

P.02 特集

加速する OKINAWA インバウンドビジネス ～その1 空路編～

P.11 表紙のひと Interview

中村 一枝さん

フリーライター

輝ける未来への道を拓こうと頑張っている
沖縄の若者たちを支えていきたいですね。



撮影:梅澤 功

CONTENTS

- P.04** ビジネス航路図 リーダーの決断 株式会社大生通信 代表取締役 与那国 隆さん
- P.05** 今さら聞けないビジネス用語 “ハラル”
- P.06** 連携百景 車椅子乗降用後付けスローパーの開発 タイヤランド沖縄
- P.07** おすすめ! 地域自慢のすぐりむん なんじいのみるくたると & なんじいサブレ
- P.08** 海を渡る挑戦者たち 株式会社トリム 代表取締役会長 新城 博さん・代表取締役社長 坪井 巖さん
- P.09** 海外REPORT from 上海
- P.09** しっとく! なっとく! 企業支援 沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業
- P.10** 元気企業紹介 有限会社ラミネックスセンター
- P.11** OVS NEWS

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



QRコードから、
公社の携帯用
HPの情報を入
手できます。

<http://ovs.jp>



PickUp Company

平成26年1月にパリで開催された「the 16th Paris International Dive Show」に参加。沖縄のダイビングの魅力についてアピールした

多言語対応でインバウンドに一步先行

株式会社シーサー

ダイビングショップ「マリンハウスシーサー」を運営する株式会社シーサー。「外客インバウンド連絡会」(本文参照)への参加をきっかけに、ホームページやパンフレットの多言語対応、グローバル人材の積極採用、海外でのPR活動など、インバウンド客の誘致・受入体制を整備し、飛躍的に業績を伸ばしているという。

同社では、年間150人程度だったインバウンド客が、積極的に取り組み始めた平成23年から急増し、25年は2,570人、そして今年は5,000人に達する見込みとのことだ。事業開発課長の斉藤圭祐さんは「最近の傾向として、旅費やホテル代を節約してアクティビティにお金をかける若い世代のインバウンド客が増えている印象です。当社が目標として掲げる『インバウンド客年間1万人達成』も現実味を帯びてきました」と話す。なお、今年の夏は、英語と中国語が堪能なマレーシア出身のスタッフを軸にした8人のグローバル人材で対応する予定だという。

「海外でのPR活動の一部を支援する『海外セールススクール支援』をはじめ、『翻訳支援』や『Wi-Fi設置支援』など、OCVBによるインバウンド客受入体制の支援メニューを当社でも積極的に活用しています」と斉藤さん。観光客との接点がある事業者なら、活用しない手はなさそうだ。



左から斉藤圭祐さん、インバウンド客対応に活躍する中国人スタッフの邱さん

左から斉藤圭祐さん、インバウンド客対応に活躍する中国人スタッフの邱さん

株式会社シーサー

那覇市港町2-3-13 ☎098-941-2715(代表)
http://www.seasir.com/



今年で創刊6年目になる「來來琉球」は1月と7月の年2回、各5万部発行。那覇空港国際線ターミナルや那覇市観光案内所などで無料配布中

LLC合同会社

☎098-988-9095
http://www.lailai-net.com



「沖縄観光国際化ビッグバン事業」の一貫として、香港で開催された博覧会へ出展。沖縄観光とリゾートウエディングの情報を発信した



(一財)沖縄観光コンベンションビューローの玉城扇さん

「沖縄観光国際化ビッグバン事業」の一貫として、香港で開催された博覧会へ出展。沖縄観光とリゾートウエディングの情報を発信した

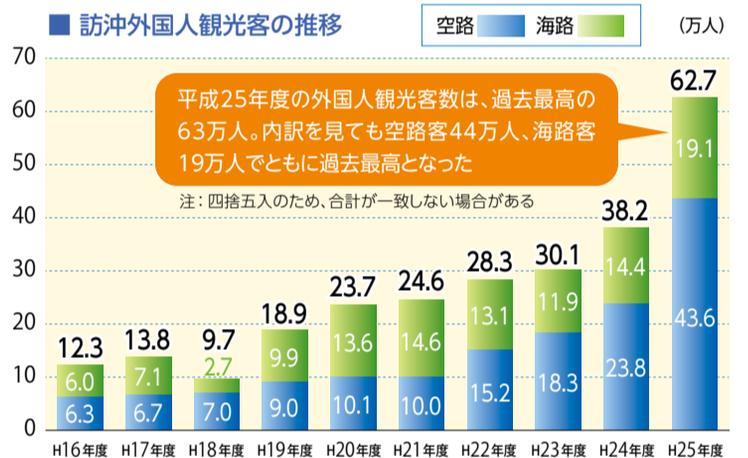
「また、県とOCVBでは、業種や規模に関係なく誰でも参加可能な『外客インバウンド連絡会』を開催しています。インバウンドの理解を深めるいい機会になりますので、ぜひご参加ください」とのこと。連絡会参加をきっかけにインバウンドビジネスに乗り出した企業もある(コラム参照)。好機をとらえるためにも、まずは一步を踏み出してほしい。

「海外プロモーションを積極的に展開している。その成果として、海外航空路線の年間提供座席数を約108万席確保。平均搭乗率を70%と見積もっても、直行定期空路だけで年間約75万人のインバウンド客を獲得できる計算になる。これにクルーズ船やチャーター便の乗客数を加えれば、目標達成はかなり現実的だ。」

「インバウンドビジネスの魅力にはまず、消費額の大きさが挙げられます」と玉城さん。「沖縄を訪れる日本人観光客一人当たりの平均消費額が約6万7000円なのに対し、インバウンド客は約9万6500円(空路の場合)」という調査結果もあります。さらにクレジットカードでの支払いで消費額が上がる傾向もあり、カード取扱表示をしている店舗は有利です。また、インバウンドによる物産への波及効果も期待できます。沖縄の知名度が上がることで、海外市場の開拓がしやすくなるのです」と話してくれた。

