

「ここにアジア尽き、日本始まる。」
 「ここに日本尽き、アジア始まる。」

「這裡是日本的盡頭，却是亞洲開始」
 「這裡是亞洲的盡頭，却是日本的開始」

【会社概要】

【会社名】株式会社 琉球物産貿易連合

【営業開始日】2010年5月1日

【代表取締役社長】高良守 (Mamoru Takara)

【資本金】850万円

【本社所在地】〒901-0202

沖縄県那覇見城市字嘉数603番地8
 1F 603-8 Kakazu Tomigusuku-City, Okinawa Japan.
 TEL : 81-(0)90-2396-5290 FAX : 81-(0)98-856-8613
 URL: <http://www.ryupta.co.jp>

【業務内容】

- ・ 沖縄県産品の輸出及び原料等の輸入
- ・ 沖縄県産品の卸売り及び小売
- ・ 海外における沖縄県産品の宣伝紹介及び物産展、展示会、商談会などの企画や実施
- ・ 県産品の海外販路拡大のためのマーケティング調査等
- ・ 県及び総合事務局等公的機関の補助事業申請書・レポート作成（助成金含む）

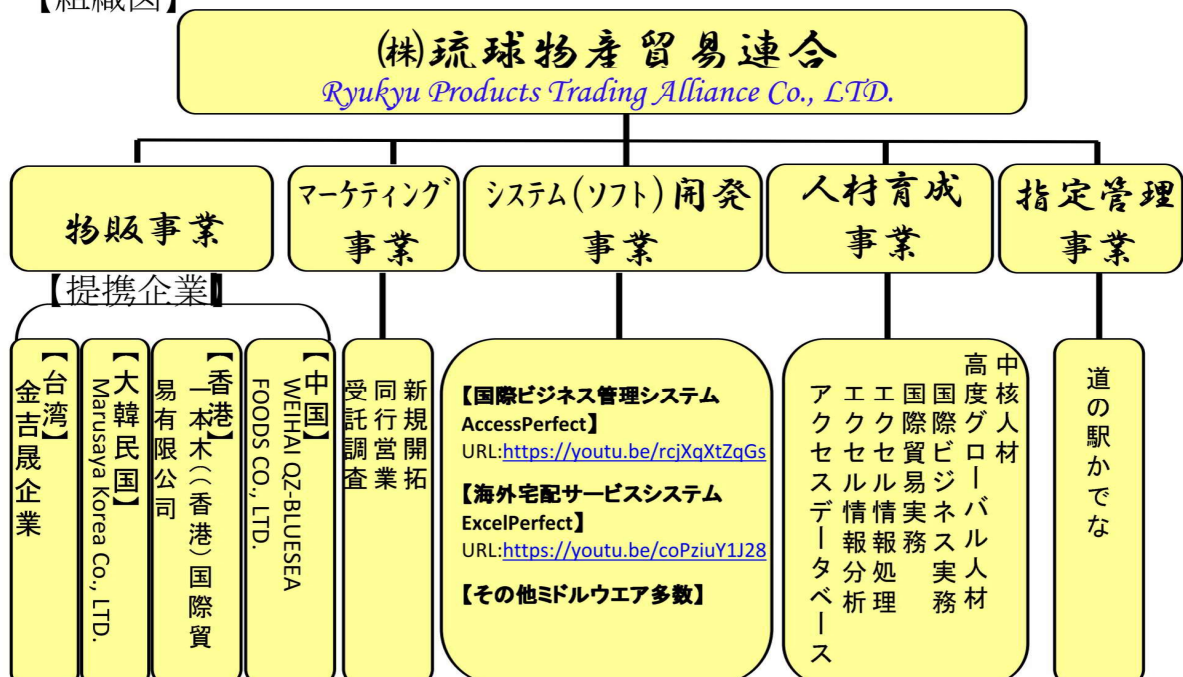
【主な仕入先】

(株)座間味こんぶ、沖縄ハム総合食品(株)、(有)沖縄アロエ、(株)赤マルソウ、琉球黒糖(株)、石垣の塩(株)、久米仙酒造(株)、崎山酒蔵廠、南風堂(株)

【主な得意先】

Komega 3 (韓国)、Marusaya Korea Co., LTD. (韓国)、上海好唯加食有限公司 (上海)、一本木 (香港) 国際貿易有限公司 (香港)

【組織図】



(PRESS RELEASE)

泡盛157万 中国出荷

久米仙酒造と岡山酒造



中国福州市に泡盛を出す久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。

久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。

久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。

【沖縄タイムス】2013(平成25)年3月29日(金)

企業短信

▽久米仙と岡山酒造が中国に泡盛出荷 久米仙酒造（那覇市、平良正諭輝代表）と岡山酒造（金武町、崎山和章代表）は17日、中国福州市に泡盛を出荷した。久米仙酒造は5銘柄の160万、岡山酒造は2銘柄の140万で、両社を合わせた販売金額は約300万円。貿易業務を「琉球物産貿易連合」（那覇市、高良守代表）を通して、輸入・卸業者（福州六本木国際貿易有限公司）に販売する。

【沖縄タイムス】2013年7月18日(木)

中国市場に本格展開へ

琉球物産貿易連合 2酒造所の泡盛出荷

地域産品の海外輸出やバイヤーとの商談が第一の目的。マケテック事業（人食店）の活用を望み、泡盛の出荷を支援する。久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。



好む。久米仙酒造は海外出荷の準備が完了し、岡山酒造は泡盛の出荷を支援する。久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。

