

バンチャースタジオ

P.04
【特集】

その空室に命を吹き込め！
～沖縄不動産活用のニューウェーブ～

P.12 表紙の人 INTERVIEW

宮城 夏鈴さん

モデル・女優

「気負わず、自分らしく、自然体のままでいい」
そんなウチナーンチュであることが
私の誇りです。

CONTENTS

- P.02 新春特別企画「ポジティブに見わたす県経済の展望」
沖縄県産業振興公社 理事長 末吉 康敏
- P.03 海外レポートSpecial from アジア & ヨーロッパ
- P.06 島の宝 ～ものづくり奮闘記～《アンダカシー》
- P.07 あの人の経歴書 ～畑違いのポテンシャル～ 多和田 真彦さん
- P.08 ネットワーク会員制度特別企画 永年継続会員クローズアップ！

- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 株式会社 ファッションキャンディ
- P.10 でいきたん照屋の商品開発よもやま話 義務化された栄養成分表示への対応
- P.11 企業のパワーアップアイテム 沖縄の6次産業化は今
- P.11 しっとくなくとく企業支援 アジアITビジネス創出推進事業／海外ビジネス受入体制構築事業
- P.12 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

<http://ovs.jp>



QRコードから、
公社の携帯用
HPの情報を入
手できます。





ポジティブに見わたす 県経済の展望

沖縄県産業振興公社
理事長 末吉 康敏

県民が望む将来の沖縄の姿を描いた「沖縄21世紀ビジョン」は、2017年に基本計画（10年計画）の策定から5年の折り返し地点を迎える。2016年には「沖縄県アジア経済戦略構想推進計画」も策定された中、県の産業界は入域観光客数の伸びや完全失業率の改善、県内人口の増加等を追い風に成長・拡大の傾向が続いた。迎える2017年、県の中核的支援機関として沖縄県産業振興公社（以下、公社）はどのような方針の下、県内事業者をどのように支援していくのか。末吉理事長に見解を聞いた。



末吉 康敏（すえよし やすとし）

1952年生まれ、伊是名村出身。琉球大学卒。1985年プリマート（現イオン琉球）に入社、1998年同社取締役役に就任。マックスバリュ九州 西九州事業部長などを経て2011年、イオン琉球 代表取締役社長に就任。2014年5月から取締役会長。2016年6月、沖縄県産業振興公社 理事長に就任（現在に至る）。趣味は釣りとダンス。

2016年の好況を受けて 2017年の沖縄産業界を どう見るか

沖縄県内では人口の増加や入域観光客数の増加が続ぎ、人の流れが経済に活気を与えてくれています。特に人口増は、人が増えることでモノもお金も好循環するなど、経済の発展に不可欠な要因です。すでに沖縄県は「沖縄県人口増加計画」などの対策を講じていますが、2025年のピーク予測までは人口増が続くといわれており、それに準じて当面の県内経済も好調に推移するでしょう。入域観光客数で着目したいのは海外からのクルーズ船利用です。2016年も上昇の一途を辿り、前年比約120%と予測されています。これに加え、政府による沖縄振興のための一括交付金も好況を後押しする要因といえるで

県の中核的支援機関として 公社が掲げる「4つの柱」

公社では現在、沖縄県の事業をはじめ国の事業、自主事業も含めて36の事業を実施運営し、県内中小企業・小規模事業者に向けた支援を行っています。支援の推進にあたり公社では「中小企業等の経営革新注」や経営基盤の強化」「新事業の創出・ベンチャー企業の育成」「海外展開支援」そして「人材育成」という4つの柱を掲げています。

「中小企業等の経営革新や経営基盤の強化」については、沖縄県中小企業支援センターや沖縄県よろず支援拠点での窓口相談対応をはじめ、経営革新計画の策定から承認後の計画実行支援、経営課題解決のための費用の補助やハンズオン支援などを行っています。

2017年に向けては、企業の経営課題や事業上の悩みにより素早く応えられるよう、出張相談体制の強化や、商工会・商工会議所・市町村・金融機関等の他機関との連携体制を強化していく考えです。

「新事業の創出・ベンチャー企業の育成」では、研究開発型ベンチャー企業の支援やものづくり産業の振興を重点テーマに掲げ、開発費用等にかかる補助やハンズオン支援等を行っています。

沖縄は島しょ県というハンディキャップを抱え、製造業不毛の地などと呼ばれることもありましたが、国際物流ハブ機能による有利性が生まれ、また県内大学の技術系学科や工業高等専門学校等からは優秀な若い働き手が多数輩出されており、状況は変わりつつあります。来る2017年も引き続き、「沖縄県アジア経済戦略構想推進計画」で重点戦略に掲げられたものづくり産業の振興を支えていく方針です。



7月に訪れた久米島では、海洋深層水を利用した完全陸上養殖型のウイルスフリーカキの実現に取り組む「ジーオーファーム」などを訪問（上写真）。また9月には台湾で開催された展示会「セミコン台湾」の会場にて、財団法人金属工業研究開発センターと「半導体設備及び医療機器産業支援体制の構築に関する協定」を締結した（右写真）



「海外展開支援」もまた、公社の重要な役割と認識しています。北京・上海・香港・台湾・シンガポールの5カ所に海外事務所、また福州には駐在所を設置し、タイ・インドネシア・北米・フランス・オーストラリアの5カ所に委託駐在員を置いて、現地での企業支援や情報提供等を行っています。海外展開を目指す県内企業が何か調べたい時、困った時に頼れる現地相談先として、どんどん活用してほしいと思っています。

これに加え、成長著しいアジア経済のダイナミズムを取り込むための各種施策の実施を2017年も続けていきます。沖縄の地理的優位性を活かしたアジアへの県産食品・工業製品等の販路拡大の支援や、沖縄を拠点に日本全国の特産品等を海外に売り込む国際食品商談会「沖縄大交易会」（12ページ参照）の事務局機能も果たし、さらに沖縄への投資や貿易を検討する外国企業をサポートする事業（11ページ参照）の窓口業務もまもなくスタートします。県内企業の海外進出の促進に加え、外国企業の沖縄への投資も促進しながら、産業の裾野を広げていきたいですね。

そして「人材育成」ですが、私は理事長就任以前から沖縄の「企業人として英語教育の重要性を訴え続けてきました。公社の取り組み

の中では万国津梁産業人材育成事業の語学学習プログラムや海外OJT派遣などで、海外を相手にした高度なビジネスに対応できる人材の育成を支援しています。さらに、雇用の正規化に取り組む企業の人材育成や、ベテラン社員から若手社員へのスキル継承を目指す企業への支援も行うなど、多角的な視点から今後県内企業の人材育成をサポートしていきたいと考えています。

積極的に事業拡大を目指す事業者を 多様な角度から全力でサポート

都道府県別の人口増加率で全国1位、入域観光客数も過去最高の更新が続くなど、沖縄には今、人の流れが向いています。そんな時だからこそ、私は沖縄に日本で一番可能性を感じていますし、今この時に設備投資や人材育成に費用を投じるなど、積極的に自社の成長戦略を描いていくことが大事だと思います。そして、公社などが行う各種支援施策の活用も、その戦略の中にうまく取り入れていただきたいと思います。

理事長に就任し、あらためて公社の行っている支援策の数々を具体的に知ると、どれも非常に可能性のある良い取り組みであることがわかります。来る2017年は経営者の皆さん、各市町村の皆さんにもっとわかりやすく、公社の支援やサービスについてお知らせしていきたい。そして、今まで以上の成果に結びつけられるよう、公社職員一同で支援業務に取り組みたいと思います。共に成長していきましょう！（談）



自らを「ポジティブな人間」と言い切る末吉理事長。常に前向きな姿勢で県経済の活性化を促進する

※注：経営革新とは、既存の事業に取り組む事業者が、新商品・サービスの開発・生産・提供などの新たな事業活動に取り組むことを指す。

【お知らせ】財団法人金属工業研究開発センター（台湾）との半導体設備及び医療機器産業支援体制の構築に関する協定の締結について





活動報告会は県立博物館・美術館の講堂にて開催

from アジア&ヨーロッパ

平成28年度海外事務所活動報告会を開催 各所長・駐在員が現地の最新状況を報告

沖縄県産業振興公社（以下、公社）では去る10月25日、海外事務所活動報告会を開催しました。北京・上海・台北・香港・シンガポールの各事務所長、およびタイ・インドネシア・フランスの各駐在員が、各拠点での活動状況や各地でのトレンド情報などを報告。会場には165名もの参加者が訪れ、報告会後の名刺交換も盛んに行われるなど、海外に関する県内事業者および支援機関等の関心の高さが感じられるイベントとなりました。

「中国」はそれぞれ

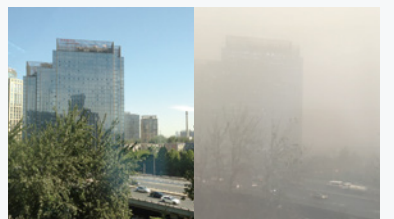
上海事務所の大濱所長は「ちゃんと分けて考えたい中国」と題し、ひと口に「中国」とまとめるのではなく、「政治と経済」「沿岸部と内陸部」「中国各地の都市毎のGDP」など、特徴を理解した上で戦略を立てる必要があることを説明。その上で沖縄の強みを活かし、中国富裕層のニーズに応えるテーマとして「長寿の島沖縄」イメージによるアプローチを提案しました。観光誘客では健康と美容を中心とした体験型の観光商品造成、物流分野では長寿の島からの食文化発信、ビジネス創出では健康産業・医療・介護領域に対する取り組みなどを紹介。各分野を統一ブランドとして発信する上海事務所の活動方針をアピールしていました。

