

vol.9 【発行】沖縄県中小企業家同友会 北部支部広報委員会 TEL:098-859-6205 FAX:098-859-6208	やんばる四季新聞 YANBARU Season NewsII ～Discovery of new things by studying the past.～	目次 1. 支部長メッセージ／第三十五回 北部支部総会 2. 北部支部・7月支部例会／北部支部ビーチパーティー2024／コラム 3. 特集 6次産業化委員会インタビュー 4. 北部支部会員インタビュー／編集後記
---	--	---

支部の皆さん、お元気でしょうか。私は昨年、同友会北部支部長に就任いたしました。高木朋子と申します。就任以来、先輩諸氏や役員の皆様を支えられながら、会員の皆様のご協力の下、円滑な支部運営をすることができ感謝しております。

今年2025年は、ジャングリアの開業、増え続けるインバウンド需要など、やんばる地域の経済発展にとって大きな過渡期だと考えられます。このタイミングを逃さず自分たちの事業にどう活かしていくかを考えるためにも「学び」が必要不可欠だと思います。同友会活動を経営の「学び場所」と捉え、同友会活動を通して知り合う方々から情報や刺激をいただき、さらに事業を進展させ



支部長メッセージ

「北部の経済発展と同友会活動」 支部長就任後1年間の活動を振り返って

ていきました。

個々の発展は北部の経済発展に繋がります。そして、北部支部のさらなる発展を目指し仲間を増やしていきたいと思います。

来年度の活動方針として、特に以下のふたつに力を入れていきたいと考えております。

●視野を広く持つて、県の大行事に積極的に参加し、出会い、学びあい、そして同友会活動の本質を知り、実践すること、そして、自社の経営に生かすこと。

●会員増強はもちろん、新会員が定着するためのフォロー活動に力を入れること。

それが同友会の三つの目的である「よい会社、よい経営者、よい経営環境」に繋がると思います。

仕事や雑事に追われながらも一日一日を大切に過ごし、充実した人生を共に送っていきたくと願っています。

同友会北部支部支部長
高木朋子

北部支部会員インタビュー

「理念経営を徹底、お客様とともに会社をよくする」

(株)饒平名エコステーション 専務 饒平名知尚氏



太陽光発電・蓄電池システムの販売・点検・修理を行う、(株)饒平名エコステーションの饒平名知尚専務にお話を伺いました。

饒平名専務は、山口福祉文化大学のゴルフ文化コースを卒業後、日本プロゴルフ協会ティーチングプロの資格を取得し、萩ゴルフスクール森塾のインストラクターとして活躍していました。その後、お父様が代表をされている(株)饒平名エコステーションに入社し、現在に至ります。同友会の中でも屈指のゴルフアであることは間違いありません。

ため、日々飛びまわっています。

饒平名エコステーションは、もともと材木店を営んでおり、2002年に沖縄に太陽光発電システムが入り始め、2003年に自社でシステムを試してみ、販売になると判断し、現在の事業を開始しました。

○県内で唯一の太陽光発電システムを 専門で扱う企業に

2009年に余剰電力買取制度がスタートし、当時の売電価格は1kWhあたり48円と現在の3倍の価格で、また太陽光発電システム導入に関する補助金なども整備されたため、本事業に参入する企業がかなり増えました。しかしながら、2017年の法改正により、売電価格が大幅に下がり、それに伴って太陽光発電システムの販売事業から撤退する会社が相次ぎました。饒平名エコステーションでは、そういった撤退する会社の顧客を引き継ぎ、メンテナンスや点検業務を続け、その結果、太陽光発電システムを専門で扱う企業は同社だけとなりました。売電目的で導入がすすんでいた太陽光発電システムが、現在は高騰する電気料金を背景に、自宅や会社の電力を調達する目的に

変わり、蓄電池の性能の向上もあり、多くの家庭や企業に導入されています。

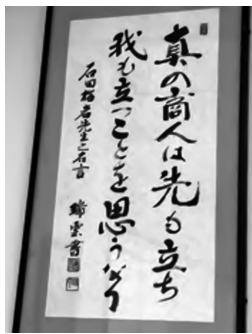
○理念経営の徹底

同社の理念として、オフィスに「真の商人は先も立ち、我も立つことを思うなり」という石田梅岩の言葉が掲げられています。ここで語られている先とは先様お客様、仕入先様などが良くなることによつて、はじめて自分たちも良くなることとができるというこの言葉を大事にしていると、同席された饒平名知也社長より解説いただきました。

太陽光事業から撤退した企業のお客様がメンテナンス等で困らぬよう、同社が引継ぎ・点検・メンテナンスをきめ細かく行っています。そういったお客様が設備の入れ替えや新しいシステムの導入などで、依頼があることは、まさに理念経営を徹底している結果が顕著に現れている企業だと思いました。

