

ベンチャースタジオ

P.02 【特集】

Why Okinawa?

沖縄でビジネスに挑む 外国人起業家たち

P.12 表紙の人 INTERVIEW

友利 新 さん

医師・タレント

「沖縄だからできない」じゃなく、
「沖縄だからこそできる」ものを見つけて、
殻を破っていったらいいですね。



CONTENTS

- P.04 受け継ぐウミイ 〜それぞれの事業承継〜 有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事
- P.05 海外レポート from 福州
- P.06 町の自慢を、島の自慢へ。「八重山みんさー織」／「石垣島しものす」純米酢・飲む酢
- P.07 シー ज्याを超えろ! 〜ワカムン社長奮闘記〜 たかえす豊店 高江洲 周作 さん
- P.08 しつとくなっとく企業支援 沖縄県中小企業支援センター
- P.08 ちょっとひと息コラム オキナワ夜のエンタメ!! リンケンスホテル
- P.09 Event Information 沖縄県産業振興公社 平成30年度事業説明会

- P.09 耳寄りコラム 泡盛で乾杯 泡盛の香りはカラフルだ
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 株式会社 アイティオージャパン
- P.10 でいきたん照屋の商品開発よもやま話 研究開発とビジネスモデル
- P.11 OVS NEWS 第1回「島酒フェスタ」4月14・15日に開催／中小企業課題解決プロジェクト推進事業公募スタート
- P.11 Special Information 有料セミナーを上手に活用しませんか？



〒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。



Why Okinawa?

沖縄でビジネスに挑む
外国人起業家たち

世界各国から沖縄を訪れ、自ら事業を立ち上げる外国人起業家の躍進が近年、ますます加速している。さまざまな形で独特の個性と存在感を放つ彼らはなぜ、沖縄を選んでやってきたのか？そして、どのような理念を掲げて沖縄でのビジネスに取り組んでいるのか？故郷を遠く離れた地で起業に至るまでの歩みや、沖縄への想いを聞いた。

From England(イギリス)

ザ・チーズガイ
ジョン・デイビスさん

引退後、のんびり過ごす予定の沖縄で故郷の味・チーズづくりに目覚めた

南城市内の牧場内に構えた工房で県産生乳を使い、また県産の素材を積極的に組み合わせながらチーズを手作りしているのが、イギリス・キングスリプトン出身のジョン・デイビスさんだ。1976年に来日し、東京や北海道で英会話教師として勤務。札幌で妻・貞子と



ザ・チーズガイのチーズは、南城市大里の自社店舗(営業時間13時～18時)の他、那覇市のデパートリウボウ、天久りうぼうなど一部スーパー、オンラインショップで購入可能。また少数ながらも台湾や香港のスーパー、ワインショップなどへも販路を広げているという。1グラム2円～12円



県産チーズのなかった沖縄に新しいおいしさを提供し続けたい

2012年、自宅のキッチンでチーズづくりをスタート。好奇心旺盛で研究熱心なジョンさんは、さまざまな沖縄の食材をチーズに組み合わせ、オリジナルのレシピを次々に開発した。「友人たちに試食してもらったところ、『これなら売れる』との声が多かったので、本格的にチーズ製造に取り組んでみよう、と思うようになりました」

しかしそもそも、沖縄のような亜熱帯気候でチーズづくりはうまくいくものなのか。素朴な疑問にジョンさんはこう答えてくれた。「質のいい牛乳を沖縄県内で探していた時、南城市の酪農家・親泊さんと出会いました。おいしい牛乳のために尽力する親泊さんとは、すごくフィーリングが合いました。発酵したエサを与えられ、暖かいところで育った牛



これまで開発したチーズは50種類を超え、現在はその中から35種類ほどを製造しているという。チーズに添えられた可愛いカードや店頭のPOPなども、すべてジョンさんが自らデザインやコピーライティングを担当しているのだそう

ザ・チーズガイ

南城市大里仲間1155 JAアトール内
☎090-2051-5188
<http://thecheeseguyinokinawa.com/ja/>



From China(中国)

宏信(こうしん)株式会社
唐 宏英(タン・ホンイン)さん

祖国の激動期に、美しい海に癒された
沖縄は第二の故郷。ビジネスで恩返しを

は、よい乳を出してくれるんです。そうした新鮮で質のいい原料がすぐ手に入りますし、温暖な気候はチーズづくりに欠かせない発酵や菌の働きを活発にしてくれます。だから沖縄では、すごくおいしいチーズがつくれるんですよ」

2013年には牧場の敷地内にチーズ工房を構え、大里の店頭での販売も開始。すると「県産素材を使ってイギリス人がつくった手作りチーズ」としてテレビや新聞などにも紹介され、人々の関心を集めるように。今ではおいしいチーズの噂を聞きつけ、県外からもリピーターが通うほどだ。「今後は、本島中部への出店をはじめ県外・海外へも販路を拡大したいですね。また商品もチーズだけでなく、ヨーグルトやバターなど幅広く展開したい。私のチーズが、沖縄の新たな特産品として広がっていけば嬉しいですよ」とジョンさんの夢は膨らむ一方だ。



中国での展示会で黒糖を紹介した時の様子

いま輸出に力を入れている泡盛については『おしゃれな健康酒』として、若者、特に女性を中心にアプローチして、手応えを感じていますよ』と笑顔を見せる



県産の食品や健康食品を厳選し、中国をはじめ香港、台湾、シンガポールに輸出販売している宏信(こうしん)株式会社。代表を務める唐宏英(タン・ホンイン)さんは、文化大革命のさなかに生まれ、大学時代には天安門事件が勃発。祖国中国の激動期を肌で経験してきた人だ。



台湾展示会でもろみ酢を紹介する様子(上)と中国高級スーパーで販売している県産黒糖と青汁(下)。黒糖・青汁・泡盛をはじめとして、一般食品・健康食品・コスメなどまで、多様な県産品を輸出している同社。最近では中国進出を考える県内企業からの商品開発に関する相談も増えているそうだ

中華圏と沖縄・日本をつなぐ
架け橋として貿易ビジネスに注力

二度目の来沖後は県内企業で薬品や健康食品の開発知識を学んだ後、2015年に独立し、会社を設立。「最初に取り組んだのは県産黒糖の輸出でしたが、当初は全く相手にされませんでした」。唐さんはサンプル片手に台湾・中国へ足繁く通い、1年がかりで質の高さを熱心にアピール。その甲斐あって2年目からは安定した輸出货量を維持しているという。2016年からは渡嘉敷島産の桑の葉を使った青汁の輸出、2017年からは泡盛の輸出にも乗り出した。

輸出入の手続き作業にとどまらず、輸出先の販売支援、つまり店頭で消費者の手に渡るまでをサポートするというのが同社のスタンスだ。「中国人の食文化と商習慣を熟知している私ならではの、販売のノウハウがある」と自負しています」と唐さん。「現地の消費者に受け入れられる製品づくりに賛同してくれる県内企業と連携し、それぞれの得意分野を活かしながら、販路拡大に向けて積極的に活動していけたらと思っています」

黒糖、青汁、泡盛。ひとつのテーマに1年間、時間をかけてじっくり市場を育てていくのが唐さんのやり方だ。「今年は泡盛の魅力を中華圏の人たちにもっともっと知らせていけるよう、頑張ります」

宏信株式会社

那覇市小祿1831-1 沖縄産業支援センター317
☎098-996-4991
<http://www.honsen.biz>





「かんさんの島豆腐チップス」(写真奥)。地元宜野湾市での受賞に加え、沖縄県推奨優良県産品優秀アイデア賞も受賞している。黒ゴマ・ピリ辛・チーズ胡椒・アーサ塩の4種あり、お菓子としてだけでなく、味噌汁やスープに入れてもおいしいそう。ティータイムのスイーツとして新たに開発したという「ダブルビスコッティ」(写真手前)にもおからを使用。おいしくて体によいお菓子として認知されることを目指している

沖縄の島豆腐を用いた「かんさんの島豆腐チップス」や、おからを使つて堅めに仕上げた「ビスコッティ」など、県産食材を無添加で加工したお菓子の製造販売を手がける株式会社あかゆら。代表の姜斗連(カン・ドゥリョン)さんは韓国の釜山出身で、留学先のフィリピンの大学で石垣島出身の夫と出会い、結婚を機に来沖。しかし「当時、沖縄のことは何も知らなかった」という。

