沖縄 沖縄経済を進化させる情報紙
OKINAWA VENTURE STUDIO

ベンチャースタジオ

Vol. 50
2017 Summer

P.02

【特別企画】「沖縄ベンチャースタジオ」創刊50号記念

沖縄経済の進化を語ろう。

P.11 表紙の人 INTERVIEW

Anly さん

シンガーソングライター

失敗を恐れず、一歩を踏み出して
自分に誇りが持てる道を選んでいきたいですね。

CONTENTS

P.04 受け継ぐウムイ ～それぞれの事業承継～ 世界のブエノチキン合同会社
P.05 海外レポート from ベトナム
P.06 町の自慢を、島の自慢へ。島豆腐麺・せーいか加工食品シリーズ
P.07 シージャを超えろ! ～ワカムン社長奮闘記～ 株式会社578 仲宗根 真紀 さん
P.08 企業のパワーアップアイテム 管理職の育成、できていますか?
P.08 でぃきたん照屋の商品開発よもやま話 保有資源の科学的評価
P.08 耳寄りコラム オキナワ夜のエンタメ!! Okinawa Entertainment Restaurant 姫 -Hime-
P.09 しっとくなっとく企業支援 正規雇用化企業応援事業・万国津梁産業人材育成事業
P.09 耳寄りコラム 泡盛で乾杯 国際通りで2358名の方に聞いてみました。 泡盛新聞
P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 株式会社 求人おきなわ
P.11 OVS NEWS 「沖縄特区・地域制度～設備投資に係る税の優遇措置」を、さらに身近な制度へ!

〒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、公社のウェブサイトにアクセスできます。

情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」創刊50号記念特別企画

沖縄経済の進化を語ろう。

2004年創刊の情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」は、このたび50号の節目を迎えた。情報紙発行13年間の歩みの中で、県産業界はどのように変化し、県内事業者はどのように進化してきたのか。50号の巻頭特集は記念特別企画として、本紙のサブタイトル「沖縄経済を進化させる情報紙」になぞらえ、県産業界を牽引してきた三者による鼎談（座談会）形式で「沖縄経済の進化」について語っていただいた。

県産業界において長くトップランナーとして走り続けてきた三者による鼎談。終始和やかで活気のある雰囲気の中で行われ、未来への展望や次代を担う人材育成について語る場面では三者それぞれに熱のこもった言葉を聞かせてくれた

リーマンショック、大震災…激動の中で観光客増・人口増

末吉康敏（以下「末吉」）：この13年間で印象的なのは、観光関連の順調な伸びですね。リーマンショックなどの影響で観光客が減少した時期もありましたが、2004年に515万人だった入域観光客数は2016年に876万人となり、このうち海外からの観光客は13万人から213万人へと飛躍的に増加しています（※注1）。

この背景にはクルーズ船バースの整備や伊良部大橋の開通、空港関連では新石垣空港の開港、那覇空港のLCC（格安航空会社）専用ターミナルや国際線新ターミナルの供用開始といったインフラ整備が挙げられます。沖縄振興一括交付金（※注2）に伴う公共投資の増加もまた、県内の好況感を後押ししています。

嘉手苅義男さん（以下「嘉手苅さん」）：県内の人口増加傾向も顕著ですね。人口増加率で全国一、また県人口に占める15歳未満の割合も全国一（※注3）と、特に若い世代の大競争時代が始まっているように思います。また貿易も活発になってきました。2009年からはANA（全日本空輸）による国際貨物ハブがスタートしましたが、主にアジア地域に向けた輸出が着実に伸びている印象があります。

澤岻カズ子さん（以下「澤岻さん」）：2011年の東日本大震災、2016年の熊本地震などの影響で国内からの観光客は減少しましたが、その一方で海外客はビザの免除や緩和、消費税免税制度の効果もあって急増しましたね。また一括交付金を活用した各自治体の取り組みも進んでいて、例えば読谷村ではスポーツコンベンションの受け入れ実施に向けて動き出すなど、地域も賑わってきているのではと感じます。

オリオンビール株式会社 代表取締役会長 **嘉手苅 義男さん**
株式会社 御菓子御殿 代表取締役会長 **澤岻 カズ子さん**
公益財団法人 沖縄県産業振興公社 理事長 **末吉 康敏**

“追い風”をとらえるヒントはニーズへの対応と市場の先読み

末吉：この状況をふまえて私はいつも「沖縄を株に例えるなら“買い”」と言っているんですが（笑）、お二人もそれぞれ積極的に事業を展開してこられた13年間だったかと思います。

嘉手苅さん：ビール・発泡酒・新ジャンル商品の国内市場推移では1994年から2014年までの20年で28％も減少しており、若者を中心にビール離れが進んでいます。少子高齢化がさらに進む国内市場には差別化戦略をとりながら、その一方で海外展開にいっそう力を入れてきました。産業振興公社の課題解決プロジェクト推進事業、沖縄国際物流ハブ活用推進事業、万国津梁産業人材育成事業といった支援事業も活用し、現在ではアジア各国をはじめ米国やロシア、ブラジル、ペルーなど世界17の国と地域に販路を拡げています。収益性の向上に向けた事業多角化も進めており、2014年に開業した海洋博公園近くのホテルオリオンモトブリゾート&スパは利用者の満足度調査でも上位に入り、業績も好調です。

名護工場の見学施設「オリオンハッピーパーク」も、近年は台湾を中心とした海外客が急増しています。彼らは工場見学で〝安心安全〟を実感し、地元でも当社のビールを「高くても納得して」買ってくれる。販路拡大の視点からも、工場を見てもらうメリットの大きさを改めて感じますね。

澤岻さん：「元祖紅いもタルト」誕生の1986年から現在に至るまで、生産設備の増強拡大を何度も行ってきましたが、そのたびに産業振興公社の設備貸与事業に助けられてきました。いつも限度額ぎりぎり、また期限ぎりぎりまで貸与

嘉手苅義男(かでかる・よしお)さん。「ビールの海外出荷時に他社商材も一緒に売るなど“メイドインオキナワ”を世界に売り込む先導役でありたい。奨学金の給付や児童等の学習支援を実施する財団も設立し、人材育成への支援も進めています」

※注1　平成28年度沖縄県入域観光客統計概況より　※注2　沖縄振興に資する事業を県が自主的な選択に基づいて実施できる一括交付金　※注3　平成27年国勢調査より

情報紙創刊から13年間の出来事

2004(平成16)年 「沖縄ベンチャースタジオ」創刊
「オリオン麦職人」発売(2月)
御菓子御殿 国際通り松尾店オープン(3月)

ISO9001、HACCP認証取得(7月)

2005(平成17)年 古宇利大橋が開通
「オリオンサザンスター」発売(7月)
御菓子御殿 読谷本店オープン(7月)

2006(平成18)年 酒税法改正「第3のビール」増税

2007(平成19)年 オリオンビール東京営業所を開設(6月)

2008(平成20)年 米国証券会社リーマンブラザーズが破たん(リーマンショック)
第25回全国菓子大博覧会名誉総裁賞受賞(元祖紅いもタルト)(5月)

2009(平成21)年 那覇港泊ふ頭地区の大型旅客船専用バースの暫定供用を開始
全日本空輸(ANA)が那覇空港で国際貨物ハブ事業を開始

2010(平成22)年 県が沖縄21世紀ビジョンを策定(県が策定した初の長期構想)

農商工連携ベストプラクティス30(元祖 紅いもタルト)(4月)
「オリオンゼロライフ」が沖縄県最優秀優良県産品賞受賞(10月)

2011(平成23)年 民主党政権下で沖縄振興自主戦略交付金を予算計上(2012年度から沖縄振興一括交付金となる)
名護工場に「オリオンハッピーパーク」グランドオープン(5月)

2012(平成24)年 第32回「プロが選ぶ観光・食事・土産物施設100選」土産物施設第8位(1月)※2016年は第2位

2013(平成25)年 新石垣空港「南ぬ島」が開港
夏季限定ビール「オリオン夏いちばん」発売(6月)
沖縄大交易会のプレ交易会開催(2014年以降毎年大交易会を開催)

