

沖縄ベンチャースタジアム

<http://ovs.jp>



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



Mami H

インタビュー④ 沖縄を語る。 比嘉愛未

沖縄を離れて、
沖縄らしさの大切さを感じる

P5

特集
新分野に挑む！
多角化経営に見出す
建設業者たち
(有)柴康、(株)修成建設

P2

Line up

- 【特集】新分野に挑む／(有)柴康、(株)修成建設 p2
- 【仕事創造人】(株)おきしん保証サービス 宜保文雄代表 p4
- 【グラビアインタビュー】比嘉愛未、沖縄を語る p5
- 【インタビュー】元法政大学総長／清成忠男氏 p6
- 【トピックス】沖縄産業支援センターをもっと活用しよう p7
- 【企業訪問】(資)沖縄浄管センター／(株)日進／
エコインテック(株)／サイオンコミュニケーションズ(株) p8
- 【情報】OVSニュース p10

りゅうぎんビジネスコンサルティングサービスのご案内

事業・経営に関する様々なビジネス活動をサポートします！

M&A

【企業の買収・合併等】

- 候補企業の選定、会社又は事業の価値評価
- M&Aに関する法務、税務等のアドバイス
- 契約書作成等のアドバイス

経営コンサルティング

【経営・営業戦略、人事制度の見直し等】

- 業務提携先のみずほ総合研究所等の専門家と連携して、最適なソリューションを提供いたします。

事業承継

【会社の相続対策】

- 事業承継に関する各種問題への一般的なアドバイス
- 自社株評価シミュレーション(概算)の実施
- 組織再建(持株会社設立、会社分割等)の提案

ビジネスマッチング

【商談サポート】

- 豊富な顧客ネットワークを活かした新たな販売先、仕入先、外注先等に関する情報提供、コーディネート
- 商談会の企画、実施

ご相談は【お取引店】または【金融サービス室】へ、琉球銀行 金融サービス室 TEL:098-860-3394



新分野に挑む!

多角化経営に活路を見い出す建設業者たち

長引いた不況と公共工事の減少などで苦境に立たされている建設業者。

そんな中、これまでとはまったく職種の違い、多角経営に活路を見つけた業者も現れ始めた。

建設業を核としながらも、ドラゴンフルーツの生産・加工を行う(有)柴康(糸満市)、

乳用種の山羊を輸入し、山羊乳の生産・加工に乗り出した(株)修成建設(宜野湾市)に話を聞いた。

ドラゴンフルーツ栽培で、定年のない職場を目指す柴康

グラスファイバーを混ぜることによって強化され、重さを約10分の1に軽減した特種セメント「GRC」の製造販売を行う(有)柴康。従来のセメントに比べ自由に造型ができることもあり、那覇空港やホテルの外壁など、GRC技術は主に大型建築物に活用されている。

しかし、特殊な技術だけに1年を通して仕事を安定的に確保するのは難しい。さらに、他社との競合や建築業界そのものの将来に不安を感じていたという久保田米子代表取締役は、平成10年、当時県内ではあまり流通していなかったドラゴンフルーツの栽培を試験的に始めた。

「那覇空港の仕事を請け負っていた時期で会社は忙しかったのですが、私は次のことを考えていたんです。仕事と仕事の合間に専門の技術を持った職員に休んでもらうのは忍びない。常時10人の技術員を会社で確保しておくためには、何か別の仕事も必要だと探していました」

そのときに知人を通してドラゴンフルーツを知った。まずは試しにと45万円を投じ、高さ90センチの苗を100本購入。事務所前にプランターを並べて栽培を始める。1日に1・5センチも伸びる新芽の成長の早さに驚き、3カ月後には畑に移したという。



(有)柴康 代表取締役
久保田米子さん

「3月に植えたら9月には実がついた。それをセリに出したら2キロで4千円以上の値がついたんです。マンゴーよりも高かったんですよ。これはいけると思った」

久保田さんが確信したとおり、畑に移したドラゴンフルーツはその翌年には100本の苗に約700個の実をつけた。さらにその翌年には約2千個が増え、その次の年からは教えられるくらい収穫量となった。

「育ててみてわかったのですが、ドラゴンフルーツは台風にも強い。それならもっと増やしてみようと、約1千万円をかけて本格的に事業化しました。作付け面積を増やし、台湾からも苗を大量に購入したのです」

畑の面積は3千坪まで拡大。事業を始めて7年目となった昨年は、収穫量が18トンを超えたという。

順風満帆に規模が拡大してきたように思われがちだが、その成功の裏には、果実だけの販売ではなく、加工品の開発を始めたことが大きい。久保田さんは語る。

「事業を始めて3年後くらいからほかの農家でもドラゴンフルーツを栽培するようになり、価格が下がった。そこで、平成13年から果実を加工した製品を作り始めたんです。最初に作ったのがゼリー、次がジャム。建設業とは営業方法もまったく違うので、試行錯誤で売り込みました。中でも、中央郵便局に通って売らせてもらったのが功を奏した。ゆうパックでも扱ってもらえるようになり、全国展開できるようになってから販路が拡大しました」

現在では果皮や茎などを粉末にして素麺やサブレ、クッキーなども生産している。その中の一つ、「龍果万(りゅうかまん)」は、沖縄県商工



上:たわわに実ったドラゴンフルーツの収穫風景。果実ははさみでないと切り取れないほど強く、台風が来ても被害は少ないという



右:柴康の加工商品。ドラゴンフルーツの果実を原料にしたゼリーやジャム、クッキーなどのほか、ドラゴンフルーツの茎を原料にした素麺、その他タンカンを使った商品など、バラエティーに富んだ品揃えだ

柴康

建築作業と果実生産販売の両立

この3年間のドラゴンフルーツ関連商品の売り上げは、500万円から2千100万円、4千300万円と倍々に増加しているが、あくまでも主体は建設業と久保田さんはいう。

「若いうちは、セメントを扱う建設業の現場で働き、60歳になったら畑でドラゴンフルーツの取り入れや水やり、肥やし入れなどの作業……というふうには、定年のない職場づくりを目指したいですね」

柴康の社員は現在16人。ドラゴンフルーツの収穫期や加工商品の瓶詰め、梱包作業などが忙しくなると、建設現場の若者たちが駆け付けてフォロワーする体制はすでに整っているそうだ。

「収穫期になると一気に6トンも実が採れるこ



SHIFT_elegance

new
BLUEBIRD
SYLPHY

新型ブルーバードシルフィ
Debut!

磨き上げたのは美しさ。
Luxury medium saloon



Photo: BLUEBIRD SYLPHY 20M 4ドア セダン 2000cc 2WD CVT
メーカー希望小売価格 ¥1,995,000 (消費税抜き価格 ¥1,900,000円)



上:オーストラリア産の乳用山羊が飼育されている「はごろも牧場」。搾乳期間の通年化を目指して導入され、在来の山羊と一緒に飼われている。通年搾乳体制が整えば、安定した商品の生産と従業員の安定雇用にもつながる

はごろも牧場

右:「はごろも牧場」で搾乳された山羊乳は、「やぎみるく」や「ヨーグルト」、「のむヨーグルト」、チーズ「ピンザ・ブラン」などに商品化されるほか、せっけんにも加工されている



ともありました。また、ギフト商品の時期などは、約1万5千個の商品をパッケージングしなくてはならない。そういうときには、ふだんはコンクリート製造をしている若い人たちも応援して一気に仕事を片付けます。蓋を閉めたり、ラベルを貼ったりする作業も、みんな今では手慣れたものですよ」

仕事の主体は建設業と言い切り、自社のGRCという特殊なセメントを扱う仕事に誇りを持っている久保田さん。その仕事に携わる社員を休職させたり辞めさせたりしたくないと始めたもうひとつの事業がドラゴンフルーツ栽培だった。まったくのゼロから始めた事業だったが、8年たった今では年商約5千万円にまで成長し、会社を力強く支えている。

「私たちのように特殊な技術を扱う建設業には、どうしても仕事の繁忙期ができてしまいがち。そのときに、安定した雇用体制を確保するために、もう一つ別の事業はどうしても必要だったのです。そう考えたときにドラゴンフルーツに目を付けて本当に良かった。台風が強くと、無農薬で育てられるドラゴンフルーツにはまだまだ可能性がある。たとえば、花芽も野菜としても食べられるんですよ」と熱く語った。

収量を増やすために、ドラゴンフルーツは余分な花芽を若いうちに摘み取るという。それも商品として活用できる日も近いかもしれない。

昭和62(1987)年に設立された(株)修成建設は、公共工事の受注など、土木分野での仕事を広く請け負う業者である。しかし、今から8年ほど前、新城将秀社長はすでに新規事業の展開を模索し始めていた。

「当時はまだ建設業界の状況はさほど厳しいというほどではありませんでしたが、狭い沖繩ですから開発し尽くしたら土木の仕事から厳しくなるだろうという思いがありました」

今の時代、多くの仕事には先駆者がいて、同じことをしても後追いでは成功の可能性が低くなる。しかし、新しい事業にはどんなものがあるかを考えて何をしたらいいかわからない……。何も思い浮かばず悶々としていたころ、ふと耳にしたのが「全国ヤギサミット」のニュースだった。

「低カロリーで高タンパク、さらに欧米ではアレルギーに悩む人たちに愛飲されているなど、山羊の良さをもう一度見直そうというサミットでした。山羊肉を食べる文化のある沖繩ですから、山羊乳にも可能性があるのではないかと、事業化の可能性を感じるようになりました」

