



沖縄経済を進化させる情報紙

# 沖縄ベンチャースタジオ

Vol. **36**  
2013  
SUMMER

OKINAWA VENTURE STUDIO

<http://ovs.jp>

特集 P02

## 島の「当たり前」が 価値になる

～地元素材を活かしたビジネス新展開～

有限会社フタバ種苗卸部  
よんなーフード

表紙の人 Interview P11

唄者

### 上間綾乃さん

うえま

あやの

沖縄の唄の力は私の宝物。その宝物を胸に、  
キラキラとした命の輝きを広げていきたいです。

#### Contents

クロスビジネス最前線 「水産×観光」株式会社日本バイオテック/「観光×IT」株式会社ていーだスクエア	P04
おきなわモノものがたり 発酵果汁100%ヤエヤマアオキジュース/ぶるるんヨーグルト	P06
executive INTERVIEW 沖縄に立つ 沖縄を發つ タイガー産業株式会社	P07
よくわかる！最旬ベンチャー用語 「ソーシャルビジネス」上地照芳さん/合資会社オキスイ	P08
海外REPORT from オーストラリア	P09
元気企業File 株式会社 T&T	P10
OVSニュース	P11

撮影：仲程長治

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



QRコードから  
公社の携帯用  
HPの情報を  
入手できます

# 島の「当たり前」が価値になる

## ～地元素材を活かしたビジネス新展開～

地元・沖縄ではありふれた、何の珍しさもない「当たり前」なものを、ふとしたきっかけで見つめ直したら、キラリと違う輝きが見えた…。その輝きを、自らのビジネスのステップアップにつなげた人たちがいる。

「島野菜」と「まちぐわー」。当たり前の中に隠れていた輝きとは？



「その結果、B to B(企業間取引)は好調となり、売上は前年比120%ペース。この維持で精いっぱいでしたが、外に目を向ければ耕作放棄地や休耕地は増え、農業離れも深刻化している。これでもいいのか？いつも思っていました」

そんな中、伸び悩んでいたのがB to C(对个人取引)。店舗も通販サイトもあるが、注文を待つだけだった。ここを強化

「島野菜の可能性に外からの声で気づかされたという四海さん。その気づきを活かすために、すぐに実行に移した。」

「県外の取引先の方からは『沖縄はお宝がいっぱいだね』とよく言われます」と語るのは、有限会社フタバ種苗卸部の販売部長、四海健一さん。「野菜の栽培はマンネリ化しやすいのですが、そんな中で島野菜は、目新しさや沖縄の健康的なイメージもあり、評判がいいようです」

### 「外からの視点」をヒントに 島野菜の魅力・自社の強みを再発見

し、県内外のエンドユーザーとの直接取引を増やせれば経営基盤を厚くできる。

「島野菜のファンを増やす方法を模索していた時、産業振興公社の『中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業』の公募を知り、『沖縄農産物ファンづくりプロジェクト』を立案。無事、課題解決プロジェクト採択に至りました」

プロジェクトでは同社の既存の事業活動をふまえ、顧客管理や会員組織、データベースに基づくマーケティング、ネットとリアルとの融合など、基盤整備と実証実験を実施。またファン獲得に向けて同社の想いとスタンスを外向きに発信するツールも自社で再整備した。「県内のお客様には『再発見』、県外のお客様には『新



四海健一さん。商品だけでなく自社を見つめ直すことも含め、外からの視点をヒントにして、さらなる発展を目指していると語る

#### 有限会社フタバ種苗卸部

南城市大里字高平 871  
☎098-946-6385  
<http://www.futaba-seed.co.jp/>

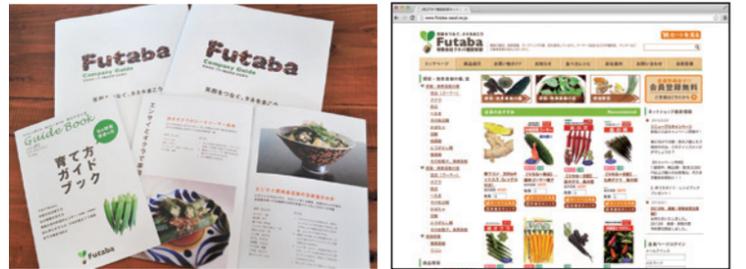
### その① 沖縄の島野菜 有限会社フタバ種苗卸部



笑顔をつなぐ、タネをまこう

## Futaba

平成23年に企業理念、ビジョンを策定。「平均年齢の若い会社で、常に外向きに突っ走ってきたこともあり、自分で会社を見つめる機会がなかった。そこで創業76周年となった年に会社の想いとスタンスをまとめ直しました」と四海さん。平成24年には事業への公募申請が起点となり「沖縄農産物ファンづくりプロジェクト」が発足。企業ブランディングの実施につながっていった



ファンづくりのための戦略的ツールを、制作物ごとの社内プロジェクトチームで分担。ほぼ全員が参加して作り上げたため、当事者意識が芽生え、完成した頃には全員が理念と情報を共有できていたという



本社屋に併設されている店舗。キャンペーンでは、この実店舗に集客→サイト会員登録という導線を作った

発見」となるよう、また種苗会社としての信頼感が伝わるよう、印刷物やサイトを見直しました。通販サイトと実店舗の連動キャンペーンも行い、結果は実店舗売上・サイト売上・会員数とも前年比アップ。社員の苦勞が報われました」

島野菜の価値の再発見をきっかけに、B to C強化への一歩を踏み出した同社。今後の展望を聞くと、四海さんからはこんな答えが。「県外で冬に作れない野菜を、沖縄では暖房費もかけずに作れる。そういう品目に力を入れたらという農家さんがいたら、ぜひ応援したいです。そして、『種を時く人』を増やしたい。植物を『育てる』という営みは、人間を育ててくれますから」



沖縄の食材が豊富に揃う牧志公設市場は観光スポットのひとつだが、市場で働いている方々にはなかなか話しかけにくい…という旅行者も多い。この体験ツアーなら嘉陽さんたちガイドを通じて交流できるのが魅力。気になっていた食材のうんちくも聞けたりする



写真は「よんなーフードの沖縄暮らし体験」のスタンダードコースの料理。1名9,000円（団体割引あり）

よんなーフード代表の嘉陽かずみさん。松本料理学院・松本嘉代子氏の助手を務め、その後フードコーディネーターとして活躍。平成19年から琉球料理教室を開設し、琉球料理を通して沖縄の文化を伝えている



