

金武町商工会

創立50周年 記念

法人設立
40周年

2013

平成25年12月

金武町商工会 会報

特集



歴代会長	02
式辞（金武町商工会長・國場盛光）	03
祝辞（金武町長・儀武剛）	04
祝辞（沖縄県商工会連合会会長・照屋義実）	05
役員功労者表彰・地域貢献活動団体・地域貢献活動企業	06
永年企業表彰	07
永年勤続優良従業員表彰	08
金武町商工会創立50周年記念チャリティー芸能公演・金武町商工会創立50周年記念講演会	09
50周年記念講演会	10～13
崎山酒造廠 沖縄県商工会連合会40周年記念式典事業100年企業表彰	14
崎山酒造廠 事業所の歴史	15
金武酒造 沖縄県知事賞受賞	16

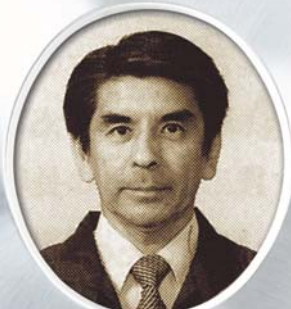
歴代商工会会長

(昭和48年3月～49年5月)



初代 豊見盛 朝正

(昭和49年6月～51年5月)



二代 湧川 武彦

(昭和51年6月～53年5月)



三代・四代 米吉 恒祐

(昭和53年6月～56年5月)



四代・五代 伊芸 光吉

(昭和56年6月～58年5月)



六代 宜野座 昇一

(昭和58年6月～平成元年5月)



七代・八代 金城 久市

(平成元年6月～9年5月)



九代・十代・十一代 盛岡 平次

(平成9年6月～15年5月)



十二代・十三代 小橋川 勝雄

(平成15年6月～21年5月)



十四代・十五代 安富 勝

(平成元年6月～現在に至る)



十六代・十七代 國場 盛光

おかげさまで創立50周年を
迎える事ができました。
これまで金武町商工会繁栄の礎を
築いてこられました、
歴代会長の御尽力に
心より感謝申し上げます。

式 辞

金武町商工会
会 長 國 場 盛 光



本日、ここに、多数のご来賓の方々をはじめ、本会会員の皆様にもご出席いただき、このように盛大に祈念式典を挙行できますことを、心より感謝申し上げます。

また、本日、長年の功績に対し、栄えある表彰を受けられる皆様に対し、衷心よりお祝い申し上げます。

さて、金武町商工会は昭和38年1月に認意団体「金武町商工会」として発足し、本土復帰を機に、昭和48年3月7日に法人設立されました。

私ども商工会が、地域経済の団体として活動できますのも、国・県並びに町の温かいご高配・ご支援によることはもとより、創立当初より、諸先輩をはじめ、商工会の役職員の人知れぬご苦勞と献身的なご努力が大きな原動力となっていることは申し上げるまでもありません。

私どもは、五十周年という記念すべき日に、先人のご苦勞を尊び、その功績を讃えるとともに、次なる五十年に向けて、「地域社会に貢献する商工会」の果たすべき役割を改めて再認識し、その使命であります徹底した経営支援を通じ、地域の活性化並びに中小企業の振興発展に、役職員一丸となって努力をしております。

本日、ご臨席賜りましたご来賓の皆様におかれましては、私共商工会に対しまして、今後とも宜しくご指導・ご鞭撻を賜りますよう心からお願い申し上げます、本日の式辞といたします。

平成25年10月3日



祝 辞

金武町長
儀 武 剛



本日ここに、金武町商工会設立50周年並びに法人設立40周年を迎えるにあたり、心よりお喜び申し上げます。

また、併せて、青年部設立30周年、女性部25周年と重ねてお祝い申し上げます。

さて、商工業者の地位向上と商工業者の振興発展及び消費者サービスの向上に寄与することを目的として、県内でも先駆けて昭和31年1月に金武村商工会を設置するなど、当時の役員の皆様のご尽力に敬意を評します。その後、本土復帰を機に、昭和48年3月に、法人組織として設立、本年に至るまでには、オイルショック、円高ドル安、更にはバブル経済の崩壊等、日本経済は厳しい状況の中、逆境に対処しつつ、粘り強く地道な活動を続けてこられ、その間、商工会組織の基盤づくり、商工業の振興・観光振興など、町の振興発展を先導的に寄与され、これまでに大きな成果をあげられましたことは、誠に喜ばしい限りであります。

これもひとえに、歴代会長、役員をはじめ会員各位のご尽力・ご協力の賜物であり、心から敬意と感謝の意を表する次第であります。

なお、町においては、関係各位の要望に対し、平成14年6月に、金武町商工業研修等施設が整備され、商工業振興発展を期するための活動の拠点、そして、会員相互の融和を図る場として、商工業がますます栄えることを期待しております。

なお、町の一大のプロジェクトであるギンバル訓練場跡地利用計画「金武町ふるさとづくり整備事業」は新たな観光産業の起業や、雇用の創出等、地域経済の起爆剤となり、商工業振興の一役を担う商工会との連携強化を図り、今後も商店街活性化等の支援にも努めてまいる所存でございます。

創立50周年を契機に、商工会の更なる飛躍とする好機として、組織力を集結し、地場産業の育成等、商工会に対しては、益々ご精励を期待するものであります。

結びに、金武町商工会並びに青年部、女性部の限りない発展と、会員各位のご健勝を祈念して祝辞と致します。

平成25年10月3日

祝 辞



沖縄県商工会連合会
会 長 照 屋 義 実

(代読:沖縄県商工会連合会副会長 當山 憲一)



