



*Yasuko Matsuyuki*

**特集**

## 小ロットで多品種の「かりゆし」を 沖縄初のプリント1貫システム導入で可能性を拓く

(株)フジタカクリエイション 高里豊吉社長

P2

**インタビュー**  
沖縄を語る 松雪泰子さん

P7

映画「ていだかんかん」で岡村隆史さんと夫婦役を演じた楚辺海岸で健司(主人公)がしょんぼりしているところに子供たちが、『貧乏でもいい、海をピカピカにするお父ちゃんが好き!』って元気づけ、家族が抱きしめ合うシーンが、とても印象に残っています。

映画「ていだかんかん」で岡村隆史さんと夫婦役を演じた

**Line up**

【特集】小ロットで多種のかりゆしを～(株)フジタカクリエイション 高里豊吉社長……p2  
 【仕事創造人】有限会社西自動車商会 津嘉山修社長……p4  
 【海外事務所REPORT】～福州事務所～……p5  
 【オビニオンリーダーに聞く】フォーモストフルーシール株式会社 荻谷奨治社長……p6  
 【表紙インタビュー】松雪泰子さん、沖縄を語る……p7  
 【元気企業紹介】津田食品、(株)ターズ……p8  
 【ヒット商品開発秘話】海邦商事の「むちむちきなこ」……p10  
 【情報】OVSニュース……p11



QRコードから、会社の携帯用IPの情報を入手できます。

# 小ロットで多品種の「かりゆし」を

## 沖繩初のプリント一貫システム導入で可能性を拓く

株式会社フジタカクリエーション 代表取締役 高里豊吉さん

沖繩で初めてテキスタイル(布地)専用のプリント一貫システムを導入したフジタカクリエーション。これにより、県内で小ロットで多品種の「かりゆしウェア」などの生産が可能になったという。糸の選定から柄の企画デザイン、プリント、縫製まで、すべての工程を自社で行う同社の取り組みについて、代表取締役の高里豊吉さんにそのメリットなどをうかがった。

御社の創業は1986年と聞きました。かれこれ約25年の歴史があるんですね。最初は寝具の卸から始めました。タオルなどの商品を扱っていたのですが、他と類似商品だと価格競争になってしまふ。オリジナル商品が何かできないかと考えて、生産を始めたのがTシャツでした。それから、デザイナーを

入れたら、Tシャツの製版印刷機をそろえたりして、服飾関係のビジネスをスタートさせたのです。現在はかりゆしウェアやデザインシャツなども生産しています。

かつてはTシャツのプリントも沖繩でやっていたのですが、5年ほど前から中国に独資工場を設立し、そこへ移管しています。外国で製品



これから全国展開を目指す長袖のデザインシャツ



カラフルなボクサーパンツも人気

株式会社フジタカクリエーション  
本社：工場  
〒9042174  
沖縄県沖縄市与儀377-1  
☎098(982)2222(代)  
Url: http://www.fujitaka-cr.com/



高里豊吉社長

化を行う場合、検品はしていても、サイズ違いや色落ちしたものなどの不良品が混ざることでよく問題になります。独資工場を持つことでそういう不良品が沖繩に入っていないように確実にチェックできるというのが、一番のメリットです。実は我が社のTシャツは、ボディも自社で企画しているのです。良い商品を作るためには、糸や色などにもこだわりたいからです。かりゆしウェアの生産は約3年前から始めています。当時、県内のかりゆしウェアはすべてがプリントを県外に委託している状況でした。どこもやっていないのなら、それをプリントするところまでやってみようと思ひ、設備を導入し始め、生産を進めてきました。

——県内で初めて導入したインクジェット方式のテキスタイル(織物・染物・布地)プリントには、どのような利点があるのですか。

従来のスクリーン方式の捺染(染料を使った染め)では、版を作つてプリントをするので、コストを考えるとどうしても大きなロットが必要になるんです。通常この方式でかりゆしウェアを作るには、製版費用まで含めて100着、100柄では12万着! それだけの数を売るのはたいへんです。ですから、版を作らずにパソコンのデータをそのまま出力できるインクジェット方式のプリントを導入したんです。これならば、小ロットでの生産が可能。それだけたくさん絵柄のシャツを商品化できるわけです。

私たちが現在、年間300~400柄の商品をプリントしています。オリジナルのシャツ



県内初の布地用インクジェットプリンタ

がほしいという方には、30着くらいからでも注文に応じています。

——インクジェットプリントの質はどうなんでしょうか。

布地用のインクジェットプリンタが国内で一番良く使われているのは、実は、京都の着物なんです。また、日本ではインクジェットプリンタの使用は全捺染量の1%くらいなのですが、イタリアなどでは10%を超えているんです。大量生産しないと採算性が上がらない従来の製版を必要とする捺染のほうが、普及品の生産に用いられています。つまり、インクジェットをかなりの率で用いるイタリアには高級品が多く、絹などの高価な生地を使う京都の着物にもインクジェット方式が用いられているという事になります。高級品に用いるインクジェットプリンタが洗濯性が悪いか堅牢度が悪いとなると話になりませんが、検査をしても通常の捺染以上のレベルはあります。

ただ、デメリットもあります。インクのコストが高いこと、ほかの捺染設備に比べて、高価な割に印刷スピードが遅いこと。ですから、大量に生産したい場合には、従来の捺染よりプリントのコストは高くつくんです。小ロットの場合はインクジェットの方がコスト面でも圧倒的に有利だと思います。

### 布地の質、機能性にもさまざまにバリエーション

——オリジナルティーの高い製品が欲しいという要望にも応えることができますね。

沖繩の場合、量販店や百貨店でも他店では販売していない自社のオリジナル商品が欲しいというところは多いですね。私たちが自社のオリジナル商品を生産していますが、そういう県内の他の企業がオリジナル商品を作りたいというケースにも対応をかなり進めています。いわゆるOEM(発注元企業のブランド

で販売される製品を製造することですね。それと、使用する生地についても、お客様のいろいろな声を反映させていこうと、昨年からは形態安定(ちゃんと干せばアイロンがけがあまりいらぬ)生地の製品も作っています。我が社の特長は、真ん中にポリエステル糸があり、それを綿で巻いている形状の糸を用いています。つまり、着心地は綿のままでも形態安定の機能もあるという生地ができるわけなのです。高級なシャツほど綿100%の糸を使い、それが細ければ細いほど光沢も出て着心地も良くなります。ただ、細い糸そのままだと生地が薄くなりますので、この糸をさらに2本撚って用いる高級生地でのかりゆしウェア生産も行っています。8000~9000円台になっ

てしましますが、着心地は抜群なんですよ。

柄にも着心地にもかなりのこだわりをもっていますしやいますね。

ついでにですが、私たちの商品を続けて買ってくださいということは、お客さんがその品質を分かっているしやるんですね。有名なブランドでもなく、1000円くらいの安い商品もたくさんあるんですが、地元のお客さんも毎年買ってくださいるので、私たちの会社は20年以上も続いているのだと思います。

良い商品を作りたいので、開発研究にはけっこうコストをかけていますね。生地の機能性を高めるための努力もしています。先ほど説明した形態安定機能のある生地に加え、婦人用のUVカット機能がついた生地、うるま市の月桃エキスを使った抗菌防臭機能がある生地、さらに消臭効果がある機能がついた生地なども、今年から自社工場機能加工ができるようになりました。

今後の展望をお聞かせください。今、カラフルなポクサーパンツがすごく流行っているんですね。我が社でもオリジナル商品を1月に東京ビッグサイトで開催されたインターナショナルファッションフェア(IFE)というア

## 建設会社が、行政の窓口業務を代行

### うるま市・沖信建設株式会社

昭和36年に創設された沖信建設株式会社。これまでは公共工事や民間建設を中心にやって来たが、このほど、地元うるま市の行政窓口サービスを代行するという、新たにサービス事業にも取り組み始めた。

