

県産品 海外へ手応え

「食」テーマの沖縄大交易会

初日の商談は102社 630件

国内最大級の食の商談会「沖縄大交易会」は24日、対面での商談会の初日に国内外から多くのバイヤーが駆け付け、企業担当者らの説明に熱心に耳を傾けるなど各ブースがにぎわった。県産品を取り扱う県内企業も海外バイヤーとの商談に手応えを感じ、海外輸出の実現に期待を寄せる。初日の商談件数は102社で約630件（速報値）。実行委員会は最終日の25日と合わせて約1300件を目標に掲げている。

（政経部・知念豊） 11面参照

糸満市内の小規模事業者の商品をPRするブースでは、泡盛や塩、いか味噌などは、約15社の39品を出展した。糸満市観光協会の浦崎盛寛さんは「海外輸出の実績がある県内企業と連携することで、市内の小規模事業者でも海外への販路拡大が見込める」と期待。「行政などから賞を頂いても、知名度が低い商品も多い。この機会に国内外のバイヤーへアピールしたい」と話した。卸売業のEGL OKI NAWA（糸満市、小島博子社長）は室内用水耕栽培キットの「アスパラガーデן」を紹介。水耕栽培として県産野菜を薦めることで

普及拡大を目指す考えだ。水を入れて種をまくだけで栽培でき、レタスなどの葉野菜は約30日で収穫できるという。野菜ソムリエの徳元佳代子さんが監修し、県産野菜を使ったレシピもプレゼントする。宗像園美マネージャーは「野菜が成長していく過程も楽しめる。県産野菜の魅力を発信したい」と話した。

県外からも多くの企業が出展した。静岡県産茶の消費拡大に取り組み製造業の浅原（静岡県島田市、浅原克好代表）は、年間80万本を売り上げるといふペン型の携帯粉末容器を展示。

お茶の粉末を容器に入れて持ち運べるようにすると、場所を選ばずにお茶が楽しめる」と人気が出たとい

う。観光客の多い沖縄では土産品として商機があると考える。浅原代表は、さんびん茶やマンゴーの粉末などの活用も検討しているとい

「いざれば海外に販路を広げたい」と話した。

沖縄の産業まつり実行委員会（古波津昇会長）は24日、那覇市の沖縄産業支援

渋谷にポテト専門店開店



オリジナルキャラクター「ポテ神」（写真上）の世界観を表現した店をPRする義元大蔵社長（左）24日、東京都渋谷区

「やっぱりステーキ」若者に狙い

【東京】ステーキ店「やっぱりステーキ」を全国展開するデニスブランド（那覇市、義元大蔵社長）は24日、東京・渋谷にポテト専門店「黄金のポテト」を開店した。独自のキャラクター「ポテ神」の世界観を店舗やメニューで表現。マッシュポテトやフライドポテトを使った20種類などのグッズも販売している。いにしえのポテト王国「黄金のポテト」の神様「ポテ神」が現代に降り立ち、ポテトのお

独自キャラ開発 グッズも販売

時 楽 え 元 円 リ テ れ ニ チ け の 用 タ ト い

支援要請 ズム協、県に



4人目）に要請書を手渡す）ら＝県庁

た。要請では他に①全国旅行支援の期間延長や予算増額の国への要望②人材不足による雇用対策③知事による国内外に向けたトップセールスの実施など。

県ホテル旅館生活衛生同業組合の宮里一郎理事長