

ベンチャースタジオ



P.02
【特集】

イユウヤーたちの 新世紀

（沖縄の魚ビジネス最前線）

P.12 表紙の人 INTERVIEW

仲本 百合香 さん

2018ミス・スプラナショナル日本代表

才能のある人がたくさんいる沖縄。
自信を持って「世界を目指す」と公言し、
大きな夢をつかみ取ってほしいですね。

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 有限会社スタプランニング
- P.05 海外レポート from シドニー
- P.06 目からウロコの 地域資源活用術 「琉球泡盛BONBON」株式会社ファッションキャンディ / 「ishigaki」株式会社グラスアート藍
- P.07 考える力、貫く意志、行動力。経営者の折れない心 有限会社玉那覇味噌醤油 玉那覇有紀さん
- P.08 しっとくなっとく企業支援 機械類貸与制度
- P.08 でいきたん照屋の商品開発よもやま話 「“売れる”の構造」をチェック!
- P.09 ちょっとひと息コラム うちなープロスポーツ 「バスケットボール」琉球ゴールデンキングス

- P.09 耳寄りコラム 泡盛で乾杯 蔵元の垣根を超えて～ブレンド泡盛～
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 有限会社アンテナ
- P.11 SPECIAL INFORMATION (特別講演会情報) 「人が辞めない・人が育つ『アドラー式1on1』の極意」を来る1/16に開催
- P.12 OVS NEWS 「スーパーマーケット・トレードショー2019」沖縄県コーナーに注目

<http://ovs.jp>



〒901-0152 沖縄県那覇市小録1831-1
TEL 098-859-6237 <http://www.okinawa-ric.jp/>
発行: (公財)沖縄県産業振興公社



QRコードから、公社のウェブサイトへアクセスできます。



【特集】

イユウヤーたちの 新世紀

沖縄の魚ビジネス最前線

日本人の魚離れは加速の一途をたどり、海に囲まれた沖縄県においてもその傾向は顕著だ。そんな中、ビジネス資源として沖縄の魚の価値を再発見し、あるいは新たな価値を付加して県内・県外・海外に向け事業を展開する人たちの活躍が目立つてきた。今回は、特徴ある着眼点から事業を拡大しつつあるイユウヤー（魚を売る人）たちを紹介する。

商品価値の再発見と販路の創出

カツオなまり節の本来の価値を見直し、島のものを島が売る形をつくりたい

友利かつお加工場 代表 友利真海さん

伝統的な製法に改良を加えてさらなるおいしさを追求

伊良部島でカツオのなまり節を製造しながら、工場併設の直売店では自社製品のほか伊良部島の特産品も販売している友利かつお加工場。なまり節はすぐに売り切れる人気商品だというが、代表の友利真海さんに、その人気の秘密を伺った。

「伊良部島では明治時代に始まったカツオ漁が今も盛んに行われています。1989年に祖父が父と創業した加工場を、私が1999年に継ぎ、20年目に入りました」

なまり節は、創業時からの主力商品。近海魚を長く保存し、おいしく楽しめる加工食品として、古くから島の人々に親しまれてきたのだが、最近では隣の宮古島や県外から買いに来る人も増えてきたそうだ。

「一番のこだわりは、伝統的な手火山式直火焙乾を守っていることです。燻製が足りない」と風味が物足りず、乾燥しすぎるとパサッ



直売店（左）では、なまり節を使った料理の試食や加工場見学などのイベントも開催。ソーメンタシヤーなど、なまり節を使ったレシピも紹介している（右）



場者取付品が島の特産品と並び、島の味を伝える。直火焙乾は手間暇がかかるため、一日の生産量は50～60本が限界とのこと

いてしまうのですが、私の代になってから試行錯誤を重ね、セイロを火元により近づけて短時間で焙乾するようにしたところ、格段においしくなると評判をいただいています」。勢いよく燃える薪の炎で一気に焙乾した後、じっくり蒸らしていくため、外側は香ばしく、中はよりしっとり仕上がるようになったという。

「魚の伝道師」として全国で活躍する上田



「日本一小さい加工場」と自称する工場。カマドで薪を燃やし、その上に釜茹でしたカツオを載せたセイロを置いて、燻製しながら乾燥させる伝統的な手火山式直火焙乾は手間暇がかかるため、一日の生産量は50～60本が限界とのこと

勝彦さんが、私のなまり節を食べて「ここしかないおいしさだ」とテレビで紹介してくれたのをきっかけに、わざわざ買いに来てくださる方や、県外からの問い合わせも増えていきました」と友利さん。

島の家庭には欠かせない食材だったなまり節も近年では需要が減り、なまり節を知らない若い世代も少なくないそうだ。そのため友利さんは「古くから愛され続ける食材の良さを広く知ってもらいたい」と、試食会を定期的に開催。なまり節の調理法として昔から親しまれるチャンプルーやカツオ味噌に加え、地元飲食店などの協力を得ながら現代風の食卓に合うサラダや一品料理のレシピも紹介している。その結果、子育て世代の若い女性からも「手軽に使用しておいしく、無添加なのも安心。子どもも好きな味」と好評だという。

橋の開通、空港の開港…。今こそ島の魚食文化を発信するチャンス

製造・卸ひとすじでやってきた友利さんに大きな転機をもたらしたのは、2015年の伊良部大橋の開通だった。

友利さんの加工場は、佐良浜の玄関口という好立地にある。ここに販売拠点を構えれば、なまり節など島の特産品を来島者にアピールできる。「宮古島から橋を渡って来る人にカツオの島・伊良部を知ってもらおう絶好の機会だと思いました」



友利真海さん。カツオ漁は、餌の少ない「アギヤー」と呼ばれるが、高年齢化などで減っていることに友利さんは危機感を募らせている。「カツオ漁の存続のためには、餌の養殖も視野に入れておく必要があります」と熱を込める

友利かつお加工場
宮古島市伊良部字池間添249-1
☎0980-78-5778
http://tomorikatsu.com/



新商品の開発

ありそうでなかった「島魚の干物」地域産品を組み合わせて価値を高める

石川漁業協同組合 組合長 若津武徳さん

「うるま市ならではの味を追求し新鮮でおいしい近海魚の干物を開発

石川漁業協同組合が製造販売している「島魚の干物」。沖縄のカラフルな近海魚の干物が真空パックされた見た目のインパクトがある上に、調理もごく簡単。食べれば意外なほどジューシーでコクもあり、濃い旨みが味わえると大評判だ。商品の開発に当初から関わる石川漁業協同組合の組合長、若津武徳さんに、干物づくりが始まるまでの経緯を伺った。

「せっかく水揚げしても値がつかず、市場に出回らない不人気な魚に、何らかの付加価値をつけて販売したい。そうすることで漁業者の所得向上を図りたい、という考えから、2015年にうるま市の4つの漁協で対策を話し合ったのが始まりです」

獲っても売れない魚を売れるようにする。難しいテーマに取り組むため、若津さんらはアドバイザーを招へい。山口県の萩漁港近隣で未活用魚をイタリア風オイル漬けにして大ヒットさせるなど、水産資源を活用した地域開発で多くの実績を有する中澤さんなどがプロジェクトに加わった。

「干物にしよう、というのは中澤さんの発案です。沖縄で干物がつくられなかったのは、強すぎる日差しが干物には不向きとされてきたからです。『天日干しではなく冷風乾燥機を使えば』と。また沖縄の近海魚は淡白で脂が少なく、水っぽいのが特徴ですが、中澤さんは『だからこそ干物にすれば旨みが凝縮され、歯ごたえのあるおいしい魚になる』と。その言葉に勇気づけられ、干物づくりに挑戦することにしました」

2016年には干物にする魚種や加工方





『島魚の干物』は1パック500～1800円で販売（直売店価格・魚種やサイズにより価格は異なる）。右は「トカジャーの南フランス風サラダ」。干物の新しい食べ方も提案している。うるま市の「ふるさと納税」の返礼品にも採用されているほか、通販サイトでの販売も行われているとのこと



法を話し合い、試作に着手。うるま市産ならではの味わいを追求するため「調味料も地元産にこだわろう」となり、いずれもうるま市の事業者であるぬちまーすの塩、神村酒造の泡盛、泰石酒造の日本酒の酒粕を使って、試作と試食を繰り返した。

「初めて販売したのが、2016年12月の『うるま市産まつり』でした。うるま市の市魚のマグロ（シロクラベラ）やイラブチャー（ブダイ）、タマン（ハマフエキ）などの干物を用意しましたが、1時間ほどで完売。予想以上の反響に驚きました。その後はお客様の声に応えながら、食べきりやすい半身、フライパンでも調理しやすい切り身、ひと口大にした数種類の干物を串に刺したバーベキュー用など、徐々にバリエーションを増やしていきました」

商品に改良を加えつつ、認知度を上げるためイベントにも積極的に参加。2018年1月の『おきなわ花と食のフェスティバル』では、県産食材を使った加工品のナンバーワンを決める『2018おきなわ島ふるどグランプリ』で優秀賞を受賞した。そのおいしさを知る人は着々と増加中だ。

**漁協同士の連携を深めて魚を確保し
量産化の体制を整え、黒字化を目指す**

『島魚の干物』は現在、石川漁協の直売店と、2018年11月にオープンしたうるま



石川漁協の代表者。石川漁協は40年近く、平均年齢20代前半の若手漁師が中心で、40代後半から50代前半の漁師も増えている。漁獲量を増やして、漁業への取り組みを始めたという

石川漁業協同組合

うるま市石川石崎2-1 ☎098-964-3187

「初めて販売したのが、2016年12月の『うるま市産まつり』でした。うるま市の市魚のマグロ（シロクラベラ）やイラブチャー（ブダイ）、タマン（ハマフエキ）などの干物を用意しましたが、1時間ほどで完売。予想以上の反響に驚きました。その後はお客様の声に応えながら、食べきりやすい半身、フライパンでも調理しやすい切り身、ひと口大にした数種類の干物を串に刺したバーベキュー用など、徐々にバリエーションを増やしていきました」