那覇市の専門学校に通い、日本語やパソコン、簿記などを学んでいった姜さん。「暮らしてみると沖縄は人の心がとても温かく、気候も温暖で、とても住みやすいとわかりました」。県内の観光地などで韓国人観光客の案内の仕事を経験した後、韓国の貿易会社に入社。沖縄支店長として勤務したが、ここで商売の面白さに目覚め、起業を決断。もともと自立心が強く、リーダーシップ旺盛だった姜さんは、起業に全く迷いはなかったそうだ。

結婚で繋がった沖縄との縁。地元のひとと一緒に商売を通して成長



沖縄の健康食材・島豆腐を安心・安全なお菓子として提供

現在の主力商品である「島豆腐チップス」はどのようにして誕生したのか。「市場をリサーチした結果、沖縄の食卓に欠かせない島豆腐を使つてお菓子を商品化しようと考えました。県産食材を使うことと、無添加でつくることにこだわったんですが、当時は製造のノウハウや機械の導入などを教われる人脈がなく、大きな壁を感じていました」。姜さんは持ち前のバイタリテイで、手探りながらも積極的に外に出て行き、自ら人脈を構築。試行錯誤しながら機械の設計、レシピの作成などを独力で推し進めてきたという。

無事商品化・発売にこぎつけた「島豆腐チップス」は評判も上々だったが、「もつと売上を伸ばすには賞を取らなければ」と考えるようになった姜さん。この商品の特性に合った応募可能な各賞をリサーチするとともに、積極的にエントリーし、2014年には宜野湾市特産品の認定を取得。同年度の宜野湾市商工会長賞も受賞した。その効果もあって販路がじわじわと拡大し、現在は試食販売などで商品の定着を図っているそうだ。



「沖縄で貿易の仕事に携わったことがきっかけで、商売の面白さに目覚めました」と起業のきっかけを振り返る姜さん。写真は2014年の宜野湾市商工会長賞受賞の賞状(上写真)と宜野湾市特産推奨製品の認定証(左写真)



愛するギリシャの「リアルフード」を沖縄の人に、そしていつか母国の人に

読谷村の海を見晴らす高台にあるギリシャ料理レストラン「リトルグreekキッチン」。同店を運営する株式会社アリス沖縄の代表、パメラ・アンさんは、アメリカから来日した当初は静岡岡でネイリストとして仕事をしていたという。ネイルサロン・スクールを営みながら15年ほど静岡で暮らし、その後移住した先がギリシャだった。「ネイルの技術を教えてくれたのがギリシャ人のネイリストだったんです。彼女が教えてくれたギリシャの料理、文化、す



読谷の店の大きな窓から一望する海の景観は、「ギリシャにも、そして生まれ故郷のアメリカ・サンフランシスコにも似ている」とパメラさん。2018年1月にはチーズ製造の設備も強化し、品質のいいチーズをより安定的に作れるようになった

☑お互いに成長できるような職場環境を目指しています。また、沖縄の食材を活用した新しいレシピも日々、考案中です」。いずれは香港や台湾、シンガポールへも進出する計画があるというが、「沖縄県産品には、高品質の『日本ブランド』に加えて『南国イメージの沖縄』という付加価値もあるので、それを生かした商品開発にも力を入れていきたいですね」と展望を語ってくれた。

株式会社あかゆら
宜野湾市大謝名2-16-8 ☎098-898-6708

Why Okinawa? それぞれの

イギリス、中国、韓国、そしてアメリカ。4人の外国人起業家の「Why Okinawa?」はまさに「四人四様」だった。

引退後を暖かいところで暮らしたくて ⇒「ソウルフード」であるチーズを亜熱帯でつくる可能性に覚醒

美しい海と自然、人々の優しさに魅せられて ⇒貿易を通じて沖縄をアジアとつなぎ、恩返しをしたい

石垣島出身の夫との結婚を機に ⇒人の心の温かさと住みやすさ、そして商売の面白さを発見

大切な知人が招いてくれた縁で ⇒ギリシャ料理の美味しさを沖縄から日本へ、そして海外へ

今回の4人が展開するのはいずれも食品関連のビジネスだが、IT系・バイオ系・サービス系・小売系といった分野でも、まだまだ多くの外国人起業家がここ沖縄でビジネスに取り組んでいる。業種は違っても彼らに共通しているのは「旺盛なバイタリテイ」と「沖縄の風土・文化・慣習・人に対するリスペクト」、そしてウチナンチュと巧みに連携しながら、外国人ならではの新たな視点で他にはない付加価値を生み出す「イノベティブな事業展開」といえるのだ。

最初は伊計島のコンテナを改装して小さなギリシャ料理店からのスタート

来沖当初は小学校で英語教師をしながら、ギリシャ料理に欠かせない「フェタチーズ」という塩味の効いたフレッシュチーズやヨーグルトを、家族のために手作りしていたというパメラさん。これらを使つたギリシャ料理を知人に振る舞ううちにおいしいと評判になり、これが起業の発端に。「『お店を出したら』という声もあったので、まずは2015年に伊計島で小

べてに魅せられ、ギリシャが大好きになりました。『心はギリシャ人』と思っています(笑)」

5人の子どもを連れ、念願のギリシャ移住を果たしたパメラさん。日本食の料理人や日本語教師として生計を立てながら、現地の料理を学んだ。その頃に強く感じるようになったのが、母国アメリカの食文化が抱える問題だったという。「アメリカ人の多くは加工食品中心の食生活が当たり前になっていますが、私はギリシャや日本での経験から『リアルフード』(本当の食べ物)」、つまり新鮮な素材を自分で料理して食べる喜びを感じていました」。そこでパメラさんはアメリカに戻り、大学で栄養学を履修。その後再びギリシャに渡り、チーズやヨーグルトの作り方を習得するなど、さらにギリシャ料理に深く傾倒していった。



レストランの料理にもふんだんに使われるパメラさんのフェタチーズは、瓶詰めの「マリネードギリシャ風フェタチーズ」としてイオン那覇店、イオンスタイルライカム店の店頭やネットでも購入できる(100g入り950円・税別)。「本来は山羊や羊の乳でつくりますが、沖縄では入手が困難なので県産の牛乳でつくっています。飼育農家が増えて山羊乳が入手可能になる日に期待したい」とパメラさん。左端はギリシャ風ヨーグルトを使ったディップソース「ジャジキ」。野菜に、肉や魚に、あるいはパンにつけても美味

現在のレストラン営業とチーズ・ヨーグルトなどの製造を両輪として、日々仕事に奮闘しているパメラさん。「店を訪れるお客様は県内の方、県外の方、そして海外の方とさまざまです。アメリカ人客の中には、『こんなおいしいものを初めて食べた』と心から感動してくれる人もいます。私の料理で沖縄の方々、ギリシャ料理の魅力を、そしていつか母国アメリカにも『リアルフード』の価値を伝えていけたら嬉しいですね」と笑顔を見せてくれた。

株式会社アリス沖縄
読谷村長浜1189-3-B ☎098-989-7777
https://www.littlegreekkitchen.com



受け継ぐウミイ

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。それぞれのウミイ（想い）をじっくりとひもときます。

「おいしい魚を多くの人に届けたい」
想いを受け継ぎ、新たな魅力を発信

有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事

先代が築いてきたもの

「お客様にいたいと喜んでもらいたい」
その思いでがむしやらに頑張った義父

有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事は、1970年に初代代表の外間保榮さんが「マルエイ商事」として設立。沖縄県内の鮮魚の卸売を専門に業績を伸ばしてきた。外間さんの一人娘で、同社の総務・経理を担当している嘉数美穂さん（現在二代目代表を務める嘉数博信さんの妻）は、創業当時についてこう語る。

「父は5人兄弟の末っ子でした。両親を早くに亡くしたこともあり、幼い頃はいつもお腹をすかせていたそうです。そんなことから、お腹いっぱい食べるのが夢で、食に関わる仕事に就いた、と言っていました。最初は船の料理人をしたり、魚屋さんで仲買人として働いていたのですが、30歳のときに独立し、現在の事業の礎を築きました。それからはお客様にいたいと鮮魚を提供するために、がむしやらに働いていました」

「泊いゆまち」があることでも知られる那覇・泊漁港は、当時から沖縄近海で獲れたマグロなどの鮮魚が大量に水揚げされていた。保榮さんは個人事業主として日々腕をふるい、周囲にも一目置かれる存在だったという。「父はとてもバイタリティのある人で、仕

事をどんどんこなし、漁連の中でも影響力のある人でした。元来の負けず嫌いな性格もあってか、泊漁港での取扱高もトップクラスを誇っていました。当初はセリによる仕入れから卸しまで、すべてをひとりで行っていました。が、徐々に従業員を増やし、事業を拡大していきました」