そして、社長の教えを愚直に実践している饒平名専務の真摯で実直な姿がまた、饒平名エコステーションがよい会社であることを印象付けました。

(株)琉球若草・大森陽介



編集後記

広報委員長の新井です。今年度は、北部支部の広報誌の発行が大変遅れてしまい、まずはその点をお詫び申し上げます。とはいえこの1年を通じて、委員会メンバーとともに東村の「又吉こーヒー園」へ取材に行ったり、県の広報誌への寄稿がほぼ毎月のように掲載されたりと、地道に活動が続けられました。今回、ここには載せられなかった北部行事のレポートやインタビュー記事も県の広報誌に掲載されています。(県の広報誌を見つけた方は、QRコードからバックナンバーをご覧くださいませー)

また、各種行事のお知らせチラシのデザインを担当したり、忘年会では企画・運営にも関わったりと、北部支部のさまざまな盛り上がり場面で広報だけに「後方」支援ができた1年だったと思います。

新年度がいよいよ始まります。沖縄県中小企業家同友会の法人化にともない、県の広報誌も大きくリニューアルされる予定です。北部からも、引き続き積極的な情報を発信していきますので、新年度も皆さんと一緒に、楽しく、そして実りある活動をしていけたらと思っています。どうぞよろしくお祈りします！

(新井)

県の広報誌「ライのみらい」バックナンバーはこちらから



第三十五回 北部支部総会

『JUNGGLIA OKINAWA』と やんばるの未来



佐藤氏

五月八日、ホテルゆがふいんおきなわにて、第三十五回北部支部総会が開催されました。

新たな支部長として高木朋子(レッドコーラル代表さんが就任し、新たな北部支部としての体制がスタートし、全ての議案が無事承認可決されました。

第二部の基調講演では(株)ジャパンエンターテイメント取締役の佐藤大介氏を講師にお招きし、「沖縄から日本の未来をつくる『JUNGGLIA OKINAWA』とやんばるの未来」というテーマでお話しいただきました。

今、話題のJUNGGLIAがテーマのお話ということで、当

日は満員を超える多くの方々にご参加いただきました。中南部方面からご参加いただいた方も見られ、新たなテーマパークへの期待と関心の高さがうかがえました。

JUNGGLIAの内容、今後の計画、周辺地域との関係作り、雇用に関する事など、現段階でお話しいただける内容を詳細に話していただきました。

第三部の懇親会では多くの方々にご参加いただき、新たな北部支部の顔ぶれをご披露することができました。

(株)琉球若草・大森陽介



北部支部・7月支部例会

同友会との出会いで幾度のピンチを乗り越えてきた！

七月三十一日、北部支部・7月支部例会が名護市産業支援センターで開催。「ジョバンニ」という愛称で親しまれる㈱F Mやんぼる新城拓馬社長が「おバカ社長の経営珍道中」同友会と出会わなければウチの会社つぶれてました」というテーマで報告しました。「聞いてみたい！」と八重山支部からの参加や、中にはラジオリスナーの参加もあり、目標を超える三十六名の参加。

冒頭、「なぜジョバンニと名乗るのかと聞かれるが、なぜ？と印象づけるために名乗っている」という意外なエピソードからスタート。経営のピンチのときには同友会の先輩経営者からの助言を素直に取り入れ乗り越えてきたそうです。人間関係や資金繰りの苦労を赤裸々に伝え、笑いも感動も溢れる真っ直ぐな報告。「ピンチを乗り越えるための努力とは？」という質問に対し、報告者からの回答の中にあつた「努力は夢中には勝てない」という言葉が印象に残っています。

(㈱アイランドプロジェクト・新井章仁)



北部支部

ビーチパーティー2024



2回も延期になった北部支部のビーチパーティーがやっと10月14日(月)に名護市21世紀の森ビーチで開催されました。天気が良く日差しが強かったのですが風が気持ち良く絶好のBBQ日和となりました。会員の家族や知人を招待して20数名が参加しました。

お昼頃から夕陽が沈むまで冷たいビールと美味しいBBQを堪能しました。昨年も盛り上がったモルックをしました。フィンランド発祥の投擲競技で地面に立て並べられた12本の木のピンをめがけて木の棒を投げ、獲得した点数を競うスポーツです。

個人戦やチーム戦で大いに盛り上がりました。ずっと食材を調理していたいた高木支部長おつか様でした。またテント、テーブル、イスを用意していた沖縄アロエの湧川社長、飲み物を準備していただいた崎浜幹事ありがとうございました。

(株式会社オキジム 當山安史)

コラム

(株)饒平名エコステーション 饒平名知尚

私は子どもの頃から祖父の影響でゴルフを始め、好きが高じて大学卒業後に日本プロゴルフ協会ティーチングプロ資格を取得して3年間レッスン活動を行いました。現在は父が経営する会社に入社し、ゴルフは趣味として楽しく継続しています。

ゴルフは老若男女問わず全世界で幅広く行われています。沖縄県内でも20コース以上あり県内外または海外からも多くの人々がプレーに訪れています。最近では東京オリンピックから種目が復活し、日本人選手がメダル獲得したのも記憶に新しいです。

