

(一社) 沖縄県中小企業家同友会 広報誌

ニライみらい

2025年(令和7年) 8月号 449号

モノづくりを通して
学ぶことの大切さ



(株)グローバルリンク

代表取締役社長

伊波 竜作氏

< 浦添でだこ支部 >

同友会ってどういう会？



魅力動画



入会申込フォーム



行事案内



Facebook

〒901-0152
沖縄県那覇市字小禄1831番地1 沖縄産業支援センター603号
☎.098-859-6205(代) FAX.098-859-6208
<http://www.okinawa.doyu.jp>
E-mail:doyu@okinawa.doyu.jp



伊波社長



会社外観



モノづくりを通して学ぶことの大切さ

■プログラミングが楽しかった

伊波社長がコンピュータに触れたのは小学校四年生に親からパソコンを買ってもらったのが始まりです。当時のパソコンはプログラムを入力しなければ動かない。毎月発行のマガジンで学びながら、ゲームのプログラミングが楽しく、ドンドンマスタリーして楽しんでいました。中学校時代はハンドボール部に熱中。パソコンが好きだったので高校は浦添工業情報技術科に進学し、家庭の状況で大学進学をせずに県外のコンピュータ会社に入社します。就職したものの「お前何もできないのか」と言われる始末。その時先輩から言葉「給料の1割は本を買って次の給料日まで読むこと」。通勤電車の中で集中して専門知識を学びました。

■先輩に鍛えられた 技術と専門性

大きな仕事に次々とかかわり原子力関係等特殊な仕事に携わることができました。県外で三、四年勤務し、バブルの影響で会社の業績

が悪くなったため、二十二歳で沖縄に戻ります。しかし、沖縄ではなかなか仕事がありませんが、一時は不動産の営業なども行っていました。やはりコンピュータ業務に携わりたい気持ちを持ち続けていました。IT業務の仕事は面白く、仕事の出会いはありますが、結婚のきっかけになる出会いが少ない。将来を考えて「嫁探しのために転職します。また戻ってきます」と宣言して転職し、病院のシステム管理の責任者として従事、そこでの出会いで結婚しました。

その後、同僚三名で会社を立ち上げ、二〇〇五年五月には、独立してグローバルリンクを起業。最初から順調でありませんでした。これまでの技術や仕事のネットワークで周りに助けられて、現在は社員三十名の会社に成長しています。

■同友会は面白い

同友会にはコンピュータ関係の先輩から「同友会は面白いよ」と誘われて入会。当時の情報関連部会に所属して、同友会主催の「IT

まつり」取り組む中、皆で目的意識をもつて協力していくことが面白く楽しかった。

ところが「ITまつり」にハマりすぎて、会社の業績に影響が出てしまいます。その時気づいたのが人材育成の重要性でした。そこで先輩社長から「共同求人」へアドバイスを受け、新卒採用も行うようになりました。現在では大学や専門学校で説明会も実施しています。

グローバルリンクの育成は、入社前の早期研修で基礎を習得し、4月からは社外研修や合同研修に派遣しています。伊波社長の好きな言葉は、福沢諭吉の

「天は人の上に人を造らず、人の下に人を造らず」に続く言葉として「賢人と愚人の違いは、学ぶか学ばないかによって決まるのである」
企業理念「モノづくりや創造力を通して 繋がる人々の、幸せと豊かさに貢献する」ために前進。



集合写真

《会社概要》

(株)グローバルリンク
代表取締役社長 伊波 竜作氏
〈浦添てだこ支部〉

住所 / 浦添市屋富祖 3-7-1
TEL / 098-878-3786

事業内容 / ソフトウェア設計・
開発技術者・保守要員の派遣等

(オフィスあるふあ 青山喜佐子)

6月新会員オリエンテーション

六月五日、産業支援センターにて、今年度最初の新会員オリエンテーションが新会員四名を含む、十九名の参加で開催されました。

六月は、南部支部設営で、司会は副支

部長の佐藤香菜子氏が務め、「同友会の歴史と理念」は石原地江副代表が担当しました。石原副代表は、新会員オリエンテーション資料を使い、七〇年近い同友会の歴史と沖縄同友会の歩みを紹介す

るとともに、具体的な活動支援システム e・do you の使い方まで含めて新会員に分りやすく説明しました。

同友会の魅力発見体験は、(株)赤マルン

沖縄県中小企業家同友会 新会員歓迎オリエンテーション



新会員の皆さまと赤嶺宏副代表理事（左端）

新会員の皆さまは右から、

- ① 上原一翔氏 (株)KDC 経理代行センター 所長
- ② 西美香氏 (株)びねつ マネージャー
- ③ 與那嶺亮太氏 (株)本然 代表取締役
- ④ 本庄曾治氏 (ミナト) 代表取締役



全体風景



グループ討論

ウの大田守章取締役が報告し、その後、バッジ贈呈と新会員自己紹介がありました。

その後、「経営の悩みをどのように解決していますか」をテーマにグループ討論が行われ、新会員を中心に具体的な経営課題が出されました。

(事務局)

