

特集

ネットショップで売上アップ

月商1千万円以上を目指すために何が必要か

ナゴパインナップパーク／マリンハウス・シーサー／ゆいまーる沖縄(株)

P2

“歌って踊れる明るい癒し”がキャッチフレーズ

インタビュー 沖縄を語る ティンク ティンクさん

P5

ステージの上からでも不況を感じることはあるけれど、そんなときには私たちがのほうから
県外へ出ていって、歌と躍りで沖縄の元気と楽しさを発信してきます！



tink tink

Line up

【特集】ネットショップで売上アップ	p2
【仕事創造人】(株)大成電機製作所 吉田敏彦社長	p4
【表紙インタビュー】ティンク ティンクさん、沖縄を語る	p5
【オピニオンリーダーに聞く】沖縄県中小企業団体中央会 仲田重利会長	p6
【海外事務所REPORT】～上海事務所～	p7
【元気企業紹介】(有)アイ・ステーション	p8
【ヒット商品開発秘話】辺銀食堂の石垣島ラー油	p10
【情報】OVSニュース	p11



QRコードから、会社の携帯用サイトの情報を入手できます。

ネットショップで売上アップ

月商1千万円以上を目指すために何が必要か

ナゴパインナップパーク／マリンハウス・シーサー／ゆいまーる沖縄（株）

せつかくいい商材をもっているのだから、インターネットを使って幅広く販売したい……。

多くの企業がそう考えているはずだし、実際にネットショップを立ち上げている企業も少なくない。

しかし、その実績は企業によってさまざま。売上を伸ばしている企業と伸びない企業の差はどこにあるのか。

公社主催のセミナーを受講するなどして、月商1千万円以上を売り上げる3社の担当者に話を聞いた。

セミナーを受講して パワーを注いでもらった

沖縄のさまざまな食品や工芸品を販売するゆいまーる沖縄株式会社。ネットショップを開設したのは、沖縄ブームが終わって売上が落ち始めた2007年だった。

「担当者は3人いたのですが、通常業務の片手間でやっていたのでなかなか収益につながらず、月商は100万円弱でした」

鈴木修司社長は、なんとかこの現状を打開しようと、公社主催のネットショップ講座を受



ゆいまーる沖縄（株）
鈴木修司代表取締役社長

講。そこで大きな刺激を受けたという。

「そこにはいろいろな企業が参加していて、年商で1億円も売っているショップさんいま

した。正直なところ、うちは100万円を300万円くらいまで伸ばせばいいというくらいの気持ちでしたので、驚くと同時にパワーももらいました」

もちろん、かけ声ばかりでは実績が上がらない。売上を上げるためにどのようなことをすればいいのか、見やすいホームページの作り方、メルマガの書き方、発信の仕方、客との対応例など、「さまざまなることを講師の込山民子先生に教えてもらいました」と語る。

「しかし、一番影響を受けたのは、メンタル面。私の思考も300万円ではなく、もっと高いところへ変わっていきました」

ともに学ぶ他の企業は仲間でもあり、ライバルでもある。売上を上げるための情報交換をしながら、鈴木社長は自社での取り組みを強化していった。



ナゴパインナップパークの仰耕平さんと城戸律子さん



「片手間でやっけていても業績は伸びない。売上が立っていないところに人的、金銭的にも資源を投入することはリスクでしたが、それをやったのが良かった」

6カ月の講習の最終月には、350万円まで売上が上がり、その後も東京から講師を招いての勉強会を開くなどして翌年には最高月商1千450万円まで売上を伸ばしたのだという。現在は、正社員2人、パート2人が専属でネットショップを担当している。

「売れば売れたで、梱包作業をどうするかなど、いろいろな問題が出てくるんです。それに対応していかなくてはなりません。ネットショップは手の動き（ページの更新など）を止めたらだめ。担当者任せにせず、社を挙げて取り組みないとやっぱり売上アップは難しいと思います」

常に消費者の目線で より良い商品を掲載する

次に訪ねたのはナゴパインナップパークの通販事業部。同社ではインターネットと紙媒体（カタログショッピング）合わせて、昨年は2億6千万円を計上している。通販事業部の仰耕平さんと城戸律子さんに、売上アップの秘けつを聞いた。

「我が社のネットショップは7年前に立ち上げ、当初の3年間は赤字だったのですが、次の2年で累積赤字をすべてなくし、黒字転換しました。そのもっとも大きな要因は、社の財産である顧客リストの有効活用化ができたことです」（仰さん）

ナゴパインナップパークには年間80万人の客が訪れる。実店舗で集めた顧客情報をネットやカタログ通販にも活用し、逆にメールやはがきで送られてくる顧客の要望を、名護の店舗にも伝えて、さまざまな改善に結び付けているのだという。

「接客マナー、トイレの清潔さ、あるいはこういった商品がほしいという要望など、店舗を訪れたお客様がその場では言わなかったこと、けれどもメールやはがきで伝えてきた内容を、きちんと社内でも共有すれば、サービスの改善、新商品の開発につながりますから」（城戸さん）

ネットショップに特化すれば、重要なことは「とにかくいろんなことにチャレンジすること」だという。

ステーキレストラン『碧』、 東京・銀座三越に新店舗をオープン

鉄板焼きステーキレストラン「碧」(株式会社碧、西里弘一社長)が、9月に新装オープンした東京の銀座三越に出店した。県内に5つの飲食店を持つ同社だが、県外出店は初。西里社長に、東京進出のいきさつや銀座三越店での営業構想などを聞いた。

「私たちのレストランのコンセプトは、『手の届く非日常』、もっとくだけて言えば、『プチ接待』、『カジュアル接待』ということになるのでしょうか。めでたいことがあつたとき、ちょっと頑張れば楽しめる贅沢、非日常。それを望むお客様を常に意識してきました。それは東京店でも変わりません」

市場的に大きい東京進出を、常に狙っていたという西里社長。今回、それが実現したのは、銀座三越の増床に伴い、新設する17店舗の飲食店の中に碧が選ばれたという経緯がある。



碧 銀座三越店

に出店できたのは大きな意味があります。沖繩からやってきた「手の届く非日常」を、多くの方々に楽しんでもらいたく、舞台ができたと思います」



西里弘一社長

鉄板焼きステーキは高級というイメージがあるが、『碧』銀座三越店では、ランチタイムの価格帯を3千円〜4千円台に設定し、よりカジュアルに、幅広い客層で楽しめるように設定しているという。その一方で、夜は価格をやや上げて、落ち着いた大人の雰囲気でも食事を楽しめるようにしているそうだ。

「夜は、大切なお客を招いての接待の場としてご利用していただくお客さんも多いですよ。昼の客層と夜の客層が違うものから、時間帯に合わせたメニューを設けて対応しています。それもうちの強みだと思います」

沖繩の高級黒毛和牛はもちろん、沖繩県産の野菜なども独自で空輸し提供している。入り口には琉球ガラス生産・販売協同組合から提供された琉球ガラスのオブジェが飾られ、沖繩色を演出。器も沖繩のものを使い、働くスタッフも、宿泊施設を確保して沖繩から常時数人が接客にあたっている。

