沖縄経済を進化させる情報紙
OKINAWA VENTURE STUDIO

沖縄ベンチャースタジオ

Vol. 41
2014 AUTUMN

P.02 特集

加速する OKINAWA インバウンドビジネス

～ その2 海路編 ～

P.15 表紙のひと *Interview*

波瑠 さん

女優・モデル

いろいろなものが浄化され、
生まれ変わったような気分になれる
沖縄の穏やかな空気を
映画から感じていただけたら嬉しいです。

CONTENTS

P.04 ビジネス航路図 リーダーの決断 株式会社 赤マルソウ　代表取締役社長　座間味 亮 さん
P.05 今さら聞けないビジネス用語 “ MICE”
P.06 連携百景 琉球ヘナと琉球藍を使用した天然素材の染毛剤の開発　株式会社レイ企画
P.07 〈臨時特別企画〉沖縄経済に吹く「追い風」をつかめ ～沖縄の産業振興・中小企業支援は今～
P.10 〈OKICA導入記念インタビュー〉沖縄ICカード株式会社　代表取締役社長　仲吉 良次 さん
P.11 おすすめ! 地域自慢のすぐりむん まぐろジャーキー　渡嘉敷漁業協同組合
P.12 海を渡る挑戦者たち グローバルネットワークサービス株式会社　代表取締役　北井 吉隆 さん
P.13 海外REPORT from シンガポール
P.13 しっとく! なっとく! 企業支援 沖縄中小ものづくり企業競争力強化事業
P.14 元気企業紹介 株式会社 First Line
P.15 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

Special Report 特集

その2 海路編

加速するOKINAWA インバウンドビジネス

県文化観光スポーツ部の発表によると、平成25年度の観光収入は4478億6800万円と過去最高を記録。観光収入の増加に寄与しているのが、インバウンド（訪日外国人旅行）だ。平成26年4月には那覇クルーズターミナルの供用も開始。数千人単位で沖縄を訪れるクルーズ乗客・乗組員をターゲットにした、新たなビジネスの芽はどこにあるか。その可能性についてレポートする。

スタークルーズ社のスーパースター・アクエリアス号に乗って台湾からやってきた客の約半数は、観光バスに次々と乗り込み、県内各地へと向かっていく

接岸するクルーズ船に向けて掲示された、ターミナルビルの横断幕。各国の言葉で「ようこそ沖縄へ」と歓迎のメッセージが贈られる

臨港道路若狭２号線の開通式では、地元の子どもエイサー隊による演舞が華を添えた

那覇港管理組合の金城盛康さん

クルーズ船の受入環境を整備 寄港地として選ばれる港を目指す

平成26年4月、那覇港の若狭バース（乗客の乗降を行う岸壁）に那覇クルーズターミナルが完成し、観光立県にふさわしい海の玄関口が誕生した。

ターミナルビルの延床面積は約4500㎡。1階はエントランスホールとバス・タクシーの待機場、2階にはCIQ（税関・出入国管理・検疫）ホールと沖縄伝統工芸品の展示スペースが設けられている。CIQホールの出入国審査ブースは可動式で、入港のない日は収納して多目的ホールとして活用できる。クルーズ船とターミナルビル2階を繋ぐボーディングブリッジも来年早々に供用予定で、乗客の利便性がさらに向上する見通しだ。

8月には若狭バースから臨港道路若狭2号線が開通し、ターミナルビルから国際通りへの所要時間が20分短縮。那覇市内観光周遊バス「ゆいゆい号」の停留所も、徒歩5分圏内に新設された。下船後の交通網が整備されたことで、乗客は限られた時間を有効に使い、買い物や食事、観光を楽しめるようになった。

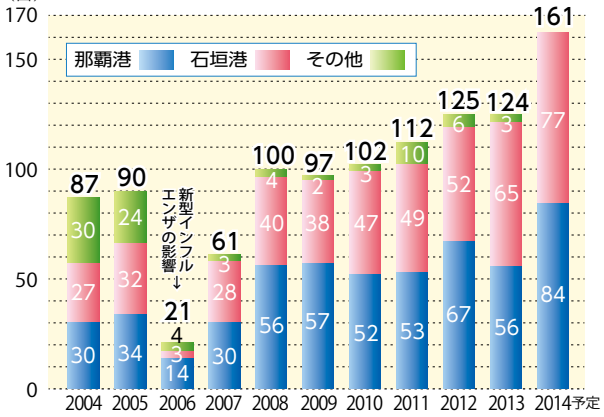
アジアを中心としたクルーズ市場が急成長を遂げる中、船の大型化が急速に進み、各地で受け入れ港のインフラの見直しが進められている。「来年は16万トン級のクルーズ船がアジアに配船される予定があり、那覇港へ寄港する可能性が出てきました」と語るのは、那覇港管理組合の企画建設部企画室主幹、金城盛康さん。しかし若狭バースは、設計当時主流だった7万トン級を対象にしており、接岸できるのは13万トン級まで。これを超える大型船の接岸や2隻同時の入港の際には、対岸にある貨物船用の岸壁を使うしかない。この状況を踏まえ、同組合では2隻同時入港にも対応可能な第2バースの増設など、環境整備に向けた検討を開始したという。

「環境整備を進める一方で、飛行機と船を組み合わせた那覇港発着の旅行『フライ・アンド・クルーズ』の誘致も増やしていきたいと考えています。那覇港を利用する旅客の利便性向上のため、起点港機能強化を目的とした補正予算を計上し、議会での承認を得ました。今後は起点港に必要なX線装置などの機材も揃えていきます」と金城さん。起点港になれば乗客が県内で前後泊するようになり、消費額の増加が見込める。また船内で消費される食料品や備品、ベッドメーキングなどのサービスも県内で調達されることになるため、経済波及効果はさらに拡大する。

寄港地や起点港に選ばれるには、地元の歓迎ムードの演出も欠かせない。このため那覇市と同組合、市観光協会、県、沖縄観光コンベンションビューロー（以下OCVB）などの機関や企業で「那覇クルーズ促進連絡協議会」を組織し、地元住民と乗組員の交流を目的としたディナーショーや船内見学会などを開催。那覇港を含む湾岸一帯への関心をよりいっそう喚起するべく取り組んでいるという。

一度に数千人の〝潜在顧客〟が通過す

■ 沖縄へのクルーズ船の寄港回数



出典 ●2004～2013年：沖縄県総合事務局「2014年の沖縄におけるクルーズ客船寄港回数」
●2014年予定：那覇港管理組合ホームページ「2014年那覇港クルーズ船入港予定」、石垣市建設部 港湾課「2014年石垣港クルーズ船入港予定」

■ 那覇港へ寄港実績のある大型クルーズ船の詳細

船　名	国	船型〈総トン数・全長・船幅〉	乗客定員 乗組員
飛鳥Ⅱ 日本最大級のクルーズ船 1990年初就航	日本	総トン数 50,142 t 全長 241m 船幅 29.6m	872名 約470名
Superstar Aquarius 台湾から毎週火曜日に寄港	香港	総トン数 51,039t 全長 230m 船幅 28.5m	1,529名 約700名
Legend of the Seas 日本に頻繁に寄港する中国発着のクルーズ船　初寄港：2010年	アメリカ	総トン数 69,130t 全長 264m 船幅 32.0m	1,804名 723名
Costa Atlantica 初寄港：2013年	イタリア	総トン数 85,619 t 全長 293m 船幅 32.2m	2,680名 897名
Voyager of the Seas 初寄港：2012年	アメリカ	総トン数 137,276 t 全長 310m 船幅 48.0m	3,114名 1,181名

出典 ●寄港実績：那覇港管理組合ホームページ
●船の詳細：各船会社ホームページ

平成26年7月、若狭バースに着岸したアジア最大級のクルーズ船、ロイヤルカリビアン社のボイジャー・オブ・ザ・シーズ号（撮影：株式会社フロームワン）

PickUp Company

（株）奥原商事の奥原悟さん

エリア全体の求心力でインバウンド誘客

デポアイランド（株式会社 奥原商事）

美浜タウンリゾート・アメリカンビレッジは、米軍基地跡地の海岸埋立地を活用した巨大なショッピング&アミューズメントタウン。クルーズ旅行のオプショナルツアーが組まれていることもあり、3年ほど前からインバウンド客が急増しているという。2010年に完成した商業施設「デポアイランド」の店舗など、およそ60店舗のテナント管理を行う株式会社奥原商事の専務取締役、奥原悟さんに話を聞いた。

「街と自然を融合させ、県民に受け入れられる街づくり、店づくりを目指した結果、アメリカンビレッジは県民のみならず国内外からの観光客にも足を運んでいただけるエリアになったのだと考えています」

現在は来場者の4割が観光客で、そのうち約15%が海外からのインバウンド客。6年ほど前に始めた繁体字フリーペーパーへの広告出稿は今も継続しており、自社ホームページの多言語化も3年前に完成。アメリカンビレッジのホームページも間もなく多言語化されるという。「各店で掲示するPOPの多言語化は必須ですね。接客スタッフにも、旅の思い出になるような応対を心掛けてほしいと、折に触れて声をかけています」と奥原さん。

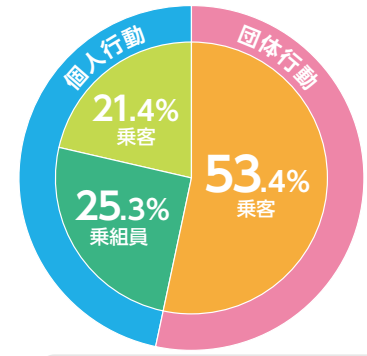
インバウンド客の誘致には、エリア全体で歓迎ムードを醸し出すことが重要と考え、様々なイベントも計画中だという。奥原さんは「アメリカ文化と沖縄のチャンプルー文化が組み合わさった、アメリカンビレッジらしい催しを海外からのお客様にも楽しんでいただきたいですね。10月はハロウィン、11・12月はイルミネーションを主軸に、来場者参加型のイベントを企画できればと思います」と、エリア全体の誘客向上に向けて求心力を高めていく構えだ。

3カ国語＋うちなーぐちで表記されたアメリカンビレッジのウェルカム看板。ビーチやホテル、ショップ、レストラン、アミューズメント施設、映画館などが建ち並び、昼夜問わず地元客や観光客で賑わっている

株式会社奥原商事
北谷町美浜9-2　☎ 098-926-0808
http://www.depot-island.co.jp/

（一社）那覇市観光協会の国里顕史さん

■ クルーズ乗員の下船後の行動形態と国籍別の行動特徴



- 台湾：リピーターの割合が高い。ドラッグストア訪問率が高い。
- 中国：全体の約9割がバスツアーを利用。消費額が高く免税店訪問率が高い。
- 香港：レンタカーの利用率が高い。衣類、果物や海産物の購入率が高い。
- 韓国：個人旅行の比率が高い。

一人当たりの消費単価 18,693円

出典 ●沖縄県文化観光スポーツ部「平成25年度外国人観光客実態調査概要報告」

乗客の過半数近くはフリー観光 ビジネスチャンスは広範囲に

クルーズ船の寄港は、午前中に入港して夕方に出港するケースが多い。例えば香港のスタークルーズ社が運航するスーパースター・アクエリアス号は10時入港、18時出港が基本だ。乗員数の内訳は、乗客約1500人、乗組員約700人。乗客のうち半数近くが貸切バスで観光地を巡るツアーに参加し、残りは公共交通機関などを使って自由に行動するという。