本日、ここに金武町商工会創立50周年(法人設立40周年)記念式典が開催されますことを心からお慶び申し上げます。

まずは、長年商工会の発展に尽くされ、表彰を受けられます小橋川勝雄元会長・安富勝前会長をはじめ永年継続企業の表彰を受賞されます7企業の皆様、永年勤続表彰を受賞されます13名の皆様、そして地域貢献活動活動企業表彰を受賞されます13企業の皆様、誠にありがとうございます。これからもますますご健勝でご活躍されますよう、祈念申し上げます。

さて、金武町商工会は、本土復帰間もない昭和48年に設立されて以来、歴代会長及び役職員、そして青年部・女性部の皆様のたゆまぬ努力と、会員の皆様の絶大なご協力によって今日の地位を築かれました。

この間商工会は、小規模事業者の経営、金融、税務、経理等に関する個別指導や講習会・講演会等による集団指導を実施して商工業者の経営改善普及事業と地域の振興発展に大きく寄与してこられました。

なかでも、一貫して地域商工業振興発展のため、各種事業を実施され、経営革新支援による承認企業の輩出や六次産業化支援事業、地域資源活用支援事業の実施など、時流に沿った事業を展開してこられました。

また、観光振興事業として、首都圏の百貨店における沖縄物産展へ地元の「タコライス」、「田芋焼酎」、「田芋スイーツ」の出展・販売や観光パンフレットの配布等、マスコミにも大きく取り上げられ、中でもジャンボタコライス世界一ギネス認定は、金武町のPRに多大な貢献をされております。さらには、「キン・アクティブパークイベント」の開催や「金武町わった一まち商品券事業」他、町産業まつり等地域のコミュニケーション活動にも積極的に取り組んでおり、その活動は、県内でも高い評価を得ており、これらの取組みが組織強化へとつながり、平成23年に開催されました第51回商工会全国大会において会員加入増強運動の特別賞も受賞されております。

今後も地域に根差した多くの活動を実施されますよう期待いたします。

さて、最近の我が国の経済情勢は、アベノミクスによる経済効果が出始め、着実に回復はしているものの中小・小規模事業者にとりましては、景気回復の実感が無く依然として厳しい状況ではありますが、東京オリンピックの開催決定による景気の回復効果も期待され、この先明るい兆しも見え始めております。

金武町商工会におかれましても、國場会長を中心に地域の中核をなす総合経済団体としての役割を十分に認識し、行政当局と連携を密に、会員の結束を強化し、さらに活力ある商工会として発展されますことをご期待申し上げます。

終わりに、金武町商工会の限りないご発展と会員並びに関係各位のますますのご健勝を祈念申し上げ、お祝いの言葉と致します。

平成25年10月3日

役員功労者 表彰



十二代・十三代 小橋川 勝雄



十四代・十五代 安 富 勝

この賞は金武町商工会の会長として役員を務め、
地域の振興発展に大きく寄与された方に贈られた賞です。

地域貢献活動企業 表彰



地域貢献活動団体 表彰



● キャンプハンセン
スティーブン・
ルアレン大佐

金武町商工会が行っている県道104号線の美化作業のボランティア活動や、
商工会事業に大きく貢献された団体・企業に贈られた賞です。

地域貢献活動企業は以下の通り。 ※代表で丸政工務店が授与しました。

- 株式会社木カマ
- 株式会社琉球銀行金武支店
- 株式会社仲間組
- 株式会社丸政工務店
- 有限会社共栄建設
- 有限会社金武酒造
- 有限会社國場電工
- 有限会社ナカムラ造園土木
- 有限会社富島建設
- 有限会社栄建設工業
- 町田工業
- 有限会社神中組
- 合同会社比嘉総建

永年企業表彰(継続50年以上)



創業50年以上の事業所に贈られた賞です。
 崎山酒造廠さんは明治38年創業で、108年目の老舗となっています。



崎山酒造廠
 崎山 和章
 創業 明治38年



有限会社 金武酒造
 奥間 尚登
 創業 昭和24年



金武文化堂
 新嶋 正規
 創業 昭和30年



沖縄銀行金武支店
 支店長 崎山 倫作
 創業 昭和31年



呉屋洋裁店
 呉屋 ハル子
 創業 昭和33年



ジョージ時計店
 喜瀬 ツル子
 創業 昭和36年



琉球銀行金武支店
 支店長 我那覇 満
 創業 昭和36年

永年勤続 表彰（勤続10年以上）



10年以上その事業所に従事し、他の社員の模範となり、事業所に多大な貢献をされた方に贈られた賞です。



有限会社 オオシロインターナショナル
比嘉 昭智



株式会社 丸政工務店
佐喜眞 久江



合名会社 金武タクシー
當山 正雄



有限会社 銘刃工業
諸見里 真紀



有限会社 宮里電水工業
藤本 範



学校法人 智晴学園
仲田 昌子



株式会社 仲間組
杉本 和司



株式会社 沖縄銀行 金武支店
新垣 勝彦



株式会社 沖縄ダイケン 北部支部
比嘉 節子



有限会社 富島建設
仲間 和史



有限会社 丸伊設備
安富祖 勉



有限会社 拓邦産業
嘉手納 勇



株式会社 ホカマ
久高 英次



金武町商工会創立50周年記念 (法人設立40周年) チャリティー芸能公演

平成25年9月17日に『金武町商工会創立50周年(法人設立40周年)記念チャリティー芸能公演』を金武町立中央公民館大ホールにて行いました。県内で人気の『劇団与座』の沖縄芝居(ウチナー芝居)と言うだけあって会場は満員で、入場口では開場1時間前から長蛇の列ができていました。