「沖繩の雰囲気求めて来られるお客様もたくさんいらっしゃいます。それに応えるには、やはり沖繩の人がお店にいないとほろい。沖繩独特のホスピタリティーというのは、実際にあるんですよ」

この銀座三越店を足掛かりに、東京にあと何軒か店を構えたいと語る西里社長。「その後、いつか店を世界に広げていくのが、私たちの目標です」と、大きな構想を語った。

「例えば、紙媒体は発行すればそれだけ大きなコストがかかりますが、ネットショップだと経費もあまりかからずさまさまな商品を掲載できます。そして、お客様からの声もダイレクトにスピーディーに入ってくるので、なかなか売れないものは、評判がいいものは紙媒体にも掲載して販路を拡大するなど、いろいろなことができるのが魅力ですね」(城戸さん)

その際に、写真の質にもこだわるといふ。インスタントカメラでただ撮っただけの食品は、それだけで安っぽく見える。だから、ストロボをきちんと焚いて色をきれいに表現した写真を使うのだ。

また、薄利多売をしないというの原則だといふ。ネットで買物をする客には、売る側の自分たちが質の高い、おいしいと思えるものを心を込めて販売する姿勢が何より大事だと、城戸さんはいう。

「安いものをたくさん売っても、大手にはかなわない。逆にいいものを売つていけばクレームも少ないですから、楽しいですよ。安いし、大量にあるからいいか、という売り方をしていると、クレームであと大変な目に合うんです。これまで失敗したことたくさんあります。ならば私たちの仕事は、そうした値段は高くても良い商品をいかにちゃんとわかりやすく、魅力がわかるように伝えるかというところだと思います」

思いを伝えるために、消費者とのやりとりにももちろん気を使う。「スタッフには、『みんなが同じ文書を使っても気持ち伝わりません。あなたが返事をするからには、あなたの言葉で書くほうがいい』と、常々言っています」

ネットショップは、接客業。客は対応の良し悪しに敏感

同じように、顧客対応の重要性を語るのには、マリノハウス・シーサーの三浦大悟さん。

「ネットショップでの買物物は、相手の顔を見ることがなく、声を聞くこともなく、メールでのやりとりで成立することも多い。ほくらがそれで買物をするときも、より慎重になるし、相手の対応の仕方次第では欲しくても買わないこともあり得ます。ですから、ほくらは若いスタッフと一緒、ネットでの注文を『処理』するのではなく、ネットを通じて『接客』しているんだということをいつも意識するようにしています」

「言葉遣いはもちろんのこと、さまざまなクレームへの対応、ネットショップの見やすさ、使いやすさなど、客を引き付ける要素、逆に離してしまふ要素は、いろいろなところに転がっていると三浦さんは言う」

「ほくも公社が主催した込山民子先生のネットショップ講座を受講したのですが、本当に知らないことがいっぱいあった。こんなやり方もあるんだ、こんな考えがあるんだという情報を集めていくというのは大事だと思います。勉強会と言うことで、セミナーでいっしょになつた方々と交流会を持つて月に一回とかプライベートで集まってるんですが、情報をどれだけ仕入れるか、他はどんなことをやっているか、ということを知ることによって自分たちの立ち位置がわかりますし、それによってやることも見えてくる」

もうひとつ、セミナーを受けて感じたことがあるという。それは、実際売り上げを出しているところを見ていると、「行動している」こと。「なんだかんだ、会社のしがらみがあったり、いろいろな理由で動けなかったというところは結局、売り上げを立てていないので、セミナーを受けても宝の持ち腐れになると思います」



マリノハウス シーサー 三浦大悟さん

失敗しても失敗から学ぶことはいろいろあるので、まず、行動することが大事だと思います」

シーサーのネットショップでの売上は、ダイビング用のウェットスーツやラッシュガード、その他の機材などを中心に年間約1億5千万円だといふが、それでも、まだまだ「成功しているとは思わない」と三浦さん。

「うちはまだまだ発展途上。お客様がうちのホームページで買う理由を常に考えて企画を立てています。力技の売り上げではない、基礎力を上げていく。ここで買いたいと思ってもらえるような、そういうショップになれば理想ですね」

沖縄初の3次元レーザー加工機導入。 常に新しいことに取り組みものが社是。

株式会社 大成電機製作所 社長 吉田 敏彦さん

県内では初めての3次元レーザー加工機を導入した(株)大成電機製作所。これを用いて鋼材などを自由自在に切断し、主事業である配電盤や制御盤などの製作を行う。全国の配電盤メーカーでもこの機器を用いて製造を行うところは少ないというが、なぜこれだけの精密機器を導入することになったのか。そのいきさつなどを、吉田敏彦社長にうかがった。

戦力として十分働いてくれます。

御社の事業についてお聞かせください。
電気機械・器具製造業ですが、電気のほかは工事ではなく、主に配電盤や制御盤などを造っているメーカーになります。その他にも電気工事業と電気通信工事業もやっております。

今年、3次元レーザー加工機を導入したことで話題になりました。具体的に、その利便性について教えてくださいませんか。
レーザー加工機は、その精密性です。手作業で金属を切るとは比較にならないくらい正確で早い。我が社は1996(平成8)年に沖縄で初めてレーザー切断機を導入した後も、2002(平成14)年に無人で作動するレーザー加工機を入れ、夜中でも仕事を進めることができました。精密性の高い機器を導入することで、パート社員にも安心して仕事を任せられるシステムづく

創業は1987(昭和62)年で、夫婦で始めた会社です。その後少しずつ事業の幅を広げ、現在は社員が20人、パート社員が15人という規模です。パート社員が電気の配線などをできるのと同じとき聞かれますが、我が社では写真入りの手順書などをつくって指導方法をシステム化し、技術の標準化を図っています。ですから、実際に3カ月くらいでパート社員も

切りができたともいえます。
そして今年、さらに高性能の3次元レーザー加工機を導入しました。この機械では、平面だけでなく、これまでほとんどが手作業だった立体の資材の加工も無人化で行うことができます。その精度も高く、例えば丸パイプを波形に切るなど、これまで困難とされてきた複雑で細かい加工ができます。これにより、今まで以上に幅広い仕事を受注することが可能になりました。実際に他社から鋼材の切断依頼も増えています。

極端に言えば、これまで直線的にしかなかったものが、曲線的に複雑な切り方ができるようになったということですね。この技術を用いて製造する機器も従来とは違ったものになるのですか。
もちろんです。金属を複雑な形に、精密に切れるというところは、さまざまな形に鋼材を組み合わせることもできるということですね。宮大工が釘を使わずに建物を造るように、私たちも、いかに溶接を少なくして機械を造るかを今研究しています。溶接は熟練工が必要なのでコストもかかりますし、その部分からサビなどが生じるなどのデメリットもありますから。



県内で初めて導入された3次元レーザー加工機(上)



切りたい形状をプログラムすると、無人で精密かつ高速で金属を切断することができる(右)