用していただきたい」と玉城さん。

訪沖外国人観光客の推移



出典：平成26年度ビジツトおきなわ計画

來來琉球(LLC合同会社)

沖縄に「また来なくなる」魅力を中国語(繁体字)で発信



宮内みどりさん(左)と通訳案内士の資格を持つ台湾出身の李さん

「來來琉球」は、沖縄観光ガイドブック仕立ての中国語(繁体字)フリーペーパー。台湾や香港から訪れる旅行者の必須アイテムとして、支持を集めている。

「旅の満足度と再訪意欲を高めるため、穴場紹介も含めて幅広く豊富な情報を網羅するよう心がけ、沖縄らしい『空気感』の表現、マップの正確さにもこだわっています」と話すのは同誌の発行元、LLC合同会社の営業部長・宮内みどりさん。

同社ではインバウンド客のニーズや傾向をつかむため、配布時のヒアリングやSNSなどでの情報収集も欠かせないという。「最近人気なのは、『ドラッグストア』『港川外人住宅』『チャペル』『ブランド肉』などです」とのこと。

インバウンドビジネスについては、自社ホームページの多言語化による情報発信と並行して、外国語のパンフレットや案内板といった最低限の受け入れ体制を整備することの大切さを強調していた。

リーダーの

決断

事業展開の中で、リーダーは常に決断を迫られる。会社やプロジェクトの運営に大きな影響を与えたリーダーの決断とその軌跡を追う。



時流を捉えた技術向上で 困難を乗り越える

株式会社 大生通信
代表取締役 与那国 隆 さん

豊見城市に本社を置き、創業50年を迎えた株式会社大生通信。50年の歩みの中でどんな決断があったか、同社代表取締役の与那国隆さんにお話を伺った。

激動の通信業界 変化を捉えて競争時代を生き抜く

当社は、私の父である与那国勇が米国統治時代に電話機の故障修理を請け負うために創業しました。本土復帰後は新規工事が増え、法人化した昭和59年頃の経営は安定していました。

しかし翌年、電電公社(現・NTT)の民営化に伴い通信業界は自由競争時代に突入。私が社長に就任した平成4年頃にはNTT再編に向けた合理化が始まり、当社を取り巻く環境が激変しました。

厳しい状況に対応するために多くのものを手放す中、唯一「電話工事屋である」ことは守り抜こう、この道で生き抜こうと決断。当時沖縄に設立して間もないNTT-DDO(現・NTT西日本)から直接取引をもらったり、銀行融資を取り付けたりと無我夢中で動き、何とか苦境を切り抜けました。

平成10年以後、今度は携帯電話や地上デジタルテレビ放送の普及という「デジタル化」の波が訪れました。この好機をつかみたいと、その分野の実績もない状態で、au(現・沖縄セルラー)やNHK沖縄放送局に営業を仕掛けました。すると、今まで培ってきた技術と熱意を買われて直接取引を獲得。取引先からの要求レベルも高くなっていきましたが、社員たちは熱心に勉強して、応えてくれました。

決断の背景にあったのは「会社を存続させる」という意志

平成22年には全国瞬時警報システム「Jアラート」を主要都市に設置する動きが始まりました。地元企業の仕事は、自治体に入ってきた緊急情報を市民に届ける「2次展開」の部分になります。入札の競争相手は大手企業ばかりでしたが、仕事を勝ち取る決意を固めた矢先あの東日本大震災が起きたのです。

緊急情報伝達の必要性が一気に高まる中、平成24年2月に県消防本部が行った防災訓練に、当社的高速無線LAN防災対策システムを無償提供しました。豊見城市の職員が見守る中、システムは問題なく稼働し、私はこのシステムの実効性を強く確信しました。

その後は産業振興公社の設備貸与、経営革新計画の承認、課題解決プロジェクト推進事業などの公的なサポートも積極的に活用しました。そして、採択事業の一環で高度な技術を社員に習得させるプロジェクトを終えた直後、豊見城市に当社の高速無線LAN防災対策システムを導入することが決まったのです。

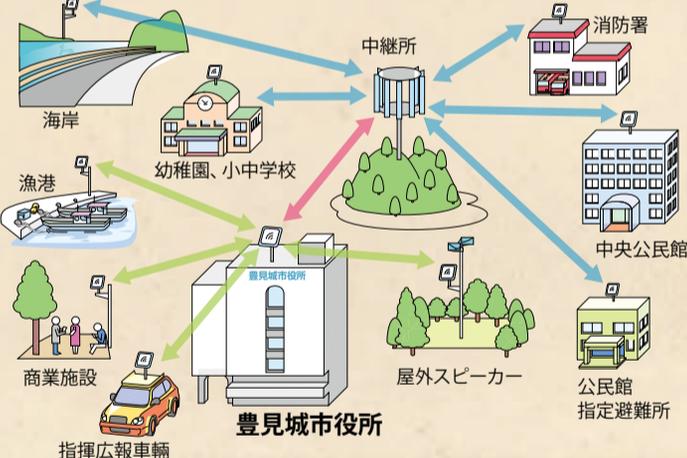
今思えば、経営者として一番やってはならないのは「失敗すること」ではなく「失敗を恐れて何もやらないこと」ですね。そして会社を存続させるためには、利益を出すことに加えて「致命的な事故



豊見城市に導入したシステムの技術研修の様子



■ 豊見城市の高速無線LAN防災対策システム概念図



を起こさないこと」も不可欠です。当社では中小企業無災害記録証授与制度を導入し、平成22年には第3種無災害記録証(4200日間無事故)を授与されました。

今後も「施工技術」と「安全」という2つの付加価値を向上させ、大きな取引先からも信頼される企業として着実に成長し続けたいと思います。

株式会社 大生通信
豊見城市字豊見城
318-1
☎098-850-2330
<http://www.taisei-oki.com/>





HALAL産業概念図 制作：一般社団法人ハラル・ジャパン協会



※概念図の上下は世界のハラルマーク(一部抜粋)



「ハラル」についてさらに詳しくは・・・

非営利一般社団法人 ハラル・ジャパン協会
http://www.halal.or.jp/



基本的な用語や最新用語を身につけて、
ビジネスの現場で活かそう!