茶論

八月十五日のごぶし膝の上／鷹羽狩行▼砲弾で頭部が飛ばされた母親の乳を飲む赤ん坊、爆撃で崩れた岩の下で泣き叫ぶ人々、…。沖縄戦体験

者が絞り出すように描いた「沖縄戦の絵」展（主催・沖縄創価学会、共催・琉球新報社）を見た（二〇二五年六月十三日～三十日、琉球新報ホール）▼

住民の視点で描かれた絵は、単なる記録ではなく、死と隣り合わせの日々の記憶と不戦への強い願いが込められている。地域別に分類された絵は、県内の小・中学校などで平和学習に活用されているという▼琉球政府が発行した沖縄戦の証言記録集を通し、ある識者は「この無告の庶民の叫びを、私は、何にもまして尊重したい。その声にこそ、いかなる壮大な平和論をも超える真実の響きがあるからだ」と訴えた▼しかし、世界は「戦争の世紀」へ後戻りしているように見える。各地で戦争の火種が拡大している。それぞれの国や個人の「正義」のぶつかり合いは、一瞬にしてこれまで積み上げてきたものを破壊してしまう▼だからこそ、声を上げよう。戦後八十年を迎える八月は世界不戦への誓いの月なのだ。戦争犠牲者の声なき声に耳を傾け、未来へ平和の思いをつないでいきたい▼八月や母の祈りの咲いてをる／山田由美子（作古）



九州・沖縄ブロック 青年部 合同例会

交流を深め、広げて、自社そして
関わる地域をよりよくする！

六月十三日、鹿児島県にて九州・沖縄ブロック青年部合同例会が開催され、九州・沖縄の同友会のメンバーを中心に全国の若手部のメンバーが集まり、沖縄からは五名が参加しました。

九州・沖縄青年部合同例会は、毎年持ち回りで開催され、今回第四回目を迎えました。今回は「交流を深め、広げて、自社そして関わる地域をよりよくする！」をテーマに、三つの分科会が用意され、学び合いました。

第一分科会は「自社・ボンコツから未来を



第1分科会

創造する経営者へ！〜学びと実践のスパイラルで抜ける喜びの好循環〜」報告者：双葉交通(株)の豊島明弘常務(福岡同友会)、第二分科会は「自分が変われば会社が変わる！〜自己成長は不離一体の学びの実践から〜」報告者：(有)東広告社の東由子社長(宮崎同友会)、第三分科会は「幸せの年輪を描くから働き続けられる地域の未来をつくる〜」コムラ苗樹(株)の小村哲典社長(熊本同友会)がそれぞれ報告されました。



第3分科会の報告者
小村 哲典氏

第三分科会の小村氏は「若者が地元に戻ってこない現実を変える」と意気込み、コムラ苗木を承継後、自社の課題や業界の課題を解決するために色々なことに取り組んでいきます。人材も増え、売り上げも伸び、当時の小村氏は「理念がなくても運営はできる」と思っていました。現場ではいろいろなトラブルが起き、それにより商品である苗木の生産量が低下し取引先



参加した沖縄メンバー

に影響が出る結果となりました。

それを機に小村氏はなぜこのようなことが起こったのかを自問自答した結果、理念の重要性に気が付きます。会社の理念を見つめなおし、大事にすることで、色々な変化が起きました。その結果、社員が働きやすい会社になり、障がい者や高齢者を雇用することで、社員が働きやすい環境を自ら考えるようになり、同時に業績も良くなりました。

小村氏は「年輪のようにじっくりと育つていく会社でありたい」と締めくくりました。グループ討論では「自社が良くなることで地域にどのような影響がありますか」をテーマに学びを深めました。

分科会の後は、懇親会が開催されました。若手の経営者・経営幹部が集まれば、エネルギーが湧き、懇親会が盛り上がります。

での熱い思い、悩み、展望などを語り合い、お互いそれぞれの地域でがんばろうと誓い合える仲間が出来ます。

若手経営者部会「うりずん」では、全国の仲間との交流を通して、沖縄の経営者にも刺激になるはずと、県外の青年部会員を例会の報告者としてお迎えしたり、合同で例会を開催するなどを企画しております。

(有)友誠・棚原歩美



懇親会はビアガーデンで楽しみました



サンライズ×浦添でだこ×南部支部 6月合同例会 継がせると買うを同時にやった男の本音



真栄田 一郎 氏

六月二十七日 与那原町上の森かなちホールにて、三支部合同例会が開催され、四十八名が参加しました。サンライズ支部にとつては支部設立後の初例会となります。報告者は(有)沖島電機真栄田一郎社長にお願いしました。テーマは「継がせ

ると買うを同時にやった男の本音」で、今回は南部支部幹事の牧野誠氏が報告者とのインタビュ形式で、二人で対談しながら進めていきました。

一郎社長は父の真栄田世行氏から二〇〇一年にマエダ電気工事を承継して、県内ナンパーワンの国道道路照明工事と基本的な下請けの工事はせず直接受注をモットーとしています。そんな中で自らの人生設計の中で社長を五十五歳で退くことを決意いたします。弟の土郎氏に伝えるタイミングを探りベトナムでの研修にて、一郎社長「土郎、お前社長やれ!」土郎氏「何ですか?」一郎社長「社長おもしろいよ」土郎氏「ハイ!わかりました」の会話で承継が決まりました。

社長退任後については具体的には決めていませんでしたが、社内に新しい柱が欲しかったそうです。そんな中で社員から取引先である(有)沖島電機の社長が会社を売りたいとの情報が入ります。(有)沖島電機の強味を知っていた一郎氏は、幹部社員を窓口交渉に入りなんと四カ月で株式譲渡契約を成立させました。決算書三期分とリユードリジェンスを専門家へ依頼せず自ら審査して決定したとのこと。気になるのは金額。企業価値の算出は「純資産+(将来の収益性)」から決

