、地元の特産品をPRしていました。私の所属するシーポイントタイランド社も出展し、沖縄の産品としてシークワサーを展開しました。タイではフレイバーとして柚子が定着しており、コンビニなど各種商品で全国展開されている他、柚子を使ったドリンクを販売しているカフェは少なくありません。私たちはシークワサーを沖縄の健康イメージと結び付け、日本の柑橘類として第2の柚子のようにタイに定着させたいと活動しております。

今回の直行便が県産品の海外展開の追い風になるように祈りつつ、微力ながらタイ人観光客のインパウンドまたタイへの販路拡大の活動を続けていきたいと思っています。

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

