



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アム

<http://ovs.jp>

16号

2008.SUMMER

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



「世界大会に出場して意識が変わりました。せつかくのチャンス。がんばらないとー!」

インタビュー
沖縄を語る

岸本セシルさん

P5

特集

沖縄から海外へ

「フー」台北2008・台湾商談会

P2

Line up

- 【仕事創造人】沖縄から本土・世界へ タイガー産業(株)島袋盛義社長 p4
- 【表紙インタビュー】JTA2008イメージガール 岸本セシルさん p5
- 【スペシャルインタビュー】ワタミ株式会社 渡邊美樹社長 p6
- 【トピックス】シークワサー島くとうば推進シンポジウム p7
- 【オピニオンリーダーに聞く】沖縄県信用保証協会 新垣幸子会長 p8
- 【トピックス】沖縄フロレス、ついに旗揚げ! p10
- 【情報】OVSニュース p11



QRコードから、会社の携帯用HPの情報を入手できます。

沖縄から海外へ！

フード台北2008・台湾商談会



去る6月18日～21日に台湾台北市の台北世界貿易センター南港展示ホールにおいて台湾国際食品見本市（フード台北2008）が開催され、本県からも18社が出展し、県産食品・泡盛などをアピールしました。また、見本市期間中の6月20日には、台北市内のホテルにおいて台湾のバイヤーなどを招いて見本市出展企業を一堂に会した商談会を開催しました。



台北世界貿易センター南港展示ホール



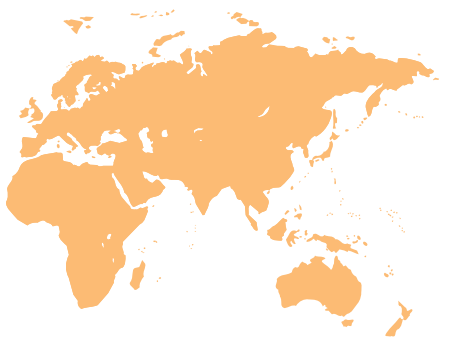
産業振興公社が同見本市に出展するのは2005年から4年連続4回目。アジアの中で有数の国際食品見本市への県内中小企業の出展をサポートすることにより、企業の海外販路展開を継続的に支援することを主な目的としています。今年の見本市には、27の国と地域からおよそ300の出展ブースがあり、うち、地理的、歴史的に非常に密接な関係にある日本からは最多の80ブースの出展がありました。4日間トータルの来場者数は5万人以上、昨年は3万2千人にのぼり、場内は熱気に包まれていました。本県から出展した企業の中から、6社の方々に、会場でのお客様の反応など、感想を伺いました。（内は主な出展商品です。）

■ 嶋活

（せもく、海ぶどう等）

「海ぶどうやもずくを中心に3年間出展していますが、年々ファンの人も増えていて、試食や購入されるお客様が増えています。海ぶどうは輸出するにはなかなか難しい商品でしたが、塩漬けすることで賞味期限を1年間に延ばすことに成功しましたし、これからどんどん海外にも出していけると思っています。」

当社では、試食販売を数多く行っているため商品が受け入れられてきており、今回も何件か商談がありました。台湾を含め何カ国が進出してかなり引き合いも来ていますので、これからは海外を中心にしていきたいと思っています。」



嶋活



■ 沖縄長生薬草本社（ウコン等のサプリメント）

「昨年も出展しましたが、昨年よりも地元台湾の業者が多くいらして、弊社の商品に興味を示したお客様が多く、手応えがよかったです。」

新たに8社程度の地元企業と商談があり、昨年知り合った企業も含めて完成品はもちろん、原料の取引についてもよいお話ができました。今後とも展示会に出展して、バイヤーの商品への関心を持ってもらった後、いろいろなフォローを通じて信頼関係を築きながら商品売り込んで行きたいと思っています。」

■ 熱帯資源植物研究所（EM発酵飲料）

「これまで当社はどちらかというと製造に特化していたため、お客様と接する機会があまりありませんでした。今回は、初めて海外のお客様に接して、当社の商品が受け入れられるのかどうかという感触をつかむために出展しました。」

当社は健康食品を扱っておりますが、沖縄県民よりも台湾の方のほうが健康に対する関心が高いのではないかと感じましたし、その分商品に

Report



韓国、パナマ、タイなど、世界各地のブースも数多く出展していた

Taipei Nangang Exhibition Center

■ 商談会も熱く盛り上がる

見本市期間中の6月20日に台湾のバイヤーなどを招待して商談会を開きました。商談会は当公社としては初めてということもあり不慣れな部分もありましたが、出展者からは「各企業単独での開催は難

しいと思うが、沖縄県として開催したことが大きかった。マスコミや広告代理店の来場もあり、口コミで沖縄県産品が伝わるのが期待できる」という声がありました。



対する受容性も感じました。また、予想以上に日本の商品に対して抵抗感なく受け入れていたという感触を得ました」



熱帯資源植物研究所

■ 石川酒造場 (泡盛)

台湾の方は琉球に対する親しみを持っていて、台湾をきっかけにゆくゆくは香港、中国本土との架け橋になっていくと考えています。そういう意味では商談会とともにフード台北への出展を成功させる必要があると思っています。

台湾は豊かですさまざまな商品があるので、泡盛は優れた商品ではありますが売れ込むためには相当努力しないとダメなと思っています。

琉球泡盛は450年ぐらいの歴史があり、また、琉球王国時代は台湾との接触も多かったことでもありますので、そういった歴史的な背景もふまえて理解を深めていけば台湾でも相当受け入れられると思います」

石川酒造所



■ 崎元酒造所 (泡盛)

「当社の所在する与那国町は日本では台湾とも最も近くに位置し、また花蓮市との姉妹都市締結25周年記念ということで、花蓮市から招待を受けて与那国海塩さんとコーラルインターナシヨ



崎元酒造所

ナルさんともに出展しました。

台湾には58度の高粱酒があり、みなさんそれを飲み慣れているためか、60度の泡盛と飲み比べたときに、「非常に飲みやすい」とかなり支持を受けたので自信ができました。

与那国町と花蓮市が姉妹都市ということもあり、2、3年後には直行便の高速船を走らせようという計画がありますので、それにむけて我々も貿易できればと考えております」

■ 久米島の久米仙 (泡盛)