各自治体では、行政コストの削減、外部委託の推進が課題になっている。その中に窓口業務の外部委託という項目があり、そこに目をつけたのが、建設業から行政サービス代行というまったくの異業種に新規展開するきっかけだったと、喜瀬剛代表取締役は語る。

「具体的には、市民課の窓口で、住民票や印鑑証明請求などの受付、発行などを、昨年の4月から請け負っています。新規事業に進出するには、従来の人材では難しいところもあったので、新しい人材を採用することによって、



笑顔でうるま市の窓口サービスを行う沖信建設のスタッフ

新たな専門分野への展開、進出が可能になりました」

当初は8人の契約になっていたが、

パレルの展示会に出品し、いろいろな百貨店や専門店さんから引き合いをいただいています。かりゆしウェアは、女性や若い人が着られるデザインをもっともって考えていかなければいけないと思っています。また、かりゆしウェアはどうしても夏の服というイメージが定着ありますので、長袖も普及させていきたいですね。



企画デザイン担当者は5人。オリジナルを創作している

現場では予想以上の業務があり、現在は9人が窓口で働いている。すべて、この新規事業のために、新たに採用した人材だ。「心がけていることは、笑顔で接し、市民の方にも喜んで笑顔で帰っていただくというサービスの提供。実際の反応も良く、以前と比べて対応が良くなったという声をいただいています」

この事業への取り組みにより、沖縄県の経営革新事業の承認も受けた。審査委員会では、このような行政の窓口サービスに委託業務を実施している業者がほとんどないことが評価された。今後の展開について、喜瀬剛代表取締役は次のように語る。

「これまで公共工事の受注という面で、私たちの企業はだいたい市にお世話になってきました。今、財政難の行政に対して、非力ながらなんらかの恩返しができるように考えています。今後は各自治体に積極的に企画提案を行い、さらなる事務事業を延ばしていきたいと思っています」

例えば、長袖でシャツをスポンの中に入れて着ることが出来るデザインのかりゆしがあればどうでしょう。スーツにも合わせられるし、ややフォーマルな装いでもできます。スポンの中に入れて着ることが出来る長袖のデザインシャツということであれば、本土への展開も進んでいくと思えますよ。

狭いニーズかもしれないけれど、そこには確かに需要があるはずなんです。沖繩発というイメージを出すために、紅型や沖繩独特の染めなど伝統柄を、流行に合わせてデザイン化していったり、大人が着れるおしゃれなシャツを全国に売り出していきたいですね。

独自の道を行く企業として、起業を目指す方たちにアドバイスをいただけますか。アドバイスというより体験談になりますが、我が社は小さい会社ながらいろいろなことをこつこつと積み上げてきました。よそと同じこととはやりたくない。小さな会社だけれどオンラインワンを目標そうとやってきたんですね。中国の会社にしても、最初は合併でやって失敗して独資で立ち上げ直したり、かりゆしウェアのプリントにしても、技術的な挫折があつて、お金もいっぱいかけてこれで本当にうまく行くのかと社員を不安にさせたり、いろいろありました。インクジェットだと簡単にプリントができそうなのですが、プリント前の糊の配合や塗布の仕方でも色合いが変わるんです。また、蒸気で蒸す仕上げ工程があるのですが、温度、蒸気の量、蒸し時間などでも仕上がりが変わります。ほかにもいろいろな工程があり、京都などではプリントの前工程の専門家がいたり、蒸し屋さんという職人がいるほど、それぞれ技術が必要とされる作業なんです。これが最初はうまくいかなくて、機械を何度も改造したり、私が勉強してきたり、技術者を呼んで教えてもらったり、そういう苦労を繰り返して、ようやく商品化に至ったんです。

染めまでやりたいという強い思いがなければ、とてもこれだけの時間やお金はかけられない。それがあつたからこそ、実現できたと思います。これまで投資して来た分は、これから成果に結びつけていこうと考えていますし、それもきつとできると信じています。そういう強い思いというのが大切なのではないでしょうか。

—ありがとうございます。

# 逆境の中で生み出したマイカーリース 「乗るだけセット」で、企業を復興

有限会社西自動車商会 代表取締役 津嘉山修さん

5年間に必要な車検代、税金、オイル交換などのメンテナンス費用まですべて込みの月々定額料金で新車をリースする西自動車商会の「スーパー乗るだけセット」。このリース方法を提供して10年余、経営は右肩上がりであり続けている。3年ほど前からこのスキームを県外の業者に販売しており、すでに全国の56社がこの方式で車を販売しているという。津嘉山修社長に、商品開発の経緯などをうかがった。

「乗るだけセット」がこれだけ支持されている理由をどう分析されていますか。

まず、この仕組みでしょうね。月々定額のリース料金で気軽に新車に乗れて、その料金には車検やメンテナンスの費用も含まれています。お客様にとっては月々の決まった額を支払うだけでよく、車の維持管理をやらなくてもいいという分かりやすさ、利便性が評価されているのだと思います。

この「乗るだけ」という名称も、実はお客様のつづやきから生まれたものなんです。当初は、「マイカーリース」、「バリューセット」と名付けていましたが、お客様からの「乗るだけで良いんだね？」という問いかけがヒントになって

「スーパー乗るだけセット」と名称を変更したのです。

「このリース方法を展開してから企業の業績が右肩上がり。今ではその手法が全国からも注目され、すでに56社が導入していることですが、どのように指導なさっているのですか。

メンバーになった場合には我が社に研修に来てもらって、実際に仕事を見せたり、そのノウハウを伝えています。ただ、全社員が日本各地から沖縄に来られるわけではないので、地元で待つているほかの社員の方々も学べるよう、1昨年ほど前に700ページくらいのマニュアルを作

り、10巻セットの教材DVDも昨年仕上げました。これらをまとめたシステムそのものを販売するという形になりますね。

「このスキームを購入された会社の反応はいかがでしょう。

沖縄でも同じなのですが、便利という声、安心という声が多いですね。メンテナンスなどを管理する煩わしさがなく、特に、女性ユーザーに受けているようです。もちろん、その会社自身が信頼されているということが一番なのだと思います。

「県外でもこのような、いわば至れり尽くせりのサービスがこれまでなかったということなのでしょね。

そうですね。今までの車の購入方法にはなかったでしょうね。車を売ってメンテナンスの案内まではするけれど、管理は顧客に任せるといったのが一般的で、それらを含めて販売契約の中に入れ込む形式は「乗るだけセット」だけですから。

「このようなリース方法で、車メーカーや部品・消耗品などの取引先との連携もうまくいき、相乗効果を生み出しているというお話を聞きました。

そうですね。例えば、我が社では「乗るだけセット」のお客様の車のオイル交換に、ザールンオイルというF1の車のベースオイルになっている、車の燃費などにも好影響を与えるやや値段の高いオイルを使っています。このオイルの販売量も、昨年は我が社が全国で1位となり、その業者さんとの関係もますます良好になっています。

また、スズキの新車販売実績では、2003年から県内販売実績1位を維持し、2006年から昨年まで連続で全国でベスト30位以内の企業に与えられる全国最優秀賞を受賞しています。

## 「このままでは会社が潰れる」危機感から生まれたアイデア

「そもそも、この「乗るだけセット」はどのようなきっかけで誕生したのですか。

私がこの会社に入社したのは1997年（平成9年）。当時社長だった義父が病で倒れたことがきっかけでした。そのころは中古車販売が事



車の点検は西自動車商会の十八番。整備中心にインカム。顧客サービスの充実を図るため、常に他のスタッフと連携できるようにしている

業の中心でしたが、業者が乱立し、とても厳しい時代でした。そこで、車検整備を中心にする業務形態にシフト。まったく別の会社から営業として会社に入った私は、必死でチラシを配り、地域の家庭を回って働きました。ほかの社員も頑張り、1年で前年比500台増の注文を受けるほどになったのです。

