



沖縄経済を進化させる情報紙

Okinawa Venture Studio

Spring. 2026
Vol.

沖縄

ベンチャースタジオ

79

Take
Free

読者プレゼント有



【特集】

デジタル時代に生き残りをかける

印刷業界の可能性

【表紙の人インタビュー】

ミュージシャン

宮沢和史さん

【つながるモノづくり】

カビモロック
Zazou コザレトロアップルパイ

【スタートアップフロンティア】

HerLifeLab株式会社
オリガ・エリセーバ 代表取締役CEO

【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



\\New\\

紙面をポッドキャストで
配信しています!



〒901-0152 沖縄県那覇市小祿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。

登録
無料



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



特集

デジタル時代に生き残りをかける

印刷業界の可能性

デジタル化に伴う印刷需要の低下やコストの効率化、環境意識への高まりなど、ビジネス環境の変化が急速に進む印刷業界。デジタル時代における成長市場や今後の生き残り戦略など、印刷業界の可能性について迫った。

印刷会社が生き残るための ビジネスモデルのアップデートとは

情報発信の中心が印刷媒体からデジタル媒体へ移行し、需要構造の大きな変革期を迎えている印刷業界。デジタル化が進む現代において、紙媒体の需要は長期的な減少を続けており、印刷業界は厳しい現実に直面している。日本印刷産業連合会の資料によると、印刷業界が最盛期を迎えていた1997年の国内の印刷産業における年間出荷額は約8・9兆円。その後、インターネットの普及やペーパーレス化の推進で2002年以降から紙媒体の需要は徐々に減少し、2024年の出荷額は約4・9兆円にまで落ち込んだ。

沖縄の印刷産業は、戦後急速に成長を遂げた分野で、県内の中核産業として着実に発展してきた。しかし、市場規模の縮小による影響は地方でも同様で、価格競争の激化による厳しいコストダウンを迫られる中小企業も少なくない。市場の縮小が進むなか、今後の成長分野のひとつとして注目されているのがパッケージやラベルなど、付加価値の高い特殊印刷だ。

創業以来、商業印刷からWEB、イベント企画、TVCMなどのクリエイティブ事業を拡大してきた株式会社近代美術は、県内の印刷業大手のひとつ。紙の需要が落ち込



フレクソ印刷機(左)とフィルムを貼り合わせるラミネーター機(上)を導入

むなか、新しい事業の柱となるビジネスモデルを模索し、構想開始から3年後の2021年、県内で初めてフレクソ印刷機を導入した。フレクソ印刷とは、食品パッケージなどの軟包装やラベルな

ど、あらゆる素材への印刷に対応する特殊技術のこと。環境配慮型のインクを使用するなど、今後、新たな需要が期待される。導入当手を振り返り、糸満工場の上原工場長は次のように語る。

「当時、沖縄県内には軟包装印刷を手がける会社がなく、お菓子や食品のパッケージ印刷は県外の印刷会社に発注するしか手段がありませんでした。新しい印刷機の購入には大きな投資が必要でしたが、競合不在の市場を開拓し、県内のパッケージ印刷の需要にこたえるために導入に踏み切りました」。

フレクソ印刷は食品や日用品のパッケージ印刷との相性が良く、デジタル化が進んで

も衰退しにくい点特徴だ。同社は全国的にも珍しく、軟包装の印刷から製袋まで一貫して生産できる設備を導入し、競争優位性を構築している。

「今後も市場のニーズに応える柔軟な視野を持ち、新しい領域にも挑戦していきます」。

印刷事業だけでなく、 多角的なサービス展開が求められる

印刷業界の生き残り戦略を考えるうえで最も重要といえるのが、「紙への印刷」という従来の事業分野にとらわれず、印刷業で培った資産をデジタル分野に活かす事業展開だといえる。多くの印刷会社は、これまでに「伝えたい情報を顧客にわかりやすく伝える」という編集・デザイン力を培ってきた。この経験と能力をデジタル分野へシフトさせ、マーケティング支援までサービスの領域を広げる必要がある。こうした状況のなか、光文堂コミュニケーションズ株式会社営業統括本部の佐々木一馬部長は自社の事業展開について次のように話す。

「急速なデジタル化が進む現代においては、従来のビジネスモデルをアップデートし、印刷分野で培ったノウハウを活かしたサービ



イベントの企画・運営からWEBサイトの制作・運用まで、幅広いサービスを展開

南風原町字兼城206
☎ 098-889-4113
<https://www.p-kindai.co.jp/>



柔軟な姿勢で市場のニーズに応え、 新しい領域に挑戦 株式会社 近代美術

Q フレクソ印刷(軟包装印刷)の特徴を教えてください。

大城 フレクソ印刷は水性・UVインクを使用するので、環境にも人にも配慮している点特徴です。従来のグラビア印刷に比べて小ロット・短納期・低コストなので、商品のビジュアル改定にも柔軟に対応できます。フレクソ印刷を導入したことで、県内の食品メーカーや食品加工会社とのお付き合いも徐々に増えてきています。県内で唯一、軟包装印刷ができるという強みをアピールし、今後も市場を開拓していきたいです。

Q 新たな印刷技術の習得で苦労した点は?

