



休みがとれるたびに沖縄へ。
わがままを言えば、これ以上にぎやかで便利にはなっ
てほしくないかな。

インタビュー
沖縄を語る 益子直美 さん P5

Naomi Masuko

特集

合同企業説明会に学ぶ、 いい人材を求めるハウツー

— 同業他社、異業種の取り組みを知る絶好の機会 —

P2

Line up

【特集】合同企業説明会に学ぶ、いい人材を求めるハウツー	p2
【仕事創造人】県外、海外への進出を目指す (株)碧 西里弘一代表取締役	p4
【元気企業紹介】ビジネスラリアート株式会社	p5
【オピニオンリーダーに聞く】脳科学者・茂木健一郎氏、ビジネスを語る	p6
【トピックス】アジア人材資金構想とは	p7
【インタビュー】グローバルベンチャースピリット人材育成事業体験談	p8
【情報】OKINAWA型産業応援ファンド／OVSニュース	p10



QRコードから、
会社の携帯用HPの情報を
入手できます。

特集

合同企業説明会に学ぶ、 いい人材を求めろハウツ

——同業他社、異業種の取り組みを知る絶好の機会——

自社にいい人材を雇用するためには、それなりのパワーをそとで必要がある。わかっていることであるが、県内の中小企業にとつてその実践は簡単ではない。しかし、中には毎年のように新卒者を採用し、数年かけて教育し、企業の将来の発展に向けて「人材づくり」に力をいれる企業も少なくない。そのような企業が活用する「合同企業説明会」のメリットなどをこのような取り組みの先駆者ともいえる沖縄県中小企業家同友会関係者と株式会社求人おきなわの担当者にかがった。

沖縄県中小企業家同友会主催の 合同企業説明会風景



沖縄県中小企業同友会（以下、同友会）が、加入企業に呼び掛けて合同企業説明会を開催し始めたのは今から約20年前だという。「共同の力でいい人材を」を合言葉に、当初から、県内の大学・短大・専門学校・高校との連携を図り、新卒者の採用に取り組んできたのが共同求人活動。「単なる人採りではなく、魅力ある企業づくりの一環」という考えのもと、共同求人参加企業がアピールできる場をつくらうという目的で、毎年合同企業説明会を開催している。この取り組みは現在でも続き、今年は2月に沖

縄産業支援センターで1回目を開催。県内外企業38社が参加し、今年、来年の大学卒業予定者ら約350人を集めた。今後、4月、6月、10月に行う予定だ。同友会共同求人委員会の森山勝也委員長（株琉球補聴器代表取締役）は、合同企業説明会の利点を次のように語る。「企業が人を採用するには、まずその対象である学生たちに自社を知ってもらわなければならぬわけだ。つまり、そこで働く魅力があるかどうかをアピールできれば、相手に自社を選んでもらうことが

できない。合同企業説明会は主に異業種が集まって行われますから、給与面だけでなく、労働条件や保障制度を含む労使関係、人材育成の方法など、他社のさまざまな取り組みなども見て学ぶことができます。いかに自分たちの会社を魅力ある企業にするか、見つけ直す場にもなるのです」従業員数が少ない中小企業が多い県内では、社員の退職など人員が減った場合のみならず、即戦力としての人材の中途採用を行い、コスト面や事業規模の小ささ、即戦力として期待できない新卒者の教育にかかる余裕がないなどを理由に新卒者の定期採用を見送っている企業も少なくない。しかし、森山委員長は、新卒者の雇用を経営面でみるのではなく、企業の収益を増やす利益とみるような発想の転換を訴える。「会社というのは1年、2年で終わるものではなく将来の発展をどの経営者も目標にしているはず。ならば、いつまでも同じ社員数で続けられるものではありません。採

用を続けていると、彼らが利益を生み出してくれるようになる。定期採用にはそのようなメリットがあります」さらに、新卒者を採用するメリットは、中途採用者に比べ社風や経営理念を浸透させやすく、若いパワーや元気が会社に活力を与えるなど、いくつも挙げられるという。「教育に3年〜5年かかるとしても、その後は彼らが新しい社員の指導役となってくれる。新卒者が種だとすれば、数年で果実となり、その栄養分が新しい種を育てる養分になってくれるわけです。経営の明日の保障となるのは、お金や不動産などではなく、人であると私は考えています」



沖縄県中小企業家同友会共同
求人委員会・森山勝也委員長

「社会人としてのあいさつやマナー、果てはお礼状の書き方に至るまで、相手を敬い思いやるコミュニケーション力は、社会に出て体得するものともいえます。それも重要な社員教育であり、各社がその重要性を理解し実践すれば、会社の利益につながる

沖縄県中小企業家同友会の 合同企業説明会日程

- 第2回 4月26日（土）AM10:00～PM4:00
沖縄コンベンションセンター会議棟 1
- 第3回 6月7日（土）AM10:00～PM4:00
沖縄産業支援センター 1Fホール・展示場
- 第4回 10月25日（土）AM10:00～PM4:00
沖縄産業支援センター 1Fホール・展示場

お問合せ：沖縄県中小企業家同友会
☎098-859-6205

ホームページ：http://www.okinawa.doyu.jp
E-mail：doyu@okinawa.doyu.jp

るだけでなく、円満かつ人間味の溢れる地域社会の形成にも寄与することになると思っています」

「自社の発展のみでなく地域社会にも貢献していこうと実践する企業の姿勢を学ぶことは、決してマイナスではないはずだ。」

「同友会の共同求人委員会では、いい人材を確保し、社長と社員が共に成長するために、企業が必要な努力とはなにかを常に考えています。異業種間での情報交換や社内教育制度などについてもお互いが情報共有しあい、よりよい企業になりたいという向上心を共にしています。今すぐ定期採用はできないという企業でも、まずは委員会に参加して、他企業の方針や施策を見ることは刺激になると思いますよ」

他企業の取り組みに学び、自社の社内制度を改革

同友会の合同企業説明会に20年前から毎年参加しているという(株)コンピュータ沖繩。代表取締役の名護宏雄さんにその理由をうかがった。

「多くの地元企業と同じく、わが社も当初は中途や縁故採用がほとんどでした。しかし、あるとき縁故採用の数人が一気に退職して困ってしまい、そこで同友会に加入し、合同企業説明会に参加したのです」

名護さんは、その中で自社の労働環境や社内制度のせい弱さを実感したという。

「採用のルールや方法も知らず、意識も足りなかったのです。他社がいい人材を得るためにいかに社内環境を整備し、就職希望者にアピールしているのかを目の当たりにし、すごく勉強になりました」