北京事務所の下地所長は中国市場の最近の特徴として、インターネット市場が成熟し、ネットの情報が購買活動に大きく影響すること、スマート

フォンアプリによる各種サービスが日本よりも広く普及していること、クレジットカードの普及より先に電子マネーによる決済が発達した



上海事務所での「長寿の島沖縄」PRの様子

北京事務所の窓から見える風景
<左>晴れた日<右>PM2.5スモッグの日

ことなどを紹介。また、いわゆる「爆買い」が下火となり、若者・ファミリー層・シニア層など各世代毎に特徴的な消費傾向があることも説明しました。

フランス進出のハードル

フランスの大城駐在員は、フランス人の「何事にもお金をできるだけかけたくない」皆と同じものは好まない「芸術家を尊重する」といった特徴と、食習慣は外食産業が中心となること、また保守的な食文化を重んじるため日本のみならず異文化の食材は販売が難しいことなど、市場特性が日本とは大きく異なる点を解説。日本製品がフランスで成功した例として「mtマスキングテープ（カモ井加工紙（株）」や「天女の羽衣®（天池合織（株）」を紹介し、高いデザイン性やエコロジー志向、ターゲット市場の選択といった成功の要因を分析して会場からは大きな反響を呼んでいました。



フランスの演劇祭に出場した琉球舞踊



大城駐在員

外食産業での県産品利用拡大

日本と比べて外食文化が発達している海外の市場では、黒糖・塩・もずくなど消費者向けの料理素材としての県産品の輸出拡大には限界があると言われてきました。そのため近年はホテル・飲食業等への業務用途の開拓を目指し、各地の海外事務所が中心となって現地バイヤー向け商談会等を開催するなど、

【香港の飲食店で県産素材を使った商品の事例】



タパス居酒屋「Shack」にて沖縄の鶏肉を使った焼き鳥

創作スイーツ店「ZUC. CCH. ERO」にて沖縄の紅芋を使った半熟タルト

B to Bの販路拡大にも取り組んでいます。台北事務所は、テストマーケティングの拠点として沖縄に店舗を構えた台湾の飲食業者「Koi Cafe」をピックアップ。自社製品の付加価値を高めるために日本・沖縄を活用するというユニークな取り組みを紹介しました。同社では沖縄の特産品を使った台湾向けの新メニューを自社開発し、日本市場へも今後展開していく計画とのことです。

香港事務所からは、県産食材を使用した料理メニューが様々な飲食店で開発されつつある現状に加え、「沖縄」のイメージがある程度浸透しつつある地域の企業が、自社のブランド戦略として「沖縄産品」を売りにする事例が増えていることが報告されました。

公社の海外・ビジネス支援課ではこうした海外事務所・委託駐在員による海外情報の収集・提供、海外の市場調査、観光客の誘客、県産品の販路拡大、企業誘致活動等の支援をはじめ、県内企業が海外進出を行う際の販売促進・営業活動に係る支援や海外とのビジネスに繋げるための人材育成、物流に関するサポート窓口など、様々な支援メニューを実施しています。お気軽にお問い合わせください。

●問い合わせ

海外・ビジネス支援課 担当：足立
☎098-859-6238

海外レポート TOPICS

中国福建省に「沖縄情報発信コーナー」がオープン

中国福建省・福州市にある福建・沖縄友好会館の1階に、沖縄情報発信コーナーがオープンしました。50㎡のスペースでは県産品のサンプル展示や観光パンフレットを配布する他、試飲・試食も行えるカフェスペースも設置しています。

中国では現在スマートフォンが普及に普及し、アプリを使った各種サービスが生活に大きく根差しています。また、福建省は自由貿易試験区に指定されており、保税倉庫を活用した越境eコマースの拡大が期待できます。そのため同コーナーの展示品はeコマースサイトに掲載されている商品を中心に配置し、気になった商品はスマートフォンですぐ購入できるような商品のQRコードも表示しています。

また、同コーナーの隣には、中国から外国へ旅行する際のビザに関する窓口があり、外国・特に日本に興味がある人々がよく訪れる好環境となっています。そのため同コーナーでは観光分野の取り組みとして、沖縄旅行商品を取り扱う現地旅行社と連携し、沖縄旅行の具体的な提案や検討もできるようにしています。

同コーナーの入口正面には大型スクリーン・プロジェクトを設置。沖縄の魅力様々な角度から発信するイベントも随時実施する計画です。eコマースと連動した新商品の紹介やコラボイベントなどにも適しており、福建省をはじめ中国への進出を検討する県内事業者が、現地でのテストマーケティングや販促イベント、商談情報発信などに活用しやすい場となっています。なお現地事務所などの設置を検討する事業者には同会館への入居もご案内可能です。お問い合わせは左記公社担当にて承ります。



カフェスペース



サンプル展示コーナー

●福建・沖縄友好会館

住所：中国福建省福州市鼓楼区華林路97号
福建省人民政府の向かい、福州駅からタクシーで約10分、行政経済の中心地に位置しています。

●イベント利用・入居等に関する問い合わせ

海外・ビジネス支援課 担当：足立
☎098-859-6238



その空室に命を吹き込め！ 沖縄不動産活用ニューウェーブ

日本全国の空き家数が増加の一途をたどる中、ここ沖縄では海外からの渡航者を含めた宿泊客増加、また移住などによる県外からの人口流入増加に伴い、不動産の需要が年々高まりを見せている。そんな中、沖縄の空き家・空き物件を新しい視点でビジネスへとつなげる取り組みが続々と生まれているのをご存じだろうか。不動産を取り巻く既存の固定概念にとらわれず、新たな空き家・空き物件の活用に取り組み県内事業者の動きをレポートする。



「コンビニウム」のサービス概念図。日建開発はこれにより沖縄県から中小企業経営革新計画の承認も受けている



豊見城市にある自社運営の民泊施設。コンビニでのチェックインもスムーズに行え、これまでのところトラブルなどもなく、利用者の満足度も高いという

有限会社日建開発

那覇市港町2-6-18 極東ビル4F ☎098-866-4910
https://conveniam.com



柿本洋さん。「コンビニウムでは現在、6名前後で泊まれる部屋の稼働率が特に好調です。例えば家族5人でロングステイが気軽にできる、コンドミニアムのような施設が沖縄では不足している。そんな現状も解消していけたらと思います」

国が5年毎に行う住宅・土地統計調査の最新結果(平成25年)によると、我が国の総世帯数5245万世帯に対して総住宅数は6063万戸。この供給過剰な状態は昭和43年から続き、余剰住宅戸数は増える一方だ。そして居住世帯のないいわゆる「空き家」は853万戸。空き家率は総住宅数の14.1%と過去最高を更新し、平成20年からの5年では62万戸以上の空き家が増えているという。そんな中、現在急ピッチで法整備が進められているのが、空き家・空き物件を宿泊施設として利用する、いわゆる「民泊」だ。

「観光立国」を推進する政府は、平成32(2020)年までに訪日外国人旅行者数を現在の2倍にあたる4000万人に増やす目標を掲げている。沖縄県もまた、沖縄を訪れる国内外からの観光客数を同年までに1000万人にしようとして取り組んでいるが、その一方で客室不足が深刻化。各地でホテルの新築や増築も進んでいるが、それだけではカバーしきれない部分が残る。そこを民泊で補えないか、という議論が、

沖縄のみならず全国規模で始まっているのだ。

なお、沖縄で民泊といえば、県外からの修学旅行生が民家に泊まり、住人と生活を共にするホームステイのイメージが強いが、現在急速に広がりつつあるのは、使用していない空き家・空き部屋を宿泊場所として使うバケーションレンタルスタイルの民泊。これはアメリカのウェブサービス「Airbnb(エアビーアンドビー※注1)」の浸透によるところが大きい。

Airbnbの登録施設数は全世界で200万件を超え、日本国内では前年比2倍の4万5000件以上、沖縄だけでも1600件以上にのぼるといふ。登録施設と利用者がともに急増し、「シェアリングエコノミー(※注2)」と呼ばれる新たな経済活動が生まれる一方で、法整備が追いついていないために生じるさまざまなトラブルが社会問題となりつつある。そのため民泊行為そのものを条例や規則で禁止する自治体や建物管理組合も増えているのが現状だ。

そんな中で厚生労働省は平成27年12月、民泊を旅館業法で定める「簡易宿所」と位置づけ、その上で簡易宿所の要件を緩和する方針を打ち出した。認可のハードルを低くして無認可営業によるトラブルを減らし、同時に客室不足の解消を実現しようというわけだ。沖縄でこうした動きをいち早く察知し、独自の観点から民泊の新たなビジネスモデルを開発した事業者が話を聞いた。

沖縄の不動産会社の視点から 新たな民泊ビジネスの開発に挑む

有限会社日建開発

空室を抱えるオーナーの立場に立つて 有効な活用方法を考える

不動産仲介・販売を行う有限会社日建開発は平成28年2月、自社を中心とする4社で「沖縄県空室対策事業協同組合」を設立。同年7月からは民泊マッチングサービス「コンビ

ニウム」を運用開始した。これは、コンビニエンスストアなどを民泊施設のフロントに見立てるといふ国内初の取り組みで、現在ビジネスモデル特許を出願中とのこと。24時間営業で防犯カメラなどのセキュリティインフラも整ったコンビニをチェックインポイントにすることで、貸す側も泊まる側も安心感が高まり、かつコンビニ側も宿泊者の消費行動が期待できるといふ三方よしのシステムだ。

