

# News Letter NIAC

ニアック ニュースレター

Spring, 2010

NO. 108



巻頭言

株式会社アドスタッフ博報堂  
代表取締役社長

山里 正光

クローズアップ

沖縄県エステティック・スパ協同組合  
理事長

新城 恵子

財団法人 南西地域産業活性化センター

# CONTENTS

NO.108

Spring, 2010



【表紙写真】

奥武島の畳石（久米島町）

イーフビーチに近い奥武島にある、亀の甲羅のような形をした奇岩群。その形から、「亀甲岩」とも呼ばれている。約2千万年前、溶岩が固まる際に規則的な割れ目ができて、長い年月をかけて波が表面を滑らかにした自然の芸術作品。沖縄県の天然記念物に指定されている。

表紙撮影：

調査第2部 上江洲 豪

# NINC

## 巻頭言 ▶

- \* 株式会社アドスタッフ博報堂 代表取締役社長 山里正光 …… 1

## 事業紹介 ▶

- \* 久米島におけるリゾートウェディングの経済効果 …… 2

## 開催報告 ▶

- \* 奄美群島 UIO ターン促進フォーラム …… 3
- \* 離島地域広域連携推進モデル事業 八重山フォーラム …… 4

## クローズアップ ▶

- \* 沖縄県エステティック・スパ協同組合 理事長 新城 恵子 …… 6

## 開催報告 ▶

- \* 武田修三郎先生講演会 …… 9
- \* 健康ビジネス支援事業 " 沖縄ウェルネスプログラム " 体験会 …… 10
- \* 産学官交流サロン（1月～3月） …… 11
- \* 平成21年度 第3回理事会・評議員会の開催 …… 12

## お知らせ ▶

- \* 平成22年「沖縄グリーン電力基金」助成の募集について… 12

## 事務局ダイアリー ▶

- \* 活動状況／賛助会員募集の案内 …… 13

# 卷頭言

## 沖縄に求められているマーケティング戦略とは？



株式会社アドスタッフ博報堂  
代表取締役社長 **山里 正光**  
(財)南西地域産業活性化センター 評議員

**近**年、地域経済の活性化を目的に地産地消（地域生産地域消費）が推進され、その延長線にある概念として地産多消（地域生産多地域消費）と言う考え方へ進化しております。また、ICT(Information and Communication Technology)の急速な普及の波に乗るかのように、県内においても一次産業や二次産業を中心に市場を県外・国外へ拡大し産業の活性化を図るマーケティング活動が活発化しているように感じます。ただ、その新市場を狙った拡大戦略には、顧客とは誰なのか？誰のための製品・サービスなのか？より深く顧客を知り、理解して顧客の視点に立脚した販売戦略を行なうものとするマーケティングの基本要件が充足されず、どうもインターネットを利活用する範疇に留まっているように思えてなりません。ある講演会で「ICTは手段でしかない、それを活用する人がどのように使うかが大切」との指摘が印象に残っております。

このような環境下において、我々広告会社の役割も大きく変貌しております。県内企業や官公庁等からは、単にメディアを有機的に活用するコミュニケーション領域のパートナーから、広義の意味での情報流通戦略的な機能が求められるようになってきました。それは、まさに「沖縄的マーケティング戦略のさらなる深耕」を示唆しているものと感じております。

そこで、沖縄的マーケティング戦略を深耕する一つの施策として、地産多消の戦略方針を沖縄的にもう少し発展させ、手に入れた知識（情報）を知恵に変え、夢を持ち、そしてカネに変える！知産多消（知恵を産み域外で消費する）というマーケティングテーマを掲げてはどうでしょうか？  
言い換えますと、県内の資源（ヒト、モノ、コト）が、多くの知恵により精力的に製品やサービスとして生み出される環境づくりを支援し、その資源を最大限に活かすことこそが、我々広告会社に求められるソリューションテーマであり、牽いては高付加価値型のモノづくりが推進され、沖縄県における次代の産業振興へ繋がるものと信じております。

## 「久米島におけるリゾートウェディングの経済効果」

当センターでは、久米島町観光協会の委託を受けて、同協会が実施した「久米島リゾートウェディング調査事業」において、久米島でリゾートウェディングが誘致された場合の経済効果を試算した。その概要については次の通りである。

### 〔直接効果は 7,851 万円〕

久米島においてリゾートウェディングが行われたときの直接的な効果（需要額）として、リゾートウェディング（挙式）に係る需要と、参加者が挙式前後に行う観光、通称アフターウェディングによる需要に分けて想定した。

リゾートウェディング需要については、リゾートウェディング会社からのヒアリングにより、他の離島での平均挙式費用は 57 万円で、挙式に係る現地調達分は 20 万円との情報を基に、飲食業やその他サービス業に 2,000 万円の直接効果を想定した。

また、アフターリゾートウェディングについては、久米島における観光消費額等のデータが公表されていないことから、沖縄県全体の 1 日当りの平均観光消費額から、リゾートウェディング参加者の平均滞在日数（※新郎新婦が 3 日、参列者が 2 日）を乗じて 5,851 万円の需要を見込んだ。