『島魚の干物』を製造・販売している石川漁協の直売店

市の農水産物振興戦略拠点施設『うるまマルシェ』で販売している。「うるまマルシェではオープン初日に完売となり、しばらく欠品状態になりました。売り場の目玉商品のひとつとして需要に応えられるよう、今後は干物向けの魚をどう確保し、量産化を進めるかが新たな課題です」と若津さん。「というのも近年、近海の魚の総数が減っていて、どの漁港も水揚げが年々減少しているんです。水揚げが多い時にたくさん加工し、商品をストックできる体制を早急に整えていきたい。またエグワー（アイゴ）など比較的安価な魚種も付加価値の高い干物にして、売価を上げたいですね。ただ、現在加工と販売を担っているのが女性スタッフひとりなので、1日50〜80パックの製造が限界。無理したら続かないので、黒字化できるまで結果を急がず、じっくりやってみようと思います」

その結果、多くの日本人には脂が乗っていないと思われがちな沖繩の魚は、沖繩以南の国の人にとっては脂が乗ったおいしい魚だと認識されていることが判明。「視点を南に向けてればニーズはあり、採算性も高い」と判断した後藤さんは新会社を設立し、鮮魚の輸出に

「地域おこしをテーマにした観光業を営んでいた時から、心がけていたのは、地域を売ることでした。沖繩の魅力を発信する際、美しい海は大きなアピールポイントでしたが、そこにいる魚は観るものであって、食べるものはありませんでした。観光客を漁村に案内する機会も多く、漁業関係者らと接するうちに、魚の需要減による漁業の衰退や、後継者不足に悩まされている地域が少なくないことを知りました。その状況を打開する方策を考えていた時、沖繩の魚の輸入を希望しているシンガポール人がいると聞いたんです。これはと思い、沖繩の近海魚を商材として活用する道を探りました」

「地域商社」という言葉をご存知だろうか。地域商社とは、地域に存在する魅力的な農産品や観光資源などのうち、まだ広く一般に知られていない新たな商品を見つけ出し、国内外に販路を開拓する企業などのこと。2015年設立の株式会社萌すは、沖繩の近海魚を新鮮なままシンガポールや台湾、タイ、香港などに輸出し、成長中の地域商社だ。設立からわずか2年で売上が5倍になったという同社の代表取締役CEO、後藤大輔さんに、鮮魚輸出を手がけるまでの経緯を伺った。

**新たな販路の開拓
沖繩の近海魚が評価されるアジアへ
多品種小ロットでの
鮮魚輸出に挑む
株式会社萌す 代表取締役CEO 後藤大輔さん**

誰もやらなかったアジアへの鮮魚輸出で
設立から2年で売上が5倍に伸びます

その一方で、鮮魚輸出ビジネスの大きなネックだったのが、貿易関連の書類決裁にかかる時間の長さ。これをいかに短縮させるかも課題だった。「鮮魚の輸出を始めた当初は、書類決裁に2日もかかっていました。鮮度が命なのにこれでは困ると、経済産業省や内閣府、商工会議所などの関係者に直訴したところ、2日から3時間へと大幅に短縮されたんです。それまで生鮮品の輸出モデルがなかったせいだと思いますが、このことで効

「海外進出を目論む企業は、まず日系企業にコンタクトをとろうとしますが、私は別のルートで販路を開拓しました」と後藤さん。「シンガポールの飲食店や小売店などへ一軒ずつ営業して回るうちに、学閥があることに気づいたんです。そこで、シンガポール大学に狙いを定めて人脈づくりをしたのですが、結果的には多くの優秀な官僚らを輩出している同大学の人脈をたどり、取引先を広げることに成功しました」

現在、週平均200キロほどの鮮魚を輸出しているという同社の取引先のほとんどは、海外にあるローカルの飲食店だ。しかも、直接取引にこだわっているという。「海外進出を目論む企業は、まず日系企業にコンタクトをとろうとしますが、私は別のルートで販路を開拓しました」と後藤さん。「シンガポールの飲食店や小売店などへ一軒ずつ営業して回るうちに、学閥があることに気づいたんです。そこで、シンガポール大学に狙いを定めて人脈づくりをしたのですが、結果的には多くの優秀な官僚らを輩出している同大学の人脈をたどり、取引先を広げることに成功しました」



中華のオーナーシェフとも繋がりができ、沖繩の鮮魚を使った中華風のメニューも考案された。蒸したミーバイにあんをかけたメニューが好まれるそうだ



培った人脈で魚を納入することになった航空機メーカーの社員食堂



海外のスーパーに、沖繩の近海魚が新鮮な状態で並べられる。輸出先によって好みは異なるものの、メカジキやクルキンマチ、アカマチ、タマン、イカ、夜光貝などが人気だという



後藤大輔さん。萌すの代表者。岩手県産業界の海外事業アドバイザー、キリンアドビのブランドマネージャー、パサダーなど多くの海外で活躍している

株式会社萌す

糸満市西崎2-6-3 コーポなかそね1階 ☎098-856-7483

率的な輸出が可能となり、その後の取引量の増加につながりました」

また、鮮魚を扱うには品質を見極める、目利きが欠かせないが、魚業界での経験がまだ浅い後藤さんは「経験による目利きに代わる、別の手法を採用しています。これは、輸送中の温度と、鮮度判定に用いる『K値』を高砂熱学工業株式会社さんと共同で細かくデータ化し、詳細な分析を行うという手法です。これにより、鮮度を保つのに最適な温度管理が行える上、『届いた鮮魚は何日後まで生食可能で、その後は加熱使用を』といった料理の提案までできるようになりました」という。

独自の発想と手法で道を切り拓きながら、誰もやらなかった分野に果敢にチャレンジし、成果を上げている同社。その取引先は現在、東南アジアから欧米へと拡大しつつあるそうだ。現在の目標のひとつは、「県内の漁業関係者と連携し、沖繩の魚ビジネスをさらに成長させること」だという。後藤さんは声を大にして、次のように訴える。「市場に出しても値がつかない」と諦めている魚も、私が必ず最適な売り方や販売先を見つけてあげます。ぜひ私に魚を売ってください。そして漁業に関わるみんなが、より大きな成長を目指しましょう」



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、多様かつ公平公正な雇用・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つつある。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。



職場と家庭の両方で男女がともに貢献できる働きやすい環境をつくっています

有限会社スタッフプランニング

代表取締役兼営業本部長 赤嶺剛さん
主任 小橋川寛子さん

女性が個性と能力を十分に発揮できる企業の証である『えるぼし』※。2017年12月、県内の建設業として初めて『えるぼし』最高ランクの三ツ星を獲得したが、那覇市与儀に本社を構える有限会社スタッフプランニングだ。同社に10年勤務し、現在は主任

社とを器や
工事を漆み
デザイン屋社
工事内装照会
設計内装照会
新築工内装照
が設計内装照
行った、有限
店・有限会社
び(那覇市)



与那原町マリンプラザあがり浜のレストラン「Cucina-Cucina」の改装工事では、同社が設計デザインと内外装工事を手がけた



を務める小橋川寛子さんと、「女性が活躍できる職場にするため、会社の仕組みを一つから変えました」と語る代表取締役の赤嶺剛さんに、それぞれの立場からの思いや取り組みの実態について伺った。

※『えるぼし』：女性の社会進出や活躍を支援するため、2016年に施行された「女性活躍推進法」に基づく認定制度。「採用」「継続就業」「労働時間等の働き方」「管理職比率」「多様なキャリアコース」の5つの評価項目を満たし、女性の活躍推進に関する状況が優良な事業主を厚生労働大臣が認定する。沖縄からは4事業者が三ツ星認定を受けている(2018年11月現在)。

きつかけは5年前。「月最大180時間を超える残業時間を、みんなで減らす」

「1996年の設立以来、飲食店の開業支援や設計・施工業務、デザイン業務、不動産業務を手がけてきました。『沖縄から世界へ、オリジナルな快適空間を創造する企画・設計のデザイン事務所』として、商業施設から個人住宅、公共工事まで幅広い建

築物に関わっています(赤嶺さん)

「現在、パートを含む社員数は21名で男女比は約4対6ですが、5年ほど前は逆に6割が男性でした。そして当時は今とはまったく異なる労働環境で、長時間残業や休日出勤は当たり前、最大月180時間を超える残業をしている人も少なくなかった。このままではいけない、と危機感をもった社長からの提言で「まずは隔週土曜を休日しよう」という取り組みが始まったのが、2013年頃のことでした(小橋川さん)

当初はなかなか定着しなかった隔週土曜休みも、意識改革や制度の見直しなどに根気よく取り組むと徐々に状況が変わり、最初は隔週だった土曜休みが、2年後には月3回にまで拡大。驚くのは、この土曜休みの実現で変わったのが同社の労働環境だけではない、という点。なんと経営方針まで、根底から変えてしまったのだ。

「当社は元来、『優れた人材を業界に輩出できるプロ集団でありたい』という想いから、技術を磨き経験を積んだ社員の独立を推奨していました。しかし労働環境の改善を始めたのとはほぼ同時期に、『独立ではなく、社長と一緒に会社を成長させたい』と希望する社員が出てきました。創業20周年を目前にした時期でもあり、経営者として思うところは多々ありましたが、社員の声に応える形で『家業から企業へ』の転換を決定しました。いま思えばあの決断は、社員の後押しがなかったら、きつとできなかったと思います(赤嶺さん)

年間の業務平準化を図るため
抜本的な受注先の見直しを敢行

休みを取ったり残業を減らすには、当然ながら業務を見直さなければなりません。赤嶺さんが取り組んだのは、「仕事の山を崩す」ということ。すなわち、繁忙期と閑散期の差をならして平準化することだ。



2016年に完成した那覇市津波避難ビル。同社はこの建物の基本計画と基本設計を行ったほか、共同事業者として建築にも関わった



那覇市牧志にある緑ヶ丘公園内の集会所「くもじ・にじいろ館」の建て替え工事も担当した

当時売上上の9割を占めていたのが、飲食店の内外装業務。依頼から完成まで時間の猶予がないことが多く、おのずと長時間労働を強いられる。その上、毎年秋頃には依頼が集中するので業務に拍車がかかり、結果として約3カ月で年間の利益の9割近くを稼ぎ出せる反面、社員たちは心身ともに消耗してしまう。実にアンバランスで、かつ危うい状況だった。