いい人材を得るためには、その人たちに選んでもらえるような会社にならないといけ

ない。就業規則や保障制度、福利厚生などの採用条件を他社の見よう見まねで改善していったそうです。

「最初の2年は学生たちにアピールできずに求人してもいい人は入社しなかった。苦い体験でしたが、それによって会社のよりよい環境づくりができるようになったし、採用↓教育↓定着というサイクルを維持するためにどうすればいいのかを考えるようになった」

働く側の雇用条件などを整備しながら、新卒者の定期採用をこの20年間ずっと続けているという。

「その姿勢が顧客から評価され、売上も上がる。同業者はもちろん、人材を送りだす学校側の評価も上がります。つまり人材採用は、経営の根幹にまで影響し、会社の成長にも結びつく重要な業務なのです」

また、定期採用を続けることによって、同期入社社員には仲間意識も芽生え、先輩となつて新たな新入社員への教育も担う。この20年間で教育カリキュラムの充実も図れたことも企業にとつては大きい。

「苦しいときもありましたが、定期採用を継続することにはメリットも大きい。特にその積み重ねによって人材育成のノウハウが蓄積されてきたことも社の財産ですね」

インターネットも活用し企業と学生の接点を広げる

情報があふれる現代、求人する企業にとつても、就職を希望する学生たちにとつても、今や求人誌やインターネットサイトでの情報提供・取捨は欠かせない。数ある人材派遣・雇用情報関連企業の中でも、創業20年の歴史があり、県内の民間企業ではいち早く合同企業説明会を16年前に開始したのが(株)求人おきなわだ。総合サービス部の土原貴子係長に、これまでの経緯を簡単に振り返ってもらった。

「創業後、約4年間は中途採用を主に業務に従事していましたが、県内の雇用を促進させることを目的に、4年後から新卒者の採用を県内企業に呼び掛け、現在まで続いています。かつては、新卒者だと教育に時間がかかると敬遠される傾向もありましたが、現在では組織の活性化につながる、



(株) 求人おきなわ
総合サービス部・土原貴子係長

企業理念を早い段階で意識づけられるなど、かなり企業の認識も変わってきたと思います。特に、将来の幹部候補として採用したいという企業も増えてきております」

雑誌やインターネットなどの情報媒体を駆使する同社は、年に5回の企業説明会のほか、説明会のあとに2日間で10社の会社訪問ができる就活ツアーも展開。また、ホームページ上から就職希望者が企業情報を閲覧し、企業訪問などのアポイントもできるようなシステムを提供しているのが、大きな特長だ。

2月に開催された今年最初の企業説明会では1400人以上の就職希望者を集めたという。ここでは、ある自動車メーカーが実際に新車を会場に置き、トップセールスマンの営業実演なども行われるなど、さまざまな企業のプレゼンテーションが行われたそうです。

「合同企業説明会は、たくさん就職希望者が集まる前で行う、企業の情報発信の場。自社のホームページなどをお持ちの企業も



1400人余が集まった(株) 求人おきなわ主催の2月合同企業説明会

多いのですが、学生たちがそこにたどり着くまでには至らない場合がほとんどです。そこで、私たちは合同説明会やインターネットの就職サイトをご用意し、まずはひとりでも多くの方に会員となった各企業の情報を見て知っていただく機会をつくらうと努力しています」

企業と新規卒業生を結び付けてきた16年間を振り返り、近年、就職を希望する新規卒業生たちの意識などに変化は見られるのだろうか。

「県外に比べ就職活動が遅いといわれている沖繩ですが、年々、学生の活動は早まっている傾向にあります。特に昨年、今年はその動きが顕著。遅くとも5月までにはなんとかアクションを起こし、秋までには就職を決めておきたいと意識する学生が増えているようです。また、一部の人気企業だけでなく、中小企業でもいろいろな会社を見てみたいと活動する人が増えてきたのも特徴です」

そのような現状を認識し、企業研究のためにも「一度は合同企業説明会を見学してみるのがいいのでは」と土原係長は語る。

合同企業説明会は、どうやら新規卒業生のためだけに開かれるものではないようだ。さまざまな企業が自社の魅力を最大限にアピールしようとプレゼンテーションに力を入れ、いい人材を雇用しようと頑張っている姿を見ることが、さらなる発展を目指す他企業にとつても、さまざまなヒントが隠されているといえるかもしれない。

(株) 求人おきなわの合同企業説明会日程

- 第2回 3月18日(火)AM10:00～PM5:00
- 第3回 4月16日(水)AM10:00～PM5:00
- 第4回 5月28日(水)AM10:00～PM5:00
- 第5回 9月3日(水)AM10:00～PM5:00

※会場はいずれも沖繩コンベンションセンター大展示場

お問合せ：(株) 求人おきなわ総合サービス部

☎098-864-5680

ホームページ：http://kyujinokinawa.co.jp/

沖縄の和牛と独自のサービスで、東京、そして世界を目指しています

株式会社 碧 代表取締役 西里弘一さん

県産高級和牛のメニュー、沖縄野菜を使った副菜、女性スタッフによる調理など、輸入肉とアメリカンスタイルが中心だった県内のステーキ業界に新風を送り込み、次々と店舗を増やしている株式会社 碧。

来年には東京への進出がほぼ決まっているといい、さらなる夢をロシアへ馳せる。「ニーズやウォンツがあれば世界へ飛び出すのは夢ではない」と語る西里社長に、これまでの経緯や今後の展開などをうかがった。

——ステーキなど牛肉を中心とした外食産業は、戦後の沖縄に誕生した新ビジネス。その業界に参入する際に、他の企業とどのような違いを打ち出そうとされたのですか。

約9年前、創業の際には、県内の老舗、あるいは人気のステーキ店などに足繁く通いました。照明を落とし、ムードのあるキヤビンタイプのアメリカ風な店舗が伝統的なスタイルとされていたのですが、我々はそれとは違うもっと明るくカジュアルな雰囲気です。提供したいとまず考えました。

——現在では、最上級の和牛からリーズナ



西里弘一(にしごと・こういち)さん
株式会社碧 代表取締役。
1999年、那覇市久茂地にて創業。その後、法人化し、幾度かの資本金増資を繰り返しながら、事業を拡大。現在、4店舗のステーキハウスと沖縄地鶏の店「とりひろ」の計5店舗を運営している。2006年7月には、日本証券業協会のグリーンシート銘柄に株式が指定され、数年内の上場を目指している。来年には東京への進出も具体化しているという。

