

## 「輝く沖縄市の企業家たち！」

とよさと けんいちろう  
株式会社 Link and Visible 代表 豊里 健一郎 さん

令和2年6月30日（火）インタビュー  
場所：Startup Lab Lagoon 内2F

**仲程）** 本日は、お忙しい中お時間をいただきましてありがとうございます。  
さっそくインタビューを始めさせていただきますので、よろしくお願ひします。  
まずはじめに、若い社長さんだなという印象ですが、生年月日を教えてください。

**豊里）** 1988年の2月生まれの32歳です。

**仲程）** 沖縄市出身とお伺ひしているのですが。

**豊里）** 沖縄市の中央出身です。小学校中学校はコザ小学校、コザ中学校です。  
小さい頃から、一番街商店街でよく遊んでいました。母親がこの商店街で子供服を経営していました。実家もこの会社の近くです。地元で会社を設立しました。

**仲程）** そうなんですね。子供のころの思い出などはありますか。

**豊里）** そうですね。私が小さかったころ、コザの商店街は迷子のアナウンスがよく流れるくらい子どもが多かったです。  
おもちゃ屋さんも5軒くらいあって、ゲームセンターなどもありましたよ。  
コリンザにもゲームセンターがあって、遊ぶので忙しかったですね。

**仲程）** では、ここ沖縄市の商店街で生まれ育って、影響を受けた人などはいますか？

**豊里）** 僕はもともとこのコザの商店街で生まれ育っています。  
周りの同級生、家族、親戚も、ほとんど商売人だったので、小さいころから、漠然と、将来は自分で会社を設立するのが当たり前なのかなと思っていました。  
自分が会社勤めをするイメージはなかったですね。  
周りの影響を受けて今の自分がある感じです。  
中学3年生のころに、日本青少年育成協会の留学プログラムで、中国に留学に行きました。当初、何も考えずに中国に行ったので、中国語も話せない状況で、何が起きているか全くわからなかったです。  
当時は中国は反日ムードでしたね。デパートに行くと、「帰れ！！」と言われてたりしましたが、日本人というアイデンティティがないまま中国に渡ったので、そんなにショックではなかったんですけどね。15歳くらいのころから、パソコンを組み立てたりしていて、パソコンなど興味はあったのですが、中国との貿易に勢いがあったので大学での専攻を経済貿易にしました。学校を卒業するタイミングに、日本に帰って就職するか、そのまま別の国に行くか、いくつか道はあったのですが、一度会社で働こ

うと思い、東アジア・オセアニアの日本通運で働きはじめ、日産自動車の部品パーツのシステム担当をしていました。

当時、金融危機で、輸出が下がって行って、日産自動車の車が日本で売れなくなったんですね。そのときに僕が日産自動車のシステム担当になったんですよ。そこから中国の景気がドーンと良くなって行って、会社の業績も伸びていきました。

いろんな経験を会社員時代に積みましたね。楽しかったですし、ずっとこの会社に残ってもいいなと思っていたんですよ。

その時期、漠然と、起業したいと僕自身思っていたんです。そのときに、ネットで、沖縄市にある、IT 企業を世界的にサポートするギークハウス沖縄のクラウドファンディングを見つけたんですよ。

このクラウドファンディングを見かけて、自分の生まれ育った沖縄市の商店街でこんなに面白い企画があるんだと応援したくなったんですよ。

そんなことを思っている時に、2017年の3月に沖縄に一時帰国しました。

その際にギークハウスに行って、スタートアップカフェに立ち寄った際に、沖縄市役所企業誘致課の方にお会いしました。すごい好印象で、親身に相談に乗っていただきました。こんなに面白い人がいるんだと思いました。

そうして、沖縄市で起業を決意しましたね。

なんで沖縄市で起業したかという、地元だからですね。

地元で起業することのリスクの小ささと、逆にリスクのいろんな意味でのデカさを感じましたけどね。やっぱり、実家から通えるのも大きかったですね。

そして何よりも、盛り上げてくれて、刺激をくれる方が沢山いる沖縄市で起業したいなと思うようになりましたね。そこから沖縄市に「リンク&ビジブル」を設立しようと思いました。

