

沖縄ベンチャースタジアム

<http://ovs.jp>

創刊号

2004.AUTUMN

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/>



インタビュー①
森山 良子
沖縄を語る。

Ryoko Moriyama

Line up

【鼎談】 沖縄はベンチャー資源の宝庫だ！	2
【インタビュー】 JTA社長・市ノ澤武士氏の経営戦略	6
【トピックス】 杉並区の「沖縄タウン構想」の進捗状況！	7
【コラム1】 こみやまたみこの沖縄通販サイト診断書	8
【Q&A】 企業相談窓口はこちら	9
【コラム2】 マーケティングのフロが語る沖縄経済	9
【情報】 沖縄・元気企業リスト	10

特
鼎談
集

沖縄は
ベンチャー資源の宝庫だ！

～学者と県内2紙の経済通が展望を語る～

P2

まかせてバンク りゅうぎんは事業者の皆様を積極的にサポート。
「こんにちは、りゅうぎんです」のご挨拶と共に、皆様のところへ
おうかがいします。ビジネスローンのことならりゅうぎんにおま
かせください。



ビジネスをスピーディーにサポートりゅうぎんのビジネスローン

●ローン商品は各種ございます。詳しくは、りゅうぎん窓口まで●

ながいおつきあい
りゅうぎん
琉球銀行
ホームページアドレス
<http://www.ryugin.co.jp>

沖縄はベンチャー資源の宝庫だ！

ニッチをとらえたアイデアと情熱があれば、小さくとも会社は起せるベンチャービジネス。

狭い沖縄で、経済を活性化させるための産業創成を考えると、今後ますます増えるであろうベンチャーの可能性や課題について、名桜大学経営情報学科の宮平栄治教授と、沖縄タイムス社編集局次長の上原徹氏、琉球新報社論説委員の前泊博盛氏に語ってもらった。



名桜大学国際学部経営情報学科教授
宮平 栄治

みやひら 栄治は経済政策で、世界経済の動向と沖縄経済との関連を分析し、政策提言を行う。共著に『沖縄地域開発と産業振興』『地域創造のメカニズム』など。沖縄ベンチャー・スタジオのメンバーとしてコラムを連載中。

宮平 一般の企業は「仲間、商品、資金、技術、情報、顧客、熱意・起業家精神」といった多くの要因から形成されています。ベンチャー企業には、そのうちふたつの要因が必要だと思っんです。まずひとつは熱意・起業家精神。そのうえに商品の優位性や優れた技術、顧客情報も含めた情報など、そういうものを持つている企業を「ベンチャー企業」として捉えていただければ、これらの優位性を単独で、あるいは組み合わせること

で企業化できると思っんです。いろいろな意味での可能性がある。上原 ベンチャーとは何かの「ベンチャー」だと思っんです。要するに冒険であり、挑戦であるということです。既成概念や発想を打破することなんです。これは沖縄には何年も、何十年も前から、そういうことがあつたんじゃないかと思っんです。

宮平 沖縄のベンチャービジネスの場合、レストランや雑貨店から始めるケースが多いようです。そのほか

前泊 沖縄のベンチャービジネスの場合、レストランや雑貨店から始めるケースが多いようです。そのほか

宮平 沖縄のベンチャービジネスの場合、レストランや雑貨店から始めるケースが多いようです。そのほか

オリオンビールを作った具志堅宗精(故人)さんも、なんで安いアメリカ産のビールが売れるか、なんで、そんなことをするんだと、みんなにバカにされたんです。あれも、今から考えるとベンチャーなんですね。リネオも、家族経営を軸にスタートしたんですよ。これまで何度か失敗した先輩がいたけれど、それで逆に誰も手をつけていないから、市場が拓けるということに着目した。

前泊 沖縄という環境が、時代や経験を含めてベンチャーを育む土壌を作ったんじゃないか。アメリカ統治下でも、そういうものが育まれた。

宮平 沖縄には、前泊さんがいつにないような、たくさんの薬草があります。それは別に「雑草」という定義もあるんです。まだ人間が、その有用性を解明しきれない植物。亜熱帯・沖縄は、もしかしたら、さらに薬草の宝庫になつてくるのかもしれない。

上原 やっぱ観光でしょ。すべての産業が基幹産業である観光との関係は抜きにしては語れない。観光を中心据えて、ベンチャーがどう食い込んでいくかでしょう。

身近にある沖縄の資源を使えば、意外といろんな可能性があつて、この島はベンチャーの宝庫という気がします。

宮平 琉球は王国時代から「商社」なんです。交易で各地の珍しいものを持ってきて販売する。そういうのもベンチャー。もともとやつてきたことがベンチャーなんです。歴史的にも資源的にも。

前泊 「琉球王国がベンチャー企業家」というのは、面白い(笑)。

宮平 でも、そう考えたほうがわかりやすい。沖縄の人たちは、海外にも抵抗なく出ていくベンチャー魂があつたんですよ。

発刊に寄せて
新垣義三
本県経済の自立化を牽引する中小企業の事業拡大などの「進化」を応援する本紙が、県内企業の多大な協力で発行することができました。そのことを大変喜んでおられます。



本紙は、元気企業・オリオンリーダー及び各課題に果敢に取り組み企業を紹介していきます。元産学官、マスコミ、県民などからの県経済への提言を掲載し、各種支援ツールの案内など、県内中小企業を総合的に支援していきたいと考えています。ヒト・モノ・カネ・情報のネットワーク形成の場として活用していただければ幸いです。

南国楽園へようこそ。

株式会社 久米島の久米仙
本社・工場/沖縄県島尻郡久米島町宇江城2157 TEL.098-985-2276(代)
営業本部/沖縄県浦添市港川12-3-3 TEL.098-878-2276(代)
www.k-kumesen.co.jp お酒は20歳になってから。

RYUKYU AWAMORI
KUMEJIMA'S KUMESSEN



沖縄タイムス社編集局長次長 上原 徹

うえはら・とある
1953年糸満市生まれ。77年琉球大学卒業。沖縄タイムス社入社。85年宜野湾支局長。97年経営企画室副部長。99年政経部副部長。2002年政経部長。04年編集局長次長。99年から論説委員兼務。主な連載「モノをつくる一自立への挑戦」など

宮平 新しく起業するということは、倒産のリスクを背負うということでも

沖縄のベンチャーには 女性が多い

沖縄に行けば観光のすべてがあるという状況、沖縄全体がステイタスを感じさせる場所になくてはいけません。

素晴らしい仕事だと内外にもっと認知させなければならぬ。たとえば、ドアマンはただドアを開けるだけではない。どれだけお客に踏み込んだキメの細かいサービスを提供できるかで、観光産業を支えている仕事でもあるんです。

客の要望のさらに先をゆく細かいところまで配慮した一流のサービスを目指している。

前泊 見せ方の部分で今の段階でうまくないなと思うのは、ホテルなどのビジネスインダストリー。観光客が500万人を超えて基幹産業になっているのに、そこに携わっている人のステイタスが低い。これはメディアの責任もあるでしょう。

前泊 話が変わりますが、ベンチャーをやっている人っていくつくらいの人が多いですか？

宮平 平均年齢は、沖縄は40・8歳。全国は30歳代半ば。沖縄の場合は、いろいろやっつけて、独立したという人が多い。

20代でベンチャーを始めたところは、倒産する率も高い。しかし、日本は倒産すると悪いレッテルが貼られてこぼれにされるので、リターンが難しい。だから、ある程度実績を積み、ノウハウも蓄積してから独立というケースが多く、そうすると30代半ば、沖縄ではもう少し上がって40代なのかな。

また、意外に既存の企業が女性を採用しない、あるいは昇進させないから、逆に自分たちで出て行くざるを得ないということはないですか。

前泊 男性が同条件だったら、女性がもっと活躍できるということですね。

また、意外に既存の企業が女性を採用しない、あるいは昇進させないから、逆に自分たちで出て行くざるを得ないということはないですか。

これまでは男の発想だけで会社が作られてきた。女性の視点だと発想が違ってくるから、ベンチャービジネスのニッチがいくつも見つかるというのではないですか？

上原 実際に夫が失敗した事業を、奥さんが独自の発想で立て直したという例もありますよ。

前泊 あるホテルの女性経営者は、心配りという点で、子ども連れの客への対応が違っていると評判です。また、バリアフリーもすくなく対応している。それで、「やさしい企業」というイメージが生まれる。これも女性ならではの発想なのかな。

宮平 沖縄県のベンチャー企業を活性化させるためにも、女性の活躍を支援する場を考えたといかないですか。女性の発想の面白さを使う場所があったらいい。キメ細かいサービスを提供し、顧客を大事にするベンチャービジネスは男性より女性がいいのかも。

上原 もすぐ加工品やお菓子などは、女性の発想で既存の商品がヒット商品に化けるという現象がもう起きています。女性の商品が化ける。一袋の食べ

気はあるのに製造量が少なくて、すぐに売り切れになつてしまう沖縄そば屋やせんざい屋があるでしょう。それがまた魅力でもあるんですが、見ていると、もつと人を使っている。いいのと思ってしまう笑。

