

沖縄ベンチャースタジオ

<http://ovs.jp>

3号

2005.SPRING

発行：(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://www.okinawa-ric.jp/>



Naomi Kawashima

川島なお美
インタビュー③
沖縄を語る。

トップインタビュー

沖縄を客観的に見られる
人材の育成を！

— 沖縄セルラー電話・起橋俊男社長 —

P2

Line up

- 【インタビュー】照屋林賢、沖縄の音楽ビジネスを語る.....p4
- 【トピックス】Venture Award 2004 レキオファーマの奥キヌ子氏が経済産業大臣賞.....p5
- 【企業訪問】フォーモストフルーシャル(株)／(株)ファッションキャンディー／(株)基土木／(株)ライダー／
(有)スタスランニング／(株)がんじゅう／(株)三倉食品.....p6
- 【ショートインタビュー】(株)デジタルチェック・土岐隆之代表.....p8
- 【トピックス】杉並区に沖縄タウンオープン／第9回ベンチャースタジオ参加企業募集など.....p9
- 【女優インタビュー】川島なお美、沖縄を語る.....p10
- 【コラム】こみやまたみこの沖縄通販サイト診断書.....p10
- 【情報】沖縄・元気企業リスト.....p11

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



ビジネスをスピーディーにサポートりゅうぎんのビジネスローン

●ローン商品は各種ございます。詳しくは、りゅうぎん窓口まで●

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



沖縄セルラー電話株式会社 代表取締役社長

起橋俊男

沖縄セルラー電話(株)代表取締役社長。一橋大学卒業後、日本開発銀行をへて、日本移动通信、KDDI、そして現職にいたる。

沖縄を 客観的に見られる 人材の育成を!

トップ
インタビュー

県内で加入数が40万を越え、
ほぼ50%のシェアを持つ沖縄セルラー電話(株)。
昨年代表取締役社長に就任された起橋俊男氏に
現在の沖縄経済の動向や
今後の展開などについて話をうかがった。

(聞き手)沖縄県産業振興公社サブマネージャー・島田勝也

—その動きは顕著になってきていますね。
起橋 これまで規模が大ききからと安心してた勢の中には、いろんなところで大事な隙間があったのではないかと思います。既成の概念で見ているのは気がつきにくいけれど、お客様も満足させられる方法もつとあるんじゃないかというところに気づく人が増えてきたんだと思います。
電波資源には限りがありますが、それが自由化されて、現在の事業の隙間からお客様に有利なサービスを提供するために新しく参入するという動きは出てくると思います。そのため既成勢力のネットワークを利用させるという動きも出てきています。

—大きなインフラの上でのベンチャー企業は、まさに花盛りといったところでしようか。携帯のコンテンツなどでも、さまざまいい数のベンチャー企業を輩出していますね。
起橋 携帯電話に限った話をすれば、隙間を見つけてるのはかなり難しいだろうと思いますよ。携帯電話は自動車電話の時代から見ると、15年以上の歴史があるんです。その中で、94年に端末機の自由化が起りました。それまではNTTやIDO、セルラーが電話機を所有して、お客様に貸し出すというやり方でした。それが自由化でお客様が電話機を所有するようになった。お客様が増えたことで価格競争が起りました。さらにPHSも参入し、競争が促進されました。それで技術も進歩したし、端末も安くなりました。

—Tの話に移らせてください。2000年の九州・沖縄サミットのなかで、Tジャパン計画がありました。その頃から05年には日本が世界に冠たるブロードバンド機能を持った国家になるといわれ、いまの5年間の動きを、どのように見られていますか?
起橋 政府主導の光ケーブルという意味でのインフラは、よく整備されたと思います。しかし、使われ方がそれほどでもないという問題が途中で出てきました。その部分では、ソフトバンク社がインターネットを定額で提供したということは

起橋 「重厚長大」といわれていたものが「軽薄短小」に変わってきたことが、製造業以外の分野でも起っていると言えるでしょう。近年ではベンチャー企業を脱した中堅企業や、コアに特徴があるものをひとつ持っている企業が総合化しようとして、M&Aの手法でたくさん事業をひとつの経営の下に置くというやり方になってきました。

起橋 携帯電話に使われる技術は常に日進月歩していますから、ベンチャーにとっても似た事業なんです。ところが一方で設備にもお金がかかる古典的な設備産業という面もあるんです。満足にやろうとすると、ベンチャー的な精神を持ち、たくさんのお金を持つていないと、全国でつながるようなシステムに

はならない。そのときに自分でどこまでやるか、あるいはどこまで借りるかというところで、プロダクトミックスのような話になるのですね。いずれにしても、事業そのものの本質はかなりベンチャー。しかも技術にかなり依存するベンチャーだと思っています。

—後発の事業者はたいへんですね。
起橋 資金と技術があっても、エリアマーケティングをどう考えるかということでしょう。さらに通話料金や端末の価格といった経済的な課題もあります。ソフトバンク社の構想の詳細は分かりませんが、次の段階の競争の時代がやってくるという感じは間違いないでしょうね。

南国楽園へようこそ。

株式会社 久米島の久米仙
 本社・工場/沖縄県島尻郡久米島町宇江城2157 TEL.098-985-2276(代)
 営業本部/沖縄県浦添市港川2-3-3 TEL.098-878-2276(代)
 www.k-kumesen.co.jp お酒は20歳になってから。
 RYUKYU AWAMORI
 KUMEJIMA'S KUMESSEN

「沖縄ベンチャースタジオ」は沖縄県内の中小企業の活動を支援するために存在する。テレビ、インターネット、タブロイド新聞という3つの側面を持つ情報媒体で、企業からの次の2つのニーズに対応しています。

●自社の商品やビジネスの情報発信がしたい。
●有効な商談会や交流をする場が欲しい。

そのニーズに対し、「沖縄ベンチャースタジオ(略称:OVS)」では次のようなメニューをご用意しています。

- 1. OVSテレビ**
毎週30分の経済番組を放送しています。OTV(地上波民放)・OCN(ケーブルTV)・ネット放送
- 2. OVS情報誌**
四半期に1回、経済情報誌を1万部発行します。配布は県内企業や機関へ郵送で約4千部、その他は各種窓口にて配布
- 3. OVSメルマガ**
毎週1回、タイムリー情報をメールマガジンに載せて配信しています。

「沖縄ベンチャースタジオ」とは?

県内外の企業・個人宛に約1200通

4. OVS商談会
各種商談会・ビジネスマッチングを随時実施しています。県内、他府県、国外で、各種テーマで開催。

5. OVSセミナー
企業向けセミナーを随時で開催しています。IT関係セミナーや各業界向けのセミナーを企画実施。

6. OVS交流会
色々なテーマで交流会や視察旅行を企画しています。他府県経営者と沖縄の経営者同士の交流会や各種パーティー等を実施

以上のようなジャンルの事業をしています。また、OVSの事業は一貫して民間主導で、(財)沖縄県産業振興公社という公的なインフラを活用しながら、民間企業のニーズに民間の資金と人材で対応しています。故に、企業のニーズに忠実に迅速に対応することが出来ると考えています。



沖縄の強み、それは沖縄の存在そのもの

大きかったと思います。この価格とインフラの両輪が整った今に至っていると思います。実は日本では携帯のSMSやiモードなどの簡易なインターネットのほうが先行していたんです。そこへパソコンを使った本格的なインターネットが普及してきたのは、ADSLの定額制のおかげだともいえるでしょう。

起橋 パソコンの画面で見られるものをインターネットの本命だとすれば、携帯電話のあの小さな画面で同じことをやるのはムリなんです。携帯のネットは、本来のインターネット機能を、こへパソコンを使った本格的なインターネットが普及してきたのは、ADSLの定額制のおかげだともいえるでしょう。

起橋 もともと第三世代の携帯の中にICチップが入るといった話がありました。ICチップはIDが非常に厳しく管理されるんです。IDを使えるならクレジットカードなどの機能も搭載できるということになります。あとは、電話料金の回収と合わせて料金の回収機能を利用してもらえばいい。それを最初にやったのが着メロや着うたですね。それからプリペイドチップは、お客様が支払った金額がICチップに情報として埋め込まれ、小出しにして使えるわけです。従来はプリペイドカードに替わるものとして利用してもらえなかったんです。

起橋 沖縄の人を2、3年送り込んで経験を積んでもらった上で地元に戻ってもらう、あるいはKDDIからも沖縄に人材を派遣してもらおう。人は経験を積み重ねることで発酵するように実力が出てくると思っています。