製造でも、溶接を一切使わないタイプを開発し、特許を申請しています。これは全国初の技術なんです。組み立て式だとコストも従来の約半分に削減されるので、かなり需要もあります。



円柱状の金属にも、精密な細工を施すことができる



楔形に組み合わせるように加工すれば、できるだけ溶接を使わない機器類の製造も可能

さらに、この機械を使って建築などの分野にも進出しているかと思っております。例えば建て売り住宅に使う鋼材などです。溶接をできるだけ使わずに組み立てられる建築資材の製造にこの機械は最適。いったん規格が決まれば、自動で全部切ってくれますし、データも残るので、住宅のパターンを何十種類も作っておけば、同一の資材がいつでも大量に生産できます。このようなメリットを生かし、どのような商品開発の可能性があるのか、現在研究しているところです。これに先ほどの太陽光発電の設備、立体駐車場の設備なども組み合わせ、販売することも可能です。
3年後には大里の本社に新たな工場を造る予定ですが、それもこの3次元レーザー加工機を使つて造ります。そうすれば、自社工場がそのままモデルとなつて我が社の技術を大きくアピールできますから。

「創意と工夫」のために、 全国を回って情報収集

——そもそも、県内で初めてレーザー加工機を導入したきっかけは何だったのですか。
我が社では、常に新しいことに取り組んでいること、「創意と工夫」を社是にしています。毎月1回は全体会議と幹部会議を開き、作業の効率化などを求めて二人一人にアイデア



吉田敏彦(よしだ・としひこ)さん
南城市出身。本土の専門学校卒業後、本土プラントメーカー勤務を経て1987(昭和62)年大成電機製作所を創立。平成4年法人化をし代表取締役役に就任。現在に至る。その間、ISO9001を認証取得。さらに国土交通省(配電盤・分電盤)認定評価取得。固定概念を打破し、全社員が常に新しいことに挑戦する企業作りを目指す。

株式会社 大成電機製作所
沖縄県南城市大里字大城538-8
TEL:098-946-8383 FAX:098-946-8385
http://www.taisei-denki.ne.jp/

テインク テインク

表紙グラビアインタビュー
沖繩を語る。

オキナワ・ポップの代表的な女性デュオ、テインク。テレビ番組やCMにも数多く登場する宮城梓さん、三浦真弥さんの二人は、歌って踊れる明るい癒しをキャッチフレーズに、北谷町美浜のライブハウス「カラハイ」でほとんど毎晩のようにステージに立っている。

「衣装が紅型なので、初めて私たちの歌を聴く県外の方の中には、難しい民謡かなと思う方もいらっしゃるようですが、歌い出すと標準語だし、ポップだし、ステージでは踊りも多いので、「聴きやすいね」「フリやすいね」といってもらえるので、やっています。私もうれしい。私自身、民謡を知らずにこの業界に入ったけれど、林賢さん(照屋林賢氏)の旋律が心地よくて、違和感なく入れた。それが、オキナワ・ポップの一番の魅力だと思えます」(梓)

大阪府出身で2007年にメンバーになった真弥さんも、最初はその聴きやすさに魅了されたという。「どこか懐かしさを感じる、心地いい旋律が、すごく新しかった。沖繩にはたくさんさんのミュージシャンがいるけれど、林賢さん(照屋林賢氏)の旋律はどこか違ったんです。自分はその中でも面白いし、新しいジャンルでもあるなと思います」(真弥)

メンバーになった真弥さんも、最初はその聴きやすさに魅了されたという。「どこか懐かしさを感じる、心地いい旋律が、すごく新しかった。沖繩にはたくさんさんのミュージシャンがいるけれど、林賢さん(照屋林賢氏)の旋律はどこか違ったんです。自分はその中でも面白いし、新しいジャンルでもあるなと思います」(真弥)

1999年に結成されて以来、常にステージの上に立ち続けてきた梓さんに、この10年間を振り返ってもらった。

「ステージに立ち始めた時は沖繩観光も右肩上がりの頃。毎日ライブをしていると、お客さんの数が日を追って増えていくのが本当に実感できました。連日満席で、すごいなあと思いました」

ところが、サースやインフルエンザで旅行客が減少したり、リーマンショック以降の経済不況のあたりは着実に観客動

員数にも影響しているという。

「あれだけにこだわっていたら、ライブハウスだけではなく、北谷の町そのものも観光客が少なくなると、時期は本場に大丈夫なのか、沖繩は、とも思いました」

しかし、そういう社会事情を逆手にとり、沖繩に来る観光客が減ったなら、こちらから出向いていこうと、県外ライブの数を増やしたのだという。各地を訪ね、歌って沖繩の元氣、楽しさを発信した。

「不況でなかなか沖繩に行けないという方の中にも、県外でのライブには毎回来られるお客さんもたくさんいらっしゃるんです」(真弥)

「最近では、県外での沖繩イベントですごく多いです。そういうところにどんどん参加していきたいですね。そこで聴いてくれた方々が、今度は沖繩のライブハウスで「来たよー」と声をかけてくださることも多いんですよ」(梓)

早ければ年内にも4年ぶり4枚目のCDがリリースされる予定だ。真弥さんにとっ

ては、初のフルアルバムとなる。「歌はもう録り終えているので、それがどういうふうになるのか、私自身、とても楽しみにしています」

毎日のように北谷のカラハイで歌うテインク。元氣、楽しさ、優しさ、ほかに言葉では言い表せない沖繩の良さを、これからも発信していきたいですね。地元沖繩の方たちも、ぜひ聴いて、観て、楽しんでいただければうれしいです」



テインク
「りんけんバンド」のリーダー・照屋林賢氏がプロデュースする、宮城梓さん、三浦真弥さんの女性デュオ。「歌って踊れる明るい癒し」を、北谷町美浜の「カラハイ」のステージから、ほぼ毎日観客に届けている。CMにも数多く出演し、またTV番組「りんけんバンド」(毎週土曜日・琉球放送)にもレギュラーで登場。年内には、4枚目のフルアルバムをリリースする予定。ライブのスケジュールなどについての確認は、「カラハイ」(TEL 098-982-7077)か、ホームページ <http://www.rinken.gr.jp/> で。

link link

を出してもらい、それに優先順位をつけて、取り組んでいます。社員にそれを求めるには、私自身が率先して行動しなくてはなりません。ですから、私は日本国内はもちろん、海外のさまざまな展示会にもよく足を運ぶんです。そういうところで見た技術、情報を、自社の事業に取り込めたいかと常にアンテナを張り巡らしています。レーザー加工機も、ヨーロッパのある展示会で見つけたもの。配電盤業界での機械を使っているところは全国でも少ないのですが、私は見た瞬間、この技術が応用できるのではないかと直感しました。そして配電盤以外にも事業を拡大できると思ったんです。それが今、いろいろな切迫依頼が来るようになり、現実のものになりました。

いろいろな技術を直接目で見るということは大切だと思えます。見ないと発想も浮かばないし、やろうという気持ちにもならないでしょうから。私は、とにかくいろいろな展示会に足を運びます。業界とは関係のない洋服やアクセサリー、コピー、キッチンの展示会などにも行きます。ヒントはどこにあるかわからないものです。