開発を手がけた同社取締役の柿本洋さんは、「空室を貸したい物件オーナーにとって、より良い民泊マッチングサービスを不動産業者として追求した結果、この仕組みにたどり着きました」と話す。「空室活用の可能性があるある民泊に興味があっても、なかなか踏み出せない物件オーナーは少なくありません。宿泊予約の管理やお金やりとり、鍵の受け渡しや宿泊者の出入りの管理はどうするのか、などの不安がネックになるのですが、逆に言えばこれらの不安を解消すれば空室活用の可能性が広がるわけです」

コンビニウムでは、予約管理と料金決済はネット上で完結させ、鍵の受け渡しはコンビニなどの店頭で設置されたチェックインポイントでチェックイン後、期限付きのスマートキー(電子的な鍵)を発行する。運用開始から間もなく半年を迎えるが、現時点で大きなトラブルもなく、宿泊者・オーナー双方から満足を得ているという。

観光領域の民泊マーケットに 不動産領域から攻めの姿勢で取り組む

コンビニウムの登録物件数は現在、沖縄本島・離島合わせて9件。登録料は現在無料だが、登録対象が簡易宿所の認可を受けた物件のみということもあり、他の民泊サービスに比べて件数の伸びは緩やかだ。「簡易宿所と認められるためには消防法や建築基準法といった国の法律、自治体の条例などもクリアする必要があるが、当組合では認可取得を目指す物

件の要件チェックや手続に関する相談対応なども行い、オーナーをサポートしながら着実に登録物件数を増やしていこうと考えています」

柿本さんは沖縄の不動産事情として、「古い賃貸物件はなかなか埋まらない」「中心市街地の空き物件も、住みにくいと出て行った人に戻すのは厳しい」と感じていたという。「でも、これが民泊となると事情が違い、ちゃんとニーズがあるんです。これからはスクラップ&ビルドからストック活用への時代になっていくと思います。古くなって住む人が見つからないからと建て替えてしまつ前に、民泊施設としての活用をぜひ考えてみてほしいですね」。同組合の民泊への取り組みは、不動産領域では沖縄の空室問題の解消、そして観光領域では客室不足の解消という、ふたつの問題に同時に光をもたらす大きな可能性があるといえそう。

空き物件を活かす新たな動きとして民泊とともに紹介したいのが、「リノベーション」というキーワードだ。

冒頭でも参照した平成25年の住宅・土地統計調査結果によると、新築着工戸数の98万戸に対して既存住宅の流通量は17万戸弱。全体に占める割合は14.7%にとどまり、新築と比べると既存住宅、つまり中古物件の流通は大きく停滞している。しかし中古物件単体で見ると流通量が徐々に改善しており、平成15年からの10年では2割近い伸びを示しているという。

ここでは、そんな中古物件の「中古」にしかない魅力に価値を見いだそうとする「リノベーション」の動きに注目する。リノベーションとは英語で「革新・刷新・修復」を意味し、不動産業界では既存の建物の性能を向上させたり、価値を高めたりする作業や工事を指す言葉として使われることが多い。築100年を超すような古い建物がある。築100年を超すような古い建物が今も残るヨーロッパなどではリノベーションは当然の習慣で、日本でも15年ほど前から東京を中心に、リノベーションを施した中古物件が

※注1「Airbnb(エアビーアンドビー)」:2008年にアメリカ・サンフランシスコで誕生。アパートからお城まで、世界中のユニークな宿泊施設をパソコンやモバイル端末から掲載・発見・予約できるウェブサービス

※注2「シェアリングエコノミー」:個人が保有する遊休資産を「貸し借り」することで生まれる経済。インターネット上のソーシャルメディアが発展することで可能となった。前述のAirbnbの他、自動車配車サービスの「Uber(ウーバー)」などもその代表例だ



コザに人を惹きつけ、コザから世界に発信 “古いものを活かす” スタートアップ拠点

空き店舗の増加という悩みを抱える沖縄市で、中心市街地活性化の芽吹きを感じる取り組みが始まっている。平成28年8月、コザ一番街商店街の空き店舗を活用して誕生した「スタートアップカフェコザ」だ。起業・創業のワンストップ相談窓口とコワーキングスペース、プログラミング講座などを行う教室を備え、さらに斜向かいには同じく空き店舗を利用したもののづくりの工房を併設。3Dプリンタやレーザーカッターなどの先端工作機械を備え、一般向けに開放している。

なぜコザ一番街に拠点を構えたか、代表の中村まことさんに伺った。「欧州のスタートアップ拠点の中で今一番伸びているのが東ベルリンだといわれています。リノベーションした古い物件を拠点に、テクノロジーとクリエイティブを融合させたベンチャーが次々と生まれ、投資もどんどん入っています。ここコザも多様な文化が色濃く残っていますし、建物が古いので中心地でも家賃が安い。そうした東ベルリンとの共通点に可能性を感じました」

コンシェルジュを務める島袋豊さんは、「この拠点ができたことをきっかけに、人の流れが確実に生まれているのを感じています」と話す。「アーケード内の空き物件を改装し、スタートアップ絡みでコザに来る人たち向けの宿泊施設をつくる計画も動いていますし、スター



島袋豊さん

トアップカフェコザの利用者が近隣の空き部屋をオフィスにしたという話も聞いています」。スタートアップ業界特有の“人脈”がもたらす副産物といえそうなの流れは、なかなか埋まらない空室を抱えてきた物件オーナーにとっても良いニュースといえそうだ。

2年前、島袋さんと中村さんとで起業に関する勉強会を開いたことをきっかけに動き出したスタートアップ拠点づくりの構想は、町をどうやって元気にしていくか思案していた行政の意図ともマッチした。沖縄市経済文化部企業誘致課の柴田倫子さんは、「『古いものに手を入れて大事に使っていくことがライフスタイルとしてカッコいい』という彼らの言葉が印象的でした」と振り返る。「彼らの事業計画は、相談窓口を備えたスタートアップカフェの運営やニアショア拠点を見すえた人材育成の機能、ものづくり拠点の運営まで備えていて、大きく期待の持てるものでした」

島袋さんは今後の展望として、「日本中、世界中どこでもインターネットを介して仕事をこなす人々がコザに集まり、世界の課題を解決するようなビジネスをコザから発信していく。そんな場づくりをしたいです」と話す。大きな資本がなくともアイデアと人脈、それに適した環境があれば事業を始められること、そして“今あるものを活用する”ことが新たな価値を生み出す可能性を、スタートアップカフェコザは教えてくれている。

アーケードを歩く人々が大きなガラス窓越しに「ここは何？」と覗き込んでいく。人を惹きつける引力のような何かを発しているような印象がある



スタートアップカフェコザ

沖縄市中央1-7-8 ☎080-3963-3355
http://startup-cafe.okinawa
http://www.facebook.com/okinawa.startupcafe/



ディ・スペックの自社サイト「沖縄不動産文庫」。賃貸用、売買用、投資向けなど個性的な物件が揃う。それぞれの物件の説明文も、ユニークでありながら入居後をイメージしやすく、見ているだけでも楽しい

古謝淳也さん。スタッフ5名のうち不動産業経験者は古謝さんのみというが、だからこそ既存とは異なる角度から物件を見つめ、利用者に近い感覚で魅力を伝えられるのだろう

ディ・スペック株式会社

宜野湾市新城2-39-8 MIX life-style 2F
☎098-893-5015 http://www.ds.spec.jp



独自の目線と感覚で 物件の魅力を掘り起こす

ディ・スペック株式会社

見向きもされなかった物件が 入居者のセンスで変貌を遂げる

宜野湾市に事務所を置くディ・スペックは、住宅や店舗、事務所などの不動産売買や賃貸の仲介を行う不動産会社だが、そのウェブサイトの個性的なつくりで驚かされる人も少なくないだろう。「不動産物件の家賃や売却価格は立地や築年数、面積などを基準に金額が決まるため、物件情報を検索する時にもこうした条件がよく使われます。でも、こういう数値には現れない、物差しでは測れないような魅力を持つている物件も実はたくさんあるんです」。そう語るのは、同社の代表で建築・設計・不動産取引と不動産畑ひと筋で歩んできた古謝淳也さんだ。

2007年に立ち上げた自社ウェブサイト「沖縄不動産文庫」は、エリア・家賃・間取りといった従来の検索条件の代わりに「デザイン」「改装OK」「ヴィンテージ」「海・川近く／眺め良し」「ペットといっしょ」「戸建・庭付・外人住宅」などのカテゴリで物件を分類。各物件の紹介ページも、数値化できる物件のスペックより、そこで暮らすことで手に入るライフスタイルや価値観を伝えることに重きを置いている。

サイトオープン当初は、目当ての物件を取り扱わせてほしいと交渉に行くこと「きれいな新築じゃなく、どうしてこれなの？」と不思議がられることもあったという。それでも地道に、築年数の古い物件や廃屋同然のような物件の隠れた魅力を掘り起こし、数多く成約させてきた古謝さん。今では同業者や物件オーナーから「面白い部屋があるよ」と声がかかるようになったそうだ。

