沖縄経済を進化させる情報紙
OKINAWA VENTURE STUDIO

沖縄ベンチャースタジオ

http://ovs.jp

8号
2006.SUMMER

発行：(財)沖縄県産業振興公社
〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1
TEL 098-859-6237
http://www.okinawa-ric.jp/

特集

ベンチャービジネスサポートから新事業が誕生

リゾートウエディング、スパ……。将来性のあるビジネスのための人材育成

メディアーレブライダルカレッジ、日本スパカレッジ

P2

インタビュー

沖縄を語る

世界のどこにいても、私は沖縄人（ウチナーンチュ）という気持ちがよりどころです。

P5

第55回ミス・ユニバース・コンテスト2位

知花くららさん

© photo by Atsushi Ito, hair & make-up by tatsuya

Line up

【特集】将来性のあるビジネスのための人材育成……p2
【仕事創造人】もずくの加工で新商品開発　(株)シーズ　前田すえこ社長……p4
【表紙グラビアインタビュー】2006 ミス・ユニバース2位／知花くららさん……p5
【オピニオンリーダーに聞く】慶應義塾大学経済学部助教授／大平哲氏……p6
【トピックス】陳桎宏氏(中琉文化経済協会代表)が語る沖縄と台湾交流……p7
【企業訪問】(株)パム、(株)アクアカルチャーオキナワ、(有)リセ……p8
【情報】ＯＶＳニュース……p10

QRコードから、公社の携帯用HPの情報を入手できます。

法人・個人事業者向けインターネットバンキング
大好評 りゅうぎんBizネット
インターネットで経理事務が大きく変わる!!
残高・入出金明細 リアルタイム照会
総合・給与振込 一括伝送
振込・振替
振込・振替 電子メール通知
オフィスがりゅうぎんの窓口に!!
「りゅうぎんBizネット」は
● 低コストで導入可能
● 手持ちのパソコンでOK
● 安心セキュリティ
● 振込手数料もおトク
インターネットから簡単にご利用いただけます。
■体験版をご用意しております。 りゅうぎんホームページ → http://www.ryugin.co.jp/
お問い合わせ先 フリーダイヤル 0120-19-8689 ハローバンク (月～金 9:00～17:00) ※但し、銀行休業日を除きます
なかよいおつきあい りゅうぎん 琉球銀行

特集

ベンチャービジネスサポートから新事業が誕生

リゾートウエディング、スパ……。将来性のあるビジネスのための人材育成

有望なビジネスプランの事業化を実現させるために沖縄県産業振興公社が行うベンチャービジネスサポート。それを活用し、このほどユニークな人材育成学校が2校誕生した。

ここ数年、新しいタイプの観光ビジネスとして急速な伸びを見せているリゾートウエディングとスパ。

世界各地から観光客を誘致できるこれらの新たなサービスに必要な人材を、沖縄で育てようと動き始めている。

沖縄での挙式をしっかりサポートできるプランナーを

沖縄で結婚式を挙げる県外のカップルが急増している。1999年に200組だった挙式数が2005年には4000組を軽く超えた。リゾートウエディングは今や、観光立県沖縄の新しいビジネスとして大きな可能性を示している。

このビジネスのさらなる発展には、それを支える人材育成が急務と考えた河合玲子さんは、今年6月にリゾートウエディングに特化した日本初のプランナー・司会者を育てる「メディアーレブライダルカレッジ」を開校。首都圏を中心に結婚式の司会やプロデュースに約15年携わってきたノウハウを指導しつつ、沖縄でのリゾートウエディングの素晴らしさを生徒たちに伝えている。

起業のきっかけは、来沖直後、ブライダルを担当した専門学校での学生たちとの出会いだったという。

「授業を進めるうちに教え子の純粋で心根が優しい、親思いの気質を目の当たりにして、『この子たちと一緒に仕事がしたい』と強く感じ、同時にもっともっと良いところを伸ばしてあげたいと思いました」

いい人だけど、それがうまく伝わらない。とても思いやりが深いのに、上手に表現できない。そこを引き出せれば、さらに活躍の場も広がるはずだと確信したという。

「こちらでの挙式にあこがれる方々は、その一方で不安もとても大きいはずです。何度も打ち合わせに通うわけにもいきませんし、ウエディングプランナーにいろいろなことを頼らざるをえません。日々の連絡は電話やメールが主体になりますので、ある意味で、お客様とプランナーは遠距離恋愛をしているのと同じ。相手を安心させ、内面的なケアも必要なので、大丈夫ですよ、私は信用できる人間ですよと、まず最初にアピールできなくてはなりません」

県民には、そういう自己アピールが苦手なタイプが少なくない。そこで、まずはコミュニケーション能力を高めてから相手を信頼・納得させる心構えや接客マナーなどを実践を通して指導している。

沖縄の地が持つ力と心豊かな県民性がそのまま魅力に

「海辺のレストランで少人数の挙式をお世話したとき、居合わせた一般のお客様が、お願いしたわけでもないのに、ごく自然に参加してくださいました。花道をつくり、拍手をして祝福してくださったのです。そういう沖縄ならでのフレンドリーなサービス精神を、仕事の上では相手に伝わるように表現できなければもったいない、レベルアップすれば貴重な人財となるのです」

この地そのものが持つ自然の力や癒しの原点でもある心豊かな県民性が、そのままリゾートウエディングの魅力につながることを実感しているという。

「沖縄にはここでしか味わえないリゾートウエディングの場面がいくつも考えられます。浜辺や古民家、海辺のレストランなど、どんなところでも式場になるというすばらしい魅力や将来性を地元の人たちにもっと知っていただきたいですね」

沖縄のウエディングプランナーは、挙式のノウハウを習得するだけでは勤まらない。県外の方々のために、地理や季節の祭事、マリンスポーツなどの観光情報はもちろん、県産品や伝統文化、琉球料理など、幅広い角度から沖縄を知っている必要がある。

「式を挙げるためだけに沖縄に来られる方はあまりいませんよね。観光もショッピングも含めて期待して計画されるはず。そういうニーズにも対応して、いろんな情報を提供できる人財を育成していきたい。外資系客室乗務員だった頃、いかにお客様がガイド本には載っていない新鮮な現地情報を求めていらっしゃるか、日本発の機内では質問攻めだった経験がありますので、常にアンテナを張って、新たな沖縄の情報を発見するよう、授業でも話しています」

順調な滑り出しで、県内大手のパートナー企業との連携により、座学だけではなく、海外も含めた現場での研修や第一線で活躍中のプロが講師となるカリキュラムを取り入れ、何より卒業後、即戦力となりうる人財を輩出したいと河合さんは願う。

「ウエディングプランナーは一見華やかな職業に見えますが、体力的にもきついし、心労もあります。でも、それを超えて、お

Mediare Bridal College
メディアーレブライダルカレッジ
沖縄県那覇市安謝2丁目28-16
098-861-5535　http://www.mediare.jp/

河合玲子〈かわい・れいこ〉さん プロフィール
メディアーレブライダルカレッジ代表。大阪府出身。宝塚歌劇団退団後、英国留学。91年から東京を中心にウエディングの司会、プロデュース業に携わる。沖縄でのリゾートウエディング事業に大きな可能性を感じ、その人材育成が急務と、事業化を企画。06年、スクールを開校した。

NISSAN Blue Stage ブルーステージへ。 琉球日産自動車 http://www.ryukyu-nissan.co.jp TEL(098)875-3333（代表）

NISSAN Red Stage レッドステージへ。 日産サティオ沖縄 http://www.nissan-satio-okinawa.co.jp TEL(098)877-3018（代表）

客様の満足そうな笑顔が見られたとき、そこから得るものも大きいんです」

増え続ける沖縄での挙式数。県は2011年には1万組にという数字を掲げている。そのためには、サービスの充実とそれをカバーする人財の確保が優先課題。河合さんが始めたブライダルカレッジは、そこをしっかり押さえた新たな人財育成事業だ。

人生の中でもっとも華やかなイベントである結婚式。その場所に沖縄を選んでくれた県外の方々に、心からの満足と思い出に残るサービスを提供するのがリゾートウエディングプランナーの仕事だ。

河合さんの学校では現在、一期生45人が在籍しており、今後は国際カップルにも対応できうるバイリンガルコースの設置も計画中。現役司会者やTVで活躍中のリポーター、元ミス沖縄などを含む志の高い生徒が「仕事を通して自分たちの誇りである沖縄の役に立ちたい」と切磋琢磨しながら学んでいる。笑顔と祝福をもって沖縄をアピールするこの新たな観光ビジネスに、思いやりと愛情あるウチーンチュがどんどん貢献してほしいものだ。