しかし、そういう行動は心に余裕がないとできないことですよ。見ないと発想も浮かばないし、やろうという気持ちにもならないでしょうから。私は、とにかくいろいろな展示会に足を運びます。業界とは関係のない洋服やアクセサリー、コピー、キッチンの展示会などにも行きます。ヒントはどこにあるかわからないものです。

となると、人材育成にも力が入れなくてはなりません。

はい。ある教育機関を使って、まずあいさつと整理整頓に重点を置いた指導から始め、毎週金曜日には朝7時から勉強会を開き、毎年1泊2日のビジョン研修会も行っています。これはパートも含めて全社員が参加し、各部署ごとに将来の企業イメージを決めていくんですよ。人材育成の研修費用として、年間約300万円、企業利益の約10%を充てています。

自分がいろいろな展示会に行くのも研修です。同じような経費を社員にもかけています。研修をやると会社のやる気が社員にも伝わります。共に働いているという意識も高まります。300万円は大きな金額ですが、仕事にすぐ返ってくるんですよ。やるだけの価値は絶対にあると思います。

また経営計画はすべてオープンにしていて、社員が会社の収支報告書などもすべて見ることができるようになっています。だから、これだけ利益が出たらみんな旅行に行こうかとか、そういう話も出ます。この前も中国に行つてきましたし、2年に一度くらいは社員旅行も行っています。私が海外の展示会によく行くからというわけではないのですが、社員には、観光だけでもいいからいろいろなところに行く機会を大切にしたいと言っています。普段の社員研修で意識を高めていけば、観光で行つても、見える物はまた違って来るはずですから。

最後に今後の展望をお聞かせください。配電盤事業は順調ですので、来年以降は今の幹部に事業を任せ、私自身は、レーザー加工機を使った製品造りに特化した大成ファクトリーを、2カ年後を目処に独立させようと思つています。この会社で行いたいのは、先ほどもお話した鉄骨住宅資材の製造です。若い人も住宅を持つ夢が叶うよう、この機械を使ってローコストでいい規格住宅を造りたい。坪40万円くらいでできる住宅を目指しています。



私は、この機械があればできると思つていて、さらには、そこには太陽光パネルも設置したい。私が考えているのは、屋根にパネルを乗せるのではなく、パネルが屋根になつて、一体型の住宅です。そこに土地を有効活用する2段式の駐車場もセットにするのもいいのではないのでしょうか。そういう夢を持ちながら、この素晴らしい機械を有効活用していきたいと考えています。

ありがとうございます。

組合という制度を有効活用し、 企業を強くする意欲を持とう！

沖縄県中小企業団体中央会 会長 仲田重利さん

長引く不況は、大手だけでなく沖縄県内の中小・零細企業にも暗い影を落とす。こういう時代だからこそ、企業の経営を強化するためにも、組合の存在は大きいと、沖縄県中小企業団体中央会の仲田重利会長は語る。

——昨今の厳しい経済状況の中、沖縄県中小企業団体中央会に求められている役割とは、どのようなものとお考えですか。

「存知のように、沖縄県の場合は本土と違って中小、零細企業の割合が圧倒的に多い。経営規模が小さいために、資金調達に苦勞されたり、国の支援事業などの情報収集力が弱かったりと、さまざまな面で不利なことが多いこともまた事実です。それを補うために、中小企業同士が組合をつくらせて互いに助け合い、個々の経営を強化していくことが、沖縄ではより切実に求められていると思います。特に、世界的な経済不況といわれる現在、大手企業に負けない生き残りしていくためにも、中小・零細企業がまとまって組織力を持つてさまざまな面で対処していくことは、とても大切なことです。沖縄県中小企業団体中央会(以下、中央会)は、このような組合の設立を支援する組織として活動していますが、今後はさらに組合設立のメリットを県内企業に呼び掛け、参加して



仲田重利(なかだ・しげとし)さん
1941年生まれ。東洋大学経済学部経済学科卒業。1967年、合資会社富士物産設立(代表者)。71年、那覇青果物卸商業協同組合理事、83年、沖縄協同青果株式会社常務取締役などを歴任後、1999年那覇青果物卸商業協同組合理事長に就任(在任中)。2008年5月に県中小企業団体中央会会長に就任。

沖縄県中小企業団体中央会
沖縄県那覇市小祿1831-1(沖縄産業支援センター605)

いたく努力が必要だろうと考えています。また、現在、中央会には約260の会員組合がいますが、それぞれ企業のいい意味での競争を応援し、異業種間の情報交換、交流のまともな役割を中央会がこれからの担い、各企業、各組合を支援していきたいと思っています。特に、国や県の事業でいろいろな形の組織強化支援策があります。そのような支援を通して、足腰の強い企業を育てようと努力しています。それだけではなく、県単融資制度組織強化育成資金の周知及び活用促進に努めているところですが、

——組合の設立を指導し、さらに国や県の施策を通してそれをバックアップしていくことが主な事業なのですか。現在、特に力を入れて取り組んでいることはありますか。

例えば、同業の小さな企業を4社以上集めて、組合をつくらせてもらいます。そこに、さまざまな支援をしています。中央会では組合設立の事務的な指導、助言はもちろんですが、その後、パソコンの技術指導や管理者養成講座など、ありとあらゆる講習会や勉強会を年間100回以上開催しています。

また、中央会には、平成17年に「エコアクション21地域事務局おきなわ」が設置されました。エコアクション21とは、環境省がつくったガイドラインに基づいて認証される環境経営管理システムで、簡単にいえば、環境に配慮した中小企業を認証・登録する制度。県内では産業廃棄物処理業を中心に取得業者が増えつつあり、これまでに62社が認証されています。その中で、44社が中央会の「エコアクション21地域事務局おきなわ」で認証手続きを行っています。

環境経営システムとしてはISO14001がよく知られていますが、エコアクション21はそれに比べて簡易な様式や基準が確定されており、取得費用も極めて少額なこと、企業としても導入しやすいというメリットがあります。ほかにも、認証取得することで光熱費などの削減効果が高くなり、商取引にも有利になります。例えば、競争入札参加資格認定の際にISOと同様にエコアクション21の取得を主観点数として加える自治体も増えてきています。

それから、昨今は観光客が減ったり、また少しずつ増えてきたとはいえもの沖縄で使う金額が少なくなったりと、観光関連の会員が

たいへん苦勞している中で、そこで何らかの支援ができないかと、いろいろなことをやっています。沖縄の観光客の6割、7割がリピーターといわれる時代ですから、2、3年に1回は、何か新しい取り組み、リピーターも毎回楽しめる魅力の創造というものを、観光業界だけでなく県を挙げて取り組んでいかないとけないのではないかと思います。海や自然というある資源を活かしながら、新たな魅力をつくるという取り組みが県民みなに求められているように感じます。

——沖縄の組合の組織化率というのは、全国に比べてどのような状況ですか。

一昨年よりは昨年というふうには、数は増えていますが、しかし、総企業数に対する組合員の数、いわゆる組織化率でみれば、全国の60%強に対し、沖縄は約20%と、約3分の1です。約7万の企業があるのですが、組合に加入している組合員総数は約1万4千と少ないんです。

