

バンチャースタジオ

P.02

【特集】二兆円市場への挑戦！

OKINAWA発
ペットビジネス

P.12 表紙の人 INTERVIEW

屋比久 知奈さん

女優・歌手

映画『モアナと伝説の海』日本語版 モアナ役

生まれ育った島から新しい世界へ踏み出す
憧れと葛藤の中で成長していくモアナの姿は
多くの方々に勇気を与えてくれるはずです。

CONTENTS

- P.04 キーマンの人間力 ～人を育てる・活かす“極意”～ 株式会社前田産業 常務取締役 石橋 雅彦さん
- P.05 海外レポート from インドネシア
- P.06 島の宝 ～ものづくり奮闘記～《やちむん》
- P.07 あの人の経歴書 ～畑違いのポテンシャル～ 稲福 信吉さん
- 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.09 OVS NEWS
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 有限会社 ナカマ家電サービス
- P.10 でいきたん照屋の商品開発よもやま話 技術経営のすすめ
- P.11 企業のパワーアップアイテム 人材育成の重要性
- 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29年度事業説明会開催

〒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>

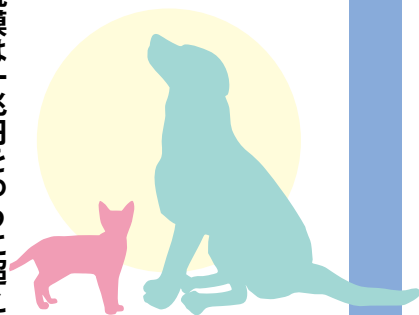


QRコードから、
公社の携帯用
HPの情報を入
手できます。



特集 SPECIAL REPORT

一兆円市場への挑戦！

OKINAWA発
ペットビジネス

少子高齢化が進む一方で拡大を続けるペット関連市場。その規模は一兆円をゆうに超える。とされ、全国の推計飼育頭数も犬猫合わせて1972万5000頭と、幼稚園から高等学校までの在学者数[※]を400万以上も上回るという。そんな中、ここ沖縄でもペットに関連する先進的な製品・サービスの開発がさまざまなフィールドで進みつつある。

★一般社団法人ペットフード協会調べ／平成28年全国犬猫飼育実態調査より
※1501万1017人／文部科学省統計発表 平成28年版より



「ペットカーニバル」にはフード・アクア・小動物・衣料・保険などさまざまな関連業者が32社出展。シンポジウムや譲渡会も盛況だった



代表の中村毅さん。最近では菓子メーカーと共同開発したオリジナルの犬用おやつ「紅いもタルト風ビスケ」がスマッシュヒット。猫用や小動物用も開発中だ



オム・ファム株式会社

北谷町美浜2-2-5 ☎098-989-0090
http://www.petbox.co.jp

家族の一員であるペットとの
心豊かな暮らしをつくる

オム・ファム株式会社

県内最大級の大規模イベントを開催
2日間で6000人以上が来場

2016年12月、沖縄コンベンションセンターで開催された県内初の大規模なペット関連イベント「ペットカーニバルinおきなわ2016（命どう宝^{ゆめ}）」。小売業者主導でメーカー協賛を集めるという業界初の開催方式で、2日間の総来場者数は6000人以上。県内ペット市場の今後の成長性を改めて実感する結果となった。

主催したのは北谷・那覇で総合ペットショップ「PET BOX」など3店舗を運営するオム・ファム。代表の中村毅さんは1995年、県内初の大型ペットショップとして約8000アイテムを揃えた北谷店をオープンし、県内ではとんと販売実績のなかったペットシーツやプレミアムフードなどの需要を掘り起こした人物だ。人口増加を見越した那覇新都心への出店、商業用途も視野に入れた観賞魚専門店の開業など、常にトレンドをリードしてきた中村さんだが、実は5年ほど前からペットショップのあり方について改めて考えるようになったという。

「ペットを売らない
ペットシニア」への道

「ペットの殺処分数の問題と、悪徳事業者による生体繁殖や販売の問題がニュースになることが増え、ペットショップに対する偏見が年々強くなるのを感じていた」という中村さん。大半のショップは、ペットの命を大切に扱っているのに、一部の事業者の心無い行為で誤解が広がることに心を痛め、「ショップの立場から何か発信できないか」と構想したのが、ペットカーニバルの開催だった。

「まず『命の大切さ』を伝え、ペットは家族の一員だ」という意識を持ってもらうこと。次に沖縄県の殺処分の現状を知ってもらうこと。そしてペットのいる暮らしの豊かさを伝え、ペット人口を拡大すること。この3つをテーマに掲げてプロジェクトを立ち上げ、関連業者に加え愛護団体や獣医師会、専門学校なども協働しながらイベントを作り込んでいきました。

初めての経験で苦労も多かったが、反響は非常に大きかったと中村さん。「当社の会社としての見え方も変わったように感じています。継続を期待する声も多いので、さっそく次の開催に向けて動き出しました」

そんな中村さんは「ペットビジネス」という言葉に違和感があるという。「ペットとビジネス、つまり命とお金には本来関係性があつてはいけない、と思っているからでしょうね。でも、ペットとの暮らしを豊かにするサービスにはビジネス性が大いにあつていいと考えています」。そんな中村さんの当面の目標は「ペットを売らないペットショップ」のビジネスモデルの確立だ。「トリミングと物販を軸に、家族経営も可能な小規模店舗で、半径1km程度なら宅配にも対応し、土日は愛護団体と連携して譲渡会を開く。そんなモデル店舗をつくって広めていきたいですね」。

「命どう宝」のOKINAWA発ペットショップが全国へと広がっていく日も近そうだ。

フィールド② I-T
ハートフルテクノロジーで
ペット用デバイスをつくる

株式会社レキサス

ペットと飼い主の両方を幸せにする
畑違いのプロダクト開発に挑戦

2017年春にリリース予定のペット向けウェアラブルデバイス「Halope iz（ハロペアイズ）」。

首元に装着することで日々の活動量を記録でき、そのデータを元にした健康管理や温度センサーによる熱中症の予防などが可能になる。開発したのはソフトウェア開発に軸足を置くI-T企業、レキサス。同社がハードウェアプロダクト開発に踏み切った背景について、執行役員・プロダクトマネージャーの大西敬吾さんに聞いた。

「データセンターやモバイル向けサービスの次に当社の軸となる領域を思索していた4年前、動物病院と飼い主さんをつなぐ顧客会計管理システム『Halope H（ハロペエイチ）』の開発に携わったのが発端です。会計情報だけでなくカルテや薬剤処方などあらゆるデータ管理ができるこのシステムに、ペット側からのデータが加われば、病院の経営効率の改善や飼い主とのコミュニケーションの向上、さらには疾病予測などまで期待できるのではないかと。ではどうやってペットの情報を集積するか、ということでもペット用ウェアラブルデバイスの開発案が浮上しました」

ただ、こうしたプロダクトの製造は自分たちの領域外だと思っていた大西さん。「まだIoT（注）の概念も浸透していない頃で、完全に畑違いだろうと。しかし、ここだけ他社製というのも違和感があり、ユーザ体験を最大化して差別化を図りたいという想いもあつて自社開発に踏み切りました」。初期投資が比較的少なく済むソフトウェア



大西敬吾さん。「Halope iz」開発1年目の終盤、これでいいのかと悩んでいた頃にInterpets（ペット関連の大規模見本市）に出展し、ここで得たつながりが大きなピボット（方向転換）のきっかけになりました。これがなければ2年での量産化は実現しなかった」と振り返る



「Halope iz」。小型犬でも負担にならない9gという軽さとスタイリッシュなデザインが特徴。シャンパンゴールドの色合いにもこだわった

株式会社レキサス

うるま市字州崎14-17 ☎098-921-3800
https://www.lexues.co.jp



と違い、ハードウェアの開発は試作などの費用が重くなるが、産業振興公社の新産業研究開発支援事業に採択されたことで助成を獲得。2年間の開発期間を経て量産実現にこぎつけ、協力病院での試験利用も間もなく開始予定だ。「デバイスが普及してデータが蓄積されれば、AIを活用したディープラーニングなどで疾病予測も可能になってきます。当社のコンセプトはハートフルテクノロジー。身近な人をできるだけ幸せにしたいという願いです。ペットが家族の一員として大切にされる今、医師と飼い主さんの新しいコミュニケーションツールを当社が手がける意義は大きいと感じています」