開演前に売上金の一部を金武町社会福祉協議会へ國場会長より手渡されました。『金武町の福祉に大いに役立ててください。』と挨拶していました。



金武町商工会創立50周年記念 (法人設立40周年) 記念講演会

平成25年10月3日(木)に『金武町商工会創立50周年(法人設立40周年)記念講演会』を金武町立中央公民館大ホールにて行いました。講師に経済アナリストである藤原直哉氏を向かい『21世紀はみんながリーダー』と題し、政治、日本経済や、国際情勢、組織のリーダーシップに関する独自の分析や経験に基づき、これからの沖縄のあり方や、対策案等を講演していました。参加者はメモ等を取り熱心に耳を傾けていました。



講師：藤原 直哉(ふじわら なおや)氏 経済アナリスト

独立系シンクタンクとして「経済」「政治」「国際情勢」「組織のリーダーシップ」に関する独自の分析を行っているほか、小田原市及び長野県南信濃遠山郷に拠点を構え、ロハス体験学校の主催、コンサルティング、社内教育、講演、執筆活動を行っている。

さらに、NHKラジオ第一放送の「ビジネス展望」にレギュラー出演、NHK文化センター青山教室では「世界の日本の経済」というタイトルで時局分析を行っている。





金武町商工会創立50周年記念講演会

テーマ「21世紀はみんながリーダー」

講師 藤原直哉氏（経済アナリスト）

2013年
10月3日

＜前略＞

今日のタイトルにございます「21世紀はみんながリーダー」ということでございますが、ものすごく世の中が変わっていることは、私が申し上げるまでもないと思います。

＜中略＞

まず「リーダーシップ」という言葉でございしますが、これは日本語にすると何という言葉になるかご存知でしょうか？ 実は日本語がないんです。だからカタカナで「リーダーシップ」と書いています。本当に不思議な言葉でございまして、どこでもリーダーシップの大切さは皆さんよく理解されているんですが、リーダーシップの定義を言ってくださいと言うとですね、何となく意味は分かるんですけども、これという言葉で当てる日本語がないんです。

リーダーシップとよく似た言葉に「マネージメント」という言葉がございます。これは実は日本語があるんです。「管理する」という意味なんです。ですから管理するというのは分かるんですが、リーダーシップというと言葉がないんですね。リーダーという言葉もそうなんです。「管理者」と言うとなマネージメントする人で分かるんですが、リーダーって誰ですか「管理職」のことですかという、ま、管理職もリーダーであつた方がいいですね。「経営者」ですかという、経営者も当然リーダーです。じゃあ、私は関係ないんですかという、そんなこともなくて。

管理って何だと思えますか？ 管理職の言う「管理」って何だと思えますか？

管理というのはですね、目標があって、目標に向けていくことが管理なんです。

例えば私は今日、空港へ降りましてですね、こちらまで車でこさせていただきました。管理というのは、目的地を決めて車を運転することほとんど同じで

ございます。目的地を決めて車を運転することが管理なんです。ですからその中にアクセル踏むこともブレーキ踏むこともハンドルを右に切ることも左に切ることも全部入って全部管理なんです。要するに、どこに向けて行くかを決めて、アクセル踏んだりブレーキ踏んだりハンドル切ることが、具体的にそれに向かつて行くことが管理なんです。

ですから管理という言葉一つをとってもですね、そこにあるアクセル・ブレーキ・ハンドルっていうのは、普段からそういうのを社内で養成しておかないと、変えたいと思っても不景気だなどいっても何も出来なかつたり、ちよとこれやりすぎだなどいっても何も出来なかつたり、方針変えたいと思っても変わらなかつたり。こういうことになってくるんですね。

組織の一番上の方というのは実はですね、ちょっと普通のリーダーシップと違うもう一つのリーダーシップが要るんです。トップリーダーのリーダーシップというヤツで、これは天運がどこへ行くか知ることなんです。世の中がどっちに行くかということ、これはさすがにトップリーダーは知っていないと不味いんです。

＜中略＞

景気が良くなるか悪くなるかあるところですが分かるんです。何だと思えますか。経営者のやる気を見ていると分かるんです。これは不思議なものなんです。朝日が照ると自然に芽が出てくるみたいに、何か不思議なエネルギーがあたると経営者って元気になるんです。経営者に元気が出てくると、周りの状況が非常に悪いのに企業は発展していくんです。そしてどんな会社は伸びていくんです。元気はどんなところに表れるかはいくつかあって、一番分かりやすいのは新商品どんどん出してること。新しい売り物がどんどん出てきているというのは元気のいい証拠なんです。

新聞でも企業のいろんな発表見て言ってますが、新商品が次々出てきている時は、間違いなくその産業、その企業、あるいはその地域が元気のいい時なんです。景気の「気」は気分の「気」でしょう。GDPの統計なんか実は何も関係なくて、そこは間違いなく人が動きお金が動き、何かが動いているんです。これは中にいても外にいても景気が良いという雰囲気になります。