その背景にあるのは、規模の小さな企業が多いということが挙げられると思います。家族2、3人で経営して、働いている人間が食べられるだけの収入があればいいという事業所もたくさんあります。また、人と一緒に組合をつくるよりは、家族だけでいいんじゃないかと考える県民性もあると見えています。自ら企業を大きくしていくという意欲が足りない部分も実際に感じます。

ですから、組合をつくらなければというメリットがあるのかを、より広く知っていただき、企業を大きくしていくという気概を持つていただけるように努力していきたいと思っています。個々の企業がそういう目標を持つことが、今とても大きな課題となっている雇用の拡大にもつながっていくわけですから。もうすぐ復帰40年になるうとしていますが、あと2、3年もすれば、沖縄県民の意識も良い方向に変わるのではないかと期待しています。国の支援もこれまでと同じようにというわけにもいかないでしょう。自立するためには、沖縄県民が意識して変わらなければならない時代が来ているのではないのでしょうか。

——組合設立のメリットについて、具体的に教えてくださいませんか。

例えば、同業の中小企業が集まって組合をつくられば、共同事業を通して生産性や対外交渉

中国経済発展の象徴「上海万博」

「九州・沖縄ウィーク」で沖縄をPRす

【上海】

5月に開幕した上海万博も、残すところ1カ月。そこで、上海万博から見る今後の中国経済と10月1日に開催された「九州・沖縄ウィーク・沖縄の日」の様子を報告したいと思います。



上海万博でエイサーを披露した糸満市の「風之舞」のメンバー

上海万博でエイサーを披露した糸満市の「風之舞」のメンバー

まず、上海万博ですが、全てが史上最大規模の万博となっています。目標来場者数7千万人(過去最高は大阪万博6400万人)、246の国と機関が出席しており、また、建設・運営費用に286億元(約3900億円)、地下鉄や空港などのインフラ整備などに4千億元(約5兆5千億円)の資金が投入されるなど、中国の経済成長を印象づけるにあざわしい「大イベント」となっています。初日こそ、20万人程度の来場者数と予想を下回りましたが、その後、日を迫うことに来場者は増加の一途をたどり、9月の中秋

節には63万人/日を記録するなど、このまま推移すれば目標の7千万人は確実にクリアするでしょう。

上海万博がもたらした最大の効果は「世界の工場」から「世界の市場」への変貌を世界中にPRしたこと。日本人としての中国は「発展が遅れた汚い街」のイメージがあったと思いますが、万博を訪れた方は、東京と変わらない街並みを目の当たりにしたことでしょう。そして、「中国の購買力」に驚いたことと思います。その象徴的な話として、日本産業館内の日本料亭は「人あたり3千円(約4万円)」と非常に高価ながら、開店当初から予約殺到で連日満席となっており、リーマンショック以降、不況にあえぐ日本では想像できないほど中国の経済は急速に伸びています。

そんな中、中国の建国記念日にあたる「国庆节」(10/1)に日本館イベントステージにて、「九州・沖縄ウィーク・沖縄の日」が開催されました。9月に起きた「尖閣沖漁船衝突事件」の影響が心配されましたが、人気パビリオンの一つ「日本館(紫蚕島)」は4時間待ちと普段と変わらない盛況ぶり。その日本館にて糸満市の古武道太鼓集団「風之舞(かじまい)」が創作エイサー、獅子舞などを披露しました。1日4回公演で計1万5千人の観客を集め、迫力ある演舞に観客席からは自然と拍手がわき起こり、沖縄の芸能を紹介すると共に沖縄の魅力をも存分に発信しました。沖縄県では「ピシットおきなわ計画」で2010年度を「沖縄インバウンド強化年」と位置づけ外国人観光客の誘客に注力しており、今回の上海万博でのPRが、中国からの誘致に一層の弾みをつけました。

上海事務所への連絡先

mail@okinawa-sh.com.cn
+86-21-6351-0231

力を向上させることができます。また、組合だから活用できる国や県の中小企業施策を効率的に活用することもできます。ほかに、取引条件の改善や販売促進、資金調達の円滑化を図れ、情報を共有化することで経営ノウハウの充実にもつながります。

ひとつの事例を挙げてみましょう。例えば、豊見城市のウージ染め協同組合。ウージ染めをそれぞれがやっているだけでは単なる家内工業です。しかし、組合をつくり、組織的に売り出したことにより、今は知名度も上がり、生産業としての地位も確立しています。こうした事例をどんどん増やしていきたいのです。

ただ、先ほども申し上げたとおり、県内の企業は零細性が強く、組合がつくれるという情報をキャッチすることができない人も多く、もちろん、つくるためには資金も必要ですが、それだけのメリットは必ず出てきます。

ウージ染め協同組合のほかにも、卸団地、琉球ガラスもあります。売り上げで何十億円という実績を残しているんです。逆に、組合がなかったら、本土の大手の攻勢に太刀打ちできなかったら、という業界も実際にあるわけです。