（注）IoT：モノのインターネット（Internet of Things）。さまざまなものがインターネットに接続され、相互に情報交換することにより動作や制御を行うしくみ。





具志堅一郎さん。2020年までの完成を目指す大型シェルター施設には医療研修センターも併設し、未来の医師候補の育成にも取り組みたいと話す



「おきなわベッツパーク北谷」。24時間診療に対応した「動物医療センター」やドッグラン、保護犬猫譲渡施設のほか、テナントとしてドッグカフェやペット関連ショップが入居している。動物病院22時グループは同施設をはじめ沖縄本島内に8拠点を展開中だ

動物病院22時株式会社

北谷町上勢頭813-4 2F ☎098-989-9476
http://animalhospital22.jp



手術はもちろん通院や入院、さらに予防やショッピング、トリミング、ペットホテル利用まで割引対象となる会員システム「aniC」

フィールド③ 医療

ペットと安心して心地よく過ごせるしくみと場所をつくる

動物病院22時株式会社

高額な治療費負担の軽減と同時に
県内の犬猫殺処分ゼロを目指す

夜間診療対応でも知られる動物病院22時が2014年9月から提供する会員制度「あにまる健康倶楽部aniC(アニック)」は、年齢や健康状態に応じた会費を支払うことで治療

費が最大50%割引になるという、全国的にも例のない独自のペット医療サポートシステムだ。一般的なペット保険との最大の違いは、治療が必要になってからでも加入できるという点。同社代表で自らも獣医師として長年の診察経験を持つ具志堅一郎さんは、「突然の病気や怪我で治療費が高額になると、治療しないという選択をせざるを得ない飼い主さんも出てくる。そこをどうにかしたいという気持ちで原点でした」と話す。

aniCは治療費軽減の他にもうひとつ、大きな理念を掲げている。「2020年までに沖縄の犬猫殺処分ゼロを目指す」というものだ。殺処分数の減少に即効性のある大型シェルター(保護施設)の設置や運営には莫大な資金が必要となる。医療従事者としてその資金を集めるにはどうしたらよいか、考え抜いた末に浮かんだのが、治療費軽減と殺処分ゼロを両輪とする会員制度だった。

制度開始から2年でaniCへの加入数は約6000頭。「驚異的な数字だとよく驚かれますが、まだまだ救えていない子がたくさんいる」と具志堅さん。「病気になる前から加入するだけでなく、事前に参加するケースをもっと増やしたいですね。県内で飼われている犬猫は想定25万頭といわれていますが、そのうち5万頭が加入すれば大型シェルターが実現できます。2020年までの目標達成に向け、今後はより広く周知を進めていかなければと思っています」

多様なペットと飼い主が集う 「獣医がつくるペット複合施設」

2015年に同社がオープンしたペットのための複合施設「おきなわベッツパーク北谷」にも注目したい。医療施設や物販店舗の他にトリミングやドッグラン、カフェなどを備え、「より多様なペットと飼い主さんが集まれる、一緒に楽しめる場所になりました」と具志堅さん。施設名の「ベッツ」とは獣医のことで、同社が掲げる「ペットと共に心地よく過ごせ

る街づくり」を動物医療の立場から具現化した一例といえる。

同施設内には自社運営の保護犬猫譲渡施設「ハートリンク」も設置。譲渡会や子犬の社会化ボランティアなどを定期的に開催し、ペット人口の増加にも寄与している。

「当社の主なユーザー層は通院を必要とするペットとその飼い主さんですが、この複合施設ができたことで健康なペットとその飼い主さんとの接点も生まれ、情報発信できるようにになりました」と具志堅さん。ゆくゆくは本島南部や離島への展開も考えているそうだ。「動物病院として持続可能な事業展開を模索しながら、殺処分ゼロやペットと共生可能な街づくりを通して社会貢献も果たせるように、私たちだからこそできるしくみをつくり上げていきます」

フィールド④ 葬祭

焼却処理から火葬供養へ
お別れの時間と空間をつくる

有限会社ワンニャン・メモリアル

失って初めて気づく存在の大きさ
ペットの死を受け入れるために

2004年から那覇市壺川でペットの火葬セレモニーを行ってきたワンニャン・メモリアル。代表の嘉数喬さんは、「10年前は『ペットも火葬するの?』と驚かれることが多かったのですが、今は『家族の一員なのになぜ火葬しないの?』と大きく意識が変わってきました。ただ、沖縄のペット火葬率は全国に比べてまだまだ低いですね」と話す。

同社は創業当時から、単なる火葬にとどまらず、供養に主眼を置いたサービスを提供しているという。ペットの死に罪悪感を感じたり、事実として死を受け入れられない飼い主が多く、また自分でそれに気づかずに日が経ってからペットロスに陥る人も少なくないからだ。「当社の個別葬では、火葬の前に個室で読



ペットの名を記した塔婆に囲まれた祭壇。月に一度開催される定例の合同慰霊祭には飼い主が毎回40〜50名ほど集まり、大切な“家族”を失った者同士が言葉を交わさなくても慰め合える“場”を共有している



嘉数喬さん。同社は「一般社団法人全国ペット霊園協会」の沖縄唯一の加盟業者でもある

経や献花、お清めなどのお別れのセレモニーを行います。火葬後には焼香をし、改めて遺骨と向き合う。さらに施設内の祭壇にはペットの名前を記した塔婆(お札)を飾り、葬儀後も好きな時に訪れて花を手向けるなどお参りすることができます。そうして小さなお別れを積み重ねることで気持ちの整理がつく、と口コミや紹介で評判が広まり、多くの飼い主に選ばれているそうだ。

ペット供養を生活の一部に溶け込ませられるのも、アクセスしやすい都市部に拠点を構える同社の特徴だ。住宅街で火葬業を営む上では困難も多かったが、県内焼却炉メーカーのトマス技術研究所が開発した、騒音や煙、匂いを出さない高性能焼却炉「チリメーサー」を導入できることになり、「一気に課題が解決したという。『チリメーサー』との出会いがなければ、この仕事は成り立ちませんでした」と嘉数さん。

ペット供養の大切さを地道に発信する一方で、さまざまな供養の形をサービスとして提供できるよう、県外の同業他社の視察にも頻繁に出向き、積極的に情報交換を行っているという同社。火葬供養という形式は浸透し始めているが、今後の先行きについて決して楽観視はしていないそうだ。「ペット販売総

数が15、16年前に一気に落ち込んだことがあり、ペットの平均寿命はおおよそ13、14歳なのでそろそろ影響が出る頃です。また、ペットを亡くした方の中には寂しさから次のペットを飼う方も多いですが、数年後にはAIを活用したロボットペット、つまり亡くならないペットの需要も増えると予測しています。さまざまな変化に備えながらも、これからも飼い主さんに納得していただける供養の提供を続け、少しずつでも理解を広めていけたらと思います」



小売、IT、医療、葬祭とフィールドは違うものの、共通するのはペットという「生命」をいかにビジネスと整合させるかという難しい課題だ。今回取り上げた4社はそれぞれの立場と理念のもとに課題に向き合い、自社の答えを導きながら事業に取り組んでいる。時代とともに変わりゆくペットビジネス。しかしその「生命の重さ」を変わずに重んじ続けることが、変化の中で事業を持続させる礎となるのだろう。



LEADER INTERVIEW

キーマンの人間力

～人を育てる・活かす“極意”～

人材の活用に定評のある企業キーマンにお話を伺い、活用の“極意”とその背景にある“人間力”を探ります。



一対一の密なコミュニケーションと「やり抜く力」でスター人材を育てる

株式会社前田産業
常務取締役 石橋 雅彦さん

て荒々しいものではなく(笑)、私が県外出張のたびに大手ホテルの人事部長にアポイントを取って会いに行き、人脈と信頼関係を築く、というものです。自分にとっては修行のような意味も込めてそう呼んでいます。ここでつないだ縁はOJT派遣をはじめ、ホテル運営上の情報交換など、さまざまな面で大いに役立っています。これまではTAKE(得るもの)の方が多かったのですが、昨今は外資系ホテルの県内進出が目覚ましく、先方の人事部長から相談を受けることも多くなり、ようやくGIVE(与えるもの)も増えてきました。彼らはコンペティター(競合)ですが、共に発展したいですから。