そこで赤嶺さんは赤字覚悟の受注調整を決定。「短期集中型の仕事を減らし、代わりに工期の長い一般建築物や公共工事などの仕事を増やしていきましたが、初年度はやはり赤字。利益も激減してしまい、元に戻すのに3年かかりました(赤嶺さん)

しかしその一方で、残業時間は月わずか4時間という劇的な改善ぶり。「この方向性で間違っていない」と確信した赤嶺さんは、次の取り組みに駒を進めていった。

産休・育休の予定を「見える化」し
気兼ねなく休める環境を整えた

そのひとつが、社員一人ひとりの結婚や

出産の「20年計画」の作成だ。「全員の計画を一覧表にして発表し、見える化」しています。これで、誰がどの時期に産休や育休を取るかを事前に把握できるので、それに即した体制づくりが可能になりました。ちなみに、一覧表によると2024年から2027年の間には3人が産休を取るようになっていきます(小橋川さん)

また、子ども手当を見直して増額したり、子どもの急な病気やケガといった突発的な出来事に備え、1時間単位で有給休暇を取得できる制度も敷いた。さらに、仕事には二人体制であったことで、万一の休みの時も業務に支障をきたさないようにしている。

代表の赤嶺さん自身が5児の父ということもあり、同社にはもともと子育てと仕事を両立しやすい雰囲気はあったそう。しかし制度を整えたことで女性はもちろん男性も、それまで以上に家庭と仕事を両立しやすくなったという。「今年31歳の男性社員が初めて育休を取得しました。これからは男性も当たり前のようになり育休を取り、積極的に育児に関わるようになっていけば素敵だと思います(小橋川さん)

資格取得のサポートも充実させ
その先のキャリアプランを明確に

出産・育児による離職が減ったことで管理職の女性比率が高まり、現在は課長・主任の4名中3名が女性。さらに平均勤続年数も女性が6.2年と、男性の3.2年のほぼ倍。逆転現象がここでも起きている。

「近年、建設業で活躍する女性は増加傾向にあります。当社でも現場での力仕事以外には、職務に男女差はありませんし、設計や現場監督など、専門知識を持つ女性の有資格者もたくさんいます(小橋川さん)

この言葉が示すように、同社では社員教育にも注力し、資格取得しやすい環境を整えている。建築士など難易度の高い資格で



海外REPORT

オーストラリア人は日本好き!
豪州で沖縄の魅力を発信中

from シドニー

【オーストラリア委託駐在員 飯島 浩樹】

2018年9月より、沖縄県産業振興公社のオーストラリア委託駐在員になりました飯島浩樹です。沖縄の伝統文化や芸能、音楽をオーストラリアに紹介・普及する活動を行う「豪州かりゆし会」の会長もしています。



世界遺産のシドニーオペラハウスを望むシドニー湾

人口約2500万人、面積は日本の約20倍というオーストラリアは、大自然に恵まれ、世界遺産も各地にあり、毎年多くの日本人観光客が訪れています。

一方、近年日本を訪問するオーストラリア人も増加していて、2017年には過去最高の約50万人が訪日しました。日本滞在中の一人当たりの消費額も高く、中国に次いで2位。平均滞在日数も約12日間と長期滞在する傾向にあります。最近では定番の東京、京都、北海道でのスキーなどだけでなく、沖縄まで足を運ぶオーストラリア人も増えていて、最新の調査でも順調な伸びが示されています。

この訪日オーストラリア人の増加に伴い、豪州国内では日本食がブームとなっています。都市部では日本食レストランが建ち並び、ショッピングモールのフードコートには、「スシ」を販売する店が複数店舗軒を連ねることも珍しくありません。最近ではラーメン店や日本風の焼肉店なども増え、一般のスーパーでも海苔や醤油などの日本食材が売られています。

沖縄の物産も徐々に出回るようになっていて、シドニーやブリスベンの日系スーパーでは、オリオンビールや泡盛、黒糖製品などが売られ、特にオリオンビールの売れ行きが好調となっています。

在留邦人の多いシドニーやメルボルンでは、沖縄県出身者だけでなく沖縄に興味があるオーストラリア人や学生などが、沖縄伝統のエイサーや三線による沖縄民謡を披露する活動を行っています。

2017年にはシドニーで「豪州かりゆし会」が発足。同年12月には、毎年5万人以上が来場するオーストラリア最大の日本文化紹介イベント「祭りジャパン・フェスティバル」(2018年は12月8日開催)に出演、エイサーやオリジナル曲などを披露しました。同会では、沖縄物産をPRする催しを含め、1年を通してほぼ毎月各種イベントに出演するなどしており、2018年5月には、



↑「祭りジャパン・フェスティバル」でエイサーを披露する「豪州かりゆし会」のメンバー(シドニー市内2017年12月)



←「祭りジャパン・フェスティバル」で三線によるオリジナル曲を演奏(筆者)

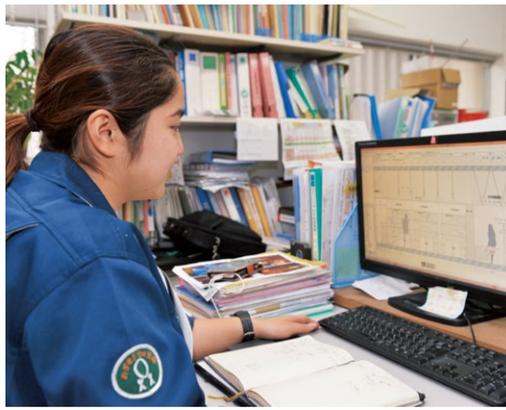


沖縄が舞台の映画「STAR SAND -星砂物語-」シドニー上映会を共催(シドニー市内2018年5月)

平成30年秋の叙勲において旭日中綬章を受章した米国出身のオーストラリア人作家口ジャー・パルバース氏の初映画監督作品『STAR SAND -星砂物語-』(伊江島他にて撮影、2017年公開)のシドニー上映会を共催。12月12日には、泡盛PRイベント「沖縄泡盛ナイト」をシドニー市内中心部のホテルで開催しました。

同会は、このほかメルボルンや西オーストラリア州のパスで活動するグループなども連携していて、「沖縄サポーター」の輪がオーストラリア全土に広がっています。

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



入社4年目の造倉みずきさんは設計施工デザイン部の所属。入社後、福祉住環境コーディネーター2級の資格を取得した。現在は二級建築士の受験資格を取得するため、週末に東京の専門学校に通っているそうだ

は、勉強に集中できるように試験前に1〜3カ月の長期休暇を取る人もいるそうだ。「能力が開花するまでに必要な時間は、人それぞれ異なります。『入社何年後にはこんな仕事』と、年数に応じて業務の難易度を設定する会社もあるでしょうが、私は人それぞれのスピードで成長すればいいと思うんです。ちなみに当社では、入社してか

『えるぼし』認定により
女性の応募者が急速に増加中

建設業界でも人材不足が課題とされる最中だが、同社では『えるぼし』認定以降、女性の応募者が増加しているそうだ。

「女性が長く働きやすい企業として、広く認知されてきたと感じています」(小橋川さん)。面接時にも「出産後も育児しながら働けるか」といった内容の質問が、ここ2〜3年で増えているという。しかも新卒に加えて即戦力の中途採用者も増え、『えるぼし』認定の効果を実感しているそうだ。

「当社は『家庭を第一に、子どものために休みを取れる会社』を目指しています。私自身も2歳児を育てながら勤務していますが、

らモチベーションに火が付き、資格取得に挑戦する人が多い。これも当社の特徴のひとつかもしれないね」(赤嶺さん)

「育児は女性だけが担うものではない」という風潮がもっと広がってほしいな、と思いますね」(小橋川さん)

「さらに将来的には、『男女の特性や、個人の能力に合った働き方ができる会社』を目指したいと思っています。社員の個性を生かせるよう、お互いのことをよく知るためにも、月に一度はみんなで行ったランチや、ゆんたくミーティングでコミュニケーションしていきます。これからも現場の声をよく聞いて、もっともって働きやすい会社にしていくつもりです」(赤嶺さん)

小橋川寛子さんは20代後半で産休・育休を取り、近い将来には第2子の産休を取る予定もあるとのこと。同社の子ども手当は第1子が5000円、第2子が8000円、第3子が1万2000円…と加算される。同一戸籍内にある子で、学生として勉学に勤しむ子どもが最大、満22歳になるまで、1世帯あたり最大4万円の手当が毎月支給される



小橋川寛子さんは20代後半で産休・育休を取り、近い将来には第2子の産休を取る予定もあるとのこと。同社の子ども手当は第1子が5000円、第2子が8000円、第3子が1万2000円…と加算される。同一戸籍内にある子で、学生として勉学に勤しむ子どもが最大、満22歳になるまで、1世帯あたり最大4万円の手当が毎月支給される



緑ヶ丘公園内集会所の建て替え工事中の安全管理を担当する同社女性スタッフ



同社では地域のイベントに積極的に参加し、地元の人たちとの交流を深めている。写真は2018年のハロウィンを地域の子どもたちと一緒に楽しむ社員の皆さん

有限会社スタプランニング
那覇市与儀2-15-1 A103
☎098-833-5519
http://www.stta-p.com



2019年、春のショコラ新発売

さっくりと焼き上げたいちごのちんすこうを、甘酸っぱいストロベリー風味のチョコレートでコーティングしました。

季節限定



ファッションキャブテ
【お問い合わせ】平日9:00~17:00
☎0120-014357

■宜野湾本店
TEL.(098)890-1900
■那覇メインプレイス店
TEL.(098)951-3328



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。

県内46酒造所の泡盛を味わえる

「琉球泡盛BONBON」

株式会社ファッションキャンディ

46酒造所とのコラボを実現させ
インパクトある高級菓子が誕生



新酒46銘柄のラベルを身にまとい、桐箱に収められた「琉球泡盛BONBON」(1万3000円)。単品売りは1個220円から。阪急うめだ本店では、売り場に全銘柄の泡盛ラベルをディスプレイしたり、泡盛の特徴を伝えるなどして、沖縄ファンの心をわしづかみにしているそう(価格はすべて税別)

