

2020-2021 令和2年度 事例集 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業



OKINAWA PROJECT CASE BOOK!



令和2年度 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業事例集 もくじ

事業概要 2

新規

企業連携プロジェクト 

CASE 01 株式会社 コラボ 4

連携企業 有限会社 ディスプレイカンパニー/株式会社 クリップ
 プロジェクト名 新たなビジネスマッチング情報基盤の開発

CASE 02 株式会社 りゅうにちホールディングス 5

連携企業 株式会社 ユナイテッドシステム
 プロジェクト名 カーシェアリング車両管理/販売システムの開発および販路開拓プロジェクト

CASE 03 株式会社 ゴールドバリュークリエーション 6

連携企業 株式会社 ユナイテッドコーポレーション
 プロジェクト名 宿泊施設向けセルフチェックインシステム MujInn のブランディング戦略と、競合との差別化に向けた追加機能開発

新規

課題解決プロジェクト 

CASE 04 合同会社 hareruya 7

プロジェクト名 介護保険外新サービスの提供と販路拡大プロジェクト

CASE 05 有限会社 グリーンフィールド 7

プロジェクト名 「菜・色・健・美 BEAUTY SOUP」販路開拓事業

CASE 06 シュービー 株式会社 8

プロジェクト名 リゾートサンダルのブランディング強化と販売プロモーション

CASE 07 拓南商事 株式会社 8

プロジェクト名 廃車由来のガラスリサイクルに向けた活用事例の研究開発事業

CASE 08 合同会社 輝喜重機 9

プロジェクト名 沖縄農業界初「フィールドリッパー」を活用した新地中改良プロジェクト

CASE 09 名護自然動植物公園 株式会社 9

プロジェクト名 県内および観光客向け新規コンテンツ開発と販路開拓プロジェクト

CASE 10 やぎとそば太陽 10

プロジェクト名 100%県産ヤギ使用「ヤギシチュー(仮)」の開発と販路開拓

CASE 11 株式会社 人材派遣センターオキナワ 10

プロジェクト名 育成型人“財”派遣とABC/ABMによる労働生産性向上およびBPO業態変換プロジェクト

CASE 12 ユーマーク 株式会社 11

プロジェクト名 テスト設計支援システムの構築

CASE 13 株式会社 宮平乳業 11

プロジェクト名 創立100周年新規コスメ事業プロジェクト

CASE 14 ティーアールピージャパン株式会社 12

プロジェクト名 県内観光への貢献度&需要上昇中のリゾートベビーシッターサービスの信頼体制の強化

CASE 15 テトラメイク 株式会社 12

プロジェクト名 県産素材を使った「姿焼き煎餅」の開発と販路開拓

CASE 16 株式会社 屋部土建 voice 専門コーディネーターボイス 13

プロジェクト名 養殖池水質改善における成果検証及び販路開拓プロジェクト

2年目

企業連携プロジェクト

- CASE 17** キングラン沖縄 株式会社 14
 連携企業 那覇総合ガス 株式会社
 プロジェクト名 メーカー依存から脱却した低コスト BEMS の開発プロジェクト
- CASE 18** 請福酒造 有限会社 15
 連携企業 株式会社多良川/株式会社久米島の久米仙
 プロジェクト名 古くて新しい沖縄の蒸留酒「IMUGE」の確立に向けて

2年目

課題解決プロジェクト

- CASE 19** アットモア 株式会社 16
 プロジェクト名 エステ業界の人材課題解決及び安定高収益新ビジネスの構築プロジェクト
- CASE 20** エコツラボ 合同会社 16
 プロジェクト名 SDGs14「ノータッチサンゴ・サステナブルツーリズム」実証プロジェクト
- CASE 21** 株式会社 かたづけ屋 17
 プロジェクト名 中古車両パーツ販路拡大と廃車買取事業拡大プロジェクト
- CASE 22** 株式会社 ぬちまーす 17
 プロジェクト名 コンテンツの拡充による魅力ある観光施設作り
- CASE 23** 株式会社 星砂 18
 プロジェクト名 米粉と米粉を使った新商品の販路拡大
- CASE 24** 株式会社 ラ・フォーエス・カンパニー 18
 プロジェクト名 売れる仕組み作り販売強化

3年目

企業連携プロジェクト

- CASE 25** やふそ紅型工房 19
 連携企業 知念紅型研究所/知念紅型工房/一般社団法人琉球びんがた普及伝承コンソーシアム
 プロジェクト名 琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト

3年目

課題解決プロジェクト

- CASE 26** 株式会社 オーダック 20
 プロジェクト名 県産キノコの販路拡大ときのご業界の安定化・技術開発
- CASE 27** シンプル企画 合同会社 20
 プロジェクト名 縫製技術高度化と洋服の型紙パターンの販売プロモーション強化
- CASE 28** 株式会社 パラドックス・ブランディング 21
 プロジェクト名 県内 No1 就職プラットフォーム『Topothesia』
- CASE 29** 琉球ブリッジ 株式会社 21
 プロジェクト名 琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる環境イノベーション

よくある質問 令和2年度 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業 Q&A 22

平成24年度～平成31年度採択企業 23 ~ 30

教えて！先輩企業！ 31

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業案内 32

令和2年度 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

事業概要

目的及び各事業の内容

県内中小企業においては、自社が抱える経営課題や自社の強みを活かした新たな事業展開、業界課題を解決するための企業間連携などのプロジェクトが各社にあるものの、経営基盤の脆弱さや人材不足などから実行レベルで成果が上げられないという課題を有していることから、プロジェクトのブラッシュアップやプロジェクトの円滑な推進、実効性の向上を図る必要があります。

そこで、県内中小企業や企業の枠を越えた中小企業等の連携体のプロジェクトを対象に、

下記の2つのプロジェクトを募集します。

課題解決プロジェクト

成長可能性の高いプロジェクトを有する**県内中小企業者（個別企業）**を対象に、企業が抱える様々な経営課題を解決するための提案プロジェクトに対し、（公財）沖縄県産業振興公社（以下「公社」という。）の専門コーディネーター等のハンズオン支援及びプロジェクトに要する費用の一部を補助します。

補助率 1年目 9/10、2年目 8/10、
3年目 7/10

上限額 450万円/件

企業連携プロジェクト

経済波及効果の高いプロジェクトを有する**県内中小企業等で構成する複数企業の連携体（連携企業）**を対象に、中小企業者が抱える様々な共通課題（業界課題等）の解決や、互いの強みや弱みを補完することによる相乗効果の発揮、地域の活性化等に取り組む提案プロジェクトに対し、公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援及びプロジェクトに要する費用の一部を補助します。

補助率 1年目 9/10、2年目 8/10、3年目 7/10

上限額 1,700万円/件

事業のしくみ

沖縄県・公益財団法人沖縄県産業振興公社

県内中小企業

①公募（公社→企業）

県から本事業の運営管理を受託している公社がプロジェクトの募集を行います。プロジェクトの申請を希望する企業は、本事業の専門コーディネーター等に事前相談することができます。

事前相談（企業→公社）

②申請書（審査用）提出（企業→公社）

プロジェクトの申請を希望する企業（企業連携プロジェクトの場合は、連携体の代表者）は、公社に申請書（審査用）を提出します。

③審査会（申請プロジェクトの評価）

外部有識者等で構成する審査委員会により厳正な審査を行い、プロジェクトを評価します。評価にあたり、申請企業には、審査委員会にてプロジェクトの内容に関するプレゼンテーションを行っていただく場合があります。