他ホテル研修に行ったスタッフが派遣先での実地研修で得る学びや刺激は個々人によって違いますが、まず確実に変わるのがグルーミング(身だしなみ)ですね。髪のとめ方や服の着こなしが見違えるように変わり、それを見た他の従業員にも自然と浸透するので、現場の雰囲気が変わります。そして業務オペレーション(仕事のやり方)の気づきを得てくることも多い。当社の現場にも取り入れてはどうか、と提案したものが実際に採用され、モチベーション向上に結びつくケースも多いです。

また、派遣の成果については経営会議や階層別研修などの場で繰り返しプレゼンしてもらいます。有言実行でやり遂げようという

前田産業で実施している階層別研修

内定者研修
入社時導入研修
新入社員フォローアップ研修
入社2年目フォローアップ研修
入社3年目フォローアップ研修
ステージアップ研修(サプリーダークラス)
初級管理者研修
中上級管理者研修

意識が高まりますし、人前で理路整然と話すスキルも身につく。経営幹部によるバックアップの確約もプレゼン場で取るので一気に成長でき、非常に大きな成果が得られます。未来の幹部候補育成のためにも、今後も積極的に派遣していくつもりです。

極意3
ひとりひとりに構うことが大切な従業員保護の第一歩

ホテルとは良くも悪くもヒューマンな、人間味に満ちた場所です。そのため、ホテルでの仕事は働く本人たちがどんなに好きでやっても、知らず知らずのうちに相当のストレスがかかっています。だから私は人事責任者としてなるべく多くの社員と一対一でつながり、徹底的に構う。つまりケアします。ホテル業は従業員の保護が何より大切だと思っているからです。例えば新入社員なら入社3年ぐらまでは子育て期間と思って、SNSを活用して声をかけたり、現場でも「こんな話を聞いたけど君の考えを教えてほしい」などと話しかけます。そうして構い続けた彼らが管理職になる頃には、この会社ももっと良くなると思っています。



研修の様子。OJTは現場主導で実施しているが、階層別研修は新入社員向けから課長以上役員向けまで、基本的に石橋さんが企画・実施している。「社長も含めて役員が研修に参加する会社はそう多くありません。ここは当社のよいところだと思いますね」

また、当社では「ちむぐくる(肝心)でおもてなし」というビジョンの下で「Actions」という行動指針を掲げていますが、採用基準としても「ちむぐくるとソロバン」を重視しています。これはホスピタリティ人の感情に訴えるウェットな部分と、ビジネスII商売人として損益や付加価値を計れるドライな部分を兼ね備えていることが大切だと考えているからです。

また、派遣の成果については経営会議や階層別研修などの場で繰り返しプレゼンしてもらいます。有言実行でやり遂げようという

極意2
道場破りゝでつないだ縁で気づきとやる気を与える

人材育成に関しては階層別の研修プログラムを自社独自で構築しています。内定者や新人向けをはじめ、若手社員や主任・係長向け、課長以上役員クラスまでを対象にした研修も行います。さらに産業振興公社の万国津梁産業人材育成事業の国内OJT派遣なども活用し、当社からはこれまで5名を1、3ヶ月間、他ホテルに研修派遣しました。派遣先はいずれも私が道場破りゝした県外の大手ホテルです。道場破りゝといっても決して

をアピールし、有望な学生と出会えたら私から出向いて一対一で話をします。当社のビジョンや自身の夢を伝えたり、就職活動の悩みを聞いたりするわけですが、「うちに入社を」という言葉は最後まで封印、とにかく我慢します。この一本釣りで当社にコミット(強く関わり合うこと)して採用した人は定着率が非常に高いですし、仮に採用に至らなかったとしても当社のファンやお客様になつてくれます。時には数年後に中途入社で戻ってきてくれることも。ちなみに当社の平均勤続年数は正社員で7・7年です。離職率も10%前後と、離職の多いホテル業界としてはかなり良い数字だと思います。



行動指針をまとめたクレド。同社では「ちむぐくる」とクレドを合わせた造語で「ちむぐくれど」と呼ぶ。常時確認できるようにカードサイズにしたものを全スタッフが携帯している

当社は沖縄本島北部の名護・本部地区に「ホテルゆがふいんおきなわ」、「ホテルゆがふいんBISE」、「ホテルマйнаウエルネスリゾートオキナワ」と観光関連施設「やんばる海の駅」を運営しています。私は東京の電機メーカーで15年、沖縄のリゾートホテルで10年、いずれも人事責任者としての経験を積み、2011年に当社に入社しました。常務取締役として経営に加わる一方、総勢約250名のスタッフを束ねる総務・人事部長として人材活用・組織活性化も担当しています。人事ひと筋、気づけば32年になりました。

極意1
一本釣りの採用スタイルで入社前からビジョンを共有

新卒採用にあたって私がやっているのは一本釣り。つまり学生を個別に丁寧に口説くということです。歩留まりを見越して母数を多く獲得することより、必要十分な人数だけ良い人材を得ることに力を注いでいます。説明会やメディアなどで可能な限り自社



from **インドネシア** 【インドネシア委託駐在員 太田 勉】

アセアン最大級の可能性を秘めた インドネシアへの挑戦

沖縄の企業や人々が、東南アジアを舞台に活躍しています。しかしインドネシアについてはまだ話題に上ることが少ないように感じています。近い将来、アセアン(注1)最大のマーケットになると言われるインドネシアについて説明したいと思います。

●インドネシアの現況

インドネシアは、2010年に一人当たりの名目GDP(国内総生産)が3000ドルに達しました。個人消費が拡大し、モータリゼーションの波が到来しました。拡大する市場を見すえ、バイク・自動車・日用消費財などの日系主要メーカーは生産を拡大、その関連企業の進出も増えました。現在の経済成長率は5%程度と少し緩やかになりましたが、ジャカルタ首都圏を訪れる日本人出張者が一日2000人を超えた時期もあり、世界第4位、2億5000万の人口を持つマーケットの潜在性は、世界中から注目されています。

●ムスリムの国でラーメン戦争

経済成長により拡大する中間層は消費意欲が旺盛で、飲食など目新しいサービスに飛びつきました。それに合わせ日本の飲食店チェーンがこぞって進出、あるとんこつラーメンの店に長蛇の列ができ、その後ラーメンチェーンが多数進出して「ラーメン戦争勃発」と話題になりました。その他、うどんやスイーツなど多くの飲食店が展開しています。インドネシアは世界で最大のムスリム(イスラム教徒)人口を有する国でありながらイスラム国家ではなく、法律によって統治された世俗主義国家です。キリスト教や仏教、ヒンズー教徒も全人口の10%程度存在しており、国章「ガルーダ・パンチャシラ」には「多様性の中の統一」がうたわれています。

●“一生に一度”から“年に一回”へ

レジャーにお金をかける層も増えました。日本行きの格安航空券が発売され、ビザ手続きの簡略化も重なって訪日客が急増しています。訪日旅客は6年前と比べて3.3倍の27万1000人。日本は「一生に一度行けたら」という憧れから、頑張れば「一年に一度行ける」渡航先になりました。今後ともさらなる増加が予想されます。

●これからのマーケット

平均年齢29歳(日本は46歳)という若い国インドネシアは、人口ボーナス(注2)が2030年頃まで続くといわれています。日本



トラベルフェアの沖縄ブースで熱心に質問する来場者



日本のうどん店チェーン。週末には長蛇の列ができる

語学習者数が世界第2位と、アジアでも有数の親日国でもあります。日本メーカーの自動車販売のシェアは日本国内より高く97%超、オートバイに至っては99%を超えるシェアです。

交通渋滞などのハードインフラ、法整備やその適用などのソフトインフラの問題など課題もありますが、多くのビジネスチャンスを秘めた国です。これから成長していく親日的なマーケットを、是非ご自身の目で確かめていただきたいと思います。

(注1)「アセアン」…ASEAN(東南アジア諸国連合)。インドネシア、カンボジア、シンガポール、タイ、フィリピン、ブルネイ、ベトナム、マレーシア、ミャンマー、ラオスの10か国が参加。

(注2)「人口ボーナス」…労働力増加率が人口増加率よりも高くなることで、経済成長が後押しされることをいう。



日本文化を紹介したり、日伊の交流を深める「緑日祭」に出展した沖縄ブースは大盛況



ジャカルタは渋滞が激しく移動時間が読めない



モーターショーでは低価格帯のMPV(多目的車)やSUV(スポーツ多目的車)が人気。超富裕層も存在するため、大衆車だけでなく高級車も展示・販売される

【問い合わせ】 海外・ビジネス支援課 ☎ 098-859-6238

石橋さんが10年以内の実現をめざす事業構想(一部抜粋)