#### よんなーフード

那覇市寄宮 2-5-8 リブラハウス 303  
☎098-832-7747  
<http://www.yonnerfood.jp/>

## その② まちぐわー(市場)での買い物 よんなーフード



市場と料理でビジネスモデル。  
ありそうでなかったものをカタチに



「島の当たり前」が秘める可能性を見いだしたひとり。その当たり前とは、「まちぐわー(市場)での買い物」だ。

「きっかけは、料理教室の生徒さんのひとこと。教室で使う食材を那覇の市場で調達していると話したら『市場での買い物はちょっと遠慮してしまっんです』と。それならば、と、市場で食材を買うところから一緒にやったら、とても喜ばれたんですね。こんな当たり前のことが楽しいのか…と気づかされました」

市場での買い物ツアー付きの琉球料理教室。これはいけるかも…と感じる一方で、自分ひとりでビジネス化するのには無理、とも感じていた。ちょうどその時、知人から産業振興公社の「OKINAWA型産業応援ファンド事業(地域資源活用支援事業)」を紹介される。「市場も地域資源だよ」と書いた企画書が見事採択され、やった!と喜んだのも束の間、そこから大変だったという。

事業スケジュールを立て、売上目安を決め、商品を作ったら調査、改善、人材育成や広告宣伝:「何から何まで初めての私を、担当コーディネーターの方がみっちり支えてくれました。ツアーの分類も種類もお客様が選びやすく、無理な

第一回は60名規模になる予定だ。

市場の魅力を見直し、ビジネスへと展開させた嘉陽さん。しかし今、市場は建物の老朽化、高齢化などもあり存続が危ぶまれているところも少なくない。「食

く運用できるようにシンプルに、といったアドバイスもありがたかったです」

結果的にクイック・スタンダード・プレミアム3コース展開に絞り、平成24年9月から本営業を開始。既に約50本のツアーを催行した。「現在はホームページ経由の申込が圧倒的に多いです。支援を活用して作成したツアー案内の動画で、お客様役に外国人を入れたからか、アジア諸国・アメリカなど海外からの申込みも入ってきます。米軍基地内の方や、県内の方からの申込みも意外と多いです。県内といっても県外からのお客様もいます。改めて広くニーズのある内容なんだな、と感じますね」。そして来年春には修学旅行向けの大人数ツアーも始動する。



参加者には料理レシピも配布。パンフレットは英語版も用意した



プレミアム&スタンダードコース参加者にはオリジナルのエプロンやトートバッグを進呈

### 【公社事業インフォメーション】

#### ■有限会社フタバ種苗卸部

平成24年度「中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業(課題解決プロジェクト推進事業)」にて採択

プロジェクト名:「沖縄農産物ファンづくりプロジェクト」

[http://okinawa-ric.jp/documents/20121016kadairenkei\\_list.pdf](http://okinawa-ric.jp/documents/20121016kadairenkei_list.pdf)

#### ■よんなーフード

平成24年度「OKINAWA型産業応援ファンド事業(地域資源活用支援事業)」にて採択

ビジネスプラン名:「那覇市公設市場周辺地域と連携した体験型琉球料理教室」

<http://okinawa-ric.jp/news/backnumber/9101.php>

文化は時代とともに変わっていくものです。でも、市場に象徴される沖縄ならではの食材や調理法、行事食のしきたり、まちぐわーでの絶妙な会話から生まれるコミュニケーションも守っていききたい。堅苦しい決まり事として若い世代に押し付けるのではなく、笑いを加えつつ伝えていく、そんなスタンスでいきたいですね。力まず自然に、成り行きに任せつつ、市場に寄り添い「当たり前」を生きる嘉陽さん。そのしなやかさに、女性起業家としての強さが重なって見えた。



株式会社日本バイオテック  
「海ん道」を拠点とした  
新ローカルツーリズム

海ぶどうの認知度向上と  
地域に根ざした発展を

糸満の緑豊かな遠浅の海浜地帯で「海は世界に通じる道」を意味する「海ん道」の看板の下、海ぶどうの養殖・販売を行う株式会社日本バイオテック。年間10万トンを超えて県外に出荷するほか、海ぶどうアイスなど新商品開発も行っている。そんな同社が海ぶどうを題材としたローカルツーリズムのモデル作りに本腰を入れたのは昨年秋。ツアー会社など数社と連携して産業振興公社の「中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業」に応募し、採択されたところから始まった。

「海ぶどうは養殖技術が確立されて20年程度の新しい食材です。生産を軌道に乗せながらPRをどう進めるかは、常に私たちの課題でした」と話すのは、食料事業部エグゼクティブマネージャーの山城由希さん。「3年前、近隣ホテルからのご提案で海ぶどうの摘み取り体験プログラムを始めました。観光とのかけ合わせに確かな可能性を感じていたのですが、本格的にやるなら生産体制が安定してか……と考え、時機を見ながら構想をじっくり温めていました」

同事業部マネージャーで生産現場の責任者を務める油田友規さんは、「僕は本



商品パッケージを「お土産もの」テイストから改良。「海ん道」の場の空気を表現したデザインが好評だ



親子、外国人、30代にターゲットを絞った3種のモニターツアーを試行

業を圧迫するようならそれは極力避けたいというのが本音でした。でも生産を始めると5年が経ち、ペースが徐々に見えてきた。出荷が落ち着く冬なら、プラスチックファの新しいことに手を伸ばせるかな、と。それでプロジェクトを立ち上げ、事業に応募しようと決断できたんです」と当時を振り返る。

採択決定後、連携先と協議・調整を重

# クロスビジネス 最前線

一見、あまり関係のないもの同士に見える異分野や異業種を、柔軟な発想でかけ合わせることで生まれる、新次元のビジネス。沖縄で起きている「異業種連携」の実態と、そこで生み出される新たな価値の可能性。現在進行形で変化する最前線を追った。

ねながら3つの顧客層向けのモニターツアーを実施するなど、様々な「試し」に明け暮れた。事業期間の4カ月があったという間に過ぎ、気づけば目ざましい成果が出ていた。貴重な調査結果に加え、海ぶどう加工品の認知度向上、ショップでの販売数増加、海ぶどうの啓発効果、海ぶどうの売上増加、場所代の収入創出など、数多くのプラスがあったという。