起橋 それは時代の局面によって変わってくるのだと思います。沖縄からの国費留学生として東京の大学で学ぶという時代もありましたが、いまはどこかの大学も入る時代です。これから求められるのは、東京と沖縄の距離を乗り越える知恵を出せる人ではないでしょうか。本土地比較した上で沖縄の位置づけができる人、官民の問題ではなく、競争相手を見つけれられる人が求められると思います。

起橋 観光資源という言葉にするとありきたりになるかもしれませんが、南国というロケーションや暮らしそのもの、王朝時代からの文化を持っていることは強みです。本土と陸続きではないことをメリットとして転換できる時代になってきていると思います。

起橋 弱みは、その距離があることで「自分たちは弱いんだ」と諦めているようなところでしょうか。沖縄の物産を本土に持つためには運賃がかかる分高くなりますが、その運賃を付加価値として認めさせる、競争に耐え得るだけの力をつけなければならぬでしょう。

起橋 人材育成に力を入れていくときです。県外と比較しながら仕事ができる人材や、業種を越えた交流ができる人材を育てることが必要です。優秀な人材に対する依存体質をなくして、優秀な人材に出すのがリーダーの役目なんです。経営の中に教育を取り入れるべきだと思います。

起橋 ありがとうございます。

起橋 第三世代携帯が出る前です。98年頃ですかね。メモリが大きくなり、データ通信の容量が拡大し、端末の価格も安くなるなどの進化があり、まだまだ多くの人に普及すると思えました。携帯電話がさまざまな機能を果たすようになったのは、決して私たちが強制的に仕向けたのではなく、衆目の一致するところだったんです。

起橋 「地元」に全力というキャッチコピーを掲げてがんばっています。まず、実を伴う内容がほしいと考えています。

起橋 「人材育成については、どんな取り組みをされていますか?」

起橋 沖縄と外を比べられる人材を集積したいと考えています。そういう意味で親会社であるKDDIは、よい学校になり得ます。

起橋 沖縄の強みと弱みをひとつずつ挙げてみます。

起橋 沖縄の強みは存在そのものといえるでしょう。

起橋 ありがとうございます。

起橋 ありがとうございます。

OKINAWA

今年は、どんな奴に会えるだろう。

2005 6/9(火)~6/11(土)開催

参加チーム募集

JGFA後援 第12回
**レキオインターナショナル
ビルフィッシュトーナメント**
Lequio International Billfish Tournament

主催/LIBT実行委員会 共催/ 沖縄テレビ放送(株)、(株)ロワジール・ホテルズ沖縄

お問い合わせ
LIBT実行委員会(ロワジールホテルオキナワ内) TEL.(098) 868-2222 (内線1381)

LIBT
Lequio International
Billfish Tournament

りんけんバンドは、北谷町のカラハイで定期的にライブを行っている



INTERVIEW

照屋林賢 沖縄の音楽ビジネスを語る



照屋林賢/りんけんバンドのリーダーですべての楽曲をプロデュースする。ほかにスタジオやライブハウス、レストランを展開するなど、多彩な経営者としても知られる

沖繩を拠点に、ワールドワイドな活躍をみせるりんけんバンド。そのリーダーであり、多彩な経営者としての顔も持つ照屋林賢氏に、沖繩の音楽ビジネスの未来像を語ってもらった。(聞き手・島田勝也)

録音スタジオをつくって8年。ここから世界へ向けて発信するという意味が込められていましたね。

実は逆なんです。笑。海外や東京でレコーディングしていたのを、ぼくは沖繩でやりたかった。足下に宝があると、昔からいうでしょう。そこからきくとすごいのが湧いてくるんじゃないかと。

もちろん若いときは夢を求めて外に出て行く気持ちも大切。ぼくも世界各地でレコーディングをしてきたからこそ、沖繩でという気持ちになった。スタジオにもその土地それぞれの空気感があって、刺激にはなる。それを重ねていくと、では沖繩っていうのはどうなんだろう。自分達にも個性がある。それを表現できる空間が必要じゃないかと思った。

今は観光客がたくさん来る。そこでエンターテインメントを見せているわけなんです。実は沖繩のエンターテインメントは海外にも輸出できるものが育つ可能性があるんです。そのためには、それをつくる環境をつくってあげなくてはいけません。劇場とか、こういうスタジオとか、もっとレベルを上げていく作業が必要だと思っんです。

沖繩の音楽を、林賢さんは70

年代から続けられているわけなんです。今、インディーズの手がこれだけ合頭してきていることをどうお考えですか。

インディーズっていう現象は、とても日本的なものだと感じます。ぼくの知っているイギリスやアメリカの会社は、小さくてもちゃんとした会社で、メジャーという音楽会社ではなくても、ちゃんと良いものをつくらうと意識が強い。

日本の場合は、わりと1発当りというところが売れようという意識のほうが強くて、良いものをつくるという意識がまだまだ低いような気がします。

そういう日本の音楽状況の中で、沖繩からこれだけのトップレベルが出てくる。この状況を、沖繩の音楽ビジネスと沖繩全体の利益に結びつけて、話していただけますか。

実際、個人レベルでの著作権や印税が納付税に形

を変えて沖繩に貢献している側面はあります。けれども、一番大きいのは、原盤権なんです。これはCDを製作するレコード会社が持つ。この大元が沖繩にあってもいいというのがある。発想なんです。実際に、モンパチとか沖繩に会社があつて、沖繩にある程度の税金を納めていきますよね。

沖繩にその機能がいくつもあればいいですね。

機能はさつちりつくるところ。つくったあとに、どうして売るかというところに、企業の力や発想が問われるわけです。

枠を広げて、エンターテインメントが次の時代の沖繩にとってのコアになるための提言を。

沖繩はその昔、琉球王国だった。その誇りを忘れてなければ、ぼくは沖繩に東京と同じような力を持つ会社があつてもいいと思つているんです。もっと誇りを持つてほしい。県としても、県策として取り入れてほしい。

例えば、沖繩には昔から歌われていた6千曲くらい。唐船といはだれが歌つてもいいでしょう。だから、沖繩の人たちが歌つて、東京の会社が売っているんです。つまり、沖繩の財産が、東京の会社に大きな利益を与えている。

材料がただだから、それを商品にできるところが、莫大な粗利を得ているということですね。

文化遺産の首里城には、入場料があつてそれが管理費になる。同じように、先の6千曲も、形のない文化遺産として沖繩県で管理して、その使用料を回収

してもいいんじゃないですか。ぼくが県庁の人間だったらそうしますね。ぼくらが一番大事にしたいといかないのは、文化。今は、本場に大切にしないとダメなもの。いろいろな人と議論して、自分の意見としてはつきり個人が考えていいか、いいじゃない時代だと思つて。

いろいろな人の意見を聞き、時代の先端を学ぶという意味でも、林賢さんがかつて主催していた興業種交流会「北谷フースパレ」を6月から復活させる予定です。

いろいろな出会いをつくつて、真実を探し、そこから沖繩が進むべき進路をさつちり見極めたいですね。

「このライブハウスで月に1回、本当のビジネスを追求できる交流の場を持つてほしい。どんなパーティーになると思っますか。」

年齢も関係なく、学生も経営者も、公務員も、自由に参加してほしい。パーティーですね。ざつぱらなんです。ゲスト・スピーカーはビッグネームですよ。これはね、本気でみんながぶつつかつてもいいと思っんです。もちろんです。ぼくも当然議論したい。

ベンチャースタジオも協力します。楽しく有意義なパーティーにしていきましょう。今日は、ありがとうございました。

北谷(フースパレ)、6月から再開

「北谷(フースパレ)」は、北谷町にあるライブハウス「カラハイ」を会場に、年齢や業種を越えて経済や産業について語り合う興業種交流会。数年のブランクを経て、6月下旬に再開します。詳細が決まり次第、沖繩ベンチャースタジオ「ホームページ」などで告知します。

4

法人・個人事業者向けインターネットバンキング

りゅうぎんBizネット

インターネットで経理事務の効率化・省力化!!

オフィスがりゅうぎんの窓口!!