また海産物の泡盛なども「幻」で付加価値がついて高値で取り引きされていますが、それが製造者や地域に反映されないのはなぜなんですか？

宮平 ベンチャー企業化されていなくて、単なる家内業ではなく、企業にするからには人を雇ったり、地域をアピールするなどの社会貢献が必ず出てくる。これは若年層の失業問題ともからんできます。10・20万人のフリーターが常にいるフリーター先進県沖縄からの発想が全国を救うかもしれない笑。

前泊 育成は先生たちの責任じゃないですか？ 名桜大学はベンチャー講座あるんですか。

宮平 ありますよ。今年の後期から。

前泊 ほら、今までやって来ている商品が確実にた

琉球新報社編集委員兼論説委員 前泊 博盛

まえどまり・ひろもり
1960年生まれ。駒沢大法卒。明治大学院修了。84年、琉球新報社入社。98年から編集委員兼沖国大非常勤講師(〜2001年)。2001年4月、九大大学院助教授。02年4月、政経部経済デスク兼論説委員、九大兼任講師(現職)。03年4月から現職。



やすすぎ、包装など、味は同じでも、売れる商品が生まれていない。

沖縄の物産は説明商品

前泊 起業した方たちの話を聞いていると、「これがあればいいのになあ」と思っている。だれもやる人がいないから自分でやろうと始めた人たちが多い。

沖縄の場合、地域密着型の部分でベンチャーは始まるんじゃないかと思うんです。さっき言ったように観光に対するニッチ、たとえば今、レンタカーで動く人が増えています。1万5000台が動いているわけですから、レンタカーのお客さんは、夜飲みに行けない。運転代行があるというけれど、観光客は知らないですよ。それに対応するサービスがあつてもいい。

宮平 500万人いる観光客に、困ったことを聞き出せばいいんじゃないかと思うんです。ベンチャーを成り立たせる意味はみんなが困っていることを解決していくこともあるわけだから。

前泊 困ったといえば、人気があるのに製造量が少なくて、すぐに売り切れになつてしまう沖縄そば屋やせんざい屋があるでしょう。それがまた魅力でもあるんですが、見ていると、もつと人を使っている。いいのと思ってしまう笑。

また海産物の泡盛なども「幻」で付加価値がついて高値で取り引きされていますが、それが製造者や地域に反映されないのはなぜなんですか？

宮平 ベンチャー企業化されていなくて、単なる家内業ではなく、企業にするからには人を雇ったり、地域をアピールするなどの社会貢献が必ず出てくる。これは若年層の失業問題ともからんできます。10・20万人のフリーターが常にいるフリーター先進県沖縄からの発想が全国を救うかもしれない笑。

前泊 育成は先生たちの責任じゃないですか？ 名桜大学はベンチャー講座あるんですか。

宮平 ありますよ。今年の後期から。

前泊 ほら、今までやって来ている商品が確実にた

いない笑。

宮平 ですから、経営にまですみ込んで、ゆくゆくは学生ベンチャーを立ち上げるところまでいければという話をしているんです。まずはベンチャービジネス論から始めて、次に「仕掛け」を作っていくか。

上原 これまでの沖縄のベンチャーの場合、健康食品や流通関係、店舗などが多い。物を作るという視点でのベンチャーが弱いような気がしますが。設備が必要でないんだと思うのですが、今後の展望はどうでしょうか。

宮平 沖縄は狭いし、作るなら沖縄に特化した物になります。大量生産型、大量消費型の物ではだめです。ハンドメイド、付加価値の高い物を沖縄で作るのであれば、製造業も可能かなと思う。

また、すでにうちん産業がやっていますが、海外に工場を持つことも選択肢のひとつ。

上原 「沖縄の文字を入れるだけで健康食品は価値が上がるように、ブランド戦略はもっと明確にしていくべきでしょうね。

宮平 まだブランド化されていない商品は確実にた

special dinner show
ZAITSU KAZUO
財津和夫
 Beautiful Songs
 2004.12.12 sun
 1部・2部:SS席/35,000円 S席/30,000円 A席/25,000円
 1部:開場/16:30~ 食事/17:00~18:30 ショー/18:30~19:30
 2部:開場/20:20~ 食事/20:30~22:00 ショー/22:00~23:00
 ※上記料金は、税金・サービス料が含まれております。
 ※ステージの進行上遅れて来店されたお客様には、その時点での料理サービスとなります。
 ※開演時(1部18:30~ 2部22:00~)以降にお越しのお客様には、お料理をお出し出来かねますので予めご了承下さい。
 ※誠に勝手ながら、12才以下のお子様のご入場は、ご遠慮お願い申し上げます。

Profile
 1948年2月19日生まれ。福岡県出身。1971年チューリップ結成。東芝レコードより「魔法の黄色い靴」でデビュー。3作目の「心の旅」(1973年)がオリコン・チャート第1位を獲得後「青春の影」(1974年)「虹とスニーカーの頃」(1979年)等のヒット作を発表。チューリップの活動と並行して1978年からソロ活動をスタート。「WAKE UP」(1980年)はセイコーのCFソングとなり大ヒット。1993年には「サボテンの花〜ひとつ屋根の下〜」がフジテレビ系ドラマの主題歌となる。作曲家として楽曲提供、アーティスト・プロデューサー、ミュージカル音楽制作、俳優などとしても幅広く活躍している。

チケットのお求めは
 コープあぶれ 098-941-8000
 リウボウ(パレットくもじ) 098-867-1171
 沖縄三越 098-862-5111

沖縄はベンチャー資源の宝庫だ!



くさんあります。商品にストーリー性をどう作っていくかが今後は大切でしょう。企業独自でできない場合は県がやればいい。例えば泡盛ですが、今度マイスターが誕生するという。マイスターが映画などに登場するなど「絵」として見せていくことも面白いのでは。

前泊 売り方という部分で、ある土産品店の泡盛の売り方がうまい。観光客に「泡盛は500銘柄ありますよ」といっても、選べないでしょう。そこで、店員は「ふだん、どんなお酒を飲んでますか?」と聞く。日本酒を飲んでいる人には度数の低いものを、ウイスキー党の人には43度ぐらいの古酒を、と好みに合いそうな中から5種類選んであげる。そうすると、観光客も自分で選べるわけですよ。この売り方ひとつで、泡盛の販売量はぐんと増える。

これをベンチャーとしてやるなら、ソムリエを派遣する、店に販売員として送り込むぐらいでも面白いと思う。

同じように、健康食品を売るために、サプリメントの専門家を販売店、たとえばわしたショップに派遣するとか、講座をやるのかすれば、沖縄の物は意外と売れると思う。

宮平 沖縄のものは、商品のすべてに説明が必要なんです。飲み方、食べ方を知らないという商品には、それを教えてあげることが必要ですね。ハードとソフトをパッケージ化するのと、販路が広がる。

前泊 ストーリーテラーがいると、それだけで付加価値が高まる。ただ、言で商品が売れたりするんですよ。

行政や公社は何をすべきか

宮平 ベンチャー産業の資源はあるのですが、それを活用した近代的な経営組織とかになつてくると、沖縄県民はちょっと苦手かなと思われれます。そこをどう県や公社、国がアドバイザーとしていくか。あと、制度や助成などの点で、「もっと自由にやらせたい方がいい」と感じることはありますか?

上原 完全にもう自分たちでやるからなくなった場合、沖縄は本当にやっていたら、か不安はある。必要なのは、こういったベンチャーは、タジオのように媒体を通じた情報の提供。いま、インターネットで情報を取り出せるとはいっても、まだまだ弱いんじゃないかと思うんです。

前泊 ベンチャーの誕生が何が阻害しているか。アイデアはあるけれど、企業化するノウハウがないんです。国や県、それから産業支援センターには、「あなたのアイデアはこうすればビジネスになりますよ」というノウハウを教えてもらいたい。

宮平 金融ビジネスの話になると血液の巡りがよくない。金利が高いんです。リスクが高いから金利も高いと銀行は言うけれど、「ベンチャーは高い資金調達が必要」という資金調達が厳しくなるという、悪い方のスパイラルに落ち込まないようにはしてもらいたい。

最初の資金的リスクを民間だけでなく官でもある程度背負ってくると、民としてはやりやすくなるのかなと思います。

前泊 ビジネスに必要な知識、ノウハウ、お金のサポートをきちんとやれば起業は増えると思います。

ただ、やりすぎは禁物という例が、さきほどのサトウキビの話ですね。政府が高く買い上げてくれたから、新しいビジネスに誰も手を出さなかった。ところがトン当たり4万円が2万円に下がり、農家の手取りが減った。このままではダメになるんじゃないかと危機感を持たせたり、ラム酒の話が出てきたり、自分たちでなんとかしようという動きが出てくる。