一時的に経営も盛り返したのですが、二度来てくれたお客さまも、「他店で車を買ったので車検は他店にお願いするから」と、次の車検を断るなど、なかなか長期の顧客にはなっていない。ただ、中古車販売だけでは難しい、中古車車検が中心だと将来的に不安だ、ならば新車も販売するしかない……そう思った。でも、競争相手は多く、資金的にも大きなお金が必要で、なかなか手を出せるものではありません。そんなときに思いついたのが、新車のリース販売だったのです。我が社が自信を持っている車検整備、定期点検などをセットにした商品なら、顧客にもリース会社にも喜ばれ、さらに自社の得意分野も活かすことができます。

そこで、入社して翌年から、すぐにマイカーリース業に乗り出しました。外部から突然やってきた男の突飛なアイデアに、最初はみんな戸惑ったと思います。納得してもらうには実績を積みしかありません。私は、年間300台くらいの契約が取れるようになるまでは、一人で営業をしていました。

「その苦勞と実績があつてこそ、社員の共感が得られ、今では企業全体がひとつになって「乗るだけセット」に取り組んでいるのです。

商品の質が高ければお客さまも喜びます。



津嘉山修(つかやま・おさむ)さん  
1963年生まれ。北谷町出身。1988年、(株)オークス入社。1997年、(有)西自動車商会入社。1998年、代表取締役就任。マイカーリース業務開始。2005年、「乗るだけセット」商標登録取得。2006年、「乗るだけセット」全国展開開始。「乗るだけセット」の販売方法で「お客様」「販売店」「リース会社」のWIN WIN WINを実現し「三方よし」の経営を全国的に推進している。  
有限会社 西自動車商会  
http://www.nishijidosha.co.jp/  
〒904-2142 沖縄県沖縄市登川2398番地  
TEL:098-938-7255 FAX:098-937-8191  
フリーダイヤル 0120-24-3154

産業振興公社では台北、上海、香港、福州に、県内企業の海外進出支援や本県情報の発信、海外情報の収集のため海外事務所を設置しています。現地からの沖縄最新事情をお届けしましょう。

## 交流拠点や企業ネットワークを活かそう

### 中国WUB(中国進出沖縄企業会)で広がるビジネスチャンス

【福州】

福建省を拠点とした中国市場への企業展開のために「福建・沖縄友好会館」があります。また、中国進出企業家等で結成した「中国WUB(World wide Uchinanchu Business Association)＝中国進出沖縄企業会」も福州を拠点に活動しています。

最近はいわゆる本土企業家(ヤマトンチユー企業家)が福建省の経済・市場動向あるいは沖縄と福州との経済交流などの情報収集に事務所を訪問するケースも増えてきました。なかでも、「福建省と日本(静岡や大阪など)との交流拠点として人材交流センター的な機能を構築し得るのでは」との構想の下に友好会館の活用を申し出る企業も出てきました。これまでの動向をみると、地域活動拠点(共同事務所的な)の活用・充実や中国WUB会員企業間の結びつきが各企業等の事業展開にとって相乗的な力となることが期待できます。言うまでも無くそのためには、今後、拠点活用方法の再構築と企業活動の相互連携機能の強化に二層の努力が必要と思われまます。



中国WUBが中心となって、国際的な商談会・展示会に沖縄の商品、観光説明会が福州で展開された

業への情報提供をはじめ、中国WUB企業会員への情報提供やWUB事業(沖縄WUB福建省視察事業、世界WUB国際会議上海開催事業等)への協力・支援を行うなど、さらには、商談会・展示会等での共同PR活動などに参画しています。

福建省では国際商談会や展示会の主なものとして、アモイ市と福州市でそれぞれ9月と5月、6月と年3回開催されますが、特に、昨年の5月は中国WUBが中心となつて関係者による共同出展を成し得ました。中国WUBのネットワークを活用してWUB会員の関連企業が上海や沖縄側から参加するなど、幅広い商談活動が繰り広げられました。沖縄のモスク、健康食品や県産化粧品などの紹介をはじめ沖縄地元旅行社による沖縄観光スポット説明会の開催などが福州会場で行われました。

この結果をみるに、関係企業の連携による商談会での宣伝効果は大きいと言えるでしょう。日本茶、茶道、沖縄エイサー、ブク茶(琉球伝統)、沖縄の自然・景観(沖縄観光)、沖縄の海(モスク、観光スポット)日本式建築様式、畳等など、沖縄・日本文化の紹介と連動した各企業の商談・交流活動は確かに中国側に伝わったのです。

そこで、企業自らが成果を達成し沖縄経済に寄与するためにも、経済、文化、教育など人的交流の拠点である「友好会館」の活用と、中国貿易・取引を行なう県内企業あるいは中国進出企業、さらには中国WUB機能、それぞれを有機的に結びつける環境作りが必要であり、そのために、関係者の二層の連携や協力が必要でしょう。

#### 【お問い合わせ】

電話: +86-591-87810493  
Eメール: okinawa@pub2.fz.fj.cn  
公社海外事務所ホームページ:  
<http://okinawa-ric.jp/kaigai/>

そんなお客様が満足していらつしやる姿が、社員の意識をますます高めるといふ素晴らしい効果もあります。例えば、車検整備の予約制を徹底してなるべく待たせないようなシステムをつくり、御来店いただいたお客様に受け付けから工場までスムーズに車を移動していただけるよう、インカム(無線機)で連絡を取り合う体制を整備したりするなど、常に顧客目線での仕事を心掛けるようになってきました。

私たちの仕事は、整備などの技術はもちろん重要ですが、基本的には来ていただいたお客様に喜んでいただく接客業です。お客様が席をはずしたときには、近くにあった社員が、お客様の飲み物にティッシュをかぶせてゴミが入らないように気を配ったり、家族用の椅子を用意したりするなど、さまざまなアイデアが社員から出てきて、それを実践できるようになりました。顧客アンケートは毎週の会議で朗読し、全員で共有します。また、クレームも一部で留まらないよう、社長まで報告が届くようにして、常に顧客満足度優先の社風をつくりあげるようにしています。

#### 今後、「乗るだけセット」をどう展開していくとお考えですか。

昨年10周年を迎えて、新商品をうつつ増やしました。ひとつは3年リースの「乗るだけセットライト」。転動で沖縄に来られた方に人気です。もうひとつは、「乗るだけセットシンプル」というもので、メンテナンスの内容を削って月額料金をもっと下げてほしいというお客様の声に応えたものです。ただし、これにもオイル交換と車検は含まれており、消耗品などが実費になりますよというサービスです。あとは、車の性能も上がっていますし、将来的には7年リースの商品も検討中です。

おかげさまで「乗るだけセット」もかなり認知されてきました。この商品がなかったら、本当にうちの会社はどうなっていたか。潰れてなくなつていたかもしれないという思いがありますので、このマイカーリースに恩返しをしたいという、ちょっと大それた気持ちもあります。

ですから、これからはもっともっと県外に広めていきたいと思っています。アメリカではマイカー保有台数に占めるリースの割合が20%と言われていますが、まだ日本は5%もないんです。できれば、日本もアメリカ並みになる

らいつまで貢献できればと思っています。現在、全国で56社が協力体制をとっていますが、業界の流れも徐々にマイカーリースにシフトしていますので、全国でのマイカーリース市場を創造する一翼を担いたいと考えております。

#### ありがとうございました。



作業工程表は、全社員が見られる場所に配置。顧客サービスの徹底に有効活用

#### サイドテーブル

「乗るだけセット」は、津嘉山社長が考案した新車販売の仕組みで、倒産寸前だった西自動車商会を、わずか数年のうちに全国有数の新車軽自動車販売会社に仕立て上げた。では、「乗るだけセット」という仕組みだけで、トップセールスが維持できるのだろうか？