「餅は餅屋」という言葉がありますが、プロジェクトでは強くそれを感じました。ツアー企画や運営は経験豊富な連携先に預ける。僕は海ぶどう作りに打ち込み、養殖場周辺の環境を整え、それらをコンテンツとして提供する。それぞれが本業の価値を高めながら、同じゴールに向かって強みを発揮していけば、自然と相乗効果が働き、質の良い仕事ができる。異業種連携の利点ですね」と油田さ



観光 × IT  
株式会社イーだスクエア  
デジタルサイネージ  
「沖縄テテル」での  
ホテル・飲食店の後方支援

新しいITメディアで  
観光情報の現地調達を可能に

沖繩のブログポータル「イーだブログ」の運営でも知られる株式会社イーだスクエア。同社は今年5月、那覇市内ホテルと連携してデジタルサイネージ(電子看板)を利用した新メディア「沖縄テテル」のサービスを開始した。デジタルサイネージは情報更新やアクションのしやすさ、双方向性などに優れ、海外での普及が顕著だが、国内ではまだ発展途上。そんな中、導入を決めた背景を代表取締役社長の我謝宗一朗さんに聞いた。

「エンドユーザーや地域の他業種の方と接点を持つ機会が増えたことも収穫でした。生産者も作ればいいってものじゃない、と。売り方も含め多角的に考えていくための土台が築けた気がします」

「沖縄の海ぶどうを世界の食材へ」という企業理念を掲げる同社。既存の枠にとられない弾力的な展開がどう継続されるか、楽しみだ。



山城由希さん。「海ん道」内にオープンした海ぶどうショップ「ぶちぶち」の交流スペースで取材に応じてくれた

株式会社日本バイオテック  
糸満市真栄里 1931  
☎098-994-0016  
http://www.uminchi.com



多くの人が行き交うホテルのロビーに設置(写真はホテルJALシティ那覇)。飲食店などを一覧から選び、プリント操作も簡単

「僕らが目指したのは、出張などで沖繩に来た県外のビジネスマンや海外からの観光客への「徒歩圏内」の情報提供です。これまでそうした情報は、ホテルのフロントで聞くか、ロビーに置かれたパンフレットを見るか、ネットで検索するか、のいずれかだった。そこを独自の視点から支援しようというのが『沖縄テテル』の原点です」。第一段階として那覇市内の国際通り周辺ホテルに絞り、「沖縄テテル」の端末を設置。現在は10カ所に展開しており、今後2年でエリアを広げ40カ所まで増やす計画だという。

産学マッチング  
技術課題の解決と  
よもやま話  
商品開発  
でいきたん  
照屋の  
28



とが、課題解決に向けた最初の作業となります。また、沖縄県工業技術センターのような技術指導機関も実用的な技術、ノウハウを指導してくれます。

例えば、食品の販路を海外にまで広げるために保存性を向上させなければならぬ。この課題に関してはいろいろな技術が実用化されていて、それが機能性素材や添加物、包装資材、加工機械などの生産財として供給されています。まずはそこに解決を求めます。それでも解決できない時に、大学等の力を借りて従来にはない新技術の開発を目指す。では、どの大学の誰と連携すればいいのか？保存性向上といっても食品の特性によって様々です。問題なのは微生物による腐敗か？油の酸化か？色の退色か？生地の固化か？…等々。課題とマッチした研究者を探すことが大切です。

開発～生産～販売を行う上で何らかの技術的な課題を抱えていて、それが事業推進のネックとなっている。しかし自社の技術力だけではその解決が難しい。外部の力を借りたい…

企業が抱えるのは、実用面での課題です。実用面の課題解決を担うのもまた企業です。そのため、課題解決につながる実用的技術を提供する企業を探すこ

文・照屋隆司（てるやりゅうじ）有限会社開発屋でいきたん代表取締役。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・県農業試験場・(株)TTCを経て99年より現職。(公財)沖縄県産業振興公社登録専門家。(一社)日本臨床栄養協会認定NRサプリメントアドバイザー。(社)日本産業カウンセラー協会資格登録・産業カウンセラー。カウンセリングルーム「キャリアオアシス構」主宰。 <http://www.dikitang.jp>



株式会社いでだスクエア

浦添市牧港 2-50-5  
☎098-870-0860  
<http://www.tida-square.co.jp/>

我謝宗一郎さん。「『沖縄ホテル』を新たな主軸事業に育てたい」と、設置ホテルの拡大や飲食店・レジャー企業など広告主の開拓、コンテンツの充実に励む



操作画面はタッチパネル式。銀行ATMなどと同じ感覚で、初めて触る人でもすぐに使いこなせるという

「ロビーにいながらにして徒歩圏内の飲食店や交通・気象情報などにアクセスでき、必要なデータをプリントしてすぐに街に出られる。5カ国語対応で、プリントデータには日本語と外国語両方が印刷される。これはホテル宿泊客のメリットと、設置するホテル側のメリットを同時に満たすことを考えた仕様です」と我謝さん。外国人観光客の急増にスタッフの語学力向上が追いつかないというホテルの悩みも解決する「沖縄ホテル」。周辺



情報に加えて、ホテル内施設などの情報も掲載できるなど、ホテルにとってはいいことづくしだ。

「ITの得意分野である『情報提供』は僕らと機械が担い、ホテル側は顧客満足度を高める本来の仕事に集中する。この連携を通して、旅行先としての沖縄の価値をもっともっと高めていければ」と話す我謝さん。設置ホテルでも「宿泊客へのサービス向上に着実に繋がっている」と手応えを感じる声が続々と上がっている

店舗情報の集め方にも工夫がある。各ホテル毎につながりがある飲食店、「いでだ」が信頼関係を築いてきた地元の人気店などを厳選。ガイドブックやサイトでは見つけにくいリアルなおすすりめ店の情報が目につく。「沖縄にまた来たい」と思わせるメディア作りを心がけているという。月5千円〜1万円程度とリーズナブルな料金設定からも、広告予算を割けず集客に苦勞する地元の「いい店」を元気づけ、地域の活性化を支えようという志がうかがえる。我謝さんは「掲載店舗の集まりは順調で、事業性も立証されつつあります」と笑顔を見せてくれた。ITという無機質なフレームを有機的に活用し、様々な異業種と協働してきた同社。積極的にクロスビジネスを仕掛ける視線の先に、設立以来貫き続ける「沖縄を元気にしたい」という想いを感じた。

