

ベンチャースタジオ



ものづくりの魂 (ラブイ)
うちなーエンジニアたちの挑戦

P.02
【特集】

P.11 表紙の人 INTERVIEW

川満 アンリ さん

パーソナリティ・モデル

沖縄の「ゆいまーる精神」を大切に、
これからは母親目線の仕事にも
チャレンジしていきたいです。

CONTENTS

- P.04 受け継ぐウマイ ~それぞれの事業承継~ 株式会社タム
- P.05 海外レポート from 北京
- P.06 町の自慢を、島の自慢へ。アセローラフローズン&フローズンゼリー/サターアングー&幻の味 ブルース
- P.07 シーじゃを超えろ! ~ワカム社長奮闘記~ サイオンコミュニケーションズ株式会社 デビッド・シェーン さん
- P.08 企業のパワーアップアイテム 「管理会計」で社長と現場が元気になる
- P.08 耳寄りコラム オキナワ夜のエンタメ!! 生バンドカラオケbar リアカラ
- P.09 しっとくなっとく企業支援 製造業県内発注促進事業
- P.09 耳寄りコラム 泡盛で乾杯 泡盛サングリアのすすめ 泡盛倉庫(会員制泡盛専門BAR)
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 有限会社 エバグリーン
- P.10 ていきたん照屋の商品開発よもやま話 専門用語の聞き方・使い方
- P.11 OVS NEWS 「第41回沖縄の産業まつり」武道館アリーナ棟で「地域の中小企業 魅力再発見展」を開催



〒901-0152 沖縄県那覇市小祿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。



特集

ものづくりの魂 (マブイ)

「うちなーエンジニアたちの挑戦」

「製造業不毛の地」といわれるほどのづくり産業が根付きにくいとされてきた沖縄。産業別県内総生産の構成比を見ると、本土復帰の1972年度で製造業は9.7%と、全国の34.5%を大きく下回り、2013年度は4.2%(同年全国18.4%)※と、製造業のウエイトの低さが長く続いていることがわかる。

沖縄で製造業の振興が難しい理由としては、島しょ県特有の物流の問題に加え、

沖縄の小さな町工場から世界へさらに宇宙へと夢を追い続ける

株式会社立神鐵工所

公共工事依存からの脱却を図り、世界を狙える自社商品を開発

従業員20名の小さな鉄工所が開発した、



RyuPara(リューパー)は「ワールドパイル」の特許技術を活用し、砂地に杭を深く挿し込んだところで「かえし(開閉式抵抗羽)」を開いて固定する構造。取り外し式の回転ハンドルを回し、ドリル状の先端を砂浜に直接ねじ込める。骨組を強化した傘の部分は二段構造で上部は風が抜けるため、飛ばされにくいのも特徴だ



海外への販路開拓も進むRyuPara。クリスマスシーズン用にイルミネーションを施したポールも新たに開発中だ。沖縄県発明くふう展では2015年の県知事賞に続き、2016年には意匠の部で最優秀賞に輝いた。ポスターなどに使用されるキービジュアルのデザインは県出身の点描画家として知られる大城清太さんによるもの

このワールドパイルの技術を活用して開発したの

「やると決めたならやるしかない」「困難を困難と思わず、果敢に攻める」

「あれは、世界の中のビーチの悩みと同じ」と聞かされたのがきっかけでした。ビーチパラソルは夏の商材ですが、通年で売上

開発と同時に特許出願 先見の明で県外への扉が開く

ワールドパイルの特許の取得を開発段階から視野に入れていた上江洲さん。「沖縄県発明協会の無料相談を利用して類似商品がないか確認し、県外の弁理士の指導を受けながら特許出願申請を行いました」。

孫請けを中心に各種工事や金属加工を手がけながら、技術に磨きをかけてきました。しかし10年目頃から、「このまま社員が夢を描けない仕事を続けていいのか」と自問するようになり、2013年に当時売上の85%を占めていた公共工事をきっぱりやめようと決意しました。

ちょうどその頃「太陽光パネルを砂地に設置したい」という相談を受けていた上江洲さんは、砂地に強い基礎杭の独自開発に着手。県内外の太陽光発電所や機械メーカーなどに通って勉強を重ね、抜けない杭の形状を四六時中考え続けた。「折り紙を丸めてあてもない、こうでもない、と。食事に行くときも折り紙を手放さず、ついにアイデアが閃いたのはトイレの中でした(笑)」。すぐに試作に取り掛かり、試行錯誤の末、地質によってはトンの力でも抜けない自社オリジナルの鋼管杭「ワールドパイル」を完成させた。



「沖縄の小さな町工場でも世界を目指せることを証明したい」と2016年に開催されたアジアクロスカントリーラリーのスポンサーに就任。タイ〜カンボジアを舞台にしたアジア最大規模のモータースポーツ大会のスタートとゴールに、世界的なメーカーと肩を並べてRyuParaの名が表示された

冒頭で紹介した琉球生まれのビーチパラソル「RyuPara(リューパー)」だ(左上写真)。風と塩害と紫外線、これがビーチパラソルのいわば「三重苦」で、特に風への対策がなされた商品は世界的に見てもほぼ皆無だったという。「RyuParaは風速20mの実証実験でも抜けず、逆に撤去時には簡単に抜けるという便利さを両立しました。メディアで紹介されて以来、ビーチやホテルなどだけでなく観光施設、畑の日除けなど様々な用途で数多く問い合わせをいただいています」

「あれは、世界の中のビーチの悩みと同じ」と聞かされたのがきっかけでした。ビーチパラソルは夏の商材ですが、通年で売上



「あれは、世界の中のビーチの悩みと同じ」と聞かされたのがきっかけでした。ビーチパラソルは夏の商材ですが、通年で売上

株式会社立神鐵工所
豊見城市金良342-1 ☎098-856-4546
http://www.tachigami.com



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。それぞれのウムイ(想い)をじっくりとひもときます。

「他に無い」自社の価値を高め

沖縄から業界を変えていく

株式会社タム

先代が築いてきたもの

職人気質で仕事がとにかく速く
営業もできる創業社長の功績

当社は屋内外の広告看板のデザイン施工やイベント企画施工、内装を手がけています。1985年に先代社長で現会長の山崎紀政が有限会社オフィスタムとして創業しました。看板・イベント・内装のデザインから設計、監理までをすべて自社で行う企業は全国的にも珍しいそうです。

先代は九州で長年看板の仕事をしてきた人で、33年前に来沖して会社を設立しました。営業から図面描き、デザイン、製作まですべて自分でこなす、いわば一人親方のような人。職人気質で仕事も驚くほど速く、昼



株式会社タム

承継者

代表取締役 伊藝 博 さん

間受けた仕事の図面を夜中に作成し、翌日は提出するというようなスピードでした。独学でさまざまな技術を身につける努力の人でもあり、ひとりでもできてしまう。そして「タム」という社名には、「他に無い」(他無

IIタム)会社でありたい、看板に限定せずいろいろな仕事にチャレンジできる会社でありたい、という想いを込めたと聞いています。私が入社した1992年当時には県内全域に取引先を増やし、5~6人の職人さんを含め総勢10名ほどの会社に成長していました。