自由行動派の乗客をサポートするのが、那覇市観光協会のスタッフだ。ターミナルビル1階の観光案内所に多言語対応スタッフを待機させ、個別の質問や相談への対応、各種観光情報の提供などを行っている。

「現在は英語3人・中国語3人・韓国語2人のチームで対応しています」と説明するのは、同協会の国里顕史さん。クルーズ客のターミナル周辺はまた、外国人客のニーズ調査や商品プロモーションの場にもなり得る。金城さんは「県内事業者の業容拡大の一助になれば」と受け入れに前向きだ。海外向けの商品開発や販路拡大を考えている企業は、活用の可能性についてぜひ検討してみてほしい。

「最盛期にはほぼ毎週入港する台湾からの船について言えば、沖縄へのクルーズは飛行機やホテル代がかからず、出費が抑えられるため人気が高いようです。電化製品や薬などの買い物、ラーメン・焼き肉・寿司などの日本食が人気で、沖縄を訪れるというより『一番近い日本に行く』という感覚の人が多いように感じます」とのこと。「欧米からのクルーズ船も年に数回寄港します。彼らは買い物や食事よりも、首里城など沖縄の歴史や文化に関する観光スポット巡りを好む傾向が強いです」

那覇港から遠い事業者にとって、滞在時間の短いクルーズ客は「自社とは関係ない」と感じるかもしれない。しかし、港にひと晩停泊する〝オーバーナイト〟の船もあり、平成26年は4～9月に那覇港で9回寄港があった。さらに、乗員数の4～6割を占める乗組員の潜在需要も見逃せない。「乗組員は旅慣れたリピーターです。船から自転車を持ち出すなど自由に移動し、一歩進んだ沖縄滞在を楽しんでいます。彼らのために限定商品を企画したり、店頭でチラシを配って次回寄港時の来店を促すといったことを県内事業者にお勧めしたいですね」と国里さん。クルーズによるビジネスチャンスは地域・業種いずれも広範囲に亘ると見て間違いない。自社で何ができるか、積極的に模索していきたいところだ。

PickUp Company

ステーキハウス88国際通り店の中島徳家さん

海外のグルメサイトでも高評価を獲得
特製ソースのお土産需要も上昇中

ステーキハウス88（株式会社 沖縄テクノクリエイト）

アメリカンタイプのステーキをはじめとする豊富なメニューと、レトロな店内が魅力の老舗レストラン、ステーキハウス88。系列店6店舗には連日、多くの観光客が訪れる。「インバウンド客は当店の売上の約2割を占めます。海外のグルメサイトの評価を見て来店される方もいます」と話すのは国際通り店のホールマネージャー、中島徳家さんだ。

米軍統治時代の「Aサインバー」をルーツとしているだけあって、同社の英語を使った接客の歴史は長い。さらに10年ほど前から中国語対応のできるスタッフを常時雇用しているそうだ。平成25年11月にはOCVBが主催する中国本土のクルーズ船商談会にも参加。クルーズ客受入の足がかりとするため、ニーズや課題の把握に取り組んだという。

「来店客の要望に応え、3年前に特製オリジナルソースを商品化したのですが、これをお土産として購入される海外客の方が増え始めています。ドレッシングもよく売れますね」と中島さん。ユーザーの声を反映した商品開発が、インバウンド対応を機に販路拡大へと繋がった、ひとつの好事例と言えそうだ。

英語と中国語で表記された店舗前のショーケース。フリーで行動しているインバウンド客の誘客に効果を発揮している

ステーキハウス88
那覇市辻2-8-21
☎ 098-862-3553（辻本店）
http://s88.co.jp/

ビジネス航路図

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。

老舗から一転、ベンチャーへ 加工調味料メーカーとしての挑戦

株式会社 赤マルソウ
代表取締役社長　座間味 亮 さん

創業64年の歴史を誇る赤マルソウ。沖縄の味噌醤油の代名詞的存在だが、現在は糸満市に本社を置く加工調味料メーカーとして奮闘を続けている。100年続く会社づくりに情熱を傾ける代表取締役社長の座間味亮さんにお話を伺った。

醸造業では本土に敵わない苦渋の決断の末、方向転換

当社は昭和25年の創業で、首里に工場を構えて味噌と醤油の醸造を行っていました。しかし本土復帰以降は本土メーカーとの価格競争が熾烈になり、自社醸造の維持が難しくなりました。苦渋の決断の末、平成に入る頃には九州の提携工場に製造を委託することになったのです。

製造を委託したことにより利幅が薄くなり、会社の存続が危ぶまれる中で乗り出したのが佃煮の製造でした。評判は良かったのですが原材料の確保が難しく、継続を断念。その頃、福岡のレストランがドレッシングを発売して話題になっており、当社も本土メーカーの委託を受けてドレッシングのOEM製造を始めました。

私はこの頃に入社し、営業担当として県内スーパーにドレッシングを売り込みました。最初は「なぜ赤マルソウがドレッシング？」と相手にされませんでしたが、根気よく営業を続けると徐々に売れるようになり、最盛期にはごま味のドレッシングだけで月500ケース売れるほどの売れ筋商品になりました。しかし他社の類似商品が参入してくると価格勝負になり、一気に収益が落ちていきました。

「自社製のヒット商品を作り出す」ブームにも乗り、一気に全国区へ

OEMではなく自社ブランドでヒット商品を作らなければ、という決意で次に取り組んだのが、自社製造で利益が確保できる油みそでした。それまで油みそはプラスチック容器に入れ、惣菜の棚で販売していましたが、佃煮と同じガラス瓶に詰め、味噌の棚ではなく佃煮の棚で販売したのです。これが功を奏し、今は県外向けに「沖縄豚肉みそ」と名を改めて当社の主力商品となっています。

商品開発は試行錯誤の連続です。立ち消えた商品は数えきれず、社長（現会長）から「もうやめろ」と強く言われたこともありましたが、当時開発担当だった私は自社製品の拡充こそ当社の活路と信じて開発を続けました。そんな中で生まれた「シークヮーサーぽん酢」や調味たれ「らくちんちゃんぷる～」は、NHKの「ちゅらさん」に端を発した沖縄ブームに乗って全国でヒットしましたが、またもや大手の参入で出荷が激減してしまいました。

売る場所を変え、売るモノを変え環境を常に変化させて生き残る

競合他社の多い量販店を主要販路にしている以上、こうした浮き沈みは避けられません。しかしその頃、県内の観光土産品店で当社の油みそが売られていることに気づきました。土産品店への卸なら中間コストが少なく、利益が確保できる上、お土産用の調味料製造は競合も少ない。観光客市場の可能性に賭けて主要販路の転換を決断し、「島一番の調味料屋」シリーズを展開したところ、調味料ブームに乗ってヒット。その後業績が安定的に伸びていくようになりました。

時代の流れは速く、消費者のニーズも驚異的な勢いで変化します。一時のヒットに安住せず、商品開発も販売経路も常に変化させなければいけない。赤マルソウというブランドの恩恵を感じない日はありませんが、ブランドに依存するだけでは企業は確実に衰退すると思います。

10年前、社長に就任した頃は決算書の読み方もわからず、あらゆる場を活用して経営の勉強をしました。社員の成長に繋がればと社員研修も導入し、社内の会議も社員に任せるようにしたところ、ここ近年の社員の伸びはめざましいものがあります。彼らと一緒に100年続く赤マルソウを作っていきたいです。

味噌の自社醸造も近い将来、復活させます。そのために開発メンバーと日夜、研究を重ねているところです。私は毎日味噌汁を食べますが、味噌の消費量は年々下がる一方です。沖縄の、そして日本の食文化の基礎である味噌を、もっともっと食べてもらえるように仕掛けていきたい。そのためにも、今までと全く違う分野にもひるまず挑戦していきたいと思います。

パッケージや商品名の刷新により売上を急伸させた商品

▲目標達成のためのマネジメント手法を学ぶ会議の様子

◀自社工場内で醸造技術の復活をスタート

株式会社 赤マルソウ
糸満市西崎町4-10-2
☎098-992-0011
http://www.akamarusou.co.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

“MICE”

MICE（マイス）とは、会議（Meeting）、報奨・研修旅行（Incentive Travel）、国際会議・学術会議（Convention）、展示会・見本市、イベント（Exhibition／Event）の頭文字を取ったもので、大規模な誘客交流が見込まれるビジネスイベントなどの総称として使われている。

沖縄県では「平成33年度に観光収入1兆円」という目標を掲げている。そんな中、年間約77万人を新たに呼び込めるとの基本構想の下、平成32年の運用開始を目指して進められているのが大型MICE施設の新設計画だ。誘客数・客単価の両面で大きなインパクトが期待できるMICEの注目度は高く、建設予定地には6市町村が名乗りを上げた。

「沖縄は自然・歴史・文化等の側面で独自性があり、国内外の主催者からMICE開催地として選ばれるための潜在的な優位性を持っています」と語るのは、MICE誘致・企画運営などを行う株式会社DMC沖縄の代表取締役、徳田博之さん。「MICEの目的は、教育、社員へのごほうび、人脈づくり、学術研究、発表など主催者によって様々です。主催者毎に違うMICEの開催目的や、満たしたいニーズに、開催地側がいかに応えられるかが非常に重要になってきます。成功すればリピートする可能性も高くなるからです」

MICEが地域にもたらす経済効果は観光業にとどまらず、広範に及ぶとされている。「MICEの運営に直接関係のなさそうな業種、例えばIT、デザイン、飲食、工芸、農業なども、アイディア次第で十分ビジネスチャンスがあります」と徳田さん。「日本では行政主導で学術会議や国際会議などの誘致が進められてきた背景もあり、『MICE＝コンベンション』のイメージが強いですが、例えば民間企業の数十名規模の社員旅行もMICEの範疇に入ります。民間の企業や団体が主催するMICEの方がマーケットとしては大きいと考える人もいるほどです。MICEは規模も分野も様々ですから、これから参入する事業者も自社に適したマーケットが見いだせるはずです。MICE主催者の視点で、自社の商品やサービスの利点を、一度整理してみることをお勧めします」

MICE参加者は、他の観光客に比べて観光や飲食、ショッピングを伴う個人行動での消費額が高くなる傾向にあるという。また、報奨旅行の参加者は知的好奇心の強い人が多いので、Webを活用した情報発信が届きやすいそうだ。「参加者の多くは、Webを通して事前に情報の収集と選択を行い、沖縄にやってきます。そして実際の沖縄での体験や感動を、参加者自身がメディアとなり、口コミでビジネス仲間に広めてくれます。これが後々の需要喚起に繋がるのです」

MICE主催者・参加者の特性を見きわめ、自社のビジネスと効果的にマッチングできれば、これから訪れるMICEの大きな波に乗れる可能性も広がっていきそうだ。

株式会社DMC沖縄が手がけたMICEの現場の様子。組織の結束力を高めるためのチームビルディングや、古民家レストランを活用した沖縄の飾らないおもてなしを体感するテーマパーティなど、主催者の目的に即した的確なプランニングを行っている

取材協力：株式会社DMC沖縄
http://www.dmc-okinawa.co.jp/

マーケティングコラム

日々雑感 ～千思万考～ 17

「ブームを起こすポイント!?」

今、小学生以下の子ども達の間で大ブームを巻き起こしている「妖怪ウォッチ」というコンテンツをご存知ですか？もともとゲームからスタートした「妖怪ウォッチ」はテレビアニメんで火がつき、関連グッズは売り切れ続出、特典付き映画前売りチケットは即完売と、社会現象化しています。