(株)碧
沖縄県那覇市松山2-6-12
TEL 098-863-1533 / FAX 098-863-1568
http://www.heki.co.jp/

ブルな価格の牛肉までいろいろな種類を選べる、やや高級なステーキ屋さんというイメージもありますね。

初期のころはそうでもなかったのですが、県内にもいい肉はたくさんありますので、それを楽しむ機会もご提供したくなったのです。観光客の皆様にも沖縄のおいしい和牛を味わっていただきたい。それで徐々に移行していき、現在では90%が県産和牛を扱っています。

また、調理する側も女性をそろえ、明るく華やかで親しみやすい空間を演出するように心がけています。ひと組のお客様には

ひとりの調理人が立つように心掛け、食事の間はお客様のファミリーシェフとしてサービスすることを原則にしています。鉄板はただ肉を焼くためのツールではなく、お客様にシェフとの会話を楽しんでもらうテーブルとしての機能も持たせるのです。ですから、スタッフには料理の技術はもちろん、お客様へのホスピタリティの重要さを常に意識するように指導しています。そのような点が、他店との大きな違いではないかと思えますよ。

さらに、それまでのステーキにはポテトや洋風サラダといった、お決まりの副菜が添えられていたのですが、何もそれにこだわる必要はないと、沖縄野菜を使うようにしました。例えば、ポテトの代わりに紅芋とか、ウンチエーや島にんじんなどの季節の野菜を使い、お客様が来るたびに炊きたてのご飯をお出しして、スープの代りに中味のお吸い物を……というふうには、従来の沖縄のステーキの既定概念を外せば、いろいろなことができたわけです。

——さまざまなポイントで同業他社との差別化を図ってこられたんですね。創業以来9年間、経営的にはどのように推移されているのですか。

最初の店舗は那覇市久茂地の少し人通りの少ない場所だったので、創業資金を融資していたが、のちにちょっと昇りました(笑)。しかし、最初の6カ月は月の売上が約200万円強だったのに対し、33席しかない店舗であっても数年の内に最高1千万円を超えるようになりました。人通りが多い場所になくとも、いい店であれば必ずお客様は来てくださるといのが我々のマーケティングです。現在は4店舗を展開しており、さらに、「とりひろ」という沖縄地鶏の専門店も含めると、グループ店は全部で5店舗ですね。

——今後は東京進出も視野に入れての事業展開を考えていらっしゃるそうですね。

東京は世界中の食文化が集まる面白い都市。そこで採まれて生き残った世界に飛び出している。東京は世界への門みたいなところ。だから目標ではなく、世界に行くための通過点だと考えています。問題は

それができるかどうか、なのですが。

東京の店舗では、輸入肉は用いず、沖縄県産和牛だけに食材を絞り込み、ワインなどの飲み物はあちらの価格帯に合わせたものをとを考えています。その他、基本的な路線に変化はありません。計画は着々と進行中で、東京の丸の内近くで、来年にはほぼ90%実現するはずですよ。

そこからまた世界へと行きたいですね。金や力や人脈があるわけではないので、夢物語だとも言われるかもしれませんが、しかし、そこにニーズがあれば必ずチャンスは派生すると考えています。大事なことは、その国々に我々の事業に対するニーズやウォンツがあるのかということ。私はあると信じています。

——海外といえば、どの国をまず希望しているのですか。

まずはロシア。そこからヨーロッパへと展開できればいいですね。なぜアジアやアメリカじゃないのかも言われますが、その方が面白そうじゃないですか。子どもと一緒に、ワクワクする方を選ぶんです。アジアじゃなくて、ロシア、ヨーロッパでまずは試してみたいですね。

サイドテーブル

「戦わぬ経営」という本が昨年ヒットしたが、碧の経営手法はまさにそれである。「非日常食シーンの演出」というコンセプトを徹底し、ステーキ市場において独自のポジションを築いている。競合は多いが、競争はしていない。ここにしかないサービスだからこそお客様から拒否されない。

「人は感情で物を買ひ、理性で正当化する」とも言われる。何かを見たり、体験したりして「あ、ほしい」と思ったり、「気持ちいい」と感じたりすることが消費行動の原動力となる。碧は、素材から器、おもてなしに至るまで一切の妥協を許さず、そのひとつひとつがお客様の感情(感性)を刺激する。いつお会いしても暖かく親切丁寧な西里社長の人柄が「人を大切にしたい、思いやる心」をモットーとする碧のサービスの原点となっているのであろう。

沖縄県産業振興公社
中小企業支援センター
サブマネージャー 大城 剛

益子直美

表紙グラビアインタビュー
沖縄を語る。

元バレーボール全日本代表、現在は春の高校バレーのテレビ解説や、ラジオのパソナリテイでおなじみの益子直美さん。益子さんの「沖縄好き」は知る人ぞ知るところ。「沖縄通い婚」(徳間文庫)にも、その熱いリピーターぶりが描かれている。益子さんの「沖縄デビュー」は、24歳のころ。当時、厳しい練習に明け暮れる実業団バレーチームの選手だった彼女は、入社5年目にして、初めて3週間ほどのまとまった休暇をもらった。チームメイトたちは、みんな地元の教習所に通って免許をとるといふ。「そんなつまらない……。同じライセンスをとるのでも、私はダイビングのライセンスをとるわ」と、人場々と沖縄へ。



益子直美(ますこ・なおみ)：1966年生まれ、東京都出身。中学からバレーボールを始め、1982年、共栄学園高校3年生の秋に全日本入りを果たす。その後、イトーヨーカ堂に入社し、世界選手権代表、ワールドカップ代表など、世界を舞台に大活躍。92年に引退後は、イトーヨーカ堂バレー部のアシスタントコーチを務めたあと、93年に芸能界へ。スキューバダイビングが趣味で、沖縄にも足しげく通っているという。

Naomi Masuko

ビンクスポイントへ。「今思うと、潮の流れも早く、初心者者が潜れるような場所ではなかったのですが、姉夫婦と一緒に入りました。インマダロの群れが目の前を横切り、しよっぱなからマantaにも遭遇し、みんなからマantaを呼ぶ女」と呼ばれたほです」

幸福な沖縄との出会いがあり、それから今日まで益子さんは、まとまった休みがとれると、沖縄の地を訪れている。中でもお気に入り、石垣島。「この間も、3日ほど休みがとれたので石垣島へ。川平湾で朝2本潜った後は、オリオンビールをのみながら、ぼーっと目の前の海を眺めている。最高に贅沢ですよ！」

そんな益子さんが、最近よく気になるのが、石垣島の大型リゾートホテルを中心とした開発についてだ。「石垣島に移住した友人から、海が見渡せる静かな場所にある別荘用地を紹介されて、購入しようかどうしようか、ものすごく真剣に悩んだのですが……。その場所の近くに