上原 印刷オペレーションの習得はデンマーク本社の担当者から研修を受けました。研修当時はコロナ禍で担当者の来日が叶わず、オンラインで現地と繋いで研修を行いました。今まで携わってきたグラビア印刷とは全く違うオペレーションだったので、戸惑う点がたくさんありましたが、勉強と試作を重ねたことで技術も仕上がりの品質も確保することができました。現在は6人体制で業務を行っています。

Q 御社の今後の展望について教えてください。

上原 フレクソ印刷機に続き、インク部分だけを転写シールにするステッカー印刷機を2025年、県内で初めて導入しました。このステッカーは瓶やガラスやプラスチックなどに余白なくデザインを転写できる商品ですので、企業や個人のノベルティ開発などへの展開を目指していきたいと考えています。今後も弊社ならではの印刷から加工まで自社で行える体制を強みに、「安いから選ばれる」のではなく、「ここに頼みたい」と思ってもらえる会社に成長していきたいです。



糸満工場 執行役員 工場長 上原武
糸満工場 生選管理部 フレクソ印刷課 課長 大城巧



箱やエンボス、ラミネーションコーティングなど、豊富な印刷加工に対応

水や熱に強い転写ステッカーで新たな需要を開拓

ス領域の拡大が不可欠です。そのためにはまず、自分たちの強みを再確認し、戦略の方向性を見極める必要があると考えています」。

同社は創業以来、電話帳・オリオンビールのラベル・たばこ包材を柱に印刷事業を展開。現在は印刷の枠を超え、WEBや広告、イベント、プロモーションなど、幅広い領域をカバーするクリエイティブ事業を行っ

ている。なかでも企業の記念誌や社史などの編集・制作を数多く手がけ、自社媒体を発行していた実績を持つ。

「記念誌や社史は紙との親和性が高く、受注が落ち込むことなく継続しています。紙媒体の制作で培った技術や実績は弊社が持つ強みのひとつです。編集力・デザイン力はものづくりの基盤となるものです。今後も



マーケティングから広告展開までを提案する総合印刷会社 光文堂コミュニケーションズ 株式会社

南風原町字兼城577
☎ 098-889-1131
<https://www.kobundo.net/>



**Q 御社の強みである編集力とデザイン力が
培われた要因はなんでしょうか。**

佐々木 弊社は1950年の創業以来、パンフレットやチラシ、パッケージ、記念誌など、あらゆる紙媒体の制作を行ってきました。自社媒体「おきなわいちば」は、県内外の読者に手にとっていただき、20年間発行を続けてきました。雑誌の制作を通して、編集力やデザイン力が培われ、取材先で人との繋がりが生まれてきました。人と直接繋がることで磨かれてきたコミュニケーション力も弊社の強みだと感じています。

**Q 今後展開していきたいと考えている事業構
想はありますか？**

佐々木 クライアントからデザインや印刷を受注するだけでなく、企業の理念やストーリー、商品の価値までを含めて提案できるブランディング事業への展開が可能性として考えられます。弊社のマーケティングや企画立案力、デザイン力を活かした総合ブランディングの領域まで展開できれば、事業の幅がさらに広がっていくのではないかと思います。

読みやすいデザインにこだわり、丁寧に
情報を伝える紙媒体を多数発行

Q 御社がものづくりで大切にしていることは？
佐々木 2019年より自社で制作・販売を行っている「首里城基金支援カレンダー」は、売上の一部を首里城の再建支援活動として寄附するほか、オリジナル手帳「沖縄リゾートダイアリー」の制作・販売では、こちらも売上の一部を珊瑚礁保護活動に寄附しています。地域に根ざした企業として、今後も沖縄の発展や貢献に繋がるものづくりに積極的に関わっていきたくです。



首里城の復興支援を目的に
カレンダーを制作・販売



執行役員 営業統括本部
部長 佐々木一馬



観光施設や沖縄のイベント
情報などを掲載した沖縄
リゾートダイアリー



「印刷×紙×デザイン」を軸に 業界のオンリーワンを目指す 中村印刷 株式会社

南風原町宮城440-1
☎ 098-835-6560
<https://www.nakamura-insatsu.co.jp>



Q 現在の事業の割合と自社の強みを教えてください。

知念 会社立ち上げ当初は、活版印刷が全体の1割くらいになればいいなという思いでしたが、年々活版印刷の受注が増え、現在はオフセット印刷と活版印刷が半々くらいです。お客様と一緒に作り上げる一体感と、一つひとつ手作業で仕上げる職人技がお客様の信頼や受注に繋がっているんだと感じています。私たちにとって、新しい仕事を生み出す源となっているのは人との繋がりで、これからも出会いを大切に事業を続けていきたいです。

Q 自社企画の展示会やイベントについて。

知念 紙専門のメーカーさんと協力して、「印刷で紙を知る」交流会や県内で活躍するグラフィックデザイナーを招いた展示会やイベントを企画・開催しています。自社オフィスをクリエイターが集う空間にしたいというビジョンがあったので、その想いをカタチにすることができて嬉しいです。去年は全国の活版印刷のスペシャリストが出店する「活版沖縄」の実行委員会を立ち上げ、企画運営しました。イベント開催中、多くのデザイナーの方に来場いただけたことが印象的でした。

手作りの風合いが魅力のオリジナル
紙雑貨や企業とのコラボ商品



代表取締役
知念由紀



オフィス兼ショップには、ドイツ
製の活版印刷機と2台の自動
印刷機「手フット」が並ぶ



『紙ならではの価値』を追求しながらも、デジタル化に対応したビジネスモデルを展開する総合コミュニケーション企業へと成長していきたくと考えています。』

**再評価される活版印刷で
オンリーワンの価値を追求**

日本の印刷技術は昭和初期から戦後にかけて、活字を組み合わせて作った版にインクをつけて印刷する活版印刷が主流であった。印刷技術が進化した現在は、短時間で大量の印刷物に対応できるオフセットやオンデマ