【琉球新報】2013(平成25)年3月26日

輸出書類ソフト開発 括作成効率化図る

泡盛の輸出を支援する。久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。

泡盛じわり定着 中国輸出5回目

泡盛の海外輸出を手掛ける琉球物産貿易連合（那覇市、高良守社長）は、県内2酒造所の泡盛を中国・福州に出荷する。現地の輸入卸業者を通じて飲食店やスーパーから提供される。同社は2011年から中国輸出事業を展開しており、5回目の輸出となる。

【沖縄タイムス】2014(平成26)年12月23日(火)

琉球新報

中国向けに泡盛初出荷

地域特産品の海外輸出などを手掛ける琉球物産貿易連合（那覇市、高良守社長）は、県内2酒造所の泡盛を初めて中国本土向けに出荷した。4月下旬には酒類専門店などで販売される見通し。



泡盛を中国向けに初出荷した琉球物産貿易連合の高良守社長（中央）ら。那覇市港町の沖縄第一倉庫。

泡盛を中国向けに初出荷した琉球物産貿易連合の高良守社長（中央）ら。那覇市港町の沖縄第一倉庫。

泡盛を中国向けに初出荷した琉球物産貿易連合の高良守社長（中央）ら。那覇市港町の沖縄第一倉庫。

2012(平成24)年1月15日(日)

書類作成迅速化 貿易ソフト開発

地域産品の海外輸出やバイヤーとの商談が第一の目的。マケテック事業（人食店）の活用を望み、泡盛の出荷を支援する。久米仙酒造（那覇市）と岡山酒造（金武町）の代表者（左）と輸送を担当する岡山酒造の代表者（右）が、泡盛の出荷を確認している。岡山酒造は、泡盛の出荷を支援する。

【琉球新報】2013(平成25)年3月7日(木)

貿易実務学べる 育成事業を開始

泡盛の海外輸出を手掛ける琉球物産貿易連合（那覇市、高良守社長）は、海外貿易実務研修の育成事業を開始する。高良守社長は、泡盛の出荷を支援する。

【琉球新報】2012(平成24)年1月29日(日)

学習進度 家庭にメール

中小学習塾の経営サポート

琉球物産貿易 システム開発

泡盛の海外輸出を手掛ける琉球物産貿易連合（那覇市、高良守社長）は、泡盛の出荷を支援する。

2013(平成25)年12月3日(火)

琉球物産貿易連合が6蔵の品

泡盛、豪州へ輸出

地域産品の海外輸出などを手がける琉球物産貿易連合（高良守社長）は、琉球泡盛のオーストラリア輸出を始める。初回は市場テストを兼ねて17銘柄計128箱（240万円相当）を輸出する。沖縄から直接豪州へ泡盛が輸出されるのは初めてといい、現地で人気があるウオッカなどと並ぶハードリカーとしての定着を狙う。高良社長は「泡盛の出荷量減少が続く中、大きな市場が見込める海外への輸出を増やし、業界の発展にもつなげたい」と意気込む。

琉球物産貿易連合は今回、単位の輸出を予定する。本年久米仙酒造、崎山酒造、崎元酒造所、瑞泉酒造、宮の華、新里酒造の6社の泡盛を輸出する。3カ月ごとにコンテナ



輸出に向けまとめられる6社の泡盛。浦添市の琉球物流伊奈武瀬倉庫

3ヵ月ごとにコンテナ単位

2018(平成30)年5月3日(木) 琉球新報経済面

琉球物産貿易連合が蔵元から酒を買い取り、沖縄で手続きをした上で直接輸出する。琉球物産貿易連合が輸出元となることで輸出手続きなど面倒な手間を省き、支払いの回収漏れなどの懸念もなくなる。混載することで通関に掛かる経費も減らせるという。高良社長も泡盛出荷量の減少に懸念を深める一人。「ハードリカーを好む白人層には蒸留酒としてのニーズがある。今回の輸出を通し、市場が日本国内だけではなく海外に広がっていくことを期待している」と期待した。宮の華（宮古島市伊良部、下地さおり社長）は10箱を輸出する。同社の下地香奈子さんは「小さな酒造所にとって税関への資料提出など輸出のハードルが高く、まとめて輸出してもらうことはメリットが大きい」と感触を語った。「今回の輸出で泡盛の魅力を知ってもらい、継続的な輸出につながってほしい」と期待を込めた。

6酒造所の泡盛豪へ

琉球物産貿易連合 定期的に輸出



豪州へ輸出する泡盛のケースを運び出す準備をする作業員ら。浦添市・琉球物流伊奈武瀬倉庫

県産品の海外輸出を手掛ける琉球物産貿易連合（豊見城市、高良守社長）が、県内6酒造所の泡盛を豪州へ定期的な少量が輸出されてきたが、

に輸出する準備を進めている。高良社長によると、豪州へはこれまで本土商社を介して少量が輸出されてきたが、

2018(平成30)年5月3日(木) 沖縄タイムス経済面

県内で通関を経て運び出されるのは初めてという。初出荷は10日を予定。久米仙酒造、崎山酒造、崎元酒造、瑞泉酒造、宮の華、新里酒造の17銘柄を計128ケース分輸出する。輸出額は約240万円。現地でテストマーケティングをして商品を絞り込み、数量を2〜3倍に増やし3ヵ月ごとに輸出する計画。売り上げは2018年が800〜1千万円、19年以降は2千万円を目指す。輸出先は在留邦人が経営する酒類販売業者。度数高め、蒸留酒を好む白人の需要を狙い、泡盛に目を付け、自ら蔵元を訪ねて商品を選定したという。泡盛の海外輸出を巡っては国が主導する「琉球泡盛海外輸出プロジェクト」が開始している。高良社長は「泡盛出荷量は減っているが、海外は可能性があるのでは」と語った。

