

特集

特自貿のメリットを活かす

「工場を構える企業が語る利点と課題」

(株)トイ・ファクトリー / (株)ベアック / (株)カメラリア・アジア・パシフィック

P2

P5
沖縄を語る

舞台 琉球ロマネスク『テンペスト』で主役を演じる
仲間 由紀恵さん

『テンペスト』は、琉球王朝時代が舞台。楽しく、意外性に飛んだストーリーが繰り広げられます。この役をいただいているから、もっともっと沖縄のことが知りたいと思うようになりました。



©舞台「テンペスト」製作委員会

Line up

【特集】特自貿のメリットを活かす.....	p 2
【仕事創造人】沖縄コンピュータ販売(株) 小渡玠代表取締役社長.....	p 4
【表紙関連記事】仲間由紀恵さん、沖縄を語る.....	p 5
【オビニオンリーダーに聞く】沖縄県工業連合会 湧川昌秀会長.....	p 6
【海外事務所REPORT】～香港事務所～.....	p 7
【元気企業紹介】沖縄特産販売(株).....	p 8
【ヒット商品開発秘話】南風堂(株)の雪塩ちゃんすこう.....	p 10
【情報】OVSニュース.....	p 11



QRコードから、会社の携帯用IPの情報入手できます。

特集

特自貿のメリットを活かす

「工場を構える企業が語る利点と課題」

（株）トイ・ファクトリー／（株）ベアック／（株）カメラ・アジア・パシフィック

うるま市の特別自由貿易地域は、沖縄県における産業及び貿易の振興を図ることを目的に「沖縄振興特別措置法」で規定されている特区。企業の進出に際し、税法上の優遇措置などもあり、県外からもさまざまな企業が工場を設立している。その中から3社を訪ね、そのメリットや今後の課題などをうかがった。

沖縄の企業全体が望む 物流コストの軽減化

個性的で質が高く、環境にもやさしいキャンピングカーを製造する（株）トイ・ファクトリー（本社：岐阜県）。代表取締役の藤井昭文さんは、自社の車の特徴をこう語る。

「少しでも環境を汚さないものを作りたい。停車中にアイドリングする最大の理由は、暑さ寒さを防ぐなど、車内に電気を供給させるを得ないから。それを抑えるため、ガラスのウインドウをアクリルの二重構造にし、車内にも、日とロケットの先端部分に塗られる高品質の断熱塗料を吹き付け、外気の影響を最小限

に抑える工夫をしています」

また、2009年11月に、キャンピングカー搭載用のルーフソーラーシステムでグッドデザイン賞を受賞。二酸化炭素削減効果や電力不足を解決するアイデアが評価された。

特別自由貿易地域（以下、特自貿）で製造を始めたのは2008年2月。前年に自社工場を建てようとしていたときに、ある県で企業誘致をしているのを知り、かつて暮らしていた沖縄でもやっていたいかな調べたところ、特自貿がヒットした。その2日後には県の大坂事務所を訪ね、翌週には沖縄入りしてメリットやデメリットを検証したという。

「メリットは、車に興味を持つ若い人がたく

（株）トイ・ファクトリー
沖縄工場：うるま市州崎12-92
TEL:098-987-5660
http://www.toy-factory.co.jp



車の中とは思えないほど美しくリラックスできる内装設備



グッドデザイン賞を受賞した車用ソーラーシステム



藤井昭文代表取締役

（株）ベアック
沖縄工場：うるま市州崎12-59 5号棟
TEL:098-963-5465
http://www.beac.co.jp



沖縄工場ではFPC製造機の一部を製造。技術が上がり、2011年から組み立てまで行う予定



FPC製造に欠かせない露光機やパンチングマシンなどを製造している



河東和彦代表取締役

さんいること。本州では若者の自動車離れが激しいといわれていますが、沖縄では自動車関係で求人がかかるという人の方が来てくれます。キャンピングカーの製造は、小さな家を造るようなもので、木工、塗装、電気、FRP（繊維強化プラスチック）といろいろな技術がいるのですが、そういう分野の経験者、優秀な人材を採用できることはありがたいことです」

デメリットに関しては、「後にも先にも物流コスト」という。

「部品の約7割はヨーロッパから取り寄せ、まず名古屋まで運び、それから沖縄に運んでいるんですが、ヨーロッパから名古屋までの運賃と、名古屋から沖縄までの運賃とは後者の方が高いんです。私たちだけでなく、沖縄でものづくりをされている企業にとっても、そこが改善されなかったら外に出られない。これまで沖縄に立ち寄ることができなかった外国船が、特区に限り許可されるようになりましたが、そこから先、実際の物流にメリットが出て来るまでにはなっていないのが現状。そこがもしクリアできれば、県自体が潤うと思いますので、ぜひやっていただきたいですね」

沖縄は人材が豊富で アジア各国に近いのが利点

（株）ベアックは、84年に長野県で創業した装置メーカー。時計をつくるための精密な装

置などをつくっていたが、95年からFPC（フレキシブルプリント基板）と呼ばれる、パソコンや携帯電話などあらゆる電子機器に使用される基盤を製造する装置の生産を始めた。河東和彦代表取締役は現在の事業をこう語る。

「現在は80〜90%がFPC関連の事業。あとは、車の部品を作るための装置を国内のパーツメーカーさんに納めています。FPC装置は2000年くらいから海外へ展開し出して、今は海外向けが70〜80%で、中国や台湾、ベトナム、タイなどへ輸出しています。FPC装置にもいろいろあって、我々が製造しているのは、FPC製造に必要な露光機やパンチング、トリミング、フィルム貼付けの機械なんです」

2006年に特自貿へ進出。翌年に現地法人のベアック沖縄を設立した。そのメリットは、なんといっても工場が空港に近いことだという。

「長野県の会社からは成田にも約3時間、名古屋のセントレア空港に行くのにもそうとう遠いですよ。国内にしても海外にしても現場に行くには一日がかり。それに比べて、沖縄の工場は那覇空港に近いのいい。特に、我々の仕事は、アジアのマーケットが中心ですから、台湾など外国から立ち会いに訪れるお客さんにとっても便利なんです」

また、新しい工場を造るには大きな初期投資がふつうは必要だが、特自貿の場合は賃貸工場なので、それがかなり抑えられることも

離島活性化総合支援モデル事業制度を活用し、与那国島の「潮の香シリーズ」誕生！

「カジキの肉巻きおにぎり、ジャッキー、塩辛など4商品」

「カジキの肉巻きおにぎり」、「カジキのジャッキー」、「カツオの塩辛」、「マグロの塩辛」と、与那国島に、4品の新たな地域特産品が目見えした。これらは、与那国町漁業協同組合が、沖縄県及び沖縄県産業振興公社の推進する平成22年度「離島活性化総合支援モデル事業」の採択を受け、昨年からの島の海産物を活用した新商品「潮の香シリーズ」として開発を進めてきたもの。このほど商品が完成し、島内を中心に販売も始まっている。