④内閣府へ事前確認（県→内閣府）

審査の結果、高い評価をうけたプロジェクトについては、その内容、事業効果等が本事業の主旨、成果が得られるか等について、県は内閣府に対し、事前確認を行います。

⑤内定通知（公社→企業）

公社は、内閣府から確認が得られたプロジェクトに対し、申請者へ内定通知を送付します。

⑥申請内容・経費のブラッシュアップ（公社⇄企業）

内定通知を受けた申請者は、公社の専門コーディネーター等とともにプロジェクトのブラッシュアップや経費の精査等を行います。

⑦申請書（正式）の提出（企業→県）

ブラッシュアップ後、申請者は県に対し、補助金の交付申請書（正式）を提出します。

⑧補助金交付決定の通知（県→企業）

県は、補助金交付決定に係る最終手続を経た上で、申請者に対し、補助金の交付決定を書面にて通知します。

⑨プロジェクトの実施ハンズオン支援（公社→企業）

県の交付決定後は、公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援のもと、申請したプロジェクトを実施します。そして、プロジェクト終了後には、県に対し実績報告書を提出します。補助金の交付は、中間検査後の概算払い、実績報告後の精算払いの2回に分けて行います。

中間検査、概算払い（県→企業）

実績報告書の提出（企業→県）

確定検査、精算払い（県→企業）

沖縄県（以下「県」という。）では、県内中小企業の経営基盤強化を図り、企業の持続的発展を促進するため、「令和 2 年度中小企業基盤強化プロジェクト推進事業」（以下「本事業」という。）を実施します。本事業を実施するにあたり、本要領に定める要件を満たす事業者のプロジェクト（事業計画）を募集します。

応募の要件

プロジェクトに係る応募要件（共通事項）

- 申請するプロジェクトの内容が、申請企業の経営基盤の強化や持続的発展につながるが見込まれること。
 - 本事業を活用することにより、取組みの成果や経済波及効果が見込まれること。
 - 申請するプロジェクトに係る事務や経理が行える十分な管理体制及び処理能力を有すること。
 - 公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援に対し、連携、協力する姿勢を有していること。
 - 採択企業が主体的に、かつ誠実に交付決定を受けた申請内容に則ってプロジェクトを推進することができること。（対象経費の大部分がコンサルティング費用等であるなど、申請者が主体的にプロジェクトを推進しないと判断される場合は、応募の要件をみたくしません。）
 - 県及び公社に対し、必要の都度プロジェクトの進捗状況や成果を報告できること。
 - 企業連携プロジェクトに申請する場合は、連携体を構成する企業の連名による企業連携体協定書（各構成員の代表者印を押印）を締結し、その目的、各構成員の役割等を明確化し、相互協力できる体制を構築していること。
 - 本事業の成果報告会等に事業内容や成果を公表できること。
 - プロジェクトの実施期間及びプロジェクト終了後において、公社の実施する調査、取材等に応じられること。
 - 「平成 31 年度中小企業基盤強化プロジェクト推進事業」の補助を受けた企業でないこと。
（平成 31 年度に当事業の支援が終了した企業や、令和 2 年度の継続審査委員会にて継続不可となった企業は応募できません。）
- ※過去に補助対象となり補助終了したプロジェクトと同内容のプロジェクトは、補助対象になりません。
※当該年度に、当該事業以外の国・県等が助成する補助事業の対象になるプロジェクトは、原則、補助対象になりません。

各プロジェクトの応募要件

(1) 課題解決プロジェクト

成長可能性の高い提案プロジェクトを有している県内に本社を置く中小企業者

- ※中小企業者であること。（下記の中小企業の定義を参照）
- ※株式会社、合同会社、合名会社、合資会社、有限会社の法人または個人事業主（青色申告を行う者に限る）であること。
- ※原則、申請時に創業して3年を経過している事業者であること。

(2) 企業連携プロジェクト

県内に本社を有する2社以上の中小企業者による企業連携体（以下、「連携体」とする。）。

- ※連携体を構成する事業者の3分の2以上が上記(1)の要件を満たし、かつ、その要件を満たした中小企業者が連携体の代表者となり、取りまとめて申請できること。
- ※企業連携プロジェクトは、県内中小企業者が主体となってプロジェクトに取り組む必要があります。連携体の構成員に、県外企業や(1)課題解決プロジェクトの要件に合致しない企業者等を入れることは可能（3分の1の範囲内）ですが、各社の取り組む経営課題等を明確にする必要があり、プロジェクトの代表企業は県内中小企業者である必要があります。

支援内容

公社専門コーディネーター等の配置

補助金の交付決定を受けた事業計画を共に推進するため、公社内に専門コーディネーター等を配置し、プロジェクトに対するコンサルティング、他企業とのマッチング、コーディネート、進捗管理等を実施します。

補助対象経費

- 人件費 ● 謝金 ● 旅費 ● 会議費 ● 新聞図書費 ● 消耗品費 ● 通信運搬費
- 研究開発費 ● 調査費 ● 広告宣伝費 ● 印刷製本費 ● その他経費

【お申し込み・お問い合わせ】

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業事務局
公益財団法人沖縄県産業振興公社 経営支援部 事業支援課

TEL : 098-859-6236 FAX : 098-859-6233 E-mail : kadai@okinawa-ric.or.jp

住所 : 〒 901-0152 沖縄県那覇市字小禄 1831-1 沖縄産業支援センター 4 階

URL : <http://www.okinawa-ric.jp/>



CASE 01

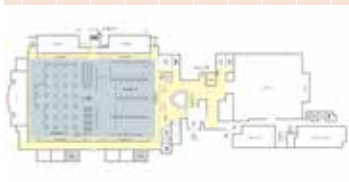
新規

株式会社 コラボ

代表者：國仲 光明
 設立：平成 20 年 12 月
 資本金：100 万円
 住所：沖縄県豊見城市字高安 337
 番地 1 号
 TEL：098-851-9611

[連携企業名]

有限会社ディスプレイカンパニー
 株式会社クリップ



展示会イメージ図

3つのポイント

- 1 展示会に関わる情報基盤の整備
- 2 展示会に関わる情報の蓄積
- 3 蓄積された情報を用いた新たな事業の創出

新たなビジネスマッチング情報基盤の開発



出展にまつわる全ての手続きがオンラインで完結

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

今まで弊社は展示会の会場設計・施工管理を主な業務とし、連携する協力会社と多くの展示会をサポートしてきました。しかしながら、それらの情報はアナログ作業により行われているため、情報の蓄積・分析が適切に行われておらず、多くのロスが生じていました。そのため、情報基盤の整備を行いたいと思いました。

整備した情報基盤に、弊社の強みである会場設計・施工を加え、さらに商談・マッチングの促進を図るプラットフォームとしての業務を加えることで、より質の高い展示会を行うことができます。あらゆる産業の底上げを図ることができると思い、本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①システム化のニーズが最も高いと考えられる展示会への出展手続きをオンラインで完結できるシステムを開発し、出展者情報の蓄積が可能な環境を整備。
- ②来場者管理及び出展品登録機能を開発し、出展者と来場者の両方の情報を蓄積する基盤を構築。

これらが実現すると、付加価値の高い出展者と来場者の事前マッチング、ニッチ産業のオンライン展示会の開催、新イベント立ち上げ時の出展見込事業者の募集サービスなどを提供できるようになります。