県内初

「りゅうぎんBizネット」は

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

お問い合わせ先 八ローバンク
0120-19-8689
フリーダイヤル
 (月～金 9:00～17:00)
 へどうぞ

ながいおつきあい
りゅうぎん
 琉球銀行

総合・給与振込一括伝送

振込・振替 電子メール通知

振込・振替

残高・入出金明細リアルタイム照会

インターネットから簡単にご利用いただけます。
<http://www.ryugin.co.jp/>

レキオファーマ

奥キヌ子氏が

経済産業大臣賞受賞

ベンチャー高安・高安氏も奨励賞

アイデアや技術を駆使し、困難やリスクを恐れず、目標に向かって果敢にチャレンジしている起業家や、起業家の育成に貢献している人々を表彰する「ベンチャーアワード」。

2004年度は、沖縄県内からノミネートされた2社がそれぞれ賞を受賞。

沖縄県庁に牧野浩隆副知事を訪ね、受賞の喜びを分かち合った。



ベンチャーアワード2004での受賞報告に、県庁に牧野浩隆副知事(左)を訪ねる奥キヌ子氏と高安正勝氏



レキオファーマの奥キヌ子代表取締役社長

ベンチャーアワード2004の「起業家部門」にノミネートされたのは、全国に数あるベンチャー企業の中でもわずか13人。その中に県内の起業家が2人もいることだけで賞賛に値するが、もともと評価の高い「経済産業大臣表彰」を受賞したのが、レキオファーマ株式会社奥キヌ子代表取締役社長。奥社長は、手術ではなく、注射で内痔核を治療する新薬「ジョン」の共同開発に成功したこと、審査員の関心を一手に集めた。



ベンチャー高安の高安正勝社長

会社発足から約15年。大学時代の先輩が、中国から痔の重傷患者を注射で治療する薬を持ち帰ったことを知り、自らも足を運んでその効力を確かめた。しかし、沈殿物が生じるなどの不具合もあったためにその改良に取り組み始めたのだという。

長年の研究には資金面での苦労も一方ならぬものがあつたはずだが、奥社長は「沖縄に付加価値の高い産業を」という思いがあり、

それに賛同してくださるたくさんの方々のご協力があつてこそ、夢が実現できました。資金面でも、技術面でもいろいろな方々のお力添えがあり、とても感謝しています」と語った。

「ジョン」は、すでに痔の治療に革命を起こす新薬として国内外で大きな注目を集めている。

長い年月をかけて新薬を開発し「製造承認」にまでこぎつけた奥社長の偉業に、牧野浩隆副知事は「新薬の開発というのは大手企業にしても簡単なことではないはず。それを皆さんのようなベンチャー企業がこのような素晴らしい薬を生み出すためにはさぞかし大変な苦労があつたことでしょう」とねぎらった。

同社の新薬は、三菱ウェルファーマとの共同製造、販売で全世界へ発信される。

もう一社のベンチャー高安(有)の高安正勝社長は、ミネラル数が世界一豊富な

沖縄の自然海塩「ぬちまゐ」を、独自に開発した常温瞬間空中結晶製塩法で製造販売していることが評価され、ベンチャーアワード2004「起業家部門」奨励賞を受賞した。

高安社長は、牧野副知事に、昨年末にパリで開かれた「パリ国際見本市」にも同社の塩を出品し、世界的に有名なフランス料理のシェフから高い評価を受けたことなどを報告。

とくに、同社の塩を使った料理の試食コーナーには、たくさんの方が訪れ、詳しく説明を聞いていたと、沖縄の特産物が世界でも勝負できる魅力があることを認識したと語った。

両社の華々しい受賞に対し、牧野副知事は「経済の活性化は沖縄にとって大きな課題のひとつ。皆さんのように、新しいアイデアとチャレンジ精神で、このような素晴らしい商品を開発し、産業につなげていくことはこれからです。重要になってくるでしょう」と、満面の笑顔で両社の受賞を喜んだ。

痔の薬と塩。ともにすでに世に出ている素材ではあつても、両社の商品に共通するのは、ともにほかの追随を許さないほど、オリジナリティーに富み、付加価値の高いものであること。沖縄でも次々とベンチャー企業が誕生しているが、両社の存在は、その先達として大きな手本になるに違いない。

SHIFT_ それは、今までの常識を変えること。

NOTE ノート

コンパクトのフレキシビリティをシフトする。
自由自在。



ノート 15S Vパッケージ
メーカー希望小売価格(車両本体)1,323,000円(消費税込)

TIIDA コンパクトの質をシフトする。



ティイダ 15S 1500cc 2WD A/T
メーカー希望小売価格(車両本体)1,428,000円(消費税込)

TIIDA LATIO セダンの基準をシフトする。



ティイダラティオ 15S 1500cc 2WD A/T
メーカー希望小売価格(車両本体)1,428,500円(消費税込)

MURANO デザインをシフトする。



ムラーノ 250XL 2500cc 2WD E-ATx
メーカー希望小売価格(車両本体)2,856,000円(消費税込)

LAFESTA 開放感をシフトする。



ラフェスタ 20S 2000cc 2WD CVT
メーカー希望小売価格(車両本体)1,858,500円(消費税込)

FUGA 高級車のパフォーマンスをシフトする。



フーガ 250XV 4Drセダン
2500cc 2WD 5M-ATx
メーカー希望小売価格(車両本体)
3,412,500円(消費税込)



日産サティオ沖縄

■本社営業所
■とよみ営業所

浦添市城間2693
豊見城市字座安155-1

TEL:(098)877-3018
TEL:(098)840-5523

■国場営業所
■名護営業所

那覇市仲井真153
名護市大北4-23-17
TEL:(098)855-1321
TEL:(0980)52-2311

社員とのコミュニケーションで
経営理念や方針を共有化

【フォーモストブルーシール(株)】

荻谷奨治代表取締役



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

「48年にアメリカとの契約の元で創業されたフォーモストブルーシール(株)ですが、荻谷社長が就任されたのは……」

「私は着任して今年3月で3年になります。9年前にブルーシールはポツカケループに入りましたが、日本人の社長としては私が3代目ですね。」

「荻谷社長は、ブルーシールと沖縄明治が生産部門で提携するという大英断をなされましたが、その経緯を話していただけますか？」

「これは前任者が下地を作ってくれていたのですが、両社が生産部門でのお互いの効率化を図りたいという共通認識がありました。そこで新会社としてエムアンドビー(株)という生産会社を作ったんです。それぞれの味やスパックを守りながら効率化を図ったことが黒字化のきっかけとなりました。」

「ご自身が、着任してまず最初にされたことはどういったことでしょうか？」

「まず、すべての売り場を見て歩きました。社員の現場の声とお客様の声を直接聞くことと、県内各地のリゾート地から量販店、コンビニエンスストア、石垣、宮古まで、365日休みなく歩きました。お客様の求めていることや不満を聞いて、それをひとつずつ解決していく。こ

徹底した現場主義でいきます。社員の声、お客様の声、聞くことの繰り返しです。そのおかげで、いい方向に回ってきている。これは社員に助けられているからだと思います。」

「新しい店舗展開についてお聞かせください。」
「アイスの専門店ですが、アメリカの影響もあって店内が暗かった。まず、それを明るくしました。そしてメニューにパスタを取り入れ、アイスだけでなく軽食の店としてのノウハウを蓄積しました。」

「新店舗「レストラン&カフェON D'sh」の目的は、これまでブルーシールを支えてくれたパーラーなどの世代交代をフォローすることです。私たちがレストラン経営のノウハウを積み上げ、提供することで、これまで育ててもらった方たちへの恩返しができるのではないかと考えています。」

「調査の結果、県民の98%がブルーシールのブランドを知っていました。ブランドにあぐらをかくことなく、「愛される県民ブランドの価値向上」を目指していきたい。そのため、さらに信頼される商品づくりに力を入れていきます。これが、メーカーとしての使命です。」

「聞き手：島田勝也」

「経営理念や経営方針を掲げて、社員のベクトルを合わせたわけです。自慢できることは、社員がともに素直であることですね。私が「こつちだよ」と声をかけると素直にまっしぐらに走ってきてくれた。これは大きな声で言える自慢です。経営者の方には、社員と真剣に向かい合っているコミュニケーションをどうやってますか? と聞かれました。数字の分析などは当然やるべきこととして、私は

「フォーモストブルーシール(株) 48年アメリカ合衆国との契約のもと創業。72年日本政府により株式取得認可。76年フォーモストブルーシールに社名変更。96年「ブルーシール」にブランドを譲渡。ポツカケループの傘下に入る。02年沖縄明治(株)との生産統合によりエムアンドビー(株)設立。03年ビッグディック北谷店をカフェスタイルのパーラーとしてリニューアルオープン。04年レストラン&カフェオンデイズオープン。」

自分が好きなものを提供する
これがほんとうのサービスだと思います

【(株)ファッションキャンデー】

知念律子代表取締役



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

「1975年に事業を始められたそうなのですが、当時の沖縄では「沖縄のモノづくりはダメだ。本土の大手資本の会社にはかまわなない」という考えが支配的でした。その時期に、どんなお考えで事業を始めたのでしょうか？」