私は東京でデザイン専門学校を卒業し、内装とイベント関連の会社に7年ほど勤務しました。その後沖縄に戻って就職先を探していたのですが、当時は求人が非常に少なかった。そこで電話帳を開いて、たまたま

見つけたのが当社の広告でした。デザインやものづくりの仕事に就きたくて面接を希望し、縁あって入社することになったのですが、先代の仕事ぶり、指導ぶりの厳しさをよく知る取引先から入社早々「お前は何か月もつかな?」と言われたことをよく覚えています。25年前、27歳の時です。

確かに先代は、結果を出さないと話も聞いてくれないような厳しい人でした。でも、その厳しさやスピードな仕事の進め方は、東京で経験を積んだ自分のやり方には合っていました。波長が合うという感じですね。先代との年齢差が30歳もあったことも幸いだと思います。年が近いと、厳しい言葉に反発し

入社後の約3年は実績を出せるまで黙って仕事に打ち込みました。それ以降は先代もある程度私のことを認めてくれたのか、人事や機械の導入などについて提案を受け入れてくれるようになりました。工場のことには先代が、事務所のことは私が担当する形です。まぐろみ合うようになり、仕事がどんどん増えていきました。

承継までの悲喜こもごも

工場の新築 移転をきつかけに
先代から代表権を譲り受ける

入社10年を過ぎた頃、那覇市真地に借りていた工場が業績好調で手狭になり、老朽化も進んでいたため移転を検討することになりました。市内に手頃な物件がなかなか見つからず、困っていると知人の設計士から「糸満に土地を買って工場を新築した方がいい」とのアドバイスを受け、すぐに先代に相談しました。

70歳近かった先代は、今さら借金を抱えないという思いが強かったようで、土地を買うことに乗り気ではありませんでした。でも工場が手狭なままでは、いい仕事ができない。「だったら自分がやろう」と思い至り、土地購入と工場新築のために、会社の



創業者で現会長の山崎紀政さん。北九州から単身で沖縄へ渡り、いくつかの会社に所属した後独立。1984年に有限会社オフィスタムを設立した。「ものすごく厳しい人でしたが根に持たず、新しい機械の導入などの提案については理解がありましたね」と伊藝さん

代表権を譲り受けたいと先代に願い出ました。

社長になることが目的ではなく「いい仕事をする環境づくりに必要だから」という成り行きだったので、私自身はほとんど迷いがありませんでした。赤字もなく業績も好調で、移転すれば効率化が図られ、事業の拡大につながる確信もあったからです。先代の理解を得て2005年1月、先代が取締役会長となり、私が代表取締役就任。沖縄振興開発金融公庫からの融資も無事受けることができ、同年6月には旧工場の4倍の広さになった新工場に移転すると同時に、有限会社から株式会社へと組織変更しました。入社12年目、39歳の時でした。

当時16名いた社員からの異論はなかったのですが、最大の壁になったのは実は先代その人でした。自ら立ち上げた会社の第一線から退く以上、代表を受け継いだ私に言いたいことが多々あるのはごく当然のことだと思いますが、私はあえて聞かないようにしました。これは同族外の事業承継ならではの良さと言っていると思います。血縁があれば、ビジネスの効率を優先する上でのいわゆる割り切り、がしづらくなるはずだからです。

承継がもたらした化学変化

「会社をつぶすな」当たり前前言葉に
込められた想いから気づきを得る

承継直後に先代から言われ続けた言葉があります。それは「会社をつぶすな」という、言わずもがなの言葉なのですが、それには理由がありました。

実は先代はかつて九州にいる頃に会社倒産にあり、大変な苦勞をした経緯がありました。その苦勞を知っているからこそ、口を酸っぱくして「会社をつぶすな。そのために社員を大切に、世の中の役に立つものをつくれ。それが企業の存続につながる」と言い続けたのだと思います。

一時は会社を大きくしたいという野心を持ったこともありましたが、今は先代の想いを受け止め、長く続けることに意義があると考えるようになりました。どうしたら会社を倒産させずに持続できるかを考えた結果、「安心・安全に配慮したいものをつくること」「時代に合った付加価値のあるものをつくり続けること」こそ重要だと気づき、その第一歩として整理整頓を徹底する取り組みを始めたのが、代表就任1年目のことでした。

残念ながら看板業者といえば全国的に「安全意識が希薄で、マナーに無頓着」と言われることが多く、これをどうにかしたかった。そこでTPM(注)の手法を導入し、コンサルタントを招いて約5年がかりで社内の整理整頓や設備の改善などを図ると同時に、施主への日々の報告や納期の遵守などを徹底させていきました。その結果として取引先からの信頼がより厚くなり、業績の安定につながっています。全国的に見ても看板業者のこうした取り組みはまだ少ないようで、各地から視察に訪れる企業も少なくありません。

おかげさまで業績は好調ですが、現在私が最大の課題と感じていることのひとつが「次の社長候補を探すこと」です。私は今51歳ですが、先代よりも若いうちに同族外で承継することを目指しています。自分で育てようとする失敗するように感じるの

注:「TPM」: Total Productive Maintenance(全員参加の生産保全)の略で、「設備の体質を変え、人の体質を変え、企業体質を変える」ことを狙いとする経営手法の一種。どんな時代でも環境変化に対応できる企業体質を保つためのツールとして、製造業の分野で広く活用されている。



海外REPORT

インからアウトを目指していききたい中国市場

from 北京
【北京事務所長 下地 裕】

北京は、経済の中心と称される上海に対して、政治・文化の中心とよく称されます。首都としての歴史は長く、歴代王朝の都として約600年近く東西交流の中心として繁栄してきました。今でも、北京市の中心を東西に横切る「長安街」（幅80メートルもあるメインストリート）には政府機関や大企業の本部が並び、世界各国の訪問団が政府要人と面会するために車列を組んで人民大会堂へ向かう様子は日常的な光景になっています。

北京事務所では、北京市と天津市を含む首都圏を中心に、観光プロモーションや県内企業の販促支援、文化交流支援などの取り組みを行っています。



沖縄観光と物産のコラボは大事!

北京の人たちは、長い歴史を持つ街にふさわしく、海外の文化や伝統的なものへの関心が高いのが特徴です。北京事務所では、これまで伝統芸能や工芸、食文化などを紹介するイベントや、インターネットでの情報発信を通して歴史や風土に裏

打ちされた沖縄のオリジナルな魅力を広く紹介し、沖縄ブランドの向上に努めています。

さらに、イトーヨーカ堂やイオンなど小売店舗や飲食店、現地商社と連携し、沖縄フェア開催などの販促活動に取り組んでいます。少しずつですが沖縄県産品の知名度も高まりつつあり、市内のスーパーや飲食店では県産の黒糖商品や泡盛、ビールなども見られるようになりました。



若者の工芸品への関心が高い

沖縄の物産にとっては、中国はまだ未開拓の市場です。13億人の人口を有する巨大市場である反面、複雑な輸出入手続きや販促活動の難しさのイメージがあり、参入するには敷居が高いと感じる企業も少なくないと思います。



市内スーパーでは沖縄の商品も徐々に増えている

中国向けの食品の輸出に際しては、産地証明や原産地証明、放射能証明などの各種証明や商品成分に関する書類など、多くの資料が必要であったり、販売するためには1年程度以上の賞味期限が求められるなどメーカー側の負担も多く、すぐに対応できない課題も存在します。

しかしながら、輸出実績を積み重ねることで、手続きも比較的スムーズにすることは可能で、多くの企業にチャレンジしてもらいたいと考えます。

2016年には中国大陸から沖縄を訪れる観光客数が45万人となり、増加傾向が続いています。多くの中国人観光客が沖縄の物産を購入している現状は、県産品を中国市場にPRする絶好の機会です。観光客が帰国した後も自国で購入できる環境を作るきっかけにもなると思います。

インバウンドからアウトバウンドを見据えた取り組みにより、将来的には今



以上に多種多様な県産品が中国の店頭に並ぶことを期待し、努力を続けていきたいと思っています。

民謡ライブでは泡盛が好評!

