

ベンチャースタジオ

P.02 特集

沖縄ファッション
イノベーション！

APARTMENT OKINAWA
START EX
シンプル企画合同会社

P.12 表紙の人 INTERVIEW

平安座 レナさん

HENZA inc.
代表取締役兼デザイナー

沖縄という素晴らしい島を
さらに豊かで素敵な場所にしていくために
一緒に頑張りましょう！



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 有限会社神谷産業
- P.05 OVS NEWS 沖縄県立図書館4階に誕生した「ビジネスエリア」に注目を
- P.06 目からウロコの 地域資源活用術 「大型定置網体験」読谷村漁業協同組合／
「沖縄県産・落花生使用じーまーみ豆腐手作りキット」株式会社琉球うりずん物産
- P.07 考える力、貫く意志、行動力。経営者の折れない心 株式会社上原ミート 上原宏昭さん・上原善仁さん
- P.08-09 海外レポート Special from 台北・上海・フランス

- P.08 耳寄りコラム 泡盛で乾杯 「島酒フェスタ」で泡盛がもっと好きになる
- P.10 ネットワーク会員広場 元気企業ファイル 南西食品株式会社
- P.10 でいきたん照屋の商品開発よもやま話 リーダーは1人より2人？
- P.12 Event Information 沖縄県産業振興公社 平成31年度事業説明会

<http://ovs.jp>



〒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



QRコードから、公社のウェブサイトへアクセスできます。

【産業振興公社からのお知らせ】セミナー・イベントの開催、各種事業の募集など最新ニュースはこちらをチェック！



特集

沖縄ファッション

イノベーション！

沖縄のファッション産業に新たなうねりが起きている。個性的なデザイナーらによる高感度なブランドが数多く誕生する一方、普遍的なアイテムに新たな付加価値をつけて商品展開するブランドも登場。マーケットの変化に応じた商品のつくり方・売り方や、新たなファッションビジネスのあり方などについて、沖縄ファッション産業に息吹き始めたさまざまな「挑戦」をレポートする。

ブランド発信の新プラットフォーム

沖縄の知られざる
優れたブランドを
「アパートメント」として発信
APARTMENT OKINAWA

一社では越えられない壁を
集合体のパワーで乗り越える

沖縄県内のアパレル（衣服）、アクセサリ・バッグなどの服飾雑貨や工芸品などのブランドを国内外に発信するプロジェクト「APARTMENT OKINAWA」。

2017年に19ブランドでスタートして以来、県内外で急速に注目を集め、現在は27ブランドが名を連ねるまでに成長している。プロジェクト名の「アパートメント」は、「さまざまな個性を持った人がそれぞれの部屋で独立した活動をしているひとつの建物」というイメージに由来するという。プロジェクト発起人のひとりであり、運営母体である有限会社ホーセルの代表取締役社長、金江幸一さんに発足の経緯を聞いた。

「当社は1986年からアクセサリーの企画制作・販売を行ってきました。2014年には「県内で優れたものづくりを続ける人を応援したい」という想いから、紅型・織物作家とコラボした蝶ネクタイ『HABERU（ハベル）』を発表したのですが、これがプロジェクト発足のきっかけになりました」

「HABERU」が県内外で話題となる中、金江さんは「沖縄には優れたデザインがたくさんあるのに、なかなか売上に結び付かないのは、世に出すための人手や機会が足りないからなのでは」と気づく。「その頃、県外の百貨店からポップアップイベント（期間限定の展示販売）の依頼があつたんですが、当社単独でやるには催事スペースが大きかった。そこで県内の他ブランドと一緒に出たいと百貨店に伝え、当社からの声掛けでファッション系・工芸系の計10社を集め

て出展したんです。この時の反応が想像以上によかったので、これをプロジェクト化した」と考えるようになりました」

県外各地の百貨店で好評を博し
知名度と売上は右肩上がりに

金江さんが参画ブランドに求めるのは「デザインに優れ、コンセプトやものづくりの品質がしっかりしているのはもちろん、定期的に新作の発表を行ったり、一定以上の生産・販売を着実に続けるなど、ブランドとしての基盤が確かなこと」だという。「沖縄的なモチーフを優れたデザインで紹介するブランドがある一方で、独特の色使いやセンスでその人なりの沖縄を表現しているブランドもあります。かつこよさに惹かれて手にした商品が沖縄発のものだと知った人が、『沖縄のデザイン、いいな』『気になるな』と感じてくれたら理想的ですね」

プロジェクトとして出展実績を重ねることに評判が広がり、県外の百貨店からはイベントの引き合いが続々と入ってきているが、「現状では半分もこなせていない」と金江さんは嬉しい悲鳴をあげる。「参画ブランド各社の運営体力の向上と、当社のプロジェクト担当の対応力拡充も図りながら、これまで以上に多くの人に伝えていける体制を確立していきたいと思っています」

金江幸一さん。「沖縄には助け合いの精神や、お互いのノウハウを教え合うおおらかさがあるので、ライバルではなく仲間として一緒に成長していきたいですね」と語る。「APARTMENT OKINAWA」のプロジェクトロゴを冠した直営店舗を、県内の大型商業施設や県外の百貨店に構える計画も進行中



有限会社ホーセル
豊見城市豊崎1-328 ☎098-987-1591
<https://www.apartment.okinawa>



“人とかぶらない”かりゆしウェア

小ロット生産で、価値を創出
新しい沖縄モチーフの
発掘にも意欲

STARTEX

社会人になった同級生からの要望で
「かつこいいデザイン」づくりに着手

沖縄のビジネスパーソンに不可欠のアイテムとしてすっかり定着した「かりゆしウェア」。れっきとした登録商標なのだが（※注1）、一般名詞と思っていた人も少なくないのでは。定番化が進むにつれ、「同じデザインのかりゆしウェアを着た人と街ですれ違った」というような話もちろは聞かれる中、人とかぶらない「かりゆしウェア」を展開するブランドがある。玉木真次郎さんが代表を務める「STARTEX（スターテックス）」だ。

玉木さんは1996年開業の北谷町のセレクトショップ「VINYLYL MAGIC」を運営。オリジナルブランドと、独自の視点でセレクトした国内外ブランドのアイテムを取り扱い、多くのファンに支持されている。「10年くらい前から、当店の服を愛用してくれていた同級生たちに『仕事で着られるかつこいいかりゆしウェアをつくってほしい』と言われるようになりました。需要の高さを実感し、最初につくったのがシーサーをモチーフにしたかりゆしウェアでした」。2007年のブランド立ち上げを飾ったシーサーのかりゆしウェアは、今も定番商品として不動の人気を誇っているそう。

※注1「かりゆしウェア」…沖縄県衣類縫製品工業組合の登録商標。「沖縄県内で縫製を行うこと」「沖縄らしいデザインであること」が条件とされる。

売り切るのが「ウリ」
余剰在庫ゼロの優良経営を徹底

STARTEXのかりゆしウェアは、北





沖縄県衣類縫製品工業組合発行の「かりゆしウェア」のタグが信頼の証(写真上)。ハジチの模様をデザインした刺繍(右上)。襟の開き方が美しいオープンカラーの新作も(右下)



2019年4月発売の新作かりゆしウェア。平均価格はメンズ半袖で1万3800円前後。小ロットゆえのやや高めな価格でも、ほとんどすべてが完売となる。ユーザーは県内のビジネスマンが大半を占めるそう