「私はもう、ワクワク・ドキドキしていました。世界の大きな祭り(海洋博)が沖縄にやってくるわけですから、小さい頃から自分が欲しいと思っていたものを作ろうと思いました。世界のお菓子やおモチャでレイを作ろうと。3日3晩ゼロファンやリボンであれこれ作ったりしましたね。」

「平成3年に自社ビルを完成させ、年商8億5000万円の企業にまで成長した今、どんな感慨をお持ちですか？」

「ビジネスという意識はあまりなくて、いつの間にかこうなつたというところでしょうか。いつかはやるんだらうという意識のほろが強かったぐらいなんです。私のビジネスの原点は、遊びからのスタートなんです。子どもの頃にやっていたこと、ものをつくることから始まっています。自分が欲しいようになるようなものを、自分が好きなものを、お客様に提供する、これがほんとうのサービスだと思います。自分が欲しいものを作っても、ビジネスにはなり得ません。」

「これが私の鉄則なんです。それから私は沖縄に誇りを持っています。ペイジールホールが沖縄を訪れたときに、沖縄の人の歓待ぶりに大変感動したという話を本で読みました。読んだあと1週間ほど、ぼうっとして何もできなかったほどです。私自身も沖縄には誇りを持っています。でも何か足りないという思いもありました。もっと成長するには、世界に羽ばたきたいと考えるようになったのです。」

「魅力とは、なんでしょう? チョコレートの原料であるカカオビーンズは圧縮するとケイクと呼ばれる粉とオイルに分かれます。ケイクに砂糖とミルクを入れ、そしてカカオバターというオイルを入れるので、たいへん口溶けがいいのが特徴ですね。」

「今年のおすすめの商品にはどんなものがありますか?」
「県内外を問わず、男性に人気があるのが「泡盛ボンボ」や「泡盛ナマチヨ」などの商品です。」

「これからの戦略は?」
「無理することなく、沖縄の素材をフルに活用した商品を作っていければと考えています。マゴーチなどの南国フルーツはとても魅力的な商品として流通していますが、ちょうどしたキズなどで本土出荷できないものもあるわけです。そういうフルーツが目の目を見られるような商品を作っていきたいですね。」

「常に新しい発想とアイデアで業績を伸ばしていきたいというわけですね。これからの活躍を期待しています。」

「聞き手：島田勝也」

「(株)ファッションキャンデー 海洋博覧会が開催された1975年に事業開始。77年(有)ファッションキャンデー設立。96年に発売した「ちんすこうシヨウ」がヒット。01年には沖縄県産業振興公社から将来有望な企業として01年度の事業性評価企業に選定される。また02年には、独自の企業経営で産業振興に貢献している企業を県が顕彰する「ビジネス・オンリー」賞を受賞。04年那覇市久茂地に直営店をオープン。」

「※ペイジールホール 1973年19世紀初頭、朝鮮、琉球を訪れたイギリス軍艦艦長。住民との交流や風俗描写を中心に、琉球をヨーロッパに紹介した。」

「さんぴん茶」といえば……。

沖縄で昔から愛飲されているさんぴん茶を、初めて缶やペットボトルで販売したのが、ポツカでした。昔ながらの深い香りと味わいを大切にしたい。他にはまねできない上等なおいしさ、ポツカの元祖さんぴん茶。県民の皆様へ愛されているポツカの元祖さんぴん茶を、これからもよろしくお願ひします。

株式会社 沖縄 ポツカ コーポレーション

「健康・長寿県をとりもどそう!」を広げたい。

www.okinawa-pokka.co.jp/

コンクリートの補修新技術で
沖縄県民の財産の延命に尽力

【株】基土木

仲宗根正代表取締役



建設業界に厳しい風が吹く昨今、(株)基土木は、劣化した建物や一部破損したコンクリート構造物の補修ビジネスへと事業を広げ、注目を浴びている。

新展開のきっかけは、4年前のドイツ研修だった。「コンクリートや下水道の補修、屋上の防水緑化なども見てきて、今のコンクリート補修のビジネスに飛びつきました」

コンクリートの劣化、剥離に対する従来の補修工法は手塗り、どんなにいい材料を塗ったとしても、いずれはまたはがれ落ちようとするのだという。しかし、と仲宗根正社長は語る。

「私たちの方法は、劣化した部分を鉄筋の裏までいき、鉄筋のサビを落とし、鉄筋の肉厚がなければ補強筋をしたうえで、時速200キロのスピードでコンクリートを吹き付ける。この速度だと、完全に密着状態で仕上がります」

今までになかった方法を取り入れたことで、産業振興公社の事業可能性評価企業にも認定された。

塩害が懸念される沖縄では、コンクリート住宅の寿命は30年、もって50年とも言われる。そんな常識も、新たな補修方法により変わるのだろうか。

「絶対に変わります。壊すしかないと思われる物件でも、今のわれわれの工法でやればあと20年、30年は持つ。ですから、この工法を見つけたというだけで、県民の財産の延命を図れると思っています」

同社の創業は27年前。まだ27歳だった仲宗根社長は、できる人もできない人も時間は平等に24時間なのだから、「朝早く起きて夜遅くまでやれば、人よりは働ける。それも効率よく働こう」と考えたという。その意識は、「私たちは、最高の効率という強い意志の基に、人と自然の共存を目指し、我した美ら島沖縄づくりに貢献する」という社訓にも反映されている。

「機械の効率、金の効率、材料の効率を常に意識して今日までやっている」と仲宗根社長は語る。

現在、県内の建築物のほとんどはコンクリートを使用している。その建築物の延命も、ある意味では県民財産の効率的な運用といえるだろう。仲宗根社長は、

「企業の夢というのはこういう、うちなづくり貢献するところにテーマがあるように思います」

すべての顧客から信頼される
ITパートナー企業を目指して

【株】ライダーリ

浦崎真作代表取締役



経済誌「月刊ダイヤモンド」で、今後伸びる企業の300社にランクインされた(株)ライダーリ。IT分野でのフルサポートサービス企業を目指している浦崎真作社長が起業したのは24歳のときだ。

「それ以前は旅行代理店で仕事をしていました。海外を回るうち、これから成長するのはIT企業だと実感し、現在の仕事に挑戦したのです。旅行代理業も現在の仕事も、情報を扱うという意味では同じだと思っています」

ホームページを作ったりインターネットに接続することがITの目的のようにとらえられている傾向もあるが、各企業がITをどう経営に生かすか、そして企業の業績をどう伸ばすかが本来の目的だと浦崎社長はいう。

「私たちはITを導入した事業主を継続的にサポートしていくため、3段階に分けた事業を展開しています」

第一段階は「運用」。これはホームページを作った後、日々の更新やアクセス数を伸ばすこと。第二段階は「戦略」。商品が現実の店舗と連動して販売を伸ばすこと、戦略的にアクセス数を伸ばすこと。第三段階は「事業」。物以外のサービスをを行います。インターネットの仕組みを使わなければできないような独自のサービスを展開していきます。

将来的にIT全般をカバーできるように、各役員が代表者となって新たな分野の会社を立ち上げていきます」

具体的にはどう取り組んでいるのだろうか。

「制作室を(有)第二工場へ分社化しました。また(有)RPAパートナーという会社を作り、ICTチップを搭載したIoTタグやカードなど、次世代に向けての仕組みづくりに取り組んでいます。ビジネスチャンスは拡大する意味でも、大手企業と組んでICTタグを普及させていくことが今年の課題ですね」

同社は、創業から6年。現在の売上は約2億円になった。県内約500社、福岡県で約200社との取引があるという。

「私たちの会社は、この数年で急激に拡大してきました。今後は、すべてのお客様からの信頼を得て、絶対的な自信を持ってITパートナーになれる企業を目指したいと考えています」

沖縄の素材を世界に広げたい
いずれは宇宙ステーションの仕事も

【有】スタプランニング

赤嶺 剛代表取締役



県内のみならず、東京、銀座や香港などでのユニークな店舗設計で評判の(有)スタプランニング。10周年を迎えた同社の赤嶺社長は22歳で上京し、職人からスタートした。

「25歳のときに沖縄に帰り、インテリア会社勤務を経て独立しました。当初は経営がこんなに厳しいものとは知らず、独立のために貯めた500万円も、あっという間に使い果たしました」