海外宅配簡単に 新システム開発

琉球物産貿易連合

輸出業の琉球物産貿易連合（豊見城市、高良守社長）は24日、県内小売業の海外への商品発送を支援するシステムを開発したと発表した。商品情報をバーコードで読み取るなどして、税関申請書類に自動記載できる仕組み。輸出が簡単になり、外国人観光客の商品発送需要の掘り起こしにつながるという。

同連合は、外国客の手荷物を持つ煩わしさや飛行機内への持ち込み制限などから、商品買い控えがあると分析。海



外へ発送できる環境を整えば、消費が拡大すると見込める。

一方、小売店側にも税関提出書類の作成方法が分からないなどの課題があり、簡単に操作できるシステムをエクスセルで作成。商品情報を登録した後、市販のバーコードリーダーで読み取るだけで、発送したい商品リストが税関申請書類に自動的に転記されるようにした。バーコードのない商品でも登録が可能という。

高良社長は「外国客は増加傾向だが、県産品を外に出すアウトバウンドについても意識するきっかけになれば」と語った。

システムはライセンス27万円で販売。問い合わせはメールで受け付けている。アドレスはtakara@ryupta.co.jp

海外への宅配に必要な税関申請書類が簡単に作成できるシステムをPRする琉球物産貿易連合の高良社長。24日、沖縄タイムス社

【沖縄タイムス】経済面
2018（平成30）年10月25日（木）

海外宅配書類簡単に

作成システム販売

琉球物産貿易連合

琉球物産貿易連合（豊見城市、高良守社長）は、県内の小売店向けに、商品を出し、郵便で送る際に必要な書類を簡単に作成できるシステムの販売を始めた。エクスセルを利用して、簡単に税関書類などが作成できる。アジアからの観光客の増加を踏まえ、東アジアの



新システムを紹介する琉球物産貿易連合の高良守社長。10月25日、那覇市の琉球新報社

力される。手打ち入力の手間とミスを省くことができ、配送商品の履歴も確認することができる。

必要書類が分からないなどの理由から、海外への宅配サービスを実施していない小売店の課題も解決できる。このシステムによって海外宅配のサービスがしやすい環境につながる。

高良社長は「海外宅配サービスは、荷物の持ち運びの煩わしさがなくなるため、観光客のさらなる消費拡大が期待できる。母国に帰った時のリピート購入にもつながる」と話した。費用はライセンス27万円（税抜き）。問い合わせはメールで受け付ける。アドレスはtakara@ryupta.co.jp

【琉球新報】経済面
2018（平成30）年11月7日（水）

お土産 海外宅配へ

道の駅かでな 琉球物産貿易

【嘉手納】町屋良の「道の駅かでな」の指定管理者が4月から、アジアを中心に県産品の輸出などを手掛ける琉球物産貿易連合になった。指定管理は2022年3月までの2年間。同社長で道の駅かでなの高良守駅長は「貿易に20年以上携わって得たノウハウを地域経済の活性化に役立てたい」と、新たに同駅で海外宅配事業に取り組む考えだ。



「貿易のノウハウを地域経済の活性化に役立てたい」と話す高良守駅長。21日の店舗再開に向けて準備を進めている15日、嘉手納町・道の駅かでな

ノウハウ生かし地域活性化

03年度にオープンした同駅は4階の展望台で極東最大規模の米軍嘉手納基地を一望でき、中国人を中心に国内外から観光客が多く訪れる。現在はリニューアル工事中で、22年度に使用開始の予定。新型コロナウイルス感染症の収束後、高良駅長は訪日外国人の購買意欲を喚起しようと、同駅の土産店で購入した商品を海外に届ける海外宅配事業を展開する。書類が多く複雑な輸出にかかる検疫などの手続きを同社が担う。道の駅での海外宅配は珍しいと言う。

高良駅長は「道の駅かでなから仕組みを作り、海外向けの新たなビジネスとして一つのモデル事例を示すことができた。インバウンドのみに傾注せず、将来的には海外からサイトを通して道の駅の土産品を購入できるようにしていきたい」と展望を語った。

同駅では県の活動自粛と休業要請が全面解除される21日から31日まで、1階の土産店

で全商品10%引きセールを実施する。そのほかハンバーガーなどを販売するテナント、タピオカドリンクを販売するキッチンカーでも独自のサービスがある。

店舗入り口に消毒液を設置し、来店者にマスクの着用やソーシャルディスタンス（社会的距離）を保つよう呼びかけている。高良駅長は「新聞を見たとき声を掛けていただいたお客さんに割引したい。新型コロナウイルスの感染拡大の影響で沈んだ景気を盛り上げたい」と話した。

2020年(令和2年)5月20日(水)
 沖縄タイムス 18面(地域)

土産品 海外宅配検討

道の駅かでな 観光客の継続購入図る

新型コロナウイルス感染症の影響で外国人観光客（インバウンド）がなくなり、観光施設や土産物店が苦境に立たされている中、道の駅かでなは「コロナ以降」をにらみ海外宅配サービス事業の検討を始めた。将来的にはホームページを設けて、外国客の帰国後も継続的な受注を目指す。

コロナ収束後に実施へ



海外宅配サービスの意義や必要な書類などについて、入居店舗に説明する琉球物産貿易連合の高良守社長。26日、嘉手納町の道の駅かでな。

駅内で出店する土産店など6店舗が指定管理を担う琉球物産貿易連合と連携する。各店舗は、購入した商品を段ボールに詰めて郵便局の航空便を利用して外国客の自宅まで輸出する。客にとつては重い荷物を持ち歩く煩わしさが解消されて利便性が向上し、店側はフアンを獲得とついで「買い」による消費単価上昇が見込める。