定されるようですが、交渉の末、なんと純資産で買うことができました。資金も会社ではなく自ら銀行から借入して自己資金と合わせて調達したとのこと。(会社退く身から相談できなかった)

沖島電機の社長に就任し、次々と課題が出てきますが、社員の幸せを求めてきた一郎社長は働きやすい環境をつくり「人に苦勞したけれど、人に助けられた」と振り返ります。交渉役を担ったマエダ電気工事の工事部長だった徳盛修氏が自ら沖島電機に移って共に会社を盛り上げ、徳盛氏の尽力で優秀な社員を招き入

れて業界シェアナンパーワンを目指し突き進んでいます。
経営理念を悩んだ末に、マエダ電気工事と同じにして、浸透するまで数年はかかるとおっしゃっていましたが、経営指針を作成し実践することが全てと語る一郎社長の本音を感じた例会でした。

(有)たけ事務・竹 富久



全体風景



グループ討論



集合写真



グループ討論



会場全体風景



屋嘉比 元氏

那覇支部 6月支部例会

未来を描く！決める！

経営幹部が挑んだ老舗企業の経営改革

～経営理念と中期事業計画で百年企業を目指す～

六月九日、沖縄産業支援センターにて、那覇支部六月例会が四地区合同で六十名の参加で開催されました。座長は新例会

委員長の根橋理香氏（㈱カリタス社長）。今回は経営幹部育成や事業承継に悩む経営者向けに、沖縄初老舗製塩企業の（株）青い海 専務 屋嘉比元氏から経営体験報告と経営改革へのたずさわり方を、座長とのQ&Aインタビュー形式でおこなわれました。

したが、初代社長の「沖縄の伝統と味を守りたい」強い思いから条件付で沖縄初で唯一の製塩企業に認可されました。その後順調に天然塩製造量の増加、ISO22000取得、Galaxy青い海施設運営、アジア進出するなか、一九九七年塩専売廃止に伴う国内外の競合他社増加、さらに減塩志向や少子化による消費減、燃料高騰などの外部環境変化が年々著しくなりました。その対策に、二〇一九年取締役だった屋嘉比氏が率先してCOOとして経営変革に取り組むことになりました。

企業理念「沖縄から『おいしい』の起点に」を基に「目的・ミッション・行動原則・行動指針」に沿って、ブランドデザイン化（コミュニケーションロゴ「シママース本舗」作成など）、マーケティング強化（県内販路拡大、塩商品ラインアップなど）、さらに中長期事業計画策定、PIFでの資金調達成功、賃金ベースアップ、新規事業立ち上げなど短期間で実現していきましました。

屋嘉比氏の信念は「やり遂げること」。そして二〇二二年に入会した同友会での学びも参考にして、会社を良くしたい挑戦

戦はまだまだ続くようです。

グループ討論では「あなたにとって良い会社とは？」について活発におこなわれ、労使見解がスムーズに実施されている、社員が働きやすく生き生きしている、社長・幹部・社員間でコミュニケーションが取れている、利益があがる経営、社会の変化に対応しながら長期持続する会社、やりがいがある会社、などが発表されました。今回、那覇支部例会初のQ&Aインタビュー形式は社内コミュニケーションが取りやすいツールになると思いますのでご活用ください。

本日の例会は長期持続する優良会社を目指すなら経営者だけでなく経営幹部や幹部候補者の重要性と責務について客観的に考えるとても良い機会になりました。

（ソムノクエスト㈱・江口直美）



座長の根橋氏と屋嘉比氏



北部支部「やんばるじんぶん塾」

データで読み解く名護の経済



全体風景



講師：コザ信用金庫専務前屋 誠氏

七月四日、名護市産業支援センターにて「やんばるじんぶん塾」が三十三名の参加で開催されました。今回は、コザ信用金庫の前専務理事を講師にお迎えし、「データで読み解く名護の経済」というテーマでご講演いただきました。

講演では、「コザしん景気レポート」や各種公的データをもとに、賃上げの動向や最低賃金の上昇、さらに社会保険料の増加が地域経済に与える影響について、具体的な数値とともにわかりやすく解説いただきました。人口や経済規模などのデータ分析では、沖縄県内の主要市町村と比較するかたちで、名護市の経済自立率が、県内でも高い水準にあること、また独自の経済圏を築いている現状を知ることができました。



懇親会も盛り上がりました

その他、名護市の昼間の滞在人口が多いこと、名護市の産業構造、稼働力が強い業界、将来の人口推計など、データをもとに、様々な名護の現状を知ることができました。また、現状を知ると同時に、これから起こりうる名護の課題が浮かび上がり、参加者に深く刻まれたようです。データというFACTを目の当たりにすることによって、自分たちが普段感じていたこと、思っていたことが誤りだったことに気づいた参加者が多く、かなり刺激を受けたようでした。「四カ月



参加者一同、学びを深めました

に一度はこのような勉強会を実施して欲しい」などの声を多くの参加者からいただくことができ、非常に有意義な時間になりました。

その後、講演後の懇親会にも前専務理事が参加され、その場でも活発な質問や意見交換が続き、交流の輪が広がるとともに、参加者同士の学びも深まりました。今回の、やんばるじんぶん塾は、参加者の皆さんにとって、多くの気づきと学びに満ちた時間となりました。