危機感を大きくすぎず、小さすぎず、常に感じさせる絶妙なバランスが支援する側にも求められている気がします。

宮平 かゆいところに手が届くような支援というんですかね。

前泊 でも掻きすぎない。

宮平 上原さんはベンチャーや中小企業を、パワーアップさせるために必要なことは何だと思われませんか。また、公社などに対しての要望があれば。

上原 沖縄には観光客という市場がある。そして、商品の素材もある。何が足りないかというところ、技術と情報、そしてそれを生かせる人材。

沖縄に必要なことは、まず、人材の育成ではないでしょうか。若いときから起業精神、あるはどんな仕事をしたいかという意識を育てていく教育から始めるべきではないかと思えます。

宮平 あと、沖縄には自然博物館や科学博物館がない。そういう教育の場もぜひ作ってほしい。

前泊 昔は子どもたちの工場見学とかあったでしょう。ペニヤ工場見学とか。あれが科学博物館や産業博物館の代わりになっていくと思うんだけど、その機会が減っているんじゃないかな。

あと、公社が持つビジネススマッシングのネットワークを生かす情報提供の場になってほしい。「こんなことやりたい」という人に対して、お金を貸してくれそうな人、関心を持っていて人を紹介する。どこでどんな支援をしているか、公社に行けば、何が得られる、始められるというリアルな情報提供の場だね。

県民のニーズを行政にフィードバックすることも重要。ベンチャー企業が必要としているのは数億円とかの巨額の金ではなく、100万円、200万円という小口の金利の安い支援だとすれば、公社はその受付窓口のような働きをしてほしい。産業のコンシェルジュのような役割を。

上原 ベンチャーや企業の間では、異業種交流が盛んですが、その最大の目的は情報収集でしょう。必要性があるからやっているわけで、行政はそれをもっともつとコーディネートしてほしい。

宮平 産業振興公社ではさまざまな支援事業を展開していますから来てくださいます。ではなくて、公民館など、地域に出張サービスを行うことも必要だと思いますよ。

前泊 20代の起業家に何が足りないかというところ、ビジネス経験なんです。インターンシップ制度などを利用して、大学生じゃなくても経験を積めるような制度があつてもいい。

あとはリスクを克服するために投資のためのノウハウを教える場や、信用をどう獲得するかという講座。資金のこと、「こんな制度がある」と教えてあげてほしい。ネットワークを作ることが大切だが、それを作るための場としての公社であつてほしいですね。

宮平 公社が協働者となって知恵やノウハウを提供し、若いベンチャービジネスを支援するということまでに乗ってほしいですね。

上原 情報、技術、人材など、すべてにおいてコーディネートやプロデュースが必要ということですね。これはベンチャーだけでなく、沖縄のすべての産業において、いえることではないでしょうか。大きな課題ですが、この分野を強化すれば、沖縄の経済界の展望はさらに開けるでしょう。

点で、「もっと自由にやらせたい方がいい」と感じることはありますか?

上原 完全にもう自分たちでやるからなくなった場合、沖縄は本当にやっていたら、か不安はある。必要なのは、こういったベンチャーは、タジオのように媒体を通じた情報の提供。いま、インターネットで情報を取り出せるとはいっても、まだまだ弱いんじゃないかと思うんです。

前泊 ベンチャーの誕生が何が阻害しているか。アイデアはあるけれど、企業化するノウハウがないんです。国や県、それから産業支援センターには、「あなたのアイデアはこうすればビジネスになりますよ」というノウハウを教えてもらいたい。

宮平 金融ビジネスの話になると血液の巡りがよくない。金利が高いんです。リスクが高いから金利も高いと銀行は言うけれど、「ベンチャーは高い資金調達が必要」という資金調達が厳しくなるという、悪い方のスパイラルに落ち込まないようにはしてもらいたい。

最初の資金的リスクを民間だけでなく官でもある程度背負ってくると、民としてはやりやすくなるのかなと思います。

前泊 ビジネスに必要な知識、ノウハウ、お金のサポートをきちんとやれば起業は増えると思います。

ただ、やりすぎは禁物という例が、さきほどのサトウキビの話ですね。政府が高く買い上げてくれたから、新しいビジネスに誰も手を出さなかった。ところがトン当たり4万円が2万円に下がり、農家の手取りが減った。このままではダメになるんじゃないかと危機感を持たせたり、ラム酒の話が出てきたり、自分たちでなんとかしようという動きが出てくる。

危機感を大きくすぎず、小さすぎず、常に感じさせる絶妙なバランスが支援する側にも求められている気がします。

宮平 かゆいところに手が届くような支援というんですかね。

前泊 でも掻きすぎない。

宮平 上原さんはベンチャーや中小企業を、パワーアップさせるために必要なことは何だと思われませんか。また、公社などに対しての要望があれば。

上原 沖縄には観光客という市場がある。そして、商品の素材もある。何が足りないかというところ、技術と情報、そしてそれを生かせる人材。

沖縄に必要なことは、まず、人材の育成ではないでしょうか。若いときから起業精神、あるはどんな仕事をしたいかという意識を育てていく教育から始めるべきではないかと思えます。

宮平 あと、沖縄には自然博物館や科学博物館がない。そういう教育の場もぜひ作ってほしい。

前泊 昔は子どもたちの工場見学とかあったでしょう。ペニヤ工場見学とか。あれが科学博物館や産業博物館の代わりになっていくと思うんだけど、その機会が減っているんじゃないかな。

あと、公社が持つビジネススマッシングのネットワークを生かす情報提供の場になってほしい。「こんなことやりたい」という人に対して、お金を貸してくれそうな人、関心を持っていて人を紹介する。どこでどんな支援をしているか、公社に行けば、何が得られる、始められるというリアルな情報提供の場だね。

県民のニーズを行政にフィードバックすることも重要。ベンチャー企業が必要としているのは数億円とかの巨額の金ではなく、100万円、200万円という小口の金利の安い支援だとすれば、公社はその受付窓口のような働きをしてほしい。産業のコンシェルジュのような役割を。

上原 ベンチャーや企業の間では、異業種交流が盛んですが、その最大の目的は情報収集でしょう。必要性があるからやっているわけで、行政はそれをもっともつとコーディネートしてほしい。

宮平 産業振興公社ではさまざまな支援事業を展開していますから来てくださいます。ではなくて、公民館など、地域に出張サービスを行うことも必要だと思いますよ。

前泊 20代の起業家に何が足りないかというところ、ビジネス経験なんです。インターンシップ制度などを利用して、大学生じゃなくても経験を積めるような制度があつてもいい。

あとはリスクを克服するために投資のためのノウハウを教える場や、信用をどう獲得するかという講座。資金のこと、「こんな制度がある」と教えてあげてほしい。ネットワークを作ることが大切だが、それを作るための場としての公社であつてほしいですね。

宮平 公社が協働者となって知恵やノウハウを提供し、若いベンチャービジネスを支援するということまでに乗ってほしいですね。

上原 情報、技術、人材など、すべてにおいてコーディネートやプロデュースが必要ということですね。これはベンチャーだけでなく、沖縄のすべての産業において、いえることではないでしょうか。大きな課題ですが、この分野を強化すれば、沖縄の経済界の展望はさらに開けるでしょう。

法人・個人事業者向けインターネットバンキング

りゅうぎんBizネット

インターネットで経理事務の効率化・省力化!!

オフィスがりゅうぎんの窓口!!

**残高・入出金明細
リアルタイム照会**

振込・振替

**総合・給与振込
一括伝送**

**振込・振替
電子メール通知**

インターネットから簡単にご利用いただけます。

<http://www.ryugin.co.jp/>

県内初

「りゅうぎんBizネット」は

- 低コストで導入可能
- 専用機器・ソフト不要
- 安心セキュリティ
- 振込手数料もおトク

お問い合わせ先

0120-19-8689

(月～金 9:00～17:00)

へどうぞ

ながいおつきあい

りゅうぎん

琉球銀行



今年の春に開かれた企業プレゼンテーションでのひとこま

沖繩の産業まつり会場で、 第10回沖繩ベンチャースタジオを開催！

今回の沖繩ベンチャースタジオは、昨年同様「沖繩の産業まつり」と連動して開催。美ら島ブランド事業（県外バイヤー・マスコミ）を招聘した商談会や産学官事業の取り組みなど、公社内外の産業振興コンテツツの紹介をステージや展示ブースにて展開し

- ミを招聘した商談会や産学官事業の取り組みなど、公社内外の産業振興コンテツツの紹介をステージや展示ブースにて展開し、関連する企業9社（左記）のプレゼンテーションを行います。
- 島の学校@久米島事業部（社）久米島町観光協会内
- （株）イデア
- 大和情報サービス（株）
- （株）アセットアライアンス
- （株）プラザハウス
- （株）読谷クルクルリゾート
- 農業生産法人（有）トロピカルファーム たまぐすく
- 台風時観光客支援ボラントリーアヒューマンネット

沖繩ベンチャースタジオ in 沖繩の産業まつり

日時/平成16年10月22日（金）
24日（日）
場所/奥武山公園 県立武道館アリーナ棟メインステージ側

ベンチャープラザ 沖繩2004を開催！

わが国の経済活性化の源泉である創造的中小企業ベンチャー企業などが、円滑な事業活動を行いたいと頑張っても、一番大きな壁となつて立ち止まるのは、やはり設備投資、研究開発投資など多量な事業資金。とくに、創業時には開業準備のための初期投資も必要となります。また、製品開発に成功しても販路開拓の壁に直面しているケースも少なくありません。

