

ベンチャースタジオ

P.02 【特集】

KARATEで挑む 沖縄の産業振興

～空手家を支えるウチナーンチュたち～

P.12 表紙の人 SPECIAL EDITION

安室 奈美恵 さん

アーティスト

これから未来に向かって若い子たちが、
もっともっと沖縄を好きになってくれて、
「沖縄に生まれてよかった」って思えるような
沖縄になってほしい。

CONTENTS

- P.04 目指せ、うまんちゅ総活躍! 沖縄の働き方改革、最新事情 株式会社 琉球補聴器
- P.05 海外レポート from マレーシア
- P.06 目からウロコの 地域資源活用術 「雑穀のハンバーグ」南西食堂株式会社 / 「島豆腐のおからスティック」智方家
- P.07 考える力、貫く意志、行動力。経営者の折れない心 有限会社 池田食品 瑞慶覧 宏至 さん
- P.08 ちょっとひと息コラム うちなープロスポーツ 「サッカー」FC琉球 / 沖縄SV
- P.08 耳寄りコラム 泡盛で乾杯 泡盛でクールに過ごす夏
- P.09 しつとくなっとく企業支援 正規雇用化企業応援事業・生涯現役スキル活用型雇用推進事業
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 株式会社 アクタス産業
- P.10 てきたん照屋の商品開発よもやま話 トクホ(特定保健用食品)と機能性表示食品の違いは?
- P.11 OVS NEWS 沖縄ブランド WELLNESS OKINAWA JAPAN 認証制度 申請受付スタート!!

〒901-0152 沖縄県那覇市小緑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】

KARATEで挑む 沖縄の産業振興

空手家を支えるウチナーンチュたち

遡ること数世紀前に沖縄で産声を上げた空手。いまや世界の空手人口は1億人超ともいわれ、昨今ではその源流を求めて全世界から、空手発祥の地・沖縄を訪れる愛好家も急増している。さらに空手が2020年東京オリンピックの正式競技に決定し、追い風が吹くこの好機を県内事業者や関係者がどのように捉え、活かそうとしているかをレポートする。

空手家を支え続けた50年の成果が
世界のトップブランドとして結実

株式会社守礼堂

国内外の空手家から高く評価されている「SHUREIDO」ブランドの空手着をはじめ、各種空手用品の製造・販売を行う守礼堂。社長の中曽根健士さんに、同社のこれまでの道のりを伺った。

「先代社長である父が1968年に、空手用品を専門に扱う空手家のための店を開いたのが当社の始まりです。当時は空手着が確立しておらず、柔道着などで代用されていたことが多かったそうです」



多くの空手家の要望を聞き、改良を加えている守礼堂の空手着。突きや蹴りの際の小気味良い「シュツ」という音は、擦れた時に音が出る生地を研究・開発した成果だ。空手への深い愛情があればこそ地道な努力の蓄積が、世界のトップブランドを築き上げたといえる



2018年8月開催の「第1回沖縄空手国際大会」で来沖する選手や関係者のお土産用途も視野に入れたTシャツやタオル、琉球ガラスのグラスなども企画販売している

株式会社守礼堂

那覇市泊1-1-6 ☎098-861-5621
http://shureido-karate.com/



特許も取得した。愛用者の声を聞き取り、また空手着の縫製に長年携わる自社工場スタッフの意見も取り入れながら、製品の開発や改良を行っている。

「空手指導者の方々との関係づくりが何より大切」と語る中曽根さん。「父のやり方を踏襲し、毎日コツコツと空手道場を回って先生方のお話を伺ったり、試合会場にもこまめに足を運びます。そうした小さな積み重ねでここまでできたという感じです。今は空手が初めて正式競技として採用された2020年東京オリンピックに向けて、各国の代表選手への支援にも積極的に取り組んでいます。その一方で裾野も広がっているので、道場や学校の先生方との関係づくりにも今まで以上に力を入れていきたいと思っています」

「空手発祥の地 沖縄」を広め
空手の継承と育成に活かしたい

株式会社空手堂

空手の演武でおなじみの「瓦割り」をモチーフにしたユニークなお菓子「沖縄瓦割せんべい」が2018年夏、発売された。空手の形（型）の絵柄や、「空手発祥の地 沖縄」の文字が入ったせんべいは、そのまま食べても、何枚か重ねて空手家さんならに手刀で割って食べても楽しい。販売元の株式会社空手堂は、沖縄空手道剛柔流「明武館八木道場」の開祖を祖父に持つ八木一平さんが興した新会社だ。

自身も現役の空手家であり、指導者として道場経営者でもある八木さんが新会社の経営に乗り出したのには理由がある。「県外や海外へ指導や遠征などに行くたびに、空手にまつわる手頃な土産がないのを残念に思っていました。いつか誰かがつくってくれることを期待していましたが、手頃なお菓子類などが出てこなかったため、やらずに後悔するよりは自分がやろう、と。『空手発祥の地 沖縄』を発信する商品を通して、沖縄の空手の継承と育成の助けになるような



「沖縄瓦割せんべい」は6枚入り500円、12枚入り900円、18枚入り1200円（いずれも希望小売価格・税別）。若狭の社事務所と空手会館の売店、守礼堂で販売中だ。「遠征時のお土産に、各道場や流派のマークなどのシールを貼るサービスも検討中です。県内の道場運営者の先生方には「道場割引」なども検討し実現させたい」とのこと

株式会社空手堂

那覇市若狭3-2-27-2F ☎080-6490-2297
http://karatedoo.com



TOPICS 泡盛、飲食店、アパレル、絵本などなど… 空手に関する県内事業者の取り組みいろいろ



本文で紹介した「守礼堂」「空手堂」のほかにも、県内ではさまざまな事業者がそれぞれのアイディアとリソースを活かしたビジネスに取り組んでいる。

株式会社久米島の久米仙では2017年5月に「琉球泡盛『空手』」を発表。ラベル中央には力強さと技のキレを表現した「空手」の文字を置き、周囲に黒帯や武具をあしらって空手の世界観を表現している。売上の一部が沖縄伝統空手道振興会に寄付されるため、美味しい泡盛を楽しめる上に空手の振興にも寄与できる嬉しい商品だ。https://www.k-kumesen.co.jp/topics/1496281357/

那覇市安里で一風変わった「DOJO Bar」を経営するのは株式会社チャレンジ沖縄。代表のジェームス・パンキョビッチさんはイギリス出身の空手家で、空手好きが高じて沖縄に移り住み、世界から沖縄を訪れる空手家が集まるバーを開いた。さらに、空手愛好家のためのTシャツや小物類などオリジナル商品を県内メーカーとともに開発し、店舗とネット通販で販売している。https://shop.spreadshirt.com/dojookinawa/

空手をモチーフにした沖縄発の絵本も生まれている。読谷村の絵本スタジオアコークローが発行した「カラテマン ～入門編～」は、空手家の八木明人さん（「空手堂」八木一平さんの従兄弟）の監修を受け、県内クリエイターの文と絵で構成された日英バイリンガルの絵本。コミカルなタッチのイラストで楽しく読める上、「どうして修行をするのか?」「あいさつ、野菜を食べる、お掃除をすることの意味」「本物の強さとは何か?」といった学びも得られる内容になっている。https://www.akokuro.com/カラテマン/



会社をやるう、と決意しました」

第一号商品の「沖縄瓦割せんべい」を皮切りに、ハブ酒とハブをブレンドしたお酒や琉球ガラスの器、空手帯を使ったキーホルダーなども近日発売予定だと話す八木さん。「他にも、黒帯をイメージした黒糖黒蜜や、瓦割せんべいと同等に割って楽しく食べられる黒糖加工品、沖縄空手かるたなども企画中です」

これまで沖縄に空手関連土産を扱う事業者がいなかった理由について、八木さんは「空手をビジネスに取り入れようとする時、誰に何を確

認して良いかわからない、というのも原因のひとつかもしれません」と語る。「僕自身も手探りですが、沖縄空手土産品を増やしていきたいので、これからはぜひ皆さまのお力をお借りしたいです。『空手発祥の地 沖縄』をもっと発信できるように、県内の事業者さんと組んで、さまざまな商品開発に挑戦したいと願っています」

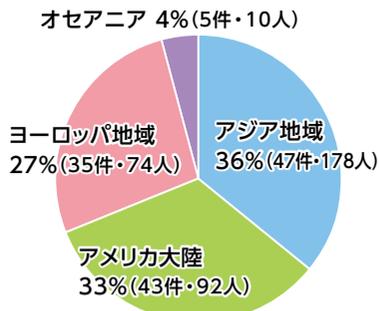
「空手の殿堂」沖縄空手会館で
多言語での受け入れ・発信を担う

沖縄空手案内センター

2017年3月に開館した「沖縄空手会館」の一角で、同年4月から業務を開始したのが「沖縄空手案内センター」（以下、「案内センター」）だ。海外・県外からの空手愛好家の来沖件数が増加の一途をたどる中、県内道場での稽古を希望する人へのマッチング業務と、多言語での情報発信業務を担う。案内センター業務を受託する沖縄伝統空手道振興会の理事長、喜友名朝孝さんに話を伺った。