2014(平成26)年 那覇空港第2滑走路の増設工事に着手
那覇空港新国際線ターミナルビルの供用開始
日本アジアハラール協会認定(松尾店製造 元祖 紅いもタルト)(3月)
「ホテルオリオンモトブリゾート&スパ」開業(7月)

2015(平成27)年 伊良部大橋が開通

アサヒビールとの共同開発商品「シークァーサーのビアカクテル」発売(7月)
大型MICE施設建設地にマリンタウン東浜(与那原町・西原町)が決定
エクスペディアジャパン「2015年世界ベストホテルランキング」9位受賞(ホテルオリオンモトブリゾート&スパ)(7月)

2016(平成28)年 「知財功労賞の経済産業大臣表彰」受賞(4月)
ISO22000認証取得(6月)

2017(平成29)年 「輸出に取り組む優良事業者表彰」の食料産業局長賞受賞(4月)

黒文字 = 沖縄県経済の出来事
赤文字 = オリオンビールの出来事
紫文字 = 御菓子御殿の出来事

澤岻カズ子(たくし・かずこ)さん。「現在は工場併設直売店での販売が主力ですが、ロボットの導入などで省力化を図った生産性の高い製造専門の新工場を作る計画もあります。2030年までには無添加でも日持ちのよい新商品も開発したいですね」

を受け、また次の設備投資でお世話になる、その繰り返しでここまで成長してこられたと思っています。

原料となるベニイモの品質や収量の向上には、6次産業化という言葉が定着する前から、生産農家の方々と一緒に取り組んでいます。約20年前に国際通り牧志店を構えたことで自然に観光へと軸足が移り、2004年には初の都市型工場併設店となる国際通り松尾店をオープンしました。その後も読谷店、名護店など積極的に出店を続けながら、一方では食の安心安全の意識の高まりや食の多様化を受け、国際的な品質保証や食品衛生の認証、ハラール認証もいち早く取得しています。また、消費税免税制度が開始される際も他に先駆けて免税レジシステムを導入するなど、常にニーズの変化を意識して動いていますね。

沖縄経済の〝進化〟に不可欠な「地の利を活かすアイディア」とは

澤岻さん：沖縄を訪れる外国人観光客は、その大多数が「沖縄のものというより日本のものが欲しい」と思っているようです。地元・沖縄産のものを使いさえすれば売れる、という時代ではなくなりましたが、かといって県外産の商品を安易に扱うべきでもない。ここは我慢のしどころですが、私たちはあくまでも地元・沖縄産にこだわり、安心安全な沖縄県産品をつくり続けたい。優れた県産品をつくっておられる他の事業者さんと一緒に沖縄の第一次産業を支え、共に発展していきたいと願っています。

嘉手苅さん：那覇空港の第2滑走路の完成やMICEの成功、高速道路の延伸などが、今後の県全体の経済成長の土台になると思います。個人的には香港や台湾、タイ、中国などからの需要があるミーバイ(ヤイトハタ)の養殖の実現や、豚・牛などの県産ブランド肉の品質・出荷量の向上など、地の利を活かした新製品開発にも期待しています。そしていちばん大切なのは、県民がそうした県産品を愛用すること。沖縄で愛される県産品だからこそ、県外・海外でも売れるのです。県民の皆さんが日ごろの買い物で常に県産品ファーストの意識を持つことが、県経済全体の発展につながります。ということで、今夜の乾杯はオリオンビールで、おお土産は元祖紅いもタルトで！(笑)

できることなら、みんなで「沖縄物産振興丸」という船をつくりたいですね。県内事業者が連帯して輸出に取り組めば、物流コストも下がり、輸出額も増やせますから。オール沖縄で多種多様な品目を世界に売り出していける仕組みづくりを、沖縄県や産業振興公社のリードでぜひ進めてほしいと思います。

末吉：今、沖縄を前進させている〝成長と進化〟の風が、観光関連から吹いてきているのは確かです。つまり、あらゆる事業者にチャンスがある。観光といってもその裾野は実に広く、交通から宿泊、飲食、土産物、各種サービスなどまで波及効果が拡がり得るからです。自社の事業領域と観光との接点を模索し、ビジネスチャンスを探る価値は大いにあると思います。既成概念や既存領域にとらわれない、新たな発想のできる人材には活躍の場が広がっています。観光を起点にした県産業界の活性化は、10年先・20年先まで続く沖縄経済の〝進化〟の大きな一歩になるはずです。沖縄の強みを活かしながらみんなで知恵とアイディアを出し合い、これからも共に成長していきましょう！　本日はありがとうございました。

末吉康敏(すえよし・やすとし)「沖縄の人口増と観光客増、そして公共・民間それぞれの投資増が県経済の追い風となっています。この状況をチャンスととらえて積極的にビジネスに取り組む事業者を、公社としても全力でサポートしていく方針です」

受け継ぐウムイ

～それぞれの事業承継～

事業を譲り渡す先代と、先代の築いた事業を受け継ぎ、守りながらも新たな展開を模索する承継者が、それぞれのウムイ（想い）をそれぞれの視点から語ります。

世代を超えて愛されるおいしさを 次の30年も守り、広げていくために

世界のブエノチキン合同会社

世界のブエノチキン合同会社

承継者 浅野ブエコ朝子さん　先代 幸喜孝英さん

先代が築いてきたもの
10年がかりで地道にファンを増やすも 6年前、膝の故障で繁忙期に売上激減

幸喜孝英さん（以下「孝英さん」）：開業前は県外食品会社の販売促進業務を請け負う仕事をしており、その後フライドチキン専門店をオープンしましたが、売上が伸びずに悩んでいました。そんな時に「ブエノチキン普天間」で鶏の丸焼きを食べ、「これは旨い！」と直感。すぐに修行させてもらい、その後浦添の支店を譲り受けてブエノチキン浦添として開業しました。ところが鶏の丸焼きも当初は思うように売れず、アルバイトをしながら営業する厳しい時代が10年ほど続きました。

それでも、自分の味を信じてコツコツと営業を続けるうちにお客様も増え、今では親・子・孫と三世代揃ってチキンを買いに来てくれるお客様もいて、ありがたいですね。

浅野ブエコ朝子さん（以下「朝子さん」）：ブエノチキン浦添と私は同い年なんです。物心ついた頃から両親はいつも店で忙しく働いていたことを覚えています。

大学卒業後は県内の広告代理店に就職しましたが、当時よく感じていたのは「世の中には〝本当にいいもの〟とか〝他にはないもの〟ってあんまりないな」「でも、うちのチキンは唯一無二だな」ということ。いつかは継ごうかな、でもまだまだ先かな、と思っていました。

まだまだ現役の先代がチキンづくりに精を出し、２代目は得意のPRとブランディング、組織づくりに注力する。まさに“適材適所”の役割分担だ

承継までの悲喜こもごも
「苦労はさせたくない」親と 〝チキン愛〟に燃える娘との葛藤

朝子さん：初めて「店を継ぎたい」と伝えた時、「あんたに払う給料はない」とばっさり断られました。諦められずに「やっぱり継ぎたい」と言い続けていたら、最後は確か電話で「じゃあ、やりなさい」とOKが出て。

孝英さん：土日もないし、朝から晩まで立ち仕事で忙しい。楽しそうに会社勤めをしている娘に、苦労はさせたくないという思いで最初は即座に反対しました。しかし娘も全く引かず、そんなに言うなら…と。広告会社でもハードな仕事を苦にせず楽しんでやっていましたし、チキンの商売もある程度軌道に乗っていたので、食べてはいけるだろう、と。それでもやっぱり、「苦労を覚悟してやってほしい」と念を押しました。

朝子さん：最初は「2代目修行中」ということで、コピーライターとの2足のわらじでスタートしましたが、現役フルタイムで働く両親が引き続きお店の中心で、私は経理や販促活動、ネット通販などの担当に。