その後、沖縄中小企業同友会に入り、経営を学んだという。

「さまざまな企業の経営者が沖縄が自立するための方策を議論するのを目の当たりにしました。社員教育のあり方や、会社の方向性などについて熱く語り合う先輩方から、多くのことを学びました」

沖縄の建築関係は下請け、孫請けで仕事をするところが多い。そんな中で、スタプランニングは独自の歩みを進めている。

「会社はインテリアデザイン事務所という位置づけですが、下請けには出さず、お客様と直接打ち合わせをしながらすべて自分たちでこなしています。内地はもちろんです。海外のデザイナーに負けない、という意識込みで取り組んでいるんです」

「規模の拡大に対する恐怖感もあります。不手際があつたとしても、すみませんで済まされない企業になったということ。これまで以上に丁寧な仕事を心がけなければなりません」

さらに沖縄の素材を世界へ広げることもこだわりを持っている。

「沖縄の赤瓦や織り物はモダンで、どんな使い方もできるのです。どうすればこれら沖縄の素材を世界に広げていけるかを、いつも考えています」

将来の夢を赤嶺社長は熱く語る。

「バブル期に本土の大手ゼネコン会社が宇宙開発や月の分譲地を本気で考えていました。当時は、遠い世界の話だと思っていました。今なら自分にもできると思えるんです。65歳までにNASAの宇宙ステーションや宇宙開発にかかわる仕事をせひとも手がけたいですね」

ISO 9001 認証取得

レキオス倶楽部

～やさしい思いで支えあう～

ビジネスチャンスを拓くなら
レキオス倶楽部にお任せ下さい。

レキオス倶楽部運営事務局
(株)おきしん保証サービス
〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち4-19-16

ホームページアドレス
<http://www.lequios-club.jp>

お問合せ電話番号
098-941-3365

レキオス倶楽部
イメージキャラクター
中沢 初 絵

企業会員業種：建設関連業、不動産業、携帯電話ショップ、居酒屋、美容院、福祉看護、ガソリンスタンドなど、異業種ネットワーク拡大中!

私は、
レキオス倶楽部です。

募集中!

会員
募集!

レキオス倶楽部の企業会員は400社を超えて、ますます企業会員の輪が広がっています。

その魅力の一つが会員登録された企業は、レキオス倶楽部の個人会員に向けて、自社の商品・サービスをご提供できること。

ビジネスチャンスが広がる、ご好評をいただいています。

**レキオス
ホットライン24**

お住まいに関するお悩みを、24時間電話にて受付ます。

- 水が出ない
- トイレがつまった
- 電気がつかない
- 鍵を紛失した
- 車・バイクのレッカー
- 児童虐待・DV
- 緊急通報サービスなど

県産高級豚肉のブランド化で
県外に沖縄の特産品を広げる

【(株)がんじゅう】

桃原清一郎 代表取締役



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

「(株)がんじゅうは、沖縄電力の社内ベンチャー制度から生まれた企業。徹底した品質管理の下、高級豚肉「紅豚」のブランド化に取り組んでいる。具体的には、養豚事業と豚肉の枝肉の加工販売、豚肉を使う加工品の製造販売などだ。このようなベンチャー企業を立ち上げたきっかけは、桃原社長はこう語る。「こだわっていい物をつくっている生産農家と知り合いました。その豚肉を食べて感動しました。この沖縄の持っている豚食文化を全国へ発信していきたいと思ったんです」

同社が取り扱う豚肉は、豚肉臭がない。アクの出も少ないという。その秘訣は、生産段階に与える飼料にあり、これは農家が研究して作り上げたものだという。

「私たちの豚はまずしゃぶしゃぶで味わっていただくんですが、ゴマダレやポン酢ではなく、本来の豚のおいしさをわかっていたために、塩で味わっていただいています」

それだけ品質の良さに自信を持っているのだ。

同社の商品は、県内では那覇市内の大手デパートで主に取り扱い、その他は、ホテルなどの外食産業で食材として使われている。しかし、その多くは県外で販売されているのが特徴である。

「出荷量の8割が県外出荷なんです。北海道から東京、大阪、福岡と北から南まで販路を拡大している。大手デパートやとんかつの名店、まい泉さんなどに、素材の良さを理解していただいで、若干はかの肉より高くても使っていただいています」

素材のおいしさは当然だが、安全性にも気を使っている。例えば、ホームページで確認できるトレーサビリティシステムだ。

「商品には7桁の「安心確認番号」をつけて出荷しています。この番号をたどれば、株主になっていただいている3農家のうちどこからいつ豚が出荷され、いつ製品化されたかを弊社のホームページで確認できるようにしています」

これからの展開は、まず生産量を増やすことが前提だが、生肉以外に紅豚を使った加工品の販売に力を入れるのだという。

「餃子や串もの、まんじゅう、生ハムなどいろいろ手がけているので、お客さんいろいろ提案し、素材の良さをいかした加工品を提供していきたい」

同じ質の商品の安定供給で
沖縄食材を全国に流通させたい

【(株)三倉食品】

佐久間健治 代表取締役



<http://www.mitukura.jp>

「与那原そば」で有名な三倉食品。10年前に22歳という若さで三代目社長に就任した佐久間健治氏は、祖父の代から続く製麺業に加え、本土への沖縄食材の販売という新たな事業を展開し、今では年商7億3千万円の企業経営を行っている。これまで業績を伸ばしている理由のひとつを、佐久間社長は「足での営業」だと語る。

「数年前に東京の沖縄物産展で商品を販売したら、思ったより売れた。夜に寄った沖縄料理店もすごいお客さんだった。メニューは思いのほか沖縄の料理が少ない。うちの食材を使ったらもっと沖縄らしいメニューができるのと思て店主に営業すると、翌日物産展に来て食材をたくさん買ってくれたんです。それから沖縄料理店を、北海道から鹿児島まで回りました」

扱っている商品は、沖縄そばはもちろん、肉、野菜、魚、豆腐、調味料など実に幅広い。

「うちの売りは、沖縄の食材をトータルで扱い、東京や大阪でも、注文を受けた翌日にはお届けできるような流通システムを活用していることです」

三代続くそばづくりへの愛着も忘れてはいない。このほど完成した新社屋では、工場ほかに三倉食堂も開店。麺が7種類から選べるのが特徴だ。

「工場は造っている工程をガラス越しに見学できます。今後、パネルや昔の古い機械も展示し、そばづくりのエピソードや歴史も盛り込んだ施設にしていきたい。見る楽しみ、食べる楽しみ、買って帰る楽しみがそろった施設で、遠方の客を地元へ誘いたいという。今年の2月には社名を変えた。これを期に、これまでの家族経営的な会社を、ちゃんとした企業に育てたいという思いがあるという。

「若い人も製造業に入りたいと思うような企業にしたいんです。そのためには、きちっとした土台づくりをしたい。一番は商品品質の維持です。毎日同じ品質のものを安定供給すること。沖縄は生産そのものが小さいので、全国で話題になると安定供給が難しい。生産者とのつながりを太くして対応していきたい。それが2、3年後に売り上げに結びつくと思っています。沖縄にはいいものがたくさんある。それを全国へ届けることで、沖縄経済にも貢献したいと思っています」

オピニオンリーダーに聞く

Eコマースの決済を安価な手数料で
幅広い支払い環境に対応

(株)デジタルチェック
代表取締役会長 土岐隆之



<http://ovs.jp>

インターネットでの通販がますます盛んになりつつあるが、その際に顧客からどう料金を回収するかはネットビジネスのネックのひとつといわれる。

カード決済、コンビニ決済、銀行や郵便局決済、代引など、消費者が選ぶ支払い方法は多様で、すべてに対応し、その手数料を支払うのは現実的に難しい。

かといって、決済方法を狭めてしまおうと顧客が離れてしまう可能性も高い。

(株)デジタルチェックは、個々の企業のこのようなジレンマを解消しようと、すべての決済方法に対応するシステムをつくり上げた。同社の土岐隆之会長は語る。

「消費者の要望にあわせた決済方法を自社でそろえるには相応な資金がかかります。また、手数料の問題もあります。月30万や20万しか売上げがないところが、カード会社やコンビニでの決済に手数料を払うのはやはり難しい。しかし、各社が力を合わせて取り扱い額を巨大企業並みにすることで適切な手数料が可能になる。ポランタリーチェンのようなイメージです」

売り手側には、商品の開発や集客に力を注いでもらい、同社では、決済システムをいかに低コストで合理的にしていかに対応する。そうした部分での役割分担をしているのだ。

「金だけでなく、決済システムには高度なセキュリティレベルや、365日24時間のコールセンターなどの便利さも要求されます。我々はこれだけ多くの量の決済を扱っているのに、そこにも投資ができる。集約すれば非常に大きな投資で完全なセキュリティシステムを作ることが可能です」