与那国島は、近海に豊かな漁場があり、カジキ、シイラ、カツオ等が豊富に獲れる環境に恵まれている。しかしながら、物流面の制約から鮮魚としての流通には限界があり、主な消費先が島内に限定されていたため、漁獲高を増やせず漁業発展の障害となっていた。

そこで与那国町漁業協同組合は、豊富な海産物を日持ちする加工品にすることで物流の課題を乗り越えようと考えた。今回の支援を受けて開発した新商品の特徴を、同組合の中島勝治組合長は次のように語る。

「「カジキの肉巻きおにぎり」は、手軽に食べられて、かつボリュームのある商品ということで、和風ファーストフードの代表のおにぎりにしました。既に宮崎の肉

巻きおにぎりがブームになっていることから、それにあやかろうという意味合いもあります。豚肉版に比べて、カロリーが少ないなどヘルシーな点が強みです」

「カジキジャッキー」は、既に販売しているカンタイイユ(カジキの干物)の購入層を広げるという意味合いでリニューアルしたものだという。「現代人の好みに合うように、コンソメやスパイスを効かせ、さらに燻製風味にすることでより深みのある味に仕上げました。泡盛はもちろん、ビールやワイン等にも合う商品になっています」。

「カツオの塩辛」と「マグロの塩辛」は、かつお節などを生産する際に出る副産物を活用して開発。「地元のおバー直伝の昔ながら製法で、添加物は一切使用せず与那国産の塩と泡盛だけを使っています」と中島組合長は言う。

これらの商品は、自前の加工場の活用と島の人材育成のために「島の資源を用い、シマンチュ(島人)自らつくる」ことになった。

「しかしながら、力不足で大量生産はまだまだできません。当面は与那国空港及び島内土産品店、一部沖縄本島の土産店で取り扱うこととなります」

同組合では、今回の試みを機に、多くの消費者に愛される商品・地域づくりをしていきたいと、新たな意欲に燃えている。



離島フェアでも好評だった与那国島発の新商品



カジキの肉巻きおにぎり



マグロの塩辛

魅力だったと語る。

現在、沖縄工場ではFPC製造機器の部品の加工だけをやっているが、沖縄のスタッフの技術向上に伴い、2011年からは機械の組み立てまで本格的に始めると言う。

「本社のある長野県諏訪郡は、製造工場だけで2千社くらいあり、いい人材を採用することがなかなか難しいのですが、沖縄は技術系の製造業が少ないのが逆にメリットとなっていて、優秀な人材を雇用しやすいともいえます。ここで製造したものをアジア各国に直接輸出することが、我が社にとって一番の目標です」

精密機械製造業の技術で新しい機械や商品の開発も

(株)カメラ・アジア・パシフィックも、FPC製造機を造る企業だ。本社は千葉県だが、中国工場の設立が難航していたときに沖縄県からのDMで特自貿を知り、進出を決めたという。ともに製造部の部長を務める菅原夏樹さんと伊禮敏勝さんに話をうかがった。

「沖縄は優秀な人材が多く応募してくれ、賃金面でのメリット、その他、さまざまな優遇措置などを検討した結果、2002年に特自貿に工場を設立しました」

当初は国内向けのプリント基板製造装置の設計・製造は千葉工場、沖縄工場は中国や台湾、韓国などのアジア向けの機械を製造

していたが、3年ほど前からは国内向けの機械もすべて沖縄で製造。千葉は現在、バックアップオフィスとして顧客サポートを中心に行っているそうだ。国内と海外の売上は半々くらいで、中国、韓国、台湾、シンガポール、ベトナム、タイと東アジア一円にビジネス展開している。

「機械はすべてオーダーメイド。個々の企業に合わせて製造しています。メンテナンスの簡易さなど、クライアントの厳しいニーズにお答えするため、さまざまな改良を加えています」

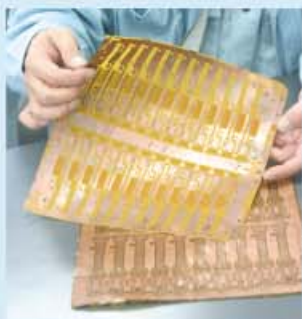
2年前のリーマンショック以降の不況が業績に大きく影響しているというが、この不況を乗り切るために、プリント基板製造機だけでなく、新しいモノづくりにも取り組んだ。景気に左右されにくいものは何かと考え、思いついたのが食品産業部門。ウコンゼリーを充填する機械を開発し、それを活用した商品を県内コンビニエンスストアで販売している。

「食品の製造を行う県内企業に話を聞いてみたのですが、充填機がないために、県外に一度素材を出してパッケージングし、それから再度沖縄に運んでいる業者も多い。それで充填機を造ってみたいんです。ゼリーだけでなく、液体にも応用可能です」

この技術が新聞報道されてから、県内企業から何件かOEMでやってもらえないかという話が来ているという。これも一種の特自貿効果と言えらるかもしれない。

(株)カメラ・アジア・パシフィック

うるま市宇州崎12-60
TEL:098-938-7676
http://www.camellia-jp.com/



これが電子機器には欠かせないFPCフレキシブルプリント基板



自社の機械製造技術を活用して充填機をつくり、商品化したコンプロ

菅原夏樹第一製造部部長(左)と伊禮敏勝第二製造部部長



FPC(フレキシブルプリント基板)製造機を県内で生産している

「チャンスは、考働するものにのみ平等である」ことを社員に刻む

沖繩コンピュータ販売株式会社 代表取締役社長 小渡 玠さん

今から約30年前に、コンピュータの販売と保守業務を行う会社を
わずか6人のメンバーで設立し、

世界的な不況といわれるここ数年もしつかり業績を伸ばしているのが、
沖繩コンピュータ販売(株)。

小渡社長に、設立の経緯から現在の事業内容、
社内教育のノウハウ、今後の展望などまで、語っていただいた。

御社の設立の経緯を教えてくださいませんか。

1980年(昭和55年)に、日本オリベッティというコンピュータの製造・販売を行うイタリアの外資系の会社から、社員6名で独立して創業しました。オリベッティが沖繩から撤退することになったため、当初はシステムを販

売した金融機関、農協、会計事務所、経営コンサルタントなどのアフターサービスや保守業務を中心とする会社としてスタート

しました。その後、会社を存続、発展させていくために、保守だけではなくオリジナルの商品の開発を目指し、営業力をつけました。

平社員ばかりで独立したので、創業からしばらくの間はなかなか社内の統率がとれずに苦労しました。5年目に私が3代目の社長として33歳で就任し、その時に、「沖繩発本土行き、海外行き」というビジョンを立てて、自分たちのオリジナルの商品をつくっていくことを決意したんです。