また、入居者が自由に改装できるようオーナーの許可を得た物件を、「改装OK」のカテゴリで打ち出したのも同社の特筆すべきところ。「改装に際しての決め事の範囲内なら、入居者のセンスで好きにできるようにオーナーと交渉します。工事費の負担率はケースバイケースですが、全額入居者負担でも喜んで改

装して、入居後も本当に楽しんで暮らしている方が多いです。負担率うんぬんではなく、自分が心地よく使いやすいように物件に手を入れたいと望んでいる人は、実は相当いると感じています」

自社によるリノベーションで さらなる付加価値を与えて売り出す

これまでは協力会社の力を借り、オーナーが入居者が施主となるリノベーションを行ってきた古謝さんだが、平成28年からは物件のリノベーションを自社で行う取り組みにも挑戦している。自分たちが施主となつて物件をリノベーションし、付加価値をつけて提供すること以前から挑戦してみたかったのだという。社内の体制がようやく整い、第一弾の物件がつい先ごろ完成したばかりだ。「国際通り近くのビル3階で立地はよいのですが、『15年近く空いたままです』と相談を受けて



自社初のリノベーション物件。15年空いていたとは思えないほどに変貌した。現在は那覇・浮島通りで2件目となるリノベーションに着手している

時は、15年前に退去した美容室の備品や什器が床に散らばっているような状態でした。でも僕らから見るとチャームポイントがいくつもあり、そこを活かして少し手を加えるようなリノベーションを施しました。完成してすぐに「住宅兼オフィスとして使いたい」という借り手が現れ、安心しましたね」

物件探しはインターネットでの検索も使うが、各自で町に出て「空室あり」「貸家」「売出中」などの貼り紙を見つけ、飛び込んだりもするという。自社での取り扱いを決める上で何か基準を設けているのかと尋ねると「特に基準はない」と古謝さん。「理屈ではなく、僕らなりに何か個性を感じる物件を集めています。しいて言うなら、基準は僕らの『目線』とか、感覚かもしれないですね。あと、例えばデザイン重視で物件を選ぶ人は、気に入った物件が希望エリア以外だと、あっさり住むエリアを変えてしまうことが多かったりします。その物件のチャームポイントを見つけて光らせれば、想像しなかったようなところから借り手・買い手が現れたりする。面白いです」

隠れた魅力を持つ物件を発掘し、使う側のライフスタイルに沿った付加価値を提案することで、沖縄の空室に命を吹き込む同社の取り組みに、今後注目していきたい。





JAファーマーズマーケット南風原 くがに市場にて。「つくりたての新鮮なうちに食べていただけるよう、少量ずつこまめに納品することも心がけています」。龍華のアンダカシーは県内のJAファーマーズマーケットやディスカウントショップ「Big1」で購入可能だ

島の宝

ものづくり奮闘記

沖縄ならではの地域資源＝島の宝を活用し
事業に取り組む企業を紹介

アンダカシー



アンダカシーは100g入り300円（希望小売価格・税込※2017年1月からの新価格）。添加物は一切使わず、原材料は豚の皮、背脂、塩のみと実にシンプル。「背脂の部分が時々入りますが、凍らせるとアイスクリームみたいでおいしいんです。見つけたらラッキーですよ(笑)」と國場さん



豚の脂身からラードを取った後に残る「アンダカシー」は、昔から沖縄で食されてきた伝統的な食品。懐かしさや思い入れを感じる年配の方も少なくないだろう。そんなアンダカシーが今、県外や海外から熱い視線を集めているという。うるま市でアンダカシー製造に取り組む事業者に話を聞いた。

大嫌いだっただんダカシーと真剣に向き合い始めた理由

豚肉は、沖縄県民の食文化を長く支えてきた重要な食材。頭から足まで余すところなくいただき、脂身から取ったラードも調理に利用。そして、ラードの副産物である「アンダカシー（油かす）」も炒め物や煮物の具材とし

て、またはおやつや酒のつまみとして食べられてきた。しかし時代の変化とともにラードも敬遠されるようになり、アンダカシーを食べる機会も激減。今では県内でもわずかな作り手が、直売所などに少量ずつ出荷するのみとなっているのが現状だ。

うるま市に製造拠点を構えるあんだかし専門店龍華も、そんな作り手のひとつ。「6年前から完全無添加・沖縄県産豚肉100%使用のアンダカシーを製造・販売しています」と語るのは、営業担当の國場麻梨江さん。近く母から代表を引き継ぐ予定だが、「もともととはアンダカシーが大嫌いでした」と笑う。

國場さんの母、真千代さんは約40年前から夫とともに惣菜や弁当など食品製造業を展開。アンダカシーが好物だった真千代さんは6年前、精肉店の軒先で山積みになっていた豚の皮を見つけ、自分でもアンダカシーをつくれなかと実験を開始。研究を重ねて独自の製造法を編み出し、製品化に至った。

当時まだ20代半ばだった國場さんは自ら起業を目指して動く一方、いやいやながら家業を手伝っていた。しかしやがて、両親のつくるアンダカシーが着実にファンを増やし、市場から求められていることを

実感。「固定客のいるアンダカシーづくりと、自分が始めようとしていた事業を比べた時、『今すぐ誰かの役に立てるのはどちらか?』と考え、頭を切り替えました。改めて両親のアンダカシーを食べ、『あれ?おいしい!』と(笑)。今では大好物になりました」

沖縄の豚の歴史に衝撃を受け 二代目として語り継ぐ

家業に専念しようと決断した國場さんは、まず最初に沖縄と豚の関係を知るため勉強を始めた。「『沖縄が食糧難にあえいでいた戦後3年目に、ハワイの沖縄系移民から550頭の豚が贈られ、豚の歴史が復活した』という事実を、私は知りませんでした。あの豚がなければ今の沖縄はないということ、ウチナーンチュの私がそれを知らなかったということに、大きな衝撃を受けました。アンダカシーを広めることで、この事実をより多くのウチナーンチュに知ってもらいたいと感じています」

アンダカシーの納品の際などに店頭で買い物客と接する際には、必ずこの話をするという國場さん。「『若い人がアンダカシーを売っている』というギャップを武器に、楽しく伝えていくのが二代目の役割だと思っています」。アンダカシーの製造に邁進する両親と、商品PR・販路拡大に徹する二代目。その両輪がバランスよく回ることが大切だと國場さんは語る。

販路拡大につながる出会いと 成分分析で立証された栄養効果

龍華のアンダカシーの特徴は、豚の脂特有の匂いが少なく香ばしいこと、そして歯ざわりの良い食感。「詳しくは企業秘密ですが、肉の切り方や切る大きさ、茹でる時間、揚げの温度などを工夫しています。見た目も従来のものとはだいぶ違うので、お客様には『これアンダカシーね?』『全然匂わない』『堅くなくて食べやすい』と驚かれることが多いで

す」。また保存料無添加のため日持ちの問題もあったが、パッケージや酸化防止などの実験・検討を重ね、量販店でも扱ってもらえる賞味期限を実現したそう。

そんな龍華のアンダカシーに、大きな転機が訪れる。肉・卵チーズを中心とした食生活で体質改善を図る「MEC食」の提唱者である渡辺信幸医師から、龍華のフェイスブックページに「これは沖縄の健康長寿復活の鍵になります。頑張ってください」というメッセージが寄せられたのだ。

國場さんは、この言葉に大いに勇気づけられたという。改めて専門機関に成分分析を依頼したところ、100g中たんぱく質が52.7g、脂質が44.9gで、糖質はゼロと表示できる範囲内であることが判明。糖尿病などで糖質の摂取を控えている人や、高たんぱく高脂肪食を取り入れている人が手軽に食べられる、糖質ゼロのスナックとして、アンダカシーがネットやメディアを通じて注目を浴びるきっかけとなった。

子どもたちにも伝えたい 肉を、命をいただくということ

取り扱い店舗数は販売開始初年度の20倍、製造量も5〜6倍に増えているという龍華のアンダカシー。特に最近ではテレビで取り上げられた韓国からの注文が続き、製造と発送に追われているそうだ。また、アンダカシーを手軽に扱い、若い世代にも食べてもらえるオリジナルレシピを開発してネット上で公開したり、料理体験のイベントも企画するなど、アンダカシーの消費促進の仕掛けにも余念がない。

「アンダカシーは、まさに島の宝。これからも宝であり続けるために、まずはもっと多くの県民の皆さんに愛される商品になることが当面の目標です」と國場さん。「いずれは食育にも関わりたいですね。お肉があるのは当たり前じゃない、豚さんからいただいた尊い命



パスガイドの経歴もあるという國場麻梨江さん。「県外の方が本当に喜ぶものは“本物の沖縄”だ、ということを経験しました。その感覚は今の仕事でも活かしています」

あんだかし専門店 龍華

うるま市字川崎239-1 ☎090-3076-5505
http://anndakashi.ne555.pw/



(上) こくろクリニック院長の渡辺信幸医師がパーソナリティを務めるラジオ番組にも数多くゲスト出演。MEC食がもたらす効果や可能性をリスナーへ伝えている

(左) 糖質制限食を専門とする料理研究家の協力を得て開発しているレシピの一例。小麦粉の代わりにアンダカシーを使い糖質を抑えたグラタン、カリカリの食感がアクセントになるサラダ、スープの味がぐっと引き立つ鍋など、多くの料理レシピをネット上で公開中