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



TPM導入により大きく変わった社内。「いいものさえつくってればよかった時代から、看板そのものの品質以外の部分で外部からの評価をいただくべき時代になっていると思います」と伊藝さん

で、経営に適性のある人と出会うことに期待しています。もしかしたら、すでに社内にいるのかもしれないね。

ウムイを受け継ぎ、その先の未来へ
時代とともに変わる「いいもの」の定義
付加価値の定義を先取りしていく

観光用の看板は、昨今では多言語表記やIT連動などが不可欠になっており、当社でも柔軟に対応しています。また今後は、景観へのさらなる配慮から看板や広告塔は減っていくと予想されるため、事業のもう一本の柱として看板のメンテナンスにも注力し始めました。約2年前に北海道で起きた、看板が落ちて通行人を直撃するという大きな事故を教訓に、看板を支える部品の劣化や強度を外部から調査できる非破壊検査も導入しました。

今あるものを活かしながら、時代に応じて仕事の幅を広げることも重要だと思っ

います。2016年から運営を始めたハワイテイストの衣料品を扱う「shop nui」と、インテリア雑貨やオーガニック洗剤などを扱う「ナチュラビブレ」がまさにそれです。本業と全く無関係に見えるかもしれませんが、衣料品店は布にプリントを施す機械を工場に導入したことがきっかけでしたし、雑貨店は内装の仕事で出た端材をDIY用として販売したり、既存の資材を活用して自社で製作したアイアン家具を販売したりしています。いずれも根底にあるのは「今あるものを活かす」発想です。もちろん2店舗とも当社で内装を行いました。

また、現在は月に一度東京に向き、看板ディスプレイの事業者が集う全国ネットワーク「サインの森」の定例会に参加しています。約130社が所属しており、そこで新しい資材や技術の情報収集や営業に関する情報交換を行っています。定例会での接点をきっかけに、県外の同業者から全国規



伊藝博さん。一級建築施工管理技士、一級土木施工管理技士、一級イベント業務管理士のほか、多くの資格を有している。同社では社員への資格取得を推奨し、取得者には資格手当も支給している

模のイベントの沖縄会場の企画施工を受注することも増えてきました。そこで業務をしっかりと遂行し、「タムに任せれば安心」と思ってもらえる実績を積み重ねることで、仕事の継続につなげていきたいと考えています。先代の築いてきた「他には無い」企業であることを守りつつ、プラスチックの新たな特徴を生み出せるよう、これからも社員と共に歩み続けます。



ショップではオリジナル家具も販売している
内装を自社で行った新規事業のショップ店内 (shop nui/ナチュラビブレ)



株式会社タム
糸満市西崎町5-12-22 ☎098-852-3120
http://www.tam-sign.jp



病院、公共施設、商業施設などの看板施工から、大型イベントのディスプレイまで手がける



町の自慢を、島の自慢へ。

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！

第二回【北部編】

今回は沖縄本島北部・本部町と恩納村から、町が誇る果実・アセローラを使ったスイーツと、地域資源を活用した沖縄伝統菓子を紹介します。

自慢①

アセローラフローズン & フローズンゼリー

農業生産法人株式会社アセローラフレッシュ



アセローラフローズンゼリーは同社店頭・サイト通販、「ももぶかりゆし市場」などで好評販売中。3個入り1,200円(価格はいずれも税込)

アセローラフローズンは本部町の同社店頭をはじめ、那覇空港国内線ターミナル内レストランなど県内数カ所でも味わえる。自宅でも楽しめる「アセローラフローズンの素」(500ml、1,852円)も同社サイト限定で販売中。「現在は産業振興公社の課題解決プロジェクト推進事業の助成を受け、ピューレのさらなる品質改良に取り組んでいる最中です」と哲子さん



並里哲子さん。琉球大学農学部出身でアセローラの普及に尽力した夫、康文さんの想いを受け継ぎながら、次男の康次郎さんとともに事業の幅を広げている。康次郎さんはこのほど、一般社団法人日本スーパーフード協会が認定する「スーパーフードマイスター・エキスパート」の資格を沖縄で初めて取得。夢の実現に向けて一歩一歩、着実に前進している

農業生産法人 株式会社アセローラフレッシュ

本部町並里52-2 ☎0980-47-2505
http://acerola-fresh.jp



県内アセローラ栽培の先駆者として地域資源の可能性をさらに拡げる

生搾りのアセローラ果汁をふんだんに使った

たさわやかな味わいと鮮やかな赤色、なめらかな食感で人気を集める「アセローラフローズン」。2015年の「第6回ニッポン全国おやつランキング」で日本一に輝いたヒット商品の仕掛け人は、本部町の農業生産法人株式会社アセローラフレッシュで専務取締役を務める並里康次郎さんだ。

「4年ほど前の東京出張の際にスムージーブームを目の当たりにし、アセローラをやったら面白いんじゃないか」と思ったのが開発のきっかけです。沖縄に戻ってすぐに商品開発に取り掛かり、数カ月の紆余曲折を経て2013年7月に地元のお祭り「海洋まつり」でお披露目したところ一気にブレイクしました」

同年10月の「沖縄の産業まつり」でも大好評だったが、まつりと同時開催のコンテスト「ありんくりん市」では県外流通が難しい商品として選外に。代表取締役の並里哲子さんは「あの悔しさは今でも忘れられません」と当時を振り返る。「それがバネになって全国の物産展を回り、結果としてフローズンを日本一に選んでいただけの時は本当に嬉しかったです。ただ、売れば売れるほど『持つて帰りたい』と言われることが増え、持ち帰れる新商品をつくらなければ、という思いからフローズンゼリーの開発に取り組みました」

県内の菓子製造会社ハッピーワールドの協力を得て完成したゼリーは、アセローラの風味と色はそのままだに賞味期限を延長。凍らせてもスプーンですくえる柔らかさなので、冷凍庫から出してすぐにクリーミーなしゃりしゃり感が楽しめる。2016年の春に発売を開始し、同年秋には「ありんくりん市」で県知事賞を受賞。フローズンの雪辱を果たした。