今さら聞けないビジネス用語

“ハラル”

イ スラム教徒(ムスリム)は世界人口の約4分の1、19億人にもものぼるとされ、その市場規模は推定約300兆円。イスラム諸国の中でも特にインドネシアやマレーシアは人口も経済も急速に成長し、ビジネスチャンスも拡大している。この好機をつかむにはまずイスラム教を正しく理解することが必要で、そのキーワードのひとつが今回の用語「ハラル」だ。

イスラム教の戒律では口にするものに制限があり、口にしているものを「ハラル(ハラール)」と呼ぶ。ハラルは食の分野に加え、化粧品や金融など生活すべてに通じる概念とされており、その概念に沿って配慮された商品・サービスであることを証明するため、「ハラル認証」の制度が設けられている。

ハラル認証は、イスラム関連団体などの認証機関

が、製造工程や原料にまでさかのぼって厳しく検査した上で認証マークを発行するものだが、国や認証機関によって認証基準が異なるのが現状だという。「認証取得にあたっては『どの国で』『どのような戦略を持って』ハラル市場を開拓するのか、具体的に決めておくことが重要です」と説明するのは、全国でハラルビジネスの支援を行う(一社)ハラル・ジャパン協会の代表理事、佐久間朋宏さん。「日本からの輸出というアウトバウンドだけでなく、観光などのインバウンドにおいても、ハラル市場は大きな可能性を秘めています。日本ではハラル市場の開拓がまさに始まったばかりで、中小企業にもチャンスは十分にあります」と語ってくれた。

沖縄でも八重山殖産(株)の「クロレラ」「ユウグレナ」、(株)お菓子のポルシェの「紅いもタルト」がハラル認証を取得。6月には県内初のハラルビジネス向けのコンサルティング会社、ハラル・レキオスも設立された。「ムスリムの多い東南アジアに最も近いという地の利を活かし、沖縄にはぜひとも日本のハラル物流のハブ化を目指して欲しい」と佐久間さん。広大な市場開拓に向けた取り組みが、ここ沖縄でも今後加速していくのは間違いなさそうだ。

日々雑感

マーケティングコラム

「千思万考」 「インフラ友達」

16

皆様は「友達」は多ければ多いほどよいと思いませんか?それとも「親友と呼べる人がいれば友達は少なくてもよい」と思いませんか?

博報堂生活総合研究所が昨年12月、全国の15〜69歳の男女を対象に行った調査によれば、「友人は多ければ多いほどよい」という意識は徐々に減ってきて、1998年で6割あったものが、現在では3割まで半減しているそうです。「人脈拡張」から「友達選別」へ生活者の意識が変化してきている現状がうかがえます。

その傾向は「SNS」と「社会不安」が大きな要因のようで、SNSで友達は容易に増やせる一方、相手を理解するほどの関係性が構築できない。そんな

求めますか? 皆様はどのようなインフラ友達を

なか、社会不安が高まり、友達の意味を問い直すべく人間関係の再編がはじまっている。つまり、何かあったときにかけがえのない使える人々「インフラ友達」を求める傾向が強まっていると結論付けています。

どのようなインフラ友達を求めているのかという結果が出ているのでご紹介します。

1位「避難所友(震災時や家出時に避難所に受け入れてくれる友達)」、2位「教友(料理や語学など、生活の質を上げるための知恵を教えてくれる友達)」、3位「命友(疲れたとき気力を与えてくれる友達)」だそうです。

皆様はどのようなインフラ友達を求めますか?



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。



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。(一社)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「キャリアアオアシス」主宰。http://www.dikitang.jp
照屋隆司による「食品・化粧品などの開発、技術、表示等に関する無料相談」受付中! ※要予約
問い合わせ:沖縄県中小企業支援センター ☎098-859-6237

今できる機能性表示—栄養機能食品

「マグネシウムは、多くの体内酵素の正常な働きとエネルギー産生を助けるとともに、血液循環を正常に保つのに必要な栄養素です」

「ビタミンCは、皮膚や粘膜の健康維持を助けるとともに、抗酸化作用を持つ栄養素です」

「ビタミンEは、抗酸化作用より、体内の脂質を酸化から守り、細胞の健康維持を助ける栄養素です」

これらは、栄養成分のアンチエイジング機能を表現した文言です。

このような表示が可能な「栄養機能食品」が平成13年度に制度化されて急速に市場に広がり、最近では沖縄県産品も増えてきました。「栄養機能食品」という制度は12種類のビタミンと5種類のミネラルに限って、加工食品中の含有量が規格基準値に適合していれば、一定のルールのもと無審査・無届けで前述のよう

な栄養機能の表示を行えるというものです。

この制度とは別に、今後は企業の自己責任のもとに食品への保健機能表示を容認する、という政府の方針が決まっています。しかし、この規制緩和も依然ハードルの高いものとなる見通しです。なぜなら、ヒトに対する当該製品の科学的根拠が前提条件として求められるからです。

そこで、今できる機能性表示として改めて栄養機能食品の開発を考えてはどうでしょうか。

栄養機能食品の作り方は、食品用の各種栄養成分製剤を配合する方法が一般的です。また、沖縄の産物には、それ自体で栄養機能食品の基準に達する可能性のあるものや、粉末化・エキス化により栄養機能食品の原料となり得るものがあります。アセローラ、グアバ果実、モリンガ等々。調べてみる価値はありそうです。