Nihon Spa College
日本スパカレッジ
沖縄県那覇市壺川3-5-1　東武壺川ビル2F
0120-2489-58　http://www.nispac.jp/

堀祐美子〈ほり・ゆみこ〉さん プロフィール
(株)パシフィック・ホスピタリティー・グループ取締役。日本スパカレッジ・アソシエイトディレクター。東京都出身。パシフィックスパ(東京都)勤務時に、沖縄のホテルでスパの指導をしたことがきっかけで、沖縄での起業を決意。06年4月、スパセラピストを育成する「日本スパカレッジ」を開校した。

世界で通用するスパセラピストの育成を沖縄で実践

スパとは、簡単にいうと水を使ってお客さまに健康美を提供するサービスのことだという。ハイドロセラピー、ストーンセラピー、ボディやフェイスのマッサージなどを通し、心身の健康とリフレッシュを提供するのだ。世界各地の主要観光地には必ずといっていいほどスパの優れた施設があり、近年は沖縄でも需要が高まってきている。

4月に那覇市で開校した「日本スパカレッジ」は、新たな観光ビジネスのひとつであるスパのセラピストを育成する学校だ。

このユニークな人材育成事業を企画し、立ち上げたのは堀祐美子さん。東京でスパの仕事に携わっていたが、沖縄のホテルで3カ月ほど指導を担当したことがきっかけで、沖縄で起業を思いついたという。

「寒いところよりは暖かいところでスパはより効果を発揮します。日本の中で沖縄は気候的に一番スパに適している場所といえますし、クチャやウコン、フコイダンなど、地元の素材を生かしたコスメも充実している。さらには、アジアにもっとも近く、日本ならではのスパを世界的に発信していくにも最高の場所といえるでしょう」

外国からも客を呼ぶためには、その技術や施設もワールドクラスのものでなければならない。スパの世界には「CIBTAC(シブタック)」という国際ライセンスがあるが、堀さんが開校した「日本スパカレッジ」では、そのシブタックの「スパセラピーディプロマ」という資格を取得可能なコースがあり、試験のときにはイギリスから試験官が来て立ち会うのだという。沖縄にいながらにして、世界規格のライセンスが取得可能なのだ。

「日本ではまだまだスパの情報やスパセラピストの人材が少ない。それならば、沖縄のスパを日本を代表するレベルのものにして、世界に発信したいと思っているのです」

単なるカルチャースクールではなく、世界で通用するスパのプロを育成する、日本ではまだ珍しい専門学校なのである。

解剖学などの理論を徹底指導。知識に裏付けられた技術を学ぶ

4月から6月までの授業は、解剖学がメインだったという。1年を通した授業の全体を見ても、理論を学ぶ時間が非常に多い。

「人の体がどうなっているかわからなければ、技術を適切に生かすことができません。マッサージをした場合、お客さんはなんとなく気持ち良かったとおっしゃるかもしれませんが、やる側はそれぞれのお客さまに合わせた技術を提供し、心からご満足いただけるサービスができなくてはいけません。ですから、理論を徹底してやりますし、これが理解できていなければ、試験ももちろん受かりません」

スパというと、観光地によくありそうなおしゃれなマッサージというふうに誤解されがちだが、実は食や運動などについても複合的にアドバイスしていく技術が要されるのだという。病気を予防するための主治医的存在、それがトップセラピストらしい。

堀さんの学校では、実技ももちろん充実している。ボディやフェイスマッサージを始め、水の力で体の不調をやわらげるハイドロセラピー、温めた石を使ってマッサージするストーンセラピーなど、さまざまなカリキュラムが組まれている。ネイルケアやフルメイクアップなどの授業もある。

「スパは、ただ単に気持ち良くなっていただくだけではなく、心身ともに健康にリフレッシュしていただき、お帰りいただくときにはそのままパーティーに参加できるまでに化粧も施してお送りするんですよ」

現在、スパカレッジには1年コースで約20人が知識と技術の習得に励んでいる。ゆくゆくはプロコース、3カ月コース、夜間コースなども開設し、年間100人くらいの卒業生を送り出していければ……と堀さんは語る。

「今年から来年にかけてが、沖縄のスパ元年ではないかと私は感じています。こういう時期にスパカレッジを開校できたことは、本当にグッドタイミング。いい人材を育てて、その人材が学んだ知識と実力を発揮できるスパが、沖縄にもどんどんできてほしいですね。沖縄は観光立県といいながら、外国人が少ないなと思うんです。本格的なスパとスパセラピストがどんどん育ち、それが外国からの観光客を呼ぶものになればうれしいですね」

☆　☆　☆

河合さんが開校した「メディアーレブライダルカレッジ」、堀さんが開校した「日本スパカレッジ」は、ともに昨年度の沖縄県産業振興公社のベンチャービジネスサポート事業に採択されたビジネスプランだ。これに対し二人は、「起業にはお金も大切だが、人と人とのコミュニケーションも重要。県のサポートを受けられたことは、ふだんは会えない人との出会いも得られ、その結果として学校として素晴らしい場所も探すことができた」「事務所がない場合は提供していただけるし、市場調査のための費用など、さまざまなサポートを受けられたことが大きく役立った」と語ってくれた。

今後も、独創的な発想と、沖縄の優位性を生かしたビジネスプランを持つ方々にこの制度を活用していただき、新たな企業創出に役立てていただきたい。

NISSAN Blue Stage 琉球日産自動車 http://www.ryukyu-nissan.co.jp TEL(098)875-3333(代表)
NISSAN Red Stage 日産サティオ沖縄 http://www.nissan-satio-okinawa.co.jp TEL(098)877-3018(代表)

仕事創造人

もずくを加工し、食品から化粧品までを生産。夢は、近隣アジアへの輸出事業を展開すること。

株式会社 シーズ 代表取締役　前田すえこさん

ラジオ番組でたまたま出会ったもずく業者の言葉にヒントを得て、フリーアナウンサーを続けながらベンチャー企業を立ち上げた前田さん。もずくを独自の技術で乾燥させ、これまでにない加工食品を生産。現在は、サプリメントから、化粧品まで開発している。周囲を驚かせた起業のきっかけと、沖縄もずくの可能性、そして、これからの夢を語ってもらった。

前田すえこ〈まえだ・すえこ〉
【プロフィール】
元ラジオ沖縄アナウンサー。夫の転勤で10年間東京暮らしの後、沖縄に帰郷。フリーアナウンサーとして活躍する傍ら、番組企画、広告代理店、司会紹介業などを経て、平成15年（株）シーズを立ち上げ、もずく事業に着手。エステサロンも展開中。技術力と開発企画力に定評がある。
株式会社　シーズ　　沖縄県浦添市宮城1-26-8　平安ビル2F
098-875-3711　　http://www.shes-okinawa.co.jp/

――アナウンサーとしても活躍されている前田さんが、平成15年に株式会社シーズを立ち上げ、もずくの加工事業を始められたきっかけはなんだったのでしょうか。

パーソナリティをしているラジオ番組で出会ったもずく関係者から、「もずくはきれいな海でしかできない」ということを聞いて、沖縄の環境保全にもつながる事業ができるんじゃないかとひらめいたのがきっかけですね。それから、もずくは沖縄全県、離島でもどこでもできるというので、水産業の柱として成り立つのではないかと思ったんです。しかも、沖縄は全国で95％以上のもずくの主生産地で十分な優位性があり、とても有望な産業に思えました。

アナウンサーの私が、わざわざそういう事業を立ち上げたのには理由があります。私は大分県で生まれ育ったんですが、そこで父が事業につまづき、沖縄に帰ってきたんです。家族は大変苦労をして貧しかった記憶があるのですが、それを救ってくれて、生かしてくれたのが沖縄の人たちだという感謝の気持ちがあります。だから、沖縄に恩返しがしたい、沖縄で雇用を生み出す産業を立ち上げたいという思いがありました。

社名の「シーズ」は、「SHE・S」という女性ならではのきめ細やかさや母性を表す意味と、「種をまく」の「SEEDS」、海の恵みの「SEA」という三つの意味を併せ持った複合語として名付けました。