同社が地元の8軒の農家とアセローラ栽培をスタートさせたのは1989年、28年前のことだ。「サトウキビ産業に代わる新しい産業を育成しよう」という強い志を抱いた哲子さんの夫、康文さんによる熱心な働きかけと、丁寧な技術指導で徐々に栽培農家が増加。現在では本部町31軒、糸満市21軒の協力農家が栽培する約7000本のアセローラから収穫した果実を、新鮮なうちに同社の加工場でピューレにして冷凍。このピューレをホテルや飲食店など向けの業務用出荷と、フローズンやゼリーなどに加工して販売する一方、シロップ・ドレッシング・果汁飲料などの商品開発にも力を入れている。「産業振興公社のOKINAWA型産業応援ファンド事業を活用して2012年に開発したアセローラ果汁50%ジュースも、ここ一年ほどで急速に売れ始めています。高単価・高付加価値商品なので、発売当時はなかなか売れなかったのですが、開発段階でエビデンスを明らかにし、『キャップ一杯で一日分のビタミンCが摂れる』という機能性をうたう表示をしていたことが、今につながっていると感じています」と哲子さんは振り返る。

そんな哲子さんの夢は「日本中の食卓にアセローラ商品が置かれること。ビタミンCとポリフェノールの含有量と吸収性に優れたアセローラが、おやつやお菓子としてだけでなくスーパーフード」としても認知されるよう、さらに研究を重ねていきたいですね」と語ってくれた。

自慢②

サターアンダギー & 幻の味ブルース

沖縄ハナティスト株式会社

昔ながらの味を守りながら磨きをかけて「地元で愛される味」を県外にも発信

琉球王朝時代に中国から沖縄に伝わったとされ、現在では素朴なおやつとして親しまれているサターアンダギー。恩納村で菓子製造販売を行う琉球銘菓三矢本舗は、サターアンダギーを主軸に売上を伸ばしている人気店だ。

「琉球銘菓三矢本舗は、1992年に父が兄弟と立ち上げた菓子製造卸から始まっています。蒸しまんじゅうやカステラの製造が主でしたが、ある時ふと思いついて工場の軒下にフライヤーを置き、サターアンダギーの揚げたてを販売したところ、よく売れたそうです。そこで今度は期間限定で名護市許田の道の駅で販売したらものすごく売れ、『これはいけるぞ』ということでサターアンダギー専門店と銘打つことになったと聞いています」と語るのには、同店を運営する沖縄ハナティスト株式会社の代表取締役、前泊彰さんだ。



サターアンダギーは定番のプレーンに加え、チョコやコーヒー、チーズ、ココナッツ、パイナップル、バナナ、さらに県産素材の黒糖や紅芋、田芋、タンカン、よもぎなどもあり実に多彩(季節、店舗により異なる。いずれも1個90円)。タピオカ粉を使ったもちもち食感の「三矢ボール(旧称・ドラゴンボール)」(1個100円)も人気だ



シフォンケーキとカステラの中間のような独特の食感がくせになる「幻の味ブルース」(1個630円)。先代によるネーミングの由来は「試食したスタッフがおいしさのあまり、ブルース音楽に合せて踊り出すようなしぐさを見せたから」とのこと。直営店舗のほか県内量販店の一部でも取扱あり ※価格はいずれも恩納店での税込価格

2007年に前泊さんが運営に加わり、菓子づくりを本格的に学び始めた矢先に父が他界。当時29歳だった前泊さんが事業を受け継ぐことになった。「サターアンダギーは先代のレシピをベースに、試行錯誤しながら進化させています。自分の代からはサクッとした歯触りや、口どけの良さをさらに追求するため、生地と揚げ油の配合や温度管理にかなりこだわっています」

同店のもうひとつの人気商品が「幻の味ブルース」だ。一度食べたなら忘れられないもちもち・ふんわり・しっとり食感が特徴で、約10年ほど前に関西のテレビ番組で取り上げられたのをきっかけに注文が急増。現在は月5000個前後を安定して販売している。飾り気のないパッケージにも実はこだわりがあり、ラベルはあえて昔のまま、また「ブルース」という名前からは中身が想像できないので、昔ながらの透明真空パックのままにしているそうだ。

創業当時は7対3の比率で卸が主体だったが、現在は直営店舗や県外物産展などでの積極的な販売が功を奏し、小売が主体に。取引規模も徐々に拡大してきたため、2017年6月に法人化に踏み切った。前泊さんは「気持ちも新たに、先代から受け継いだうちならではの味に磨きをかけながら、今まで以上に店舗を強くしたい。そして、地元の方々に愛される店として、村外や県外からも恩納村に来ていただけるようにしたいですね」と語ってくれた。



前泊彰さん。広々としたイトインコーナーのある恩納店と、恩納村の道の駅「おんなの駅」内の店舗が直営店で、同じ屋号で営業する名護市の「道の駅許田」やうるま市シティプラザ内、南城市地域物産館内の店舗は親族が経営する

沖縄ハナティスト株式会社

恩納村字恩納2572-2

☎098-966-8631

http://ryukyuemeikamitsuyahonpo.hp.gogo.jp



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。

技術者から経営者へマインドシフト オンリーワンの技術でシェア拡大へ

デビッド・シェーン(沈大維)さん

1967年生まれ、沖縄市出身。米国フロリダ大学工学部卒業後、ニューヨークの東京銀行(当時)に就職。約1年の勤務を経て帰郷し、1992年5月、沖縄富士通システムエンジニアリングに入社。1996年に再び渡米し、ニューヨークにある富士通の子会社に入社。1999年に沖縄に戻り、ITベンチャーとしてサイオンコミュニケーションズを設立。

シージャを 超える! 走り



ワカムン社長奮闘記

日米でIT技術者として研鑽を積み 「沖縄のために」31歳で起業

デビッド・シェーンさんといえば、ラジオやテレビのパーソナリティとしてその名前や顔、声をご存じの方も多いだろう。沖縄生まれの沖縄育ちで国籍はアメリカというシェーンさんの本業は、実はIT技術者。コンピュータネットワーク事業とコールセンター事業、ソフトウェア開発事業を手がけるサイオンコミュニケーションズ株式会社の代表取締役を務めている。

「沖縄のインターナショナルスクールから米国の大学に進学し、卒業後はニューヨークと沖縄で技術者として経験を積みました。その後、沖縄でコールセンター事業を立ち上げようと31歳で技術者仲間と会社を設立しました。ちょうど県のマルチメディアアイランド構想が始まる直前で、この分野にはビジネスチャンスがあると感じていたからです。ITの技術を生かして県内の若者に雇用場のつくり、沖縄の役に立ちたいという想いもありました」

しかしコールセンターの開設には莫大な費用がかかると知り、自社でのセンター開設を断念。「当時はオペレーター10名程度の規模でも必要な機器を揃えるのに約2000万円は必要といわれ、自分でやるのは無理だな、と。でもその時、もつと安価で効率のいいコールセンター向けのシステムを開発できれば、全国展開できるのではないかと気づき、事業を見直すことになりました」

コンピュータネットワークとCTI 両方に精通した技術者集団として

システム開発やネットワーク運用管理などの業務を請け負う一方で、シェーンさんらは設立当初から、電話交換機とコンピュータを統合したCTI(※注1)のシステムを開発するCTIチームを設置。2年ほどの開発期間

を経て自社製品をリリースすると、すぐさま県外の大手食品メーカーに電話対応システムとして採用されるなど好評を博した。そして2012年に誕生したのが、10年以上のノウハウを結集し、自社で開発したCTIシステム「テトラ」だ。