### 〔生産誘発効果は 4,802 万円〕

久米島リゾートウェディングにより想定される直接効果 7,851 万円を、沖縄県産業連関表をベースに作成した久米島産業連関表を用いて誘発効果を試算した。

その結果、4,802 万円の生産誘発効果が見込まれることが予想される。直接効果も含めた総合効果は 1 億 2,653 万円となる。挙式およびアフターウェディング（観光）の需要増加によって、これら財・サービスの生産を通じて各産業への需要が生まれる。それらの需要は雇用者所得の増加を通じて生活物資の調達や娯楽など新たな消費が行われ、各産業の生産を増加させ、雇用者所得をさらに増加させる。このような波及経路をたどることで、主にその他サービス業や金融・保険・不動産業、製造業などに強く誘発効果がみられる。他方で第 1 次産業への誘発効果が比較的弱いことが分かった。

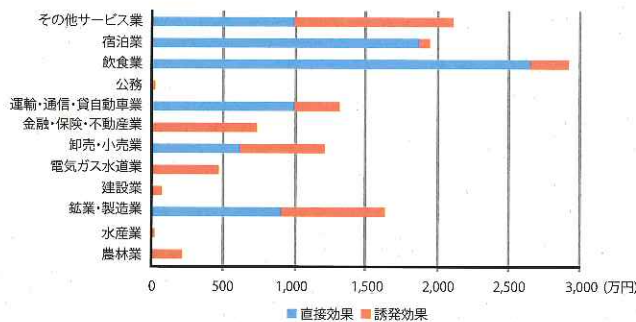


図 産業別生産波及効果

### 〔まとめと課題〕

統計データ等の制約のため、市町村など地方自治体レベルの定量的な経済効果の分析は困難である。今回、久米島町での初めての試みとして久米島産業連関表を作成し、リゾートウェディングの経済効果を試算した。地域産業連関表の作成は当該地域の定量的な経済効果等の分析評価を行う上で非常に有用なツールとなり、今後も他地域での同様の調査が進められることが期待される。

ただし、本調査では時間的な制約等から沖縄県データの引用や、定性的な情報に頼らざるを得なかった面もある。そこで、本調査をたたき台として、より精緻な久米島産業連関表の作成に努めたい。

また、産業連関表はその性格上、需要は一定の比率を機械的に生産可能と見なして計測する。しかし、現実として生産要素（資本や設備、労働力など）には限界があり、その生産能力を越えると波及が域外に漏れることも予想される。そのため、需要面のみならず供給側の分析を行い、限られた生産要素をうまく配分して、最適な生産を検討する必要がある。これらは今後の課題としたい。

（調査第 2 部 上江洲 豪）

## 奄美群島U・Iターン促進フォーラムの開催

当財団では、国土交通省からの委託を受け、平成20年度の継続事業として、Uターン、Iターンを促進することで奄美群島の活性化を目指すことを目的とした平成21年度「奄美群島におけるNPO等を活用した地域社会のあり方に関する調査」を実施した。

その業務の一環として、奄美群島の地域社会・住民のU・Iターンに対する理解を深めることを目的に「奄美群島U・Iターン促進フォーラム」を開催しました。以下にその概要を紹介する。

日 時：平成22年2月13日（土） 13:00～16:30  
 場 所：奄美大島 奄美市内ホテル  
 主 催：奄美群島U・Iターン支援協議会、  
 国土交通省  
 事務局：（財）南西地域産業活性化センター  
 参加者：奄美群島住民、各行政関係者、移住関連事業に関心を持つ企業等、約100名が参加



### <基調講演>

「北海道におけるU・Iターン事業に学ぶ」  
 大山 慎介 氏（北海道商工会連合会特別推進次長）

#### <要旨>

2007年問題を契機にスタートし、約2000名の移住を実現している北海道の事例を紹介。官と民が一体になって取り組んだ内容、「人材スキル誘致」、「住みやすいまちづくり」を基本にしたポイント、移住事業の成功理由、近年の田舎暮らしが人気な理由などの内容で講演頂いた。

### <パネルディスカッション>

- ・テーマ「奄美におけるU・Iターン社会実証実験を受けて」  
 ～ワンストップ窓口の評価・検証の取り組みについて～
- ・パネリスト
  - 山腰 真澄氏（株式会社ねりやかなや代表取締役）
  - 花井 恒三氏（団塊世代が創る無償ボランティア・奄美のトラさん）
  - 福 和久氏（奄美群島広域事務組合、奄美群島観光連盟、奄美広域中小企業勤労者福祉センター事務局長）
  - 大山 慎介氏（北海道庁企画振興部地域づくり支援局移住・交流グループ主幹）
- ・コーディネーター
  - 島田 勝也氏（コーディネーター）

#### <要旨>

パネラーからは、各自己紹介と併せ、奄美群島における移住促進に関する取り組みや考え方、奄美への要望、提言などを頂いた。移住者を対象にした1事業1臨時職員の設定や奄美群島の情報発信力の強化、行政主導による古民家、空き住宅のリフォーム・斡旋などの提言が出された。

（企画研究部 前仲 清浩）

## 平成21年度 離島地域広域連携推進モデル事業（八重山地域） 第2回フォーラムの開催

平成21年度 離島地域広域連携推進モデル事業（八重山地域）では、八重山における国際観光拠点づくりをテーマに事業を実施しているが、今年度の事業報告と事業テーマに関わる講演で構成したフォーラムを以下のとおり、開催した。