「今年の見本市は展示会場が新しくなったこともあり、関心のあるバイヤーが多数いらつしやうたと思っています。

台湾の方々は、日本の酒である日本酒、焼酎、泡盛は健康で安心して頂けるお酒として捉えられていると思います。

台湾は米を原料とした酒の関税が高く、泡盛は輸入酒の中でも高い部類に入ってしまうのですが、それでも購入していただけるということは、台湾の料理と合う美味しいお酒と認知されてきているからだと思います。台湾と沖縄は琉球の時代から地理的に近いですし、歴史的背景もあります。また、料理にも似たようなものもありますので、そういう家庭料理に合ったお酒ではないかと思っています。

今後は、近くの台湾、香港、上海、それからヨーロッパ、アメリカと展開していければと思っています」



このように、各社とも見本市で商品をPRしたりバイヤーと知り合いになったりして、今後の商談、輸出につなげて行きたいとお考えのようです。

見本市には世界各国から多数の出展があるため、より多くの目を惹きつけようと、各ブースの展示方法も趣向を凝らしたものが多く、恥ずかしがりやが多いウチナンチュとしては大いに学ぶべき点があると思われま

当公社としては、今回の見本市及び商談会の経験もふまえて今後とも中小企業の海外進出をサポートしていきたいと考えております。

沖縄から本土・世界で戦える 企業を目指したい

タイガー産業株式会社 代表取締役社長 島袋盛義さん

父の経営する金物問屋で働きながら、建築・土木資材の製造をも行う

タイガー産業株式会社を設立した島袋盛義さん。

将来は問屋レスの時代になっていくと見越し、製造業に乗り出した当初は、数年も赤字を抱えながら技術と実績を積み上げ、

今では中国・南寧市にも工場を持つほどの企業に育て上げた。

これまでの足跡と、今後は中国市場にも勝負をかけたという将来のビジョンを島袋社長に語っていただいた。

——タイガー産業とタイガー工業を設立したきっかけを教えてください。

私の父が島袋金物という問屋業を興し、私はそこで10年勤めていました。道具の扱いは沖繩ナンバー1だったんですが、材料が弱いところがありましたので、建築材料を中心にしたタイガー産業という別会社を1979年に立ち上げたんです。本土ではよく売れているけれど沖繩では売れていないメーカーを抜粋して代理店契約をとり、特価を出してもらって販売する、という方法で取り組みました。もともと販売には自信がありましたから。

——卸しから製造まで手掛けるようになったのは。



島袋盛義(しまぶくろ・もりよし)さん
父親の経営する島袋金物で勤め、1979年に建築・土木資材などを卸販売するタイガー産業株式会社を設立。大阪にも倉庫・工場を開設し、東京、仙台、福岡にも営業所を開設。1992年には中国・南寧市に検品工場「南寧泰格金属製品有限公司」をつくり、97年からは中国での製造業を開始。その製品は日本向けに出荷されるが、今後は中国での販売も視野に入れている。1984年には、タイガー工業株式会社も設立。現在ではプラスチック類のリサイクルも行っている。

タイガー産業株式会社
沖繩県うるま市字州崎12番11 TEL 098-982-1888

タイガー工業株式会社
沖繩県うるま市字州崎12-11 TEL 098-982-1889
<http://www.tiger-sg.co.jp/kankyuu/index.htm>

将来は問屋レスの時代になっていく、メーカーが直接乗り込んで問屋をかませない状態になるのではないかと、というのが見えていたから、じゃあ製造を手掛けようと考えたわけです。製造を3分の1、仕入販売を3分の2という形の半メーカー、半問屋を目指して製造業に入りました。

——やはり、仕入れてきて売るよりも自社で作ったほうが利益率が高いのですか。

いや、製造業に入った時、最初は赤字です。マーケットが小さい沖繩では、仮にシェアを100%取ったとしても本土から同様の製品を仕入れて販売した方が利益はあります。ですから、メーカー業として伸びていくには、沖繩で製造したものをマーケ

ットの大きい本土へ流していく必要があると考えました。まずは東京に営業所を出して、小さい工場も持ったんですが、10ヵ月で1千万円ぐらい赤字になってしまいましたので撤退しました。まず第一弾は失敗でした。それから2年ぐらいおいて、東京の失敗を踏まえていろいろな戦略を立てながら大阪に工場を持ったんですが、それでもメーカーは難しい。結局本土で10年間赤字でした。しかし、今は毎年黒字が増えて売上が伸びています。

——さらに、中国に進出されているわけですね。

大阪などで製造をやったわかったのですが、本土ではそれぞれのメーカーがノウハウも技術力も持っています。僕らは後発ですから、同じ土俵で戦ったら負ける。利益を出すには5年も10年もかかる。それよりは中国に行こうと。私は仕入れのために20代のころから台湾も回っていました。1989年にはもう台湾の人たちもこれから東南アジアで作ると言っていましたから、台湾ではなく中国に仕入れに行っていたわけです。しかし、中国製品はやはり不良品が多いものですから、1992年に南寧市に検品工場「南寧泰格金属製品有限公司」をつくった。

しかし、検品して教育していっても、現地で自分が思う商品のランクまでレベルが上がらないんです。なかなかうまくいかない。良くなったかなと思ったら、その工場長が変わると元通りになってしまう。これはもう自分たちでやるうと、迷いながら97年に工場を始めたんです。指導は私が直接行いました。本土のメーカーの技術者を引っ張ってきたりしましたよ。私はもともと問屋業でメーカーではないですから、まず、自分が知識をつけた。なんでもやっ



タイガー産業株式会社の中国・南寧市にある工場。スタッフはすべて現地で採用し、年月をかけて指導し、これからも指導し続け、ますますの技術力アップを目指しているという

ぱり努力ですよ。

沖繩の工場も13年間赤字だったし、大阪の工場も10年間赤字だったし、いいんじゃないの中国の工場も5、6年赤字で。まあ、徐々に伸ばそうよ、と、そんな感じですよ。これは大阪でも一緒でした。問屋業がメーカー業になること自体が難しいわけですから。

中国はコストの面では安いですが、6年目から黒字になりましたね。もちろん、沖繩、大阪という経験があったから早かったのかもしれないですが。

——主力商品はどんなものですか。

一番単純なものは、天井からいろいろものを吊り下げるために使う、吊りボルト。これこそ大阪工場から始まって中国工場でも作っています。前期の売り上げが10億9千万円、今期は16億円のペースで進んでいます。