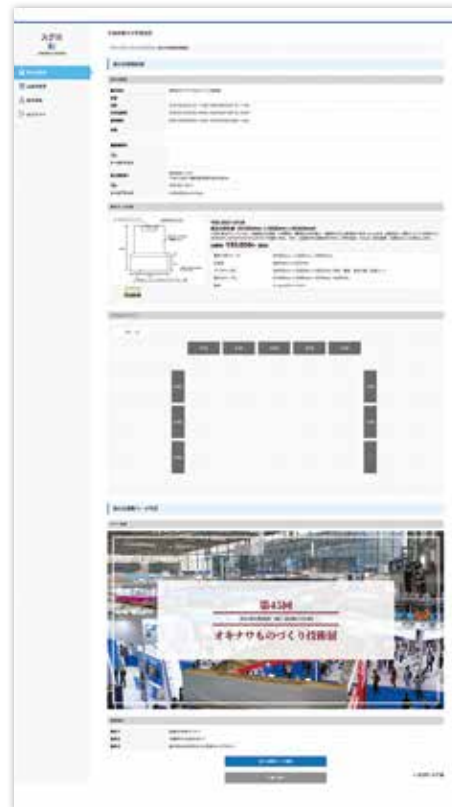
関連の協力会社と連携し、近隣宿泊施設とのセットプランの提供、新商品や装飾プランなどを提案することで、出展者がよりPR活動に集中できる環境を整え、「展示会自体のレベルアップを図る」ことを目的とした計画を進めてまいりました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

出展者がよりPR活動に集中できる環境を整えることだけでなく、蓄積された情報を元に、これまで難しかったニッチ産業の展示会など、お客様のニーズに合わせていくことであらゆる産業の底上げにつながり、貢献出来ると考えています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

初めての支援事業ということもあり、右も左も分かりませんでした。専門コーディネーターをはじめ、様々な関係者の方からサポートしていただき、開発を進めることができました。改めて、行動により道が開けることを痛感しました。今後も引き続き開発を進め、早期の収益化を目指すとともに、今までにない情報基盤を元に新たな事業の創出を目指していきたいと思っています。



イベント主催者向けシステム管理画面

新規

2年目

3年目

企業連携

CASE 02

新規

株式会社 りゅうにちホールディングス

代表者：仲井間 宗仁
設立：昭和 39 年 1 月
資本金：2 億 6,320 万円
住所：沖縄県浦添市港川 2 丁目 1 番
地 1 号
TEL：098-875-2672

[連携企業名]

株式会社ユニテッドシステム

カーシェアリング車両管理 / 販売システムの開発および販路開拓プロジェクト



「オートモーティブワールド」や「フランチャイズ・ショー」など国内最大級の展示会で注目を集めた

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は自動車関連事業が複合するグループ会社ですが、少子高齢化や社会の変容により、柱である従来型の自動車販売や整備事業は将来的に先細りが予想されるため、新たにカーシェアリング事業を令和 2 年 2 月より開始いたしました。カーシェアリングや無人レンタカーが普及することで、住民や観光客の利便性向上や、地域の駐車場不足、渋滞の解消に貢献できます。ホテルやマンション、アパートなどの宿泊施設や住居施設への導入をもっと手軽にできるよう、フランチャイズパッケージ「citras(シトラス)」の販売網の拡充と販売促進を図りたく、本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①カーシェアリングの車両管理および販売管理システムの構築。
販売体制を強化するシステムのパッケージを開発する。
- ②カーシェアリング車両のオフィスブース化パッケージの開発および販売。
在宅勤務やテレワークの増加に対応したオフィスブース機能を備えたカーシェアリング車両の開発。
- ③商品販路の開拓。
加盟店及び代理店の新規獲得のため商談会や展示会に出展し、県外での営業活動を展開。
- ④周知プロモーションの実施。
利用者獲得を目的とした SNS 広告やウェブサイト作成およびキャンペーンを行い認知度向上を図る。

3. プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

車両管理や顧客管理ができるシステムを構築できたことで、さらなる飛躍が見込めることとなりました。また、車内でテレワークができるネットワーク環境や、テーブル、電源などを設置したオフィスパッケージが完成し、カーシェアリングへの順次搭載や販売に繋がることができました。販路開拓として出展した東京で

の展示説明会では、大手インフラ会社や大手商社からオファーをいただき、とても有意義な成果が得られました。利用者向けに TVCM や WEB 広告を展開したことで認知度も上がり、会員数は今期で約 50% 増加しています。加盟店や利用者が増えることで citras・カーシェアリング事業は新しい「地域移動の手段」となり、交通渋滞の低減や、自動車購入費や維持コスト削減に貢献できると考えます。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトを活用したことで、コロナ禍でも新しい生活様式や社会のニーズに寄り添った提案をしながら、新規事業の拡大に向けて手を打つことができました。販路開拓や認知度向上など弊社単独では難しかった課題に取り組むことができ、さらに専門コーディネーターから事業の展開や周知プロモーションのアドバイスをいただけたことで、次に繋がる大きな前進となり感謝しています。今後は本プロジェクトで構築したシステムやプロモーションの経験を生かして、「沖縄県発の全国事業」として育てていきたいと考えています。引き続き新たな販路開拓や認知の向上を図り、カーシェアリング事業を通して県内外の交通の利便性向上に寄与するように努めます。



車内でテレワークができる、オフィスブース機能を備えた車を開発



システムを構築できたことでステーション数は約 30% 増加

3つのポイント

1 車両管理・販売システムの開発による販売効率化

2 新しい生活様式に対応する新しいビジネスへの挑戦

3 展示会や SNS を活用した認知度の向上

新規

2
年目

3
年目

企業連携

CASE 03

宿泊施設向けセルフチェックインシステム MujInn のブランディング戦略と、 競合との差別化に向けた追加機能開発

新規

株式会社
ゴールドバリュー
クリエーション

代表者：金見 義教
設立：平成 27 年 1 月
資本金：100 万円
住所：沖縄県中頭郡北谷町美浜 16
番地 2 号
TEL：098-943-4032

【連携企業名】

株式会社ユナイテッドコーポレーション

新規

2
年目

3
年目

企業
連携



「Smart Front MujInn」がリゾテックアワード総合グランプリを受賞

3つのポイント

- 1 沖縄県内異業種連携プロジェクトのマーケティング活動
- 2 県内外大型観光業向け展示会出展を通しての販路開拓
- 3 顔認証 AI 開発で近未来型宿泊施設チェックインの創出



ResorTech Okinawa おきなわ国際 IT 見本市に出展

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

当プロダクトは元々沖縄県から全国に向けて異業種連携（ITベンダー、宿泊業、コンビニ、警備保障）を行い、良質な経済循環を創出するモデルケース事業となることを目標に活動していました。本プロジェクトの公募条件である「共通課題（業界課題等）の解決」と「企業連係体による地域の活性化等に取り組む事業」という部分が、我々が取り組んでいた活動や事業内容ともマッチしており、沖縄県発祥の代表的な異業種連携プロダクトへ成長させるべく、思い切って応募に踏み切りました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①プロダクトのブランディングと新規顧客獲得のためのマーケティング施策実施。
沖縄県内でのテレビ CM 放送と、全国区でのリスティング広告出稿で認知度を高めていきます。目標値は問合せ件数 200 件を設定しています。
- ②「ResorTech Okinawa（リゾテック・オキナワ）おきなわ国際 IT 見本市 2020」と、国際ホテル・レストランショーへの出展。
目標件数は展示会出展経由で 20 件の契約獲得としています。「ResorTech Okinawa おきなわ国際 IT 見本市 2020」出展においては、本プロジェクト補助対象の「Smart Front MujInn（スマートフロントムジン）」がリゾテックアワード総合グランプリを受賞しました。「Smart Front MujInn」はセルフチェックインで決済からキーナンバー受け渡しまで無人で対応でき、宿泊業の人材不足を補うシステムとしてリアルタイムでの翻訳ビデオチャットなどサポートサービスも兼ね備えています。
- ③競合サービスとの差別化と、宿泊施設の未来の創出および利便性の向上を目的とした AI を活用した顔認証本人確認機能と清掃管理機能の追加開発。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