### <1. 開催概要>

日時：平成22年3月10日（水） 16:00-19:00

場所：南の美ら花ホテルミヤヒラ 梯梧の間

次第：

- ①挨拶 新垣 健一 沖縄県企画部地域・離島課 離島振興班 班長
- ②平成21年度「八重山地域国際観光拠点づくり戦略推進プロジェクト」の事業報告  
玉城 昇（財）南西地域産業活性化センター 八重山地域プロジェクトリーダー
- ③講演1  
テーマ：「別府温泉の国際観光地戦略の展開 ～民間主導の誘客活動と受入体制づくり～」  
講師：甲斐賢一 氏  
YOKOSO! JAPAN 大使、外国人旅行者受入協議会（別府市） 会長
- ③講演2  
テーマ：「欧米観光市場の動向と日本の誘客戦略について」  
講師：福田智弘 氏  
日本政府観光局（JNTO）海外プロモーション部 欧米豪グループ 次長

### <2. 講演要旨>

#### 1) 甲斐 賢一 氏 講演

##### (1) 外国人旅行者受入協議会を設立したきっかけ

- ・ある時、見慣れない大型バスで外国人が入っていることに気づいた。別府は以前、新婚旅行のメッカだったが、日本人による外国旅行が解禁されたため、外国へシフトしてしまった。旅行社から言われたとおりにはやっていたところには、お客さんが来なくなってしまった。このような状況が再び、外国人の市場でも起こるのではないかと思った。
- ・そこで、「誘客」ではなく、「受入」を目的とする「外国人旅行者受入協議会」を設立した。



<甲斐 氏>

##### (2) 協議会や甲斐氏のこれまでの取り組み

###### ①外貨両替サービス

- ・まず、取り組んだのは、宿泊施設での外貨の両替サービスであった。
- ・クレジットカードへの対応だけでもいいのではないかと声もあったが、外客がほしいのであれば、できる限り環境を整える必要があると考えた。
- ・誘客だけで受入対応ができないのはおかしい。本当に来てほしいのか、相手にも疑問を抱かれる。
- ・その後、宿泊代もウォンでできるように整備を始めた。当時、ウォン安であったが、そうすることで、ウェルカム精神が示せるという思いがあった。

## ②統計の整備

- ・それまでの外国人入域客数は、12月締め統計を翌年4月に発表するというものだった。しかし、民間の事業者にとって、それからその年度の計画をつくるのは遅すぎるため、実用的ではなかった。
- ・統計も把握していないと、戦略は作れないという思いもあった。
- ・そこで、立命館アジア太平洋大学（以下、APU）との協力で、協議会の会員宿泊施設での外国人の統計を始めた。結果は、月末締めで、翌月10日には発表している。宿泊施設の名前を公表し、数字もそれぞれ公表している。

## ③ボランティアによるガイド

- ・APUの学生さんにボランティアで参加してもらってる。
- ・ガイドツアーへの茶菓子の提供などは、宿泊施設が無償で行ってくれるようになるなど、地域の人も次第に協力してくれるようになった。

## ④今後の提案

- ・外国人を誘客したいのであれば、受入協議会をつくるべきである。特に、宿泊施設同士の連携が必要である。
- ・メーリングリストを作成してもらるか、既存のメーリングリストでもいいが、そのネットワークの中で、今後も別府の情報も提供しながらアドバイスができる。

## 2) 福田 智弘 氏 講演

### (1) 欧米市場について

#### ①英国市場について

- ・成田からの直行便が年々減少するなどアクセスでは不安材料もある。しかし、経由便は増加傾向にあり、JNTOでは経由便でのプロモーションを行っている。旅行社は、1年前から翌年のパンフレットを作成している。
- ・パンフレットの作成前の10月頃までには、下見を行う。したがって、その後の時期にメディアなどを中心にPRを図ると効果的である。



<福田 氏>

#### ②フランス市場

- ・ヨーロッパの中でも旅行客の目的が「観光」という層が増えており、消費額も高く、注目されている市場である。
- ・より健康志向の高い南フランスからの訪日客が増えている。
- ・パカンスは何週間も取る。しかし、訪日客は、パカンスの時期よりも、桜や紅葉の時期に訪れる数が増えている。

#### ③アメリカ市場

- ・\$4,000から\$6,000の日本ツアーが売れている。一方では、\$1,000ドルのツアーも売れている。
- ・近年は、近場や他のアジアへの旅行へシフトしてきている。
- ・クルーズは、世界の8割をアメリカ市場が占めている。クルーズは世界的に伸びている市場なので、重要である。クルーズを誘致するには数年かかることから、早く準備を始める必要がある。
- ・ダイビングデスティネーションの需要は高い。価格よりもスポットの魅力を重視する傾向がある。日本のダイビングスポットは認知度が低いこと等が課題として挙げられる。

### (2) 外国人誘致の課題

- ・自治体は単独で外国人誘致を行う傾向があり、外国人へ配る地図でも自地域のみで周辺地域は白地図になっているというケースなどがあり、相乗効果が生まれにくい状況が多い。自治体単独ではなく複数の地域が連携して誘致活動を行うほうが効果的であり、印象にも残りやすい。
- ・在日外国人は日本に60万人いると言われており、その層向けにPRを図り、口コミ効果を得るという方法もある。
- ・食については、年齢など属性によっても好みが違う。どこへ行っても懐石料理ということではなく、B級グルメなどバリエーションを広げる必要がある。