2005年現在の状況を、土岐会長はネットを使った商取引を増やすインフラがそろった年だという。通信環境が拡大され、インターネットを使用する人も市場として認識できるほど増えた。さらに、決済の環境も整ったと捉えている。

「この状況は、巨大企業とこれから新たに事業を起す人の差が少し縮まっているということです。これまではインフラを自力で整える大企業には勝てなかったが、それを専門にやる業者が環境を整えた。もちろん、大企業は一般大衆に対する信用という優位性があります。けれどツール上はそれほど差がない。ですから知恵の勝負と本業の商品で大企業に負けない人たちというのが現れると思います」

ネット通販は場所というデメリットを解消する。沖縄も東京もそこでは同じ条件なのだが、厳密にいうと物流費がネックになる。そこは県を上げて取り組み、他県とほぼ同じ条件でやれる条件整備が必要だと語る。

「安住しているだけではやっていけない環境の中でこそ意欲のあるものが生まれる。沖縄の中で新たな新興勢力の方が出てくると確信しています」

Campbell's

M'm! M'm! Good Taste!

Campbell's
GREAT FOR COOKING
Cream of CHICKEN

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

出店企業募集!

第9回OVS商談会

5/27、29に開催

「沖縄ベンチャースタジオ」第9回商談会が、5月27日(金)29日(日)、那覇新都心のサンエーメインプレイスの中央イベント会場を貸しきって開催される。

第8回OVS商談会 大阪で開催され、大盛況

「第8回沖縄ベンチャースタジオ」が3月23日に大阪で開催された。沖縄から飛び出して行った今回の企画は、(財)大阪産業創造館との共催で、同会場にて開催され、大盛況であった。

今回は、沖縄から健康食品関連の企業12社が出展し、自社商品のプレゼンテーションと商品展示、商談会が行われた。事前の情報発信が功を

が大きな目的だ。大イベント会場にて3日間わたって開かれるこのイベントは金曜日はBtoBの商談会、土日は即売会が中心となる。ちなみに、同会場の週末は集客が約3万人/日。

この商談会への問い合わせはお申し込みは、沖縄県産業振興公社(098-8599-6237)まで。

有意義な商談会となつていくことがうかがえた。通常のOVS商談会は主に県内での開催となるが、今回のように公的支援同士の適切な連携が組めれば、県外においても極めて効果的にビジネスチャンス(商談会)を企画できることがあらためてわかった。

実際にかなりの数の具体的な商談案件が出ており、そのフォローアップなどで大阪産業創造館の関係者が沖縄を訪れるなど、商談会後の関係の広がりも見せている。

「第8回沖縄ベンチャースタジオ」が3月23日に大阪で開催された。沖縄から飛び出して行った今回の企画は、(財)大阪産業創造館との共催で、同会場にて開催され、大盛況であった。



マーケティングのプロが語る 沖縄経済

全国の物産展で商品開発や販路開拓を学べ

それ積極的に流通関係者と商談を行っている。当該展示会の魅力は「全国特産品のトレンドを確認できる場」で、ネーミング・パッケージデザインを含めクオリティはかなり高いと感心した。そして最大の魅力は「情報交換の場」で商品開発・

や開発者の熱意を肌で感じることは難しい。展示会という「場」は、人間の五感を鋭く研ぎ澄まして相対することができ直感という閃きを体感できる。



喜久山哲郎
きくやまてつろう
(株)アドスタッフ博報堂クリエイティブ
局長次長 執行役員
1961年生まれ
84年(株)アド・スタッフに入社。当時県内初のマーケティング部に所属。
調査・企画業務に従事し現在に至る

「百聞は一見にしかず」という諺の本質を実感している。

「食品全国フェア」へ 沖縄企業出展! 関心高まる。

今年もまた、アジア環太平洋地域で最大の食品中飲料展である「FOOD EX JAPAN」が3月に千葉の幕張メッセで開催された。

毎年10万人前後の来場者を誇るこの催し物と同時開催されるのが、「スーパーマーケットトレードショー」の中の「ふるさと食品全国フェア」だ。

同フェアは、地域食品の「販路拡大」のための「流通業者との交流の機会づくり」を目的に毎年開催されている。流通ルートに乗せるための商談の場、販売の可能性を探る



どの出展ブースも、いつもでも人だかり。出展した黒糖関係者によると、「想像以上に黒糖への関心が高い」と語り、商品の説明、商談に追われていた。
【報告/上原麻里】

二千円札 普及に全力

二千円札は「平和希求紙幣」と普及を呼びかける「二千円札流通促進委員会」が発足した。協力者に認定証を配るなどの活動を展開中。沖縄ベンチャースタジオも応援します。皆さん、ぜひ参加を。



発行五周年
平和希求紙幣
二千円札流通促進委員会
委員長 湖城 英知

3月20日以内にオープン

杉並区と和泉明店街が、3月20日(沖縄タウン)として再スタートを切った。かつてのにぎやかさを失った商店街を復活させるために、話題の沖縄の物産や文化を取り入れるという、これまでにない大胆な発想を、構想からわずか2年足らずで実現させたのである。

商店街の中を歩くと、あちらこちらに沖縄が点在する。酒屋ではオリオンビールや泡盛が並び、豆腐屋では島豆腐がつかられていた。沖縄の物産販売店や沖縄そばの店、三線店など

定点取材④ 杉並区の沖縄タウン構想



エイサーや琉装の模擬結婚式などで盛り上がったオープニング

も、新たにお目見えしている。大にぎわいとはまだ言えないが、リニューアルする前と比べると、通りの雰囲気はかなり明るくなった。「まだまだ始まったばかり。勝負はこれからですよ」と語るのは、この「沖縄タウン構想」の仕掛人であり、沖縄2世の杉並区区議の渡嘉敷奈緒美さん。構想を実現するために、外部のボランティア集団「沖縄タウン応援団」を組織したり、行政側との橋渡しを努めるなど、奔走した人物だ。「週末のイベント企画など、やるべきことはたくさんある。しかし、私が口出しするのは、今後は商店街の人たちが主役。人によってお店によって、沖縄タウンに対する取り組み方には温度差がありますが、それをどう意識統一していくかが重要ですね」といえば、商店街には昔からの習慣で日曜日に休む店が多いが、それでは週末にしか来れない都内各地の沖縄ファンに対応できない。そういう細々と意識改革なども必要

不可欠だろう。「私は道をつくらなければならない。この道は商店街の人がその道をどう歩かにかかっている。これからは商店街の熱意を、ボランティアや行政とどう結びつけていくかが私の、行政の仕事だと思っています」と渡嘉敷さんは言う。

沖縄タウンのオープンはゴールではない。むしろスタート。これから沖縄をテーマにした商店街が何を企画し、客を引きつけていくか、主体的に考え続けることが大切だと指摘する。「杉並区和泉明店街の「沖縄タウン」は、商店街の新しい活性化の手法として全国が目指しています。復興したいという地元民の思いが商店街を変え、それをボランティアと行政がサポートして、成功させていくという事例になってほしいですね」

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

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

システムインテグレーションサービス

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

株式会社 シー・エス・ネットワーク 沖縄
〒900-0027 沖縄県那覇市山下町18番26号 TEL.098-857-7801 FAX.098-857-7802



「世界遺産の座喜味城跡を訪れた川島なお美さんと愛娘のシナモンと息子のココナツ」

川島なお美

表紙グラビアインタビュー

沖縄を語る。

今年4月に、旅番組の取材で久しぶりに沖縄を訪れた女優の川島なお美さん。デビュー26周年を迎えた実力派の女優として活躍すると共に、ワイン・茶道・スキューバダイビングなどを極める趣味人としての顔を持つ。沖縄との出会いは20年前、川島さんの中でこれまでにないイメージだった沖縄が、今回の旅ですっかり変わったという。いつも時代の一歩先をゆく川島さんの目に映った「沖縄」を素直に語ってもらった。

☆

20年ほど前にラジオのお仕事で小浜島のリゾートホテル「はいむるふし」を訪れたのが初めての沖縄でした。その後、石垣島で初めてのフォトエッセイ集『シャワーの後』の撮影をしたり、ド

ラマのロケで海にも入りました。そのときの海が、ダイバー用語で言う「みそ汁」の状態であつたのが、ドライと言いますか、少しザラザラした感じを私に抱かせたのかも知れません。