段取り力と持ち前の素直さで “子孫に誇れる仕事”を

多和田 真彦さん

＜たわた・まさひこ＞昭和38年北谷生まれ、宜野湾育ち。昭和62年に琉球大学工学部土木工学科を卒業後、県内の土木施工会社で道路・橋梁工事の監理業務に従事。平成3年、28歳で電気メーカーに入社、電気工事の現場代理人となる。平成7年、メーカー勤務と並行して有限会社ハッピーモアを設立。平成14年、39歳でメーカーを希望退職し、ハッピーモアの代表に就く。平成20年、45歳で野菜の直売所「ハッピーモア市場」を開設。現在に至る。

〜畑違いのポテンシャル〜
全く違う業種職種に挑戦して成果を上げた県内ビジネスパーソンの職歴をひもとき、その発想力や実現力、影響力の源となったものは何かを探ります。

あの人の 経歴書

現場の激務で得たものは
工程監理の段取りと人心掌握法
そして「家族が二番」という想い

「ハッピーモア市場」は宜野湾市志真志にある野菜の直売所。ビニールハウスを改装した230坪の売り場には産地直送の野菜がずらりと並び、スモージーやカレーなどを楽しめるカフェも併設されている。近隣からはもちろん遠方から来店する人も多く、飲食業を営むプロたちが仕入れに訪れる姿もよく見られる、知る人ぞ知る店だ。

代表の多和田真彦さんは土木工学科卒の元技術職で、野菜の販売とは完全なる畑違い。「社会人最初の4年は土木施工会社に勤め、離島を含む県内各地で道路や橋梁などの工事監理を担当しました。現場で人を取りまとめ、作業を段取るやり方を、激務の中で学んでいた時期でした」

しかし労働環境は過酷をきわめ、毎日早朝から深夜まで勤務し、結婚式の日取りも現場優先。新婚旅行翌日から深夜残業、さらに北部に異動後は自宅に帰れるのは週一回だけに。決定的だったのは第一子の出産。北部の山中の現場にいた多和田さんは、その瞬間に立ち会えなかった。「長く待たせた上、最後は緊急手術になってしまい、駆けつけた時には生まれていた。担当医にもあきれられ、礼を言っても無視されるほどでした」。この時、自分にとって何が一番大事かをつくづく問い直したという多和田さんが出した答えは「家族」。これを機に、多和田さんは転職を決意する。

素人からの挑戦を支えたのは
工程監理の「勘所」と
何でもすぐ聞ける「素直さ」

多和田さんの転職先候補は県外大手企業2社。一方は前職と同じ建設関連で東京本社勤務、もう一方は畑違いの電気メーカーで

沖縄支社勤務。家族を第一に考えた多和田さんは後者を選んだが、電気分野は完全な素人。「なのになににすぐ電気工事の現場責任者を任せられ、きつかったですね」と当時を振り返る。「前職で身につけた現場工程監理の勘所が頼りでしたが、飛び交う言葉の意味が全くわからない。何か聞かれたら全部『明日返事します』と答え、いろんな人に聞き回り、教わって乗り切る、の繰り返しでした」。誰にでも教えを乞える生来の素直さに助けられたが、電気分野で即座に判断を下せるようになるまで約3年もの月日を要したそう。仕事は厳しかったですが待遇が大きく改善され、家族との時間も持てたので心に余裕がありました。そんな中で今度は、「40歳までに独立したい」という以前の夢を意識するようになりました」

悪条件の土地でアパート建築に挑戦
できない理由を探す代わりに
どうすればできるかを考えて

多和田さんが次に挑んだのは、アパートの建築だった。「将来の独立を見すえ、実家の隣の土地を活用して自宅兼アパートを建てようと考えたんです」。しかしこの土地は条件が非常に悪く、誰もがこれは厳しいとさじ



沖縄の野草が持つ力に大きな可能性を感じているという多和田さん。店内奥に最近完成したウッドデッキのテラス席では、野草や野菜を使った手づくり酵素のワークショップなどのイベントが随時開催されているそうだ



多和田真彦さん。畑違いの仕事に果敢に取り組む背景をこう語る。「僕はひらめいて、それが世の中に役立つかどうか考えたら、すぐ動きます。異業種でもあまり深く悩まずに“どうしたらできるか”を考えるだけ。実はすごくシンプルなことなんだと思いますよ」

を投げるほどだった。それでも多和田さんは諦めず、会社勤めの傍ら1年余りかけて14社もの設計事務所や施工業者を回ったという。

「最後の業者が出してきたのは、他とは違い設計図ではなく収支計画でした。『採算を考えれば1億円以上の規模になり、難しい』『最悪の場合は建てられない可能性もあり、それまでにかかる数百万円も恐らく戻ってこない』とも言われました」

できない理由は山ほどあり、やめても誰にも何も言われなかっただろうと多和田さんは振り返る。「でも僕は思ったことは実現できる、どうすればできるかを考えていませんでした」。多和田さんの覚悟が業者の心を動かし、いくつかの幸運にも助けられてアパートは平成7年3月に完成。以後7年間は会社員とアパート経営の二足のわらじで得た収入を、次の夢のために蓄えていった。

直売所は現代の「マチャダフ」
人が交流し、健康になる場をつくり
子孫が誇れる自分でありたい

平成14年、会社を早期退職した多和田さんは5年ほどアパート経営に専念。やがて掲げた次の夢が、野菜直売所の経営だった。「トマト農家の父が高齢になり、休耕状態になっていたビニールハウスを何かに活かせないかと考えた時、直売所ならできそうだと。ただ、父が農家とはいっても僕自身は農業の

ことは全くわかりませんので、懲りずにまた一からのスタートになりました」

ハウスの改修を経て平成20年1月、直売所「ハッピーモア市場」をオープン。しかし当初の仕入れ先は知人の農家10軒ほどに留まり、「とにかく売る野菜が足りず、本当に困りました」。多和田さんは農家向けの説明会を行う一方で農連市場にも出向き、最初は恐る恐るキュウリを買ったりしながら徐々に生産者と関係を築いていった。「5年ほどは仕入れが安定せず苦労しましたが、農家さん同士の口コミや紹介などで徐々に契約先が増え、9年目の今は約800軒、月平均では約200〜300軒の農家さんが野菜を納めてくれています」

農家や来店客とのコミュニケーションにも気を配る。「スタッフは農家さんに『明日は何を持ってくる?』と毎日電話しています。スタッフとの会話を楽しくに納品に来る農家さんにもいます。お客様向けには、初めて見る野菜にも興味を持ってもらえるよう手書きPOPを添え、農薬や肥料の使用状況などの正確な表示も心がけています。品揃えがどうしても少なくなる時はスタッフに『野菜がないなら笑顔売ろう!』と声をかけます(笑)」

多和田さんはこの直売所を昔のマチャダフのように、つくる側と使う側の交流の場にしたいと話す。「直売所の仕事を通して農家さんに元気になってもらい、沖縄の健康長寿復活を支えたい。僕の曾祖父は医者でしたが、貧しい人からはお金を取らなかったそうです。90歳前後のおばあさんから『あの時は本当にありがたかった』と声をかけられたことがあり、とても誇らしかった。僕もいつか、子孫が『あんなのおじいはいなかったよ!』と言われるような仕事を残したいですね」

有限会社ハッピーモア

宜野湾市志真志1-247-1 ☎098-896-0657
http://happymore.jp





永年継続会員

クロージズアップ!

マリンバイオ株式会社

サンゴ、そして島の植物たち…

沖縄の島の恵みを広く世界へ

10年以上にも及ぶ不遇の日々を
サンゴの可能性を信じて耐え抜く

マリンバイオは沖縄の風化造礁サンゴを利用した浄水剤や食品添加物、健康食品、化粧品原料など沖縄独自の素材を開発する東京本社メーカーだ。創業は昭和38年。創業者が天然サンゴ粒を使った浄水剤「ソメライト」を開発した創業当初から沖縄とは縁が深く、平成5年には中城湾港の工業団地に沖縄事業所を設立。県外からの製造業進出事例の先駆的存在として注目を集めた。

「沖縄事業所では当社の主力であるサンゴを材料とする製品や素材の開発に関する業務と同時に、沖縄県産の植物系原料に関する業務も行っています」と話すのは、同事業所長の幸地茂さん。サンゴを使った浄水剤や食品添加物の商品化は、同社にとって実に多くの困難を乗り越えた結果だったという。「当初はサンゴ砂というイメージが



沖縄事業所長の幸地茂さん

ネットワーク会員制度の永年継続会員の中から、2社の企業にクロージズアップ。昨今の取り組みや今後の戦略、人材育成や組織づくりなどを紹介します。

強く、県外はもちろん沖縄でもなかなか理解が得られませんでした。それでも創業者はサンゴの可能性を信じ、執念深く開発を続けたそうです。遂に大手メーカーにその性能が認められ、事業が軌道に乗ったのは創業から10年以上を経た後のことだったそうです。

浄水剤から食品へ、サンゴから植物へ 沖縄の魅力ある素材を発信し続ける

サンゴを使った浄水剤が順調に出荷量を伸ばす一方、次に挑んだのは食品原料としてのサンゴの活用だった。創業者が昭和50年から厚生省(当時)に通いつめ、「化学的合成品以外の食品添加物」という分類でサンゴが認められたのが12年後の昭和62年。これをきっかけに大手食品メーカーにも採用され、化粧品原料としても認可されるなど裾野が広がっていったという。「認可取得までの道のりも険しかったのですが、当時の沖縄県東京事務所の職員の方が非常に熱意をもって協力してくださいました。その中で沖縄への工場誘致の話があり、原料賦存地である沖縄への恩返しにもなる工場建設は当社にとっても夢でしたので、平成5年に沖縄に進出することになりました」