谷町にある店舗と自社サイトでしか手に入らない。デザイン性の高さ、生地や縫製の品質の高さはもちろん、小ロット生産ならではの希少性も大きな特徴となっている。「1アイテム25〜35枚程度しかつくりません。人気が出て追加工生産はせず、『売り切ることをウリ』にしているので、同じものを着ている人に出会う機会はほとんどないと思います」と玉木さん。新作情報を自社サイトで紹介するとすぐに予約が入り始める人気ぶりだそう。なお、START EXのかりゆしウェアについている「かりゆしウェア」のタグは、かりゆしウェアの製造に必要な設備と技術を有する者として沖縄県衣類縫製品工業組合に認められた証



「その時その時に自分が着たいものをつくってきた」という玉木真次郎さん。「年齢を重ねるとともに、ビジネスシーンに似合うようになってきた」とのこと。人気の定番デザインも飽きられないよう、色や生地を少しずつ改良しながら長く着てもらえるように工夫している

STARTEX

北谷町北谷2-1-11 ☎098-926-2389
https://stxjpn.com



したい。

つくりだしていることに注目している。かりゆしウェアを手がけ始めてから、沖縄独特の風物や歴史にも興味がわいたという玉木さん。「ハジチ(入れ墨)や矢飾り(男児の誕生日のお祝いに魔除けなどの意味を込めて贈られる)の柄など、あまり知られていない沖縄のユニークなモチーフを採り出すのが楽しいです」。小ロットで売り切る、ちよつとユニークなかりゆしウェアが、沖縄ファッション業界に新たな需要をつくりだしていることに注目

し。玉木さんも「このタグの力は大きいと思います。単なる『かっこいいシャツ』ではなく『かっこいいかりゆしウェア』だから、大事な仕事の場面でも安心して着られるというお客様は多いですよ」と、その意義の大きさを語る。



かりゆしウェアのほか、オリジナルブランドのスタイリッシュな衣類も並ぶ店内。仕事のためのアイテムを探すというより「ファッションを楽しもう」という感覚に浸れる売り場づくりも、ユーザーの心を捉えているようだ



「パターン(型紙)」の価値を再定義 「着やすく、縫いやすい服」を 叶える優れたパターンを 県内に普及させたい シンプル企画合同会社

THE PATTERN

どんなに美しく優れたデザインも パターン次第で売れ行きが変わる

服をつくるうえで欠かせないパターン(型紙)。そのパターンの価値を改めて定義し直し、沖縄で新たなビジネスモデルの確立を目指しているのが、シンプル企画合同会社の代表を務める安里輝美さんだ。

安里さんは東京の服飾学校のアパレル技術を卒業後、アパレルメーカーに就職。パターンや縫製の技術、デザイナー補助の経験を得て帰沖し、県内の専門学校などで講師を務めたのち、2008年には自らのアトリエを設立。洋服や小物などのパターン作成から縫製までを手がけるようになった。

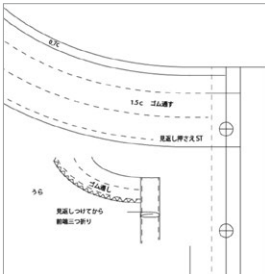
「パターンは、服など布製品をつくる時のいわば設計図です。デザイナーが描いたデザインを具現化しながら、着る人の着心地のよさや動きやすさを叶えるには、パターンのつくり方が重要になってきます。さらに、縫う人が縫いやすいようにパターンがつけられていなければ、どんなに優れたデザインでも縫製が難しくなり、生産コストに響いてしまうんです。パタンナー(型紙をつくる技術者)が少ない沖縄で、パターンの重要性を改めて伝え、アパレル業界を活性化したい。そんな思いから、工業用パターン販売の事業化を考えるようになりました」

パターン制作依頼が増え、安里さんはアトリエを2015年に法人化。アパレル専用のパターンカッティングプロッタ(型紙をデータ通り出力しカットまで行う機器)を導入し、飛躍的な効率向上を果たす一方

で、技術を買われて縫製の依頼も増加。スタッフとともに縫製業務に追われながらも、パターン販売の計画を温めていった。

新たな組合の設立によって アパレルのつくり手を多角的に支援

縫製依頼で持ち込まれるパターンには、縫いづらいもの、着心地や使い心地が気になるものが少なくなくなったという。そこで安里さんは縫製の受託を抑え、改めてパターン制作・販売に本腰を入れることを決意。「一般的な市販の型紙はまず別の紙に転写し、カットする必要があります。そこで私は、縫いしる付き・カット済みのパターンをパッケージ化しました。初心者でもすぐ縫えて、回数をこなせば技術も身に付くように配慮しています」。安里さんの技術と想いが込められたパターンは、購入した人から「縫いやすい」「丈や生地を変えるなどのアレンジもしやすい」



「パターンの線の引き方ひとつで、動きやすさや着心地が変化する」と安里さん。パターン技術者の養成にも力を入れている



アパレル専用のパターンカッティングプロッタ(写真左)は県内で所有しているところが少ないため、業界関係者からパターン作成を依頼されることも多いそう



安里輝美さん。「お気に入りのデザインの着心地よい服を着ることで、着た人にハッピーになってもらいたい」という願いのもと、着る人の要望にピッタリ合うパターン、そして縫うのも楽しくなるパターンを起こす達人だ。裁縫好きな人のためのワークショップなども開催し、アパレル従事者の裾野の拡大も目指している

と喜ばれているそう。2017年に立ち上がった「アパレル沖縄生産協同組合」でも重要な役割を担う安里さん。「組合では、生産性の向上を妨げる縫製段階での滞りの原因として『縫製従事者の不足・パターンや生産管理表の知識不足・アパレルメーカーに関する情報の不足』を挙げています。これらを解消して、県内のアパレル業界全体の底上げを図りながら、沖縄県産の魅力的なアパレル製品を増やしたい。そしてそれを国内外に発信していきたいですね」と意欲を語ってくれた。

シンプル企画合同会社

うるま市みどり町1-4-13
☎098-974-4760
http://thepattern.jp/



同じパターンからいくつものバリエーションに展開でき、完成品の販売を目的とした商用利用も可能なのが特徴。パターン購入は無料カタログもしくはウェブサイトから完成品の洋服の着用イメージを確認し、気に入ったパターンを注文する仕組み



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。



ICT建機の積極的な導入で
現場と管理それぞれの生産性を向上。
働きやすさで若い人材も増えています

有限会社 神谷産業 代表取締役 神谷善高さん

ICT建機とは、情報通信技術を活用した建設機械の総称。国土交通省が建設現場でICTを活用する取り組み（※注1）をスタートさせたのが2016年だが、その5年前、2011年ごろから県内建設業界に先駆けてICT建機の導入・活用に取り組んできたのが、有限会社神谷産業だ。

※注1：国土交通省の「i-Construction（アイ・コンストラクション）」は、労働人口の減少が予測される中、ICT建機などの新しい技術を使って建設現場の生産性を向上させ、魅力的な労働環境をつくることを目的とした取り組み。建設工事における測量、設計・施工計画、施工、検査、建築物などの維持管理や更新なども含めたすべての工程でICT技術を活用し、規格や施工時期などの標準化を図ることも目的としている。



社員の高齢化に危機感を覚え ICT建機の導入を決断

「沖縄でもここ数年で、建設現場の測量にドローンを活用したり、土木工事の基礎工事現場にICT建機を利用する事業者が増えてきましたが、当社が導入を決めた当時は県内ではまだまだ浸透していませんでした」と語るのは、同社の代表取締役、神谷善高さん。なぜいち早くICT建機の導入に踏み切ったのか、その経緯を伺った。