それから新しい取り組みを何かなさった時です。地域でみんな観光やろうって言うんで、みんな集まって何か始めてみたとかですね、どこかにミツション出していろんな展示会やってみたとかですね。あるいは地域でお祭り復活させたとか。些細な事に見えるようにいって、これをやろうというって人が集まるところに元気が見えているんです。だから景気の良くなる原点というのは、そこを見てると大体間違い無いです。

皆さんいいことありましたか？ 沖縄の金武町いかがでございますか？ 大変な好景気だと伺っています。金武町もいいことあるんじゃないですか？ 統計の数字や何かじゃなくてですね、自分の身の回りに人と金がか動いてきて自分のイメージも良くなってきた、なかこう、元気が出てきたわけなんです。

＜中略＞

経営者のモチベーションって何だと思えます皆さん？ なぜ経営者ってブルドーザー並みに道を切り開いていくんでしょうか。皆さん全員そうだと思います。黙って座っていたら何も始まりませんから道開いていかなきゃならないでしょう？ 道をどんどんどんどん。このエネルギーってどこから来るんだと思えますか。

やる気の無い人が経営者になって本当にやる気が出てくる、その変わり目ってどこで変わってくると思えますか？ 例えばお父様からお仕事受け継いだと。息子さんが継いで本人まだやる気が無い。若いから。半分不貞腐れて番頭さん任せで会社やってたよ。しかしだんだん元気になってくることあるんですよ。何が起こっていると思えますか？ それはみんな認められた時だよ。ね。経営者として人から認められた時。特にお客さんに認められた時ですね。お客さんや取引先にあり

がとうと言われたり、あなたのお陰で助かったと言われたり、あなた立派な会社でと言われたときに、元気が出てくるんです。

経営者が頑張れる時ってのはですね、認められた時なんです。働いている人も同じ。経営者が認められるってどんな時かというと、ふとしたきっかけで認められる時があるんですね。必ずしも途轍もない素晴らしい商品を出した時とは限りなくて。ふと、親切をした時に認められるケースが、実は結構多いんじゃないでしょうか。お客様や取引先や新しく来た方に、ふと何か親切をした時に認められるってことは少なく無いんです。その時にチラッと光が見えるわけ。「褒められた」「俺でも褒められる」「何か気分良くなつて。大失敗するともう会社辞めたいと思うんですけども、なだめられて。また何かやると盛り上がって。これを繰り返していくとなんとなく恒常的に褒められるようになるんです。「来てくれてありがとう」と言われるようになるんです。そうすると大体OKだね。補助輪なしの自転車が走るみたいな感じで行くんじゃないですか。

経営者は孤独でどうしていいか分からないことが多いです。よね。そういう時どこからエネルギー貰うかと言うと、人から貰うんです。一番いいのはお客さんから貰うんです。

すなわち企業とか経営者の本当の元氣というのは、社会の役に立った時にその真ん中において感じるものなんです。社会の役に立ったという実感が経営者の元氣の源なんです。これが本物の元氣なんです。

例えばお金がたくさん儲かりました。でもこれがまた不安を招くんです。じりじりそれが減りだしたときにね。あるいは新商品が生まれたとき。その新商品が売れなかつたりすることがあるわけですよ。これはさすがに心配になってくるんです。

すなわちお金って自分自身のものではない？ 自身自身のものが増えてもこれは安定的な元氣にならないです。新商品は自分の手の上に乗っているもので、良い物ができると確かに嬉しいんだけど、売れなかつたときの品質のこと考えるとそんなに楽しいこともないかもしれない。

自分自身、手の上、もう一つ先があるんです。お客さんなんです。お客さんというのは自分の手のもっと先にいるでしょ。この人から褒められると本物の元氣なんです。

「あなたのお陰で助かった」「あなたにやってもらって良かった」「あなたの商品で盛り上がった」「これが本物の元氣なんです」。

企業というのは、そもそも根源的なところにおいて世の中の役に立つというのが本物の使命なんです。だから経営者は「役に立つ」と言ってもらったときに本当に元氣になるんです。

したがって、皆様がいろんな意味でこれから企業を運営していくときの一番の原動力は、お客さんから貰うものだと思うって下さい。多くの人はそこへなかなか本気で気が付いてないことが多いんです。お金がまづ大事。お金は無いと困るんだけど、あれば元氣というものでもないんです。それから商品が大事って言うんだけど、商品作って並べておいても始まらないってよくありますからね。やっぱりお客さんなんです。

ですから起業は最終的に、この人を助けるということ。ここに一番の醍醐味があるんです。経営者の仕事の本当の醍醐味というのは、企業を使って社員さん何人も巻き込んで、人を助けるということをやることにあれば意義があるんです。

顧客満足という言葉を皆さんもよくお聞きになるかもしれませんが。顧客満足というのは、そのお客さんがあなたと付き合っただけ良かったと思うってことでしょ。ここが最大のポイントなんです。

この商品、これしかないって、これだけ見ていると時代の変化の波が見えなくなつて、売れない商品を置き続けて結局人を呼ばなくなつて終わりというケースが多いんです。お客さんのために、お客さんに喜んでもらうということを原動力に、これだと時代が変わつたからお客さんに満足してもらえないから、次はこれ出してみた、あれを出してみた。こうやってお客さんの満足というのをいつも大事にしていると、結果的に会社は変化に対して舵を切っていくことができます。