マーケティングコラム

日々  
雑感

～千思万考～ 12  
「女性の消費行動を促すカギは？」

男女雇用機会均等法が1986年に施行され、1999年には職場での女性差別の全面撤廃という改正がされてから、多くの女性が社会へ進出するようになりました。厚生労働省「労働力調査」によると25～39歳の有配偶女性の労働力率は1985年と2012年とを比較すると約10ポイントアップとなる57%となり、半数以上が働いています。2012年の25～39歳の未婚女性の労働力率は89%にもなっています。女性は消費を牽引するといわれていますが、女性が所得を持つことによってその傾向は更に強くなっていると考えられます。つまり、企業の売上

を伸ばしていくためには「働く女性」をいかに振り向かせるかが大変重要なポイントになるといえます。「働く女性」を振り向かせる一つとして「癒し」は大きなポテンシャルがあると感じています。「女子会」や「女子旅」は働くことによって抱えたストレスを発散する場として成功してきた市場だと思えます。現に30～40代女性旅行の約6割は「休息・癒し」を目的としているという調査結果もあることから、「癒し」は「働く女性」を振り向かせ、消費行動へ移してもらおう上でのポイントになりそうです。



文・友利至伯（ともりよしとも）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局 R&D 推進部 マーケティングプランナー  
1980年浦添生まれ。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。

# おきなわモノ

## ものがたり

今回の「おきなわモノ」は、株式会社沖縄県物産公社「わしたショップ」銀座店の2013年1〜4月度売上金額第4位にランクインした「発酵果汁100% ヤエヤマアオキジュース」。

ヒットの陰に隠れた物語をひもとき、「売れてる理由」に多角的にクロスアップ!

### 発酵果汁100% ヤエヤマアオキジュース



県外ヒット

#### How?

ノニは収穫後に洗って乾かし、袋に入れておくと1週間程度で自然発酵が始まる。しっかりと熟した果実を選び抜き、半年以上かけて熟成させることで、ノニ100%でもまるやかな味わいを引き出している

#### Where?

沖縄と自然環境が似通っているサモアのプラントと契約。現地のスタッフが細かいオーダーに応え、発酵させた果汁を仕入れて県産ノニ果汁とブレンドしている



多良間島産ノニ100%のタイプは入荷と同時に完売するほどの人気商品。多良間島産100%ノニジュース 5,725円(税込)

#### When?

ノニとの出会いは20数年前。調べれば調べるほどノニの凄さに魅せられ、5年後に取扱を開始。ワイドショー効果でノニが大ヒットしたのはその約3年後。文字通りブームに先鞭をつけた形となった

**ユイマールハウス株式会社**  
 中頭郡北谷町宮城 1-651  
 ☎098-936-8116  
<http://www.yuima-ruhouse.co.jp/>  
 通信販売 : <http://www.washita.co.jp>

一本5千円近くという価格ながら、「わしたショップ」銀座店で月平均70本ペースで売れているという「発酵果汁100% ヤエヤマアオキジュース」。素直に美味しいとは言い難い独特の風味は、原料となるヤエヤマアオキ別名ノニの発酵果汁が醸し出すものだ。

酵素を中心とした栄養素がバランスよく含まれるノニは「奇跡のフルーツ」とも呼ばれる。摂氏15度以上の安定した気温を必要とするため、亜熱帯地域に多く生息。国内では沖縄県が主な生産地だ。

「身体にいいが味はまずい」と言われるノニですが、ノニ100%でも美味しく召し上がっていただけるように「まず

い中の飲みやすさの頂点」を目指しています」と笑顔で話すのは、ユイマールハウス株式会社代表取締役の比嘉大輔さん。ノニの選果から熟成まで一貫して手を抜かないモノづくりを、15年にわたりに続けてきた。

全国ネットのテレビ番組でノニが取り上げられ、大ブームになった頃には「商品が一人歩きしているように感じました」という比嘉さん。ノニの「奇跡」頼りになっていないか、改めて素材を根本から見直すきっかけになった。県外の取引先店舗に毎月スタッフを派遣し、店頭で顧客の声を丁寧に聞く努力も忘れない。どうしても苦手という人には他の果汁で

割る飲み方や、バルサミコ酢や黒酢のように料理に取り入れる方法を提案し、喜ばれているという。

「もっとノニのプロにならないければ」と繰り返し語ってくれた比嘉さん。ノニを利用したコスメの開発にも取り組むなど、幅広い領域で「ノニの可能性」をさらに花開かせようとしている。



敏感肌・乾燥肌の方におすすめ。泡立わずに使用する、「洗いたない」がポイントの「ノニ洗顔石けん」(近日発売予定)

#### 県内注目

### ふるるん ヨーグルト



「中城村が地産地消を掲げ、その一環として給食デザートに山羊乳ヨーグルトを取り入れることに。栄養バランスや風味、予算などの問題を一気に解決したのが『山羊乳と牛乳の混合』という発想でした」。さらに県産フルーツを加えることになったが、熱帯果実は乳製品を分離させやすいという難点が。ところが発酵乳にしてからだときれいに固まり、ヨーグルトの酸味とフルーツの風味が程よくマッチして、給食でも大評判に。これをお土産として商品化したのが「ふるるんヨーグルト」だ。まずは観光土産や、県内の土産として、影響を見るため、今年1月から沖縄自動車道のサービスエリア・パーキングエリアでテスト販売を実施。評判を確かめつつ、パッケージなども改良しながら徐々に販路を拡大中だ。



バイナブル・パッションフルーツ・シークワーサーの3種類。2個入り各315円(税込)。伊芸 SA・中城 PA(ともに上下線)、那覇空港内の一部店舗にて販売中

**農業生産法人 株式会社はごろも牧場**  
 中頭郡中城村北上原 985-1  
 ☎098-963-5258  
<http://www.hagoromo-bokujo.co.jp/>

タイガー産業株式会社

沖縄を発つ  
沖縄に立つ

executive  
INTERVIEW

代表取締役会長

島袋 盛義さん

代表取締役社長

島袋 太悟さん

専務取締役

島袋 雲茜さん

## 「沖縄から本土、世界へ」の志で35年。中国・台湾へも新たな展開を仕掛ける



左より、島袋太悟さん、島袋盛義さん、島袋雲茜さん

タイガー産業株式会社  
創業：1979年4月 事業内容：建築・土木資材等の製造・卸売  
本社所在地：うるま市州崎12-11 ☎098-982-1888(代表) <http://tiger-sg.co.jp>