- 1 県内ホテル業界全体の処遇の改善
- 2 中南部エリアへの新たな自社拠点の進出
- 3 「ちむぐるアカデミー」(サービス業従事者のための学校)の設立

石橋雅彦さん。自ら社内の“お目付け役”を買って出て常にニュートラルな立場で改革を進める



離職率10%程度と従業員の会社に対するロイヤリティが高い同社だが、「観光に限らず沖縄のサービス業全体の質を上げたい」と石橋さんは足元からの処遇改善にも取り組む

「ない」と言われるかもしれない」が、私の読みではおそらく数年から学生は来ます。なぜなら学生にとって初任給は、退職金やインセンティブなどよりも、私たちが思っている以上に生活に強く結びついているからです。処遇の改善と並行して、複線型人事制度

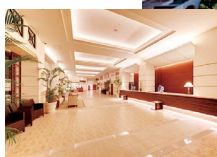
真剣に検討しています。処遇をドラスティックに改善すれば、当社だけでなく次第に県内の業界も動くと思うからです。観光客が飛躍的に増え、求められるスキルも高度化、多様化しているのに、初任給はなぜ10数年前からあまり変わらないのか。そこに切り込んでいきたい。「仮に初任給を上げたって人は来

私の仕事上の信条は「本気でやる」、そして「仕事にとどめを刺す」ということ。本気で取り組めば「できない言い訳」を考える暇はなくなりません。他がやらない何かを生み出し差別化すること、結果を出すことが大事です。また、仕事をぼんやりとさせて終わらせないまましていると、仕事はどんどん増える一方です。すぐに判断してパワーを注ぎ、終わらせるのが一番。「GRIIT」(やり抜く力)という言葉が今話題になっていますが、これは後天的に身につく能力で学力など一切関係ないそうです。

◇ ◇ ◇



ホテルゆがふいんおきなわ。創業当時、近隣に大規模な結婚式場などがなく地域のニーズに添えて開業した



海洋博公園近くにあるホテルマハイナウェルネスリゾートオキナワ。自社運営の「やんばる海の駅」が隣接する

マネジメントの仕事のひとつで言えば「判断」に尽きると思います。現場の問題には嫌われる覚悟でどんどん介入し、判断し、仕事にとどめを刺す。当社は創業一族の方々の人柄もあり、従業員の家族のことまで大事に考えるヒューマンな社風ですが、根底に温かい愛情がある中で仕事をピリツとさせるのが私の使命だと思っています。



株式会社前田産業
名護市港2-6-5 4F ☎ 0980-53-0875
http://www.maedasangyo.net



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

やちむん



伝統技法の線彫を生かした「育陶園」ブランドの唐草手碗（からくさていーわん）（右）。育陶園ブランドには、壺屋焼のイメージを覆す現代的な素焼き調のアッシュシリーズ（上）も



「やちむん（焼物）」は、伝統工芸品でありながら日常的に使える生活雑貨として、県民だけでなく観光客にも人気のある沖縄の陶器の総称。今回は、数世紀もの歴史を持つ壺屋焼の陶房が取り組む新たな島の宝づくりへの挑戦を追う。

数百年にわたって受け継がれ つづられ続ける伝統の壺屋焼

約330年前の琉球王府時代から続く壺屋焼。有限会社育陶園は、6代目の長きにわたり壺屋焼をつくり続けている陶房だ。6代目となる代表の高江洲忠さんを筆



"時を味わう"をテーマに30～40代男女へ向けた「Kamany」（上）、"朝を楽しく過ごす"をコンセプトに若い世代を狙った「gumaguwa」（右）とメインブランド「育陶園」（タイトル下写真2点）の3ブランドを展開



危機的な経営を立て直した 若い世代の果敢な改革

その後は5代目の育男さんがシーサー、6代目の忠さんが日用雑器という両輪でやちむんをつくり続けていたが、実は同社の経営は深刻な状況に陥っていた。若菜さん

頭には、シーサーや日用雑器の製造、直営店での販売、体験工房の運営を行う。その製品群は、歴史と伝統を感じさせる重厚なものから、現代人の生活になじむスタイリッシュなもの、若者世代の感性に合うポップなものまで美にさまざまだ。忠さんの長女で経営企画・統括責任者を務める高江洲若菜さんは、「戦前までは陶工の集まりでしたが、5代目にあたる私の祖父が戦後の民芸運動の高まりを受け、陶房としての確立を図って約50年前に育陶園を興しました」と同社の起源を語る。現代の名工にも選ばれた5代目の故・高江洲育男さんはシーサーづくりの名人として知られるが、器づくりにも精力を注ぎ、県外からも職人を受け入れた。「当時としては珍しい、開かれた陶房で、これは祖父が戦争の前後を過ごした大阪や満州で、現地の方々に温かく受け入れていただいたことがきっかけだったと聞いています」

は約10年前の入社当時を振り返り、「新卒で入った私が見ても『明日つぶれてもおかしくない』と思うほどの状態でした」と語る。「職人の集まりで、経営」という意識がなく、どんぶり勘定の現金主義。これではいけないと税理士さんを紹介してもらい、一から経営改革を始めました」

改革の過程で去ってしまった昔からの職人もいたが、経営企画については忠さんが若菜さんに一任し、自由にさせてくれた。「そのおかげで思い切った決断もでき、ありがたかったです。この頃にミーティングの習慣がついたのも大きかったですね」と若菜さん。手を動かせ、口は動かすなという職人氣質が根強く残る中、ミーティングを重ねることで、従業員同士で気兼ねなく発言できる風土が整っていった。

さらに若菜さんは2013年、社内を製造部門・販売部門・体験部門・マネジメント部門に分けるという経営判断を行う。特筆すべきは製造部門の統合だ。製陶作業をシーサーとろくろ（日用雑器）に分けていたものを統合し、別々だった工房もひとつにして、部門間の交流のない完全分業制から、シーサーとろくろを交互に製造する体制に変更。製造ノルマも個々人で持つ形から、全体ノルマを全員で達成する形に切り替え、「最近になってようやくうまく噛み合い始めました」という。変化の痛みを伴う改革に反発や抵抗も大きかったが、「今やらなければ未来はない」という危機感を持つて取り組み続けた。その結果、安定的な製造体制が確立され、売上予測が立てやすくなり業績が徐々に改善されてきたため、組織全体に新たな経営方針が受け入れられつつあるという。

また、業界特有の問題ともいえる従業員の待遇改善も優先課題と考えている。「やちむんの価格には手間に反して人件費が加味されず、何分で何個つくっていくらと値付けされるのがいまだに多いです。低価格もやちむんの魅力のひとつかもしれませんが、それでは結局続けられません。マネジメント

部門が社会保険や福利厚生など安心して働ける環境整備の財源を確保することも、とても重要だと思っています」

公的支援を有効に活用し ブランディング戦略に挑戦

こうした社内の改革と同時に、若菜さんが推し進めたのがブランディングだ。「入社以来ひたすら売上アップを目指してやってきたのですが、ある時つくついてもつくついても利益がない」ということに気づいて愕然としました。ちょうどその頃、沖縄雑貨卸し大手のゆいまーる沖縄さんが手掛けていた『沖縄のもののづくりの価値を高めよう』という活動に深く共感し、私たちも価値を高めるブランディングをしなければ、と考えました」。

若菜さんは2014年、県外企業の事例を参考に新ブランドを立ち上げることを構想。産業振興公社のOKINAWA型産業応援ファンド事業（地域資源活用支援事業）の採択も受け、支援を活用して外部デザイナーをチームに引き、一緒に製品開発していくという初の試みから3つのブランドを誕生させた（写真参照）。多ブランド展開3年目となった現在、確かな手応えを感じつつあるという。「まず自分たちでできることをやる。そして外からの客観的な意見をもらう。そうすることいいものが生まれる、というパターンができてきたと思います」

伝統工芸品の範疇を超えて 壺屋の町全体が地域資源

「土地の土を使う」「人の手でつくる」という壺屋焼の揺るぎない土台の上で、新たな島の宝を生み出そうと懸命に取り組む育陶園。若菜さんは「やちむんを通して、壺屋の景色を残すこと、これが当社の存在意義、経営理念だと思ふようになりました。赤瓦屋根の家が次々と消え、風景が変貌し