(企画研究部 金城奈々恵)

シリーズ

クロス  
アップ新城  
shinjou  
keiko  
惠子沖縄県エステティック・  
スパ協同組合 理事長

## ～世界に誇れる沖縄スパブランドを目指して～

## 新城恵子 (しんじょうけいこ) 氏

2008年沖縄県エステティック・スパ協同組合設立以来、理事長を務める。グローバル株式会社代表取締役。株式会社アイリスエステサロン代表取締役。銀行員を経て、1988年2月化粧品卸会社「グローバル株式会社」を設立。1995年同社よりエステ部門を独立、「有限会社アイリスエステサロン」を設立(1999年2月株式会社化)。

**2**008年に沖縄県エステティック・スパ協同組合が設立されて以来、検討を重ねて来られた沖縄スパ施設認証制度が今年度から開始される。同組合の新城恵子理事長へ認証制度や活動の内容等についてお話をお伺いした。

—沖縄県エステティック・スパ協同組合について教えてください。

エステ業界は400くらいの企業

があり、そのほとんどが零細企業ですが、業界をより良くしようということがきっかけで始まった取り組みです。

OKINAWA型産業振興プロジェクトの琉球エステ・スパ研究会(現：沖縄スパ産業研究会)の活動から始まったもので、同研究会で議論された内容を実行する組織として、2006年6月に6社により当組合が設立されました。

この業界において、組合ができたのが、日本でも初めてのことです。私たちは、行政のバックアップがあってここまで来られたと思っています。業界だけでは、入会のメリットだけを求められる組合になりがちでした。自分達のメリットを自分達でどうつくるかという立場に立ったことで地域発展を担うという発想に繋がってきました。

今年2月に開催した認証制度の

セミナーでは、60名くらい来場があればいいのではないかと考えていたのですが、166名もの来場がありました。どういった方が来たかということ、学校関係者、デザイナー、建築士、伝統工芸士、エステティシャン、セラピスト、製造業者など色々な方々に来ていただきました。スパだからこそ、これだけ広がりがあったのではないかと思います。そのセミナーを実施する中で、自然発生的に25社まで増えてきました。

## —沖縄スパ施設認証制度への着手の経緯について

沖縄県の新産業振興課の委託事業を通して取り組むことができたので、専任の人材が就くことにより、業界や関係者を繋げる人がいてくれるようになって、一気に取り組みが進んだと思います。



この制度は、ISOを参考につくっており、理解が難しい面もありますが、県からこの事業を委託されたときは、10年かかっても世界に誇れるような沖縄スパのブランドが立ち上がるような認証制度をつくってほしいということを言われていまして、今の業界の現状に合わせるというよりも、理想のスパを目指した認証制度をつくることをねらいとしました。

認証制度に向けてこれまでに3つの委員会を立ち上げ、大学の先生や専門家や行政の方々を交えて検討してきました。本格的に取り組み始めて一年足らずで始動できることになり、また日本で初めての施設認証制度ということもあって、業界でも大きく注目され、県外でも沖縄が先進的な取り組みをしていると注目を浴びているところです。エステスパの業界には複数の協会や団体のビジネス構図があり、このような地域をまとめる取り組みは難しいところがありますが、県外の方々からは、島で成り立つ沖縄だからこそ、ここまで一つにまとまった動きになったのではないかとされています。

### 一 認証制度の内容について

認証制度の審査は、「安全・衛生面」「セラピスト」「サービス内容」「施設」「沖縄独自性」という5つのチェックポイントがあり、第3者による2段階審査によって認証を行うものです。

先進地視察で訪れたタイでは、施設で水を使わなくても「スパ」と言える制度になっていました。スパというのは、本来は水を使ってサービスをする施設を指すため、施設整備が必要になり、ものすごくお金がかかってきます。ということで、当初は私たちもタイのように「水周り」ということは施設の条件の中に入れる予定にはしなかったですし、そのほうが街中にある多くの施設に適應できるのではないかと考えてい

ました。しかし、国際基準でやっていくという前提がありましたので、「水周り」ということも認証制度の条件に入れることになりました。理想的なサロンをつくることによって、少しずつ全体の底上げを行いたいと考えています。

また、店舗においては、組合が求めるセラピストに必要な知識・経験の基準を満たし、沖縄学を通して沖縄らしさを体感したセラピストの割合を初年度で20%、2年目で30%、5年目で50%に上げていくという段階的な基準を設けることにより、継続的に質を向上してもらおう仕組みになっています。

**一 セラピストの条件があることでしたが、スパやエステティック関連の資格は複数あるようですが、同制度上で資格の特定はされているのでしょうか。**

実務経験が1年以上で、かつ300時間以上の修学によるエステティシャン、スパ等各ライセンス取得者、もしくは今年の11月から業界の統一試験ができますので、その試験の合格者ということにしています。また、沖縄学講座のテストで80点とった方、なおかつ、スパに関する資格というのは少ないので、独自にスパに関する講座を設けて、それを受講した方、という基準を設けています。

**一 沖縄の素材を使うことが制度の基準の中に入っていますが、どの素材というのは限定されているのでしょうか。**

推奨する素材というのはありまして、それは、沖縄県が推奨している植物ということになります。ただ、どれをどのようにというのは一切ありません。なぜかをいうと、付加価値の世界なので、お店の独自性を尊重して自由裁量ということにし