「乗るだけセット」は、顧客を囲い込むツールである。そのツールによって、来店いただいた顧客をもてなすことができる。真心のこもった従業員がいるからこそ、更なる口コミ集客やリピート購入につながっているのだ。

津嘉山社長は「リッツカールトンホテル」を接客サービスのお手本にしている。店頭はもちろん、整備スタッフに至るまで、顧客満足度及の精神はみなぎっている。また、顧客一辺倒に陥ることなく従業員も士気向上にも注力し、ノリ残業を貫き、社内「ミニユニオン」に留意している。

津嘉山社長は、まさしく経営を実践しておられる、すばらしい経営者である。

沖縄県産業振興公社  
中小企業支援センター

喜世川 俊郎

# 「沖縄ブランド」を、県外、国外に 全県挙げてPRすべき時が今です。

フォーモストブルーシール株式会社 代表取締役社長 苅谷奨治さん

「沖縄のアイスクリーム」として愛され続けて62年。

県内の製造業、そして観光サービス業を牽引してきたフォーモストブルーシール(株)。県外にフランチャイズ店も展開し、関西国際空港には県外初の直営店も出店。今後は、台湾、香港、シンガポールとアジアへの市場拡大を目指しているという。苅谷奨治社長に、中・長期的な経営戦略などをうかがった。

——1948年に創業し、沖縄県の製造・サービス業を牽引してきたともいえる御社の経営理念を教えてくださいませんか。

当社は、もともと沖縄の米軍基地の中でスタートした企業です。創業から62年、現在では

県内観光業の老舗と言われておりますが、それは県民の皆様が「ブルーシールは我々のアイスクリームだ」と支えてくださった結果だと感謝しております。ですから、62年間「愛顧いた

だている企業として、どこかでお返しをしないとイケないという思いが今、一番強いですね。経営理念にもある「アイスがもたらす笑顔のために」という気持ちを全社員が共有して、恩返しをする時期だと思っています。

——県民に愛されるためのアイスクリームを製造する上で「こだわり」はありますか。

アメリカンテイストのフレイバーから始まったのでその特長はもちろん生かしつつ、沖縄にあ

る企業としては、沖縄県民に愛され、観光客の方に「沖縄らしい」と楽しんでいただくために、沖縄の原料を使った沖縄のアイス、いわゆる「県産品」という位置づけも重視しています。これを両輪とすることが今のこだわりですね。

——確かに、アメリカンな雰囲気を感じさせつつ、シークワーサーや紅芋などの素材を使ったアイスクリームもかなり人気ですね。

おかげさまで、紅芋のアイスクリームが売上の上位に来るなんて、他の企業さんのアイスクリームとは売れ方が違います。これはやっぱり沖縄のアイスだ、ブルーシールならではの、と感じていただけているのでしようね。

今は、その他の県産原料を探している最中なんです。沖縄にはまだまだたくさん素材がありますから、それを見つけて自分たちの商品にしていくということが、沖縄の企業としてのこだわりなのです。

——地元沖縄のアイスクリームとして、より深く認識してもらうことが重要なのですね。

県内の50歳以上の方々は、ブルーシールは沖縄の、私たちのアイスクリームだとおっしゃってくださるんですね。しかし、10代の若い人たちはどうか。これはなかなか難しい。ですから、歴史として、老舗としてそれを伝えていかなくはないかと思っております。そこで今、力を入れているのが、学校給食なんです。県内には15万人くらい給食を食べている子どもたちがいるのですが、そのうち約10万人に、夏休み前のデザートとして、うちのアイスクリームを食べてもらっています。8年前は5千人だけだったのですが、地元ブランドであることを若い人たちにも知ってもらいたい、企業努力を続けてきたのです。

## より大きなマーケットを求めて、 県外・海外への展開を進める

——御社は、東京をはじめ県外にもフランチャイズ店を設置し、最近では関西国際空港にも直営店をオープンされています。その狙いとはどのようなものでしょうか。

アイスクリームという嗜好品を商品にしてありますから、人口約130万人の限られた県内市場だけでなく、より大きなマーケットを狙っていきたく考えるのは企業の発展のためには当たり前なことなんです。そこへ良いパ

ートナーさんと出会い、現在はフランチャイズ店が東京で11店舗、岡山と県内で1店舗ずつの計13店舗あります。直営店はこれまで沖縄にしかなかったのですが、このほど関西国際空港に初めて出店しました。実際に県外で店舗運営することでしか見えてこない良い面、悪い面を、直接経験できるテスト期間とも考えています。そこで積んだノウハウをフランチャイズ店にもきちんとお伝えし、経営が成り立つような仕組みを作り上げることが責任だと思っています。

——ほかに、台北を発着するクルーズ船「リブ」への出店も検討されているそうですね。

現在は、「リブ」の売店で販売をしておりますが、船の中にお店をつくらないかというお話をいただいておりますので、双方のメリットが合致すればぜひやっていきたいと考えています。

また、台湾と沖縄はとても近いですから、台湾のマーケットそのものにも魅力を感じます。別資本ですが、かつて台湾にはブルーシールがあったんですよ。ですから、地元の年輩の方には「fのマークに「お」と思われる方もいらっしゃるのですが、一方で古いイメージを持たれがちなので、それをまず払拭しなくてはなりません。その前哨戦として、台湾のお客様に船の中で新しいブルーシールを味わっていただき、将来的には店が出したいという思いはあります。

——そのほか、沖縄シップスエージェンシーさんと一緒に、ほかの県産品も含めてアジア



苅谷奨治(かりや・しょうじ)さん  
愛知県名古屋市出身。2002年3月に(株)ポッカコーポレーション退職後、4月にフォーモストブルーシール(株)の代表取締役社長に就任。社員の机に眠るボールペンを集め、数年分はあるかと思うほど回収。いかに無駄があるかを全員に実感させたり、余分な冷蔵庫の撤去で年数千万円の電気代を節約するなど経営改善に取り組み、就任後まもなく赤字経営を黒字に転換。2006年からは県外へのフランチャイズ展開を始め、販路を拡大している。

フォーモストブルーシール株式会社  
〒901-2610 沖縄県浦添市牧港5丁目5番6号  
TEL 098-877-5103(代表) <http://www.blueseal.co.jp/>



# 松雪泰子

表紙グラビアインタビュー  
沖縄を語る。

失われつつある沖縄の珊瑚礁を「次の世代へ」を合い言葉に、珊瑚の養殖・産卵を成功させ、海に還元する事業に取り組んでいる金城浩二さん（有限会社海の種代表取締役）。当初、無謀に思われたその「夢」は、10年後には環境大臣賞、内閣総理大臣賞を受賞するほど高く評価され、今ももちろん継続しています。

4月24日に公開（県内では3月20日から始まる「沖縄国際映画祭」で先行上映）される映画「ていだかんかん〜海とサンゴと小さな奇跡〜」は、そんな金城さん（岡村隆史さんが好演）と夢を追う夫を支えた奥さんをモデルにした感動の物語。妻・由莉役を演じた松雪泰子さんは、この映画についてこう語ります。

「脚本を読んで、実際にこういうことを成し遂げた方がいたというのは凄くビックリしましたし、読み終わったときにとても温かい気持ちになりました。何かと暗い話題の多い今の時代に必要な映画だと思えます。由莉だけでなく、主人公の健司も、そして仲間たちも、みんなが支え合って感謝し合って生きている、そういう物語全体が素敵だと感じて作りに参加しました」