「開設から2018年3月末までの11カ月間で、24カ国から130件の依頼を受け、





2017年4月の案内センター開設から2018年3月までの受け入れマッチング詳細。案内センターでは多言語での受け入れ対応・案内にも力を入れており、センター所長で日英バイリンガルの上原邦男さんをはじめ、フランス出身で4カ国語が堪能なミゲール・ダルーズさんが対応している

沖縄空手案内センター

豊見城市豊見城854-1 (沖縄空手会館内)
☎098-851-1088 <http://okic.okinawa/>



354人の空手愛好家と、60人の県内道場主・指導者とのマッチングを実施しました。当センターの利用者は沖縄の空手組織と連携のない人が主なので、実際にはさらに多くの空手愛好家が来沖していると推定されます。当センターでは利用者の流派に応じて適切なマッチングを行えるよう、各道場や指導者との連絡・連携を密に行っています。マッチングを受けた愛好家たちの地域別比率などについては、図を参照いただきたい。

空手のルーツを求めて沖縄を訪れる愛好家は、今後さらに増える傾向にある。彼らは道場での稽古はもちろん、空手に関する旧跡めぐりや、空手関連用品・お土産のショッピング、食事や宿泊なども楽しむ。「たとえばお土産のちんすこうやかりゆしウェア、やちむんなどに空手のモチーフが入っていたら喜ばれますし、飲食店のメニューでも『空手そば』など、空手にちなんだものがあれば喜ばれるでしょう。彼らが『ああ、空手のルーツにきたんだな』と思えるような品揃えが、街中にもっと充実していけばいいなと思います。」

沖縄の文化としての空手の価値は、産業面でも活用できるものだと思いますが、県内事業者の方にはその価値が案外知られていないように思うのです。正しく理解し、積極的に活用していただけたらと思います」

「沖縄空手振興ビジョン」に見る 県産業界の役割と可能性の広がり

最後に、2018年3月に沖縄県が策定した「沖縄空手振興ビジョン」(以下「空手振興ビジョン」)について触れておこう。

空手への注目度と空手人口の増大が、2020年東京オリンピックを契機に、今後さらに加速することは間違いないだろう。そのため、沖縄を発祥の地とする空手の保存・継承・発展には、今まで以上のスピード感と連携をもって取り組む必要がある。そこで県や空手関係団体、経済界等の様々な分野が一体となつて、戦略的に取り組んでいこうとする中、目指すべき将来像として策定・共有されたのが、空手振興ビジョンだ(下図参照)。

基本理念と目指すべき将来像として定められた3つのキーワード(「保存・継承」「普及・啓発」「振興・発展」)のうち、ここでは「振興・発展」にフォーカスする。要約すると、空手家の経済的自立が実現し、また空手を目的とした交流人口の拡大が県経済成長の新たなエンジンとなり、空手界と産業界が連携しながら振興・発展に取り組んでいる、という将来像が描かれている。さらに具体的には、空手に関連する観光商品(旅行ツアーや体験プログラム等)の企画・開発、ライセンスビジネス(財産の整理・企画、各種商標の取得・管理・運営、情報発信体制)の確立と活用、クラウドファンディングによる空手関連事業の資金調達、などが挙げられている。

いずれにしても肝要なのは、「保存・継承」「普及・啓発」とのバランスを保ちながら、振興・発展への道筋を描いていくことだ。県空手振興課の山川哲男課長は、「空手に関するビジネスアイデアの相談にも、空手振興課で応じます」と語る。「1億3000万人ともいわれる世界の空手愛好家が、空手の源流である沖縄に注目している現状を、県内事業者にもチャンスとして捉えていただきたいですね」

「沖縄空手振興ビジョン」基本理念と目指すべき将来像

基本理念

目指すべき将来像

保存・継承

- 先人により創造され育まれ受け継がれてきた精緻な技と平和の武としての精神性を保存する。
- 後継者を育成し、空手の型に秘められた精緻な技と平和を希求する精神性を継承する。

空手の型に秘められた精緻な技と平和を希求し礼節を重んじる精神性が正しく次世代へ受け継がれている。

普及・啓発

- 県民が世界に誇れる伝統文化として沖縄を発祥の地とする空手の価値を認識している。
- 沖縄空手のブランド化に向けて伝統空手を確実に継承しつつ競技空手についても推進し子ども達に夢を描かせ、世界に向けて「空手発祥の地・沖縄」を普及・啓発する。

空手を取り巻く環境変化を的確に捉えた施策の推進により世界の空手家が「空手発祥の地・沖縄」を認識している。

振興・発展

- 空手家が経済的に自立し世界中の人々から尊敬されるとともに、沖縄は空手に関する夢が叶い、殆どの課題が解決される「空手の聖地」となっている。
- 空手を目的とした交流人口の拡大が、新エンジンとなって沖縄経済の成長に資するとともに、自我作古の気概をもって空手界及び産業界が連携し振興・発展に取り組む。

空手家が豊かな人生を歩む「空手の聖地・沖縄」が確立されて空手による産業振興が図られている。

「沖縄空手振興ビジョン」についてさらに詳しくはウェブページを参照。
<http://www.pref.okinawa.jp/site/bunka-sports/karate/vision.html>



空手の形(型)の突きと蹴りをイメージした筆書きのモチーフに、翁長県知事の手による朱書きを組み合わせた「沖縄空手」のロゴマーク。山川課長は「沖縄空手を包括するシンボルとしてぜひ定着させたい」と語る

INFORMATION

**「第1回沖縄空手国際大会」
沖縄空手会館と沖縄県立武道館にて
2018年8月1日~8日に開催!**

空手発祥の地 沖縄。を舞台に、伝統空手や古武道を流派や年代別に分かれて競い合い、また学び合う「第1回沖縄空手国際大会」が8月、開催される。沖縄空手の国際大会としては1995年の「沖縄空手・古武道世界大会プレ大会」から数えて5回目となり、2009年の「沖縄伝統空手道世界大会」以来9年ぶり。予備日を含め8日間の日程で競技大会と沖縄空手セミナーが開かれ、50の国と地域から総計1700名の空手家が一堂に会する予定だ。

競技大会は首里・泊手系の部、那覇手系の部、上地流系の部、古武道の部(棒・サイ)の計5部門(順不同)で競われ、参加予定選手数は1200名。沖縄空手セミナーは2日間で全40プログラムが行われる予定で、参加予定者数は延べ2300名。いずれも過去大会を大きく上回る規模での開催となる。

空手会館・県立武道館とも、8/1(水)の開会式から8/7(火)の閉会セレモニーまでの全日程を自由に観覧できる。特に8/4・5の本大会は予選を勝ち抜いた精鋭の選手たちの競技を生で観られるチャンスなので、熱気溢れる会場にぜひ足を運んでほしい。



大会ウェブサイト
<https://okinawa-karate.okinawa/>



目指せ、うまんちゅ総活躍！

沖縄の働き方改革 最新事情

国が掲げる「働き方改革」とは、多様な公平公正な雇用・働き方を実現し、個々の生産性を向上させることで経済全体を発展させようというものだ。一方、企業・事業者の現場では、健全な経営に不可欠な要素として、働きやすく、やりがいを実感できる環境・組織づくりの重要性が改めて叫ばれている。本連載では、沖縄でそれぞれの「働き方改革」のため、先進的かつ地道な取り組みを続ける企業・事業者を紹介していく。



社員全員が安心して働けて、誰も辞めたくない環境をつくる。それが社長である自分のやるべきことだと腹が据わりました。

株式会社 琉球補聴器
代表取締役社長 森山賢さん

今回お話を伺ったのは、2018年2月に「第8回日本でいちばん大切にしたい会社大賞」(以下「大切に大賞」※注)で、県内初となる審査委員会特別賞を受賞した株式会社琉球補聴器の代表取締役社長、森山賢さんだ。

「全員参加経営の一環としての毎日1時間の朝礼の実施」、「働きやすい環境づくりと社員の教育への注力」、「社員の夢を叶える制度の導入」の4点に突っ込んだという。同社がこれらをいかに実現してきたか、その経緯を順に紹介していく。



「大切に大賞」審査委員会特別賞受賞を記念して贈られた盾(上)。授賞式には森山さんをはじめ、同社の礎を築いた先代(父・勝也さん)や社員も出席したそうだ(下)