**仲程) 家族構成を教えてくださいませんか。**

豊里) 僕は、兄弟が五人いるんですよ。両親、姉が3人いて、弟が1人います。弟は東京にいます。姉三人は全員、ここ沖縄県内にいます。

僕は独身で、いずれは結婚して家庭を持ちたいと思っている年ごろですね。

**仲程) 今は実家に住んでいるのですか。**

豊里) 今は実家に住んでなくて、会社でシェアハウスをしています。

**仲程) 創業までの経緯についてお聞かせください。まず社名「Link and Visible (リンク アンド ビジブル)」に込めた思いについてお聞かせ下さい。**

豊里) 僕は以前大企業の情報システムを開発する仕事をしていたんですよ。その中で感じたのは、大きい会社の IT って仕様書に合わせてシステムを構築する仕事メインだったのですが、出来上がったシステムが、お客様が抱えている課題の解決や、やりたかった事の実現に役立っているのか、本当にエンドユーザーに活用されているのかがまったく見えなかったんですね。

作ってスケジュール通りに納品して仕事としては終わり、ということだったんです。僕は、システムのあるべき姿というのは、何かの課題とか問題を解決するのが本来のシステムだと思うので、そういった課題とか問題をフィージビリティ（事業としての実現性や採算性）とつなげて可視化するというのがやりたかったんですね。なので、そういった「繋げる(Link)」と「可視化(Visible)する」ということが好きで「Link and Visible」という社名にしました。

**仲程) ちなみに、体制として社員は何名くらいですか。**

豊里) 現在は9名ですね。

すごくユニークなメンバーに恵まれています。エンジニアのバックグラウンドがあるのが3名で、割と海外留学の経験を持った人が多いなという感じです。これからは事業を拡大すると同時に社員も増やしていきたいと思っています。

**仲程) 創業するにあたって行政等の地域の対応はどのようにでしたか。いい話でも、悪い話でも素直に聞きたいです。**

豊里) 沖縄市は、ある意味で変態的な公務員が多いなという印象を持っていて、企業誘致課職員の方は、私が帰国する前から親身になってくれて、すごい熱量を持たれていたのので、業務的にやっていたというよりは、まちへの思いもそうですし、この事業に対する思いを感じていて、すごい熱量のある職員が多いなあと思います。僕が帰ってきた翌日には、私の実家のすぐ隣に地ビールの店があるのですが、そこに沖縄市の職員さん達が集まって、「リノベ・スイッチ」というリノベーションのプロジェクト・ミーティングが行われて、そこからまちづくりへの思いとか市への思いとかが語られていて、熱かったです。

**仲程) 現在は行政とのかかわりはどうですか。**

豊里) そうですね、すごくいろんなところでサポートを頂いています。

Lagoon もやらせてもらっていますし、行政がすごく近くにあるなと感じています。そのなかで、行政にお願いしっぱなしではなくて、僕らが一緒にできること、補完できる関係を構築していきたいなと考えています。

**仲程) もっとこうして欲しいという点がありますか。**

豊里) 沖縄の中でも沖縄市の職員は能力に恵まれたユニークな方々が多いと思います。

いろんなバックグラウンドを持っている方々、つまり、外で一度就職したいろんな経験を持って沖縄市に転職した職員さんがたくさんいらっしゃるのので、そういった方々と新しい取り組みがたくさんできるといいなと思っています。

**木下) 逆に僕らの方が助けられていて、なかなか行政ができないところを豊里さんたちが地域を巻き込んでやってくれているところは大きいですね。**

民間ではできない、行政しかできないことも中にはあるので、そこはお互いに連携を意識しながらやっていきたいですね。

**仲程) それでは次に会社のビジョンやミッションについて教えてください。**

豊里) そうですね。Link and Visible の理念は当初とは少し変わってきているんですが、特に Lagoon の運営を担ってからは、いろんな人たちのコミュニティーの HUB (軸) になるということが大事になってきていて、僕自身が HUB になっていろんな人を繋いでいくことが好きですし、今は周りのこともよく考えるようになっています。沖縄県のこと、どう沖縄があるべきか、どう見られたいかとかいうこともよく意識するようになっていて、その中でいろいろと考えていることは、やっぱり「挑戦や成長できる人、思いのある人のプラットフォームになる」というのが僕らが考える一番のミッションですね。

仲程) この会社で働きたいという人が増えるといいなと思うのですが、この会社で働く楽しさとかやりがいを感じる点はどんなことが挙げられますか。

豊里) やっぱりですね、大きい会社と僕らのようなベンチャー企業、いわゆるスタートアップとは大きく違って、スタートアップはちょっと無茶な働き方をする人も多いです。何のためにやっているかという、やはり自己実現、自分が何かに挑戦して成長し実現したいからこの会社にいるという人が多いです。