孝英さん：2代目は前職での経験から、ネット通販やブログ、ツイッターなどでの発信に力を入れていました。ネットに出ると取材も増え、売上も伸びるので「ネットの力は大きいな！」と感心しましたね。

朝子さん：〝チキン愛〟満載のブログが面白い、と新規で来店してくれるお客様も増えていますし、これまで何となく買ってくれていたお客様の愛も高まったというか、共感者が増えている実感がありますね。

承継がもたらした化学変化
ネット通販、イートイン、真空パック そして創業35年目の法人化へ

孝英さん：2代目が入って5年ほど経ちますが、年間売上は1・8倍になりました。スタッフも増え、現在は7名体制でやっています。

朝子さん：売上が伸びた最大の要因はネット通販ですね。始めた当初は月の売上が5000円程度でしたが、今では50万円程度にまで伸びてきました。店舗を拡張してイートインコーナーを作ったことや、お客様からの要望に応えてチキンの真空パックを始めたことも大きかったと思います。それぞれ設備投資の費用はかかりましたが、店頭販売とネット通販双方の売上アップにつながっています。

2017年2月には法人化に踏み切りました。一人っ子の私が今後もお店を守り、伸ばしていくためには人を増やして売上を伸ばしていく必要があり、そのためには個人相手の販売だけでなく卸販売にも取り組まなければならない。法人化すれば、対法人の取引がしやすくなり、いずれ両親が引退して私以外は全員他人という状態になっても事業を続けていきやすくなる、と考えて法人化を決意したのです

が、今度は母の強い反対に遭いました。

孝英さん：妻は「会社の代表という名を背負い、全てを引き受けるなんて、そんな大それたことが娘にできるのか」と、なかなか賛成しようとしませんでしたね。娘に試練を与え、本気度を試しているようでした。

朝子さん：そこで私は母を説得するため、全20ページの事業計画プレゼン資料をつくり、真剣に想いを伝えました。最後には「貯金が尽きたら終わりなさい」という条件付きでしぶしぶOKしてくれましたが、母は私にとっていつも最大の壁であり、一番の師匠だと思っています。

真空パックは冷蔵で10日間の賞味期限（従来の持ち帰りチキンは冷蔵で１週間の消費期限）。実は真空パックすると、焼きたてとはまた違うしっとり感や深い味わいが出ることがわかったそう。店頭持ち帰りでも最近では真空パックがよく売れていて、まとめ買いする人も多いとのこと

承継のその先へ、それぞれのウムイ
飽きられないおいしさを守り、世界で愛されるブランドへ

孝英さん：2代目に望むのは何より、この味を守ってほしいということですね。さっぱりしていくらでも食べられる、飽きられない味を受け継いでもらいたい。それともうひとつは、対面販売でのお客様とのやり取りを大事にしてほしいということです。一羽のチキンを家族揃って買いに来てくれたり、うちのチキンが好きだった故人のお供え用に買いに来てくださるお客様がいる、そんなありがたさを噛みしめてほしいと思います。

朝子さん：両親がしっかりした土台を作ってくれたことに感謝し、ふたりの「世代を超えて愛され続ける店でありたい」という想いを受け継ぎながら、2代目として〝面を広げる〟事業拡大をしたいですね。先代が現役のうちに受け継ぎ、並走しながら事業を承継する期間を持てていることも、2代目の自分にとってはありがたいです。新しいことにチャレンジしやすいし、売上拡大にもつなげやすいと感じています。

最近は県外の業者の方が沖縄のおいしい食材を探して来店されることも多く、ありがたい限りなのですが、気がかりなのは県産若鶏の数に限りがあること。数量を確保できれば県外にももっと卸したいのですが、「やんばる産若鶏使用」というこだわりを貫いてきたので、売上をさらに伸ばすには生産者の方々の力がどうしても必要です。また、県外へ展開していく場合、うちのチキンの良さを理解した上で売ってもらえるかどうかも重要だと感じています。現在毎月20羽ほど卸している名古屋の居酒屋さんは、メニュー名も「ブエノチキン」として出してくれているんですが、今後はそんな風にうちの味を愛し、大切に扱ってくれるお店にもっと卸したいですね。県外へ、そして世界へと地道にこの味を広めていくために、「ブエノチキン」のブランド力をさらに高めていくのが、2代目である私の使命なんだと思っています。

居心地よく寛げるイートインコーナーは、朝子さん夫婦が自ら内装や店内POPの作成なども担当。子連れでのびのび過ごせるキッズコーナーも用意

イートインコーナーの人気メニュー「トリわけセット（チキン1/2羽・サラダ・ドリンク）」1,500円と「ブエノサンド」500円（いずれも税込）

世界のブエノチキン合同会社
浦添市内間1-14-2　☎098-876-0452
http://www.buenourasoe.com

海外REPORT

急成長を遂げるベトナムの活気に溢れた「今」をレポート

from ベトナム

【ベトナム委託駐在サポート員　古波蔵 純一】

2017年4月、沖縄県産業振興公社のベトナム委託駐在サポート員を拝命しました。アジア有数の親日国であり、また今後の経済的発展と魅力的な観光資源を有するベトナムに対して、皆さんはどういうイメージをお持ちでしょうか。

先のベトナム戦争の印象が強く、「インフラ整備が遅れ、路上で食事をし、環境面もまだまだ整備途上…」というイメージが強いのではないでしょうか。確かにそういう場面もありますが、実際に駐在してみるとそのイメージとはかなり異なる現状に気づかされます。

バイク天国ベトナム。通勤ラッシュ時は大変な混雑となる。

ベトナムはFTA(自由貿易協定)やAEC(アセアン経済共同体)により、東南アジアにおける将来的な物流の玄関口として注目を集めているだけでなく、アジア圏において中国に迫る勢いの巨大消費市場としても価値を見出されています。

経済規模を表す名目GDPは、ASEAN 主要6ヵ国の中では低いですが、過去5年の平均実質GDP成長率は6%程と堅調な成長を続けています。一人当たりGDPは2,146USドル(2016年JETRO調べ)と周辺国に比べて低いものの、手先の器用さや辛抱強く物事に取り組む国柄もあり、「安価で質の高い労働力」を確保できるとして“ポストチャイナ”と位置付けられ、製造業を中心とした第二次産業から小売・サービス・飲食業まで日系のみならず外国資本の進出が増加しています。

2007年にはWTO（世界貿易機構）へ加盟。2015年に外国投資者の規制が緩和されたことを足掛かりに、同年7月には外国人の不動産購入及び所有に係る投資条件が緩和されるなど、ベトナムへの投資環境の整備は進んでいます。特に外食産業はここ数年の進出トレンドのひとつで、日本食レストランの数も2016年には200軒近くに上っています。

日系大手のうどん店。中心地から郊外の商業施設まで幅広く展開している

ベトナムはかつて個人経営のレストランがほとんどでしたが、上述の規制緩和によりチェーン店の進出が目立ちます。しかし、日系の大手外食産業の単独多店舗展開は限定的で、多くが地場企業との合弁、もしくはフランチャイズの形態をとっています。

コンビニはローカライズされ、イートインスペースも設置。日本の人気アニメのキャラクターを使用した商品も扱う

小売業においては、2017年6月中旬にセブン-イレブン1号店がホーチミンでオープンしました。店舗展開は非常に早く、すでに3店舗目が開店しています。これにより、ファミリーマートやミニストップなど既存のコンビニも含めた6社による総店舗数1000店舗超の「コンビニ戦国時代」が始まりました。

このように、ベトナムは想像以上の急激な成長を遂げています。日系企業の増加が著しいベトナムにおいて、日本ブランドの需要は益々高まっていくことでしょう。インフラなどのハード面だけでなく、サービスを行う人材の教育、いわゆるソフト面も含めた需要への対応が必要だと感じています。