2018年4月、沖縄市のプラザハウス2階に新店舗「ヒアリングパートナーズ琉球」が誕生。ネガティブになりがちな補聴器のイメージを、たとえばメガネや洋服を選ぶようなポジティブなイメージに変えたい、という社員の発案で実現した

創業者である先代社長が築いた「よき習慣」を継承し業容を拡大

同社の創業は1987年。「私の父が40歳の時に、県内では当時まだ一般的ではなかった補聴器販売の専門店を開いたのが始まりでした。以後、補聴器販売に加え、医療機関向けに聴力検査室の設備や聴能訓練器などの医用機器も扱うようになり、県内医療機関の大半に採用いただいています」と森山さん。

「父が徹底して貫いたのは『身の丈経営』。借金をせず、身の丈に合った仕事をコツコツやり続けました。利益が不足すれば自分の給料を削ってでも若い社員に賃金を支払い、利益が出れば決算賞与として皆に還元していました。10年前に父が会長に、私が二代目社長に就任してからも無借金経営を続けています。30年連続の黒字経営は、先代の功績があればこそだと思っています」

先代の頃から少しずつ進化させてきた独自の朝礼で一体感と生産性を高める

現在、沖縄本島・宮古・石垣に8店舗を構える同社には、20〜60代の社員40人が勤務している。黒字経営の継続には「社員全員が高いモチベーションを維持することが不可欠」と森山さん。そのための方策として創業以来続けているのが、毎日約1時間行われるという同社の朝礼だ。



社員と社長が顔を合わせ、朝礼を行う。朝礼は、社員全員が参加し、社長が挨拶をする。朝礼は、社員全員が参加し、社長が挨拶をする。朝礼は、社員全員が参加し、社長が挨拶をする。

「内容は少しずつ改良してきましたが、4年前にテレビ会議システムを導入したのは大きな変化でした。モニターを

通して全員が毎日約1時間、顔を合わせているので、少人数の店舗も含めた全社の一体感が高まってきました。また、全員によるポジティブな発言の時間と、静かな瞑想の時間を持つようにしたところ、個人が仕事についてより深く考えるようになりました。その結果として、ひとりひとりの業務スキルや生産性の向上にもつながっているように思います」

「生きる姿勢」を研修で学びお客様と「チームフル」で接する

社員教育にも注力している森山さん。「当社では入社2年目以降の全社員が、『人としてどうあるべきか』を考える力を養うための研修を受けています。販売や営業などの実務スキルだけでなく、いわば『生きる姿勢』を学ぶ機会も社員に提供する、その背景にはどんな想いがあるのか。」

「補聴器を必要とされるお客様の多くは、現在の沖縄を築いてきた偉大な先輩です。人生の先輩方に対して、小手先の接客は通用しません。尊敬や感謝の心を忘れず、チームぐる、つまり真心でおお客様と向き合うことの大切さを、社員に伝え続けています。これが、何にも代えがたい社員のやりがいを生むのだという。」



2018年入社の新入社員、68歳の木村まゆみさん(左)と森山さん。多様な人材が活躍できるのも同社の強みだ

個人の夢を叶える仕組みをつくり全社員でその夢を共有する喜び

もうひとつ、森山さんの発案で始まった



海外REPORT

2020年先進国入りに邁進する
マレーシアの魅力をお伝えします



【マレーシア委託駐在員 中村 直輝】

2018年4月、沖縄県産業振興公社のマレーシア委託駐在員として活動を開始しました。アセアン諸国の中でも意外と日本に名が知られていないマレーシアですが、実は意外と多くのビジネスチャンスに満ち溢れている国でもあります。

東南アジアの中心に位置するアジアの玄関口、マレーシア。マレー半島とボルネオ半島に13の州と3つの連邦特別区から成り立っています。人口3300万人のマレーシアは、イスラム教徒であるマレー系・中華系・インド系、及びオランアスリと呼ばれる先住民族がともに暮らす多民族・多文化社会です。各民族の文化や宗教、言語、教育の自由は国家として認めており、多様性を受け入れてお互いに尊重し合いながら真の「グローバル社会国家」を構成しています。



双塔ビルとして世界一の高さを誇るマレーシアのシンボル、スリアKLCC

国土面積は日本の90%、一人当たりのGDPは1万803ドル(アジア第3位)で、首都のクアラルンプールだけを見ると2万4324ドルと、日本と同等ないレベルの所得水準となっています。

経済成長率はGDP 5~6%と安定成長中で、在留邦人数約2万5000人、日系進出企業数約1450社、訪問観光客数2800万人(2020年に3600万人目標)で人口ボーナスが2045年まで続くと言われているアジア一番の親日国家です。また、マレーシアでは1981年に、日本の近代化を手本とし、技術・教育・労働規律等々を学び取り経済成長に繋げようと「ルックイースト政策(東方政策)」を実施し、現在でも多くの留学生が日本で学んでいます。

マレーシアの最大の魅力は、アジア諸国内では1~2位を争うほどに英語が一般的に話されていること。契約に関する書類等も英語使用が一般的です。イスラム系、中華系、インド系の混在した多民族国家であるため、ハラルを中心としたイスラム圏へのビジネス、中華系ビジネス圏、また、インドビジネス圏への玄関口としても世界企業から注目を浴びています。

日本への観光客数は年々増加傾向にあり、2017年度は40万人強が日本に出かけています。マレーシアでの沖縄県の認知度は残念ながらまだまだ低いのですが、マレーシアから一番近い日本として今後の訪沖数増加は期待できます。



モントキアラ地区には外国人が多く住む高層マンションが立ち並ぶ

さらに、マレーシアは日本人が住みたい国ランキングで12年連続1位であり、10年間滞在可能な長期滞在ビザ制度も充実しています。日本からの進出企業特典としては、IT系の場合MSCステータス制度を取得することにより10年間の法人税免除や、外国人従業員の無制限就労ビザの発行などがあります。所得税も低く(個人25%、法人26%)、アジア諸国へも2時間前後で簡単に行ける立地等々、魅力満載のマレーシアの情報を今後も沖縄へ発信していきます。ご期待ください。



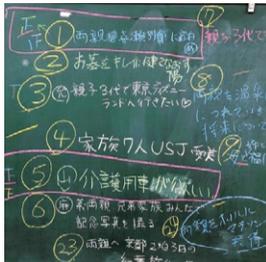
クアラルンプール市内のパピオンモール内にある東京ストリートはいつもたくさんの買い物客で賑わっている

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



末吉さんは入社7年目の2015年7月、「米国留学と母の妹に会いに行きたい」という夢を叶えた

夢のプレゼンテーション中。夢の内容を書き出したボードを前に、時に熱く、時にこらえきれず涙も交えながら語る。皆の共感を得、賛同してもらえる夢は…



た同社の「社員の夢を叶える制度」についても触れておこう。これは会社の経常利益が1000万円に達する毎に、社員ひとりの夢を実現させる制度で、その経費の全額を会社が負担する。誰が夢を叶えるかを決めるのは、年に一度のプレゼンテーション。叶えたい夢を持つ社員がひとりずつ全社員の前で発表し、これを受けて全社員が、叶えさせたい夢に投票する。制度発足から4年、これまでに

10名が夢を叶えたそうだ(写真参照)。「社会人になると誰しも、自分の夢の実現を後回しにしがちです。でも私は『この会社になれば夢が叶う』と皆が希望を持てるしくみをつくりたかった。夢が選ばれた本人は、自分の夢の実現のために頑張れますし、他の社員は同僚の夢を後押ししながら、いつか同じように自分の夢も叶えたいと願って仕事に打ち込みます。忙しい中でも、いまの自分の頑張りが何につながるかを実感できるので、より前向きに仕事に取り組みめる、という好循環が生まれつつあります」

いくタイプの大社長でした。私は父とは性格も経験もまるで違うので、戸惑いながらも二代目として、自分なりに懸命にやっているつもりでした」

しかし就任4年目、会社のビジョンを考える全社研修の際に、森山さんを打ちのめす出来事がありました。「『ビジョンを実現する上での阻害要因』について全員で意見を出し合ったところ、出てきたのは私に対する厳しい意見ばかり。しかも全部で100件以上あったんです。声も出せなくなるほどショックでした」

しかし、森山さんはすぐにその本意に気づく。「父が築いた会社を社員がとて大切にして、その会社をもっとよくしたいと願ってくれているから、ここまでシビアな声になるのだと気づかせてもらいました」。その瞬間、父への反発心が消えたと同時に、社員への感謝の念が湧き上がり、彼らの力がなければ会社は成り



森山賢さん。「30年前に父が作った経営理念は一言も変えていません」。創業時からの想いを受け継いだ理念と、二代目就任後に社員と共に作り上げた社訓を、毎日の朝礼で唱和しているという