承継までの悲喜こもごも

義父のバイタリティに惹かれて
異業種からの承継を自ら希望

現在、二代目を務める嘉数博信さんは、美穂さんとの結婚当初は全く畑違いの不動産会社に勤務していたそう。県内有数の不動産会社に就職して、将来的に独立することを目指して働いていました。妻の美穂とはこの不動産会社で出会い、結婚したんです」と嘉数さん。

その頃、保榮さんの仕事は甥が継ぐ予定だったため、嘉数さんは結婚後も家業を気にすることなく会社勤めを続けていた。「ただ、実家に行けば義父と一緒にお酒を飲み、話を聞く機会はたくさんありました。義父は話し上手で、豪快な商売の話を聞いているうちに興味が湧き、『この人と一緒に働きたい』と思うようになりました。そして次第に、鮮魚の卸売という業種にも関心を持つようになっていったんです」

そんな日々を送る中、嘉数さんは不動産業界での転職も経験し、思うようにいかない時期を迎えた。それは保榮さんが体調を崩しかけ、跡継ぎを検討し始めたタイミングと重なった。

「義父に『一緒に仕事をさせてもらえないか』と、私から話を持ちかけたのが1999年のことでした。全く異なる業種への転身でしたが、それについての不安は、なぜかほとんどありませんでした」と嘉数さんは言う。保榮さんに快く受け入れられた嘉数さんは、跡継ぎ候補として入社。従業員には



前身の「マルエイ商事」を1970年に設立した外間保榮さん。おいしい魚をお客様に届けたいという強い意志を持ち、事業を拡大してきた。2011年に71歳で他界する直前まで毎日市場に足を運んでいたという、根っからの仕事人だ

とても厳しい保榮さんだったが、嘉数さんには何も言わず、やりたいようにやらせてくれた。しかし、それが却って他の従業員との間をギクシャクさせることにもなった。「その頃、5名ほどいた従業員は皆、義父と長年苦労を共にしてきた年上のベテランの方ばかりでした。畑違いの分野からいきなりやってきた私への違和感もあったと思います。『仕事できるのか？』と言われたこともあるし、こちら周りの目が気になりました。従業員とのコミュニケーションがうまくとれず、無言のプレッシャーを感じたり、思うように関係が築けなかったことも多々ありました。結局、私の入社後2、3年の間に彼らは独立や転職をすることになり、会社から離れていきました」

そして2002年、保榮さんは勇退。嘉数さんが本格的に事業を引き継ぐこととなった。「従業員が独立したことで顧客がそちらに移り、お客様が減ってしまったので、最初は新規顧客を増やすのに必死でした」。そこに妻の美穂さんも総務・経理担当として入社し、嘉数さんとともに汗を流すことになったという。

承継がもたらした化学変化

失敗を黙って見守ってくれた義父
その想いに応えたい

多くの苦労に出会いながらも新たに従業員も採用し、嘉数さんは代表就任2年後の2004年、個人事業の「マルエイ商事」から「有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事」へと法人



県外でのマグロ漁は9～12月とされているが、沖縄では年間を通じて数種類のマグロが水揚げされる。本マグロをはじめ、メバチマグロやキハダマグロ、ビンチョウマグロなど、それぞれのマグロの旬の時期に合わせて市場に提供している

化を果たす。「法人化以前から県外向けに魚を卸すようになっていたのですが、信用度を高め、より大きな取引をするためには法人化が必要だと痛感していました」。そして法人化後は、県外の卸売業者や飲食店、さらに個人へと顧客の幅を広げ、沖縄の鮮魚の空輸による配送量を拡大していった。

「実は、法人化は父の長年の夢でもあったんです」と語るのは美穂さんだ。「毎年お正月になると『今年こそは法人化する』と言っていたので、きつと嬉しかったはず」。嘉数さんに事業を承継し、勇退した後も2011年に他界するまで毎日のように市場に顔を出していた保榮さん。古くからの仲間とのユンタクを楽しんだり、時には会社の集金の手伝いなどしながら、娘夫婦の奮闘を見守っていたという。

「義父は最後まで一切私の仕事に口を出さず、何でも私の思い通りにさせてくれました。セリで魚の目利きに失敗したり、県外企業から代金の回収ができなかったりと、うまくいかないこともいろいろありましたが、義父は何も言わず見ていてくれました。そのことで自分の甘さに自ら気づくことができ、より注意深く仕事に取り組むようになったと思います。やがて、泊漁港で大きな存在だった義父の想いを受け継ぎ、『義父を超える仕事をしたい』と考えるようになりました」と嘉数さんは振り返る。



有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事

承継者

代表取締役 嘉数 博信 さん



海外REPORT

沖縄県—福建省 友好県省締結20周年を経て

from 福州

【福州駐在所所長 大濱 長健】

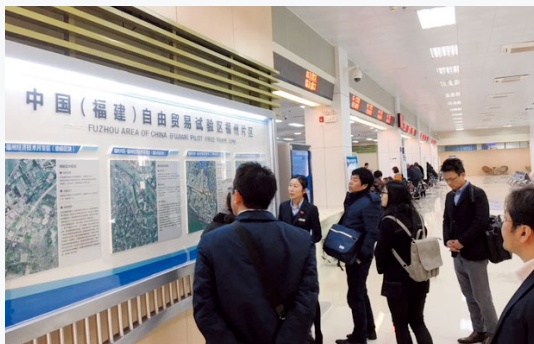


友好都市締結20周年記念の文化交流会

2017年は沖縄県と福建省の友好都市締結20周年の年であり、11月9日～12日には翁長知事を代表とした交流団が福建省を訪問し、その2週間後には福建省の李徳金副省長一行が沖縄県を訪問するなど、それぞれの地で交流事業が華やかに行われました。

琉球王国時代、福建省は琉球と中国の窓口であり、現在も省都である福州市内には、琉球人墓や琉球館といった関連施設が残っています。また、省内5大学で中国人学生によるエイサー団が存在するなど、福建省は他の海外友好都市には無い交流の歴史があります。現在、沖縄で活躍する中国出身の方にも福建省出身の方は多いです。

経済成長著しい中国において福建省は、上海に次いで2015年に自由貿易試験区が導入され、国家の重要政策である一帯一路の海の出発点とされるなど、特に注目されている地域です。現在中国のトップである習近平氏が長らく在籍していたことも影響しているのかもしれませんが。



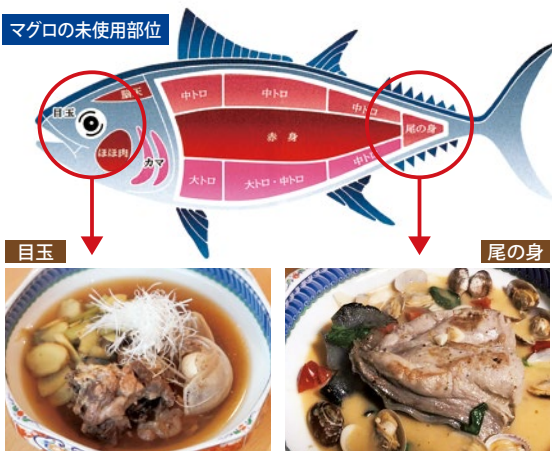
福州の自由貿易試験区。奥には企業設立と輸出入のワンストップ窓口が並ぶ

ことをはじめ、2016年12月には県商工労働部と省商務庁による経済連携覚書を締結、翌年からは福建省廈門市に向けて輸出実験を行い、輸入迅速化のための検証も行っています。その検証結果を受けて、2017年度からは廈門CIQ関係機関と連携し、輸入期間短縮のための事業を県産業振興公社でスタートしています。

観光面においては、2015年7月に就航した那覇—福州直行便は残念ながら運休となっていますが、最近では福建省廈門市を起点とするクルーズ船が急増しており、沖縄の知名度が省内で急速に高まっています。中国の南側から3、4泊で回れる適度な距離にある沖縄は、仕事をあまり休めない現役世代にも人気であり、この地理的優位性から今後ともクルーズは順調な伸びが期待できるでしょう。その過程で沖縄への理解がさらに深まり、航空路線再開につながることを期待しています。

中国といえば、GDPではアメリカに次ぐ2位の大国となりましたが、個々の省単位でみても非常に大きいものがあります。2014年のJETRO資料によると、福建省のGDPは3,916百万ドルとなっており、これはタイやマレーシアを凌ぐ規模となっています。ビジネスチャンスが大き過ぎてどこから手を付けていいのかわからない中国ですが、これまでの友好交流から特別な関係にある福建省から攻めてみるのもいいのではないのでしょうか？我が福州駐在所も全力でバックアップいたします！