——これまでの海外での展開も含めて、今後の事業展開をどうお考えですか。

中国の南寧市というところにうちの工場があります。ここは、トンキン湾経済区発展計画などで今後は一番中国で発展する地域になる。アジア11カ国が会議を開き、インフラ整備をしていて、この地域の流通をEUみたいにしていくという計画もあるんです。

ここで、今は5000坪の工場ですが、この5月に1万1千坪50年の使用権を購入しました。工場を新設し、当分建築材料で

岸本セシル

表紙グラビアインタビュー
沖縄を語る。

今年の日本トランスオーシャンのテレビコマーシャルで、葉が生い茂る大きな木を一生懸命昇っていく大きな瞳の女の子——岸本セシル、18歳。

彼女はある意味、「シンデレラガール」である。

目一杯、日に焼けたゴザの普通の高校生だった彼女の道が大きく開かれたのは、今年の7月。世界的なモデルコンテスト「エリート・モデル・ルック」の日本大会で、3000人の応募者からグランプリに選ばれた。行きつけの美容院のオーナーの推薦で、なにげなく参加したコンテスト。

「まわりの友達にはコンテストのこと、話してなかったんです。グランプリ受賞が新聞に載って、みんなそれで知って、すごくビックリして、『なんで言わなかったー!』って(笑)」



岸本セシル(きしもと・せしる)
1990年生まれ。沖縄県沖縄市出身。「ELITE MODEL LOOK JAPAN2007」でグランプリを受賞し、モデルデビュー。2008年の日本トランスオーシャン航空のイメージガール。ファッション誌『non-no』専属のほか、『CUTIE』『NYLON』『ar』『流行通信』『M-girl』『VWD』などで、モデルとして活躍中。

家族に口にした「JTAのコンマーシャルに出れたらいいな」という夢も、あつという間に現実のものになった。高校を卒業して、今年3月に上京。初めてのひとり暮らしで、「モデルはまず自己管理」と料理も始めた。タコライスもニンジンシリシリも造るが、ゴーヤーはちょっと苦手らしい。

「東京でも沖縄そばの麺買って来たセシルさん。身長170センチの愛くるしい笑顔にも「沖縄」が浮かぶ。「上京してまだ数カ月だけれど、夏が近づいてきたら、ちよつとホームシックなんです」

その原因のひとつが、「エイサーが聞きたい」と。 「ゴザのうちの近くの小学校は、エイサーの練習場になつて。この時期になると毎晩、エイサーの練習が聞こえてたの……だから、

自分でCDかけてるんです、『ミルクムナリ』とか(笑)。 ミチジュネーには毎年、必ず行きます。ゴザのエイサーはすごいんですよ。園田エイサーとか!

エイサーの話になると、彼女の瞳がさらに輝いた。

今年4月、世界50カ国からモデルが参加し、チエゴで開催された「エリート・モデル・ルック」世界大会を経て、6月からファッション誌『non-no』の専属モデルになった。 「モデルをやっているか不安だったけれど、世界大会で目標をもっているいろんな子にあって、意識が変わりました。せつかくのチャンス。自分もがんばらないと!」

モデルは、もともと興味があった洋服のコーディネイトやメイキアップをいちばん近くで見えて体験できる仕事で、なんか得した気分!

いまはとにかく、仕事が楽しいです!!

Seishiro Kishimoto

すけれども、2年後ぐらいにはまた一つランク上の技術の高い商品の開発をしたいと思っています。

ここでは、最初から素晴らしい機械を入れてもモノは作れないのです。技術は下から築き上げていかなければならない。ですから、徐々にレベルアップして、将来的は車の部品などの精密機器も作りたいですね。

——より精度の高いものを作っているというわけですね。

従来の商品というのは利益率が落ちてくる。利益率が落ちたものをまた何でカバーするかという付加価値の高い商品を作っていくしかないんです。私たちは、付加価値の低いものを作って利益を出せる体質を作っていますから、付加価値の高いものを作ると利益率も高い。そこまで持つてくるのが大変だったのですがね。

中国工場でも、昔はたくさん不良品も作って返品もされました。けれど、自分が失敗したことに責任を負います。それが日本の企業です。億近いんじゃない

でしょうかね、中国で工場作ってからの返品は。それでも、利益の出る会社にしていったのです。それが信用ですよ。だから注文が増えていく。鍛えて技術が伴えば、製品のレベルも上がっていくのです。

——これから発展する中国の1地域に工場を持っているという強みがあります発揮されそうですね。

個人的には、企業の流通原価を落とすためには、日本企業がたくさん入ってほしいわけですよ。一番いいのは沖縄の企業が一緒になって、南寧でどんな工場を建てること。その可能性を探るために、中国市場で高い日本製が売れるかどうか試してみたい。100社ぐらい集めて、展示会をやるうと思っています。

今は日本向けだけの部品の製造で一杯で、中国国内向けの販売はしていませんが、次の段階として中国国内に売っていくというビジョンは持っています。

——ありがとうございます。

(株)トリム教材センター(新城博社長
平成19年度公社事業可能性評価事業認定)が、温熱浴カプセル「うるか」を本格的に発売するにあたり去る7月10日、当公社で記者発表を行いました。電気用品に関する国の安全基準であるPSEマークを先頃取得したことを契機に県産品として県内外で売り出すというもの。

「うるか」は100%国産部品を使用し(一部は県内産)、カプセル内の天然鉱石と遠赤外線ヒーターを用いてより遠赤外線効果を高め、温熱浴の素晴らしさを体感できる製品。省スペースのため家庭や、エステ・スパ施設での需要が見込まれています。

家庭用と業務用があり、独自ルートを活用した部品調達により100万円を切る低価格化に成功。県外の他社製品に比べて概ね半額程度に抑えたとのこと。PSEマーク取得後、すでに数