立たないことを深く理解したという。「この時から、当社で働くことを全員が『幸せだ』と思える環境、安心して働けて、誰も辞めたくない環境をつくることこそ、社長である自分のやるべきことなんだ、と腹が据わりました」。それは、森山さんの「働き方改革」がまさに始まった瞬間だったといえそう。

株式会社 琉球補聴器
那覇市安里1-8-13 ☎098-863-4133
<http://www.ryukyu-hochoki.com/>



新たな発想で
力を引き出す

目からウロコの 地域資源活用術



廃棄されたり未活用のままだった地域の素材や事象に価値を見だし、新たな発想で、あるいは新たな技術を用いてこれまでにない新商品・新サービスを生み出した企業の取り組みから、ビジネスのタネを見つける「視点」を探ります。

もちぎび・高キビで

「雑穀のハンバーグ」

南西食堂株式会社

なくなりそうだった雑穀の栽培を増やし、ベジタリアン向け食品を開発

那覇市の「浮島ガーデン」は2011年の開店以来、沖縄県産の有機無農薬野菜と穀物を使った菜食料理で人気のレストラン。同店を運営する南西食堂株式会社は、飲食店経営と加工食品などの開発・販売を中心に事業を展開している。

「当店では動物性食材を一切使わず、穀物でチーズや魚、肉、卵などを表現した料理を提供しています」と語るのは、同社でフードデザインなどを手がける中曽根直子さん。「ベジタリアンや健康志向の高い方、食物アレルギーで肉や卵が食べられない方からも好評をいただいています」

東京育ちの中曽根さんは、自身が体調を



左から「もちぎびの甘酒」180g648円、「高キビのハンバーグ」150g810円、「ライスクリーム」100g432円(すべて税込)。いずれも「田からの地からの」ブランドとしてパッケージデザインも統一している。https://shop.takara-chikara.com/からも購入可能

崩したのを機に玄米菜食に切り替えたという。その際、雑穀をいろいろな味に変化させてたくさん食べる「穀物菜食」という食事と調理法を学び、健康を取り戻したそう。そして10年前、沖縄に移住した時、県内では昔から雑穀が食べられていたことに気づいた。高キビはムーチーの材料として、粟は神様に捧げてきた作物だと知ったという。「自分でも栽培したいと思い、奥武島や八重山などへ足を運びました。祭事用の雑穀を細々と栽培していた方の高齢化で、在来種の高キビなどは栽培さえされない状況になっていることがわかり、このままでは種が消えてしまうという危機感から、2017年4月に沖縄雑穀生産者組合を立ち上げました。当社で買い取って雑穀料理の加工食品を販売すれば、農家が積極的に栽培に取り組める環境がつけられると考えたのです」

例えば同社が2017年に商品化したカルボナーソースやバーニャカウダソース(生野菜につけて食べる温かいソース)には、一般的な材料である卵や生クリームを使う代わりにもちぎびを用いている。これは、もちぎびを粉にして火を通すと卵のような色と味になるという特性を活かしたものだ。さらに、畑の挽き肉といわれる栄養豊富な高キビを使ったハンバーグや、もちぎびと西表島の米麴で作った甘酒、さらにその甘酒を使った「ライスクリーム」(お米のアイスクリーム)など9種類のメニューをレトルト化し、販売している。

雑穀になじみがない人には思いもよらない活用法だが、健康上の理由だけでなく宗教



沖縄雑穀生産者組合には現在、久高島や波照間島、宮古島、沖縄本島の生産者20名ほどが加盟し、雑穀を栽培している。中でも波照間島は日本有数のもちぎびの産地で、品質にも定評があるそう

的な理由から食べ物に制約のある人などからも高く支持され、同店を訪れるために来沖する人もいるというから驚きだ。近年は海外客も急増しているが、健康的でおいしいものを食べたいと来店する地元の人も多く、比率は半々程度とのこと。

中曽根さんは「食べた人の体と心を元気にする雑穀料理をつくる幸せを日々感じています。これからも新商品を積極的に開発していきたいですね」と語ってくれた。



中曽根直子さん。夫の中曽根勇一郎さんとともに会社を運営。沖縄在来種の雑穀の復活や種の保存、生産拡大のために立ち上げた沖縄雑穀生産者組合の組合長も務めている

南西食堂株式会社
那覇市松尾2-12-3(浮島ガーデン)
☎ 098-943-2100
http://ukishima-garden.com/



「島豆腐のおからスティック」

智方家(さとみや)

「もったいない」から生まれ
改良を重ねた長く愛される味

発売開始から15年のロングセラー商品「島豆腐のおからスティック」(以下、「おからスティック」)の製造販売・卸を手がける

智方家。その名の通りおからを主原料とするお菓子だが、いわゆる豆腐のおからだけでなく、ジーマーミ豆腐のおからも使っているのが特徴だ。噛むと落花生の香ばしさと旨みがほのかに広がり、飽きのこないおいしさを引き立てている。店主の二階堂さとみさんに開発の経緯を伺った。

「ジーマーミ豆腐の製造販売をしていた2000年頃に、知人から豆腐を使ったお菓子の開発を頼まれ、おからスティックの試作を始めました。イタリアの焼き菓子・ビスコッティが好きで、その固い食感をお手本に、最初は豆腐のおからだけで試作していました。そこに、いつも捨てるのがもったいないと思っていたジーマーミ豆腐のおからも混ぜてみたらいい味になり、生地が完成しました。まさに『もったいないから生まれたお菓子』なんです」

紅いも・あおさ・ひじきの3種類でスタートしたおからスティック。現在は試行錯誤を経て、紅いも・あおさ・塩フレーク・黒糖チップ・チョコチップの5種類に、季節限定フレーバーが加わる。「あおさは香りのよい伊是名産の生あおさを使っています。黒糖は口の中でプチッと弾ける食感を出すため、八重瀬町の黒糖屋さんで特別に頼んで、鍋肌にできる硬めの黒糖をチップ状にして提供してもらっています」

積極的に県産素材を活用しながら独自の味わいを追求している二階堂さん。現在は熟練の従業員とふたりで手作りしているが、「生地を1本ずつ手作業でカットしたり、2度焼きが必要だったり、手間がかかるのが悩みの種」だという。今は大きめのばした生地をワンアクションでスティック状にできる道具を探しているそう。

また、パッケージの改良や、県内の優れた食材とのコラボレーションを視野に入れた商品開発も検討しているという。「おからスティックと県産のお茶をセットにしたギフト商品など、沖縄の事業者の方と連携して、



「島豆腐のおからスティック」は各100g入り410円(希望小売価格・税込)。自社工房(月曜～土曜、9:00～14:00、不定休あり)のほか、わしたショップや那覇空港内売店、沖縄自動車道のサービスエリアなどでも販売中。食物繊維が豊富でヘルシーかつ腹持ちのよいお菓子として、県内外にリピーターも多い

付加価値のあるものをつくりたいですね。また、生地にお客様の好みの素材を練り込んだり、短いスティックを作ったかわいいうち袋にパッケージするなど、新しい商品形態も模索しています。個人の方からの注文にも応じているので、気軽に問い合わせただけると嬉しいです」

「もったいない」からスタートして15年、おいしいものを追求し続ける二階堂さんのアイデアは尽きることがない。



知人の紹介で出会った栃木県那須のイラストレーターによる、物語性のあるパッケージも誕生。栃木のセレクトショップで限定販売中で、好評を博しているそう



二階堂さとみさん。おからスティックなどの加工食品製造販売の傍ら、料理教室「花嫁修業部」も開催し、おいしさとおもしろさを伝える活動も行っている

智方家(さとみや)
那覇市壺屋1-5-14-2F
☎ 098-861-3967
https://www.satomiya.net/





困難に直面した時、どのようにモチベーションを保ち続けるか。逆境を乗り越えるため、どのように考えを巡らせ、行動するか。メンタルの弱さが注目される時代、多くの困難を乗り越えながら事業に取り組む経営者の言葉から、「折れない心」を支える根底にあるものを探ります。

考える力、貫く意志、行動力。

経営者の折れない心

好奇心を忘れず、ワクワクする心で前を見続けることが大切だと思います。

有限会社 池田食品 代表取締役 瑞慶覧 宏至さん

友達の父さんはみんなスーツ姿 エプロン姿の父が恥ずかしかった

「三代目池田屋」と銘打ち、島豆腐をはじめとする大豆加工食品の移動販売で売上を伸ばしている有限会社池田食品。8年前、27歳の若さで三代目社長に就任した瑞慶覧宏至さんは、子どもの頃、家業である豆腐屋が大嫌いで、継ぐ気はまったくなかったという。「小中学生の頃、友達から『どうふや〜』と呼ばれることが嫌でした。周りにはネクタイを締めたサラリーマンの父を持つ子どもが多く、エプロンをして豆腐づくりに励む父のことをカッコ悪いと思っていました」