ベンチャー企業が必要とする経営資源の円滑な調達を促進するためには、投資家、事業パートナー等とのマッチングの機会を設けることが重要。

ベンチャープラザ事業は、このような状況を踏まえ、ベンチャー企業等が投資家等に対して自己のビジネスプランを発表・PRする「ビジネスマッチングの場」を提供しています。9回目を迎えるこの事業を、今年は左記のとおり開催致します。アイディアとやる気に溢れるベンチャー企業とのマッチングステージです。ふるってご参加ください。

日時/12月1日（水）
場所/沖繩産業支援センター 3F
主催/独立行政法人・中小企業基盤整備機構九州支部
共催/内閣府沖繩総合事務局



鼎談 こぼれ話

企業は プレゼン上手になれ！

前泊 もうひとつの宿題は、県外からビジネスの話を受けたときの、沖繩の企業のプレゼンテーション能力。中には、悲しいくらい拙い対応もありますよ。せつかくのチャンスに、自分たちの仕事を伝えきれない。

沖繩の企業で、「年商は？」と聞かれて「だいたい……」と答える人がいる。だいたいいじやないでしょう（笑）。主力商品は？と聞かれても「いやあ、どれかなあ」と答える。これでは向こうが帰ってしまいます。

企業のパンフレットくらいはちゃんと作って、そこには社長の名前はもちろん、具体的に年商、主力商品、企業のビジョンなどを載せておく。沖繩側がプレゼンテーションしている。それがいい企業があるのが問題。

前泊 ないところは、載せるべき必須アイテムは何かということを教える。それからを名刺は持たせる（笑）。

上原 それはビジネス以前の話しじゃないですか。前泊 いや、できていない企業が沖繩にはあるんです。それと、広報担当を決めるべきだと思いますよ。

上原 それはビジネス以前の話しじゃないですか。前泊 いや、できていない企業が沖繩にはあるんです。それと、広報担当を決めるべきだと思いますよ。

宮平 伝わらないためなんですよ。そのあたりを育ててもらいたい。また、前に調べたら、社は社訓のない会社が8割あつた。ということは、何を目標しているのかわからない会社が多々ある。でも、情報を開示する義務がないと開き直る会社もある（笑）。

宮平 情報を開示しないから、その企業が見えない。そのことが信用度につながるのに、説明もできないのでは、ビジネス相手は不信を持ちますね。

前泊 新聞の経済面が面白くないと言われますが、それは企業が情報をなかなか提供してくれないから。企業が開示しないという情報を開示させるために、ものすごく苦労しているんです（笑）。開示してくれば、経済面ももっと踊るんですがね。

宮平 情報化社会において、情報を発信しないことは、何もしていないことに等しい。

情報発信は、こたまと一緒。だいたいは、時間と場所。海に向かつて「ヤッホー」といって、なにも返ってこない。的確に情報を発信しないと、得る物がない。

前泊 新聞社は、どんな紙面を提供しますよ。

「光」と「音声技術」で、
企業の通信ネットワークを
革新します。

IP電話ソリューション。

NTT西日本は、長年培ってきた音声通信技術と高品質な「光」ネットワークを基に、IP電話を活用した最適な通信環境をご提案します。それは、音声だけでなくデータ通信を含めたトータルなソリューション。地域密着のサポート体制で、コンサルティングからネットワーク構築、システム導入、保守・運用まで、ワンストップでお届けします。

通信関連のコストをトータルに削減

通話料金はもちろん、IPセントレックス機能^{※1}を利用すれば、PBXの導入・運用・保守費用の削減も可能。また、音声/データ通信の統合により、通信に関するコストをトータルに削減できます。

一般加入電話並みの音声品質

専用のIP電話網等を活用することによって、一般加入電話並みの、クリアで遅延の少ない音声通話を実現します。

現在の電話番号は変更不要^{※2}

「050」で始まるIP電話の番号体系だけでなく、現在ご利用の「06」等の市街局番から始まる一般加入電話の番号体系をお使いいただくことも可能です。

さまざまな高機能サービスの提供

ユニファイドメッセージ^{※3}、電話会議等のアプリケーションサービスや、お客様ご自身による代表番号の組み換え等、IP技術をベースにした高機能サービスを提供します。

「安心」と「信頼」のトータルソリューション

導入コンサルティングから提案・設計・構築・運用・保守までをトータルにサポート。品質、機能、そして信頼性の高いビジネスコミュニケーション環境を、ワンストップで提供します。

※1 PBX機能をP網経由で利用可能にする、PBXのアウトソーシングサービスです。拠点ごとにPBXを設置する必要があります。
※2 現在NTT西日本の一般加入電話をご利用のお客様が、NTT西日本の提供するIP電話サービスを同一設置場所でご利用になること等の条件があります。
※3 電話/ファックス/携帯電話等の通信系メッセージと、電子メール等の情報系メッセージを、一元的に統合して管理できる機能です。

NTT西日本沖繩支店の 法人向けIP電話ソリューション

お問い合わせは
www.ntt-west.co.jp/solution/

市ノ澤 武士

Opiniオンに
リーダーが
聞く

労使の信頼関係と 人材育成が 企業を発展させる

2000年の社長就任以来、
対立する労使関係の修復や短期間での黒字経営への転換など、
経営者としての手腕ぶりを発揮している
日本トランスオーシャン航空（JTA）社長の市ノ澤武士さん。
過去の改革への道のりや経営方針などをうかがった。
（聞き手／沖縄県産業振興公社サブマネージャー！島田勝也）



プロフィール
1942年、茨城県生まれ。65年、日本航空株式会社入社。同社では、国内旅客事業総本部営業本部マーケティング部長、国内旅客事業本部企画部長などをへて、95年取締役北海道地区担当札幌支店長に。その後、99年に日本トランスオーシャン航空株式会社代表取締役副社長、2000年に代表取締役社長に就任し現在に至る。

<http://OVS.jp>で映像もご覧になれます。



JTAの整備スタッフは、JALの機材の整備も請け負う。その他の航空会社の飛行機整備など、今後のビジネス拡大も視野に入れた人材育成が取り入れられている

市ノ澤さんは、日本航空時代から、沖縄の旅の宣伝に関わるなど、JTAに來られる前から、沖縄とは縁があたりだつたそうです。
市ノ澤 1965年に日本航空に入りました。67年に南西航空が立ち上がり、そのときに営業本部の企画で、発足にあつたマニアルの原稿を作つたりもしました。また、70年代半ばからは、沖縄の旅を紹介するのに、キャンペーンガールを宣伝に起用したことが非常に当たり、マーケットの開拓につながつたものと思います。

市ノ澤 1999年にはJTA副社長、翌年には社長に就任されました。
市ノ澤は、県民からとても親しみを持たれている企業なんです。90年代に業績が悪化し、ストライキも起きました。あの時期を経営者として、どう乗り越えたかお話をうかがいたいのですが。
市ノ澤 当時、JALから見たときに、残念ながら

JTAはなかなか利益が出せないし、労使関係も厳しい不安があつた。
私は1年間、副社長に就任したとき、3か月かけて、社内の全部門のヒアリングをしたんです。現場では何が問題なのか、そして社員はどう思っているのか、つぎに聞いて回りました。
大きな問題はふたつ。どうしたら労使関係を立て直せるかという問題。もうひとつは赤字体質から黒字基調の会社にするか。このふたつを解決するためには、早期に累積を消すことが重要であるという認識を改めて持ちました。それならば、と自分でシミュレーションした結果、3年でなんとかやれるという見通しが立つたんです。
そこで企画担当役員と部長課長に、私の見通しを検証してもらい中期経営

計画につなげ、明確な目標を社員に伝えました。
市ノ澤 労使関係は時の問題にも手をつけられただけですか。
市ノ澤 労使関係は時のトップが解決する仕事です。だから社長に就任するまでは、一切そのことを口にしませんでした。
2000年6月下旬の株主総会で、正式に社長に就任したわけですが、同時に組合は48時間のストを立ててきたんです。二氣に勝負をかけてきた、というのが当時の私の認識です。したがって、こちらも二氣に決着に入るという思いがありました。
経営健全化で
労使の信頼関係回復
市ノ澤 具体的にはどのようなやりとりがあつたのでしょうか。

ビジネスをさらにスピーディーに、もっと確実に。
時代を捉え、次代を見越した
システムインテグレーションを提供します。

地域企業を中心に、あらゆる業種に対応。数百社に及ぶシステム開発の実績を誇ります。

システムインテグレーションサービス

- ハードウェア販売
- 各種サプライ販売
- パッケージ販売
- 運用・保守サービス
- ソフトウェア販売
- 教育・研修サービス
- ソフトウェア開発
- アウトソーシングサービス

LONG INTERVIEW

Takeshi Ichinosawa



特に私が自分の心を伝えたのは、石垣空港などの1500メートルの滑走路の滑走路は2000メートルが基本です。そういう中で日々運航していくのは、非常に負荷がかかる。経営側も、その部分は理解していき。こういった話し合いが2000年7月の合意に結びつきました。