タイガー産業株式会社の創立は1979年。創立35周年のメモリアルイヤーにあたる今年、経営陣の体制を一新し、同社をリードしてきた島袋盛義さんが6月1日付で会長に就任、二代目社長には島袋太悟さんが就任した。

総合金物卸商としてスタートした同社は、1984年に工場部門のタイガー工業株式会社も設立。自社製品も扱うメーカー兼商社として大阪、仙台、東京など日本各地に営業拠点を広げ、1997年には中国・南寧市にも工場を設立した。

こうした軌跡からは順風満帆な印象を受けるが、「南寧市の自社工場は、設立から前年度まで17期連続赤字でした。ただし、今年度の中国国内での売上は30%増を目指しますよ」と、盛義さんは逆境を笑い飛ばす。会長職に就いた後はのんびりと過ごす予定が、今春、台湾に本社を持つ鴻海精密工業からの大口注文が入り状況は一転。「こうなったら、本格的に中国での営業をやっていくか」と、

盛義さん生来のバイタリテイが湧き上がってきたそうだ。

とはいえ、県外や海外での交渉には、県内での実績や経験が通用せず、想定外の困難も多い。盛義さんは営業畑で長年、そんな苦境を幾度となく経験したという。「まず県外では、いいモノがあっても販路がないと難しい。そこで、営業の基盤になる営業所の確立が重要になってきます。その分、これだ!と思ったらサッと動くことが大切ですね。また、海外での展開では言葉の壁に必ずぶつかります。違う文化を背負っているのだから、気長に向き合っていくしかない」と、盛義さんは「チャンスをつかむ勘」と「待つ姿勢の大切さ」、相反するふたつを臨機応変に使い分ける必要性を強く説く。

さらに海外、特に中国では輸入関連法規が頻繁に改正される上、許認可の審査も厳しい。多くの制約に直面しながらも、同社がここまで中国で事業展開できたのは、自治体や国、行政に粘り強く働きか

けた中国出身の同社専務、島袋雲茜さんの活躍あつてのことだという。「現地での交渉に関しては、他の誰にもできないことをしてくれたと思います」と、盛義さんからの信頼も厚い雲茜さんに、中国での事業展開の秘訣を聞いてみた。「中国に限らず沖縄から外に出ていくなら、まず現地での市場調査をしっかりと行い、人脈を築く。そして、その地域に合うような製品を改良することが大切です。

関東と関西、日本と中国とは文化が全く違うように、所変われば品が変わるのは建設資材でも同じこと。地道に現地での声を拾えば、売れる製品づくりや売りやすい人脈づくりに確実につながっていくと思います」

そんな同社は今、大きな飛躍への助走態勢に入っている。そのひとつが主力商品の建築物基礎杭「アルファウイングパイル」の改良への取り組みだ。改良新製品では支持力を高める一方でコストも軽減し、「逆回転で簡単に外せる」という

従来の利点も維持。更はその生産拠点としてうるま市に新工場を建設し、県外・海外からの大口需要に心えると同時に、地元の雇用にも貢献していくという。

沖縄から外へ、また未来へと常に視線を注ぐ盛義さんに代わり、社長に就任したのが36歳の太悟さんだ。会長と専務が海の向こうで新たな展開を仕掛ける一方で、県内の地盤をしっかりと守ることが自分の使命だと語る。「社員が幸せに働けること、人として成長できることに価値を置く、新しい社内環境の整備に力を注いできました」。その結果、社内の雰囲気是一段と活性化してきたそうだ。

常に時流を読み、世界の市場で戦える製品を沖縄から生み出し続ける盛義さん。その「夢」を継ぐ者として、「社員一人ひとりが自分で考え、決断し、行動する」大切さを問う太悟さん。その思いと情熱は、国内約160名、海外約300名の従業員に届き、「沖縄から世界へ」の新たな挑戦を支えていくのだろうか。

**公社に相談!**

産業振興公社内に設置している沖縄県中小企業支援センターでは、創業に関する相談対応やビジネスプラン作成についてのアドバイスなどを行っています。

問い合わせ：  
沖縄県中小企業支援センター  
☎098-859-6237

オンライン相談フォーム：  
http://okinawa-ric.jp/  
online/counsel.php

「ソーシャルビジネスの種は、沖縄にもまだまだあります。例えば離島の高齢化・過疎化という課題。ここに民泊や地域ガイドなどの手法を取り入れ、古民家の修復や高齢者の生きがい創出も叶えた伊是名島の「島の風」はその良い一例です。ソーシャルビジネスの事業化を目指すなら、地域の中で信頼関係を築き、困り事にアンテナを張ること。そして動く。動けば応援が増えます。大まかな案ができたらず相談。産業振興公社でも創業や事業計画策定などの相談ができます。大切なのは、欲を出さないこと。何のために始めたか、初心を忘れないことです。

沖縄的に言えば「ゆいまーる」のビジネス版、という感じですね

**専門家に聞いてみました**



上地照芳さん

てらすマネジメント有限会社代表取締役  
しまんちゅビジネス協議会代表理事  
沖縄県産業振興公社登録専門家  
☎090-7924-9330  
e-mail : uechi107@kdt.biglobe.ne.jp

「ソーシャルビジネスの基礎知識を教えてください」

**よくわかる!**

最旬ベンチャー用語

**「ソーシャルビジネス」**

ソーシャルビジネスとは、社会的課題の解決にビジネスの手法を用い、持続可能な事業として展開するものを指す。ボランティアでもなく、行政サービスでもなく、また単なる営利事業でもない、ビジネスの新たな形態として注目と期待が高まっている。