第1回のサミットが開かれた宮崎県では、すでにミルクやチーズを製品化している企業があ

全国ヤギサミットの講演が事業のヒントに 修成建設



(株)修成建設 代表取締役
新城将秀さん

ると聞き、さっそく現地でもリサーチを始めた。翌平成10年に「全国ヤギサミット」が沖繩で開催されたときにも参加し、その講演などで山羊乳の可能性を確認し、平成11年には乳用山羊40頭を沖繩に運んできて事業を開始した。

「出身の宮古島時代には馬も豚も山羊も飼っていたことはありますが、多数の山羊を飼育するノウハウはまったくありません。とにかくいろいろ調べてやってみよう。土建屋なので、よその畜舎を見て自分たちのものを改良したり、とにかく試行錯誤で始めたいです」

同年冬に子山羊が生まれ、いよいよ搾乳が始まる。新城社長は、それをまずアトピーに悩む人たちに飲んでもらったという。

「症状に改善が見られたという話を聞いて、本格的にやろうと判断しました。そういうモニター調査と平行しながら商品化の機材も調達し始めたのです」

当初は県内のミルク工場での製品化を模索したが、山羊乳の量が少ないため、大型の機材は使えない。挫折しかかったところへ、友人から廃業した小さなミルク工場の機材が調達できることを教えてもらった。

「持つべきものは友達だと本当に思いました」

古くなった機械のサビを落とし、足りない部品は作らせたり買ひ足したりしながら、約1年かけて設備を整えた。

「その一方で、保健所に通って衛生管理について徹底的に指導してもらいました。まったくの素人ですから、担当の方に何度も怒られながら、これだけ難儀をするのか、変な仕事を選んでしまったと思いましたよ(笑)」

新城社長はそういって当時の苦勞を振り返る。しかし、その甲斐あって、平成12年、初めての自社商品「やぎみるく」は誕生した。

その後も研究は進み、平成16年にはプレーンとオリゴ糖のみで甘味を加えたスイートタイプの2種類のヨーグルトを発売。昨年は山羊乳で作ったチーズ「ピンザ・ブラン」を発売し、県の産業まつりで奨励賞を獲得した。

苦勞して進めてきた新事業は確実に前進しているように見えるが、新城社長は「まだまだ不安でいっぱいですよ」と気を緩めない。

「商品アイテムを増やしていますが、認知と需要を高めていくことが大事。何よりも品質管理に気を配っていることで、チェックの厳しい大手スーパーやホテルでも使ってくれるようになりました。これからはさらに需要を増やしていくという思いで地道に仕事に当たっています」

今後はさらに付加価値の高い商品開発を模索していくという。ミルクやヨーグルトなどの乳製品は、どうしても賞味期限が短いのがネックなので、粉ミルクなど、賞味期限の長い商品開発で県外出荷もターゲットにしていきたいと夢を語る。そういう商品ができれば、生産量を高め、低コスト化も視野に入れることができる。

「さらに、付加価値の高い商品ができれば、ほかの人たちにも広がっていくはず。私は、同業他社が増えてもいいと考えています。ほかにもいっしょにやってくれる人たちが増えれば、山羊乳が新しい沖繩の産業になるかもしれません」

そのためには、山羊乳の魅力や科学的に裏付ける必要がある。アトピーやアレルギーに効くという話は少しずつ広まって入るが、科学的な認証はまだ得られていないという。

「その裏付けがとれないか、山羊乳製品の生産と同時に、進めているんですよ」

修成建設が乳用山羊の飼育を事業化してから約8年。本格的に建設不況といわれる時代に突入している。新城社長は言う。

「公共工事削減がここまでになるとは当時はさすがに思わなかった。我が社でも7年前には13人いた技術・技能職が、今では6人。しかし、はごろも牧場では5人が働いている。みんな一生懸命働いているのだから、土木の仕事が少なくなったからと辞めてもらうのではなく、違う仕事を一緒にやろうよという試みとして、牧場経営は活路を開いています。まだまだ育成中の事業ですが、この試みに社員が一番理解を示してくれています。それが救いであり、励みです」

ドラゴンフルーツの栽培と加工に取り組み、事業化に成功している(有)柴康、乳用山羊を輸入して県内にはなかった「やぎみるく」や「やぎのヨーグルト」「チーズ」などを商品化している(株)修成建設。どちらにも共通するのは、約10年前から将来の不安を予測し、その解決策をオンラインワンの新規事業に求めたところだ。

張り巡らせたアンテナで、ふつうなら見逃してしまふようなヒントを、努力によって事業に結び付けている。そして、その背景には、従業員に対する「辞めさせたくない」という雇用者の思いが熱く伝わってくる。



SHIFT...capacity

new SERENA

新型セレナ

"BIG! EASY! FUN! ボックス"。

家族と仲間で、かつてないアクティブな休日を楽しむために。



最高の安全評価
★★★★★
国土交通省衝突安全総合評価

Photo: SERENA 20RS 2WD
メーカー希望小売価格 ¥2,121,000 (消費税抜き価格 2,020,000円)

500社以上のビジネスネットワーク「レキオス倶楽部」で、安心して暮らせる住環境づくりを目指す

株式会社 おきしん保証サービス 代表 宜保文雄さん

賃貸住宅の保証人になるビジネスを

若干19歳で始めた宜保文雄社長。

家主、借家人、不動産業者との間で

培った信頼関係やネットワークが

いまや財産となった。

そのビジネスネットワークを、

「レキオス倶楽部」という事業体に集結。

異業種が数多く集まる組織ならではの

幅広いサービスを展開している。

これまでにないビジネスモデルが評価され、

この春、グリーンシート市場に株式公開した。



【プロフィール】きぼ・ふみお

昭和42年生まれ。高校卒業後、宅建主任者の資格を取得。昭和61年、弱冠19歳で「沖縄信用保証」を創業。以降、賃貸物件に関する保証・管理サービスを提供する。平成8年に組織を「株式会社おきしん保証サービス」に変更。現在は賃貸借信用保証業に加え、共済事業、24時間365日緊急通知サービス、会員向けサービス事業、ソリューション事業などの各種事業を「レキオス倶楽部」のブランド名で展開中。

「19歳で起業されたそうですが、そもそもきっかけはなんだったのでしょうか。」

真面目に頑張っている人でも連帯保証人になって苦労する、あるいは被害を受けるという話をどうにか無くしたいなと思ったのが根底にありました。保証人にはなりたくないし、こちらからも頼みにくい。けれども社会的には必要。ならば、それを引き受ける会社を創ろうと、友達7名で300万円ほどお金を集めて、「沖縄信用保証」を立ち上げたんです。アパートを借りるときにも保証人は必要です。まずは不動産の保証人からやるということになりました。それで、アパートの家主さんに話を持ちかけたのですが、どこも信用してくれない。19、20歳の人間がやっているできない。

「おまえが危ないよ」という話になるわけですよ（笑）。

しかし、始めたときに、29歳までの10年間は絶対頑張ると決めたので、何度も足を運んだんです。すると、1軒の家主さんが認めてくれて、不動産業者にも話をつけてくれました。それがきっかけで、会社の名前が徐々に広がり、今では約320社の不動産業者と取り引きするようになっていきます。

「いくらかの保証金を支払ってもらって保証人になり、家賃の滞納などがあれば立て替えるというシステムなんです。」

「そうなんです。無利子で立て替えます。しかし、こういう仕事ではいろいろな社会的な現実を目の当たりにすることもあります。」

家賃が払えないのは生活が破綻していることが多く、その場合、子どもたちや高齢者などの弱い立場にいる人にしわ寄せがくるケースが見られる。孤独死や自殺、児童虐待……。沖縄といえは南国で開放的で明るいイメージですが、それは懸け離れた現実もあるわけです。それを目の当たりにすると、本当にショックを受け、ほくが悪いような気持ちになる。他人事ではなく、どうにかしないとダメな気がしてきます。

しかし、滞納の家賃保証だけではどうしようもなく、自分たち1社だけではなにかなるわけでもない。そこで、仲間を増やそうと考えました。企業のネットワークをつくり、それを強くしていけばこういう社会問題をひとつひとつ解決していけるのではないかと、平成14年2月に「レキオス倶楽部」を立ち上げました。

「その企業ネットワークは、地元企業の利益を上げることもつながっているようにですね。」

「こういう話があります。お付き合いのある不動産や建築関係の企業から、今まで管理していた駐車場が本土の大手企業によってマンションに建て替えられたりするとケースが増えたという。つまり、地元企業よりいい条件を提示する本土の不動産業者が入り込んで来ているのです。調べてみると、空室保証や24時間オペレーションシステムなど、いろいろなサービスメニューをそろえているんですよ。」

「しかし、大手企業だからできるサービスを、地元の一企業でやるのはとても難しいですね。」

それならば、レキオス倶楽部の会員企業がそれぞれの強みを出し合い、大手企業のサービスに立ち向かっていこうと連携したのです。それは同時に、社会的な弱者にもやさしい仕組み造りにもつながるものでないといけません。