――最初に商品化されたのが、乾燥もずくの「もずちゃん」ですね。

はい。それまではもずくは、ほとんど生で出荷され、県内では20億円程度の売り上げしかなかったんです。でも、本土に行くとこれが200～300億円になると言われている。付加価値をつけずに低迷していてはいけないんじゃないかと、乾燥という形での加工を考えたんです。

それと、もうひとつ、もずくは生だと若い人がまったく食べないんです。学校給食でもたくさん残ってしまうという。それなら新しい食べ方の提案をしようと考えた。乾燥させることで、味噌汁に入れたり、かき揚げにしたり、さらには、そのままダイエットサポートにもなるお菓子として――というメニューの提案と消費拡大のために、乾燥もずくを作ったんです。中でもお菓子として出すという発想はうちの会社が初めてだったと思います。

もずく乾燥の技術では今年、文部科学大臣賞をいただいたんですが、自分たちで創意工夫をこらしてノウハウを作り上げたという自信があります。

――化粧品やサプリメントとしてのもずく製品も開発されていますよね。

もずくの主成分はフコイダンです。これが実はアレルギーを抑える、胃腸を守る、抗ガン作用があるなど、いろいろな効果があるといわれているんです。特に、抗酸化作用が高いといわれています。

今、私たちに求められているのは老化を防いで生き生きと暮らすための「アンチ・エイジング」ではないかと思うんですが、体のサビから身を守る抗酸化作用はそのためにとても大きな働きをします。

また、このぬるぬるの成分から化粧品を作ったのにはきっかけがあって、工場でもずくを扱う社員たちが、手が白くなってきれいになっていたんです。琉球大学の先生に伺ったら、この成分には美白成分と保湿力もあるという。ちょうどその頃に、私は産業振興公社の「美ら島ブランド塾」で沖縄ブランドのコスメを開発していらっしゃる(株)ポイントピュールさんと出会い、じゃあいっしょに作りましょうと、コラボレーション第一号になりました。

さらに、もう一つ、フコイダンには敏感肌を抑える働きがあるんです。現代の女性は免疫力が低下しているのか、約3割の女性が敏感肌。そういう方にもよいものを、というこだわりで化粧水を作りました。

その後、平成16年度沖縄産官学共同研究推進事業から産まれたサプリメントが「プラチナフコイダン」、そして「ホワイトフル」というコスメです。これらの商品は県外向けに通販と薬局で販売しています。付加価値の高いものなので、専門家のアドバイスを受けられるところに置きたいと思ったんですね。値段も高めですが、それだけクオリティにこだわったものです。

起業にまず必要なのは、金より人的ネットワーク

――前田さんの企画開発力とネットワークの豊富さには定評がありますね。

ネットワークはとても大切で、それもどうせならその中のリーダーになったほうが

ニュースタイルの企業パーティーはいかが？　お問い合わせ：東南植物楽園三ツ星宴会企画　沖縄市字知花2146　Tel 098-939-2555　http://www.sebg.co.jp

表紙グラビアインタビュー

知花くらら

沖縄を語る。

上智大学文学部卒。フランスに1年の留学経験を持ち、日本語、英語、フランス語、スペイン語の4カ国語を自在に操る。そして世界大会を控えた、今年の「ミス・ユニバース・ジャパン」――。「才色兼備」という言葉そのまま、すでに沖縄、東京どころか日本を飛び出で活躍しはじめた彼女に、実にローカルな話題からなげかけてみた。

「生まれですか？　那覇の首里です。母の実家は代々、首里の隣りの真嘉比というところで……。え？　真嘉比わかります？」

いま、ミス・ユニバースという世界の桧舞台で2位という名誉を勝ち得た彼女にとって、いきなり生まれ育った島の話に引き戻されるのは、どんな感じなのだろうか。そう思っていたが、県外で地元の話ができるのがうれしいというように、表情が和らいだ。

「私、沖縄の話をするのはすごく好きなんです。地名を言って知ってもらえると、『わかるんだ、わかってもらえてるんだ』っ、なつかしさがあふれる感じがしますね」

海外で暮すと誰もが自分のアイデンティティを意識する状況に置かれると思うが、くららさんにとってそれは「日本人」なのか、「沖縄の人」なのか。

「どこにいても、つねに核にあるのは『私はウチナーンチュだ』ということですね。東京にいると東京の人に見られるし、海外にいくと、『おまえはフランス人のハーフか』とかいわれたりして。でも、やっぱり沖縄人であるというのが私のよりどころ。これがあるから、どこに行ってもきっと、楽しく自分がアクティブにやっていけるんだなと、思っています」

旅先で、例えばパリで、その湿度が沖縄を思い出させる――そのときの感覚を「肌に触れても痛くない感じ。水がすっと肌に入ってくるような」と、彼女は表現した。

くららさんはフランス留学後、スペインのセビリアで3カ月間、フラメンコ修業に励んだ。

「フラメンコは大学時代から2年近くやってたんです。すごく似てるんですよ、沖縄と。誰かがギターをかきならせば、歌がはじまり、お酒がはじまり、踊りがはじまる。このお祭り騒ぎみたいな感じが、沖縄のカチャーシーと似てるんです」

自分の血のなかに確実にある「沖縄」にこれから先、望むものは？

「沖縄にはとにかくがんばってほしい。パワーのある土地なので、人をすごく惹きつけるんだと思うんですね。私も出てからわかった沖縄の魅力がいろいろあります。沖縄自身がリーダーシップを取るというか、県内からもっと『沖縄はこうなんだ』っていうアチチュード（気構え）が見えてくると、沖縄出身者としてはとてもうれしいなと思います」

ミス・ユニバース・ジャパンに選ばれたことで、「普通に生活していたら会う機会はなかった人たちと出会えている」ということが大きな財産だと語るくららさんにとって、世界で2位という輝かしい実績が、今後どのような財産になるのだろうか。楽しみだ。

© photo by Atsushi Ito, hair & make-up by tatsuya

知花くらら（ちばな・くらら）：
1982年、那覇市生まれ。大学入学を機に上京。2006年3月、上智大学文学部教育学科卒。大学時代に1年間のフランス留学。そのままフラメンコを学びにスペインに3カ月滞在。今年、「2006 ミス・ユニバース・ジャパン」に選ばれる。世界大会では堂々の2位に選出された。現在はテレビでのインタビューアーとしての活動も開始。

Kurara Chibana

いい。自分が目立ったら自社のアピールもできるし、話も聞いてもらえるじゃないですか。請われたときは断らないようにしています。

企画にしても、できないって言ってしまったら、事業は停滞する。できないんだったら知恵を働かせるしかない。だから、社員にはいつも「できないって言うな」って言っていますね。私はいつも無理難題を言いますけど、知恵を働かせたらできることも多い。

それと、私は経営者にとって「かきくけこ」って大事だと思っているんです。「か」は開発、「き」は企画、「く」は工夫、「け」は健康、「こ」は心、それもときめく心。これは起業家だけじゃなくて中高年になったらよけいに必要なことかなと思います。

――これからの事業として手掛けたいと思っていることはありますか。

日本国内だけではなくて、できたらアジアの近隣諸国を視野に入れて、世界の食卓にもずくをお届けしたいというのが夢ですね。もずくは中国にはないんです。あるのはトンガだけだから。そのために何ができるか、いろいろ思案しているところです。さらに、フコイダンを抽出して、今のようなサプリではなくて、本物の医薬品に近いものを作りたいですね。

――最後に、これから起業を目指す方々にアドバイスを。

起業に必要なのはやはり、やるんだという志。足りないことを言わずに、なければ知恵を働かすことができます。それを支えるのは人的ネットワーク。私は最初の1年間は金儲けではなくて人儲けをしましたね。人、モノ、金、情報……と、起業家に必要なものはたくさんありますが、私はその中でも人的ネットワークが一番大切だと思います。やる気と人的ネットワークがあれば、創業は怖くない。お金はそのあとついてくる。お金のことは産業振興公社に行って相談しなさいと伝えたいですね（笑）。

――ありがとうございました。

インタビュアー／
中小企業支援センター・
プロジェクトマネージャー　仲宗根稔

もずくを加工した商品は食品はもちろん化粧水など多岐にわたる

サイドテーブル

インタビューをしながら考え続け、そしてわかったような気がした。「創業の原動力は単純ではない。いろんな要素が複合的に関連しているものなのだ」ということが。

ある時、霊感がひらめき、急に子供の頃の夢を思い出し、いてもたってもおれない境地になる。その時、ある人にめぐりあい、自己の天命に遭遇する。そして、こよなく沖縄を愛する心が創業のシーズとなった。社名は「種のシーズと海のシーの複合語」。