現在では国内のみならずアジア、欧米各国へも取引が広がっている同社。2015年9月にはサンゴ関連の2製品でハラル認証も取得した。「健康補助食品GMPのような品質



ソメライトBL(標準)

サンゴの極めて特異な多孔質性能により、水を浄化する能力を有する「ソメライト」は同社のベストセラー。また「ミネラルウォーターの素」は天然サンゴ粒に含まれるカルシウムやマグネシウム等のミネラルが水中に溶け出し、おいしいミネラル飲料水が簡単に作れるというヒット商品だ



Mix/パウダーシリーズ。手前から時計回りに「島の青汁」(カンダバー、長命草、桑の葉、ゴーヤーなど)、「島の美活」(紅芋、クワンソウ、シークワーサー、ドラゴンフルーツなど)、「島の活力」(島にんにく、クマガ芋、すっぽん、ウコンなど)。供給先のニーズに応じて配合原料や比率の変更にも応じる

や安全性の管理はもちろん、ハラル認証のような国際的な流れにも早めの対応を心がけています。サンゴ製品は海外でも需要が大きいのので、認証取得をきっかけにイスラム圏向けの販路の拡大も図っていききたいですね」

サンゴに次ぐ第2の柱となる事業の構築にも意欲的だ。沖縄の植物系原料の開発では2016年、カンダバーやウコン、クマガ芋、泡盛もろみ、クワンソウ、ドラゴンフルーツなどの粉末を使った「Mixパウダーシリーズ」の業務販売を開始(写真参照)。さらに将来的には自社ブランドの開発も視野に入れているという。沖縄の地域資源をより広く、より多くの人々に届ける——。創業53年を迎えた同社の飽くなき挑戦は、まだまだ続く。

マリンバイオ株式会社

沖縄事業所：
沖縄市海邦町3-21 ☎098-934-4712
製品に関する問い合わせ：
☎03-3252-6351
<http://www.marine-bio.co.jp>



- ①寝具販売 一人一人に快適な眠りをご提案。
あなたに合わせる“枕診断”やっています。
②那覇市おもろまち3-7-15-1F
③☎098-988-8231
<http://nemurinoeki.com/>

(株)First Line



- ①製塩業
②糸満市西崎町4-5-4
③☎098-992-1140
<http://www.aioumi.co.jp>

(株)青い海



- ①製塩業・観光業
②うるま市与那城宮城2768
③☎098-983-1140
<http://www.nuchima-su.co.jp>

(株)ぬちまーす



- ①研究開発、食品製造、ホテル業
(EMウェルネスリゾートコスタピスタ沖縄ホテル&スパ)
②北中城村字喜舎場1478
③☎098-935-0202
<http://www.emro.co.jp>

(株)EM研究機構



【ネットワーク会員制度】

永年継続会員のご紹介

vol.4

沖縄県産業振興公社の「ネットワーク会員制度」を10年連続してご活用いただいている会員企業をご紹介します(入会日順)。

- ①事業内容・ひとことPR
②所在地
③連絡先

※会員制度の詳細については左ページ下段のコラムをご参照ください。





有限会社 渡具知

地域に根差し、地域の人々とともに
地域の困りごとを解決していく企業へ

父が興した飲料・氷菓製造業から
社内独立の形でベンチャー起業

豊富な地下水で知られる名護はビールや飲料などの製造地として、またパインの生産地としても名高い。渡具知もまた、名護の水を活かした飲料づくりで昭和32年に創業。清涼飲料水や氷菓の製造販売を行い、業容を拡大してきた。シヤスターコーラやラッキージュース、ロンロンなど、商品名を聞いて懐かしいと感じる人も多いだろう。

同社代表取締役社長の渡具知豊さんが、創業者である父の下で仕事を始めたのが今から30年ほど前のこと。もともとは齒科技工士として県外で仕事をしていたが、「自分は兄弟の中で一番モノづくりが好きだし、兄たちが継がないなら」と承継を決意。その後、父の営む渡具知食品から社内独立する形で平成7年に有限会社渡具知を立ち上げた。「当時は『六甲の水』などの



渡具知を代表する商品のひとつ「飲むげんまい」シリーズ。清涼飲料の売れ行きが低迷する冬場の仕事として、創業者である渡具知さんの父が沖縄の家庭の味を商品化。添加物なしで賞味期限を延ばすための充填殺菌や、瓶の密封性を高めるための技術開発に苦労したそう



名護のシークワサーの消費拡大に取り組む「和(なご)♥シークワサー笑費(しょうひ)隊」(上写真右端が渡具知さん)。まずは国内4つの友好都市との連携を糸口に、シークワサーを使った新商品の開発や販路開拓を行っていくという

「困りごと」本気の必要性」に込める
そんな仕事をライフワークに

現在は農産物の加工や企画開発、OEM製造受託なども手がける同社。ノニや島ハバナロ、シークワサーなど沖縄特有の素材を使ったもの、「飲むげんまい」など沖縄で

瓶詰め水が流通し始めた頃で、沖縄にも飲食店の割り水用などとして県外から瓶詰めの水が入ってきていました。これを地元沖縄の水でやりたいと考え、分社化して取り組むことになったんです」

狙い通り水の事業は順調に伸び、一方で渡具知食品の製品を仕入れて売る販売業にも注力。「経営学を学んだことのない自分にとって会社の経営は文字通り手探りでしたが、どうやって高く多く売るかではなく、どれだけ必要か」という視点からマーケットを見る力を、経営者として養えたのは大きかったと思います」



代表取締役社長の渡具知豊さん

そんな渡具知さんは現在、「年間約365トンのシークワサーが廃棄されている」という地元名護の課題に、4社連携のプロジェクトで取り組んでいる。名護市の友好都市の学校給食にシークワサーゼリーが採用されるなど成果も出始め、「田舎と田舎をダイレクトに結ぶローカルな消費」の可能性を感じているようだ。「煮詰まった時はあれこれ悩まず、自分にはない知恵を持っている人に相談する」という渡具知さん。縁を大切に、競い合うのではなく共通の課題に協力して取り組むことで、地域に活力をもたらしつと奮闘中だ。

有限会社 渡具知

名護市東江2-8-43
☎0980-54-0063
<http://ryukyuyakuzen.com/>



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(以下、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。



●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ます(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です。

<http://okinawa-ric.jp/library/>



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)

有効期間 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。申込を確認次第、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：藤原・新崎
☎098-859-6237
<http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.php>



ネットワーク

会員広場



ユニークな商品やサービスを開発するなど、独自の取り組みで「オンラインワン」を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

元気企業
ファイル

株式会社ファッションキャンディ

代表作「ちんすこうショコラ」が誕生20周年

「お菓子づくりを通して琉球の香り高い菓子文化」琉球エレガンスを表現」。これが株式会社ファッションキャンディの経営理念だ。沖縄の食材を使った菓子やハンドメイドケーキ、チョコレートなど幅広く手がけるが、代表作といえはやはり「ちんすこうショコラ」だろう。お土産に、またお茶菓子にと長く愛され続け、2016年12月に発売20周年を迎えた。

驚くほど売れたというキャンディイだが、中身の菓子の製造を委託していた県外メーカーから、「5月以降の沖縄は暑すぎてチョコレートを供給するのは無理」と言われ、自社製造に乗り出すことに。「同じ南国のハワイではマカデミアナッツチョコレートを一年中つくっている。沖縄でもきつとできるはず、と取り組みました」

県外からチョコレート製造の専門家を招いて研究を重ね、1989年に本格的なチョコレートの製造を開始。さらに1993年にはちんすこうの製造にも乗り出した。当時は観光客数の増加とともに土産需要が伸びる一方で、ちんすこうの粗製品も増えていた頃だ。

「『ちんすこうだけではお土産に買っていない』と言われていた観光客も

てこないで』と言われている観光客も

知念律子さん。創業当初はリパック(菓子を仕入れ、自社企画・デザインのパッケージに入れて販売)を専門にしていたが、本格的な菓子作りにシフトして急成長。社員を本場・ヨーロッパへ研修留学させたり、海外から著名なパティシエやショコラティエを講師として招聘するなど、技術向上にも力を入れる

ちんすこうショコラの歴史

1996年	ちんすこうショコラ誕生。「ダーク」
1997年	「ミルク」「パイン」「紅芋」
2004年	「ホワイト」
2005年	「ストロベリー」「ラムネ」
2006年	「ハイカカオ(10周年記念)」「抹茶」
2008年	「おきなわの塩・国産大豆」「mini」
2009年	「マンゴー」
2010年	「カフェオレ」
2012年	「ロイヤルミルクティー」
2013年	「ブラックココア&ホワイトチョコ」
2014年	「抹茶あずき」
2015年	「抹茶」
2016年	「プレミアム(20周年記念)」

ストロベリーにラムネ、マンゴーなどなど、長年のファンが「懐かしい!」とつい声を上げてしまうようなフレーバーもちらほら。この他にも季節限定・期間限定などで出していたレアなフレーバーも存在するそうだ

少くないと知り、ショックでした。そこで私たちに本当に本当にいいちんすこうを作ろう、とこれまでの製法を研究改善し、独自のレシピを開発しました」。南国生まれのチョコレートと、洋菓子メーカーならではのちんすこう。知念さん曰く「自然の成り行きで」これらが組み合わさり、ちんすこうショコラが誕生したのが1996年のこと。これが20年も愛され続けるロングセラーになるとは当時、誰も想像していなかったそうだ。