次男だった瑞慶覧さんは手に職をつけようと、中学卒業後は夜間の美容学校に通い、働きながら美容師を目指した。「ワンフロアに美容室とカフェがある店舗をつくるのが夢でした。3年ほど美容師として働き、その後は飲食店で修業しました。そして福岡県で念願のレストランバーの出店が決まったのですが、オープンひと月前に沖縄から思いもよらない連絡が入ってきたんです」それは、父の跡を継いで豆腐屋を営んでいた兄が事故で急死した、という知らせだった。「福岡の店は友人との共同経営で興じたため、すぐには戻れなかった」という瑞慶覧さん。1年かけて店を軌道に乗せ、帰沖した。

数千万円の負債、変化を嫌う社員 行き詰まりを感じて県外各地を行脚

嫌いだっただ豆腐屋を継ぐことに、迷いやためらいはなかったのだろうか？
「自分を育ててくれたのは、ほかでもない豆腐の商売なんです。すでに父は亡く、兄もいなくなった今、自分がやるしかないと思ってくりました。深い悲しみの中の決断でもあり、育ててもらったことへの恩返しの意味もあったので、迷いはなかったですね」

しかし、瑞慶覧さんを待っていたのは数千万円の負債と、劣悪な環境だった。「父は商売に熱心に取り組むタイプではなく、経理もどんびり勘定で赤字がかさんでいました。兄の手にも負えず、苦勞していたようです」

瑞慶覧さんは、最初の半年は見習いとして豆腐の製造現場で働いた。その後、売上を伸ばそうと、販売先を増やしたり返品を減らす努力をしたが、従来のやり方を固持する従業員との対立も増えていった。「このままではダメだ」と思った瑞慶覧さんは、他の同業者から学ぶために県外へ出向くようになる。

「全国から熱心な豆腐屋さんが集まるイベントに参加して、高い志と前向きな姿勢をもつ多くの人たちと出会いました。知らなかった豆腐の製法や仕事への取り組み方など、多くの気づきをもたらったおかげで、気持ちも意識も切り替わっていききました」

大手でもなく、小規模でもない 中途半端な豆腐屋からどう脱却するか

とりわけ大きな気づきは、「売り方を変えること」だったと瑞慶覧さんは振り返る。

「当時はスーパーなどへの卸が8割を占めていましたが、価格では大手企業とは勝負できず、かといって商品に強い個性もない。このまま卸に頼っていたらダメだと思えました。そこで、もっと個性的で魅力ある商品を開発し、お客様と直接向き合う移動販売に切り替えることにしました。ノウハウや考え方は、県外の豆腐屋さんか

ら学びました。家庭を一軒ずつ回り、自らの足でコツコツ稼ぐ商売の原点を教えられました」

当初は瑞慶覧さんひとりで那覇新都心と中城村へ売りに行っていたという。「移動車両での対面販売を始めたことで、お客様に良質な豆腐として認めてもらう必要性を強く感じるようになりました。そこで国産大豆と県産の塩、にがりを使い、昔ながらの製法にこだわった島豆腐を新たに開発し、化学調味料不使用のおからイリチーなどの惣菜も扱うようにしたところ、徐々に『池田屋ブランド』として認知されるようになってきました」

健康と食文化を伝える豆腐の仕事 今が誇りを感じています

移動販売を始めて2年後の2016年には、主軸を卸から移動販売に切り替え、その翌年には初めての黒字を計上した。さらに従業員の採用・育成にも力を入れ、意欲の高いメンバーを増やしなが、移動車両も8台に

まで増加。着実に業容を拡大させている。

嫌いだっただ豆腐屋を継ぎ、数千万円の負債からスタートしてここまで会社を発展させてきた『折れない心』は、どうやってつくれたのだろうか。瑞慶覧さんはこう答える。「好奇心を持ち続けることだと思っています。新しい商品のことを考えるとワクワクします。大豆加工製品の可能性を探り、前に進む楽しさを感じながら仕事を続けているので、心が折れたことはないです。こともなげに語る瑞慶覧さんだが、心折れることなく業績を伸ばせたのは、行き詰まった時に県外に出向く気概を持ち、多くを学びとる姿勢があったからだろう。さらに、夢を共有できる社員を増やし、全員で業績向上に取り組む環境づくりに励んだことも大きな要因のひとつといえる。

「昔はあんなに嫌っていた豆腐屋ですが、今は、仕事を通して人々の健康と沖縄の食文化に関わることができると素晴らしい仕事だと感じています。本当に幸せですね」。自らの仕事に誇りを抱いた瑞慶覧さんの『折れない心』は、これからもさらに強さとしなやかさを増していくのだろう。



販売アイテムは約50種。島豆腐や惣菜、豆乳を使ったスイーツなど多彩な品揃えで人気を得ている

移動販売を担うスタッフと。カラフルな移動販売車両は、瑞慶覧さんのオリジナルデザイン。車の到着を知らせるラッパ音も、地域に定着してきたという



(写真左上から反時計回りに) 人気の「島豆腐」(500g・330円)は滋賀県産の大豆「シマホマレ」と、県産の塩、北谷町の海水淡水センターで生まれるにがりを使用。京都の豆腐店で学んだ「おぼろ豆腐」(270g・300円)や、島豆腐を使った「島がんも」、「厚揚げ豆腐」も売れ筋商品だ

池田食品の移動販売ルート ※2018年7月現在の販売エリア。各エリアの詳細は、池田食品のウェブサイトを参照

	月	火	水	木	金	土
【午前】 9:00~ 12:30	那覇市、糸満市、 沖縄市、南城市、 与那原町	宜野湾市、浦添市、 沖縄市、南城市、北中 城村、南風原町	那覇市、宜野湾市、 浦添市、沖縄市、北谷町	宜野湾市、浦添市、 沖縄市、豊見城市、 嘉手納町、北谷町、 北中城村	那覇市、沖縄市、 北谷町、八重瀬町	豊見城市
【午後】 14:00~ 18:00	那覇市、浦添市、 沖縄市、うるま市、 西原町、南風原町	那覇市、宜野湾市、 浦添市、沖縄市、 北中城村、西原町	那覇市、浦添市、 沖縄市、西原町	那覇市、宜野湾市、 浦添市、沖縄市、 北中城村、西原町	那覇市、浦添市、 沖縄市、豊見城市、 南城市、西原町、 南風原町	



瑞慶覧宏至さん。有限会社池田食品の創業と同じ年の1983年生まれ。大豆加工研究所「三代目池田屋」と銘打ち、島豆腐の普及に力を注ぐ。小中学校などに石臼を持参し、昔ながらの豆腐づくり体験なども行っている。夢は「豆腐のテーマパークをつくることだ」

瑞慶覧さんの妻が運営する「カフェソイラボ」でも大豆加工製品の魅力を発信中だ



有限会社池田食品
西原町字池田184-3
☎098-945-0279
<http://ikedasyokuhin.com/>



耳寄りコラム

泡盛で乾杯

泡盛でクールに過ごす夏

暑さ真っ盛りの今日この頃、仕事の後の一杯にあなたは何かを選びますか？ いつものビール？ 流行りのハイボール？ もし決まっていなければ、今日は気分を変えて、泡盛にしませんか。

たとえば、氷をたっぷり入れたグラスに泡盛を注ぎ、しっかりとステアしてお酒を冷やす。そこに炭酸水を注いでつくる「泡盛のソーダ割り」。シュワシュワとはじける泡の効果で泡盛のふくよかな香りや甘みを爽やかに楽しめる、夏にぴったりの飲み方です。

ソーダ割りに合わせる泡盛選びに迷ったら、香りに特徴のある銘柄を中心に探すのもひとつの手。そして、香りで泡盛を選ぶ場合、蒸留方法の違い（常圧蒸留か、減圧蒸留か）や熟成方法の違い（タンクか、樽か甕か）で選ぶこともできますが、使用されている「酵母」で選ぶのもまた楽しいんです。

天然吟香酵母(NY2-1)を使った「ENDER」(瑞穂酒造)や「美らひかり」(崎山酒造)は、「これが泡盛？」と驚くような果実味のある吟醸香。さとうきび由来の宮古島産原生酵母(MY17株)を使った「無垢」(多良川)は、バニラのような甘い香り。定番の泡盛101酵母から生まれた新しい酵母(101H)でつくる「ハイパーイースト101」(新里酒造)は、青りんごのようなフルーティな香り。…どうですか、いろいろと試してみたくありませんか？

もっとひんやり感が欲しい！ という方には、デザート感覚で泡盛を楽しめる「フローズン泡盛」を手軽に味わう一例をお教えしましょう。プラスチックのカップ入り泡盛、最近ではアルコール度数10度程度のコーヒー泡盛やフルーツ泡盛(シークワーサー、パッションフルーツ、アセロラ、梅など)が流通していますが、これをそのまま冷凍庫で凍らせるだけ！ しっかり凍らせてもカチンカチンにはならないので、スプーンでシャーベットのようには味わうもよし、少し溶かしてそのまま飲むのもよし。お気に入りのグラスに移せば、涼し気な雰囲気もますますアップします。サクサクとした歯触りと食感、そして何より氷の冷たさで、一気にリフレッシュできますよ。



©FC RYUKYU

©OKINAWA SV

ちばりよー!