乳酸発酵で栄養価の高い飼料に生まれ変わった「食品生ごみ」。多くの人の手を経て本島内のスーパー、ホテル、レストラン、給食センター、パン工場等から運ばれてくる

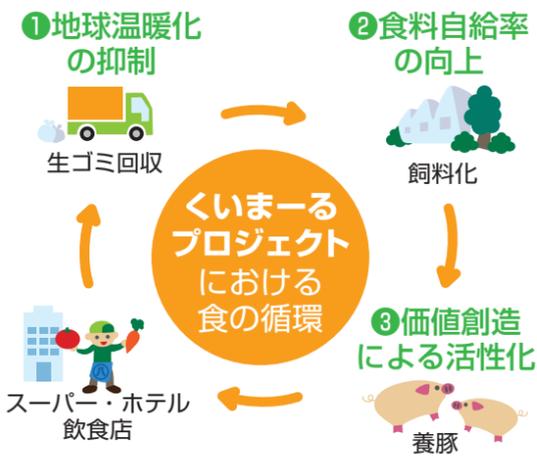
**県内企業に聞いてみました**



合資会社オキスイ  
資源循環事業本部長  
鈴木宏明さん

「くいまーるプロジェクト」の中心人物のひとり。想いの人であり、行動の人。社会的課題を価値に変えることで「食べる養豚業」の実現を目指している

「沖縄でソーシャルビジネスを実践してみても、どうですか?」



第一の課題である地球温暖化の抑制の鍵は、食品残渣（いわゆる生ごみ）を焼却せずに再利用することにあった。「生ごみは8割近くが水分。これを焼却するということは、大量の燃料で水を燃やし、大量のCO2を排出するということ。全くの無駄ですよ」と鈴木さん。

「当社では平成9年から、製材工場などから大量に出るオガコ（オガクズ）を使った養豚業を始めました。その後、我々養豚業者と資源化業者、NPOなどが連携して平成13年に立ち上げたのが『くいまーるプロジェクト』。地球温暖化の抑制、飼料自給率の向上、そして養豚業の活性化という、3つの社会的課題の同時解決を目指したものでした」

「温暖化・自給率・活性化」  
3つの困り事を一気に解決  
沖縄県中部を主な拠点に、廃棄物の収集運搬・処分、上下水道の維持管理などを行ってきた合資会社オキスイ。平成13年から食品循環資源を活かした養豚「くいまーるプロジェクト」の主軸を担い、今年で13年目を迎える。プロジェクト発足当時から現在まで、キーパーソンとして重要な役割を果たしてきた資源循環事業本部長の鈴木宏明さんに話を聞いた。



プロジェクト名の「くいまーる」は、「食べる」と「まわる（循環する）」を足して「ゆいまーる」をもじったもの

合資会社オキスイ  
沖縄市知花 6-23-7  
☎098-929-3179  
http://kuima-ru.com

「豚は沖縄の大切な食材。しかし平成元年に1400戸あった養豚業者は21年に300戸まで激減、今も減少傾向です。生活が成り立たない、夢が持てないと廃業する人が後を絶たない。この流れを僕らの取り組みで変えていきたいですね」。そんな鈴木さんたちの想いが託された「くいまーる豚」は県内外からの評価も高く、沖縄でのソーシャルビジネスの意義と可能性の大きさを示してくれている。

「この肉を飲食店や消費者に直接販売します。ブランド豚として付加価値がつき、利益を確保できる上、消費者のニーズにより即したもののづくりを進められるんです」。これが第三の課題、養豚業の活性化につながっていると鈴木さんは話す。

「ジュシー」「臭みが少ない」「脂がしつこくなく、甘みがある」など好評だった。「この肉を飲食店や消費者に直接販売します。ブランド豚として付加価値がつき、利益を確保できる上、消費者のニーズにより即したもののづくりを進められるんです」。これが第三の課題、養豚業の活性化につながっていると鈴木さんは話す。

作れば、第二の課題である飼料自給率の向上にもつながる。「従来の畜産業は輸入配合飼料への依存度が非常に高い。国の食糧自給率にも影響を及ぼす、大きな問題です。輸入に頼らず、自給に切り替えていかなければ」。鈴木さんたちは従来の回収ルートに加え、大手スーパーや飲食店チェーン、給食センターなどからも直接回収できるよう動きかけた。

しつとく  
なつとく

# 企業支援

沖縄県産業振興公社ではさまざまな事業を行い、  
県内の企業を支援しています。  
今回は「万国津梁産業人材育成事業」を紹介します。

## 海外大学院等留学派遣

海外展開に必要な知識やノウハウを有する専門家等を海外から県内に招へいし、職員に研修を行う際の費用を助成します。

県内企業の職員、または県内企業等の

海外展開に関心がある県内企業・人材のための「万国津梁産業人材ネットワーク」も会員募集中です。事業名のFacebookページでも最新情報をチェックしてみてください。

## 海外展開の専門家招へい

海外展開を目指す県内企業が、海外展開に必要な知識やノウハウを習得するために職員を海外・国内の企業等へ研修派遣する際の費用を助成します。

## 海外・国内OJT派遣

万国津梁産業人材育成事業では、以下のメニューで沖縄企業の人材のグローバル化を支援します。

## 県内研修

推薦を受けた人材に、海外展開に必要な知識の習得を目的とした海外大学院等への留学費用を助成します。

ヒューマンスキルから海外展開セミナー、グローバル戦略セミナーまで。これらから企業の礎となる人材を、豊富な講師陣と講座内容で育成します。

## 沖縄企業の海外展開を、人材育成で支援します！

### 「平成24年度 海外・国内OJT派遣」プログラムを活用しました！

自社開発POSシステムの  
オーストラリア国内での販路拡大のため、  
代表自ら現地企業でOJT研修！

グローバルネットワークサービス株式会社  
代表取締役社長 北井吉隆さん



「1ヵ月間の研修で、現地の会計システムや商習慣、市場環境が学べたほか、幅広い人的ネットワークを構築することができ、その成果として海外展開の第一歩となる現地法人(Flavius Australia Pty Ltd)が設立できました」

#### ●公募スケジュール

第3次締切：9月13日(金)、最終締切：12月6日(金)

但し留学の最終締切は11月29日(金) ※要事前相談。予算に達し次第、公募は終了します

#### ●問い合わせ：公益財団法人沖縄県産業振興公社 産業振興課

☎098-859-6239 FAX：098-859-6233

事業公式ウェブサイト：http://www.bird-challenge.com/

事業公式Facebook：https://www.facebook.com/bankoku

e-mail：info@bird-challenge.com

## 海外 REPORT from オーストラリア



豪州委託駐在員  
浦崎政美

### 沖縄の発展のために動く

オーストラリア(以下豪州)随一の都市シドニーは、世界中の人種が住んでいる国際都市です。彼らの多くは世界各国を旅していますが、沖縄の認知度は高くはありません。現在、豪州から沖縄への年間観光客数はわずか2000名ほどだといわれており、沖縄にとってはまさに「これからのマーケット」といえます。