輸送料や輸出書類の作成料などは外国客が負担する。土産品を手荷物で航空機内に持ち込むと超過料金を取られるが、航空便を利用すれば安く抑えられるという。最大重量は段ボール箱や緩衝材込みで30キロ。海外宅配には、商品や数量などの情報が記載された通関に必要なインボイス（仕入書）など多くの書類を外国語で記載する必要がある。個別の店舗で実施するにはハードルが高い。輸出手続きなどは海外貿易のノウハウを持つ琉球物産貿易連合が手掛ける。実現はコロナが収束し、インバウンドが回復した後

になるため、同社が中心になって店舗との勉強会を続けている。

高良守社長は「コロナの影響で、訪日時に売るだけの一過性ビジネスの怖さは身にしみて分かった。今後は継続的なビジネスにしていきたい。実現すれば、巨大な資本ではない小売店が海外へ進出する第一歩になる」と話した。

道の駅かでなでは、地域活性化を目的に6月末まで商品を1割引で販売するなどのフェアを開催している。

2020年(令和2年)5月28日(木)
琉球新報 5面(経済)

バーコードから 海外配送書作成 琉球物産貿易連合が開発



バーコードを読み取って作成したインボイスを手にする琉球物産貿易連合の高良守社長＝9日、嘉手納町屋良の道の駅かでな

「道の駅かでな」から配送

琉球物産貿易連合(豊見城市、高良守社長)は商品のバーコードを読み取るだけで海外に荷物を送る際の税関申請に必要な書類を作成できるシステムを構築し、指定管理をしている嘉手納町の「道の駅かでな」で9日から運用を始めた。同時に道の駅かでなでは、おみやげなどの海外配送を店舗で受け付ける「店舗受付型海外配達サービス」も開始した。

外国人観光客は購入したおみやげを自分で物流会社に持ち込み配送していることが多い。購入店舗から物流会社まで自分で持っていく必要があることや、海外に荷物を送る場合に必要となるインボイス(税関申告書類)作成の煩わしさがこれまで課題となっていた。特にインボイスは購入した商品名や価格、個数を購入者自身が英語で記入しなければならず、観光客の負担になっていた。

琉球物産貿易連合が開発したシステム「海外配達サービスシステム」は、商品バーコードから商品データを読み取って外国語で自動入力し、自動的にインボイスな

どの書類を作成。その場で印刷もできる。高良社長は「宅配手続きの知識がなくても誰でもできる」と利便性をPR。「一義的にはインバウンドの利便性向上だが、物流を確立させることで、海外にいなから沖縄の商品を購入できるポストコロナのビジネスモデル構築につながる」と

話した。沖繩イーコマース協議会の銘対誠也代表理事は「今後、越境ECも含めて展望がある」と期待した。店舗受付型海外配達サービス開始にあたり、道の駅かでなでは11月末まで先着20人に海外配送の料金が2020円割引となるキャンペーンを実施している。

【琉球新報】

2020(令和2)年10月10日(土)

道の駅から海外へ宅配 かでな、発送事業始める



外国人の消費拡大期待

【嘉手納】道の駅かでなの指定管理者の琉球物産貿易連合(高良守社長)は9日、自社で開発した海外への商品発送を支援するシステムを使い、同駅で「店舗受け付け型海外宅配サービス」事業を開始したと発表した。道の駅で導入することで、消費を喚起し地域経済の活性化につなげたい考え。同社は「全国の道の駅で初の取り組みではないか」としている。

システムはエクセルを利用し、土産品の商品情報をバーコードで読み取ると税関申請書類に商品名や重さなどが自動記載される仕組み。宅配により訪日外国人が手荷物を持つ煩わしさがなくなり、消費

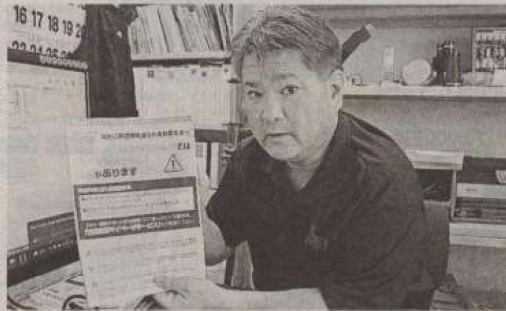
【沖縄タイムス】

2020(令和2)年10月12日(月)

海外宅配サービス事業を始めたと発表した高良守氏(右)と同事業を使い台湾に土産品を出荷した沖繩イーコマース協議会の銘対誠也代表理事＝9日、嘉手納町・道の駅かでな。道の駅かでなの拡大が期待されるという。同日は、沖繩イーコマース協議会・銘対誠也代表理事が事業を使い、台湾イービジネス協会に寄贈するための土産品を郵便局を通して出荷した。現在、新型コロナウイルスの影響で訪日外国人は激減している

が、高良氏は「終息後には再び多く訪れる」と予想。従来のインバウンドによる一過性のビジネスを变える必要があるとし「将来的には帰国後も、道の駅の土産品を購入できるようにしていきたい」と展望を語った。道の駅かでなは11月末まで、購入した商品を中国・香港・台湾・韓国に発送する際の運賃を先着20人限定で2020円割引するキャンペーンを実施している。

海外発送を代行へ 道の駅かでな 購入商品など



道の駅かでなで始めるサービスについて説明する琉球物産貿易連合の高良守社長＝嘉手納町・同駅

【嘉手納】道の駅かでなは、同駅内の店舗で利用者が購入した商品を郵便局を通して海外に送る場合に必要なく、送り主などの氏名や内容物などを電子端末で事前に入力する発送手続きの代行サービスを開始する。

今年からセキユリティ向上のため、郵便局から海外に荷物を送る場合に住所や名前、内容品などを従来のように手書き伝票の場合だと米国には送れず、他の国では通関の遅れや返送される可能性があるためだ。現在店舗は新型「通関電子データ」を事前に