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



県内ホテルや飲食店とタイアップし、マグロの希少部位を使ったレシピやメニューの開発を促進するなど、新たな需要の掘り起こしにも取り組む

新しいマグロの魅力を発信し
地域社会にも貢献したい

現在、同社はパート従業員を含めた19人で、沖縄近海で獲れるマグロを中心とした鮮魚の仲買・卸、解体、販売などを行っている。

県内最大級の魚市場である泊漁港の魚卸

売市場には、毎日20トンを超えるマグロや近海魚が並び、毎朝5時からセリが行われている。嘉数さんが目利きして競り落とした鮮魚は、市場に隣接した専用の解体場でさばかれ、県内外の業者に卸されるほか、泊いゆまち内の直営店「沖縄海鮮問屋」と、沖縄天ぷらや寿司も扱う「沖縄海鮮問屋 前島店」で販売されている。

嘉数さんは現在、産業振興公社の中小企業課題解決プロジェクト推進事業も活用して、沖縄マグロの新たな魅力を発信するなど、消費拡大のための取り組みに積極的だ。「マグロは、これまで赤身やトロの消費が中心で、それ以外の部位はあまり注目されていませんでした。そこで2017年頃から、カマや目玉、脳天、尾の身といった未使用の希少部位（上図参照）をおいしく提供できるよう、県内のホテルや飲食店などとコラボして、新たなメニューの開発に取り組んでいます」

す。『目玉の煮付け』をはじめ、『脳天のイタリアントマトソース』『尾の身のアクアパッツァ』といった斬新なメニューで、マグロを無駄なくおいしく食べていたきたいと思っています。それぞれに独特の食感が楽しめるだけでなく、特に目玉はDHAやEPA、コラーゲンなどが豊富に含まれているので、県民の健康増進にも寄与できると思っています」

さらに2017年からは鮮魚や天ぷら、寿司などの移動販売も開始した。「近年、沖縄でも地域によっては、住宅地の近くの店舗が減り、日々の買い物に不便を感じる高齢者が増えているといわれています。『買い物難民』と呼ばれる人たちの不便を解消したいと、浦添市の自治体から移動販売を依頼されたのが始まりでした。当初は売れるかどうか半信半疑だったんですが、地域を回ってみると、こちらが驚くほどお客様に喜んでいただいています。移動販売車の到着を楽しみに待っていてくれる姿に感動しました」と嘉数さん。



冷蔵ショーケースを備えた移動販売専用の車両を用意して、週に1度、那覇市の松川共同住宅と浦添市の浦添ニュータウンを回っている。刺身や寿司だけでなく、少人数分を揚げるのは面倒という需要に応じて天ぷらも販売。翌週の鮮魚をリクエストする方も多く、予想外の売上につながっているそうだ

毎日の買い物に困っている人々のお役に立つならと、移動販売専用の自社車両もつくり、那覇市と浦添市をそれぞれ週に一度回っているという。「売上の向上だけでなく、これは社会貢献にもつながると感じました。義父の『おいしい鮮魚をより多くのお客様に届けたい』という原点の想いにも通じると



嘉数博信さん。毎朝5時からスタートするセリに参加し、日々20トンを超える水揚げがあるマグロから、よりよいマグロを競り落とす。目利きの力が試され、売上を左右する大事な役目だが、ここ数年はニーズに合わせてうまく競り落とせるようになったという。先代の時代にはなかった、県外の魚を仕入れることも増えているそうだ

思っています。早朝からのセリは大変ですが、『セリは楽しいショッピングだよ』と言っていた義父の笑顔を思い出します。毎日、鮮度のいい魚を、思い通りに競り落とすのは本当に楽しいです。バイタリティあふれる義父の想いを受け継ぎ、さらなる発展を目指して頑張ります」

有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事
那覇市港町1-1-5 ☎098-861-2254
<http://maruei-sengyo.co.jp>



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！

第四回（八重山編）

今回は石垣島から、地域に伝わる帯をもとに発展した織物と、県内で初めて商品化された純米酢を紹介します。

自慢①

「八重山みんなさー織」

株式会社あざみ屋

「いつの世までも末永く」
込められた想いを未来へ

八重山の伝統的な織物を活かした袋物やシャツ、インテリアグッズなど、数百種にも



MINSAHシャツ各種。毎年多数の新デザインが生み出され、2000年の九州・沖縄サミットでは各国首脳が着用するシャツとしても採用された。100%手織りの高級シャツは沖縄男性のステータスシンボルでもあり、憧れの存在だ



写真上から時計回りに、「こっかーら」（鮮やかな赤い羽を持つカワセミ科の鳥、リュウキュウアカショウビンの意）、「イノー」（さんご礁の南海の意）、「ヒチガーラ」（敷き瓦の意）。美しいデザインにはそれぞれ、八重山の自然や文化を感じさせる名がつけられている。お気に入りの柄でバッグや小物類を揃えて楽しむリピーターも多い

及ぶ幅広いアイテムを展開する「八重山みんなさー織」。その製造・加工・販売を手がける株式会社あざみ屋の前身は、石垣島出身の新絹枝さんが1954年に始めた洋裁店だ。

「絹枝の義母は竹富島出身ですが、この地域にはかつて、愛する男性への想いを込めて手織りした帯を女性から男性に贈る風習がありました。この帯がミンサーと呼ばれていました」と説明するのは、絹枝さんの息子で同社代表取締役の新賢次さんだ。「独特の『五と四の緋（かすり）』柄には『いつ（五）の世（四）までも末永く』という由来があり、帯の美しさとその由来を知った母は強い感銘を受けたそうです」

ミンサーを後世に残したいと考えた絹枝さんは、島内の生産者から帯を買取り、試行錯誤の末にハリのある生地を活かしてバッグなどに加工して販売するを思いつく。これがちょうど本土復帰の時期にも重なり、一気にヒット商品へと成長。その後は徐々に商品ラインナップを充実させながら「八重山みんなさー織」としてブランドを確立していった。

元来は幅が狭く分厚かった生地の布幅や厚みを、用途に合わせて変化させ、また色合いも藍染め一色の地味なものから、豊かな色彩へと展開させた絹枝さんの功績は大きかった。「伝統工芸品の枠を超えようとする挑戦は、少なからぬ抵抗も受けたはずですが、お客様に喜ばれ、選ばれて手応えを感じる中で、母は確信を持つていったようでした」

八重山みんなさー織として守っていききたいのは「『五と四の緋』の柄、そして八重山の自然をモチーフにした、自然に溶け込むような配色ですね」と新さん。「これらを土台に、時代の変化をとらえな

がら新たな製品も開発していきます。当社の顧客は基本的に観光客が主体で、売上数量は観光客が多いのですが、実は売上金額では県内客が伸びていて、現在ではほぼ同額になっています。手織りの高級シャツなどの愛用者や、同じ柄で何型も商品を揃えてくださる長年のファンが増えていることを実感しています」

「いつの世までも末永く」。そんな人間の素直な想いや願いを表現した、八重山みんなさー織の基本的な精神もまた、選ばれる理由のひとつだと新さんは語る。「八重山みんなさー織の『らしさ』を今後も探求していきます。そして、愛用してくださる方々を大切にしたいですね。『10年前に購入したけど、こんな新しい柄もあるなら、そろそろもうひとつ買おうか』、そんなお客様とこれからも末永くつながっていききたいと思っています」

新賢次さん。「八重山みんなさー織」を確立した母である絹枝さんが守ろうとした島の伝統、そしてそれを現代から未来へとつなぐ母の功績を後世に伝えようと、自らの研究成果とともに『ミンサー全書』にまとめ、2009年に発刊した



株式会社あざみ屋

石垣市登野城909
☎ 0980-82-3473
<http://www.minsah.co.jp>



自慢②

「石垣島しまのす」 純米酢・飲む酢

請福酒造有限公司

「誰もやらなかった」県産純米酢で
沖縄の食文化の可能性を拡げたい

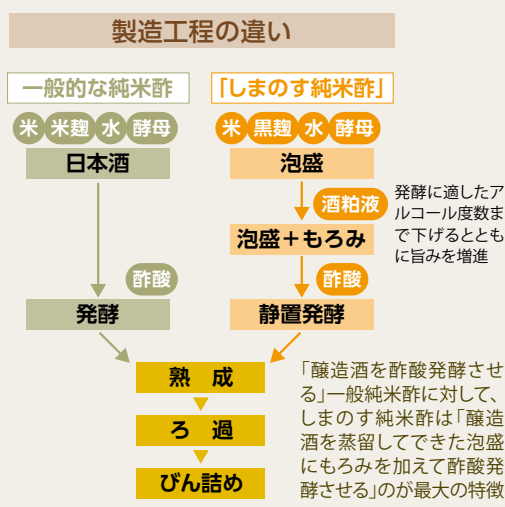
石垣島で1949年から泡盛づくりを続ける請福酒造有限公司が、県内で初めてとなる純米酢を開発した。さらに、この純米酢とフルーツなどを組み合わせた「飲む酢」も