毎年12月に行われる「祭りinシドニー(シドニーでの日本祭り)」では琉球太鼓や琉球舞踊などを紹介し、沖縄認知度向上と観光誘客に注力してきました。今年はエイサー指導員を招いてのエイサー体験を企画し、さらなる沖縄の文化・芸能の浸透を図っていきます。また昨今では沖縄県と沖縄観光コンベンションビューローの主催で「沖縄セミナーinシドニー」

を開催するなど、旅行業界や一般豪州人へ向けた沖縄の紹介活動を進めています。これまで私もシドニー沖縄県人会会長としてセミナー開催を支援してきましたが、当地での沖縄発展を念頭に置くと、こうしたセミナーは大必然だと思えます。

そんな中、委託駐在員として豪州での沖縄発展を目指す私の短期ゴールは、この7月から私の経営するうどん店で沖縄そばとジュースの販売を開始することです。豪州にある日本食レストランのメニューで、照り焼きチキンや天ぷらと同様に沖縄そばを定番化させるのが当面の目標です。この沖縄そば事業がもたらす成果は、将来の豪州における沖縄ビジネスの発展にとって大変大きいと確信しています。

この頃、沖縄の観光広告を市内の至る所で見かけます。シドニーの旅行関連新

聞記事にも数回掲載され、そのたびに豪州人の友人から「沖縄の広告がまた出ているよ」と連絡が来るので、沖縄の認知度が日増しに高まっているのを実感します。このたびは沖縄県産業振興公社の豪州委託駐在員に任命され、大変エキサイトしています。沖縄の経済・産業の発展につながることを実績として数多く残したい思いでいっぱいです。



(上)「祭りinシドニー2012」の出演者たち  
(右)琉球舞踊のメンバーと筆者(右から2人目)



## 元気企業 File

## ネットワーク会員広場

ユニークな商品やサービスを開発するなど、独自の取り組みで、オンラインワンを指す企業をご紹介したり、沖縄県産業振興公社ネットワーク会員企業の新商品情報や、講演会・懇親会の企画などを発信します。

## 株式会社T&amp;T

ティアーアンドティアー

**家賃並みのローンで土地付き一戸建て住宅が買える！  
手頃な価格で高品質を実現「コンパクトハウス」**

沖縄でツーバイフォー木造住宅のパイオニアといえば、株式会社T&T。設立した33年前は店舗内装の会社だったが、将来性を見据えて木造住宅へとシフトした。当時の新築住宅における木造の県内シェアはわずか0.1%。「そんな時代だったからこそ挑戦心をかき立てられたし、競合も少なかった」と、代表取締役の比嘉武さんは振り返る。当初5年はシロアリ被害に悩まされたが、その経験が、シロアリに強い木造住宅の基礎の開発につながった。今ではこの基礎構造が、沖縄の木造住宅の鉄則となっているという。

そのT&Tは平成23年、「高品質、低価格な木造コンパクトハウスの開発・販売」というテーマで沖縄県より経営革新計画の承認を取得。「家賃並みのローンで土地付き一戸建て住宅が買える」という「コンパクトハウス」は現在、画期的な新商



建物の延床面積は59.62~89.42㎡の5タイプ。シロアリにも台風にも強い基礎づくりからスタートして、わずか2カ月半で完成する

## 株式会社T&amp;T

那覇市銘苅 322-5 マエシロビル 3F  
☎098-867-0708  
<http://www.tandt-home.co.jp/>

社名のT&Tは社名の「Think & Try」(考え抜き、行動せよ)から。比嘉さんは現在、沖縄木造住宅協同組合の代表理事も務めている



品として注目を集めている。「20代夫婦の平均収入から逆算し、月々7万円ほどで土地付きマイホームを購入できるように考えて開発した商品です。お手頃な価格でも品質は高く、デザイン性や耐震性にも優れていますよ」と比嘉さん。

また、T&Tはアフターフォローもいと評判だ。台風時は全員出社し、顧客のSOSに対応する。社員には「それが嫌だったら辞めなさい」とまでいう比嘉さんだが、それを理由に社員が辞めていくことはない。新卒採用も長年続けており、平均年齢は30歳以下だ。比嘉さんは「やりたいことを仕事にできる人間はごくわずか。だったら縁があって目の前にある仕事を楽しくむこうがいい」。そのために考え、行動せよと日々自ら模範を示しながら、若い社員たちを牽引している。

沖縄経済を活性化させるメディア  
OVS 沖縄ベンチャースタジオ  
<http://ovs.jp>  
沖縄ベンチャースタジオ 検索

## 公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE

洋菓子店が贈る夏のさっぱり味  
水まんじゅう3種が新登場！

ボンファンでは夏の新品として、さっぱりとした和洋風の水まんじゅうを6月中旬から販売開始(各1個290円・税込)。マンゴー・チョコレート・塩の3種類で、マンゴー水まんじゅうには白あんとマンゴーのソース、チョコレート水まんじゅうには白あんとガナッシュのソース、そして塩水まんじゅうには白あんと塩のソースを中に閉じ込めてあります(さらに抹茶も販売予定)。ひんやり冷やしてお召し上がり下さい。



## 有限会社ボンファン

☎098-834-2680 (担当: 金城)  
<http://www.bonnefemme.co.jp/>

お手持ちの印刷物やPDFを  
デジタルブック化しませんか

会社案内や製品パンフレットなどをデジタルブックにして、新しいWebコンテンツとして公開しませんか? PDFファイルでホームページ上に載せているがなかなか読んでもらえない、という方も、デジタルブックなら数百ページのデータでも素早く起動し、見開きで紙をめくる演出効果付き。気軽に読めるので閲覧率アップも期待できます。スマートフォンやタブレットにもアプリ不要で対応可能です。

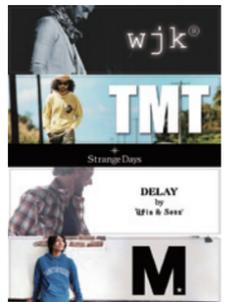


## 有限会社サイト

☎098-982-8711 (担当: 安富祖)

