

売れすぎてテレビCMを止めた!? 沖縄の小さなぜんざい屋に学ぶ経営哲学

変わらないために 変わり続ける

2026年
10月14日発売

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は大嶺隆著『変わらないために 変わり続ける』を2026年10月14日(水)に発売いたします。

沖縄の小さなぜんざい屋に人が集まる理由

沖縄のぜんざいは冷たい!? 甘く煮た豆と餅に氷をかけた「氷ぜんざい」を求めて、県外、時には海外からも人々が訪れる「ぜんざいの富士家」。この「冷たいぜんざい」を食べに来る人々のもう一つの目的は、常に「楽しむ」ことをモットーにしている著者(イコール社長)に会いに来ること。

1991年、自宅屋上のプレハブで始めた「ぜんざいの富士家」は、今年で創業35年。東京進出の失敗、会社の安定とともに生まれた慢心、仲間との意識のずれを乗り越え、沖縄県内のスーパーやコンビニに商品が並ぶ事業へと成長しました。

本書では、その歩みを振り返りながら、創業時のワクワク感と仲間との連帯感を守るために、売り方や組織、自分自身をどう変えてきたのかを紹介します。商売を続ける難しさと面白さが詰まった、小さなお店の経営哲学。事業の転機に立つ経営者や、新たな一步を踏み出したい方の背中を押す一冊です。

タイトル: 変わらないために 変わり続ける

著者: 大嶺隆

ページ数: 192ページ

価格: 1,694円(10%税込) 奥付発行日: 2026年10月25日

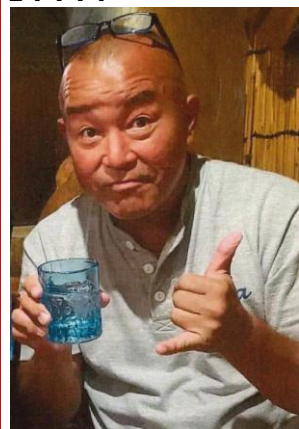
ISBN: 978-4-86667-845-0

※価格は発売時点の予定価格です。変更となる場合があります。

【目次】

- 第1章 人生は、楽しむためにある
- 第2章 もっと自由にはみ出している
- 第3章 片手にロマン。片手にソロバン
- 第4章 神様はやっぱ明るいほうへ微笑む
- 第5章 中年も大志を抱け

【著者プロフィール】 大嶺隆(おおみね・たかし)



有限会社富士家 代表取締役。沖縄サーフィン連盟 理事。

1966年10月11日、沖縄県那覇市生まれ。県立那覇高校卒業後、コピーライターを志し東京デザイナー学院へ新聞奨学生として入学するも中退。1991年、自宅屋上のプレハブでサーファー仲間と氷ぜんざいデリバリー専門の「ぜんざいの富士家」を創業。デリバリーから始め、沖縄県内のスーパーやコンビニで販売される商品へと成長させた。飲食、介護、不動産事業を展開する傍ら、高校1年から始めたサーフィンに今もなお魅せられ、国内外へ波を求め続けている。2017年からはサーファー仲間による音楽ユニット「島バナナーズ」として県内外のフェスやイベントにも出演。現在は沖縄と東京の2拠点生活を送り、複数の事業と仲間が支え合う「カタマラン(双胴船)のような会社」を目指している。「遊びながら仕事しよう」を人生のテーマに、人生そのものを楽しみながら挑戦を続けている。



小さなぜんざい屋の、ちょっと長い夏の話。

沖縄で「ぜんざい」というと、甘い煮豆と餅に氷をかけて食べる氷ぜんざいのことだ。氷ぜんざいは、沖縄県民にとって、昔から身近なおやつである。

そんな氷ぜんざいが、電話1本で家に届いたら、うれしくないか？

ただの思いつきから、6か月限定のデリバリーぜんざいを始めた。

深い思いはまったくなかった。

「絶対にやってみたい」「なんか面白そう」

あったのは、ちょっとしたワクワク感と、根拠のない自信だけ。

それでも、その一歩を踏み出したことで、人生は大きく変わっていった。

資金もなく、コネもない。才能を感じたことなんて、ただの一度もない。

なのに気がついたら、屋上から始めたデリバリーぜんざい屋は、「富士家」という沖縄ぜんざいの代表的な店となり、沖縄のスーパー、コンビニに商品が並ぶ卸の会社となって、今年で創業35周年を迎えた。



沖縄で売れたぜんざいが、東京では売れなかった

沖縄を訪れた東京のお客さんにも、富士家のぜんざいは好評だった。だから、東京でも売れると思っていた。

「富士家、東京初上陸」。新聞社やテレビ局も取材に来た。なんかもう、成功した気分になっていた。沖縄の屋台販売と同じように、やれば売れると思っていた。でも、東京と沖縄では、勝手がまったく違った。