ではなぜこれだけの大ブームを巻き起こせたのか？その理由を、「妖怪ウォッチ」の生みの親であるレベルファイブ代表取締役社長／CEOの日野晃博氏インタビューから読み解きました。キーワードは〝共感〟です。日野氏は「妖怪ウォッチ」を制作するにあたり、作品のターゲットとなる小学生の本質的な悩みを徹底的に研究し、小学生にとって身近な話題を作品に反映することで〝共感度〟を高めたそうです。更に、作品に出てくる妖怪が「僕はしにましぇん」という30～40代には懐かしいセリフを発したりする等、親世代の〝共感〟を得ることにも余念がありません。実際、私もアニメを見ていてそういった表現に〝共感〟を覚えました。こうした〝共感〟づくりへのこだわりが大ブームを巻き起こした非常に重要なポイントであり、マーケティングにとっても押さえるべきポイントであるのではないかと本作品を通して改めて考えさせられました。次回は、「妖怪ウォッチ」を広めたメディア戦略について書きたいと思います。

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。

でぃきたん照屋の商品開発
よもやま話 No.33

文・照屋隆司（てるやりゅうじ）
有限会社開発屋でぃきたん代表取締役。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「キャリアオアシス楠」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

戦後沖縄の製造業を率いた人

製糖業、パイナップル事業、セメント製造業、煙草製造業などを興した宮城仁四郎氏（1902－1997）は、戦後の沖縄経済の「四天王」の一人に数えられています。宮城氏は沖縄県立農学校から鹿児島高等農林学校農芸化学科（現・鹿児島大学農学部）に進んで農産加工を学んだ人でした。

宮城氏が製造業を次々と興していた1950年代は、実は沖縄の製造業にとっては逆風すさまじい時代でした。日本本土の円が1ドル＝360円という円安に固定され輸出型製造業の保護育成が図られる一方、米軍統治下の沖縄では1ドル＝120B円（B円：B型軍票）に設定され、米軍基地建設を急ぐために外から物資を輸入しやすい環境が作られたのです。さらにドル通貨、貿易、資本の自由化も行われ、地元資本は製造業より輸入業に集中したと言われています。このような軍政下の沖縄の状況を、経済の専門家は「基地依存型輸入経済という不可効力の枠組み」と論じています（※1）。その時代に、地域資源を活かして域外の市場をターゲットとする製糖業、パイン事業などを興した宮城氏は、勇敢なるベンチャー起業家であったと言えるでしょう。「一次産業の基礎づくりができて初めて二次・三次産業は成り立つ。」（※2）という明確なビジョンを語った宮城氏が、具体的に数多くの事業を興したことは、ビジョン実現のための課題を示し、それに自ら取り組んだということでしょう。こうした宮城氏の構想力と率先力は何を源泉としているか。それは①時代の課題を自ら受けて立つという胆力、②逆風の中で本質を見抜く眼力、③郷土を思う心であっただろうと私は考えています。

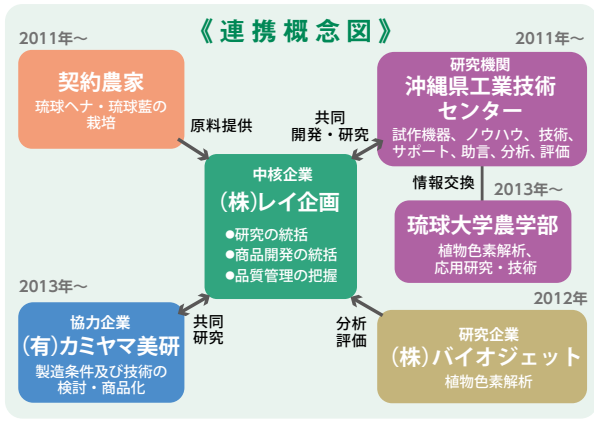
※1 牧野浩隆著「再考沖縄経済」
※2 日本経済新聞社「九州の社長Ⅱ」

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。

琉球ヘナと琉球藍を使用した天然素材の染毛剤の開発

中核企業としての苦難を乗り越え、連携の力で長年の研究成果を商品化



琉球ヘナの葉はポリフェノール含有量が多く、頭皮のアンチエイジング効果も期待できる

1～2月頃に可憐な花を咲かせる琉球藍

一本の苗木から始まった髪と肌に優しい白髪染めづくり

株式会社レイ企画は、産官学連携による共同開発を経て2014年10月、琉球ヘナと琉球藍を併用した染毛剤の商品化を実現した。ヘナは、インドなどの熱帯地域に自生する低木。葉には染色作用があり、頭皮や毛髪へのダメージが少ない天然素材の染毛剤として普及している。今回レイ企画が商品化した染毛剤「白髪色良授（しらがしらず）」は、従来のヘナ染めでは二度染めが必要で放置時間も長くかかるところを、一度の塗布で、かつ比較的短時間で自然な黒褐色に染めることができる画期的なものだ。

ヘアサロン経営や化粧品の企画販売を行うレイ企画の代表取締役、中村はる美さんが、ヘナを使った商品開発のビジョンを描き始めたのは8年前。市販の染毛剤によるトラブルで困っていた客にヘナ染めを行ったところ、目に見えて改善したのだという。「自然素材の持つ力を改めて実感し、モズクエキスを使った頭皮ローションを開発したのもその頃でした。その後、ある人から一本のヘナの苗木を譲り受けたのをきっかけに、畑を借りてヘナを育て始めたのですが、当時は、インド産と比べて色素含有量がどうか、収穫時期によって含有量の差がどうなるかなど、その調べ方が全くわかりませんでした。最初はヘナの生葉の乾燥温度を試験するため食品加工業者に協力を依頼し、設定温度を変えながら試行錯誤を重ねました。そして、第一段階として粉末状の『琉球ヘナ』を商品化し、発売に至ったのが2011年のことでした」

「白髪色良授（しらがしらず）」4本セット4,500円（税別）。気になる白髪をこまめに部分染めできるよう、1カ月分を4本に小分けしてある。添加物を最小限に抑えているため、冷凍保存が必要。10月24日から3日間開催される沖縄の産業まつりにも出展予定だ

商品価値をより高めるため産官学連携の可能性に賭ける

しかし、ヘナだけで染めるとオレンジ色に発色するため、白髪染めにするには藍（インディゴ）の色素が必要になる。中村さんは沖縄で古来から工芸用として栽培されてきた琉球藍に注目。沖縄県工業技術センターの協力を得ながら、様々な文献を参考に何度も試験を繰り返した結果、琉球藍を白髪染めに活用する独自の方法を同センターと共同で確立した。2012年には琉球藍の製法と保存法に関する特許出願も果たす。

そんな中、中村さんは「多くのユーザーに選ばれる白髪染めを目指すには、商品力の裏付けとなるデータがまだ不足しているのでは」と考えたという。「それならば、専門知識や技術を持つところと連携体制を作っては、との助言を受け、産学連携事業を支援する『ライフスタイルイノベーション創出推進事業』に応募し、無事に採択されました」

研究成果をついに商品化全国展開と産業化を目指す

連携共同体には専門機械を持つ株式会社バイオジェットを研究企業として迎え、エビデンスとなるデータの抽出を依頼。色素含有量や成分などの分析結果が示されたところで、今度は本格的な製造に向けて連携の再編が図られた。2年目からは化粧品製造の実績が豊富な有限会社カミヤマ美研が参画。さらに染毛のメカニズム解明に向けた研究や試験などの担当として琉球大学農学部も連携体に加わった（上図参照）。

「量産に向けて最後のネックとなったのは、藍の加工でした。ヘナよりも工程が煩雑で、管理が思いのほか大変だったのです。でも『完成させなければ、その先は見えてこない』とみんなを勇気づけながら、ようやく10月の発売にこぎつけることができました」

連携による商品開発の利点と難しさについて、中村さんは「連携せずに一人でやっていれば経験せずに済んだ苦労もあります。一人では手に負えないことが連携によって実現可能になるというメリットは大きい。しかし、異分野の連携体は参画の動機や目標がそれぞれに違い、中核企業がブレてしまうと、わずかなトラブルや試練で大きくブレーキがかかってしまう。私の場合はヘナと藍を何としても産業化したい、何がなんでも後世に残したい、という想いで、何とかブレずに走り抜くことができました」と振り返る。

一本の苗木から始まった琉球ヘナの栽培は、本島南部の契約農家の元で1万本にまで増え、今年は5トン以上を収穫した。琉球藍は本部の琉球藍保存会に属する生産農家から仕入れている。「まずは『白髪色良授』を全国へ販路展開し、琉球ヘナと琉球藍の良さを広めていきます。そして沖縄の気候風土が育んだ琉球ヘナと琉球藍の栽培を産業化し、次世代に受け継ぐことができればと願っています」。中村さんの挑戦はまさに始まったばかりだ。

代表取締役の中村はる美さん。ユーザーからの感謝や満足の声を糧に、「いいものづくり」に情熱を傾けている

株式会社レイ企画
那覇市金城3-8-11
ゆいビル1F
0120-678-601
http://www.ray-plan.com

《臨時特別企画》沖縄経済に吹く「追い風」をつかめ ～沖縄の産業振興・中小企業支援は今～

〈臨時特別企画〉沖縄経済に吹く追い風をつかめ

～沖縄の産業振興・中小企業支援は今～

目指すべき沖縄の20年後の姿をまとめた「沖縄21世紀ビジョン」を受け、ビジョン実現のための基本計画が策定されてから、2年あまりが経過した。この基本計画に沿った数々の施策が実施される中、目に見える・実感できる成果が着々と現れつつある。

今回の臨時特別企画では、沖縄の産業界の最新の動向を中心に、沖縄県商工労働部が行う数々の施策もあわせて紹介していく。

◇◇◇◇◇

「沖縄21世紀ビジョン」で描き出された将来像を実現する上で、土台となってくるのが「好循環」を生みだすための2つの基軸だ（図参照）。そのひとつである「経済発展」が今、どのように推進され、どのような成果が現れているかを見ていこう。

■ 2つの基軸

基軸1 潤いと活力をもたらす沖縄らしい優しい社会の構築
県民に安らぎと活力をもたらし、経済発展を支える

好循環

基軸2 日本と世界の架け橋となる強くしなやかな自立型経済の構築
経済発展により生み出された利益で優しい社会をつくる

「中小企業振興条例」に基づき企業の実態に寄り添う支援策を展開

県内企業の99％を占めるといわれる中小企業。沖縄の経済成長の成否は、中小企業が活力にあふれ、成長を遂げていけるかどうかにかかっている、と言っても過言ではない。

中小企業をサポートするため、県や市町村、経済団体や支援機関などがさまざまな支援策を実施している。中小企業施策に関する事業費の平成26年度当初予算額は132億6296万円と、前年度に対して22億円余りの増額となった。沖縄県知事を議長とし、県内の経済団体や中小企業支援機関等で構成される「中小企業振興会議」では、中小企業者その他の関係者からの意見を取り入れて県の中小企業支援策に反映させ、より活用しやすく、成果に結びつきやすい施策の立案へと繋げている。↘