ています。そうすると幅が広がってくると思います。沖縄を表現すると言っても、沖縄素材や粧材を独自に施術サービスに取り入れることは当然でしょうし、例えば沖縄の織物を空間演出に使ったり、織物を制服に取り入れたり、またあるところでは織物をベットカバーに使うところもあるでしょう。各サロンに行くとお判りになると思いますが、ありとあらゆるところで、沖縄を演出されているので、ものすごく各々の「こだわり」が出てくる場所なので、それを見せてもらおうということになりました。

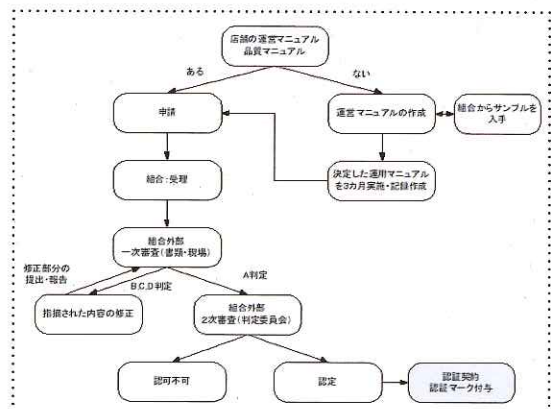
**一 認証制度の認知度を上げるためにどのような取り組みを行うと考えていますか。**

昨年度も行ったように、今年度も各地で普及セミナーを開催する予定にしています。地域によって、何を知らたいかに少し違いがあるので、そのニーズに合った内容で実施したいと考えております。

### 一 業界の課題について

セラピストは賃金が低く、社会的地位も低いいため自分の職に誇りが薄く、離職率も高いということが大きな課題となっています。タイでは、大学のカリキュラムでセラピストの育成がされており、大卒の女性の一番人気の職業ということでした。それは、職に就いた後も、マネージャーや海外転勤などキャ

図：沖縄スパ施設認証をとるまでの流れ



出所：沖縄県エステティック・スパ協同組合 提供資料

リアアップができてからだと  
思います。また、外国語が話せる  
という人材が当たり前になっており、  
それが国際ブランド化を支えて  
います。沖縄でも大学でそのよ  
うなことができると面白いかもしれ  
ません。それはまた、日本初の  
取り組みになります。そうすれば、  
キャリアアップができますし、人  
材の層が厚くなっていくでしょう。  
また、講師の派遣など連携も考え  
られると思いますので、ぜひ検討  
して欲しいと思います。

また、課題として挙げられること  
は、業界だけでなくホテルや他の  
業界などとの連携ということです。  
タイの視察に行った際も、国の  
色々な部局を訪れましたが、横の  
ネットワークができていて、所属  
部署が違って同じ認識に基づい  
てスパに取り組んでいたという  
ところに感心しました。そこが、日  
本とは大きな違いであると思い  
ました。連携することで色々な情  
報が入って来ますし、大きな広がり  
やアイデアが出てくるため、連  
携ということは大変重要だと考  
えています。また、スパは、これ  
だけの大きな可能性のあるもの  
なので、スパを大きなビジネスに  
していくには、ホテルの参画を得  
られるかということも今後の課  
題と考えています。

### —他の業種と具体的にどのような 連携がしたいと考えていますか。

今年度の取り組みとして、旅  
行社との連携ということで取り  
組みが始まっています。その他に注  
目しているのは、工芸品とのコ  
ラボです。スパを演出するには、  
どうしても人の目を引くお店の中  
のインテリアが重要になってき  
ます。沖縄の焼き物など、伝統工  
芸品が置いてあるだけでお店の  
雰囲気格段にアップするのです。

ただ、小規模の事業者が多い中で  
そのような伝統工芸作品を購入す  
るのは難しいため、レンタル制度  
のようなものができないかと考  
えているところです。

沖縄では、国や県の補助制度に  
よって様々な素材の研究がなされ  
ていて、データも豊富なものがあ  
ります。それを、どのようにスト  
ーリー化して商品化していくかが課  
題だと思います。このような商品  
を連携によって、売れる商品に  
していく可能性も高いと思います。  
組合の取り組みとしては、まだ着  
手できないとは思いますが、いつ



かは他の業界とのマッチングなど  
の取り組みができればと思います。

### —今年度の取り組みについて教え てください。

まず、旅行社等とのタイアップ  
により商品化を目指すというこ  
とが挙げられます。旅行社からは、  
商品化したくても、安心・安全の  
基準が不明確なので、商品化が  
できないという事を言われていま  
した。認証制度ができれば安心  
して商品化ができるということで、  
今年度は旅行パッケージとしての  
スパの商品化に取り組むたいと考  
えています。