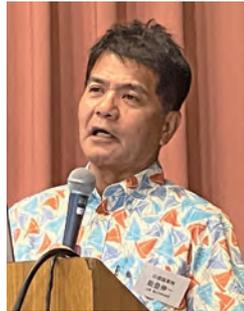
(株)琉球若草・大森陽介



中部支部と広島同友会福山支部B地区との合同例会 創業者のチャレンジする覚悟と 二代目の苦悩から生まれた覚悟



報告者の 福富 健仁 氏



報告者の 能登 伸一 氏

六月十九日、結婚式場N.B.C (Zoom併用)にて「沖繩同友会中部支部・広島同友会福山支部B地区六月合同例会」が沖繩二十四名、広島三十名の合計五十六名の参加で開催されました。

合同例会は「経営者の決断と覚悟、創業者のチャレンジする覚悟、二代目の苦悩から生まれた覚悟」をテーマに、沖繩同友会 (株)トマス技術研究所 社長 福富健仁氏と広島同友会日鐵鋼業(株)社長 能登伸一氏のお二人に報告を頂きました。

まず、トマス技術研究所・福富代表は、創業二十年の歩みと共に、同友会との深い関わりについて語られました。入会後十年間は活動を休止していたものの、創業祝いを機に中部支部のランチ会へ参加。経営者同士の本音の会話に触れ、自社の悩みを共有できる場のありがたさを実感。同友会を本格的に活動の場とする中で、パワハラ社員による会社存続の危機にも直面。そんな時、会員の紹介で労務の専門家と出会い、対応の支援を受け再建に成功。同友会のつながりが自社の再起を導いたと感謝を込めて語られ、「同友会は経営者のオアシス」と表現されました。夢と希望を胸に戦う経営者にとって、共に歩む仲間存在の大切さを強く感じた体験談でした。

次に日鐵鋼業の能登社長は、事業承継後に直面した暗黒時代からの脱却を語りました。専務時代、初の食事会で社員に厳しい言葉を受け、自らの覚悟と変革の必要性を痛感。同友会との出会いを機に「企業内総幸福(GCH)」という理念を掲げ、経営指針書や給与の見える化、聞く

コミュニケーションの実践を開始。社員への利益還元や障がい者雇用、新卒採用にも挑戦し、全社一丸の改善活動を十五年継続。結果として売上は九億から二十四億、社員数も倍増し、二〇一五年には3Sサミットで最優秀賞を受賞。人を生かす経営を通じ、数字と心の両面で会社を大きく変革。同友会での学びがすべての原動力となったと力強く語られました。

報告後の質疑応答、質問者へ熱の籠った回答を頂きました。グループ討論・発表も時間が足りないほどの盛況で例会を閉じました。

(株)サンコー・小幡弥八



全体風景



集合写真



宮古支部 6月支部例会

クリエイティブ思考こそ、 小さな会社が生きる道



根橋 理香 氏

六月二十七日、宮古島市ICTセンターにて「クリエイティブ思考こそ、小さな会社が生きる道」理念経営で社員とつくる新事業」をテーマに、(株)カリタスの根橋理香社長を報告者に迎え、宮古支部例会が二十六名の参加で開催されました。

社員として働いていた会社が急に解散となり三十歳で独立するも、四十歳でうつ病を発症し、会社の解散を考えるほどに心身ともに絶不調を経験しました。その後、知人である会員に誘われ同友会に入会し、経営理念と経営計画に基づいた経営をスタートさせます。同友会での学びの実践と、社員との対話を重ねることで経営危機を乗り越えてきました。

社員一人ひとりの個性を活かす経営を実践する中で、社員から自主的に始まったものづくり活動が第二創業の出発点となったと語る根橋社長。「社名の『カリタス』は愛。作る人も買う人もワクワク

する商品を作り続ける老舗企業を目指します！」と報告がありました。
報告後のグループ討論では「会社を永続させるために必要なことは」というテーマでグループ討論が行われ、時代や環境に合わせて会社を柔軟に進化させながら、想いや役割を次世代につないでいくことの大切さを改めて認識できた有意義な例会となりました。

(先嶋産業(株)・友利博明)



砂川千賀子座長と報告者



全体風景

グループ討論





『さだまさし「アントキノイノチ」』

著者は、あの「さだまさし」である。心を病み、高校を中退して自分を閉ざしていた少年が遺品整理の仕事を通して、少しずつ心を開いていくストーリー。高校時代にいじめを受け、また自分の親友も死に追いやった男に抱く殺意。同時に親友を救えなかった罪悪や恐怖が心を閉ざしていく。その少年を言葉少なながらも見守り続ける父親。再会した同級生の女の子の優しさで明るさの裏の悲しい過去。現在と過去を交互に記していく展開は読むものを飽きさせない。

同友会会員の方に特に読んで頂きたい部分は遺品整理の職場である。利益重視ではない会社社長、先輩や同僚との優しく強い関わりやお客様に寄り添うとは、働くとはどういうことなのか随所にちりばめられている。辛いながらも生き続けている「命」と仕事を通じて知る様々な人の「死」。人の優しさで命の尊さ、儚さを考えさせてくれる内容で何度も流れる涙を抑えきれなかった。気分の落ち込んだ時は度々手にして読み返している。