大切なことは、経営側と労働側の接点を見いだして、柔軟に対応しながら信頼関係を作っていくということ。

もうひとつの課題は安全問題でした。日本の航空業界では、この問題を巡って労使が対立するんです。しかし安全は労使共通の大命題。労使がツノを突き合わせて交渉で物事を決めることではないんです。365日きっちり会話をし、安全を守り抜く。これは労使の枠を越えて、航空事業に携わる者すべての基本的な命題なんです。

労使協議会で決着がつ

かなければ団体交渉に入らねば。しかし、団体交渉でなければ安全問題を解決できないような経営では駄目だと思えます。それなら場合によっては社長をリコールしろ、とまで言いました。

——もうひとつの問題であった財務に話をうかがいます。いま400億円企業となつて、その問題解決を着実に進められているという印象がありますが、どのような戦略で臨んだのでしょうか？

市ノ澤 まずは社員の意識改革を徹底的にやりました。離島路線が競争の時代を迎えて、勝つための戦いをしなければならぬ。そのために必要なことは、お客様の目線、それから現場の目線に合わせていくこと。これを徹底的に追及しました。最終的にはお客様に選ばれる会社が生き残る。待ちの姿勢を変え、お客様の期待にどう答えるかを追求することが重要なんです。そのことを7

50名の社員全員に浸透させる。それも戦いだし、今もそれをやっています。

あとは、上に立つ者はすべて率先垂範でやれ、ということですね。社員が1働くとすれば課長は2働け、役員は4、そして社長は8働け。そういうことです。

また、コストの効率化については、かなり厳しく進めています。

それから、先島は非常に重要なエリアなので、そこへ役員を置きました。八重山、宮古で、地域の人と対話し、信頼関係を築いていくような体制を作ったんです。

この3、4年の急激な変化に、社員がよく信頼してついてきてくれました。しっかりと目標を実現できて、初めて社員も理解し、信頼が生まれるものだと思います。

もうひとつ徹底させていることは情報の開示。経営側が考えていることを徹底的に伝える。歩むべき道、目指す方向性をはっきりさせて、そのために何をすべきか、それぞれの役割をはっきりさせて共通の認識を持たないと前進しません。

人材育成がチャンスを広げる

——JTAの強さの秘訣をうかがってきましたが、これからの展開についてもお聞きかせください。

市ノ澤 JTAがさらに役割を拡大させ、存在感のある会社にならなければなりません。そこには、沖縄県内における存在感と、JALグループの中での存在感、というふたつの意味があります。

それが結果的に規模の拡大にもつながり、県への貢献にもつながるんです。今いる社員の雇用を守るのは当然のこととして、地元若者を毎年安定的に採用できる会社になるこ

とです。

「昨年からJTAでは、整備士の卵を地元の高校生から採用することにし、非常に素晴らしい子どもたちが来ています。737-4000という機種は、JALグループで23機持っているんですが、すべてJTAで整備しています。JALグループの中の仕事が沖縄でできるという仕組みができていくわけです。」

JALグループはJASとの統合によって、小型機の数で70機前後まで増えていくんです。いずれは旧JASも含めた小型機の整備が沖縄でできるような時代がきてくれればと思います。

そのために重要なのは、やはり人材の育成だと思つていて、あらゆる機会をとらえて社員と語り合ひ、人材育成の意味を確認します。

彼らに求めているのは「それぞれの分野のプロになれ」ということです。そうすることで必ずビジネスチャンスの拡大につながる。

また、一人前の整備士になるには10年かかるんです。従って長期的視点から人材育成をしなければなりません。

これは事務職の人にもいえることです。JALには団塊の世代が15000人います。その世代の人はあと5年でないかな。その後の世代も、少数採用の時代でしたから人材が足りないんです。逆にJTAは30代から43、44歳あたりの層が厚い。団塊の世代が去ったときに、JTAからJALグループの中の役割を担える人材が出てくる。JALグループ全体の今後のことを考えながら、人材を育てています。そういう夢を持ちながら仕事をやっているわけです。

——今日はありがとうございました。

「昨年からJTAでは、整備士の卵を地元の高校生から採用することにし、非常に素晴らしい子どもたちが来ています。737-4000という機種は、JALグループで23機持っているんですが、すべてJTAで整備しています。JALグループの中の仕事が沖縄でできるという仕組みができていくわけです。」

JALグループはJASとの統合によって、小型機の数で70機前後まで増えていくんです。いずれは旧JASも含めた小型機の整備が沖縄でできるような時代がきてくれればと思います。

そのために重要なのは、やはり人材の育成だと思つていて、あらゆる機会をとらえて社員と語り合ひ、人材育成の意味を確認します。

彼らに求めているのは「それぞれの分野のプロになれ」ということです。そうすることで必ずビジネスチャンスの拡大につながる。

また、一人前の整備士になるには10年かかるんです。従って長期的視点から人材育成をしなければなりません。

これは事務職の人にもいえることです。JALには団塊の世代が15000人います。その世代の人はあと5年でないかな。その後の世代も、少数採用の時代でしたから人材が足りないんです。逆にJTAは30代から43、44歳あたりの層が厚い。団塊の世代が去ったときに、JTAからJALグループの中の役割を担える人材が出てくる。JALグループ全体の今後のことを考えながら、人材を育てています。そういう夢を持ちながら仕事をやっているわけです。

——今日はありがとうございました。

定点取材・杉並区和泉明店街

「沖縄タウン」構想



杉並区の「沖縄タウン」構想のプロジェクトマネージャー・野口秀利さん(左)、沖縄出身の商店街メンバーと一緒に

空き店舗の目立つ商店街を、沖縄の料理の物産をそろえた「沖縄タウン」にして再生させたい……。

そんなユニークな発想を立ち上げた杉並区和泉明店街。空き店舗に企業を誘致しようと、この夏に沖縄でもプレゼンテーションが行われたが、その後はどうなっているのか、その街を訪ねてみた。

来年の3月20日に「沖縄タウン」のオープンングセレモニーを行う予定だというのが、商店街にはまだ沖縄の気配はない。同プロジェクトの野口秀利さん(左)も説明会を開き、

「商店街の有志で立ち上げる『株式会社沖縄タウン』はもうすぐ稼働します。ここで沖縄の物産を一括で仕入れ、商店街の各店に卸すのです。また、空き店舗2店にはすでに沖縄の物販店が入ることになりました」

「豆蔵さんでは豆腐屋が買えるし、ラーメン屋さんでもチャンプル屋さんで必ずメニューに入っている、そんな商店街にしたいんですよ」

これから、店のシャッターや日除けテントなどにも沖縄色の装飾で彩りを添えていく。目下の課題は、商店街の皆さんに、いかに沖縄を身近に感じてもらおうかだという。

「簡単な沖縄方言事典とかないですかねえ。楽しみながら、地元の人たちにもっと沖縄に興味をもってもらいたいですよ」

地元の人たちがもっと沖縄の音楽や踊りを楽しみ、琉球料理に舌鼓を打つ機会を積極的にもたなくては、「沖縄タウン」の色がきつと薄くなってしまいます。ここから本場の正念場かもしれない。

じわじわと進行中

4コース32講座が受講無料!

平成16年度高度経済人材育成・確保事業

沖縄ビジネススクール

開催期間：9月27日(月)～12月11日(土)
10:00～17:00(各講座とも2日間)

会場：オキナワ産業支援センター
お問合せ：県高度経済人材育成コンソーシアム研修事務局
☎098-874-7331
E-mail: okinawa-bs@soleil.ocn.ne.jp

民間主導の、県内外企業と学生のマッチング

参加企業大募集中!!

企業合同説明会

期日：平成17年2月7日(月)、8日(火) 10時～18時
会場：コンベンションセンター展示棟
主催：(株)チャイルドフード

出展料：1日1ブース18万9千円 2日1ブース37万8千円
(複数ブース使用も可能)

問合せ：(株)チャイルドフード ☎098-860-1232(担当・中元)

Campbell's

M'm! M'm! Good Taste!