トリム教材センターが 県産品「温熱浴カプセル」本格発売開始



温熱浴カプセル「うるか」を説明する新城社長

台は出荷済み。工業製品の製造が少ない本県からメイドインオキナワとして海外も視野に入れて全国展開することは、本県のものづくりを活性化するものと期待されます。

——渡邊さんは、夢を実現させるひとつの方法として、夢に日付けを、つまり期限を決めることを挙げていらっしゃいますよね。

夢を夢のまま置いておくと消えちゃいますからね。夢に日付けを入れれば、今日の現実と夢までの差が明確になって、その差を日数で割ってしまえば、今日やらなければならないことがわかる。そして今日の現実を変えていくことで確実に夢に近づいていくわけです。言葉を変えれば、今日の現実を変えよう、今日行動を始めようということなんです。

——夢に日付けを入れたら、次に手帳に目標を書き込むのが渡邊流なんですよ。

夢に日付けを入れたら、今度はそれを短期・中期・長期に分けて、手帳ならば年と月、週、日とに分けて、毎日やらなければならぬことを書き出していくわけです。それを赤で消していくことによって、一歩ずつ夢に近づいていくわけで、計画が真っ赤に消えるまで一週間は終わらせないとということが大事なんです。

Special Interview

夢(目標)に日付けを入れれば、今日やらないといけないことが自ずとわかる

ワタミ株式会社代表取締役社長・CEO 渡邊美樹さん

「和民」など居食屋チェーンをはじめとする外食事業を中心に、介護・農業・環境などさまざまな分野で活躍するワタミ(株)の渡邊美樹社長。6月12日に沖縄コンベンションセンターで開かれたチャリティー講演会の前に、夢を実現させるための手法やその独特な経営方針などについてお話をうかがいました。



渡邊美樹(わたなべ・みき)さん
1959年生まれ。神奈川県出身。ワタミ株式会社代表取締役社長・CEO。82年、明治大学商学部を卒業。84年に(有)渡美商事を設立。居酒屋のFC店オーナーとして起業し、飛躍的に売上げを伸ばす。2000年3月に東証一部上場。外食産業以外にも「介護」「農業」「環境」「MD」などの分野にも事業を拡大。03年「学校法人 郁文館夢学園」の理事長。04年「医療法人 岸和田盈進会病院」の理事長となり、学校・病院の経営にも取り組むほか、NPO法人「スクール・エイド・ジャパン」の理事長も務める。

——運を引き寄せる努力をふだんからされているからではありませんか。

努力は最低限の参加資格ですよ。神様が、「こいつ頑張ってるな」と応援したくなるような努力をするのは当たり前なんだから。それが参加資格であり、その上でうまくいくかいかないかで、後は天の力ですよ。

——今の言葉は経営者に向けてのメッセージですか。

——「ジダ」と思うのですが、これから社会に出て働く学生の皆さんにもひと言、お願いいたします。

働くことは生きることそのものであって、人生を表現することなんです。

そうでなければ、月曜から金曜まで働いて、土・日に自己実現するなんて、あまりにも人生がかわいそうじゃないですか。

嫌なことを嫌々やっていて時間から時間まで働くほど、人生って長くないですよ。だから好きなことを、この仕事をやり遂げたから死んでもいいと思うような仕事を見つけてほしい、見つけてから社会に出ていきなさい、それが私からのメッセージですね。

簡単にいえばお金を優先したからなんです。なんでもそうなんです。売り上げとか利益なんかどうだっていい。それは結果として付いて来るものだから。

そして、善悪よりも大事なものは自分たちらしきなんです。要するに文化というもの。死んでも守らないといけない。もし、文化が違ったものになってしまえば、つまり自分らしさを捨ててしまえば、もう自分ではなくなるわけです。あるイタリアの映画監督は、「自分が自分であるということ、自分が今吸っている空気よりも大事だ」と言いました。何が本当に大事かを経営者がしっかり知っていれば、そんな間違いは起

がどうい生活をしているかだけなんです。どういうふうな思いを伝えるかはテクニクじゃない。生きざまそのものです。

私は社員のひとりひとりが主人公でなければならぬと思うし、主人公になるためにはやはり思いを共有してもらいたいし、同時に、みんなに夢を持ってもらいたい。ひとりひとりが夢を達成する結果として会社が大きくなっていくのであり、会社の夢をみんなが達成するのではないと、常にみんなに言い続けています。主人公として、それぞれの夢を追いなさい。そのためにこの会社を利用しなさい、使いなさい。それが社員へのメッセージですね。

よ。よし、命をかけてやってやろうと思いませんね。

——その思いをひとつひとつ実現して今のさまざまな事業につながっているのですか。

そうですね。でも、その秘訣はというと、「運」なんです。運が良かった。だってね、好きなことやっていて、そんなに会社は大きくありませんよ、普通。好きなことをやっているからパワーも出るし、365日、24時間、仕事しているんだか遊んでいるんだか、自分の中でも区別がないんです。でも、その結果、こうやって仲間がたくさん集まって、売上也がって利益もたくさん出る。これはもう、運がいいとしかいいようがない。

——ときには挫折したり困難な壁に当たったりすることもありますが、乗り越えていますか。

山を登ろうと思ったら目の前に大きな岩や川があるのは当たり前のこと。その場合は計画を変えればいいだけです。頂上に立つ日付けは変えたらダメですよ。けれど、右から登ろうとして岩があるなら、左から登ればいいんですよ。川があれば舟を造ればいい。解決する方法は無限大にある。あきらめた瞬間に全部が終わります。

——話は変わって、昨今の外食産業には偽装や老舗のごまかしなど、食の安全や信用に対して不安が広がっています。これについてはどう感じていますか。

——そうすると、経営者の思いをしっかりと伝えるのも経営者の大きな仕事ですね。渡邊さんはどういう方法をとられていますか。

私は毎月社員に手紙を書いたり、ビデオレターで全アルバイトに伝えたり、ありとあらゆる機会を通して思いを伝えていきます。でも、会社を大きくするためにとかは全然関係ない。その思いが伝わることによって、私たちはこのためにみんな集まっているんだ、私はこのためにここにいるんだと気がついてみんなが主人公になれるわけです。どうやって思いを伝えるのは手法でもなんでもなく、365日、24時間、そのトップ

——渡邊さんは、外食産業から農業、さらには教育、医療とさまざまな分野へ羽をひろげていらっしゃいます。今後の展開をどうしたいとお考えですか。

うちの経営理念には外食産業をやるとはひと言も書いていません。「一人でも多くのお客様にあらゆる出会いとふれあいの場と安らぎの空間を提供すること」としか書いていない。病院や学校をやるのも、私にとっではみんな同じことなんです。経営というひとつのテクニクを使って、ありがたうがもらえるところへどんどん参入しているだけ。そこにもものすごくたくさん笑顔が見えたり、ものすごくたくさんありがとうがあると思うとワクワクしてくるんです。

