OKINAWA VENTURE STUDIO
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. 46
2016 SPRING

P.02 【特集】

〝付加価値〟で世界と勝負！
沖縄ITベンチャーの挑戦
～続々・アジア視点で拡げるビジネスの可能性～

P.12 表紙のひと INTERVIEW

寺島しのぶさん 女優

渡嘉敷島の自然がなければ
成立しなかった作品。
絵画を楽しむように、考えずに感じてほしいです。

CONTENTS

P.04 PROJECT DESIGN リーダーの構想力 ごや電機 店長 呉屋 伸さん
P.05 〈臨時特別企画〉沖縄県産業振興公社 ネットワーク会員制度発足10年
P.09 まーさむんすぐりむん 温故知新 「アンダンスー」
P.10 ネットワーク会員広場 元気企業FILE 株式会社 前田鶏卵
P.10 でぃきたん照屋の商品開発よもやま話 事業承継と商品開発
P.11 しっとくなっとく企業支援 沖縄県産業振興公社 平成28年度事業説明会開催
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

【産業振興公社からのお知らせ】セミナー・イベントの開催、各種事業の募集など最新ニュースはこちらをチェック!

SPECIAL REPORT 特集

“付加価値”で世界と勝負！
沖縄ITベンチャーの挑戦
～続々・アジア視点で拡げるビジネスの可能性～

マルチメディアアイランド構想から始まり、IT津梁パークの整備や海底ケーブルの敷設など、情報通信分野でのインフラ構築が進む沖縄。コストメリットや雇用創出を期待してのオフショア・BPO的取り組みが先行する中、近年は高付加価値サービスを独自開発して県外・海外へ発信しようとする動きも見えてきた。「アジア視点で拡げる」シリーズ最終回となる今回は、アジア市場を開拓しようとする県内IT企業の挑戦と、その未来展望をレポートする。

バーコードの新たな可能性を見いだした古田奎輔さん。社名とサービス名は「pay」と「take」を組み合わせた造語によるもの。将来的には決済サービスの導入も見据える

アプリのアイコン。多くの情報を詰め込めるという意味を込めた

アプリ「Payke」の使用シーン。商品バーコードをスキャンすると、情報が母国語に合わせて表示される。外国人観光客の商品選びや購入をサポートするとともにメーカーや小売店スタッフの負担も軽減する

株式会社 Payke
那覇市銘苅2-3-1 なは市民協働プラザ内
なは産業支援センター411室
☎098-943-7308 http://payke.co.jp

何の変哲もないバーコードが国境を越えた購買促進ツールに
《株式会社 Payke》

世界中で流通するほとんどの製品に付けられている商品バーコード。この“当たり前”のインフラに新たな価値と可能性を与えるサービスを編み出し、展開しているのが株式会社Payke(ペイク)だ。

創業者であり代表取締役CEOを務める古田奎輔さんは東京都出身の22歳。2013年に琉球大学へ入学してすぐ、生活費のためアルバイトを探したが時給が東京と大きく違い、驚いたという。「だったら自分で起業して稼ごうと、5月にはEC(電子商取引)事業を興しました。当初は中国から商品を仕入れて日本国内に販売していましたが、その際にバーコードの発行が必要でした。発行権を申請し、商品を登録していく中で、バーコードの意味と発行元、そしてメーカー側の管理方法などを理解していきました」

その後、沖縄県産品を中国に輸出する県内商社と業務提携し、沖縄県の補助事業で中国向けのプロモーションも経験した古田さん。しかし県産品の魅力が中国の一般消費者に伝わっているか実感が得られず、歯がゆい思いをしたという。「ECでは商品情報、商品の良さをいかに伝えるかで明暗が分かれます。商品毎のこだわりを知れば知るほど、『これが伝われば売れるのに』と感じるようになりました」

世界中の商品が抱える「いい商品なのに魅力が伝わらない」というギャップをなくしたい。これをビジネスにするなら、最初のターゲットは誰だろう。古田さんの頭に浮かんだのは、訪日外国人観光客だった。「言葉も文化もわからない。でも日本は大好きで、日本のモノが買いたい。そんな観光客、特に急増していた中国語圏からの観光客をまず対象にしようと。彼らがいわゆる“爆買い”アイテムしか買わないのは十分な情報がないからで、それが欠品になれば販売機会を逃がすことになる。売り場には“爆買い”アイテム以外にも良い商品があると直接伝えられたら、状況は大きく変わるはず」。その時に閃いたのが、バーコードを活用するアイデアだった。

マネタイズ(収益事業化)を進めつつマーケティングツールとしての機能を強化

多言語対応ショッピング支援サービス「Payke」は、スマートフォンで商品バーコードをスキャンすると、自動判別した端末の設定言語で商品の情報が表示されるしくみ。メーカー側としては既に商品に付いているバーコードをそのまま利用できるため簡単かつ低コストで導入でき、ユーザーの属性やスキャンされた位置などに応じて個別の販促・PR情報も表示できる。「現在、県内外約100社の協力を得て、沖縄で購入できるほぼすべての土産品への対応を進めています」と古田さん。

2016年2月に福岡県で行われた九州・山口ベンチャーマーケットにおいて、9県から有望な企業が多く集まる中、九州・山口ベンチャーアワーズ大賞(最優秀賞)を受賞

各メーカーには無料管理アカウントが発行され、商品情報の登録や編集の他、ユーザーの利用状況がわかるスキャンデータの追跡もできる。「ユーザーがアプリをダウンロードし、利用開始する際にアンケートを入力してもらうのですが、その回答とGPSの位置情報により、どの店でどんな人がどの商品をスキャンしたか、国籍、性別、年齢まですべてデータで見ることができます。このスキャンデータを分析すれば、『どこの店舗のディスプレイが外国人に魅力的に映っているのか』といったことまでわかります」。さらに、商品ページの情報をもっと充実させたい、スキャンデータもより詳細なものを活用したい、広告効果を測定したいといったニーズに応える有料アカウント制度も用意。有料アカウントではPR動画の埋め込みや取扱説明書のアップロードなども可能になる。この他、小売店スタッフ向けに外国人接客・販売促進・商品知識などの補完を行う専用サービスも展開中だ。

世界のインバウンド需要を視野にまずはアジア展開をにらむ

沖縄での展開と同時進行で、利用エリアを国内各地へと広げる動きも進めている古田さん。「まずは日本で販売されているすべての商品の情報を集積する。そしてエリアも国内の観光地からアジアへと広げていくことを目指します。バーコードは世界共通ですし、スマートフォン普及率はほとんどの国が日本以上ですから土台はできている。アジアの店頭に並ぶ多くの日本製品がどのような商品か、現地の人々にわかりやすく伝えられる『Payke』を使って、日本製品の消費促進に貢献できればと思います」。世界規模での広がりの可能性を秘めたPayke。どんな進展を見せてくれるか、楽しみだ。

コンテンツ産業の活路はアジアへ。台湾でアプリが売れる仕掛けとは
《株式会社 ブリブサー》

自社開発ゲームアプリをアジアで売り出すプロモーションに挑戦したのは、株式会社ブリブサー。スマートフォン向けゲームアプリの開発を行うITベンチャーだ。

代表取締役社長の渋川浩史さんが東京のインターネット広告代理店に在籍していた際、当時この分野の先端技術があった沖縄で関連会社を設立することが決まり、渋川さんは営業所長として2007年に沖縄に赴任。4年ほどで年商10億円、従業員100名の規模にまで成長した。

急成長の要因は、と尋ねると渋川さんは「沖縄の若い人たちのポテンシャルの高さです」と即答。「一般的に多い東京本社主導型ではなく、沖縄と東京が対等に連携しサービスを開発するというスタイルも、沖縄の人材が本来持っている能力を発揮するのに合っていたのかもしれません」。彼らの力を借りながら沖縄で新しいことをしたい、と考えていた渋川さんの独立を会社も後押ししてくれ、ブリブサーが始動したのが2013年のことだった。

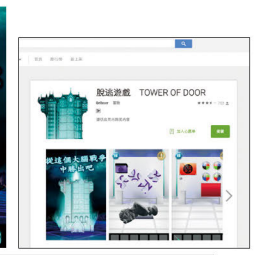
“リッチ”vs“暇つぶし”二極化するゲーム市場で生き抜く

ゲーム開発の方向性は世界的に二極化が進んでいるといわれる。精細なグラフィック表現によるリッチなコンテンツを追求した、ゲーム専用機やパソコンなどで遊ぶコア層向けのものと、スマートフォンなどで暇つぶしに気楽に遊ぶライト層向けのもの。コア層向けとライト層向けとでは開発に要する予算も時間も技術も全く違うが、同社ではその双方を視野に入れている。「例えば暇つぶし系のアプリでもギリギリまでリッチなグラフィックを実現できればよりユーザーの興味を引ける。そのために開発環境を整え、技術革新