「ここでまず立ち上げたのが、レキオス共済会。家主は高齢者や障害者にはなかなか貸したがらないという現実があります。理由は、経済的に不安定のケースが多いし、ボヤなどの火の始末、孤独死などへの不安、その他いろいろあります。それならと、まず家賃滞納はうちが保証し、ボヤなどのトラブルに対しては共済会で保険のようなシステムをつくった。そこで万一の場合の家財保証もします。家主さんに対しては借家人賠償をする仕組みをつくり、同様に隣近所に迷惑がかかった場合も個人賠償制度で安心してもらいます。」

「そういった商品をいろいろとつくって家主さんにも借家人にも納得してもらい、お互いに喜んでもらえれば、同時に仕事も増えていきます。」

「そういう循環で会社事態が元気になり、ひいては沖縄の島全体が元気になってほしい。それがレキオス倶楽部の目的なんです。」

「ネットワークの中で、仕事上の競合もあるのではないですか。」

「競争はあってもかまわないと思うんです。レキオス倶楽部は会員の仕事を守るための組合ではない。最終目的は、沖縄に住む人々が安心して豊かに暮らせるようなシステムをつくること。サービスを受ける方々が喜んでもらえるいい仕事をする企業に仕事をやらせようという仕組みなんです。ですから、お互いに切磋琢磨して、いい仕事をしなければ。教社で競合し、最終的に仕事を請け負うことになったのがA社だった場合、そこが採用された理由を他社にもフィードバックします。そういう情報を共有し合い、次によりいい仕事を目指すのです。」

24時間体制のホットラインで住人の不安には即対応

「住む人々の利益、安心、安全を一番に考える。その一環として、さまざまな苦情や相談に24時間体制で対応しているんです。」

「この仕事していると、さまざまな電話がかかって来ます。隣のおばあちゃんを4、5日見ないけれど、とか、隣の子どもの泣き方が、叱り方がおかしい……というような相談もあるため、そういう不安の声をより広くとりまとめることができるよう、24時間の通報サービス「レキオスホットライン24」を立ち上げました。今現在、約4万8千世帯の通報サービスを受

～やさしい想いで支えあう～
LEQUIOS **レキオス倶楽部**
■レキオス倶楽部運営事務局
(株)おきしん保証サービス
〒900-0006
沖縄県那覇市おもろまち4-19-6
TEL: 098-941-3365
FAX: 098-941-3191
URL: www.lequios-club.co.jp
E-mail: info@okisin.co.jp

みなさまの熱いご支援をうけて、
レキオス倶楽部は新たな目標に邁進いたします。

弊社は、平成18年4月5日、グリーンシート銘柄として新株式発行による資金調達を満額完了いたしました。お申しいだいた皆様、関係者各位には、心より感謝申し上げます。今後は、株主の期待に応えつつ、企業理念にある、「人々の暮らしの夢と希望と安心・安全のために快適で公正な社会システムを構築すべく」、社員一丸となって邁進してまいります。今後ともご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

平成18年4月吉日
株式会社 おきしん保証サービス 代表取締役 宜保文雄

比嘉 愛未

表紙グラビアインタビュー
沖繩を語る。

3月からの日本トランスオーシャン航空のイメージガールに選ばれた比嘉愛未さん。沖繩本島・具志川市(現・うるま市)生まれの19歳。東京に拠点を移してまだ1年に満たないが、きれいな共通語のイントネーションのほずむような声で、目をキラキラと輝かせながら迎えてくれた。

「最初はすごいぶんなまってきたので、事務所の人にも言われたんです。那覇の人に「具志川なまりつて、バババ」って言われるくらい具志川はなまりが強いみたいで。オーディションに行くために、まずは自分の名前を共通語のイントネーションで言えるように練習しました。沖繩だと「まなみ(ま)にアクセント」だけど、東京では平坦に発音しますよね」

モデルとしてのデビューは高校1年生のとき。「具志川ですつと育つて、遊びに出かけるのもせいせい中部の北谷まで」という愛未さん。デビューのきっかけはスカウトだと聞いたが、いったいどこ?

「ふふっ。実は通っていた具志川の塾で、塾にアルバイトにきていた先生が、沖繩のモデル事務所社長さんと知りあいで、「こんな子がいるよ」って、事務所に

紹介してくれて」

活動の場を全国に広げるために、高校2年生で東京の事務所に移り住んだ。イメージガールに就任してからは、コマーシャルモデル、そして昨年映画「ニライカナイからの手紙」にも出演し、上京1年の間にも、活動の場を広げている。「未来」とまっすぐ目を向けた愛未さん。いまはまだ沖繩を振り返ったりはしない?

「いえいえ、けっこう振り返ります。私、沖繩が大好きだから。東京に拠点を移すのも、すごく悩んだんです。東京はいろんなところから人が集まってくるから、ある程度、人と人との間に距離があるっていうのか。沖繩はやっぱり人が温かい。実家の隣に住んでいるおばあちゃんも、親戚ではないんですけど、なにかと気にかけてくれたり、いつも作った野菜を届けてくれたり。沖繩は人との距離が、そんなところから」

離れたみて、もうひとつ、自分にとって大きな存在だったと気づいたのが、沖繩の海だったという。

「うちのベランダからは海が見えるんです。そこでポイントとするのがすごく好きで。そうすると悩んだことも、すごくちっちゃく思える。自分にとって当たり前の景色が、寂しいか東京にはないのが、寂しいかな」

「原風景をもっている人」。やわらかく愛くるしい姿のなかに、どこか芯の強さを感じさせる愛未さんに、そんな印象を受けた。

「今回、大好きな沖繩の航空会社のイメージガールをさせていただいたのが、すごくうれしくて。離れてあらためて思うんです。沖繩はますます、変わってきているのでは?。住んでいるときは、どんなに便利になったりショッピングセンターがきたりするのを楽しんでいたけれど……。いまは沖繩の自然が壊れていったり、沖繩らしさがなくなってしまうんじゃないか、それが少し怖いなって思っています。変わらないうちに、いいまま、すこくそう、思うんですね」



比嘉愛未(ひがまなみ):

1986年、具志川市(現・うるま市)生まれ。高校1年生のときに県内でモデルデビュー。高校2年のときに東京の事務所に所属し、活動の幅を広げる。これまでに、伊藤園やHONDA、モッズヘアなど、数々のCFに登場。卒業とともに上京した昨年は、熊澤尚人監督の映画「ニライカナイからの手紙」にも出演した。この春、日本トランスオーシャン航空(JTA)の2006年度イメージガールに抜てきされた。

Manami Higa



レキオス倶楽部では24時間体制で問い合わせに応じる体制が整っている

け付けさせてもらっています。県内で5世帯に1世帯くらいの民間のアパートを私たちがなんらかの形でサポートしているのです。倶楽部は不動産・建築業者が約320社と中心ですが、ほかにも施工業者やサービス業関連、レッカーなどの道路サービス業者など、500社以上のネットワークを持っています。ですから、例えば水漏れやシロアリ駆除の相談にもそれを生かして、対応しています。

「それが、今回のグリーンシート市場にも評価されているわけです。今後のビジネスをどのように考えていらっしゃいますか。」

「私たちはもとと住環境に携わる仕事、入居の審査や万が一の家賃が払えなかったときの立て替えの事業をやっています。その結果、出来上がったのが、不動産業者さんや家主さんのネ

ットワーク、そこに住む方々の会員組織が、この15年の間にできてきたんです。

この情報量とネットワークは、きっと大きなビジネスにつながる。先ほどもいいましたが、一企業単独では造れない建物、取れない仕事を私たちが受ける。それをレキオス倶楽部のネットワークで造り、本土の企業と対等以上のサービスやメニューを取り揃えることができるようにするんです。そういう地元の企業が仕事を取れるような仕組みが、出来上がったといえます。

「そこに投資を呼び掛けているわけなんです。自信もだいたいおありのようですね。」

それは絶対的な自信があります。さらに、県外にこのビジネスモデルを示し、全国展開できるといって自信もあります。私たちのシステムを知って、すでに本土の大手企業や外資系の企業が積極的にアプローチしてくださっています。自分たちのマーケットを使って全国展開や展開をしないかと。それだけのシステムやネットワークはできています。

あとはこの仕組みを広く知ってもらうことです。まずは県内の方に広く知ってもらうように動きます。私たちの事業のコアは、「人が安心して暮らせる住環境づくり」。私たちは、どのサービスが顧客のためになるかどうかを軸に考えています。そうでない商品は絶対売らない勇気を持つようにみんなに言っています。損得ではなく善悪で考えようという社訓がある。そういう気持ちでビジネスを広げていますので、その内容をきちんと知ってもらえば、きっと喜んでもらえる仕事だと思っています。

「ありがとうございます。」

中小企業支援センター・プロジェクトマネージャー 仲宗根 稔

サイドテーブル

「宜保社長は地に足が着いているね!人柄がいよいよ応援したいね!」ということをよく聞く。業務内容は多岐にわたるが、社風はシンプルでも明るい印象を受ける。「レキオス倶楽部7戒プラス1」が社長の経営方針を明確に伝えている。

- 1 お客様のことを真剣に考えた顧客満足を追及すること。
- 2 夢をもつこと。
- 3 常に物事の本質を見抜き、判断し行動すること。
- 4 ピンチはチャンスである。困難から逃げないこと。
- 5 スピードは命。社会の変化に対応する柔軟性を持ち、最速のスピードで対応すること。

- 6 公正な判断をすること。
- 7 利益はあとからついてくる。人間力を高めるよう日々研鑽すること。

「プラス1」命を懸けてやり続けること。創業の種は、潜在意識の奥深いところに潜んでいた10歳頃の体験にあった。弱い人に救いの手を差し伸べることから事業が始まり、現在に至った。人間に係わる仕事は無敵にある。アイデアが仕事を産む。人が求める事に真剣に答えることが仕事を創る原点である。

新株発行により資金調達し、更にネットワーク網を充実させ、新たなサービスを創っていきたくらい宜保社長の夢は全社員共有の夢でもあるようだ。頑張れ、永久のベンチャー!