事業期間の途中から、すでに 100 件以上の問い合わせと商談があり、実際に契約に繋がった実績もできました。また「ResorTech Okinawa おきなわ国際 IT 見本市 2020」で総合グランプリ賞をとったことでメディアに大きく取り上げられ、業界へのアプローチができ、新たな異業種連携や協業等の相談も受けています。当サービスの利用拡大により、宿泊業におけるホテル等の宿泊施設運営の新しい未来を創出し、宿泊施設の生産性向上や業務効率化、宿泊者の利便性向上に貢献できる手応えを感じました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

広報、販路拡大、機能追加開発等、非常に多岐にわたる取り組みを実施できたので、想像以上の取り組みを実現できました。将来的には当サービスの利用拡大により、宿泊業および観光業の新しい未来の在り方を創出していきます。
また、システムの魅力を広め、いずれは空港のチェックインが無人化で対応しているように宿泊施設でもセルフチェックインを利用したフロント業務の無人化・省人化が当然なることを目指し、宿泊施設運業者、観光業界関係者、観光客に大きな利便性とインパクトを与えていきたいと思っています。



「Smart Front MujInn」の AI 顔認証イメージ

CASE 04

新規

合同会社 hareruya

代表者：大城 五月
 設立：平成 28 年 2 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県沖縄市胡屋 7 丁目 4 番地 5 号
 TEL：098-800-2839

2つのポイント

1 病院付き添い+送迎サービスで高齢者も安心の通院サポート

2 専門家会議で事業体制の強化を図り、いつまでもその人らしく暮らせる地域づくり

介護保険外新サービスの提供と販路拡大プロジェクト



「病院付き添い+送迎サービス」のパンフレット



(左から)介護タクシーぼんど(実証実験協力先)、hareruya代表大城、スタッフ東

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

会社設立後、居宅介護支援事業（ケアマネジャー業務）を通し、一人で病院にいけずに困っている高齢者がいることに気づき、平成 30 年から地域課題として医療と介護の狭間にある「高齢者通院問題」に取り組んできました。介護保険外サービスのため利用料は全額利用者負担、利用する方はほぼ高齢者で年金等で生活している方ばかりでした。利用者負担を増やすことなく収益化できる仕組みを作り、事業の安定・継続を図りながら必要な受診サポートを行うことで医療と介護の重度化を防ぎ、いつまでもその人らしく暮らせるような地域づくりに貢献したいと考え応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①病院付き添いサービスを高付加価値化した送迎サービスの提供。介護タクシーを自社展開するための実

証実験の実施。②スタッフの正規雇用化、介護情勢に詳しい各専門家会議にてサービスの体制強化。③既存サービス+新サービスの周知プロモーション。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

普段見る事ができない実際のサービスの様子をパンフレット・ホームページリニューアルと併せて動画で周知プロモーションをすることで、病院受診ができず困っている方に向けて規模を拡大して案内する事ができました。これまでは沖縄市内での営業活動や口コミでの契約が多かったが、周辺地域まで普及・サービス提供が行うことができるようになりました。「病院付き添い」へ要望が多かった「送迎サービス」も新サービスとして提供することで顧客満足度向上に繋がりました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

「病院付き添い+送迎サービス」の動画・パンフレット等を活用することで「すぐわかりやすい」と反響を頂きました。専門コーディネーターの指導を受けることで、収益化に向けて介護サービスを提供する事ができました。スタッフも短時間雇用から正規雇用等へ拡充し、更に体制を強化した、より良いサービスを提供していきたいと考えています。介護タクシーと提携した「送迎サービス」の実証実験も行いましたが、今後自社の介護タクシーを展開し、更に多くの方へ必要なサービスを提供していきたいと考えています。

新規

2年目

3年目

課題解決

CASE 05

新規

有限会社 グリーンフィールド

代表者：大城 洋
 設立：平成 17 年 8 月
 資本金：1,735 万円
 住所：沖縄県那覇市港町 4 丁目 2 番地
 TEL：098-866-9009

2つのポイント

1 商品の強みを洗い出したターゲット戦略・販路開拓

2 ブランディングによる自社 EC サイト構築・運営

「菜・色・健・美 BEAUTY SOUP」販路開拓事業



本プロジェクトで構築した EC サイトトップ画面



「菜・色・健・美 BEAUTY SOUP」は全 7 商品（スープ 6 種、国産野菜だし）

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社が作り上げてきた野菜スープブランド「菜・色・健・美 BEAUTY SOUP」は、2020 年度日本ギフト大賞沖縄賞受賞や WELLNESS OKINAWA JAPAN・J Vegan 認証取得などのおかげもあり、少しずつ認められつつありますが、販促の土台がまだ少なく弊社の課題である販路開拓の強化や自社 EC・商品の利便性向上などを解決するため、本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①自社 EC サイトの構築
- ②商品販路開拓
- ③野菜だし粉末・レトルト化商品開発

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

EC サイトの利便性向上とブランディング、よりわかりやすい商品の訴求を行うことができました。本プロジェクトスタートは 6 月、商品開発が形になったのは 12 月にも関わらず、昨年対比単月で 6.6%増を達成しました。自社商品の強みの洗い出しをするため、コンサルタントに教わりながら競合商品の分析・試食をし、しっかりと商品特長を掴みました。さらに県内外で「菜・色・健・美 BEAUTY SOUP」のモニター調査を行ったことで商品の方向性や強みをより明確に把握でき、自信を持って商談に臨めました。弊社では SDGs の一環としてベジロス商品化の取り組みを行っており、続けて取り組んでいくことで一次産業の付加価値化、県民の健康促進を目指します。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

今回初めて支援を受け、弊社の課題解決のために専門コーディネーターをはじめとする関係者の方々からたくさんのご意見・情報をいただいたことは大きな収穫であり感謝しています。本プロジェクトは限られた時間の中で、よりスピーディーに計画を実行できたことに加え、新しい知識や考え方などを得て成長したことも財産となりました。野菜だし粉末化などの商品開発や、スープの包装形態や味の改善・検討などの課題を洗い出すことができました。今後も引き続き課題解決に努力しつつ、今回構築した EC サイトの運営により力を入れ、販促を引き続き行い、新規・リピート顧客の増加と売上向上を目指します。

CASE 06

新規

シュービー 株式会社

代表者：渡辺 一美
 設立：令和元年 11月
 資本金：38万円
 住所：沖縄県那覇市久茂地 3丁目
 5番7号
 TEL：098-862-3640

2つのポイント

1 オリジナルのサンダルの
ブランディング強化

2 ブランドの認知度アップ

リゾートサンダルのブランディング 強化と販売プロモーション



パターンオーダーサンダル atune (アチューン)



SNSでの販売プロモーション

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

革靴やパンプス離れが進む日本の靴小売業界において、それをメインに販売している当社は新しい商品開発が必要でした。「沖縄らしい履物を」と数年前よりサンダルの商品開発及び販売を始めましたが、計画を進めていく中でターゲットの明確化とブランディングの強化が必要だと感じたことが、本プロジェクト応募のきっかけとなりました。

2. プロジェクト内容と実施計画

リゾートサンダル「KALAFISA (カラフィサ)」のブランディング強化と販売プロモーションを目的とし、
 ①ターゲットの明確化、ブランド構成の再構築
 ②ブランディングの強化(商品ロゴやホームページ作成)
 ③販売プロモーション(Instagram・FBなどのSNS運

用や広告出稿、全国紙への広告掲載、PR動画作成、ワークショップ開催及び県内展示会への参加など)
 ④新商品の開発(現行サンダルの履き心地を改良したプレミアムバージョン)

3. プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

コロナ禍の影響により当初予定していた展示会参加やワークショップ開催は中止。しかし、新商品となるサンダルだけでなく、ロゴやホームページなどトータルのブランディングができたことでより魅力的なブランド発信が実現し、問い合わせは増え、認知度の高まりを感じました。県内リゾートホテルやデパートからも声をかけていただき、現在商談中です。沖縄の新しい服飾文化の一端を担えるようなスタートが切れたのではないかと思います。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトによって「KALAFISA」がより魅力的に生まれ変わり、様々な企業から声を掛けていただく機会が増えました。ブランディングや広告、デザイン関係やサンダル製作の技術者など、各専門家とチームを組んだ集中支援を受けたことはブランドを展開する上で大きな財産になりました。今後は店舗での小売りに加え、リゾートホテルやデパートでのワークショップなど積極的に外へ出て「KALAFISA」の魅力を発信していきます。

新規

2
年目

3
年目

課題解決

CASE 07

新規

拓南商事 株式会社

代表者：川上 哲史
 設立：昭和 28年 12月
 資本金：7,045万円
 住所：沖縄県うるま市州崎 8番地 2号
 TEL：098-934-8010

2つのポイント

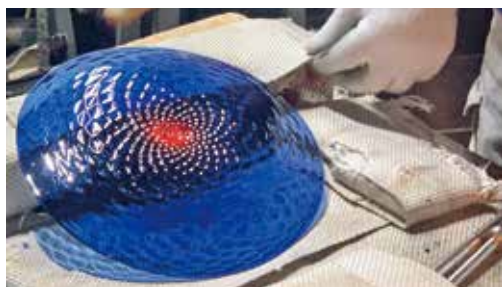
1 赤瓦の代替原料としての
活用に向けた研究開発

2 琉球ガラス「mado シリー
ズ」の新製品開発

廃車由来のガラスリサイクルに 向けた活用事例の研究開発事業



mado シリーズ (赤・青)



琉球ガラス「madoシリーズ」の色開発。色の種類を増やし商品展開へと繋げる

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は沖縄県内に発生する廃車の約95%をリサイクルしていますが、発生する廃棄物(ガラス等)は県内処理が困難なことからほぼ全量を県外にて処理しています。平成30年度より処理困難な廃棄物の大半を占めるガラスのリサイクルに着手し、RGC株式会社(琉球ガラス村)と合同で自動車のサイドガラスを原料とした琉球ガラス「madoシリーズ」を開発しました。ガラス再資源化のさらなる向上と活用先の拡大を目指し、課題解決や研究開発に取り組むため本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①赤瓦の代替原料としての研究開発。
 沖縄県工業技術センターと連携し、ガラスを配合した赤瓦素地(原料)にて瓦の製造テストを行う。ガラスの最適粒度、配合割合、含水量など配合条件を確立させ、赤瓦の代替原料

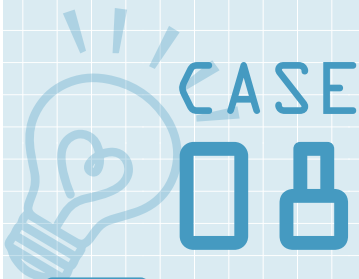
として回収したサイドガラスの活用先を拡大する。
 ②琉球ガラス「madoシリーズ」の製品開発。
 自動車ガラスに備わっているUVカットや耐熱性について公的機関の評価を受け、機能性を明確化する。現在は2色のみの販売だが、色開発を行い商品ラインアップを充実させる。

3. プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

赤瓦においては、ガラスを配合することで強度と吸水性が優れることが確認できました。その結果を応用して花鉢の原料代替も検証を行い、新たな活用法として展開しています。琉球ガラス「madoシリーズ」においては耐熱性に優れていることが判明し、食器洗浄機での利用が可能となり、ホテルや飲食店などへの販路拡大が見込めるようになりました。色については車をイメージした赤と青、2色の製品化が進んでいます。本プロジェクトは廃棄物資源循環学会や各自動車メーカーにも報告し、興味を持っていただいています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

コロナ禍で厳しい状況の中、専門コーディネーターにサポートしていただきながら実施計画を遂行することができました。話し合いの中では考え方や着眼ポイントなど、たくさんのアドバイスとアイデアをいただきました。本プロジェクトで得られた成果をブラッシュアップし、フロントガラスやリアガラスなど車の全てのガラスをリサイクルできるよう研究開発を続け、産業廃棄物の削減に貢献していきたいと思っております。



沖縄農業界初 “フィールドリッパー”を活用した 新地中改良プロジェクト



離島での試験圃場施工の様子

新規

合同会社 輝喜重機

代表者：金城 一喜
設立：平成9年5月
資本金：30万円
住所：沖縄県国頭郡東村字平良 863
番地7号
TEL：090-3790-8424

2つのポイント

1 本島中南部・離島への
販路開拓

2 商品のPRと新たな
実績作り



1 リッパーは掘削と同時に地中に円形の水路を形成可能

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社が独自に開発した重機アームのタッチメント機器「フィールドリッパー」は、機能・性能については県内・海外（カンボジア）で実証済みでしたが、一定地域（本島北部）でしか知られていないことが課題であったため、ホームページ・パンフレットの作成を行い、未周知エリア（本島中南部・離島）での販路開拓・弊社商品の認知・営業・販売拡大を図りたいと考え応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①本島中南部・石垣市での販路開拓のため、現地にて実演を交えながら施工方法を説明し、地元オペレーターにも体験してもらう。また、他の施工方法と比べられる資料

作成と商品の販売を行う ②石垣市酒造会社圃場（麦畑）と委託農家との相互経営改革 ③データを元にしたコスト、収量（収益）にて比較が分かるホームページやパンフレットの作成 ④オペレーターの雇用・育成

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

「フィールドリッパー」は、土に空気を含ませて水はけを良くし、土壌を改良します。作業も通常の一般農機より早くでき、土地整備作業の効率化、コストカットが期待できます。また土を深く掘削する際に溝を作り、地中に円形の水路を形成して赤土流出を防ぐことができます。離島では実演によるアピールをしたことで、行政からも声を掛けてもらうことができました。今後も「フィールドリッパー」の普及で、沖縄県内の農家の土壌改良や赤土流出防止など地域貢献に努めていきます。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

営業エリアが広がり、まだ知られていないエリア（本島中南部・離島）での弊社商品のアピールができ、商談の機会が増え、十分な手ごたえを感じています。ただ、人材不足で営業活動や細かい事務作業を捌けず、オペレーター育成などはこれからの課題です。コロナの影響で出張のタイミングも難しい為、まずは現在の業務に集中しつつ、今後は中部地域での商品の販売および販路拡大に向けて力を入れていきたいと考えています。



県内および観光客向け 新規コンテンツ開発と販路開拓 プロジェクト



販路開拓のため
新規コンテンツの
チラシを作成

新規

名護自然動植物公園 株式会社

代表者：宮里 好一
設立：平成4年11月
資本金：6,800万円
住所：沖縄県名護市字名護 4607 番
地41号
TEL：0980-52-6348

2つのポイント

1 沖縄初の新規観光コン
텐츠の販路開拓

2 県内客と観光客への周知
プロモーションの実施



県内初のバードパフォーマンスショー

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

名護自然動植物公園株式会社（ネオパークオキナワ）の入園者数は年々伸びていますが、滞在時間が短く、新規コンテンツの開発が必要であり、競合施設との差別化ができていない状況のなか、当園のコンセプト「人と動植物の共生と持続可能な開発の実現」のために、動植物の価値と魅力を伝え、やんばるや沖縄の人々に貢献する取り組みが必要であると考え、応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①沖縄初の新規コンテンツ「バードパフォーマンスショー」を開催。沖縄の青い空の下、飛翔する鳥に感動し、やんばるに息づく野生鳥類を知り、やんばるの自然に思いを馳せてもらえる機会を作りました。②県

内容と観光客向けの新規コンテンツの販路開拓を実施。県内客にはTVCMを放映し、チラシをDMで発送、観光客にはセールスツールのパンフレットを作成。旅行社・ホテル・観光関連事業者向けにセールス活動を行いました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