にも取り組んでいます」と渋川さん。そうすることで数多あるアプリの中から選ばれる価値が生まれるというわけだ。

さらに渋川さんは、沖縄から優れたプログラミング系・CG（コンピュータグラフィック）系人材を輩出するための取り組みも進めている。「琉球大学工学部にゲーム開発者を支援する国際的な組織の沖縄支部を立ち上げたり、2016年度からゲーム開発者向け講義を新設する沖縄国際大学産業情報学科とも連携を取っています」。沖縄の学生が最新技術に触れる機会を増やす努力の一方で、彼らがITベンチャーで仕事をしたいと夢を描けるよう、会社としての実績向上にも油断なく取り組んでいる。

渋川浩史さん。受託の開発業務も受ける一方で、アプリの自社開発にこだわる。業界の拡大・発展を図る沖縄ゲーム企業コンソーシアムの理事でもある



「タワーオブドアー」（上）は台湾のAndroidアドベンチャーゲームランキングで1位を獲得。一方、リッチ系の自社タイトル「進撃の巨獣2」（左）はゲーム専用機向けのUnreal Engine 4で開発し、スマホ向けとは思えない画質が話題に

株式会社ブリブサー
那覇市前島2-12-12 兼陽ビル3F
☎098-988-4295
http://bribser.co.jp

公的機関の支援を活用し学んだ台湾で〝売れる〟ための仕掛け

しかし、ゲーム・アニメ・漫画などのいわゆるコンテンツ産業は国内需要が伸び悩み、熾烈な淘汰の時代に入っている。「『アジアに出ないと死ぬ』といわれるほどの冷え込みぶりで、各社生き残りをかけて海外戦略に取り組み始めています」

渋川さんは海外進出の第一歩として台湾に目を向けた。2014年、まずは手始めとして台湾IT企業との技術交流や共同開発に着手。そして2016年1月には沖縄県の新分野海外展開支援事業を活用し、自社アプリ「タワーオブドアー」の台湾でのプロモーションにチャレンジした。

台湾のスマートフォンシェアは日本や中国と違ってアンドロイドOSが8割、iOSが2割。ツイッターよりもフェイスブックが人気で、LINEは日本同様に流行中。こうした台湾特有の傾向を熟知した現地インターネット広告業界大手のVpon社をパートナーに選び、限られた予算を適切に割り振って広告展開した結果、わずか1週間ほどで3万ダウンロードを獲得。アドベンチャーゲーム部門で1位、無料アプリ全体の中でも30位台に入るなど上々の成果を挙げた。さらに渋川さんが注目するのは、台湾での事業展開の収益性の高さだ。「1ダウンロードを獲得するためにかかる広告費用が、国内の40％程度で済む一方、収益は国内の30％減程度。マーケティングコストを抑えて収益率を高く保てるため、魅力は非常に大きいです」

海外向けにアプリを発売する場合、コンテンツのローカライズ・カルチャライズ（言語対応や現地の価値観や風習への対応）と的確なマーケティングができなければ、リリースしても結局誰にもダウンロードされないままになると渋川さんは話す。「今回の台湾では、言葉を使わずに遊べるノンバーバル（非言語）系のアプリを選び、市場を熟知した現地パートナーと一緒にマーケティングを進められたので、うまく成果を挙げられたのだと思います」

今回の経験をふまえて渋川さんは今、「沖縄に、国内コンテンツ産業のアジア進出・マネタイズの出口をつくる」という新たな指標を描き始めているという。地理的優位と若者の潜在能力、これらを備えた沖縄を舞台に、同社の輝きはこれからもひときわ増していくだろう。

日本特有の〝安心・安全〟を海外展開の大きな武器に

《レキオスソフト 株式会社》

2002年の設立以来、主に地震・津波などの防災システム開発の第一線に携わってきたレキオスソフト株式会社。そこで培った技術を結集したコンテナ型仮想化ミドルウェア「Lexi（レクシィ）」をはじめとするソフトウェア開発など、高い技術力で世界の防災に貢献すべく、着実な成長を続けている。

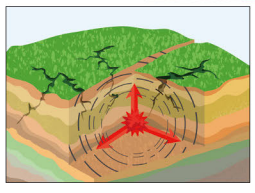
同社は、沖縄県出身の技術者である代表取締役社長の柴嵜淳（しばさきじゅん）さんが千葉県で単身起業したITベンチャー企業。東京への本社移転の後、2012年に那覇支店を開設、現在は札幌、水戸と国内に計4つの拠点を構えるとともに、台湾に台北本社、高雄支店を置き、国内に約80名、台湾に約25名の社員を擁する。2015年には那覇市に本社を移転した。

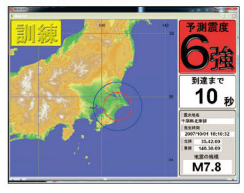
柴嵜さんは台湾進出の経緯をこう話す。「那覇支店を開設した翌年の2013年、それまで開発を続けてきた地震・津波関連システムを台湾に導入できないかと、台北に子会社を設立しました。無謀にも、人脈はおろか知り合いもいない状態だったのですが、沖縄に拠点を持っていたことが幸いし、沖縄県の台北事務所や商工労働部、産業振興公社が各所へ橋渡しをしてくれました。その流れで高雄市の経済発展局局長が仲介人となり、日本のIT企業で初めて高雄市に進出することができたので「市場可能性があり、かつ沖縄県の事務所があるシンガポールですね」と言い切る柴嵜さん。人脈ありきではなく、ビジョンに突き動かされて海外ビジネスに挑み続ける人だからこその説得力がある。

メイドインジャパンの確かな技術と繊細な心遣いが成功のカギ

2016年、同社は大きな飛躍の時を迎える。これまで国内で積み重ねてきた気象・地震関連の開発実績が評価され、日本電気株式会社（NEC）と共同開発している早期地震検出用ソフトウェアを、アジアで展開していく話が具体的に進んでいる。「これを海外実績の大きなステップとして、さらに高次のシステムの輸出へと展開していきたい」と柴嵜さん。その一方で、もっと大事にしたい心構えがあるという。「日本の優れた技術も、そのまま持っていくだけでは海外では通用しない。日本人の持っているきめ細かな精神や安心・安全に対する文化を広めることで、ひいては世界平和実現の一翼を担えたらと思います」。高い技術と細やかな心。相手国がどこであったとしても、ここから生まれる信頼関係こそが、海外での展開に不可欠なものなのかもしれない。

2013年、台北に子会社を設立した際の模様。オフィスは台北市中心街にある





台湾交通部中央気象局とNECが共同実証を行うと発表された地震の早期検知にもソフトウェア開発面で参画する予定だ（画面写真は緊急地震速報をPCに表示するNEC製のソフトウェア「震前大使（しんぜんたいし）」より）

ブラジル訪問時の様子。現地沖縄県人会やWUBブラジルのメンバーと

柴嵜淳さん。WUB（世界うちなーんちゅビジネスアソシエーション）の支部であるWUB台湾の会長も務めるなど、その沖縄県人ネットワークは幅広い

レキオスソフト株式会社
那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル8F
☎098-963-9358
http://www.lequiossoft.co.jp

PROJECT DESIGN

リーダーの構想力

長期にわたり発展性のある事業展開に取り組む県内経営者の“構想力”とは？

“歩くデータベース”の父を継ぐ若き2代目の新・地元密着構想

ごや電機

店長 **呉屋 伸**さん　代表 **呉屋 和範**さん　家電ソムリエ **呉屋 正代**さん

構想Ⅰ 電球1個から

細かい仕事が長いお付き合いの確かな礎に

ごや電機の店長を務める呉屋伸です。ごや電機は1982年に父・和範が始めた電器店です。父は20代の頃から名護市内の電器店に勤め、40歳を目前に独立して自分の「ナショナルショップ（現パナソニックショップ）」を構えたそうです。

当時から父は、お客さん一軒一軒の声を大切にしていました。「テレビの調子が悪い」、「電球がひとつ切れた」、そうした細かいことにきちっきちっと対応する姿を子どもながらに覚えています。そんな父の背中を見て育った兄も僕も同じ道を目指し、兄は鹿児島の電気専門学校、僕はナショナルショップを継ぐ2代目が通う松下電器商学院（現松下幸之助商学院）を修了、その後さらにメーカーのサービス部門で修理技術を学びました。先に名護に戻った兄が主に修理を担当し、3年後に店に入った僕は修理と営業を担当。以来20年になります。

父の頭の中には「どのお客さんがいつ何を買い、換え時はいつ頃」といった情報がすべて入っています。「○○さんの居間の○本目の蛍光管がもうすぐ切れるぞ」といった具合で、その記憶力にはいつも驚かされます。もちろん頭の中だけでなく顧客管理カードにも記入していましたし、パソコンの時代が来ると自らデータベース化して管理するようになりました。修理の場合は作業前と後を撮影した写真も保管して次の修理の見積時に添えるなど、先々の提案にきっちり活かしています。

そんな父の仕事ぶりを信頼し、世代を超えて利用してくださる方は多いです。しかしその一方で、量販店の参入やインターネット通販の成長が進み、10年ほど前から少しずつお客さんが減少し始めたのです。