撮影に望んだ沖縄の印象をどうだったのでしょうか。「李監督は、沖縄という現場で生まれる感覚とかインスピレーションを大事にしたいとおっしゃっていました。だから私も役を構築しすぎないで臨みました。実際、東京に戻って感じたことは、沖縄での撮影がふわっとした空気感のなかでキャストやスタッフみんなが自然なリズムだったこと。改めて、土地（沖縄）の持つエネルギーについて思い出しました」

撮影に当たって、松雪さんは実際に金城さん夫婦といろいろお話されたそうです。「そこで感じたことは？」「実際にたくさん苦労もされたシーンはないですか？」

「プロポーズのシーンですね。岬の突端で180度の視界が二面、朝焼けの海。とても美しかったです。それと楚辺海岸で健司がしゃべっているところ。子供たちが、一貧乏でもいい、海をピカピカにするお父ちゃんが好き！って元気つけ、家族が抱きしめ合うシーンですね。由莉は離れたところから見つめていたんですが、三人が私に向かって手をうたないで駆け寄ってくる姿が可愛らしくて、愛おしくって、大好きなシーンです」

「市場を広げたいと思ってる県内企業はたくさんあると思いますが、先行する企業としてアドバイスをいただければいいですね。アドバイスをいただけたらいいですね（笑）。ただ、県内企業だから県内で頑張ろうというよりも、夢を大きく持たたいと思っています。自分は今、社長ですから、社員がやるぞーという気持ちになるような、思いを伝えていかなくては、と日々考えています。それを言い切れる企業が、たぶん元気な会社だと思っただけです」

沖縄は今、ちよと元気がないですよね。ほかの県に比べて素材はたくさんあるのに、元気がなくなりかけていない。元気になる素は何かを、みんなで知恵を絞って考え出していきたいと思います。そのために、沖縄はプレゼンテーション能力をもっともっと高めていけたらいいと思いますね。例えば、私はエイサーが大好きなのですが、全島エイサー祭りとかで全チームがオリジナル曲で踊ったらどうなるでしょう。見ている人は

へ発信するという活動にも取り組んでいってほしいですね。ブルーシールのアイスクリームだけではなく、ほかの素晴らしい沖縄の県産品にも外国の方々も触れてほしいですね。いろいろな品々を沖縄ブランドとしてそろえ、外国に紹介していくことは相乗効果も生み出します。そこには、ちんすこうがあつてもいいし、サターアンダギーがあつてもいい。海ぶどう、もずくがあればもっといいじゃないですか。

沖縄シップスエージェンシーさんがこの取り組みにも力を入らせてくださっていて、本当に感謝しています。こういうチャンスを見逃してはいけませんよね。これからは台湾だけではなく、香港やシンガポールでもやっていければと思っています。

「李監督は、沖縄という現場で生まれる感覚とかインスピレーションを大事にしたいとおっしゃっていました。だから私も役を構築しすぎないで臨みました。実際、東京に戻って感じたことは、沖縄での撮影がふわっとした空気感のなかでキャストやスタッフみんなが自然なリズムだったこと。改めて、土地（沖縄）の持つエネルギーについて思い出しました」

撮影に当たって、松雪さんは実際に金城さん夫婦といろいろお話されたそうです。「そこで感じたことは？」「実際にたくさん苦労もされたシーンはないですか？」

「プロポーズのシーンですね。岬の突端で180度の視界が二面、朝焼けの海。とても美しかったです。それと楚辺海岸で健司がしゃべっているところ。子供たちが、一貧乏でもいい、海をピカピカにするお父ちゃんが好き！って元気つけ、家族が抱きしめ合うシーンですね。由莉は離れたところから見つめていたんですが、三人が私に向かって手をうたないで駆け寄ってくる姿が可愛らしくて、愛おしくって、大好きなシーンです」

「市場を広げたいと思ってる県内企業はたくさんあると思いますが、先行する企業としてアドバイスをいただければいいですね。アドバイスをいただけたらいいですね（笑）。ただ、県内企業だから県内で頑張ろうというよりも、夢を大きく持たたいと思っています。自分は今、社長ですから、社員がやるぞーという気持ちになるような、思いを伝えていかなくては、と日々考えています。それを言い切れる企業が、たぶん元気な会社だと思っただけです」

沖縄は今、ちよと元気がないですよね。ほかの県に比べて素材はたくさんあるのに、元気がなくなりかけていない。元気になる素は何かを、みんなで知恵を絞って考え出していきたいと思います。そのために、沖縄はプレゼンテーション能力をもっともっと高めていけたらいいと思いますね。例えば、私はエイサーが大好きなのですが、全島エイサー祭りとかで全チームがオリジナル曲で踊ったらどうなるでしょう。見ている人は

へ発信するという活動にも取り組んでいってほしいですね。ブルーシールのアイスクリームだけではなく、ほかの素晴らしい沖縄の県産品にも外国の方々も触れてほしいですね。いろいろな品々を沖縄ブランドとしてそろえ、外国に紹介していくことは相乗効果も生み出します。そこには、ちんすこうがあつてもいいし、サターアンダギーがあつてもいい。海ぶどう、もずくがあればもっといいじゃないですか。

沖縄シップスエージェンシーさんがこの取り組みにも力を入らせてくださっていて、本当に感謝しています。こういうチャンスを見逃してはいけませんよね。これからは台湾だけではなく、香港やシンガポールでもやっていければと思っています。

沖縄にある素晴らしい素材を、いかにプロデュースしていくかが今後の課題ですね。ビジネス、観光イベントともにそうだと思いますよ。

例えば、シンガポールの伊勢丹で、我が社の商品を持っていったことがあるんです。若干高めの値段設定となるため、売れるかどうか分からないよと言われましたが、実際にはかなり売れたんですよ。日本に、沖縄ブランドに対する安心感というものをそこでは感じました。それをきちんと継続的に伝えていくプロセス、作業は、我々民間企業だけではなかなかやりきれぬものではないですね。そこで、県に頑張っていたら、民間企業も賛同、協同して、沖縄ブランドというものが出来上がると思うんです。そしてそれを啓蒙、販売促進していくために、力を合わせていくべきだと思います。

ありがとうございました。



松雪泰子（まつゆき・やすこ）  
1972年佐賀県出身。91年に女優デビューし、その後、数々のドラマ、映画、CMなどに出演。映画『フラガール』（06年）で第30回日本アカデミー賞主演女優賞受賞、第19回日刊スポーツ映画大賞最優秀主演女優賞を受賞した。08年は、『テロロイト・メタル・シティ』や『容疑者Xの献身』など話題作にも次々出演し、第32回日本アカデミー賞優秀助演女優賞を受賞した。その後数々の映画、テレビドラマなどに出演。4/24から、『ていだかんかん〜海とサンゴと小さな奇跡〜』（李闘士男監督）が公開される。

「市場を広げたいと思ってる県内企業はたくさんあると思いますが、先行する企業としてアドバイスをいただければいいですね。アドバイスをいただけたらいいですね（笑）。ただ、県内企業だから県内で頑張ろうというよりも、夢を大きく持たたいと思っています。自分は今、社長ですから、社員がやるぞーという気持ちになるような、思いを伝えていかなくては、と日々考えています。それを言い切れる企業が、たぶん元気な会社だと思っただけです」

沖縄は今、ちよと元気がないですよね。ほかの県に比べて素材はたくさんあるのに、元気がなくなりかけていない。元気になる素は何かを、みんなで知恵を絞って考え出していきたいと思います。そのために、沖縄はプレゼンテーション能力をもっともっと高めていけたらいいと思いますね。例えば、私はエイサーが大好きなのですが、全島エイサー祭りとかで全チームがオリジナル曲で踊ったらどうなるでしょう。見ている人は