新規コンテンツ開発により、これまで弊社になかったエンターテインメント性の要素が加わり、ネオパークオキナワを認知していなかった層と数年前に来園した県内のお客様が、改めて当園に来園することに繋がりました。ショーを見るための園内滞在時間が延びることで、園内消費（軽便鉄道・ふれあい広場・カフェ・物販）の付帯売上も増加しました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

令和2年度はコロナ禍での運営になり、新規の試みも難しい状況でしたが、本プロジェクトの支援により、以前からの経営課題であった認知度の向上をこの状況下でも達成できたのは、ご支援を賜ったおかげだと認識しております。

次年度は、思いを新たに本プロジェクトに更に磨きをかけて、沖縄観光の復活の一助となれるよう、そして地域経済の活性化に貢献できるよう、スタッフ一同、一致団結し歩みを進めて参りたいと思います。

新規

2
年目

3
年目

課題解決

CASE 10

新規

やぎとそば太陽

代表者：仲西 洋陽
 設立：平成 29 年 1 月
 資本金：－
 住所：沖縄県うるま市石川 2 丁目
 10 番地 18 号
 TEL：098-965-3133

2つのポイント

1 誰でも美味しく食べられる
 ヤギ料理の開発

2 大規模な展示会への参加
 や、EC サイトによる販路
 拡大

100%県産ヤギ使用 「ヤギシチュー(仮)」の開発と 販路開拓



パッケージの内面では、「ヤギシチュー」のこだわりと「ヤギ文化」を紹介



HP もリニューアル

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

かつての沖縄では慶事に必ず振舞われたヤギ料理が、「臭い食べ物」として敬遠される様になり、現在ではヤギ文化が廃れつつあります。このような現状を寂しく感じ、新たな商品開発や展示会出展でヤギの魅力を全国に発信したいと考えていました。過去にプロジェクトに参加した方から話を聞いて、本プロジェクトなら「ヤギはウチナンチュのソウルフードである!」という魅力を広める事ができると確信し、応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①100%県産ヤギ使用「ヤギシチュー」の開発。商品化するための成分分析と魅力的なパッケージ制作。②県外の販路開拓。これまで参画が困難だった大規模展示会への出展。③EC サイトの構築と宣伝広告。ネット通販による新規顧客、

個人客の開拓。④新たな人材の雇用・育成。業務拡大のサポートとなる人材を育成。

3. プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

100%県産ヤギ肉を使ったこだわりの「ヤギシチュー」を完成させ、ヤギを食べたことのない人やヤギが苦手な人にも食べてもらいたいという想いをパッケージに込めました。EC サイト構築に伴い HP もリニューアルし、新規顧客獲得のための販売環境をしっかりと整えることができました。コロナ禍のため展示会出展ができなくなりましたが、県外の居酒屋チェーン店や沖縄料理店への商談は引き続き進行中です。本商品の開発を行ったことでテレビやラジオ、雑誌等で取り上げていただく機会も増加し、県内では「ヤギの魅力伝える」ことができたと感じています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

自分でスケジュールに沿って事業を遂行し、形に残すという普通の店舗運営では経験することのできない貴重な経験をさせていただけたこと、新たな繋がりがたくさん生まれたことを感謝しています。今後もこの経験を活かして、チャレンジし続けたいと思います。本プロジェクトを進めていく中でヤギ料理の長所や短所についても再認識できたので、次年度は「ヤギの臭い」という課題に取り組み、精力的に販促を行いたいと考えています。

新規

2
年目

3
年目

課題解決

CASE 11

新規

株式会社 人材派遣 センターオキナワ

代表者：當山 司
 設立：昭和 59 年 11 月
 資本金：4,000 万円
 住所：沖縄県那覇市久茂地 1 丁目 7
 番地 1 号
 TEL：098-863-3737

2つのポイント

1 経営環境の変化に対応
 した業務効率化の支援

2 育成型人材派遣で労働
 生産性の向上を支援

育成型人材“財”派遣とABC/ABM による労働生産性向上および BPO業態変換プロジェクト



弊社にて



業務の見える化ツールを開発

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県の労働生産性は全国最低水準にあり、1企業あたりのソフトウェア投資額も全国平均を下回っています。当社では県内企業の99%を占める中小・零細企業及び個人事業者の労働生産性を向上させるために、「通常の業務を可視化するツールの開発」と「IT等を活用した業務効率化を推進できる人材の育成・派遣」が不可欠であると考え応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①当社で利用中の担当者別「月次業務内容検証表(Excelシート)」の集計・分析。当社の業務効率化案を作成するとともに企業へ派遣する社員の育成トレーニングを開始。②「月次業務内容検証表」を進化させ、担当者毎の業務内容

とその時間をリアルタイムに可視化し、会社全体のデータを俯瞰的に集計・分析し、業務の改善につなげる「業務の見える化ツール[しごとが見える Time Manager]」を開発。③「業務の見える化ツール[しごとが見える Time Manager]」を派遣先企業ほか、県内中小企業も広く使えるようパンフレットを制作し、紹介。また、同ツールで計測・分析したデータに基づく、独自の効率化メニューや BPO メニューの提案。④社員が派遣先企業において業務効率化を支援し、派遣先企業の従業員にもそのノウハウを伝承することで、従業員の能力向上に貢献。

3. プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

まず、弊社の業務効率化とこれを担う人材の育成が図られ、「業務の見える化ツール」を派遣先企業が導入し、業務効率化を手伝うための基盤が整いました。現在、同ツールを派遣先企業等へ試験的展開しており、今後の導入が見込まれます。テレワークへの活用に関する問い合わせもあり、ツールの副次的な展開が見られます。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

ツールの開発の品質向上に時間を要したため、社外展開等の後工程に影響が出ましたが、専門コーディネーターからプロジェクト管理に関する助言と支援を頂き、遅れを挽回できました。今後とも県内中小企業の業務効率化、労働生産性向上につなげられるよう、販売促進を続けていきたいです。

CASE 1.2

新規

ユーマーク 株式会社

代表者：大城 保
 設立：平成 24 年 9 月
 資本金：700 万円
 住所：沖縄県うるま市洲崎 14 番地
 7 号 沖縄 IT 津梁パーク
 アジア IT 研修センター内
 TEL：098-943-8844

2つのポイント

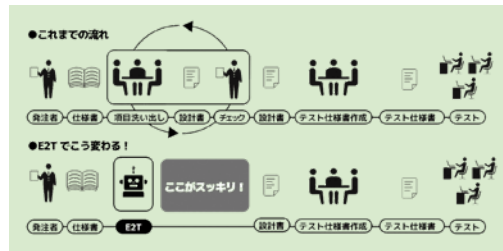
1 ソフトウェア仕様書を解析し、どんなテストをすべきかを自動リスト化

2 テスト作業の効率化と高品質化で稼げる仕組みを実現

テスト設計支援システムの構築



システムレビュー時の開発メンバー



本システムパンフレットより一部抜粋

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

ソフトウェア開発におけるテスト業務の中でも、テスト設計は技術者の技量と経験に左右されます。そこで、コンピュータが自動的に生成するテスト設計システムを作成できれば、設計担当者の能力に依存しない新しいビジネスモデルにもなると考え、今回応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

これまでテスト設計者が手分けして仕様書を読み込んでいましたが、文書から名詞のみ抜き出す技術を利用して、テストに必要な観点と項目を自動的に抽出し、整理します。これによってテストの質が均一化され、各工程担当者間のスムーズな連絡・調整ができるようになり、人的負担が軽減しました。本システムでは発注側による仕様書提供から設計書作成まで、最大2週間要していた作業を将来的にはわずか1日程度にまで短

縮することを目指し、スピーディーかつ人的スキルに依らない設計書作成を可能にします。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