ンド印刷といわれる技術が主に用いられている。しかし近年、活版印刷の特徴である印刷面の質感やインクの風合いが再評価され、あえて活版印刷を選ぶ動きがある。

県内の印刷業者のなかで独自のポジションを確立している中村印刷株式会社の事業の柱となっているのがこの活版印刷だ。同社の知念由紀代表は、元々両親が営む印刷会社に勤務していたが、価格競争が進む商業印刷を事業の軸にすることに限界を感じていたという。

「これまでにない変革期を迎えている印刷業界で生き残るには、オンリーワンの価

値を見つけ、新たな事業に舵を切らなければならぬと感じていました。』

そんななか、知念代表が新たな事業を模索していたときに出会ったのが活版印刷だ。県内では殆どなくなっていた印刷技術であったことや紙雑貨が好きという自身の嗜好とも重なり、2017年に中村活版印刷所を立ち上げ、事業をスタートさせた。

「はじめて活版印刷に触れたときは仕上がりの質感に感動して、活版印刷の虜になりました。活版印刷事業で大切にしている核は『デザイン・紙・印刷』の3つの要素です。デザインを活かす紙、紙を活かすデザ

インと印刷。このバランスを重視してサービスを提供しています。そして、自社の強みは印刷物のデザインを担うクリエイターとの繋がりが強いところだと続ける。

「お客様の要望に対して『できない』で終わらせるのではなく、イメージに近い仕上がりでデザインと模索し、提案することをお大切にしています。』

紙に触れるという経験や価値が再評価されている現在、同社は印刷を通して紙の手触りやインクの匂いといった「五感に触れる体験」を提供し、これからもオンリーワンの価値を磨いていく。



西ドイツの老舗印刷機メーカー・ハイデルベルグ社製の「プラテン機T型」





施工前後の写真。1度の散布で見違えるようにきれいになる

つながる 毛 づくり

地域で生まれたいいものがきっかけとなって
大きな可能性へとつながっていく。
そんな、魅力的な商品をご紹介します。

設計者と科学技術者が共同開発
一吹きで汚れを落とす県産品

『カビモロック』

株式会社 GEM

施工実績を増やして効果を証明
一般客向けに販売して売上増

カビや藻、苔などで黒ずんでしまったコンクリートや石材に、液体を散布するだけで汚れを除去し、保護する商品が話題を集めている。株式会社GEM(ジェム)が販売する「カビモロック」だ。外壁用のガラス系コーティング剤で、散布することで空気中の二酸化

化炭素と結合して硬化化する仕組みで、カビなどが生育できないよう表面や内部をガラス質の膜でコーティングする。さらに一度形成されたガラス質膜は自然に落ちることがないため、数年にわたって効果が持続するという。2015年より販売を開始。ホームセンターで取り扱われているほか、2023年度の沖縄県優良県産品推進事業において工業系製品部門の最優秀賞を獲得した。

カビモロックの誕生は1999年まで遡る。親会社である株式会社宮平設計が那覇空港国内線旅客ターミナルビルの設計に携わった際、建物外壁の一部に使用した琉球石灰岩を新築時のような白さで維持できる方法がないか検討したことがきっかけだった。高圧洗浄機やカビ取り剤などの薬剤の使用では、カビや苔が再び発生しやすく、素材を傷めてしまう恐れがあった。そのため、宮平隆雄会長が、科学技術者の百瀬淑さんと新たな方法を模索。表面だけでなく内部にまで浸透し、素材全体をガラス膜でコーティングできる薬剤を開発した。

「会長である父から聞いた話によると、カビや苔が生育できないよう外壁そのものの環境を変えてしまえばいいのではないかと考えたことが、発想の原点となったそうです。この時出来上がった薬剤が、カビモロックの原型になりました」とGEMと宮平設計の宮平元嗣代表取締役社長。その後もあり安価で環境に配慮した素材で製造できないか改良を重ね、2015年に特許を取得。2022年にGEMを立ち上げ、本格的に製造販売に乗り出した。

カビモロックのように、素材を劣化させずに、汚れを落とす製品がなかったため、販売を開始した当初は口頭では伝わりづらかったという。そのため沖縄県庁前にある県民広場で試験施工するなどして実績を増やした。散布して数年で見違えるようにきれいになった外壁やブロック塀などの写真は、効果を証明するには一目瞭然だ。「カ



株式会社GEMを立ち上げ、カビモロックの販売を始めた宮平元嗣社長



手軽に散布でき、安全性にもこだわったカビモロック。西原町内の工場で製造する

ビモロックは市販のカビ取り剤と比べて価格が高く、最初は「本当に落ちるのか」「他の商品と変わらないのでは」と、バイヤーさんですら半信半疑の状態でした。それでも、新聞広告やSNSの口コミなどもあり、徐々に一般の方にも製品の効果が浸透してきたように感じます」とうなずく宮平社長。今後の展望を聞くと「会長は『夢はアンコールワットに届けること』と話しています」と笑顔で話す。汚れに関する悩みは万国共通。唯一無二の製品を武器に、海外進出の可能性も十分にありそうだ。

コザのベーカリーから生まれた
懐かしくて美味しい看板商品

『Zazou』

『コザレトロアップパイ』

Zazou

商品にまつわる物語を創造し
新たな付加価値を与える

沖縄市のコザゲート通りでお店を構えて37年。老舗ベーカリーとして地域住民から愛されてきたZazou(ザズー)が、2024年から新たな看板商品「Zazouコザレトロアップパイ」を販売している。三角の形が