人気ファッション誌にも掲載の  
沖縄初上陸ブランド新作が入荷

おもろまちのメンズセレクトショップ「Strange Days」は、人気雑誌「Safari」や「LEON」等に掲載のある最旬カジュアルウェアを多数取り揃えています。人気ブランド「TMT」「wjk」「M」などのアイテムを手にとれるのは県内でここだけ。LEON8月号に掲載された「DELAY」のチェックシャツ等、注目商品も続々入荷しています。気軽に店舗・Webサイトへご訪問下さい。



## ストレンジデイズ株式会社

☎098-943-5198 (担当: 石垣)  
<http://strangedays.co.jp/>

(公財)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。会員特典として会員間の交流、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、ビジネス関連ビデオの無料貸し出しなど様々な特典メニューをご用意しています。詳しくは <http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php> まで。 担当: 藤原

表紙の人  
Interview



1985年生まれ、沖縄県うるま市出身。小学校2年の時、三線教室に通う祖母の影響を受けて民謡を習い始める。19歳で琉球国民謡協会教師免許に合格。2006年、自ら作詞作曲も手掛けたCD「願い星」をリリースし、2012年、アルバム「唄者」でメジャーデビューを果たす。現在は全国のTV・ラジオイベント等に数多く出演し、唄と三線で唯一無二の存在感をアピールしている。  
http://columbia.jp/uemaayano/

うたしゃ  
唄者  
**上間綾乃**さん  
うえま あやの

沖縄の唄の力は私の宝物。その宝物を胸に、キラキラとした命の輝きを広げていきたいです。

幼い頃から歌い続けてきた沖縄民謡をベースに、経験によって培われた深い表現力で、聴く者の心を揺さぶる唄声…。上間綾乃さんは「沖縄が育んだ大器」として、全国区での活躍を展開している実力派のシンガーだ。

もどんどん挑戦していきたいですね」  
県外で過ごすことが多くなり、「沖縄は、私にとって大切な場所」という感覚が強まったという上間さん。沖縄の自然の素晴らしさは以前から感じていたが、それに加えて人の優しさやおおらかさも、改めて深く感じるようになったという。

「沖縄では、キラキラ輝いているビジネスマンの方々によく出会います。私も、いつもキラキラした自分でいられるように、東京でも季節の移り変わりを意識したり、花を見たりしています。そうして一人ひとり、一つひとつの命が輝くことで、沖縄全体をもっともっと元気にしていけると思っています」

メジャーデビュー後は東京と沖縄を行き来する日々となり、その中で新たに知り組んでいるのが、標準語での唄の表現だ。「今までは私にとって唄うこととウチナーグチでしたから、標準語で唄うのは発音が難しいです。レッスンを重ねながら表現を磨いています。私の基本はやはり民謡。沖縄民謡で培った基本を忘れず、新たな音楽ジャンルに

現在制作中の2ndアルバムから、この6月に先行発売されたシングル「ソランジュ」。タイトルは「空の樹」をイメージした造語。宇宙のすべての命が繋がって成長していく生命のサイクルをイメージしている

OVS ニュース

ペア就労を実施した企業に助成金を交付します！

産業振興公社では、ベテランの高年齢者従業員（55歳以上）と新規雇用した若年者（15歳から29歳）がペアを組み、3ヶ月以上の世代間ペア就労（技能継承）を取り入れた企業へ、助成金を交付しています。

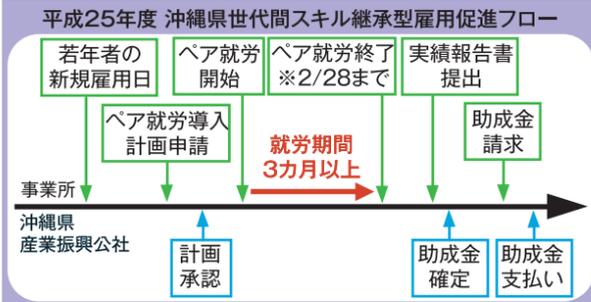
対象は、県内の中小企業で、従業員が65歳まで働ける措置が取られていること、あるいはペア就労期間中に導入できることが条件です。助成額は新規雇用した若年者1名につき50万円又は30万円（雇用期間の定めによる）で、1企業当たり5名までが上限となります。

なお、本事業は予算に達し次第終了となりますので、あらかじめご了承下さい。その他、ご質問・ご要望等ございましたら、お気軽に左記担当までお問い合わせ下さい。

**「世代間ペア就労」とは？**  
高年齢従業員と、新規に雇用された若年者がペアを組んで同じ業務に携わることにより、若年者への技能継承を実現する就労形態をいう。

**ペア就労の例**

- 人材育成型
- 能力補完型
- ワークシェアリング型
- 企業活性化型



問い合わせ：産業振興課 世代間スキル継承型雇用促進事業 担当/中野・新崎  
☎098-859-6239 e-mail: jinzai@okinawa-ric.or.jp

平成24年度第6回 経営革新計画承認4社

県は3月27日、新事業活動を計画する計4社に経営革新計画承認書を交付しました。今回の経営革新認定企業と、認定されたテーマを紹介します。

なお、株式会社バースデイは、承認された経営革新計画の実施を促進するため「平成25年度中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業」へ応募し、見事採択されました。

企業名	テーマ
有限会社ラミネックスセンター	「3D印刷技術」を活用したペット用メモリアルフレームの直売展開
金城重機株式会社	協力工事店向け営業支援技術指導を通じた協働受注によるEAGLE工法の普及拡大
株式会社バースデイ	ITを活用した教育産業分野での教材開発とその販売
金城製麺所	八重山そば製麺所による八重山そばの新たな食べ方の提案

産業振興公社では、中小企業の新たな取り組みの支援を目的として、経営革新計画（中期経営計画）を策定し承認を目指す企業への助言指導を行っています。

経営支援課 ☎098-859-6237  
経営革新支援チーム（川平・仲宗根）

県庁で行われた交付式では4社の代表に承認書が交付された

タブロイド判  
沖縄ベンチャースタジオ 36号

2013年7月12日発行  
発行：(公財)沖縄県産業振興公社  
☎098-859-6237  
http://ovs.jp

編集：(株)ルーツ  
広告：(株)アドスタッフ博報堂  
☎098-862-4459  
e-mail: k-kakazu@adsta.co.jp

本紙についてのご意見・ご感想は  
ovs@okinawa-ric.or.jp まで  
「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。