また、スパウィークを開催し、  
認知度を上げていく取り組みも  
行います。これは組合の会員企  
業だけに限定しないので、業界全体の

ネットワーク化につなげたいと考  
えています。

また、認証の条件にもなってい  
るセラピストを対象とした「沖縄  
講座」を実施します。お客さんは  
沖縄を楽しむために来ているわけ  
ですので、私たちが沖縄を知らな  
ければ沖縄スパを商品化すること  
はできないわけです。これは盲点  
になっている事だと思いますが、  
沖縄と県外が違うということが良  
く言われますが、自分たちの違  
いをきちんと認識する必要があります。  
そこでセラピストに、既存の  
テキスト等を活用しつつ、沖縄文  
化や芸能の有識者に講座を行っ  
てもらいながら、沖縄を体感しな  
がら沖縄を知ってもらうという取  
組みを行う予定です。認証制度に  
おいてのポイントでも、沖縄の素  
材ということがありますので、こ  
の講座を通して沖縄を演出する  
という部分に活かして欲しいと思  
っています。

聞き手 調査第2部 上江洲 豪  
企画研究部 金城 奈々恵

### アイリスエステサロンのご紹介

新城恵子氏が代表取締役を務  
める株式会社アイリスエステサ  
ロンは、平成7年に設立され、  
県内で5店舗を運営されていま  
す。

同社一押しサービス「琉球  
デトックスリンパ」は、沖縄の  
塩を使用しており、観光客を中  
心に好評を得ているそうです。  
同社のセラピストは、100%の資  
格保持者で、安心・安全のサー  
ビスに取り組んでいます。

問い合わせ：那覇市銘苅 2-2-9  
電話：098-861-8527  
URL: <http://www.myiris.jp>

**Check!**

【問い合わせ先】沖縄県エステティック・スパ協同組合

住所：浦添市港川 2-22-1 ㈲ビーポイント内 電話：098(963)5551

## 武田修三郎先生講演会 「エネルギー・クエスチョン」とパラダイムシフト

エネルギーや環境、経済など世界的な変化が起きている中、2010年1月18日、ザ・ナハテラスにおいて、早稲田大学総長室参与ならびに当センター顧問の武田修三郎氏をお招きして講演会を行った。講演内容については以下の通りである。

現在、我々の周囲で起きていることはグローバリゼーション、環境重視、ICT化などであり、様々な出来事が同時並行的に起きている。新たな文明が出始めたときには技術や経済面から議論する人が多いが、知のレベルで再定義して知的戦略の面から新たな環境づくり、人財育成に着手しなければならない。

今、世界はパラダイムシフトが起こっている。これは見える見えないではなく、理解できるかできないかであり、日本にも早く理解できる人間が出なければならない。明治時代の政府は人づくりに国家予算の3分の1を充てたが、現政府での人づくりに充てる費用はOECDの中で最低である。このつけは深刻なものになる。

昨今の危機は転換期、新たな文明へのチェンジだと思っている。ビジネスで言えば、各々の事業の再定義である。今回の講演、エネルギー・クエスチョンが問うものは、チェンジの中で新しい文明とはどのようなものか、そしてその移行を可能にする「人間力」とはいったい何か、そして、エネルギーとはいったいどのようなものか。これらについて、政府や新聞の言うことを信じるのではなく皆さんご自身が再定義することである。

明治時代の素晴らしさは、転換期には知のレベルで再定義が必要だと説いた福沢諭吉が出たことである。その弟子として、沖縄でも太田朝敷（おおた・ちようふ）が出て、慶應義塾大学で学び、政治家を経て、（沖縄での人づくりの重要性を説く）啓蒙家として琉球新報社を設立した。

また、エネルギー・クエスチョンで問わなければならないことのひとつに「ガラパゴス症候群」がある。現下の日本では「ジャラパゴス症候群」とも呼ばれているが、沖縄は更に深刻な沖縄症候群にあると思う。ガラパゴス症候群とは外界と隔離された状況で生きものが独自・特殊な進化を遂げることを指し、この生きものは人間や企業や社会を指す。共通しているのは「低い人間力」にある。ガラパゴス症候群の特徴は環境の変化に弱いという特徴がある。代表的なものにICTメーカーがあると言われていたが、電気産業や自動車産業も含めて広まりつつある。残念ながら、沖縄は特殊な日本の中でさらに独自・特殊路線に入りつつある。「人間力」の低いまま放置すれば、現下のチェンジの中では絶滅の危機に陥った希少種となるのは時間の問題である。

「パラダイム」の概念は、トーマス・クーンが提唱したもので、社会的規範を意味する。パラダイムシフトとは私たちの規範、すなわち前提や常識、仮定といった知の基盤がまるっきり変わってしまう。その特徴は、すべてを不可逆的に巻き込むことや、変革期が優に50～100年かかることが挙げられる。

パラダイムシフト時には迅速に認識を変える力、つまり「人間力」を高める、あるいはこれに適した教育を迅速できる国が常に発展を続けるための条件だと思っている。

このような中で、エネルギーについても石油依存から脱却し再定義する必要がある。沖縄であれば新エネルギーや省エネルギーに積極的に進めていくべきである。また、ハワイと沖縄でのスマートグリッド・プロジェクトについて学習していくべきである。このとき、「国がやってくれるから」と待ちの姿勢では駄目で、積極的に学習し、さらにイノベートしていくことが重要である。そして、それを行うためには日本、そして沖縄に「人間力」を高めた人がでなければならない。そのためにも、沖縄において教育の再定義に取り組むべきである。