送り先の国の税関に送信することを決めた。今年1月から義務化されている。米国では関連する国内法が施行されデータ送信がないと荷物を送れないという。他の国では手書き伝票で届いた場合の取り扱い扱いは各国の判断になるため、「通関の遅れや返送の恐れがある」としている。

そのため、郵便局では事前オンラインでの入力をお勧めするほか、郵便局の窓口でもタブレット端末で入力できるように対応しているという。道の駅かでなでは同駅内の店舗で購入した場合、利用者の電子端末の入力作業を店側が代行する。さらに、店舗以外で購入した持ち込みの商品につ

いては同貿易連合が手続きを代行する。バーコードのない商品でも、商品情報を入力できるシステムを開発したことで、高良社長は「利用者の持ち込みの品にも対応が可能になった」と語った。問い合わせは道の駅かでな、電話098(957)5678(午前9時～午後7時半)。

沖縄タイムス 2021年(令和3年)9月10日 【地域】16面

海外宅配 電子化対応

琉球物産貿易連合(豊見城)



海外宅配サービスを開始する、琉球物産貿易連合の高良守社長＝8日、嘉手納町の道の駅かでな

税関申請を簡素化

【嘉手納】土産品を海外宅配するサービスを展開する琉球物産貿易連合(豊見城市、高良守社長)は13日から、嘉手納町の「道の駅かでな」で、税関申請の電子化に対応した海外宅配を開始する。今年1月から、テロ対策のために米国向けの郵便物には事前にウェブ上で内容物などの情報を登録

しなければならなくなり、手続きが煩雑になった。他国も同様の動きになる可能性があり、今後は電子化に対応した税関申請が求められるという。

同社の海外宅配サービスは道の駅かでなで購入した商品が中心だが、数点であれば持ち込みの品物の梱包もできる。現在は米国、中国、韓国、台湾、香港の5カ国・地域に宅配できる。琉球物産貿易連合は昨年10月に、商品バーコードを読み取るだけで税関申請に必要な書類を作成できるシステムを作成した。海外宅配に必要な内容物の品名、金額、容量などの情報も客に代わって自動入力した。

道の駅かでなです開始

高良守社長は「観光客だけでなく、沖縄のいい商品を海外に届けたいという方が送ってほしい。思い出の品も責任をもって届ける」と話した。

しましまトピックス

オフィスの

窓から

新執筆者の顔ぶれ

日曜経済面のコラム「オフィスの窓から」は13日から、新しい執筆者で2013年度下半期をスタートします。海外販路開拓を支援する貿易企業代表や

日銀那覇支店長、海外からの誘客に力を入れるホテル支配人、カフェや植物工場の運営で障がい者の労につなげている事業所代表、サンゴ再生や伝統法の継承に取り組む漁師の5氏です。来年3月末までの半年間、各自の取り組みとそれにかける熱い思いをつづります。ご愛読ください。(敬称略)



■高良守(たから・まもる)

琉球物産貿易連合代表取締役社長。1968年生まれ、那覇市出身。琉球大学大学院修士課程修了後、県物産公社、沖縄物産企業連合を経て、2011年11月から現職(貿易実務十数年)。泡盛や黒糖などの地域産品を、中国や韓国など海外へ輸出する事業のほか、マーカーケティング、人材育成を行い、地域産品が抱える課題解決に向けて日々奮闘中。貿易管理ソフトを開発し、業者の貿易実務の軽減に役立てている。



■松野知之(まつの・ともゆき)

日本銀行那覇支店長。1967年生まれ、北海道出身。89年東京大学卒業後、日本銀行に入行。大阪支店調査役や総務人事局企画役などを経て、2006年名古屋支店営業課長、10年政策委員会室参事役を歴任。同年、発券局総務課長となり、来年度から発行予定の五千円札のリニューアルなどに携わった。ことし6月より現職。趣味は自然散策。「豊かな自然に加え、独特な歴史や文化も体感したい」



■梅村美嘉(うめむら・みさこ)

メルキュールホテル沖縄那覇総支配人。中国・上海出身。上海大学国際商学院貿易経済学部でホテルマネジメントを専攻。1993年に卒業後、上海のポートマンシヤングリラボテル入社。95年日本に移住し、亜細亜大学国際関係学科を卒業。2001年には高千穂商科大学大学院で経営修士を修了。メルキュールホテル成田の総支配人などを経て12年より現職。国際感覚を生かし国内外の誘客に取り組む。



■濱畑直哉(はまばた・なおや)

エスペレ代表取締役。1959年生まれ、名護市出身。琉球大学卒業後、県職員として25年余、県立病院勤務。2010年に県を退職、株式会社エスペレを設立し、障がい者の就労を支援する。コミュニケーションカフェ・ヒブノを皮切りに、現在では北部初の野菜工場を主軸に、障がい者の働く場と活躍の場の充実を、新たな視点で模索する。障がいのある人もない人も、普通に暮らせる社会の実現を目指して奮闘中。を模索している。



■柳田一平(やなぎだ・いちへい)

潜水漁師(沖縄市漁業協同組合所属)。1977年生まれ、群馬県出身。2000年に沖縄へ移住、地元漁師に弟子入り。以来、夜の魚突き、モズク養殖、サンゴ養殖など、水を使った漁業で生計を立てる。10年に漁師仲間と海洋学者らと共にNPO法人INOを発足。「より賢く海の恵みを受け続けるためには？」をテーマに、未来の漁業、漁師の在り方を模索している。