泡盛をチョコレートで包み込んだ株式会社ファッションキャンディの「琉球泡盛BONBON」が、2018年1月の発売以来注目を浴びている。ショーケースに県内46酒造所の50種を超える泡盛ラベルを巻いたチョコが並ぶ姿は、まさに圧巻だ。

「2年ほど前、バレンタイン向けブランド『MAKURU』を立ち上げ、沖縄の特性を生かした男性向け商品として開発したのが6種の古酒を使った「泡盛BONBON」

「シヨクラ」でした。そう語るのは専務取締役の城間敏光さん。この商品の県外での販路を検討していた時に、バレンタイン商戦に強く売上も好調な阪急百貨店との商談が成立。その際に「よりインパクトが強く沖縄らしさを打ち出せる商品」にしたいと考え、全酒造所の泡盛を使うアイデアが浮かんだという。

しかし、離島の小規模な蔵元を含めた全酒造所から泡盛を調達するまでが難関だった。城間さんは「泡盛の出荷量が減少する中、新たな泡盛ファンを獲得するためにもぜひ」と説明を重ね、ついに協力を得られることに。「全酒造所が揃うことで成立する企画でしたから、最後の蔵元からOKをいただいた際は本当にほっとしました」

泡盛の割り水には『陸地珊瑚礁浸透古代海水』を使用。「古代から沖縄の地下に眠る海水で、少し塩気がありミネラル豊富なのが特徴です。さらに県産きび糖でまろやかな甘さを加え、カカオ70%のダークチョコで包み込んで、泡盛とのマッチングが楽しめる味に仕上げました」と説明するのは、総務企画部の稲嶺万里さんだ。



2017年の「泡盛BONBON シヨクラ」開発当初には手作業で行っていた、チョコレートの間に泡盛を注入する工程や包装などの工程を自動化できたことで量産が可能となり、「琉球泡盛BONBON」が実現した

店頭では1個ずつの単品売りのほか、2個入り、3個入りをはじめ桐箱入りの新酒46銘柄セットなども販売(写真参照)。「県内の方が県外企業へ出向く際のお土産や、県内での贈答用として好評です。泡盛は沖縄が誇る文化のひとつ。贈る側のステータスも高められるギフトとして、ご愛用いただいているようです」と城間さん。稲嶺さんも「贈り物としてはもちろん、自分のために購入して毎日一粒ずつ楽しんでいきますよ」という方もいらっやいます」と教えてくれた。

「今後は、各酒造所のリキユールや希少な古酒などとのコラボも計画しています」と城間さん。沖縄の歴史と文化を伝える泡盛とチョコレートの組み合わせは、無限の可能性を秘めているようだ。



「琉球泡盛BONBON」は今後、関東の百貨店への進出も決まっています」と話す城間敏光さん(右)と稲嶺万里さん

株式会社ファッションキャンディ

宜野湾市大山2-21-22
☎ 098-897-5194
<https://www.fashioncandy.co.jp>



沖縄の石垣を立体的に表現した ガラス皿「ishigaki」

株式会社グラスアート藍

これまでにない発想と技術で
琉球ガラスの価値を高めた

1998年の設立以来、常に新しい琉球ガラス作品を生み出し続ける株式会社グラスアート藍。2014年には「琉球ガラスの

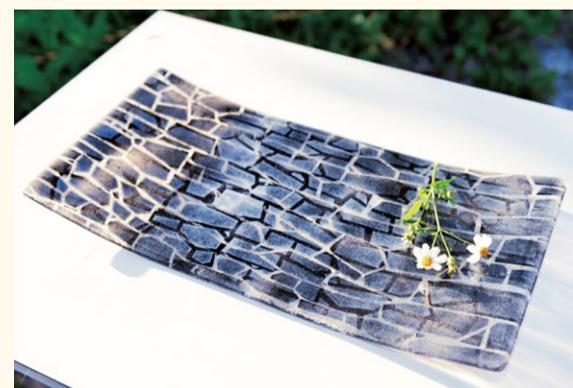
新しいカタチ」を提案するデザイン皿「minamo」と「ウージ」の2作品がグッドデザイン賞を受賞。さらに2018年の特産品コンテスト「ありんくりん市」では新作の横長皿「ishigaki(石垣)」が、最高賞の県知事賞を受賞した。高い評価を受け続ける同社の代表・寿紗代さんに、ガラス製品づくりへの想いを伺った。

「作家ひとりの工房としてスタートしましたが、15年目に法人化して持続可能な会社づくりを考えるようになった頃から、外部の専門家を招くようになりました。2013年からは全国的にも知られるプロダクトデザイナー・村澤一晃さんとのコラボレーションに取り組み、素材の開発も含めて『沖縄の風景をガラスで表現する』新しい創作活動に力を入れてきました」

新作「ishigaki」のモチーフは今帰仁城跡の石垣だという。これは2013年のコラボ開始当初に本部半島を周った時、村澤さんがその美しさに目を留めたことがきっかけ。デザイナーの発想力とガラス職人の技術力が、5年の歳月を経て融合したことで、魅力的な作品に仕上がった。

スタイリッシュな色や柄はもちろん、20x40センチという皿の大きさにも戦略があるという。「琉球ガラスは秋冬に売上が下がることが課題でした。そこで、クリスマスやお正月などのパーティで使える大皿をつくることにしたんです。一般的な食器棚には収まりませんが、富裕層の方向けということでも、あえてこのサイズにしています」

1万円を超える価格設定で、同社のショップと高級リゾートホテルでしか販売しないのも、琉球ガラスの価値を高めるための一策だ。「琉球ガラスをつくりたいと思う若い人がいなくなれば、業界自体が衰退します。琉球ガラスの付加価値を高め、制作に関わる人が正当な対価を得られる環境をつくっていくことも、長年この業界に関わって



「ishigaki」は白と黒、透明の部分がそれぞれ複雑に絡み合い、立体的に見える独特の造形が魅力的だ。「まずこの柄に惹かれて手にとっていただき、その後『ああ、沖縄の風景なんだ』とストーリーを感じていただくことで価値が高まるようです」と寿さん

きた私の使命だと考えています」

業界の未来を見つめる寿さんは、ishigakiの技術を起点とした新商品展開に早くも取り組んでいる。時代に合わせて作品の姿形を変えながら、100年の歴史を歩んできた琉球ガラス。次の100年に向けた取り組みが、ここで始まっている。



寿紗代さん。1996年に県外から沖縄に移住し、琉球ガラスに出会う。1998年にグラスアート藍を設立。2008年、琉球ガラス生産・販売協同組合に加盟し、2015年には同組合の監事に就任。現在は5名のガラス職人と販売スタッフ3名で工房とショップを運営している

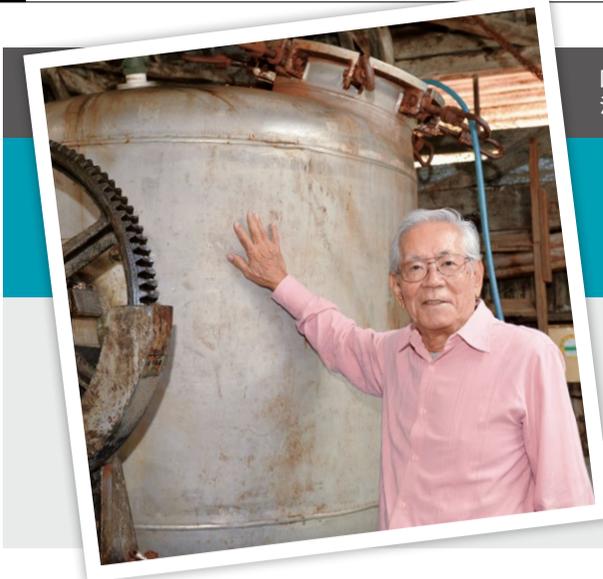
手作りガラス体験もできる店舗兼工房はディスプレイもお洒落。ガラスの器はもちろん、2011年から手がけるガラスのタイルや表札などのインテリア・エクステリア製品も好評だ



株式会社グラスアート藍

名護市中山211-1
☎ 0980-53-2110
<https://www.glassart-ai.jp>





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

琉球王国時代から160年続く伝統を守り 等身大の歩みで200年企業へ

有限会社玉那覇味噌醤油 代表取締役 玉那覇 有紀さん

父祖が興し、育んだ味噌蔵
戦争で壊滅してもあきらめずに再起

今から約160年前、琉球王国最後の王である尚泰王の時代に誕生した玉那覇味噌醤油。以来、伝統的な天然醸造をかたくなに守り、味噌の製造・販売を続けている。県内でも希少な長寿企業の五代目、代表取締役の玉那覇有紀さんにお話を伺った。

「創業したのは祖父の祖父だと聞いています。琉球王家御用達の誇りを胸に、地道に味噌醤油の製造を続け、明治時代には官立大阪工業高等学校(現・大阪大学工学部)の醸造科で本格的な製法を学んだ祖父の有宏が、三代目として事業を拡大しました。県内一の規模の工場をつくるため、大阪から職人さん呼び寄せたそうです。

1945年の沖縄戦ですべてが破壊されましたが、戦後には工場を再建し、再出発しました。本土復帰前年の1971年には私の母・久子が四代目となり事業を承継。当時、東京で建築士として働いていた私も、母を手伝うため沖縄に戻りました」

**県内唯一(当時)の機械化を果たすも
県外製品が続々と出回り、業界は激震**

その翌年、1972年の本土復帰とともに、大量生産を行う県外大手メーカーの安価な味噌や醤油が沖縄に入ってくるようになる。県内に数十軒あったとされる味噌・醤油工場は県外メーカーに太刀打ちできず、一気に廃業に追いやられていった。

「当社を含めて大半の工場は、シンメナービ(大きな鍋)で味噌を製造しており、県外メーカーとの製造効率の差は明白でした。このままでは淘汰される、と危機感に駆られた私は母に、復帰特別措置法による資金調達を提案しました。これによりボイラーや蒸し器などの設備を導入し、機械化