キャンベルジャパン株式会社 沖縄営業所 <http://www.campbellsoup.co.jp>



■コンサート情報
SAVE THE EARTH SAVE THE yambaru Vol.1 JAL presents
森山良子 グリーンコンサート in OKUMA

日/10月23日(土)
場/JALプライベートリゾートオクマ
特設ステージ(国頭村)
時/開場16:30 開演17:30
料/一般3000円
中・高生2000円(当日のみ)
小学生1000円(当日のみ)
開/PMエージェンシー
☎098-898-1331

「コンサートは国際通りの近くにあった沖映劇場...」
「私たちが何となく変わって...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」

沖縄戦の悲しみを歌った「さとうきび畑」を30年以上に渡って歌い続け、石垣島出身のBEGINと共作した「涙そうそう」が社会現象となるなど、沖縄と深く関わりのある活動を行っているシンガーの森山良子さん。

長年音楽を通して沖縄とつながってきた森山さんは、ここ数年、沖縄本島だけでなく離島へも歌を届けに出かけている。シンガーという立場から沖縄をじっくりと見つめ、より深い場所と触れている森山さん。その歌を聴くと、普段忘れていた大切な何かが多く多く思い出されるはずだ。

最初沖縄に行ったらのは復帰前で、私はデビュー前の高校生でした。この時は、スパイダースが全盛期で、その前座をやらせてもらえることになって、一人ついて行ったんです。ピザをとったり予防接種をしたり、お金をドルに換えたりして、本当に外国旅行のような感じでしたね。

「コンサートは国際通りの近くにあった沖映劇場...」
「私たちが何となく変わって...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」

「コンサートは国際通りの近くにあった沖映劇場...」
「私たちが何となく変わって...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」

「コンサートは国際通りの近くにあった沖映劇場...」
「私たちが何となく変わって...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」
「おれは、おれは、おれは...」

森山良子

表紙グラビアインタビュー

森山良子(もりやま りょうこ)
1948年、東京都生まれ。1967年「この広い野原いっぱい」でデビュー。ミリオンセラー「禁じられた恋」をはじめ数々のヒット曲を発表。透明感のある歌声と歌唱力で、日本のトップシンガーに。2002年にはアルバム「さとうきび畑」を発表し、第44回日本レコード大賞の最優秀歌唱賞、全賞、さらに「涙そうそう」で作詞賞を受賞した。



Suggestion



カラカラ屋とは、『沖縄病に効く!! 史上最強の沖縄通販生活』のキャッチフレーズで、2004年7月にオープンした通販サイト。おもに沖縄産の健康食品や工芸品などを販売。

込山 民子(にみやま たみこ)プロフィール
ネットショップの売上アップをサポートする有限会社ウィンアンドウィンネット代表取締役。『人』による新しいインターネット総合情報サイト「リクルート・アウトドットコム・ジャパン」ショッピング倶楽部ナビゲーター。2002年に月商1千万円を目指すeメールマーケティング塾「えとこ塾」開設。04年、オンライン通信講座「マーケティング・ライター育成講座」開設。そのほか、日本オンラインショッピング大賞審査員、SOHOホームページ大賞審査員、全国イーコマース協議会ベストECショップ大賞審査員などを務め、全国各地で、売り上げアップのための連続セミナー開催。著書に「楽天市場ではやく儲かる徹底セミナー」など。

「3秒ルール」「Zの法則」という言葉を、ご存知でしょうか? 「3秒ルール」というのは、サイトを訪れた人は、フッターをスクロールしたときに、スクロールしなくても見ることのできる範囲のことを見て、3秒以内に「このサイトは、何のサイトなのか?」「自分の求めている情報はどこにあるのか?」「安心・信頼できる店なのか?」「自分の感性に合っているのか?」がわからないと、そこで引き返してしまうという、という行動パターンを指しています。「Zの法則」というのは、目線の動きを表しています。ページを開いたとき、視線は、左上から右上、左下、右下と、動きまわります。その目線の動きに沿ったところに、「3秒ルール」で判断する情報が盛り込まれていないと、いくら「Z」以外の場所に、情報が盛り込まれていても、それは読まれないのです。このコーナーでは、この2つのポイントを重点的に、沖縄通販サイトの診断をしていきます。

「カラカラ屋」の場合、一番重要な「看板の左端」に、お店の名前、通販サイトに

「こみやまにこの沖縄通販サイト診断書」 「3秒」に情報を盛り込め!

カルテ① 沖縄&泡盛 カラカラ屋

※込山氏の1時間特別講座「売れるネットショップとは」を、11月27日に県産業振興公社にて開催する予定です。詳細はホームページにて後日お知らせいたします。参加ご希望の方は、公社内沖縄ペンチャースタジオ事務局(098-859-1623)までお問い合わせください。

「3秒ルール」「Zの法則」という言葉、ご存知でしょうか? 「3秒ルール」というのは、サイトを訪れた人は、フッターをスクロールしたときに、スクロールしなくても見ることのできる範囲のことを見て、3秒以内に「このサイトは、何のサイトなのか?」「自分の求めている情報はどこにあるのか?」「安心・信頼できる店なのか?」「自分の感性に合っているのか?」がわからないと、そこで引き返してしまうという、という行動パターンを指しています。「Zの法則」というのは、目線の動きを表しています。ページを開いたとき、視線は、左上から右上、左下、右下と、動きまわります。その目線の動きに沿ったところに、「3秒ルール」で判断する情報が盛り込まれていないと、いくら「Z」以外の場所に、情報が盛り込まれていても、それは読まれないのです。このコーナーでは、この2つのポイントを重点的に、沖縄通販サイトの診断をしていきます。

SHIFT_performance
FUGA フーガ
走るたびに高揚する、
優美さとダイナミックさと新しさに満ちた
プレミアムスポーツセダン

NISSAN 日産サティオ沖縄
■本社営業所 浦添市城間2693 TEL:(098)877-3018
■とよみ営業所 豊見城市宇座安155-1 TEL:(098)840-5523

SHIFT_ それは、今までの常識を変えること。

SHIFT_compact quality
TIIDA ティーダ

SHIFT_sedan standards
NISSAN LATIO ティータ ラティオ 11月 Debut

SHIFT_design
MURANO ムラーノ

SHIFT_open feeling
LAFESTA ラフェスタ 12月 Debut

SHIFT_compact flexibility
NOTE ノート 2005年1月 Debut

NISSAN 日産サティオ沖縄
■国場営業所 那覇市仲井真153 TEL:(098)855-1321
http://www.nissan-satio-okinawa.co.jp/

総合相談窓口



私、内間利菜が
窓口でお待ちしております。

お気軽に！ 起業のご相談？ おまかせください。

沖縄県産業振興公社では、皆様の起業をサポートする相談窓口を設けています。事業計画、資金対策、ビジネスマッチングなど、専門家が何人もお待ちしておりますので、お気軽にお立ち寄りください(電話でのお問い合わせは、☎098-859-6327まで)。ご相談は、たとえばこんな感じで受け付けています。

Q2

操業のための資金繰りや機械類などの設備なども心配なのですが。

開業1年未満の企業に「創業者支援資金」制度があり、設備・運転資金の融資斡旋を行っています。ほかにも、産業振興資金などの制度や、必要とする機械設備を公社が購入し、長期・低金利・基本的には無担保で月賦販売する「機械類貸与制度」やリース制度などもあります。

公社では、コーディネーターを中心に、国や県、その他関係機関が有するさまざまな支援策に関する情報をご提供し、皆様への各種支援策の活用を促進させるサービスを行っています。



Q1

お土産品店を開業したいのですが、どうすれば儲かりますかね？

そうですね。まずは確実な事業計画の作成が肝心かと思われまます。皆様の起業をサポートするために、公社には企業経営に関する幅広い知識を持った相談員がおりますので、どうぞ、ご相談ください。そのほか、次のような事業も行っています。始めたい職種に応じて、経営などの参考に、どうぞ、ご活用ください。

- 専門家派遣事業
- セミナー、講習会
- 経営の参考になるビデオ・図書などの貸出



最近、食に関連する情報がよく見聞きするようになったと感じている。H15年農林水産省発表の我が国の食糧自給率は、日本は40%だが沖縄県はH13年度34%、H14年度31%と減少している。このことは、沖縄を含め日本は世界各国から様々な食料を輸入し、食生活が多様化している反面、環境や残留農薬、トレーサビリティなど食の安全面でも問題が表面化している。(私的には、外国で何かが起こり大豆が輸入されず大好きな豆腐が食卓から消える事が心配である)これは「食べる」という

マーケティングのプロが語る
沖縄経済

減少する食糧自給率

消費者側の視点だけではなく、生産・(加工)・流通・販売というそれぞれの現場の実態を把握しなければ、「食」を語れないと感じている。今、食の根幹を担う農業が面白いよううだ。1次産業である農業を、これからは「6次産業(生産・流通・販売までを一貫したビジネスモデル)」と位置付け、新しい農業のあり方を模索しているのである。これに規制緩和なども進めば、沖縄でも農業を機軸にしたベンチャービジネスが

萌芽することを大いに期待したい。マーケティング・コミュニケーションを生業としている広告会社として、商品やサービスの良さをキチンと伝える使命は当然ながら、様々な現象を検証し物事の本質を的確に捉え伝えていく役割もあると痛感している。

今後は、様々なデータを分析し、さらに「生活者の視点」という切り口も加味し沖縄が元気になるヒントをお届けできればと考えている。

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

Q3

取引先もどんどん増やさないとなかなか商売はうまくいきませんよね。ビジネス相手の相談とかもありますか。

A

仕事の受発注の情報もご提供いたします。技術・人材・市場の情報提供、ビジネスマッチングのご相談も受けております。

また、取引上生じた法律問題や知的財産権などに関する問題について、関係機関との連携を取り、トラブルの相談にも応じます。

県外販路の拡大をお考えでしたら、「美ら島ブランド創出推進事業」をご利用ください。市場ニーズにあった商品を知るためのマーケティングのノウハウをご提供したり、県外バイヤーを招聘しての相談会なども開催します。また、中国や東南アジア進出にご興味がある方々には、「対外経済交流事業」の活用をお勧めしています。

おかげさまで1周年 おきなわ証券

おきなわ証券 統合1周年記念 プレゼントキャンペーン

期間中、対象商品のご購入手数料1万円(税別)につき1回抽選(中国大陸フォーカスファンドをご購入の場合は手数料1万円につき2回抽選)

1等	3名様	2等	10名様	3等	30名様
5万円旅行券		県内ホテルペアお食事券		500円商品券	

●対象商品: 全投資信託(中期国債ファンド・MMF・MRFを除く)
●期間: 平成16年10月1日~11月30日まで ●当選発表: 12月中旬、各店頭にて掲示いたします。
※詳しくはお近くのおきなわ証券までお問い合わせください。

地域に広がるサービスネットワーク

1 本店(那覇) 電話098-862-6125	2 浦添支店 電話098-876-5576	3 コザ支店 電話098-938-7373
4 名護営業所 電話0980-50-9125	5 宮古営業所 電話0980-75-0700	6 糸満営業所 電話098-992-8020

11月4日(木)
7 美里営業所オープン!!