沖縄では、海の向こうにニライカナイ（桃源郷）があるという。沖縄の魅力が、「青い海」と「青い空」「ウチナーンチュのちむぐくる」と云われる。海のかなたにある桃源郷をめざし、前田船長が舵をとるベンチャーの未来に希望が輝いているような思いがする。エンジン、全開！という号令が聞こえてくる。

中小企業支援センター
プロジェクトマネージャー　仲宗根　稔

morinaga

社内ではじまる
新サービス！

外形寸法 幅429×奥行410+35×高822mm

あなたのオフィスに
コンビニBOX
好きな時に好きなだけ気軽に楽しむオフィス向け常設ボックス！

コンビニボックスのココがポイント！

欲しい時に気軽に買える！
社外まで出かけなくても、欲しい時に社内で気軽に購入！メニューで価格を確認し、料金をキャッシュボックスに。

お手頃な価格でうれしさ倍増！
お手頃価格でラインナップ！さらに皆様のリクエストにあわせていつでも欲しい商品を揃えます。

手間がかからず安心便利！
在庫管理に代金回収、商品補充まですべて管理はお任せ下さい！

※ボックス設置に伴う電気代は、お客様のご負担となりますので予めご了承下さい。

お問い合わせ
森永は、「まごころ」と「新鮮さ」をモットーに製品をお届けします。
沖縄森永乳業株式会社
販売部
〒901-2123 浦添市西洲2-9-2
TEL098-870-1320

インタビュー　オピニオンリーダーに聞く

新しいものを作り出す精神を維持できればそれが、経済的に豊かということなんです。

慶應義塾大学　経済学部　助教授／大平哲氏

開発経済学を専門とする慶應義塾大学の大平哲氏に、経済学の視点から見た沖縄の現状について語っていただいた。公共事業をはじめとする開発事業が抱える問題点について、あるいはカネとモノだけを尺度にしない豊かさについて、独自の発想と解釈を提示する大平氏。「島」を「小国」ととらえる自由な考え方で、沖縄の可能性などを提示してくれた。

INTERVIEW

○プロフィール
大平　哲［おおひら・さとし］
1986年慶應義塾大学経済学部卒業。1991年慶應義塾大学大学院経済学研究科修了。現在、慶應義塾大学経済学部助教授。編著に「マクロ経済学の方法・理論と実証・政策」（お茶の水書房）などがある。

――大平さんは、経済学、特に開発経済学がご専門ですが、沖縄に興味を持たれたのはどういうきっかけからだったのでしょう。

もともと数学的な理論の経済学をやっていたのですが、現実の経済を対象にしたいと考えたとき、古くからの沖縄出身の友人がいたことや南太平洋島嶼国を研究している方との出会いなどがあり、島嶼国をはじめとした「小国」に関心を持ったんです。

補足ですが、私が「小国」と呼ぶときの「国」というのは行政区分上の「国家」を指すのではなく、あるひとつの地域を示します。沖縄や沖縄の離島はその意味でそれぞれ「小国」であるし、たとえば岐阜の山間地域も「小国」と捉えます。

――実際に研究対象としたことで沖縄への印象が変化した部分はありますか。

経済の視点からだけ発言することの不可能さを思い知らされるというのが一番の感想ですね。沖縄では、基地問題を中心として、政治の話抜きに経済は語れない。むしろ基地問題こそが沖縄の経済問題になっていると実感させられました。

とりわけ、平成8年から行われた「島田懇談会」（沖縄米軍基地所在市町村に関する懇談会）はその問題が強かった印象があります。

私が「島田懇」の事業の中で注目したのは、「チーム未来」という一般の住民がプロジェクトに関わっていく仕組みがあったことです。世界中のトレンドとして参加型・参画型の公共事業がある中で、日本で例外的にそれを実行したプロジェクトという特殊性があった。しかし、それがほとんどなくなってしまっているということに私は注目しています。たとえば、「島田懇談会」の意義として「沖縄の閉塞感を除去することを目的にする」ことが言われていた。つまり、中央政府から手助けしてもらい、建物や施設を作ることで、基地が押し付けられて何をしても報われないという閉塞感をなくし、住民のやる気を起こさせるというのが一番の目的だったはずなんです。ところがいつの間にか評価基準は建物に関する話に移り変わってしまった。やはり、住民が関わっていく、地域が関わっていく形にしていくには、長期的な付き合いを前提にして事業が行われる必要がある。少なくとも10年～15年ぐらいの視野を見据えて、役人の方も政治家も徹底的に沖縄と付き合う人間が張り付いて行う公共事業というのが必要じゃないかと思っています。

――沖縄は復帰後、本土との格差を是正することが振興計画の目標にもなっていて、県民所得や失業率など、指標になるものもいくつかあります。格差問題はどうお考えですか。

私は、実は、格差はなくさなくてもいいと考える立場の人間です。格差はそれ自体が問題なのではなくて、格差があり、かつ、貧しい側の貧しさが深刻になったときに解決しなければならない問題です。

人間と人間、地域と地域の間に違いがあるというのはむしろいい刺激になって全体を豊かにしていく側面もあるはずだと思います。だから県民所得だけを見て全国平均の7割であるということを問題にするのはおかしいと思っています。沖縄自体の豊かさがある程度実現したら、今度はカネとかモノの豊かさとは違うものを追求すればいいと考えています。

ただし、今沖縄に絶対的な貧困に値するような問題がないのかというと、あります。それが基地問題だと思うんです。米軍基地、あるいは自衛隊基地を含めても、軍事基地が集中しているという意味では、明らかに沖縄の負担は大きすぎる。それが社会的な生活水準に直接的な影響を与えているというのは問題にしなければならない視点だと考えています。

――IT企業など、県外や外資の企業が県内に進出していますが、結局安い労働力を必要としていて、なかなか安定した長期の雇用になっていないという側面もあります。こうした中で、沖縄県内からの内発的発展論の可能性をどうお考えになりますか。

内発的発展論には外発的発展論のアンチテーゼとして出てきた面もあります。発想がどちらかと言うとネガティブで、、そういう意味での内発的発展論は現実的に通用しないので廃れてきているんですが、もうちょっと積極的な意味で、自分たちにはこれができるということをまさに内発的に生み出す力があれば通用していくと思うんです。自分たちの持っているものをきちんと見て、そこから何ができるか考えてみよう、やってみようという発想です。そうした形での本来の内発的発展論は非常に可能性が高いと思います。

他の地域に比べると沖縄は優位なものをたくさん持っている。自分たちの良さを発見して売り出すということは、儲かることにも繋がると思います。けれども儲かるということだけではなくて、やはり一番大事なのは活気を作り出していこうという気持ちが途絶えないこと。企業だって今までと同じものでいいという消極的な態度でいるところはだんだん沈滞していきます。それに比べて、何か作ってみよう、何か自分たちも売り出してみようということを絶え間なく続けていけるかどうか、その心の持ち方のほうが、実は活性化と言う言葉に対応しているんだと思います。

実は、経済学でいう豊かさというのも同じことで、人間の豊かさはどれだけ財宝を集めたかでなくて、毎年新しいものを作り出すためにどれだけ努力をしたかということだ、とアダム・スミスも言っているんですね。「所得」という発想はそこから生まれている。その原点に立ち返るべきじゃないかなと。とりわけ沖縄と言うのはその発想が一番わかってもらえるところだと思います。所得の金額が問題なのではなく、新しいものを作り出していく、何かをやっていこうという精神を維持することができたら、それは経済的に豊かだと言いたいです。

さらに、これから沖縄の開発の問題を考えるには、「島」という考え方だけではなくて、小国という、資源が少ないところや人口が少ない地域として捉える視点が必要だと思います。たとえば、違うものを持った「小国」同士が組み合わさって、1＋1ではない何かを生み出す。たとえば、やんばると離島であったり、あるいは沖縄だけではなく、東北の山間地域など、違う地方の「小国」と連携していく方法を考えてもいいのではないかと思います。