現在製造・販売している4商品。大豆を米麴で仕込んだ人気の定番商品『首里みそ』、米麴と麦麴を合わせて仕込んだ『特選みそ』に加え、平成に誕生した新商品『王朝みそ』と『うちんみそ』も評判だ

できたことで生産量が増え、復帰後の危機をなんとか脱することができました」

東京の大学で建築を学んだ玉那覇さんは、母の事業を手伝いながら、自らの建築士としてのキャリアも重ね続けた。「昼間は建築の仕事をして、夜は味噌の仕事をみる、という感じでやってきました。それから昭和が終わり、平成が始まる頃までは当社の売上はいわば、鳴かず飛ばずでした」と玉那覇さんは屈託なく笑う。

マチヤグワと呼ばれる町の小さな商店が健在だった頃は多くの需要があったため、同社の生産量は決して多くはないものの、安定していたという。「先代たちの教えを守り、伝統の製法を変えることなく、いいものをつくり続ける」という一念で事業を続けてきた玉那覇さん母子。しかし大型商業施設の台頭や県民の食文化・食生活の変化は、激しさを増すばかりだった。

「それでもなお、当社が商売を続けられたのは、『価格で県外大手と競争しない』と決め、背伸びせず、無理もせず、ひたすら品質を守ってきたからだと思えます。そうすることで、昔からのお得意さまに選び続けていただけ。遠くに引越された方もいますが、今でもわざわざ買いに来てくださる。本当に

ありがたいことです」

長年の愛用者の声に応え
数十年ぶりの新商品開発に挑む

昭和の終盤から平成初頭にかけて、玉那覇さん母子は味噌の新商品開発に取り組んだ。「もっと上質なものを」「健康的なものを」といった愛用者からの要望に応え、1993年には国産大豆のみを使用して熟成期間を長くした『王朝みそ』を、1999年にはウコンを使った『うちんみそ』を発売。いずれも熱烈なファンが多い商品だが、『うちんみそ』は意外や意外、幼稚園児や保育園児にも評判なのだそう。「那覇市内の園などで給食の味噌汁などに使われていますが、ある時当社の味噌を切らして、他の味噌を使ったところ、園児たちが『いつものと違う』『いつもの方がおいしい』と言って先生を驚かせたそうです。子どもの味覚の鋭さはすごいですね」

2016年には、玉那覇さんの甥が那覇市泉崎で食堂『味噌めしやまるたま』を開業。同社の味噌を主体としたメニューで人気を集めている。ここで味噌のおいしさに気づき、店内で販売している同社の味噌を購入していく人も増えたという。

**「折れない心」を受け継ぎながら
200年続く企業を目指す**

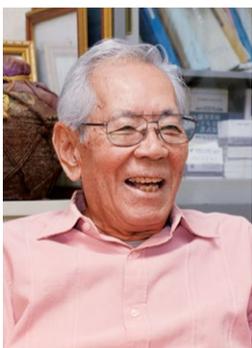
2014年、母・久子さんの死去にともな



工場を取り囲む石垣は琉球王国時代に築造されたままの姿を残し、2010年には那覇市都市景観賞も受賞。石を積んだ隙間から入る風が、麴にとって住みやすい環境をつくるそうだ



戦後に再建された木造の工場。増築を繰り返して現在の姿に落ち着いた



玉那覇有紀さん。1935年に4代目・久子さんの長男として誕生。明治大学で建築を学び、1968年に横浜市で有建築事務所設立。1971年に同事務所を沖縄に移し、建築家としての活動も続けながら味噌製造業も営む。2014年に5代目に就任し、現在に至る。6代目は次男が事業承継する予定とのこと

「昔ながらの手法でつくる無添加の玉那覇味噌をもっと世間に広めるべく、今後も沖縄県や国の事業等を積極的に活用し、玉那覇味噌醤油の発展と経営活性化に取り組みんでいきたいですね」



熟練の職人たちが昔ながらの天然醸造で味噌を仕込む。厳選した丸大豆と沖繩のシママースに、樽で発酵させた米麴をまぶしていく。工場内に住み着いている家麴が、ここでしか出せない特別な味を生み出すという

有限会社玉那覇味噌醤油
那覇市首里大中町1-41
☎098-884-1972
http://www.tamanahamiso.co.jp



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「機械類貸与制度」を紹介します。

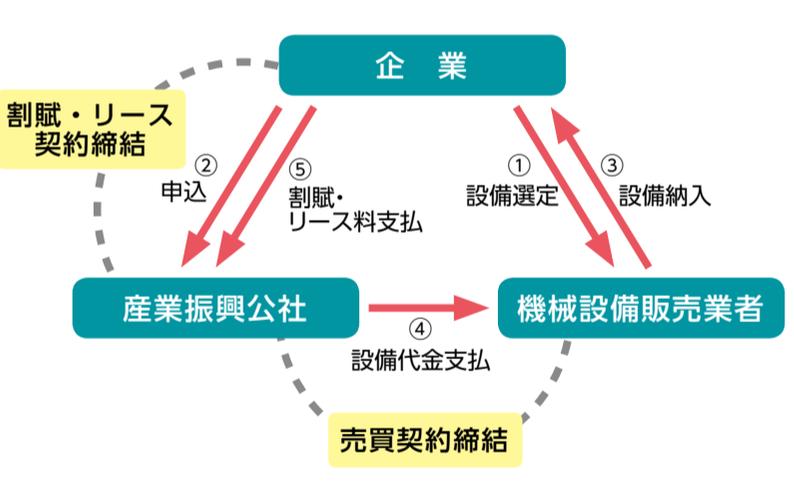
機械類貸与制度

「設備導入を行い、省力化・効率化したい」県内事業者のみなさん！
担保は原則不要で据置期間(返済までの猶予期間)も活用できる
産業振興公社の「機械類貸与制度」をぜひご検討ください！

売上の拡大や事業の成長を見据えながら、適切なタイミングで設備を充実・強化させていくことは企業の成長に不可欠なアクションです。産業振興公社の機械類貸与制度では、県内中小企業の事業に必要な新品の機械設備を購入し、割賦販売もしくはリースにて機械設備を貸与します。主な特徴としては、以下の4つが挙げられます。

- 貸与期間が10年以内と長く、月々の返済負担が軽減できます**
 - 貸与金額：300万円～8,000万円(特認で1億円まで可)
 - 貸与期間：10年以内(設備の耐用年数により変動)
- 固定金利で安心です**
 - 適用金利：1.7%～2.1%(固定金利)
 - 将来にわたっての返済計画が立てやすくなります。
- 担保は原則不要です**
 - 不動産担保、信用保証協会の保証：不要
 - ※ただし、連帯保証は必要となります。
- 据置期間(返済開始までの猶予期間)が活用できます**
 - 1年以内(1年/6ヶ月/据置なし)※資金繰り状況に合わせて選択可
 - 機械設備導入後の売上入金(現金化)が安定するまでの資金繰りがたいへん楽になります。

「機械類貸与のしくみや進め方について確認したい」「設備投資の計画を進める前に、事業を知っておきたい」など、当事業についてどんな疑問にもお答えします。まずはお気軽にお問い合わせください。下記ウェブサイトでも当制度の詳細についてご確認いただけます。



機械類貸与の活用事例紹介

【相談者・相談内容】菓子製造業(那覇市)

「地元客だけでなく観光客にも焼き菓子が好評で、売上を順調に伸ばしていましたが、工場が手狭な状態。従業員総出で残業しても生産量が追いつかず、販売機会のロスが生じていました。工場の拡張を計画しましたが、金融機関からの調達資金だけでは賅えないことが明らかになりました。そこで、機械類貸与制度を活用して機械設備を調達したいと考えました」

【成果】

工場拡張のための改装資金や運転資金は金融機関から調達し、機械設備の資金は機械類貸与制度を活用して調達することに。これにより、当初の資金調達額を超える設備投資を行うことが可能となった。工場の拡張と設備の充実により生産体制が整い、順調に売上・利益を伸ばしている。



全自動蒸練機

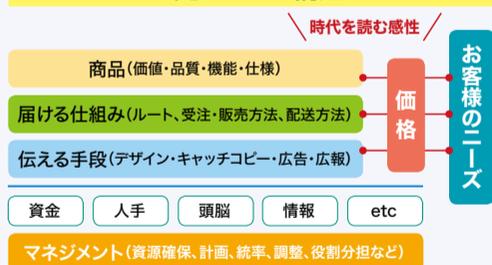


包あん機

【問い合わせ】経営支援課 担当：新屋・山城・平
☎ 098-859-6237 ✉ ks@okinawa-ric.or.jp
http://okinawa-ric.jp/news/information/73.php



“売れる”の構造



今やるべきことは何か？

- 売れないのは何が足りないからかを考える。
- 足りない部分を補う方法を考える。
- 補うことに限界があるならば、他の要素を強化することでカバーできるかどうかを考える。

視座の転換 4Pを4Cで捉えなおす



商品開発などをテーマにした社内セミナーの講師をする際、いくつかの思考フレームを提示して社員同士のグループディスカッションをファシリテートするのですが、その時によく使う思考フレームのひとつが「売れる」の構造です(左図上)。「誰の笑顔が見たいのか」と具体的なお客様を想定した上で、商品、届ける仕組み、伝える手段、価格がお客様のニーズに合っているかをチェックします。

すると、意外にこの四項目のどれかがニーズに合わない、ちぐはぐな構成になっていることに気づくことがあります。例えば、お子様のいるご家庭で日常的に役立ててほしい商品なのに、ギフトセットのように飾られたパッケージや価格になっていたり、お年寄りにお気づきのようには「売れる」の構造はマーケティング用語の「4P」を構造的に示したものです。4Pを組み立てる時は、お客様の立場に立つて4C(左図下)のフレームで考えることを忘れないようにしましょう。