株式会社 GEM
那覇市首里山川町3-61-9
☎ 098-988-8212
https://gem-oki.com



印象的なコザレトロアップパイは、バターをたっぷり使ったサクサクのパイ生地が特徴。一口噛むと、りんごを県産黒糖で煮詰めてカラキを効かせたフィリングの爽やかな甘味と、パイ生地の塩味が絶妙にマッチして、ペロりと食べられる。半年をかけて開発した自信作は、2024年末、沖縄市産業まつり新商品アワードで最高金賞に輝いた。開発のきっかけは「Zazouを代表する看板商品を作りたい」との思いから。2024年度に沖縄県産業振興公社の「課題解決集中支援事業」に採択され、事業の支援を受けて自社の強みや理念を練り上げた。「当店は米軍基地に近い土地柄、昔から様々な国籍のお客様が訪れます。多国籍の文化が混ざり合ったからこそ、今がある。商品を作るにあたり、コザで生まれ、コザに育てられたこの店だから作れるものはなんだろうと考えました」と安村正子代表。そして思い浮かんだのが、幼い頃から食べていたアップパイだった。「昔からコザに住んでいる私にとって外国人との距離はとて近く、米軍基地に住むアメリカ人のお母さんが作ったアップパイを食べる機会がとて多かった。それをベースに、現代風にアップデートしたアップパイを作ろうと考えました」。

商品開発において特徴的なのは、商品にまつわる物語を創作した点である。主人公は、コザレトロアップパイのギフトボックスに描かれた、金髪の少女エマちゃん。アメリカ人の母とウチナンチュの父を持つコザ小学校3年生。食いしん坊で、夢はZazouのコザレトロアップパイを10個食べることに。「ただ作るのではなく、そこにストーリーを持たせようと思いました。その方が、私たちも楽しく作れると考えたからです。お客様も商品に感情移入ができ、より美味しく感じてもらえるのではないかと思います」と安村代表。エマちゃんのイラストはポスターにも使用され、オリジナルTシャツを作るなど、お店の新たなイメージキャラクターとしても活用されている。



贈り物としても人気を集めるZazouのコザレトロアップパイ

では、肝心の味はというと、安村代表は「最高に美味しいアップパイが出来上がりました」と太鼓判を押す。発売以降、購入者から「家族に食べさせたい」「今までで一番美味しい」との声が多く寄せられるそう。旧盆や清明祭のほか、知人への手土産用として10個入りのギフトセットを購入する人も多く、高速道路の伊芸と中城の両サービスエリアでの取り扱いも決まった。また、「ものづくり県内受注・生産性向上支援事業」を活用して専門家からアドバイスを受けて食品表示を作成し、冷凍での通信販売もできるようになり、「今後は県外にも販路を広げていきたい」と安村代表。コザの街から全国に届けるつもりだ。



コザの街で生まれ育った安村正子代表。「コザが大好き」と語る



フランスのベーカリーを思わせるような雰囲気



ボックスに描かれたエマちゃんのイラストが目印

Zazou
沖縄市中央2-15-1
☎ 098-934-2380
https://zazou1989.base.ec/





〈撮影協力〉MBギャラリーチャタン by ザ・テラスホテルズ

既存のビジネスモデルにとらわれずに、ここ沖縄でスタートアップに挑戦!

スタートアップフロンティア
StartupFrontier
— 挑戦する経営者 —

女性による女性のためのオンライン診療サービス

更年期を専門にした医師やカウンセラーがひとりで悩む女性たちに寄り添い
じっくりと話を聞いて原因を特定し、症状を改善する

HerLifeLab株式会社 オリガ・エリセーバ 代表取締役CEO

ペラルーシ出身。沖縄科学技術大学院大学客員研究員。医学博士。ペラルーシの国立医科大学を卒業後、国立血液研究所医師を経て、1996年来日。大阪大学医学博士課程を終了後、OISTや理化学研究所にてがん免疫研究に従事する。

更年期障害に苦しんだ経験から
より多くの人を救おうと起業を決意

沖縄科学技術大学院大学(OIST)発のスタートアップ企業HerLifeLab(ハーライフラボ)株式会社は、オンライン診療サービス『ビバエル』を通して更年期障害に特化した診療を行い、1000人以上の女性たちの苦しみに寄り添ってきた。創業者のオリガ・エリセーバ代表取締役CEOは、ペラルーシ出身の医学博士だ。「特に日本では、更年期であることを人に言えずに我慢していたり、深刻な症状が出ているにもかかわらず自身が更年期であることに気が付いていない女性が多い。当社のサービスを通して一人でも多くの女性を救いたい」と創業の意義を語る。

更年期障害とは、閉経前後10年の間に女性ホルモンの急激な変動や減少によってほてりや不眠、イライラや抑うつなど様々な症状が現れる状態を指す。女性の労働機会の損失やキャリア形成にも影響するとされ、2021年に大塚製薬が実施した調査によると、回答した半数の女性が更年期を理由に退職した、または検討したことがあると答えた。オリガCEO自身も、更年期を経験した一人。元々は免疫学者としてがん研究を行ってきたが、自身の経験を機に更年期医療と向き合うようになったという。