この漁港台帳のシステムは県だけでなく、各市町村にも案内をして使ってもらっています。それが漁港の管理者の全国会議で紹介されて、大分や宮崎、長崎など沖繩県外の自治体にもご利用いただくようになりました。我々のビジョンでもある「沖繩発本土行き」が実現したわけです。

現在の事業内容は具体的にどういったものですか。

ハードウェアもソフトウェアもハードウェアも含まれている保守メンテナンスを行っています。特に、弊社で販売したものに關しては、すべてこちらのサポートと保守を意識しています。

システムの面では、地理情報システム(GIS)の企画・開発、土木・建築専用システムの開発、運用、流通業や中小企業向けの顧客管理などのシステムの開発もしていますし、変わったところではボウリング場のオートスコアのシステムの施工から保守メンテナンスなどもやっています。ハードウェア、ソフトウェア、データウェアに關することを販売から保守までやれるというのは弊社の特長のひとつだと思います。

地理情報システムの企画・開発に關しては、10数年前から県の漁港課からの依頼で、GISのツールを使って漁港の図面データを電子化して管理する漁港台帳のシステムの開発を行いました。この漁港台帳のシステムは県だけでなく、各市町村にも案内をして使ってもらっています。それが漁港の管理者の全国会議で紹介されて、大分や宮崎、長崎など沖繩県外の自治体にもご利用いただくようになりました。我々のビジョンでもある「沖繩発本土行き」が実現したわけです。

また、「ワンストップITサポート」というトータルでIT機器に關するサポートをする保守契約も行っており、これは平成18年の沖繩県の「中小企業経営革新支援法」の承認を受けました。

今は量販店や通販でIT機器を買っている企業も多く、ハードもまちまちなのでパソコンやソフトウェアのトラブルの原因を見つけるのが大変なんです。購入し

た店舗やメーカーに問い合わせてもあちこちにたらい回しにされることも少なくありません。このようなトラブルを解消するために、トータルでIT機器に關する面倒をみるというのがこのサポートです。このようなサービスは県内に意外とないもの。我が社に電話していただければ、ワンストップで原因を追及して解決します。

また、そのサービスを展開していく中で、保守契約の顧客管理の必要性が生まれたために、(有)IT通信との共同開発事業で「ミ



黙々と仕事に打ち込むスタッフ

ネルバスコープ2010」という統合型の顧客管理システムを開発しました。電話応対と同時にモニタに顧客情報を表示できるCTIという機能と営業分析や売上予測を連動できる、付加価値の高いシステムです。これからは財務会計などの基幹業務のシステムだけでなく、こうした情報系のシステムで、いかにお客さんを固定化できるツールを提供していくか、ということも大事だと考えています。

御社では新卒採用や人材教育にも力を入れていると伺っています。

当初は中途採用で不定期に採用してはいたんですが、すぐに辞めてしまう方もいたりして、なか



小渡 玠(おど・かい)さん
1951年、那覇市出身。琉球大学理工学部卒業。1976年日本オリベッティ株式会社入社。1980年沖繩コンピュータ販売株式会社を設立し、1985年同社社長就任。
現在、宜野湾市商工会会長、沖繩県ソフトウェア事業協同組合理事長、NPO法人沖繩地理情報システム協議会副理事長、沖繩県情報通信産業関連団体連合会副会長を兼任
沖繩コンピュータ販売株式会社
〒901-2223
沖繩県宜野湾市大山1丁目17-1
☎098-898-5335
http://www.okicom.co.jp/

仲間由紀恵

沖繩を語る。

Yukie Nakama



舞台「テンペスト」製作委員会

「トリック」や「ごくせん」などをはじめ数々の人気ドラマやCM、映画などに出演し、今や国民的女優と言われる仲間由紀恵さん。2011年は舞台「琉球ロマネスク」で主演を演じることに、2月（東京）、3月（大阪）と華やかな姿をファンに披露してくれる。

「テンペスト」は、同じ沖縄出身のベストセラー作家、池上水二氏の作品。琉球王朝時代の宮廷を主な舞台とする歴史ファンタジーだ。主人公の真鶴は、絶世の美女でありながら、頭脳明晰なゆえに男に姿を変えて難関な試験を突破し、国政を担う役人に採用されその頭角を現していく。あるときは宮廷に使える女性性として、あるときは優秀な役人・孫寧温として国政に立

仲間由紀恵
1979年沖縄県浦添市出身。95年にドラマデビュー。2000年に連続ドラマ「トリック」に初主演。以降、「トリック」シリーズや「ごくせん」シリーズ、大河ドラマ「功名が辻」など、数々のドラマや映画の主演を務める。2011年1月11日より「美しい隣人」(CX系)に主演。またNHK BSプレミアムでも「テンペスト」のドラマ化が決定。2011年2月からは、琉球ロマネスク「テンペスト」でも主演を演じる。上演は東京(2月)と大阪(3月)で。詳細は公式HPでご確認を。予約・問い合わせはチケットスペース(☎03-3234-9999)まで。
<http://tempest2011.jp>

ち向かう真鶴。正体がいつばれるかと危惧しながらもさまざまな困難を乗り越えていくが、王宮に仕える女性の嫉妬や、手強い政敵が現れ、陰謀や策略などの魔の手が次々と真鶴に襲い掛かる……。

さて、物語の結末はどうなるかは舞台で楽しむことにして、この難しい男女2役を舞台で演じるのが仲間由紀恵さんなのだ。

「この作品は『面白いから』と母が本を送ってくれていたもので、実はすでに読んでいました。読み始めたら本当に楽しく、一気に読み終えました。沖繩が琉球といわれた時代をテーマにした面白く興味深い小説があると思っていれば、偶然、舞台化のお話をいただき、本当に驚きました。」

沖繩出身の仲間さんが、琉球を舞台にした「テンペスト」の主演を演じてくれるのは、沖繩県民としてはうれしいうれしい。まさに天啓ではないかとも思うのだが、その一方で仲間さんはこうも語る。

「私は15歳のときに沖繩を離れ、東京で暮らしています。自分の生まれ育った地域のこととはもちろん覚えていますが、愛着もありません。歴史や文化など、沖繩について知らないことが本当にたくさんあると最近感じます。ですから、沖繩のことをもっともっと知りたいたいと思う気持ちが強くなりました。」