第1号フレーバーはダーク(チョコレート)。以後20年間で実に多彩なフレーバーが登場したが(上表参照)、いづれも同社社員がアイディアと情熱を込めて開発したものばかり。今回お目見えした20周年記念の限定商品「プレミアムちんすこうショコラ」もまた、ちんすこうショコラ史上最もチョコレートにこだわった逸品だという。

「様々な産地のチョコレートで試作を重ね、エクアドル産のシングルビー(一つの産地、一つの農園で収穫されたカカオ豆)を使用したチョコレートを選びました。フローラルな芳香と適度にビターな味わいがココア味のちんすこうと相性抜群です」。チョコレート製造業者が加盟する工業組合でお披露目した際にも好評を

博し、プロもそのおいしさを認めた上々の仕上がりに、知念さんも満足しているそうだ。

創業41年目となる同社は現在、製造部門60名と管理・営業部門50名の計110名体制。近年は新卒採用も行うなど組織の強化・活性化にも余念がない。「お菓子づくりを通して、いにしえの琉球人たちが築き、伝えてくれた琉球エレガンスを表現したい。その一心で、これまでずいぶんわがままを通してもらいました。一生懸命に応えてくれた社員たちには心から感謝しています」と知念さん。「これからも自利利他の精神を大切に、また沖縄への誇りを胸に仕事をしたい。ほしいですね。私も事業承継を果たすその日まで、精一杯努めていきます」。穏やかな中に強さを秘めた知念さんの琉球人魂は、夢の詰まった数々の商品とともに受け継がれていくことだろう。

カカオの実や花が描かれた「プレミアムちんすこうショコラ」の化粧箱には、ベルベット加工も施されプレミアム感満載。箱入りタイプ(プレミアム10個・ダーク4個・ミルク4個の計18個入り)が1,000円、スタンドパックタイプ(プレミアム125g※約10個入り)が480円(いずれも希望小売価格・税別)

株式会社ファッションキャンディ

宜野湾市大山2-21-22
☎098-897-5194
http://www.fashioncandy.co.jp



公社ネットワーク会員 プレスリリース

「車検のラシーマ」が新事業を展開中！
デジタルサイネージの分野で沖縄から世界へ

車検・自動車整備・自動車保険などを扱うラシーマでは2014年にデジタルサイネージ(電子看板)部門を新設。外壁設置型・壁掛け型・自立型・タブレットなど多様なLED・LCDデジタルサイネージを活用した宣伝広告事業を展開しています。2015年には米国ラスベガスで幕張メッセでのデジタルサイネージ展示会へも出展。2016年10月開催の「沖縄の産業まつり」会場でもラシーマのデジタルサイネージが活用されました。新しい形の宣伝・広告・広報をお考えの方はぜひお気軽にお問い合わせください。



株式会社ラシーマ

☎098-944-7372(担当:島袋・宮澤)
http://www.rasi-ma.co.jp/lacimavision



(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

義務化された
栄養成分表示への対応

文・照屋 隆司
(てるやうじ)
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-サブ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

平成27年4月より施行された食品表示法に基づき、食品への栄養成分表示が義務化されました。食品への栄養表示は世界各国で義務化が進む中、日本はむしろ遅れている方でした。今後は我が国でも、市場に流通する食品に栄養成分が表示されるのが当たり前になります。消費者の商品選択と健康管理という観点では望ましいことといえるでしょう。一方、食品を販売する事業者にとっては、これまでかかっていなかったコストと手間が加わることになるため、効率の良い表示実現方法を社内に構築する必要があります。

加工食品については、栄養成分表示の経過措置期間を食品表示法施行から5年間と定めています。つまり平成32年3月までは表示を実施する必要があるということです。新基準では、表示する数値の種類として、公定法による分析実測値を表示する「分析値」、原材料の成分データベースをもとに計算する「計算値」、同まは類似する食品のデータベースや過去の分析値から類推する「参照値」、これらを組み合わせた「併用値」が認められています。

いずれにせよ、表示された値と食品の実際の成分値が著しく異ならないように管理しなければなりません。そのためには原材料の性質と配合パターンの傾向、加工方法、賞味期限、商品アイテムの数および多様性等、各社の状況に合わせた無駄のない独自の成分表示手順を構築しておくといでしょう。





銘苅 康弘（めかる やすひろ）

株式会社 ネクストシステム・コンサルティング 代表取締役
経営コンサルタント/ITコーディネーター
一般社団法人 沖縄県中小企業診断士協会 副会長／沖縄県6次産業化サポートセンター企画推進員／沖縄県産業振興公社登録専門家
【6次産業化に関する問い合わせ先】沖縄県6次産業化サポートセンター ☎098-868-1901 (担当:久高)

企業が事業を展開していく上で知っておきたい様々な手法を、その道のプロフェッショナル(専門家)が紹介します。

企業のパワーアップアイテム

沖縄の`6次産業化、は今

6次産業化とは、農林漁業者（1次産業）が自ら（もしくは連携して）加工（2次産業）し、販売（3次産業）も行う取り組みを指す。1×2×3＝6次産業というわけだ。

農林漁業地域の雇用の拡大や所得の向上につながるべく、沖縄でもここ数年で6次産業化にチャレンジする事業者が増加。例としては「体験型ファームと自社農場の原料による加工食品の生産販売」（あいあいファーム・今帰仁村）や「石垣島で飼育した乳牛の生乳と石垣特産物を利用したオリジナルジェラートの生産販売」（伊盛牧場・石垣市）など数々の取り組みが成果につながりつつあり、新聞や雑誌、テレビなどのメディアにも取り上げられる機会が増えてきた。

しかし農林漁業者の多くは加工や流通などの経験に乏しく、6次産業化に興味があつても何から手をつけたらよいかわからないという現状がある。そうした声にこたえるべく設置されたのが沖縄県6次産業化サポートセンターだ。各種相談への対応や基本知識習得のための研修をはじめ、6次産業化に取り組みたい農林漁業者がアイデアを事業プラン化して「総合化事業計画」にまとめ、国の認定取得を目指す上でのサポートなども行う。認定が得られれば融資や補助金などの資金支援や6次産業化プランナーによるフォローアップなども得られるので、活用を検討されることをぜひお勧めしたい。

取り組みに対する支援内容

1. 資金支援

- ① 融資等 (1) 無利子融資資金(農業改良資金)の償還期限・措置期間の延長
(2) 食品の加工・販売に関する資金についての債務保証
- ② 補助金 (1) 新商品開発、販路開拓等、ソフト事業に関する活動推進交付金
(2) 農業法人等の認定者が融資を活用して取り組む加工・販売等の施設整備に対する補助

2. 6次産業化プランナーによるフォローアップ

認定を受けた農林漁業者に対しては、計画の事業化に向けて、6次産業化プランナーがフォローアップを行う

3. その他

- ① 産地リレーによる野菜の契約取引について交付金対象産地を拡大
② 直売施設等を建築する際の農地転用等の手続きを簡素化
③ 市街化調整区域内での施設整備(開発行為)を行う場合の審査手続きを簡素化

しつとく
なつとく

企業支援

沖縄県産業振興公社ではさまざまな事業を行い、県内の企業を支援しています。今回は「アジアITビジネス創出推進事業」と「海外ビジネス受入体制構築事業」を紹介します。

アジア ITビジネス 創出推進事業

受託型から提案型へ。県内IT事業者の
ビジネスモデルの転換を支援します！

沖縄の情報通信関連産業は、県の施策と県内のIT企業が歩調を合わせることで発展してきました。現在は「おきなわSmartHub構想」アクションプランⅡに基づき事業が展開され、沖縄のIT関連産業のさらなる発展を支援しています。その支援策の一つに位置づけられる本事業は平成28年度から運営が開始され、二つの部門で支援を行っています。

《アジアITビジネスモデル部門》

県内IT関連企業の「アジア地域をはじめとする海外展開」や「国内・アジア等のIT企業と県内IT関連企業との連携・協業による国内

外への双方向ビジネスの創出」の促進を支援することを目的としています。

《他産業連携クラウド環境促進部門》

県内IT関連企業が県内のデータセンターを活用し、観光産業や農林水産業等の他産業と連携・協業するクラウドサービスの創出を支援することを目的としています。

平成28年度は7社を支援しており、次年度においても同事業が実施される計画となっています。事業に関するご相談は随時受け付けていますので、お気軽にお問い合わせください。

アジアITビジネスモデル部門

申請企業	プロジェクト名
(株)オーシーシー	ミャンマー連邦共和国国内病院向け電子カルテシステムローカライズ開発と導入促進プロジェクト
(株)システム・ビット	海外検診センター向け業務支援統合パッケージシステムの開発

他産業連携クラウド環境促進部門

申請企業	プロジェクト名
(株)アイアム	新世代特許地図の基盤整備プロジェクト
サイオンコミュニケーションズ(株)	地域を優しく見守る自販機事業
(株)ユービックシステム	リストバンドタグを活用した観光情報プラットフォーム開発
琉球インタラクティブ(株)	県内企業の成長エンジンとなる、キャリアマッチングAIの開発プロジェクト
コーポレートゲームズジャパン(株)	観光業界プラットフォーム構築による観光産業活性化