「当社は1988年、農業用のビニールハウスの設計・施工や資材の販売を行う会社として設立しました。ハウスを建てる前の土地の切土や盛土なども自社



神谷産業が所有する主なICT建機（右上から反時計回りに：ブルドーザー、振動ローラー、ハイブリッドバックホウ、衛星通信基地局）。工事の生産性向上はもちろん、ハイブリッド機の導入で25～30%の燃費削減を実現。コスト削減と環境保全にも役立っている

で実施できるよう、バックホウやブルドーザーといった土木建設機械は当初から所有していました」
1995年、法人化と同時に建設業許可を取得。土木工事や建築工事に参入し、順調に業績を伸ばしていったが、2010年に転機が訪れた。

「建機オペレーターの高齢化が進む一方で、若い人材が入社してこないのが気がかりでした。危機感が募る中、熟練の社員がいよいよ引退するという時期に、大手建設機械メーカーへICT建機の見学に行くことにしたんです」。最新テクノロジーによる機械の制御を体験した神谷さんは、すぐに導入するべきだと判断。2011年に最初のICT建機を導入したという。

ICT建機を駆使するため 技術者の養成を社内で実施

同社が導入したICT建機は現在、ブルドーザー3台とバックホウ2台、土工用振動ローラー2台にまで増えた。「ICT建機の導入後、道路新設などの大型案件を複数手がけてきました。その経験から技術も年々向上し、リピート受注が増えています」と神谷さんは大きな手応えを感じている。

土木建設作業には測量図と設計図が不可欠だが、ICT建機ではそれらのデータを3次元化し、人工衛星を介して送受信しながら機械を自動制御する。つまり、ICT建機を駆使するにはデータを作成する技術者が必要になるのだが、その技術者養成を社内で行っているのも同社の大きな強みだ。

「3年ほど前からデータ解析ソフトなどを購入し、技術教育に注力してきました。現在では3次元データの作成からICT建機の設定、オペレーションまですべて自社で行っています。実務に即したデータを自社で一貫して扱うことで作業の正確性や効率が格段に良くなり、コストも改善されました」

作業効率の飛躍的な向上により 賃上げや休日数増加などを実現

操作に慣れば、経験の浅い人でも設定データ通りの作業を行えるのがICT建機の大きな特徴だ。

「たとえば、現場の地ならしは従来のやり方ですとベテラン作業員でもブルドーザーを3～4回往復させる必要があります。これがICT建機なら、現場に出て間もない人が操作しても、1回往復すれば作業を完了できる。驚異的な進歩だと感じています」

正に経験の浅い人でも設定データ通りの作業を行えるのがICT建機の大きな特徴だ。経験の浅い人でも設定データ通りの作業を行えるのがICT建機の大きな特徴だ。

経験の浅い人でも設定データ通りの作業を行えるのがICT建機の大きな特徴だ。経験の浅い人でも設定データ通りの作業を行えるのがICT建機の大きな特徴だ。

「作業効率の良さを目の当たりにすると、熟練の職人も納得しま



広告



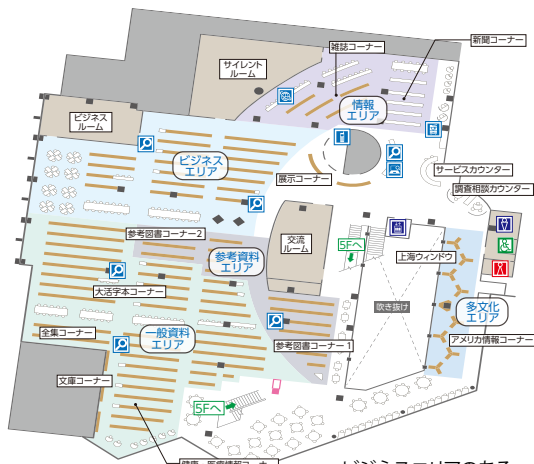
沖縄県立図書館4階に誕生した「ビジネスエリア」に注目を

沖縄県立図書館が2018年12月15日、「那覇オーパ」や「那覇バスターミナル」と同じカフーナ旭橋A街区ビル3～5階に移転開館しました。施設面積は旧館（那覇市寄宮）の2倍にあたる1万3085㎡、開架収容冊数は30万冊となり、旧館にはなかった自動化書庫も導入。進化と変貌いちじるしい中で、ぜひ本紙読者に注目してほしいのが、4階の「ビジネスエリア」です。

旧館ビジネスコーナーの20倍以上となる700㎡ものフロアには、1万冊以上のビジネス書やビジネス参考図書、就職・キャリア関連図書などが並び、9種類のデータベース（日経BP・日経テレコン21・聞蔵IIビジュアル・市場情報評価ナビ「MieNa」・官報情報検索・D1-Lawなど）を無料で閲覧できるデータベースコーナーも設置。無料Wi-Fi接続や電源供給が可能なデスク席、ビジネス関連のセミナーや講演会、勉強会などに利用できる40名収容のビジネスルーム、新商品展示紹介や情報発信に使える展示エリアなども新設されています。

そして、ぜひ上手に活用したいのがレファレンスサービス（調査相談）。例えば「事業承継に関する資料を探している」「取引先候補企業の過去3年分の新聞報道はどう探せばよいか」「海外への事業拡大に向けて、現地のマーケット情報が掲載された書籍を見たい」「事業計画書の書き方を参照できるビジネス本はあるか」など、課題解決の糸口を探して来館する方の多様な要望に応じ、担当者が本や資料の所在、また相談内容の参考となる情報を提供してくれます。インターネット検索だけでなく書籍・刊行物でも情報収集を行いながら戦略・企画を整えていきたい、という方には心強いサービスです。

産業振興公社では今後も県立図書館との連携を図り、各種イベントや展示などの実施、本紙「沖縄ペンチャースタジオ」をはじめとする各種資料の設置・配布、また有料セミナーでの関連図書の出張貸出の実施なども計画中です。これまで県立図書館を利用する機会がなかった方は、この機会にぜひ一度足を運んで、ビジネスパーソンとしてのさらなる情報武装の場として活用されることをおすすめします。



ビジネスルームではホワイトボードやプロジェクターの貸出も行う

ビジネスエリアのある4階フロア見取り図

沖縄県立図書館

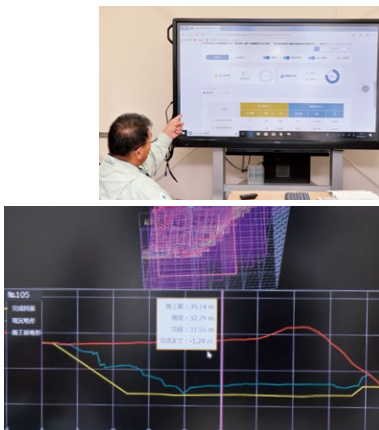
那覇市泉崎1-20-1 カフーナ旭橋A街区ビル3～5階（エントランスは3階）

☎ 098-894-5858

開館：午前9時～午後8時 休館日：毎週火曜

（臨時休館あり・ウェブサイトなどで要確認）

<https://www.library.pref.okinawa.jp/>



オフィスにいながらにして、工事現場の進捗が3次元データで確認できる。下写真の赤の線が示す施工前の地形に対し、現況地形（工事の進捗）が緑の線で示される。黄色の線は完成図面を示し、工事の進捗が一目瞭然。画面を切り替えると、掘削や盛土の状況の日々のデータがグラフとともに示される

生産性向上と待遇改善にさらに磨きをかける

よいことづくめのICT建機導入だが、当然ながらその調達資金は数千万円単位に上る。大きな決断が必要だったはずだが、神谷さんは「ICT建機が主流になる時代が必ず来る。そうなる前に即対応できる体制を整えておく必要がある」と役員に理解を求めたという。「説得は大変でしたが、その甲斐はありま