開発し、「石垣島しまのす純米酢・飲む酢」として2016年に発売。以来、認知度をじわじわと高めつつある。

年間10品目以上の新製品を世に送り出すという同社だが、お酢の開発は完全に未経験の領域。それでも挑戦しようと考えた背景には何があったのか。三代目社長の漢那憲隆さんに聞いた。「10年ほど前から泡盛を活用した酢を開発できれば、泡盛の出荷量増につながるのではないかと、ということ構想を温めていました。学生時代に酢酸菌の研究をしていたこともあり、母校の恩師の協力も仰ぎながら可能性を探っていきました」。そうして生まれた「しまのす純米酢」は、結果として従来の国産純米酢とは一線を画すものになった。

「いろいろな方法を試す中で、ある時泡盛に、泡盛蒸留粕（もろみ）の搾り汁（酒粕液）を加え、そこに酢酸を加えて発酵させてみたんです。できた酢を分析してみると、驚いたのはアミノ酸の含有量の高さでした」と漢那さん。一般的な純米酢や黒酢に比べて数倍以上のアミノ酸を含むため、豊かな旨みを感じられる上、酢特有のツーンとする感じも穏やか。価格も良心的で、手軽に旨みたっぷり酢を食卓に取り入れることができる。

食品の保存性を高め、また酸味と旨みをプラスできる基本調味料として古くから世界で愛用されている酢だが、実は沖縄は酢



漢那憲隆さん。東京農業大学卒業後、請福酒造に入社し、2009年に32歳で三代目社長に就任。現在は全国食酢協会中央会の下部組織である一般社団法人九州醸造酢協会の沖縄支部長も務めている

請福酒造有限公司

石垣市宮良959
☎ 0120-14-3166
<http://www.seifuku.co.jp>



「しまのす純米酢」500ml入り699円（写真左端）。普段使いのお酢と同じようにドレッシングに、酢の物に、またスムージーなどの手作りドリンクに。漢那さんのおすすめは「餃子や沖縄天ぷらにぜひ」とのこと。「旨みが濃いので醤油は加えず、お酢だけで試してみてください。さっぱりして食が進みますよ」。「しまのす飲む酢」は各200ml入り1000円。3〜4倍希釈用で、シークワーサー・とまと・パインりんご・生姜レモンの4フレーバー ※価格はいずれも希望小売価格・税込

注1:酢の消費量都道府県別ランキング(平成27年度)参照 <https://region-case.com/rank-h27-vinegar/> 注2:「合成酢」…氷酢酸と呼ばれる酢酸の結晶からつくられる酢。物資が不足した時代には穀物酢は贅沢品だったという

【相談随時受付中】県内製造事業者の取引あっせん・マッチングで受注取引促進を応援!製造業県内発注促進事業



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。

紆余曲折を経た「本気」を原動力に 畳文化を現代のライフスタイルに取り入れる

たかえす畳店 高江洲 周作 さん

1979年生まれ。宮古島出身。2008年から父の経営する畳店に勤務し、新たな商品開発などにも力を注ぐ。2014年、事業拡大のため那覇市小禄に新店舗を構え、店長に就任。2016年に「たかえす畳店」として独立した。一級畳製作技能士や全日畳品質管理責任者、職業訓練指導員の資格を有し、2017年には豊見城市に工場を増設するなど、精力的にビジネスを展開している。

シージャを 超える! ワカムン社長奮闘記



宮古島の老舗畳店に生まれ 迷いながらも自分の道を見つける

「やってくれそうな畳屋さん」をキャッチフレーズに掲げ、アイディア溢れるオリジナル商品やサービスを展開する那覇市小禄のたかえす畳店。代表の高江洲周作さんは、第7回九州技能競技大会で県知事賞を受賞するなど、畳職人として確かな技を身につけた人物だ。ところが以前は「畳の仕事はしたくない」と思っていたという。

老舗畳店の三男として宮古島に生まれた。島の高校を卒業後、県外で畳職人としての技術を学び、九州の畳店で2年ほど修業。しかしその後は自分の進む道に迷い、紆余曲折の日々を送った。「全く違う業種や職種をいろいろと経験しました。でも、何をやっていても自然と『これを畳でやったらどうだろう』と、畳に置き換えて考えてしまうんです」

そんな自分に気づいた高江洲さんは宮古島に戻ることを決め、父の畳店で働き始めた。そして3年ほど経った頃、本気のスイッチが入ったという。それは、それまで弱音を吐くことなく仕事をしていた父が、仕事が減って不安そうな表情を見せた時だった。

近年は和室のない住居が多くなり、畳の需要が先細りの様相を見せている中、高江洲さんはインターネットで全国各地の畳店の情報を収集。さらに県外の畳店に出向くなどして勉強を重ねた。「そんな中で、畳表に自由にプリントを施すことを思いつき、試しに始めてみたのが『畳カレンダー』や『ミニ畳』でした。当初はノベルティなどとして配り、周りの人から『面白いね』と好評を得ました」

さらに、畳カレンダーがきっかけになって生まれたのが「命名畳」だ。「沖縄の住宅で壁に掛かっているものといえば、命名札ですよね。命名畳は、ほんの遊び心でつくってみたというのが本音なんです。SNSで公開したら思いがけず『いいね』をたくさんもらって驚きました。その後、新聞で取り上げていただいたの

をきっかけに、テレビやラジオからも取材を受け、命名畳は一日一枚のペースで注文が入るようになりました」

メディアの取材に応じたり、産業まつりにも出展するなど、畳の魅力の発信にも力を入れたという高江洲さん。やがて顧客も増え始め、売上も上昇傾向に転じていった。

宮古島を離れ、那覇で独立開業 「経営の素人」で苦労の連続

2014年には那覇市への出店を決意。「命名畳」などの自社商品のさらなる販売展開を図るべく、当初は父の店の支店という形でスタートした。2015年には経営革新計画の策定にもチャレンジし、11月には無事に沖縄県の承認も受けた。

経営革新計画を通して経営を学ぶきっかけをつかんだ高江洲さん。2016年には那覇店を支店から自身の運営に切り換え独立、代表に就任した。「独立後、畳製造の最新式の機械導入を考え始めました。周囲からは『まだ早い』とも言われましたが、人件費の削減にもつながり仕事の効率もアップする」と考え、検討を進めました」

そこで必要な資金の融資を受けようと金融



ショールームを兼ねた事務所には畳の既存概念を覆すようなカラフルな畳をはじめ、神仏に供えることを目的に作られる貴重な小型の畳「御茵(おしとね)」、さらにオリジナル開発の「命名畳」(税別8000円〜)などがずらりと飾られている。畳縁(たたみへり)で作ったコインケースやポーチなどのグッズもあり、県内はもとより県外からのリピーター利用も増えているという

機関に相談に出向いたが、現在の計画のままでは融資は難しいとの返答を受け、壁に突き当たる。機械を導入した後はどう運営していくのか明確にする必要性を感じ、高江洲さんは経営力向上計画の策定に取り組んだ。「専門派遣制度も利用して資金繰りや資金管理の専門家のアドバイスも受けながら、また経理を担当する妻と一緒に経営の基本を改めて学びながら、計画を形にしていきました」

新しい計画を手に金融機関をふたたび訪れると、今度は無事に融資を受けられることになり、機械導入にこぎつけた。機械稼働後はこれまでの倍のスピードで畳表の生産が可能に。人件費の節減にもつながったという。さらに2017年には豊見城市に工場を開設。工場稼働から一年で生産量は2倍に伸びた。「設備の充実に伴って、最新の機械を効率よく稼働させるための方策を考えるようになりました。閑散期の対処など、これまで以上に経営について真剣に計画を立てる必要性を感じています」

たくさんのシージャを見習いながら 自分のスタイルを確立したい

沖縄県畳工業組合にも加入し、同業の先輩方からも多くを学んだという高江洲さん。「尊敬するシージャはたくさんいますが、一番は、やはり父ですね。仕事で悩んだり困ったときは『父だったら、どうするだろう?』と、いつも考えます。父のすごいところはフットワークが良く、どんな仕事も断らないところです。どんなに急な依頼であっても要望に応じる姿勢は見習いたいことのひとつですね」