↘平成26年度は全46事業がラインナップされた。多角的かつきめ細やかな支援策が揃っているので、自社で活用できるものがないか確認してみよう。

国際物流拠点の形成が進み那覇空港の国際貨物取扱量が急増

那覇空港をハブ（航空ネットワークの中核）とする全日本空輸（ＡＮＡ）の国際貨物事業を誘致したほか、関連施設の整備や物流機能の強化など、国際物流拠点形成への取り組みが進められている。

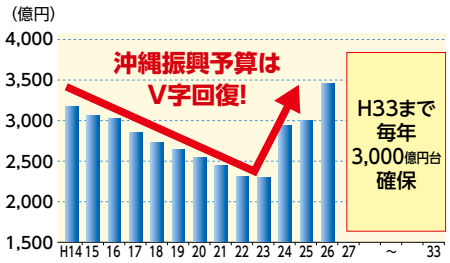
その結果、那覇空港の貨物路線数は12路線にまで拡大。国内各地の空港と韓国、中国、東南アジアを繋ぎ、平成25年度の国際貨物取扱量では成田、関西国際に次ぐ国内第3位となっている。

那覇空港のハブ化は、沖縄から海外への販路拡大に有利な追い風となる。関連施策や支援事業を積極的に活用し、沖縄生まれの優れた製品を広くアジアへ、また世界へと知らしめていきたいところだ。

■ 沖縄振興予算の拡大

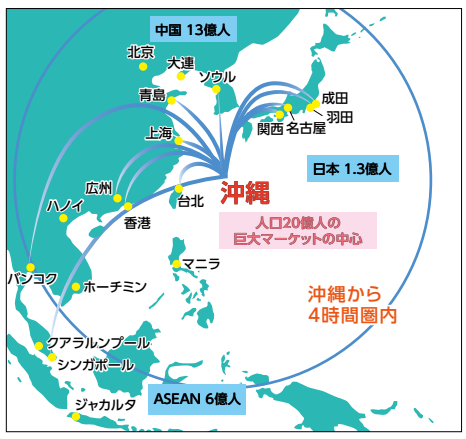
～毎年3,000億円台の沖縄振興予算の確保～

平成26年度の沖縄振興予算は前年度を上回る3,460億円。



平成26年度の県一般会計予算も当初予算では過去最大の7,000億円台、毎年充実していきます。

■ 国際物流マップ



海外への販路拡大にチャレンジしませんか?

対象 県内生産者、流通事業者等

メリット 海外に販路を作ることで、販売量が拡大機会になるとともに、県内、県外、海外とリスク分散した販路確保が可能

平成21年の沖縄国際貨物ハブの誕生を機に、沖縄では海外進出の機運が高まっており、県では国際物流拠点形成に向けた支援メニューを用意しています。近年では100社もの県内メーカー等が、県の助成を受けて海外へ渡航し商談を行う等、活発に展開しています。また、県の実施する航空コンテナスペース事業では、5年前の事業開始時から昨年度までの間、月あたり国際航空貨物量は55倍に伸びました。輸出に興味のある事業者の皆様、ぜひ一度お問い合わせください。

海外での物産展等へ参加したい

1. 海外渡航支援（1/2補助）
- 海外パートナーとの商談のための渡航費用補助
- 海外物産展や商談会参加のための渡航費用補助

プロモーション費用を確保したい

2. イベント支援／広告・販売促進支援
- 海外物産展における販売員の人件費補助
- 什器リース料補助
- 宣伝用のチラシ作成費用補助　等

現地で面談したバイヤーを沖縄に呼びたい

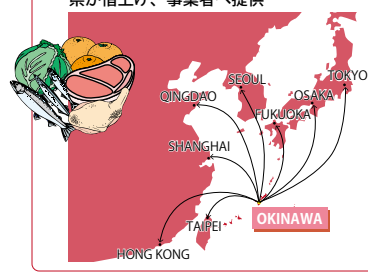
3. 海外流通事業者招聘支援
- 海外バイヤーの沖縄への招聘費用補助

商品を海外仕様に変更したい

4. 商品改良
- パッケージの外国語表記への変更
- 現地成分表示対応のための検査費用

実際に輸出したい

5. 航空コンテナスペース確保
- アジア主要都市への航空貨物便のコンテナを県が借上げ、事業者へ提供



海外渡航支援、海外バイヤー招聘、海外でのイベント費用、航空コンテナ借上等の支援メニューがある

《問い合わせ先》沖縄県商工労働部国際物流商業課　☎098-866-2340
(公財) 沖縄県産業振興公社 海外・ビジネス支援課　☎098-859-6238

県経済及び県民生活の基盤を形成している中小企業・小規模事業者を支援します

対象 中小企業者・小規模事業者等

メリット 中小企業者の抱える様々な経営課題に対して、中小企業支援機関の経営指導員や専門家の支援が受けられる

県では平成20年に制定された「中小企業振興条例」に基づき、中小企業者その他の関係者からの意見を取り入れた施策展開に努めています。県の主な中小企業支援策としては、中小企業の新たな取り組み（経営革新）の支援、商工会・商工会議所や産業振興公社の相談助言や専門家派遣、中小企業団体中央会の組合設立・運営支援、資金調達の円滑化を図る沖縄県融資制度等多岐に亘っており、県と中小企業支援機関が連携して取り組んでいます。

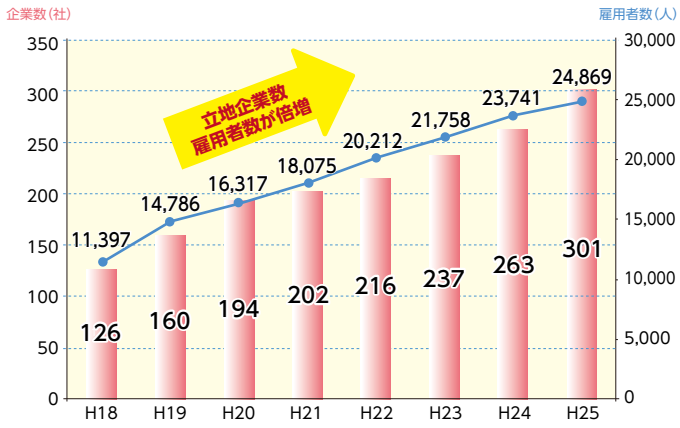
知事を議長として、県の中小企業振興施策に関して、中小企業支援機関の意見を聴く、沖縄県中小企業振興会議

《問い合わせ先》沖縄県商工労働部中小企業支援課　☎098-866-2343

IT関連企業の立地数・雇用者数ともに順調な伸び

沖縄IT津梁パーク（うるま市）の整備、情報通信費の低減化支援、人材育成などが進められたことで、沖縄県内への情報通信（IT）関連企業の立地数・雇用者数が7年間で倍増。平成25年4月からは沖縄IT津梁パーク内でアジアIT研修センター、9月には情報通信機器検証拠点施設の供用も始まり、平成25年度の立地企業数は301社、雇用者数は2万4869人と順調に伸びている。

■ IT関連企業誘致の推移



アジアIT研修センター（2013年4月供用開始）

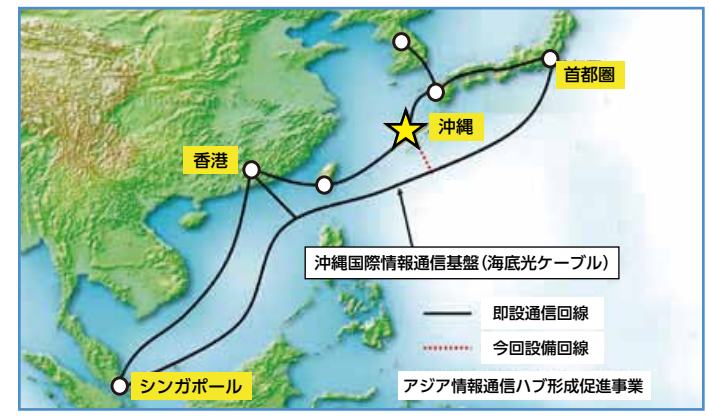
沖縄のものづくりを支える拠点の整備とファンドの組成

沖縄ならではの価値あるものづくりを今まで以上に推進するための取り組みも多角的に行われている。平成25年7月には沖縄バイオ産業振興センターが開設。バイオテクノロジー分野の関連企業や、研究成果の事業化・製品化を積極的に進める企業の集積拠点として、様々な支援を提供している。

また伝統工芸の継承・発展に向けては、平成29年度に完成予定の「沖縄工芸産業振興拠点施設（仮称：工芸の杜）」の整備が始まっている。沖縄の工芸産業の人材育成、研究開発、情報発信、交流、体験、展示・販売等の拠点として活用される予定だという。

さらに、平成26年11月には県と地元金融機関の共同出資で有限責任事業組合（LLP）が設立され、約15億円規模の「沖縄中小ものづくり企業競争力強化ファンド（仮称）」が組まれる。今後の成長が期待される県内のものづくり企業を、資金調達と経営支援の両面からサポートし、沖縄の製造業の振興を図っていくのが狙いだ。

■ 国際海底ケーブル



完全失業率が大幅に改善 雇用の量と質のさらなる向上へ

企業誘致などの雇用創出が功を奏し、完全失業率は平成25年の10月から5カ月連続で4％台を維持（年平均5・7％）。全国水準まで約1％台に

沖縄バイオ産業振興センター（2013年7月供用開始）

工芸の杜（仮称）完成イメージ

沖縄のものづくり産業振興を支援するファンドを設立します

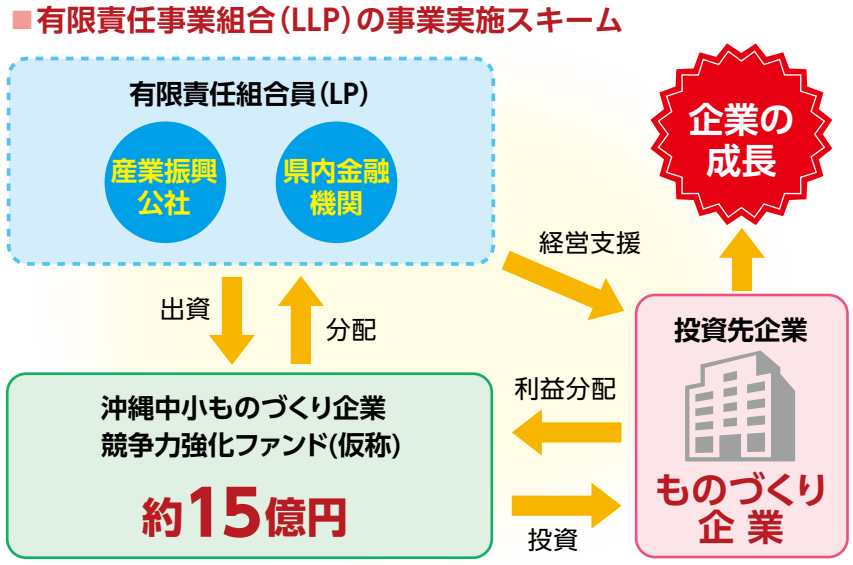
対象 本県においてものづくりに関する事業を行う事業者又はものづくりと密接に関連する事業を行う事業者