二〇一一年、映画化もされたが、是非書籍で読んで欲しい。この本をきっかけに「さだまさし」著を読み漁るようになった。素晴らしい著書が多くある。タイトルの「アントキノイノチ」は「あのとときの命」。アントキノイノチを繰り返していくとプロレスラーになるというウィットも彼(さだ氏)らしい。



沖縄から最も近い外国『台湾』

執筆者：琉球銀行 法人事業部 地方創生グループ 安慶名 庸

海外展開と聞くとどんな国々を思い浮かべますか。アメリカ、ヨーロッパ、中国などかと思いますが、『台湾』を選択肢の一つとしてみてはいかがでしょうか。

台湾は沖縄から最も近い外国です。那覇空港からの飛行時間は約1時間30分で、気象条件が良い時には与那国島から見えることもあるそうです。

親日としても知られており、世論調査では最も好きな国や地域を「日本」と答えた台湾の人が76%にもなっており、2位韓国(4%)、3位アメリカ・中国(各3%)を大きく引き離し、日本への好感度の高さは圧倒的です⁽¹⁾。沖縄に対しても、入域外国人観光客229万人(令和6年度)のうち台湾からの観光客が約4割を占め、最も高い割合となっています⁽²⁾。

経済市場の特徴として、面積は36,191km²で九州と同程度ながら、人口は2,340万人と九州の2倍弱の人が密集しています⁽³⁾。1人当たりの名目国内総生産(GDP)は2024年に日本を上回りました。経済を牽引するのは半導体産業で、受託生産の世界最大手TSMCが熊本県に工場を建設したことが注目されました。

地理的には西太平洋主要7大都市(東京、香港、上海、マニラ、ソウル、シンガポール、シドニー)への平均飛行時間が2時間55分であり、北東アジアと東南アジアを結ぶ重要な拠点となっています。

以上から、日本が受け入れられやすく、その先にアジア諸国を見据えることができるため、海外展開の第一歩として最適な場所と言えます。

琉球銀行は台湾の現地コンサルタント会社・則和企業管理顧問と提携して、沖縄企業の台湾進出を支援しています。海外展開に関心がある方は、琉球銀行のお取引店舗もしくは最寄りの店舗にてご相談ください。

参考文献：

- (1) 公益財団法人日本台湾交流協会. 2024年度台湾における対日世論調査. 2025.4.15. <https://www.koryu.or.jp/business/poll/>
- (2) 沖縄県文化観光スポーツ部観光政策課. 令和6年度沖縄県入域観光客統計概況. 2025.6.25. <https://www.pref.okinawa.jp/shigoto/kankotokusen/1011671/1011816/1003287/1026300.html>
- (3) 公益財団法人日本台湾交流協会. 台湾に関する基礎知識. 2025.7.1. <https://www.koryu.or.jp/publications/knowledge/>



連絡先：琉球銀行 法人事業部 地方創生グループ 安慶名 (098-860-3454)





第2回新人フォローアップ研修会 ストレスコントロール

六月十六日、沖縄産業支援センターにて第二回新人フォローアップ研修会が受講生九十八名含む百三十六名の参加で開催されました。

開会挨拶では、大城恵美氏（㈱近代美

術社長）が、自社で実践している研修から今回の講義を推薦した経緯が話されました。

講師は㈱Edifitの太田守尚社長をお招きし、ストレスコントロールを

テーマに講演いただきました。

太田氏は「今よりも成長したい！出来ることを増やしたい！もっと成果をあげられるようになりたい！」と、思っ

いますか？」との問いかけから始め、成長するにはコンフォートゾーン（安心・安全な状態）を出なくてはならず、適度なストレスがある状況で、適応しようとチャレンジすることで変化・成長できると強調しました。また成長マインドをセットするためには何が必要かを具体的に示唆しました。

そして、「働く目的」を明確にしながら、自分の成長が人や組織の成長に繋がることの素晴らしさを体感しながら、個人のビジョン（理想の姿）の必要性を説きました。また講演の中で、短時間のグループワークが五〜六回行われ、それをうけて講演が進行するという形式で進みました。

（事務局）



グループセッションしながらの研修風景



講師の太田 守尚氏



グループ討論

役員研修講座

第2・3講

【第2講】

六月十日、浦添市社会福祉センターにて、「振興基本条例を知って、地域経済の活性化を考える」をテーマに、浦添市産業振興課 産業振興係長 武野真弥氏と（同）Green Star OKINAWA 代表社員 友寄利津子氏（元浦西支部長）が報告し、六十三名が参加しました。

【第3講】

六月二十四日、沖縄産業支援センターにて「支部・部会の方針発表」の内容で、八つの支部と三つの部会より報告があり、五十五名が参加しました。なお、北部と宮古と八重山ではサテライト会場を設営しました。

（事務局）



第2講の報告者

電話とパソコンの 「あいだ」をつなぐ会社



会員ホット情報

今おすすめだよ!