オフィスの

窓から



高良守

近年、沖縄県では、海外からの入域観光客の増大に伴い「英語」や「中国語」、「韓国語」の人材育成が公的機関をはじめ民間企業においても積極的に進められている。

一方、日本を取り巻く経済環境は、TPP（環太平洋パートナーシップ協定）による交渉参加への表明、日本—中国、日本—韓国との2国間による自由貿易協定の話し合いの開始は、内需拡大から外需拡大へとかじをきることによ

り、域内産業の活性化を図ろうとする政府の意思が垣間見える。

さて、先の「英語」や「中国語」などの語学研修や大学の観光関連の学部学科の新設は、確かに必要不可欠だが、それ一辺倒になってはいないだろうか。本県の基幹的産業である公共事業、観光関連産業、基地関連産業の3Kと称される産業の蛇口は全て「外（そと）」にあり、われわれではコントロールできない。

貿易に強い人材育成を

このことは、9・11の米国多発テロでわれわれは嫌というほど痛感させられた。

ならば、本県から地域産品をより多く出すためのアウトバウンズの経済活動を同時並行で行う必要もあるべきではなからうか。それが、県産品の海外輸出であるが、輸出貿易を担う人材が圧倒的に少なく、また不足している。その証拠に特に中国および韓国への沖縄県産品の出荷量はほとんどない。

3・11東日本大震災以降、特に中国と韓国については、それらの地域が必要とする公的証明書や申請書など、中国でいうと十数種類前後、韓国でも数種類の証明書や申請書が求められることもあり、かなりの語学能力と貿易ノウハウ

ウやスキルが必要とされる。入域観光客の拡大によるインバウンズの手法と、一方で県産品の海外展開によるアウトバウンズの手法の両輪が本県より強い経済体質を構築することになるのではなからうか。

（琉球物産貿易連合社長）



日曜経済面のコラム「オフィスの窓から」は、新たな執筆者で2013年度下半期がスタートしました。来年3月までの半年間、貿易、金融、ホテル業、障がい者の就労支援、サンゴ再生・伝統漁法の継承—に取り組む5人の執筆者が、独自の知見と視点で事業にかける思い、地域経済への提言などをつづります。ご愛読ください。

を調整するため、短期間で高騰

15日、東京・築地市場

入れ正月用などに冷凍保存す している。

オフィスの

窓から



高良守

去る9月8〜12日の日程で中国廈門市、10月18〜19日に中国大連市で行われた食品展示会に参加した。得意先からも数人の応援が駆けつけた。展示ブースでは、泡盛を約20アイテム(5酒造所)、黒糖類を約10アイテム(2メーカー)ほか、しょうゆやシークワーサー、フコイダンエキスを展示し、商談を行った。

さて、弊社では既に泡盛を中国へ展開しているが、一番の課題は現地での小売価格

が割高になることである。泡盛の場合、酒税以外にも他の税金が賦課されるため、小売価格が沖縄の3〜5倍程度とどうしても高くなってしまう。

この課題を解決するため、廈門展示会開催期間中に話し合いがもたれ、沖縄側の意見、中国側の意見が飛び交った。その中で中国側から出された意見に驚きを覚えながらも感動した。

「琉球王朝時代、泡盛が中

中国の販促提案に感動

国への進貢船の中の貢ぎ物(お土産)として献上されていけば、小売価格(コスト)による比較劣位は克服できる」

当時、中国明・清王朝への貢ぎ物の中に「焼酒」というのがあることが文献にも載っており、それは泡盛にほかならない。

これらの歴史的背景を商品へオンさせることにより、劣位が優位に変わる。

『かつての中国の明・清王朝に献上され、中国の皇帝が愛飲していた琉球王国からの貢ぎ物である泡盛(焼酒)は、大変貴重で高価なお酒である。その泡盛(焼酒)を現在われわれ中国人も飲むことができるということは、この上ない光栄なことではないか

!』というような、ストーリーと時代背景でもって販売していくと、価格だけの問題ではなく、泡盛が売れていくのではないか」という面白い提案であった。

われわれは県産品を販売するにあたり、どうしてもサプライヤー側のものの考え方に偏りがちである。

例えば、特に商品の機能性や成分の含有量などに重点を置くことで差別化を図ろうとしているが、もっと多角的なものの方を見方をしなければならぬことを再認識させられた。

中国側から出された提案と彼らのビジネスに対する意気込みや発想の豊かさにあらためて敬意を表したい。

(琉球物産貿易連合社長)

サンデー経済

オフィスの



高良守

中国や韓国など海外の展示会や商談会に参加するたびに、沖縄は「日本」であるということを痛感させられる。

弊社では、海外の展示会などへ参加する際、業者からマーケティングを依頼されることとが頻繁にあるため、主に黒糖やシークワーサー、もろみ酢、泡盛など沖縄の代表的な地域産品の展示・商談を行う。すると、中国および韓国の得意先(バイヤー)から「高良さん、特に黒糖なんだけど、

もっとカッコイイというか、オシャレなデザインにできないの? こんなデザインじゃ『ダサくて』売れないわよ」と愛のムチ。

一瞬「カチッ」とくるが、心を落ち着かせて「何がダサイの?」と聞くと、「デザインやパッケージが『中国風』でしょ。こんなデザインだったら中国の商品と間違われるよ。中国イメージで値段が高いつて致命的だよ」なるほど、沖縄を訪れる観

購買欲促すデザインを

光客にとっては沖縄の文化や習慣、また商品のパッケージやデザインなどが、異文化を漂わすことで旅の解放感と好奇心が購買意欲をそそのかすのだらう。

だが、市場が特に中国となると、文化が似ているため、デザインやパッケージ等でも「日本」を前面に押し出すことで比較優位を創出しなければならぬ。中国人や韓国人がイメージする「日本」は、もっとオシャレでカッコイイものだぞうだ。