メリット 無担保・無保証の長期資金を調達でき、事業展開を加速できるほか、手厚い経営支援が受けられる

沖縄のものづくり企業の競争力を強化するため、県内金融機関と連携して有限責任事業組合（LLP）を設立し、約15億円規模のファンドを組成します。同ファンドにおいて、中小ものづくり企業に対して株式取得等による投資事業を行い、金融機関のコンサルティング機能を生かした投資先企業への経営支援を実施することで、企業の成長を促進します。

株式公開を前提としない企業も支援対象とし、企業やオーナーによる株式買い戻しによる出口を設定します。

■有限責任事業組合（LLP）の事業実施スキーム



《問い合わせ先》沖縄県商工労働部ものづくり振興課　☎098-866-2337

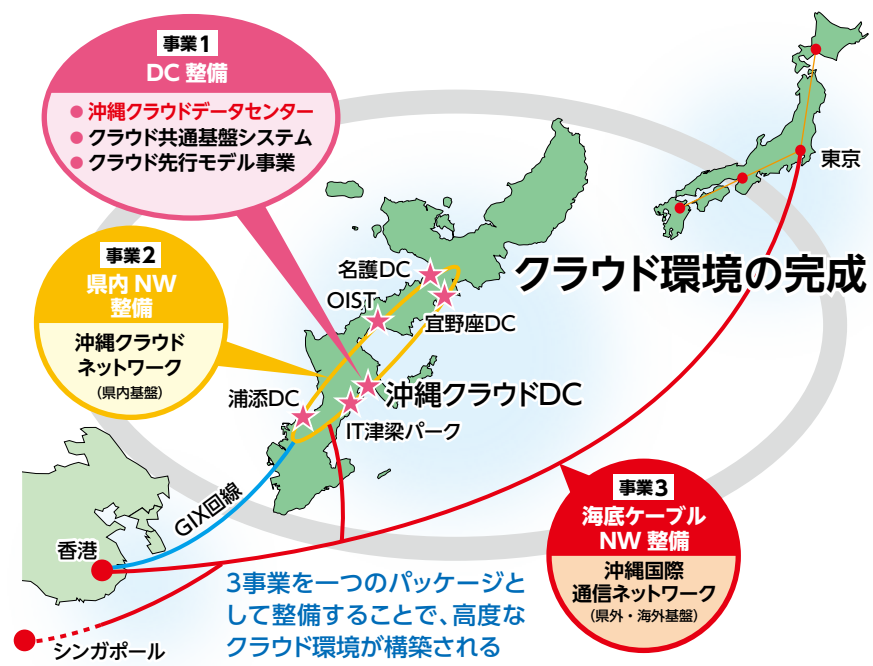
クラウド環境の構築
（アジア情報通信ハブの形成に向けた基盤整備）

対象 県が整備したクラウド基盤等を活用する企業

メリット 沖縄をデータのバックアップやアジア向けコンテンツ配信の拠点として活用できる

情報通信関連産業を、リーディング産業としてより一層発展させるため、沖縄クラウドデータセンター（仮称）や、県内データセンター間ネットワーク、国際海底ケーブルネットワークの3整備事業に取り組んでいます。

高度な情報通信基盤を提供することで、付加価値の高い新たなビジネスを創出する環境が整い、県内情報通信関連産業の高度化・多様化・活性化の促進が期待されます。



《問い合わせ先》沖縄県商工労働部情報産業振興課　☎098-866-2503

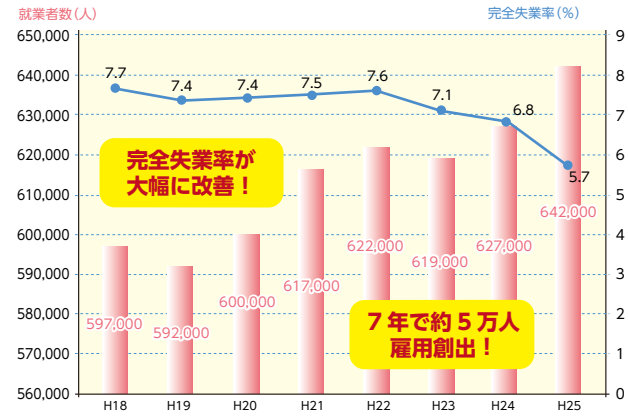
《臨時特別企画》沖縄経済に吹く「追い風」をつかめ ～沖縄の産業振興・中小企業支援は今～

迫った。有効求人倍率も平成25年11月から8カ月連続で0・6倍、平成26年8月には復帰後初となる0・7倍台を記録するなど、沖縄の雇用情勢は大幅な改善傾向にあるといえる。

今後も全国水準への到達を目指し、失業率の改善への取り組みを継続して行う一方、就業者の定着率を高めるなど「雇用の質」を向上させる企業向け支援も充実させていく方針だ。平成26年9月からは沖縄の産業や仕事の魅力を発信するテレビ番組「ジョブ魂～JOBTAMA」の放送もスタートした。沖縄のビジネスパーソンがのびのびと仕事に取り組み、個々の持ち味と能力を十二分に発揮できる環境整備が進むことは、沖縄の経済発展の確かな土台となるだろう。

ジョブ魂（JOBTAMA）2014年9月6日から放送開始

■ 失業率改善の推移



税の優遇や公庫の融資を活用できる「産業イノベーション制度」が改正

県内の景気動向が緩やかな回復傾向にある中、企業の設備投資についても業種別・規模別の差異はあるものの、全体としては増加の見通しが報告されている。

そんな中、平成26年度の改正でさらに利用しやすくなったのが「産業高度化・事業革新促進地域制度（産業イノベーション制度）」だ。これは、対象となる業種の県内企業が、建物や機械・装置・器具などの設備を新増設する際、実施計画の認定を受けた上で、国税・地方税の優遇措置や沖縄振興開発金融公庫の融資制度を活用できるというもの。

今回の改正では、新増設を行う設備の下限取得価額が500万円から100万円に引き下げられ、小規模な設備強化も申請の対象となった。これまでの認定件数は平成24年度が27件、続く25年度は53件と大きく伸びており、26年度も前年を上回るペースで推移しているという。対象地域は県内の全市町村で、個人事業主から大企業まで規模も問わない。設備増強を視野に入れている県内事業者には具体的な計画を検討する好機と捉えてほしい。

◇◇◇◇◇

沖縄経済に吹く追い風。県内事業者にはこの追い風をむしろ「鍛錬の時」と捉え、ビジネスを継続させるための基礎体力をつける好機と考えてほしい。風向きが変わり、向かい風になった時にも前進していける体力を、沖縄全体で向上させる。その先にこそ、本当の「自立型経済」がもたらす恩恵が待っているのだ。

〈臨時特別企画〉に関する問い合わせ
沖縄県商工労働部　産業政策課
☎098-866-2330
担当：親富祖

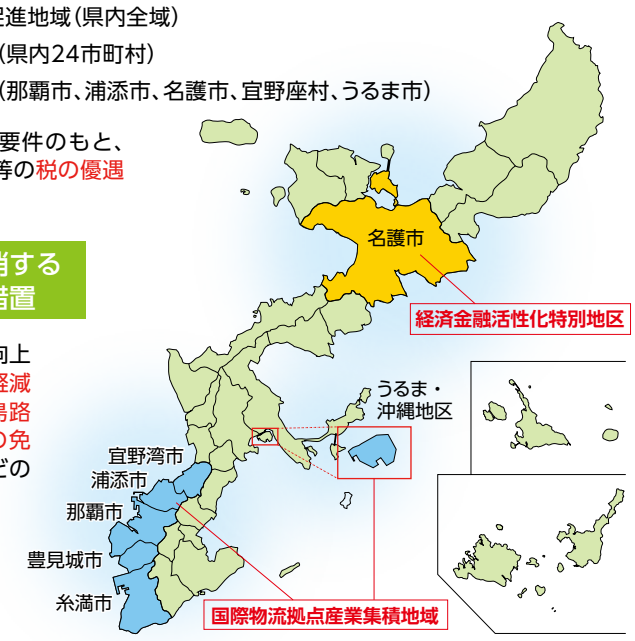
■ 沖縄の特区制度・税制度

産業振興のための特別措置（うちなーびけーん）

税の優遇措置が大幅に拡充されるなど、活用しやすくなり、さらに広く企業、人、投資を呼び込む制度になりました。

- 経済金融活性化特別地区（名護市） **創設**
  金融業に加え、製造業、宿泊業、農業など多様な産業が対象
- 国際物流拠点産業集積地域 **業種・地域拡大**
  製造業、倉庫業などに加え、航空機整備業も対象となりました。
  （那覇市、浦添市、豊見城市、宜野湾市、糸満市、うるま・沖縄地区）
- 観光地形成促進地域（県内全域）
- 産業高度化・事業革新促進地域（県内全域）
- 情報通信産業振興地域（県内24市町村）
- 情報通信産業特別地区（那覇市、浦添市、名護市、宜野座村、うるま市）

これらの制度では、一定要件のもと、所得控除や投資税額控除等の税の優遇措置が受けられます。



地理的不利性を解消するための税の軽減措置

産業の振興や県民生活の向上のため、航空機燃料税の軽減（本土沖縄路線に加え離島路線へ拡充）、石油石炭税の免税、揮発油税等の軽減などの措置がなされています。

県内全域で活用できる税制優遇措置がさらに拡充されました！

対象 沖縄県内で製造業、卸売業など16業種を営む企業

メリット 国税、地方税の優遇措置を受けることができるほか、沖縄振興開発金融公庫の融資制度を活用することができる

産業イノベーション制度は、製造業を始めとする県内企業等の
① 製品の開発力や生産技術の向上（産業高度化）
② 地域資源を活用した新事業の創出や需要の開拓（事業革新）
を促進することにより、沖縄県の産業振興に寄与することを目的としています。制度を活用するには、対象業種の企業が実施計画を作成し、沖縄県知事の認定を受けることが必要です。

■産業イノベーション制度の概要

1.対象業種

製造業、道路貨物運送業、倉庫業、こん包業、卸売業、機械修理業、非破壊検査業、デザイン業、経営コンサルタント業、機械設計業、エンジニアリング業、自然科学研究所、電気業、商品検査業、計量証明業、研究開発支援検査分析業

2.税制上の優遇措置

※ 投資税額控除は、法人税の20%限度、繰越4年、取得額の上限は20億円です。
※ 機械修理業、非破壊検査業は、対象外となります。

優遇項目		優遇措置の概要
国税	投資税額控除	機械及び装置、器具及び備品　15%（取得価額：100万円超） 建物及びその付属設備　8%（取得価額:1,000万円超）
国税	特別償却	機械及び装置、器具及び備品　34%（取得価額：100万円超） 建物及びその付属設備　20%（取得価額:1,000万円超）
地方税	事業税の課税免除	事業税を一部課税免除（5年間）
地方税	不動産取得税の課税免除	不動産取得税を一部課税免除
地方税	固定資産税の課税免除	固定資産税を一部課税免除（5年間）
地方税	事業所税の課税免除	事業所税を一部課税免除（5年間）【那覇市のみ】