産官学連携百景

連携による新たな商品・サービスの実用化までの取り組みを紹介。

車椅子乗降用後付けスローパーの開発

「手持ちの軽自動車を福祉車両に」
連携の力で難関の改造車検に見事合格！



スロープ角度を抑えるため、バンパー部分も大胆にカット（切れ目に注目）。手持ちの軽自動車に同様の改造を行う場合の標準価格は50万円程度とのこと

福祉車両の入手に悩むユーザーの声にこたえて

タイヤランド沖縄は今年3月、沖縄県工業技術センターと新垣鋳金との共同開発で、自家用車に車椅子を搭載できるように改造する技術の実用化に成功した。

タイヤやカー用品の販売、自動車の点検修理を行う同社の代表者、高里健作さんが福祉事業部を立ち上げたのは6年前。取引先である病院や介護施設の職員から「車椅子を搭載できる福祉車両が欲しいが、高くて手が出せない」と相談されたのがきっかけだった。「福祉車両の新車は300〜500万円と高額な上に、納期も4〜5カ月待ち。中古車市場にもめったに出回りません。何とかしてあげたいと模索する中で改造を思いつきました」

福祉車両改造の実績を持つ県外メーカーへも話を聞きに行き、手応えを感じた高里さんは平成22年、「車椅子リフトを使った車椅子利用者・介護事業者の利便

性向上」をテーマにした経営革新計画を作成。この計画が県の承認を受け、新聞に取り上げられると、問い合わせが続々と入るようになった。しかし、当時は断らざるを得なかったという。

「計画では、車内高のある普通乗用車を想定していましたが、相談されるのは軽自動車ばかり。人が乗った状態の車椅子を軽自動車に搭載させるには、床を下げる必要があるのですが、床に穴を開けると、車検に通らなくなってしまいます」

自社を中核とした産官連携共同体を結成

そこに、新聞を見た県内支援機関の担当者から「困ったことはないか」と電話が入った。ニーズはつかんでいるが車検を通す技術がないと伝えると、「それなら連携という手がある」と勧められ、高里さんは事業計画を練り直すことにした。

高里さんはまず、優れた鋳金加工の技術を持つ新垣鋳金の協力で、沖縄県工業技術センターの車検合格に係る技術指導を取り付けた。タイヤランド沖縄を中核企業とした連携共同体（図参照）として陸運事務所や軽自動車検査協会に話を聞きに行ったが、ここで新たな壁にぶつかる。「車検合格に必要な、車体を切った後の強度計算やひずみ測定ができるところが、県内にはないというんです。県外で行うと費用もかさみますし、本当に県内ではできないのか？と粘りました。最終的には軽自動車検査協会から『改造前後でそれぞれ測定して変化がなければ問題ない』との回答を得ました。これは私たちが産官連携体だったからこそ、辿りつけた回答だと思います」と高里さん。

こうして「車椅子乗降用後付けスローパーの開発」を行う事業計画がまとまり、平成25年度のライフスタイルイノベーション創出推進事業に応募、見事採択された。

車検という大きな壁を産官連携でクリア

次の課題は車両の「重さ」だった。改造前の状態で870kgの車両の場合、改造後は925kg以内に収めなければならぬ。分厚い鉄板製の車椅子乗降用スロープが重量オーバーの原因になっていたが、高里さんは「介助者を含めた大人2名で乗れる強度を保つことは譲れませんでした。そこで材料を変えたりパンチング（穴を開ける加工）を施したりと試行錯誤しながら軽量化を図りました」と苦労を振り返る。そして改造車両が車検に合格したのが平成26年3月。事業年度内の合格という目標を無事クリアした。

「車椅子利用者と介助者双方に快適なスロープの角度は13度以下と聞いています。今回は16度程度で形にしましたが、次の段階では乗り心地や介助のしやすさを追求していきます」と今後の戦略にも余念がない高里さん。連携成功のポイントを尋ねると、「ニーズをつかんだら、積極的に情報を求めて動くことですね。動けば連携先になり得る多くの方々とお会いできますし、ニーズを形にする早道が見えてきますから」と笑顔で答えくれた。



助手席のシートがそのまま車椅子になるスウェーデン製の介護装置などの取り扱いもしている

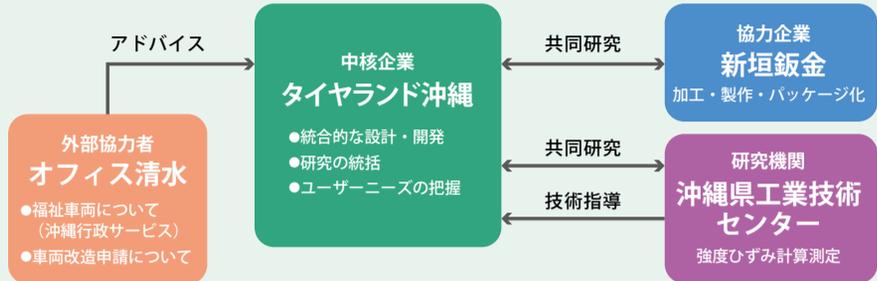


タイヤランド沖縄 代表者 高里 健作さん

タイヤランド沖縄
宜野湾市大山1-1-15
☎098-898-5732
http://www.kaizoukun.jp/



《連携概念図》



おすすめ！
地域自慢の
すぐりむん

地域の特産品から生まれた
注目の商品を紹介します

「なんじいのみるくたると＆なんじいサブレ」

地域資源を活用して作り上げた2つのお土産スイーツ



「なんじいのみるくたると」8個入り 1,000円(税別)
「なんじいサブレ」20枚(プレーン10枚・黒蜜10枚) 1,000円(税別)