仲間さんにとって「テンペスト」は4年ぶりの舞台になるという。10月に行われた製作発表では、「多少不安はありますが、今回こそ緒を解いて、共演者の方々が心強いのでとても楽しみにしています」とコメントしていた。確かに、共演者も豪華だ。真鶴が恋心を描く薩摩藩の青年士族・朝倉雅博役には演技派俳優・山本耕史さん、また、妖術を操る閻魔大君を演じるのは、個性派俳優・生瀬勝久さん。ほかにも演技派の俳優さんばかりと脇を固める。演出は仲間さんの主演代表作で10年間「TRICK」シリーズを手掛けている堤幸彦監督である。素敵な舞台となること間違いなしの「テンペスト」。仲間さんは作品について、こう語る。

「今回の舞台は、誰かのためにという想いを強く持った人たちの時代を描いているという印象を受けました。『誰かのため』の思いやりや優しさは今の沖繩にも受け継がれていると思いますし、私はそんな沖繩が大好きだと改めてこの作品を通して感じることができました。」

なか人の採用は難しいと感じました。独立して会社を興した当時は、人事に関して初めは経験することが多く、社員教育もままならない状況で新人を即戦力にするものから、なかなか人が育ちませんでした。

そこで、オリベティの人事から採用試験のツールなどをいただいたり、それをもとに、ソフトウェアの適性試験などもやることで、ある程度の知識と技術のレベルの人が採れるようになりました。

ただし、それは技術に関してのもので、今度は価値観や協調性の問題が発生してきました。技術や知識がある人材で頑張ってもらっていても、考え方が合わないというところで辞める方もいる。こうしたことは会社にとって大きな損失だと思ひ、自分自身でこの会社の指針となる経営理念を考え、それを社員に共有してもらわなければならないと考えました。

経営理念のひとつは「チャンスは考働するもののみ平等である」ことを理解し日々自己研鑽に励み準備を怠らない。私自身がオリベティで4年間働いて、1年目はびつりと研修を受け、3年間は営業を日々まじめにやって成績を上げ、大きく評価してもらった。そして、独立というチャンスを与えてもらった経験からの理念です。日々の努力を見ている人は見ている。自分で考えて働き、自己研鑽に励む人にこそチャンスがあるということを中心に掲げました。

二つ目が、「信用を重んじ、社会に役立つことを大きな喜びとする」。もちろん、どの会社でも社会から必要とされないと上手いかないのですが、これを社員みんなが喜ぶかどうかが大切だと思ひます。社員がやりがい、働きがいを感じられるような会社にする。本にお客さんから支持される商品やサービスを提供することが一番の目標です。

これらの経営理念は、日々、朝礼の時に全員で唱和をします。会社を続けて行く中では、経営方針のように時代に合わせて変わるものも必要ですが、理念や価値観のように、絶対に変わらないものも必要だと考えています。これを社長自らが繰り返し、繰り返し、社員に伝え続けることで、自然と社員の意識も向上してきたのではないかと思います。

社員教育の一環として、イベントも数多く行われているそうですね。

中でも一番大きなイベントが4月の末、連休前に行われる名護から那覇までの新入社員歓迎の65キロ歩け大会です。これは、社員全員に強制的に参加してもらっています。名護から約20時間ぐらいいかけて、夜10時に出発して夕方5時ぐらいいまで歩くんですが、これがだいぶ有名になりました。「ぜひ自分も参加したい」「自分のところの社員教育に使いたい」という取引先の企業の方もいらっしやるんですよ。福岡県や東京、福岡など、わざわざ本土から参加される方もいるんです。他にユーザーや倫理法人会のメンバー、同友会のメンバーなどが参加され、約100人が一斉に歩きます。30キロを超えたら



社内での打ち合わせ風景

タイアする人も多いですが、それでも60パーセントは完歩します。

最後に、今後の事業展開についてお聞かせください。

昨今は、クラウドコンピューティング(従来は手元のコンピュータで管理・利用していたようなソフトウェアやデータなどを、インターネットなどのネットワークを通じて、サービスの形で必要に応じて利用する方式)というキーワードが出てきていますが、今後これがどう影響してくるのかという判断が難しいところです。

今、IT機器もスマートフォンやiPadみたいなものが出てきて、インターネットに繋がれば必要とソフトウェアがすぐに使えるという状況に変化しています。そうなってきた場合、我々がやっている業務ソフトウェアについても、必要な機能のみを選択できるサービス、SaaS(サービスの形態でのソフトの提供)なのか、ソフトを起動させるためのプラットフォーム的な部分を提供していくべきなのかという判断が難しいです。

クラウドコンピューティングというシステムは、言ってみれば、今までは水が欲しい場合はお互いに自分で井戸を掘り、あるいは電気なら発電機を買って自分で発電する、というところから、蛇口をひねれば水が使える、スイッチを入れれば電気が流れるという環境ができてきているということです。では、我々はその時に設備屋なのか、電器屋さんがいいのか、メンテナンスを出せばいいのか、どれがうちに向いているのかを検討課題になるわけです。

何がクラウドに向いていて、何がそうでないのかを見極めて、また世の中のニーズに向けた人材をどういう形で教育してやっていくか。いろいろなことがどんどん変化していきますから、これからどう変わっていくかということに関して、すべての方向によくアンテナを張って捕まえておかないといけないと思います。

——ありがとうございます。

サイドテーブル

小渡社長は、最初に勤めていたオリベティ社在籍中に実績を上げたことにより、独立して会社設立後も信頼関係を維持し、人事制度やノウハウの支援を受ける事が可能となりました。それにより、他の同業者より先進的な社内制度を確立していききました。それが社員の定着率の高さを生んでいると思われまます。それでも、IT関連業界でよくあることですが、同社でも、一時期大量の人員流出が発生するなど、苦労は絶えなかつた。そのため、社員とのコミュニケーションを積極的に進めようという意識し、社員に対し社を担う当事者としての意識を強く持たせるよう努力をしています。また、ビジネスモデルは、他同業者は技術者の派遣や下請けを中心に展開していますが、同社ではその様なことは一切行わず、直接取引に重点を置いています。この理由はノウハウを社内へ蓄積することを重視し、人材の高度化を図るためです。社外においては、宜野湾市商工大会会長など多方面で活躍されており、これを可能にしているのは早期から後継者育成に取り組む、社員にある程度経営を任せられるようになったからです。このリーマンショック以降の景気減退にもかかわらず、売上高を順調に伸ばしているのは、社長の人を大切にする(企業は人なり)という一貫したポリシーによるものではないでしょうか。

沖縄県産業振興公社
中小企業支援センター
西平 点

新3K産業（観光、健康、環境）を 製造業に取り込み、支援していきたい

沖縄県工業連合会 会長 湧川昌秀さん

県内に約2700社あるという製造業は、県経済に果たす役割も大きい。世界的な経済不況の一方で、沖縄にはANAの航空貨物ネットの拠点も置かれ、新たなビジネスチャンスの芽も確実に生まれつつある。