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>



【ビジネスリアート株式会社】
中西俊之 代表取締役
☎098-941-5666 (沖縄支社)
<http://www.eigyoko.co.jp>

でした。そこをクリアすることでユーザーの嗜好にも応えられますし、新たなマーケットを生むのではないかと」

携帯で通販を利用する人々が増えたことも新たなビジネスを生んでいるようだ。

「いろいろな商品を検索し、比較しながら購入するにはパソコンがいいかもしれませんが、携帯はいつも買っているものを追加オーダーするとか、そういう使い方には便利。実際に携帯の通販は伸びていて、知り合いの会社では携帯通販で月商5億円という企業もあります。このような状況です。うちが国内だけでなく世界にサービスを展開していきたい。ただ、海外の端末はまだ日本のように機能が優れたものが少ないので、そこらへんが追いついてきたときに、いろいろなところで活用できるインフラを供給していきたいですね」

京都に本社を置き、東京や沖縄にも支社を展開するビジネスリアート(株)。従業員の半数近くが沖縄から採用した人材だという同社は、携帯サイト用WEB製作の質の高さに定評があり、数年後にはIPO(株式公開)も目指している元気企業だ。社長の中西さんは、その事業内容を次のように語る。

「CMS(コンテンツマネージメントシステム)が主な事業内容です。簡単にいえば、携帯のホームページが素人でも簡単に作れるシステムの構築。機種が古くても新しくても、メーカーがどこであろうと一元に変換し、ホームページが作れるシステムをつくっています。また、通販のしくみをつくったり、予約システムを開発なども行っています」

携帯電話で打てるようになってからメールが急速に普及したことでもわかるように、パソコンと比べると、いつでも手元にあり気軽に触ることができるのが携帯電話。同社が創業したときには携帯でインターネットの機能もついてきたので、ここにビジネスをより特化する方がいいだろうと、当初からその分野の開発に取り組んできた。

「当時は、キャリアと呼ばれる大手メーカーさんごとに独自のシステムがあったので、それを一元管理することが大きな課題

「うちの取締役で開発のトップが沖縄県の人。であれば、関西で開発をする必要もないので、沖縄で開発チームを作ろうかと現地法人を設立し、開発専用のスタッフを採用していたというのがきっかけでした。学生をインターンシップで受け入れ、彼らと一カ月近く仕事をしたりしたので、純粋で少し意欲的なところもありますし、内地から見ているのと全然違ったんです。これは沖縄の子がいいぞと純粋に思いました。話せば話すほど、一緒に仕事をしたいなあと思いました。人間的にすごくいいですよ。おっとりしていますが、素直」

4年後くらいには東証マザーズへの上場を目指していると語る中西さん。

「その後は海外、ロンドンかニューヨークか纳斯达克に出ようかと計画しています。海外のマーケットでIPO(株式公開)するために、まずは国内でIPOしようとは今は調整している段階ですね」

沖縄の魅力は地の利と文化の力。一方にいろいろある困難を乗り越えていく気持ちを持ちつたら、

沖縄はすごいですよ、これから。

去る1月に開催された『沖縄イノベーションフォーラム2008』の最大の目玉となった脳科学者、茂木健一郎さんの基調講演。「脳と創造力 イノベーションの流儀」と題した講演には約800人が参加し、会場は超満員でした。講演に先立って行われたインタビューで、沖縄の魅力と県内企業へのメッセージを語っていただきました。

脳科学は現在ブームになっていますね。

結局、これからどうやって生きていったらいいのか、みんなが不安に思っている。その中で、我々の脳をどう使っていくといいのかということにも関心が集まっているのだと思います。学校の勉強をやっているだけでOKという時代ではないので、みんな脳のことをもっと知りたいわけです。でも、どう使ったらいいのかがわからないから、脳ブームが起こったのでしょう。

「著書の中で、「創造力を高めるためには体験と意欲だ」とおっしゃっていたのが非常に興味深かったのですが、そのあたりをわかりやすくお話いただけますか。



茂木健一郎(もぎけんいちろう)さん
1962年、東京生まれ。脳科学者。ソニーコンピュータサイエンス研究所シニアリサーチチャー、東京工業大学大学院連携教授、東京芸術大学非常勤講師。東京大学大学院修了(理学博士)。「クオリア」(感覚の持つ質感)をキーワードに脳と心の関係を研究する一方、文芸評論、美術評論にも取り組む。NHK「プロフェッショナル 仕事の流儀」のメインキャスターを務めるなどテレビでも活躍中。『脳と仮想』で、第四回小林秀雄賞を受賞。著書多数。

体験は側頭葉に蓄えられ、意欲は前頭葉で作られる。側頭葉に蓄えられた体験をもとに、「こういうものを作りたい」という意欲が導き役になって、いろいろな新しいものが生まれてくるわけです。ですから、何か過去に経験したものの組み合わせや結びつきを変えたりすることによって、イノベーション、創造というのは起こるわけです。ただ、意欲を持つことは意外に難しい本物に触れることなんです。芸術でもそうですし、ベンチャーなどでも、本物のベンチャーの現場が持っているすごく楽しい雰囲気とか走っている雰囲気に触れることが大事だと思うんです。

ある有名なネット関係のベンチャー企業のオフィスは大学の研究室みたいで、サーバーなども無造作に床の上に転がしてあるんですね。そこでみんなが自由に議論している。そういう雰囲気に触れると、ベンチャーを起こすのは楽しいんだな、イノベーションを起こすのは楽しいんだなということがわかって、意欲が生まれてくると思うんです。結局、意欲を生み出すのは全部体験なんです。体験が大事です。

脳科学者 茂木健一郎さん

それは、失敗をしても、まず実際に体験してみるべきだということでしょうか。

失敗するほうがいいんです。脳は失敗からしか学べないですからね。ですから日本のベンチャーの環境で一番足りないのがベンチャーキャピタルの制度だと思えます。あれは失敗しても返さなくていいお金というのが定義なんです。事業資金として自分の家などを担保にしてお金を借りなきゃいけないとか、資金面でみんなの足を踏むんですが、ベンチャーキャピタルというのはリスクをお金を出す側が負うわけです。その代わりにたくさんのリターンを期待する。そういう文化も含めて日本はまだまだこれから。失敗してもいいんですよ。失敗を恐れていたら、新しいことはできない。