構想Ⅱ 家電ソムリエ

徹底した“お客さん目線”の商品提案・アドバイスで新規開拓・売上アップへ

当時は資金繰りが苦しく、借入金返済の猶予を延長してもらうため毎年のように銀行に出向いていました。このままではいけない、と名護市商工会に相談したところ「抜本的な問題解決に取り組むべきだ」とチームを組んで支援してくれることに。これが大きな転機になりました。

まずは2013年10月に資金繰り改善のため返済条件の変更、翌年3月からは社内コミュニケーションの改善と、段階的に計画を組んで実施していきました。身内の商売でお互い言葉足らずになっていた部分が多かったことに気づき、言いたいことを言える組織づくりの大切さをこの時強く感じました。

続く5月には経営改善のための計画書策定や、小規模事業者持続化補助金の申請に挑戦。同年9月には向こう10年間を視野に入れた2度目の資金繰り改善も実施しました。その次のステップとして取り組んだのが、沖縄県の支援制度のひとつである経営革新計画の申請。掲げたキーワードは“家電ソムリエ”でした。

当店のお客さんは名護市内の高齢の方々を中心としたリピーターが約9割。高齢化が進むにつれて需要が減る分、新規顧客の開拓が必要でした。そこで、既存顧客にも喜ばれ、さらに新規顧客としてその親族、知人など30～40代の子育てファミリー層も開拓できる方法はないかと考えました。そこで思いついたのが家電ソムリエ。これは家電のニーズを徹底的に聞き取り、お客さんの目線に立って総合的なアドバイスやサービスを提供する営業アドバイザーのことです。

構想Ⅲ 地域のために

家族のように寄り添って電気の困りごとを解決する“なくてはならない”存在へ

ソムリエを名乗るからには、お客さんへの提案の前にニーズをとことん把握する必要があります。例えばエアコンなら部屋の大きさ、家族の人数で最適な商品が変わります。お客さんが店頭で「これでいいよ」と言っても、本当にいいかどうかは現場を見ないとわかりません。そこで僕たちはまずお宅にお邪魔して現状を拝見し、要望もしっかり伺う。それで初めて「それならこの商品をここに設置すれば適切ですよ」と自信を持ってアドバイスするわけです。

この構想を軸にした経営革新計画は、2015年5月に無事承認されました。父が培ってきた“街のでんき屋さん”としての実績を土台にしながら、今後は僕らの世代で貫した提案型専門サービスを確立し、他社との差別化を図っていきます。ちなみに当店の売れっ子家電ソムリエは「聞き上手」な僕の妻。70歳を過ぎてなお現役の父も、指名率では不動のナンバーワンです。僕と兄も負けじと毎日名護市内を、時には名護市外も駆け回っています。

商工会の経営指導を受けて以降、業績も復調し、経営革新計画の承認により、認知度や対外的な評価が上昇しているのも感じます。もっともっとお店を、会社を強くしていきたいですね。「地域に根ざし、お客さんを大切にして困りごとを解消する」仕事は、「地域にとってなくなっては困る」仕事でもあります。これから先どんなに時代が変わっても、地元名護でずっと続けていければいいなと思います。

ごや電機
名護市大南2-5-7
☎0980-53-5005

ごや電機 変遷略図

【相談随時受付中】「経営革新計画」の策定・承認をサポートする「中小企業経営革新強化支援事業」について

応援します！

企業の“発展”“沖縄の“未来”

沖縄県産業振興公社 ネットワーク会員制度 発足10年記念企画

実力派の講師を招き、ポイントを絞って実践レクチャー！

有料セミナーを上手に活用しませんか？

45号から2号連続で紹介している、発足10年を迎えた沖縄県産業振興公社（以下、公社）のネットワーク会員制度。今回は、会員向けに用意された特典の中から「有料セミナーの受講料割引」にスポットを当て、平成28年度のセミナー開催計画の概要についてもお伝えします。

4時間でわかる・翌日から使えるビジネススキルを学べるセミナー

「有望な人材を育てたいが、自社で教育・研修をやるには時間も人手も足りない」「外部に依頼しようとしたが、費用がかかりすぎて躊躇している」…こうした悩みは、中小企業・小規模事業者の多くに共通するものではないでしょうか。

公社では、受講翌日から使えるビジネススキルを短時間で習得できる実践的なセミナーを、毎月2回程度・年間で20回以上開催しています。4月の新入・若手社員向けセミナーを皮切りに、県内企業の関心・ニーズの高いテーマを選び、指導力に定評のある専門家を講師に招きます。平成28年度の予定テーマ、および現在募集中の4月のセミナーの詳細については左上表をご参照ください。

業務の一環として参加しやすいよう平日午後に単回完結型で開催

セミナーは主に平日の午後、13時から17時の4時間で開催しています。セミナー冒頭でその日のゴールを明確にし、座学の講義から受講者同士のディスカッション、さらに実践的なグループワークやプレゼンテーションなどを通して理解度を深めていきます。

講義と実践を効果的に組み合わせたプログラム構成で、確実なスキル習得を目指すと同時に、職場に戻ってすぐに学んだことを活かすための意識づけも行っていきます。連続シリーズで開催するセミナーもありますが、各回単独で受けても学習効果を得られるようなプログラム設計を心がけています。

講師陣は県内外で指導実績に定評があり、また現場での実務経験も豊富な各分野のプロフェッショナル揃い。ビジネス書のベストセラー著者を県外から招いた例もあり、人気講師のセミナーはすぐに定員に達することも少なくありません。

会員なら受講料が4割引に 新規加入・継続で無料受講券進呈も

セミナー受講料は1名5000円で、ネットワーク会員は4割引の1名3000円で受講いただけます。会員の年会費は1万2000円で、新規加入・継続時には特典としてセミナー1回無料受講券を進呈しています。つまり年間延べ5回受講すれば、セミナーの割引特典だけで年会費の元が取れる計算です。

このセミナー受講料割引をきっかけに、会員制度への新規加入・継続を決める方が非常に多く、「この内容でこの料金なら納得」「割引幅が大きいので、セミナーを積極的に受講できる」「受講料割引に魅力を感じて会員になったが、頻繁に受講するようになって社員の意識が変わってきた」など、高い評価をいただいています。

公社の有料セミナーを有効に活用し、会社・組織の大切な財産である「人材」の能力と可能性を引き出しませんか。受講料割引をはじめさまざまな特典が用意されたネットワーク会員制度への新規加入・継続も、あわせてご検討ください。

平成28年度有料セミナー予定テーマ（順不同）

営業向け	営業基礎入門　営業トーク強化 営業交渉術
販売・広報向け	売れるチラシ・看板・POPの作り方 魅せる写真の撮り方 売れる売り場作りVMD
リーダー・幹部候補向け	コーチング速習　OJT指導スキル向上 組織開発入門　新人育成スキル強化 課題解決力強化（考える・まとめる・伝える） クレーム対応スキルアップ 品質管理のしくみづくり
経理・財務向け	資金繰り管理スキル向上 決算書の読み方
経営者向け	ドラッカーマネジメント実践 ランチェスター戦略入門

他多数

※計画内容は予告なく変更される場合があります。開催が決定し次第、公社ウェブサイトおよび公社メールマガジン（登録無料）で周知します。

公社メールマガジン登録フォーム
http://okinawa-ric.jp/mailmagazine/

開催決定・好評募集中!

平成28年度有料セミナー いよいよ4月スタート！

4月20日（水）新入・若手社員のスキルアップを応援!
【追加開催】ビジネス電話応対入門セミナー
講師：伊藤恵子（K-コミュニケーション代表）

4月22日（金）新入・若手社員のための ビジネス文書&メール入門セミナー
講師：宮地順子（コミュニカ（株）代表）

4月27日（水）新入・若手社員のための
【追加開催】ベーシックビジネスマナーセミナー
講師：伊藤恵子（K-コミュニケーション代表）

●3日程共通
《時　間》13:00～17:00（受付開始12:30～）
《会　場》沖縄産業支援センター3階 会議室（那覇市小禄1831-1）
《受講料》公社会員：3,000円、一般：5,000円
《定　員》32名 ※定員に達し次第締め切り
《申　込》参加申込書をFAX送信、もしくは公社ウェブサイト「セミナー」ページからオンライン申込

公社ウェブサイト「セミナー」ページ
http://okinawa-ric.jp/news/seminar/

問い合わせ：経営支援課　担当：新城・藤原
☎098-859-6237

● ネットワーク会員 5つのメリット（特典）

1. 有料セミナー（年20回以上開催）受講料割引
2. 特別講演会・交流会（年1回開催）への無料招待
3. 経営関連ビデオ・DVDの無料貸出
4. 公社発行メディアでの情報発信サポート
5. 公社ネットワーク会員としての“安心感”

※ 会員制度の詳細についてはP8もご参照ください!