の原材料を探し、(有)EM玉城牧場牛乳の『牛乳』と、(株)たまぐすくの『黒蜜』を使用したお土産スイーツを作ろう、と方針が固まりました。産業振興公社の『OKINAWA型産業応援ファンド事業』に採択されたのが8月。物産館オープンまでわずか3カ月の超短期決戦が、そこから始まりました



アイシングクッキーに黒糖、泡盛、さとうきびまで…南城市地域物産館の売り場では、食品・非食品を含めると20種類以上の「なんじい」関連商品を取り扱っている



素材の特徴を前面に出した、「南城市らしさ」いっぱい味わいが魅力。みるくたると(左)は同物産館の他、空港内売店やホテル内売店などでも販売中。サブレ(右手前)は同時発売の「なんじょうハートサブレ」(右奥)とともに南城市地域物産館での限定販売だ

4町村合併で生まれた 南城市のお土産を作りたい

ほんのり甘いミルクの香りを楽しめる「なんじいのみるくたると」に、黒蜜の風味豊かな「なんじいサブレ」。どちらをも、一般社団法人南城市観光協会が開発した「ご当地お土産スイーツ」だ。

南城市は斎場御嶽をはじめ観光スポットも多数あり、年間100万人以上もの観光客が訪れているが、名物となるお土産品がなかったという。そんな中、南城市地域物産館が平成25年11月にオープンすることが決まり、同館の指定管理者である南城市観光協会が、「お土産スイーツ開発」に乗り出すことになった。物産館マネージャーで新商品開発を担当した高良直人さんにお話を伺った。

「新商品に南城市のイメージキャラクター『なんじい』をあしらうことは当初から決まっていました。次に一年を通して安定生産可能な量を確保できる地域産

地元の人たちに愛されなければ 地元の特産品とは呼べない

過酷なスケジュールの中、牛乳を使ったスイーツは「べにいもたると」で知られる(株)ナンポー通商に、黒蜜を使ったスイーツはちんすこうの老舗として知られ、地元南城市に工場がある(有)新垣菓子店に、それぞれ試作を依頼した。高良さんはこの試作品を携え、沖縄イベントの試食アンケートで約150件の回答を得た。「黒蜜を使用したサブレは『さとうきびの風味が良い』『コクがあって美味しい』と評判で、牛乳を使用したたるとには『もっとミルク感があってもいい』という回答も寄せられました。これを元に、



「みるくたると」をほおぼる南城市内小学校の児童たち。みんな嬉しそう!

「なんじい」関連商品が続々誕生
地元事業者の商品開発も伸展

なんじいをあしらったお土産品は、実は他にもいろいろある。「当協会はなんじいのイラスト使用申請の窓口でもありますが、現時点での申請件数は33件にのぼり、今後さらに増えるを予測しています」と

時間の許す限りブラッシュアップを重ね、納得できる味に仕上げていただきました」販売開始から半年余りが経過したが売れ行きは好調で、その購買層は観光客と地元客で6対4の比率だという。土産品としては地元客の購入率が高いように感じるが、高良さんは「地元住民に愛され、地元住民が誇りを持って外に出せるもの」を目指したプロモーション活動の結果だと思えます。例えば12月にはたるとを5000個、市内の幼稚園・小中学校に配布して給食時に食べてもらいました。その味の評判が子どもから親御さんに伝わり、親御さんが物産館を訪れて土産用に購入するケースも多いようです」

高良さん。「なんじい×地元特産品」の成功モデルにならない、自らもビジネスチャンスにつなげたい事業者たちが敏感に動いているのであろう。ちなみに市内の事業者であれば営利目的のキャラクター使用は無料(市外の場合は売上の1%を使用料として支払えば使用可能)だという。

たると&サブレに続く次のお土産品開発としては斎場御嶽をモチーフにした商品、食材候補としてはクレソンやマンゴーなども挙がっているという。「実は今回の商品開発をきっかけに、EM玉城牧場牛乳さんの原材料に新たな引き合いが来ていると聞いています。そんな風に、当協会の商品づくりが地元の事業者さんの取引拡大のお役に立てれば本当に嬉しいですね」と高良さん。今後は商品開発と並行して、農家参加型の朝市やナイトフリーマーケットなどのイベントも計画 중이다。人が集まることで地域の産品が売れ、地元ビジネスチャンスが広がっていく、そんな動きを仕掛けつつある高良さんたちの挑戦は、まだまだ続いていく。



物産館マネージャーの高良さんとなんじい

(一社)南城市観光協会
南城市地域物産館
南城市知念字久手堅539
☎098-949-1667
http://okinawa-nanjo.jp





海外・県外の市場への参入を遂げた県内企業は、どのように商品やサービスを開発し、また競争力を高めるための取り組みを行ってきたのか。今回は台湾進出を果たした株式会社トリムの挑戦をレポートする。



廃ガラスから生まれ変わった「スーパーソル」をバックに、左から代表取締役会長・新城博さん、代表取締役社長・坪井さん

できる。資源の再利用や環境美化といった面に加えて採算性も望めることが評価され、国内各地に14基の廃ガラス再資源化プラントを納入してきた。代表取締役社長の坪井さんは、「世界を見ても他に同じものが無い、オンリーワンの技術が当社の強みです」と話す。その独自性が評価され、7年前に経済産業省の「元気なモノ作り中小企業300社」に同社のプラントが登録されると、18カ国もの大使館の技術担当者が視察に訪れたという。世界中にニーズがあると確信する一方、海外へのプラント輸出には分厚い壁があることもわかってきた。