す。10カ月かかっていた工事がICT建機の導入後、8カ月で終わった実績もありますから。今ではベテランも自ら進んでICT建機を活用していますよ」
これ以外にもICT建機の導入による大きなメリットがあると神谷さんは力を込める。「工事現場で稼働中のICT建機のカメラから、建機メーカーのセンタ―に画像データが送られます。センタ―で画像データが解析され、社内のパソコンや工事の元請け業者の元に送られてくるので、工事の進捗を両者でリアルタイムに把握できます。さらに、これまで工事の出来高管理のため、元請け業者が現場に出て時間をかけて

測量していましたが、データがあるので、その作業も必要なくなりました。すべての工程がデータ化されるので、大変な手間だった工事の報告書の作成も不要になるのです」
ICT建機導入によって工期が短縮されたおかげで、新たな工事の受注が2～3割ほど増加。これによる利益を社員に還元した結果、2年間で賃金は約15%もアップ。さらに第2・第4土曜を休日にして隔週休2日制を導入するなど、社員の勤務体制の改善にもつながっているという。
神谷善高さん。「導入当初、県内ではICT建機の使用を前提とした工事の発注がそもそもなかったもので、当社から提案して工事を受注したこともありましたが、そうして地道に実績を重ねながら徐々に売上を向上させてきた、いわばICT新時代の開拓者だ



有限会社神谷産業

南城市玉城字仲村渠1258-1

☎ 098-949-7700

<https://okinawa-kamiya.jp>



広告



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。

さまざまな仕掛けで集客を10倍に

「大型定置網体験」

読谷村漁業協同組合

漁業と観光を融合させて
地域経済を活性化

読谷村漁業協同組合では、県内でも珍しい体験型の観光メニュー「大型定置網体験」で、国内外からの観光客数を伸ばしている。この取り組みについて同漁協参事の前田晃さんに話を伺った。

「読谷村は沿岸漁業が中心で、年間約1億2000万円の水揚げのうち、60%近くを定置網漁業が占めています。この漁法を始めた1992年に、地元の子ども会から『子どもたちを定置網の引き上げ船に乗せてほしい』という要望を受けたのがきっかけ



読谷漁協の定置網は長さ360m、幅60m、水深40mと県内最大規模。大型定置網体験の乗船料金は小・中学生1000円、高校生1500円、大人2000円（いずれも1名料金・税込）



「読谷村都屋漁港水産物展示販売等施設」の営業時間は、直売場9時～18時、飲食スペース10時～16時（土・日曜も営業、不定休）

漁協では海産物を活用した新商品の開発にも熱心で、一番の人気商品は「海人自慢のもずく丼」。もずくとひき肉を用いた中華丼のような味が特徴で、漁協職員が学校給食のメニューをヒントに開発した。村内の沖縄ハム総合食品株式会社で生産し、2010年の「むらおこし特産品コンテスト」で全国商工会連合会会長賞に輝いた逸品

年増え続け、まもなく2000人を突破する勢いです。内訳は県外の方が約6割、県内の方が約3割、香港や台湾などからの海外客が約1割とあったところですね」

前田さんが参加者増加の要因のひとつに挙げたのが、セリ市場と直売店、食堂を併設した県内初の複合施設として2017年に完成した「読谷村都屋漁港水産物展示販売等施設」の存

在。「セリの見学や新鮮な魚介類の購入ができて、2階の食堂では海を眺めながら魚料理を堪能できます。ここで買い物や食事を楽しみながゆくりり過ごせるようになったことは大きいですね」

読谷村の漁場の豊かさに、漁協職員や海人のアイデアと努力、そしてインフラの整備が合わさって、子ども会の依頼から始まった体験メニューはビジネスとして急成長しつつある。沖縄ならではの自然・海洋資源を、観光と漁業の融合という新たな視点で事業化した好例といえそうだ。



前田晃さん。同組合員は約170人で、年々若い人も増え、活性化しているという。県内の各漁協では漁獲高の減少が課題とされているが、読谷村の定置網は毎年安定した漁獲高を保っている希少な漁場とのこと

読谷村漁業協同組合

読谷村字都屋33
☎ 098-956-1640

<http://www.yomitangyokyou.com>



おうちでつくって楽しめる

「沖縄県産・落花生使用
じーまーみ豆腐手作りキット」

株式会社琉球うりずん物産

沖縄県産の落花生の魅力を広め
栽培農家を増やしたい

独特の食感が人気のじーまーみ豆腐。今では家庭でつくる人も少なくなったが、必要な材料をセットした「沖縄県産・落花生使用 じーまーみ豆腐手作りキット」が、

2019年2月に株式会社琉球うりずん物産から発売された。同社代表取締役の久高直也さんは、商品開発の経緯をこう語る。

「当社は発酵の技術者である父・久高弘が1973年に創業しました。復帰直後の沖縄で、新たなお土産用の商品を検討した際、伝統的な豆腐のように着目。発酵技術を生かし、他社に先駆けて大量生産・販売を開始しました。続く1974年にはじーまーみ豆腐の生産も始めました。台湾から設備を購入して大量生産に成功し、初の県外出荷を果たした先駆者となったんです」



大粒の実がしっかり詰まった県産落花生



栽培者の株式会社農業生産法人西原ファーム・新川社長（右）と、久高さん



70gのじーまーみ豆腐が6人分つくれるキット内容は洗皮付きの生の落花生100g、でんぷん（タピオカ）50g、こし布、タレがセットされて2500円（希望小売価格・税別）。落花生の産地証明書も同封されている。日持ちすると思われがちだが、生の落花生は「野菜」なので、新鮮さを保つためにアルミパウチを使用するなど適切な包装容器の選定に3年かかったそう。2019年は県内のセレクトショップなどで300～500箱が限定販売される予定

原料の落花生は国産のほか米国産や南米産を使ってきたが、12年ほど前に県外の出荷先から「なぜ沖縄産の原料を使わないのか」という声を受け、先代が一念発起。県内の農家を訪ね歩き、落花生の栽培を呼びかけたが、なかなか色よい返事はもらえなかった。2013年に三代目社長となった久高さんも先代の想いを受け継いで栽培農家を探し続け、「2016年に西原ファームさんと出会い、ついに栽培が実現した時は嬉しかったですね」と当時を振り返る。

その後も収量の向上のため、久高さんも畑を手伝い、共に試行錯誤しながらノウハウを蓄積。その結果、2018年には約50キロの県産落花生の収穫に成功した。しかし同社のじーまーみ豆腐の生産には年間10トン前後の落花生が必要となるため、まずは手作りキットを開発し、県産落花生でつくるじーまーみ豆腐のおいしさをアピールすることにしたのだ。

「落花生は加工食材として、とても幅広い用途があります。農家にとっては、薬物



久高直也さん（右）と副社長の謝花恵子さん。謝花さんが中心となり、じーまーみ豆腐の新たな食べ方を提案するレシピブックも作成している

株式会社琉球うりずん物産

宜野湾市大山6-6-22

☎ 098-897-3767

<https://tofuyo.co.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

常に「さらなる上」を目指して60余年 沖縄の肉文化を尊び、肉の総合商社へ

株式会社上原ミート 代表取締役社長 上原 宏昭さん 取締役統括本部長 上原 善仁さん

自社ブランドのロゴには「発祥・沖縄牧志公設市場」の文字が。先代が始めた精肉店の時代から長年にわたって沖縄の食文化を継承し、牽引してきた誇りがうかがえる

父が始めた家業を継いだ時
目の前にあったのは在庫の山だった

那覇市牧志公設市場の精肉店や各地のファーマーズマーケット内の店舗などで、多くの県民に親しまれている株式会社上原ミート。精肉店として1953年に開業して以来、小売から卸、製造を担う肉の総合商社として事業を拡大し続けている。代表取締役社長の上原宏昭さんと、2019年5月に三代目社長への就任が決まっている上原善仁さんにお話を伺った。