永年継続会員のご紹介 vol.2

【ネットワーク会員制度】

永年継続会員のご紹介 vol.2

発足初年度から10年継続して制度をご活用いただいている会員企業をご紹介します。

①事業内容・ひとことPR
②所在地
③連絡先

（株）トリム

①食品流通販売事業、教育事業、リサイクル事業、飲食事業
②那覇市宇栄原1-26-23
③☎098-857-7386
http://www.trims.co.jp

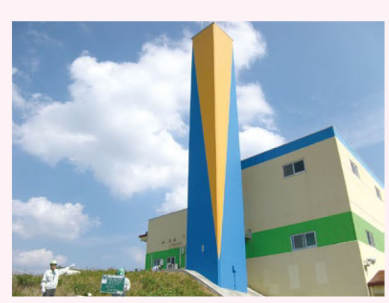
（株）海邦商事

①加工黒糖・加工黒糖菓子類・その他さとうきび加工商品の製造、販売
②うるま市字州崎8-19
③☎098-938-2133
http://www.kokutou.jp

（株）海人工房

①Tシャツの印刷・小売販売、小物類の販売
オリジナルTシャツ等の制作も行っています
②うるま市字州崎12-77
③☎098-921-3239
http://www.uminchu-okinawa.com/

（株）開邦工業



①一般都市ごみ焼却炉メーカー（焼却施設・水処理施設のメンテナンス・機械器具設置工事）
東京支社：港区芝2-6-3 三宅ビル6F
②うるま市字州崎7-19
③☎098-934-2811
http://www.kaiho-k.co.jp

（有）上原機械

オーガー付ユンボ

①土木建設機械のレンタル・リース及び販売・修理
営業所：那覇市首里大名町3-17-3 うるま市字州崎7-10
②豊見城市字座安156-1
③☎098-850-3622
http://www7b.biglobe.ne.jp/~ueharakikai/

永年継続会員 クローズアップ！

ネットワーク会員制度の永年継続会員の中から、本紙初掲載！となる企業にクローズアップ。人材育成や組織づくり、昨今の取り組みや今後の戦略などをご紹介します。

拓南商事株式会社

「資源のない島・沖縄」こそ廃棄物の再資源化を目指す理想像は「永続的なゼロエミッション」

鉄スクラップのリサイクル事業は戦後の混乱の中に芽生えた〝光〟

2006年度沖縄ビジネス大賞のビジネスオンリーワン部門大賞を受賞したシュレッダーダスト再資源化施設。金属を選別した後のシュレッダーダストを細かく破砕して、残存する金属を資源化して出荷。さらに残った金属以外も代替加炭材に加工して出荷できる

拓南商事の本社前に飾られた「拓鐵興琉」の石碑。鉄鋼業を開拓し、沖縄の経済振興に貢献しようという創業理念は、60年以上経った今も変わらず受け継がれ、守り抜かれている

拓南商事株式会社の設立は、終戦8年後の1953年。過酷な地上戦に見舞われた沖縄には当時、戦争の残骸として沈没船などの鉄くずが散在していたが、これらは戦勝国の所有物とされ、県民は使えなかった。「沖縄は島国で資源に乏しい上、戦後の財政難も過酷でした。そんな中で琉球政府が鉄スクラップの商権移管を求めて米軍と交渉し、出資金を拠出して登録すれば鉄スクラップの事業ができることになりました。その登録第1号として誕生したのが当社です」と語るのは、同社専務取締役の川上哲史さんだ。当時は朝鮮特需もありスクラップの輸出が好調で、この輸出税収が戦後沖縄の経済復興を下支えしたのだという。

しかし朝鮮特需が終わるとスクラップ輸出の需要が一気に冷え込み、同社も業績不振に。景気に左右されない、安定した事業を模索する中で着眼したのが、コンクリート建造物の鉄筋の需要だった。

「当時沖縄の家屋は木造が主流でしたが、戦後次々と整備された米軍施設内の建造物は台風襲来を見越したコンクリート造が大半でした。そこで1956年、鉄スクラップをコンクリート建造物用の鉄筋に加工する関連会社を立ち上げ、資源に乏しい沖縄で県産の鉄筋の供給を開始しました」と川上さん。現在では木造と逆転しシェア75％にも達するといわれるコンクリート建造物の県内普及を、同社の鉄筋が支えていたというわけだ。

限りある資源を余すところなく活用するための飽くなき挑戦

同社ではスクラップを破砕して金属と非金属に選別し、金属のうち鉄は関連会社へ、非鉄は本土の精錬メーカーへ出荷。そして残りは埋立処分にしていたが、1998年に状況が一変したという。「県内の埋立処分場のひとつが閉鎖されることになり、『このままではいけない』と埋立処分量を減らすための研究を始めました」と川上さん。苦節3年の研究の末、2001年に稼働させたのがシュレッダーダスト再資源化施設だ（写真参照）。これは廃棄物を出さないゼロエミッションに限りなく近づけるための画期的な施設で、「この施設ができなければ、その後会社を継続できたかどうか」と言われるほど、同社にとって大きな通過点だったそうだ。

その後はリサイクル関連の法改正が続き、同社の扱うスクラップも建物や自動車から家電、オフィス機器などへと広がってきた。「再資源化の手順も、破砕してから選別する従来の方法から、最初に人の手で選別してから次の工程に回す方法へと変わりつつあります。再資源化の選択肢が飛躍的に広がり、より質の高い原材料にリサイクルできる可能性が高まるからです。そのためにも社員の〝発想〟や〝気づき〟の力を高める狙いで、業務改善提案制度の運用にも力を入れています」と川上さん。究極の理想として「沖縄から廃棄物を出さない、永続的なゼロエミッション社会の実現」を掲げる同社の挑戦は、これからも続く。

川上哲史さん。「廃棄物をできる限り原材料の形に戻すために最善を尽くしたい」と想いを語ってくれた。同社は2015年度に「多能工化により要求に応え、競争力向上を目指す」との指針を掲げ、従業員のスキルアップにも力を入れているという

拓南商事株式会社
うるま市字州崎8-2
☎098-934-8010
http://shoji.takunan.co.jp/

永年継続会員のご紹介 vol.2

(株)野嵩商会

①一般食料品小売業
②宜野湾市野嵩1-12-13
③☎098-892-3087
http://www.nodake.co.jp/

サンネット(株)

①ポータルサイト・Webマガジンの運用、メディアサイトの企画運用、出版物の企画デザイン・刊行及び販売
②浦添市西原5-2-7　2F
③☎098-870-0670
http://www.012sun.net/

(株)沖坤

①コンクリート二次製品・建築用内装材・外装材の製造販売、公園施設関連資材の企画・設計・製造・販売、建築設計・監理
②名護市字久志521-6
③☎0980-55-2231
http://www.okikon.com/

(株)ポイントピュール

①化粧品製造
②久米島町字真謝486-12
③☎098-896-8701
http://www.pointpyuru.co.jp

(株)佐喜眞義肢

①CBブレース（補装具）の開発・製造・販売、その他義肢装具取扱
②金武町字金武10914
③☎098-983-2577
http://www.cb-sakima.jp

なか事務所グループ

①社会保険労務士法人なか・行政書士法人なか・労働保険事務組合　福働会・福働会中部支部・人財パワー（株）・（株）なか総合研究所
②那覇市壷川1-4-15
③☎098-855-6648
http://www.nakagrps.co.jp/

株式会社あさひ

沖縄の食文化に付加価値をつけて多品種展開
好奇心と郷土愛、ものづくりへの情熱が原動力

“無から有をつくる”ことでビジネスの価値を生み出していく

株式会社あさひの代表取締役社長、赤嶺厚司さんが会社を興したのは25歳の時、1973年のこと。始めは食肉や水産物、冷凍食品の輸入販売が主だったが、本土企業の参入が進み競争が激化。利益確保が難しくなる中、食品加工製造業へと方向転換した。「元々好奇心旺盛で、ものづくりが好きだったので、下請けではなく自ら価値のあるものをつくり、自分で値段をつけて売りたい、そしていずれは県外にも販売して貧しい沖縄を豊かにしたい、という夢を抱いていました」

まずは県内の量販店向けに冷凍・冷蔵の惣菜などの製造販売から始め、次に乗り出したのがドライ製品の製造だった。「特にアメリカ風のビーフジャーキーが観光土産としてよく売れましたね。土産品はいわば間接的な輸出、つまり流通コストをかけずに県外に販売しているのと同じだと気付き、この頃から土産需要を意識するようになりました。付加価値のある製品を多品種少量で提供することで、リスク分散を図ろうとしていた当社の方針とも、土産品市場は合致していました」

受注生産ではなく“見込みビジネス”自らの才覚で潜在ニーズを掘り当てる

冷凍、冷蔵、ドライ、レトルトと徐々に製造技術の幅を拡大し、設備も強化しながら製品ラインナップを増やしていった同社。しかし試練も少なくなかったと赤嶺さんは振り返る。「2001年にはBSE問題が起き、ビーフジャーキーの売上が激減しました。ただ、これは県産豚ジャーキーの開発の契機になった。苦しい時ほど当社の使命である『郷土の食材を使い、郷土の食文化を広める』という原点に立ち返り、視点を変えた新製品開発に取り組んで、苦境を何とか乗り越える、その繰り返しでしたね」