へ発信するという活動にも取り組んでいってほしいですね。ブルーシールのアイスクリームだけではなく、ほかの素晴らしい沖縄の県産品にも外国の方々も触れてほしいですね。いろいろな品々を沖縄ブランドとしてそろえ、外国に紹介していくことは相乗効果も生み出します。そこには、ちんすこうがあつてもいいし、サターアンダギーがあつてもいい。海ぶどう、もずくがあればもっといいじゃないですか。

沖縄シップスエージェンシーさんがこの取り組みにも力を入らせてくださっていて、本当に感謝しています。こういうチャンスを見逃してはいけませんよね。これからは台湾だけではなく、香港やシンガポールでもやっていければと思っています。

沖縄にある素晴らしい素材を、いかにプロデュースしていくかが今後の課題ですね。ビジネス、観光イベントともにそうだと思いますよ。

例えば、シンガポールの伊勢丹で、我が社の商品を持っていったことがあるんです。若干高めの値段設定となるため、売れるかどうか分からないよと言われましたが、実際にはかなり売れたんですよ。日本に、沖縄ブランドに対する安心感というものをそこでは感じました。それをきちんと継続的に伝えていくプロセス、作業は、我々民間企業だけではなかなかやりきれぬものではないですね。そこで、県に頑張っていたら、民間企業も賛同、協同して、沖縄ブランドというものが出来上がると思うんです。そしてそれを啓蒙、販売促進していくために、力を合わせていくべきだと思います。

ありがとうございました。

# 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>

## 「沖縄の母親手作りの味」で、 パッケージも意識した新商品作り。



【津田食品】  
津田久枝専務  
TEL098-929-3800  
うるま市州崎8-21

2009年10月の「沖縄の産業まつり」期間中に行われた、第12回沖縄県商工会特産品フェアのコンテストで、「今帰仁アグー豚まん」が最優秀賞を受賞した津田食品。昭和61年に創業し、食肉加工業から惣菜製造業に転向して以来、消費者ニーズを第一に考える独自の取り組みについて、津田久枝専務はこう語る。

「私たちは、『味付三枚肉』や『味付軟骨』『味付びち』『味付結び昆布』『味付ごぼう』といった、昔ながらの、沖縄の食文化のアイテムを家で母親が作ったような味で作って、真空パックにして消費者に提供するという形で惣菜業を始めました。本当の家庭の味と言えるものを、そのまま世に出していくのが私たちのモットーです。もともと業務用食材として、1キロ詰めの大きな袋で販売しておりましたが、2年ほど前から市販用の小袋を作り、主に空港や銀座わしたショップで販売しております。また、当社の『タコライス』もジュシーで、家庭で作ったような味になるということで、とても良い反響をいただいています」  
商工会特産品フェアで最優秀賞を受賞し



貴重な今帰仁アグー肉を使用している人気の豚まん  
ある商品作りをしていきたくて、思い詰めた商品作りと製造方法にこだわりました。商品イメージへの意識を高めた津田食品のこれからの新商品がますます楽しみです。

た「今帰仁アグー豚まん」は、西洋種との掛け合わせを行わずに生産される純沖縄産の今帰仁ブランド豚アグーを、一般の人でも購入しやすい形にしたのが特徴。本来なら希少で高価、なかなか手に入らない今帰仁アグーが味わえると、現在、ギフトとして、また業務用としても人気だ。  
「手作りの味を届ける」という津田食品のこだわりは、品質管理にも現れている。大量の商品を作る中でも、パック詰めなども基本はすべて手作業。また、一点ずつ真空包装にしてから熱湯で十分な時間をかけて消毒して冷却する、「クックチル」という方法で添加物を使わずに賞味期限が飛躍的に延びるといって管理をしている。  
「現在は、本土の百貨店のバイヤーのアドバイスを受けながら、商品開発に取り組んでおります。今後も、『おいしい商品ができました』というだけでなく、さらに、パッケージまできちんとイメージを作って、消費者に手にとってもらえるような魅力のある商品作りをしていきたくて、思い詰めた商品作りと製造方法にこだわりました。商品イメージへの意識を高めた津田食品のこれからの新商品がますます楽しみです。」

## 世界にも類のない、環境と人体に優しい 画期的な無機質塗料を沖縄から発信



【(株)タース】  
玉城悟社長  
TEL 098-876-8685  
浦添市仲間1-24-25  
<http://www.tars.jp/>

環境に優しく・人体に優しい無機質塗料の製造・販売を行っている、株式会社タース。無機質塗料は、コンクリート、木材、石材等を問わず、二酸化炭素を吸収して硬化し、撥水効果があり、建築物の耐久性維持にも貢献できる商品として注目を集めている。無機質塗料と出会った経緯を玉城悟社長はこう語る。

「当社は昭和62年に内装工事の会社として始まり、以降、体育館や公共施設を対象とした工事を手掛けていました。仕事柄、いろいろな塗料を使ってきた中で、従来の有機系塗料は石油系物質を原料とし、溶剤としてシンナー等を使うため、匂いもきつく、皮膚からも吸収するために体調を崩す人も出てきたわけです。その頃、6年ほど前に沖縄で開発されている無機質塗料と出会い、2年前から権利を得まして、製造・販売・施工という形に移行してきました」  
無機塗料は、石の成分であるケイ素という鉱物を主成分として水と混ぜて作る、体に害のない安全な塗料だという。  
「製品の特徴としては、異臭がなく、透明感があり、フローリングなどの木目もその



バーナーで熱しても、溶けたり有毒ガスが発生したりしない無機塗料  
いきたい。そのためには県民の皆さんにも、この製品の特徴を知っていただけて、利用したいと思えます」

まま出ます。また、火をつけても燃えづらく、有毒ガスが発生しないという特徴があります」  
現在、塗料業界で使われているのは約99%が利用しやすい有機塗料だと言われているが、床や天井、内壁、外壁と建物のあらゆる場所に使われているものだけに、無機質塗料の安全性は「シックハウスの考える会」やエコロジー、また防災の観点からも大きく注目されている。そして、この製品は、空気中の炭酸ガスと化学反応して、特殊ケイ酸ソル（ガラス状固化物）を形成する。つまり、二酸化炭素を外部から吸収するという特殊な特徴もある。  
「この特徴に関しては特許を申請しています。これは国際的にも国内にもないもので、実際、一斗缶、18キロの塗料で3キロの二酸化炭素を吸うというデータが出ています。つまり、弊社の無機質塗料を使えば、空気中の二酸化炭素が減っていくという画期的な商品で、海外からも問い合わせをいただいています。小さなベンチャー企業ですが、この良い素材をなんとか沖縄から発信していきたい。そのためには県民の皆さんにも、この製品の特徴を知っていただけて、利用したいと思えます」



## 品質管理は5S活動から ～食品安全とクレーム減を目指して～

品質管理と言えはISOやHACCPなどの管理システムが取り沙汰されます。これらは、品質管理を適正かつ安定的に行うための文字通り管理の仕組み（システム）です。

しかし、品質管理システムはシステムの確立と保持に大きなエネルギーを要する一方で、実務作業自体が食品衛生学的に適切であるかどうかという点については、いまひとつフォーカスされにくいという印象を抱いています。ISO認証の現場審査に立ち会ったことがあります。その時にもミクロな視点で作業の一つ一つについて食品衛生学的に評価するということとは、事実上難しいと感じました。

実は、HACCPやISO22000などは、基礎的な食品衛生管理ができていないことを「前提」としているのです。そして、地方の小零細な食品企業はこの「前提」すなわち食品衛生管理の基礎が弱いという現実があります。食品製造における清潔・安全ということに対する認識の問題を含んでいると思います。

何年前かに沖縄県産業振興公社が主宰したセミナーで講師を務められた米虫節夫氏は、HACCPやISO22000を取得する以前の基礎、土台として「食品衛生新5S」を提唱していましたが、私も食品衛生の基礎固めの必要性を強く感じています。