トピックス

シークワサー島くとうば 推進シンポジウム 〜守ろう沖縄のシークワサーを！〜

6月24日、名護市で地域力連携拠点事業「シークワサー島くとうば推進シンポジウム」が開催されました。

本シンポジウムは、「シークワサー」という呼称は沖縄の祖先が育んできた沖縄固有の島くとうば（島の言葉）であり、県民の貴重な知的財産の一つとして守り続けていくことを県内外に強くアピールし、農商工連携を図ることを目的に、（財）沖縄県産業振興公社や生産者、加工業者、行政でつくる「シークワサー島くとうば推進連絡会」などが開催したものです。

シンポジウムでは、中村学園大学大学院の太田英明教授が「シークワサーの由来と機能性」と題して基調講演を行ったほか、県担当部署などのシークワサー研究者、生産者、加工業者の代表者らによるパネルディスカッションが行われました。

パネルディスカッションでは、生産者代表の安村弘充氏（名護市勝山シークワサー生産部会）から「愛媛県では県をあげてシークワサーの栽培に取り組んで



パネルディスカッションの様子



太田英明農学博士（中村学園大学大学院教授）による講演

いて県内生産者は危機感を持っている。生産者、加工業者など皆で一緒に沖縄のシークワサーをブランドへと育てていきたい」といった意見が出されました。

その後、北部地区シークワサー大宜味生産部会の平良治男氏が「消費者から求められている安定生産・安定販売に取り組めるよう努力していきます」と決意表明を読み上げ、最後に名護市勝山シークワサー生産部会の玉城健一氏が「シークワサーという島くとうばは、沖縄の地域特有の言葉・文化であり、沖縄の地で収穫された果実及び加工品にのみ使用可能な知的財産の一つとして将来にわたって継承されるよう生産農家及び関係者が共通認識のもと、一丸となって全国へ発信する」と宣言し、シンポジウムは閉会しました。

シークワサー島くとうば推進連絡会では、今後、「シークワサーの日」の検討を進めるほか、地域団体商標等の取得に向けて取り組みを進めていく予定です。

	事業名・概要	お問い合わせ先・URL
1	◆離島地域等中小企業支援事業 離島や北部地域に所在するため人材育成のためのセミナー等の機会に恵まれない中小企業等への支援として、同地域においてセミナーや勉強会、事業説明会、窓口相談などを各商工会・商工会議所と連携して開催します。平成20年度は9回程度開催する予定です。	中小企業支援センター 電話：098-859-6237
2	◆課題解決集中支援事業 「いろいろと努力しているのに、なかなか売上が伸びない」「課題は見えているけど、どのように対応したらよいか分からない」といった中小企業が抱える様々な経営及び技術の課題を解決するため、各分野の専門家を含むワークショップ（1企業あたり最大5回、費用は公社負担）を開催し、課題解決に向けたアドバイスを行います。	中小企業支援センター 電話：098-859-6237 http://okinawa-ric.jp/useful/6327.html
3	◆地域力連携拠点事業 中小企業の経営力の向上、創業・再チャレンジ、事業承継といった課題に対して専任の応援コーディネーターを中心に窓口相談や巡回相談、専門家派遣、セミナーの開催等の支援を行います（費用は公社負担）。また、ニーズに応じて調査・研究、ビジネスマッチングを実施します。	地域力連携拠点・事業継承支援センター 電話：098-859-6238 http://okinawa-ric.jp/consult/6343.html
4	◆下請けかけこみ寺事業 中小企業が抱える下請取引など企業間の取引に関する悩み、トラブル等について、下請代金支払遅延等防止法（下請法）や中小企業の取引問題に知見を有する専門相談員が対応し、迅速に適切なアドバイスを行うほか、取引に係る紛争を迅速かつ簡便に解決するための支援などを行います。相談料は無料です。	下請けかけこみ寺相談窓口 電話：098-859-6237 http://okinawa-ric.jp/consult/6353.html
5	◆OKINAWA型産業応援ファンド事業 OKINAWA型産業応援ファンド（基金）の運用益により、本県の特徴ある地域資源等を活用した健康食品・バイオ関連や観光関連等産業（OKINAWA型産業）における県内中小企業者等が行う新たな商品開発やサービスの創出を支援し、中小企業の事業化を促進します。 ①「新商品開発等支援事業」②「地域資源活用支援事業」の2事業があり、それぞれ3/4及び4/5の助成があります。	産業振興課 電話：098-859-6239
6	◆機械類貸与制度（原油高騰対策） 公社では、中小企業の設備投資を支援するため事業に必要とする設備・機会を公社が購入し、割賦販売またはリースする「機械類の貸与制度」を実施しております。 通常、同制度の利率は2.5%ですが、近年の原油高騰に鑑み、原油高の影響を受けていて、一定の条件を満たす事業者を対象に、利率を2%軽減し0.5%で対応することといたしました。	融資課 電話：098-859-6236 http://okinawa-ric.jp/useful/73.html

平成20年度 公社新規事業のお知らせ

今年度から新たに加わった産業振興公社の事業です。ぜひご利用ください。なお、詳細については各担当部署にお問い合わせください。

顔の見える信用保証協会として、 中小企業の良きパートナーに なりたいですね。

沖縄県信用保証協会会長 新垣幸子さん

昨年5月に、女性としては初めて沖縄県信用保証協会の会長に就任した新垣幸子さん。保証の現場から見える県内中小企業の現状や今後の課題、そして、企業の発展に寄与するための信用保証協会の金融活性化支援策など、新たな取り組みなどについて、お話をうかがいました。

— 県の要職を務められたのち、昨年5月に沖縄県信用保証協会会長に就任されて1年余、そのご感想をお聞かせください。

中小企業者の金融円滑化の支援などはより専門的な分野ですので戸惑いも多く、この約1年間、緊張の連続の中で業務を推進してきたような気がします。

— 保証業務を通して、県内の景気動向や中小企業の経済環境をどう捉えていらっしゃいますか。

昨今の原油の高騰の影響を受けて、運輸及び建設関係を中心に、特に規模の小々な事業者の収益悪化が懸念されています。また、改正建築基準法の影響などから、住宅投資に落ち込みが見られ、中小企業を取り巻く経営環境につきましては厳しい状況にあるものと考えております。