沖縄県工業連合会の湧川昌秀会長に、同会の取り組みと、今後の沖縄の製造業が持つ可能性や企業の取り組みをうかがった。

――まず、沖縄県工業連合会（以下、工連）の活動内容について教えてくださいませんか。

工連は、工業の育成及び振興に関する事業、県産品の販路拡大に関する事業、技術の向上及び経営の支援に関する事業、広報活動という4つの分野で活動しています。

育成及び振興事業として、二次産品の商品化・新製品開発・技術開発など農商工連携事

業を推進。産学官連携関連では、相互の研究促進・新製品及び技術開発・OKINAWA型産業振興プロジェクト（産業クラスター）、沖縄TLO、琉球大学などの研究機構と連携、製造業と工業技術センターとの共同研究幹旋や同センターの設備機器の充実及び人材確保への支援にも取り組んでいます。

さらに、発明協会沖縄支部と連携し、特許



湧川昌秀（わくがわまさひで）さん
沖縄県工業連合会会長。今帰仁村出身、米国アーカンソー州立大卒。1971年に沖縄瓦斯入社、93年に同社副社長、97年から社長。2003年から県工業連合会副会長。2010年6月に会長に就任した。

商標、意匠など産業財産権の取得の推進、県産品の輸出を進める企業を対象に外国における商標・意匠の登録申請方法の説明会やセミナーを実施しています。たとえば「かりゆし」は工連が商標を持っています。この点は、沖縄の中小企業はおろそかにしがちですが、中国が「青森県」「鹿児島県」「松阪牛」なども商標登録して問題になっている。「沖縄県」は県の依頼で工連が申請して押さえてあります。

県産品の販路拡大を図るために、毎年7月には県産品奨励月間事業を実施。また、毎年10月に沖縄の産品まつりを開催。二次から三次に亘る商品や技術を紹介し、商談会を通して県内外への販路拡大を図っています。

ほかにも、商談会や講演会、セミナー、中国人観光客向けの県産品販売促進シンポジウム、ANAの航空貨物ネットワークを活用した輸出促進シンポジウムなどを開催。沖縄県みやげ品公正取引協議会と連携し、観光土産品の適正表示の審査会や啓発セミナーなども実施。県産品販路拡大の手段として「工連県産品マーク」の普及も図っています。

技術の向上及び経営の支援としては、毎年4月、新入社員研修事業を実施したり、企業の技術力向上、経営力向上のための講演会、セミナーを定期的に開いています。また、沖縄職業能力開発大学校と企業との産学共同研究開発も支援。日本技能教育開発センターと連携し、企業の技術力、経営力向上のための通信教育事業、小中高の生徒を対象に企業から講師を派遣する「学校と産業界との交流事業」も行っています。さらに、「ものづくり日本大賞」や、琉球大学、沖縄高専の学生のインターシップ受入を推進し、工業高校、沖縄高専の学生を対象にオグレスピー氏産業開発基金を活用した奨学金の給付も実施しています。広報としては、月間誌「工連ニュース」や工連会員要覧を毎年発行。ネットやメディアを活用し、情報提供や県産品奨励月間、産品まつり、講演会などを広報しています。

――厳しい経済情勢の中、工連が求められている役割をどのように考えておられますか。

県内製造業は、自動車、機械、電機など、いわゆる本土中小企業のような輸出関連産業の傘下の下請企業はほとんどありません。従って、リーマンショック後に日本の輸出関連産業のように、直接的なダメージを受けず、雇用調整

（解雇）もありませんでした。本県製造業は健康食品産業を含む食品関連産業が活発であり、景気にあまり左右されにくいという特徴があります。もうひとつ特徴的なのは、建設資材メーカーが多いこと。他県と比較して独特な業種構造を持っています。見方によっては、地域に合った本県独自の進化をしてきたといえ、競争力を持っているといえます。

今後沖縄が伸びるとすれば、やはり沖縄の特性、例えば、亜熱帯優位性を生かした資源を活用するとか、ANAの航空物流事業が那覇を拠点にしているように地政学的優位性を生かしてアジアへの販路拡大（県産品輸出）をすること。現在は香港が中心ですが、沖縄県としては上海にも広げていく方針です。各地に沖縄県のパイロットショップができてくるとさらに輸出が拡大する。これはもうオール沖縄でやらなくてはなりません。

観光土産品は全体で1000億円弱あるといわれていますが、そのうちの半分はお菓子の製造業なんです。観光とうまくドッキングした産業は伸びていますから、そこを支援してさらに充実させていきたいと思っています。また、環境関連の事業も伸びています。今後、本県で伸びるであろう3K産業（観光、健康、環境）を製造業に取り込み、支援したいと考えています。

――工業連合会が特に力を入れている支援策、事業はどういったものでしょうか。

事業としては、先ほどもお話しした県産品奨励月間と沖縄の産品まつりです。県産品月間は、7月中実施されますが、県の関係部署を始め、県内市町村全てを訪問し、県産品愛用運動を展開しています。とりわけ、建材関連産業にとっては、公共工事における県産建築資材の使用要請は効果があるため、強い支持があります。

沖縄の産品まつりは、沖縄最大の産業イベントとなっています。県レベルでこれほどの規模の産業イベントは他県ではありません。企業にとつては、直接ユーザーと接触できる機会であり、商品への評価も得られるなど、貴重なマーケティングの場になっています。また、企業や研究機関にとっては、より多くの人に新商品や新技術を紹介できる場でもあります。過去2年間に開催した県産品の商談会も好評でしたので、今後も継続して開催する方針です。

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。現地から沖縄関連の最新事情をお届けします。

アンテナショップを使いこなせ！

沖縄県海外関連事業の 効果的な活用方法とは？

【香港】

平成22年12月5日、沖縄アンテナショップ海外1号店「Okinawa Route 58」が香港ジャスコ・ワンポア店内にオープンしました。このアンテナショップは、県産品の展示販売や観光情報の発信、沖縄の物流環境の優位性などを紹介する情報発信拠点として、香港に3店舗、上海に2店舗、台湾に2店舗開設される予定です。

ところで、このアンテナショップ、県産品生産者の皆様にとって、どのような活用方法があるのでしょうか？

「その1 新商品のマーケティング拠点として」
海外市場に進出する際の第一ステップとして、新市場のマーケティングが重要であることは論を待ちません。「外国人の嗜好が分からない」「自社商品の可能性を把握したい」という食品製造メーカーの皆様には、アンテナショップの棚を利用して、自社商品を定期的にテスト販売し、試飲、試食などを通じて直接消費者の声を収集することが出来ます。