3.申請手続き

① 事前相談
まずは、（公財）沖縄県産業振興公社にご相談ください。

② 実施計画の作成
（公財）沖縄県産業振興公社にご相談のうえ、実施計画書を作成してください。

③ 実施計画の提出・事前審査
作成した事業計画書は、（公財）沖縄県産業振興公社に提出してください。
（公財）沖縄県産業振興公社で事前審査を行います。

④ 実施計画の審査・認定
（公財）沖縄県産業振興公社で事前審査を行った後、沖縄県で認定の可否を判断します。

《問い合わせ先》 沖縄県商工労働部企業立地推進課　☎098-866-2770
（公財）沖縄県産業振興公社 経営支援課　☎098-859-6237

沖縄県人材育成企業認証制度により、企業の人材育成を支援します

対象 県内企業、または県外企業の県内事業所

メリット 認証取得に向けた支援を受け、認証取得後は、人材育成に優れた企業として認知される

県では、昨年11月に全国初の人材育成企業認証制度を創設しました。従業員が働きがいを感じ、スキルアップとキャリア形成を行うことができるように、企業の人材育成を促し、優れた人材育成の取組みを行う企業を認証します。

人材育成の手法等を修得するための経営者・人事責任者向け講座や、専門家の企業派遣など、様々な支援施策があります。詳細は、県雇用政策課HPにてご確認下さい。

平成26年3月に、制度創設後初となる認証企業を3社決定し、認証書を授与した

《問い合わせ先》沖縄県商工労働部雇用政策課　☎098-866-2324

OKICA導入記念インタビュー

ICカードで沖縄の公共交通をもっと元気に

沖縄ICカード株式会社
代表取締役社長　仲吉 良次さん

沖縄の公共交通システムの活性化は、「沖縄21世紀ビジョン」でも随所で言及される大きな課題のひとつだ。数々の施策が打ち出される中、注目を集めているのがICカード乗車券「OKICA」。平成27年4月のバス・モノレール共通運用開始に向け、モノレールでの先行運用がまもなくスタートする。これに先立ち、沖縄ICカード(株)代表取締役社長の仲吉良次さんに、これまでの経緯と今後の展望を伺った。

仲吉 良次　なかよし りょうじ

昭和16年那覇市生まれ。香川大経済学部卒、インディアナ大学大学院修士課程修了。平成5年(株)琉球銀行常務、平成11年(株)リウコム社長、平成14年沖縄食糧(株)社長を歴任。平成23年沖縄都市モノレール(株)社長、平成25年沖縄ICカード(株)社長(ともに現職)。

公共交通をもっと使いやすく「OKICA」にかける想い

平成19年から始まった沖縄県公共交通活性化推進協議会の中で、取り組んでいるのがバスの利便性向上です。国道58号のバスレーンを延長し、そこに基幹バスを走らせて公共交通全体を活性化しよう、という計画でありますが、その中でバスとモノレール共通のIC乗車券の導入が話し合われるようになりました。

IC乗車券の導入により、様々な面で便利になるのですが、そのためにはシステム開発や機器類の調達など含めて数十億円単位での膨大な投資額が必要とされます。これは沖縄の交通事業者にとっては容易ではないことで、みんな躊躇していたのですが、今回沖縄県が一括交付金を活用して8割補助するので、ぜひ県内企業に頑張ってもらいたい、という力添えもあって、いよいよ実行するところまで至りました。

他県ではこのような事例はありません。どこも交通事業者が自分たちで一生懸命資金を集めて運営している。沖縄は公共交通の活性化ということで、県がここまで後押ししてくれる。これは何としても成功させないといけないです。

サイバネ系か、非サイバネ系か熟慮の末の決断を支えたもの

運用開始に向けては、県内の交通事業者が参加するIC導入検討委員会でいろいろ決めごとをしていきました。一括交付金を使う大きな事業ですから、沖縄県民にとっての利便性と将来的なメリット、そして沖縄の事業者にとって実現かつ持続可能な形態、これらを最優先して検討を進めていったわけです。

最大の難題は、サイバネ系(注1)と非サイバネ系のどちらにするかという点でした。簡単に言えばSuicaやPASMOなどとの相互利用をどうするか、ということです。相互利用が可能なサイバネ系はメリットも多いのですが、非サイバネ系と比べて開発費用も開発年数も倍以上、運用コスト面でも約4倍という試算が出ました。これでは、沖縄の交通事業者の体力では難しい。それならば、各社の経営体力の範囲内で実現可能な非サイバネ系、つまり沖縄だけで通用するものにしていこう、という判断に至ったわけです。

ICカードを読み取り部にかざすだけで料金の収受が可能に

非サイバネ系のメリットは初期投資や開発期間、運用コスト面だけではありません。例えばIC乗車券の形状ですが、サイバネ系では規格との兼ね合いもあって、キーホルダー型などのIC乗車券がない。OKICAはその規格から外れますので、香港などで作られている人気キャラクターのキーホルダータイプのように、ちょっと面白いものを作ることができます。バスでの運用開始に合わせて発売できるよう、県外の方にとってお土産にもなるような魅力的な製品の開発を進めているところです。

また、サイバネ系はデポジットやチャージで入ったお金が一旦県外企業に流れるのですが、これを県内に留保できるのも非サイバネ系の隠れた特徴です。将来的には県内の様々な事業者と提携し、域内通貨として沖縄のみんなでお金を回しあう、といったことが可能になるのも、非サイバネ系の利点のひとつだと思います。

マイカーから公共交通へ沖縄のシフトチェンジなるか

モノレールでは10月20日から全15駅33改札で、従来システムと新システムの並行利用がスタートします。全国初のQR乗車券(注2)も同時に導入しますので、スタッフ総動員で駅に詰め、お客様サポートを行っていきます。10月30日には従来の磁気系を全廃し、OKICAとQR乗車券の非接触系システムのみの運用となります。来年4月には県内バス全路線での運用が始まりますので、先行するモノレールでしっかりとシステムを軌道に乗せていきたいですね。

モノレールは平成31年春に浦西まで延伸されます。ラッシュ時にはマイカー通勤だと浦西から県庁前まで約50分、雨の日だともっと長くかかると思います。現在の予定では浦西の駅に1000台規模の駐車場を作りますので、浦西からモノレールに乗り換えれば22分で確実に県庁前駅に着けるようになります。バスについてもバスレーンの延長や基幹路線の整備が進み、公共交通は今後ますます利用しやすくなっていきます。

マイカーから公共交通へのシフトは、沖縄が抱える様々な課題を解決する上での第一歩ですが、これを促す一助として、OKICAが果たす役割は非常に大きいと考えています。今後は船舶やタクシーでもOKICAを使えるようにしたり、銀行のキャッシュカード機能や、クレジット会社のクレジット機能を加える構想もありますが、これらはバス・モノレールの各社がICシステムを安定的に稼働させて初めて可能になると思っています。

まずはOKICAを、沖縄県民みんなが持っているカードにしていきたい。これまでバスやモノレールを利用する機会がなかった方にも、ぜひ一人一枚持っていただき、公共交通のメリットを実感してほしいですね。

モノレール延伸ルート。首里駅から浦西まで繋がる

(注1)日本鉄道サイバネティクス協議会が2000年に制定したICカード乗車券に関する規格を「サイバネ規格」と呼び、ICカード乗車券の分野で「サイバネ系」と呼ばれるものは、この規格を満たしたものを指す。一方の「非サイバネ系」とはサイバネ規格外のIC乗車券のこと。

(注2)QRコードを券面に印刷した乗車券。改札機に挿入するのではなく、改札機の読み取り部分にかざして入出場する。QR券は空港の搭乗ゲートでの利用が進んでいるが、鉄道系の交通機関で乗車券として採用されるのは全国初となる。

●問い合わせ
沖縄ICカード株式会社
☎098-859-4847

おすすめ！地域自慢のすぐりむん

「まぐろジャーキー」

渡嘉敷島の海の恵み・マグロを活用。県内外で愛されて、今年で誕生20周年！

地域の特産品から生まれた注目の商品を紹介します

まぐろジャーキー
左から 小 300円（30g）、大 600円（80g）、特大 1,300円（300g）
※いずれも税別

漁協直営の2店舗（漁協併設と渡嘉敷港内）ではお徳用の切り落としやチップなども買える。ジャーキーの他、「乾燥まぐろ」や「まぐろの佃煮」なども人気だ

おやつに、おつまみに 年齢問わず愛される美味しさ

見た目は細く切ったビーフジャーキーのよう。口に入れるとマグロの豊かな風味と甘めの醤油味が後を引き、噛めば噛むほど旨みが広がる。そんな「まぐろジャーキー」は今や渡嘉敷島の特産品としてすっかり定着し、島外・県外へのお土産品としても高い人気を誇っている。

今年3月に渡嘉敷島を含む慶良間諸島が国立公園に指定されたのは記憶に新しいが、実は今年はまぐろジャーキー誕生20周年の節目でもある。20年ものロングセラーはどのようにして生まれたのか。製造元である渡嘉敷漁業協同組合の販売課長、我喜屋保さんにお話を伺った。

「事の起こりは20年前、『離島フェア』で南大東島の『シージャーキー』を見たことでした。これは渡嘉敷島でもできるのでは?と考えたのが開発のきっかけです」

沖縄県は生鮮マグロの漁獲量で全国第3位。マグロは暖かい海を好むため、沖縄近海に多く集まってくるのだ。渡嘉敷島にもマグロは豊富に水揚げされ、貴重な地域資源のひとつとなっているが、漁のピーク期には余剰分がどうしても出てしまう。これを有効活用するため、他島の事例に倣ってジャーキーの商品開発に乗り出したというわけだ。

原材料のマグロは主に渡嘉敷島近海から水揚げされたものを使用。近年はジャーキー人気の上昇に伴い供給が追いつかず、沖縄本島のマグロを仕入れることもあるという。ジャーキーには主に写真のキハダマグロが使用される

子どもにも食べやすいように 製造工程と味つけに凝らした工夫

渡嘉敷島のまぐろジャーキーの製造工程は非常にシンプル。まぐろを薄く切ってタレに漬け込み、乾燥させてから表面を焼き上げ、カットして袋詰めする。「最初の頃は生マグロを包丁で薄く切り、タレに漬けていました。これだと味が安定しなかったので、マグロを一度冷凍してみたら、均一に薄切りできてタレもよく染み込むようになりました」と我喜屋さん。

独特のやや甘めの味つけにも試行錯誤があったという。「子どもから大人まで食べやすい味にするために、タレのレシピ作りには苦労しました」とのこと。隠し味に泡盛を使うのも、最後に表面を焼いて香ばしさを出すのも、魚特有の生臭さを抑えて食べやすくするための工夫だ。

「発売した年の冬、お客様から『味が薄くなった』という声が寄せられました。気温が下がる冬場はタレが染み込みにくいので、やむを得ないのでは、と思いながらも製造工程を見直してみました。タレに漬けた後、冷蔵庫で寝かせる工程があるのですが、これを冬場だけ常温で寝かせるようにしたところ、一年を通して味のばらつきを防げるようになりました」

売れ行き好調で品薄状態に 製造ラインを増強していく計画も

開発当初は島内だけでの販売を想定していたというが、「発売後すぐに『本島ではどこで買えますか』『卸せませんか』と問い合わせが入り、島外でも販売するようになりました」と我喜屋さん。

平成10年には第47回全国水産加工たべもの展で大阪府知事賞を受賞するなど、その評判がじわじわと広まる一方で、島を訪れる観光客も年々増加。300グラム入りの特大サイズだけだったパッケージも、手頃な価格で食べきりやすい少量サイズ2種を発売するとさらに売れ行きが加速。平成25年度の漁協の加工品売上は何と3000万円にも上り、ジャーキーの売上は実にその9割を占めるという。