沖縄では、ぜんざいはスーパーでフラッと買って帰って食べる気軽なおやつだけど、銀座に来る人たちは「一日がかりのイベント」として買い物に来ている。家に帰ってゆっくり食べたいと言われても、冷凍保存に対応するにはつくられてはいない。完全にニーズを外していた。そう気づいた時には、もう遅かった。

結局、1年で東京からは撤退した。でもこの挑戦の何もかもが悪かったとは考えていない。この挑戦があったからわかったことがたくさんある。

考えて考えて何もやらないよりは、何も考えずにやったほうがいい。

こんな無謀な挑戦ができるのは若さゆえで、今だったらこんな無鉄砲な挑戦はできない。損をしないように考え、もっと意図的に修正しながら挑戦をする。

若いからできることがある。

「どれくらい後で召し上がりますか？」のひと言を、コンビニでも

富士家の氷ぜんざいを、コンビニに置いてもらいたい。

どうにかして沖縄ファミリーマートの糸数剛一会長に会いたいと考えた私は、先輩に頼み込み、「模合」で会えそうだと聞き、訪ねることにした。「模合」とは、交流を目的として月1回集う、沖縄独特の文化だ。

糸数会長に何をどう伝えれば、コンビニに商品を置いてもらえるか、作戦を練りに練った。一番やりたかったのは、レジで次のひと言を店員さんに言うてもらうことだ。

「どれくらい後で召し上がりますか？」

富士家が長年やってきた、氷の硬さを調整するサービスを、コンビニのレジでワン

オペでやってもらうのだ。

糸数会長に、その場で氷ぜんざいを食べてもらいながら、「どれくらい後で召し上がりますか？」というサービスの内容を一生懸命説明した。すると、夜にもかかわらず、糸数会長はその場ですぐに部下に連絡を入れ、氷ぜんざいとサービスの内容を説明し、打ち合わせの段取りをつけてくれたのだ。

正直、ここまですんなり話が進むなんて思っていなかった。でも、間違いなく自分で意図的に考え、意図的に動いたことで掴めたチャンス。そこには、若い時の情熱だけで動いていた営業とはまた違う、商売の面白さがあった。



「面白すぎる経営論——」など、 各界の著名人、経営者・起業家から絶賛のコメント続々!

他人の正解を進むのではなく、
自分の正解を信じろ!ですね。

ガレッジセール ゴリさん

主人の中尾彬と共に度々旅行
をしましたね。
隆君を見ていると、ツキは偶然
でも運命でもないのだと思える、
きっと、これから!

池波 志乃氏(俳優)

「カッコつけてる」のではなく「カッコいい」、
「偉そう」ではなく「偉い」、
仲間を「集める」のではなく「集まる」、
「その先」よりも「その時」……。
バイタリティのかたまりで、仕事も遊び
も真剣で、ユーモアがある。
今の時代では貴重な、こういう人と
出会えたことが光栄です!

山口 智充氏(吉本興業タレント)

12歳で沖縄を離れ、SPEEDとなり、
国会議員となった今も変わらず、
沖縄に帰ると那覇空港から真っ先に
富士家へ向かいます。
「白玉3個追加、すぐ食べます」が私の定番。
この一杯で「帰ってきた」と実感。
富士家は、私にとって故郷そのものです。

参議院議員・SPEED 今井 絵理子氏

悔しいこともいっぱいあったと思う、、、
でも「人生面白がったヤツの勝ち」を
教えてくれる本。

一風堂創業者・力の源ホールディングス
会長 河原 成美氏

天衣無縫、放蕩無頼、自由奔放、
無法図、破天荒……。
おおよそ「自由であること」の表現が全て
当てはまる大嶺隆の面白すぎる経営論。

琉球ゴールデンキングス
ファウンダー 大塚 泰造氏

商売人としての
比類希な才能の持ち主。

元イオン琉球 代表取締役社長
末吉 康敏氏

チャンスと呼び起こしたくさんの運をつかみ、
情熱と挑戦また挑戦によって、今では
誰もが知る沖縄の顔「富士家ぜんざい」を
つくりあげたあり方がわかった。

オフィスリョウ次 代表取締役 金城 良次氏

いつもお茶目でユーモア溢れる姿に
笑わされる一方、心底敬服している仕事
や生き方の芯の強さが詰まった1冊。

牛角創業者・ダイニングゲイノベーション
ファウンダー 西山 知義氏

ほか、BEGIN 島袋優氏、かりゆし58 前川真悟氏、
元阪神タイガース 掛布雅之氏、大平サブロー氏(吉本興業タレント)、
ゆうりきやー 城間祐司氏&山田力也氏、
沖縄ファミリーマート 代表取締役社長 糸数剛一氏、
やっぱりステーキグループ 代表取締役 義元大蔵氏、
ジェイグループホールディングス 代表取締役会長 新田治郎氏、
セーフィー 代表取締役社長 CEO 佐渡島隆平氏ら推薦(順不同)。