陶房では20～60代のスタッフが働く。女性の陶工も多く、ミーティングでは老若男女が積極的に意見を交わす

続けるのを食い止めるには、ここ壺屋ですと製陶を続ける力がなければいけない。この力が、私たちのさらに次の世代へと壺屋焼をつなげる力になると思います」と語る。

もともと多くの人々に壺屋を訪れてほしいと、「壺屋やちむん通り会」の一員として町のPRにも奔走。将来的には飲食・宿泊施設などの自社運営や誘致も視野に入れる若菜さんたちの視線は、やちむんづくりのその先へ、町の保存を軸に地域そのものを宝と捉える、新たなものづくりへと向かっている。



昔ながらの壺屋の町並みに溶け込んだ「育陶園陶芸体験道場」。シーサー・器づくりが体験できる



高江洲若菜さん。弟で長男の尚平さんは2015年に7代目に就任し、もう一人の弟である次男の光さんも近く入社予定。姉弟3人で次代の育陶園を受け継いでいく

有限会社育陶園

那覇市壺屋1-22-33 ☎098-866-1635
<http://www.ikutouen.com>



“乱開発の先駆者”から“土地の磨き屋”へ 沖縄ならではの感性の事業を次代へつなぐ

稲福 信吉さん

<いなふく・のぶよし>1954年玉城村(現・南城市玉城)生まれ。21歳で測量専門学校を卒業後、土木設計業界に入り、25歳で那覇にコンサルタント会社を設立。主に公共工事の土木設計を請け負う。37歳で会社を譲り、1994年にカフェ「浜辺の茶屋」を40歳で開業。以後2002年に「山の茶屋 楽水」、2011年に「天空の茶屋」をオープンし、2013年に株式会社さちばるの庭を設立、代表に就任。現在62歳。

あの人の 経歴書

〜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経歴をひもとき、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。

脱農家・脱田舎から脱競争へ
朝から晩まで毎日競争の日々
30代半ばで「向いていない」と自覚

いわゆるロケーションカフェ(注1)の全国的な先駆けとしても知られる南城市玉城の「浜辺の茶屋」。開業から22年を経た今もその人気は衰えることなく、毎日多くの観光客が国内外から訪れる。このカフェを手がけたのが、株式会社さちばるの庭代表の稲福信吉さんだ。

稲福さんは専業農家の息子として玉城に生まれ育ち、幼い頃から家業を手伝っていた。「牛の草刈り、豚のえさやり、サトウキビの収穫など、手伝いとはいえ本当に辛かった。大きくなったら土や農具は触りたくない、田舎暮らしは嫌だ、と熊本の専門学校に進み、測量士として那覇で働き始めました」

4年間の会社勤めを経て独立。土木設計コンサルタントとして那覇に事務所を構えた。「公共工事の仕事が主で、開発行為許可申請代行なども行っていました。今思えばまさに“乱開発の先駆者”。生産性や有効利用を重んじ、朝から晩まで本音と建て前を使い分け、競争原理の中にどっぷり浸かった生活でした」しかし30代半ばを迎えたある時、「自分には競争は合わないな」と自覚する。「せっかく沖縄に生まれ、沖縄で暮らしているのだから、沖縄らしい生き方がしたい。自分の人生を他人と比べず、自分の個性や特性を活かしてやれば、そこには競争がないはずだ、と思うようになりました」

収支計算よりも賛同者集めを
故郷の土地を活かす事業構想に
立ちをはだかった所有権と法律の壁

自分の本質に改めて向き合った稲福さんは、ある構想を立てる。故郷・玉城の海辺の土地を中心とした周辺の地域をひとつの大きな“庭”にとらえ、その中に志を同じくする人々が集まる小さな集落を作るといったもの。



「さちばるの庭」全体図。2017年夏には宿泊施設3棟と事務所棟も完成する予定だ。同年3月に開通した宿泊棟までの約250メートルの道路は稲福さん自ら測量・設計し、路面舗装以外はすべて自社スタッフで施工。道路の左右の擁壁にはコンクリートを使わず現場流用(造成時に現場から出た土や石を使うこと)の石灰岩だけで石積みをつくったそう

い足しながら、足かけ約20年の歳月を経て「山の茶屋 楽水」と「天空の茶屋」、さらに念願だった自然庭園「さちばるの庭」をオープンさせた。

構想当初から現況測量(注2)のためにジャングルを這うように山に分け入り、ガジュマルやアカギなどの大木、昔の人が積んだ石積みや段々畑の跡を見つけては図面に落とし込んでいたという稲福さんは、そんな自分をカフェ経営者というより「ランドスケープデザイナー」だと話す。「その土地の特性や元来あるものを活かし、空間の提案を行うのが仕事。だから、ここに庭をつくる上では在来の樹木はなるべく切りませんし、やむなく切ったらその横に幼木を植えます。人間が住み着く前からいたであろう蝶や鳥などの生態系も壊さないよう、幼虫のエサになる草や木も残します。そのためには動植物の勉強も必要になります。そうすることで彼らと共存・共生できるんです」。有効利用ありきで更地にしてしまふ開発ではなく、土地の特性を磨いて披露する“土地の磨き屋”。それが現在の稲福さんのスタンスだ。

沖縄が本来持つ価値を見つめ直して
勝ち負けではなく、ありのままに
お金ではなく、自然と暮らす豊かさを

「沖縄には沖縄らしい経営スタイルや生き方があり、東京の真似をする必要はない。そう気づけたからこそ今がある」と語る稲福さん。沖縄の気候も風土も、時にルーズと揶揄される“ユルさ”をもっと自慢すべきだという。「数値やお金に代えられない沖縄ならではの豊かさや余裕は、沖縄に暮らす人の特権です。競争社会から見れば風変わりにも映るかもしれませんが、こうした感性を活かす事業は沖縄に合っていると思います。あと、スタッフにいつも言っているのは『人と比べない、競争しない』ということ。近くの同業者が違うやり方で繁昌しているなら、その努力を称賛しよう、と。競争ではない、ありのままがいい、という捉え方は沖縄特有のすばらしい素質だと思います」稲福さんは“庭”が本当の意味で完成するまであと20年かかると見ているそう。ここに植えた在来種の幼木が大きくなつて枝を張り、その下でお茶が飲めるようになったら完成かな。自分が生きていくうちに終わらないかもしれないし、未来への投資ですね。でも一度しかない人生で、自分の作品をこうして残せたことを幸せに思っています」

開発ではなく“土地磨き”
世界にひとつしかないその土地の
向きや地勢地形、地域柄を活かす

その後稲福さんは「浜辺の茶屋」の山側に広がる自己所有地以外の土地を少しずつ買



庭のガジュマルの前で。2015年からは自然農法で麦の栽培を始め、カフェで提供するピザやパン、そばなどで使う小麦粉の完全自給も目指す。これもまた嫌いだった農業への回帰だが、「土地磨きやカフェといった本業あつての農業は、不思議と辛く感じないものですね」と笑う

株式会社 さちばるの庭
南城市玉城字玉城2-1 (浜辺の茶屋)
☎098-948-2073
http://sachibaru.hamabenochaya.com



(注1)ロケーションカフェ:景観や環境などが楽しめる立地にこだわったカフェの総称。海カフェ、山カフェ、森カフェ、夕陽カフェ、夜景カフェなどがある。(注2)現況測量:対象となる土地に現存する地物を測り、そのおおよその寸法・面積・高さを把握するための測量。





永年継続会員

クロージングアップ!