ですから、「喜ばれたい」「人の役に立ちたい」という思いさえあれば、商売の内容を変えてもいい。お客さんを全国に広げてもいい。何もなかったらみんなに来てもらえばいい。何とでもやりようがあるんです。その一番最先端のところを次から次へとやっていくのが本来の経営者なんです。

それはちょうど1980年前後に欧米人が日本に来て悟るんです。当時日本はですね、新しい車とか新しい家電製品とかできて欧米にも輸出されて、なんでもこんな良いものができるんだらうと驚いた時期があるんですね。で、彼ら日本に来たんです。それでたまたまリーダーだと思つてたんです。みんなが自分自身がリーダーだと思つていくことに驚いたんです。

リーダーというのは、私が頑張らなければ上手くいかないという思いをみんなが持つていた。末端の工員さんまで。そして自分は世のため人のためにこの仕事をしているんだと、工場が一番汚いところで機械を触っている人まで思つて、日々改善努力をしている様子に彼らはびつくりたまげるのであります。

企業理念という言葉があります。英語でカンパニィフィロソフィーと言います。あれは日本の社員さんたちが、特に製造業の人たちが現場で日々そういう思いを持って仕事をしているというのを見て、こういうものが大事だと彼らが後から付けた言葉です。もとは日本人です。

みんながリーダーというのはですね、人の生きがいに通じるんです。働くということは何なのか。生きるとは何なのか。お役に立つこと。これをよく教えるわけですよ。

きちんと仕事をしてみんなから褒められた、お客さんから褒められた喜びを、なるべく若いうちに教えるんです。そうするとそれが気分が良いってことを知ることができます。これが原動力なんです。あるいは、若い人ならどうしていいか全然わからないような難しい仕事を、先輩がポンとやってみせる。先輩がすご

いと言われる。それ見て、俺も早くああんりたいなと思うんですよ。自分じゃなかなかできないこの難しい仕事を、先輩はしつかりやったと。それをみんなで称える。その文化があつて。それはいづれ自分もそうなるんだという思いも無きゃダメだね。あれはあの人の仕事です。俺は関係ないじゃダメなんです。だから一体感をもって仕事をしなきゃいかん。一体感を持つて仕事が出来る環境を整えなければいけない。そうやって作っていくものなんです。

そういう会社が実は変化にも強いんです。私が世の中のリーダーなんです。私はこの部分の仕事をしている、この仕事を通じて世の中を変えていくんだ、世の中を良くするんだ。私はこの部品を作っている。この部品作りを通して世の中を良くしていく。私は今日、誰某さんに会う。この仕事を通じてお客さんを良くし、世の中を良くしていくんだと。この思いを日々持ち続けるんです。持ち続けて、持っている面白さというのを教えていくんです。そうやって面白くなってくるんです。

こうやって世の中ってのは相乗効果的に個人の教育、会社の教育、世の中の教育が全部相乗効果的に上手くいって、みんなが良くなっていくんです。

地域にもいらつしやると思います。あの会社すごいと言われているところ、あの取り組みすごいと言われているところ。ここが教科書です。

ずっと世の中見ていて思うんですけど、**変化を乗り越えていくその一番重要なところにあるもの**というのは、**やっぱり経営者の時代と向き合うエネルギーです**よね。みなさん考えて欲しいんですよ。毎日息を吸ってますよね。息吐いてるでしょ。食べて出してますよね。企業も毎日お金入ってお金出て行きますよね。商品入って出て行きますよね。で、何してるのかです。人が吸って吐き、食べて出し。私の生きる目標は何ですか。あなたの生きる目標は何ですか。簡単ですよ。吸って吐いて食って出してることでしょ。それは違うよね。それは生きてるって意味であつて、他に何かすることがあるはずでしょう。それが目的じゃないですよ。

実は会社も同じなんです。金が入って出て行って、商品が出て行く。これ自身が目的じゃないんですよ。それは会社が生きてるって証拠で、その結果世の中に何事か成してるわけです。その商品やお客さんを通じて。世の中に何事かを成してるってことが会社の意味なんです。お金のやり取りと商品のやり取りだけでこれが会社だと思つたら違う。それは会社が生きてるってだけのことなんです。その先があるんです。

本当の仕事というのは、特にリーダーとしての仕事というのは、例えば小さな職場を任された私であつても、如何に安全性をあげて如何に品質を上げるか。コストを下げるか、これを自分の問題で考えること。あるいは自分が接客しているんだ、今日いたこの人に対して、私は何ができるのか、昨日と違うどんな付加価値を届けられるのか。いつも考えて行動することなんです。そしてその場合、おそらく経営者というのは、そういうことが大事だということを、まず本人が自覚することです。そういう思い無くして企業の未来無し、そういう思い無くして個人の成功無しと、どこかで実感する必要があります。

そういうものがあつたときに、企業はますます栄えて自分も幸せになるってことを、どこかでできるだけ早いうちに実感すると思うんです。そうやって企業の経営者ってのは前向きで、みんながリーダーなんだ、あなたたちみんながリーダーなんだ、私は言ってみれば音頭をとってるだけなんだよ。みなさんが現場でなんかやってることで、リーダーとして行動することで世の中が変わり、良くなり、それでみなさんの給料も払えるんですよということを、なるべく早いうちに教え、そして実践させていく。それが企業の基本のカチなんですよ。そういう風になったときに、**変化に強い企業組織が生まれてくるんです**。