中小企業支援センター プロジェクトマネージャー 仲宗根 稔



東南植物楽園の新しいおもてなし

沖縄のソフト・パワーを自覚し、 どう強固にしていくかが重要。

元元法政大学総長／清成忠男氏

清成忠男氏は、「ベンチャー企業」という言葉の産みの親であり、沖縄振興開発計画の委員として深く沖縄に携わってきた。ベンチャー企業の今と昔、「島おこし」という言葉のルーツ、新振興計画を前に沖縄は今後どのような道を進むべきなのか、ハワイの事例などをもとに、「島おこし」「村おこし」に深く関わってきた清成氏に、沖縄の今後について意見を伺った。
(ホームページにて動画を配信 <http://ovs.jp>)

清成さんは35年前に「ベンチャー」という言葉で初めて使った方が、「ベンチャー」と呼ばれる新興勢力が実際に日本経済で活躍するようになった2006年現在を、どうご覧になっていらっしゃるでしょうか。

ベンチャーの層が非常に厚くなりました。我が国が言い出した頃からすれば、すでに第三世代、第四世代になっています。第一世代というのは私と同世代の昭和ひと柄生まれで、半導体がよく産業化された時代ですから、電卓やオフィスコンピュータ、ソフトウェアなどの研究開発型が主流でした。サービス産業もありましたが、今日ほど多様化してはいなかった。最近ではIT関連やコンテンツ系が増えてきたということもあり、これは日本の強みでもあるでしょう。

当時と今のベンチャーの経営者の間に違いは感じられますか。

起業家的な資質や活動の仕方は変わってないと思いますが、やはり技術の進歩と、ベンチャーを育成する社会的インフラが非常に整備されたという違いは大きい。ベンチャーキャピタル（ベンチャー企業への資金提供を行う投資会社）やエンジェル（ベンチャー企業に資金提供や経営アドバイスをを行う個人投資家）など、ベンチャーへの投資がきちんと整備された。それによってベンチャー企業もそれに投資する側も戦略的でしたたかになってきています。最近ではいわゆる「銘柄大学」と言われるところの出身者がベンチャーに就職して、将来独立しようと思っていたり、あるいは通産省のキャリアが中途でベンチャーに入るといったことが起こってききましたよね。これはかつてなかったことです。

沖縄に関して、先生は一次振計（沖縄第一次振興計画）をご覧になって、二次振計から深く沖縄にかかわっていただいていますよね。当時関わった経緯を教えてくださいませんか。

INTERVIEW



○プロフィール
1933年東京生まれ。1950年東京大学経済学部卒業、1973年法政大学経済学部教授。1996年～2005年3月法政大学総長・理事長、2005年4月法政大学学事顧問。日本ベンチャー学会特別顧問、地域科学技術施策推進委員会（文部科学省）副座長。

一次振計で沖縄は生産機能が弱いと言われた。したがって企業誘致、具体的に言えば工場誘致がメインになっていました。しかし、結局、企業は一社も沖縄に来なかった。それで、「なぜなのか」ということを考えたわけです。

その中で、他の地域でも産業を興している例がある。誘致しても来ないのなら産業を起すことはどうかという話になった。昭和51年頃の話です。そのための調査や研究を民間でやろうということになった。「島おこし研究会」が始まりました。しかも、これを那覇でやったのでは意味がない、外の目で見ると客観化するには沖縄の限界な地域である離島でやるべきだということになり、八重山の石垣と西表でやったんです。その「島おこし研究会」という名称は、その会をやる前に吉田綱延さん（沖縄協会元専務理事）と私が八重山に調査に行った時に、地元の子供たちが「島おこし」という言葉を使っていたところから生まれたんです。当時から、工業誘致は一生懸命やっても入ってこないのに、観光資本は入ってきて農地が壊され

つあるという現状があつて、それは地元の農業をやっている青年たちには耐えられないことだった。そこで、地元できちんとした農業をやりたいというところを「島おこし」と地元の子供たちが呼んでいたんです。その「島おこし」の「しま」というのは「アイランド」の島ではなくて、地域を示す「シマ」なんです。

その言葉が、当時「一村一品運動」などが起こっていた大分に持ち込んで「村おこし」という言葉になったんです。Uターンした青年が産業を起し、由布院などの成功で「村おこし」という言葉は本家だと思われてるんですが、実は違う。八重山がルーツなんです。

現在、沖縄は新振興計画、第四次振計を前にしていますが、清成さんは振興計画の度に、「基地を口実にしてはいけない」とおっしゃっていますよね。そのあたりを詳しく教えてくださいませんか。

やはり、二次振計から現在までずっと引きずっているのは、基地があるから産業の誘致ができないという言い方です。しかし、そうではないんです。基地がなかったら産業が振興するかとどうもそうではない。例えば、奄美、もしくは八重山には基地はないけれど産業が振興しているわけではないという現実がある。確かに基地があるゆえの不利というものはあるけれども、それを、沖縄の産業が自立できないこと、の弁明にはいけないと私は繰り返して言ってきたんです。基地を弁明にすることはなく、沖縄に産業を根付かせること、は、マクロ的に見て日本に貢献すること、あるいは東アジアの中に貢献すること、だから、財政資金を投入したほうがいいという要求をしていった方がいいと思うんです。そこで、三次振計の時に私が主張したのが「ハワイをもっときちんと調べたらどうですか」ということでした。ハワイはもともと基地とさうきびで食っていた島です。冷戦構造下では非常に重要な基地であり、それから観光が振興した。しかし、90年代初頭の湾岸戦争で観光客が落ち込んだ時に、ハワイの知事は産業構造を変えなさいと促した。観光のコンセプトを変える、そして、観光だけに依存していたのでは危ないという二つのことを言ったわけです。

それで、デジタルインダストリーというコンセプトを掲げた。それから、若い人たちを連れてこようと、メインランドからハワイ大学に学生を夏に連れてきて、午前中は勉強して午後は遊び、そこで取得した単位はちゃんと元の大学の単位にカウントされるシステムを作った。つまり、単なる観光ではなく、コンベンションセンターなどでのビジネスや大学など、長く滞在する形での観光の可能性を広げたんです。

また、観光だけに依存しないために、ハワイの立地を活かした産業を起すべきだと提言した。それは普遍的なハイテク産業だと。シリコンバレー

と東アジアのちよど真ん中にあるという立地を為替レートなどの面でも活かせるという発想です。しかし、ハイテク産業を起すといってもハワイに起業家はいるだろうか、ということになった。研究開発はハワイ大学でやっているけれども、ベンチャーキャピタルはないじゃないかというわけです。それで、何を考えたかというところ、ホノルルの町のなかにビジネスインキュレーター、つまり古い電気メーカーの工場跡地を利用して、シリコンバレーからみんな起業家を呼んできたんです。ベンチャーキャピタルは州政府の子会社、いわば産業振興公社みたいなものがあって、そこがシリコンバレーのベンチャーキャピタルと一緒にファンドを組んだわけです。つまり、いろんなノウハウは外から持ってくるということなんです。そのあたりをハワイは戦略的にやりました。

産業を起すには外から起業家を誘致したほうがいいということですか。

ハイテク産業というのはある程度のコアができた後、後は自然に集まる。シリコンバレーがその典型です。そこに至るまでの時間を短縮しようとしたら、企業家を誘致したほうが早い。つまり、グローバルに産業を進んだ段階だと、外にオープンでないかぎり産業と言ったのは発展しない構造になってきています。外からの異物が入ってくるのを拒むようなホモジニアスの社会からは、イノベーションは生まれません。ヘテロジニアスで、異端と異端がぶつかるから、そういう摩擦を生じてやっぱりイノベーションというのは起こってくるわけです。シリコンバレーを見ているとつくづくそう思うんですが、あれは純然たるアメリカのカルチャーとは言えないですね。あそこで動いているのはアジア人ですから。アジアのカルチャーと元々のアメリカのカルチャーがミックスし、あの場所は生まれている。

沖縄のビジネスの今後に対してはどのようにお考えですか。

今言ったことは少し矛盾しますが、現在の世界の情勢というのはアメリカと中国の覇権主義が台頭してきている現実があります。つまり、ビジネスに関しては、グローバル化の幻想と現実が見えてきた。世界は全て繋がって、均質化するというのは幻想だったという部分もあるわけですね。そこで戦略を変えていかなくてはならない部分がある。

沖縄に関して言えば、やっぱり権力に対抗していくソフトパワー、文化力と言ってもいいんだと思いますが、相手の国を強制的に従わせるのではなく、自然にこちらになびいてくるような魅力を作るといえることですか。ソフトパワーをいかに沖縄が作り上げていくか、そして強固にしていくかという事です。今の沖縄はソフトパワーが強い。沖縄自体が持っているソフトパワーの素地を自覚し、芸術家やクリエイターなどの人材を沖縄にどう呼び込むのかというのはとても大事になると思います。