（インタビュアー／天願亮）

りゅうぎん 事業者支援ローン

ベストサポーター

「創業」・「新事業」等をタイムリーにサポートする

［無担保］［保証人不要］［スピード審査］

最高5,000万円までご融資

ご利用いただける方	①法人・個人事業主のお客様で、決算書1期分が提出できる方。※個人事業主の方は、青色申告書（貸借対照表添付）の提出が必要です。②融資期間が1年を超える場合は、団体信用生命保険に加入できる方。（法人の場合、代表者の方を連帯債務者（被保険者）とさせていただきます）
ご融資金額	10万円以上5,000万円以内
お使いみち	運転資金及び設備資金
ご融資期間	●運転資金/1ヵ月以上5年以内 ●設備資金/1ヵ月以上7年以内
ご融資金利	当行所定の金利
ご返済方法	融資期間1年以内：手形貸付（期日に一括ご返済） 融資期間1年超　：証書貸付（元金均等分割返済・元利均等分割返済） ※元金均等分割返済は、6カ月間の据置が可能です。
担保・保証人	不要（ただし、法人の場合は代表者を連帯保証人または連帯債務者とさせていただきます）
取扱手数料	10,500円

●詳しくは、りゅうぎん窓口または下記のフリーダイヤルまで
受付時間：月～金　9:00～17:00（但し、銀行休業日を除きます。）

なかーい おつきあい りゅうぎん 琉球銀行

0120 FreeDial 0120-19-8689

平成18年7月14日現在

トピックス

台湾の国慶節（10／10）に沖縄から訪問団。新たな文化・経済交流をスタートさせよう。

語り　陳桎宏氏（中琉文化経済協会代表）

台湾の国家行事である「国慶双十節（国慶節）」（10／10）に沖縄からチャーター機で約150人の訪問団の派遣が予定されている。参加者は政財界・教育・行政・経済界などのさまざまな分野から集まる。この訪問団の意義と、そこから始まる台湾と沖縄の新たな交流、ビジネスマッチングの可能性などについて、中琉文化経済協会の陳代表に語っていただいた。

台湾

沖縄

陳桎宏（ちん／しこう）　Jack J.H. Chen
1953年台南県塩水鎮生まれ。私立淡水真理大学卒業後、日本早稲田大学語学教育研究所、日本慶応大学大学院法学研究に在籍。日本関西大学社会学修士。現在は、中琉文化経済協會駐琉球辦事處代表。1983年に台湾外交部に入省後、駐日代表處総務課長、外交部アジア局秘書、駐大阪辦事處領事部長などをへて現職にいたる。

中琉文化経済協会
沖縄県那覇市久茂地3-15-9
アルテビル那覇６Ｆ
TEL：098-862-7008

――陳代表、そもそも国慶節とはどういう行事なんでしょうか。

１９１１年10月10日、辛亥革命によって民主国家の中華民国が誕生しました。台湾の国慶節はそれを記念する重要な日です。

１９４５年に日本統治下時代が終わりまして、そのときから中華民国台湾は、自由民心、法治人権、自由経済を社会の基本的な価値観とし、以来、全世界の中の一員として頑張っています。

現在、台湾は全世界の27カ国で承認され、百四十数カ国と実質的関係を築いているんですよ。というわけで、国の記念日イコールナショナルデーであり、台湾は国の記念日には国民だけではなく、世界各国の国際友人および、全世界の華僑たちも帰ってきて、国慶双十節をお祝いするのです。

――今年は、初めて沖縄からもミッションという形で台湾の国慶節へ参加しますが、その目的はなんでしょうか。

私はこちらに来た2年間の間に各界の方々にお会いしました。皆様、それぞれ台湾にとても愛着を持っていらっしゃる。私が昨年の10月にこちらで国慶双十節のレセプションを開いたとき、中琉協会（現在の台琉協会）会長の仲井真弘多さんに、台湾と沖縄の交流を促進するためのいろいろとヒントをいただきました。

以前は台湾は大規模な投資などがあったのに、今は少なくなった。それを改善するためには、沖縄が大きな善意を示せば台湾に大きなインパクトを与え、台湾はもう一度沖縄を見直すことでしょう。ですから、各界の団体によって、台湾が重要な時期に、これだけ大型の訪問団をつくって訪れてくださるのは、必ず台湾の人たちに「沖縄」を強く印象づけるに違いありません。

――参加者はどのような方たちで構成されるのでしょう。

やはり、政界、行政界、経済界、文化界の皆さん。それと、台湾と深いかかわりを持つ方、例えば、台湾で生まれた方、台湾の学校を出られた方を中心に構成したいと考えています。

――沖縄の中小企業の方々も参加するそうですね。今回は台湾の桃園県での交流が企画されているとお聞きしました。

はい。もともとは高雄県のほうがいいんじゃないかと思ったのです。しかし、日本の技術を投入して今年の10月に開通する予定の新幹線は、多少運行が延期されるかもしれない。それで、台北に近く、台湾北部の中でも技術が集中している地域に近い桃園県にしたのです。台湾の発展ぶりも見ていただけますし、また、その地域は沖縄に縁の深い漢方薬や薬草栽培の技術も進んでいます。それを見るのも、沖縄にとっては非常に大事ではないかと思っています。

――沖縄では健康食品産業がとても水準が高いのですが、台湾が逆に沖縄企業に期待するものとはなんでしょうか。

これまでも台湾と沖縄県庁とのフォーラムがありました。それは農林水産の分野だったのですが、今年から海洋深層水や工業も加わることになっています。

海洋深層水に関しては、私の知る限り、沖縄に非常に進んだ技術がある。また、台湾にも技術がある。地理的にも近いお互いが、どうコンビネーションをとるかが重要だと思います。お互いの技術をどういうふうに導入していくか、今後が期待されます。

――沖縄の企業と台湾企業の連携で、具体的な例を挙げていただけますか。

これまでに大きな成果を上げているのが、漁業の養殖分野です。台湾で非常に有名なのはハコアミ養殖で、コストは高いが、そこで育った魚はとても大きく育ち、台風の被害も受けない。その技術は、沖縄本島北部の本部で活かされています。

もうひとつは、薬草の栽培、お茶の栽培。沖縄には地形的な制限はあるのですが、でも技術の面では台湾ともっと提携できるのではないかと思いますよ。

――まずは人的交流から進めて、それから文化、ビジネスと展開し、次年度以降も継続していくことが大切ですね。

経済、産業、貿易面での交流も大切ですが、私個人としては、文化交流は本当に大事だと思います。どの国も独自の文化、特殊性を持っていますから。

特に私がこちらに来て本当に感じたのは、沖縄は独特な琉球文化を持っていますよ。琉球舞踊、それから三線。本土の三味線とは全然違う。今度の訪問団の3分の1は文化関係の皆さんですから、こちらの文化関係の皆さんの前でそれを披露し、交流していただきたい。琉球文化の素晴らしさをアピールする絶好の機会になると思いますよ。

――今回の台湾と沖縄の交流ミッションが、双方にとって実り多いものとなりますよう、祈念しております。

（インタビュアー／内間利菜）

すくすく育ちますように、
「明日の森と、明日の君たち」。

沖縄電力では、発電所周辺の緑化や地域の植樹祭への積極的参加、
また、風力、太陽光などの自然エネルギーの活用や石炭灰の有効利用、
古紙リサイクルシステムの運用などを通して
地域環境を守る活動を行っています。

美しい環境のなかでの快適な暮らし――
それが私たち沖縄電力のめざす未来です。

地域とともに、地域のために
沖縄電力
〒901-2602 沖縄県浦添市牧港五丁目2番1号 電話098-877-2341（代表）
http://www.okiden.co.jp

沖縄元気企業紹介

HP版「沖縄ベンチャースタジオ」では、沖縄元気企業の情報を発信し続けています。

沖縄ベンチャースタジオHP
http://ovs.jp

平成15年7月に第1回の放送を開始して以来、TV版「沖縄ベンチャースタジオ」では、これまでに60社以上の県内元気企業を紹介しています。
タブロイド版「沖縄ベンチャースタジオ」では、昨年12月までにホームページで取り上げた66社をこれまでにご紹介しましたが、
今回は、その後、今年4月から6月までにHPに登場している3社をご紹介します。
なお、これらの企業を紹介した番組は、すべて沖縄県産業振興公社のホームページにて、動画でご覧になれます。

ウェブを活用した現地発信型のツアー『進攻と深耕』の営業展開で13年までに国内外10エリアをカバー

【(株)パム】長嶺由成社長

地域特化型で現地から旬の観光情報提供のサービスを手がける(株)パム。2003年には沖縄専門のツアーとホテルを案内するウェブサイト『沖縄ツアーランド』を開設するなど活躍の幅を広げている。