（文責：調査第2部 上江洲 豪）



## —平成21年度 健康ビジネス支援事業— “沖縄ウエルネスプログラム” 体験会を開催

健康ビジネス支援事業は、沖縄の環境や資源を活用した新たな健康ビジネス商品モデルの開発や持続的な商品開発を可能とする基盤の構築を目的に平成19年度から各種事業を展開した。この集大成として、平成22年3月18日から3日間にわたり、“沖縄ウエルネスプログラム” 商談・体験会を開催した。

健康ビジネス支援事業では、平成19年度から3カ年にわたり、沖縄の産学官医連携の促進に向けた各種事業を展開した。具体的には、地域の大学や医療機関協力のもとに、沖縄の環境や資源などの素材が持つ健康効果の検証や、沖縄の関連企業や地域の連携によるモデルプログラムを構築し、商品価値の検証を行い、モデル商品の考案を試みた。

平成21年度事業では、この3カ年で得た健康効果を有するアクティビティやおきなわ食等の商品・メニューを組み合わせた“沖縄ウエルネスプログラム”と名付けた「健康への気づき」を主体としたモデルプログラムを3種類考案した。

- ・オーシャンズプログラム  
(ダイビングなど沖縄の海のアクティビティを中心としたプログラム。)
- ・ネイチャー & スピリチュアルプログラム  
(沖縄のSPAや自然・文化を取り入れたリラクゼーション中心のプログラム)
- ・ヘルシーカンパニープログラム  
(沖縄のアクティビティに特定保健指導や診断を組み入れたプログラム)

この考案した“沖縄ウエルネスプログラム”の商品化へ向けた検証と、プログラムを構成する商品・メニューの提供を頂いた沖縄の健康・観光関連企業17団体の商品・メニューや健康素材のアピールの場として、商談・体験会を開催した。今回の商談・体験会には、県外大手旅行社や健康関連の専門誌を取り扱うメディア関係者、大手健康保険組合を中心に、健康や観光に関わる商品の流通やPR機能を有する約30団体から専門家41名を招聘した。



商談会風景



プログラム体験風景(ノルディックワーキング)

商談・体験会は、3月18日から3日間にわたり実施した。初日となった18日は、“沖縄ウエルネスプログラム”やプログラムを構成する沖縄の17団体の商品・メニューの展示やプレゼンテーションを実施した「商談会」を那覇市内のホテルにて開催した。引き続き18日の夕刻から沖縄本島中北部に場所を移し、20日の夕刻まで「体験会」と称し、招聘した専門家たちに“沖縄ウエルネスプログラム”を構成する各種健康メニューを体験して頂いた。

今回参加頂いた専門家達からは、考案した“沖縄ウエルネスプログラム”は、商品化に向け課題はあるが個別の商品・メニューについては「すぐにも取り扱いたい」等、様々な意見を頂いた。また、今回実施した商談・体験会のような活動の継続実施を希望する意見も頂いた。

本健康ビジネス支援事業は平成21年度で終了となるが、事業の主体となった沖縄県や本商談・体験会へ協力頂いた団体と意見交換を持ち、平成22年度以降の展開について検討していく予定である。

(調査第1部 緑川義行)

## 産学官交流サロン

当財団では、産学官が気軽に集まって交流する産学官交流サロンを毎月開催している。サロンでは毎回、講師を招いて20分程度の講話を頂き、その後気軽なスタイルで懇談、交流している。平成22年1月から3月にかけて開催されたサロンのトピックス概要を以下にご紹介する。

### 〔1月〕

日時：平成22年1月19日（火）18:30～20:30

場所：（財）南西地域産業活性化センター 大会議室

トピックス：「沖縄の観光経済・2010年の展望」

講師：沖縄観光速報社 編集長 渡久地 明 氏

概 略：平成21年は、県入域観光客数前年割れの月が多く、沖縄観光には厳しい年だったということもあり、1月サロンは、沖縄観光情報を網羅する「観光とけいざい」発行者の渡久地氏に、沖縄観光の今年の展望についてお話し頂いた。航空客数前年同月比において、沖縄線が国内全線を上回る状況でなくなってきたこと、JALの不振から基本的には暗いとした上で、積極財政による国内景気回復、及び海外の景気回復による外国人旅行者増加に期待を述べられた。



<渡久地 明 氏>

### 〔2月〕

日時：平成22年2月16日（火）18:30～20:30

場所：（財）南西地域産業活性化センター 大会議室

トピックス：「ITデジタル暗号化技術と沖縄産業振興へのご提案」

講師：株式会社 エヌクリプト 代表取締役社長 中村 貴利 氏

概 略：近年のインターネット網の発展と同時に、情報漏えいも目立ってきてきているなか、2月サロンは、中村氏に暗号技術に関してお話し頂いた。現在の暗号技術の欠点を突かれ、年に1兆ドルもの損失が発生しているが、同氏は解けない暗号技術を完成させることで、対応できることを指摘された。これを利用して健康情報を集積し、必要により医療へ利用する仕組みを長寿のイメージの強い沖縄で構築すれば人を呼べないか等のご提案等も頂いた。



<中村 貴利 氏>

### 〔3月〕

日時：平成22年3月16日（火）18:30～20:30

場所：（財）南西地域産業活性化センター 大会議室

トピックス：「沖縄クルーズ観光の現状と可能性」

講師：（社）那覇市観光協会 副会長 宮里 由紀子 氏

概 略：昨年、那覇港に大型客船の接岸するバースが整備され、クルーズは観光において重要視されるようになってきた。3月サロンは、宮里氏に、沖縄クルーズ観光の現状と可能性についてお話し頂いた。現在のクルーズの経済波及効果は15億円で、観光全体の1%にも満たないが、今後の伸びが期待される、と将来性を強調されると共に、船上レクチャー、海洋関連の法律家等の専門家の育成に力を注ぐべきだと述べられた。