そういう創造性は我々のような凡人の中にもあるのでしょうか。

「凡人」というのは一人もいません。そう思い込んだり、思い込まされてしまっている人はいるんです。学校のペーパーテストで順位付けや偏差値とかでね。人間の脳の可能性というのはほんとに無限で、そのごく一部にしか気づかないで一生を終えてしまうのはもったいないと思います。脳の中に眠っている可能性に気づきかけがあるかどうかが一番大事だと思います。

そのためにはやっぱりいろんな人と会って、話すことが一番いいと思いますけどね。

沖縄でのご講演は「イノベーションの流儀」というのがテーマでしたが、イノベーションのやり方としてはまずチャレンジしていくことが重要ということでしょうか。

チャレンジする勇氣とそれを支える経験、知識、そして人とのつながり、そういうものが大事ですよ。逆に言うと、チャレンジしたくなる環境づくりを真剣に考えることが大事だと思います。それは沖縄だけじゃなくて、日本全体の問題。やっぱり、安定した職業に就いて、一生安泰を目指して、年金はどうしようとか、若者がそういうことを考えているようでは日本は困ってしまう。ですから、チャレンジしようと言っているのではなくて、チャレンジしやすい環境づくりが必要ではないでしょうか。

沖縄の企業のみなさんにメッセージをお願いします。

沖縄には沖縄科学技術大学院大学という国際的な研究の施設ができてつあります。私の仲間も何人か沖縄に来て研究していますし、バイオや脳科学、情報経営などの新しい研究の兆しは沖縄にすでにあると思うんです。それと、沖縄は中国や台湾などのアジアに近い。そういう地の利がある。それになんといつても魅力があるんです。僕も来るたびに思いますけど、ご飯が美味しいし、お酒は美味しいし、自然は豊かだし、人の心が優しいし、音楽は素晴らしいし。この文化の力は素晴らしいんです。

だから自信を持ってやるのが大事だと思います。いろいろ難しい問題が一方にあるにせよ、それをチャレンジしない理由にしているわけではないです。脳というのは困難があればあるほど、それにチャレンジして乗り越えたときに一番喜びを感じて、ドーパミンという物質が出て、回路がつなぎ変わるわけです。だから、困難があるからこそやりがいがあるんだ、という気持ちを持つたら、沖縄はすごいですよ、これから。

僕は沖縄に来るたびに沖縄はすごい、と思います。だから、これからは頑張りたい。ほんとは好きですから、沖縄。(聞き手 天願亮/沖縄県産業振興公社主査)

アジア人財資金構想シンポジウム開かれる

～留学生人材育成事業が担う沖縄地域振興への役割を語る～



2月5日、沖縄都ホテルで開催されたアジア人財資金構想シンポジウム「沖縄における新たな国際ネットワーク構築」は、多数の参加者で盛り上がった。右下は、基調講演の稲嶺恵一前沖縄県知事

日本では、アジアからの留学生が数多く学んでいる。彼らにビジネスの現場で必要とされる日本語やマナーなどを指導し、日本企業に就職させることを目的に施行されたのが「アジア人財資金構想」だ。琉球大学で、すでに授業は始まっている。その内容と可能性について、琉球大学学術国際部留学生課の弓削純一課長にうかがった。

(聞き手:宮平栄治名桜大学教授)

——「アジア人財資金構想」の背景と内容について教えてください。

まず、この構想の背景には、日本の国際競争力を強化したいという国の基本的な考え方があります。その中で、日本の企業で活躍できる人材を留学生に求めようという構想です。これまでの留学生教育は日本語と各専門分野を教えるという形で成果を挙げてきましたが、それにプラスして、ビジネスに特化した日本語、日本のビジネスのマナー、社会人としての基礎力、そして、就職のノウハウをつけるためのインターンシップなどいろいろな指導をして、留学生を日本の企業に就職をさせようというものです。最終的にはビジネスの現場で企画書を書いて、職場内のミーティングやディスカッションで自分の意思を伝えられるレベルまで持っていこうというプログラムで、その具体的な施策はすでに始まっています。

——この構想は全国で9つのブロックに分かれて実施されているようですが、沖縄地区の特徴というのがありますか。

特徴として、取りまとめる管理法人と実施大学を琉球大学が兼ねていることが挙げられます。沖縄では全部で5大学が参加していますが、その取りまとめも琉球大学がやっています。各大学といっしょにやることで、大学間を越えたワークができていくと感じます。

実際の授業としては、日本語教育に関しては琉球大学の留学生センターが責任を持って実施。ビジネスの研修、インターンシップに関しては高いスキルをお持ちの民間の会社をお願いして、各所の強みを活かして支援していく、ということが特徴になっていると思います。

また、沖縄の特徴ということであれば、今年の5月1日現在の統計で、全国の留学生数は12万人弱ですが、沖縄県内には536人います。これは全国の4%程度。沖縄の人口は日本の人口の1%ですから比率的に言うとう留学生の割合は多いといえるでしょう。アジアの中でも南の地域や島嶼部からの留学生が多い中で、気候的に沖縄は生活しやすい。また、アジアと琉球王朝時代からの古いつきあいがあることは大きいと思います。土地柄にも開放性があるということなのか、沖縄の留学生は他の地域と比べて留学生同士で固まる傾向が少なく、日本語を習得するのも早いという特徴があるようです。

——留学生を県内企業が引き受けた場合のメリットについて、企業へのメッセージも含めてお願いします。

基本的に留学生は自分の母国の文化について大きな情報を持っていますので、企業が国際的に進出していく場合の架け橋とな



琉球大学学術国際部留学生課 弓削純一課長



ビデオを見ながら、ビジネス日本語、マナーなどを学ぶ

り、情報収集のコストの上でも非常に有効だと思えます。文化の違い、習慣の違いはありますから、その辺では大変だと思えますけれど、逆にそういったズレを感じることで、今までになかった新たな発想や、違った視点からのものの見方で、企業の活性化に役に立つと思います。

また、このプログラムに参加している学生さんはとても優秀で、非常に意欲の高い方が多く、教育内容もビジネスに特化した、直接役に立つような内容になっており、安心してインターンシップも受け入れていただけると思えます。企業にとっても、採用後はきつと有益な人材になるという自信をもっており、インターンシップの受け入れ、また最終的な採用をよろしくお願ひしたいと考えています。

留学生の声



カシウセイ 何守成さん
琉球国際大学大学院 地域産業研究科 地域産業専攻 中国・福建省出身

(アジア人財資金構想による「ビジネス日本語」履修し)大変勉強になりました。ビジネス文書も書けるようになり、自分の視野が広くなりました。ビジネス日本語は普段の生活の中ではあまり使わないので、これからは学んでいきたい。日本語は敬語の使い方や、電話の取り方などが難しい。例えば、「いいですよ」という言葉は断るときにも受け入れるときにも使うなど、戸惑うことは多いです。今学んでいる日本語や専門知識を活かして、将来は沖縄とアジアの発展、架け橋となって貢献していきたいと思っています。