また、那覇市にある久雄畳店の代表・岩本久雄さんの技術力とそのアピール力を尊敬しています。首里城正殿の復元工事にも携わり、その確かな技術はブランドとして知られるほどです。久雄畳店のように、顧客から指名されるような力を身につけたいですね。他にも、技術力の高い伊波畳店の伊波孝さ



久雄畳店の代表・岩本久雄さんと一緒に。「畳製造の技術力は、実際に敷き込む際の正確性に出るのですが、久雄さんの畳は吸い込まれるようにピタッと収まる。その技術をぜひ学びたいですね」と高江洲さん



高江洲周作さん。全国の情熱あふれる畳職人たちが設立した「TTM CLUB(タタミ テクニカルマネージメント)」にも参加し、全国各地で行われる研修会にも参加しているという。また仕入れ先である熊本のイグサ農家へ収穫の手伝いにも出向き、原料のことも学んでいる

偉大なる先輩と情熱あふれる同級生らから大きな力を得ながら、畳の新たな魅力を発信し続ける高江洲さんの挑戦は、まだまだ続きそうだ。

たかえす畳店

那覇市小禄1-17-12 高良ハイツ106
☎098-996-4151
http://takaesu-tatami.com



企業支援

経営に関する相談をどこにしてよいかわからない方！
沖縄県中小企業支援センターが親身に対応いたします

【沖縄県中小企業支援センターとは？】

県内中小企業等の様々な要望に対し、ワンストップサービス（相談窓口の一本化）を提供することを目的に、沖縄県産業振興公社内に設置されています。

【窓口相談】

創業者や中小企業者等が抱える経営上の課題や取り組みに対し、専門的な知識と経験を有する当センターのプロジェクトマネージャー・サブマネージャー等が経営相談に応じます。インターネットを通じたオンライン相談や電話での相談も受け付けており、効果的な支援を実施するため、必要に応じて県内各支援機関と連携した支援も行います。

※相談日／祝日・休日を除く月曜日～金曜日

【課題解決支援事業（公募型）】

中小企業者等が抱える経営及び技術上の様々な課題を解決し、企業活動の活性化を図るため、各分野の専門家を含むワークショップ（研究集会）を開催し、経営課題の解決に向けたハンズオン支援を行います。

●対象者

県内に事業所・本拠地があり、経営上の具体的な課題を有しており、課題解決に意欲的に取り組もうとしている中小企業者

●活用のポイント

- ・中小企業の抱える様々な経営及び技術上の課題に対し、ワークショップ（研究集会）を開催することにより、多面的なアプローチができ、課題の本質が明らかになり、具体的な解決策が立案できます。
- ・解決策の実行段階でも、公社担当による助言や各種支援メニューの紹介、あるいは専門家派遣事業の活用等のハンズオン支援があり、確実な課題解決が期待できます。

●費用

本事業で実施するワークショップの開催（1社当たり最大

オンライン相談URL
<http://okinawa-ric.jp/online/counsel.php>

メール相談
E-mail advisor@okinawa-ric.or.jp



7回／1回3時間程度）及び公社担当によるハンズオン支援にかかる費用は無料です。

※ワークショップへの外部専門家等の招聘費用は公社が負担します。但し、別途専門家派遣事業を活用する場合は、一部所定の企業負担が生じます。

●公募時期

毎年5月頃に公募情報を公社ウェブサイトにて公開します。申請をお待ちしています。

【その他】

「専門家派遣」、「離島支援」、「販路開拓・取引マッチング」、「情報提供」等の事業を実施しています。これらについて詳細は公社ウェブサイト等にてご確認ください。

なお、当センターの支援サービスをわかりやすくまとめたパンフレット（写真）も、公社窓口にて配布しています。あわせてご利用ください。



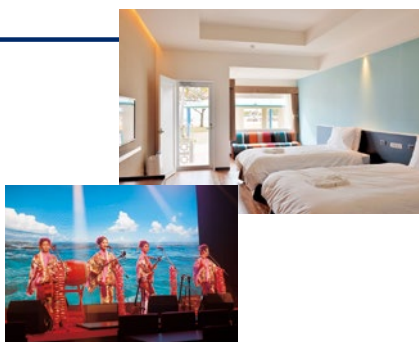
沖縄県中小企業支援センターの事業一覧

事業名	事業内容
窓口相談	創業者や中小企業者等が抱える経営上の課題や技術上の課題に対し、専門的な知識と経験を有する当センターのプロジェクトマネージャー・サブマネージャー等が経営相談に応じます。また、必要に応じて県内各支援機関と連携した支援を行います。
課題解決支援事業（公募型）	中小企業者等が抱える経営及び技術上の課題を解決し、企業活動の活性化を図るため、各分野の専門家を含むワークショップ（研究集会）を開催し、経営課題の解決に向けたハンズオン支援を行います。
専門家派遣	経営課題の解決を図るため、当センタープロジェクトマネージャー・サブマネージャー等が経営相談に応じます。また、必要に応じて県内各支援機関と連携した支援を行います。
離島支援	離島の中小企業者等が抱える経営上の課題や技術上の課題に対し、専門的な知識と経験を有する当センターのプロジェクトマネージャー・サブマネージャー等が経営相談に応じます。また、必要に応じて県内各支援機関と連携した支援を行います。
販路開拓・取引マッチング	中小企業者等が抱える経営上の課題や技術上の課題に対し、専門的な知識と経験を有する当センターのプロジェクトマネージャー・サブマネージャー等が経営相談に応じます。また、必要に応じて県内各支援機関と連携した支援を行います。
情報提供	中小企業者等が抱える経営上の課題や技術上の課題に対し、専門的な知識と経験を有する当センターのプロジェクトマネージャー・サブマネージャー等が経営相談に応じます。また、必要に応じて県内各支援機関と連携した支援を行います。



【問い合わせ】沖縄県中小企業支援センター 担当／永山・平田・照屋・小野寺・平 ☎098-859-6237 FAX:098-859-6233

リンケンズホテル
北谷町字美浜8-11
☎098-926-1005
<http://www.rinken.gr.jp/rinkenshotel/index.html>



ちよつとひと息コラム オキナワ
夜のエンタメ!!

リンケンズホテル 泊まる

「観る・食べる・録る・泊まる」が全部叶う！照屋林賢氏が贈る次世代のエンタメリゾート誕生

1998年から多くの県民と観光客を楽しませてきた北谷町美浜のライブハウス「カラハリー」が2018年1月、全面改築で装いを一新。地上3階建の複合エンタテインメントリゾート施設に生まれ変わった。

1階には沖縄で初めての4K大型LEDスクリーンを備え、料理も楽しめるライブハウス「Okinawan musicカラハリー」。隣接のレストラン「リンケンズキッチン」では目の前に広がるサンセットビーチを眺めながら、てびちの唐揚げなど沖縄料理を味わえる。さらに全25室オーシャンビューの「リンケンズホテル」と、海を一望できるレコーディングスタジオも備わる。

「カラハリー」ができる前、ここは毛（も）。「原っぱ」の意でした。「何であんな端っこに？」とよく言われましたが、僕は「ここはビーチになる。宝物になる。ここ以外ない」と思った。そう語るのはホテルを運営する株式会社アジアの代表であり、「りんけんバンド」リーダーの照屋林賢さんだ。「北谷町は沖縄の中心街になっていく、と感じていたら、ここに店を構えることで地域に貢献できたら、とも思っていました」

その言葉通り「カラハリー」は20年にわたり多くの聴衆を楽しませ、愛されてきた。「20年経ってもビクともしない立派な建物で『取り壊すなんて信じられない』と言われました」と林賢さんは笑いながら、「でも、次の事業展開が絶対に必要だと思った」という。

「リンケンズホテル」で特筆したいのは1階の客室。ビーチ側にも直接出入りできる鍵付きのドアがあり、ドア脇には足を洗える水栓もあるので、気ままにビーチへのダイレクトエントリーが楽しめるという早くと話題だ。

「カラハリー」では土曜の夜は「りんけんバンド」のライブを、日曜と平日の夜は「ティンクティンク」と「たあーちゅ」のライブを楽しめる。「まだ僕らのステージを生で観たことがない、という人にも、何度が観たことがあるよーという人にも、新しくなったカラハリーへぜひ来てほしいですね」



「産業振興公社の事業説明会？ うちには関係ないな…」

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！
産業振興公社では沖縄でのビジネスの悩みや課題に対し、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ています(下記はほんの一例です)。ぜひ事業説明会で詳細をご確認下さい！



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
連携体の有望プロジェクト
に対し、専門コーディネ
ーター等による一貫支援や
プロジェクト費用の補助を
行います。