そういう人が集まっていますし、そういう人が向いていると思います。大企業でも成長も挑戦もできると思うんですが、いろんな制約の中で自分の役割を意識しながらやっていく必要があります。

スタートアップではそういった制約を抜きにして、どんな手段を使ってでも目的を達成するんだという自分の中の意思でやれるので、そういった意味で自己実現のために働いている人が多いなと思います。

仲程) 自己実現への意欲は、人がモチベーションを高めたり維持するために大事なエンジンだと言われていますが、その点では現在の 9 名のスタッフの方々の活動状況、社風はいかがですか。

豊里) 自由な人が多いですね。一人ひとりがある分野に長けているんですよ。スペシャリストが多いです。プログラミングとか語学とかに抜きんできた能力を持っていて、自分が自信を持っている部分を伸ばしていけるスタートアップでの働き甲斐ややりがいを愉しんでいますね。

ただ、自由にやらせてもらっていますが、その代わりその分野の責任はちゃんと果たしてもらおう。それが重要だと思っています。

なので、そういう意味では一人ひとりが驚異的なスピードで成長を遂げますし、それに合わせて企業としても成長していくというのが、難しいんですけど実現したいなと思っています。

仲程) 今の仕事でここが面白いというところがあったら教えてください。

豊里) システム開発の方法論には大きく分けて、ウォーターフォール型 (一気通貫型) とアジャイル型 (試行錯誤型) がありますが、スタートアップはアジャイル型に通じるとしています。

ウォーターフォール型のシステム開発は、人・モノ・金・時間といったすべての資源に関して最初に緻密な計画を立てて、その計画に沿って滝の水が下に流れ落ちていくように開発作業を進めていく手法です。

だから、途中で失敗があっても簡単には元に戻せないんですね。いいかえれば最初の計画がプロジェクトの成否を左右します。

一方のアジャイル型は、やりたいことが決まれば、すぐにプログラミングに着手し、ある程度できたらクレイジーなくらい動作検証（テスト）と修正を繰り返し完成に近づいていく手法です。

スタートアップはこのアジャイルの手法に似ています。

着手したら早い段階で失敗を積み重ね、その中から知識や経験・ノウハウを修得し成長していくという点で面白いと感じています。

アジャイルも実は日本人が考えたもので、トヨタ自動車の生産方式からヒントを得た手法です。できるだけ早い段階で失敗して、その失敗を許容してみんなで共有する文化ですね。例えばパン屋さんを始めるときに、お金をかけて立派な店を作ってパンを並べても売れなかったとしたらリスクが大きいじゃないですか。

それよりも、自分が作りたいパンを作ってみてそれが売れなかったら、売れない原因を考えて作り方を変えてみる。1個でも売ればそれを手掛かりにさらに改良して、売れるパンの作り方を修得して徐々に店を大きくしていく。その方がリスクを最小化ながら成功に近づいていくことになるじゃないですか。

なので、自分たちは失敗に得意な（失敗から学ぶ）文化を創っていくのが近いかなと思います。

**仲程） 仕事的には、企業の計画を立てるといえることですか。**

豊里） 企業の成功をお手伝いするという事です。

システム開発を委託する企業さんには、システムで得たい目的や計画があるはずですから、それを見据えながらいろんなツールとか新しい技術や手法を使ってその企業さんの思いを実現するためのご提案をすること、それが僕らの仕事だし得意とするところですね。

なので、割といろんなツールが使えますし、そのためには常に最新のトレンドを追い続けることが大事だと思っています。

**仲程） 今後の展望、事業展開についてどのような計画をお持ちですか？**

豊里） 沖縄だけじゃなくて、アジアにも飛び出したいなって思いがあります。

できれば多くの海外の人たちと一緒に働きたいですし、面白いものを作っていきたいし、これまでになかったものを作っていきたいという思いもあるので、沖縄とすぐくゆかりのある国々と、中国だったり台湾・香港といったアジアの人たちと一緒に、何か新しい取り組みができればと思っています。

その中で、今 Lagoon という沖縄市の社会資源のような場所を担わせていただいて、

ここに来る方は本当に、すごく成長とか挑戦を楽しむ人たちが多く集まりますし、すごく僕も日々刺激を受けています。

スモールビジネスをやっている人も、スタートアップをやっている人も、IT系の企業さんとかも色々な方々がいらっしゃいますけれども、そういった方々の刺激を受けながら働かせてもらっているのも、ここでつながった人たちとのハブになるっていうのが必要で、ここにあるハコ物とかは実は重要ではなくて、関わってくれている人を可視化して、こう上手くマッチングしたりして、社会にとってインパクトのあることを取り組んでいきたいなと思っています。