おきなわ証券株式会社 〒900-0033 那覇市久米2-4-16 電話098-862-6125(代表)

沖縄の元気企業を 発信し続けています。

平成15年7月5日に第1回の放送を開始して以来、『沖縄ベンチャースタジオ』では37社の元気企業を紹介(10月8日現在)してきました。それを一挙にリストアップ。次に紹介されるのは、きっと皆さんの事業です。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いただけます。

「沖縄ベンチャースタジオ」HP
<http://ovs.jp>

(株)チャイルドフード
<http://www.c-hood.jp/>



ガイドブック「Cafe 100」で脚光を浴びる

代表者名: 中元英機
放送日: 平成15年10月24日

琉球ガラス工芸(協)
<http://www.ryukyu-glass.co.jp/>



沖縄とベトナムを拠点に琉球ガラス製造

代表者名: 稲嶺盛福
放送日: 平成15年9月6日


(株)沖縄農園
<http://www.okinawafarm.co.jp/>



「クリック&モルタル」で県産品を普及

代表者名: 具志堅正秀
放送日: 平成15年7月26日


(株)石垣島サプライ
TEL:0980-88-8002



八重山で再びパイン加工場を立ち上げる

代表者名: 赤山丈人
放送日: 平成15年11月14日


(株)ポイントピュール
<http://www.pointpyuru.co.jp/>



無農薬苦瓜や海洋深層水で化粧品製造

代表者名: 大嶺敦
放送日: 平成15年9月13日


(株)海邦商事
<http://www.kokutou.jp/>



移動式圧搾機等で独特のさとうきび商品

代表者名: 與那嶺安雄
放送日: 平成15年8月2日

(株)屋部土建
<http://www.yabudoken.co.jp/>



高温多湿に適した新しい建築工法を紹介

代表者名: 前田雅康
放送日: 平成15年11月21日

(有)海邦ベンダー工業
<http://www.yuntaku.com/kaihou-bender/>



パンチレーザーや焼付け塗装などに実績

代表者名: 神谷弘隆
放送日: 平成15年9月20日

(有)リセ
<http://www.riseworld.co.jp/>



他2社とコンソーシアム「HERO」を設立

代表者名: 新川直正
放送日: 平成15年8月9日

(株)トリム
<http://www.trims.co.jp>



ガラスびんリサイクルの構築を目指す

代表者名: 新城博
放送日: 平成15年7月5日


(有)オキネシア
<http://www.okinesia.com/>



観光土産分野でのヒットメーカー

代表者名: 金城幸隆
放送日: 平成15年12月12日


(有)アロエース
<http://www9.ocn.ne.jp/~aloace/>



アロエベラ関連商品の製造・販売を行う

代表者名: 比屋根清一
放送日: 平成15年10月10日


バイオ21(株)
<http://www.bio21.co.jp/>



女性に人気の化粧品「ちゅらら」を製造

代表者名: 相原正俊
放送日: 平成15年8月16日

(協)いしがき手作り館
<http://www.uminchu-okinawa.com/>



「海人Tシャツ」にかけた夢とロマン

代表者名: 白石弘
放送日: 平成15年7月12日


(株)エコワールド沖縄
<http://www.ecomaker.co.jp/>



次世代蓄電システムでGシートに初登録

代表者名: 高良憲
放送日: 平成15年12月19日

久米島海洋深層水開発(株)
<http://www.kuminomizu.com/>



久米島の海洋深層水「球美の水」を生む

代表者名: 安里昌昭
放送日: 平成15年10月17日


ベンチャー高安(有)
<http://www.nutima-su.jp/>



話題の「ぬちマース」を製造・販売

代表者名: 高安正勝
放送日: 平成15年8月30日

(株)シーズ
<http://www.shes-okinawa.co.jp>



「乾燥もずく」で新たな事業を展開する

代表者名: 前田スエ子
放送日: 平成15年7月19日



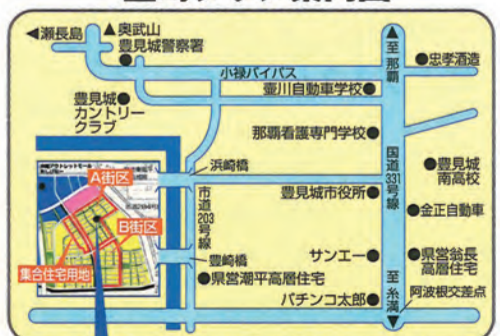
住宅用地・集合住宅用地 随時分譲受付中

この先、豊崎。

この先には、朝露と太陽をいっぱい浴びた芝生がある。
この先には、爽やかな海風に遊ぶ小鳥たちがいる。
この先には、新しい街といっしょに夢を育む家族がいる。
この先、豊崎。明日がもっと輝く街「豊崎タウン」。

沖縄県土地開発公社
〒900-0029 那覇市旭町1番地(南部合同庁舎10階)
豊見城市地先開発室
TEL098(869)8536 FAX098(866)5978

豊崎タウン案内図



現地にて豊崎タウンを
ご覧になりたい方は、
「現地案内所」へお越しください。
営業日時: 土・日・祝日10:00~17:00 平日13:00~17:00

■住宅用地
■価 額: 10,610,000円~45,888,600円
■単 価: 63,400円/m²(約209,000円/坪)~73,400円/m²(約242,000円/坪)
■画地面積: 151.14m²(約45坪)~661.22m²(約200坪)

■集合住宅用地
■最低分譲面積: 300m²(約90坪)
■分譲価額: 58,000円/m²(約191,700円/坪)~71,600円/m²(約236,600円/坪)

(有)エコ・エネルギー研究所

TEL:098-858-4202



廃天ぷら油等を
燃料化する装置を開発

代表者名: 仲村訓一
放送日: 平成16年8月27日

ヒューマスバイオインダストリー

http://www.shisa.com/hbi



月桃の消臭液等で
住環境に優しい製品を

代表者名: 手嶋一介
放送日: 平成16年6月4日

(有)アンテナ

http://www.antenna-okinawa.co.jp/



国際会議の企画運営、
通訳等を事業化

代表者名: 石原地江
放送日: 平成16年3月12日

(株)先端医学生物科学研究所

http://www.ambis.co.jp/



注射無用の、飲む
ワクチン開発を目指す

代表者名: 喜久川政直
放送日: 平成16年1月9日

(株)レイメイコンピュータ

http://www.reimei.co.jp/



小型POSのほか
ICカード開発にも着手

代表者名: 比嘉徹
放送日: 平成16年9月10日

りゅうせき商事(株)

http://www.ryuseki.co.jp/prof/rsknet.html



赤土流出防止&濁水
処理技術で事業展開

話: 取締役事業部長・瀬長長恵
代表者名: 仲村盛雄
放送日: 平成16年7月2日

(株)沖創建設

http://www.okiso.co.jp/



福岡・東京での
マンション建設にも進出

代表者名: 横田恵文
放送日: 平成16年4月2日

(有)ぱっしょん

TEL:098-860-4746



飲料水を中心とした
ビジネスを展開

代表者名: 與那城幸博
放送日: 平成16年1月23日

(資)スポーツミネラル

http://www.spomine.com/index.html



ニガリを含有した
サプリを製造・販売

代表者名: 眞玉橋麻紀
放送日: 平成16年9月24日

(株)プラザハウス

http://www.plazahouse.co.jp/



コザの老舗
プラザハウスを経営改革

話: 専務取締役・平良由乃
代表者名: 平良幸雄
放送日: 平成16年7月16日

(株)パラダイスプラン

http://www.yukisio.com/



ミネラル含有世界一の
「雪塩」を製造

代表者名: 西里長治
放送日: 平成16年4月9日

(有)アイディアル

http://www.idealnet.co.jp/



ネットの有害情報から
教育現場をガード

代表者名: 國仲智枝
放送日: 平成16年1月30日

(株)サウスプロダクト

TEL:098-921-3028



モスクの精製技術で
新たな商品を開発

代表者名: 伊波匡彦
放送日: 平成16年10月8日

(株)沖縄発酵化学

http://www.hakko-net.com/



発酵・バイオ技術で
沖縄健康食品を開発

代表者名: 山里秀夫
放送日: 平成16年8月13日

(有)プラネット

TEL:098-858-4202



自然と共生する環境
循環型都市緑化事業

代表者名: 山里康久
放送日: 平成16年4月23日

(株)デジタルあじま

http://www.okinawa1.co.jp/



沖縄空手の
ネットワークをビジネスに

代表者名: 上地哲
放送日: 平成16年2月20日

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」創刊号

2004年10月20日発行

発行: (財)沖縄県産業振興公社
☎098-859-6237 http://ovs.jp

編集: プロジェクト・シュリ by ED-CONTRIVE
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。