これから我々の進む道ってのはね、大きい会社も国も行き詰るけれども小さく割っていくしかありません。大企業と言うのは大企業であるが故に機能不全起こしているんですよ。もう一回事業部門別くりに会社分けてですね、平成の財閥解体みたいにし

て小さな事業部門で自立させないと多分難しいと思いますよ。大きいままじゃ管理がきつくなるばかりで、多分仕事できないんだと思う。割らなきゃダメです。だから日本中、中小零細企業、個人企業が増えてくると思うんです。そうでないとダメだから。

まず自分の商品に自信を持つこと。ね。まずこれが大事なんです。なぜかって言うと、本当にこれから世の中に売られるためには、まず自分の持っているものに自信を持たなければダメです。これが今すごく大事なことです。

私は良く御用達の仕事という風に言うんです。**これからの時代の基本は御用達ですよ**と申し上げます。さっき言ったように、もうみんなですね、食い飽きた。見飽きたという時代。不特定多数の人たちがもうあまりいない。すなわち世界中のみんなが顔見知りになっていく。どんどん人口が増えていくわけでもない。落ちてきていく。その時にはですね、自分とこと長いお付き合いをできるお客さんを大切にしていけることが何よりも大事ですよ。長いお付き合いをできるお客さん。このお客さんのためという関係で結ばれている、この部分はこの人に任せるという関係で繋がっている、そうすると、その関係を前に進めるために、新しい商品をこのお客さんのためにあつらえて来たとか、開発してきたとか、持って来たとかいう話になるから、良き人間関係を維持するために次の商品をどんどん持つてくることになりまします。これが御用達なんです。よ。お客さんの御用を達するのが仕事なんです。すなわち自分のお金でもない、商品だけでもない。商品の先があると言うことです。世のため人のためそこを原点を考える。原点のお客様がイメージに浮かぶことが大事なんです。このお客さん、あのお客さん、そのお客さん。このお客さんにはこの商品、このお客さんにはこの商品、このお客さんはこの状況でそれが頭に入って、どこか行つた時に、このお客さんにこの商品良いかなって思つてちよつと持つてきて紹介してみるか。あるいは別のお客さんからこんなもん無いか。なつて言われて、ちよつと研究して作つて持つていってみるか。これが変化を具体的に乗り越える具体的な行動なんです。特別な研究機関です。ね、ノーベ

ル賞級ものを開発して商品化するのも世の中にあります。でもそれは極々わずかなんです。多くの会社に変化を先取りして変化を乗り越えて、商品も整えてうちから御用達から生まれてきます。すると今度はこういう話になる。

御用達というのは、なぜお客さんがそれを買いたいと思ったか、今何を考えているか、これを聞き出さないと。だからお客さんとこに行ったら、まず天気の話から始まってね、今日天気良いですねと。やっど酷暑が終わりましたねと。しかし今年は資材の値段も下がったのが油だけは高いから。しかも今度、秋から食品も値上げするんでね。不安定な相場ですなと。この下期も駆け込み需要が落ち着いちゃうと厳しいかもしれないと。車といえば駆け込み需要なんで、あれが落ち着くと商売もなかなか大変かもしれないな。ま、そんな話してるわけですよ。で、どうすると。来期どうしますと話して、ああでもないこうでもないかと、うちの業界こんな感じで、うちの地域こんな感じでと向こうも色々話して、そうだよ、じゃあ今度こんな風にやってみようかなと話があつて。でひとくさり話した後、ちなみにこの間のお店の話持つて来ましたんで、置いておきますんで一つよろしくお願いしますと置いていくわけですよ。そうするとその社長ね、あの会社来てくれてありがとうと。なかなか自分も仕事で忙しいけどあの社長は、見積書持つてくるときに色々情報持つてきてくれると。ありがたいと。で、それ貰った社長はこれちょっとやっつといて、といきますよそのまま。こういう仕事の仕方ですよ本来の御用達は。お客さんと会った時間が10としたら販売は1か2くらいでしょ。これを如何に社員まで広げていくかが力なんです。社長と違うから社長の真似して偉そうな口利いてもしょうがないでしょ。そうじゃなくて、社員は社員なりに今日の販売、今日の目の前の見積もりを持つて行くだとか、請求書持つて行くだとか、仕事以外の部分でコミュニケーションができないと。

だから、とにかくお客さんところに行くときに必ず

新しい情報を持つて行って、その情報をもとにコミュニケーションして、お客さんの問題意識を聞く。問題意識を聞いてからそれを先輩方に話して会社で分析して、じゃあ次、どんな商品提案するかこれがポイントなんですって。本場のプロの味が分かるのはそこだからね。お客さんの制約条件、求めを聞いて、じゃあこれがいいという提案が、本場の会社の力なんです。これが本場の知恵の出どころなんです。これは本人だけじゃできないから、会社全体で考えて、そうかそういうお客さんであればこれだなとかね。本場の会社の実力が見えるのはそういう時の提案なんですって。コストのことも分かっている。いろんな制約条件も分かっている。その範囲内で何が一番いいのか、私たちがあつてあげましょうって持つてくるんだから、これが本物の実力なんです。御用達つてそうやってやっていくんです。それが御用達の世界で、そこまで踏み込むとまず切れるつてことはないですよ。そして代々それやっていくとですね、同時に代替わりしていくんですね。何十年もやっけると客先もこっちも代替わりしながらずっと続いていくんです。