そして、沖縄が東京、内地からも、海外からも、沖縄ってこういう場所だよっていう見られ方っていうのを常に意識しているので、沖縄の観光以外の産業の柱となるような、そういう産業を生み出せるような場所にしていけたらなって思います。

**仲程)** 中国を経験して、かつアジアを含め色々な海外の人たちも交わりを持ってきた豊里さんから見て、沖縄市で今後どういう展開ができれば面白いですか？

あるいは、こういうポテンシャルを持っているのではないかと、という予感めいたものがあれば教えてください。行政としてもそれを理解したうえで働きかけていくということが大事になっていくはずなので、その参考になるような、気づきになるような、話を聞かせてください。

**豊里)** もともと僕もそうですが、オジーからコザに移住してきて、おそらく白地だったこのコザで商売をしたいとか、色々な思いをもってこのまちに挑戦者が集まってきたと思うんですね。

そこからまた僕の世代になって、新しくよそ者・若者・なんとか（バカ者）がまちを変えてくれないですけど、色々な新しい人たちがまちに来るようになっていきます。そういったよそ者を受け入れて、多様性を重んじて、元々国際交流に取り組んできた沖縄市だからこそのできたことだと思うので、これからは外からの人が交わるような沖縄市であってほしいと思います。

その中で、やっぱりまちを変えるのは地域の人たちだけではなくて、外からの人達も多く関わってくれて変わっていくと思いますので、できれば外から多くの魅力的な人が集まるまちにしたいと思っています。

今、その辺は特に意識していますし、人材育成も Lagoon でやっているんですが、できる人に東京からきてもらうという I ターン・U ターンのチャンスでもあって、コロナで東京に一極集中して毎日通勤電車に乗って疲弊したエンジニアとか、企業の人でもそうですし、沖縄に仕事ないと思っている人も多んですけど、実は仕事以上に大切なものがあつたりだとか、面白い仕事もあつたりするので、沖縄に人材や仕事が集まるようにしていきたいと思っています。

**木下)** Lagoon では人材育成もやっていますね。人を育てるというのは、時間もかかるし、方法論もいろいろありますね。方向性や持続性も考慮が必要だと思います。

豊里さんが、人材育成において最も大切にしていることや、人材育成のスタイルがあれば教えてください。

豊里) 特に重視しているのがコミュニティ活動です。

コミュニティを通して人が育っていく。例えば僕がプログラミングを勉強していて、興味を持ってもらって、その隣で黙々とやっている人が分からないところを僕が教えてあげる、そういう関係がすごく良くて。やっぱり先生と生徒では中々持続できなかったりするんですが、みんなでやれば結構持続できたりとか、力になったりこういったところが良かったとか、そういったことを共有できるので、そういうコミュニティ活動を、コミュニティの場としてどれだけ使ってもらえるかを意識しています。コンテンツの配信も割とコミュニティ寄りの配信だったり、Lagoon チャンネルという SLACK のチャンネルがあって、そこでみんな交流しています。

時にはみんなで運動したり、毎日ピラティス部というのをやっていて、Youtube のピラティス動画を見ながら運動しています。そうやって内輪で楽しんでいる様子を Twitter で配信したりして、またそれを見た誰かがコミュニティに入りたいとなってくればいいなど。一緒になって共有できるので、コミュニティをどう作っていくかっていうことを意識しています。

そして、その裏側で僕らが機能すればいいなと思うので、そういう役割に徹していければと。もちろん講座とかもどんどんやっていきたいですね。

大嶺) 海軍大将山本五十六の有名な言葉に、「やって見せ、言って聞かせて、させてみて、誉めてやらねば人は動かじ」とありますが、豊里さんが実践されているコミュニティ活動では孤独な自己鍛錬ではなく、仲間とともに楽しく切磋琢磨していけるスタイルですね。

豊里) コミュニティってやっぱりすごく強くて、よく最近言われている AWS と呼ばれる Amazon のサーバなんですけど、その思想が「コミュニティを通して売る」んですよ。「ファーストピンを狙え」と言って、必ずコミュニティの中に熱狂的なファンがいて、その人を通してモノが売れるという考え方なんですけど、よくネットワークビジネスとかネズミ講とかで使われていますね。危険なところもありますが。