中国や韓国のバイヤーの指摘は、意地悪でも何でもなく、自分たちが見る「日本」への純粋な感想なのである。中国から見ると沖縄は「日本」であって、日本はオシャレであって、オシヤレは新宿や原宿

秋葉原など流行やファッションなどの最先端の地なのである。

本土市場や観光客をターゲットとした「ザ・オキナワ」のデザインやパッケージでは、海外、特に中国や韓国では、海外、特に中国や韓国では、外国人や韓国人にとっては、沖縄の商品は日本産というのが大前提になっていて、その中の一部の機能とか要素にちよつとだけ沖縄を見ているのだらう。

中国や韓国市場への展開については、「ザ・オキナワ」とするコテコテの沖縄デザインやパッケージではなく、オシャレなパッケージやデザインも検討してみたいかがでしようか。
(琉球物産貿易連合社長)

サンデー経済

オフィスの

窓から



高良守

2010年3月11日の「東

日本大震災」、その後の原子力発電施設による放射能漏れは、沖縄県産品などの地域産品の海外展開に大打撃を与えた。中国政府は、その年の11月によろやく「産地証明書」という書類の作成および公印の押印による証明書でもって貿易再開を了とした。

中国貿易のなかで一番の課題が、政府間で取り決めた申請書や証明書等の他に地方税関単位で提出しなければならぬ書類が多数あり、かつ異

なることだ。

しかも、公印を求めてくる中国地方税関も少なくなき、貿易実務においては致命的だ。なぜならば、中国側が要求する書類の提出がなされなければ、貨物は中国国内で流通しないことは言うまでもなく、最悪の場合、そこで廃棄されるか、または返却されることになる。

また、中国への輸出が混載の場合、事態はさらに悪化する。書類の未提出や不備が生じた場合、自社商品の貨物は

中国、飲料の基準強化

もとより、他の業者の貨物も引き取れなくなり、賠償問題にも発展してくる。

では、中国貿易において、先述の「産地証明書」の他に、公印を求められた事例を紹介したい。

飲料を中国へ輸出する場合、中国政府が求める公的証明書(要公印)の中の一つに「塑^そ性^{せい}剤」という証明書がある。英語では、“Certificate of Plasticizer”となる。実は、中国では、国内外の飲料において、主にプラスチックキャップからプラスチックの成分が溶け出し、その成分が体に悪影響を与えるということの問題になっている。そのため、中国政府は、飲料自体にプラスチックの成分が溶

け出していないという旨(安全である旨)の公的証明書を輸出国へ要望しており、泡盛もその例外ではない。

中国政府が定める塑性剤の基準値はどれもキログラム当たり、DEHPが、1.5^{ミリ}グラム以下、DBPが、0.3^{ミリ}グラム以下、DINPが、9^{ミリ}グラム以下となっており、これらの基準を上回れば、即現地にて廃棄か、返却されることになる。

このように、3・11以降の海外貿易、特に中国や韓国においては、申請書や証明書が多岐にわたるため貿易実務自体が煩雑化し、臨機応変な対応が求められる。

今後、特に中国へ飲料の輸出を予定している飲料メーカーや業者は参考にしてほしい。(琉球物産貿易連合社長)

オンラインの

窓から



高良守

ここ数年、海外で行われる展示会や商談会へ参加する業者の展示ブース料や渡航費等の一部を県や公的機関が補助する形で地域振興がなされ、その成果が表れてきていることに一定の評価をしたい。

一方、これら公的資金の投入による展示会や商談会への助成は、頭打ちする「国内需要からの脱却」と「地域の自立」を熱望する政府からのメッセージでもあり、これらは逼迫する国家予算と地域のグ

ローカル(ローカルのグローバル)化という世界潮流が背景にあるものと考えられる。

さて、先の助成制度を利用し、海外の展示会や商談会へ参加する業者が増加傾向にある一方、「あれ?」と感じる場面も少なくない。近隣諸国を含む海外での商談会や展示会で明らかにその国や地域で流通できない商品を展示し、商談に取り組もつとしている業者がいる。

例えば、本島の地域産品で

展示会 目的でなく手段

いうとキンネマ(エキス)を使用している商品や、添加物のL-アスバラギン酸ナトリウム仕様の商品は韓国展開できない。米国においては、クチナシ(色素を含む)が一般的に知られており、自由港の香港でさえ保存料のソルビン酸は要注意とされている。また、原材料については、香港など一部の地域を除いては、大方が肉製品もしくは肉エキスが使用されている商品の海外展開は不可能となっている。

このように、海外展開においては、その国や地域の法制度に自社商品の仕様が合致しているのかを展示会や商談会へ参加する前に確認しなければならぬが、この一番重要なことが軽視される傾向にある。海外での展示会や商談会

への参加自体が海外展開のスタートラインとする一部の業者の意識と、また、そのことが成功事例であるかのように一部メディアで報道されることは非常に残念なことである。つまり、展示会や商談会へ参加することは、地域産品の海外展開のための「手段」であって、「目的」ではない。言い換えれば、展示会や商談会への参加という「手段」が「目的化」してしまっている傾向がある。

今後、海外展開を予定している業者は、事前に自社商品の原材料や添加物、殺菌温度と殺菌時間などを貿易相手国の法制度に照らし合わせた上で、その目的が達成されることを切に望む。

(琉球物産貿易連合社長)