坪井さんは、「国家規模のニーズを捉えたこと、そして契約締結には不可欠だった産官学の連携を着実に実現できたことが決め手でした」と振り返る。台湾は沖縄から飛行機で一時間程と近く、納入後のフォローもしやすい。また台湾で実績をつければ、アジア諸国にとって日本の環境ビジネスがより身近になるという効果も見込める。新城さんは「台湾に足がかりを得たことで、今後は中国本土や他のアジア諸国での展開も視野に入れていきます」と語ってくれた。どのほどのオンリーワン技術・オンリーワン商品を有していても、海外進出は決してたやすいものではない。しかし、越えられない壁はない。新城さん・坪井さん率いるトリムの、長年にわたる不屈の挑戦が、そう教えてくれている。

廃ガラス再資源化プラントの台湾輸出契約を遂に締結

平成8年から廃ガラスの再資源化事業に取り組んできた株式会社トリムは今年2月、同社が特許を有する廃ガラス再資源化プラントを台湾に出荷し、台湾企業が現地で人工軽石「スーパーソル」を製造・販売することを認める契約を交わした。スーパーソルとは廃ガラスを微粉末化し、焼成発泡させたもの。無機質で多孔質構造の特性を持ち、土木資材や土壌改良材、水質浄化材など幅広い用途で活用



台湾企業の現地事務所にて調印式に臨む坪井さん

株式会社トリム

オンリーワンの技術である「廃ガラス再資源化プラント」を 沖縄から台湾へ、そしてアジア全域へ

産官学の連携に優れた 台湾現地企業にアプローチ

そんな中、新城さんたちは台湾での大きな潜在需要をつかむ。台湾では魚やエビの養殖業が盛んだが、国内に9000カ所近くもあるという養殖池の水質維持に苦慮しているというのだ。

「スーパーソル」での水質浄化につ



廃ガラス再資源化プラントの内部。数々の特許技術・独自技術が随所に駆使されている

株式会社トリム

那覇市宇栄原
1-26-23

☎098-857-7386

http://www.trims.co.jp/



海外REPORT



from 上海

上海事務所長 金城 達雄

上海★

中国進出への足がかりは
中国人観光客の取り込みから

昨年度、沖縄を訪れた中国人観光客数は6万8000人となり、過去最高を更新した。さらに県が今年度掲げる15万人という目標値も、達成は十分可能であると考えている。

中国の旅行社や在上海日本総領事館によると、沖縄を訪問する中国人観光客の客層は家族旅行や若い女性同士の「女子旅」が中心だそうだ。

そんな彼らの特徴を表す数字のひとつが、観光消費額である。彼らは、一度の沖縄旅行で一人当たり平均約15万円を消費する（航空代金除く※）。日本人観光客の2倍以上の金額だ。そのうち半分以上が物品購入で、お菓子や化粧品、ブランド品、電化製品などが買われている。しかし、お菓



県内小売店の店頭でも多言語対応が進みつつある

子以外は県外商品が主で、県産品の販売機会の損失が生じていることになる。

県産品には、沖縄らしい独自性を持つ化粧品や健康食品、また赤・黄色など色鮮やかな紅型モチーフの小物など、中国人に好まれるものが多数存在する。もっと積極的に県産品を売り込めば商機は開けるはずだ。

この秋には「輸出物品販売場制度」の改正により、消費税免税対象に食品類・飲料類・薬品類・化粧品類等の消耗品も加わることになった。所轄の税務署へ所定の申請手続を行えば免税カウンター設置が可能となるので、是非申請をおすすめしたい。

また、中国人には何が売れるのか、どんな色味やデザインのパッケージが好まれるか、などをつかみたい県内事業者向けに、今年度は那覇空港や那覇港ターミナルで外国人観光客向けの県産品物産展を開催したいと考えている。中国人の嗜好や売れ筋把握を目的としたテストマーケティング、販売方法や言語対応等を試すテストプロモーションの機会として活用してもらえよう、現在調整中だ。

これまで沖縄では、国内からの観光客の増加に連動して、東京をはじめ本土全域で沖縄料理店が急増し、県産品の移出量が増加したという実績がある。香港市場も同様の経緯をたどっている。中国人が沖縄で沢山の県産品を購入し、良さを実感することで、帰国後の県産品消費拡大も期待できる。観光を糸口に県産品の消費拡大を図るこうした「沖縄型成功モデル」を、上海をはじめ中国市場でもぜひ展開していきたい。

※出典…平成25年度外国人観光客実態調査概要報告（平成25年度観光客アンケート調査等発表会資料より）

●問い合わせ：海外・ビジネス支援課 担当：足立 ☎098-859-6238

しとく! 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「沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業」を紹介します。

沖縄文化等を活用したコンテンツ制作を支援します!

沖縄県内には、多様で独自性に富む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たコンテンツ産業を振興するため、映像・ゲーム・エンターテインメントの分野を対象に平成22年度より「沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業」を実施しています。

県内コンテンツ関連企業の多くは中小企業であることから、コンテンツ制作資金支援のために、5億円規模の「沖縄文化等コンテンツファンド（基金）」を創設し、5千万円を上限に総事業費の80%以内の制作資金の支援を行っています。

また、公社内にハンズオンマネージャーを配置し、コンテンツ制作プランのブラッシュアップや事業化

戦略の検討、県外・海外への販路開拓、著作権等の管理、収益の向上など、コンテンツビジネスに関連した一連の作業に関するハンズオン支援を実施することで、プロデューサーやクリエイター等県内コンテンツ関連事業者のビジネススキル向上を図っています。

これまでに、映像分野4件及びエンターテインメント分野1件の計5件に投資を実施し、ハンズオン支援を行ってきました。また、コンテンツ関連企業からのコンテンツ企画・制作や販路開拓等の相談に対しアドバイスやマッチング等を日々行っています。

案件のご相談は随時受け付けています。まずは皆様の「こんなことしたい」「どうしたらよいか」をぜひお聞かせください。

支援作品紹介

映画 カラカラ

株式会社クルビジョン 宮平貴子さん

2011年に映画製作会社として同社を設立し、初の長編作品として「大人の家出」をコンセプトにした本作を制作する際に、「沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業」の支援を受けました。本作は海外の多くの映画祭に招待され、2012年モントリオール世界映画祭では「世界に開かれた視点賞」・「観客賞」をダブル受賞しました。