大切なのは向上心、お客様の立場に立ったサービス

ザ・テラスホテルズ株式会社 島村美紀さん



昨年度のグローバル・ベンチャースピリット人材育成事業に応募し、東京銀座の「ホテル西洋銀座」で研修を受けたザ・テラスホテルズ(株)入社8年目の島村美紀さん。日本で初めて全宿泊客へのバトラーサービスを導入し、各界の著名人やハリウッドスターも数多く利用するという高級老舗ホテルでの研修で、驚きや感動を得ると同時に沖縄の良さも再認識したそうです。

※バトラーサービス:各種チケットの手配からお茶一杯の提供まで、宿泊客からの様々な要望に対して24時間体制で身の回りの世話をきめ細やかに「バトラー」(英国貴族に仕えた「執事」の意)が対応するサービス。「コンシェルジュサービスよりワンランク上のサービス」

—この研修を受けた経緯は?
社内で募集があり、当時の上司の薦めもあって、自己啓発のために応募しました。入社して5〜6年が経ち、通常業務はだいたい把握してきた頃でしたので、外からの刺激を得て、自分たちの仕事を見直すという意味もありました。

—ホテル西洋銀座での研修内容は?

研修期間は平成19年1月から3月までの60日間でした。ホテル西洋銀座は東京でも歴史のある銀座にどっしりと構えている格式のあるホテルで、著名人やビジネスエグゼクティブ、芸術家の方などのご利用も多いところです。研修期間は主に「バトラー・サービス」と呼ばれる同ホテル独自のサービスを行う部署で、スタッフの一人となり他の社員と同じ仕事をしました。その内容は、デリバリーや荷物ほどこぎ、チケットの確保など、あらゆるコンシェルジュサービスを全てのゲストに同じように提供するというものです。



研修先のホテル西洋銀座で

—研修を通して得た新たな発見・驚きは?

一番驚いたのは、通常のホテルのサービスではお客様のものはほとんど触らない、そのままの状態しておくという決まりがあります。西洋銀座では自分たちがお客様のためによいと思ったことは全て行うところ。例えば靴が置いてあれば磨く、服もたたむなど、言われなくてもサービスをします。

もうひとつ、私が研修初日に西洋銀座さんに伺った際に、私のことを知らないはずのドアマンの方から、顔を見た瞬間に「島村さん、お待ちしていました」と言われて、こちらから何も言わなくてもすぐに人事の担当の方に呼び取っていただいたことです。



沖縄に戻り、研修で学んださまざまなことを業務に活かしている

—研修を終えて、意識は変わりましたか?
スタッフ自身の向上心、モチベーションが、グレードの高いサービスをする上でどれほど大切なものかと実感したので、それを維持していこうと意識するようになりました。例えば、日頃からアンテナを張って、沖縄に居てもインターネットなどでどんな場のためになるような外の情報を収集して職場のみんなと共有できたらと思うっています。

—観光業に携わっている方や御社の若手社員へのアドバイスなどがありますか?

私は、ザ・テラスホテルズというフィールドの中にいて、以前は外に出る勇氣もありませんでした。研修に行くと本当によかったと思います。ですから、みなさんにもいろいろなことにチャレンジしてもらいたいです。

また、研修のおかげで、その後いろいろな方たちと交流を持てるようになりました。西洋銀座の方と今も連絡を取り合ったり、グローバル・ベンチャースピリット人材育成事業の研修生同士が集まったり、今まで話すことのなかった異業種の方たちともお話しができたことで、自分のフィールドがとても広がったと思います。ですから、若い方や、県内で観光産業に従事している方にはぜひこういうチャンスをぜひ掴んで欲しいと思います。

※現在、ザ・テラスホテルズとホテル西洋銀座では研修を希望する社員にそれぞれ相手先の宿泊券を進呈するなどして、お互いの社員の自己啓発に役立っているという。

【グローバル・ベンチャースピリット人材育成事業】

公社の事業の一つで、平成15年度まで行われていた2つの事業、「人材育成・活用支援事業」：平成元年度〜15年度、「グローバル産業人材育成事業」：平成11年度〜15年度を統合し、平成16年度より再スタートした事業。沖縄県における戦略的産業分野の新たな事業や経営革新に取り組む中小企業の実務担当や創業希望者等の育成を支援することを目的としており、研修生を県外・国外にある各研究機関や企業等または大学・大学院等に派遣して研修を行っています。対象分野は、観光・リゾート産業や情報通信関連産業、健康食品産業などで、研修に係る交通費・滞在費・受講料の75%を助成します。平成16年度〜19年度で38人(平成16年度〜11年度を合わせた合計110人)の研修生が県外・国外で研修。公社では平成20年度も同事業を継続して実施する予定です。

詳しくは、産業振興課まで 電話099(8)575(9)62339



「ポジショニング思考」

琉球大学農学部において、かつて、サトウキビバガス（搾り粕）の発酵分解に関する研究が行われていました。サトウキビバガスは複雑な分子構造の繊維質ですが、微生物の発酵作用によって、最終的には単純な構造の炭酸ガスやメタンガスへと分解されてゆきます。そのメカニズムを簡単に紹介しましょう。

サトウキビバガスには、まずカビやキノコ類が増殖して分解酵素を分泌し、繊維質の分解が始まります。繊維質が分解されると「糖」になります。しかし、糖が多くなると繊維質の分解も進まなくなります（フィードバック抑制）。ところが、そこに糖を好んで食べる細菌が増殖します。これによって糖の過剰蓄積が回避され、カビによる繊維の分解は継続されます。しかし、細菌が糖を食べると「有機酸」が生成されます。有機酸が多くなると酸性環境になつて、細菌は生育しづらくなります。ところが今度は「有機酸」を好んで食べる細菌が現れます。有機酸が食べられることで酸性化は抑えられ、糖を好む細菌の生育環境は維持されます。このようにして、カビ・きのこ類、糖を好む細菌類、有機酸を好む細菌類などが、分業し、連携し、微生物の生態系が維持されます。その全体的な働きによって、サトウキビバガスは、最終段階まで分解され尽くし、二酸化炭素やメタンガスとして空気中に放出されます。さらにこのプロセスをとおして、植物に必要な栄養成分や各種の機能性物質、エネルギー化合物などが副産されます。