保証の現場からみますと、このところ、中

小企業の融資は増加傾向にあります。しかし、6月に建設業関連の倒産が少し増え、今後は建設業界の談合問題に伴う課徴金の動向を注視しなければと考えております。

— 中小企業に特定した場合の問題や課題についてはどうお考えですか。

県内の中小企業の課題としては自己資金の充実。基礎体力をしっかりといただき、何かあったときに即借入れでしのぐということではなく、経済環境の変化にも対応できるような体力を、日ごろから培っていく必要があるのかなと思っています。

原油価格の高騰が県内の中小企業を直撃しており、特に運送業界はたいへん厳しい状況が続くことになりそうです。県も対応策として4月に「原油高騰対策資金」という制度資金を創設し、資金面でのサポートを実施しております。私どもも同調して、保証を推進しているところがあります。

— 保証協会が中小企業から求められる役割にはどんなものがありますか。

3点ほど考えられます。ひとつは、担保や保証人に過度に依存せず、事業本来に注目した保証の推進をしてほしいという意見。現在、当協会では、法人であれ個人であれ、事業と関連のない第三者の保証人は原則非徴求で、保証の推進を図っています。そういう意味では、これまで皆さんから改善を求められていた部分がひとつクリアできたのかなと思っています。

2つ目は、中小企業の技術力や将来性、経営能力などを評価できる目利きの審査をしてほしいということ。それに応えるため、職員を全国信用保証協会連合会のさまざまな研修に派遣したり、中小企業診断士の資格を取得させたりするなど、審査能力の向上を図っています。

3つ目は、中小企業の多様なニーズに対応する迅速さが求められていると思います。その対策のひとつとして、本年度の4月から経営支援課を設け、経営支援や昨今社会的な要望の多い企業の再生支援のアドバイスをし、保証の推進、金融相談業務などを充実させております。また、人材を本社に集中させて、できるだけ早めの審査決定ができるように取り組んでいます。

— 特に入力を取り組んでいることがありましたら、教えてくださいませんか。

昨今は、金融機関との提携保証の伸びが著しいのが特徴です。提携保証は、金融機関に申し込みがあった時点で当協会と事前審査を行う制度をとっておりますので、保証申し込みから承諾までの期間がたいへん短縮されます。また、中小企業よりさらに小さな小規模の個人事業者にも容易に利用できるよう、十数万円の小額から、簡単な書類で速やかに資金調達ができる新しい提携保証をつくりましたので、これにより保証利用度の向上に取り組んでおります。

それから、これまでは、いったん代位弁済して私どもが求償権を持つようになると、保証対象外となり新しい保証ができなかった企業に對しても、その企業がきちんと営業をし、私どもへの返済も順調であれば、企業が継続しているという点に着目をして、求償権消滅保証が可能になりました。

さらに、保証先の企業を訪問し、私たちが持つている中小企業経営診断システムによって経営分析を行うことで経営者と面談するようになり組んでいます。そういう意味では、中小企業の皆さんにより信頼してもらえ、顔の見える信用保証協会となれるよう、積極的にPRしているところです。

— 業績を伸ばし、健全経営のために、中小企業にとっては何が重要であるとお考えですか。

昨今、偽装が発覚するなど、企業をめぐるさまざまな問題が露呈していますが、一度失った信用を取り戻すには、本当に大きなエネルギーが必要となります。そういう意味では、常日ごろから企業のコンプライアンスを念頭においた経営マインドが非常に重要だと思えます。経営者に求められるのは、誠心誠意、内外からの信頼性を確立していくこと。これは、中小企業だけではなく、私たちにも、どんな組織にも言えることです。

私ども信用保証協会を活用することも企業の信用の裏づけとなることをぜひご理解いただき、企業を安定的に維持発展させていくために積極的に保証を利用していただきたいですね。そのためのお手伝いを、私たちも積極的にを行い、中小企業の良きパートナーになりたいと考えています。



⑦ 話まよもよ発開の商品の屋照んてい

民間伝承の“可能性”を供給する方法は？

沖縄に自生あるいは栽培されている薬用植物を利用した、代替医療的な商品開発の相談をよく受けます。例をあげると、発毛剤、あせもや皮膚炎に良く効く薬草エキス、風邪を引きにくくなる動植物加工品など。ある種の発酵生成物では、癌が治った、病院での癌の治療が楽になった、抗がん剤の治療効果があがった、などの体験談を聞いたこともありました。

印象に残っているのは、古くから家系の秘伝として代々伝えられてきた薬用植物の加工品。この秘薬のおかげで癌と診断された方が、生き生きしていると、主治医の先生も驚いて強い関心を抱いたそうです。

我が国には薬事法という法律があつて、病気の治癒や身体機能の改善などの目的で製造される飲食物は「薬」として国の承認を受けなければなりません。しかし、そこには「科学的根拠」となる数段階もの有効性試験や安全性試験といった高いハードルがあり、それを越えるには莫大な資金と高度かつ長期の研究が必要です。

したがって、このような相談を受けたときには、薬事法を説明して商品化がいかにかに難しいことを話さなければなりません。相談にこられた方は、効能をうたわずに商品化するのか、商品化を断念するかという選択肢しかなくなってしまうのです。

ところで、タイ国には、民間伝承医薬(サムンプライ)を保護する法律があり、医食同源の伝統に基づいた医療を大切な民族資源として重んじています。ここでは科学的根拠よりも地域住民を癒してきた事実・実績が重んじられているようです。

西洋医学だけでは手の届かないところを、伝統的な民間療法が補うことができる可能性は十分認められています。沖縄の歴史文化や自然環境からもたらされる宝にも計り知れないものがあると思います。それが、科学的根拠に乏しいからと実用化されない現状は、消費者の利益を守ることになるのかという疑問があります。消費者には「可能性を買う」という権利もあるはず。科学的な証明に及んでいない薬用資源の可能性を、安全性を確保しつつ世間に知らせる方法はないのか、検討しなければならぬと感じています。

文 照屋隆司

てるやりのり

(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商品開発、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)沖縄県産業振興公社専門コーディネーター、07年度、経済産業省「地域中小企業サポーター」に就任。