「国立公園に指定されたこともあり、今年も売れ行きが非常に好調で、現在は製造が追いつかない状態です。近い将来には製造ラインを増強し、もっと多くの方にお届けできるようにしたいです」と我喜屋さん。3年前に登場した自発的PR大使「ジャーキーマスク」の力も借りながら、ロングセラーの人気を守り、さらに広めていきたい考えだ。

渡嘉敷漁業協同組合の販売課長、我喜屋保さん

ジャーキーマスクは、渡嘉敷村公認のPRキャラクター。村の駅伝大会に出る際、漁協と村のロゴ入りでマグロのマスクとコスチュームを自作したのが始まり。この姿で本島のマラソン大会に出場したり、産業まつりや離島フェアなどの物産展にも現れて、ジャーキーと渡嘉敷島のPRに励んでいる

マグロを漬け込むタレにはリンゴ酢が入っている。実はこのリンゴ酢が味の決め手。リンゴ酢が入るか入らないかで味が全然違うのだという。化学調味料や添加物などは一切なし。子どもにも安心して食べさせられる

渡嘉敷漁業協同組合
渡嘉敷村字渡嘉敷352
☎098-987-2400
http://www.jf-tokashiki.com/

海を渡る挑戦者たち

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にどのような取り組みを行ってきたのか。今回はグローバルネットワークサービス株式会社の「海を渡る挑戦」をレポートする。

浦添市に構えた支店オフィスにて代表取締役・北井吉隆さん

グローバルネットワークサービス株式会社

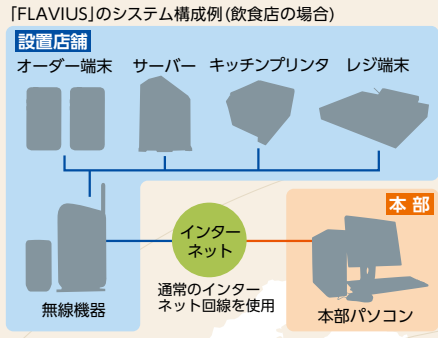
リーマンショックをきっかけに生まれた計数管理システム「FLAVIUS」が国内外でスマートPOSの可能性を拓く

「自己満足だね」のひとことに奮起 公共性と汎用性の追求へと舵を切る

最近、飲食店などでスマートPOS（iPadなどのスマートデバイスを活用したPOSレジシステム）を見かける機会が増えてきたが、実は沖縄生まれのシステムが国内外のスマートPOSに広く採用されていることをご存じだろうか。

そのシステムの名前は「FLAVIUS（フラビウス）」。沖縄県内をはじめ国内各地、さらに韓国、アメリカ、オーストラリアなどでも活用され、現在までに約300ライセンスもの導入実績を誇る。

「FLAVIUS」のシステム構成例（飲食店の場合）



機器類は既製品を組み合わせて使うため、POS専用機の導入に比べて劇的なコストダウンが可能に。さらに、FLAVIUSならではの“ソリューション力”で各導入先のニーズに合わせたカスタマイズが容易にでき、より強力な計数管理のツールとして活用できる

開発元は石垣市に本社を置くグローバルネットワークサービス株式会社。代表取締役の北井吉隆さんは、約20年前に石垣島の自宅拠点でのシステム開発から事業をスタートし、取引先の要望に応じた受託開発を得意としていた。

「流れが変わったのは2008年秋のリーマンショックです。企業倒産やリストラを目の当たりにして、感じたのは『計数管理や内部留保がしっかりしていれば…』ということでした。当時参加していた経営勉強会で、自分の仕事のやり方を『自己満足だね』と指摘されたのも大きかった。もっと公共性があり、汎用性があるものを作ろうと考えるようになりました」。景気に翻弄されやすく資金調達も容易ではない中小企業のために、自社の現状と今後進むべき方向性を可視化できるシステムを開発し、より安価に提供したい。北井さんのそんな想いから生まれたのが「フラビウス」だという。

マスコミ紹介で問い合わせが殺到 想定外の海外進出の扉が開く

量販に向けて準備を進めていこうという頃、想定外の事態が起きる。まだ発売前のフラビウスがテレビで紹介され、翌日には国内外からのアクセスでサーバーがパンク状態になったのだ。特に多かった海外からの問い合わせ対応に追われながら、北井さんはあくまで量販体制の整備を最優先。県内の協力先約10店舗で実験運用を行いながら、約2年かけてコストを確定していった。

「その後も大手企業の訪問や情報誌の取材を受け、評判が広がるのを感じていました。その頃、オーストラリアで事業をしている知人と繋がり、これが海外進出の直接のきっかけになりました」

海外からのオファーは導入後の対応の難しさなどを理由に断っていたという北井さんだが、なぜ踏み切れたのか。「タイミングよく、産業振興公社の万国津梁産業人材育成事業で、海外OJTプログラムの募集があったんです。海外の引き合いに対応していくには現地市場の勉強が不可欠だと考え、2013年4月下旬から知人の縁もあったオーストラリアでのOJTへ赴きました。ここでの交流がきっかけで日系の大手うどん店チェーンへの導入も進み、幸運にも恵まれて縁が繋がっていきました。海外進出を考えるなら、何よりもまず『外へ出ること』が大事なのだと感じましたね」

海外に輸出するのは「人材」 その難しさを痛感する日々

順調にビジネスのスケールを広げつつある北井さんだが、海外展開の課題はどこにあるか尋ねてみた。「当社は商品の性質上、ソリューションを提供する必要があります。代理店を置くにしても現地オフィスを開くにしても、そこを理解できる人材を育てられるか。お客様の問題解決をお客様と一緒にやっていくという〝責任〟意識の育て方が、非常に難しいです。オーストラリアでもハワイでも、そうした人材をいかに育てるかということに注力しながらやっています」

フラビウスは海外からのオファーが今も後を絶たないという。〝相手に合わせたソリューションを提供する〟というビジネスフレーム自体が、国境を越えてニーズを引き寄せる力を持っているのだろう。そのソリューションをさらに強化するため、人材育成に力を入れていくという北井さん。まさに、これからが正念場だ。

海外OJT先で知り合った、パートナー企業と取引先

グローバルネットワークサービス株式会社
石垣市登野城 653-4
☎0980-83-3591
http://www.gnsjapan.jp/

海外REPORT from シンガポール

シンガポール委託駐在員　遠山 光一郎

シンガポール直行定期便への道
～チャンギ空港と協力して東南アジアと繋ぐ～

2014年9月、シンガポールで行われた沖縄投資セミナーの様子

2013年末、チャンギ空港が日本へのチャーター就航協力を申し出ているとの情報を得て、路線担当者との面談を行った。チャンギ空港は既に第5ターミナル計画を発表しており、人気地である日本へのさらなる路線拡充を検討していたのだ。

チャンギ空港との協力協議は、沖縄県側のスピーディーな動きもあり、スムーズに進んだ。2014年3月にはチャンギ空港代表団を沖縄に迎え、沖縄県とシンガポールチャンギ空港グループが、相互の航空ネットワークの強化に取り組み、双方の国際観光や貿易を促進することを目的に、相互連携協定が締結された。

その後もチャンギ空港担当者と共に、シンガポールの大手旅行社や航空会社へ、沖縄への誘客に向けたマーケティング活動を続けた。チャンギ空港の影響力は強く、航空会社や旅行社の対応は間違いなく変化した。チャンギ空港にサポートされたことで、「沖縄」への期待値は大きく上昇したといえるだろう。

沖縄側の旅行社の頑張りも大きかった。2014年9月から12月にかけて7便（14往復）の連続チャーター直行便就航を実現。また同年9月10日には川上副知事をはじめとする約60名ものトップセールス団がシンガポールを訪れ、沖縄投資セミナー、沖縄県とチャンギ空港の相互協定および連続チャーターに関する記者会見、シンガポールと沖縄の関係者を一堂に交えた沖縄ナイトを開催。たいへんな盛況ぶりであった。

直行便が定期運航されれば、沖縄＝シンガポール間は経由便の半分の5時間弱で結ばれることになり、経済波及効果は飛躍的に高まるであろう。定期便就航への道はまだ遠いが、経済発展で海外旅行の需要が高まっている東南アジアからの集客増を狙わない手はない。世界のハブ空港であるチャンギ空港をはじめ、各地の旅行会社との連携を上手く行っていけば、定期便化への道はそう険しくはないかもしれない。

●問い合わせ：海外・ビジネス支援課　☎ 098-859-6238

しっとく！なっとく！ 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「沖縄中小ものづくり企業競争力強化事業」を紹介します。

ものづくり企業の資金調達を支援します！

沖縄県産業振興公社では、県内金融機関と連携し、「沖縄中小ものづくり企業競争力強化ファンド（仮称）」を組成して、県内ものづくり企業の資金調達ニーズにお応えし、企業成長を支援します。

具体的には、県内金融機関とともに投資ファンド（有限責任事業組合。以下「ファンド」）を組成し、積極的に技術革新や県外・海外への事業展開を図る県内中小ものづくり企業へ、株式や新株予約権付社債による資金供給を行い、併せて経営支援を実施していきます。

企業の資金調達は、銀行借入が中心ですが、借入の場合には担保が必要になるほか、利息の支払いや元本返済の義務があります。これに比べて、ファンドからの投資を受けた場合は、ファンドはその株式をファンド存続期間の終了までに売却して資金回収を行いますので、企業は利息支払いや元本返済の義務はありません。

「製品開発や販路開拓、設備投資などを行って、企業の規模を拡大したい」という要望はあるが、業績や担保の状況により、金融機関からの借入が難しい場合でも、事業計画の実現性や今後の企業の成長性が認められれば、ファンドから投資を受けられる可能性があります。

ファンドからの投資は補助金や助成金とは異なり、いつでも申し込むことができ、資金の使途や使用期間が限定されていないため、柔軟に活用することができます。

また、ファンドが一株主として投資先企業に参画するため、事業を成功させ、企業の価値を向上させることができ、その企業とファンドの共通の目標となり、ファンドの組合員である担当金融機関との関係も深まります。その一方でファンドは、外部株主としての権利を持ち、ファンド存続期間の終了日までに株式を売却することになりますのでご注意下さい。

当ファンドに係るご質問等は、随時受け付けておりますのでお気軽にご相談ください。

事業スキーム図

対象者（予定）
ものづくり産業（機械、繊維、食品、伝統工芸品等）で下記に該当する事業者
① 県内に本社または事業所を有している事業者又は県内に進出することが確実な事業者
② 技術・商品・ビジネスモデルに優位性を有し、積極的に県外・海外展開を行う事業者
③ 技術革新により、地場産業としての競争力を強化し、移入品の代替を促進するなど本県の経済活性化に寄与する事業者

支援内容（予定）
県内金融機関とともに組成したファンドを通じて、投資並びに経営支援を行うことで企業の事業拡大を支援します。
投資規模：上限1.5億円（但し、投資後の発行済み株数の50%未満）
投資の種類：株式、新株予約権付社債

申請・相談先
当該ファンドに参画する県内金融機関
（公財）沖縄県産業振興公社

●問い合わせ：産業振興部 産業振興課
担当：ものづくりファンド係　☎ 098-859-6239　🖷098-859-6233

元気企業紹介

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〝オンリーワン〟を目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。

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

株式会社First Line（ファーストライン）
「快眠」のプロフェッショナルが子どもの睡眠習慣を考えた専用枕を発売

「ゆ～でぃきや～枕」5,400円（税込）。中材はパイプ素材と寝具用ポリエステル綿の2種から選べる。ファスナー付きの2つの袋に入った中材の量を調整することで高さを調節できる