活気に溢れたベトナムマーケットの底力を、沖縄の事業者の方がよりリアルに実感できるよう、駐在サポート員として情報発信・現地でのサポートをしていきたいと思います。

【問い合わせ】海外・ビジネス支援課　担当：外間　☎ 098-859-6238

島の自慢を、町の自慢へ。

～地域資源でものづくり～

沖縄の地域資源を活用した特産品をピックアップし、つくり手の想いや商品開発エピソード、販路拡大への取り組みなどをレポート！

第一回【南部編】

今回は本島南部・南城市から、沖縄伝統の島豆腐の製法を取り入れた低糖質麺と、県産せーいか（ソデイカ）を活用した加工食品シリーズを紹介します。

自慢❶ 島豆腐にヒントを得た麺で糖質制限食ニーズに応える「島豆腐麺」（株式会社琉球豆腐）

製品100gあたりの糖質量がわずか1・6gという「島豆腐麺」。2013年の発売以来、糖尿病対策やダイエットのための糖質制限食材として広く全国から支持を集めている。開発のきっかけを株式会社琉球豆腐の代表取締役、羽賀勝基さんに伺った。

「糖尿病を患う知人から『豆腐で麺をつくれないか』と言われたのが発端でした。中国や台湾の食材に、堅めの豆腐を圧縮して水分を抜き、麺状やシート状で売られている干豆腐があります。これを沖縄の島豆腐の製法でつくればもっといいものになるのでは、と思いつきました」

さっそく中国での視察や調査研究を行い、手応えをつかんだ羽賀さんは帰国後すぐに会社を設立。「大豆だけで麺をつくるのはそれほど難しくないのですが、小麦粉の麺のようなプリプリした食感を出すのに苦労しました」。大豆のタンパク質は水溶性のため、大豆製品の再加工は難しいといわれる。また麺の食感を高めようとつなぎを使えば、糖質量が上がってしまう。そこで、羽賀さんは内地の豆腐より堅めに仕上げる沖縄の島豆腐の製法を取り入れ、つなぎを一切使わずに麺の生地を製造。さらに小袋入りのかん水を添え、ゆで湯に加えてもらうことで食感を向上させた。その結果、おいしさや満足感、他の低糖質麺と比較した糖質量の低さなどが口コミで評判を呼び、販売数は着実に伸びている。

「現在は一日約500～600食を生産し、販売先はネット通販7割、店頭販売が1割、県内ホテル・飲食店などの業務用が2割です。通販は県外リピーターの方のご利用が多いですね」と羽賀さん。今後は商品をさらに改良し、新たな食べ方やレシピ提案などにも取り組み、もっと手軽に買えるよう販売価格を抑えるためのコスト削減や効率化にも挑戦していくという。「糖質制限していても麺を思う存分食べたい」という人々の想いに応えた、南城市生まれの島豆腐麺。そのファンは着実に増え続けていきそうだ。

さっぱりとしたサラダ仕立てやチャーハン風、ラザニア風などアイディア豊かなレシピの提案も行う

島豆腐麺は1食110g入りで250円（希望小売価格・税別）。2014年に「沖縄南城セレクション」第1号商品として認定されたほか、2016年には「第19回ありんくりん市商工会特産品コンテスト」で審査員特別賞も受賞した

羽賀勝基さん。「日本は糖尿病予備軍が非常に多いにもかかわらず現実から目を背け、食生活の改善を後回しにする人が多い」と懸念する。糖質制限食を単なるブームで終わらせず、地道に継続しながら沖縄の、そして日本の健康増進に寄与したいと話す

株式会社琉球豆腐
南城市大里大城910-1
☎ 098-917-0101
http://ryukyutofu.com

自慢❷ 県産海産物にとことん向き合い「地域の声を味で伝える」せーいか加工食品シリーズ（有限会社水実）

沖縄の海産物加工品の味を競う県農林水産部水産課主催「FISH-1（フィッシュワン）グランプリ」で、2012年から3年連続グランプリに輝いたせーいか（ソデイカ）加工食品をご存じだろうか。「第1回は『せーいかソーセージ』、第2回は『せーいかちきあげ』、第3回では『お魚コロコロ』でグランプリをいただきました。いずれも県産ソデイカを用いたもので、この3商品だけで年間約15トン出荷しています」と語るのは製造元である有限会社水実（すいみ）の代表取締役社長、兼島盛雄さんだ。

同社が扱う原材料はソデイカやマグロ、アオサ、モズクなどいずれも県産品にこだわり、中でもオリジナル商品開発に情熱を傾けているのがソデイカだ。前述の3商品以外にも「せーいかキムチ」や「中華イカ」、紅ショウガ入りでたこ焼き風の「いかまるくん」、タコス風の「イカスミート」など実に多彩な品揃えを誇る。

「〝お魚嫌い・お肉好き〟な子どもにも喜ばれるよう、ソーセージは粗挽き感を出し、ミートボール風の『お魚コロコロ』はマグロを加えて肉の食感に近づけています」と兼島さん。魚介類特有の臭みも企業秘密の独自ノウハウでしっかり抑えながら〝おいしい香り〟に感じられるよう工夫。また、ソデイカなら皮はソーセージの着色に、歯ごたえのある耳はおつまみ向けに使うなど、原材料をとことん無駄なく利用するのも同社の特徴だという。

創業20周年の節目を経た現在、原材料の漁獲高の影響を受けながらも年商は7～9億円と堅実に推移。売上の9割はホテル・飲食店向けの業務用が占めるが、「今後は観光客向けの拡販にも取り組みたい」と兼島さん。県外からの引き合いも急激に増えており、「せーいか解体ショー」など消費者の目を引く販促にも注力しているそうだ。「『当社でなければできないものは何か』を考え、『地域の声を味で伝える』を理念に、他社には真似できない商品展開をこれからも目指していきます」

FISH-1グランプリでは来場者の投票で順位が決まる。3年連続グランプリ受賞は多くの県民にその味が評価されたことの証しだ

左からせーいかソーセージ（200g入り300円）、せーいかちきあげ（280g入り300円）、お魚コロコロ（200g入り300円）※いずれも希望小売価格・税別。南城市のふるさと納税の返礼品にも「美ら海のお魚　加工品お試しセット」として採用されている

有限会社水実（すいみ）
南城市佐敷字伊原298　☎098-947-3823

兼島盛雄さん。イカの皮を使ったポタージュ（!）など意表をついた新商品の着想のみならず、製品化のための技術的な困難にもあっと驚く着眼点から改良の糸口を見つけては機械メーカー担当者をうならせるという、生粋のアイディアマンだ

県内若手経営者にクローズアップ。どんな志を持ってビジネスを立ち上げ、山あり谷ありの経営にどのように向き合い、師と仰ぐシージャ（先輩経営者）からどんな学びを得たかを探ります。

沖縄発の〝粉もの〟ブランド確立へ 社員とともに質の向上を目指す

シージャを超えろ！ ワカムン社長奮闘記

仲宗根 真紀 さん

なかそね・まき　1973年生まれ、豊見城市出身。2005年11月、31歳でお好み焼き店「KO菜YA」を開店。2009年11月、株式会社578（こなや）へと法人化し代表取締役に就任。現在は那覇市内で「KO菜YA」3店舗と「タコス8（エイト）」の計4店舗を展開。

美容業界から飲食業界へ転身 31歳で念願の店舗をオープン

お好み焼き店の「KO菜YA」を経営する仲宗根真紀さんは、「15歳の頃から『30歳で独立する』と決めていた」という起業家精神の持ち主だ。当初は美容室の開業を目指し、県外大手美容室で10年近く経験を積んだが、人口比で美容室の数が多い沖縄での開業に迷いがあり、目標の30歳が近づいても独立に踏み切れずにいたという。