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ングアップ。
昨今の取り組みや今後の戦略、人材育成や組織
づくりなどをご紹介します。

光文堂コミュニケーションズ株式会社

時代の変化に伴うさまざまな試練を乗り越え ニーズに即したワンストップソリューション企業へ

「沖縄初のオフセット印刷所」から
200名・46億円の企業グループへ

光文堂コミュニケーションズの創業は本土
復帰前の1950年。現社長の父である創
業者が18歳で那覇市開南に興した印刷所が
その起源だ。当時は石版印刷が主流だった
中、オフセット印刷機右下写真を県内で初め
て導入。さんびん茶袋や味噌・醤油・泡盛な
どのラベル、タバコの包み紙やビールのラベル、
電話帳などの印刷で業容を拡大していった。

その後は本土復帰、また公社民営化の流
れを受け、専売公社・電電公社などの売上
比率が高かった同社には厳しい局面が続い
た。同社の代表取締役専務、砂川幸雄さん
は、「県内でのタバコ生産がなくなり、電話
帳も掲載件数・部数とも減少するなど試練
の連続でした」と語る。

常に危機感を持ちながら積極的な設備
投資で高い技術と品質を保ち、1991年
には東京支店を設立。情報発信の中心地で



代表取締役専務の砂川幸雄さん

最新の動向を把握し、サービスの拡大を
図ってきた。創業67年を経た現在は広告・製
本・物流の関連3社を含むグループ全体で
約200名、年間売上高46億円と県内屈
指の規模に成長している。

「なくなる印刷」と「残る印刷」 二極化の波を総合力で乗り越える

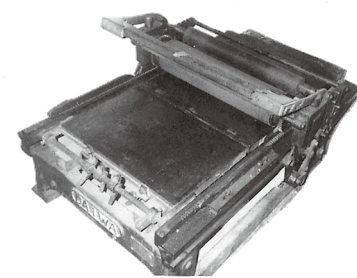
しかし、印刷業を取り巻く環境の激変は
止まらない。コピー機やプリンタの技術革新
と爆発的な普及、また紙からウェブへのデ
ジタル化、ペーパーレス化の加速も顕著だ
が、同社はこの状況をどう見ているのか。
「デジタル化やインターネットの普及がどれ
ほど進んだとしても、『紙はなくなる』と
私たちは考えています。確かに国内の商業
印刷はここ10年ほどで7兆円規模から5兆
円規模に減少したといわれていますが、こ
れで底を打った印象です」と砂川さん。

「今後は紙からデジタルメディアに置き換
わるもの、紙であり続けるものの二極化が進
むでしょう。私たちは後者の領域で、ニーズ
の把握から印刷物の物流までワンストップの
ソリューション（解決策）の提供を目指してい
ます。営業・企画・制作・生産管理と組織を
超えたチームワークを発揮し、関連会社と
も連携しながらレベルの高いサービスを実現
するべく、日々業務に取り組んでいます」



創業65周年記念事業として2015年に落成した光文堂コ
ミュニケーションズビル。国道329号沿いの沖縄印刷団地
入口に位置し、2階建てで総床面積は600坪。1・2階ともに
上場企業が入居した

光文堂コミュニケーションズ株式会社
南風原町字兼城577（沖縄印刷団地内）
☎098-889-1121 <http://www.kobundo.net>



創業まもなく導入した記念すべき卓
上オフセット印刷機。オフセット印刷
とはインクをゴムの胴に転写してから
紙に印刷する方式で、石版印刷と違っ
て紙が水に濡れないため、印刷後の
乾燥時間が飛躍的に短縮された

県内でいえば近年の観光需要の高まりは
著しく、土産品のパッケージや多言語パンフ
レットなど紙の印刷のニーズも大きい。また国
内では通販業界も飛躍的に伸びており、包装
材などの需要拡大も期待できる。「とは言っ
ても、紙の印刷だけにこだわって先細りし
免れません」と砂川さんは表情を引き締め
る。「2015年にはIT領域への対応を視野
に営業戦略室を新設しました。また年4回の
社内勉強会や年2回の幹部向け県外研修、
毎月の営業事例勉強会などでスキルアップ
を図り、『印刷につながる印刷以外のこと』を
模索しながら多ジャンル展開を進めています。
そうすることでお客様の満足度をいただき、選
ばれる会社として100年企業を
目指していきたいと思っています」

MEMBER'S VOICE

～会員企業からの声(アンケートより)～



定期的な社員研修や人材育成に悩んで
いる時に、この会員制度を知りました。
ちょうど受けたセミナーがあったので、
すぐに加入を決めました。有意義に利用
させていただいています

一般受講者として参加したセミ
ナーの内容がとてもよかったので
即、加入しました。満足しています!



セミナーの受講割引や情報紙への
プレスリリース無料掲載が決め手
となって加入しました。会員になっ
てからは、以前よりも積極的にセミ
ナーに参加するようになりました

更新のたびにセミナー1回
無料受講券がついてくる。
毎年しっかり使わせても
らっています



セミナー受講がきっかけで加入しまし
た。仕事柄、異業種・他地域の方と関
わりを持つことが少ないのですが、セ
ミナーには色々な会社の方が参加し
ているので、普段会えないような人と
人脈が作れるのがいい

社員育成が課題でしたが、社内スタッ
フが会員制度のチラシを手に入れて
きたので迷わず加入。年会費が1万
2000円と割安なのに、内容が充実し
ているので非常に満足しています



すこやか薬局
処方せん送信
アプリ

お手持ちの処方せんを スマートフォン
で撮影して送信するだけで、お薬の準備
ができるメールでお知らせ致します

待ち時間を有効に使えます♪

詳しくはWebへ→

- ①保険調剤薬局の経営、医薬品の小売
- ②沖縄市字登川448-1
- ③☎098-934-3654
<http://www.sukoyaka.cc/>

(株)薬正堂



- ①食品製造業 ※ハム・ソーセージ、惣菜(サ
ターアンダーギー・タコライス他)、レトルト食品
(琉球料理・コンビーフハッシュ他)
- ②読谷村字座喜味2822-3
- ③☎098-958-4330
<http://www.okiham.co.jp>

沖縄ハム総合食品(株)



【ネットワーク会員制度】

永年継続会員のご紹介

vol.5

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
- ②所在地
- ③連絡先





株式会社ホープ設計

「沖縄」の技術者集団」を目指して24年
技術士・技術士補資格保有者数は延べ33名に

夢は大きく「沖縄から世界へ」
プレハブの社屋からスタート

ホープ設計は1993年設立の土木設計コンサルティング会社。志の近い技術者が3人集まり「沖縄一の技術者集団をつくらう」と意気投合したのが設立のきっかけで、測量や地質調査、システム開発なども得意とし、多くの橋梁、公園、港湾などで実績を重ねてきた。

最初の転機は3年目、渡嘉敷島や久米島を次々と襲った台風だった。代表取締役の高嶺哲夫さんは当時を振り返り、こう語る。「道路の陥没で集落が孤立する事態となった中で、地滑りなどを得意としていた当社に直接指名がきたのです」。自ら現場に向いて調査測量設計を段取り、災害査定、設計図書を迅速に作成。その技術力と対応力が高く評価され、各市町村に同社の名が認知されていったという。

公共工事は「なるべく安く」から
「人が集まる街のランドマーク」へ

こうした災害対応や国家資格の取得などを重ねる中で、市町村や県発注による地滑り対策、橋梁設計・点検診断、農業土木など多様な業務の受注が増加。10年目を迎える頃には下請けと元請けの比率が逆転した。「受注に加えて市町村への提案も重視するようになりました。当時の口癖は『うちは設計屋だけどサービス業』。呼ばれればいつでも現場に向かうという信念が芽生えていきまし」と高嶺さん。



代表取締役の高嶺哲夫さん

2001年に手がけた那覇の新都心公園にかかる橋も思い出深い仕事だという。「橋の公共工事では主に安全性・機能性・経済性が重んじられますが、これから発展していく街の中心にかかる橋として、環境や風景にいかに関与させるかも考えて設計する必要があります」と。そうして完成した「おもしろ天空橋」は今や街のシンボルのひとつとなっている。

2009年には宮古島の海中観察施設に挑戦。「難しい課題だらけで本当に苦労しましたが、最大のネックは台風時の波圧にも耐えられる材料探しでした」と高嶺さん。運よくドバイの海中展望施設に条件を満たす材



那覇新都心公園「おもしろ天空橋」。非常時には車輪通行も可能



2015年4月新築の自社ビル。1階には従業員のためのトレーニングルームも完備

株式会社ホープ設計

那覇市首里赤田町3-5 ☎098-911-9073
http://www.hopedesign.co.jp/



技 術 士	総合技術監理部門		2名
	建設部門	土質及び基礎	3名
		鋼構造及びコンクリート	3名
		河川、砂防及び海岸・海洋	1名
		都市計画	1名
		道路	1名
	上下水道部門	下水道	2名
	水産部門	水産土木	1名
	農業部門	農業土木	1名
技術士補	建設部門		14名
	農業部門		3名
	情報工學部門		1名