日本はとにかく長寿の会社多いでしょ。みんなそうやってやっていくんですよ。で、長寿の会社つてあまり目立たないでしょ。あまり派手な広告打たないでしょ。というところは固定客がいるんですよ。御用達のお客さんがたくさんいるということ。だから派手な広告しないでも済むわけね。クチコミとかいろんなことで少しづつお客さん広がっていくんですよ。こうやってやっていくわけでございますね。

ですから21世紀はみんながリーダーというのはですね、こうやって現場の社員さんでも「私がやらな」と。お客さんを幸せにして世の中を良くするために、「私がやらな」と思つて、日々楽しく仕事をすること。これが大事なんです。ございます。そしてこれが実は、一番変化に強いんだということを、今日は是非、覚えて帰ってください。

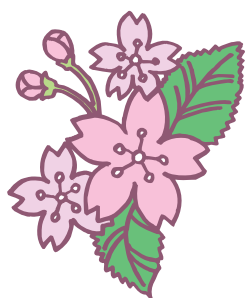
御用達ということでもまず自分の一番の強み、一番の強みでお客さんと長い関係を持つということ。しかもこのお客さんというのは、地域の外や外国でもかま

ませんから、長い関係を持つて、そして自分の商品に自信を持つて、そしてお客さんがよく情報聞いて、いろんな提案をしていくことです。

結果として自分の会社が、何業から別の業種に変わつてもかまわないと思います。例えば昔繊維産業だった会社が今、化学産業として活躍しているでしょう。場合によっては本社が動いたつて何もおかしくありません。でも地域の時代だから東京行つてもなかなか難しいと思うよ。これは時流ですから。だから地域に根差したら多分上手くいきますよ。戦略として、でも変えることもかまわないね。とにかく毎日勉強して、社員を教育して、生きていくことが何よりも大事ではないでしょうか。

私は思うんです。21世紀つていうのはそうやってみんなで共生していく、その力が問われる時です。そしてその共生というのはみんなが自立してるつてことです。すなわち自分に自信を持つて生きていくつてことです。それから、お得意様がちゃんと作るつてことですから、それをこれから自分でちゃんと作っていくことが大事です。まず自分がいつもその思いを持つていくこと。日々努力すること。そすると5年もすれば全然違つて参りますから。そんなカタチでこれからみなさん、ぜひ頑張つて頂きたいと思います。

今日は皆様の商工会の創立50周年、法人化40周年というですね、記念の時に招きいただきまして大変嬉しく思っております。どうぞこれからもますますご活躍いただきまして、この先の歴史をきつちりと刻まされて、そして皆様ますます繁栄されますことを祈念申し上げまして、今日のお話に代えさせていただきますと思います。どうもありがとうございます。





代表者 崎山和章

崎山酒造廠(明治38年創業)



祝 沖縄県商工会連合会設立40周年記念事業 100年企業表彰

創業者オトは明治12年3月10日 比嘉昌文の長女として生まれる。

オトは首里鳥堀町の崎山起心に23歳で嫁ぎ、長男(起松) 長女(有子) 次女(光子)を儲けている。起心は病弱であったため、オトは病床の夫を助け、実家の家業であった、造り酒屋を始めた。(オトの実家は現在の俣比嘉酒造まさひろである)

オトは気丈な性格で、当時の女性としては自立した考え方と明るさを兼ね備え、子育てをしながら、夫を看病し、家計を助けるため、元々実家のコウジサーとして、働いていた技術を活かし、妹の助けを借りて酒屋を始めた。最初は鳥堀の酒屋を譲り受けて始めたらしいが、一緒に始めた妹にそれは譲ったと聞いている。

2代目起松は26歳で藤子と結婚し、藤子は結婚後すぐにコウジサーとしてオトの教えを受けた。

オトは1934年(昭和9年)に56歳でこの世を去るが、2代目起松は若干30歳で母から面倒見の良さと積極的な面を受け継いでいたようで、先頭に立って行動をするタイプで酒造組合の理事役員など積極的に受け、泡盛酒造業界の行く末を論じ、常に各蔵の有志と話し合い泡盛の振興を強く願っていた。

1940年(昭和15年)には原料米のことで、組合の有志とともに国への陳情などを行い、外米の共同購入、泡盛の販路拡大に向けたキャンペーンなど、組合全体の活動も行っていた。戦前戦後を通して、泡盛業界の諸先輩諸氏の活動が戦後の泡盛の復興につながっている事は言うまでもない。

昭和19年には、原料米の入手が困難を極め、製造休業状態となる。

起松と藤子の間には、4男6女を儲けているが、三代目操は昭和3年に誕生している。戦争中藤子は家族を守る為、台湾に疎開した。1937年(昭和12年)には既に、二人の名前を冠した「松藤」の商標名が資料に残っている。その前後に松藤の二人の思いを込めた「松藤」は既に70年の時を経ている。

戦後は1946年(昭和21年)金武町伊芸に官営泡盛製造所が開設されたのをきっかけに、起松が召集され、伊芸酒造廠の泡盛つくりの命を受け、泡盛工場長に就任した。

二代目起松と小那覇舞天との親交には、深いつながりがあったようで、崎山起松は戦後すぐにスポンサーとして、演劇活動を起こしていた舞天劇団の支援を行っていた。起松は舞天と共にやんばるから各地を回ったこともあった。当時の崎山家はステージを終えた劇団やPTAを泡盛や食事でもてなし、大勢詰めた人々のそれは、毎日がお祝いのような食事作りだったと当時を知る人は語る。