ところが、2001年に渡嘉敷島でスキューバダイビングのライセンスを取ったときに、とにかく海が美しくて魚影の濃さに驚きました。それ以来、ダイビングの虜になつたらしい沖縄の自然の素晴らしさを体験して、少しずつ沖縄に対するイメージが変わり始めまし

た。そして、この春に沖縄を訪れて、それまでザラザラしていたイメージは、「しっとり、つるつる」になつたんです。言い換えると、心身ともに心地よく感じた、ということ。

たとえば、街をお散歩するとき、ミニチュアダックスフントの愛娘シナモンと息子ココナツと一緒に歩きたり、どこでも見た目もおしゃれなカフェがあり、どこにでもある沖縄そばのお店もふくめて、すべてが味わい深いものでした。古都首里の瑞泉酒造さんで飲ませていただいた泡盛もおいしかったです。実は、焼酎は口に合わないのですが、泡盛はブドウからできる蒸留酒のグラップよりも濃く、味が深いように感じて、とてもおいしくいただきました。こういうお酒には、沖縄で育った豚を地元の素材で味付けして煮込んだラフテーと合わせるのいいでしょうね。ジーマミードーフなど、割合に味の濃いものと合うような気がしました。滞在した名護のカヌチャリゾートも素晴らしい。ここには愛犬と飼主がノリノリで楽しめる公園があるんです。ワンコも泊まれるという

川島なお美(かわしま・なおみ)

Kawashima Naomi 女優としてドラマや映画、舞台で活躍。主な作品にドラマ「花村大介」、映画「鏡」など。趣味は多岐に渡り、ワインエキスパート(日本ソムリエ協会認定)の資格を取得。茶道(裏千家)においても「川島宗美」の茶名を持受。多方面で才能を発揮し、オリジナルワイン「キューヴェナオミ2001」、また自らがデザインを手掛ける子犬のファッションブランド「モン・シナモン」「クウ・シナモン」をプロデュース。現在、関西テレビ系連続ドラマ「曲がり角の彼女」にレギュラー出演中。公式ホームページhttp://www.naomi703.com/

Naomi Kawashima

Suggestion



オキモールのHP



お申し込みが完了したら、お申し込みの受付完了メールが届きます。お申し込みの受付完了メールが届いたら、お申し込みの受付完了メールが届きます。お申し込みの受付完了メールが届いたら、お申し込みの受付完了メールが届きます。

「オキモール」
http://www.1okimol.com/

なぜ、商品ごとにサイトを立ち上げているのでしょうか？

それは、何か特定のものをほしがっている人にとっては、「ナンデモカ」置いてあるお店より、「専門店」の方が「プロっぽく」、「本物っぽく」見えるからです。

しかも、検索サイトで、上位に表示されるので、見つけてもらいやすいというメリットもあり

あれあれ？ 同じ顔が何度も出てきませんか？

それもそのはず。沖縄そばドットコムも、シューワドットコムも、クワサドットコムも、完全マンゴドットコムも、ノニ沖縄ドットコムも、全部同じ会社が運営しているんです。

きょうは、みなさんと一緒にちよつと実験を試してみよう。

Googleという検索サイトに、次のキーワードを入れて、表示された検索結果を、1ページ分全部見てみてください。

http://www.google.co.jp/

沖縄そば 送料
シューワドットコム 送料
マンゴー 送料
ノニ 送料

「こみやまにみの沖縄通販サイト診断書」

専門ページの作成で注目度アップ!

カルテ③ オキモール
http://www.1oki.com/

この会社は、さらに「沖縄もすくドットコム」「こみやまにみのドットコム」「ゴーヤドットコム」とどんな「専門店」を増やしているみたいですか？

皆さんなら、どんな「専門店」が作れそうですか？

「ラフテードットコム」「島ぞうりドットコム」「かりゆしウエアドットコム」……

いま、国際通りのお土産物屋さんのような、こみやまにみの店づくりになっていて、全然数字が上がっていないところは、その中でも、比較的手ごたえのある商品を選んで、別に専門店を作ってみてください。

店を作って、早ければ数週間、効果が実感できると思っていますよ!

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

込山民子の沖縄ネットショップ売上アップ講座!

300万円の月商を、わずか3ヶ月で1800万円にアップさせた実績を持つえとこ塾のノウハウで、本気のネットショップ経営を志される受講者をお待ちしております。

受講資格は本気。

OVS事務局で申込者の本気を測って選抜、選ばれた受講生10社にプロデューサー・こみやま民子氏が、収益の上がるネットショップのための本気の指導を行います。

第1回は6月にスタート。初回のテーマは「サイトコンセプトとターゲットを明確にする」です。ふるってご応募ください。

限定10社のセミナーで、1社あたり受講生1名、聴講生1名の参加ができます。受講料は20万円となります。詳しくは、OVSのホームページをご覧ください。



NTT西日本

“光”ひろがる。ひびきあう。

Broadband Data Network

WIDE LAN plus

ワイドラン・プラス

近郊エリア内の複数拠点を最大100Mbpsで接続する高速な帯域確保型イーサネットLANを実現。

ブロードバンド時代のプライベートネットワーク。キーワードは「高速化」と「セキュリティ」。NTT西日本は拠点数とご利用形態に合わせてカスタマイズできる多彩なラインナップをご用意しております。