<宮里 由紀子 氏>

（企画研究部 赤嶺 進也）

## 平成 21 年度 第 3 回 理事会・評議員会の開催について

平成 21 年度第 3 回評議員会及び理事会をそれぞれ 3 月 25 日、26 日に開催し、以下の議案が審議され、承認された。

### < 評議員会 >

- ① 平成 22 年度事業計画・収支予算（案）について
- ② 理事及び監事の選任（案）について
- ③ 公益法人制度改革における移行方針（案）について



### < 理事会 >

- ① 平成 22 年度事業計画・収支予算（案）について
- ② 会長、副会長、専務理事及び常務理事の互選並びに事務局長の選任（案）について
- ③ 役員報酬（案）の同意について
- ④ 評議員の選任（案）について
- ⑤ 顧問の推薦（案）について
- ⑥ 公益法人制度改革における移行方針（案）について



## 平成 22 年度「沖縄グリーン電力基金」助成の募集について

平成 22 年度の助成金応募要項が第 24 回運営委員会で決定致しました。  
 なお、助成の詳細、応募用紙はホームページ (<http://www.niac.or.jp/green>)  
 でも掲載している。



助成対象 ①～④の全ての条件を満たすものとする	① 地方公共団体及び学校法人が設置する設備。 ② 新設の発電設備を優先。 ③ 平成 22 年度に建設を着工し、平成 22～23 年度 (H24.3/31) に竣工するもの。 ④ 発電設備の適正な維持・管理ができること。
助成規模	1 件あたり、太陽光発電は 15kW、風力発電は 5kW を上限とする。 [全体で 20kW を上限とする。]
助成単位・助成原資	助成単位：10 万円 /kW      助成原資：200 万円
応募方法	申込書は、ホームページ ( <a href="http://www.niac.or.jp/green">http://www.niac.or.jp/green</a> ) よりダウンロード。
応募期間	平成 22 年 4 月 1 日 (木) ～ 平成 22 年 6 月 30 日 (水)
決定方法	助成規模以下の場合は審査の上 7 月下旬に決定とする。 また、助成規模容量を超えた場合は抽選にて行います。

(総務部 宮里 宜子)

## 活動状況 (平成22年1月～3月)

### 1月 ● January

- 6日 健康ビジネス支援事業  
商品モデル形成 WG 会議
- 15日 第2回八重山国際観光拠点  
づくり戦略構築推進委員会  
開催
- 18日 エネルギー総合安全保障に  
関する研究 講演会
- 19日 産学官交流サロン
- 22日 第2回地域経済動向  
インタビュー会議
- 28日 奄美群島における NPO 等を  
活用した地域社会のあり方  
に関する調査 第3回協議会

### 2月 ● February

- 12日 グリーン電力基金担当者会議
- 12～15日 奄美群島における NPO 等を活用し  
た地域社会のあり方に関する調査  
奄美体験モニターツアーの実施
- 13日 奄美フォーラム
- 16日 産学官交流サロン
- 27日 全国技術センター会議
- 23～27日 H21 年度離島地域広域連携推進  
モデル事業台湾市場向け八重山  
モニターツアーの実施

### 3月 ● March

- 9日 沖縄クエスチョン関連調査研究  
日本側委員会
- 16日 産学官交流サロン
- 18～20日 健康関連商品販路開拓事業  
体験プログラム
- 18日 健康ビジネス支援事業 第3回委員会
- 19日 沖縄クエスチョン関連調査研究 沖縄
- 25日 平成21年度 第4回評議委員会
- 26日 平成21年度 第4回理事会

## 【賛助会員募集の案内】

当センターでは、地域産業の活性化や発展に寄与することを目的とした事業活動を推進するため、賛助会員を募集しております。

ご賛同いただいた会員には、当財団の事業活動への優先的参加をはじめ、次のような特典をご用意しております。

### ■会員の特典

- ・事業活動の公益的意義、研究活動等を通じて、産学官との交流に参加できます。
- ・地域の活性化事業、産業創造等に参画でき、技術相談、斡旋等が受けられます。
- ・財団が発行するニュースレター等定期刊行物が無料で受けられます。
- ・県内外の著名な研究者等とのネットワーク形成に参画する機会が得られます。

### ■申込・お問合せ先

〒900-0015 那覇市久茂地3丁目15番9号 アルテビルディング那覇2階  
財団法人南西地域産業活性化センター 総務部  
TEL (098) 866-4591 FAX (098) 869-0661

※賛助会員の加入等につきましては、ご不明な点などありましたら、お気軽にお問い合わせください。

Green Power Fund Card

環境にやさしい  
自然エネルギーを



沖縄グリーン電力基金は、環境にやさしい自然エネルギーの普及促進に賛同するお客さまから寄付金をいただき、太陽光・風力発電設備開発への助成を図る制度です。自然エネルギーの発展に協力しませんか？

**加入申込受付中！**

財団法人 南西地域産業活性化センター

URL <http://www.niac.or.jp>