「創業者である父・善至の精肉店を継ぐ」と私が決心したのは20歳前後の頃でした」と宏昭さん。通っていた大学を辞め、肉の基礎を学ぶために関西の食肉専門の学校に進学。卒業後は東京の小売店に就職して2年ほど販売経験を積んだ。そして1978年、帰沖した宏昭さんを待っていたのは、売れ残った在庫の山だった。

「ちょうどスーパーマーケットが人気を集め始めた頃で、小売競争が進んでいました。当店では沖縄の人が好むソーキや三枚肉以外の部位が売れ残り、倉庫にトン単位で在庫が残っていました。小売ではとてもさばき切れない在庫をなんとかしようと、ラフターやデビチなどをつくり、加熱加工品として販売を始めたんです」

11期中7期赤字決算からの脱却
独自の仕入れルートを求めて県外へ

1980年に法人化したのが、その後は11期中7期で赤字決算と厳しい業績が続いた。「同業者も多く、価格競争も激化していました。赤字続きの中で利益の確保に奮闘し、経費削減にも取り組みました」

なんとか黒字化した年もあったが、このままではだめだと仕入れ先の新規開拓を決意。「東京から鹿児島まで、大手商社に次々と飛び込み



豊見城市豊崎の本社・工場。広さは那覇市港町にあった工場の3～4倍で、スペースに比例して売上を伸ばしているそう



温度や湿度が管理された倉庫。在庫管理システムが導入され、入荷した商品はケースごとにロットラベルが割り振られ、所定の場所に保管される



徹底した衛生管理と製造の効率化が図られた製造部。「らふてい」ところソーキ「ローストビーフ」などの加工食品を真空調理法で製造している

営業をして回りました。15連泊の過酷な旅でした」と宏昭さん。それでも、当時同業者が誰もやらなかった「仕入れルートを県外に求める」というチャレンジを諦めることはなかった。「『やってやろう』という意欲は人一倍あったと自負しています。断られることも多々ありましたが、たくさんの方を学ぶよいきっかけになりました。県外に出て初めて流通の仕組みが見えてきたこともあり、この経験で競争力が身についたと感じています」

牧志から港町、そして豊見城市へ
常に高い目標を追い続ける

1983年には那覇市港町に本社を移転し、食品製造工場を建設。地域密着型の小売に加えて量販店向けの卸売や業務用の加工食品製造も行うようになると業績は好転。取り扱ひ量が増えて倉庫が手狭になったため、2012年には作業現場の効率化や在庫管理のシステム化を見すえ、本社と工場を現在の豊見城市豊崎に移転した。

在庫管理システムの構築にも試験があった。「当初はなかなかうまくいかなかったのですが、最終的には県外企業に依頼して理

想とするシステムを構築することができました」と宏昭さん。仕入れ先の開拓やシステム構築など、困った時は視野を県外に向け、考え方のスケールを大きくして乗り越えてきた。「高い収益を上げている本土企業に学ぶべきだと感じます。大手食品販売会社のエキスパートたちと交流を深め、考え方を学ぶことで、自分の経営スタイルを確立することができました。優秀な企業からは学ぶべきことが多く、私もいつでも上を目指すようになりました」と宏昭さんは熱を込める。

懸命に働く大きな背中を見て育ち
代々受け継がれる「折れない心」

豊見城市への移転後は小売に新たなスタイルを取り入れる取り組みを進めている。沖縄の肉文化の継承と発展を目的に、『沖縄発、肉文化を世界へ』というブランドコンセプトを確立。伝統的な琉球料理をはじめとする3タイプの自社ブランド商品を展開し、県外への販路拡大を図っている。

心が折れることなど知らないかのように躍進を続ける宏昭さん。そんな父の背中を見て共に働き、法人化40周年を機に社長就任する善仁さんは次のように語る。

「赤字続きで苦勞の多かった時代にも、父は常に創意工夫し、挑戦と改善を繰り返してきました。父の背中を追いかけてきた私も、その精神を引き継いでいます。今後、新工場を立ち上げ、社員を増やす計画もあります。祖父と父がつくりあげてくれたビジネスの基盤をさらに向上させるため、社



上原宏昭さん(左)は「現在の売上は約54億円だが、今後は100億円」と強気の目標を掲げる。「ハードルは高いが、達成できない数字ではない」と、会社を大きく成長させた人ならではの力ある言葉だ。次期社長に就任する上原善仁さんは現在36歳。父と同じく県外の食肉専門学校で学んだ後、県外の和牛専門卸会社や鶏肉処理場などを経て帰沖。「今後はさらに足腰の強い会社で成長させる」と決意を語る



員教育や人事評価制度の導入にも力を入れていきます」。折れない強い心を持った先代からのバトンをしっかり受け取るためにも、「若い社員を強化することが私の課題です」と意気込む善仁さんだ。

宏昭さんは最後に、こんなエールを送ってくれた。「私もがむしゃらに頑張っていた父の姿を見てきたので、簡単には折れない心が自然に育ったのだと思います。今、仕事や経営でさまざまな苦勞をされている方には、『現状に満足せず、常に高い目標を掲げて一歩ずつ先に進むことが成長の根幹になる』ということを伝えたいですね」

株式会社上原ミート
豊見城市字豊崎3-85
☎098-850-2915
http://www.u-meat.net



自社ブランド商品として琉球料理や欧米風、スモークなどを中心に開発し、全国展開している。商品の販売とともに、沖縄の肉文化を継承し、発展させる役割も担う



Special From 台北



コーヒーでつながり、 高めあう沖縄と台湾

台北事務所長 吉永 亮太



海外REPORT 拡大版

県内企業の海外展開を支援する産業振興公社の海外事務所・委託駐在員からの最新レポート拡大版！3つの国と地域からお届けします。



台湾と沖縄でそれぞれコーヒーに情熱を注いできた50の事業者が集結。各自の流儀と想いを載せ、多彩なコーヒーの世界を発信した



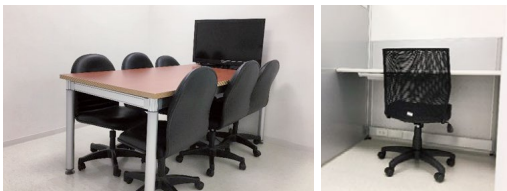
2018年11月24・25日の2日間、沖縄と台湾のコーヒー関係者によるイベント「台湾沖縄咖啡市集 (TAIWAN OKINAWA COFFEE FESTIVAL)」が台北市で開催された。親近感と相違点が奇跡的にほどよく両立したふたつの島のアイデンティティを尊重し、交流を通してそれぞれが創り出すコーヒー文化を世界に発信することが目的だ。

台湾といえばお茶のイメージが強く、意外かもしれないが、台湾のコーヒー文化は近年、かなりの盛り上がりを見せている。台湾各地で生産されるコーヒー豆は日本統治時代に皇室献上用として生産が始まったとされ、歴史的にも日本とのつながり

TOPICS

台北サテライトオフィス利用者募集中!