長嶺由成社長は、東京で情報関連の仕事にかかわった後、30歳を目前に沖縄に戻ってきた。県内大手企業でリゾート施設の開発に携わり、その後、県内の観光産業のインフラを作ろうとパムを設立したという。

「当時、沖縄への個人旅行者も増えていましたが、ほとんどの情報は東京から発信されていました。それを見ながら、よりディープな情報を求める個人旅行者に対応していないのでは……との印象を持っていました」と長嶺社長は語る。

東京から発信される情報誌ではツアーの数も少なく、検索することもできなかった。そこで、24時間いつでも対応できるツアーの検索サイトを立ち上げたという。「卒業旅行やホエールウォッチングなど、ウェブなら多種多様な旬の情報をいつでも予約できます。情報は現地から発信するので、より正確で多くの情報収集をラクに早く集めることができるんです」

同社は『ツアーコンシェルジュ』と呼ぶ専門家を配置しているが、これは公平な立場で、客のニーズにあった情報を案内できる人材のことだという。

「路面店なら運営コストの面で難しいが、ウェブならひとり配置するだけでいろいろなサービスが可能になります。東京に沖縄専門の旅行代理店を設けている、というイメージでサイトを展開しているんです」と長嶺社長はいう。

会社の収益は広告料によるもの。最近は新たな現地発信のサイトとして『北海道ツアーランド』なども立ち上げている。約1年たった現在、損益分岐点を越えたところだという。

「営業展開は、『進攻と深耕』。情報を発信する地域を横に大きく広げることと、システムの改良などで深く耕していくことを表しています。この両方で、2013年までに国内外の10エリアに拡大していきます。産業振興公社の評価委員会で評価していただいたことを足がかりに、今年は台湾と韓国の2エリアのサイトをスタートさせる予定です」

沖縄のみに限らず、県外、そしてアジアの身近な外国までも対象に、エリアをさらに広げて情報を発信し続ける。パムが作る旅行情報のサイトは、ますます充実していきそうだ。

独自のサンゴ養殖技術を確立し、環境保全を視野に入れた海洋生物販売ビジネスを展開

【(株)アクアカルチャーオキナワ】平良栄康社長

2005年8月に沖縄電力の社内ベンチャー制度で事業化が決定した(株)アクアカルチャーオキナワ。同社はサンゴ養殖の研究から携わり、それを事業として継続させながら収益性を維持する一方で、同社の蓄積した技術を活かして環境保全にも務めるという。

もともと、沖縄電力子会社の(株)沖電設計で環境コンサルタントの仕事に従事していたという平良栄康社長に、自らが企画して立ち上げた新たなビジネスについて話をうかがった。

「平成10年頃から世界的にサンゴの白化現象が起こったとき、今後はサンゴの再生がビジネスとして成り立つのではないかと考え始めました」

環境問題といえば、すぐにモラルの向上やボランティア活動といった啓蒙運動に結び付けてしまう傾向があるが、それをビジネスにつなげていくところがユニークだ。

平良社長は、平成15年にはサンゴの養殖技術を確立したという。この技術を用いて人工的に育て増やした観賞用のサンゴを出荷することをベースに、サンゴの再生に協力していく形をとることが事業として成立するのではないかと考えたそうだ。

以来、研究と養殖を続けながら、いくつかの海洋生物の販売に乗り出した。現在、同社が扱う商品は、骨格を持つハードコーラルと骨格のないソフトコーラル、シャコ貝を中心とした貝類、海草類の4種。商品の出荷先は、本土の海水魚を扱う問屋がメインとなっている。

アクアカルチャーオキナワ社の今後の夢は、施設内にミニ水族館を作り、お客様に海の生物を見せて楽しませながら、海や環境問題について学んでもらえるようにしたいという。ミニ水族館は、そのまま養殖施設としても利用できるものを考えているそうだ。

また、人の手による養殖でも生き残れるサンゴをこれからもどんどん育てるために、県内の研究機関などとの協力、提携もどんどん進めていければ……と平良社長は語る。

海洋汚染や異常気象など、沖縄の海を取り巻く話題は決して明るいものではない。そんな状況にありながら、逆境を逆にビジネスチャンスととらえ、沖縄のサンゴで収益を上げつつ環境の保全に役立つ同社の今後に期待が高まっている。

時代はIP電話の時代へ移行中。パソコンと連動するCTIシステムでより顧客に近づくネットビジネスを

【(有)リセ】新川直正社長

ウェブ上でのシステム開発、顧客の要望に合わせたシステム開発を行っている(有)リセの新川直正社長。東京での事業展開も行い、このほど東京の(株)アクションシステムズと協同で、IP電話対応のCTIシステムを開発した。

「アナログ電話からインターネットの通信網を活用したIP電話へと、時代はどんどん移行していますが、そんな中で開発したCTIシステムとは、インターネット経由でかかってきた電話番号から、相手方のデータをパソコン上にも表示できるというシステム。顧客サービスを行う上でとても有益な機能を備えていると考えています」

インターネットを通じ、パソコン上で簡単に物が買える時代ではあるが、やはり電話でのコミュニケーションは信用度を増し、安心感も高める。この両者の特長を活かすのがCTIシステムだという。県内でも実際に観光産業の企業がIP電話対応のCTIシステムを活用するなど、徐々に知名度も高まっているようだ。

「お使いいただいている企業からは、月々の通信費が数十万円単位で削減できたというお話もあります。また、ネットでの商品注文に素早く適格に対応でき、過去の商品購入データもすべて蓄積されているので、データ管理がしやすいなどの報告もいただきました。まだまだ運用は始まったばかりですので、今後はIP電話と、それと連動したパソコン上の顧客データを使った注文や売上がどれだけアップしたのかなど、1年間を通して数字を出していきたいと考えています」

その一方で新川社長は、ソフトやシステムはあくまでもツールにすぎず、利用価値の高い技術を開発し運用したとしても、そのIT技術を使いこなして事業の成功に結び付けるのは、あくまでも人であると語る。アナログ電話がIP電話に移り変わるのは時代の変遷であり、それさえも結局は使う人、企業の対応が何よりも重要だというのだ。最先端のIT技術開発に携わりながら、人と人とのコミュニケーションを重要視しているのが面白い。

今後の夢は、沖縄発のソフトウエアやアプリケーションが、全国、あるいは世界で活用されることだという。それを実現させるために、いろいろな研究開発を重ねていきたいと、新川社長は語った。

ビバ!ウチナーむん
Viva! Okinawan

「島サバタトゥー」パッタン。パッタン。

「島サバタトゥー」2,310円(L、M　青・赤・黄・黒)。
HPでの注文、またはわしたショップ(那覇店)で販売。
問い合わせは「琉球ぴらす」まで。
沖縄県那覇市与儀1-22-9-1F
電話番号:098(832)5695
http://www.ryukyu-piras.com/

「島とつくものなんでも好きで、酒にマース(塩)にそうりまで……」とBEGINの「オジー自慢のオリオンビール」にも歌われている、オジー自慢の島ぞうりが、「島サバタトゥー」として華やかに生まれ変わっています。

今回は、県内外のアーティストのデザインを取り入れた独自のTシャツなどを販売する「琉球ぴらす」の代表、翁長優子さんをお訪ねしました。

翁長さんが島ぞうりにタトゥーを彫るアイディアを思いついたのは、サーファーの皆さんがサーフィン中に浜辺に置いた島ぞうりを他人の物と間違えないように、あるいは盗難防止のために、ぞうりに自分の名前を彫っているのを見たことがきっかけなのだそうです。

名前の代わりに、沖縄をイメージする波やカメ、ヤモリ、ブーゲンビレアなどをひとつひとつ手作りで彫り込んで、ユニークな「島サバタトゥー」は誕生しました。

手作業のため、注文を受けてから販売にいたるまで約1カ月かかるのも、なんとも大らか。じっくり期待しながら待ちましょう。名前の彫り込みも可能だそうです。

沖縄の夏は、まだまだこれからが本番。週末にビーチパーリーにくり出す方もたくさんいらっしゃるのではないでしょうか。

今年の夏は、オジー自慢の島ぞうりから、ワッター自慢の島ぞうり「島サバタトゥー」に履き替えて、出かけてみてはいかがでしょう。

マーケティングのプロが語る 沖縄経済

「オープンソースと沖縄の未来」

最近読んだ本に「ウエブ進化論/梅田望夫著」がある。「オープンソース」について梅田先生は、「あるソフトウエアのソースコードをネット上に無償で公開し、世界中の不特定多数の開発者が、自由にそのソフトウエア開発に参加できるようし、大規模ソフトウエアを開発する方式」と解説していた。さらに、大規模ソフトウエアの常識を完全に覆してしまったと述べている点に、私自身は興味を持っている。沖縄県の未来を描くために「こちら側(リアルな世界)」の議論では内包的になり拡がりが望めないような気がするが、「あちら側(バーチャルな世界)」に「オープンソース」の考え方でネット上に公開(提議)し、世界中の英知のパワーで様々な沖縄の抱える課題が次々と解決されれば、「こちら側」ではそのモデルを有りがたく使わせていただいて沖縄を元気にする……という虫のいい話にならないだろうか? これは単なるアイデアレベルであり企画としては未成熟であるが実現できる可能性は0%ではないと思いたい。そのために、"オープンソースと沖縄の未来"に関して話を聞かせていただける諸先輩方がいることを期待するのはエゴでしょうか。