ちよっとひと息コラム

うちなープロスポーツ

【サッカー】

悲願のJ2昇格を目指すFC琉球と、発足3年で九州リーグで戦う沖縄SV。ふたつのチームから今年も目が離せない！

「スポーツアイランド」を目指す沖縄ではさまざまなプロスポーツチームが活躍している。アフターファイブや週末のひとときを、うちなープロスポーツ観戦&応援でアクティブに過ごしてみたい？ というところで始まった新連載。第一回はサッカーの2チームを紹介していく。



©FC RYUKYU

今年16年目を迎えたFC琉球は、J3リーグ4年目となった2017年シーズンを過去最高の6位で終えた。目標としていたJ2昇格には至らなかったものの、ホームゲームへの年間来場者数は前年比170%と大きく躍進。多くの県民ファン・サポーターの応援を力に、2018年シーズンこそは悲願のJ2昇格を果たそうと戦いに挑んでいる。3月から12月まで行われる公式戦の現時点(18節終了時点)の順位は、堂々の首位。しかも沖縄のホームゲームはここまで全戦負けなしの好調ぶりだ。次のホームゲームが代表の高原直泰さん

兼選手を務める沖繩SVは今年発足3年目。初年度は沖縄県3部優勝、2年目は飛び級で沖縄県1部に昇格して2位となり、3年目となる2018年シーズンからは九州リーグで戦っている。公式戦は4月から9月まで続き、沖縄SVはシーズン前期を終えた時点でリーグ首位。やはり県内開催試合では全戦負けなしだ。次のホームゲームは8/26タビスタ(vs熊本県教員蹴友団)、9/6南城市陸上競技場(vs海邦銀行サッカークラブ)の予定。さらに上位のJFL、J3を視野に入れて戦う沖縄SVの躍進を応援しよう。



©OKINAWA SV



FC琉球のマスコット「ジンペーニョ」

FC琉球公式サイト
<http://fcryukyu.com/>



沖縄SVの2018年スローガンは「挑」

沖縄SV公式サイト
<http://www.okinawasv.com/>



しつとく なつとく 企業支援

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「正規雇用化企業応援事業」「生涯現役スキル活用型雇用推進事業」を紹介します。

正規雇用化 企業応援事業

正規雇用化に取り組む企業のスキルアップを応援!!



非正規従業員から正社員に転換を図る沖縄県内の法人・事業所に対し、従業員のスキル習得や資格取得等を目的に、県内または県外で従業員研修を行う際の旅費・宿泊費の一部を助成します。詳細は下記URLよりご確認ください。
正社員への転換や人材育成をお考えの方はぜひお気軽にお問い合わせください。

助成内容

- (1) 助成対象経費:研修期間中の宿泊費、研修地への旅費
- (2) 助成額:助成対象経費の4分の3の額(限度額あり)
- (3) 助成対象期間:連続した5日以上(～平成31年1月31日まで)
- (4) 助成対象人数:正社員へ転換した人数以内
※研修者は正社員転換者に限らず、他の社員でも対象となります。

本社との連携!

支社から本社へ研修に行かせたい



現場で学ぶ!

業務スキル獲得のため先方現場でノウハウを習得させたい



正社員のスキルUP!

すでに正社員である方の研修でもOK!



主な助成対象要件

- ・雇用保険適用事業所設置届を県内に提出している法人
- ・雇用期間が6ヶ月以上の非正規従業員を正社員に転換する事業所
- ・正社員登用制度が記載された就業規則等があること
- ・申請日より過去6ヶ月以内に、会社都合による離職者がいないこと

POINT 2名転換がいたら
2名の研修枠が確保!!



10万円
(5日以上～1ヶ月未満)
40万円
(6ヶ月以上)

※予算には限りがあり、年度途中でも事業が終了する場合があります。

【問い合わせ】産業振興課 担当:山城・呉屋・富川
☎ 098-859-6239
<http://okinawa-ric.jp/news/entry/10826.php>



生涯現役スキル活用型 雇用推進事業

平成30年に30歳以下の若年者を新規雇用された企業必見! 沖縄県の人材育成の助成金です。

若年者

新たに正社員として新規雇用した方。(15歳から30歳まで)
※申請より7ヶ月以内

高齢者

3年以上在籍しており、スキルを若年者に継承できる方。(55歳以上)

ペア就労

※高齢従業員と、新規に雇用された若年者がペアを組んで同じ業務に携わることにより、若年者への技能継承を実現する就労形態を言います。

1組 28万円
※1社につき2組まで

加えて



「働き方の改善にかかる制度」を新しく事業所に導入

+5万円



65歳を超える高齢者雇用確保措置を実施
または66歳以上の労働者を1人以上雇用している

+5万円



ペア就労に中堅社員*を指導役として追加し、
高齢従業員、中堅社員、若年者の3者で実施

+5万円

※中堅社員は31歳から54歳までの2年以上在籍している方

まず申請書を提出いただき、審査通過後、ペア就労に3か月間取り組むことが必須となります。

(対象企業は労働者数300人以下、かつ中小企業基本法の「中小企業者」にて定義される事業所で、県内にて設置届を提出している雇用保険適用事業所となります)

その他、要件の詳細については右記へお問い合わせください。

予算には限りがありますので、お急ぎご検討ください。

【問い合わせ】産業振興課 担当:與儀・藏盛・長嶺
☎ 098-859-6239 ✉ jinzai@okinawa-ric.or.jp
<http://okinawa-ric.jp/news/entry/10859.php>



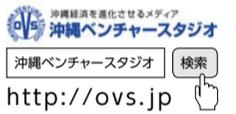
ネットワーク

会員広場



株式会社アクタス産業
 沖縄に適した機能性の高い塗料を提供し続けて30年。
 塗料の持つ可能性を発信し、将来は景観づくりにも寄与を

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。

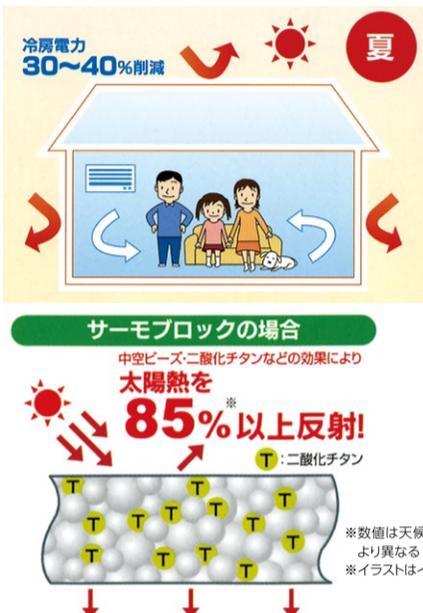


建築汎用塗料や防水材の卸売を手がける株式会社アクタス産業。1987年の創業以来、沖縄本島や石垣島を中心に建築施工業者向けの営業活動を展開してきた。2018年9月には宮古島にも営業所を新設し、さらなる業績向上を目指すという。代表取締役社長の砂川豊蔵さんに話を伺った。

「近年はエコへの関心の高まりとともに、建築用塗料の遮熱・断熱性能が飛躍的に向上しています。2018年3月に取扱を開始した『サーモブロック』（下図参照）は、数ある機能性塗料の中でも優れた遮熱・断熱・保温機能を持つ省エネルギー塗料で、国交省が新しい技術として推奨する『NETIS（ネティス）』の登録も受けています。当社には調色用設備があり、専門技術を有する塗料調色技能士が在籍しているため、注文に応じて調色してスピーディに納品する体制も整っています。防水性もあり、建物自体の耐久性も高める。この塗料を、沖縄で今後さらに普及させていきたいと思っています」