このスポーツは、より遠くにボールを飛ばしより正確に目的地に近づけるのが醍醐味ですが、歴史の長さも魅力の一つです。記録に残っているのが最古の大会がイギリスで行われている全英オープンで1860年開催です。その当時、日本は江戸時代でした。日本での最古の大会は1926年開催の日本プロゴルフ選手権となっています。昔の大会は現在のストローク戦と違いマッチプレーによるトーナメント方式だったそうです。その時代のゴルフ事情をショートエッセイ集として世に広めたのが「読むゴルフ」作

者の夏坂健さんです。『地球ゴルフ倶楽部』や『フォアー！ゴルフ狂騒曲』『ナイス・ボギー』など50以上の著書があり人気ある作品が多いです。私は父が持っていた本を子どもながら楽しく読んでいました。クラブを握るよりエピソードに出てくるゴルフ場や選手たちを頭の中で描きながら過ごしていた日もありました。月夜の明かりで楽しむゴルフや宇宙でゴルフをしたらどうなるのだろうといった話もあり面白かったです。現在は技術革新・スポーツ科学の飛躍に伴い目覚ましい勢いで進化しているゴルフ界ですが、100年以上前の時代の小さなエピソードを楽しみ、読書の秋の一冊としてお勧めできれば幸いです。

また、北部同友会では崎浜秀太さんが幹事を務めるゴルフコンペが毎月開催されています。オープン参加のとても賑やかな会です。18ホール一緒に歩けばより交流が深まりますので、興味ある方は是非ご参加ください。



特集

6次産業化委員会インタビュー
1月1日視察でつながる会員と地域の未来



仲村氏

今回は、積極的に活動を継続されている北部支部の6次産業化委員会、仲村尚吾委員長(有限会社勝山シークワースー取締役営業部長)にお話を伺いました。

Q:まず、今年度の6次産業化委員会の活動について教えてください。

仲村氏:私は、2023年から委員長を務めています。以前も顔合わせ会のような集まりはありましたが、話題が少なかったり、参加しにくい印象がありました。6次産業化という特性上、北部地区には熱心に取り組んでいるメーカーや企業が多くいます。そこで、そういった方々を月1回定期的に訪問することで、新規会員の勧誘や会員同士のつながりを深めることを目的に活動をスタートさせました。

Q:視察先の中で特に印象に残ったものはありますか？

仲村氏:毎回多くの学びと刺激を得ていますが、人数が多く集まった回で言うと、屋我



地島で焼き物の工房「ARTIGIANO」を運営されている北川さんの取り組みを伺った視察が印象的でした。ゲストを含めて13名ほどが参加しました。北川さんはDX化への取り組みもされており、職人が独立していくことを前提とした経営スタイルをとられています。のれん分けのうにブランドを残しながら事業を展開する姿勢に感銘を受けました。

また、ヘリオス酒造さんでは、貯蔵蔵を拝見しながら「100年後に人々が泡盛を楽しむように」と語る想いに深く共感しました。

Q:視察では体験などもあるんですか？

仲村氏:はい。たとえばヘリオスさんでは、リニューアルされた直売所を見学し、泡盛の試飲を楽しむこともできました。車での送迎もご厚意でご提供いただき、参

加者の皆さんもとても喜んでいました。

Q:視察先はどのように選んでいるのでしょうか？

仲村氏:選定の基準はシンプルで、「面白そうなところ」です。たとえば今帰仁村のYUMEJINさんという化粧品や雑貨を扱う企業では、私が勤めているような加工メーカーとは異なるブランディング手法や、お客様への伝え方などを学べると感じました。

また、名護市旭川のサニータコスさんのように、飲食と観光を掛け合わせた集客方法を展開している事業者など、会員の皆さんが興味を持ちそうな場所をピックアップしています。

Q:参加された皆さんの反応はいかがですか？

仲村氏:「とても楽しい」「こんな場所があるなんて知らなかった」といった声が多く、勉強になると好評です。時間帯が15時〜17時と参加しやすく、毎回参加される方もいます。最近では、ビジネス連携部会「ゆいまゐる」との連携により、中南部からの参加者募集も始めました。より広い地域でのつながりが生まれつつあります。

Q:今後の展開や委員会として考えている活動について教えてください。

仲村氏:これからも月1回の視察を中心に、北部のメーカーと同友会会員のつながりを深めていきたいです。地理的な距離のある北部では、事業者同士が互いを遠く感じがちですが、視察を通じて「もつと



身近に」感じてもらえる関係性を築いていけたらと思います。

また、視察から商談や相談の機会が自然に生まれるような仕組みづくりも模索しています。「困ったときに相談できる仲間がいる」と思ってもらえるような場を作っていきたいですね。

Q:最後に、会員の皆さんに伝えたいことはありますか？

仲村氏:北部には本当に魅力的な企業がたくさんあります。1社ではなく、コラボや共同の形で取り組みを広げていくのが望ましいと感じています。まだ参加されていない会員の方も、ぜひ一度ご参加いただければと思います。

ありがとうございました。

(聞き手:㈱アイランド・プロジェクト 新井章仁)