高橋 庸正 氏

「好きなことしかやりたくないんですよ、小学生のころからずっと。」
そう笑うのは、南風原町にあるIT通信㈱の代表取締役・高橋庸正（ようせい）さん。中学生のときにポケットコンピュータをいじりはじめ、高校生にして惑星の軌道計算のプログラムを作ってしまうという筋金入りの“コンピュータ少年”です。

工学部造船学科に進学するも、コンピュータへの情熱が止まらず中退。在学中からすでに業務システムの仕事を請けていたというのですから、筋金入りというよりもはや「生まれつき」ですね。

そんな高橋さんが沖縄に移住したのは2004年。「沖縄に来なければ別れる」と言われて、現在の奥さまの元へやってきたそうです。そして同年7月2日、沖縄県産業支援センター412室に置かれた机一つからIT通信を創業。しかし、最初

の半年間は仕事ゼロでした。

「経営の勉強なんて必要ない」と思っていた高橋さんを見かねて何度も訪ねてきたのが、同友会の山里さん。「呆れられて（笑）、同友会に入りなさいって言われました」。そこから、若手経営者の集まりに参加するなど交流を深めるうちに、少しずつ仕事の依頼が入るようになったといいます。

IT通信が得意とするのは、社名のとおり「通信」分野、つまりコンピュータ同士のつながりを構築すること。なかでも代表的なのが「CTIシステム」です。

たとえば、お客さんから電話がかかってきたとき、相手の電話番号をもとに顧客情報をパソコンの画面に自動表示させる。これにより、対応のスピードも精度も格段にアップします。そもそものきっかけは、大宮工機の宮城光秀さんと飲んでいるときに聞いた「電話

対応が大変なんだよね」というひとこと。試しに作ってみたらあまりにも便利すぎて、他社からも問い合わせが殺到。メモリアル整備協会にも導入され、「感動しました!」と喜ばれたそうです。

現在はこのCTIに加えて、複数の拠点をネットワークでつなぎ、会社の内外を問わずどこにいても、会社の代表番号にかかってきた電話を受けたり、会社の代表番号から発信できたりする仕組みも構築。サーバーの構築、業務システムの開発、WEB制作（松風苑や大宮工機のホームページなど）、さらにチラシやパンフレットといった紙媒体の制作まで幅広く対応しています。

「好きなことしかやらない」と豪語する高橋さんの仕事は、ちゃんと“困っている人”の声に応えることから始まっています。だからこそ、便利で、喜ばれて、次の仕事につながっていくのでしょう。

電話応対でお困りの企業さん、一度相談してみませんか？

（伴走舎 牧野誠）

《会社概要》

IT通信㈱

代表取締役 高橋 庸正 氏

〈南部支部〉

所在地／南風原町字兼城123POPビル4F
TEL／098-882-6103

事業内容／CTIや業務管理システムの開発。
ホームページやパンフレットの制作。
サーバーやネットワーク、電話交換機や
ビジネスホンシステムの構築・保守。



わが社の ポロニ

第328回



marinemate Luana
(マリンメイトルアナ)

代表 西原 由紀子 氏
〈八重山支部〉

皆が笑顔で過ごす時間を
持ち帰ってもらおう!

樹々に囲まれた心地よい空間と小さな浜辺の先に見えるのは、どこまでも青く広がる水平線、始めて訪れた方なら誰でもつい「見つけた!」と思ってしまうのではないのでしょうか?

今回はそんな場所に事業所を持ち、石垣島の野底の吹通川(ぶきどうがわ)でマングローブカヤックツアーを営む、marinemate Luana(マリンメイトルアナ)代表 西原由紀子さんにお話を伺いました。

「お客様は観光客向けのフリーパーパーや、当社のホームページなどを見て来て頂いています。旅行から戻られた後も近況を送ってきて下さるなど、他では出来ない体験を提供できていると感じています」こう聞くと、お客様は旅行者だけ?と思いきや、家族のイベントに合わせて市内在住の方も結構いらっしゃったりするのだとか。石垣島の内外を問わず人気があるのには、まだまだ理由がありそうです。

「カヤックを漕ぐ、という体験はもちろんですが、マングローブの中を進みながらそこに住む生き物など、自然を感じてもらおうよう心がけています。皆が笑顔で過ごす時間を帰ってからも楽しめるよう、ツアーの終わりには体験中の動画をお渡ししています」と、お客様にとっては嬉しいサービスも要因のひとつなのでしょう。特にお子さんのツアー中の変化を見るのは楽しいらしく、最初は慣れない手つきだ

ったのが、帰りには慣れを通り越しなかなか弾けていたりするのだとか。都会の癒されたい、を叶えるゆったりとしたアクティビティを営む社名のLuanaには「いやし、楽しむ」の意味があり、文字通りのことを持ち帰れていることが、遊びに来る人が多い秘訣なのかもしれません。

「元々は父がやっていたものを引き継いだのが始まりです。当時手広くやっていたマリンレジャーを自分と弟とで分けて引き継ぎました。しかし数年後にはコロナの影響で売上がかなり落ち込んだ時期もあり、一人ぼうとマングローブの中で浮かんでいたこともありました」

こういったエピソードがありつつも「やはりお客様が笑顔になってくれるのが好き。暑さや疲れもどこかへ飛んでいってしまう、そんなやりがいを感じさせてくれます。今後は立地を生かした新たな展開も模索しつつ、自身がプレーヤーじゃなくなる時が来たとしても、人を通して笑顔を実現していく方法をいつまでも追い続けたい」そう語る西原さんが提供する思い出は、笑顔と共にゆったりと、どこまでも広がっていくことでしょう。