そんなある日、友人が連れて行ってくれた浅草のもんじゃ焼き店で「これだ」とひらめいた。「いわゆる〝粉もの〟は当時まだ沖縄ではマイナーで、可能性があると感じました」。10代の頃のアルバイトで居酒屋の副店長の経験もあった仲宗根さんはすぐに調査を始め、お好み焼き研修も受講。友人の助言を受けて事業計画書を作成し、那覇に物件を見つけるところまでは順調だったが、資金調達で壁に突き当たってしまう。開業資金の不足分の借入の際、起業に反対だった家族から「保証人にはならない」と言われてしまったのだ。

「その時、力になってくれたのが沖縄振興開発金融公庫の担当者の方でした。とても熱心な方でわざわざ家まで来てくれ、『自己資金も貯めているし、事業計画書もしっかりしている。この子の力を信じてみたらどうですか』と説得してくれたんです」。浅草でのひらめきから3年、15坪6卓の小さな店舗が仲宗根さんのスタート地点となった。

予測の10倍以上の大繁盛の中 社員の育成と定着に悩む日々

広島風と関西風のお好み焼きに東京のもんじゃ焼きまで揃えた業態は当時全国でも珍しく、オープン当初から予測の10倍以上の客が殺到。てんてこ舞いの中で持ち帰り対応や「4名様から食べ放題」の開始、新メニュー開発に取り組み、その一方で2号店オープンの準備も進めた。

2011年には全48席の2号店が誕生し、さらなる拡大を見すえた仲宗根さんは同年11月に法人化。2014年から15年にかけて新店舗も開店し、店舗運営を担える人材の育成にも並行して取り組んだが、ここからが苦難の連続となった。「店舗運営に欠かせないパソコンスキルの習得のため、社員をパソコン教室に通わせたんですが、スキルを身につけた途端に転職する人が続出し、たちまち人手不足になりお客様からのクレームが増えてしまったんです」

途方に暮れる仲宗根さんを支えたのが、那覇商工会議所青年部で出会った仲間たちだった。「『何のために教室に通うのか重々説明すべきだし、念書もとるべきだった』と指摘されました。将来的には独立採算制に、と考えていた私の期待と社員の意識に温度差があることも感じていたので、その通りだな、と。また『海外展開を意識すると優秀な人材を確保しやすい』という助言をもらったことも、前向きに考え直すきっかけになりました」。熟考の末に仲宗根さんは拡大路線から質の向上へとシフトチェンジを決意。現在は既存店舗の中身を濃くし、接客の満足度を高めることを目標に掲げている。

仲田憲仁さん（上）、宮国信勝さん（右）とのツーショット。先輩方に学びながら自らのさらなる成長に挑戦し続ける仲宗根さんだ

シージャに学んだ極意は「人に尽くし、想いを共有し、自信を失わないこと」

仲宗根さんが特に大きな影響を受けたと語る先輩経営者、不動産業のエールクリエイト株式会社代表取締役の仲田憲仁さんと、泉崎の飲食店「NOBU」代表の宮国信勝さんについて伺った。「仲田さんは第32代日本商工会議所青年部会長時代、全国の数百もの商工会議所を1年かけて回った行動力溢れる方です。人との出会いを大切にし、とことん親切にされます。社員からも尊敬され、経営理念が全社に浸透しています。私は自分の理念を社員に押しつける形になって失敗したので、仲田さんをもっと見習わなければと思います。また宮国さんには飲食業の先輩としてよく相談するんですが、私の悩みに対してすぐに『自分ならこうする』と3つくらい答えを出してくれます。経験と自信に満ち溢れた方で、私も社員の前ではそうありたいと願っています」

多くのよき先輩に恵まれ、また社員にも支えられながら日々奮闘を続けている仲宗根さん。「社員と想いを共有しながらチャレンジを続け、『KO菜YA』をブランドとして確立していきたいですね」と語ってくれた。

沖縄食材を使った新メニューのお好み焼き「おきオコ」。イカスミ麺やアーサ入りの生地、鰹と昆布のあんかけソースなど、沖縄食材をたっぷり使用している

「KO菜YA」は小禄と新都心（安謝・おもろまち）に3店舗を展開中。店舗拡大にあたって、厨房設備の導入にかかる経費は産業振興公社の「機械類貸与事業」も活用した

株式会社578（こなや）
那覇市金城5-1-1 103
☎098-857-3068　http://578.okinawa

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

駒井 俊雄（こまい としお）

株式会社クリエート・バリュー代表取締役／沖縄県産業振興公社　登録専門家

1964年大阪生まれ。日本酸素（株）魔法瓶事業部（現サーモス（株））の営業として14年間勤務する中で「ランチェスター戦略」や「マーケティング戦略」の研究を始め、新市場（特に沖縄地区）の開拓に注力。その後、商工会議所の経営指導員を経て経営コンサルタントとして独立し、2006年に（株）クリエート・バリューを設立。コンサルティング業務や研修業務の傍ら、全国で講演・セミナーを数多く行う。管理職研修の指導経験も豊富で、2017年は7月・11月に産業振興公社の「新任管理職・管理職候補のためのセミナーシリーズ」に登壇（詳細は下記参照）。

管理職の育成、できていますか?

成長を遂げる企業は業容拡大に伴って組織を大きく・強くしていきますが、そこで非常に大きな役目を担っているのが経営者と現場をつなぐ管理職の存在です。しかしお気づきの通り、現場担当の職務と管理職の職務は全く異なります。成績優秀な現場担当が管理職になった途端に精彩を欠く、というようなことが起きるのはそのためです。

現場担当の延長のような気持ちと姿勢で管理職の仕事に取り組めば、組織の混乱と弱体化を招くのは必至です。一日も早く「管理職とは何か?」を正しく理解し、会社ごと・組織ごとに異なる「管理職として求められる役割」を正確に把握する必要があり、会社側は彼らに、管理職としての心構えと基礎的なスキルを身に着ける機会を提供しなければなりません。

このたび、産業振興公社主催「新任管理職&管理職候補のためのセミナーシリーズ」（左記参照）の第1弾『はじめてのマネジメント入門』の講師を務めました。多くの受講者が高い関心と熱意をもって参加され、県内企業の方がいかに管理職の職責の大切さと難しさを感じているか、改めて実感した次第です。11月にはシリーズ第5弾『はじめてのランチェスター戦略』で再度登壇します。多くの受講者にお会いできることを楽しみにしております。

産業振興公社主催

「新任管理職・管理職候補のためのセミナーシリーズ」がスタート!!

ココに注目!!

沖縄県内の中小企業・小規模事業者の多くが悩みを抱える「人材育成」。その中でも次代の経営を担う「管理職人材の育成」は、経営者・幹部にとって非常に重要かつ喫緊の課題となっています。
産業振興公社では、新任管理職および管理職候補の方を主な対象とし、管理職として備えておきたい「8つの視点」に基づいて全8回のセミナーシリーズを企画。
それぞれ1日完結で、翌日からすぐ仕事に活かせる考え方・スキル・ノウハウを、講義とワークを交えながらポイントを絞って学べるプログラム構成になっています。
シリーズ受講が効果的ですが単発でも受講可能です! 奮ってご参加ください。

第1弾「はじめてのマネジメント入門セミナー」
7/19（水）・20（木）開催　満員御礼・開催済み
講師：駒井 俊雄 氏

第2弾「はじめてのリーダーシップ入門セミナー」
8/9（水）開催　満員御礼・開催済み
講師：玉城 判 氏

第3弾「はじめてのコーチング入門セミナー」
9/8（金）開催　募集中・申込はお早めに
講師：白水 淳 氏

第4弾「はじめての管理会計入門セミナー（仮題）」
10/12（木）開催　近日募集開始
講師：宮沢 賢 氏

第5弾「はじめてのランチェスター戦略セミナー（仮題）」
11/16（木）開催　近日募集開始
講師：駒井 俊雄 氏

第6弾「はじめてのマネジメントゲーム（MG）体験セミナー（仮題）」
12/7（木）開催予定　講師：小林 淳也 氏

第7弾「はじめての評価&コミュニケーション入門セミナー（仮題）」
1/18（木）開催予定　講師：玉城 判 氏

第8弾「はじめてのOJT（ティーチング・トレーニング）入門セミナー（仮題）」
2/16（金）開催予定　講師：白水 淳 氏

駒井 俊雄氏

玉城 判 氏

白水 淳 氏

宮沢 賢 氏

小林 淳也 氏

シリーズ共通 ※予定
詳細は各回毎の募集情報をご確認下さい。
場　所：沖縄産業支援センター（那覇市小禄1831-1）会議室（日程により異なる）
時　間：13:00～17:00（12/7のみ10:00～17:00）
受講料：公社会員:各回3,000円　一般:各回5,000円（12/7のみ会員5,400円・一般8,000円）
定　員：各回32名（定員に達し次第締切）