台北事務所には、台湾における販路拡大、台湾企業との業務提携等を目指す県内企業をサポートするため、短期間の出張時などに利用できるサテライトデスク、商談や面談に利用できる小会議室を設置しています。いずれもインターネット、プリンター利用可能。利用方法など詳しくはお問い合わせください。



サテライトデスクには机・椅子各2セット、最大6人利用可能な小会議室には32型モニターとホワイトボードを備える

は深い。またバリスタ(※注)や焙煎の世界チャンピオンが生まれるなど急速な発展を遂げており、世界の評価も高い。

一方、沖縄でも同様に、国頭村安田でコーヒー豆の栽培を行う農業生産法人(有)安田ファームの「安田珈琲」が2016年11月、国際審査によって日本初のスペシャルティコーヒーに認定。さらに沖縄市でコーヒー専門店「豆ポレポレ」を営む仲村良行さんが2017年、JCRC(ジャパンコーヒーロースティングチャンピオンシップ)で優勝し、焙煎日本チャンピオンに輝いている。そんな躍進著しいふたつの島が交流したらきっと面白い。そんな想いが沖縄・台湾双方で潜在的に共有され、着想から半年たらずで2018年11月のイベント開催が実現した。

イベントには、沖縄からロースター、バリスタをはじめとする10店舗が参加。台湾側は40店舗からなる「珈琲 老頑童」チームが迎えた。コーヒー愛好家でいっぱいになった会場は熱気に包まれ、2日間で5000人が来場。イベント終了後には台湾の焙煎工場の視察や技術交流会も実施され、沖縄からの参加者にとっては台湾での消費者とのダイレクトな接点を、また技術的な交流も持てたことが大きな刺激になったようだ。

私はそれまで、世界中からモノ・サービスが集まる台湾で沖縄のモノやサービスを展開するには、台湾を含め他の国・地域の同じアイテムとの「差別

化」が重要だと感じていた。しかし、このイベントを通し、差別化だけにとらわれるべきではないとも感じるようになった。似た者同士だからこそわかる共通項と、違い。交流し、互いに刺激し合うことで、それぞれのコアな部分を研ぎ澄ませる重要な過程だと思えたのだ。

2019年3月9・10日、宜野座村で開催された「沖縄コーヒーフェスティバル」に、今度は台湾から老頑童のメンバーが参加した。台湾の彼らにも同様に沖縄から刺激を与えることが、恩返し。本気で表現し合う機会を重ねていくことが、いつか世界を驚かせる新しい文化の創造につながっていくはずだ。

※注:「バリスタ」…コーヒーの知識を幅広く熟知し、カフェやレストランなどでコーヒーを抽出し提供する職業に就く人のこと

【海外事務所・委託駐在員に関する問い合わせ】
海外・ビジネス支援課 担当: 外間
☎098-859-6238
<http://okinawa-ric.jp/useful/management/7339.php>



耳寄りコラム

泡盛で乾杯

来る4月13日(土)・14日(日)の2日間、那覇市奥武山の沖縄セルラーパーク那覇で「第2回島酒フェスタ」が開催されます。県内全47酒造所の泡盛をすべて試飲でき、ブース出展している酒造所の泡盛はその場で購入も可能(第1回は41酒造所が出展)。さらにライブや泡盛銘柄当てコンテストといったイベントも楽しめる、まさに「泡盛の祭典」です。

2018年4月の「第1回島酒フェスタ」は、2日間の総来場者数が1万2000人。泡盛の若者離れ・女性離れが深刻といわれて久しいですが、来場者アンケート調査によると20代・30代の合計が全体の53%、女性の比率も全体の45%だったそうです。

筆者も会場に足を運びましたが、普段なかなか会うことのない酒造所の方から直接、自社の泡盛や関連製品を紹介してもらえ、見たこともない珍しい銘柄や新製品、限定商品、秘蔵の古酒などにもたくさん出会えて大興奮。気がつけば20以上の泡盛を試飲し、購入した泡盛は5本にものぼっていました。



※写真はすべて第1回島酒フェスタ開催時のもの

「島酒フェスタ」で 泡盛がもっと好きになる

入場は無料ですが、試飲には「成人識別リストバンド」をつける必要があります(リストバンド引換チケットは前売1500円・当日2000円で販売)。入口でリストバンドを装着したら、まずは会場内の配置図を確認。端から順に回るもよし、ピンポイントで気になる酒造所のブースへ向かうもよし。ブース出展のない酒造所の泡盛は酒造組合のブースで試飲できるので、ここも忘れずに回ります。試飲の合間には、マラソンの給水所さながらに会場内随所に置かれたウォーターサーバーでこまめに給水。お腹がすいたら、会場外に並んだフード屋台で腹ごしらえもできます。

運よく椅子席を確保できたらそこを拠点に、いくつか試飲カップを集めてきて飲み比べるのも楽しいはず(油性ペンを持参するとカップに銘柄名を書き込めて便利)。試飲の際はまず香りを確かめて、個性やインパクトの強そうなものは後回しに。香り穏やか・軽いついたものから先に味わうと比較しやすくなります。また、試飲を重ねて酔いが回ると、味や香りの違いがだんだんわからなくなってくるので、気になるものから先に試飲するのがおすすめ。もちろん、そんな細かいことは抜きに、直感とひらめきで気楽に回っても十分楽しめますよ。

「泡盛がもっと好きになる」島酒フェスタ。県民みんなで出かけて、マイフェイバリット泡盛を見つけませんか。チケット購入方法などはウェブサイトを確認を。



「島酒フェスタ」公式ウェブサイト
<http://shimazake-festa.jp/>



海外REPORT

フランスで泡盛を！
欧州での市場開拓を探る

from フランス

【(一財)自治体国際化協会パリ事務所 山城 拓也】
(沖縄県から派遣)

日仏交流160年の節目にあたる2018年は、パリをはじめフランス国内の多くの場所で2018年7月から2019年2月にかけて、「ジャポニスム2018」と題して日本に関するイベントが多数開催されました。

なかでも、パリにあるユネスコ本部において10月15日から19日まで開催された「クリエイティブな旅展」には沖縄県がブース出展し、多くの来場者に対して沖縄を紹介するパンフレットの配布や、組踊の説明をしたパネルの展示を行い、泡盛を振る舞いました。

沖縄のことを知っているフランス人はあまり多くないのが現状ですが、パンフレットを手にとった来場者からは「沖縄の青い海がとても綺麗なので行ってみたい」という声が聞かれました。また泡盛の試飲では、ほとんどの来場者が泡盛を飲んだことがない方ばかりでしたが、フランスではウイスキーなど度数の高いお酒に親しみがあるからか、初めての泡盛でも抵抗なく味わい、楽しんでの方が多くいました。

フランスでは柔道や空手といった武道をはじめ、アニメやマンガといったサブカルチャーまで、日本の文化に大変興味を持った方が多くいます。沖縄のヨーロッパ市場開拓ははじまったばかりですが、大きな可能性を秘めたマーケットであることから、今後さらなる展開を進めていきたいところです。



ブースには多くの来場者が詰めかけ、初めて飲む泡盛に興味津々
「泡盛の女王」も来仏し、一緒に県産品をPR

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

Special From 上海

ニーズが高まる上海への鮮魚輸出は
必要書類の迅速な準備がカギに

上海事務所長 大濱 長健

2009年に沖縄国際物流ハブが設立されて以降、香港を中心に食品輸出額は急増しました。しかし、実は中国大陸向けはほとんど伸びていません。その理由は、肉類や鮮魚といった単価の高い商品の中国大陸への輸出が難しかったからです。