「研究者としてのキャリアを積み上げていた矢先に、様々な不調が始めました。一番酷いときには文字も読めない状態。更年期の症状だとは分かっていたものの、自信を失い、自分を責め続けました。そんな時、カウンセラーに『あなたのアイデンティティは更年期に奪われたのよ』と言われ、初めて『私のせいじゃなかったんだ』と気づけました」と、更年期に苦しんだ当時を振り返る。その後「医療従事者の私ですらこういう状態なら世の中の女性はもうどうしているのだろう」との思いで複数の女性にインタビューを行う

と、「更年期であることを認めたくない」「誰にも知られたくない」との回答が多く寄せられた。「女性たちが我慢している現状を変えたいと思っていた時、浦添市で婦人科クリニックを営む高宮城直子医師と意気投合し、OISTの起業家支援プログラムに参加しました」と一念発起し、起業に至った。

いつでもどこでも受診が可能
忙しい女性たちのニーズに応える

クリニックの開業ではなく、オンライン診療としたのは、より多くの女性を救いたいとの思いから。オリガCEOが起業前に行ったインタビューの中で婦人科を受診しない理由に「相談のハードルが高い」「診察の予約が取れない」との声が寄せられたことから、場所を問わず時間通りに受診できるオンラインが最適だと考えたという。

『ビバエル』とは、「Viva(生きる・生命)」と、「Eerie(女性)」を組み合わせた造語。他のオンライン診療サービスと異なるのは、医師の診察や更年期専門の看護師によるカウンセリングなど、約50分かけて話を聞くことだ。「患者の中には医師が相手だと恐縮して、うまく症状が説明できない方もいます。看護師ならリラックスして話せるのではと考えたのです」と語る。医学博士のオリガCEOも、社外での啓発活動や患者カウンセリング、医療従事者教育を担当している。

カウンセリングを終えると、希望者には更年期専門の医師が診察を行う。対面での検査や内診ができないことから、より正確に症状の原因を診断できるよう臨床経験が豊富な医師を揃えた。また、オリガCEOは「自由診療だからこそ、一人ひとりに合った適切なケアを届けることができます」と話す。丁寧なカウンセリングもその一環で、症



女性たちの悩みに寄り添うビバエルの診療チーム



オンライン診療のイメージ



更年期に関する講演活動も行っている

状に合わせたホルモン補充療法や漢方薬を柔軟に処方し、自宅に届けることも可能。働く女性にとってありがたいサービスだ。

「『ビバエル』には、他の病院を受診したにもかかわらず症状が改善されず、最後の頼みの綱として利用される方が多くいらっしゃいます。今までできたことができなかったり、理想の自分とのギャップに苦しんでいるのです。私たちのサービスを通して、少しでも楽になってもらうためにも、世界中から最新の研究データやエビデンスを集め、チームで共有しながら、カウンセリングや診療にあたっています」とオリガCEO。2025年11月には、沖縄県と沖縄総合事務局が共同事務局を務める「StartupOKINAWA」に選定されており、ゆくゆくは更年期障害を含めた女性特有の健康課題に関する研究施設と、女性がリラックスできるスペースとを兼ね備えた女性医療センターの設立を目標に掲げている。今後の展開にも注目だ。

HerLifeLab
心に寄り添い、身体を科学する。
HerLifeLab株式会社
恩納村谷茶1919-1 OIST Innovation Incubator
https://herlifelab.com

Vivalle
ビバエル
オンライン診療サービス「ビバエル」
https://vivalle-mydoctor.com/

設備の導入を応援します!!

【機械類貸与制度】割賦のご案内

1.7 年利率 %~

固定金利

1年据え置き

無担保

「機械類貸与制度」の4つの特徴

- ☑貸与期間は最長10年! ※耐用年数に応じて決定します
- ☑信用保証協会の保証不要! ※不動産担保も原則不要(審査あり)
- ☑元金据え置き最長1年! ※資金繰り状況に応じて1年・6カ月・据え置き無しから選択可能
- ☑固定金利で返済しやすい! ※1.7~2.1%(基準金利1.9%)

対象者: 県内に主たる事業所を有する中小企業 (原則1年以上の業歴を有する者)

詳細はこちらのQRコードから



【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 (機械類貸与事業担当) TEL: 098-859-6237



公社ネットワーク会員からのお知らせ

全粒粉100%が生む、新しい主食
“mimiのないパン”が実現する、からだに優しい食生活の提案

「全粒粉100% mimiのないパン」は、栄養価の高い全粒粉を余すことなく使用し、独自に開発した蒸し製法によって旨味ともちもち食感を実現した、機能性の高い主食です。全粒粉に含まれる食物繊維やビタミン、ミネラルは、日々の食生活を支える素材として注目されており、健康意識の高い方々を中心に選ばれる機会が増えています。

また、冷凍販売することによって保存性が向上し、必要な時に温めるだけで手軽に利用できます。「このパンで、すべての人を腸から元気にしたい」という理念のもと、健康志向の市場ニーズに応える新たな価値を提供します。



南ノ島の福朗まん
☎ 098-995-2961 <https://zenryufun.okinawa/>



生活習慣の改善を支える
毛細血管から始まる健康革命！

自然療法センター(那覇市壺川/日本亜健康研究所株式会社が運営)は、「未病改善」と「健康寿命の延伸」をテーマに活動しています。当センターでは、毛細血管の状態を可視化するなど「亜健康人間ドック」(10項目)を実施し、生活習慣の改善をサポートしています。また、特許を取得したブレンド健康茶「楽管茶(らくかんちゃ)」は、体の内側から温活・巡活・美活をサポートし、健康を支えるお茶として注目されています。