そんな中で同社は“発酵”という新たな視点に挑む。豆腐ようの開発だ。赤嶺さんは学生時代、初めて味わった豆腐ように「沖縄にはこんな凄い食べ物があったのか」と衝撃を受け、「いつかこれを普及させたい」と思っていたという。琉球大学などとの産学官共同研究で紅麹の大量培養技術を確立し、初めて味わう人にも抵抗なく受け入れられるよう、塩分やアルコール分の濃度調整にも試行錯誤を繰り返した。「苦労しましたが、おかげさまで多くのお客様に好評をいただき、現在では常時約10万粒を仕込むまでになりました。当社の主力商品のひとつです」

その後も「琉球の味を引き継ぎ、そして未来へ」のキャッチフレーズの下、ジーマーミ豆腐やカップ入り沖縄ぜんざいなどがヒット。着実に成長を続ける同社だが、赤嶺さんはいつも社内に向けて「ヒット商品の真似はせず、情報として蓄積しながら次の手を考えよう」と話しているそうだ。「受注生産ではない自社開発が当社の生きる道。自らの才覚で価値を生み、需要を引き出すものづくりの醍醐味を会社全体で味わいながら、少しずつでも成長していければと願っています」

食べやすさを追求したあさひの豆腐ようマイルド。チーズのような濃厚さとコク、紅麹の風味で多くのリピーターの心を掴んでいる。現在はより伝統的・本格的な豆腐ようの新製品も開発中とのこと。発売が楽しみだ

県産豚肉を使ったジャーキー類は土産品として、また県民のおやつ・おつまみとしても根強い人気を誇る

ドライ製品だけでなく、カップ入りのデザート類やレトルトの肉料理なども同社の得意とする領域

赤嶺厚司さん。郷土食をテーマとした食品開発で沖縄の農水畜産業を活気づけたいという。「6次産業化に取り組みたいがやり方がわからない、という生産者の方には喜んでノウハウを提供しますよ」とのこと

株式会社あさひ
那覇市宇栄原3-20-5
☎098-857-0779
http://www.i-asahi.co.jp/

永年継続会員のご紹介 vol.2

(株)七和

①土木・舗装工事業、建設資材の製造・販売・施工
②西原町小那覇1023
③☎098-945-0288
http://www.nanawa.jp

(有)勝山シークヮーサー

①シークヮーサー加工商品・清涼飲料水の製造・販売
美味しさだって生きています。賞味期限120日　新鮮な色と味を楽しんで下さい
②名護市字勝山9　③☎0980-53-8686
http://www.mayaga.com

(株)フジタカクリエイション

①Tシャツ・アパレル・服飾雑貨の企画製造販売
②うるま市字州崎12-28　23号棟
③☎098-938-2323
http://www.fujitaka-cr.com

(株)なかむら食品

①沖縄豆腐・ゆし豆腐の製造
②南城市知念山里926
③☎098-948-2228
http://www.nakamurasyokuhin.co.jp/

(株)近代産業

①包装・梱包機械、及び資材の総合販売
②西原町幸地1057-5
③☎098-871-9888
http://www.kindaisangyo.com

(有)きん

①金物・電設工具・住設器具の総合商社
創業65年。本部警察署すぐ近く!
②本部町字大浜854-1
③☎0980-47-4645

永年継続会員クローズアップ!

総合紙器株式会社

県産品を「包む」段ボールひと筋に50余年
柔軟な対応力で多様なニーズに応える

原点は米軍相手の土産品店向け卸
重い木箱を扱う中で段ボール製造に着眼

総合紙器は段ボール製の箱やシート等を幅広い業種向けに製造・販売するメーカー。50年を超える歴史を持つ同社で、2006年から代表取締役を務める儀間聖輝さんに、創業からの歩みを伺った。

「当社の創業者である父は、終戦直後から県外向けの貿易業を営んでいました。やがて米軍向けギフトショップへの土産品の卸が主になり、隔週金曜日の米軍の給料日になると、真ちゅう製品などの土産品の入った木箱をトラックに満載して国際通りに横付けし、釘打ちされた箱のふたを開けたり、店舗に品物を運び込んだりと大変な忙しさだったそうです」

その後、黒糖やパイン缶詰、泡盛などの県産品も扱い始める中で「重い木箱に代わり、今後は段ボール箱が伸びる」と着眼。1959年に段ボール製品の製造販売を開始した。「最初の工場は600坪ほどの規模で、浦添市勢理客に構えました。売上は順調で工場もフル稼働していましたが、1965年に不慮の出来事が起き、操業停止に陥ってしまいました」

総合紙器の工場外観。浦添での工場焼失という大きな痛手を受けながら、従業員一丸となって乗り越え、着実に規模を拡大しながら設備も充実させてきた

工場全焼の苦境から半年で再起
対応力を磨いて競争を生き抜く

その出来事とは、同年のクリスマスイブに起きた工場の火災。約1週間もの間燃え続け、製品や原料、機械、建物まで失い、被害は甚大だった。業績好調で製造量も拡大している中でのまさかの事態だったが、先代の掛け声のもと全従業員が再建に向けて一念発起。「県外から段ボール製品を仕入れて販売しながら、工場の再建と機械類の調達に奔走しました。多くの方々の支援と協力のおかげもあり、半年ほどで新工場の操業を再開することができました」と儀間さんは当時を振り返る。

全長数十メートルにもなるコルゲートマシンは、中の芯になる紙を波形に成形し、その芯の表と裏に紙を貼り合わせて段ボールシートをつくる設備。このシートを用途に応じて裁断・成形し、段ボール製品として出荷する。同社では安定した品質の製品を効率的に供給でき、かつ新規・追加の注文にもスピーディに対応できる生産体制を整えている

以後順調に業績を伸ばし、1988年には糸満市西崎に工場を新築。その後本社も糸満に移転し、産業振興公社の機械類貸与事業なども活用しながら、設備を徐々に高度化させていった。「段ボール製品は基本的に、印刷・貼合（てんごう）・裁断・成形の4工程で製造します。生産性を高めるにはなるべく機械を止めずに動かす必要がありますが、西崎工場ではスプライサー（紙を自動で継ぐ機械）を導入したことで念願のノンストップ運転を実現できました」と儀間さん。さらに製造ラインを2系統構え、一方が止まっても、もう一方を動かせるバックアップ体制も整った。

現在は農産物や飲料類向けの製品が主だが、儀間さんは「食品・健康分野向けの製品提案も視野に入れたい」と意欲的だ。県外メーカーとの競争も厳しいが、「地元企業ならではの小回りが利くのが当社の強み。夏に飲料が伸び、冬から春は農産物が伸びるといった沖縄特有の季節性も意識しながら、県内の製造・流通双方のニーズを先取りして迅速に対応するよう努めています。会社としての対応力の強化のため、個々人の技術や業務効率、気づきを向上させるスキルアップ施策にも、さらに力を入れて取り組みたいですね」と、今後の展望を語ってくれた。

儀間聖輝さん。「21世紀の沖縄を包む」をキャッチフレーズに、地元沖縄の経済発展の後押しとなれる製品づくりをこれからも続けていくと意欲満々だ

総合紙器株式会社
糸満市西崎町4-9
☎098-992-1111
http://www.sogoshiki.jp/

人材育成や自社PRで悩んでいる…
経営に役立つ情報はどこで探せばいいのか…
支援機関や専門家とのつきあい方がわからない…

それなら、産業振興公社のネットワーク会員制度がおすすめです!

沖縄県産業振興公社のネットワーク会員制度は、地域や業種、規模等を超えたあらゆる県内中小企業・小規模事業者、団体および個人を対象に、さまざまな特典を用意して企業経営・事業運営をサポートしています。
会員特典としては有料セミナーの受講料割引をはじめ、公社ウェブサイトやメールマガジンでの広告掲載料割引、情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」でのプレスリリース無料掲載、経営関連ビデオ・DVDの無料貸出など多彩にラインナップ。
年会費は12,000円。加入申込は随時受け付けています。人材育成や会社・商品のPR、情報収集やネットワーク構築のツールとしてぜひご活用ください。

ネットワーク会員募集中!