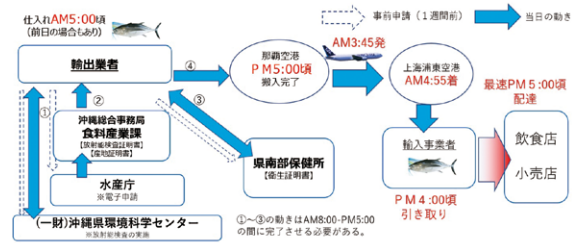
中国では日本の食品に対するニーズが大きく拡大していますが、狂牛病発生以降、日本からの肉類は輸入禁止とされ、鮮魚については放射能検査証明書の添付など厳しい輸入規制のため、長崎県等一部の自治体からしか輸入できない状態が続いていました。

そこで当事務所では3年前から県内企業と連携して鮮魚の輸出に取り組み、2018年頃から毎週生鮮マグロが沖縄から届くようになりました。これは高い鮮度を保てる短い時間内に、輸入に必要な各種書類を揃えることが条件になり、必要書類は複数ありますが、今回は特に重要な3つの書類をご紹介します。



鮮度を保った状態で上海に到着した県産の生マグロ

1. 放射能検査証明書 … 厚生労働省の指定する放射能検査機関に対して、実際に輸出する魚体(同ロット内の1体)の一部を提出して検査を行ってもらい、その検査結果を水産庁に電子申請で提出して



上海への鮮魚輸出スキーム図

即日で証明書を発行してもらう必要があります。

2. 産地証明書 … 当該魚の産地が東日本大震災で被災した10都県以外であることを証明するもので、放射能検査証明書と同様に水産庁に電子申請します。なお沖縄では、1.と2.の証明書は沖縄総合事務局農林水産部で、原本を手交してもらうことができます。

3. 衛生証明書 … 中国向けに輸出する魚は、中国が認めた施設で加工を行う必要があり、同証明書はその施設の管轄保健所が発行します。登録施設情報は厚生労働省のウェブサイトに掲載されており、登録がない場合は登録手続きが必要です。なお、保健所の業務都合上、即日発行対応には枠がありますので、事前の相談が必要となります。

このほか、輸入者側での登録が必要となるなど、色々難しい部分もありますが、巨大な中国の市場はこうした困難を乗り越えてでも挑戦する価値が大いにあると思います。関心のある事業者の方は、ぜひお問い合わせください。

広告



ネットワーク

会員広場

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。

南西食品株式会社

名護の地に根ざし、食と居住を通して地域社会に貢献
創業60周年の節目に続々と新製品をリリース



パイナップル缶詰から缶飲料、食品原料供給へ

沖縄本島北部一帯で栽培されたパイナップルの缶詰製造からその歩みをスタートした南西食品は、2018年に創業60周年の節目を迎えた。「世の中の流れを見ながら、その時代に適した事業を展開してきたのが当社の特徴です」と語るのは、営業部課長の大城卓也さん。「近年では2012年に『35 COFFEE Bitter Sweet』の缶飲料を開発し、売上の一部をベビーサンゴの植え付けに展開したり、2016年には久米島で紅芋を加工する関連会社『スイートフーズ久米島株式会社』を設立し、紅芋ペースト、紅芋パウダーの加工を行っています」

同社が大切にしてきたのは「市場を知ること」と大城さんはいう。「自ら足を運び、五感で感じる。こと。お客様の近くで情報を集め、その課題に気づき、何ができるかを考えること。その繰り返しですね。たとえば『スーパーマーケット・トレードショー』

(食品商談会)には5年連続で出展していますが、そこで得る反応や情報は商品開発や販路拡大だけでなく、人材の育成にもつながっています」

シークワーサーの可能性に着目

同社が近年力を入れているのが、名産シークワーサーを使った商品の開発だ。開発に携わる



名産シークワーサー果汁8%のノンアルコールスパークリング「kahoo(カフー)」は710ml入りで1200円。名護市屋我地の塩に名産シークワーサーの果汁と果皮のパウダーを合わせた「シークワーサー塩」と、このシークワーサー塩をベースに、県産ウコンなどのスパイスや島とうがらし、ガーリックなどを加えた「旨肉塩」はいずれも540円。同社のオンラインストアや名護市営市場2階の「なごグローサリーストア」などで購入できる(価格はいずれも税別)



大城卓也さん(左)と平良辰弥さん(右)。「100年企業を目指し、今後は沖縄県産の素材なら何でも揃う『県産素材のデパート』のような存在になりたい」と展望を語ってくれた

南西食品株式会社

名護市宮里1-28-8 ☎ 0980-52-2066
http://www.nansei-s.com/



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

ノンレバー式逆流洗浄機能を搭載!

新発想の蛇口浄水器「美石の水」人気上昇中

蛇口浄水器の「切替レバーがなければ浄水器はできない」という固定観念を変えた「美石の水」。浄水器そのものを切替レバーと一体化させたことで、蛇口取付タイプでありながら完全逆流洗浄が可能に。除去した有害物質が残らないため衛生的で、目詰まりや残留細菌の心配もなく、ミルクづくりや食品洗浄にも最適。フィルター寿命も長くランニングコストが抑えられ、コンパクトなので場所も取らずしかも低価格です。詳しくはぜひお問い合わせください。



有限会社ナカマ家電サービス

☎ 098-937-0233 (担当: 名嘉真)
http://www.nakama-kaden.com



野草と乳酸菌で健康とエチケットをサポート!

「太陽の野草パウダー『フローラ』」モニター募集

エバグリーンではこのたび、「太陽の野草パウダー『フローラ』」のモニターを募集します。「フローラ」には長命草・ニンジン葉など沖縄県産の4種の野草と、胃酸に強く腸まで届く有孢子性乳酸菌やビタミンCを配合。カルシウムやマグネシウムなどのミネラルが多く「お腹がすっきりした」など好評で、リピーターが増えています。モニター(20名)には2週間分のサンプルを無料で提供。お問い合わせは電話かウェブサイトからお気軽にどうぞ。



有限会社エバグリーン

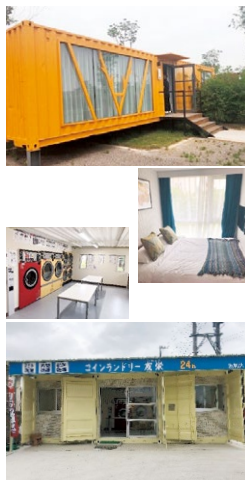
☎ 098-886-5656 (担当: 大山)
https://ever-g.com/



引き合いが急増! あなたならどう使う?

さまざまな用途に使える「コンテナハウス」

琉球ブリッジでは貨物輸送用のコンテナをベースにした「コンテナハウス」を取り扱っています。沖縄の気候・風土に合わせた住居用のコンテナハウスはもちろん、あらゆる用途へのカスタマイズに対応。たとえばコインランドリーや野菜工場などにも応用できます。複数のコンテナをつないだり重ねれば大空間も実現できるので、宿泊施設や物販店舗、飲食店、サービス施設などにも利用可能。興味のある方はお気軽にお問い合わせください。



琉球ブリッジ株式会社

☎ 098-879-7642 (担当: 谷中田)
http://www.tky-bridge.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 ともやま話

リーダーは1人より2人?