問い合わせ
経営支援課　金城（あや）・藤原
☎ 098-859-6237　FAX 098-859-6233
http://okinawa-ric.jp/news/seminar

でいきたん照屋の商品開発 よもやま話

保有資源の科学的評価

既存商品の販売促進方策の検討や、新たな工夫を凝らした商品開発の過程で、機能性評価試験や成分分析などの科学的手法を取り入れることで、飛躍的な課題解決を成し遂げられることがあります。

例えば、スキンケア商品を製造販売する株式会社丸海きあらは、発酵工程を含む独自技術による月桃蒸留水を商品化。この技術を応用した更なる新商品開発を課題としていましたが、その際に同社が取り組んだのが機能性評価試験でした。

商品を愛用するお客様から届けられる数々の体験談から、この素材がどのような機能性を有しているかについて類推し、整理しました。そして、考えられる機能性の裏付けとなる分析試験を計画し、専門機関に委託しました。その結果、歯周病の原因菌であるジンジバリス菌に対して強い殺菌作用を示すことがわかったのです。

この成果を活用して月桃歯磨きが開発されました。商品表示の規制上、殺菌効果をうたうことはできませんが、同社は自信を持って新商品の販売促進を展開することができ、消費者から好評を得ているそうです。

スピードが求められる商品開発において、機能性試験や成分分析は費用と時間がかかる上、専門的知識も必要になることから、ともすると敬遠されがちです。しかし、自社の保有資源を最大限に活かすためには、やはり科学的な手法による分析試験や調査は欠かせない企業活動ではないかと思います。

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

文・照屋 隆司（てるや りゅうじ）
www.dikitang.jp

オキナワ 夜のエンタメ!! 観る

Okinawa Entertainment Restaurant 姫 –Hime–

上質な南国リゾート空間で本格的なステージと料理を

2層吹き抜けの大空間にゆったりとレイアウトされたテーブルで、フレンチシェフとして長年の経験を誇る小谷航氏による逸品料理を味わいながら、多彩な沖縄の芸能を堪能できるシアターレストラン「姫」。2016年8月のオープン以来、観光客はもちろん、県内ビジネスパーソンのアフターファイブスポットとしても人気上昇中だ。

国際通りの民謡居酒屋といえば、古民家風のしつらえで床に座るスタイルが多いが、こちらはアジアと沖縄を融合させたスタイリッシュな空間が特徴。県外からのお客様のおもてなしにはもちろん、気の置けない仲間と、あるいは家族・カップルでも居心地よく過ごせると評判だ。最近では貸切でのパーティやキックオフ、異業種懇談会などのイベントにもよく利用されているという。

本格的なステージパフォーマンスも大きな魅力。民謡&島唄の三線ライブをはじめ、創作エイサーや琉球舞踊・獅子舞・打楽器演奏などを日替わりで楽しめる。オーナーである沖縄民謡の名手、我如古より子さんの歌を楽しみたい人は同フロア内の民謡ステージ「歌姫」へ。

1周年を記念し、8／9～20の期間限定で、本紙を持参した人にオリオンビールを一杯サービスしてくれるそう。ミュージシャンやクリエイターもお忍びで訪れる同店の雰囲気や味、ステージをこの機会に確かめよう。

Okinawa Entertainment Restaurant 姫 –Hime–
那覇市牧志 1-2-31 ハイサイおきなわビル B1F
営業時間：18:00～23:00　ショー時間：19:15／20:15／21:15（1日3公演）
定休日：月曜日（貸切時は応相談）
☎ 098-894-3443　http://www.hime-grp.com

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「正規雇用化企業応援事業」と「万国津梁産業人材育成事業」を紹介します。

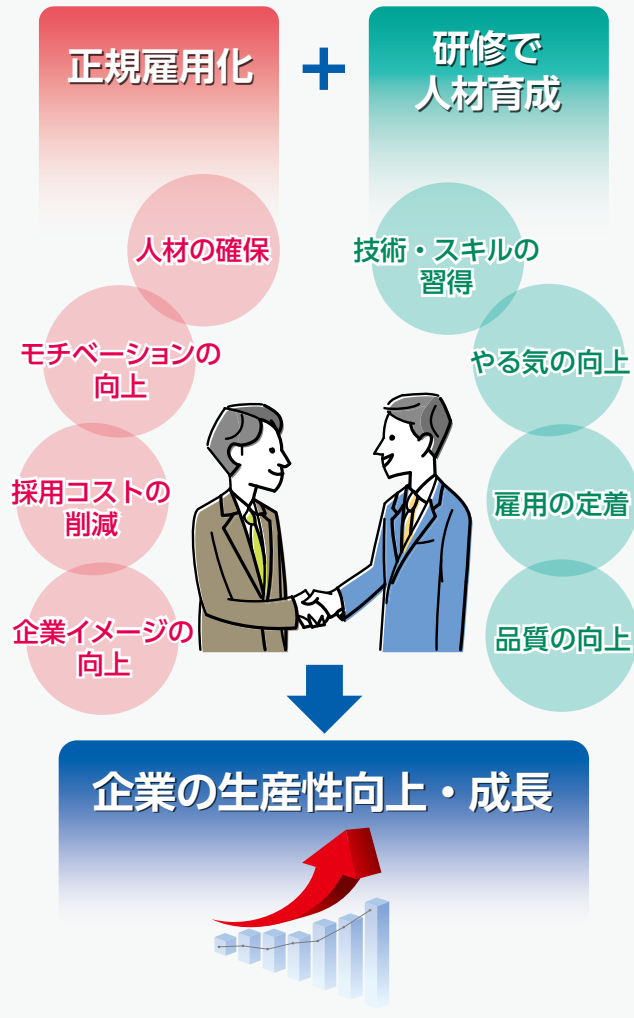
しっとくなっとく 企業支援

正規雇用化企業応援事業

正社員転換を考えている全ての県内事業者へ！県外・県内研修を応援します

社員のスキルアップや資格取得等を目的に、県外・県内で2週間以上の研修を行う際の旅費、宿泊費を一部助成します。対象は、非正規社員の正社員転換を行っている県内の企業です。詳しくはウェブサイトをご覧ください。

助成金 10万円～40万円



【問い合わせ】産業振興課　正規雇用化企業応援事業
担当／山城・山本・島尻
☎ 098-859-6239
http://okinawa-ric.jp/news/information/9972.php

万国津梁産業人材育成事業

海外展開を目指す県内企業の国際化に向けた人材育成の取り組みをサポートします！

海外での事業展開や販路拡大、外国人観光客への商品・サービスの販売や提供などを目指す県内企業の国際化に向けた人材育成にかかる経費を補助します（補助内容は下図参照）。

この他、各種セミナーを開催し、グローバルビジネスに対応できる力を育成支援しています。詳細は事業公式サイトをご覧ください。

海外展開を視野に入れた人材育成を行いたいなど、具体的な相談も承ります。お気軽にお問い合わせください。

	国内外OJT派遣	海外専門家招へい
要件	おおむね1カ月以上のOJT研修（国内or国外）	3日以上3カ月以内の専門家招へいによる研修の実施
補助内容	・往復交通費（実費） ・海外旅行傷害保険料（実費） ・宿泊費（上限9,800円／1日） ・代替雇用人件費（3カ月以上の派遣期間の場合のみ、上限78,000円／1月）	・往復交通費（実費） ・宿泊費（上限9,800円／1日） ・謝金（上限36,000円／1日及び期間中上限360,000円） ・研修会場費（上限25,000円／1日） ・通訳費（上限10,000円／1日及び期間中上限100,000円）