- 対象　公社の行う事業の趣旨に賛同し、その健全な発展に協力する法人、個人、その他の団体等
- 年会費　12,000円（税込）
- 有効期限　年会費入金日より1年間
- 特典内容
  1. 有料セミナーの受講料割引（40%引）・優先案内
  2. 特別講演会・交流会の無料招待・優先案内
  3. 公社メールマガジン・ウェブサイトでの広告掲載料割引（20%引）
  4. 情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」でのプレスリリース情報無料掲載
  5. ビデオ・DVDライブラリーの無料貸出
  6. 情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」の無料送付
- 申込方法　公社窓口・ウェブサイトで配布している申込書をFAX・郵送にてお送りください。
  公社ウェブサイトの「ネットワーク会員制度」ページ（URL下記参照）からもオンライン申込が可能です。
  申込書が到着次第、諸手続きについて担当よりご案内いたします。

問い合わせ：経営支援課　担当：新城・藤原
☎098-859-6237
http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php

●有料セミナー講師陣
公社セミナー講師陣は、的確な指導内容や質疑への対応力に定評があるだけでなく、「会うだけで元気がもらえる」魅力を備えた人物が揃っている（写真は過年度登壇実績のある講師の中から一部を紹介）

伊藤 恵子 氏

金城 達也 氏

宮沢 賢 氏

高橋 佳世子 氏

我那覇 聖 氏

白水 淳 氏

●ビデオ・DVDライブラリー
ビジネスノウハウを学べる映像ソフトのライブラリー。1回につき最大5本、2週間まで無料貸出。会員有効期間中は何度でも利用可能だ
http://okinawa-ric.jp/library/

永年継続会員のご紹介 vol.2

（株）オキネシア

①食品・雑貨・工芸品・化粧品等自社PB商品の企画開発及び販売
②那覇市首里金城町4-71-12
③☎098-882-2577
http://www.okinesia.com/

（株）京和土建

株式会社 京和土建 保有技術　法面防災技術「補強筋法面工」
国土交通省新技術情報システム登録 QS-100010-A

①補強筋法面工、土木工事、しゅんせつ工事、解体工事
②那覇市識名290-21
③☎098-834-5143
http://www.kyouwa-doken.co.jp/

まーさむん すぐりむん 温故知新

《アンダンスー》

沖縄で長く愛され続けるロングセラー商品にフォーカス! 原点となった商品の特徴、時代のニーズに合わせて生まれた商品群とその変遷などを追い、ものづくり・販路拡大のヒントを探ります。

ウチナーンチュが愛する母の味は沖縄の〝ソウルフード〟のひとつ

沖縄のご飯の友、またおにぎりの具としても不動の地位を守り続ける「アンダンスー(油味噌)」。かつて沖縄では各家庭で正月用に子豚を買って育てる習慣があり、この豚肉を長期保存するためにラフテー(角煮)やスーチカー(塩漬け)、ハンチュミ(肉でんぶ)などをつくったという。アンダンスーもまた、そのひとつだ。

豚肉を炒めて脂を出し、味噌と砂糖を加えて混ぜながら煮詰める。豚の脂のコクと味噌の香ばしさ、砂糖の甘さが絡み合った味わいは、おにぎりや弁当に、お茶うけに、酒の肴に、さらにはポーポー(沖縄風クレープ)などのおやつの味つけにと、広く家庭で愛されてきた。仕事や進学のため故郷を離れて暮らす家族にも、海を越えて届けられたという沖縄の〝母の味〟。郷愁を感じる人も少なくないはずだ。

「私も学生時代を福岡で過ごしましたが、やはり母が送ってくれましたよ」と話すのは、株式会社赤マルソウの代表取締役社長、座間味亮さん。ヒット商品「沖縄豚肉みそ」の製造販売元である同社の、アンダンスー商品化までの道のりと苦労を伺った。

赤マルソウでのアンダンスー製造風景。豚肉は約1.5cmのミンチ状にして一度ボイルし、適度に脂を落とす。さらに大きな釜で肉と味噌、調味料を撹拌しながら蒸気でじっくりと加熱していくため、味噌に肉の旨味が溶け込みやすく、味の一体感も増すという

「家で作るのが当たり前」から年間24万個販売のヒット商品へ

「1970年代には簡易パック詰めのアンダンスーが惣菜売り場などに並び始め、当社でも販売を開始したのですが、当初は思うように売れませんでした。アンダンスーはまだ『家庭で作るのが当たり前』でしたからね。しかしその後、あるバイヤーさんの言葉がきっかけとなり、状況が一変しました」

同社ではヒジキやアーサ、もずくの佃煮の瓶詰めも作っていたが、「その設備と加工技術を生かしてアンダンスーも瓶詰めにしたらどうか」と言われたという。瓶詰めなら賞味期限や密閉性などの点で流通に乗せやすい。さっそくレシピを開発して売り出したものの、一部の小売店からは「家で作れるものが売れるわけがない」と断られるなど苦労が続いた。それでも試食販売などを地道に続け、販売実績を作っていった座間味さんはさらに大きな発見をする。「ある店舗での採用が決まった時、『どの棚に置くの?』と聞かれたんです。佃煮の技術を応用していたこともあり、とっさに出た答えが『佃煮の横で』。これが大当たりで、売上が驚くほど伸びました。味噌や惣菜の棚ではなく、瓶詰め加工食品の棚に置いたことで、消費者の興味を惹き、また食卓に取り入れるイメージを喚起できたのだと思います」

赤マルソウのアンダンスーは4種のラインナップ。写真左側の2点は県外で絶大な人気を誇る「沖縄豚肉みそ」。島とうがらし入りの「うま辛」(左)もある。数量限定の「沖縄もとぶ牛肉みそ」は数々の受賞歴を持つもとぶ牛の肉を使い、旨みとコクが凝縮された一品。そして「油みそ」は県内スーパーの棚でもお馴染みの定番だ

温故知新

①たいらの味噌　あんだみすー(たいら・久米島町)、②昔ながらのうめみそ(マルキヨ味噌・宮古島市)は味噌屋が作る懐かしの味。精肉店ならではの③和ちゃん肉みそ(徳尚和ミート・那覇市)は豚肉の旨味が濃厚。漁協が作る④伊平屋村漁協のあぶらみそ　イカ入(伊平屋村漁業協同組合・伊平屋村)には特産のソデイカの燻製が練り込まれ磯の香り抜群。石垣島産三元豚の粗挽きミンチがたっぷりの⑤島豚ごろごろ(ゴーヤカンパニー・石垣市)、背脂の角切りやごまが入り、ジッパー付きの袋入りなのも使いやすい⑥みそのこ(みそのこ食品・那覇市)、泡盛醸造元が仕込んだ薬膳味噌使用の⑦島らっきょう味噌(崎山酒造廠・金武町)、特産のパインが入る⑧不思議なあんだんすー(アート玉辻・東村)など、個性の光る商品づくりに各社余念がない

世界的に注目される味噌パワー 新商品で、沖縄から世界へ

元来は豚肉の保存・活用手段として編み出されたアンダンスーだが、現在は牛肉や魚介類を使ったもの、野菜・果物を加えたものなど各社がそれぞれのアイディアを利かせた多彩な商品が出回っている(写真参照)。次の新商品の構想は、と座間味さんに伺うとこんな答えが。「カツオのなまり節を使ったアンダンスーを開発中です。実は以前にもカツオで油味噌を作り、好評だったのですが、漁獲量の減少を受けやむなく生産休止になっていたんです」

カツオ味噌復活の発端は、実は海外展開だという。「アジアやアメリカには肉の加工食品を持ち出すことができません。しかしカツオなら出せる。豚肉みそでは叶わなかった大々的な海外展開も狙っていけるのです」。ユネスコ無形文化遺産への登録をきっかけに和食への関心が世界中で高まる近年、日本の味噌の健康効果が海外でも注目を浴び、需要が増え始めている。その波に乗り、万能食品としての味噌や手軽な加工食品としてのアンダンスーが飛躍する公算は高いはずだ。

沖縄の家庭から、世界の食卓へ。アンダンスーは、時代やニーズ、そして土地ごとの文化に合わせて形や味わい、そして名前も変えながら、つくる人の思いとその優しい味わいで人々に幸せを与え続けていくのだろう。

座間味亮さん。工場で年に2度行う謝恩セールやお酒と味噌料理を楽しむイベント「みそコン」開催など、味噌の普及と自社ファン獲得のための取り組みにも積極的

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

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 検索
http://ovs.jp

元気企業 FILE

株式会社 前田鶏卵

〝まえだのたまご〟でおなじみ前田鶏卵が新製品「まえだの味付たまご」を発売

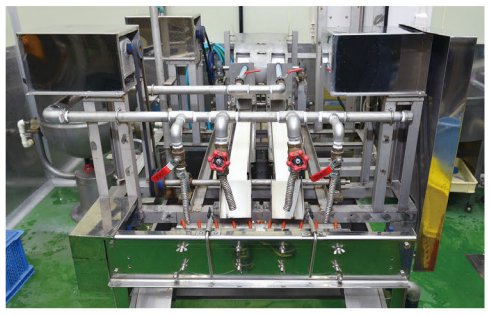
新鮮で高品質な卵・玉子加工食品を県内に供給する株式会社前田鶏卵。代表取締役社長の前田睦己さんの母が1961年に那覇の市場で始めた卵のカミアチネー（商品を頭に乗せて売り歩くこと）が、同社のルーツだ。