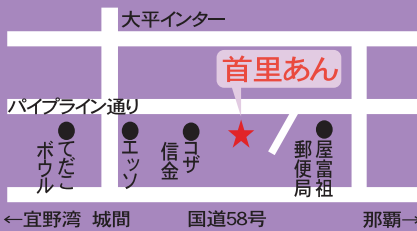
ビバ！ウチナ一むん

Viva! Okinawan



まんじゅうカフェ「首里あん」
月桃のやさしい香りに包まれた懐かしい味

みなさんにもお気に入りのお菓子ではありませんか？
以前は、首里に立ち寄った際によく薄皮のおまんじゅうをお土産に買って帰った、という方は多いのではないのでしょうか？



「あのおまんじゅうはもう食べられないのかね」と思っていたあなた、浦添市屋富祖、パイプライン通りの「首里あん(すいあん)」が、今も伝統の味を守り続けています。



お問い合わせ
首里あん(月曜定休日)
TEL:098-879-7001
住所:浦添市屋富祖1-5-2

こだわりの国産小豆を使用した自家製粒あんを小麦粉の薄皮で包み、伝統工芸師が編んだ竹カゴ(セマー)と月桃の葉でじっくり蒸し上げると、見た目は素朴ですがあの独特な品のある香りと食感になります。

首里あんでは、この伝統のおまんじゅうのほか、「まんじゅうカフェ」として手作りのノンオイルシフォンケーキやぜんざいが、どれも一個200円からお持ち帰り可能。ぜんざいには黒糖シロップがかかっています。

マーケティングコラム 日々雑感

一般的に男性はあまり買物が好きではないといわれています。事実、大型SCなどで所在なきげに奥さんの後ろを歩いて歩いて男性を見かけます。これを見ると少なくとも女性ほど買物好きではないようですね。

「男性はショッピングが嫌い？」

アメリカの研究事例ですが女性に比べて、店内を見て、商品を選定めし、店員と話をし、値段をチェックして購入にいたります。女性は購入までの各ステップを楽しんでいるようです。これに対し男性は女性に比べ売場を歩く速度が早く、品物を眺める時間も短く、目的の物を買ったとすぐ帰ってしまいます。

また試着した服を購入する率は女性が25%程度なのに対して、男性は65%だったそうです。男性はほぼ購入を前提に試着していると前記に試着していると男性は店員との会話も避けがちで、商品の場所を聞く事さえ嫌がることもあり、目的の商品が見つからず店内を1〜2周した後あきらめて店を出てしまうことも。

ではこのような男性客で買ってしまったのか、販売手はどう対応すべきでしょうか。買うことを前提に来店するた。この本では客層毎に売り方のヒントが提示されています。少しここで紙幅が足りなくなりました。今回は「なぜこの店」下さい。



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、以来リ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。

トピックス

「ギヤグか？本気か？熱く、楽しい総合エンターテインメント」

沖縄プロレス ついに旗揚げ！

去る7月5日、「家族で楽しめるバトルファンタジー」をテーマとする

沖縄プロレス(当公社平成19年度ベンチャービジネスサポート事業に採択)の

旗揚げ興行が行われました。これまでの沖縄にはなかったエンターテインメント事業。

沖縄観光の新たな目玉になるか、大いに期待されます。

旗揚げ興行では、試合に先立ち、スベル・デルフィン選手(沖縄プロレス株式会社社長)が、「これから沖縄の新たな観光名所となるよう頑張っていきたいと思います」とあいさつ。試合にはそのほかに怪人・ハブ男、ミル・マンダース、シーサー王、アグーなど沖縄にちなんだユニークなレスラー達が登場しました。

試合の方は、コミカルな動きを随所に取り入れて観客の笑いを誘う、まさに「家族で楽しめる」内容でしたが、楽しいだけではなく、プロならではの技や流行の技も練り上げられるなど、客席の近さも相まって迫力はかなりのもの。客席からは技が決まるたびに拍手や「マンガースー」「アグー！」などのかけ声が飛ぶなど大いに盛り上がりました。

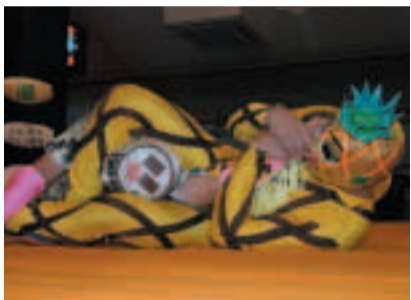
オープニングマッチを終えたスベル・デルフィン社長にお話を伺いました。

「初日を終えての感想は？」

おかげさまで、立ち見も出るほど超満員でスタートを切れたのは大変うれしく思います。とても暖かい声援を送っていただき、歓迎ムードの中選手も気



沖縄プロレスの豊富を熱く語るスベル・デルフィン選手(沖縄プロレス株式会社社長)



毎月18日の「市場の日」には牧志公設市場で売り上げアップに貢献している



【お問い合わせ先】
 沖縄プロレス株式会社
 電話:098-861-9779
 会場(事務所)
 那覇市松尾1-3-1 エスプリコートビル 5階
 URL: <http://okinawa-prowres.jp/>

持ちよく試合ができました。いよいよ始まったなという感じですね。

「地域密着」を重視されていますね

やはり沖縄プロレスという名前が示すとおり第一に沖縄県の皆様に応援していただき、地域密着でやっていかなければと思っています。地域の皆様に愛されて、いっしょに盛り上がるというのが今のプロスポーツのあり方だと思っています。そのためアグーやゴーヤー、マンガースといった沖縄にゆかりがあり、かつ愛されやすいキャラクターを登場させて、子どもたちが観てわかりやすいヒーローショーのような楽しいものにしていきたいと思っています。

「今後の予定と将来の目標は？」

「沖縄に行ったら沖縄プロレスを観に行く」というぐらいのショーにしたいですし、サッカーやバスケットとならぶ沖縄のプロスポーツエンターテインメントとしてやっていきたいと思っています。

★ プロレスという職業柄、全国各地を回ってきた社長は、沖縄の特に国際通りは活気があるので大いにビジネスチャンスがあると見込んで沖縄に移ったそうです。

しかしながら、ビジネスとして成功していた大阪をあえて離れてやってきた背景には、単に目先の利益だけではなく、社長をはじめ所属選手たちの「新しいことにチャレンジしたい」という熱い思いがあったようです。

社長及び所属選手はすでに住民票も移し(マスクマンは通常「国籍不明」ですが…)「ウチナンチュ」となっているほか、牧志公設市場では毎月18日の「市場の日」に法被を身にまとい、売り上げアップに一役買っているそうです。

そう、彼らはギヤグではなく、本気で沖縄の地に根を下ろしてやっていこうとしているのです。

県民のみなさんも大人から子どもまで楽しめる新しい娯楽をわったー島の財産とするため大いに盛り上げていきましょう。

夏休み中は水曜日を除き、ほぼ毎日試合を開催。また、夏休み企画として、学校単位での小学生の特別優待を企画中とのこと。詳しくは下記のお問い合わせ先へ。公式ホームページでは試合日程も確認できます。

第一回 「沖縄大好き検定」 十月十二日に実施!