「コールセンターでの電話対応業務とその管理を円滑にする機能を備えながら、開発にオープンソースソフトウェア(注2)を活用し、大幅なコストダウンを実現したのがテトラの大きな特徴です」とシェーンさん。多機能なシステムをより安価に導入できるため、県外の大手通販会社などに採用され、テトラ発売以降は安定した業績を維持している。「県内外のより多くの企業に、もつと使っていただけるよう、現在は産業振興公社の課題解決プロジェクト推進事業を活用し、さらなる販路拡大を図っています」

経営者の自覚の希薄さが 会社存続の危機を招く

着実に業績を伸ばしてきた同社だが、実は3年ほど前に大きな試練に突き当たったという。社員との考え方の違いから統率や一体感がなくなり、会社の運営が困難になってしまったのだ。

「仕事の方針を決める際は『社員の意見を尊重する』という自分のスタイルに、限界があったんだと思います。本来は経営者が判断すべきことも全員で相談して決めていたため、スピード感がなくなり、責任の所在も曖昧

味になってしまった。思い返せば起業当時から『自分は経営者というより技術者だ』という認識のままだったことも、原因のひとつかもしれません」

シェーンさんはこれをきっかけに、自らの経営者としての姿勢を改めて見直した。「米国での経験から『プロジェクトを進めるために個人のスキルを積極的に出し合うのは当然』と考えていましたが、社員は『組織の中では管理者の意向が第一』と考えていた。そういうギャップにも気づいていませんでした」

自ら判断、結果に責任、 3人の先輩から学んだ教訓

経営者としてこれまでになく深い苦悩を味わったシェーンさんを、最も大きく支えたのは両親の存在だったという。

「中国出身の父は戦後、台湾へ渡り洋裁の技術を身につけたそうです。ベトナム戦争中の1960年代に夫婦で沖縄に移住し、言葉も分からない中で工場を構え、テラーとして商売しながら私たち兄弟を育ててくれた。想像を絶する苦労の連続だったと思います。『自分は経営者に向いていないのでは』と落ち込んだ時、そんな両親のことを思い出しました。経営者として、また人間としての強さを持つ両親を尊敬する気持ちと、両親のように『自分が思った通りの選択をして、責任は自分が負うんだ』という決意が湧き上がり、この決意が、逆境に向かっていく大きな力になったと思います」

技術者として多大な影響を受けたのは、沖縄富士通システムエンジニアリング時代の先輩だ。「誰も知らないような新しい技術を次々と貪欲に取り入れる方で、『技術ではこの人に勝てない』と思いました。彼とは異なるスキルを身につけるべきだと気づかされ、これが米国企業で学び直すきっかけとなり、今の仕事につながっています」

先輩経営者では、株式会社日本アドバンス



重田辰弥さん。実業家として、また「美ら島沖縄大使」としても沖縄の魅力を発掘、発信している。「ただの仲良しの集まりから、会社組織へと変わっていく時の難しさや醍醐味を教えていただきました」とシェーンさん



注1: CTI(Computer Telephony Integration)の略で、コンピュータと電話の機能を統合する技術。あるいはそれによって得られる高度なサービス。
注2: オープンソースソフトウェア:ソフトウェアの作成者が、プログラムのソースコード(建築物でいえば設計図)を原則として無償で公開し、再利用を許可しているソフトウェア。ソースコードが公開されていることで、全世界の優秀な技術者による評価や障害の抽出・解消、機能追加などが行われやすいため、無償でありながら高性能・高信頼性を実現しているものが数多く見られる。

サイオンコミュニケーションズ株式会社
浦添市牧港2-42-2 ジマヤビル2階
☎098-877-4700 <https://www.syon.co.jp>

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

「管理会計」で社長と現場が元気になる



宮沢 賢
(みやざわ けん)

宮沢財務管理オフィス株式会社 代表取締役/
沖縄県産業振興公社 登録専門家

☎ 098-917-5826
http://www.officemiyazawa.com

昭和61年に琉球銀行入行、20年間勤務(うち10年間は貸付部門管理職)。平成18年から中小企業診断士事務所でのコンサルティング業務を6年間経験し、平成24年に独立。数字を的確に捉える管理会計・経営予測・金融機関との関係作りを通じた県内中小企業の支援を旨とし、「宮沢財務管理オフィス」を設立し代表に就任。

※産業振興公社の「専門家派遣制度」について詳しくはこちら
http://okinawa-ric.jp/useful/b002/4243.php



「会計」とは、お金のやり取りなどの経済活動を記録し、伝達する手段を意味しますが、企業会計の主なものには「財務会計」と「管理会計」があります。財務会計では、会社の経営状況を外部に伝えることを目的に決算書を作成し、公表します。これに対して管理会計では、経営状況をリアルタイムで把握することを目的に、月次試算表や資金繰り表といった資料を作成して社内でも共有します。これを社長の経営判断の材料として、また現場では業務遂行の指針として活用するわけです。

管理会計を上手に活用すれば、会社の健康状態を良好に保つことができ、管理会計を行わず、気づいた時には大きな病を抱えてしまっていた、という会社を、残念ながらこれまで何十社も見えてきました。しかし、回復不能と思われた状況から管理会計を取り入れたことで売上や資金繰りが向上し、マイナスがゼロに、さらにゼロからプラスへと成長に転じた会社もあるのです。

管理会計を導入する上でのポイントは「黒字にするために管理会計をやる」という目的を明確にすること、社内でも共有しやすいように数字をわかりやすく加工すること、この2点です。苦境にある経営者の方もどうか諦めず、管理会計にチャレンジしてみてください。

「会計」とは、お金のやり取りなどの経済活動を記録し、伝達する手段を意味しますが、企業会計の主なものには「財務会計」と「管理会計」があります。財務会計では、会社の経営状況を外部に伝えることを目的に決算書を作成し、公表します。これに対して管理会計では、経営状況をリアルタイムで把握することを目的に、月次試算表や資金繰り表といった資料を作成して社内でも共有します。これを社長の経営判断の材料として、また現場では業務遂行の指針として活用するわけです。

管理会計を上手に活用すれば、会社の健康状態を良好に保つことができ、管理会計を行わず、気づいた時には大きな病を抱えてしまっていた、という会社を、残念ながらこれまで何十社も見えてきました。しかし、回復不能と思われた状況から管理会計を取り入れたことで売上や資金繰りが向上し、マイナスがゼロに、さらにゼロからプラスへと成長に転じた会社もあるのです。

「会計」とは、お金のやり取りなどの経済活動を記録し、伝達する手段を意味しますが、企業会計の主なものには「財務会計」と「管理会計」があります。財務会計では、会社の経営状況を外部に伝えることを目的に決算書を作成し、公表します。これに対して管理会計では、経営状況をリアルタイムで把握することを目的に、月次試算表や資金繰り表といった資料を作成して社内でも共有します。これを社長の経営判断の材料として、また現場では業務遂行の指針として活用するわけです。

管理会計を上手に活用すれば、会社の健康状態を良好に保つことができ、管理会計を行わず、気づいた時には大きな病を抱えてしまっていた、という会社を、残念ながらこれまで何十社も見えてきました。しかし、回復不能と思われた状況から管理会計を取り入れたことで売上や資金繰りが向上し、マイナスがゼロに、さらにゼロからプラスへと成長に転じた会社もあるのです。

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」大好評開催中!!