「その2 販路拡大の入り口として」

マーケティングを終えて、実際の市場開拓の段階を目指している企業様の中には、「海



沖縄アンテナショップ海外1号店「Okinawa Route 58」が、2010年12月に、香港ジャスコ・ワンポア店内にオープンした。開店初日、たくさんの人でにぎわっていた。



沖縄の雰囲気や香港で伝わる琉球民謡の調べ、紅型の衣装や独特のカンパが、香港の人たちに沖縄を強く印象づけた。

(Okinawa@hk.tntnet)

お問い合わせ先：香港事務所

外展開に興味はあるが、良いパートナー企業が見つからない」「信用リスクが気になっている」という方もいらっしゃるでしょう。この場合、アンテナショップの運営事業者との商談が可能なほか、沖縄県産業振興公社香港事務所において、ご希望の販路に応じた複数の卸企業を紹介することが可能です。

「その3 一括輸送のストックポイントとして」
このほか、一括大量輸送による物流コスト低減を図るため、アンテナショップ運営事業者では倉庫を確保しています。こちらについては、既に海外市場の販路拡大に取り組んでいる企業様にも活用頂けるプランです。

今回のアンテナショップは、「2010年度沖縄国際航空物流ハブ活用推進事業」の二環として実施されます。観光誘客、県産品PR、企業誘致セミナーなど、産業横断的で多様な事業内容になっていることが特徴です。特に、生産者派遣事業、バイヤー招聘事業など、県内企業の皆様の海外ビジネスの促進、コスト削減などに直結するメニューも揃えておりますので、ぜひ活用頂きたいと思っております。

国や県に求める要望、支援策などはありますか。

4度に亘る振興計画が実施されましたが、未だ十分な産業振興となり得ていません。周辺世界の経済情勢はダイナミックに変化しており、国や県にも本県の産業振興に向けて大胆な経済政策を導入してほしいと思っております。夢のような希望かもしれませんが、本県に本社を置く企業の法人所得税を諸外国並みの20%前後にし、県全域を法人税減税のモデル地域として実験的に進めてほしい。また、中城湾工業地域を工業特区にして、税金、電力料金、水道料金、物流費など特別料金を設定し、大胆な企業誘致を進めてほしいですね。

極めて現実的な要望としては、公共工事における県内建設業優先注及及び県産品優先使用です。那覇空港拡張事業、西海岸道路整備事業など、今後のプロジェクトをできるだけ多く県内企業が受注できるように国には配慮していただきたい。4〜5兆円の公共投資があっても県外のゼネコンに持っていかれたら意味がない。これまで、沖縄の企業は技術がないからなどの理由で受注できませんでしたが、技術は向上していますし、仮に技術がなくても、県内企業が受注し、本土大手ゼネコンを協力企業にすれば何の問題もないはずですよ。

ほかには、中小企業向け金融支援、事業として伸びている産学官連携、農商工連携事業への支援、工業技術センターなど公的研究機関の整備充実、主要な地場産業事業の充実などをお願いしたい。また、伸びしろが期待できる事業である県産品の海外販路拡大も支援していただきたいですね。

県内中小企業の抱えている課題、経営者に求められている点は何でしょうか。

一番の課題は、販路拡大、融資、人材確保、技術力向上など。沖縄の中小・零細企業の永遠の課題ですね。現在のようなデフレではしばらく我慢の経営が続きます。公社や公庫の支援を積極的に活用して頑張してほしいです。

建設資材メーカーは、長年の公共工事予算縮小で全体的に低調ですが、技術力向上や製品開発を進めて、受注を増やしている企業もあります。また、環境関連産業や農業分野野菜工場などにシフトしている企業もある。技術を応用して、新分野に挑戦する企業が増え

ており、これも生き残りの方法のひとつです。

経営者には常に変化する経済に対応できる嗅覚と洞察力が求められます。世界の経済情勢と同様に本県の経済情勢も変化していきますので、生き残りをかけて、新しい方向も探らなければなりません。

最近、アジアからの観光客が急激に伸びています。この変化を捉え、中国系観光客向けの土産品の開発を急ぐ必要があります。一例ですが、お菓子のポルシェさんはそうした変化に対応し、中国人を雇用。接客マニアルやパンフレットを作成し、商品のネーミングやパッケージを中国人の好むタイプに変更したり、銀聯カードを導入するなど、いち早く中国人観光客向けの対応を進めています。

また、リサイクル産業のトリムさんは、ガラスを原料とした発砲骨材を製造するプラントを開発し、国内はもとより台湾への進出も決まりました。台湾はガラスの処理を埋立に頼っていましたが、環境問題で埋立が厳しくなると、トリムさんはすばやく動いた。相手の変化を見逃さなかつたんですね。

組織でも、生産でも、営業でも、常に変化している。それがいかに感知して適切に対処していくかが、経営者の最大の役割だと思えます。また、大学生の方、若い方々には、勤めようと思ふな、自分で企業を興せよと言いたい。最初から給料のいいところばかりを探すのではなく、沖縄のためにやるんだという意気込み、起業家精神を養ってほしいと思います。そういう人材を育てるために、まずは家庭から、そして学校、企業、地域社会と、総出を挙げてシステムをつくっていくかなってなりません。

ある国のように拝金主義になつては先がない。偉大な先人たちのことを学べば、そこにあるのはまず倫理観だということが分かります。札幌農学校(現・北海道大学)のクラーク博士が言った「少年よ、大志を抱け」という言葉は実際はこう語られたという説があります。「青年よ、金、利己、はかなき名声を求むる野心を燃やすことなく、人間の自分をなすべく大志を抱け」。拝金、利己主義に陥ることなく、自分を高め、世の中に役立つことをやるよう志を持っていくことですね。

人としても企業としても常にそういう意識を持ち、将来の人材を育てていきたいですね。

ありがとうございました。

ネットワーク会員広場

<http://ovs.jp>

シークワサーを中心に、 沖縄の農業を元気にする商品づくり



沖縄特産販売(株)
與那覇仁社長
豊見城市宇豊崎3番地84
TEL:850-8953
HP: <http://www.okitoku.co.jp/>

シークワサーを中心に沖縄の素材を県外世界に発信しようと取り組んでいる沖縄特産販売(株)の與那覇仁社長。

「県内の二次産業を活性化して、自給率の向上させることが私たちの大きな目標です。農業生産法人なので、生産、加工、販売まで貫いたサービスを提供できます。シークワサーはまだ沖縄の農業の基幹産業にはなっていないが、沖縄・奄美が生育の北限で、全国的に流通しているのはほぼ沖縄産であり、今後も中心的にやってくる予定です」