今年度はコロナ禍の影響で、当初計画していた技術展への出展は叶いませんでしたが、出展に代えて本システムをオンラインで試すことができるデモサイトを構築しました。デモサイトの利用を通して普及促進を図る考えです。

本プロジェクトで構築したテスト設計支援システムを活用して、テスト業務の効率化・高速化を実現し、また技術者の技量・経験に依存しない仕組みを構築することで技術者をより高度な業務へと集中させ、技術者の所得向上を実現し、地域社会へ貢献したいと考えています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

ソフトウェア開発テスト業務に革命を起こすこの取り組みは、弊社だけでは実現できませんでした。本プロジェクトによる支援が後押しとなり、感謝しています。今後さらにシステムを改善・発展させ、売上拡大を目指します。また、弊社はテスト手順をコンピュータが自動で行う仕組みづくりにも取り組んでおり、将来的には今回構築した支援システムと連動させた自動化サービスの実現を考えています。

創立100周年新規コスメ事業プロジェクト



PR 動画撮影の風景



テスター用商品サンプル、パンフレット等の店頭販促ツール

機内誌等に投稿し認知拡大を図る。
 ③インスタグラムとインフルエンサーの活用。
 インフルエンサーのキャスティングやインスタグラムの運用を外部に依頼し、戦略的に情報を拡散。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

販促ツールを拡充したことにより、店頭で商品を埋もれさせることなく効果的にPRすることができました。また、多数の媒体に露出し情報を拡散することができたので、TV局や新聞社、雑誌媒体からの取材依頼を頂き、店舗への集客と購入に繋がりました。弊社のオンラインショップでもこれまでにない程売上が上がり、その半数以上が県外の方からの購入でしたので、SNSやWEB広告の効果も実感しています。いくつか課題も見つかりましたが、今回の目的であったブランディングと認知拡大は達成できました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

コスメブランドの立ち上げは弊社にとって初めての事業であり未知のチャレンジでしたが、本プロジェクトの支援で十分な販促ツール制作と広告展開を行うことができ、良いスタートダッシュを切ることができました。その結果、商品の問い合わせも多くなり、各店舗での売れ行きも好調です。今年度でしっかりブランディングができたので、来年度は商品のブラッシュアップや新商品の開発を行いながら、さらなる販路拡大を目指して頑張ります。

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

宮平乳業では「季節による集乳量や売行きが増減により安定した売上確保が難しい」「牛乳は賞味期限が短いため県外への販路拡大が難しい」という課題を抱えていました。その解決策として立ち上げた、宮平牛乳を使ったスキンケアブランド「Chi-Chi(ちーちー)」のブランディングと認知拡大を目的として、本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①販促ツールの拡充。
 陳列什器や商品リーフレット等を充実させ、ブランドイメージの確立と定着を図る。
- ②様々な媒体への広告掲載。
 WEBのパナーや動画共有サイト、SNS、フリーペーパー、

新規

株式会社 宮平乳業

代表者：宮平 隆一
 設立：平成元年 1 月
 資本金：4,000 万円
 住所：沖縄県糸満市西崎町 4 丁目
 15 番地 6 号
 TEL：098-994-2768

2つのポイント

1 新コスメ事業「Chi-Chi」のブランディング

2 販促ツールや広告展開による認知拡大

新規

2 年目

3 年目

課題解決

CASE 14

新規

ティールピージャパン株式会社

代表者：山田 達也
 設立：平成8年2月
 資本金：1,000万円
 住所：沖縄県糸満市潮崎町4丁目22番地11号
 TEL：098-840-3101

2つのポイント

1 渡航先でも安心して子どもを託せる事業所の確立

2 オペレーションにおけるISO9001取得とベビーシッターの質の向上

県内観光への貢献度&需要上昇中のリゾートベビーシッターサービスの信頼体制の強化



研修用動画の撮影風景



本部スタッフのISO9001研修の様子

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

以前、海外プロモーションを行った際にアジアエリアのママさん層から「欧米人と違って旅先でもベビーシッターサービスを利用する習慣が少ないこと」と「一番の不安材料は事業者やベビーシッターに対する信頼性の担保」ということを把握できました。ISO9001という国際規格の取得はその課題解決に大きな役割を果たすことができ、特に国内外の富裕層のお客様が多い弊社において、VIPにもご満足頂けるサービスの体制作りが急務であったため応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

ISO9001の取得のためにコンサルタントと毎週面談（オンライン/リアル）を行い、QMS規格書作成のためメー

ルのやりとりを行いました。支援期間内に無事、認証が完了致しました。また、直接お客様やこどもと接するベビーシッターへの教育プログラムの一環として、教育マニュアルと専用動画の制作を行いました。これにより、もともとベビーシッターとしてのスキルが高かった方にも、富裕層のお客様へ対応できる所作や知識についてもブラッシュアップすることができました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

新型コロナウイルスの脅威で多くの予約はキャンセルになり、新規受注も激減しました。そんな環境の中、集中して着々と内部体制の強化を行いました。ISO9001取得についてコンサルタントを受けている風景などをSNS発信することで、外部からの信頼性の向上に繋がられ、登録ベビーシッターには仕事がない時期でも本部は頑張っていることを伝えることが出来ました。新たに県内高級ホテル様との契約にも派生し、協働が進められています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

親切かつ丁寧なご支援を専門コーディネーターから頂きました。時には叱咤激励もあり、当事業部にとって内部体制の向上に繋がられました。ISO9001は、資格維持のため年に一度のサーベイランス審査があるため、取得後も気を引き締めて臨む必要がありますが、これも当事業部の力の向上につながります。今後、家族客の来県増加の寄与につながるよう成長を続けていきたいと考えています。

新規

2年目

3年目

課題解決

CASE 15

新規

テトラメイク株式会社

代表者：中村 謙
 設立：平成28年6月
 資本金：50万円
 住所：沖縄県那覇市前島3丁目15番地6号3F
 TEL：098-988-6119

2つのポイント

1 新ブランドの構築と市場競争力のある商品開発

2 ECサイトの構築と販路拡大

県産素材を使った「姿焼き煎餅」の開発と販路開拓



県内唯一の姿焼き煎餅の製造所として、料理をテーマにした姿焼き煎餅を開発



姿焼き煎餅の新ブランド「OKINAWA PRESS PRESS」のパッケージ

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

観光関連菓子製造会社として、久米島産海老を使った手焼きせんべいの開発・販売を行っておりましたが、コロナ禍の影響で売上が減少。来たる観光需要回復に向けて新商品開発を模索しているなか、今まで以上に市場競争力のある商品の開発とコンセプトが明確なブランド構築の必要性を感じ、他社との協同やサポートを求めて本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①新ブランドの構築。自社の強み弱み、製造者としてのモノづくりに対するこだわりや考え方を抽出し、市場調査も踏まえて戦略的に形成する。
- ②ECサイトの構築。今まで取り込めていなかった観光土産目的以外の顧客、リピート客を獲得する。プ

ンドコンセプトをECサイトで発信し、付加価値を高める。

- ③県産素材を活用した姿焼き煎餅の開発。野菜ソムリエやデザイン会社など外部アドバイザーを入れ、類似品の無い競争力のある商品開発を目指す。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

「県産素材を使った料理をテーマにした姿焼き煎餅」という、差別化できる商品を開発することができました。新ブランドとして8種類の味を展開、ロゴや統一感のあるパッケージでブランドイメージも確立しました。海外のバイヤーにも興味を持っていただけており、今後は県経済にも寄与できるものと考えております。また、使用している素材は市場に出回らない規格外のものを仕入れているので、食品ロスの軽減にも繋がります。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