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。

第5弾からのシリーズ受講はもちろん、各回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 **満員御礼・開催済み**
講師: 白水淳氏

第4弾「はじめての管理会計入門セミナー」

10/12(木)・20(金)開催 **満員御礼・開催済み**
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」

11/16(木)開催 **申込受付中・残席わずか**
講師: 駒井俊雄氏

第6弾「マネジメントゲーム(MG)体験セミナー」

12/7(木)開催 講師: 小林淳也氏 **申込受付中**

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ください。
場 所: 沖縄産業支援センター(那覇市小祿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(12/7のみ36名) ※定員に達し次第締切

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



オキナワ 夜のエンタメ!!

生バンドカラオケ bar リアカラ 歌う

カラオケなのに生バンド!?
ライブ感覚の臨場感が癖になる

那覇市若狭の福州園近くにある「リアカラ」は、プロアーティストのライブさながらの本格的な照明と特殊効果を備えたステージで、生バンド演奏とコラボした臨場感溢れるカラオケが楽しめる注目のエンタメスポットだ。

カラオケ機器に好みの曲をエンタリースーツと、ステージ上のドラム・ベース・ギター奏者がカラオケ音源に合わせて演奏。どんな歌にも巧みに合わせてくれるから、お気に入りのあの歌・この曲をライブ感たっぷり歌って楽しむことができる。カラオケ音源だけでは味わえない迫力と臨場感は、一度味わうと「癖」になりそう「気持ちよかった」という声も続々。それだけで料金はおもいながら歌い放題で1名1500円(税別)ドリンク別途オーダーとリーズナブルだ。

カラオケエリアとは別に、バーカウンター完備のダイニングエリアも併設。こちらは120インチの巨大スクリーンを備え、映画やスポーツ観戦も楽しめる。完全個室のVIPルームも用意され、さまざまなシチュエーションで利用できるのも同店の魅力。二次会用途や団体貸切にも対応している、気の置けない仲間同士で、あるいは歌が好きなお客様をもてなす場として活用する人も多いそう。年齢層を問わず誰でも楽しめる多彩なイベントも不定期で開催されるので、最新の情報は同店ウェブサイトかFacebookページで確認しよう。

生バンドカラオケbar リアカラ
那覇市若狭1-3-17 フランスビル5F
営業時間: 20:00(カラオケエリアは21:00)~翌4:00
※ラストオーダー: 料理3:00、ドリンク3:45
定休日: 不定休(貸切時は応相談)
☎ 098-869-1320 http://reakara.com/
Facebookページ http://www.facebook.com/reakaraokinawa



沖縄県産業振興公社では、県内の企業を支援するため、さまざまな事業を行っています。
今回は「製造業県内発注促進事業」を紹介します。

しつとく なつとく **企業**
支 **援**

**県内製造業の事業者に
新たな取引先を紹介します**

沖縄県の委託事業である製造業県内発注促進事業は、県内企業間の受発注取引を促進するため、県外に発注している取引や、新たに発注したい取引について、県内製造事業者とのマッチングや受注に向けた支援を行っています。

**取引あっせん・マッチングで
受注取引促進を応援します**

県内製造業の事業者が抱えるさまざまな悩み(図1)に対し、コーディネーターが相談を受け、取引先候補となる企業を紹介し、マッチングを図ります。発注側と受注側のニーズに即した取引あっせん(図2)を目指し、受付からフォローアップまで一貫した支援を行います(図3)。無料で利用できますので、まずはお気軽にご相談ください。



(図3) 受付からフォローアップまでの流れ



【問い合わせ】経営支援課 担当/菅原・金城・上原
☎ 098-851-8760 ✉ match@okinawa-ric.or.jp
<http://mono-match.okinawa>



(図2) 取引成立のイメージ図



耳寄りコラム

泡盛で乾杯

泡盛サングリアのすすめ

突然ですが、泡盛サングリア始めませんか？

そもそもサングリア(※)とはスペイン発祥のワインの飲み方のスタイルで、ワインに果物やスパイスを数日間漬けて飲み、カジュアルに飲みやすく楽しむというものです。これを泡盛に変えて楽しむのが、泡盛サングリアです。この泡盛サングリアは良いことがいっぱいあるのです。○見たい目か楽しい。

○見たい目か楽しい。

インスタグラムやフェイスブック等SNSの時代、見た目はすぐ大事ですね。無色透明な泡盛を使用することで、その色彩も楽しむことができます。イチゴだと真っ赤に、ゴーヤだと淡い緑色に…

○旬を楽しめる。

泡盛は黒麹菌の力のおかげで四季を問わず仕込める反面、日本酒やワインのような「旬」の提案が難しくなっています。そこに、泡盛サングリアで旬の果物や野菜を取り入れれば、泡盛でも旬を楽しみむことができます。今の時期は○○が旬だから、泡盛で漬けてみました。これに、こちらの旬の食べ物と合わせるとうま味美味しいですよと提案されたらワクワクしませんか？

○泡盛は糖質ゼロ、プリン体ゼロ

蒸留酒である泡盛は、その過程で糖分が省かれます。糖質ゼロの泡盛で仕込むことで健康的に、さらに漬けた果物や野菜からのビタミン摂取も…



以上、いかがでしょうか？ 暑い日にはお好みの炭酸で割って、寒い日にはお湯割りにハチミツを加えてホットサングリアに…。いつもの食卓を泡盛サングリアで彩れば、「酔う」だけではない、泡盛の新たな魅力に出会えますよ。

昨今はアルコールが健康被害を及ぼすと、お酒に対するマイナスイメージを持つ方もおられますが、全ては飲み方です。提案のしかた次第と考えると、600年かけて育てられた泡盛文化をもう一度見直すきっかけを提案できるような、これからも発信をしていきます。続きは泡盛倉庫で… 泡盛と共にお待ちしております。

(泡盛倉庫 比嘉康二)



500種類を超える貴重な泡盛を原価で提供している泡盛専門BAR「泡盛倉庫」。希少なヴィンテージの古酒も多数揃え、泡盛だけでなく器や肴(料理)にもこだわりぬいている。「泡盛の持つストーリーや作り手の表情を伝えることで、泡盛に心を宿したい」と語る店主の比嘉康二さんは沖縄県酒造組合主催の利き酒会で2年連続全問正解での金賞受賞歴も持つ

泡盛倉庫(会員制泡盛専門BAR)
那覇市久米2-8-14 久米8番館4F
☎ 098-869-0808
<http://awamorisouko.jp/>



※サングリアは「混和酒」というカテゴリーで扱われ、一部混入不可の果実等もあります(詳細は<http://www.nta.go.jp/shiraberu/senmonjoho/sake/qa/06/32.htm>を参照)。飲食店での提供の際も「特例適用混和の開始」という届け出が必要(無料)。右記URLよりダウンロードし、最寄りの税務署へ提出してください。https://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinsei/annai/sake/annai/7031_1.htm

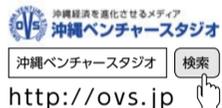
ネットワーク

会員広場



有限会社 エバグリーン
 県産ニンジン葉エキスが装いも新たにリニューアル

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「オンライン」を旨とする企業を「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最新情報や、講演会・懇親会の企画などを発信します。