「沖縄大好き検定委員会(委員長・尚弘子琉球大学名誉教授)」が主催する「沖縄大好き検定」の第1回目の検定が、那覇、東京、大阪で10月13日(月)に実施されることに決まりました。

この検定は、地域の歴史や文化、自然などの知識力の認定を行ういわゆる「ご当地検定」で、検定を通して全国の沖縄ファンを拡大するとともに理解をより深めてもらうことで県の掲げる観光誘客1,000万人の実現を後押しするものと期待されています。

あわせて、観光産業従事者をはじめとする県民のみならず自身に地元沖縄のすばらしさを再認識してもらおうこともねらいとしています。

先日、同検定の想定問答集付き公式ガイドブックが発売されました。全国の書店やコンビニエンスストアなどで購入できます。下図は、その中の例題です。さて、あなたはいくつ知っていますか?(答えは一番下)

- Q1 沖縄の先祖供養で使われる「ウチカビ」とは何でしょうか。
1. お餅 2. お金 3. お線香 4. ニンニク
- Q2 日本の紬のルーツとも言われ、沖縄で唯一の泥染めで国の重要無形文化財にも指定されているのはどれでしょう。
1. 久米島紬 2. 琉球紬 3. 首里紬 4. 大島紬
- Q3 沖縄の家庭では欠かすことのできない、ステーキなどにかけて使う「エーワンソース」はどこの国製でしょうか。
1. イギリス 2. ポルトガル 3. 中国 4. オランダ
- Q4 沖縄では「カジマヤー」という長寿のお祝いがあるが、これは何歳のお祝いでしょうか。
1. 100 2. 88 3. 97 4. 90
- Q5 沖縄の家の周りに、昔から台風対策として植えられている木は何でしょうか。
1. フクギ 2. ガジュアマル
3. モクマオウ 4. デイゴ



びあMOOK
「沖縄大好き検定」
公式ガイドブック
定価:2,100円(税込み)
編集:季刊「カラカラ」編集部
発行・発売:びあ株式会社

【お問い合わせ先】
沖縄大好き検定運営事務局
電話:03-3233-4808
(土日・祝日を除く10時~17時まで)

※421<90> 26'8<40> 2011<80> 聯習*4'1<20> 専*2<10>

ビジネス法律 Q&A 得

Q 違う分野の専門家が集まって仕事を受注する組織づくりを考えています。知人にLLPというものがあると聞きましたが、詳しく教えてください。

A LLPとは、Limited (有限) Liability(責任) Partnership(事業組合)の略称で、有限責任組合(SPL)をいいます。LLPには次のような特徴があります。

- ① 出資者(以下「出資者」といいます)の責任は、出資額の範囲でしか事業上の責任を負わない、「有限責任」
- ② 組合員同士で組織の決まりごと等を自由に決め、運営することができ、「内部自治」



私がお答えします
平良吉章(たいらよしあき)
行政書士 オフィスマゴころ代表
(☎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。沖縄県健康産業協議会食品表示アドバイザー

- ③ 組合員間の事業上の貢献度等(ノウハウ、知的財産権等)に応じて、出資比率とは異なる損益や権限の分配を行うことができる、「権限・利益の分配自由」
 - ④ LLPは株式会社のような法人ではないので、法人税が課税されません。LLPの事業活動によって生じた損益は各組合員に直接課税される、「節税効果が大きい構成員課税制度」です。
- 経済産業省の発表(平成19年5月)によると、平成18年12月末までのLLP設立件数は、約16000件で、業種別にみると、「サービス業」が全体の70%を占め、続いて「卸売・小売業・飲食店」の12%、「製造業」の7.2%となっています。地域別では、東京都が6388件でトップ。沖縄県は、16件の設立があります。

7月は「みんなでグッジョブ運動推進月間」

みんなでグッジョブ運動推進大会2008を開催

7月は、完全失業率全国並み改善の実現に向けた県民運動である「みんなでグッジョブ運動」の推進月間。その一環として7月15日、ているホール(那覇市西)にてみんなでグッジョブ運動推進大会2008が、経済団体や経営者、教師、学生など多くの方々の参加のもと開催されました。

大会では、まず、雇用創出・働きやすい職場づくりや社内人材育成に務めるなど同運動の推進功労者に表彰されました。

その後、那覇高等学校3年生の島袋賢吾君、インターナショナルリゾートカレッジの金子昌恵さん、沖縄国際大学4年の屋富留李さんによる就職に対するアピールや、「沖縄の雇用 どうする?」をテーマにアルベルトシロマ氏(歌手)、津波信一氏(俳優・タレント)、川畑保夫氏(株)沖繩教育出版社長、栗本建三氏(琉球ジャスコ株式会社社長)によるトークセッションを開催。最後に、出演者全員によるみんなでグッジョブ運動県民宣言を行い閉幕しました。



推進功労者受賞企業(左からアクシーズ、CSKコミュニケーションズ、トランスコスモスシーアール、エム沖縄、前田産業、琉球ジャスコ)

推進月間中には、この他に仕事を体験したり現役のプロの話を知ったりすることができる「グッジョブEXPO2008」や職業についての情報を提供してミスマッチの防止を図る「しごとコミュニティ2008」、「新規高等学校卒業予定者県内・県外企業合同求人説明会」などが行われました。

「みんなでグッジョブ運動」により県民みんなの力で積年の課題である雇用問題を解決していきましょう。

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」16号
2008年7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)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。