(有)PLAN t PLAN・宮良高彰



大自然をカヤックで満喫

《会社概要》

marinemate Luana
(マリンメイトルアナ)

代表 西原 由紀子 氏
〈八重山支部〉

住所 / 石垣野底106-457
TEL / 090-8667-7900
事業内容 / マングローブカヤック



共同求人 学内合同企業説明会 小さな地域単位の「合説」をコツコツと開催

共同求人委員会では、六月に沖縄大学、沖縄みらい AI&IT 専門学校、宮古地域での学内・地域合同企業説明会を開催しました。昨年度までは、沖縄コンベンションセンターなど大きな会場で合同企業説明会を開催していましたが、今年度は各大学・専門学校、高等学校と連携しての学内合説、小さな地域単位で開催しています。大きな会場で学生さんが来るのを待つのではなく、こちらから学生さんの近くに行くスタイルで行っています。

六月三日は、沖縄大学で開催しました。企業は十一社で IT 企業、福祉、土木関係、製造業など様々な業種の企業が参加しました。沖縄同友会が長年、沖縄大学の島袋隆志教授の「中小企業論」という講義で経営者の生の声を聴いてもらうことを行っており、その一環として今回、学内合説を開催しました。まだどんな仕事をしていいのか決まっていない、沖縄にどういう企業があるか分からないという二、三年生と既に就職活動がスタートしている四年生の学生さん一五〇名が参加しました。授業の時間を使つての参加のため、多くの学生さんの参加が叶いました。

六月五日は、沖縄みらい AI&IT 専門学校での学内合説を沖縄産業支援センターで開催しました。沖縄みらい AI&IT 専門学校は、学校設立二年目で、いま

就職活動を頑張っている二年生が第一期生のまだ新しい専門学校です。学校側から IT 企業・広告業限定で開催したい要望がありましたので、今回はその二業種十社、学生さんは六十二名の参加でした。十三時から十七時まで合計七社企業の話聞けるスケジュールで行い、企業と学生さんの多くの出会いを作ることが出来ました。

学生さんからは、「IT 企業で働きたいと思って就職活動をしていたが、この学内合説でまだ知らなかった企業の話を知ることが出来たので、よかった」「IT 企業と言っても、仕事内容がそれぞれ違うことを知ることができたので、自分が何をやりたいのか改めて考えてみたい」などの感想がありました。

六月二十六日は、宮古地域で開催しました。企業は本島の企業四社で、宮古地域で開催するのは三回目となりますが、学校側との連携、周知方法、地域の企業との連携などの課題が残りました。学生さんを待つ時間には、四社が集まって、各会社の採用状況などの情報交換をしました。

共同求人委員会では、今後も各学内合説、インターンシップなどの採用活動、求人学習会を積極的に開催していきます。

(事務局)



専門学校の「合説」



専門学校の「合説」



沖縄大学の「合説」



第60期経営指針作成講座がスタート

六月三日の事前学習会「経営指針はなぜ必要か」を皮切りに、第六十期経営指針作成講座がスタートしました。受講生十三社十七名が、自社の羅針盤づくりに挑みます。

【事前学習会】

沖縄産業支援センターで三十七名の参加で開催。はじめに経営指針作成講座の概要について、土地裕介経営副委員長(三重金属工業(株)課長)から「経営のぶれない柱」を成文化するものであり指針書の枠組みや作成後、いかにPDCAを回し

日々の経営に生かすことが大切か解説されました。続けて、第二講で講師をつとめる喜納朝勝氏(丸忠社長)から「中小企業における労使関係の見解と経営指針」をテーマに経営者の責任や考え、社員との関係構築について講義。実践報告では第五十六期修了生の(株)TEAM沖縄の湧川洋邦社長が、講座を受けたことをきっかけにどう変わったかを発表。特に力を入れたのが経営理念で、開業して五年目の受講で、感覚的な経営からの脱却が図れたことを発表。開業直後のコロナ禍で「経営者の責任」を痛切。創業七年で離職者一名の状況やスタッフに理念をどう伝えるか。二店舗目をオープンした経緯など、理念にかける熱い思いが会場に広がりました。最後に司会をつとめた(有)スタプランニングの又吉里美氏が「自走できる会社づくり」のために、経営指針書をつくることでゆるぎない会社の羅針盤ができ、社員が迷うことなく仕事ができる仕組みを作りたいと呼びかけました。

日々の経営に生かすことが大切か解説されました。続けて、第二講で講師をつとめる喜納朝勝氏(丸忠社長)から「中小企業における労使関係の見解と経営指針」をテーマに経営者の責任や考え、社員との関係構築について講義。実践報告では第五十六期修了生の(株)TEAM沖縄の湧川洋邦社長が、講座を受けたことをきっかけにどう変わったかを発表。特に力を入れたのが経営理念で、開業して五年目の受講で、感覚的な経営からの脱却が図れたことを発表。開業直後のコロナ禍で「経営者の責任」を痛切。創業七年で離職者一名の状況やスタッフに理念をどう伝えるか。二店舗目をオープンした経緯など、理念にかける熱い思いが会場に広がりました。最後に司会をつとめた(有)スタプランニングの又吉里美氏が「自走できる会社づくり」のために、経営指針書をつくることでゆるぎない会社の羅針盤ができ、社員が迷うことなく仕事ができる仕組みを作りたいと呼びかけました。