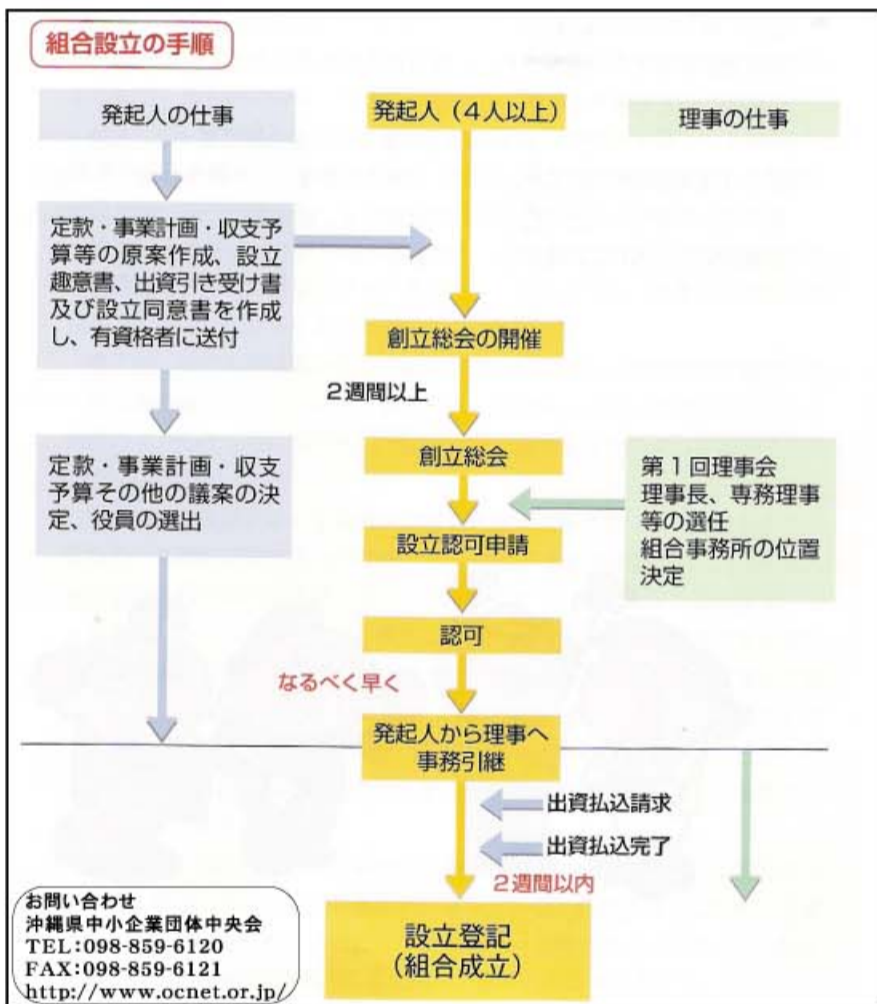
業界を守る意味でも組合は重要なのです。

——同業者でなくても組合はできますよ。

基本的に発起人が4人いればできます。学生だけ、主婦だけでもできるんです。事業の目的さえしっかりしていれば、ほぼ間違いなく組合はつくることができます。これからビジネスを始めたいという人々には、企業組合という制度をぜひ知っておいていただきたいと思っています。組合を県に認可してもらって信用力を高めたいという人々には、中央会の職員が全面的に無料で支援しますから、まずは相談に来ていただければと思います。

会員の満足度を高めるために、私は中央会の職員に、とにかく会員企業を訪問しなさいと言っています。今ではほとりの職員が年間約600回はさまざまな指導にあたり、総数では年に8千回以上指導し、会員のメリットになるさまざまな情報を伝えていきます。これはたぶん、全国一だと思います。ぜひ中央会を活用してください。

——ありがとうございました。



ネットワーク会員広場

<http://ovs.jp>

新都心で飲食店を3店舗経営。それぞれ違うコンセプトで客をもてなす



(有)アイ・ステーション
安和朝彦社長
那覇市銘苅1-3-47
TEL 941-2111
mail : info@shimana.jp

は商談や読書などさまざまな客が訪れるので、それぞれが居心地の良さを感じてもらえる雰囲気を出したいと語る。

「年内にはもう1店舗出そうと、現在交渉中です。また、より多くの人材に責任ある店長という役割を与えて人材育成もしたいので、出店事業部もつくり出店も考えたりもします。実は前に出店で揚げたて天ぷらを出したことがあるのですが、行列ができるほど人気だったのに赤字だった(笑)。そういう小さな失敗が、すこく勉強になっているんです。ですから、失敗の幅が小さい出店を若い人に任せて、経験を積んでもらうのもいいかなと思うんです」

「このご時世ですから、大きな店を出して失敗したら会社が倒産する危険もある。ですから、慎重に、人を育てるという観点で取り組んでいきたい」

「今は、父を中心に家族が手伝いながらやっています。黒字化には少し時間がかかると思いますが、まあ、なんとかなるでしょう(笑)」

那覇市新都心で沖縄食堂「島菜」とカフェ「ワン・オア・エイト」、県立博物館美術館内のミュージアムカフェ「茶花」の3店舗を営んでいる(有)アイ・ステーション。それぞれの店舗のコンセプトは安和朝彦社長が自ら考案した。

「『島菜』は、やさしい味と健康の提供。野菜はかなり豊富に使っています。南城市で5千坪の畑も持っているんですよ。パイキング形式にしているのは、そこで採れた旬の野菜をたくさんお出ししたいからなんです。それともうひとつ、化学調味料をいっさい使わない。これはけっこう大変なんです。基本的に市販のみそ、しょうゆ、ドレッシングなどが使えませんが、これらの調味料は特別に注文して手に入れています。やってしまっただけ、ちよっとこだわりすぎかなとも思ったのですが、もうしようがない(笑)」

県立博物館美術館内の「茶花」は、展示物に合わせたメニューが登場する。例えば、ミイラ展があればエジプト風なメニューを、八重山展があれば八重山の食材をというふうに工夫しているそうだ。また、カフェに



「このご時世ですから、大きな店を出して失敗したら会社が倒産する危険もある。ですから、慎重に、人を育てるという観点で取り組んでいきたい」

公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE



ドライブスルーを30年ぶりに復活！ 「南風原ドライブイン」

1972年に南風原町宮平に創業した「南風原ドライブイン」。「もっと手軽に食事がしたい」とのお客さまからの要望に答え、ドライブスルーを8月から約30年ぶりに復活しました。ドライブスルー営業時間は午前11時半から午後1時まで。(店舗営業時間は午前10時30分～午後11時まで)店舗駐車場内にて行っております。人気商品は日替まんぷく弁当400円(税込)スープ・アイスティ付です。ボリューム満点でピーターの皆様から喜ばれています。全商品テイクアウト可能。お気軽に南風原ドライブインまでお問い合わせください。

お問い合わせ
有限会社南風原ドライブイン
☎098-889-4719



「陸のエコ」海のエコ」

来年、40周年を迎える宜野湾電設では、太陽光発電を導入するお客様と契約をする際に、サンゴ1本を沖縄の海に移植放流する活動を行っています。

太陽エネルギーを活用する事でCO²の削減にもなり、沖縄の海にサンゴを増やしていくことで、美ら海を守っていく『陸と海環境活動』を積極的に行っています。最近では、メーカーとの協力で、ショールーム等でのイベントも定期的に開催していますので、興味のあるお客様、お気軽にお問い合わせください！

お問い合わせ
(株)宜野湾電設
☎098-892-4303



浦添市牧港に サンプルカフェが登場！

県内最大のブログポータルサイトを運営する(株)ていだスクエアが浦添市牧港にサンプルカフェをオープン。新商品を告知したい企業からサンプルを提供していただき、ていだブログ会員に配布、会員はサンプルを試した後にネット上でアンケートに回答。そのアンケートを集計後にサンプル提供企業に集計結果を提出するという県内初のサービスです。また、ブログ会員がサンプルをブログで紹介してくれるので口コミで広がる仕組みも取り入れています。商品の認知度を上げたいという企業様が居ましたらお気軽にお問い合わせ下さい。

お問い合わせ
(株)ていだスクエア
☎098-870-0860

このコーナーでは、沖縄県産業振興公社のネットワーク会員または支援企業の情報をお届けします。ユニークな商品を開発するなど、独自の取り組みでオンラインを旨とする企業を、紹介したり、ネットワーク会員企業の新商品情報、講演会や懇親会の企画などを、紙面の限り発信していきます。会員の皆様、新情報がありましたら、どうぞ、ご活用ください。

(財)沖縄県産業振興公社では、さらなる企業支援の拡充・強化を目指し、ネットワーク会員を募集しています。会員特典として有料セミナー、公社ホームページ、バナー広告、メールマガジンへの掲載料金の割引、経営関連の図書、ビデオの貸し出し等様々な特典メニューをご用意しております。詳しくは<http://okinawa-ric.jp/useful/4380.html>まで。担当：外間、大村