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広げたい

沖縄国際物流ハブ 活用推進事業

沖縄国際物流ハブの活用
による沖縄県産品の海外
販路拡大を図る為、アジ
ア地域における物産展及
び見本市等への出展にか
かる渡航費や販促活動
費、海外からのバイヤー
招聘費、海外向けの商品
改良費等の費用の一部を
補助します。



沖縄大交易会

「沖縄大交易会」は海外バ
イヤー数で国内最大級の
国際食品商談会です。2018
年11月の沖縄大交易会
2018開催に向け、4月
からサプライヤーの出展募集
を行う予定です。商談成約に
向けた事前研修会や、商談
終了後のフォローアップも
行っています。



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>



Event Information イベントインフォメーション

平成30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30年度事業説明会

年に一度の事業説明会を今年も開催します。

過去最大級・4会場での開催です！

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。
お誘い合わせの上、ぜひご参加ください！

那覇
4/9(月)

名護
4/11(水)

宮古
4/12(木)

石垣
4/13(金)

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

参加費
無料
(事前申込制)



【日時・会場】

- ①那覇 平成30年4月 9日(月)13:30～16:30
沖縄産業支援センター1階ホール(定員150名)
- ②名護 平成30年4月11日(水)13:30～16:30
名護中央公民館第1・2研修室(定員50名)
- ③宮古 平成30年4月12日(木)13:30～16:30
沖縄県宮古合同庁舎2階会議室(定員40名)
- ④石垣 平成30年4月13日(金)13:30～16:30
沖縄県八重山合同庁舎2階大会議室(定員40名)

【申込方法】

参加申込書を記入のうえ、FAXでお申込ください。
詳細は公社ホームページでお知らせしています。

● イベントページ

<http://okinawa-ric.jp/news/event/10803.php>

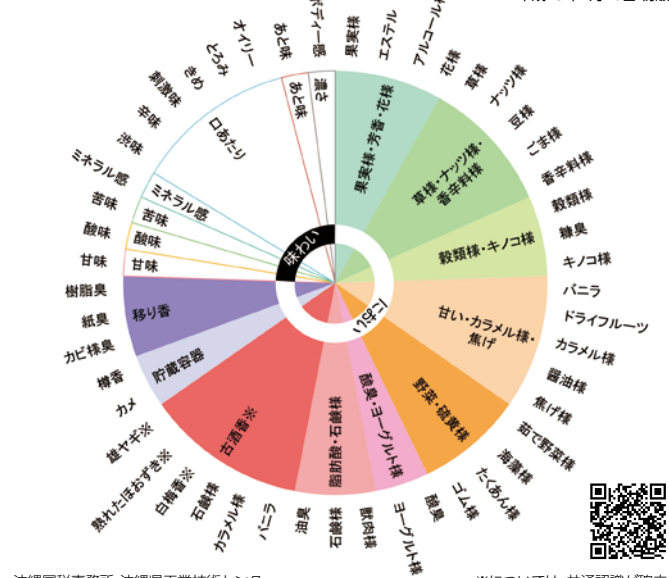
【問い合わせ】総務課

☎098-859-6235 ☎098-859-6233



泡盛フレーバーホイール

平成29年4月26日 初版



沖縄県産業振興公社ウェブサイト
琉球大学・沖縄工業高等専門学校のメンバーで作成

※については、共通認識が確立
していないが暫定的に掲載

〈宮本宗周 プロフィール〉
沖縄県産業振興公社認定官。平成19年国税庁に入庁し、熊本、福岡国税局などを経て平成28年4月より
沖縄県産業振興公社に勤務。酒類の鑑定や、酒類製造者への技術的なアドバイスを行う。平成29年4月
に泡盛フレーバーホイールの作成を発表し、以後その普及活動に取り組む。

(沖縄県産業振興公社 認定官 宮本宗周)

「泡盛の香りはカラフルだ」
私は「鑑定官」です。何の鑑定？ お酒の鑑定、特
にここ沖縄では泡盛の鑑定をしています。
鑑定といわれて真っ先に思い浮かべるのは、骨董
鑑定家でしょうか。彼らは、陶磁器を指で弾いて音を確かめ、虫眼鏡を取り
出して丹念に見つめ、真贋等を判定します(私のイメージの中では)。一方、
私たちがお酒の鑑定官は、もっぱら自身の鼻と口で香り、味わいを評価し、そ
の評価結果を言葉に変換して表現します。ですので、泡盛の鑑定のミソは、
「泡盛の香りを表現する言葉」であるといえます。
そのミソともいえる、泡盛から感じられる香りや味わいに関する言葉
を、科学的見地等から収集・整理したものが、左の「泡盛フレーバーホイ
ール」(以下「フレホ」)です。皆さんにもぜひフレホを使ってみていただき、「ナツ
ツ」、「キノコ」、「たぐあん」、「パニラ」など泡盛の香りの広がりや豊かさを
感じていただきたいと思います。

フレホの上手な使い方のひとつとして私が提案するのは、お好きな泡
盛を2つ用意し(片方を香りの強い銘柄などにした方がより分かりやすい
です)、フレホにある表現、例えば「キノコ」に注力して、香りを嗅ぎ比べると
いう使用方法です。心霊写真の中に人の顔を見出すかのように、「あ
あ」と言われてみれば確かにこっちの方が強く感じるかも?とあれば、あなた
はフレホ活用の第一歩を踏み出しています。

2歩目以降は、また別の機会に。

(沖縄県産業振興公社 認定官 宮本宗周)

泡盛で乾杯

泡盛の香りはカラフルだ



ネットワーク

会員広場



株式会社アイティオージャパン オーガニックアロマブランド「ペタルーナ」の アロマを使った事業所向け職場環境改善が好評

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



子育て世代向けのイベントも多彩に開催。風邪の季節によく売れるという「フリーズブレンド」などのアロマオイルや、オリジナルディフューザーも好評だ

アロマブランド「ペタルーナ」を県内4店舗（スパ専門店含む）とオンラインサイトで展開している株式会社アイティオージャパン。2017年に創業者である父から代表取締役を承継した伊藤貴庸さんは、アロマ事業の立ち上げ経緯についてこう語る。「当社の創業事業はスキー用品レンタルなどのレジャー事業で、20年前に父が広島で開業しました。その後、事業の通年稼働を図るため日本とは季節が逆の南半球に進出。家族でオーストラリアに移住し、大学卒業までの8年間を過ごしました。オーストラリアはアロマやオーガニックの先進国ですが、敏感肌だった姉がアロマ製品の効果を体感したことをきっかけに、母方の故郷である沖縄でアロマの事業を始めよう、とペタルーナをスタートしたのが2008年のことでした」

しかし、開業から5年ほどは運営がうまくいかず、苦しい時期が続いた。「スタッフの半数近くが退職するという事態も重なり、存続も危ぶまれる状況になりました。残つてくれたメンバーと話し合う中で、みんなから『続けたい』と言ってももらえなかったのが本当にありがたかった。続けるにはどうしたらいいか、みんなでアイデアを出し合いながら立て直していきました」

大きな転機を経て伊藤さんは、ITを導入して日ごと週ごと月ごとの数値管理を徹底。するとスタッフの目標意識や行動が変わったという。さらに顧客の来店履歴



「オーガニック&アロマ専門店 ペタルーナ」は那覇新都心本店、北谷サンセット店、イオン那覇店とオンラインショップ、そして新都心本店近くのオーガニックスパ店の5店舗展開。2018年4月にはイオン那覇店の1周年、11月にはブランド誕生10周年を迎える。それぞれに記念イベントが予定されているので、この機会に足を運んでみては



伊藤貴庸さん。自身も子育て真っ最中のイクメンだ。「現在スタッフは23名で、女性が9割を占めます。女性が働きやすい環境づくりのために就業規則を見直し、多様な働き方を整備しています」。その結果、この3年で退職したのは1名のみ。しかも産休からの復帰は2017年の1年間で3名にのぼり、2018年4月にも2名が戻ってくる予定とのこと

を丁寧に記録して共有するようにしたところ、顧客満足度も向上していった。「この頃に本社を沖縄へ移転し、『沖縄の企業として地元の方々に喜ばれることを何よりも大事にしていこう』という軸が決まったことも、大きかったと思います」

2015年に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て「保育士応援プロジェクト」にも取り組んだ。現在は対象を「子育て世代」に拡大し、虫よけスプレーや虫さされクリームなどを手作りするワークショップ、ベビーマッサージ教室などを開催。アロマを子育てに取り入れる楽しさを伝えることで各店の売上もじわじわと向上を続けている。「こうした活動が口コミで広まり、学校や企業からもイベント開催の依頼が入るようになりました。最近では企業向けにアロマを活用した職場環境改善提案も好評をいただいています。今後はこの領域にさらに力を入れ、より多くの方がアロマによる癒しや、集中力向上を体感できるように空間づくりにも取り組んでいきたいですね」

株式会社アイティオージャパン
(アロマ&オーガニック専門店 ペタルーナ)
那覇市天久 1-26-23 ☎ 098-943-6550
http://www.petaluna.com



公社ネットワーク会員 プレスリリース

沖縄で正社員! 社会人の就職・転職求人サイト「ジョーナビ転職」がリニューアルオープン

求人誌「Agre(アグレ)」を発行する求人おきなわは2018年2月、本格的な沖縄の『社員系求人サイト』として「ジョーナビ転職」をリニューアルしました。勤務地や業種・職種検索以外に求職者自身の「タイプ」や「働き方の志向」で検索が可能になり、企業の特徴や求職者の人柄をアピールできる項目を新設。双方から送り合える『興味ありボタン(意思表示機能)』も新たに登場し、より満足度の高い採用や就職を実現します。ぜひご活用ください!