この5S活動とは、しつけ、整理、整頓、清掃、洗浄・制菌であり、その目的である清潔を加えて7Sとも呼ばれます。微生物学的に清潔であることを目的として、5S活動は構造化されています。清潔を実現するためには、菌を増殖しにくく（制菌）しなければなりません。そのためには清掃や洗浄が重要。清掃や洗浄は整理整頓ができていないと正しくできない。その理由を理解してルールを守るための動機づけ（しつけ）を行う。そしてルールは明文化され、現状に合わせて柔軟に修正されます。

可能なことからスタートし、PDCAサイクルによってレベルを高めていくのが5S活動の推進方法です。5Sを導入しレベルを上げていくことで、食品の日持ちも長くなり、クレームも減り、業務の効率化にもなります。5Sを導入しませんか？



文 照屋隆司 てるやうりゅうじ  
（元）開発部でいきた代表取締役、食品・生物資源産業分野の技術系コンサルタント、酒造会社・農産物試験場（株）TCCを経て、99年より現職。沖縄県産業振興公社専門アドバイザーを兼任。（徳）国立健康栄養研究所認定NVC、（社）日本産業力ワンダー協会資格登録・産業カウンセラー、カウンセラーグループ「キャリアアドバイザー」主宰。

## ビバ！ウチナーむん Viva! Okinawan

お問い合わせ  
あげパン工房 Antoshimo  
TEL: 098-861-2087  
那覇市前島2-18-15 A-102

### 噂のAパン、Cパンって何だ!? ～「あげパン工房Antoshimo」～



Aパン、Cパンはそれぞれ1個165円（5個以上なら1個150円）

那覇市前島の路地の一角に店を構えるあげパン専門店「Antoshimo（アントシモ）」が、昨年5月のオープン当初は1日限定200個で始めた同店。口コミで人気

が広がり、某テレビ番組で取り上げられ爆発的ヒットに。「もっと多くの人に食べてもらいたい」と現在では1日平均1500個を販売する「行列のできる」人気店だ。Aパン（IIあんぱん）には粒あんところりおもちが、Cパン（IIカレーパン）には柔らかなラフテーがそれぞれ入っている。表面に米粉をまぶし、キャノーラ油で揚げたサクッとした食感ともっちりとした生地

### ケータイに三枚肉が!? ～山月のうちなー料理ストラップ～



お問い合わせ 食品サンプル 山月  
那覇市牧志3-23-34 ☎098-866-1024

思わず本物と見間違えうごやーや超ミニなのに精巧な清明重箱など様々なうちなー料理をモチーフにしたストラップを作る県内唯一の食品サンプルメーカー、山月。ちんすこうの食品サンプルに屋良代表が遊びでキーホルダーをつけたところ周囲から欲しいと声をかけられ、作り始め、今では百以

上のアイテムがある。手作りなのでひとつひとつの微妙な違いがあり、そのため暖かみを感じられる。本業は食品サンプル製造だけあって質感は本物そのもので、仕上がりに一切妥協しないのが信条だそう。

人気はゴーヤースライスや豚顔など。空港でも販売されていて、お土産にも最適な一品だ。

## マーケティングコラム 日々雑感

### 「広告費の配分」

ビに次ぐ「第2の広告媒体」となっています。沖繩の状況を見てみましょう。データ元は違いますが経済産業省の実施している「平成20年（2008年）特定サービス産業実態調査」を見ると沖繩の広告市場（広告業46社の売上合計）は164億

円となっています。また、全国と比較すると、TVは全国30.0%、沖繩21.0%、新聞は全国13.6%、沖繩33.7%、ラジオは全国1.8%、沖繩9.2%、雑誌は全国7.4%、沖繩4.2%

と構成比にかなり違いがあることがわかります。雑誌の少なさは、雑誌の少ない環境や車社会という環境

も影響しているように見えます。また、インターネット広告の割合は、全国1.8%、沖繩9.2%と、雑誌は全国7.4%、沖繩4.2%と構成比にかなり違いがあることがわかります。雑誌の少なさは、雑誌の少ない環境や車社会という環境

が使われているので、広告に比べ、低コストで実施でき、アイデア次第で高い効果をあげることが出来るので、今後は県内企業も積極的に利用していただく必要があると



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。

「ランキンランキン」で2009年度下半期の売上1位

# に 続く商品を研究中!



定番の「きび太郎」から、若者に人気のポップなデザインの商品までアイテムは多数。常に新商品の開発に取り組んでいる

「むちむちきなこ」は、『ランキンランキン』で2009年度下半期の売上ランキン1位に輝いたロングラン商品である。『ランキンランキン』は、東京・渋谷を中心として展開する、ランキン上位商品と注目商品だけを扱う「流行発信ショップ」で、東京急行電鉄が事業を展開している。「むちむちきなこ」がいかに東京で人気かを物語る。

「むちむちきなこ」は、従来のが「きび太郎」。従来のが黒糖に比べて粒子が小さく水溶性が高いので、料理にも使いやすい。さらに黒糖のアクを取ることも、色の濃さの調整にも成功し、1996年には第20回沖縄県産品まつりの最優秀賞も受賞。沖縄のみならず全国で評価されて、大手食品メーカーの原料に採用されるなど、同社の定番商品になっている。

若者向けの黒糖菓子を「むちむちきなこ」が誕生したのは約3年前。企画・営業部長のセントローレント真紀さんや他の企画スタッフが生み出した。「それまでの商品は袋が割と大きめでパッケージも『黒糖は身体にいい』という意識を持っている高年齢層を対象にした商品が主流でした。しかし、若い人にも食べてもらって『黒糖って



奥那嶺安雄社長とセントローレント真紀さん

「むちむちきなこ」のベースになったのは、黒糖に水飴を加えて作った「むちむち黒糖」という従来の商品だったという。「これにきなこをまぶしたらおいしい」という声が社内であり、ならばと商品化に。名前も「むちむちきなこ」、決定! 決してぐに決まりました(笑)。

その後、海邦商事では「アールグレイな紅茶黒糖」、「むちむち抹茶」、「王力方黒糖」など、次々と新商品がお目見えしている。

奥那嶺社長は語る。「『むちむちきなこ』などの加工黒糖菓子は、ファッション商品。同じ服を着せてはお客様も飽きますし、常に新しい工夫を考えなければいけない。だから、年に3アイテムの新商品を目指しています。私たちのような食品メーカーは常にスクラップ&ビルド。新しい物を入れて古い物を切り捨てていかなければいけないと考えています。その中から生き残って定番商品になっていけばいいと考えています」

「むちむちきなこ」のベースになったのは、黒糖に水飴を加えて作った「むちむち黒糖」という従来の商品だったという。「これにきなこをまぶしたらおいしい」という声が社内であり、ならばと商品化に。名前も「むちむちきなこ」、決定! 決してぐに決まりました(笑)。

その後、海邦商事では「アールグレイな紅茶黒糖」、「むちむち抹茶」、「王力方黒糖」など、次々と新商品がお目見えしている。

奥那嶺社長は語る。「『むちむちきなこ』などの加工黒糖菓子は、ファッション商品。同じ服を着せてはお客様も飽きますし、常に新しい工夫を考えなければいけない。だから、年に3アイテムの新商品を目指しています。私たちのような食品メーカーは常にスクラップ&ビルド。新しい物を入れて古い物を切り捨てていかなければいけないと考えています。その中から生き残って定番商品になっていけばいいと考えています」

## リユースと沖縄セントラル貿易を認定

「公社事業可能性評価事業」

去る3月12日、事業の成長可能性が高く将来的に有望な企業及び事業分野を発掘、支援することを目的とした公社の事業可能性評価事業で(株)リユース及び(株)沖縄セントラル貿易の2事業が、新たに認定されました。これにより、本事業でこれまでに評価された事業(企業)は45事業(企業)となりました。