同社の技術士・技術士補資格保有者数。入社1・5・10・15年目と階層ごとに資格取得のための研修や自己啓発のプログラムを実施している。資格取得者には手当も支給。論文の発表も会社を挙げて奨励している



宮古島海中公園の海中観察施設。アクリル観察窓を組み込んだプレキャスト（コンクリート流し込み）の枠を海中に沈めてつなげ、鋼線で締め付けてから内部の海水を抜く国内初の工法を試みた

OVS NEWS

「沖縄県よろず支援拠点」が
4月からさらに利用しやすくなります！

沖縄県よろず支援拠点では、県内の中小企業・個人事業主の皆さまが抱える売上拡大や経営改善などのお悩み相談に、無料で対応しています。平成29年4月からさらに利用しやすく、相談しやすくなる点についてお知らせします。

専用オフィスへ移転します

これまで拠点を置いていた産業振興公社と同じフロア内の別室に、専用オフィスを構えます。相談受付時間は朝9時から、平日は夜7時まで、土曜日は夕方5時までです。悩みを相談したい、と思い立ったらすぐにご連絡下さい。新しいオフィスでお待ちしております。

サテライト相談会の開催が増えます

「那覇まで相談に行くのは遠い」という方のために、北部・中部・離島などの各地域でサ

テライト（出張）相談会を行っています。名護市・宮古島市・石垣市については4月から週1回、沖縄市では月1回開催する予定です。各地方銀行等での出張相談会も開催しています。詳しい日程等は当拠点のwebページで確認いただけます。

ご相談の際は、左記の問い合わせ先へ事前のご連絡をお願いします。お悩みの内容に依り、専門コーディネーターが解決に向けた提案をいたします。おひとりでも悩まず、まずはお気軽にご相談下さい。

● 問い合わせ

沖縄県よろず支援拠点
☎098(851)8460
担当/上原・城間
Email: yorozu@okinawa-ric.or.jp
URL: http://yorozu.okinawa/

【沖縄県よろず支援拠点】事務局・サテライト相談会会場

※平成29年4月より

名護市サテライト

名護市産業支援センター
3階インキュベーションマネージャー室
(開催曜日調整中)

沖縄市サテライト

毎月第3木曜日
コザ信用金庫 本店

宮古島サテライト

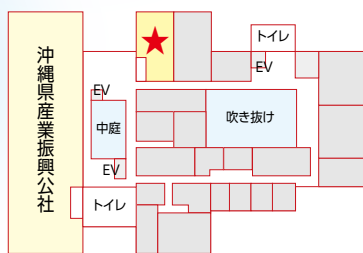
毎週金曜日(9:00~17:00)
宮古島市ミライヘセンター
(公設市場2階東側)

石垣島サテライト

毎週金曜日
(9:00~17:00)
石垣市商工会館

沖縄県よろず支援拠点 事務局(那覇市)

毎週月曜日から金曜日(9:00~19:00)
および土曜日(9:00~17:00)
沖縄産業支援センター 4階 414
※毎月第2・第4火曜日(13:00~17:00)は
「弁護士相談会」も開催中!



沖縄産業支援センター4階 フロア見取図



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



元気企業
ファイル

沖縄の〆町の電器屋さんが
先進的な水素水サーバーの取扱を開始

有限会社ナカマ家電サービス

沖縄市美原で家電販売・修理、

現在は同チェーンの沖縄地区本部

電気工事などを行うナカマ家電サービス。同社代表の名嘉眞良國さんは家電メーカーの営業として勤務後、1989年に個人店として独立した。「しばらくはメーカー系列店だったのですが、やがて沖縄から取引先の販社や本部がなくなり、一方で大型量販店が近隣に3社も進出。わらにもすがらような気持ちで見つけ出したのが大阪に本部を構えるアトム電器チェーンでした」

長として30以上の加盟店を束ねる名嘉眞さんの元には、先進的な商材の情報が日々全国から集まってくる。今、力を入れているのが水素水サーバーだ。同社が取り扱う水素水サーバーの特徴について、名嘉眞さんに伺った。

「一般的に流通している水素水の多くは水に電極を挿して水素を発生させる〆電解水素水〆や〆還元水素水〆で、時間の経過とともに水素が抜けやすいため専用試薬で調べても反応が出にくい。当社が扱うサー

「電気に関連するあらゆる商材と蓄積された顧客情報、そして先を見る目があれば〆町の電器屋〆は強いです」と名嘉眞さん。沖縄の電器店の革命児は、さらに先の商材を見据えている。

バーでつくるのは、別の槽で発生させた水素ガスを水に溶け込ませる〆バブリング方式〆の水素水。高濃度な水素水をいつでもつくれるのが特徴です」

水道水だけでなく、好みのミネラルウォーターを使って水素水がつく

れるのもサーバーならでは。2週間から1ヶ月に一回程度、ユニット内の水を排水するだけとメンテナンスも簡単で、フィルター交換などわずらわしい手間もない。その手軽さから、県内でも家庭はもちろん医療施設などでの利用も増えているそうだ。



名嘉眞良國さん。家族構成、購入履歴などの顧客情報や訪問活動、即日対応のサービス力など地域店の強みを最大限に活用。さらにリフォーム施工会社を自社で抱えてサービス体制を確立するなど新領域への挑戦にも積極的だ

ドクターズチョイス社製の「ピュアラスmini」。電極を水に触れさせずに水素水を生成する「水素バブリング方式」を国内で初めて採用し、どんな水からも約8分で水素水がつかれる。「水素濃度試薬付きの約1週間デモ機貸し出しや試飲も行っています。気軽にお問い合わせください」と名嘉眞さん



有限会社ナカマ家電サービス

沖縄市美原4-6-15 ☎098-937-0233
http://www.nakama-kaden.com



公社ネットワーク会員 プレスリリース

県内初！学生バイト求人サイト 「ジョーナビ学生バイト」オープン！

求人誌「Agre(アグレ)」を発行する求人おきなわは、沖縄県内初の学生に特化したアルバイト専門求人サイト「ジョーナビ学生バイト」を2016年11月にオープンしました。現在地や学校付近からバイトが探せる「ココカラ検索(地図検索)」など、学生(高校生含む)の志向に合わせた40種類以上の検索項目を用意。「バイトしたい学生」と「学生バイトを採用したい企業」のマッチング率アップを目指します。当サイトへぜひご訪問いただき、ご活用ください！



株式会社求人おきなわ

☎098-862-2490(担当：広告部)
https://gaku.joonavi.jp/



「ぬちまーす観光製塩ファクトリー」が 創業20周年祭を4/15・16に開催

独自の「常温瞬間空中結晶製塩法」でつくられた21種のミネラルを含むお塩、ぬちまーす。その製塩の様子を見学できる「ぬちまーす観光製塩ファクトリー」が創業20周年を迎えます。製塩室での〆塩の雪景色〆の見学や、絶景「果報バンタ」をはじめ周辺パワースポット等の散策、ショップでのお買い物、さらにレストランではぬちまーす入り塩ソフトクリームも味わえます。4月15日・16日には創業20周年祭を開催！多数のご来場をお待ちしています。



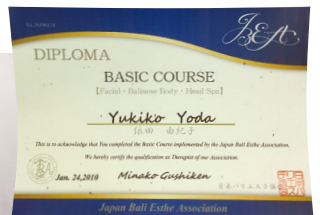
株式会社ぬちまーす

☎098-983-1111(担当：國場)
http://www.nuchima-su.co.jp/



本場バリのエステ技術を沖縄で学び 認定資格を取得しませんか

バリエステサロン&スクール「リフィット」を運営する株式会社さぶりでは、経験豊富な現役サロンオーナーのマンツーマン指導で、日本バリエステ協会の認定資格取得者を育成しています。指導実績は直近2年で100名以上。沖縄に加え鹿児島・福岡・東京・神奈川にも認定校があり、直営サロンでの研修も可能です。初心者から経験者まで、バリニースマッサージのプロとして顧客満足度の高い即戦力の技術を身につけたい方、お気軽にお問い合わせください。



株式会社さぶり

☎098-867-6820(担当：具志堅)
http://bbtokinawa-refit.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

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-サブライセンスアドバイザー、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



文・照屋 隆司
(てるやりゅうじ)
www.dikitang.jp

技術経営のすすめ

私は2015年3月に「技術経営修士(MOT専門職)」と号する学位を取得しました。

製品開発・研究開発・品質管理の分野で個々の企業と深く関わる中で、経済自立を担う沖縄産業界において今後一層強化していかなければならない課題が残されていると感じていました。それが技術経営(MOT)です。