シークワサーの他に野菜も素材として取り扱うようになったのは、シークワサー生産者からの提案がきっかけだという。

「少しのキズや不ぞろいで正規品として市場に出せない野菜がたくさんある。それを野菜チップスや調味料などの加工品として商品化できないかと考えました。野菜は世界共通の素材なので、販売するマーケットが大きくなる可能性があります。また今まで廃棄していたものを有効に使うことにより、生産者の生産意欲を高める効果もあります」

平成22年4月に本社を豊崎に移転。新社屋は店舗と事務所・工場を一体化したシヨール

ームのようになっている。店舗名の「YONASA(ヨナース)」は與那覇社長の苗字にちなんでつけられた。

「新しい店舗では、集客のために、蛇口から飲み放題でシークワサーが出るという遊び心や話題性のある取り組みも行っていきます。現在のお客さんは観光客がメインですが、今後は地域の方にもたくさん来てもらえるような店舗作りを行っていきます」

自社商品の取り扱いは、20アイテム程度。シークワサーは原液から業務用、PB商品やOEM、飲料、調味料など果汁を使った商品を取りそろえている。

「10%のドリンクはANAの機内販売用としても扱っていただけて、認知も上がってきています。シークワサーは沖縄ブームが去って供給過多になった側面もあるのですが、そのおかげで供給と価格が安定し、継続していろいろなことができるようになっていきます。今後ももっとコンセプトを絞りながら、店舗展開もしていきたいと考えています」



大好評の野菜チップス



蛇口をひねれば、シークワサーが出てくる。これが飲み放題

公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE



豊かな味わい・豊かな素材の
オリジナルドリンク

(株)豊物産は、創業38年の青果卸業・飲料製造業。世界の野菜・果物を取り扱っています。また、自社工場では、不純物を97~99.9%除去した安心・安全な水、RO水(逆浸透膜でろ過した水)を作っております。これを使用する事で、素材の味が活かされた豊かな風味のトロピカルドリンク(マンゴー・グアバ・パッション・シークワサー)を製造販売しております。県内外の催事、お土産店などで大人気の商品で、トロピカルドリンクは、1リットル1本840円(税込)。やわらか純水500ml24本入ケース 3,000円(税込)です。どうぞお気軽にお問合せ下さい。

お問い合わせ
(株)豊物産
☎098-878-2061



リニューアルしました！！ ジミー「アイランドグリル那覇店」

ジミーレストラン「アイランドグリル那覇店」がリニューアル。ダークな木の色調で落ち着いた店内は、様々なシーンで楽しめる空間となっております。ジミー自慢の料理が並ぶバフェは、IHの採用により料理が冷めないうちにいただけるラインに生まれ変わりました。お誕生会や新年会を、鮮やかな料理とケーキで楽しく演出しては如何でしょうか。またお土産には、自家製パン・クッキー、デリカ商品なども豊富に取り揃えております。ご予約はお気軽にアイランドグリル那覇店までお問い合わせ下さい。営業時間:9:00~22:00(ラストオーダー:21:00)

お問い合わせ
株ジミーアイランドグリル那覇店
☎098-861-2171



和 香る大人のココア 「黒糖生姜ココア」新発売！！

(株)沖縄県物産公社では、有機栽培されたココアパウダー、沖縄産黒糖、国産生姜をブレンドした新商品「黒糖生姜ココア」を発売致しました。本商品はここ数年人気の高い生姜の風味を活かしたココアで、通常のココアに含まれる食塩や香料などを添加せず、素材の風味そのものが味わえるように仕上げました。特に冷えに関心が高い女性を意識し「醗酵バガス」をブレンドすることで食物繊維が摂取できるほか、カルシウム・鉄分も含まれており、栄養成分も摂取できるのも特徴です。1袋(225g)で525円(税込)。

お問い合わせ
(株)沖縄県物産公社 営業部 販売促進室 青木
☎098-859-4147

(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

ヒット商品開発秘話

南風堂(株)の
雪塩ちんすこう



さまざまなニーズに対応し、パッケージのサイズも複数ある南風堂のちんすこう。ミルク風味の雪塩ちんすこうもお目見えした

宮古島の特産品である「雪塩」を使って製造する「雪塩ちんすこう」。発売開始から約6年がたち、今ではすっかり観光土産の定番商品のひとつとなり、地元にもファンが多いヒット商品だ。この商品を生み出したのは、創業39年の南風堂(株)。観光土産品を中心に、食品の製造・卸・小売り、民芸品の卸と、製菓・お酒の卸などの事業を展開している企業である。

雪塩ちんすこうが誕生した6年前の状況を、長濱光江代表取締役社長はこう振り返る。「その年の3月に、自社オリジナルのちんすこうが完成し、販売を始めていたんですよ。『リピートされ、長く愛されるちんすこう』をテーマに試行錯誤していったんですが、ほかにはないしつ

うに、雪塩でアクセントをつけてみたら面白いのではないかと……。そのアイデアは社長から生まれた。新商品の開発に携わった食品事業部販売第二課の鈴木秀元次長は当時の苦労をこう語る。「単なる一回きりの購入で終わるのではなく、繰り返し購入し食べていただけるものづくりを最重要視していたので、塩加減を決めるのにかなり試行錯誤を重ねました。ちんすこうはもちろ砂糖も使いますので、甘さとしよばさのバランスや、塩の味で強いインパクトを与えるのではなく、最後にはほのかに塩の味が出るようにするなど、その塩梅に苦労しました。最終的には、当社のちんすこうの特徴である「しっとり感」とうまくなじんでいるかということもかなりチェックしました」

「雪塩ちんすこう」の味も引き立たせ、私たちのちんすこうも本来の魅力を損なわないようにと、すこく緊張しながら商品を作ってきました」と長濱社長。最終

的にはパラダイスブランドの西里社長に「自分たちも挑戦しようと思っただけで、なかなかできなくてねー。やっぱり餅は餅屋でやったほうがいいねー」とお墨付きをもらった。商品化にあたっては、「雪塩入り」とかではなく、どちらの名前もいれたいとパラダイスブランドの西里社長に申し入れ、「雪塩ちんすこう」が生まれた。

長濱社長は言う。「私たちは私たちがちんすこうに自信を持っていますし、雪塩そのものも素晴らしいということがわかっているので、雪塩の名前はぜひ同じくらい大ききで並べたいというのが私たちの願いでもありました。この試みは、企業同士がコラボしていい商品をつくるといういい前例になったのではないかと思います。沖縄の企業同士のユイメールだと思っ

「雪塩ちんすこう」はパッケージにもこだわった。宮古島の魅力を出すために砂山ビーチの風景を入れ、宮古の海の美しさをイメージしてパッケージの色も水色

にした。菓子類のパッケージはふつう暖色系が多いので、これは冒険だったが、逆に売り場では目立ち、客からは「海の写真の入った青い箱のちんすこう」と指名が来るようになり、お客様の口コミやブログなどで広がった。「大きさも改良していきまし

「私たちが、沖縄の情報を発信していくことが会社の理念にもありますので、商品を通して、沖縄のことをもっともっと伝えたい」という思いがあります。パッケージや販売の仕方でもいろいろ発信ができていこうと思っ

「私たちが、沖縄の情報を発信していくことが会社の理念にもありますので、商品を通して、沖縄のことをもっともっと伝えたい」という思いがあります。パッケージや販売の仕方でもいろいろ発信ができていこうと思っ



長濱光江社長(右)と鈴木秀元食品事業部次長



春になると登場する沖縄の桜をモチーフにしたパッケージ

年利率
2.5%
(割賦販売)

公的制度で有利な
設備投資を!!