今後も、地域の皆さまの未病予防と健康づくりに貢献していきます。



日本亜健康研究所株式会社 自然療法センター
☎ 070-5815-6688 <https://akenkou.com>



資源循環型社会の構築！
限りある資源を再利用し、廃棄物を再活用します！

弊社では、沖縄で発生するバイオマス焼却灰(産業副産物廃棄処理)を使用した、ジオポリマーコンクリート製品の共同開発を進めており、地元の産業振興及び科学技術振興、さらには地球温暖化の原因となる二酸化炭素の排出量を実質ゼロにする脱炭素社会を目指し、製品化に向けて取り組んでいます。製品化を実現するため、地元の民官学と連携して試験を重ね、取り巻く環境や顧客のニーズに応えるべく品質管理等を徹底し、地元貢献出来る企業として日夜邁進しています。これからも地元や社会に貢献出来るモノづくりを提供していきます。



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



沖縄県産素材を使った
発色剤不使用の「わしたポーク」！

「わしたポーク」は、沖縄県物産公社が素材にこだわって作ったポークランチョンミートです。県産の豚肉と鶏肉を使用し、塩とこしょう、県産の黒糖を使って味付けしました。黒糖を入れることでコクが生まれ、鶏肉を入れることであっさりとした優しい味わいになっています。発色剤不使用ながら、賞味期限3年と長く保存ができるため、常備食や災害食としてもおすすめです。定番のちゃんぷる一料理やポーク卵おにぎりの他、サンドイッチの具材やナポリタンに入れても美味しい、アレンジも楽しめる一缶になっています。「カリッと焼いてジュワッとおいしい」わしたポークをぜひ味わってください。



株式会社沖縄県物産公社
☎ 098-859-4147 <https://corp.washita.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。会員特典の一つとして、上記お知らせ枠への無料掲載があります。2025年度は年2回、各号16,000部発行です。県内企業や事業者、一般県民など多くの方々に読まれていますので、ぜひ自社PRにお役立てください。その他の特典など、詳しくは<https://okinawa-ric.jp/info/members/>まで。

中小企業・SDGsビジネス支援事業 **JICA Biz**

開発途上国の**社会課題解決**に貢献したい
日本企業を**支援**します！

ビジネス検討段階に合う
支援制度を
活用してみたいな…

自社の製品・サービスは
開発途上国で
活かせるだろうか？

進出国を
検討しているけれど
どの様に絞ったらいいか…

ビジネスモデルを
検証したいが
現地情報も資金も
足りない！

現地での
パートナー探しが
むずかしい…

年に1回
提案企業
募集！

企業の規模やビジネスの検討段階に応じた
2つの支援メニューを提供しています

応募をご検討の方は、お気軽にご相談ください！

詳しくはこちら▶▶▶

独立行政法人 国際協力機構 沖縄センター TEL 098-876-6000 [✉ jicaaic-psp@jica.go.jp](mailto:jicaaic-psp@jica.go.jp) 〒901-2552 沖縄県浦添市字前田1143-1



1 ニーズ確認調査

上限 **1,500**万円

期間
上限
12か月

<対象企業> 中小企業/中堅企業、非営利法人、中小企業団体

ビジネスモデルの検証

対象国の基礎情報を収集し、開発途上国のニーズ、顧客ニーズと自社製品/サービスとの適合性を分析し、競争優位性を含めた初期的なビジネスモデル(市場規模の把握、顧客の特定、流通チャネル等)を検証します。

2 ビジネス化実証事業

上限 **4,000**万円

期間
上限
2年6か月

<対象企業> 中小企業/中堅企業/大企業、非営利法人、中小企業団体

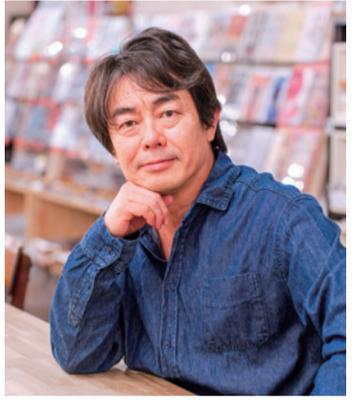
ビジネスプラン(事業計画)の策定

製品/サービスに対する顧客の受容性を確認した上で、現地パートナーを確保してビジネスモデルを策定。収益性の検証と製品/サービス提供体制・オペレーションを構築し、ビジネスプラン(事業計画)を策定します。



表紙の人

INTERVIEW



みやざわ かずふみ
ミュージシャン 宮沢 和史 さん

1966年、山梨県出身。1989年にバンド「THE BOOM」のボーカルとしてメジャーデビュー。1993年にシングル「鳥唄」を全国発売し、150万枚以上を売り上げた。バンド解散後はシンガーソングライターとして活動。「あなたの町で歌います♪プロジェクト」と題し、全国各地を回る。
(撮影協力) 桜坂劇場caféさんご座

音楽家としての人生を変えた沖縄との出会い 宝石のような沖縄の楽曲を未来へつなぐ

2026年1月に還暦を迎えたミュージシャンの宮沢和史さん。バンドTHE BOOMのボーカルとして数々のヒット曲を生み出し、2014年の解散後もソロとして全国各地で歌を届け続けてきた。沖縄とのつながりは非常に深く、取材冒頭、節目の年を迎えてこれまでを振り返ってもらうと、真っ先に語られたのは沖縄への思いだった。