商品開発などをテーマにした社内セミナーの講師をする際、いくつかの思考フレームを提示して社員同士のグループディスカッションをファシリテートするのですが、その時によく使う思考フレームのひとつが「売れる」の構造です(左図上)。「誰の笑顔が見たいのか」と具体的なお客様を想定した上で、商品、届ける仕組み、伝える手段、価格がお客様のニーズに合っているかをチェックします。すると、意外にこの四項目のどれかがニーズに合わない、ちぐはぐな構成になっていることに気づくことがあります。例えば、お子様のいるご家庭で日常的に役立ててほしい商品なのに、ギフトセットのように飾られたパッケージや価格になっていたり、お年寄りにお気づきのようには「売れる」の構造はマーケティング用語の「4P」を構造的に示したものです。4Pを組み立てる時は、お客様の立場に立つて4C(左図下)のフレームで考えることを忘れないようにしましょう。

でいきたん照屋の

商品開発 よもやま話

変えるべきことは何？
「売れる」の構造を
チェック！



てるやうし 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・サブリエントアドバイザー、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



耳寄りコラム

泡盛で乾杯

蔵元の垣根を超えて ～ブレンド泡盛～

泡盛のまろやかさや豊かさをもっと奥深くまで、じっくり味わってみたい…。そんな方は、複数の泡盛を“ブレンド(調合)”した泡盛を試してみたら? 今回は、複数の蔵元の泡盛を組み合わせられてつくられた、ユニークなブレンド泡盛の数々をご紹介します。

まずは、識名酒造・崎山酒造廠・瑞穂酒造・山川酒造の4社による「泡盛蔵元会」が、各社の黒糖酵母仕込み泡盛をブレンドしてつくった「和尊」。4社とも黒糖酵母で泡盛づくりをしていたことが、商品開発のきっかけのひとつになったということです。

次に、協同組合琉球泡盛古酒の郷が2018年9月に発売した泡盛「古酒の郷」は、7社の泡盛をブレンドした5年古酒です。また、首里に蔵を構える瑞穂酒造・瑞泉酒造・咲元酒造・識名酒造が原酒を提供し、沖縄県酒造協同組合がブレンドした「首里紀行～首里四蔵の酒～」も、地域色を全面に出した独創的なブレンド泡盛として、地元を中心に愛飲されています。

そして、異色なのが2018年に営業を終了した千代泉酒造所(宮古島)の最後の原酒を使ってつくられる、ブレンド泡盛のシリーズ「追悼」。会員制泡盛バー「泡盛倉庫」の店長、比嘉康二さんが代表を務める「誇酒プロジェクト」の取り組みで、これまでに崎山酒造廠・伊平屋酒造所・神谷酒造所が千代泉の原酒を預かり、自社の泡盛とブレンドしたものが2018年7月から順次限定販売されています。消えゆく泡盛と、今を生き続ける泡盛を結びつけ、蔵元の垣根を超えて泡盛の新たなおいしさや価値をつくりだそうという、誰もしたことのない挑戦が注目を集めています。

さらに極めつけは、イオン琉球と県酒造協同組合がタイアップし、県内全46酒造所の賛同を得て生まれたブレンド泡盛「いちゃゆん」でしょう。全46酒造所すべての泡盛をブレンドするのは県内初。46社の誇りと想いが詰まったこの泡盛、発売から実現まで実に2年の歳月を要したそうです。25度と43度の2種が用意され、いずれも数量限定生産で25度はすでに販売終了。43度も売れ行き好調とのことなので、味わってみたい方はお早めにどうぞ。



また、首里に蔵を構える瑞穂酒造・瑞泉酒造・咲元酒造・識名酒造が原酒を提供し、沖縄県酒造協同組合がブレンドした「首里紀行～首里四蔵の酒～」も、地域色を全面に出した独創的なブレンド泡盛として、地元を中心に愛飲されています。

ちょっとひと息コラム

ちばりよー!

うちなープロスポーツ [バスケットボール]



©RYUKYU GOLDEN KINGS



©RYUKYU GOLDEN KINGS

リーグ3年目は第14節終了時点で西地区首位! 初のリーグ優勝へ、一戦一戦勝ちに執着し続ける 勝気のキングスに最終36節まで途切れない声援を

「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、サッカー・卓球に続く連載第三回の今回は「バスケットボール」を紹介しよう。

プロバスケットボールチームの「琉球ゴールデンキングス(以下「キングス」)」は2007年創設。沖縄で最初に誕生したプロスポーツチームだ。

2015-16シーズンまで戦ったbjリーグでは全チーム中最多の優勝4回。2016-17シーズンに開幕したBリーグでは1年目ベスト8、2年目はベスト4。そして3年目となる2018-19シーズンは第14節、24ゲーム終了時点で18勝6敗。西地区6チーム中首位で、勝率も7割5分と好調だ。

ただし、リーグ優勝経験を有する

東地区の強豪2チームは勝率や勝ち数、得失点差でもキングスを上回っている。リーグ優勝を勝ち取るには、西地区1位でリーグ戦を勝ち抜くだけでなく、より高い勝率でBリーグチャンピオンシップ(プレーオフ)に臨む必要があるが、今季「勝気」をテーマに掲げたキングスは、全ての試合で



2シーズンぶりにキングスに復帰した地元・沖縄市出身の並里成選手 ©RYUKYU GOLDEN KINGS

気迫に満ちたオフェンス(攻撃)・ディフェンス(守備)、そして最後まで勝ちに執着する戦いを見せている。観客席にもその熱が伝わり、応援にもついでに入るといふ。これからの2019年4月の最終36節まで、常に気の抜けない戦いが続くキングス。ホームゲーム(本拠地開催試合)にはぜひ県民総出で足を運び、初のリーグ優勝へと後押ししたい。沖縄民謡をクラブテイストにアレンジしたりリズムカルな音楽や華やかな照明、レーザー光線などが駆使されるキングスのホームゲームでは、ハーフタイムのパフォーマンスやタイムアウト中の『キングスダンス』のダンスなども見どころ。まだ生でキングスの試合を観たことがないという人は、ぜひ今季こそ観戦を! 試合日程やチケット購入方法などはオフィシャルサイトで確認しよう。



4季連続で主将を務めるチームの要、名護市出身の岸本隆一選手 ©RYUKYU GOLDEN KINGS



中地区の強豪・シーホース三河から移籍してきた橋本竜馬選手 ©RYUKYU GOLDEN KINGS



キングスのマスコット「ゴディー」

琉球ゴールデンキングス
オフィシャルサイト
<https://goldenkings.jp/>



経営者のための 働き方改革まるわかり

ISI SATO 社会保険労務士法人 × NBC GROUP NBCコンサルタンツ株式会社
SPECIALIST IN SOCIAL INSURANCE 特別共催企画

セミナー

Chapter 1 平成31年施行「改正労働基準法」～経営者が必ず押さえておくべき情報と対策～
国内最大の社労士法人が徹底解説!

Chapter 2 NBC式・社員の生産性をぐっと高める経営術
～管理不要な自走する組織・自立型人材の作り方～

4,290社に導入し、90%以上の企業で改善効果を出した成果実証済みのノウハウを公開!

沖縄オフィス開設記念 特別講演

講師 SATO 社会保険労務士法人
沖縄オフィス所長 土田 尚平氏

講師 NBCコンサルタンツ株式会社
専務取締役 紅本 亘

2019年2月8日(金) 14:00▶17:00 会場: ホテルサンパレス球陽館 料金: 1名様5,000円(税込)

詳細・お申し込みはWEBをご覧ください。NBCおすすめセミナー 検索

お電話でのお問い合わせ ☎0120-677-721 (8:30~17:30※土・日・祝日を除く) 人が変わる。会社が変わる。NBCコンサルタンツ株式会社 [経営革新等支援機関] 認定企業



ネットワーク

会員広場



有限会社アンテナ

言語や商習慣の違いを超えてビジネスに取り組み
県内外の事業者を沖縄から支え続けて21年

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。

法人向けコンサルティングが急成長中

1997年の設立以来、英語を中心に中国語・韓国語・ポルトガル語・スペイン語・フランス語などの翻訳・通訳業を礎とし、また米軍基地発注業務の入札支援などでも実績を重ねてきた有限会社アンテナ。代表取締役の石原地江さんは、「おかげさまで2017年に設立20周年を迎えることができましたが、振り返ればこの間、実に多くの試練におつかってきました。その中で新たな事業の方向性を探り、社員みんなで乗り越えてきたことで、なんと「今日に至っています」と語る。

現在では米軍基地発注業務の入札支援55%、翻訳・通訳45%の比率で安定的に業績が推移している同社。なかでも近年成長を見せているのが、全売上の3分の1を占める法人向けコンサルティング

業務だという。インバウンド対応で外国人と接する際の心構えやおもてなしの方法、わかりやすい表示などについて悩みを抱える事業者、また海外との取引における商習慣の違いや言語の壁に直面している事業者などに、同社のノウハウを駆使して課題解決の手助けをしているそう。

「10年ほど前から徐々に引き合いが多くなり、最近では『2020年の東京五輪の先を見ずして今から準備したい』という県外企業などからの相談も増えてきました」と石原さん。「実は、翻訳・通訳単体の業務は、機械翻訳や通訳アプリなどの台頭もあってか、この5年で激減しています。由々しい事態ではありますが、当社では『お客様が求めているのは単なる翻訳や通訳ではなく、言語や商習慣の違いによる課題の解決、ソリューションなのかどうか』と捉え直しました。これによって生まれた法人向けコンサルティング業務は、これからの当社を支える大きな軸になると思っています」

「商習慣の国際化」への準備をサポート

石原さんは、商習慣の国際化が想像以上に速く進んでいることにも警鐘を鳴らす。「沖縄に限らず、日本の企業は奥ゆかしいというか、海外企業との交渉や商談で及び腰になってしまうところがほとんど。対等に渡り合うには相手国の商習慣を理解し、凛とした態度で取引に臨むことが不可欠です。『県内あるいは国内の企業としか取引経験がない』という沖縄の事業者の方は、近い将来『数カ国と取引するのが当たり前』な時代が来る前に、また県内景気が安定している今のうちに、国際取引ができる体質づくりを始めることをおすすめしたいですね。当社としても同じ沖縄の事業者さんの発展のため、最大限お手伝いさせていただきたいと思っています。どんなことでもお気軽に、まずはご相談ください」