【海事プレス】

中国・韓国向け輸出に強み

◎ 沖縄物流 最前線

④



琉球物産貿易連合（本社＝沖縄県豊見城市、高良守社長＝写真）は、沖縄県産品の中国・韓国向け輸出を軸に事業を拡大している。2011年3月に発生した東日本大震災以降、中国・韓国向けへの日本産品の輸出手続きが厳しくなっており、同地域向けに直接、県産品の輸出を手掛ける県内貿易商社やメーカーはほとんどいない。一方で、同社は両国向けの輸出に強みを持っており、特に輸出が難しい泡盛などの酒類の出荷も手掛ける。高良社長は「同業他社が手掛けていない中国・韓国向けで差別化を図る。また今後は東アジアだけでなく、中東への県産品の輸出も進めていきたい」と話す。

琉球物産貿易連合 中東へ拡大検討

琉球物産貿易連合は2010年5月に営業を開始。沖縄県産品の輸出を手掛ける沖縄県物産公社と沖縄物産企業連合で海外事業を成長させてきた高良社長が一人で営業を行う。

同社は沖縄県産品を海外へ販売する物販事業、中小企業の海外展開を可能にするマーケティング事業、人材育成事業が3本柱。そのうち主力となる物販事業では、泡盛、もろみ酢、黒糖、シークワサーなどを取り扱っており、特に中国・韓国向けの輸出に強みを持つ。海外取引額は年々増加しており、現在は年間約1300万円となっている。

海上輸送の比率が9割以上となっており、緊急時のみ航空輸送を利用している。釜山、上海、福州向けに海上輸出する場合はAPL、厦門向けには南西海運のサービスで対応するケースが多い。香港と台湾については、スケジュールに合わせて利便性の高い船会社を選択している。

仕向地別では中国、韓国向けが8割を占め、台湾と香港が1割ずつとなっている。中国および韓国では東日本大震災以降、地域産品の輸出に関して手続きが厳しくなった。香港や台湾などと比べて産地証明など貿易書類の提出を含めた輸出手続きが煩雑なため、県内の貿易商社もあまり手掛けていない。

高良社長は「泡盛の輸出については特に輸出手続きが難しい。物産公社時代から20年近く携わっている貿易実務の経験とノウハウを生かし、当社では中国、韓国向けの輸出を可能にしている。両国向けの泡盛のダ

イレクト輸出に関してはほぼ独占している」と話す。最近では、久米仙酒造から7種・3600本、崎山酒造から3種・1320本の泡盛を仕入れ、北京のイトーヨーカドーでの展示・販売向けに沖縄から直接輸送した。沖縄から直接輸送による、デパートなどでの泡盛の展示・販売は初。今月にも約5000本を輸出する予定だ。

煩雑な輸出手続きを助けているのは高良社長が自ら開発した貿易管理ソフトだ。マイクロソフト社のエクセルおよびアクセスを利用した卸問屋向けの販売管理ソフトで、簡単かつ即時に輸出書類や中国・韓国向けの輸出に必要な産地証明書などを作成することが可能だ。同ソフトにより、貿易業務の効率化および時間短縮を図り、かつ書類作成時のミスを無くすることができる。同ソフトは外販も行うとしている。

将来的には、中東向けに県産品の輸出を進めていきたい考えだ。高良社長は「特にカタールに注目している。中東諸国ではお酒を飲まないの

で、沖縄県産品の輸出を進めていきたい」と話す。

北京のイトーヨーカドーに展示された泡盛



で、沖縄県産品の輸出を進めていきたい」と話す。

泡盛及び沖繩県産品取扱店一覧

省代理店

江苏省	徐州钜华国际商贸有限公司	上海市	上海沁芮贸易有限公司	山东省	徐州钜华国际商贸有限公司
福建省	福州利美盛贸易有限公司	辽宁省	大连中川食品有限公司	河北省	徐州钜华国际商贸有限公司
北京, 天津	绿洲大地 (北京) 投资咨询有限公司	浙江省	浙江永丰新材料有限公司	河南省	徐州钜华国际商贸有限公司

一般代理店

大连市	大连映洋食品有限公司, 爱姆易(大连)贸易有限公司, 大连天泽贸易有限公司, 大连旅顺四海通商贸有限公司
沈阳市	川田食品有限公司
北京市	北京润东成泰贸易有限公司·北京玛古罗贸易有限公司, 赛发德 (北京) 有限公司
上海市	上海市日韩料理批发, 上海竹和贸易有限公司, 上海美岛国际贸易有限公司
石家庄市	石家庄韩贸贸易有限公司
南京市	江苏苏垦广告有限公司, 长乐泰阳有限公司
福州市	福州市来宝有限公司, 厦门宝正贸易商行
厦门市	厦门共同贸易有限公司, 深圳市一番食品有限公司
深圳市	深圳创优贸易有限公司, 广州耕海贸易有限公司
乌鲁木齐市	
广州	



大型商超

大连市	越洋物语连锁超市	苏州市	苏州AEON
沈阳市	沈阳久光 (SOGO)	青岛市	青岛AEON
北京市	北京华堂 (Ito Yokato)	上海市	上海高岛屋
石家庄市			

居酒屋等

中心屋/四季屋/上上屋/桂馬/隠家/梅屋/五感屋/浪花/丸吉/万玉/割烹藏膳/割烹桜心/家庭料理ニートキヨ/寿司BAR高倉/トシカツカ啦/日本料理石川/日本料理月山/日本料理五人百姓/松伸会所/王波会所/地球人/緑川/牛屋/大徳/黒松白鹿 (7店)/瑞兆/我々焼肉/乾山/福寿司/福の家/圓/荆棘/信长/唯一吧/六本木/优忧/寿司亭/重兵卫/千鸟/竹/君如/香格里拉西村/遊吧/美豚/日風焼肉屋/桜井日本料理/勝日本料理/伊藤屋/羽田/一本屋/倉敷日本料理/薫福清中山創作料理/千葉/安野牧場/en/鳥重



多个省份的省级代理合作商