「音楽家としての道筋を作ってくれたのは沖縄との出会いです。山梨県甲府市出身の僕は初めて沖縄を訪れたことで、一気に世界が広がりました。『無知の知』という言葉がありますが、沖縄を機に自分が無知であることを知り、より多くのことを知りたいと思うことが喜びとなりました」。

宮沢さんが初めて沖縄を訪れたのは1990年のこと。「西洋のバンドでは生み出せない、日本の土壌から自然と湧き上がるような音楽を作りたい」と考えていた時に琉球民謡を知り、その曲調に惹かれた。琉球音階を使って初めて制作した楽曲は「ひやくまんつぶの



沖縄への思いを語る宮沢和史さん

涙」。戦争で妻を失った男性を描いた曲で、沖縄滞在中、移動中の車内で自然と歌詞が浮かんできたという。「当時は沖縄戦のことを殆ど知らず、なぜあの歌詞が生まれたのか、今でも不思議です。抽象的な表現ですが、沖縄という土地から『お前のやり方で沖縄のことを伝えなさい』と小包を渡されたような感覚でした」。その後、1992年12月に発表し、シングル盤がミリオンヒットを記録した「鳥唄」は、ひめゆり平和祈念資料館で出会った沖縄戦体験者に贈るために鎮魂の思いを込めて制作したという。「鳥唄をきっかけに沖縄に感心を持つ人が増えたり、海外で暮らす沖縄出身者が歌ってくれたり。沖縄戦のことを知らない子どもたちに向けて歌う機会もあり、さまざまな役割を持つ楽曲だと感じます。僕にとっても、沖縄の悲しみを知った以上、一生付き合っていく曲です」。

宮沢さんは、沖縄民謡を次代に残す取り組みにも力を入れる。2012年から三線の素材となるリュウキユウコクタン(黒木くくるち)を植えて育てる「くるちの杜100年プロジェクト」を始め、現在も沖縄を訪れて草刈り作業などを続ける。また、沖縄民謡の唄者を訪ね、245曲を収集した「唄方プロジェクト」では、2016年に県内の学校や公立図書館などにCDを寄贈した。

「沖縄という小さな島々に、宝石のような名曲がこれほど多くあることが信じられませんか。沖縄に住んでいても知らない人が多く、僕なりのやり方で知ってもらえる機会を作りたい。今も沖縄のために何ができるかを考えていて、いくつプロジェクトを計画しています」と宮沢さん。最後に、沖縄のビジネスパーソンへのメッセージを聞くと「どんな時も沖縄への愛や誇りを忘れないでほしい」と、沖縄を思う宮沢さんらしい言葉でエールを送った。



くるちを未来に残そうと、多くの人が集う



名誉会長の宮沢さんも可能な限り参加している



2年に1度、10月の育樹祭に合わせて音楽祭を開いている

くるちの杜 100年プロジェクト

《公式FB》
https://www.facebook.com/kuruchinomori/?locale=ja_JP



《Instagram》
https://www.instagram.com/kuruchi_no_mori/



カーボンニュートラル相談窓口 相談無料

省エネ対策にお困りではないですか？

中小機構では、カーボンニュートラルや脱炭素に取り組む中小企業・小規模事業者にも、豊富な経験と実績を持つ専門家がアドバイスを実施します。カーボンニュートラルをはじめとした環境への取り組み、SDGsの推進など、お悩みや疑問はありませんか？

例えば💡

- ✔ 省エネ対策はどう取り組めばいいの？
- ✔ 取引先にアピールするにはどうするの？
- ✔ CO2排出量ってどうやって調べたらいいの？

お気軽にご相談ください！

相談方法 対面または、オンライン相談 (Zoom・Microsoft Teams)

相談時間 1回1時間、**何度でも相談は無料**です
平日9:00~17:00 ※窓口開設日は地域によって異なります

申込み パソコン・スマホからWEBにアクセスし、ご予約ください
<https://www.smrj.go.jp/sme/sdgs/favgos000001to2v.html>

WEBのQRコードはこちらから →



事前予約制

中小企業におけるカーボンニュートラル対策のメリット

カーボンニュートラルの重要性を理解しているものの、実際取り組んでいない事業者が多いのが現状です。中小企業・小規模事業者が取り組むことで得られる様々なメリットがあります。

光熱費・燃料費の低減
エネルギーコストの削減

社会的信用、知名度の向上

ブランド力、商品価値の向上

資金調達手段の獲得

人材獲得力の強化
従業員のモチベーションアップ

地球環境への貢献
SDGs達成への後押し

※カーボンニュートラルとは…温室効果ガスの排出を削減し、森林等による「吸収量」を差し引くことで温室効果ガスを実質ゼロにする取り組みです。

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

【よろず支援拠点事業】 県内の事業者が抱える経営課題に対し、各分野の専門家が無料で何度でも相談に応じます！



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」を目指す企業を紹介するほか、講演会・交流会の企画などを発信します。

合同会社 OMNIVAS

「体験」でつなぐ機材販売、写真館、スイーツ店
2026年中にはセルフフォト事業も開始へ



撮影用機材の販売・レンタルを軸に、2013年に創業した合同会社OMNIVAS(オムニバス)。大手の機材販売会社から独立し、カメラマンとしても活動する西平千尋代表が立ち上げた。インターネットで売るだけでなく、顧客が「何を、どう撮りたいか」を把握した上で最適な機材を提案し、性能を引き出す使い方まで指導できることが強みだ。