組織の統制やリーダーシップのあり方は、その組織が何を行おうとしているかによって異なることはよく論じられています。革新的な商品開発や問題解決など、柔軟で斬新な発想が求められる時は、フラットで自由な雰囲気の方が必要である、ということは論を待たないでしょう。

そういう場においては、リーダー的な存在が複数いて、リーダー同士がお互いに尊重し合っている環境の方が、より創造的なコミュニケーションが展開されるようです。次のような実験例(※)を紹介します。

「事前に役割が決まっていない対等な関係性を持った自律的・主体的メンバーで構成された小集団」をモデルとした実験で、二つのチームA、Bにそれぞれリーダータイプの人物2名を配置。チームAのリーダー2名には「積極的に相手を肯定し、その上で自分の意見も述べる」という発言規則を課し、チームBには2名のリーダーのうち1名だけにその発言規則を課しました。

これにより、チームAはリーダー同士が相互に意見を尊重し合う良いコミュニケーションがとれていて、チームBは特にそうでもない状況にして、ある同じ問題について議論をさせました。

その結果、チームAの方がアイデアの数の増加、アイデア間の連携、発言の偏りの解消等が起き、より創造的な議論が展開され、グループメンバーの満足度も高かったとのこと。

この実験モデルのような場面は時々経験しますが、リーダーシップのあり方として参考になる実験だと思います。

※西中美和「暗黙的な試行錯誤が導く合意形成ー共創コミュニケーションにおけるリーダーの役割ー」研究・イノベーション学会発行「研究技術計画」p.256-263 (Vol.33 No.3/2018)



てるや りつよし
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



広告



平安座さんが現在推進している【#hugwithプロジェクト】にも注目を。「平成が終わりを迎えるこの節目に、大事な人に感謝を伝える『HUG(ハグ)』をした写真を『#hugwith』のハッシュタグ付きでInstagramに投稿し、楽しい思い出を共有して残していくプロジェクトです。展示会会場などで行っている#hugwithイベントでは、ハグすることでみんなが自然と笑顔になり、楽しい体験となっています。これも『頑張る女性を応援する』活動の一環です。この考えを通して、Tシャツやブラウス、ワンピースなどのデザインを進めています」

【#hugwithプロジェクト】
<https://www.instagram.com/explore/tags/hugwith/>



平安座 レナ さん

HENZA inc. 代表取締役兼デザイナー

沖縄市生まれ。株式会社HENZAの代表取締役兼デザイナーであり、モデルとして、またインフルエンサーとしても同世代から絶大な支持を集める。自社ブランド『HENZA LOS ANGELES』は東京や沖縄での展示会と自社ウェブサイトでの販売を中心に展開。

公式サイト
<https://www.henza-losangeles.com>



Instagram (インスタグラム)
https://www.instagram.com/lena_henza/



表紙の人

INTERVIEW

沖縄という素晴らしい島をさらに豊かで素敵な場所にしていこうために一緒に頑張りました！

インスタグラムでのフォロワー数が1万1000人を超える、平安座レナさん。高校時代にデザイナーを志し、24歳の若さで株式会社HENZAを立ち上げた起業家でもある。現在、東京を拠点に活躍している平安座さんがデザイナーを目指した理由や、会社設立までの経緯を聞いてみた。

「幼いころから雑誌のモデルやアーティストのイメージ衣装などをよく見ていました。女性がいきいきしている姿がかっこいいなと感じ、『女性をそんな姿にさせる洋服をつくる仕事ってすごいな』と思ったのが、デザイナーを目指したきっかけです」

沖縄の短大を卒業後、東京の文化服装学院に進学。在学中にはアパレルショップでアルバイトをしたという平安座さんだが、この時の経験が大きかったという。「新宿駅直結のビル内のお店で、1日約2万人がお店の前を通るんです。人の多さ、時間の流れの早さが沖縄と違いすぎて、追いつくのに必死でした。今思い返すとヒヤヒヤするような経験もたくさんしましたが、そのおかげでお客様のニーズや流行の動き、会社の仕組みなどを学ぶことができました」

卒業後は外資系企業でレディースアパレルブランドの立ち上げなどを経験し、その後独立を決意。「事業計画の立て方や資金繰りなどを独学で学び、法人を立ち上げました。そして2016年、『自立した女性ほど美しいものはない』という価値観を掲げ、頑張る女性を応援するブランドとして『HENZA LOS ANGELES』をローンチ(立ち上げ)したんです」

自社ブランドの運営に加え、OEM生産やブランド開発、SNS顧問など多角的に事業を展開している平安座さん。「会社経営の中で私が大切にしているのは、徹底的に市場を観察して競争を避け、強みを活かし、お客様に喜ばれる商品やサービスを生み出すこと。そして、それを

タブロイド判 沖縄ベンチャースタジオ 57号

2019年3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

たくさんの方々には供給するシステムを構築することです。世界と戦える力を養うために、今は東京を拠点に活動していますが、いずれは沖縄にも拠点を置いてビジネスを展開したいと思っています。そして、沖縄でたくさんの方々の雇用を生み出せたら嬉しいですね」

ファッションの発信地としての沖縄の可能性をどう感じているのかも聞いた。「アジアからの旅行者が急増していますが、これは沖縄にいながらアジア市場のテストマーケティングができる絶好の機会です。彼らの趣味や嗜好をアンケートで把握し、それに基づいた商品やサービスを開発してテスト販売を行い、反響が大きい商品を海外に出す。そういう取り組みの発信地として、沖縄にはチャンスがあると感じています」

一方で、デザイナーとして感じる沖縄の可能性についてはどうだろうか。「誰もがゆったりとスローな時間を過ごせる沖縄は今後、東京とは違った開放的で自由なファッションを楽しめる場所になるのではと感じています。青い海や眩しい太陽、強い光、色彩が鮮やかな沖縄にしか出せない感覚を、大事にしたいと思っています」

最後に、沖縄でビジネスに奮闘している読者へのエールをもらった。「沖縄という素晴らしい島に生まれたことを、私はずっと誇りに思っています。そんな素晴らしい島を、さらに豊かで素敵な場所にできるように、私たちの世代がどんどん活躍して、必ず私たちの時代で豊かな沖縄を実現したいですね。一緒に頑張りました！」

Event Information イベントインフォメーション

「沖縄県産業振興公社 平成31年度事業説明会」に参加して 県内企業のための支援メニューをチェック!

参加費
無料
(事前申込制)

県内企業のための年に一度の事業説明会を開催します。今年も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 4/3(水) 宮古 4/4(木) 石垣 4/5(金) 名護 4/8(月)

「企業のための支援メニュー? うちにも関係するかな…」

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! 大いに関係あります!
 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ください!

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。公社ウェブサイトの「オンライン相談」フォームからの相談にも対応しています。



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。



中小企業基盤強化 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。



海外にビジネス領域を拡げたい

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ため、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。2019年11月の沖縄大交易会2019開催に向け、4月から出展サプライヤーの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。



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
- 他多数

【日時・会場】

- ①那覇 平成31年4月3日(水) 13:30〜16:30
パシフィックホテル沖縄2階万座(定員200名)
- ②宮古 平成31年4月4日(木) 13:30〜16:30
沖縄県宮古合同庁舎2階講堂(定員50名)
- ③石垣 平成31年4月5日(金) 13:30〜16:30
沖縄県八重山合同庁舎2階講堂(定員50名)
- ④名護 平成31年4月8日(月) 13:00〜16:00
北部会館3階会議室(定員60名)

【申込方法】

ウェブサイト、メール、FAXのいずれかでお申し込みください。詳細は公社ウェブサイトでお知らせしています。

● イベントページ
<http://okinawa-ric.jp/news/information/11132.php>

【問い合わせ】総務課
 ☎098-859-6235 ☎098-859-6233



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>



【人材に関する悩み】県内事業者の人材育成(スキルアップ・意識向上)・待遇改善などへのさまざまな支援を行っています

