

(株)るりあん

【新連載】



琉球ガラスの新展開 ジュエリーでコラボ

地域活性化

独立行政法人中小企業基盤整備機構 新事業支援部

プロジェクトマネージャー（農商工・地域資源・新連携担当）山本 聖

沖縄県宜野湾市。高台から海

を見下ろす旧外人住宅街にたた

ずむ一軒のジュエリーブティッ

ク「JÓIA DE DE LE

QÜIO（琉球の宝石の意）」

は、地元住民が優雅なひと時を

過ごしながら買い物を楽しむ場

として、昨年のオープン以来、

注目を集めている。しかし、地

元のマダムたちの心を惹きつけ

てやまないジュエリーブランド

の素材が、沖縄を代表する地域

産業である「琉球ガラス」であ

る事実、一部の顧客を除き、

意外にも知られていない。

デザイナーであり総合プロデ

ューサーでもある稲嶺佳乃統括

部長は、「琉球ガラスの新たな

可能性を追求し、観光客のみな

らず、地元の人々に愛され着用

されるジュエリーブランドに育

てたい」と、さらなる発展に燃

える若手キーパーソンである。

「琉球ガラス村」の開設 で発展したガラス産業

ジョイア・デ・レキオを営む

(株)るりあん（稲嶺盛福社長）は、

琉球ガラスの販売会社として、

特に観光客向けの商品企画およ



「ジョイア・デ・レキオ」外観

び販売で高い実績を上げている。

沖縄空港内と県内にある国内

唯一の路面型免税店「DFSギ

ャラリア・沖縄」内には、オー

ブン時から販売店を構え、優良

ショップとして現在に至るまで、

沖縄に集う観光客に質の高い商

品を供給し続けている。

稲嶺社長は佳乃氏の父親で、

沖縄観光地のメッカである「琉

球ガラス村」の創設に尽力した

人物である。今も草創期と変わ

らぬ情熱で日夜奮闘しており、

「琉球ガラス村振興の祖」とし

て知られている。

吹きガラス工法により成形さ

れる琉球ガラスは、明治後期に

沖縄の産業として産声を上げた。

百余年の歴史があるが、戦後、

企業データ

本社 沖縄県那覇市辻1-6-5

☎ 098-869-6145

http://www.rurian.co.jp/

業種 琉球ガラス、ジュエリー、
アクセサリーの製造・販売

創業・設立 1999年12月

資本金 1000万円

年商 2億5000万円

従業員数 28名（パート含む）



稲嶺 佳乃統括部長

米軍が持ち込んだ大量のコーラ
やビールの色つきガラス瓶を再
生原料として使ったことで、気
泡が入り、厚みのあるガラス製
品が大量に生産されるようにな
った。従来のガラス工芸では欠
点とされたこれらの特徴を、む
しろ「一風変わった素朴なデザ
イン」として生かすことで、沖
縄独自のガラス文化が生まれた。
琉球ガラスが普及した要因は
「戦後」と一言で括られがちだ
が、最大の要因が、琉球ガラス
工芸協業組合の結成および「琉
球ガラス村」の誕生にあること
は衆目の一致するところである。

沖縄地域の中小企業者により、技術と英知、そして情熱と資金を結集して生まれた組合と事業スキームは、後に全国の観光地に誕生する「体験工房付き販売店」の雛形となった。

その経緯を、当時を知る大江聖彌代表理事はこう語る。

「琉球ガラス産業の永続的な発展を目指して、一九八三年に六社で協同組合を結成した（二年后に協業組合に組織変更）。共同仕入れ、生産体制、物流、

問屋機能等の共有化によるコストダウンと同時に、新たな観光客に向けての直販体制の確立による安定的な販路の確保を主眼に置いた。具体的には、『琉球ガラス村』という観光資源化



琉球ガラス村



琉球ガラスの新たな可能性を開くジュエリー

（直販ショップ化）した生産施設の設立が産業全体を発展させた大きな成果と言えるだろう」

確かに、琉球ガラス村は、商品開発および販路開拓を同時に具現化している。全国の多くのものづくりの担い手（または産地）に共通する大きな課題の一つである「販路開拓」が初めから事業計画に組み込まれている手法は、今日のものづくりにおいても非常に有効で確実な仕組みとして注目を集めている。

親子二世代にわたる事業化コラボ

中小機構では、「農商工連携」、「地域資源活用」、「新連携」に取り組む事業者を対象として、

「ニッポン・モノ・イチ」のロゴ



事業の構想段階から販路開拓に至るまで一貫した支援を行っている。その中で二〇一〇年度に特に注力した取り組みが「プロセス支援」である。事業の市場化を実現させるプロセス全体にわたる支援が特徴。「商品評価

（修正）↓展示会↓販売会」という市場化プロセス全般を、各領域に精通した中小機構プロジェクトマネージャーを中心に、各種専門性を有する地域活性化アドバイザーや、小売業・卸・商社等、流通を中心に編成された大手企業（地域活性化パートナー支援制度）による団体と連携し、従来にない踏み込んだ市場化支援施策に取り組んでいる。この支援施策全体を「NIPPON MONO ICHI（ニッポン・モノ・イチ）」という展示会を通じて、ある程度マスとして市場浸透を図るプロジェクトを進めている。

ジョイア・デ・レキオは、

りあんの新規事業であり、地域資源活用の認定事業として、さまざまな支援メニューを受けている。しかも、琉球ガラス工芸協業組合の設立においても、中小企業事業団（現中小機構）の「高度化事業」を活用し、大きな成果を上げた指折りの協同組合であった。中小機構ととりあんとは、世代を超えた親子二世代にわたる事業化コラボレーションを行っているのである。

「琉球ガラス村」は高度成長期の観光産業振興モデルとして一時代を築いた。そして「ジョイア・デ・レキオ（るりあん）」は、地元顧客（リピーター型）をターゲットにする産業振興モデルとして、中小機構施策を活用した市場化を推進する。最大の強みである消費者ニーズを直接取り込める「直販店強化」で、ものづくりの場と同等に重視される消費者との直接の出会いの場の構築を目指して……。

●お問い合わせ先
中小企業基盤整備機構
新事業支援部

☎ 03-5470-1539