生物界は弱肉強食だとよく言われますが、それは一面的な見方です。あらゆる生き物に、固有な存在の役割が与えられ、互いに助け合い関係しあっています。

自己の分際を知り究めることで、他者の大切さが見えてきます。分業と連携は個を超えた能力を発揮します。「オンリーワン」とは関係性の中で輝くことです。我が社・我が商品は誰を助け、誰に助けられているのでしょうか？

文 照屋隆司

てるやりゅうじ

（有）開発屋でいきたん代表取締役、1967年コザ市生まれ、92年琉球大学院修了（農学修士 農芸化学）。ヘリオス酒造、トロピカルテクノセンターを経て、99年に有開発屋でいきたんを設立。食品、バイオ分野を中心に県内企業の開発コンサルティングや特産品開発のアドバイザーを務める。03年より財団法人沖縄県産業振興公社専門コーディネーター、07年より、経済産業省「地域中小企業サポーター」に就任。

ビバ！ウチナーむん

Viva! Okinawan



「もうすぐ夏ですよ、だって沖縄だから」
「こだわりの藍染めかりゆし&紅型サンダル」

ビジネスマンのみならず、ここでオススメなのが（有）さん、沖縄の夏といえば、Cubicの琉球かりゆしウェアです。最近様々なデザインが登場し、「あつ、自分と同じ柄だ」とエレベーターの中で気恥ずかしい思いをすることが少なくありません。逆に、他人とは一線を画す「お洒落でさりげなく目立つかりゆし」となるとなかなか難しいのでは？

お問い合わせ
（有）Cubic キュービック
那覇市松尾1-3-3-2F
TEL 098-866-9319
<http://www.namino-oto.com>

お問い合わせ
（株）アイフィンガー
那覇市牧志1-4-43-B1
TEL 098-863-3157



夏はやっぱりサンダルです。という事で、次に紹介するのは色鮮やかな柄が美しい（株）アイフィンガー今年の新作「紅型サンダル」。

革に直接、紅型模様を染めるといった新しい発想から生まれた商品で、伝統とモダンが融合したデザイン。普段履きはもちろん、これなら高級リゾートホテルのプールサイドで

も絵になります。これまで琉球ガラスや首里織、読谷織などを用い、上質な革を素材に使った美しいサンダルを世に送り出してきた同社は、先日「かりゆしシューズ」も発表。お洒落は足下から。Cubicの藍染めかりゆしと合わせてみては？大切な人への贈り物やお土産にもいいかも。

マーケティングコラム 日々雑感

「購買行動に影響を与える 広告メディアは？」

今回は、前回予告したように弊社生活者意識調査システムの「エリアヒット」より「購買行動に影響を与える媒体」についてご紹介いたします。

調査では広告媒体を12種類提示。「よく視聴する」「内容が信

「役に立つ」ことができる「役に立つ」は33%、女性の購買心理を高める媒体となり、2位の雑誌（11%）に比べ2倍以上高いスコアになっています。また「商品の比較ができる」でもチラシは29%で、2位の雑誌（13%）、3位の新聞（11%）に比べ2倍以上高いスコアになっています。その他「日頃から関心を持って見ている」「商品やサービスの内容を詳しく知る事ができる」「情報



ふくはら ともつね
普久原朝常
アドスタッフ博報堂
マーケティング ソリューション局
R&D推進部 マーケティングディレクター
1965年 沖縄市生まれ、1990年 株式会社アド・スタッフ入社。マーケティング部調査課に配属され、以来サーチをメインとしたプランニング業務に従事。2007年より現職。

スタート間近

「OKINAWA型産業応援ファンド」

スタート間近

昨年から県・公社で取り組んできた「OKINAWA型産業応援ファンド」がいよいよ平成20年度にスタートします。地域資源を活用した事業や新商品開発による県外顧客の開拓などを支援する事業です。

「OKINAWA型産業応援ファンド」は、独立行政法人中小企業基盤整備機構の地域中小企業応援ファンド事業を活用して、沖縄県から資金提供を受けて(財)沖縄産業振興公社が造成します。

このファンドは基金型の運用になっており、運用益によって助成事業を行います。創業又は中小企業の経営革新を支援することを基本に、商品開発等の支援や地域資源の活用を促進し、自立的な企業経営を促し、沖縄県産業振興計画の目標達成をめざします。

優位性のある独自の地域資源の活用を促進する「地域資源活用事業」により、地域・中小企業の行う活動を事業化の流れに乗せた後、既存の各種支援策の活用を図りながら中小企業者の振興を図るところに本事業の特徴があります。

今後は、3月に数回公募説明会を開催、5月15日まで公募を行い、6月には最初の採択企業が選定される予定です。

みなさん、ぜひ当ファンド事業に応募し、助成金を企業の一助として活用してください。

OKINAWA型産業応援ファンドスキーム図

目的

亜熱帯気候、固有の歴史文化といった様々な地域資源を活用した事業を促進することにより、優位性のある地域資源を活用した事業の芽だしを支援するとともに、沖縄の強みを活かしたOKINAWA型産業(健康・バイオ、観光分野等)を重点にした県内中小企業の事業化促進を支援する。これにより、地域経済の活性化と産業・雇用の拡大に繋がります。

基金のスキーム

中小企業基盤整備機構
40億円

無利子貸付
10年間

沖縄県 4億円

44億円を
無利子貸付

民間 6億円

貸付

基金総額:50億円
年利1.6%の運用を想定

〔運営管理者〕
(財)沖縄県産業振興公社

◆支援重点分野◆
①健康・バイオ
②観光関連
③その他(地域資源活用)

◆基金管理運営費◆
○管理等に係る事務費

運用益0.8億円程度

運用益で助成

助成事業(公募)

1. 新商品開発等支援事業

県内中小企業が既存の研究開発成果等を活用した新商品・新サービスの開発(市場調査、商品企画、商品開発、販路開拓等)を支援。重点戦略産業(健康バイオ、観光関連産業)の振興
①助成率 3/4以内
②助成上限額 1千万円/件

2. 地域資源活用支援事業

県内の中小企業者、商工会等が行う地域資源を活用した事業の掘り起こしや地域活性化の取り組みを支援し、地域資源の活用を促進する。(地域資源活用による創業や事業化を支援し、法律上の認定や既存施策へ繋げていく。)
①助成率 8/10以内
②助成上限額 500万円/件

支援事業

コーディネーター等設置事業

上記1, 2の助成事業(終了後のフォローアップ含む)を、効率的・効果的に実施していくために、(財)沖縄県産業振興公社が各種支援事業を行う

自立的な企業の創出

市場化段階における課題
研究開発成果の商品化、マーケティング、デザイン戦略の構築
取り巻く環境、消費者ニーズの変化等による新たな商品開発の要請

研究開発、販路開拓、生産体制構築
(法律の制度・既存補助事業等の活用)