りゅうぎん 事業者支援ローン

ベストサポーター

「創業」・「新事業」等をタイムリーにサポートする

【無担保】 【保証人不要】 【スピード審査】

最高5,000万円までご融資

ご利用いただける方	① 法人・個人事業主のお客様で、決算書1期分が提出できる方。 ※個人事業主の方は、青色申告書(貸借対照表添付)の提出が必要です。	ご融資金利	当行所定の金利
ご融資金額	10万円以上5,000万円以内	ご返済方法	融資期間1年以内：手形貸付(期日に一括ご返済) 融資期間1年超：証書貸付 (元金均等分割返済・元利均等分割返済) ※元金均等分割返済は、6カ月間の据置が可能です。
お使いみち	運転資金及び設備資金	担保・保証人	不要 (ただし、法人の場合は代表者を連帯保証人または連帯債務者とさせていただきます)
ご融資期間	●運転資金/1ヵ月以上5年以内 ●設備資金/1ヵ月以上7年以内	取扱手数料	10,500円

●詳しくは、りゅうぎん窓口または下記のフリーダイヤルまで
受付時間：月～金 9:00～17:00(但し、銀行休業日を除きます。)

0120-19-8689

平成18年4月1日現在

沖縄のあらゆる企業のメッカとして、 沖縄産業支援センターを活用してほしい

(株)沖縄産業振興センター 吉山盛安社長



沖縄経済の自立的発展に貢献する新産業・中核産業育成拠点の形成を目的に、平成13年から供用が開始された産業支援センター。沖縄産業振興センターや沖縄県産業振興公社など、県内の企業及び創業・ベンチャー企業等をサポートする組織が入居するほか、各種会議室、ホール、展示場など、県内各企業が友好活用できる場が数多くそろえられている。同センターを管理運営する沖縄産業振興センターの吉山盛安社長は、5年目を迎えた同センターのさらなる活用を呼び掛ける。



産業支援センターが沖縄経済にとって大きな財産であると認められたからだと思います。

5年経った現在、産業支援センターが持つ意義は、

沖縄は中小企業が99・8%。そういう中小企業やベンチャー企業のメッカとして、このビルは普通の会館とは違うということに多くの方々にも認識していただきたい。

具体的にいって、産業支援センターの意義は、大きく分けて4つあると思っています。1 産業振興の指図者である。ここには産業振興のネタがある。単なるアパートメントではない。情報の交換をしながら、沖縄の産業をどうしていくかということも含めて、それを指図する情報が集約されている。

2 産業情報の受発信の拠点である。横の連携を取って、ここを拠点にして団体や企業が意見や情報を交換し合うことで沖縄の産業情報を発信できる。

3 人材育成の場である。

これが一番大事です。実際の仕事での体験が何よりも人材育成になる。県内だけでなく、海外や県外に出て行くチャンスを作ること、本当の人材を育成する。

4 企業の技術交流の場である。

技術に関するセミナーや情報交換も充実させていく。技術力の進歩と共有を進めていく。これだけの団体の集合体ですから、どこにでも通用するような有益性があると信じています。県・県の産業界はもちろん、様々なカルチャーの展示会など、あらゆる機会に産業支援センターを使ってもらいたい。ここに入居している団体だけでなく、沖縄の産業界、経済界のすべてがここが拠点であると認識して、ここを活用することでテンションをあげていくべきだと考えています。

沖縄の企業はもつと組織率を高めていかなくてはならない。各企業が共同しなければ乗り切れない問題はたくさんあると思います。技術の面でもある程度共有できるものは共有して結束力を高めていくことが必要です。1+1は2ではない。10にも2にもなるんです。

現在、産業支援センターはビルの設備をよりよくし、駐車場も広げて、来場者にとって居心地の良いビルにしようという職員一同頑張っています。ぜひ、沖縄の中小企業のメッカとして、中小企業だけではなくあらゆる企業のメッカとして活用していただきたいと思っています。

産業支援センターの主な施設

【沖縄県の外郭団体初 ISO14001認証取得(平成17年12月)】



約180人が収容でき、講演会や懇親会等、幅広い用途で活用できる大ホール。使用料金は平日3時間2万3千100円～。前後に分けて使用することもできます



386平方メートルの広い観光物産展示場。さまざまな企画展が催されています。使用料金は、8時間2万1千600円～



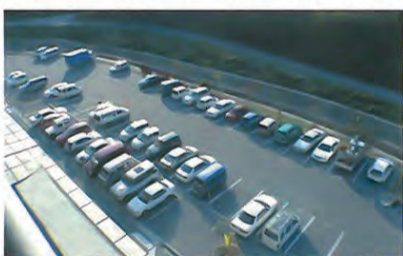
会議室・研修室

会議室は、約70人が収容でき、音響設備やプロジェクターを完備した大会議室、約40人が利用できる中研修室、約20人が収容できて面接・打ち合わせなどに最適な小会議室があります。利用料金は、(大)15,000円(平日3時間)～、(中)6,000円(平日3時間)～、(小)3,800円(平日3時間)～



中庭(パティオ)

3F中央にある光と風がふりそそぐ吹き抜けスペース。休憩や打ち合わせなど、ご自由にお使い下さい



無料駐車場完備

敷地内には、およそ300台が駐車できる無料駐車場を整備しております。

各施設の詳しい使用料金、使用可能時間などの御確認は、産業支援センターホームページでご確認できます。アドレスは、<http://www.okinawa-sangyoushien.co.jp/> (お問い合わせは、沖縄産業振興センター ☎098-859-6234/098-859-6231)



キョウは
でんぎのひと
木もつるました。

すくすく育ちますように、
「明日の森と、明日の君たち」。

沖縄電力では、発電所周辺の緑化や地域の植樹祭への積極的参加、また、風力、太陽光などの自然エネルギーの活用や石炭灰の有効利用、古紙リサイクルシステムの運用などを通して地域環境を守る活動を行っています。

美しい環境のなかでの快適な暮らし——
それが私たち沖縄電力のめざす未来です。



〒901-2602 沖縄県浦添市牧港五丁目2番1号 電話098-877-2341(代表)
<http://www.okiden.co.jp>

沖縄元気企業紹介

HP版「沖縄ベンチャースタジオ」では、 沖縄元気企業の情報を発信し続けていきます。

沖縄ベンチャースタジオHP
<http://ovs.jp>

平成15年7月に第1回の放送を開始して以来、TV版「沖縄ベンチャースタジオ」では、これまでに60社以上の県内元気企業を紹介しています。
タフロイド版「沖縄ベンチャースタジオ」では、昨年12月までにホームページで取り上げた66社をこれまでにご紹介しましたが、
今回は、その後、今年1月から3月までにHPに登場している4社をご紹介いたします。
なお、これらの企業を紹介した番組は、すべて沖縄県産業振興公社のホームページにて、動画でご覧になれます。

道路を掘り返さずして 新たな管を地下に入れる この技術をアジアの人々の役に立てたい



【(資) 沖縄浄管センター】座間味唯康社長

今年、設立27年目を迎えた(資) 沖縄浄管センター。社名が表すとおり、水道管施設のパイプをきれいにし、それを維持管理するのが主な仕事だ。具体的には、水道管などに自走式のテレビカメラを入れて、人が入れない場所の調査を行っている。悪い箇所が見つければ、反対側のマンホールから機械を入れて修復するという。
「だいたいは夜間に行うこ

とが多いので、一般の方にはあまり知られていない業種です」と座間味社長。人間でいけば胃カメラを飲むように、水道管などのパイプにオートロボットカメラを入れて作業は行われる。

「この機械を導入して15年ほどになります。当初は各市町村からの依頼で使用中の下水道の状況を確認することが多かったのですが、最近では工事が終わった後のチェックを行う竣工検査が増えています」

従前は、古くなった管は道路を掘り返して新しいものと入れ替えるという工事が行われていた。しかしその方法では、特に年度末の道路工事が増える。掘り返すために道路の渋滞を引き起こし、工事現場周辺の住民には騒音の迷惑をかけることが多かった。
しかし、と座間味社長は言葉を続ける。「10数年前に導入した『ホー

スライニング工法』で、道路を掘り返す必要がなくなりました。エアで古い管の中に新しい管を入れ、スチーム熱で固めるといった技術を使い、下水の流れを改善する方法だ。これならひとりで作業は終了するため、道路工事で多くの人に迷惑をかけることもない。

「今後の展開として、アジアの国での下水道事業を考えています。この機械1台で2000万円ほどかかるのですが、貧しい国では購入が困難です。しかし下水道の整備は、洪水などの被害を防ぐためにも欠かせません。人々の命のためにも、我々が出向いて下水道を普及させたいのです。うちの会社はプレハブのままでもいいんです。アジアの国に目を向けていますね」
座間味社長の意気込みは熱く、未来に向けられている。

環境に配慮した暮らしが重視される 未来へ向けて クオリティーパートナーとして技術を磨く



【(株)日進】津嘉山貞雄社長

太陽光発電や風力発電システムの普及を通じ、地球環境のクオリティーパートナーとして活動する(株)日進。津嘉山社長は北谷町出身。21歳のとき技術を学ぶために県外やアメリカなどへ渡り、26歳で現在の会社を立ち上げた。
ステンレス板の加工技術は県内でも高いレベルにある。津嘉山社長は「この技術は県外で学びました。一昨年には産業ロボットも