支援を通じて企画管理・制作・配給販売に関するスキルを一段と向上させることができました。



オール沖縄ロケで製作された「カラカラ」。写真の国際通りなど那覇市内をはじめ、今帰仁村や南城市、伊是名島、伊平屋島などでも撮影が行われた

(c) 2012 KARAKARA PARTNERS & ZUNO FILMS

●問い合わせ：産業振興部 産業振興課
担当：コンテンツ係 ☎098-859-6239 ☎098-859-6233 ✉contents@okinawa-ric.or.jp

元気企業紹介

ネットワーク 会員広場

有限会社ラミネックスセンター

家族の一員になった日の記念に… 愛するペットの「にくきゅうフレーム」

ラミネート加工や大判プリントなどのサービスを行う有限会社ラミネックスセンター。今年4月、ペットの写真と足型を額装した「にくきゅうフレーム」を販売開始した。昨年6月に採択された地場産業総合支援事業補助金を活用して開発された、県外でも注目を集める新商品だ。

これはもともと、同社の先代社長が20年以上も前に確立させた技術がベースになっている。百日祝いなどの記念額向けに、特殊紙を発泡加工した半立体の手形や足型に金箔を貼るといふ技術は、樹脂やガラス製のものに比べ、形を細部まで忠実に表現できるのが強みだという。

しかし、ペットの足型を取るのと同社も初めて。「まずは人間と同じように特殊インクでやってみましたが、毛や爪が邪魔してうまく型が取れず、いきなり暗礁に乗り上げました(笑)」と開発担当の津波正邦さん。苦慮の末、飼い主に肉球の写真撮影と

ユニークな商品やサービスを開發するなど、独自の取り組みで「オンリーワン」を目指す企業をご紹介したり、沖縄県産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。

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

サイズ測定を行ってもらい、そのデータから足型を再現する方法を思いついた。さらに、額のデザインも社外専門家の監修の下で磨きをかけ、愛犬家へのアンケート結果や県外のギフトショーでの反響もふまえて商品化した。ギフトショーでは県外ペット愛好家からの反応がよく、手応えを感じているという。

「にくきゅうフレーム」の他にも飲食店向けの「多言語メニュー」や美しい紅型柄の「かりゆし名刺」など、ユニークな商品を次々と開発している同社。代表取締役社長の徳門聡佳さんは、「オンリーワンの商品を出すという意識は高いです。常にお客様の先を行くため、設備投資も積極的に進んでいます」と語る。部署の垣根を越え、社員有志で結成された「アイデアクラブ(仮)」でも、眠っていた技術や異質な技術の組み合わせから新たな発想が生まれ、実際の商品化にもつながっているという。「やりたいことをやらせてもらえる会社です」と津波さんが語る通り、若手の発想や意見を吸い上げる同社の自由な社風が、ユニークな商品開発の原動力になっているのだろう。



「多言語メニュー」は多言語表記に加え、番号で料理をオーダーできるよう表示にも工夫。さらに食材ピクトグラムでアレルギーや宗教性への対応もカバーした



「にくきゅうフレーム」はPETBOX(那覇店・北谷店)での販売の他、専用サイトからの注文も可能。7,000円～(税別)



代表取締役社長の徳門さん(左)と津波さん

有限会社ラミネックスセンター

那覇市辻1-9-1(那覇店)
☎098-869-1110
http://www.laminex-c.jp/
「にくきゅうフレーム」専用サイト
http://www.nikukyu.co/



公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE

「マキ屋の紅こうじ」で美味クッキング! 7/25(金)那覇でいるで料理教室を開催

「料理の味に深みが出る」「まろやかで美味しい」と評判の「マキ屋の紅こうじ」(200g入り1,080円※税込)。名産で好評開催中の「紅こうじを使ったお料理教室」を7/25(金)11~13時、那覇でいる(那覇市西3-11-1)で開催します。メニューは「冷製マトスパゲティ」。参加費は500円(材料費込み)で、お土産に「マキ屋の紅こうじ」現品が付きます。申込は2日前までにお電話でどうぞ(先着16名)。



株式会社 マキ屋フーズ
☎0980-54-5889(担当:相川・安村)
http://www.okinawa-yanbaru.co.jp/



一度に全身を検査できるPET-CTは がんの早期発見に役立ちます!

ちばなクリニック内「沖縄がん診断センター」に導入されたPET-CTは一度に全身の検査ができる最新鋭の装置で、初期の病巣や転移を早期に発見し、治療効果を的確に判断できるなどの利点があります。がんは1981年以来わが国の死亡原因の第一位ですが、その治療法は着実に進歩しており、早期に発見されれば有効な治療を受けることが可能です。早期発見に有効とされる精度の高い検査を、この機会にご検討ください。



社会医療法人 敬愛会
ちばなクリニック 沖縄がん診断センター
☎098-939-1302(担当:頭山・又吉・宮城)
http://nakagami.or.jp/



ショップオーナー注目!ここまでできる ローコストな多機能レジスターが登場

クレジット決済・ポイント決済・売上自動集計・多店舗集計など機能満載のレジスター「RegiPro」。省スペース・省オペレーションで場所も取らずヒューマンエラーも防ぎ、どこでも確認できるクラウド型の管理システムで忙しいオーナーにも便利。お気軽にお問い合わせ下さい。沖縄県内に75万人の会員を有するTポイント加盟店、常連客が作れる顧客管理型のCNポイント加盟店も募集中です。



株式会社 白石
☎098-867-0411(担当:神村)
http://www.shiraishi-oki.jp



(公財) 沖縄県産産業振興公社では、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 okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php まで。担当:藤原