1955年3代目崎山操と光子が結婚。翌年1956年には4代目となる和章が誕生。3代目操は多忙な父、起松に代わって工場を切り盛りした。

父起松が昭和28年から石川市長、昭和33年琉球酒造組合連合会会長、琉球泡盛産業株式会社社長などを歴任し、対外的に忙しい中で、崎山酒造廠の実質的な代表者であった。

現在では、長男、和章を経営者として、次男の朝啓は営業部長と、三男勝也は造り手として、崎山酒造廠の「のれん」を兄弟で大切に守り続けている。

首里から金武町伊芸と場所を超えて時を超えて造られ続けた「泡盛」松藤は、崎山オトの創業によって、幾多の厳しい変遷の中で、オトが生涯をかけて造り続けた泡盛への思いと苦労を忘れることなく受け継いでいる。



	現 在		創 業 時
社 名 ・ 屋 号	崎山酒造廠		崎山酒造店
所 在 地	沖縄県金武町字伊芸751番地		沖縄県首里市赤田町2-63番地
代 表 者 氏 名	崎山 和章		崎山 オト
	創業者との関係	曾 孫	
	継 承 代 数	四代目	
年 次	現在地：昭和21年		創業年：明治38年
事業所継続年数	109年		
事業内容取扱商品等	琉球泡盛製造業 もろみ酢を含めた清涼飲料水及び薬膳味噌、健康食品などの製造販売琉球泡盛		泡盛製造業

＊事業所の歴史

昭和21年 (1946年)	沖縄県金武町字伊芸に官営の蔵、伊芸酒造廠として操業 首里から杜氏の玉那覇カミさんら5人の従業員も呼び寄せる 大戦後初6月17日本格的な泡盛の製造を開始
昭和24年 (1949年)	官営工場廃止に伴い、崎山酒造廠として改称
昭和27年 (1952年)	崎山商店開業（石川市5区） 翌年、起松 石川市長に就任 昭和31年 四代目と和章誕生
昭和39年 (1964年)	二代目起松 琉球泡盛産業社長就任 翌年、杜氏の玉那覇カミさんを継いで杜氏の喜納兼吉さん入社
昭和45年 (1970年)	三代目操 実質的な承継
昭和46年 (1971年)	二代目起松琉球酒造組合連合会会長就任
昭和56年 (1981年)	泡盛鑑評会 県知事賞受賞（崎山起松） 四代目と和章崎山酒造廠へ入社 同時に酒類工業試験場へ
平成2年 (1990年)	藤子没 他社ブランドP Bに取り組み始める
平成5年 (1993年)	二代目起松88歳没
平成7年 (1995年)	四代目と和章承継 泡盛鑑評会 県知事賞受賞（崎山操）
平成8年 (1996年)	三代目操68歳没 P B 商品14種に増 売上37%増 翌年、貯蔵タンク増設により製造量を増加。
平成11年 (1999年)	泡盛鑑評会 県知事賞受賞（崎山和章）
平成12年 ～平成17年 (1999年 ～2005年)	12年：もろみ酢製造研究開始（石川酒造場指導伺い） 13年：もろみ酢製造開始（当初バルブ販売） 14年：もろみ酢ブーム 瓶詰め開始5200万円の設備投資 15年：もろみ酢の生産増により、新工場検討 16年：うるま市石川にもろみ酢工場建設 全商品三日麹で製造開始。 米のとぎ汁の微生物による浄化開始 古酒規定変更に伴う社内規定変更・ラベル等各種変更
平成18年 (2006年)	限定古酒43度日本酒類コンクール1位ほか多数入賞 黒糖酵母泡盛新発売
平成19年 (2007年)	リキュール製造免許申請・20年1月1日通知
平成20年 (2008年)	古酒貯蔵のため石川蔵地場完成・石川資材倉庫建設
平成21年 ～平成25年 (2009年 ～2013年)	薬膳味噌製造開始（OKINAWA型応援ファンド事業） 微炭酸リキュールの製造研究始動（泡盛域外出荷拡大事業） 駐車場広場へ資材倉庫建設
平成25年 (2013年)	もろみ酢復活販売戦略（地域産業資源活用事業計画に係る認定）始動

県知事賞受賞!!



(製造責任者 奥間 尚利)
なおみち

(金武酒造社長 奥間 尚登)
ひさと

(業務部次長 奥間 尚輝)
なおき



沖縄県知事賞

平成25年11月1日(金)にANAクラウンプラザホテルにて平成25年度の泡盛鑑評会の表彰式が行われました。

19名の審査員が官能評価(きき酒)により、香り・味・総合品質を評価し、今年は14品が沖縄国税事務所長賞に選ばれました。

そしてさらに、その中でも特に優秀とされる古酒を出品した6酒造場に県知事賞が贈られました。その6事業場の中に金武酒造の『古酒龍』が選ばれるという快挙を成し遂げました。

金武酒造社長 奥間尚登 受賞コメント

製造責任者の尚利に初めて全て任せての出品で、県知事賞まで受賞できて大変嬉しく思っている。彼の自信にもつながったと思うのでとても価値ある受賞になった。

製造責任者 奥間尚利 受賞コメント

今回選んだ酒は11年古酒で、11年前に社長や、当時から働いている社員の方が作ったお酒なので、あくまで自分は選んだだけ。苦勞して作ったお酒が受賞できてとても嬉しく思う。これからも美味しいお酒を造り続けていきたい。