渡名喜村の特産品開発グループの取り組みの中で、島ニンジン
を練りこんだ沖縄そばが開発されました(支援団体…(協)沖縄
産業計画)。商品化までにはいくつかの課題がありますが、料理
研究家西大八重子先生のご指導もあり、色鮮やかで美味しい「渡
名喜そば」の試作品が出来上がりました。ジューシーな島ニンジン
のピューレを生地に練りこむことで、甘みやうま味が閉じ込めら
れた麺となったのです。

この製品開発を陰で支えたのが沖縄県の施設である「沖縄健

康バイオテクノロジー研究開発センター」
(うるま市州崎)です。島ニンジン湿式
粉碎しピューレにして渡名喜に提供し
ました。ピューレ以外にも、島ニンジン
乾燥粉末や乾燥粗砕物、さらにはふり
かけまで試作して提供しました。

ていきたん照屋の商品開発よもやま話 ⑰

「乾燥・粉碎・レトルトの加工試験を請け負う 沖縄健康バイオテクノロジー研究開発センター」

があり、個人創業者から企業まで幅広く活用されています。対
応できる規模はラボスケール(小規模)から実証スケール(中規模)
まで。送風乾燥、凍結乾燥、微粒粉碎などの委託が多いようです。
レトルト加工の試験機もあるのでレトルト食品の開発研究にも役
立ちます。

当センターの運営はトピカルテクノセンター(TTC)が管理
しており、TTCの技術者が利用者の相談に優しく乗っけてくれ
ます。筆者も活用促進コーディネーターの役を務めており、利
用者が製品開発を効率よく進めることができるよう、協力体制
ができています。どうぞお気軽にご利用ください(沖縄健康バイ
オテクノロジー研究開発センターの連絡先は左記の通り)。

☎098(934)8435



文 照屋隆司 てるやうし
(左) 開発者でいたん代表取締役、食品・生物資源産産分野の技術系コ
ンサルタント、酒造会社・興業興業(株)TTCを経て99年より現職
(右) 沖縄県産業振興公社専門コーディネーターを兼任。(後) 国立健
康科学研究所認定NPO(社) 日本産業力センター 協会資格登録・産業
カウンセラー、カンセンセンター「キャリアデザイン」主任

ビバ！ウチナーむん

Viva! Okinawan

お問い合わせ
仲宗根黒糖
浦添市総塚466-1
TEL 098-878-2060
HP <http://www.nakasonokokutou.jp/>

黒糖が主役のうちなージャム ～黒糖黒ごまジャム～



「口食べると」ゴマの香
ばしい風味が口いっぱい
に広がり、次に黒糖のや
さしい甘さがしつかりと
残る。あくまで黒糖が
主役の仲宗根黒糖の「黒
糖黒ごまジャム」。ロコ
ミで人気を広がり、全
国版の女性誌やテレビ
でも取り上げられるほ
どになっている。

お餅やアイスの上
にかけて食べるも良し！
牛乳に混ぜてもおいしい。
他にも「黒糖白ごまジ
ャム」、「黒糖ピーナツバ
ター」などがある。

透明感ある潤い美肌へ!! ～アイランドのクチャシリーズ～



お問い合わせ 株式会社アイランド うるま市州崎12-12
TEL:098-894-3677 HP: <http://islandc.net/>

沖縄県中南部で採取
されるクチャをメイン
にオキナワモズクエキス、
島ニンジンエキスなど
県産自然素材にこだわ
ったアイランドのクチャ
シリーズ。「クチャフェ
イスバツク」は、爽やか
なシークワーサーの香
りが漂う剥がすタイプ
のバツク。クチャのミク
ロ粒子が毛穴の汚れや
余分な皮脂を吸着。使

用後は柔らかいツルツル
お肌に感激♪
「クチャソープ」は、マ
ンゴーの優しい香りと
コシの強い泡立ちでスツ
キリとした洗い上がり。
クチャの5ミクロンとい
う小さな丸い粒子と炭
が毛穴の汚れを吸着し
肌のキメを整える。
乾燥に負けない、潤い
あるクリアな肌作りに、
ぜひお試しあれ!

マーケティングコラム 日々雑感

千思万考

「国内観光市場における中国人観光客」

皆様、はじめまして、
私はアドスタッフ博
報堂のマーケティング
グロブリエーション局
に所属しております。友
利 至伯(ともりよ)と
しども)と申します。
第1回目は、「中国
人観光客について書
きたいと思います。中
4分の1(2364億
6年度で8000人

国は急激な経済成長
や所得改善による富
裕層の出現を背景に
海外旅行者数が急速
に伸び、今年度の訪日
観光客数は最大で1
80万人程度(前年比
1.8倍)に達すると
予測されています。ま
た、2006年以降の
日本における旅行サ
ービス収支受け取り
の国内観光客の増大
が、中国人観光客の
増加に大きく寄与し
ていくことが必要で
す。

縮小傾向にある国



ともり よしども
友利 至伯
株式会社アドスタッフ博報堂
マーケティングソリューションR&D推進部
アシリエイト マーケティングプランナー
1980年浦添市生まれ。05～08年までオクラホマ州
立セントラルオクラホマ大学にてマーケティングを
修学後、同社へ入社。アカウント局を経て、マーケ
ティングソリューション局へ配属。現在は官公庁、民間
企業のリサーチ及びプランニング業務に従事。

ヒット商品開発秘話

「食べるラー油」の先駆け 辺銀食堂の 石垣島ラー油



石垣島の美味しさがたっぷり詰まった辺銀食堂の「石垣島ラー油」

しかし、それが料理研究家の間で評判になり、折からの沖縄ブームもあってまたたく間に人気に火がついた。それから約10年、スタッフも増えたが、作り方は変わっていない。

「この5、6年は製造量も増えていません。材料が確保できる量だけ作っているから、これ以上は作れない。もし材料がたくさんあったとしても、全部手作業だから、今よりたくさん作るつもりはないですね」と暁峰さん。愛理さんが言葉をつまぐ。

「食材も、地元のおいしいちゃんおばあちゃんを作っている、生産者の顔が見えるものを使い続けています。私は石垣に来て『あやかり』っていう考え方に感動したんですね。おじいちゃんおばあちゃんに触れてもらったもの、作ってもらったものがあるが、長く生きてきた人の気持ちも幸運もいただける、あやかるもの。だから、ラー油の中にもそれを入れたかったんですよ。後は、『気持ち』ですね。たとえば、ずっと前、ラー油を作りながらスタッフがケンカをした時があったんですが、そのときに作ったものは全部回収しました。そういう気持ちで作ったものは出せない。アメリカでの研究で、怒って作ったものと笑って作ったものは、同じ分量・工程でも全然味が違うという実験の結果があるそうです。これは大事なことだと思つて」

「遅刻や早引きをしちゃいけないという決まりは切らないです。いつ休んでもいい。『子どもの運動会だから』とか『法事や行事があるから』とか、いちいち説



職場は常に明るい。「笑ってつくるから、ラー油もおいしくなる」

銀食堂ならではのスタイルだ。「みんなから笑いもなくなり、ヒイヒイ言つてやらなきゃいけない状況ではやりたくない。商品がなかなか手に入らない、と言つて待たせてくださっている方には謝ることしかできないんですが」