株式会社求人おきなわ
☎ 098-862-2490 (担当: 営業部 伊計)
https://ten.joonavi.jp/



沖縄の伝統的発酵食品「豆腐よう」が おいしく美しいソースになりました!

琉球うりずん物産から、沖縄の伝統的発酵食品「豆腐よう」の風味と旨味をそのままに、色々なお料理に使えるソースが誕生しました。お肉を漬け込んで焼けば、アミノ酸が増加して旨みが濃く、また脂質が落ちやすくなり、肉質もまろやかに。発酵食品ならではの美味しさは、サラダドレッシングやディップソース、料理の隠し味、アイスクリームのトッピングやスイーツづくりなど、和洋中華問わず幅広く活用できます。詳細は下記へお問い合わせください。



株式会社琉球うりずん物産
☎ 098-897-3767 (担当: 謝花)
http://tofuyo.co.jp/



「ていーだクラウド」の法人向けクラウド・ オンラインストレージサービスが好評

15年のデータ運用実績を誇るていーだクラウドでは、「国内運用」「250GBの大容量で月額8,000円～(税抜)」「ユーザー数無制限」という3大特長を持つ安心・安全の法人向けクラウド・オンラインストレージサービスを提供中です。「ファイル容量の大きいメールをやりとりしたい」「社員数によって金額が大きく変わる課金体系は困る」「セキュリティが心配」といったお悩みに対応し、好評をいただいています。詳しくはお気軽にお問い合わせください。



株式会社ていーだクラウド
☎ 098-870-0961 (担当: 金子)
https://tida-storage.biz/



(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

でいきたん照屋の
商品開発

よもやま話



てるや りゅうじ
文・照屋 隆司
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

研究開発とビジネスモデル

中小企業が研究開発により画期的な技術や製品を開発しようとする場合、そのリスクの高い開発事業の経費負担の為に補助金制度がよく活用されます。

研究開発計画は、その審査や評価において新規性、進歩性、及び市場性が重視されることはもちろんなのですが、もう一つ重要な要件として、研究開発成果の実用化(市場導入)の道筋としてのビジネスモデルが明確に想定されているかどうかという点があります。

研究開発の目的は、①技術を売ろうとしているのか? 製品を売ろうとしているのか? ②開発目標は消費者向けの最終製品(消費財)なのか? 中間素材や部品、資材、加工機械等の生産財なのか? こうした事業化形態を明確に想定して研究開発計画に反映させる必要があります。

また、研究成果が事業化される際のサプライチェーンやバリューチェーンの構想が見落とされてはいけません。開発目標が消費財なら、どのような流通経路で消費者に届けられるのか? 研究成果が技術や生産財なら、最終的な消費財としての価値が実現するまでの技術集積・連鎖の経路(バリューチェーン)のどの地点で合流するものなのか? ビジネスモデルとして描ける必要があるがあります。

なぜなら、機能・性能・コスト等の目標設定とそれに対応した研究課題の設定が妥当かどうかは、事業化の道筋として想定されるビジネスモデルにフィットしたものでない、実現性の乏しい研究開発計画となってしまうからです。



表紙の
INTERVIEW
人友利 新さん
医師・タレント

沖縄県宮古島市出身。東京女子医科大学卒業。同大学病院の内科勤務を経て皮膚科へ転科。2004年、第36回準ミス日本に輝いたのをきっかけにタレント活動も開始。2014年には出産を機に、安心安全なベビースキンケア商品を自ら研究開発し商品化。現在は都内のクリニックに勤務するかたわら、医師の立場から美容と健康を医療として追求し、美しく生きるための啓発活動を展開中。
http://extention.jp/profile/specialist/tomori_arata.html



友利さんが自ら開発を手がけた赤ちゃんのためのスキンケア化粧品「MEDI+SKIN BABY(メディスキン ベビー)」には、抗酸化作用のある宮古島産のハーブ「ビデンスピローサ」も活用。
<http://mediskin.jp/>



学術顧問を務める株式会社グランセルのスキンケア製品「コスメアカデミア」完成記者発表の様様。琉球大学内の再生医療設備を使用して、原料からすべて国内で製造している。
<http://cosmeacademia.jp/>



「沖縄だからできない」じゃなくて、
「沖縄だからこそできる」ものを見つけて、
殻を破っていいくらいいいですね。

医師として、タレントとして、また二児の母として、東京を拠点に医療界をはじめ雑誌、テレビなど多くのメディアを舞台に活躍している友利新さん。出身地は沖縄県の離島、宮古島だ。

「中学校までは宮古島で育ち、高校進学で島を離れて那覇へ。宮古島で過ごしていた時は、どこにでもいるやんちゃな島の女の子でした」と友利さんは自身の少女時代を振り返る。高校卒業後は沖縄を離れ、東京の医科大学へ進学。そのまま大学病院の内科医となり、その後皮膚科へ転向した。「当初は予防医学である糖尿病などの生活習慣病を診ていました。診察を続ける中で、生活習慣病は検査結果が悪くても痛みなどの症状が出るのが少ないため、患者さん自身が治療にきちんと向き合えない現状が多いことに悩んでいました。その一方で、皮膚疾患などは症状が見た目でわかるので、患者さんが治療に取り組む姿勢が真剣なんですね。その時に『見た目によって本人の健康意識も大きく変わるんだ』と気づかされ、内面、外面ともにサポートできる皮膚科へ転科しようと思ったんです」

皮膚科医として治療を続けていた友利さんは2004年、準ミス日本に輝いたのをきっかけにタレント活動も開始。多忙な日々を送る中、2014年、待望の第一子を出産し母に。これが友利さんにとって大きな転機となった。「自分が母になってみて、育児には悩みが多いことを改めて知りました。その中でもお母さんの9割近くを悩ませているのが赤ちゃんの皮膚トラブル。皮膚科医の立場からできることはないかと考え、お母さんが安心して使える安全な製品をつくることにしました」。そうして2015年、化学成分を使わない子どものためのスキンケア・ヘアケアシリーズ「メディスキン ベビー」を自ら研究開発し発売。2018年には、大人と同じ肌の厚みを持つといわれる2歳児以降のスキンケアを、予防医療の観点から改めて見直し

たキッズ向けのラインも発売した。

さらに友利さんは2017年10月、産業振興公社が事務局を務める「沖縄ものづくり振興ファンド」の出資を受けている琉球大学発のベンチャー企業、株式会社グランセルの学術顧問に就任。再生医療に活用される脂肪幹細胞の培養液を原料にした同社の全く新しいスキンケア製品は、メディアにも大きく取り上げられた。

「再生医療の技術は、難病の治療だけでなく美容分野でも盛んに導入されるようになってきています。しかし、まだまだ一般の方には浸透しておらず、その恩恵を受けるにはクリニックで受診しなくてはいいけません。せっかくの研究成果をより多くの方に実感していただくためには、自宅でもできるスキンケアにその技術を取り入れるのが一番ではないかと考えました。グランセル、そして琉球大学の研究チームの一員となって、より多くの方に再生医療の素晴らしさをお伝えしたいと思っています」

最後に、沖縄で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。「県外から沖縄を見てみると、歯がゆさを感じる 때가時々あります。魅力も多く、可能性も秘めているのに、なかなか大きな発展が難しい面もありますよね。ただ、だからこそ、沖縄でしかできないこともまだまだあると思うんです。『沖縄だからできない』じゃなくて『沖縄だからこそできる』というものをもちと見つけて、みんなが殻を破っていいくらいいいですね」

タブロイド判
沖縄ベンチャースタジオ
53号

2018年3月23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。