ビジネスも色々なところが似ていて、やっぱりコミュニティを持っているってすごく大きくて、僕大嶺さんが好きなんですけど、その好きな大嶺さんが良いつて言っているものは信じたくなるじゃないですか。そのコミュニティの力ってすごく、信じられるし原動力にもなるし。そういった活動を、みんなで挑戦とか成長ができる良質なコミュニティが増えていけば、きっとすごいインパクトがあるなと思っています。

Lagoon を 1 年間やってきて振り返ると、県内でも結構存在感を示せているのではないかなと思っています。その中でこれから先を見たときに、より広がった関係人口の人たちと一緒にコミュニティに入って、何かこう一緒にやるっていうところで Lagoon を知ってもらって、興味持ってもらって、ファンになってもらうことはでき

るんですが、前年度までの段階で、その次に一緒に何かやるっていうアクションするところに持っていけるっていうのが今年度かなと思っています。コミュニティ内の関係者、関係機関との色々な取り組みをやっていけたらなと思っています。

**木下) 是非、企業誘致課としても、それを効率的に実現していく関わり方をしていきたいと思っています。**

豊里) Microsoft さんや SAP とも連携をしたり、企業とのコラボレーションを通してその企業さんの顧客層だったりファンだったりのコミュニティを沖縄市 Lagoon にも取り込んで、色々な事ができると思うので、そういう資源を活かしつつ、盛り上げていきたいですね。

この事業をやっている目的として、魅力的なまちを作り、そこに人が集まってくる。挑戦・成長するスクール生を輩出していき、それを目当てに企業が進出してくる。そういった中で好循環を生むためにも、やっている事業は全て重要ですし、やっぱり人が全てなので、多くの人に来てもらって、交わる場所にしていきたいですね。

**木下) 今、やっている事業は全て大事という話が出ましたが、最後に Link And Visible、そして Lagoon の運営、ホテルの運営等他にもいろいろ関わっているということでしたが、Lagoon 以外で他にも面白い取り組みがあれば紹介していただけますか。**

豊里) 一番街内にあるホテル ARO (Arcade Resort Okinawa) は3月まで関わっていたんですけど元々 Link And Visible でチェックイン管理システムをもっていたことがきっかけで ARO に携わっていたのですが、失敗を含む多くのことを学ぶことができました。

その他として、県の沖縄振興計画や21世紀ビジョンに基づき、これからの10年の指針を計画しているのですが、IT分野においてそちらに携わっています。

**大嶺) 私も以前の振興計画には携わっていました。ISCO や県と直接やり取りしているのですか？**

豊里) そうですね。県の情報産業振興課とやり取りをしています。

新たに創業起業支援の枠組みに「スタートアップ」というワードや、人材育成の取組を追加していきたいと思っています。イノベーション人材を育成するという知事の方針もあって、そこを強化する内容になっていくのではと思います。そういった意味で僕もメンバーと呼ばれていると思うので、新しい沖縄の10年後の未来図を考えるとことはとてもやりがいのあることだと感じています。

また一方で、市民の社会課題の解決という活動もやっています。コードを使って社会活動を解決する「Code for Okinawa」というコミュニティ活動なんですけど、例えばごみ捨てのルールが守られていないのが地域の課題だという場合に、ごみをいつ捨てればいいのか、ごみの分別方法等について分かりやすく教えてくれるアプリがあれば地域課題を解決できる。そういったものを作ろう、という市民目線で課題を解決していく。行政がやるべきだ、ということではなく、自分たちの課題は自分たちで解決



していこうという取り組みです。

そういった活動は、仕事ではないですが面白いなと思いますね。

木下) 今回のコロナの情報発信もそういった活動だったわけですね。

豊里) そうですね。ああいうのでエンジニアが課題解決のために集まってくれるので面白いなと思いますよね。

仲程) 豊里さんのお話はとても面白くて、あっという間に予定の時間をオーバーしてしまいました。今後益々ご活躍されることを祈念してインタビューを終えたいと思います。本日は、貴重なお時間をいただきまして、本当にありがとうございました。

インタビュアー：沖縄市役所企業誘致課職員 木下、大嶺、仲程

会社名	： 株式会社 Link and Visible
住所	： 沖縄市中央1丁目16番11号
電話番号	： 050-5216-8414

問い合わせ先： 企業誘致課（内線3241）