喜久山哲郎
きくやまてつろう
(株)アドスタッフ博報堂クリエイティブ局局長 執行役員
1961年生まれ
84年(株)アド・スタッフに入社。当時県内初のマーケティング部に所属。
調査・企画業務に従事し現在に至る

平成18年度バイオベンチャー企業研究開発支援事業

(株)シー・アイ・バイオなど、3社を採択

本県では、地域特性豊かな生物資源等を活かした、バイオテクノロジー産業を戦略的に振興し、市場競争力の強化、持続的な経済成長を図り、良質な新産業と新規雇用の創出を推進しているところであります。

沖縄県産業振興公社では、国・県の支援の下、1社に対し年間最大2億円、3年継続の支援を内容とする、「バイオベンチャー企業研究開発支援事業」をスタートさせており、本年度は既に採択された10社の企業に加えて、次の3社が新規に採択されました。

○(株)シー・アイ・バイオ
○(株)サウスプロダクト
○(株)ジェノラックBL

採択された3社の研究開発テーマを簡単にご紹介します。

(株)シー・アイ・バイオは、「サイクロデキストラン混合抗う蝕性甘味食品生産システムの開発」。砂糖を初発原料として製造され、砂糖による歯のう蝕(虫歯)を防止する機能を有することが明らかになっているサイクロデキストラン(CI)を用い、砂糖や糖アルコール等の甘味剤にCIを少量混合した抗う蝕性甘味食品をはじめ、う蝕防止用うがい剤から制癌剤の溶解剤など、さまざまなアイテムへの応用を目指します。

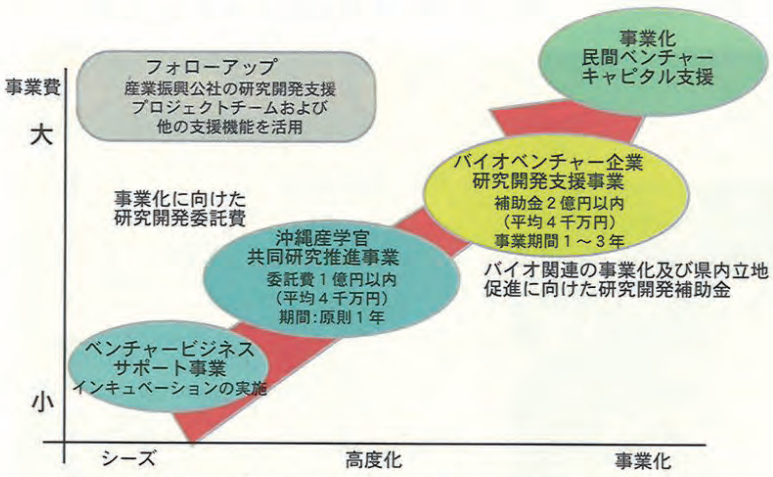
(株)サウスプロダクトのテーマは、「藻類培養技術の開発とこれによる物質生産技術の開発」。具体的には、藻類に多く含まれる機能性成分の生産・販売の事業化に向けて、藻類の連続培養システムを開発し、藻類培養による機能性成分を抽出・分離精製技術の研究・開発を行います。

(株)ジェノラックBLは、「新規動物用経口ワクチンと免疫賦活化剤の開発」がテーマ。食用微生物として知られている乳酸菌の細胞表層へタンパク質を発現提示させることが可能な独自の技術を応用し、ウイルス性感染症に対する動物用ワクチンの開発・販売、その後、ヒト用ワクチンの開発を目指しています。

☆

今回の研究開発の成果を、広く本県のバイオ産業へ波及させるために、専任のプログラム・オフィサーによる支援を行っていきます。

牧野浩隆理事長から認定証を授与された皆さん



新事業創出・産学官・バイオ事業支援スキーム

ベンチャービジネスサポート事業

今年度は14のプランに起業・創業支援

沖縄ベンチャービジネスサポート事業は、沖縄県の地域特性や優位性を活かしたIT、バイオ、健康、環境等のビジネスプランを全国から幅広く募集し、創業や効率的な事業化を促進させるインキュベーション事業です。

平成18年度は、14ビジネスのプランが採択されました。これらのビジネスプランを持った起業家や創業者には、専任のインキュベーションマネージャーが、集中的な経営支援を行います。

また、インキュベーションオフィスの無料提供やマーケティング支援(助成)も行い、集中的に起業・創業を支援します。

	ビジネスプランの名称	事業者
1	健康・医療サービス支援機関「メディコス沖縄インスティテュート」の設立	(仮)メディコス沖縄インスティテュート
2	紅型染ブックカバー (商標:おもろカバー)	前田 宏記
3	沖縄県内IT技術者の活用(ソフトウェア開発拠点の開拓)	(仮)アイ・ブリッジ・ソリュションズ
4	ダイビング及びマリン関連従事者を活用した人材育成研修制度	田中 正次
5	山羊乳製品の県外への販路促進を目指して	有限会社 はごろも牧場
6	沖縄発 全国向けTV番組企画制作	有限会社 新風
7	観光産業における県外実就業型U+Iターン人材育成プラン	白井 旬
8	カルチャースタディプログラム(異文化体験プログラム)	(仮称)ICE沖縄
9	薬を使わない、沖縄ハンノキエキスで元気な家畜を育てる商品販売	有限会社 沖縄エコサイエンス
10	月桃を用いた口腔・咽喉・鼻洗浄液の開発及び販売	有限会社 月桃茶家
11	企業インセンティブコンベンションの誘致・開催促進事業	徳田 博之
12	首と腰に優しいインテリジェント牽引装置の開発	高岡 瑞樹
13	携帯サイトを利用した動画で「沖縄観光ガイド」	宮国 弥生
14	二十一世紀環境デジタルスタジオ	高城 剛

平成18年度高度経営人材育成・確保事業

沖縄ビジネススクール

～11/29 全20講座 随時受付中！

企業経営の中核となる高度な人材の育成を目的にした「沖縄ビジネススクール」が開講中です。

講座は、「経営」「市場」「品質管理」の分野で構成。各講座は、経営者、上級管理職、中級管理職の方を受講対象としています。受講を希望される方は、全20講座の中から適宜選択して受講いただけます。

今年度は専門分野を基礎から学びたい中級管理職以上向けの基礎講座(1日6時間の集中講座)を3講座新たに開設いたしました。

受講料は、2,625円～5,250円。研修会場は沖縄産業支援センター。受講資格、講座内容などの詳細は、下記の事務局までお問い合わせください。なお、ホームページでの著名な講師の方々のご紹介も是非ご覧ください。

沖縄ビジネススクール事務局
〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1
(沖縄産業支援センター7階)
TEL:(098)859－7446／FAX(098)859－7447
ホームページ:http://www.okinawa-bs.jp
E-mail:info@okinawa-bs.jp

平成18年度沖縄産学官共同研究推進事業

9件の事業案が採択される

産学官事業は、沖縄の優位性に着目した高度な研究開発とその成果を活用し、付加価値の高い新事業創出及び既存産業の高度化を産学官が連携して推進することにより、活力ある自立型経済の構築に資することを目的としています。

沖縄県産業振興公社では、「平成18年度沖縄産学官共同研究推進事業」として9件を採択しました。

（各プロジェクトに関しては下記の表をチェックしてください）

同事業での1研究開発プロジェクトあたりの研究開発費は、年間1億円以内となっています。

採択されたプロジェクトには、それぞれ沖縄の特性、地域性を活かした研究テーマがめじろ押しです。

その中から1例だけを挙げてみると、「高香味泡盛の開発」については、忠孝酒造（株）と国立沖縄工業高等専門学校が共同で研究開発に取り組むものです。

具体的には、微生物の応用により甘味のある芳香成分の生成を試みる研究開発です。

また、新たな製造技術について実験室規模からパイロット規模、実機規模へとスケールアップする取り組みを行い、実際に現場で利用できる高香味泡盛製造技術を確立することを研究目標としています。