「1976年に母から事業を継ぎ、2年で売上は3倍になったのですが、利益がないどころか資金繰りが苦しく赤字に。なぜだろう?と全国の同業他社を回り、気づいたのが返品ロスの影響でした。卵は10個パックのうち1個でも割れると10個全部が返品されてくる。利幅の薄い卵の商売はロスを出さない工夫が不可欠です。そこで玉子加工食品の製造を始めることにしました」

厚焼き玉子から温泉玉子、ゆで玉子と加工食品を増やしながら経営を立て直し、規模を拡大していったが、2016年2月発売の新製品「まえだの味付たまご」は商品化まで苦労続きだったという。半熟ゆで玉子は殻を剥く時に崩れやすく、手作業で剥いても100個を用意するために400個のロスが出る。これでは量産化できず商売にならない、と前田さんは知人の設備メーカーに殻剥き機械化の相談を持ちかけた。

相談を受けた新栄設備工業株式会社の代表取締役社長、田野秀雄さんは「手で剥いてもダメなものを機械で剥こうという無理な注文」と当初は難色を示しつつも引き受けてくれた。試行錯誤を繰り返しながら、やがて「きれいに剥くポイントは機械ではなく玉子のゆで加減にある」と気づく。「中は半熟でもしっかりした固さにゆで上げるための最適な温度と時間をひたすら探りました」。1年半の開発期間を経て完成した殻剥き機は1時間に約800個の処理能力を誇る。開発にあたってはものづくり補助金も活用した（写真参照）。

味の決め手となる特製だしも添加物を一切使わず、美味しいと評判だ。「美味しくて安心安全」をモットーとする前田さん。「保存料を使って賞味期限が延びても、美味しさが損なわれては意味がない。素材を壊さず素材の美味しさを活かすことをこれからも最優先していきたい」と想いを語ってくれた。


ローラーと水流の力を応用してゆで玉子の殻を剥く殻剥き機。開発には「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業」による補助金を活用した

そのままでおかずに、おやつに、おつまみに。ほどよい半熟加減と特製だしの優しい味わいが鮮度の高い卵の旨味を引き出している

マックスバリュ、丸大、リウボウストアなど県内スーパーで購入可能。3個入200円（希望小売価格・税別）

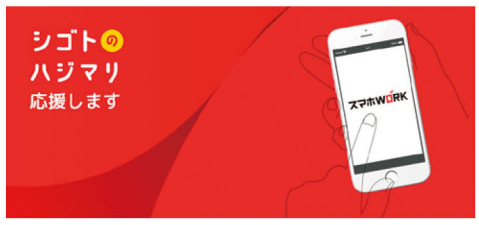
前田睦己さん。「まえだの味付たまご」は弁当店やラーメン店など、飲食店からの引き合いも多く、店頭用・業務用合わせて年間約6,000万円の売上を目指すという

株式会社前田鶏卵
那覇市港町3-7-54
☎098-861-6488
http://www.maedakeiran.com

公社ネットワーク会員 PRESS RELEASE

沖縄に登場！雇用のミスマッチを軽減する
スマホ特化型求人サイト「スマホWORK」

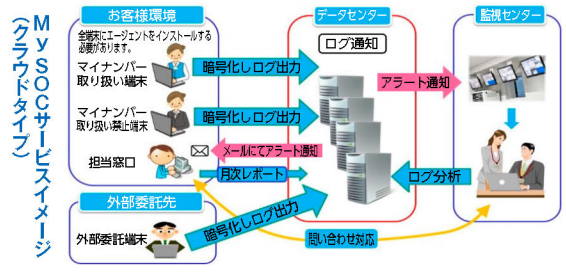
沖縄県内企業の人材不足が深刻化する昨今、ファンシップでは「雇用のミスマッチ」に注目。「若干名・いい人材いれば・常に雇用したい」企業と、「自分の価値観と雰囲気や方向性が合う会社で働きたい」求職者とのマッチングを目的としたスマートフォン（スマホ）特化型求人サイトをオープンしました。携帯性の高いスマホとSNSを連携し、「潜在的求職者」にもリーチできる新メディアとして、沖縄の雇用のミスマッチを軽減します。



ファンシップ株式会社
☎098-836-3360（担当：小宮）
https://spwork.jp/

マイナンバーの取扱い監視
「MySOC（マイソック）」のサービスを開始

OCCでは、マイナンバーが安全かつ適切に取扱われていることをお客様（事業者・団体）に代わり監視する「MySOC（マイソック）」のサービスを開始しました。主にUSB等でのマイナンバー持ち出しや、ウイルス感染等による不審な通信などを監視し、不適切な取扱いを発見した際はメール通知やオンラインレポートを提供します。詳しくはお気軽にお問い合わせ下さい。



株式会社OCC
☎098-876-1171（担当：糸洲） http://mysoc.jp/

米軍事業への参入、拡販を支援する
コンサルティングのエキスパート

米軍発注事業において県内企業が多くのビジネスチャンスを獲得し、地域経済の向上に繋げられるよう、情報提供から入札支援、契約交渉、締結後管理まで一貫してサポートしています。

建設工事、物流、エネルギーなど多業種の米軍事業参入を支援して19年。在日米軍沖縄政策渉外官の経歴を持つ創立者（写真）を筆頭に、米国政府および米軍の組織文化と契約制度を熟知し、幅広い人脈を有するエキスパートが、お客様のニーズを的確に捉えてコンサルティングいたします。

EEC, INC.
Ekistics EpiCenter, Inc.

エキスティックエピセンター株式会社
☎098-868-2720（担当：仲宗根）
http://www.eecxl.com

（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

でいきたん照屋の商品開発
よもやま話

事業承継と商品開発

食品開発コンサルティングという仕事を本格始動したのは1999年ですが、この17年の間に中長期的に関わった企業の多くが事業承継期にありました。事業承継が念頭にある創業者から商品開発等の相談をいただき、その後次の代の経営者へとバトンタッチされ、課題は変わりながらもそのまま新しい経営者との仕事が継続するというケースが目立ちます。

そのような会社から受ける商品開発の相談は、ほとんどが新しい技術やノウハウの導入を伴う挑戦的な内容です。

その動機は大きく「自分の為」と「次世代の為」に分けることができますが、実際はその両方の想いが混在しているのでしょう。

「自分の為」というのは、創業後まっしぐらに会社を成長させてきた経営者が、経営の第一線から退く前にやり残した理想の開発にチャレンジしたいという動機です。それは農業など地域への貢献につながる商品であったり、人々の健康に役立つこだわりの商品であったりします。

「次世代の為」というのは、その商品開発を通じて新しい風を入れ、承継後の新体制作りに役立てようというもので、先代経営者の親心を感じます。

しかしその一方で、先代のリーダーシップによって作られた組織を、先代とは別人格であり同じリーダーシップを持ち得ない後継者が引き継ぐことの苦労も感じさせられます。私が、規模の大小よりも地域で持続している小さな企業の経営者を尊敬するのは、そういう局面を乗り越えようとする並大抵ではない努力を知っているからです。

文・照屋 隆司
（てるやりゅうじ）
http://www.dikitang.jp

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。農学修士（農芸化学専攻）、技術経営修士（MOT専門職）。NR・サプリメントアドバイザー、産業カウンセラー。（公財）沖縄県産業振興公社登録専門家。

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

【無料相談】「食品・化粧品などの開発・技術に関する相談」申込受付中（毎週木曜日・要事前予約）

しっトク! なっトク!

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。平成28年度に実施予定の主な事業・サービスを紹介します。

「産業振興公社の支援？ うちには関係ないのでは…」

そんな沖縄の中小企業・小規模事業者・創業予定者の皆さま！ 実は関係あるんです！
沖縄でビジネスを進める中で出てくる悩みや課題に対し、経験・知識豊富な各分野のプロが多彩な支援メニューを提供します。例えばこんな具合に…↓（下記はほんの一例です）

何から相談すればいいかわからない

沖縄県中小企業支援センター

企業経営に関するさまざまな相談はこちらへ！沖縄県の支援施策に精通し、他支援機関等とのネットワークを有する担当者が親身に対応します。毎週木曜日に専門家による食品・化粧品の開発や技術に関する相談（事前予約制）も行っています（経営支援課　担当：澤岻・伊志嶺・茶谷・新垣）。

沖縄県よろず支援拠点

売上拡大、経営改善など、経営上のあらゆるお悩みに対応するよろず支援拠点は、国（中小企業庁）が全国47都道府県に設置する相談無料の経営相談所です。公社内の窓口の他、宮古・石垣・名護でもサテライト相談を毎月開催しています（経営支援課　担当：城間・上地）。

具体的な悩みを解決したい

専門家派遣事業

経営上の課題を解決しようとする企業の取り組みに対し、民間コンサルタント等の専門家を派遣します。事前相談を経て、多数の登録専門家の中から最適な専門家を紹介し、派遣費用の補助（費用全体の3分の2）も行います（経営支援課　担当：澤岻・伊志嶺・茶谷・新垣）。