中村 一枝さん

Kazue Nakamura
フリーナレーター

愛知県出身（両親は沖縄出身）。RBC「気ままに口ハススタイル」、RBCラジオ「ジブンジカン」などでナレーターやパーソナリティーとして県内で活躍中。2014年2月からは株式会社紅琉の代表取締役も務める。



輝ける未来への道を拓こうと頑張っている
沖縄の若者たちを支えていきたいですね。

「自分自身のルーツ「沖縄」を知るために飛び込んだ放送業界

フレンドリーで聞き心地の良い声をもち味に、ラジオやテレビなどで活躍する中村一枝さん。放送業界に入った動機は「両親の故郷であり、幼少時代に毎年訪れていた沖縄のことを深く知っていた」という強い思いからだ。

生まれ育った愛知県を離れて沖縄へ単身移住し、中学校教諭を経て放送業界へ転職。未経験のままテレビのニュース番組でインタビュアーを担当した。「沖縄の抱える社会問題をはじめ芸能や経済など様々な分野のゲストから話を伺うことで、沖縄の輪郭が見えてきた思いがしました」と振り返る。

「OVSキャスター時代に出会った 沖縄の社会に貢献する経営者たち

2001年にフリーランスとしての活動を始めた中村さんは、2005年から「沖縄ベンチャースタジオ」のテレビ番組キャスターを約5年間務め、沖縄の経営者やキーパーソンら約300人を取材し、レポートを行った。

「実は経済には苦手意識があったので、私にキャスターが務まるのか不安でいっぱいでした。でも取材してみると、会社には経営者の信念や想いが反映されて、数字ではなく「人」を主役にした

ドラマがあることに気づかされたんです。使命感を持って起業し、人材を育て、沖縄の社会に貢献している経営者がこんなにいると思うと嬉しくて、応援する気持ちで紹介していました。深夜に放送していた時代でも「観ているよ」と声をかけていただくこともあり、反響も大きかったですね」

「若者が夢を描きやすい社会を。 沖縄の未来を担う人材支援に挑戦

2011年、出産を機に充電期間を設けた中村さんが、1年後には仕事に復帰。ラジオパーソナリティーとして再び活躍する一方、沖縄の芸能、スポーツ、文化などの様々な分野で夢を追う若者を支援するという志を持って、2014年2月にイベント企画や舞台演出などを行う会社を設立した。

「来年春にはうるま市にスタジオを併設したカフェを開き、仕事と芸能活動を両立できる職場環境をつくる計画です」と語る中村さんの言葉には、沖縄の魅力を継承する若者を輝かせたい、という想いと、新たなビジネスの担い手としての決意があらわれている。

かずえブログ
<http://kazue1.ti-da.net/>



OVS NEWS

中小企業・小規模事業者のための経営相談所 「沖縄県よろず支援拠点」が産業振興公社内に開所

平成26年6月2日、全国一斉に「よろず支援拠点」が開所しました。「よろず支援拠点」は中小企業庁により各都道府県に1カ所ずつ設置され、①総合的・先進的アドバイス、②チームの編成を通じた支援、③地域の支援機関と連携してのワンストップサービス、という3つの支援を通じて、中小企業・小規模事業者の売上向上、生産性向上、資金繰り改善、創業、事業再生、事業引継ぎ等の各種経営相談に対応します。

よろず支援拠点のサービス内容

総合的・先進的アドバイス

中小企業・小規模事業者の課題を分析し、一定の解決策を提示するとともに、フォローアップを実施します。

（具体例）

- 売上拡大に係る支援
（企業の強みを分析し、新たな顧客獲得等につなげるアドバイス、首都圏・海外等への進出支援等）
- 再生・経営改善案件への丁寧な対応
- 現場改善（生産性向上）に係るアドバイス等

チームの編成を通じた支援

中小企業・小規模事業者の課題に応じ、複数の支援機関、公的機関、企業OB等の「支援専門家」とチームを編成して、相談に対応します。

（具体例）

- 中小企業・小規模事業者が抱える複数の経営課題（会計書類の未整備、売上低迷、資金繰り悪化等）に対し、適切な支援ができる支援機関、支援専門家による支援チームを編成
- 課題解決に具体的なリソースを提供する大企業、大学、病院等とのビジネスベースでの連携を支援 等

ワンストップサービス

地域の支援機関とのネットワークを活用して、経営課題に応じて的確な支援機関等を紹介いたします。

産業振興公社では、よろず支援拠点の事業開始に先がけ、「経営革新等支援機関」として認定を受けました。経営革新等支援機関とは、平成24年に施行された「中小企業経営力強化支援法」に基づき、専門性の高い企業支援を行う機関を認定する制度です。産業振興公社が「よろず支援拠点」と「経営革新等支援機関」双方の役割を担うことにより、よりきめ細やかな、より親身な相談対応を行ってまいります。

まずはお気軽に、ご相談ください。

よろず支援拠点 ご利用の流れ

- 1 まずは、「よろず支援拠点」までお電話ください
☎ 098-859-6237
- 2 相談内容をヒアリング後、来所いただき、解決策を提案します
（総合的・先進的アドバイス）
- 3 相談内容に応じて専門家チームを編成し対応します
（チーム編成を通じた支援）
- 4 相談内容に応じて適切な機関にお繋ぎします
（ワンストップサービス）

問い合わせ：経営支援課 沖縄県よろず支援拠点担当：上地・大山・新垣
☎ 098-859-6237 ■ yorozu@okinawa-ric.or.jp

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ40号
2014年7月18日発行
発行：(公財)沖縄県産業振興公社
☎ 098-859-6237
<http://ovs.jp>
編集：光文堂コミュニケーションズ(株)
広告：(株)アドスタッフ博報堂
☎ 098-862-4459
✉ 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。