原則無担保

— 申込受付中 —

貸与制度とは、県内中小企業の事業に必要な機械設備を沖縄県産業振興公社が購入し、企業の皆様方に有利な条件で割賦販売、または、リースする制度です。

●金融機関の借入枠や信用保証協会の保証枠に影響を与えないため、機械設備投資後も金融機関の運転資金やその他の資金調達に余力を残すことができます。

●原則、無担保で機械設備を導入することができます。

●割賦販売の元金支払いが1年間据置となっているため、機械設備導入初期の資金繰りにゆとりが持てます(その間は利息分の支払となります)。

●活用ポイントには次の3つです。

●詳細についてはお問い合わせは左記までご連絡下さい。
お問い合わせ先:
(財) 沖縄県産業振興公社
融資課(担当/大嶺、伊佐)
☎098(859)6236

	割賦販売	リース
対象者	県内中小企業で、原則1年以上業歴を有すること(農業・不動産など、一部対象外業種があります)	
ご融資金額	100万円～6,000万円(特別な場合1億円まで)	
金利	固定金利年2.50%	月額リース料率1.388%～2.986%
ご融資期間	7年(1年据置)	3年～7年 (法定耐用年数の範囲内で決定)
連帯保証人	代表者+1名以上(資産をお持ちの方)	
担保	原則 無担保(審査条件により担保を徴求する場合があります)	

なんでも 経営相談

Q ホームページを開設したけど、なかなか軌道に乗ってくれないし、よく分からないからどうしたらいいのですか?

A 確かに、ホームページを持つことは最近では普通になってきましたが、ITやインターネットに詳しくない方からすると、得体の知れない代物ですよね?! とはいえ、確実に利益を得ている人もいます。それは明白では、自社でもホームページを立ち上げた方がいい、といった何をどうしたらいい? という質問を良く耳にします。しかし、「これが答えだ!」

ということはありません。また、実際にリアルに売れているものは、確実にネットでも売れます。では、どのように告知やメディアを活用したら良いのか? というところが、ポイントになってきますが、近頃までSEOやSEM対策が大切だとか、言われてきましたが、それだけでは、やはり利益に到達するまでに、かなりの投資をしなければなりません。

先ほども書きましたが、リアルに売れているものは、確実にネットでも売れていきます。また、飲食店なのか、物販なのか、コミュニティなのか、カフェなのか、といった具合にそれぞれに販売手法も違えば、アピールポイントも違ってきます。つまり、企業そのものの強みを知り、アピールポイントを絞り込んで解りやすく伝える事が大切です。そこから初めて方法や手法の話を展開していくのがベターで

池原康二(いけはらこうじ) ニューブリード・デザイン代表



沖縄県立芸術大学美術工芸学部デザイン工芸科 卒業
Web制作においては、SEOを意識しすぎないデザイン制作ではなく、純粋に検索エンジンに評価されるために、企業の強み(強み)を理解し、制作することによって、

はしないでしょか。人は得体の知れないものほど、取っ付きにくいものです。ITが苦手と思っっているあなたも一緒にやってみよう、ユーザーも一緒に精進ということ。貴社の強みはなんですか? さらに弱さはなんですか? そこから多くのことが見えてくるはず。売れるには理由があり、売れないことにも理由があります。一度、腰を据えて考えてみてください。

「元気プロジェクト」に14の事業案が採択

沖縄の魅力や優位性を国内外にアピールでき、観光客誘客が期待できる優れた事業計画を沖縄県が公募し、採用された事業案に助成制度が適用される「元気プロジェクト」。11月2日にそのアイデアが採用された14社が発表され、その交付式が県立博物館講堂で開かれた。

今回、助成が決定した対象事業および事業者は次の通り(かっこ内は事業者名)。

- 「沖縄ウェルネスエンターテイメント 鳥すば テストマーケティング・販路開拓事業」(株式会社パシフィック・ホスピタリティグループ)
- 「中国富裕層向け「医療ツーリズム」への展開を狙いとしたテストマーケティング事業」(南城市)
- 「東京ガールズコレクション(TGC)と連動した沖縄ファッションアイランド化プロジェクト」(株式会社F1メディア)
- 「テレビショッピングを活用したラグジュアリーツアー販売促進とメディアミックスによるブランド構築の実証モデル事業(中国富裕層向け)」(有有限会社 a' dex)
- 「オキナワ ミュージックキャンプ 2011」(株式会社アジマ)
- 「来て観て食べて! B級グルメ タコライス in Kin」(タコライスギネス認定観光イベント事業)(金武町商工会)
- 「ハイサイイベント2011(仮)」(株式会社よしもとラフ&ピース)
- 「日本・韓国・台湾 少年野球交流とサンゴを守るエコプロジェクト」(未来の子供たちにきれいなサンゴと海を) (株式会社日本旅行)
- 「沖縄の手仕事および島の生活・文化を通じた新たな沖縄の観光商品の開発・開拓事業」(デイスカヴァー・オキナワ&ハートフル・オキナワ 観光プロジェクト) (株式会社ガトー)
- 「18年の開催実績によって築かれた、1万人ネットワークの活用」(第19回 ゆかる日・まさる日・さんしんの日) 観光旅行商品化構築事業」(さんしんの日ミュージックページの具現化に向けたモデル構築事業) (琉球放送株式会社)
- 「沖縄フィッシングコンテンツトレードショー MICE誘致事業及び フィッシングツアー商品のモデル開発事業」(株式会社プロダクツ・プランニング他、共同事業者2社)
- 「名護の伝統文化・村踊りによるイベント創出事業」(公立大学法人名桜大学)
- 「池上永二氏作「テンペスト」を活用した新たな着地型観光サービスの開発事業」(株式会社角川マーケティング)
- 「フジテレビが贈るスーパーライブ in 沖縄(仮)」(株式会社フジテレビジョン)

- 「日本・韓国・台湾 少年野

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」26号
2010年12月24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
「情報誌について」の欄名を入れて送信して下さい。