導入し、商品の品質を均一化できるようにしています」といいます。今年、創業18年になるが、補助金に頼らず100%自己資本で進めてきたことについて、津嘉山社長は次のように述べている。
「自力だけでやっていたら、万が一壁があつたときにもやり直しが利きます。補助をもらってやるのとはやる気が違います」

「新規事業として2000年ごろから太陽光発電にも力を入れていきます。自然エネルギーの必要性を感じ、シャープとの共同研究も進めてきました。太陽光発電の普及に不可欠の架台は、県内では私達が75〜8割のシェアを占めています」とのこと。これまでの技術を生かし、沖縄の台風や塩害に強い商品を開発し、安く提供できるよう努力した成果である。また自然エネルギーの普及に力を入れている同社では、小中高校生から大学生らの工場見学も受け付けている。勉強会を通じ、人から人へと環境問題を考える輪が広がりに期待しているという。

今後は、太陽光発電だけでなく風力発電、さらに太陽と風力を合わせたハイブリッドな製品を出していくとのことで、現在試作品のデータをとっている段階であるそう。さらに沖縄の健康食品業界が使用できるとしている段階であるそう。さらに沖縄の健康食品業界が使用できるとしている段階であるそう。さらに沖縄の健康食品業界が使用できるとしている段階であるそう。さらに沖縄の健康食品業界が使用できるとしている段階であるそう。さらに沖縄の健康食品業界が使用できるとしている段階であるそう。

今後は、ますます環境に配慮した暮らしが重視されることは必至であり、地球環境のクオリティーパートナーである同社の役割は大きくなりそうです。

沖縄独自のリサイクル製品の開発で 環境にやさしい産業技術を目指す



【エコインテック(株)】濱門稔社長

コンクリート二次製品の製造を主体としている同社は、コンクリート以外の原料を使い「環境にやさしい産業技術を目指す」をモットーに、循環型社会に対応した沖縄独自のリサイクル製品の開発を行っている。
「製品の原料となるペレットは、浄水場で硬水を軟水化するときに出る副産物で、炭酸カルシウムの塊です。私たちが独自の

破砕法を組み出すまでは、廃棄されてしまっていた。その量は北谷で4トン、名護で1トン。計5トンを我が社で全部引き受けています。現在はそれを塊を粒状からパウダー状にできるまでになり、グラウンドのラインや道路の白線などに使われるようになっていきます」と濱門社長。
また「エコハードコン」という製品は、ポリマーモルタルを吹き付ける工法。現在土木のみに利用されているが、今後は建築資材としての活用が期待されている。

「この商品化には3〜4年かかりました。溶融スラグに着色したのは、日本でも初めてだと思っています。着色剤を焼き付けているので色落ちすることもなく、さまざまな製品を生み出すことができます」

濱門社長は「当社の製品は、すべて砕いて再利用できることをモットーに作っています。リサイクルできない製品は作りません」と断言する。今後の課題は、本土への進出。沖縄でしか手に入らないペレットを利用した製品を本土企業へ新しい資材として出していきたいとのことだ。

またセメントの複合材をポリマーで代替した「レジンコンクリート」はコンクリートに代わる素材として注目されているが、この製造に欠かせないのが炭酸カルシウムだ。その際、同社の重炭酸カルシウムを使うと、他の製品より20%ほど強度が上がること確認されているそう。そのため、レジンコンクリートの製造業者に向けて、素材として出していきたいと濱門社長。沖縄独自のリサイクル製品は地球の未来をも見据えているのだ。

NTTドコム

優れたサービスを低コストで 提供します。 NTTドコのハウジングサービス

NTTドコのハウジングサービスは、お客様のサーバ、ルータ等の機器をiTCセンター内ハウジング専用ラックにお預かりし、その運用・監視をサポートさせていただくサービスです。
広帯域のバックボーン回線や強固なセキュリティ、従来の提供価格から、さらに低コストを実現した価値あるサービスを提供いたします。

お申し込み
お問い合わせ
TEL 098-891-1100
URL <http://www.ntt-do.com>

(株)エヌ・ティ・ティ・ドコムソリューション営業部 第一営業担当

宜野座 iTC センター ハウジングサービス

ISMS認証取得

ネットワーク、コールセンター、ポッドキャスト事業で楽しく、お客様に利益の出る仕組みを作る



【サイオンコミュニケーションズ(株)】
大維(デビット・シェン)社長

コールセンター事業や、日本初のラジオと連動したCM入りポッドキャスト番組の配信事業で知られる同社。ラジオのパーソナリティとしての顔も持つデビット社長は、会社立ち上げの動機を語る。「93年に沖縄富士通システムエンジニアリングに入社し、その後、ニューヨークの富士通でコンサルティングを3年ほど学びました。沖縄に帰ろうと思いつき、沖繩

富士通時代の人に声をかけて会社を設立したのが99年のことです。まずネットワーク事業を立ち上げて、その後コールセンター事業を展開した同社。中小企業を対象に、コールセンターの導入からシステムの構築、運用を手がけるコンサルティングサービスを行ってきた。また新しい事業展開として、ラジオと連動したCM入りポッドキャスト番組の配信事業も開始。これはユーザーがインターネットを通じて自分のパソコンにラジオ番組をダウンロードし、さらに携帯電話などを通して番組そのものを持ち歩けるというものだ。一見つながらの薄そうな事業展開だが、デビット社長はこう語る。

「ラジオのパーソナリティは17歳の頃からやっていて、大好きな仕事のひとつです。ただ会社を始めたので、ラジオは趣味の範囲でやらざるをえません。アップル社のiPodが売れてきて、ラジオもダウンロードできるようになったこともあり、それなら好きなものを組み合わせよう、CM入りポッドキャスト番組の配信を始めました」

これはコールセンター事業にもつながる仕組みだ。コールセンターを持つ会社は、基本的にものを売る会社である。売るためにはマーケティングが必要だし、広告も必要となる。それならダウンロードできる番組にCMを流してマーケティングにつなげればいいわけであり、お客様のメリットも生まれることになる。

楽しく仕事ができ、お客様に利益の出る仕組みを作ることがサイオンのモットーであるとデビット社長。将来的には県外のみならず海外への進出も視野に入れているという。

「沖繩ベンチャースタジオ」企業訪問バックナンバー(05年12月放送分)

- (株)トリム
- (協)いしがき手作り館
- (株)シーズ
- (株)沖縄農園
- (株)海邦商事
- (有)リセ
- バイオ21(株)
- ベンチャー高安(有)
- 琉球ガラス工芸(協)
- (株)ポイントビュール
- (有)海邦ベンダー工業
- (有)アロエス
- 久米島海洋深層水開発(株)
- (株)チャイルドフード
- (株)石垣島サプライ
- (株)屋部土建
- (有)オキネシア
- (株)エコワールド沖縄
- (株)先端医学生物科学研究所
- (有)ぱっしょん
- (有)アイディアル
- (株)デジタルあじま
- (有)しゃりや
- (有)アンテナ
- (株)沖創建設
- (株)パラダイスプラン
- (有)プラネット
- (株)バイオメイク
- ヒューマスバイオインダストリー
- りゅうせき商事(株)
- (株)プラザハウス
- (株)沖縄発酵化学
- (有)サンメディック貿易
- (有)エコ・エナジー研究所
- (株)レイメイコンピュータ
- (資)スポーツミネラル
- (株)サウスプロダクト
- (株)おきしん保証サービス
- 社団法人生物資源利用研究所
- (株)琉球温熱療法院
- (株)あしび
- (有)水耕八重岳
- 沖縄アウトレットモールあしびなー
- (株)佐喜真義肢
- (株)ジャスミンソフト
- フォーモストブルーシール(株)
- (株)ファッションキャンディー
- (有)スタブリング
- (株)ライデリ
- (株)基土木
- (株)がんじゅう
- (株)三倉食品
- (株)ホクガン
- (株)黒糖本舗垣乃花
- (株)沖縄バヤリース
- (株)アイ・ラーニング
- (有)沖縄長生薬草本社
- (株)沖縄さとうきび畑
- ベンチャー高安(有)
- (株)インデックス沖縄
- (有)平田建設
- (資)大名鉄工
- (株)沖坤
- (株)京和土建
- バイオ21(株)
- 東南植物楽園

(全66社)

マーケティングのプロが語る 沖縄経済

この原稿を書いている時期、東京にいる。ある新商品開発のPRで流通の現場に自分がある。来店したお客様に新商品を推奨して忌憚のない話を聞かせていただく。物を造っている側の想いと、その商品を購入して頂く生活者の想いをフェイストウ

『物造りの難しX』 フェイスで聞けるのが勉強になる。でも一番大切にしたいのは、物造りへの想い、拘り。解るように説明してこの商品の価値を納得させたい。

反面、購入する生活者からは「味と値段のバランスが基準」という意見がある。大前提は「美味しさ」と「適正な価格」に尽きるのだから。

店頭販売価格を設定するために、「コストを如何に抑えるかの工夫が物を造る側には求められる。最近売れる商品を常に求め

のトレンドを考えると体に良い素材の確保と素材の特性を活かした製造方法(可能な限り無添加)が求められる。その結果、コストアップを否めない状況が常に起る。

姿勢は感心させられるし、たとえその商品はヒットするのかもしれない。物造りの難しさを実感させて貰う側のバランスが取れる。

そのために様々なアドバイスを現場でいただくことが多い。造る側、売る側とせられる今回の東京出張で買う側のバランスが取れる。



喜久山 哲郎
きくやまてつろう
(株)アドスタッフ博報堂クリエイティブ
局長 執行役員
1961年生まれ
84年(株)アド・スタッフに入社。当時県内初のマーケティング部に所属。
調査・企画業務に従事し現在に至る