【第一講】

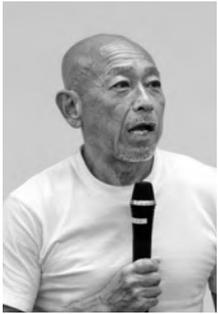
第一講は六月十三日、(同)グラッドの大城章代表が講師をつとめました。受講生全員の自己紹介のあと、企業プロフィールや労働環境シートの記入。経営計画策定のなかで把握しなければならない数字(貸借対照表や損益計算書)など財務分析の講義とワークですすめました。色分けのマークも活用し、三期分の決算状況を確認、損益分岐点売上の考え方など学びました。

【第二講】

六月一四日、(株)丸忠の喜納朝勝社長が講師をつとめました。「労使見解」や、経営理念の成文化と落とし込み、作成・ワークなど、自社の存在意義や理念経営について考えました。喜納氏は、自己紹介・自社紹介で債務超過を乗り越え、人生を生かす経営の実践に向け、試行錯誤し

【第三講】

六月二十一日に(有)沖島電機の真栄田一郎氏が講師をつとめました。第二講の振り返りで、理念の作成状況を確認し二年前に就任した沖島電機の理念も紹介。真栄田氏は二十三年間マエダ電気工事の二代目社長として、理念や社風づくりなど実践し、三代目に事業承継しました。その経営理念が実は一緒というウラ話も披露。社長の人生観が大きく左右している証として紹介しました。十年ビジョンでは、社員がワクワクする内容にするには、社長だけが作成するのではなく、社員を巻き込みイメージしていくことが大事と語ります。自社分析、事業ドメインでは、自社の強みは何か。ワークとグループ討論で意見交換し、サポーターや受講生同士のアドバイスで作成をすすめました。(事務局)



第3講の真栄田 一郎氏



第2講の喜納 朝勝氏



第1講の大城 章氏

今回は初の試みで第一講に「自社の現状を知る、労働環境」を、第二講「労使見解・経営理念策定」、第三講「十年ビジョン。自社外部分析、ドメイン」の構成で開催いたします。

第一講は六月十三日、(同)グラッド

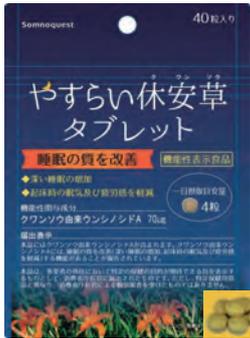


第2講のグループ討論

ている状況も報告。社内研修や働きやすい環境づくりのために社員アンケート(無記名)の実施など具体的な取り組みも紹介しました。

同友会では「人間性」「社会性」「科学性」と三つを理念に組み入れる提案をしています。すでに社内でも確立されている方は深堀し、新たに成文化する方は自社の存在意義と自身の人生を含め事業内容を再考する機会となりました。終了後には、懇親も設けられ「あうん」を会場にして、受講しての感想や、講義にかける意気込みなど、ざっくばらんに懇親しました。

働き盛り世代に朗報！今の睡眠に満足ですか？



睡眠科学者x沖縄伝統野菜クワンソウのコラボ
開発で誕生した睡眠改善サプリメント:



クワンソウ

機能性表示食品 「やすらい休安草タブレット」

くわんそう

睡眠の質を改善（深い睡眠の増加・
起床時の眠気及び疲労感を軽減）（届出番号H1014）

- ・冷え性体質、ストレスで眠れない、寝付きが良くない、夜中に目覚めやすい、ぐっすり寝た気がしない方に効果がやすい
- ・1回分のお試しサンプルあります

- ・沖縄の自然や歴史文化を背景とした機能性食品として（一社）沖縄県健康産業協議会から令和5年第10回WOJ (WELLNESS OKINAWA JAPAN) プレミアム認証



祝設立
20周年

記念割引キャンペーン！先着20名様に30%OFF!

20粒入商品（1回4粒5回分）税込~~1,400円~~ → 980円!

送料無料、郵便局後払い。申込はメールinfo@somnoquest.com
またはFAX098-988-1142（氏名・住所・連絡先・数量・「ニライ
みらい8月号見ました」と明記）

ソムノクエスト株式会社

<https://somnoquest.jimdosite.com/>

☎ 098-988-1141

「ニライみらい」掲載広告募集

「ニライみらい」は、これまでのタブロイド判から 2025 年6月 (No.447) 号よりサイズを変更し、A4判の冊子としてリニューアルしました。冊子化に伴い最終面(16ページ)のカラーページは広告を募集します、

つきましては、下記要領で広告掲載を募集いたしますので、皆様のご協力をお願い申し上げます。ぜひ、自社のアピールに活用ください!!



【広告料】

- A: タテ 5.5 cm × ヨコ 8.5 cm (名刺サイズ) 10,000 円
- B: タテ 5.5 cm × ヨコ 17.0 cm (A4 × 1/4) 15,000 円
- C: タテ 12.0 cm × ヨコ 17.0 cm (A4 × 1/2) 20,000 円
- D: タテ 25.0 cm × ヨコ 17.0 cm (A4 全面) 40,000 円

※以上の料金は、完全版下持込の場合で、版下製作の場合はその制作実績がかかります。(例えば、Aサイズの場合 約1,000～3,000円程度)

※年間(12回)契約も受け付けています(2割引き)。



【原稿締切り】

発行月の前月15日。 ※完全版下の場合。