この研究開発が成功すれば、古酒の芳醇な香りが身近な泡盛で楽しめることになり、泡盛業界の更なる発展に寄与することはもちろん、新しい泡盛を味わう楽しみ方が増えることが期待されます。

今回採択された9件については、専任のプログラム・オフィサーにより、事業化に向けて集中的な支援を行っていきます。

採択プロジェクト一覧

	研究プロジェクト名	法人名
1	超軽量カーボン製関節装具の開発	(株)佐喜眞義肢、(有)奥原鉄工
2	乾燥圧密技術の開発による沖縄産材の高品質化に関する研究	(有)あけぼのファーム、(資)大真木材店
3	『沖縄特有のメンタルヘルス・プログラム事業』の研究開発	(株)シナジーズJP、(財)パブリックリサーチセンター
4	団塊世代が沖縄移住・ロングステイし活躍することをフルサポートする団塊支援センター事業化研究	(株)おきしん保証サービス
5	半導体平面パネルX線検出器の開発	(株)アクロラド
6	熱帯植物のエストロゲンを活用した天然機能性化粧品の開発	バイオ21(株)
7	パインアップル未利用部分を用いた機能性飲料・果実酢の開発	(株)名護パイナップルワイナリー
8	高香味泡盛の開発	忠孝酒造(株)
9	タンパク質脱リン酸化酵素２Ａ(PP2A)の大量生産と利用開発	(株)トロピカルテクノセンター

会話でお客さまの心をつかむ！コミュニケーション・スキルアップセミナー開催！

日ごろ、上司や同僚、お客さまとの接遇・コミュニケーションに悩んでいませんか？　お客様への対応やクレーム処理など、心の通い合うコミュニケーションはどうすべきか、また、明るく楽しい職場はどのように作るかなど、課題解決をテーマに、このたび、コミュニケーション・スキルアップセミナーを開催いたします。

今回は、県出身者で全日空の客室乗務員及び乗務員育成講師として勤務後、現在は東京で人材育成コンサルタントとしてご活躍されている上倉直美氏をお迎えして、「接遇と沖縄の心～うとういむち」と題し、接遇・コミュニケーションの基本的な考え方をお話しいただきます。

【セミナーの内容】
接遇とは／イタリアから続くホスピタリティと沖縄の心／ウチナーンチュの課題／コミュニケーションスキルの実践／ワークショップ

開催日時：9月14日(木)午後2時～4時半
会場：沖縄産業支援センター3階会議室
定員：40名（定員に達し次第締め切らせて頂きます）
参加料：講演会　3000円（公社ネットワーク会員2000円）

お申込み／お問い合わせ
☎098(859)6237　沖縄県産業振興公社経営支援部　伊川・梅澤

講師プロフィール
上倉直美（かみくら・なおみ）
ケイズ・エクスプレッション代表。那覇市出身。1983年、全日空に入社後、客室乗務員としてフライト業務に携わる。同時に後進の人材育成にも従事。97年に同社退職後、ビジネスマナー講師として企業や官公庁をサポート。現在、ANAビジネスクリエイト講師、沖縄県産業振興公社登録専門家なども務める。

沖縄にプロバスケを！

08年シーズンからのb.jリーグ参入を目指し設立活動

昨年の11月に開幕した日本初のプロバスケリーグへの新規参入を目指し、沖縄県をフランチャイズにしたチームをつくろうと「沖縄にプロバスケを！」事務局が積極的に活動しています。

携帯電話を活用した応援メッセージキャンペーンには、約1万人が協力するなど、一般の反響も上々。これまでに日本プロバスケットボールリーグの阿部達也取締役やb.jリーグの水戸重之経営諮問委員によって第二次特別審査も終了していますが、沖縄のバスケットボール人口の多さや、関心の高さはかなり高く評価されたようです。

一般市民はもちろん、県内企業や行政が足並みをそろえて盛り上げていけば、その実現は夢物語ではなさそう。

次期参入チームは、遅くとも9月末か10月初旬には発表されるといいます。参入決定のうれしいニュースが、待ち遠しいものです。

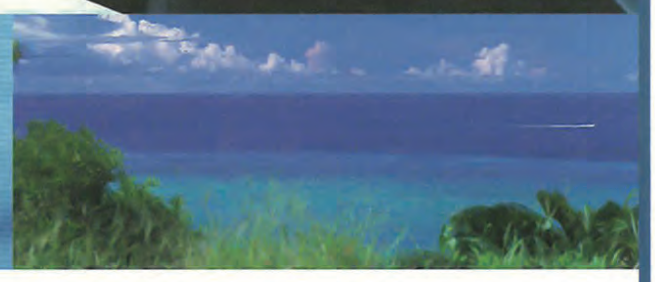
「沖縄にプロバスケを！」事務局のHPは左記のとおり。
http://www.okinawa-pro-basket.com

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」8号
2006年8月25日発行
発行：(財)沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237　http://ovs.jp
編集：(株)伽楽可楽
http://karacara.com
広告：(株)アドスタッフ博報堂
☎098-862-4407　e-mail:uezu@adsta.co.jp
同紙についてのご意見・ご感想は
info@ovs.jpまで
「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。

ケータイには、
個人情報が登録されています。
うっかり紛失や盗難にあった場合、
その情報を守ることができますか。

ビジネスに必要不可欠なケータイには、
取引先の会社名や電話番号、メールアドレスなどの
顧客情報が登録されています。
営業先や接待先などで万一紛失してしまったら、
あなたの企業の信頼性だけではなく取引先にも
大きな損失をもたらせてしまいます。

そんなリスクを回避するために、
auのビジネスソリューションがお役に立ちます。



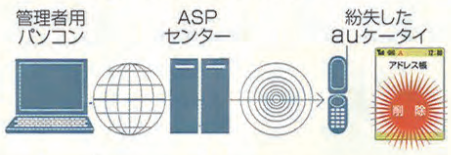
沖縄のビジネスに安心をプラスする!

ビジネス便利パック

もしもの場合、情報をしっかり
ガードします。

便利1　遠隔操作でアドレス帳も削除

ケータイを紛失した場合、PCからの遠隔操作で
アドレス帳データを削除できます。



ビジネスはスピードが命。
情報を迅速にやりとりできます。

便利2　緊急連絡機能

管理者のPCからケータイへメッセージを送信できるほか、メッセージの到達や開封状況も確認OK!
遠隔操作でメッセージの
削除も可能。

大事なビジネス情報、伝達ミスを
防ぎます!

便利3　ビジネス伝言板機能

トラブル発生時の報告や
メンバーの報告内容などを
パソコンやauケータイから閲覧することが可能です。

導入費用は1,050円から!しかも月々630円から安心が長続き。※1

■初期登録料 …… 1,050円/1契約
■月額利用料
　基本料 …… 525円/1契約
　携帯電話利用料 …… 105円/1台
　センタープッシュ※2 ご利用料金 2.1円/1回

※1:導入台数1台の場合。(ご利用回数に応じて、2.1円が加算されます)
※2:センタープッシュとは、管理センター側から指定のauケータイのアプリケーション等を起動させる機能です。
あらかじめauケータイに起動するアプリケーション等を準備しておきます。

●PC追加利用料1台につき525円
●auケータイの通話・パケット通信料金などは別途となります。

大口割引サービスも、
ご用意しております。
詳しくは、お問い合わせ
ください!!

Business au!

長く話せて個人情報も守れる
ビジネスケータイ

大容量バッテリーで安心
●連続通話時間は、320分。
●連続待受470時間。

B01K

無料

約42万人の見込客へ
ケータイで情報発信のチャンス!
「PRサイト」

約42万人の方にご利用いただいているauケータイ。
沖縄情報にこだわった沖縄セルラー電話のオリジナル
公式サイト「auパラダイスネット」は、月間15万アクセスを
突破!この注目を集めるパラダイスネットに、企業・ショップ
情報を無料で掲載しませんか。

au 沖縄セルラー電話
OKINAWA CELLULAR

お問い合わせ
0077-7-111

au電話から157 〈無料/9:00▶20:00・年中無休〉
www.kddi.com/biz-au