SAM登録・更新の代行サービス

WAWF登録代行サービス

米軍入札情報配信サービス

米軍受注支援サービス/米軍基地発注業務の入札支援を始めたきっかけは、2001年の米軍同時多発テロ。国際会議やイベントが軒並みキャンセルになり、売上の目処が立たない状況に陥った時、「外国から人が来ないなら、沖縄の中の外国(=米軍基地)に目を向けては」というアイデアから生まれたサービスだった。現在では同社の事業の要のひとつとなっている



幾度となく同社を襲う危機のたび、「いつも社員たちが支えてくれました」と石原さん。「海外経験のある社員が多いからか、自分の意見や意思を伝え合える風通しのよい風土にも助けられてきたと思います」。また勤務が過酷になりがちなか、有給休暇取得促進のための意識改革にも取り組んだ。「自分だけのために使う時間を大事にしてほしい。そしてあなたが休暇を取るには会社としてどんな効率化や引き継ぎをすればよいか考えてほしい」と。簡単ではありませんでしたが4年ほど経った頃から、徐々に休めるようになってきました



石原地江さん。2年ほど前から毎週2回、インストラクターを招いて社員みんなで朝ヨガをしているそう。「私が乳がんを患ったことをきっかけに、『健康あつての仕事』と大反省して始めました。社員の誰かではなく私が先だったのは不幸中の幸いでした」

有限会社アンテナ

那覇市牧志 2-22-36 まきしガーデンビル 3F
☎ 098-860-5218
http://www.antenna-okinawa.co.jp/



沖縄経済を活性化させるメディア
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

車いすなのに足でこぐ!? 沖縄でも注目の「あきらめない人の車いす」COGY(コギー)

ヒトに本来的に備わる脊髄反射を応用し、わずかでも足の筋力があれば足こぎできる可能性がある、画期的な車いす「COGY」。自分の意志と力で動ける「移動の自由」が得られるうえ、転倒の危険や恐怖感も少なく、リハビリ効果も期待できると注目され、国内では約6000台の販売実績があります。沖縄取扱店のナカタライトではCOGYの試乗申込を受付中(事前予約制・状況により訪問試乗にも対応)。平日10時~17時に電話・メールでご連絡ください。



ナカタライト株式会社

☎ 098-942-3233 (担当: 仲田)
http://www.nakataraito.com



生産設備の省スペース化や労働力の節約に! あなたの会社のその手作業、自動化しませんか?

「現在は手作業で行っている工程を機械化したいが、機械を置く場所にも予算にも限りがある…」とお悩みの事業者の方に朗報です! うるま市勝連南風原に本社を置くH&Kエンタープライズは、関連会社で自動化・省力化機械開発の実績豊富なハムス(本社:京都)の技術力と問題解決力を生かし、それぞれの現場のニーズに合わせた自動化・省力化の提案を行います。まずはお困りの工程や生産現場の懸念点など、どんなことでもお気軽にお聞かせください!



株式会社H&Kエンタープライズ

☎ 098-989-0380 (担当: 新垣)
✉ arakaki@hams-jp.com

縫いしろ付き・実物大・カット済みで便利! 工業用オリジナルパターンにリピーター続出

シンプル企画では、すぐに裁断できて縫製もしやすく、洋服を縫うのが楽しくなると評判の工業用パターン(型紙)を販売しています。世界にひとつだけのオリジナルパターンは、立体的なデザインなのにシンプルで、洋服としての動きやすさも魅力。洋裁初心者の方にも扱いやすいパターンなので、趣味で洋服を作っている方から、作った洋服を店舗などで販売している方まで幅広く喜ばれ、リピーターも多いのが特長です。詳しくはお問い合わせください。



シンプル企画 合同会社

☎ 098-974-4760 (担当: 安里)
✉ terumiasato@gmail.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

【自ら考え・行動し、組織の成果を最大化できる管理職へ】 新任管理職・管理職候補のためのセミナーシリーズ、2019年2月まで毎月開催!



SPECIAL INFORMATION
スペシャルインフォメーション

沖縄県産業振興公社 ネットワーク会員特別講演会 「人が辞めない・人が育つ『アドラー式1on1』の極意

2019年
1月16日(水)
に開催決定!



“上司と部下の信頼関係は最良の財産となり、必ず業績として返ってくる”——。
組織人事コンサルタント・ベストセラー著者の小倉 広氏が来沖登壇!

沖縄県産業振興公社では平成18年度から「ネットワーク会員制度」を運営しており、その一環として会員向けの特別講演会を年1回開催しています。

平成30年度の講演会は、「アドラー心理学を企業で活用する架け橋になる」ことを自らのミッションに掲げる組織人事コンサルタント、小倉 広氏を講師にお迎えし、来る1月16日(水)に開催いたします。

今回の講演テーマは「人が辞めない・人が育つ『アドラー式1on1』の極意」を予定しています。小倉氏が新たに提唱する面談手法「アドラー式1on1」とは、離職防止と人材育成の切り札として急速に注目を集める、すべてのリーダーに必修のスキルです。

人材の流出や人材育成に悩む方へ、1on1とは何か、導入・運用の留意点、そして聴き手となる上司に求められるスキル・マインドなどを、豊富な事例も交えてわかりやすくご紹介いただきます。あらゆる業種・規模・地域の事業者にとって参考となる講演内容です。ぜひ奮ってご参加ください!!

講演会後には小倉氏も参加しての企業交流会も

開催します。さらに、講演会翌日の1月17日(木)には、「リーダー&エグゼクティブのための『アドラー式1on1』導入セミナー」(仮題・受講料別途・事前申込制)も緊急開催予定です。詳しくはお問い合わせください。

なお、本講演会・交流会はネットワーク会員制度をご活用いただいている会員企業の皆さまへの謝恩企画として、会員の参加料は無料としています(一般参加は1名5,000円・税込)。会員企業の代表者の方はもちろん、従業員の皆さまもぜひご参加ください。ご加入がまだの方は、ぜひこの機会に、さまざまな特典・メリットを得られる会員制度へのご加入をご検討ください。会員制度について詳しくは公社ウェブサイト内の会員制度ページにてご確認くださいませ。お問い合わせや加入申込は随時受け付けていますので、お気軽にご連絡ください。

《講師からのメッセージ》

「離職防止、人材育成の切り札としてシリコンバレーをはじめ経済界の常識となりつつある1on1(ワンオンワン)。近年ではヤフージャパンが7年間で大きな成果を挙げていることから国内でも注目を集め、数多くの企業が導入を始めています。本講演では、アドラー心理学の考え方を取り入れた1on1を行う意義や期待できる成果、導入にあたってのポイントをお伝えしたいと思います。単なる理想論ではなく、中小企業経営に生きる学びを皆さんと共に参りたいと思います。お目にかかることを楽しみにしております。」(小倉 広)

「沖縄県産業振興公社 ネットワーク会員特別講演会・交流会」開催案内

- 日時：2019年1月16日(水) 15:30~17:20(開場15:00)
- 会場：沖縄産業支援センター 1階ホール(那覇市小祿1831-1)
- 講師：小倉 広氏(組織人事コンサルタント、株式会社小倉広事務所 代表取締役)
- 定員：150名(定員になり次第締切)
- 参加料：無料(公社ネットワーク会員のみ) ※一般参加は1名5,000円(税込)
- 交流会：17:30~19:00

1階ホールにて開催。事前申込制・定員60名(申込先着順・講演会参加者のみ参加可)。企業間の親睦・連携、情報交換、相互啓発、ビジネスチャンス創出の機会を目的としています。講演会講師の小倉氏、また公社職員とのコミュニケーションの機会としてもご活用ください。

申込・問い合わせ:

経営支援課 担当/砂川・藤原 ☎098-859-6237
http://okinawa-ric.jp/news/seminar/11059.php



小倉広氏の著書(一例)

沖縄ナハナ・ホテル&スパ
〒900-0033 那覇市久米2-1-5
☎098-866-0787

経営者必見! **隣の成功事例**

事例で読み解く経営改善のアイデア

エネルギーコストの削減や業務の効率化、職場の環境改善といった課題を電化で解決。効果を実感されている企業の成功事例をご紹介します。

導入前

給湯: ガスボイラー(2台)
空調: ガス吸収式冷温水発生機(2台)

導入後

給湯: ガスボイラー(1台) + 貯湯槽(2台)
空調: ガス吸収式冷温水発生機(1台) + 水冷チャラー(4台)

結果 光熱費削減推移

項目	導入前	導入後
光熱費削減	100%	76%
CO ₂ 削減	39%	8%
作業の省力化	61%	68%

安定運営 ● 従業員への還元 ● 施設の改装 ● サービスの充実

【給湯】高効率温水ヒートポンプと貯湯槽(2台)

【空調】高効率水冷チャラー(4台)

那覇市の中心部、国道58号線に面し、モノレール旭橋駅から徒歩5分と絶好のアクセスポイントに位置する「沖縄ナハナホテル&スパ」は、「キレイな客室、キレイな環境、美味しい朝食」をコンセプトに快適なホテルライフを提供する極上空間です。

同ホテルは築30年を超える古い建物。売り上げに対する光熱費の割合が非常に高いことが課題でした。そこで、国の補助金を得て2015年に導入したのが「高効率冷温水ヒートポンプ」給湯と「高効率水冷チャラー」(空調)の電化システム。既存のガス機器をバックアップとして残していますが、ほとんど使用していないのでエネルギーコストを大幅に削減することが出来ました。

同時に設備の稼働状況やエネルギーの使用状況が画面で表示確認できる最新の監視操作盤も導入。以前は一日に何度も機械室へ行き温度調整をするのにひと苦労でしたが、電化システム導入後は電気式のメリットである細かな温度設定と自動温度制御が監視操作盤で出来るようになりました。

光熱費の見直しによる利益を従業員に還元することでサービスが向上し、相乗効果で収益も増加したと語る総支配人。企業の安定運営に電化システムが大きく貢献していました。

沖縄電力(株)では、省エネのご提案や補助金に関する情報の提供等により、経営者の皆様を幅広くサポートしています。お気軽にご相談ください!