「この作り方だからこそ、『石垣島ラー油』の味になると思つてますから。ここで私たちが作っているのは、ファーストフードとはまったく違う位置にあるスローフード。『島のゆつたりとしたリズムも一緒にポトリングしたいのです』とお答えしています」

「おいしいものを食べなければ食べすぎて発熱者も出るくらい旅行です(笑)」(愛理さん)

現在は食堂も含めて30名のスタッフで、ラー油は月に約1万個を生産。ゆつたりとした島の時間の中で、スタッフと楽しみながら、手づくりし続けることを第一に考えるという経営方針は、辺

全国的な大ブームとなった「食べるラー油」の先駆けであり、「幻の」という冠までつく「辺銀食堂の石垣島ラー油」。その独特な味わいは、まさに石垣島から生まれた手づくりの家庭の味でもある。開発者であり、製造者である、辺銀暁峰さん愛理さんご夫妻に、ラー油誕生のいきさつをお話をうかがった。

「彼(暁峰さん)が中国出身なので、私たちはよく家で餃子パーティーをしていて、ラー油も手作りしていました。石垣に移住したので、『こういう出会いをさせてもらってありがたい。うれしいね』という気持ちを含めて、島の食材をたくさん入れたラー油を、たまたま作ってみたら、中国のラー油は、いろいろな具が入っているのが普通なのだ

と愛理さんは言う。

「みんな家庭で手作りします。僕は生まれた時からずっとそういうラー油を食べていたから、日本に来て『なんでラー油に具がはいってないの?』と思つていました。ですから、石垣島に住んでいるんだからと、島で採れる体にいいものを全部入れて作ってみました。売るとはまったくなくて、自分たちで楽しむためにつくったものだったんです」

それが、島の知り合いに声をかけられ、石垣のまつりに出品したことがきっかけで話題になり、当時わしたショップ銀座店の副店長だった宮城光枝さんの助言で商品化への道が開いた。

「自宅で作ったものが商品になるの? パーコードって何? ついところから始まりました」と愛理さんは笑う。



辺銀暁峰さん愛理さんご夫妻

(財)沖縄県産業振興公社

ネットワーキング会員募集中!!

会員続々と増加中。
お手軽料金で経営に役立つ公社の会員制度

経営者の皆様！ 人材を育成しないといけないけれど、なかなか専門家を派遣する余裕が無い、費用が掛かりすぎるし時間も無い。職員に積極的に自己啓発してもらいたい、機会がない。また自社の製品をPRしたいけれどなかなか手段がない……など、お悩みをお持ちではないでしょうか？

ネットワーキング会員に入会すると、左記のような特典もあります。

- 有料セミナー・研修の受講料割引
- 経営関連ヒテオの貸し出し
- 公社ホームページ・パンフレット及び一行為の掲載割引
- 公社情報紙(沖縄ベンチャースタジオ)へ企業PRの掲載
- ネットワーキング会員向け無料

なんでも相談 経営

パートタイム労働者に対する労働条件通知書の扱いにつき、改正パートタイム労働法の規定を踏まえ、注意点を教えてください。

A パートタイム労働者という言葉は、一般に「パート」「アルバイト」と呼ばれている労働者のみを意味するものではなく、「アルバイト」「準社員」「嘱託」と呼ばれている労働者も含まれることをご存知ですか。

そして、パートタイム労働者にも当然に労働基準法の適用があり、事業主は、労働条件のうち、次の5項目については、書面により確実に明示しなければならないことになっています。

「就業の場所および従事すべき業務」
「始業・終業の時刻、所定労働時間を超える労働の有無、休憩時間、休日、休暇、労働者を2組以上に分けて就業させる場合における就業時間に関する事項」
「賃金の決定、計算および支払の方法、賃金の締切りおよび支払の時期」
「退職に関する事項(解雇の事由を含む)」

さらに、改正パートタイム労働法6条1項では、これら5つの項目に加えて、
「昇給の有無」
「賞与の有無」
「退職金の有無」
の3項目についても書面による明示が義務づけられました。

昇給や賞与の有無は、実際には会社の業績に依存するケースも少なくないと思われます。また、退職金の有無については、勤続年数に依存する場合も考えられます。そうした場合には、たとえば、「賞

「講演会」「交流会」の開催
会員登録の申し込み&お問い合わせ

所定の用紙に必要事項を記入の上、郵送またはFAXにて申し込み下さい。申込用紙は公社窓口にご用意しています。また公社ホームページ [http://okinawa-ric.jp/userful/4380.html](http://okinawa-ric.or.jp/userful/4380.html) からダウンロードできます。

申込先及び問合せ先
(財)沖縄県産業振興公社
経営支援課(外間、大村)
〒901-0152 沖縄県那覇市小祿1831-1
産業支援センター4階
☎098(859)6237
FAX098(859)6233
Eメールアドレス
info@okinawa-ric.or.jp

与…有ただし、業績次第では支給しないことがある、「退職金」…ただし、勤続3年未満の者には支給しない」のように記載する扱いとなります。

なお、労働基準法15条に定める労働条件の明示義務に違反した事業主は30万円以下の罰金に処せられ(労働基準法120条)、改正パートタイム労働法6条1項に定める労働条件の明示義務に違反した事業主には10万円以下の過料が課せられます(改正パートタイム労働法47条)。



宮崎 真行(みやまさまさゆき)
社会保険労務士
宮崎社会保険労務士事務所所長、特定社会保険労務士、☎098(859)5134
琉球大学法文学部卒業後、県内流通業の会社勤務を経て、平成11年事務所開設。
沖縄県社会保険労務士会理事、沖縄県産業振興公社登録専門家。

沖縄文化等を活用したコンテンツ産業を支援

11月に那覇市・沖縄市で事業説明会を開催

沖縄県には、多様で独自性の高い文化や芸能が数多くあります。こうした文化資源を活用し、文化の産業化を図るため、(財)沖縄県産業振興公社では、今年度より「沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業」をスタートしています。

この事業は、沖縄県の文化等を活用したコンテンツ製作プロジェクトに対し投資を行う、総額5億円のファンド

「沖縄文化等コンテンツファンド投資事業有限責任組合(仮称)ファンド総額:5億円」

無限責任組合員(GP)
出資・管理運営投資先決定
管理経費成功報酬配

エンタメ系コンテンツ
ゲーム系コンテンツ
映像系コンテンツ
プロデューサー(候補)
脚本家
制作会社
配信会社

ビジネスプラン
企画
制作
配信

【第2回説明会】
日時 11月9日(火)13時~15時
場所 ミュージックタウン・音市場(沖縄市)
定員 200人

問合せ先 産業振興課コンテンツ班(杉浦、馬場、仲宗根、大平) ☎098(859)6239



【第1回説明会】
日時 11月8日(月)13時~15時

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」25号
2010年10月19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
☎098-862-4459
e-mail:k-kakazu@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。