地域資源活用事業のスタートアップ時における資金的な課題
初期投資が小さい事業展開で計画やビジョンの実現に時間を要する
技術研究課題における研究費用の個人負担への偏り

地域資源活用事業
直接効果 → 雇用、企業収益向上
間接効果 → 地域ブランド・集客

産業技術 農林水産 観光

産業振興公社の既存支援策を含め、関連団体・支援機関との連携による事業者支援

支援事業審査委員会

県内外の専門家等による事業採択のための審査会を設置。

支援事業連携推進協議会

沖縄県(観光商工、農林水産、文化環境担当)、沖縄総合事務局(経済産業部、農林水産部)、産業関連団体(JA、工業連合会、商工会連合会等)、中小企業基盤整備機構、金融機関(沖縄金融開発公庫、協力銀行)をメンバー(予定)とする会議を開催し、公募・採択企業の情報共有と連携した支援を行う。

事業段階

TV版「沖縄ベンチャースタジオ」の新しい顔に
名桜大学の宮平栄治教授！

沖縄の経済を独自の視点でお届けしているTV版、「沖縄ベンチャースタジオ」(OVS)の「新メンテーター」として名桜大学の宮平栄治教授が就任しました。宮平先生の専門は経済政策で、世界や日本経済の動向と沖縄経済との関連を診断し、政策提言を行っています。先生の専門知識を活かした「深い・解りやすい・熱い」解説と声のタレントで大活躍の中村一枝さんとの最強タッグは大好評です。



「宮平です。本番組は、沖縄経済を進化させるメディアです。私は、シンカをカタカナで使用しています。というのもシンカにも進化、真価、深化、新価、心価、新可などなどいろいろな言葉があります。そして、この言葉のひとつひとつが沖縄経済を良くする秘密が隠されているのです。さあ、今週はどのシンカで解説するかどうぞお楽しみに」

WEB版OVSではTVでは伝え切れなかった収録現場、取材模様などをアップしていきますのでこちらも楽しんでください。

放送日:
QAB 毎週土曜日7:00~
OCN (3ch) 毎週土曜日13:00~
日曜日16:00~, 22:00~
毎週火曜日20:30~

WEB版OVSアドレス:
<http://OVS.jp/>

ビジネス法律 Q&A 得

Q 職員を採用する際に付ける身元保証人について教えてください。

A 職員の採用時に身元保証人を付ける会社は結構多いかと思いますが、身元保証人と融資を受けたりするときの保証人や、連帯保証人とは混同されている方が結構いらっしゃいますが、保証人

や連帯保証人は、民法の規定に基づいて契約がなされますが、身元保証人は「身元保証に関する法律」に基づいて契約を行います。

1. 身元保証契約のポイント
身元保証に関する契約は、5年を超えて契約をすることはできません。もし5年を超えた際には、5年に短縮されます。また、期間を定めずに契約をしたときには、普通は3年間、商工業の見習い者の場合は5年間と決められています。
2. 身元保証契約の解除
使用者(会社側)は被用者(従業員)について、次のような場合には身元保証人に通知しなければなりません。
①業務上不適任、または不誠実なことがあり身元保証人に責任が発生する

私が
お答えします

平良吉章(たいらよしあき)
行政書士 オフィスマネージャー代表
(☎098-875-7611)。平成15年に行政書士事務所を開業。専門業務:会社設立・著作権・食品表示・交通事故等。財団法人沖縄県産業振興公社登録専門家。沖縄県健康産業協会食品表示アドバイザー

公社の事業可能性評価事業、2社に認定
ユイマールハウス
琉球フロント沖縄



左からユイマールハウス:比嘉社長、琉球フロント沖縄:松原社長、公社:高良専務

去る2月8日、公社の事業可能性評価事業において、ユイマールハウス(株)及び(株)琉球フロント沖縄の二事業が、新たに評価事業に認定されました。これにより、本事業でこれまでに評価された事業(企業)は41事業(企業)となりました。

品で、地域に貢献したいという想いから生まれた商品。八重瀬町の島唐辛子、北谷町の天然塩(ちやたんの塩)、北谷町の泡盛(二本松)、醗酵ウコン、多良間島のノニおよび自社の「おだし」で味付けを行った美味しい黄金色の辛子明太子だ。

現在は1種4商品のアイテムだが、今後は一層沖縄らしい素材を活用した美味しく付加価値の高い関連食品の開発など品揃えを図って行くとのこと。さらに、今年北谷町に完成予定の工場にアンテナショップ「えん」を併設して、当社製品はもとより、地元産品の紹介も行う予定。

ユイマールハウス
<http://www.yuinma-ruhouse.co.jp/>

「(株)琉球フロント沖縄」「沖縄素材使用のオリジナル商品の企画開発プロジェクト事業」
同社は、県産品の良さを本土地へ、沖縄の食文化を県外に広める「を」経営理念に県産品の自然素材を「正」とお呼び
「本紙14号」「服部幸應さんインタビュー」の記事中で「写真提供:沖縄食育推進プログラム」とあったのは、「沖縄食育推進プロジェクト」の誤りでした。訂正してお詫言います。

材と「健康、安心、おいしさ」にこだわった商品の企画開発を行う。
東京に拠点を置き、全国に幅広い販売チャネルを有する関連会社から得られるバイヤー情報、消費者情報をもとに、市場ニーズにマッチした形に、沖縄に昔からある商品を変換・ブラッシュアップしたり、素材を活かし全く新たな商品を生み出したりとすることが本事業の特徴。

主な商品は、華道家假屋崎省吾氏とのコラボ企画「ダイエツトレシピ本で大きな反響を呼んでいる「県産果汁100%山原シークワーサー」や「飲む穀物」をコンセプトに玄米飲料を飲みやすく改良し、若い女性に「玄米ダイエツト」として人気を博した「琉球玄米(黒糖、紅いも、黒ゴマの3種)」など。

今後は、毎年10アイテムの商品開発を目標に、引き続き県外消費者をターゲットに売上拡大を図っていくとのこと。

琉球フロント
<http://www.ryukyufront.jp/>

公社では随時事業可能性評価事業の申請を受付中。詳しくは公社ホームページか、左記まで。
(財)県産業振興公社経営支援課 ☎098(8056)6237。
ホームページ
<http://okinawa-ric.jp/useful/5823.html>

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」15号
2008年3月14日発行
発行:(財)沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237 <http://ovs.jp>
編集:(株)かいしゃ
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。