あなたの会社の「エネルギーの悩み」解決します!
規模・業種・地域等にかかわらず、どんな悩みもお気軽にご相談ください

沖縄電力(株) お客様本部 ソリューション営業部 法人エネルギーグループ

お問い合わせ ☎098-877-2341 (内線)3624
沖縄県浦添市牧港五丁目2番1号 ■受付/8:30~17:00(土・日・祝日・年末年始を除く)

法人お客様向けWebサイト **E-waja** (イーワジャ)
法人のお客様向けWebサイト「E-waja」では業種別の電化導入事例をはじめ、ビジネスに役立つ情報を多数掲載しています。

いーわじゃ 検索

表紙の
人
INTERVIEW



写真：上原大明

仲本 百合香さん

2018 ミス・スプラナショナル日本代表

1995年生まれ、西原町出身。2018年2月、ミス・スプラナショナル沖縄大会に応募。恵まれた容姿に加え、行動力と決断力が高く評価されて沖縄代表に選出。同年5月の日本大会では全国から集まった30人の中からグランプリを獲得。同大会ではコンテストの撮影を担当したカメラマンからも「未知の可能性を感じる」と高評価を受け、トップモデル賞も同時受賞した。2018年12月にはミス・スプラナショナル日本代表として、ポーランドで開催された世界大会でも存在感をアピールした。

公式サイト
http://f-w.co.jp/catalog/?model
id=12151&detailflg=1



アメーバブログ(アメブロ)
https://ameblo.jp/
yurika-nakamoto/
entry-12390239015.html



Instagram
https://www.instagram.com/
yurika_nakamoto/



教師の資格をもつ仲本さんのさらなる夢は、「教育を受けられない環境にいる世界の子どもたちに、自分が見てきたことを伝えること」だと言う。「教育に携わり、次世代に何かを残したいと強く感じています。自分自身が世界を見て、その体験を子どもたちに伝えたいですね。学校の中だけでは学べないことを教える、誰もやらないことにチャレンジし続けたいと思います」

写真：上原大明



才能のある人がたくさんいる沖縄。自信を持って「世界を目指す」と公言し、大きな夢をつかみ取ってほしいですね。

174センチの高い身長と長い手足、きらりと光る瞳と明るい笑顔が印象的な仲本百合香さん。世界五大ミスコンテストのひとつとして知られる「ミス・スプラナショナル」の日本代表に選ばれて以来、県内外メディアで一躍時の人となっている。

仲本さんは西原町出身。バレエボールの指導者でもある父の影響で、小学校からバレエを始めた。「高校までは県内で、その後は長崎国際大学で、13年間バレエに打ち込みました。大学では教職の道を目指し、保健体育の教員免許を取得しました」

しかし、その後偶然めぐりあわせからミスコンにチャレンジすることになった仲本さん。その動機や経緯を聞いてみた。

「大学を卒業して沖縄に戻った時に偶然テレビで、ミス・スプラナショナル沖縄大会の出場者募集告知を見たんです。当時は平昌(ピョンチャン)オリンピックでの日本人選手の活躍が話題になっていて、高い目標に向けて懸命に努力するアスリートの姿に私も感銘を受けていました。彼らには及ばませんが、私がコンテストの上位入賞を目指して頑張ることで、誰かに希望を与えられるのなら、ぜひともステージに立ちたいと思い、チャレンジすることを決意しました」

沖縄代表に選ばれ、3カ月後の日本大会でも見事に日本代表の座を獲得した仲本さん。その勝因は何だったのだろうか。

「やはりスポーツを通して精神力や忍耐力が自然に身に付いていたのが影響している気がします。バレエは相手の動きに合わせて臨機応変に対応するスポーツ。日本大会の会場でも、ステージで段取りが急に変わるなど予定通りに進まないことも多かったのですが、バレエの試合と同じように捉えて、状況に合わせて普段通りに振る舞えたのが、良い結果につながったと思います」

両親とも教師で、父と

弟はバレエの日本代表の経験者だ。そんな家庭環境から得たものも大きかったと仲本さんは語る。「バレエの試合に負けて落ち込んでみると、母に『負けから得たものを次に生かさない』と言われました。子どもの頃はピンとこなかったのですが、ある日テレビで、バレエの監督として活躍している中田久美さんが『誰でも心は折れるもの。折れてからどう立て直すかが肝心』と話すのを聞き、母の言葉とリンクしたんです。今ではあの言葉が、私の心の支えになっています」

そんな仲本さんだが、10代の頃は人前で見立つことは絶対になかったという。「中学2年生の時、背骨が湾曲する『側弯症』を発症してから、症状が進まないよう、身体に硬い装具を着けて生活していました。左右非対称になった身体へのコンプレックスから、人前に出ることをためらうようになったんです。でも19歳で手術を受けることを決意し、湾曲が治った時の喜びは大きかったですね。この病気が10代の女性に多いとされていますが、同じ病気で苦しんでいる人が私の姿を見て、手術を受ける勇気や希望を持ってもらえたら嬉しいですね。大きな手術の跡が背中に残りましたが、これは私の勲章だと思っています」

女性美を競うミスコンの世界で沖縄から世界へ挑戦している仲本さんに、ビジネスパーソンへのメッセージをもらった。

「私が世界にチャレンジすると公言した時、『生意気だな』と感じた人もいたかもしれませんが、必要な情報を提供してくれたり応援してくれる人が必ず現れます。ビジネスにおいても堂々と夢を公言し、それを実現させるための努力をコツコツ続ければ、必ず道は開けると信じています」

沖縄には世界に通用する豊かな才能を持った人が多いですね。すぐに結果が出なかったり、心が折れるようなことがあったとしても、あきらめずに努力を続け、大きな夢をつかみ取ってほしいですね」

OVSnews

来る2/13(水)〜15(金)に幕張メッセで開催される第53回「スーパーマーケット・トレードショー2019」沖縄県コーナーには25企業・31ブースが出演予定!

全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、中食、外食、海外などから多数のバイヤーが来場する「スーパーマーケット・トレードショー」。食品流通業界に最新情報を発信する商談展示会として国内屈指の規模を誇り、今回で53回目の開催となります。前回(2018年2月)開催の第52回(約8万8千人)が来場。非常に多くのバイヤーや関係者が来場することでも知られる一大イベントです。

産業振興公社では毎年、幕張メッセの会場内に沖縄県コーナーを構えており、今回(2019年2月)開催は25企業・31ブースの出演が決定しました。各社では現在、開催に向けた準備を鋭意進めているところです。

全国から訪れる流通業のバイヤーとの商談に万全の体制で臨み、大きな成果につながられるよう、公社もサポートを行ってまいります。出演企業の募集については毎年、7〜8月頃に公社ウェブサイトにてお知らせしていきます。出演に興味のある方はお気軽にお問い合わせください。

第53回 スーパーマーケット・トレードショー2019 「沖縄県コーナー」出演予定企業一覧

1	株式会社 赤マルノウ	沖縄豚肉みそ、島一番シリーズ、楽ちんシリーズ
2	株式会社 上間菓子店	スッパイヤムシリーズ
3	有限会社 島酒家	沖縄島野菜とわかめスープ、沖縄島唐辛子の旨辛スープ
4	有限会社 南の風	久米島のラー油、久米島の粗挽き島唐辛子
5	レンホウジャパン株式会社	ターノック社チョコレート商品
6	株式会社 健食沖縄	黒糖しょうが、黒糖塩ココア、シークワサーしょうが、青切りシークワサー他
7	南風堂 株式会社	雪塩ちんすこう、県産紅芋商品、加工食品
8	ちゅらゆーな 株式会社 (伊是名漁業協同組合)	伊是名島産早摘み生もずく、生もずく使用フリーズドライスープ、もずくのタレ、加工品他
9	株式会社 沖縄物産企業連合	シークワサー 100、島つまみシリーズ、タコライス、シークワサーエード
10	沖縄ハム総合食品 株式会社	レンチンシリーズ・タコライス・コンビーフハッシュ・シークワサー関連商品・スッポン関連商品・新商品等
11	オキコ 株式会社	沖縄限定プレッツェル
12	株式会社 海邦商事	黒糖加工食品
13	株式会社 久米島の久米仙	久米島の久米仙 30度一升瓶、久米島の久米仙パック30度
14	有限会社 沖縄ピエント	シークワサー、バナナちんすこう、海ぶどう
15	沖縄特産販売 株式会社	シークワサー果汁ドリンク、やさしいチップス、沖縄県産果実ジャム
16	株式会社 沖縄物産公社 東京営業所	加工食品(ボーク缶、タコライス、黒糖、シークワサー等)、菓子(ちんすこう、タルト等)、日配品(沖縄そば、島豆腐類)、生鮮食品(ゴーヤー、パインナップル等)
17	株式会社 食のかけはしカンパニー	まるでチーズな島豆腐、肉加工品、豆腐加工品、デザート他
18	琉球黒糖 株式会社	黒糖加工食品
19	株式会社 黒糖本舗垣乃花	黒糖・加工黒糖、菓子、黒糖シロップ
20	有限会社ケンコーフーズ	琉球ショコラ、黒糖サターアングァー、ほんのり甘辛いしょうが黒糖
21	沖縄製粉株式会社	家庭用ミックス粉(サターアングァー、ちびん、黒糖パンケーキ他)、乾麺(手延べそうめん、手延べ太麺他)、麩
22	有限会社グリーンフィールド	野菜スープ
23	株式会社オキネシア	ざわわサブレ
24	農業生産法人 株式会社 沖縄美ら島ファーム	パインジュース3種・ゴールドパルルジェラート・パインソルベ・パインゼリー・冷凍パイン、スムージー材料
25	一般社団法人 一二三 ACCENDO	ポップコーン

【開催概要】

スーパーマーケット
トレードショー 2019

会期：2019年2月13日(水)〜15日(金)
10:00〜17:00 ※最終日16:00まで

会場：幕張メッセ【全館】

主催：一般社団法人全国スーパーマーケット協会



2018開催時の様子

【問い合わせ】

沖縄県中小企業支援センター
SMTS担当

☎ 098(859) 6237

タブロイド判

沖縄ベンチャースタジオ
56号

2018年12月25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。

※非売品につき有償での譲渡および転売を一切禁じます