社名は、乗り合いバスの語源である「OMNIBUS」に、付加価値サービスを意味する「Value Added Service」の頭文字「VAS」を重ねた造語。西平代表は「さまざまな商材やサービスをひとつにつなぎ、新しい価値を加えて届けるという想いを込めました。写真は、撮影した時の匂いや音など、五感で認識した記憶を呼び起こす力もあるので、記録性だけでなく、記憶性も大事にしています」と語る。この理念が多様な事業展開の原動力となっている。



看板商品のエンゼルフードケーキは、ふんわりと軽く、優しい甘さが特徴



ケーキ屋「朔日」を営む西平代表の妻・優子さん

2023年に北中城村のフォトスタジオを引き継いで、七五三や生年祝いなどの撮影を中心とした写真館「写真のひとひら」を開館。この拠点を生かし、2025年には西平代表の妻でパティシエの優子さんが営むケーキ屋「朔日(ついたち)」もオープンした。「節目の記念写真を撮った後に家族でケーキを食べたり、逆にケーキを買いに来た方が、それをきっかけに写真撮



足でシャッターを踏み、撮影するセルフフォト

表。スイーツ事業も同社の理念の延長線上にある。

2026年中には、若い人たちを中心に需要の多いセルフフォトの機材セットの販売、レンタルを開始する予定だ。カメラ、ストロボ、スタンド、撮影した画像が確認できる端末を一式で提供し、現場で手軽に組み立てられる。自社開発した撮影システムにより、撮影後は端末画面のQRコードを読み込むだけでデータを取得できる。シャッターは足で踏むベダルのため、ポーズをとりやすい。西平代表は「スマホの自撮りとは異なる撮影体験にこだわっています」と魅力を訴求し、結婚式や学校行事など多様な設置需要を見込む。

「カメラで写真を撮る機会を作れば、写真館に来る人や機材に興味を持つ人が増えるかもしれません。業界の盛り上がりにつながらばうれしです」。機材、写真、体験を有機的につなぐOMNIVASの取り組みは、フォトビジネスの裾野を広げる可能性を秘める。



写真が持つ「記憶性」を重視しながら、多様な事業を展開する西平千尋代表

合同会社 OMNIVAS
北中城村美崎13
<https://omnivas.jp/>



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/>

海外REPORT

韓国で泡盛のPR

from ソウル



ソウル事務所
所長 稲嶺 夏来

韓国において「沖縄」は高い知名度を誇り、特にリゾート地として多くの人に親しまれています。そのため、日々の業務の中で沖縄に対する温かい言葉をいただくことも多く、スタッフ一同、大きな励みとなっています。

ソウル事務所では、観光や物産のPR、地域間交流など、さまざまな取組を行っていますが、今回は県産品の認知度向上と販路拡大を目的に実施した「泡盛」のPR事例をご紹介します。

2025年9月、当事務所主催のもと、韓国国内の輸入事業者の協力を得て、泡盛の試飲会を2回に分けて開催しました。1回目は泡盛愛好家向け、2回目は初心者向けと、対象を分けて実施したのが特徴です。

愛好家向けの試飲会では、複数の泡盛を飲み比べながら、その違いや背景を知ってもらうことで、泡盛への理解をより深めることを目的としました。参加者の多くは、泡盛好きの知人からの勧めをきっかけに泡盛を知り、さらに知識を深めたいという思いで参加していました。アンケート結果からは、単に「おいしいお酒」として紹介されるのではなく、紹介者自身の体験や思いとともに伝え

られることで、「自分だけの価値あるお酒」として受け止められ、長く泡盛を好む傾向があることが分かりました。こうした愛好家の存在が、韓国での泡盛の認知を支えていることを改めて実感しました。

一方、初心者向けの試飲会では、泡盛の基本情報や多様な飲み方、楽しみ方を紹介し、新たなファンの獲得を目指しました。特徴的だったのは、あらかじめ度数を伝えずに試飲してもらった工夫です。味や香りをしっかり感じてもらった後で度数を伝えることで、「度数が高い＝飲みにくい」という先入観を持たせず、自然に泡盛の魅力を受け入れてもらうことができました。参加者からは、「日本酒に興味があり、泡盛にも触れてみたかった」「実際に飲んでみてもっと知りたくなった」といった声が多く聞かれました。



美味しい古酒の作り方の紹介

初心者向け試飲会



愛好家向け試飲会の様子

今回の試飲会を通じて、泡盛は関税などの影響で販売価格が決して安くはないものの、その価値や魅力がしっかり伝われば、十分に受け入れられる可能性があることを実感しました。今後も、韓国と沖縄の双方で楽しめる泡盛の魅力を発信し、さらなる認知度向上と販路拡大につなげていきたいと考えています。

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

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!!



株式会社近代美術より
沖縄トロピカルスイーツ「沖縄ゴールドバレル
バイクドクッキー12枚入り」を
抽選で5名様にプレゼント



今号の特集で紹介した近代美術さんから、沖縄の素材を贅沢に使用したおしゃれなスイーツをプレゼント。一口食べれば沖縄の豊かな味わいが広がる、新しいお土産の定番としておすすめです。特に希少な「沖縄ゴールドバレル」のバインアップルをふんだんに使用したクッキーは、素材本来の美味しさを存分に楽しめます。自宅用としてはもちろん、大切な方へのギフトにも最適です。

応募締切: 2026年6月30日(火)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 79号
2026年3月16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

「沖縄ベンチャースタジオ」をご愛読いただき、誠にありがとうございます。今後、本紙は紙媒体はなくなり、電子媒体へ移行し新たな展開を予定しております。形を変えてさらなる有益な情報発信に努めてまいりますので、今後とも変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。