中小企業課題解決プロジェクト推進事業

県内中小企業の経営基盤強化を図り、持続的発展を促進するため、成長可能性のある県内中小企業の課題や企業の枠を超えた連携体の有望プロジェクトに対し、専門コーディネーター等による一貫支援やプロジェクト費用の補助を行います（経営支援課　担当：新崎）。

機械の導入や資金調達を考えている

機械類貸与事業

機械設備の新設・増設・更新を計画している中小企業を対象に、割賦販売及びリースを行っています。割賦販売の場合、適用金利は1.9%～で、資金繰りに有効な元金据置きを最大1年利用できます。資金調達方法のひとつとしてご検討ください（融資課　担当：上原）。

沖縄ものづくり振興ファンド事業

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、県内金融機関とともに組成した投資ファンド（有限責任事業組合）を通して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ます。（産業振興課　担当：外間）。

海外にビジネス領域を拡げたい

海外事務所等活動支援事業

北京・上海・台北・香港・シンガポールに構えた現地事務所等と、タイ・フランス・オーストラリア・北米等の委託駐在員が、地域ビジネスに関する情報提供や県内企業の海外展開支援、県産品の販路拡大等を行っています（海外・ビジネス支援課　担当：足立）。

県産工業製品海外販路開拓事業

県内中小企業による工業製品の海外への販路拡大について、製品の特性や流通の特徴に応じた総合的な支援を実施するため、見本市出展やビジネスマッチング、可能性調査、プロモーション等の支援を実施します（海外・ビジネス支援課　担当：上江洲）。

この他にも…

人材育成に力を入れたい
経営革新計画にチャレンジしたい
新製品・サービスを開発したい
有益な情報をタイムリーに入手したい

などのご要望も、多彩な支援メニューで全力サポートします！ どんなことでもまずはお気軽にご相談下さい。
詳細・最新情報は沖縄県産業振興公社ウェブサイトへ。Facebookページも随時更新中です！

沖縄県産業振興公社ウェブサイト
http://www.okinawa-ric.jp

沖縄県産業振興公社facebookページ
http://on.fb.me/1Lsfs2L

知っている人だけが得をする!? 産業振興公社の支援メニュー

沖縄県産業振興公社は、沖縄でビジネスを頑張る方の悩み・課題を解決し、アイディアを実現するための支援を行う機関です。県内ビジネスパーソン必見の情報・支援策がここに集まっており、幅広い分野のプロが各事業の担当として相談・問い合わせに丁寧に対応します。いつでもお気軽にご来訪・お問い合わせ下さい。4／14（木）には平成28年度の事業説明会（参加費無料）も開催します。事前申込制ですのでお申込はお早めに！

Event Information イベントインフォメーション

平成28年度の支援メニューを一挙紹介!!

沖縄県産業振興公社 平成28年度事業説明会

4/14（木）13:30～

参加費無料（事前申込制）

年に一度の事業説明会を今年も開催します！
あなたの悩み・課題・アイディアに合う支援メニューが見つかるかもしれません。
お誘い合わせの上、ぜひご参加ください！

■ 説明予定事業

- 中小企業総合支援事業
- 機械類貸与事業
- 海外展開関連事業
- 人材育成事業
- 沖縄ものづくり振興ファンド事業
- 中小企業課題解決プロジェクト推進事業
- 他多数

■ 開催概要

日　時　平成28年4月14日（木）13:30～16:30（開場13:00～）
会　場　沖縄産業支援センター 1階ホール（那覇市小禄1831-1）
定　員　150名（先着順。定員に達し次第締め切り）
申込方法　FAXまたはメール
※参加申込書（公社窓口にて配布・ウェブサイトのイベントページからもダウンロード可能）に必要事項を記入してお申し込みください。
イベントページ　http://okinawa-ric.jp/news/event/10058.php

問い合わせ：総務課　担当：金城
☎ 098-859-6235　🖷 098-859-6233

OVS NEWS

第50回スーパーマーケット・トレードショー出展報告

去る2月10～12日、東京ビッグサイトにて第50回スーパーマーケット・トレードショー（SMTS）2016が開催されました。SMTSは国内最大級の食品商談展示会で、3日間で過去最高の9万518名のバイヤーが来場。沖縄県ブースには27社が出展し、県外への販路拡大を目指して自社商品を熱心にアピールしていました。

会期中、沖縄県ブースでは61件の商談が成立し、会期後商談見込みも434件と前回を大きく上回る成果となり、SMTSに対するバイヤーの期待の高さが伺えます。出展企業の今後の商談の進展も非常に楽しみです。

次回は2017年2月、会場を幕張メッセに移して開催されます。沖縄県ブースの出展公募は7月下旬頃から産業振興公社ウェブサイトにて開始する予定です。

期間中に得たバイヤーとの繋がりを今後どう生かすか。各社の販路拡大の取り組みがさらに進展することを期待したい

●問い合わせ：経営支援課　担当：丸橋 ☎ 098-859-6237

沖縄・桜坂劇場、テアトル新宿、テアトル梅田、福岡KBCシネマ、ディノスシネマズ札幌劇場ほかにて上映中。
※3/24（木）、25（金）のみ　沖縄市民小劇場あしびなーにて上映

映画「シェル・コレクター」
公式ウェブサイト
http://www.bitters.co.jp/shellcollector/

表紙の人

寺島 しのぶ さん
Shinobu Terajima
女優

渡嘉敷島の自然がなければ成立しなかった作品。絵画を楽しむように、考えずに感じてほしいです。

人里離れた海辺の家で暮らす盲目の貝類学者が、島に流れ着いた女の奇病を貝の毒で治し、そこから運命を狂わせていくという映画『シェル・コレクター』。主人公を翻弄する謎の女性・いづみを熱演したのが、日本を代表する女優のひとりである寺島しのぶさんだ。原作となったアメリカ人作家の短編小説を映像化するにあたり、選ばれた口ケ地は国立公園に指定された慶良間諸島のひとつ、渡嘉敷島。寺島さんも撮影のため2015年1月に島を訪れ、半月近く滞在したという。

「渡嘉敷島の自然から受けた影響は、すべてと言っていいほど。あの環境がなかったらこの映画は成立しなかったというくらい、絶好のロケーションでした。撮影は海のすぐ近くで行われましたが、天気は毎日変わりますし、1月の撮影だったこともあって日没が早く、あっという間に暗くなる。そうしたことすべてを含めて、島の自然を感じながら芝居ができたと思います。主人公といづみの関係もどんどん変わっていくんですが、そうした人間関係の変化が風景の移り変わりとリンクするようで、演じていて面白かったですね」

この作品では、毒を持つ貝が重要なキーファクターとして随所に登場する。小さな貝が人を死に至らしめることもある、そんな自然への畏怖や幻想的なイマジネーションが、主人公やいづみを中心とした人々の関わりの中に描かれる。海への敬意や自然への畏怖は、沖縄での生活においてはごく身近なものだが、寺島さん自身にもそうした自然への想いはあるのだろうか。「どこかに『海って怖いな』という気持ちがあります。津波など水に対する恐怖心があるのかもしれません。夫の出身地であるフランス・マルセイユを訪れた時、荒々しい海なのに遊泳区域などなく、無邪気に海に飛び込む子どもたちを見て、感覚の違いに驚きましたね」。日本では、海や自然と人との間に微妙な距離があるように感じるという寺島さん。一方フランスでは海に対して敬意を払いつつも、海と距離を置かずに生活を共有していると感じ、その違いを興味深く比較しているという。

今回の映画『シェル・コレクター』について、寺島さんは「頭でわかろうとしなくていい映画です」と話す。「アート作品のように、観る方にどこをどう切り取っていただいてもいいと思いますし、考えるよりも感じてほしいと思います。たとえば美術館に行って絵画を見ると、『理由はわからないけどなんとなく気になるから、この絵が好き』というものがあったりしますよね。『シェル・コレクター』はそういう作品なんだと思います」

忙しい都市生活の中では〝感性〟をしまいこみがちになるもの。この映画は、渡嘉敷島の海と自然を感じ、人々の心の移ろいを感じ、それを観る自分の心の動きにも向き合うことで、忘れかけていた〝感性〟を呼び覚ます良い契機となるはずだ。

《プロフィール》
1972年、京都市生まれ。1992年、文学座に入団。2003年、映画『赤目四十八瀧心中未遂』『ヴァイブレータ』で日本アカデミー賞最優秀主演女優賞ほか国内外の賞を多数受賞。2010年『キャタピラー』でベルリン国際映画祭銀熊賞を受賞。他の出演作に『愛の流刑地』『日本の悲劇』『千年の愉楽』など。2015年はNHK連続テレビ小説『あさが来た』にも出演し、主人公あさの母・梨江を好演。舞台『アルカディア』出演、4月6日（水）～30日（土）Bunkamuraシアターコクーン、5月4日（水）～8日（日）森ノ宮ピロティホールにて。

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ 46号

2016年3月22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）
☎ 098-889-1131

本紙についてのご意見・ご感想、広告掲載に関するお問い合わせは
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。