アクセス/中継回線ごとに選べる

多彩な速度メニュー

10Mbps, 100Mbps, 1Gbps*

既存のLAN設備が使える

イーサネットインタフェース

10Base-T, 100Base-TXインタフェース

複数拠点間のLANを統合する

マルチポイント接続

通常のLAN型構成/特定拠点中心のスター型構成

アクセス回線を増設するだけで

事業所の増加にも柔軟に対応

閉域網だから安心できる

高いセキュリティ

VLANを使ったサブグループ機能

★中継回線のみご提供

お問い合わせ http://www.ntt-west.co.jp/wlp/



(株)サウスプロダクト
モスクの精製技術で
新たな商品の開発
話:伊波匡彦



(株)沖縄建設
福岡・東京での
マンション建設にも進出
話:横田恵文



久米島海洋深層水開発(株)
久米島の
海洋深層水「球美の水」を生む
話:安里昌昭



(株)トリム
ガラスびんリサイクルの
構築を目指す
話:新城博



(株)おきしん保証サービス
建設業のネットワークを広げ
県外大手に負けないサービスを
話:宜保文雄



(株)パラダイスプラン
ミネラル含有世界一の
「雪塩」を製造
話:西里長治



(株)チャイルドフード
ガイドブック「Cafe 100」で
脚光を浴びる
話:中元英機



(協)いしがき手作り館
「海人Tシャツ」にかけた
夢とロマン
話:白石弘



社団法人生物資源利用研究所
ガンやウイルス、成人病の治療を
テーマにさまざまな薬を試作
話:根路銘昭



(有)プラネット
自然と共生する
環境循環型都市緑化事業
話:山里康久



(株)石垣島サプライ
八重山で再びパイン加工場を
立ち上げる
話:赤山丈人



(株)シース
「乾燥もずく」で
新たな事業を展開する
話:前田スエ子



(株)琉球温熱療法院
ツボなどの「点」ではなく
「面」を温める療法を確立
話:屋比久勝子



(株)バイオメイク
新種の法線菌(アガリ菌)で
新微生物を
話:東江幸信



(株)屋部土建
高温多湿に適した
新しい建築工法を紹介
話:前田雅康



(株)沖縄農園
「クリック&モルタル」で
県産品を普及
話:具志堅正秀



(株)あしび
ポータルサイト「あしび」で県産
品の電子商取引と情報交換
話:浦崎政利



ヒューマバイオインダストリー
月桃の消臭液等で
住環境に優しい製品を
話:手嶋一介



(有)オキネシア
観光土産分野での
ヒットメーカー
話:金城幸隆



(株)海邦商事
移動式圧搾機等で
独特のさとうきび商品
話:與那嶺安雄



(有)水耕八重岳
ゴーヤーブームを追い風に
新たなビジネス展開を図る
話:大城牧子



りゅうせき商事(株)
赤土流出防止&
濁水処理技術で事業展開
話:瀬長長恵



(株)エコワールド沖縄
次世代蓄電システムで
Gシートに初登録
話:高良憲



(有)リゼ
他2社と
コンソーシアム「HERO」を設立
話:新川直正



沖縄アウトレットモールあしびなー
アウトレットモールで
循環型社会を目指す環境整備
話:梶山直樹



(株)プラザハウス
コザの老舗プラザハウスを
経営改革
話:平良由乃



(株)先端医学生物科学研究所
注射無用の、
飲むワクチン開発を目指す
話:喜久川政直



バイオ21(株)
女性に人気の
化粧品「ちゅらら」を製造
話:相原正俊



(株)佐喜眞義肢
リハビリ効果の高い義肢を
独自の技術と熱い思いで開発
話:佐喜眞保



(株)沖縄発酵化学
発酵・バイオ技術で
沖縄健康食品を開発
話:山里秀夫



(有)ぱっしょん
飲料水を中心とした
ビジネスを展開
話:與那嶺幸博



ベンチャー高安(有)
話題の
「ぬちマース」を製造・販売
話:高安正勝



(株)ジャスミンソフト
WEBアプリケーションの
完全自動再生サービスを開発
話:賛良則



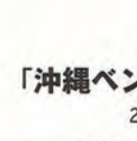
(有)サンメディック貿易
黒鉛石の遠赤外線
放射吸収作用を商品化
話:嘉陽孝雄



(有)アイディアル
ネットの有情情報から
教育現場をガード
話:國仲智枝



琉球ガラス工芸(協)
沖縄とベトナムを拠点に
琉球ガラス製造
話:稲嶺盛福



(有)エコ・エナジー研究所
廃天ぶら油等を
燃料化する装置を開発
話:仲村訓一



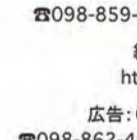
(株)レイメイコンピュータ
小型POSのほか
ICカード開発にも着手
話:比嘉徹



(株)デジタルあじまあ
沖縄空手の
ネットワークをビジネスに
話:上地哲



(株)ポイントピュール
無農薬苦瓜や
海洋深層水で化粧品製造
話:大道敦



(有)しゃりや
ウコンを加えた
県産発芽玄米を開発・販売
話:下里敏彦



(資)スポーツミネラル
ニガリを含有した
サプリを製造・販売
話:眞玉橋麻紀



(有)アンテナ
国際会議の企画運営、
通訳等を事業化
話:石原地江



(有)アロエース
アロエベラ関連商品の
製造・販売を行う
話:比屋根清一

タブロイド判
「沖縄ベンチャースタジオ」3号

2005年5月1日発行

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

編集:(株)伽楽可楽
<http://karacara.com>

広告:(株)アドスタッフ博報堂
☎098-862-4407 e-mail:uezu@adsta.co.jp

同紙についてのご意見・ご感想は
info@ovs.jpまで

「情報紙について」の件名を入れて送信して下さい。



日産サテオ沖縄

■本社営業所 浦添市城間2693 TEL:(098)877-3018 ■国場営業所 那覇市仲井真153 TEL:(098)855-1321
■とよみ営業所 豊見城市字座安155-1 TEL:(098)840-5523 ■名護営業所 名護市大北4-23-17 TEL:(0980)52-2311



より速く、より広く。 どこよりも快適に、ビジネスを サポート! 最強モバイル WIN!

ブロードバンド・モバイルを
実現する、CFタイプカード端末。
WIN
DATA CARD **W03H**

データ通信速度
最大

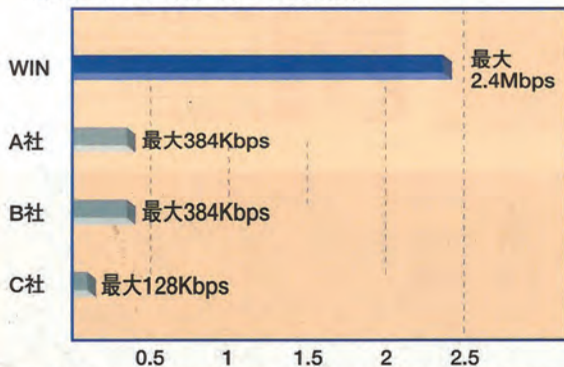
2.4

Mbps

受信最大2.4Mbps、送信最大144Kbpsの通信速度を誇るCDMA 1X WINで、メールをはじめ、画像や動画などサイズの大きなデータの送受信も、ストレスを感じずに行えます!もちろんwebの閲覧もスムーズです。

他社の6~18倍以上のデータ通信速度。

データ通信速度の差は、使いやすさの差。WINの通信速度ならあなたのビジネスをよりスムーズにします。



※1 2.4Mbps対応エリアの場合。2.4Mbps対応エリア外の通信エリアでは、受信時最大144Kbpsとなります。 ※2 2005年4月現在。通信可能な人口カバー率です。

人口カバー率

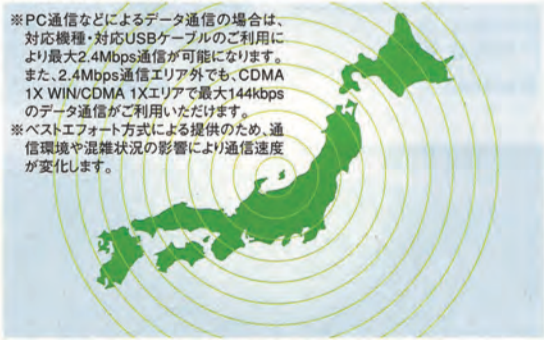
99

%^{※2}

街中や郊外、山原、いつでもどこにビジネスのチャンスが広がっているかわかりません。だからWINのネットワークは全国エリア。最大2.4Mbps^{※1}の通信速度で使えるから、あなたのビジネスをしっかりサポートします。

CDMA 1Xのエリアできめ細かくカバー。

CDMA 1X WINは、CDMA 1Xエリア内でも利用可能!より広いエリアでデータ通信が可能です。行動範囲の広いあなたのビジネススタイルにまさにピッタリ。



選べる料金プラン

5

PLAN

毎日たくさん使う方から、あまり使わない方まで、モバイル通信の利用頻度は人によってさまざま。使い方にあわせて5つの料金プランの中から最適なプランをお選びいただけます。

さらにau電話とセットでおトク!

5月16日
受付開始



au電話とWINシングルサービスを両方ご利用いただく、WINシングルサービスの基本使用料が最大33%OFF^{*}になります。

※au電話とWINシングルサービスのご契約者名義が同一である場合に限り。 ※au電話1回線につき、WINシングルサービス1回線の割引をお申込みいただけます。 ※通常、お申込み当月からの適用となりますが、受付時期によっては翌月からの適用となります。 ※1 WINシングルLLの場合。

新登場「WINシングルセット割」で、いっそうお得に、PacketWINシングルサービス【料金プラン】

料金プラン	基本使用料	WINシングルセット割で	無料通話料	無料通話料でのご利用目安	パケット料
WINシングルLL	11,800円 (税込12,390円)	→ 7,800円 (税込8,190円)	18,000円 (税込18,900円)	1,500,000パケット 100KBのページ 約1,870回分	0.012円/パケット (税込0.0126円)
WINシングルL	8,000円 (税込8,400円)	→ 5,600円 (税込5,880円)	7,500円 (税込7,875円)	500,000パケット 100KBのページ 約620回分	0.015円/パケット (税込0.01575円)
WINシングルM	5,500円 (税込5,775円)	→ 3,900円 (税込4,095円)	4,000円 (税込4,200円)	160,000パケット 100KBの添付ファイル 約200回分	0.025円/パケット (税込0.02625円)
WINシングルS	2,500円 (税込2,625円)	→ 2,250円 (税込2,362円)	1,000円 (税込1,050円)	12,500パケット 2KBのメール 約780回分	0.08円/パケット (税込0.084円)
WINシングルSS	1,500円 (税込1,575円)	→ 1,400円 (税込1,470円)	—	—	0.1円/パケット (税込0.105円)

CDMA 1X
WIN



W21CA II

NEW
2.6インチの大画面でPC
サイトも楽しめる、イン
ターネットケータイ。



W31S

CDやネット配信曲も楽しめる、
ハイパワーオーディオ
ケータイ。



W31K

使いやすいさを追求したフレ
ンドリーデザインのミュージック
ケータイ。



W31SA

F Mアンテナ内蔵&フロント3D
サウンドのコンパクトミュージ
ックケータイ。

CDMA 1X



A5509T

セキュリティモードでプライバシー
もガード、フレンドリーデザイン
対応ケータイ。



A1404S

F Mラジオ対応、気分にあわせ
て着せ替え可能なスタイルア
ップケータイ。

au 沖縄セルラー電話
OKINAWA CELLULAR

お問い合わせ
0077-7-111

au電話から157 <無料/9:00▶20:00・年中無休>
<auホームページ>http://www.au.kddi.com/