同社では、2017年9月から新たに提案型営業職の人材を採用。従来の施工業者向け営業に加え、設計事務所や建築士などに向けた多様な機能性塗料の案内、カラーシミュレーションや配色プランの提案を行うなどの取り組みにも注力している。「当社の強みは、塗料に対するどんな要望にも応えられるネットワークを持つこと」と砂川さん。塗料・防水材から防錆剤・コンクリート補強剤まで、ニーズに合った商品を提供する一方で、3年前からは塗料見本市「アクタスフェア」も開催。これは県外から30社ほどのメーカーを招き、各社の塗料や関連製品を県内業者向けに紹介・提案してもらう催しで、好評につき2018年も開催予定だという。

「塗料が持つ色の力や機能を知り尽くしている当社ならではの、対応力と提案力にさらに磨きをかけていきたい」と砂川さんは展望を語る。「将来的には、塗料の分野から沖縄の景観づくりに参加したいというビジョンも掲げています。大きな夢の実現に向けて、今後は3倍速で走りますよ」



「サーモブロック」は遮熱・断熱性に優れ、テント地などの布にも塗れる高接着・高伸縮性も特長だ。魔法瓶のような原理で室内温度を保持するため、冷房電力を30~40%削減できるという。鶏舎の屋根に塗布したところ、猛暑日に鶏が命を落とす件数が減り、産卵数は上昇したという事例も



2017年の「アクタスフェア」の会場風景。2018年は10月の開催を予定している(変更の可能性あり。詳しくは同社ウェブサイトを確認)



砂川豊蔵さん。「2年ほど前からクラウド型人事評価制度を導入しました。社員の成長やモチベーションの向上などで成果を実感しています」

株式会社アクタス産業
 糸満市西崎町 5-10-16 ☎ 098-994-8866
<http://www.actus-okinawa.com>

公社ネットワーク会員 プレスリリース

介護のデイサービスさんだん花が
 共同で「Pepper」アプリ開発へ

株式会社さんだん花では、介護現場の人手不足解消と職員の業務負担軽減を目的に、人型ロボット「Pepper」を10台同時に導入しました。現在は「介護・医療現場向けの導入支援サービス」のパッケージ化に向け実用・検証中ですが、それに先立ちソフトバンク社と共同で開発した実務用Pepperアプリが、2018年7月よりモニター価格で3社限定販売を開始。同時にPepper販売代理業務も開始しました。活用事例など詳しく知りたい方はぜひお気軽にお問い合わせください。



株式会社さんだん花
 ☎ 098-890-1241 (総務部: 松原)
<http://www.tougou.jp/>

夏の紫外線で疲れたお肌にぴったりの化粧水
 「アイランドフレッシュ」取扱店舗を募集中

エバ・グリーンでは糸満産ニンジン葉エキス、山原産シークワサー葉エキス、ゲットウ花エキス等に加え、お肌のひきしめ効果と保湿効果のある化粧水「アイランドフレッシュ」を開発しました。毎日のお肌のお手入れや、気になるお肌のリフレッシュに、また夏の紫外線で疲れたお肌にもぴったりです。化学物質一切不使用で、肌質を問わず安心して使えます。現在、希望者に無料サンプルの提供を行っており、商品の取扱を希望される店舗・事業者も募集中です。お気軽にお問い合わせください。



有限会社エバ・グリーン
 ☎ 098-886-5656 (担当: 大山 盛嗣)
<http://www.health-c.jp>

ちばなクリニック内「沖縄がん診断センター」は
 「PET・RIセンター」に名称変更します!

沖縄市知花のちばなクリニック内「沖縄がん診断センター」は、2018年7月2日より「PET・RIセンター」に名称を変更します。現在、同センターではFDG-PET検査や、放射性医薬品(RI製品)を使用する核医学検査・治療を行っています。名称変更と同時にシーメンス社製の新しい器械を導入し、より精度の高い検査が可能となりました。予防医療としての検診にも力を入れている同センターで、ぜひこの機会にPET検診の受診をご検討ください。



社会医療法人 敬愛会 ちばなクリニック
 ☎ 098-939-1302 (担当: 宮城、上原)
<http://nakagami.or.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

でいきたん照屋の
商品開発 よもやま話
トクホ(特定保健用食品)と機能性表示食品の違いは?
 特定保健用食品(以下、「トクホ」と、機能性表示食品制度(以下、機能性表示制度)の共通点と相違点について概説します。
 両者に事実上共通していることは、「商品や広告に具体的な機能性についての表示ができること。ただし、それはヒトを対象とした科学的研究によって根拠づけられていなければならず、かつ、機能性に関する成分について明らかにしている必要がある」ということです。
 両者の違いは、トクホの場合は機能性や安全性の科学的根拠について国による審査にパスしたもののみ機能性の表示が許可されます。なお、機能性と安全性を根拠づける試験研究は、申請する商品を試験食としたものでなければなりません。しかし機能性表示制度の場合は、国による科学的根拠の審査はありません。企業が所定の様式による科学的根拠の説明書を整えて消費者庁に届け出ます。科学的根拠は必ずしも製品そのものの試験結果でなく、国内外で過去に公開された研究論文を恣意的にならない公正な方法で評価したものでよいことになっています。提出資料に不備や不適切な箇所があれば消費者庁はこれを受理し、60日後に商品の販売が可能となります。科学的根拠の信ぴょう性については、科学者や消費者団体の任意による監視つまり社会からの評価を受け、表示者である企業が自己責任を負うこととなります。
 尚、トクホでは表示できなかった体の部位に関する表示も、機能性表示制度では容認されています。

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専攻)、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



沖縄ブランド WELLNESS OKINAWA JAPAN 認証制度の申請受付がスタートしました!!

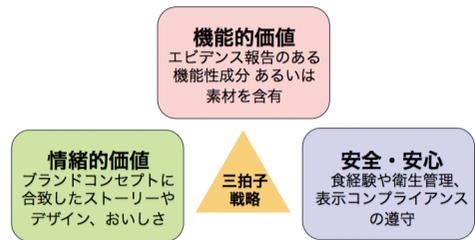
沖縄県産業振興公社内に事務局を置く沖縄県健康産業協議会では、「沖縄ブランド WELLNESS OKINAWA JAPAN 認証制度」の申請受付を5月から開始しています。

ブランド認証制度を構築した背景としては、会員企業の推定出荷実績総額が、平成16年の約200億円をピークに、平成20年以降100億円弱で低迷する中、平成27年度に消費者庁の機能性表示食品制度がスタートし、県外健康食品市場のさらなる活性化が期待されています。同時に大手企業のみならず、地方の農産物を素材として扱う健康食品企業の新規参入も活発化し、競争が激化することが予想されています。

当協議会では、業界全体として変化する市場環境に適応するため、沖縄が戦略的に優位に立っているシーフーズ等の健康食品素材の機能性エビデンスを県内の専門機関とともに構築し、これを業界内でシェアする体制を県に提案しました。これを受けて沖縄県商工労働部ものづくり振興課では、平成27年度に「沖縄機能

WELLNESS OKINAWA JAPAN 認証制度とは

沖縄産の健康素材や食品に、三拍子戦略（機能的価値、情緒的価値、安全・安心）の審査基準を設定し、認証を行う。新しい沖縄ブランドとして、市場で可視化するために集団的アプローチを行い、訴求対象者へ効果的に、沖縄のよいモノを提供する。



WELLNESS OKINAWA JAPAN 認証制度の必要性と申請までの流れ



性食品推進モデル事業」を立ち上げ、沖縄県健康産業協議会、トロピカルテクノプラス、沖縄TLO、沖縄県産業振興公社の4社で構成する事業共同体により、ブランド力強化戦略をまとめあげました。平成28年度からは、この戦略を具現化するための「健康食品ブランド推進基盤構築事業」を実施し、ブランド認証制度を構築することができました。

沖縄には、地理的優位性から様々な健康食品素材があり、独自の食文化を醸成させながら、生活の中で利用してきた歴史があります。世界中から注目を集める沖縄の健康食品素材は、未知の科学的価値を有することが期待されています。

一方、生活者(消費者)の側にとってみると、商品棚には類似する商品が多く並んでおり、何を目印に選んでいいのかわからず、また県内の中小企業にとっては、大手企業の商品と並べられると数に埋もれてしまい、手に取ってもらうことさえ難しくなる等の課題があります。この課題を解決するため、「科学的な根拠を有する、



安全安心な、沖縄由来の「健康食品素材」や商品を、市場の中で可視化していく取り組みが、「沖縄ブランド WELLNESS OKINAWA JAPAN 認証制度」です。当協議会では、認証された商品の良さを積極的に情報発信していく予定です。

本認証制度では、沖縄で古来より食べ継がれてきた、身体に良いとされる健康食品素材を活用した商品に対し、生活者(消費者)が店頭で容易に選択するための目印としてブランドマークの使用を認めます。このブランドマークは、三拍子戦略(機能的価値、情緒的価値、安全・安心)をコンセプトとした商品であることを外部有識者で構成する審査会が、審査基準に基づいて審査し、認証するものです。