採択交付式の様子

【問い合わせ】産業振興課 沖縄アジアITビジネス創出促進事業
担当／茶谷(ちゃや)・上地(うえち)・外間(ほかま)
☎ 098-851-7225 ✉ it-b@okinawa-ric.or.jp

海外ビジネス 受入体制 構築事業

海外企業の県内投資を
サポートするワンストップ
相談窓口がスタートしました！

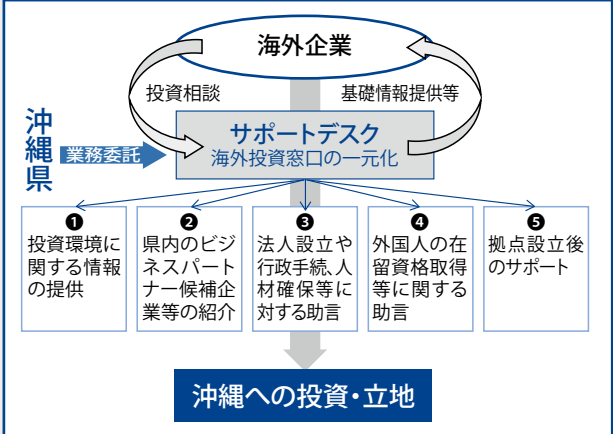
沖縄県では現在、海外企業からの県内投資や立地、商取引に関する問い合わせが増えています。県庁各課や海外事務所、県産業振興公社（以下公社）、日本貿易振興機構（ジェトロ）などの各機関が個別に対応してきましたが、詳細な内容把握やフォローアップが難しいという課題がありました。アジアから沖縄に向けたビジネス投資や立地等のニーズは今後ますます高まる可能性があり、これをビジネスに結実させるには情報提供機能の整備や総合的な支援体制の確立が急務となります。そこで沖縄県と公社では、海外企業の県内投資や立地、商取引に関するワンストップ相談窓口「ビジネスコンシェルジュ沖縄」を設置しました。関連



機関の窓口を一元化するとともに、海外企業を支援するコンシェルジュ機能を備えているのが特徴です。

海外企業等との円滑なコミュニケーションを図るため、サポートデスクでは多言語（日・英・中）での対応が可能です。沖縄の経済特区や融資・支援制度など投資環境に関する情報の提供や、法人設立・行政手続きなどに関する助言、またビジネスパートナーになり得る県内企業・団体の紹介などを通して、海外と沖縄のビジネス交流の促進を図ります。

事業イメージ



【問い合わせ】海外・ビジネス支援課 海外ビジネス受入体制構築事業
担当／浜元・砂川・許(キョ)
☎ 098-894-6288 ※海外からは +81-98-894-6288
Fax.098-859-6233
✉ business_s@okinawa-ric.or.jp
URL: http://invest-okinawa.biz



表紙の人
INTERVIEW

宮城 夏鈴 さん

Karin Miyagi

モデル・女優

《プロフィール》

1992年生まれ、浦添市出身。「東京ガールズコレクション」「GirlsAward」などの人気ショーでモデルとして活躍。2015年からは、渋谷109をはじめ全国百貨店でアパレル展開を行う人気ブランド「JURIANO JURRIE」の専属モデルも務める。本ドラマが女優デビュー作となる。



ドラマのワンシーンより。宮城さん演じる主人公・英里の同僚で元恋人役を務めるのはガレッジセルのゴリさん

「気負わず、自分らしく、自然体のままでいい」
そんなウチナンチュであることが私の誇りです。

沖縄出身のTVリポーターとベトナムからの留学生が互いの歴史や文化、生活習慣の違いを乗り越えながら愛を育むというスペシャルドラマ「遠く離れた同じ空の下で」。この作品の主演に抜擢されたのが、東京を中心に活躍する宮城夏鈴さんだ。

宮城さんは役柄と同じ沖縄出身の24歳。高校を卒業し、アメリカ留学から戻った際に現在の所属事務所からスカウトされ、すぐに東京でのモデルとしての活動が決まった。忙しく過す中、ターニングポイントとなる出来事があったという。

「全国ネットのバラエティ番組で、具志堅用高さんやガレッジセルさんなど沖縄出身の先輩たちと共演したんですが、仕事の後で感動的なお話を伺ったんです。沖縄がまだ受け入れられていない時代から頑張ってきたけれど、もっとも自分たちが沖縄の良さが認められてきたけれど、もっとも自分たちが沖縄を盛り上げないといけない」と、それを聞いて私も頑張ろうって強く思うようになりました」

そんな宮城さんの女優デビュー作となる今回のドラマでは、沖縄本島の人気観光スポット数か所での撮影を敢行。「クライマックスシーンを撮影した備瀬のビーチでは、天候に恵まれて夕陽が本当に美しく、沖縄の土地に応援されているんだと感じました」。ドラマは沖縄だけでなくベトナムでも放映されるが、宮城さんは

「映像を通して沖縄の自然や観光地の魅力をベトナムの方たちにも感じてほしいですね」と語ってくれた。

出演者や撮影スタッフにも多くのベトナム人が参加していたが、驚くほど自然体な彼らに宮城さんは大切なことを気付かされたという。「ウチナンチュに似ているな。なのに私は東京に行つてガチガチになってしまっているな、と。気負わず、自分らしく自然体でいればいいんだ」と気付きました。ウチナンチュとしての誇りを改めて実感することができました」。ベトナムと沖縄を結ぶ架け橋となるスペシャルドラマ。3月の沖縄放映が待ち遠しい。



日本語・英語・ベトナム語の3カ国語が飛び交う国際感覚豊かな作品。沖縄がアジアのゲートウェイであるという実感が湧いてくる

スペシャルドラマ

「遠く離れた同じ空の下で」

琉球朝日放送(QAB)が初めてドラマの自社製作に挑んだ意欲作。沖縄のテレビ局に勤め、ベトナムに興味を持つTVリポーター・英里とベトナムからの留学生・ハイが沖縄で出会い、愛を育むラブストーリー。かつてベトナム戦争で米軍の攻撃基地となった沖縄では、ベトナムに対して今も心苦しい感情を持つ人も少なくない。一方でめざましい発展を遂げつつあるベトナム。お互いに惹かれ合う英里とハイは固定観念や互いの偏見、生活環境の違い、さらには様々なアクシデントに見舞われながらも、沖縄の豊かな自然の中で少しずつ理解を深め合っていく。ふたりの愛は2,500kmの距離を越えられるか？

制作：琉球朝日放送(QAB)・ベトナム国営放送(VTV)合作
主演：宮城夏鈴、Quang Su(クワン・スウ)
放映予定日：2017年1月21日(土)(ベトナム)、2017年3月20日(月祝)(QAB)
公式サイト：http://www.qab.co.jp/drama/



OVS NEWS

第3回沖縄大交易会が11/21・22に開催
15の国・地域のバイヤーと41都道府県のサプライヤーが集結

平成28年11月21日と22日の2日間、宜野湾市の沖縄コンベンションセンターで「第3回沖縄大交易会(以下、大交易会)」が開催されました。大交易会は、東アジアの中心に位置する沖縄の地理的優位性を活かして構築された国際物流貨物ネットワークを活用し、日本全国の特産品等の海外販路拡大を目的に開催されます。「食」をテーマとした国際食品商談会のうち、事前マッチング型(後述)としては日本最大の規模を誇るイベントです。

今回参加したサプライヤーは261社(前回200社)、バイヤーは224社(前回182社)、来場者数約4300人(前回3780人)、個別商談件数も2477件(前回1929件)と、いずれも過去最高を更新しました。

大交易会の最大の特徴は「事前マッチング型」であることです。サプライヤーとバイヤー双方が事前にお互いの情報を検索・精査できるように、インターネット上にビジネスマッチングサイトを設置。ミスマッチが起きにくく、ニーズに即した商談ができると好評です。

開催規模が年々拡大する中、広大な会場で滞りなく商談会を運営するため、金融機関を中心に国や県、支援機関等からバイヤーガイ

ド・商談パートナー・運営スタッフ合わせて総勢約170名が派遣され、運営を支えています。これにより当日のスムーズな誘導はもちろん、想定外の事態に対する助言や、商談時の課題等をフォローアップして成約まで持ち込む具体的な支援などにもつながり、より実りの多い商談が可能となっています。

大交易会の参加サプライヤーのほとんどは、沖縄をはじめ日本全国のこだわりの特産品等を扱う中小企業です。大都市圏で行われる見本市や展示会では、商品知名度が低い中小企業はバイヤーの興味関心を引くのが難しく、商談・交渉に至らないケースも少なくありません。大交易会は事前マッチング型のため必ず商談が行える上、自社商品のこだわりや付加価値などを伝えながら交渉ができます。「バイヤーの要望に柔軟に対応できる」という中小企業の強みを発揮できることも、事前マッチング型ならではの魅力といえるでしょう。

第4回大交易会の参加サプライヤー募集は2017年4月頃から実施する予定です。商談前の準備や海外取引の心構え、バイヤーとの交渉の勘所などを学べる各種セミナーも随時実施していきます。県内事業者にとっては沖縄にいながらにして海外バイヤーと直接商談ができ、また日本全国から集まる食品メーカーとの交流もできる貴重な機会です。海外との取引に興味のある方は、ぜひ大交易会への参加をご検討ください。

●問い合わせ

沖縄大交易会実行委員会事務局

☎098(851)7463

担当／宮城、譜久村

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ
48号

2016年12月21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。