「いい匂い！」リラックス効果を促すハーブの香りは子どもたちにも好評

天久龍男さん。自らも「睡眠環境診断士」の資格を有し、商品企画や提案営業はもちろん後進の指導にも力を入れる

「ゆ～でぃきや～」（沖縄方言で「賢い人」の意）枕」は、高さ調節や丸洗いに対応できる香り付きの子ども専用枕。開発したのは、〝快眠〟をコンセプトに寝装寝具品やアロマ、ハーブティなど多彩なアイテムを揃えたショップ「眠りの駅」を運営する株式会社ファーストラインだ。

同社の統括本部次長、天久龍男さんは「『子ども用の枕が欲しい』という問い合わせがたびたびあり、既存品は種類が非常に少なかったので自社で企画することにしました」と開発の経緯を語る。寝具製造の有限会社屋富祖商事の協力で、子どもの体型や成長に合わせて高さを調節でき、洗濯機での丸洗いが可能な構造に。さらに有限会社沖縄長生薬草本社とも連携し、香りによる睡眠導入効果も期待できるドライハーブの専用サシェも付けた。

天久さんは学力にも大きく影響するといわれる睡眠習慣の乱れについても言及。「子どもが自分専用の枕を持つことでスムーズに眠りにつけるようになれば、生活リズムを整える第一歩になり、日中の集中力も変わってきます。成長に必要な睡眠環境を作るのは大人の責任。沖縄の夜型社会のしわ寄せが子どもに及ばないよう、大人の意識も改善していきたいです」

8月には商品発表を兼ね、眠りの駅プラザハウス店で「夏休み親子教室『香りまくら作り』」を開催。反応は上々で、良質な睡眠への関心の高まりを感じたという。

アフターサービスも進化させ、寝装寝具やベッドマットレス、エアコンなどのメンテナンス事業「そーじさーズ」も展開する同社。「快適な睡眠環境をコンサルティングするのが私たちの仕事。『よく眠れたよ』と喜ばれることが、社員のやりがいに繋がります。お客様のお話をよく聞き、丁寧に説明することで信頼関係を結び、的確な提案ができる〝眠りのプロ〟の育成を進めていきます」と天久さん。最近は医療や介護の分野からの問い合わせも増えているという。「子ども、高齢者と様々な角度から商品・サービスを提案しながら、眠りに対する意識向上を図っていけたら」と話す天久さんは、社会的貢献度も将来性も高い自社の事業のさらなる展開に意欲を燃やしている。

株式会社 First Line
那覇市おもろまち3-7-15
☎098-988-8231
http://www.nemurinoeki.com

公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE

発売21年目のオキハム「タコライス」が
パッケージを明るくリニューアル！

オキハムが家庭用として初めてレトルトパックにした「タコライス」。タコスミートとホットソースのおいしさはそのままに、発売21年目にして初めて大胆なパッケージリニューアルを行いました。沖縄のアイドル「らぐぅんぶるぅ」を起用した楽しく元気なデザインで、タコライスを食べたことのない方や若い方にもインパクトを与えるパッケージになりました。レトルトタイプ・冷蔵タイプともに、県内より順次リニューアルしていく予定です。

沖縄ハム総合食品株式会社
☎098-958-4330（担当：大嶺）
http://www.okiham.co.jp

「素肌LABO」おかげさまで2周年！
感謝を込めて誕生祭を開催

「チュラサン」シリーズなどでおなじみのカミヤマ美研販売が運営する、西原町翁長のセルフケアショップ「素肌LABO（すはだ・ラボ）」が誕生2周年を迎えます。感謝の気持ちを込めて11/8（土）・9（日）に開催する誕生祭では、スペシャルリンパマッサージ（予約制）が特別価格になるほか、ご来店プレゼントなども多彩にご用意しています。初めての方もぜひこの機会に、セルフケアの楽しさを実感してください。

有限会社カミヤマ美研販売
☎098-870-4522（担当：佐久本）
☎098-943-8480（素肌LABO直通）
http://suhadalabo.ti-da.net/（素肌LABOブログ）

県内初！沖縄在住の方専用の
ダイビングスクールが誕生

マレア・クリエイトは、25m×15mの大型プールやシャワー、更衣室などを備えた「まりりんぎのわん（宜野湾マリン支援センター）」の指定管理を行っています。このたび、沖縄在住者専用のダイビングスクールを開設しました。最短3日でライセンス取得可能なコースが、オープン期間限定で通常の半額の3万4000円（申請代6300円、器材レンタル代4000円は別途※いずれも税込）で受講できます。まずはお電話の上、説明会にご参加ください。

株式会社マレア・クリエイト
☎098-942-2200（担当：佐藤）
http://www.maririne.jp/（まりりんぎのわんホームページ）

（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

表紙のひと
Interview

いろいろなものが浄化され、
生まれ変わったような気分になれる
沖縄の穏やかな空気を映画から
感じていただけたら嬉しいです。

波瑠さん
Haru
女優・モデル

●プロフィール
1991年生まれ、東京都出身。2006年に女優デビューを果たし、テレビドラマや映画、CMなどに多数出演。 雑誌「non-no」の専属モデルとしても活躍中。 主な出演作品は、映画「100回泣くこと」、「潔く柔く」、フジテレビ「救命病棟24時」、TBS「A-Studio」、テレビ朝日「BORDER」、NHK BSプレミアム「おそろし〜三島屋変調百物語」など。

名護市の小さな食堂を舞台に、男女4人の複雑な恋模様を描いた映画「がじまる食堂の恋」がこの秋、全国公開された。繊細な人物描写に定評のある大谷健太郎監督がメガホンを取り、会話劇も楽しめる良質なラブストーリーに仕上がっている。先代のおばあのレシピを受け継ぎ、ひとりで食堂を切り盛りする主人公・みずほ役を演じたのが、女優の波瑠（はる）さんだ。

「今回撮影で名護に入った時に、沖縄の人たちの生活に流れる〝空気〟を感じることができました。沖縄での暮らしには、こんなに落ち着いた、穏やかな空気が流れているんだな、と。それまでは観光地としての沖縄のイメージしか持っていなかったので、今まで見られなかった沖縄の一面を見た思いでした」。主人公のみずほは、3人の登場人物に翻弄されながら自分の想いを見つけるという難しい役どころだが、波瑠さんは土地の空気感をしっかりとつかみ、名護の風景に溶け込んだ透明感のある演技を見せてくれている。

映画には街のご神木として有名な「ひんぷんガジュマル」、木漏れ日が眩しいフクギ並木、久志ビーチなど、名護の魅力的な場所が数多く登場。名護市長をはじめ多くの市民が協力し、約400名ものエキストラを動員して再現した「名護さくら祭り」の場面も、見どころのひとつだ。

「名護を盛り上げるための映画に参加できて、とても光栄です。雨の日に晴れのシーンを撮ったり、晴れの日に雨のシーンを撮ったり、天候に泣かされたこともありましたが、観たら誰もが名護に行きたくなる、そんな映画になったと思います」と作品への思い入れを語ってくれた波瑠さん。最後に、沖縄の魅力について聞いてみた。

「沖縄で過ごすと、いろいろなものがリセットされ、まるで生まれ変わったような気分になります。そこにいるだけで浄化と充電ができてしまう、素敵な場所です。毎日せわしなく動いている私ですが、一生懸命お仕事を頑張ったら、また沖縄にパワーをもらいに行きたいです」

©2014名護まち活性計画有限責任事業組合

●作品情報
映画「がじまる食堂の恋」は、街づくりと映画製作を一体化して地域活性化と観光客誘致を図る、全国初のプロジェクトとしても注目を集める作品。名護市民や沖縄の地元企業で組織された「名護まち活性計画有限責任事業組合」が企画・制作を行い、権利も保有する。9月20日より桜坂劇場、シネマート新宿ほか全国の劇場で公開中。

映画
「がじまる食堂の恋」
公式サイト
http://gajimaru-shokudo.com/

OVS NEWS

新たな沖縄観光市場を開拓
〜ロシアから沖縄へ〜

産業振興公社では、ビーチリゾートへの海外旅行意欲が高いロシアの観光客を沖縄に呼び込むため、ウラジオストク市内に現地法人Tasan-GSN社を置く株式会社JSN（東京都）に業務を委託し、ロシアにおける沖縄観光プロモーションを開始しました。

ロシア現地の情報に通じ、ロシア地域での貿易事業やロシア関連情報誌の発刊などを行っているJSNと連携することで、ロシアの旅行社の沖縄観光商品造成に効果的な支援を行っていくことが狙いです。

ロシアの人々は、太陽が輝くビーチリゾートへの旅行を好み、沖縄を訪れる可能性が高いと考えられています。県の統計によると、ロシアから沖縄を訪れる観光客数は近年増加傾向にあります。平成25年度は約700人、平成26年度は5月にロシアからのチャーター便が2回運航したこともあり、7月時点で既に約600人が沖縄を訪れるなど、前年度を上回る勢いで推移しています。

去る8月、Tasan-GSN社の担当職員ユーリャ・ワシリコフスカヤさんが沖縄を訪れ、沖縄の観光・文化・歴史への理解を深め、より効果的な誘客を行うための研修を実施しました。

研修を終えたユーリャさんは「沖縄の文化や人の温かさに感激しました。ロシアでは、タイやグアムなどの暖かい地域、ビーチリゾートが人気です。より近く、治安の良い沖縄を積極的に紹介し、広めていきたいです」と意欲的に抱負を語りました。

今後は、沖縄に招聘した旅行社や、極東ロシアでの沖縄セミナーに参加した旅行社を対象としたフォローアップに加え、旅行社の新規開拓を行い、沖縄観光をPRしていく予定です。

ロシアから沖縄への誘客体制を整えると同時に、沖縄の魅力をロシアの旅行社へ、またロシアの人々へと効果的に伝えていくことにより、ロシアにおける沖縄観光市場のさらなる成長が期待されています。

オキナワベンチャーマーケット
12月3日（水）に開催

沖縄の地理的優位性を活かし、アジア各国の架け橋となるような国際異業種交流会を目指しスタートした「オキナワベンチャーマーケット」が、来る12月3日（水）に沖縄セルラーパーク那覇にて開催されます。

昨年開催された第4回のイベントには、バイオ・IT・環境・エネルギー分野をはじめとする技術開発型企業や沖縄の特徴的産業である食品・サービス分野の企業に加え、台湾からも25社の企業が参加し、計139社によるプレゼンテーションやビジネスマッチングが盛んに行われました。

第5回となる今回は、さらにパワーアップし、沖縄県内、県外、海外から180社の企業の出展を予定しています。

当日は入場無料でどなたでもご来場いただけますので、有意義なビジネス交流・マッチングの機会としてご活用ください。多くの企業の皆様のご参加をお待ちしています。

【イベント概要】
名　称：第5回オキナワベンチャーマーケット万国津梁大異業種交流会
開催日：平成26年12月3日（水）10時〜18時15分
場　所：沖縄セルラーパーク那覇
入場料：無料
内　容：ビジネスプレゼンテーション
展示商談会、交流会

【問い合わせ】
オキナワベンチャーマーケット運営事務局
☎ 098-851-4130　🖷 ovm@ojad.jp　担当：前川、加藤

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ41号
2014年10月10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。