沖縄セントラル貿易の又吉真由美社長(右)とリユースの齋藤孝春社長

をさらに進めていくほか、スマートフォン事業者「超辞典」の導入を呼びかけ、バンドル販売を進めていく予定である。

(株)リユース  
☎098(941)3733  
<http://www.ryusys.com/>

【評価事業概要】  
(株)リユース『電子辞典ソフトウェア』『超辞典』の開発販売事業』

同社の電子辞書ソフトウェア「超辞典」は、パソコン画面上の文字データなら、使用するソフトに係らず、カーソルをあてるだけで即座に辞典が引けるといった独自の「タッチ検索機能」が最大の特徴。他に過去形や活用形などの変化形でも辞典が引ける機能なども備わる。

パソコンやスマートフォン各種OSに対応しており、大手出版社より辞典データの提供を受け、日本語、英語、中国語、ドイツ語、フランス語の電子辞典を発売中。今後は、「超辞典」のダウンロード販売や店頭でのパッケージ販売

これら輸出品は、関連会社であるオーシャンライン香港有限公司が輸入し、アジア各国に沖縄居酒屋や日本料理店を多店舗展開する関連会社の「えんぐらグループ」各店舗や現地のスーパー・百貨店、飲食店、卸会社を対象に卸販売していく。

今後は、業容拡大に伴う人材の採用・育成や加工工場の設置に取り組み、これまでに、県産品メーカーや生産者等とのネットワークづくりに邁進していく。

(株)沖縄セントラル貿易  
☎098(859)1315

【お問い合わせ】  
産業振興公社 経営支援課  
☎098(859)6237

# 離島アンテナショップ 島人ぬ宝プラザがオープン!

昨年12月、那覇市牧志の国際通り沿いでんぶす那覇1階に沖縄離島の共同市場「島人ぬ宝プラザ」がオープンした。沖縄の離島に特化したアンテナショップで県内39の有人離島から集めた特産品を販売、各離島から情報を集め、周知



発信する離島専門の観光案内情報センターを店舗内に併設している。センターは、本島に訪れた観光客や本島在住者へ離島へのアクセス方法や現地の観光情報を提供することで離島への誘客を図っている。

オープン当初は300ほどだった取り扱いアイテムも現在では約800に増え、今後更に充実させていくとのこと。離島フェアに出展した企業の商品も取り扱っているため、同フェアで気になった商品を探しにくいのもおもしろい。「他では扱っていない離島の特産品も取り揃え、ここに来れば離島に関するあらゆる物が見つかる店舗」を目指している。

## なんでも相談 経営

Q 自社でネットショップを運営して3年。デザインに古くささを感じるようになり、外部のウェブデザイナー(制作会社)に委託してリニューアルしたいのですが、どのように進めたら良いですか?

A ウェブデザイナー(制作会社)への委託を考えると、その前に、リニューアルする目的をしっかりと据えることを強くお勧めします。中途半端なリニューアルだと、今までのお客さまが離れてしまうことが考えられます。「別のネットショップに来てしまった」と勘違いされたり、あるいは「前のほうが使い易かった」とお客さまが感じてしまうことがありうるからです。お客さまの目標で設計しなければ、リニューアルそのものが逆効果で

また、店舗での売れ行きや客の反応をデータベース化し、情報を離島の製造先へ伝えマーケティングを行うことでよりよい商品作りを目指しており、県内39離島が連携した商品開発を進め差別化を図ることとしている。このような取り組みに対して、各離島からの同ショップへの期待も次第に高まっていくと期待している。

今後は、もう一店舗をオープンする予定で、更に離島アンテナショップとしての役割を充実させていく。手軽に離島の特産品や情報を手に入れることができる「島人の宝プラザ」に注目だ。

【お問い合わせ】 沖縄離島共同市場「島人ぬ宝プラザ」/那覇市牧志3-2-10 てんぶす那覇1階 ☎098(862)6105

すから、古いことだけを理由にデザインを変えてはいけません。事業の進展度や、自社の状況に依ったリニューアルの理由があるはず。たとえば、リピート率の高い商品をメインにしたネットショップにしたいとか、「ウェブ要員を増員するため、更新しやすいシステムを導入したい」など。このような場合、まず着手すべきは、ネットショップの置かれている状況を観察・分析することです。市場調査や競合調査、そして「お客さまを知る」ということです。グラフィックデザインやシステムを考えるのは、一番あとです。

インターネットを特別なメディアだと思ってしまう方がまだまだ多いのですが、決してそんなことはありません。従来の媒体と同様に、まずは調べ、仮説を立てテストを行い、ひとつひとつ課題を検証・解消していくだけです。リニューアルを行うにせよ、新規制作するにせよ、事業戦略市場環境に沿ったプランニングが不可欠です。リニューアル案をまとめたプランニングシートを作成す

ることも大切。明文化しておくことで、スタッフ間やウェブデザイナーとの情報共有が進み、制作の進行がスムーズになります。計画無しに、ウェブデザイナーに委ねてしまっても、なんとなく綺麗なネットショップはできあがるでしょう。しかしだからといって、それで商品が売れるわけではありません。リニューアルの計画を立てることは、商品やお客さまのことを良く知っている経営者(あるいは担当者)自身です。「なぜ、目標をどれくらいに、誰に向けて、何を伝えていくのか」を自社内で煮詰めていくことが、リニューアルの第一歩だと思えます。

与儀烈之(よぎやすすゆき) ウェブディレクター  
販売戦略を構築するための情報整理が得意。プロジェクトマネージャー、沖縄県産業振興公社 経営顧問  
  
http://projectexus.jp/

# アジアへの県産品輸送事業、好調です!

沖縄のアジアにおける地理的優位性を活用し、全日本空輸の沖縄貨物ハブ事業が昨年10月にスタート。本県経済振興への貢献も大いに期待されるなか、沖縄県(交通政策課)でも同事業を活用し、県産品の海外販路拡大と海外向け航空貨物輸送を促進するため、航空貨物スペース(コンテナ)を確保し、香港等へ輸送を行う企業の皆様へ提供する事業をはじめました。(燃料サーチャージや通関費用等は利用者負担)

当初は過剰の予定でしたが、利用者の要望が多くあり週2便に増えたそうです。輸出品の内訳は泡盛やビール、県産野菜、もずく、海ぶどう、沖縄そばやアグリ肉などの県産品が多い。アジアの主要都市のほとんどが沖縄から4時間圏内にあることから、今ではミーンパイやマグロなどの鮮魚、比較的賞味期限が短い加工食品などの輸出にも大いに可能性があると云えます。



県としては、来年度も本事業を継続し、さらに、利用者の要請を踏まえて、台湾や上海(仁川(韓国)、バンコク)などへも輸出先を拡大し、利用者及び輸送量を増やすことで「コストを削減してより利用しやすい

# 「Laugh&Peace」をコンセプトに、今年も「沖縄国際映画祭」が開催される。

環境を作っていくべきとのこと。利用の希望は随時下記の沖縄県物産公社窓口にて受け付けていますので、アジアへの販路拡大を目指す企業の皆様、ご活用されてはいかがでしょうか? 【お問い合わせ:応募先】 (株) 沖縄県物産公社 海外事業課 ☎098(859)6325

第2回沖縄国際映画祭 3月20日から開催!

メインとなる「長編プログラム」は、ラフ部門とピース部門で全26作品。本紙表紙の松雪泰子さん、岡村隆史さん主演の「ていだかんかん」をはじめ、同映画祭ならではの芸人映画も見逃さない。詳しくは、同映画祭HPで http://www.oimf.jp/jp/

タブロイド判 「沖縄ベンチャースタジオ」23号 2010年3月16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 「情報誌について」の件名を入れて送信して下さい。