【問い合わせ】海外・ビジネス支援課　万国津梁産業人材育成事業
担当／小谷・鈴木・玉城・安里・中野
☎ 098-859-6238　✉ bird@okinawa-ric.or.jp
http://www.bird-challenge.com

耳寄りコラム

泡盛で乾杯

国際通りで2358名の方に聞いてみました。

ことの発端は、ある泡盛蔵の関係者との会話。「県外でもっと泡盛を売りたいね」「県外に売る場合、味は誰が決めるんですか？」「うちの製造部だけど」「でも、そちらの製造部は全員ウチナンチュですよね。県外の人の味覚が分かるんですか？」「……」

県外の人や女性や若年層は、どんな泡盛を美味しいと思うのか？　それを知るために、泡盛新聞では2016年から国際通りで「泡盛コンテスト」を始めた。銘柄名を隠した泡盛の水割りを街ゆく人に試飲してもらい、美味しいと思う泡盛に投票してもらうイベントである。

観光客が多い沖縄県では、繁華街で無作為に人集めを行うと6割程度が県外出身者にあたる。2016年の1年間で開催したコンテスト（予選10回・本選3回）では、多種多様なプロフィールを持つ2358名の方のデータが集まった。今年も「泡盛コンテスト2017」としてイベントを継続しており、2000名以上の参加を見込んでいる。

さて、このコンテストでいろいろと興味深いことが分かり始めているが、その中でも自信を持って言えることを一つ。泡盛愛好家だけで同じ投票を行うと、コンテストの結果とは全く違う結果が出るのである。はっきり言えば、泡盛愛好家が美味しいと思う泡盛を、泡盛を飲み慣れない観光客や若年層は美味しいとは思わないのだ。

もしあなたが泡盛じょーぐー（愛好家）で、泡盛初心者に「美味しい泡盛は何か？」と尋ねられたら、泡盛ファンを増やすためにも「通（ツウ）は」と前置きした上でご自身のお好きな泡盛を紹介してほしい。そして、初心者向けの泡盛が何かをお知りになりたければ、スマートフォンやパソコンで「泡盛新聞」と検索し、2016年のコンテストの最終結果をご参照いただきたい。

（泡盛新聞　編集委員　河口哲也）

「泡盛新聞」は、1969年から46年間発行された泡盛業界の季刊紙「醸界飲料新聞」のアーカイブ記事と、最新の泡盛関連記事・コラムが読めるウェブサイトとして2015年10月に誕生。本文中で紹介した「泡盛コンテスト」の結果レポートのほか、酒造場の杜氏へのインタビュー記事なども読み応えあり

泡盛新聞
（運営：株式会社 醸界）
http://awamori-news.co.jp

ネットワーク会員広場

元気企業ファイル

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。

株式会社 求人おきなわ

県内初！人事・採用担当者のお役立ち情報満載 ウェブサイト「採用のテビキ」がオープン

株式会社求人おきなわは、総合求人情報誌「Agre（アグレ）」の発行や「WEBAgre（ウェブアグレ）」の運営、新卒・転職・学生バイトに特化した就職情報サイト「joonavi（ジョーナビ）」の運営、合同企業説明会の開催など、雇用に関わるトータルサービスを展開する企業。2017年5月には人事・採用担当者向けウェブサイト「採用のテビキ」を開設し、登録ユーザー数を急速に伸ばしている。

同サイトは登録無料の会員制で、求人・採用に役立つ多様な情報を入手できる。サイト内は大きく4つのコンテンツに分けられ、県内労働市場の各種統計結果のポイントをまとめた「統計データ」、求職者と求人動向に関する独自資料を閲覧できる「調査レポート」、採用課題を克服した企業の取り組みを紹介する「採用成功事例」、人事担当者の疑問に答える「採用に関するQ&A」となっている。いずれも沖縄の現実に即した情報が開示され、実質的な指標として活用できるのが特徴だ。

サイト開設に至った経緯を、営業企画部課長の田里幸司さんはこう語る。「昨今の県内の求人難は過熱の一途をたどっており、完全失業率が改善する一方で有効求人倍率は1・13倍（注）と、復帰後最も高くなっています。当社では1988年の創立以来集積してきた県内雇用情勢や求職者動向などのデータを、採用成功に結びつける提案に用いてきましたが、これらのデータを読みやすくまとめて公開すれば、人材確保に苦しむ方々の助けになるのでは、と考えたのが『採用のテビキ』の原点です」

サイトの構築にあたっては、「人事専任の担当者を置けない事業者の方にも見やすく、わかりやすいように」との思いで取り組んだという田里さん。その結果、まだ同社との取引のない企業や教育機関などからのユーザー登録も増えているという。「登録者数はおかげさまで1000名を超え、『成功事例の取り組みを自社でもやりたい』『採用までのプロセスがよく分かった』といった反響が寄せられています」

求人を行う事業者の活動をサポートするこうしたサイトは、県外には例があるものの県内では初めてとのこと。「今後は登録ユーザー数をさらに増やしながら、イベントやセミナーなどの情報もタイムリーに掲載し、県内の求人・採用に役立つ情報がすべて網羅されたサイトにしていきます」と田里さん。2018年に創立30周年を迎える同社の存在意義と信頼性を高めるべく、サイトのさらなる充実を目指したいと意気込みを語ってくれた。

（注）2017年5月現在

4つのメインコンテンツ（本文参照）のほか、「募集・採用の基礎知識」や、雇用契約書などの資料をダウンロードできる「すぐに使える活用資料」、法改正や助成金の情報を紹介する「知っ得! 法令＆助成金」なども網羅。サイトは随時更新され、新着情報をメールで受け取れるメールマガジンの登録も受付中だ

「採用のテビキ」https://kyujinokinawa.co.jp/client/

田里幸司さん。県内の中小企業から個人事業主まで幅広くサポートする「採用のテビキ」は、県内に事業所を置く県外企業の人事担当者からも「県外にいても沖縄の状況が分かるのでありがたい」と喜ばれているそうだ

株式会社求人おきなわ
那覇市天久1044-2
☎ 098-862-2490
https://kyujinokinawa.co.jp

沖縄経済を進化させるメディア 沖縄ベンチャースタジオ
沖縄ベンチャースタジオ 検索
http://ovs.jp

公社ネットワーク会員 プレスリリース

地域貢献型「SANGO Tシャツ」誕生
あなたの1枚が名護のチカラに

“ファッションで名護の自然を守る”をコンセプトとした地域貢献型アーバンサーフブランド「SANGO」。都会的で海を感じさせるシンプルなデザインがリラックス感を演出し、カジュアルに着こなせるのが魅力。名護の地名になぞらえ、購入金額の7.5%（名護%）を名護市の環境保全活動に寄付します。Instagramアカウントもぜひフォローしてください。

株式会社琉球若草
☎ 0980-53-6050（SANGO事務局 担当：志良堂）
https://www.instagram.com/sango_official_insta/

県内限定!爽やかな甘さとサクサク食感の
「沖縄シークヮーサーワッフルサンド」発売

県産シークヮーサーの加工製造・卸小売を行う沖縄特産販売は、県内限定販売の新製品「沖縄シークヮーサーワッフルサンド」を発売しました。シークヮーサー果汁を使用した風味溢れる爽やかな甘さのクリームを、ワッフル風のサクサク食感のクッキー生地でサンド。パッケージもシークヮーサーの緑色で爽やか感を表現しました。6枚入り600円、12枚入り1,000円（いずれも税別）で、空港や国際通りなどの土産品店や自社店舗「ヨナーズ」で販売中です。

沖縄特産販売株式会社
☎ 098-850-8953（担当：仲西）
http://www.okitoku.co.jp/

「しまのや琉球醪（もろみ）酢」が
おかげさまで 販売数1500万袋突破!