(有)サンメディック貿易

http://www6.ocn.ne.jp/~sirika/



黒鉛石の遠赤外線
放射吸収作用を商品化

代表者名: 嘉陽孝雄
放送日: 平成16年8月20日

(株)バイオメイク

http://www.bio-make.com/



新種の法線菌
(アガリ菌)で新微生物を

話: 取締役所長・東江幸信
代表者名: 東江美佐子
放送日: 平成16年5月21日

(有)しゃりや

http://members.jcom.home.ne.jp/churateda/syariya.htm



ウコンを加えた県産発
芽玄米を開発・販売

代表者名: 下里敏彦
放送日: 平成16年2月27日

県内初 ユビキタスオートマンション第2弾

オアシス泡瀬 シーサイド
モデルルーム完成!

自然に囲まれた生活環境と、携帯電話を利用した
最先端セキュリティのITマンション。
暮らしにゆとりと快適さが備った
オアシスのような住まいです。

2LDK 50.43㎡
960 (税込) 万円~
3LDK 59.16㎡
1,090 (税込) 万円~

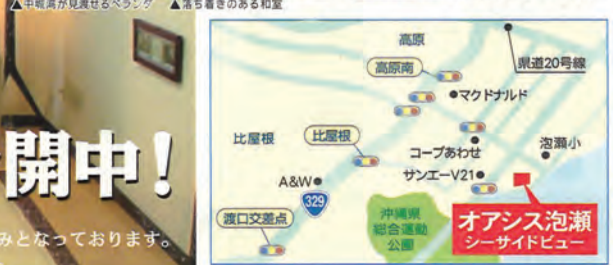


全92戸
沖縄公庫融資付
インターネット対応
好評分譲中

モデルルーム公開中!

開催時間
A 10:00 ▶ P 7:00

※水曜日はお休みとなっております。
ご了承ください。



物件概要 ●名称/オアシス泡瀬シーサイドビュー ●所在地/沖縄県沖縄市泡瀬3丁目142-1 ●交通/市内線「沖創団地入口」バス停徒歩1分 ●敷地面積/2,927.23㎡ ●建築面積/1,252.81㎡ ●建築延床面積/7,026.23㎡ ●建築確認/第H144002建築確認000203 ●構造/鉄筋コンクリート造9階建 ●総戸数/92戸 ●販売戸数/92戸 ●住居専有面積/50.43㎡(40坪) ~ 59.16㎡(52坪) ●間取り/2LDK(40坪)・3LDK(52坪) ●分譲後の権利形態/土地・所有権(各戸専有床面積割合による共有部分) 建物:建物専有面積による区分所有権 ●管理形態/区分所有で管理組合を設立し管理業務等については管理会社へ委託します。 ●販売価格/960万円~1,305万円 ●管理費/7,600円(40坪)~8,900円(52坪) ●インターネット使用料(月額)/3,150円 ●エントリ使用料(月額)/525円 ●修繕積立金(月額)/3,700円(40坪)~4,300円(52坪) ●修繕積立基金(引渡時一括)/218,600円~256,400円 ●手付金保証/手付金等は販売価格の(施工前5%、竣工後10%)以下、かつ1,000万円とし、保証金償還はしません ●竣工/平成15年5月 ●竣工予定/平成16年12月 ●入居開始予定/平成17年2月 ●売主・事業主/株式会社 沖創建設 ●販売代理/株式会社 沖創建設 ●広告有効期限/平成16年7月末日 ●企画・設計・施工・監理・販売代理・賃貸管理 ●コザ支店/沖縄県沖縄市泡瀬2-5-11 ●売主・事業主 ●企業名 ●建設 株式会社 沖創建設 ●建設 株式会社 建創

TEL.(098)938-7888
http://www.okiso.co.jp/

がんばるあなたをしっかりとサポートします！ auの法人さま向けサービス

auケータイのサービス・機能を駆使して、業務の効率化をお手伝い。お客さまのあらゆるビジネスシーンを幅広くサポートします。

Bluetooth™を用いたモバイルソリューション

手頃な無線インターフェイスにより様々な周辺機器と接続可能です。

●ハンズフリーフォン

道路交通法の改正により2004年11月1日から、自動車等の運転中に携帯電話を手に持ったりメール送信などのために画像を注視した場合に罰則が適用されますのでご注意ください。外回りの多い方などやむなく電話を使用してしまうという方には、ハンズフリーキットのご使用をおすすめしています。



Bluetooth™



Bluetooth™の持つ特性を活かし、HFP (HandsFreeProfile) を利用した無線により、携帯電話のハンズフリー通話を実現させる機器です。携帯電話に触れずに着信を受けて通話することができます。



A5504T

運転中推奨機種

SEE FREE KIT 306

- ＜特徴＞
- ・エコーキャンセル率:100%
 - ・ノイズキャンセル率:95%(通話中)のクリアな音質
 - ・一般乗用車からトラックにまで対応した入力電圧
 - ・状態が分かり易い2色のLED
 - ・オペレーション範囲:10m以内
 - ・車種を選ばないフレキシブルデザイン
 - ・ワイヤードマイク利用

対応機種 A5504T W21T [近日発売]

A1401K標準セット+法人専用パックがビジネスを強力にサポートします。

●法人ビジネスパック

■A1401K標準セット

※標準セットには、電話機本体の他に「ACアダプタ」「電池パック」「卓上ホルダ」がついています。

パックは、A・B・Cと3タイプをご用意しております。あなたにあったパックをお選びいただけます。

パック A 電池切れによる不安を解消します。予備アダプタ&予備電池パック

パック B ビジネスを加速する強い味方。予備電池パック&本皮専用キャリングケース

パック C 出張や遠出が多い方へとっても便利。本皮専用キャリングケース&予備ACアダプタ



プラス

A1401Kはビジネスに役立つ機能が満載!!

- 軽快に使える小型・軽量のコンパクトケータイ
[軽量コンパクト] 重さ約92g、薄さ約24mmと、軽量コンパクトでスリムなデザイン。
- 最大24×24ドットの大きな表示
[見やすいデカ文字] 通常は12×16ドット、発着信時やアドレス帳表示は24×24ドットのデカ文字表示で見やすいサイズ。
- ビジネスで使えるコンテンツ
[見せオリジナルサイトK] EZキー長押しでアクセスカンタン! ビジネスに役立つマナー集「常識の手帳」(無料)や経営者の講話が読める「仕事の達人」(有料)などのコンテンツを公開予定。
※ご利用いただくためには、有料コーナー(月額210円)、無料コーナー共に会員登録が必要です。※ご利用には通信料がかかります。
- 多彩な機能でビジネスシーンをサポート
[その他の機能] ・ベタメモ機能: メモ帳などの内容を待受画面に貼り付けることができます。
・シークリップカメラ: カメラユニットをクルッと回すだけで自動的に撮影モードになります。また撮影時以外はレンズを収納! マナーにも配慮しています。

機能充実! 操作抜群! この秋、感動ケータイ ラインナップ

Bluetooth対応
車内でのハンズフリー通話をはじめプリンター出力などをワイヤレスで利用可能。

W21T 近日発売

PCサイトも見える!
インターネットケータイ
パソコン用のwebサイトが閲覧できる「PCサイトビューアー」に対応。2.6インチのワイド液晶で見やすさ抜群。

W21CA 近日発売

au初の
スライドケータイ
片手でラクラクオープン。デザインと機能の両立を極めたケータイ。閉じたままで各種操作が可能。

W22H 近日発売

ミュージックFMケータイ
赤外線通信機能搭載で、対応機種同士のデータ転送やTVリモコン、DVDリモコンとしても利用可能。

W22SA 近日発売

音声読み上げ機能付き。
メールの内容や現在時刻のお知らせなどを音声でお伝えします。操作が苦手な方でもすぐに使えるスマートモード対応。

A1403K 新登場

CDMA 1X WIN NEW LINE UP

CDMA 1X

その他、ツカエル機能満載のauケータイラインナップ。あなたの利用スタイルにあわせてお選びください。



W21S



W21SA



W21K



A5506T



A5505SA



A5407CA



A5406CA



A1402S II

CDMA 1X WIN

CDMA 1X

地元全力!

au 沖縄セルラー電話
OKINAWA CELLULAR

◎お申し込みお問合せは◎
au 電話から 157 (無料) ☎ 0077-7-111 (無料)
[オペレーター受付時間/9:00~20:00]