県産素材を使った健康関連商品の研究開発・販売を行うエバグリーンでは、2015年2月に介護用品として発売した天然素材の消臭剤「ケアフレッシュ」のパッケージデザインをこのほどリニューアルし、装いを一新。ナチュラルな植物のイラストでリビングやバスルームなどにも置きやすく、日常使いしやすくなった。1983年の創業以来、造園土木の公共工事の受託などを行ってきた同社が、自社商品の研究開発に舵を切ったのが2000年頃。「価格決定権のない公共事業依存から脱却しなければ生き残れない」と考へての方向転換でした」と語るのは代表取締役の大山盛久さんだ。高齢化社会の到来を見越して介護領域に事業視野を拡げていた大山さんは、造園の仕事を通して得た植物や鉱物の知識を活かしながら、高齢者特有の悩みを解決できる商品づくりにも挑戦したいと考えていた。

そんな中、環境浄化の仕事先で廃棄されていた県産ニンジン葉と出会い、これを活用した関連商品の開発を思いつく。産業振興公社のOKINAWA型産業界支援ファンド事業の採択を受け、まずニンジン葉茶を商品化。そのプロセスでニンジン葉成分の消臭効果に着目し、誕生させたのが「ケアフレッシュ」だ。「天然素材使用の安心感と消臭効果の確かさで、介護やペット関連の方から多くの問い合わせをいただき、現在は業務用のOEM供給も行うようになり、関連商品も多数生まれています」。その一方で販路をさらに拡げべく、パッケージの刷新や製品パンフレットの作成、県内外の展示会への出展などに取り組んでいる大山さん。「いずれも反応がよく、手応えを感じています」と笑顔を見せる。

県産ニンジン葉とハーブだけでつくられた「エチケットティー にんじん葉茶」も飲みやすく、続けやすいと好評



大山盛久さん。2017年10月には念願の化粧品製造業許可も取得し、さらなる事業展開の戦略立案にも余念がない

天然素材の消臭剤「ケアフレッシュ」(右写真)。県産ニンジン葉エキスに含まれるテルペン類や県産茶葉エキスに含まれるフラボノイドが、ニオイの原因となるアンモニアや硫化水素、アミノ酸系の物質などを「中和」という新発想。水と同程度の低刺激性だから介護の現場やペット、子どものいる家庭でも安心して使え、使用後の換気も不要。新パッケージは400mlと100mlの2サイズ展開。購入や導入については下記まで問い合わせを



も進んでおり、次なる目標はニンジン葉エキスを使ったスキンケア商品の開発だという。ニンジン葉の他にもまだまだ活用されていない天然資源が沖縄にはたくさん眠っています。今後も県内外企業との連携も模索し、販売力も強化しながら、より広く沖縄の優れた素材を紹介し、郷土の産業発展に寄与していきたいですね」

有限会社エバグリーン
 那覇市古島 1-5-13 ☎ 098-886-5656
<http://ever-g.com>

公社ネットワーク会員 プレスリリース

台湾・韓国など海外でも喜ばれています!
 ひざ関節装具「CBブレース」を試してみませんか

ひざの痛み改善に実績のある佐喜眞義肢の関節装具「CBブレース」。このたび、痛みの解消だけでなく、「歩くこと」「動くこと」を楽しくする仕掛けと想いが詰まった新製品がラインナップに加わりました。ひざ用5種、ひじ用1種を揃え、さまざまな症状や悩みの解消をサポート。このほど台湾・韓国での販売を開始し、現地でも好評です。「沖縄の産業まつり」など各地のイベントで展示・試着も実施していますので、ぜひお気軽にお問い合わせください。



株式会社佐喜眞義肢
 ☎ 0120-132-571 (担当: 佐喜眞)
<http://www.cb-sakima.jp/>

お口で溶けて手で溶けない「黒のショコラ」に
 待望のミルクチョコ味が誕生

チョコのように柔らかなのに、熱では溶けない…不思議な食感と味わいで年間20万食以上の販売実績を誇る黒糖菓子「チョコっとう」。これを四角い形状にして食べやすくした「黒のショコラ」に、待望のミルクチョコ味が誕生! コーヒー味・ミント味・抹茶味と合わせて4つのフレーバーからお選びいただけます。10月27日～29日開催の「沖縄の産業まつり」では、武道館アリーナ棟で10・11月発売の新製品サンプルを配布します。ぜひご来場ください。

「琉球ポップコーン」の新製品・黒糖キャラメルMIXも近日発売



琉球黒糖株式会社
 ☎ 098-992-8300 (担当: 又吉)
<http://www.ryukyu-kokuto.jp/>

久米島海洋深層水コスメ「Ryuspa」シリーズに
 ブラッシング泡洗顔が新登場

久米島海洋深層水をベースに、月桃・ゴーヤー・アセロラ・ハイビスカス・アロエなど熱帯の植物の美肌成分を配合したナチュラルコスメブランド「Ryuspa」。新製品のブラッシング泡洗顔は泡タイプの酵素洗顔料で、肌に優しいシリコン製ブラシで気になる鼻の毛穴汚れもすっきり。たんぱく質を分解し古い角質を取り除くパパイン酵素も配合しました。クリーミーな泡で肌を優しく洗い上げ、沖縄植物エキスが肌に潤いを与えます。ぜひ店頭でお試ください。



株式会社ポイントピュール
 ☎ 098-861-0305 (琉球コスメハウス那覇店: 城間)
<http://pointpyuru.co.jp>

(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

できたん照屋の商品開発

よもやま話

専門用語の聞き方・使い方

商品開発の現場では専門用語が飛び交いますが、専門家とそうでない人との間で専門用語が使われる場合は、お互いが異なる意味でその言葉を認識していることがあり、商品開発の進行に支障をきたすことがあります。

例えば、食品開発の場でこんなことがありました。ある中小企業の経営者が、農作物の搾り汁の「酸化」を防ぎたいと相談にきました。これを食品学の専門家が言葉通りに聞いてしまうと、「酸化反応」と解釈し、酸素を遮断する対策などを講じようとしてしまいます。しかしこの時、その経営者は、雑菌による腐敗で乳酸などがつくられ搾り汁が酸っぱくなることを「酸化」と言っていたのです。そして、それを防ぐための対策は「酸化反応」の防止策とは根本的に違ってくるのです。専門家の立場からすると、その経営者の言う「酸化」は誤用なのですが、これは専門家の側が事案の状況に考えを巡らし、上手に聞き取る配慮が必要でしょう。

また「水に溶ける」とは、専門家が聞くとき電解質が水中でイオン化したり分子が水和することと解釈するでしょう。しかし一般の人は、微粒子が水と均質に混ざり合い分離しない状態(専門的には「分散」あるいは「乳化」)を指して「水に溶ける」と言うことがあります。この解釈の違いで「水に溶ける」粉末を開発する際の技術的難易度や必要な設備、費用が大きく変わってしまうので注意が必要です。

てるや りゅうじ
 文・照屋 隆司
www.dikitang.jp

有限会社開発屋できたん代表取締役。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

現在はラジオ沖縄の音楽番組「The Melody Maker #メロメカ」(毎週金曜22時30分~23時)にレギュラー出演中。県内のヘア・ネイル・エステサロンを検索・予約できるウェブサイト「ナチュラルビューティ」のイメージキャラクターも務める。
<https://nrbt.net/okinawa/>