技術経営とは、企業戦略論をベースに「経営戦略を実現するために自社内外の技術をどうマネジメントし活用するか」と「自社が保有する技術を有力な経営資源と見た場合にどのような経営戦略を構築し得るか」という二つの方向を持っています。

例えばテクノロジーマーケティングにおいては、消費者ニーズや競争環境に研究開発や製品設計、工程設計をどう対応させるか、また自社の技術を売り込むにあたって、どのように顧客獲得を図るかを考えます。

その他、研究開発・イノベーションマネジメント、財務会計・ファイナンス、ベンチャー企業論、知財法務、経営組織論など学位取得に向けて学ぶことは多岐にわたります。

ただ、技術経営は学問の一分野というわけではありません。特に製造業に焦点を置いた戦略志向の実践方法です。経営者と技術者との間にある壁を取り払い、文理融合の戦略決定プロセスを意識することが、技術経営のスタートだと私は考えます。毎日の業務を通じて、沖縄の中小企業の特徴に合った技術経営のあり方を、これから考えていきたいと思います。





新垣 恵子（あらかき けいこ）

K-コミュニケーション 代表／沖縄県産業振興公社 登録専門家

フリーランスアナウンサーとして13年の経験を経て、2000年からテレマーケティング会社の経営やさまざまな人材育成に携わる。

2006年に独立し、接客・クレーム対応研修など、企業向け研修やセミナーの講師として数多くの研修を実施。その他の主な研修テーマとして、電話応対・販売力強化・コミュニケーション・笑顔等がある。

※4月13日（木）「ベーシックビジネスマナーセミナー」、4月14日（金）「ビジネス電話応対入門セミナー」に登壇予定（内容や申込方法など詳細は右ページ最下段のQRコードを参照）。

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

人材育成の重要性

「求人を出しても人が集まらない」。私が出会う多くの企業の担当者は言う。一定のキャリアを持ち、即戦力となる人材の獲得が難しい企業の中には、業務経験の浅い人材や勤務時間に制約がある人材、また外国人などの採用に乗り出す動きが見られ始めている。

応募する人材側にとっては門戸がより大きく開かれるという意味で好都合ともいえるが、採用後の教育・研修体制がままならない企業の現場では、必要なスキルレベルに達しないまま業務に従事させざるを得ない現状も多い。高い意欲を持って入社した人材も、そうした環境下では芽が出しづらく、壁を乗り越えることができないまま短期間で離職するケースも多々見受けられる。

そんな中、冒頭で触れたような人材を採用し、「人財」へと育てようとする企業の取り組みも進んでいる。例えば、条件面で制約のある人材を受け入れた企業では柔軟なシフト体制を取り入れながら育成を進め、約2年で営業数値と生産性が向上。また外国人採用を行う企業では、国籍や文化、言語の違いだけでなく業務スキルや年齢の面でも多くの壁にぶつかる彼らを組織としてサポート。日本語力も含めた各種応対研修を積極的に実施した結果、応対力が確実にレベルアップし、会社にとって重要な「人財」へと成長しつつあるという。

企業・職場への定着が困難であるという状態は、企業側にとっても人材側にとっても自らの信用に関わる問題ともなり得る。人材採用後の教育・研修体制は雇用形態に関係なく、非常に重要であると実感している。

例年多くの新入社員研修に携わっているが、来る新年度も企業側の「どんな人財に育てたいか」、人材側の「どんな人財になりたいか」という思いを意識しながら、また企業・人材にも自ら意識してもらいながら、さらなるスキルアップのお手伝いに取り組んでいく所存だ。

2016年11月から実施している外国人従業員向け研修プログラムの事例

対 象
外国人従業員（中国・韓国・台湾を中心に）約80名
方 法
15名程度のグループに分け、全3回実施
内 容
Step1. 基本的な言葉遣い【敬語・応対用語・フッショ言葉・現場での慣用語】
Step2. 伝わる話し方とロールプレイング（滑舌や話し方・一連の流れ）
Step3. 接客応対研修

「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。



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。



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。



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。



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1.7%～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。



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。



海外にビジネス領域を拡げたい

万国津梁産業人材育成事業

海外展開を目指す県内企業を対象に、国内外企業へのOJT派遣や海外からの専門家等招へい、県内セミナー等を通して高度な専門性と国際性を有する産業人材の育成を支援します。



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。



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/1Lsf52L>



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。今回は平成29年度に実施予定の主な事業・サービスと、4月に開催する事業説明会について紹介します。

Event Information イベントインフォメーション

平成29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29年度事業説明会

4/13
(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・アイデアに合う支援メニューが見つかるかもしれません。
お問い合わせの上、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29年4月13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
（那覇市小祿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/10371.php>

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





屋比久 知奈 さん

Tomona Yabiku

女優・歌手

《プロフィール》

1994年生まれ。沖縄県出身。2016年の全国拡大版ミュージカル・ワークショップ「集まれ!ミュージカルのど自慢」帝国劇場グランドファイナルにて最優秀賞受賞。デビュー作となった本作では声優への初挑戦だけでなく、主題歌「どこまでも〜How Far I'll Go」をはじめとする劇中歌も担当した。
http://www.victormusicarts.jp



シネマQ、シネマライカム、ミハマ7プレックス、サザンプレックスほかにて2017年3月10日よりロードショー

生まれ育った島から新しい世界へ踏み出す
憧れと葛藤の中で成長していくモアナの姿は
多くの方々に勇気を与えてくれるはずです。

『アナと雪の女王』『スートピア』の大ヒットに次ぐディズニー・アニメーション映画最新作『モアナと伝説の海』。ディズニー史上最大規模のオーディションを経て主人公の少女・モアナ役の日本語版声優に抜擢されたのが、沖縄出身の屋比久知奈さんだ。

4歳からクラシックバレエを習い始め、幼少期から舞台上に立つ機会や芸術に触れることが多かったという屋比久さん。「小学生の時に観た『ライオンキング』で初めてミュージカルの世界を知り、興味を持ちました」。アメリカの高校留学時には本場ブロードウェイのミュージカルに衝撃を受け、琉球大学進学後は英語ミュージカル劇でヒロイン役を担当するなど多くの舞台を経験。いつしか本気でこの道に取り組もうと考えるようになった。そして大学4年となった2016年に、ミュージカル楽曲の歌唱力を競う全国大会で最優秀賞を受賞。これが今回のオーディションに参加するきっかけとなったそうだ。

屋比久さん演じるモアナは、ふるさとの島と愛する人々を救うため大海原へ旅立つ「海に選ばれた」少女。「沖縄で生まれ育った私にとって海は身近な存在なので、海に対する感覚はモアナと共通しているのかも」と感じているという。日本語版の共演者をはじめ関係者からも「彼

女こそまさに日本のモアナ」と驚かれるほどの当たり役だ。

そんな屋比久さんに、今回の作品の見どころを伺った。「モアナが直面する新しい世界への憧れや葛藤は、きつと誰もが経験するもの。いろいろな世代の方に共感していただけると思います。家族や仲間の力を借りながら成長していくモアナの姿は、多くの方々に勇気を与えてくれるはずです」

モアナと同じように愛する島から旅立ち、新しい舞台へと漕ぎ出し始めた屋比久さん。その大海原の先には、未知の世界と進むべき自分の道が待っているに違いない。

ディズニー・アニメーション『モアナと伝説の海』

海に選ばれた少女モアナ——海が大好きな彼女は、島の外に出ることを禁じられながらも、幼い頃に海と“ある出会い”をしたことで、愛する人々を救うべく運命づけられる。それは、命の女神テ・フィティの盗まれた“心”を取り戻し、世界を闇から守ること。神秘の大海原へ飛び出した彼女は、伝説の英雄マウイと出会い、世界を救う冒険に挑む。立ちほだかる困難に悩み傷つきながらも、自分の進むべき道を見つけていくモアナだったが…。

《監督》ジョン・マスカー、ロン・クレメンツ（『リトル・マーメイド』『アラジン』）
《製作》オスナット・シュラー 《製作総指揮》ジョン・ラセター
《配給》ウォルト・ディズニー・ジャパン
《原題》Moana 《全米公開》2016年11月23日

© 2016 Disney. All Rights Reserved. 公式サイト／Disney.jp/Moana



タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ
49号

2017年3月24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。