ビバ！ウチナーむん Viva! Okinawan



「沖繩指笛」
ヒュー。ヒュー。

「沖繩指笛」1,000円～。
首里城公園内の「笑店」で販売。
問い合わせは「NPO法人アンビシャス」まで。
電話番号:098(951)0567http://www.ambitious-npo.com/

先日、「沖繩指笛」を購入しました。「沖繩指笛」は以前から気になっていた商品です。見たいのは人の指の形をしており、大きさは親指と親指の間、親指の赤瓦と同じ素材で出来ています。さてこの「沖繩指笛」を発売したのは、難病等で就労につけられない人を支援する「特定非営利活動法人アンビシャス」の事務局長照野名通さんです。

夏、あるテレビ番組の中で、観光客が「首里城の赤瓦をお土産に持ち帰られたらいいの」というコメントを聞いて、この瓦と同じ素材で何か作れないかと思いついたと話します。



「沖繩指笛」は手作り商品であるからこそ、作り手のセンスや、商品に対するこだわりが伺えます。同じ商品でも、同じものではない。形も異なるし、音も異なる。それが買う側として商品を選ぶ最大のポイント(付加価値)になるのではないかと思います。これから、夏祭りなど、数多くのイベントがあります。皆さんも是非「沖繩指笛」に挑戦してみてください。ただし、自分の指で指笛が吹ける人は除きます(笑)。

■オークスは沖縄の中小企業の「元気」を応援します。



ビジネスローンセンターは、事業者様専用のご相談窓口です。

新たなビジネス
チャンスを活かす!

急な資金に24時間以内でお答えします。
ビジネスクイックローン

「工事見返資金」「売上代金の回収」等、将来の入金を先取り新たなビジネスチャンスを活かす。
ビジネスつなぎローン

あらゆるビジネスシーンに対応。
NEWビジネスローン

運転資金等のニーズにタイムリーに応える強力なパートナー
ビジネスローンカード あちねー



http://www.ocsnnet.co.jp
https://www.ocsnnet.co.jp/ark/



■お気軽にご相談ください。

ビジネスローンセンター那覇 TEL.098-861-5491
ビジネスローンセンターコザ TEL.098-933-3872

営業時間/平日
9:00~17:50

〒900-8609 沖縄県那覇市松山2-3-10 登録番号:沖縄総合事務局(第8)第00003号

事業可能性評価企業に (株)パム、(株)京和土建!!

沖縄県産業振興公社は、中小企業も事業の有望性、新規性などを総合的に評価する、事業可能性評価委員会において、無料情報誌発行やネット上のポータルサイト事業を展開する(株)パム(長嶺由成社長)と、地滑り災害の復旧や崩落防止などの事業を手掛ける(株)京和土建の2社を、新たに「事業可能性評価企業」として認定しました。

これまで認定を受けた県内の中小企業を含め32社目の認定となり、認定企業は事業可能性評価企業として産業振興公社の「お墨付き」のもと、プロジェクトマネージャー・サブマネージャーなど経営専門家の優先的な支援を受けられます。

今回、認定を受けた(株)パム(<http://www.pam-rinc.com>)は、「地域特化型旅行サイト」を韓国、台湾、九州へ展開していきます。平成15年11月に「沖縄ツアーランド」を立ち上げておアランド」を限定して大手の旅行会社にはできない詳細な旅行・観光情報を複数のウェブや無料情報誌等の媒体を使い発信しています。

両サイトとも立ち上げてわずか2年にもかかわらず好調な事業実績を残しており、今後、韓国、台湾への日本人旅行者の増加に伴って、同社の「地域特化型旅行サイト」の更なる展開が期待されています。

今回、(株)パムの支援担当となる屋嘉比サブマネージャーは「事業可能性評価認定企業の中で、初めての旅行ポータルサイトであり、積極的に支援したい」と今後の考えを示しています。

土木・建築工事を本業とする(株)京和土建は、他2社と共同開発した道路脇の法面工事や崖崩れ復旧工事などにおいて使用する新工法「補強筋法面工」が評価されました。

従来の法面工法に比べ、コスト削減・工期の短縮・法面の長期安定・景観保持という面で優れ、厳しい経営環境の続く建設業界において他社には独自の技術開発による、新販路開拓を展開します。同社の赤嶺社長は今後、県外展開も視野に入れた事業展開を考えており、今後、支援担当となる大城サブマネージャーは、「県内発の新しい土木技術を県外へ、代理店契約・業務提携などの方法で売り込みたい」と意気込んでいます。



【(株)パム ツアーサイト】



【(株)京和土建 補強筋法面工による表土保持】

※沖縄ベンチャースタジオHP (<http://blog.ovs.jp/>)で両企業の映像をご覧になれます。

県産業振興公社人材育成事業・研修レポート 研修で確信した 地ビールの可能性

糸数幸紀



南都酒造所で、地ビール製造を担当していますが、昨年、県産業振興公社の人材派遣制度を活用し、広島酒類総合研究所で研修をしました。全国の同業者と共に研修し、県外メーカーから沖縄に関する意見を聞き、外から沖縄を見た意味は大きいと思います。真剣ながらも柔軟な発想で楽しそうに取り組む研究員、他の研修生の姿は刺激を受けました。

地ビールは、県産原料使用などの付加価値をつけ、観光地という利点を生かし、観光産業に寄与するさまざまな商品を発信する可能性は大きいと思います。そのためにも他の地ビール製造技術者との交流を続け、オリジナル商品の開発に取り組みたいと思います。

☆
公社では、今年度のグローバルベンチャースピリット人材育成事業の研修派遣希望者を募集。4月28日締切。資格などは、問い合わせ申し込みは、県産業振興公社産業振興課 枳田まで
☎098(859)6239

第7回 『沖縄マイノリティの集い』 東京で開催される

(財)沖縄県産業振興公社と琉球新報社が共同で開催しているビジネスマッチング交流会、『沖縄マイノリティの集い』が3月16日、東京の「日本プレスセンター」で行われました。

「沖縄マイノリティの集い」は、琉球新報連載記事の「沖縄マイノリティ」に登場した他府県在住の県出身企業家と県内の経済人が集う交流会で、沖縄と本土を会場に、年2回実施しています。

7回目となる今回は本土での開催となり、沖縄から参加した30人の参加者を含め、約100人が出席し、県出身の企業家ネットワークを生かしたビジネス展開などについて意見を交わしました。



東京証券取引所を視察



県内企業のプレゼンテーションも行われた



交流会

席上、本土から参加した(株)エナジックの大城社長は、「ひとりひとりが助け合うネットワークは経済効果を生む。県内だけに目を向けるのではなく、外に目を向け沖縄のネットワークを生かした事業展開を図ろう」と呼びかけました。

また、沖縄マイノリティの交流会に先立ち、(株)おきしん保証サービスの宮保社長、(株)パムの長嶺社長、(株)京和土建の宮城社長による各企業の県外展開についてのプレゼンテーションが実施されました。

翌日には東京証券取引所を見学するなど、とても充実した交流会となりました。

会員特典が満載

ネットワーク会員募集!

4月よりサービス開始します。

沖縄県産業振興公社では、国及び県の中小企業支援策の中核的支援機関として様々な諸施策に取り組み、支援助成策を構築してきてきた。これまでに支援助成策で築き上げてきた中小企業との信頼関係の強化や、意欲的に経営に取り組み、効率的に中小企業の事業をこ活用いただくため、ネット

ワーク会員参加メンバーを募集しています。

これを機に、なお一層の支援策の拡充強化を図るとともに、勉強会及び交流会の推進や企業間の有機的なネットワークの構築等を図り、常にネットワーク参加者のニーズに応えるサポートを実施いたします。

ネットワーク参加費
年額 1万2千円
(月額1000円)

お申込み方法
所定のお申し込み書に必要事項を明記の上、印鑑の押印後、郵送にてお申込みください。

(財)沖縄県産業振興公社
〒901-0152 那覇
www.okinawa-ric.jp

市小緑1831番地の1(沖縄産業支援センター4F)
TEL 098-859-6237
FAX 098-859-6233
Eメール info@okinawa-ric.or.jp
ホームページでも詳細をご覧になれます。

サービス内容

- 1 決算資料による簡易診断・助言
- 2 公社が保有する図書・ビデオ・各種資料の借受け
- 3 公社が主催する有料研修・セミナー等の受講料割引
- 4 公社が主催する海外ミッション及び各種イベント等の参加料割引
- 5 新商品やイベントなどを公社メルマガ及びホームページで配信料割引
- 6 公社ホームページへのバナー広告掲載割引
- 7 公社が開催する交流会への優先案内、参加料割引



公社が保有する図書やビデオなど、さまざまな資料の借受けができます



会員になると、公社が主催する各種イベントの参加費、有料研修・セミナーなどの参加費が割引になります

Campbell's

M'm! M'm! Good Taste!