川満 アンリ さん

パーソナリティ・モデル

1984年生まれ、糸満市出身。沖縄女子短期大学在学中に「2003ミス沖縄」のミス・スカイブルーに選出され、沖縄の観光親善使節として1年間、国内外で活動。その後はラジオのレポーターを皮切りに、CMモデルやテレビキャスター、ラジオパーソナリティ、イベントやプライダルの司会など、主に県内を中心に活躍している。
https://www.instagram.com/anly_lalala/



表紙の人

INTERVIEW



撮影協力:Book Cafe Bookish

沖縄の「ゆいまーる精神」を大切に、これからは母親目線の仕事にもチャレンジしていきたいです。

ラジオやテレビのパーソナリティとして、またモデルとしても県内を中心に活躍する川満アンリさん。そのキャリアの源泉は、短大在学中の「ミス沖縄」としての一年間にさかのぼる。

「19歳の時にミス沖縄として全国各地へ、また中国や台湾など海外にも出向き、沖縄の魅力を伝えるお仕事をしてきました。一年間で1000回以上出張しましたが、行く先々で「沖縄のことをまだまだ知らない自分」に気づかされるばかりでした」

沖縄愛の強い県外海外の人々と接するうちに「沖縄のことをもっと知りたい」と考えるようになった川満さんは、ミス沖縄の任期満了後に首里城公園に勤務。観光客の案内や公園内の史跡発掘現場のサポーターなどの業務を通して沖縄の歴史や文化を学び、今度は「沖縄の魅力をもっとの人に伝えたい」という夢が芽生えたという。県内の芸能プロダクションに所属し、たくさんのお仕事を受けた中から、ラジオのレポーターとしての道が開けた。

ラジオ沖縄のレポーターとして約7年の経験を積み、2007年には県政広報のテレビ番組「まんちゅひろば」のキャスターに起用された。「お仕事をいただける機会が徐々に増えていく中で、次のステップとしてニュース番組に関わりたと思うようになり、その後念願叶ってラジオ沖縄の朝の帯番組「SPLASH!!!」のキャスターを務めさせていただくことになったのですが、これが大きな転機になりました」

県内のニュースや情報を伝える番組への出演を通してこれまで以上に言葉に気をつけるようになったという川満さん。顔が見えず声だけが伝わるラジオでは、キャスターの言葉ひとつで聞く人の誤解を招いたり、心を傷つけてしまったりすることがあるからだ。「また、情報を伝える時に、自分の知識や経験などから少しでも自分らしさをプラスするように心がけるようにもなりました。そのために普段からさまざまなところにアンテナを張り、自分なりの情報取

集を重ねるようになっていきました」

さらにラジオ沖縄の「うちなー企業未来塾」のキャスターとして、県内企業経営者などのインタビューを通して沖縄経済の未来を考える番組の案内役を務め、ここでも大きな影響を受けたという。「お会いした県内企業トップの方々には皆さん、「ゆいまーる精神」が非常に強い方ばかりでした。自社の利益だけを追求するのではなく、みんなで力を合わせて沖縄全体を盛り上げていこう、という意気込みを肌で感じ、貴重な経験になりました」

特に印象に残っているのがエーデルワイスの比屋根毅会長の言葉だという。「石垣島出身の比屋根さんは約50年前に兵庫県で会社を興し、パティシエとして技術を磨き続け、また会社を大きく成長させてこられた方なのですが、その比屋根さんから「壁に目あり」だよと言われてました。「壁に目あり」じゃなくて「目」なんです。これは壁、つまり困難や苦難に向き合った時こそチャンスで、困難の中でも目の前に一生懸命に取り組んでいけば、壁にあるその「目」がちゃんと見てくれている。努力して壁を乗り越えてこそ道ができる、という意味だと教わり、感銘を受けました。沖縄経済を牽引する人々の生の声が聞ける同番組は、リスナーからの反響も大きかったと当時を振り返る川満さん。「今もラジオ沖縄のポッドキャストでお聞きいただけますよ」

2016年には結婚・出産という大きな節目も経て、川満さんはまた新たな視点で先を見始めたという。「母親としての目線を大切にしたいと思うようになってきました。以前は「母であること」を売りにしたくないと思っていたのに、考えが180度変わりましたね(笑)。子育てを通して教わった知恵や、お母さんたちがホッとできるような話題を盛り込んで、自分らしい情報をこれからも発信していきたいなと思っています」

OVSnews

平成29年度「地域の中小企業 魅力再発見展」出展企業一覧

株式会社ポイントピュール	ヘアケアシリーズ「海遊(うみあしび)」・「Ryuspaブラッシング泡洗顔」ほか
株式会社沖縄UKAMI養蚕	自社開発シルク商品ブランド「ヴィランジェ」(シルクボディスポンジ、ボディパウダー)
有限会社エバグリーン	沖縄県産にんじん葉エキス配合の消臭剤「ケアフレッシュ」・カビ予防剤「カビノン」ほか
琉球黒糖株式会社	「黒のショコラ」ミルクチョコ味・「チョコつとう」・ハローキティコラボ「琉球ポップコーン」黒糖キャラメル味Mixiほか
株式会社佐喜真義肢	「歩く喜び、取り戻そう!」ひざ関節装具「CBブレース」の展示・試着
株式会社H&Kエンタープライズ	小型搬送ロボット「オキ01号」の展示・実演
一般財団法人沖縄県セルブセンター	食品を中心とした多品種ナチュラルブランド「琉Q(ルキュー)」の紹介
株式会社 ファッションキャンディ	ちんすこうショコラ20周年記念「プレミアムちんすこうショコラ」のPR
たなか海産	新商品「アーサ雑炊」の試食、チラシ配布、アンケート収集
請福酒造有限会社	沖縄県産初の純米酢「石垣島 しまのす」泡盛から作った穀物酢の紹介
公益財団法人沖縄県産業振興公社	支援事業の紹介、パンフレット・事例集の配布、情報紙「沖縄ベンチャースタジオ」配布など

「第41回沖縄の産業まつり」武道館アリーナ棟で「地域の中小企業 魅力再発見展」を開催します

産業振興公社(以下「公社」)では、来る10月27日から29日までの3日間、那覇市の奥武山公園周辺で開催される第41回沖縄の産業まつり(以下「産業まつり」)武道館アリーナ棟において「地域の中小企業 魅力再発見展」を開催します。

公社では2007年から産業まつりの武道館アリーナ棟にブースを構えており、これまでに延べ136社の県内中小企業の取り組みを広く県民に紹介してきました。11回目の開催となる今年も、県内各地からさまざまな業種の10社が出展します。出展企業名と出展内容については左表を参照ください。

公社ブースでは、自社商品・サービスについての展示やサンプル配布・試食・アンケート調査などを行うことができ、県民へ



平成28年度の「第40回沖縄の産業まつり」公社ブース風景。連日多くの来場者が途切れなく訪れた

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ
 51号

2017年10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。

●問い合わせ
 経営支援課 経営サポート事業
 担当/上原・平
 ☎ 098(859)6237