販売15周年を迎えたしまのやの人気商品「琉球醪（もろみ）酢」は、2017年3月に販売累計1500万袋を突破しました。アミノ酸・クエン酸が豊富な沖縄の元気の源「もろみ酢」のパワーを飲みやすいソフトカプセルに凝縮。健康・美容・ダイエットをサポートするサプリメントとして、全国の愛用者から喜びの声が多数届いています。リピート購入率はなんと93%!この機会にぜひ「しまのや琉球醪酢」を体感してください。TVCMも県内で絶賛放送中です。

株式会社しまのや
☎ 0120-853-408（担当：比嘉正太）
http://www.simanoya.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 http://okinawa-ric.jp/useful/etc/4380.phpまで。 担当：藤原

表紙の人 INTERVIEW

Anly さん

シンガーソングライター

初回生産限定盤（CD+DVD）

通常版（CD）

シングル『北斗七星』
2017年8月9日発売

初回生産限定盤（CD+DVD） SRCL-9451/9452
1,500円（税込）

通常盤（CD） SRCL-9453
1,200円（税込）

1. 北斗七星
2. ie
3. この闇を照らす光のむこうに -anly only version-
4. 北斗七星 -instrumental-
5. ie -instrumental-

DVD（初回盤のみ収録）
北斗七星 Music Video 他

1997年生まれ。沖縄県・伊江島出身。中学卒業まで、自宅にパソコンもインターネットもない環境の中、音楽好きの父が持ち帰るブルースやロックのCDを聴き、ギターをおもちゃ代わりに爪弾く日々を過ごす。高校進学のため転居した那覇市内で弾き語りライブを開始。高校を卒業した2015年に自作曲がドラマ『サイレーン』の主題歌に起用され、11月にシングル『太陽に笑え』でメジャーデビュー。続けて4枚のシングルを発表後、スキマスイッチとのコラボレーションシングル『この闇を照らす光のむこうに』を経て2017年4月、ファーストアルバム『anly one』をリリース。http://www.anly-singer.com

失敗を恐れず、一歩を踏み出して自分に誇りが持てる道を選んでいきたいですね。

20歳のシンガーソングライター、Anly（アンリィ）さん。生まれ育った伊江島を15歳で離れ、17歳からライブ活動を開始。18歳でのメジャーデビューから間もなく2年となるが、人気アニメ主題歌への起用や著名アーティストとの共作など、全国区での活躍ぶりは話題に事欠かない。

「伊江島からの進学先を決める時、『音楽の道に進みたい』という想いから、音楽の授業が多い那覇の高校を選びました。幼い頃からブルースやロックに親しんでいたこともあって、伊江島とは違う景色と生活の中で、日々の葛藤や心境が自然とメロディになり、歌詞になって湧き出してきました」

その中で生まれた大切な一曲『Boys Blues』をコンテストで歌い、優勝したことで有名アーティストのオープニングアクトへの道が開かれた。そしてそれがきっかけとなり、メジャーデビューへとさらに大きく前進していった。

「デビュー前は自分自身や身近な人に向けて曲を書いていたんですが、デビュー後はドラマやアニメの主題歌を書き下ろす機会が増え、経験のない状況や感情を表現する難しさに戸惑うこともありました。けれど実は気づいていなかっただけで、私の日常に当てはまる事柄もたくさんあって。たとえば『笑顔』や『カラノココロ』という曲を書いた時は、伊江島の人たちや同級生、家族がいつでも見守ってくれていることに改めて気づかされました。諦めそうになって相談するとみんな口を揃えて『なんとかなるさぁ』って（笑）。励まされましたね」

2017年8月には「ユー」シングル『北斗七星』をリリース。自身が生まれる前に亡くなった兄を想い、高校時代に書いた曲だという。

「母が毎年、誰のものかわからないバースデーケーキをつくっていて、ふと尋ねたことで兄がいたことを知りました。幼かった私はその時『じゃあ私は一人っ子じゃなくて兄弟がいるんだね！』と言ったそうです。それからずっと、嬉しい時も悲しい時も兄がどこかで見守ってくれている気がして、寂しくなくなりました。この曲を聴いた方にも星空を思い浮かべ、それぞれの大切な人を想ってもらえたらいいなと願っています」

最後に、沖縄でさまざまなビジネスに取り組む読者に向けてメッセージをもらった。「好きなことが仕事になると、『好き』だけでは乗り越えられないほど高い壁が立ちはだかることもあります。でも、その向こうにある景色と、諦めて選んだ違う未来を想像した時に、どちらが自分に誇りを持てるか考えてみてください。たとえ失敗したとしても、全力で挑戦したんだと言える方がかっこいい、と私は思います！すごい人ほど苦労話が多いですしね（笑）。失敗はたしかに怖いけれど、一歩を踏み出すことが大切なんだと思います」

OVS news

「沖縄特区・地域制度～設備投資に係る税の優遇措置」を、さらに身近な制度へ！

沖縄県産業振興公社（以下「公社」）では、「沖縄特区・地域制度」について無料相談と申請書の作成支援等を行っています。当制度の概要と、平成29年度からさらに利用しやすく・相談しやすくなった点についてお知らせします。

公社では平成29年度より、「沖縄特区税制利活用促進事業」を沖縄県から受託し、「沖縄特区・地域税制利活用ワンストップ相談窓口」を開設しました。前年度までは産業イノベーション制度に対応してきましたが、今年度より5制度に対応することになり、ワンストップでの情報提供ができるようになり利便性を向上させました。

税の優遇制度

「税の優遇制度」とは、国税や地方税における特定の税目に対して、一定の優遇措置（減税等）を実施する制度です。特定の税目とは、設備投資に係る不動産取得税や固定資産税等です。なお当制度を活用するためには、各税目を所管している税務署や市町村の税務課等での手続きが必要です。

沖縄独自の制度

沖縄特区・地域制度とは、沖縄振興特別措置法に基づき、産業集積や企業誘致等の産業振興を目的とした独自の税の優遇制度です（融資制度含む）。その構成は、「観光地形成促進地域」「産業高度化・事業革新促進地域（産業イノベーション制度）」「情報通信産業振興地域・特別地区」「国際物流拠点産業集積地域」「経済金融活性化特別地区」の5制度から成ります（各制度の対象地域や対象税目は当制度のリーフレット（写真参照）をご確認ください）。特定の施設、機械及び装置、器具及び備品、建物及びその附属設備等が対象となります。なお、一部の制度において、各関係機関での手続きに先立って、県知事認定等の事前確認が必要となりますので、詳しくは左記までお問い合わせください。

リーフレットは公社窓口にて配布中。ウェブサイトからのダウンロードも可能です（ウェブサイトURLは下記参照）

特区・地域税制の相談窓口を設置

相談窓口には専属スタッフが在席し、事業者や税理士、各関係機関等からの来社・電話・メールによる問い合わせを受け付けています。また毎週火・金曜日には当制度に詳しい税理士が配置され、手続きの進め方や対象資産等に関する一般的な問い合わせに対応しています。

設備投資を検討されている方は、相談窓口にお気軽にご相談ください。

なお、来社でのご相談を希望される方は、左記まで事前のご連絡をお願いします。ご相談・質問に応じた資料を準備してお待ちしています。

●問い合わせ
沖縄特区・地域税制活用ワンストップ相談窓口
☎０９８（８９４）６３７７
担当／照屋・新垣（美）・佐久川・内原・新垣（厚）
Eメール：okitoku@okinawa-ric.or.jp
ウェブサイト：https://www.zei-tokku.okinawa/
（リーフレットのダウンロードもこちらから）

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ50号

2017年8月10日発行
発行：（公財）沖縄県産業振興公社
☎ 098-859-6237
http://ovs.jp

編集：光文堂コミュニケーションズ（株）
☎ 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。