また、将来的には県産素材を活用した化粧品等にも認証の幅を拡げ、生活者(消費者)の良品選択の目印として本ブランドマークが活用され、普及して行くことを目指します。

当協議会では、本認証制度の申請相談を円滑に行うため、無料相談窓口(プラットフォーム)を事務局内に設置いたします。ぜひお気軽にお問い合わせください。

【問い合わせ先】
沖縄県健康産業協議会
担当：新城
0968(051)888266
http://www.kenshoku-oki.com/



表紙の人

SPECIAL EDITION

アーティスト 安室 奈美恵 さん



これから未来に向かって若い子たちが、
もっともっと沖繩を好きになってくれて、
「沖繩に生まれてよかった」って思えるような
沖繩になってほしい。



《プロフィール》

沖繩県出身。1996年、グループのメンバーとしてメジャーデビューし、その後ソロに転向。以降、「CAN YOU CELEBRATE?」「Don't wanna cry」「Chase the Chance」「NEVER END」などのヒット曲を連発し、ファッションやメイクを真似る“アムラー”が社会現象に。近年ではリオデジャネイロオリンピック・パラリンピックのNHK放送テーマソングに起用された2016年7月発売のシングル「Hero」が大ヒット。さらに2017年発売のオールタイムベストアルバム「Finally」は、累積売上枚数220万枚のダブルミリオンを突破した。2018年のラストドームツアーを収録したDVD&Blu-ray「namie amuro Final Tour 2018~Finally~」は8月29日発売決定。

“東京ドーム最終公演”と2017年開催の“25周年沖繩ライブ”に加え、“各地5大ドームから選べる1公演”の豪華3公演を収録。
http://namieamuro.jp



2017年9月16日・17日。5年越しの念願だった沖繩での25周年ライブを成功させた安室奈美恵さんは、その3日後、40歳の節目を迎えた誕生日の9月20日に、公式ウェブサイト「2018年9月16日をもって引退することを決意いたしました」と発表した。その衝撃はトップニュースとなって国内外を駆けめぐり、安室さんの生まれ故郷である沖繩でも、安室さんを応援し、誇りに思い、心の支えとしてきた多くの人が、引退発表を信じられない思いで聞いた。

その年の大晦日には14年ぶりに「紅白歌合戦」に特別出演し、公共の電波を通じて多くのファンを喜ばせた安室さん。明けて2018年2月からスタートしたラストツアーでは国内海外合わせて23公演を敢行し、単独の歌手として国内過去最高の約80万人を動員するという新たな金字塔をまたしても打ち立てた。さらに、そのツアーの最中で多忙を極めていた5月には、歌手として史上初となる沖繩県民栄誉賞の授与を受けるため、極秘裏に沖繩へ帰郷するというサプライズもあった。

まさに県民の誇りであり、計り知れないほどの夢と感動を与えてくれた安室さん。わずか14歳でデビューした沖繩生まれの少女が、25年もの長きにわたり、プロとして頂点を極めることができたのはなぜなのだろうか。今回は特別編集として、安室さんの過去のインタビューでの発言をひもひもといてみる。

「もともとは本当によくよくある話で、お友達に誘われてスクールを見に行くと、スカウトされて入ったという感じだったんです。そのスクールの看板が大きくパーンと出ていた時に、『歌手・女優・ダンス』みたいなことを書いてあった記憶があるんですけど。(中略)単純に、歌は誰の指示もなく、自分の自由に表現できた。それはダンスも。もともと踊るのが大好きな子だったんですよ(笑)(引用元1)

「ちゃんと自分の未来とかを想像できるようになってたのは、やっぱりソロになってからって言うのはすごく大きかったんじゃないかなと思います。グループだと、ひとりの意見じゃもちろん何もできないので、歌手の安室奈美恵って言うのはどう行かないかなってのが、行くべきなのか、っていうのを考えるようになったのは、ソロになってからですね(引用元1)

「20代後半の時に、ずっと『安室奈美恵としてどうしなきゃいけないのか』って考えすぎちゃって、わからなくなってしまった時があった。その時に『別の名前でもアルバムを出してみたい』って言った時があった。いろんなものを考えなくていい、枚数も気にしなくていいしランキングも気にしなくていいし、とにかくその時に単純に『好きだ、この曲歌いたい』このアーティストさんと一緒にコラボしてみたい』というのをリリースした時に、自分が思っている以上に皆さんの反応が良かったので。

何がいままでと違ったのかな? と考えた時に、歌いながら踊るっていうことを『楽しむ』っていうことを忘れていて。やらなきゃいけない、やらなきゃいけない、『安室奈美恵』ってしなきゃいけないの? 何をすればいいの? としか考えていなかったの。だんだんだんだん、それを『楽しむ』ということが多分忘れちゃって。

安室奈美恵っていう名前に戻った時に、それ(歌いながら踊ることを楽しむこと)を忘れずに、今日まで、やれてるっていう...そこはやっぱりすごく、大きなポイントだったかな(引用元1)

「自分に合っているものは何か、自分に必要なもの、自分が定めたゴールに対して必要なものは何か、必要でないものは何かで引き算していった結果、コンサートだけ、っていう感じに...。わりと究極の感じでした(引用元2)

「沖繩サミットっていう大事な時期に関わらせていただいた楽曲だったので、沖繩で歌うことによって『N



EVER END』っていう楽曲は意味を持つんだろかな、と。自分自身も沖繩に帰ってきたなっていう感じは、『NEVER END』を歌うとやっぱり、思いますね。これから未来に向かって若い子たちが、もっともっと沖繩を好きになってくれて、『沖繩に生まれてよかった』って思えるような沖繩には、やっぱりなってほしい(引用元1)

「沖繩に対しては、すごく優しい場所でもあるし、ただただ自分に敵しい場所でもある。いつも帰ってくるたびに初心に戻してくれる場所でもあるので、すごく自分にとっては落ち着ける場所だなと思っています。

そういう場所に、ひとりでも多くの方たちに興味を持ってもらったりとか、好きになってもらえたらいいなと思います(引用元3)



ラストツアー「namie amuro Final Tour 2018~Finally~」より。MC(曲間のトーク)なしで全30曲を3時間にわたって歌い踊り続ける圧巻のパフォーマンスで観客を魅了した

タブロイド判
沖繩ベンチャースタジオ
54号

2018年7月31日発行
発行：(公財)沖繩県産業振興公社
☎ 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。

※非売品につき有償での譲渡および転売を一切禁じます



栄誉賞授与式では涙で声を詰まらせる場面もあった安室さん。受け取った表彰状にはこう記されている。「あなたはメジャーデビューから25年 常に日本を代表する女性アーティストとして音楽界の第一線で活躍され 数々の記録を打ち立てられました。そして『平成の歌姫』の心に響く歌声は 日本のみならず世界の多くの人々を 魅了し続けています この輝かしい活躍は県民に大きな夢と感動を与えました。よってここに永くその栄誉をたたえ 県民栄誉賞を贈り 表彰します」

こうした安室さんの言葉から、私たち沖繩のビジネスパーソンが学べることは多々ある。例えば、「誰の指示もなく自分で自由に」できる「大好きなことを仕事にする喜びと、強み。グループ・組織の一員としてではなく、ソロ・ひとりの個人として」自分の未来を想像する大切さ。やらなければならぬことに囚われて方向を見失っても、仕事を「楽しむ」ことを思い出せば自分を取り戻せる、という希望。定めたゴールに対して必要なもの、とそうでないものを「引き算」して、極めていった仕事のスタイル... 挙げればまだまだキリがない。

そして、沖繩という土地への想いの深さにも、感じ入るものがある。「若い人にもっと沖繩を好きになってほしい」「ひとりでも多くの人に沖繩に興味を持ってもらいたい」、そして「沖繩に生まれてよかった」と思える沖繩になってほしい... こうした安室さんの言葉は、沖繩で仕事に取り組みビジネスパーソンすべてが抱いている想いと、大きく重なり合っていると思わずにはいられない。

安室さんが自らのキャリアを極めたように、私たちも初心を忘れず、定めたゴールに向かってそれぞれの仕事を精一杯、妥協せずに楽しみながらやり抜けるはずだ。安室さんにもうた勇気と力を胸に、私たちも沖繩をもっともっと、盛り上げていけるはずだ。

※引用元1:「Documentary of Namie Amuro "Finally" デビュー25周年沖繩LIVEに密着」(Hulu(フールー))にて配信中・https://www.happyon.jp/documentary-of-namie-amuro)、引用元2:「ニュースワッチ9」(2018年6月4日放映-NHK総合)、引用元3:「沖繩県民栄誉賞授与式後の記者会見」(2018年5月23日実施・沖繩県)