REPORT

本気で「売りたい」人のための 甘えが許されない集中講義

第2期 沖縄ネットショップ売上アップセミナー

沖縄ベンチャースタジオが主催して昨年からはじまった、本気で売りたい人のためのネットショップの実践型経営講座「沖縄ネットショップ売上アップセミナー」が、こみやまみこ氏(は)は全7回の受講料が20万円、そして各回の講習時間は7.5時間、毎回時間と労力のかかる課題が宿題で出されるという厳しい内容ながら、受講生は全講義にほぼ皆出席しています。参加者をここまで本気にさせる「沖縄ネットショップ売上アップセミナー」の講義風景をレポートしてみます。

沖繩ベンチャースタジオで、第4講「画像加工・写真撮影 ホームページ制作」の講義風景。講師は、全国的に高まっている消費者向け電子商取引(B2C)のO2Oモデルであるネットショップの経営、起業を支援するために、ネットショップの実務型経営講座を行っていただきます。

第1期が2005年6月に始まったこの講座は、月商1千万円超の有力ネットショップを多数輩出という実績を持つ「えとこみ塾」(www.etcoc塾.com)の有名講師でもある、こみやまみこ氏(は)有限会社「ウィンネット」代表取締役の講師を引き受けていただいた特別講座です。

今年1月21日から全7回の講義が組まれ、既に第3講「サイトコンセプトとターゲットを明確にする」、第4講「売れるホームページをデザインする」、第5講「画像加工・写真撮影 ホームページ制作」が実施されています。受講生は、この講義を通じて、第1期受講生も、第2期受講生も、この点は良く理解していた方々でした。受講生にも日常業務、所用がりますが、ほぼ全講義に全員が出席となっています。先日、どうしても出席できないという方がありましたが、2講義分、おおよそ16時間のビデオ撮影を希望され、後日「ビデオを全て見てから次の講義にいらして下さい」と話されています。

この講義は、経営分析戦略の「ビジネス書のレポート」から、全国有名ネットショップの顧客対応を体験するための商品購入、実際にネットショップをオープンするなど時間も



沖縄ネットショップ売上アップセミナーの講義風景

「商品を買いたい」というこの意味をこみやま氏は、「商品を、お店を、ひいては自分自身を支持してあげることだ」と語り、「売上げを上げる」というこの意味を、「多くの人に支持してもらって、つまり皆さんの人たちに喜んでもらうことだ」と語ります。

「設備貸与制度のご紹介」

長期・低利で応援します。設備導入

海邦ベンダー工業の場合

設備貸与制度とは、中小企業の方が業務拡大などに必要な設備を、会社が購入し、割賦販売又はリースする制度です。今回、この制度を利用して企業の生の声を紹介します。

■企業の沿革等(創業経緯、成長、発展要因、特徴等)
元々は、シャッター販売の会社で営業を十数年勤めていた。この経験を生かせる仕事はないものかと考えた末、当社を創業するに至りました。創業当時は、取引先の不渡り、2千万円超の不良債権が発生するなど、業ではありませんでした。

特徴

この業界は、機械力ではあるが、月間売上が1千万円増加しました。また、平成16年度には、さらに高性能な後継機を貸与する制度を利用して導入することができ、今までは右肩下がりで順調に売上を伸ばしてきています。

制度を利用した直接間接効果等

平成16年度に導入したレーザ加工機は、平成8年に独自で導入した設備に比べ、加工時間が1/5に短縮され、さらに精密な加工が可能となっており、また、新規に導入した設備を活用し、県外からの受注にも将来的に対応できればとも考えております。

経営理念・経営方針

当社の方針として、「小さな断らない。少量多品種生産を掲げたい。少量多品種生産を掲げたい。レーザ加工、シャッター、ドアの製造、焼付塗装、建付工事と当社は、1社で何でもできる体制を構築しており、このため、県内同業者と比べ、納期を短縮することができています。品質、納期など、お客さまの要望に応えることができ、結果的には、良い単価で受注することができ、継続的な取引に結びついています。

制度を利用した動機

県外の機械メーカーから各都道府県で実施している設備貸与制度の紹介

度のほか、下請自立化塾、不動産物件の紹介などさまざまな支援をしております。

■企業の今後の展望(今後さらに飛躍するために目指すもの)
新たな取り組みとして飲食部門を2カ年ほど前から立ち上げております。沖縄は年々観光客が増加しており、これを対象にした商売が何かできないかと考えております。

そこで、沖縄の伝統的な民家をイメージした店舗が県内ではないことに目を付け、貸与制度を活用し、那覇新都心に飲食業の「おもしろ殿内」をオープンさせたいと、現在、順調に事業を展開しています。

既存事業については、現在、建設業関連の売上が中心となっているので、それ以外のもの、例えば、製造業関連の売上を伸ばしていければと思っております。三位一体改革により公共事業などの大型プロジェクトは、今後は見込めないと考えているからです。

また、新規に導入した設備を活用し、県外からの受注にも将来的に対応できればとも考えております。

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

また、鋼材等の原料費が高騰していますが、生産性が向上していること、ロスが少なく、その影響を最小限に食い止めることができていること、

LOISIR HOTEL OKINAWA MOTHER'S DAY PRESENT'S
ロワジールホテルオキナワ 母の日特別企画

稲垣潤一

グルメ&アコースティックライブ
2006.5.14(SUN)

■料金
1部・2部:SS席 15,000円(全席指定) S席 11,000円(全席指定) A席 7,000円(全席指定)
※各料金には税金・サービス料が含まれております。 ※ショー会場のお席のみ全席指定となります。

■時間
1部:開場/11:30~、食事/12:00~13:30、ショー/14:00~15:00
2部:開場/16:30~、食事/17:00~18:30、ショー/19:00~20:00
※受付開始時間は、各食事時間の30分前となります。
※ショー会場の開場は、いずれもショー開演時間の1時間前になります。

誰もがあの時の、
それぞれの想いを抱きしめる

ビジネスにはスタミナが不可欠!

新登場



B01K
by KYOCERA

Business au!

ビジネスにも強い、auのケータイ。
auケータイで提案するソリューション

いちばん長く話せて、
個人情報も守れるケータイです。

- 連続通話時間は、国内最長^{※1}の5時間20分(320分)を実現。(当社比約1.7倍^{※2})
- 連続待受470時間。(当社比約1.8倍^{※2})

※1 日本国内で販売されている携帯電話において(2006年3月現在 当社調べ) ※2 au総合カタログ2006年3月号掲載の携帯電話の平均値と比較

さらに「セキュリティー」[※]も万全です。

※別途「ビジネス便利パック」へのご加入が必要です。

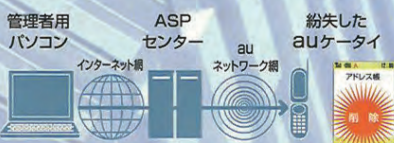
ビジネス便利パック

安心セキュリティー

ケータイの中には、アドレス帳データやメッセージデータがぎっしり。ケータイを紛失した場合に、確実に個人情報の漏えいを防ぐには、どうすればいいの?

アドレス帳削除機能

万一の個人情報漏洩をしっかりガード
管理者パソコンから遠隔操作で、紛失してしまったauケータイ内のアドレス帳データや送信済みメッセージの削除が可能!ケータイを紛失した場合も自社内のパソコンで素早く対応し、いち早く情報をしっかりガード。迅速対応で企業のセキュリティポリシーを高めます!



連絡もスピーディ

緊急事態発生!!急いで会議を招集しないと、間に合わない。一人ひとりに都合を聞いてる時間ももったいない!一斉に連絡する方法はないの?

緊急連絡機能

メッセージが伝わったかも確認できる!

会議時間の変更など一斉同報メール送信に加え、メッセージの開封状況も確認できるので、確実にメッセージを届けられます。またケータイから管理者パソコンへ返答メッセージの送信も可能。円滑なコミュニケーションが実現します。



状況把握もカンタン

部長と至急打合せしなくちゃいけないんだけど、今、どこにいるんだろう?電話したいけど取引先だと困るし、部長が今どこにいるか確認できる方法ないかな?

メンバー情報/ステータス参照関連機能

状況に応じて、連絡手段を選べる!
登録メンバーはケータイでステータスを送信することで作業状況の報告が簡単に連絡可能。相手の状況をパソコンをはじめケータイでも確認できるので、状況にあわせてメールか通話の連絡手段を選択できます。



導入カンタン!

インターネットに接続したパソコンとauケータイがあればOK。特別なソフトやサーバーは一切必要ありません。メンバー情報を登録後、auケータイに専用のアプリケーションをダウンロードするだけでご利用いただけます。

低コスト!

1契約あたり、月額525円(税込)、携帯電話1台あたり月額105円(税込)でご利用いただけます。

手軽な運用!

お申し込みから2~3週間でご利用いただけます。お客様自身で設定を行うのでメンバーの追加登録や削除もカンタン。

ビジネス便利パック 対応機種 W41SA、W32T、W32H、W31T、W31K/K II、W31SA/SAII、PENCK、W22SA、W22H、W21T、W21CA/CAII、W21S、W21SA、W21K、A5518SA、GizOneTYPE-R、A5516T、A5514SA、A5512CA、A5511T、A5509T、Talby、A5507SA、A5505SA、A1404S、A1402S/SII、B01K(2006年3月現在) 今後も対応機種は増える予定です。ezwebmultiコースは利用必須です。

au 沖縄セルラー電話
OKINAWA CELLULAR

お問い合わせ
0077-7-111

au 電話から 157 <無料/9:00▶20:00・年中無休>
<auホームページ>→http://www.au.kddi.com/