新ブランドやパッケージ、商品展開において、自社単独では得られない期待以上の成果をあげることができました。専門コーディネーターや商品開発に関わる方々から、多角的な考えや客観的な意見を聞いたことで、弊社の課題や強みを的確に抽出でき、個性を活かした新しい味のブランドやその商品が完成しました。今後は生産体制をより充実し、商品供給の安定化を図ると共に認知度向上にも努めていきたいと思っております。

CASE 16

新規

株式会社 屋部土建

代表者：津波 達也
 設立：昭和 25 年 3 月
 資本金：1 億 8,000 万円
 住所：沖縄県名護市港 2 丁目
 6 番地 5 号
 TEL：0980-53-2227

2つのポイント

1 エビ養殖においてナノバブル技術の影響力を検証する

2 漁獲生体に対するナノバブル技術の鮮度保持能力 PR

養殖池水質改善における成果検証及び販路開拓プロジェクト



ベトナム養殖研究センターでナノバブル技術を導入し、エビの発育を比較。【稚エビから発育2か月後の写真。1.3 倍の差が出た。】



琉球大学理学部（竹村教授）とエビの育成状況をモニタリング

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

当社は建設、土木が主業務ではありますが、生活環境の改善等の新分野へのビジネス展開を行っています。その取り組みの中で、「水の浄化」事業に取り組んでおり、目には見えないナノバブルという泡を活用した事業に取り組んでいます。ナノバブルを使用すると養殖エビの生育が活性されることは経験則的に分かっていたので、本プロジェクトではエビの養殖の生育活性のエビデンス作りと販路拡大に取り組むべく応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①エビ養殖においてナノバブル技術がエビに与える影響の検証/琉球大学理学部とともに実験を実施し、通常の海水での育成環境との比較実証を行いました。
- ②収漁海水魚運搬時の鮮度保持の検証/県内漁協と協力し、ナノバブル氷で運搬を行った際の効果検証を行った結果、想定どおりの好結果を得ました。

③販路拡大/検証結果を基にしたパンフレットを制作し、営業活動を行いました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

エビ養殖にてナノバブル技術がエビに与える影響の検証では、琉球大学の実験によりエビの生存率向上が確認されています。車海老を用いた実験で標準養殖密度（70 尾/m²）の生存率は対象区では 80%にダウンしたのに対し、実験区は 100%を維持。養殖密度 2 倍、4 倍ではさらに大きな差がつかしました。漁獲生体への鮮度保持能力の検証は、現在名護漁業協同組合で実験中です。車海老の生産量・産出額が日本一である沖縄県内の漁業において、養殖生産コストの削減、生産量の増幅が車海老漁業協同組合を通して実現できれば、従事者および後継者問題の解決につながります。加えて、陸上養殖および漁獲物の鮮度保持能力にも同組合の協力を得て成果を上げられれば、沖縄県の農林水産業に大きく貢献できるものと考えています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

ナノバブル技術の効果検証を目的に琉球大学・ベトナム養殖研究センター・名護漁業協同組合との共同研究がスムーズに実現できたのは、本プロジェクトの審査を経て採択された事業として高い信頼を得た成果でした。今後の課題としては、さらに詳細な実証実験を重ねながら、ベトナム・沖縄の市場にフォーカスを絞り込み、販路開拓を図ることです。

縁の下の力持ち

専門コーディネーターボイス

経営課題を有している中小企業のための「中小企業基盤強化プロジェクト推進事業」では、プロジェクトに対するコンサルティングや他企業とのマッチング、さらにコーディネートや進捗管理を行う「専門コーディネーター」が配置されます。専門コーディネーター 1 人ひとりが担当する、企業への熱い想いを伝えます。

小濱 専門コーディネーター

VOICE



常に変化し続ける経営環境において、私どもは企業の皆様とともに課題に向き合い、その解決に向けてサポートさせて頂きます。また、会社の支援企業や専門家のネットワークを活用して、企業の皆様の強みや選択肢が増え、稼ぐ力をつけるためのお手伝いが出来ればと思います。

久田 専門コーディネーター

VOICE



企業の皆様が計画したプロジェクトの実現により、経営基盤が強化され競争力が高まるよう、黒子役として全力でサポートにさせて頂いた致します。急激に変化する経営環境の中でこの事業を「投資」としてご利用いただき、皆様の新たなビジネスの基盤にしてください。

廣瀬 専門コーディネーター

VOICE



沖縄は、全国の中でも特長的で魅力ある商品・サービスが多数ある地域です。ただその魅力が身近過ぎて、気付かなかつたり伝えきれなかつたりする企業があります。私達は、見せる切り口を変化させながら、様々な角度から様々な人たちに商品・サービスの魅力を届けるお手伝いができるよう取組んでいます。

吉岡 専門コーディネーター

VOICE



沖縄には小さくともキラリと光る、尖った実力企業が数多くあります。そうした原石を一緒に磨き、一段高いステージに共に歩むパートナーとして、私たちコーディネーターを上手に活用して頂き方と思います。また、私たちは企業の意思決定責任を担う経営者に寄り添うことのできる存在でありたいとも考えています。専門コーディネーターと事業のエンジンとなる補助金を活かすことで、目指す将来ビジョンへの到達を加速してください！

新規

2 年目

3 年目

課題解決

CASE 17

2年目

キングラン沖縄株式会社

代表者：大田 至
 設立：平成元年1月
 資本金：1,000万円
 住所：沖縄県沖縄市胡屋7丁目5番地6号
 TEL：098-982-2244

[連携企業名]

那覇総合ガス株式会社

新規

2年目

3年目

企業連携



現場作業風景 (にへでホーム)

3つのポイント

1 中小企業への市場開拓

2 沖縄県内での事業化拡大・販売件数の促進

3 サービスの全国展開

メーカー依存から脱却した低コスト BEMS の開発プロジェクト



プロジェクトメンバーとの会議の様子

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

国際的に取り組まなければならない CO₂ 削減とそれに伴う大規模施設等の省 CO₂ 化の促進において、「エネルギーの見える化」できる BEMS (ビルエネルギー管理システム) 装置が大きな担い手となることは確実であり、そのプロモーションと販売、そして、最終的には全国展開を目指していきたいという趣旨をもって応募しました。

これまでの大手メーカー依存から脱却し、沖縄県内の経済循環を確立させ、沖縄県の産業・経済における波及効果も大いに期待できると確信したこともきっかけとなっています。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①オリジナル BEMS 開発
- ②試作機による実証実験
- ③省エネ診断サービスの構築
- ④製品化プロモーション

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度 (波及性)

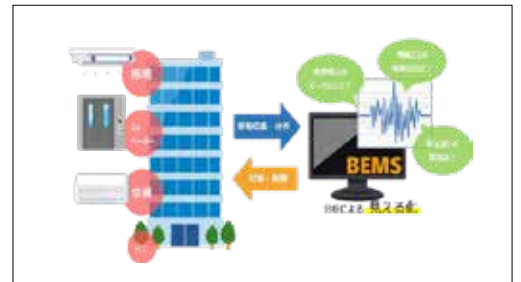
1年目の実証実験の BEMS データに基づく運用改善の提案から施設の省エネルギー化を推進し、県内事業者や自治体の地球温暖化対策の責務に貢献することが今後大きく期待されます。また、システムの開発やサーバー運営、メンテナンスなどを県内の事業者が一括して請け負うことで、販売体制を構築しました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

システム開発には膨大な時間と人力がかかるため、本プロジェクトで支援を受けさせていただきました。お陰様で BEMS システムの開発が3年計画だったのが2年にて完成しました。新規事業の立ち上げと利益拡大を課題としている2社にとって、本プロジェクトにおいて連携する意義は大きく、今後も県内の多くの中小企業が進めようとしている様々なプロジェクトへの支援を行っていることを広く伝えてもらいたいと思います。去年携わった省エネ ZEB (ネット・ゼロ・エネルギー・

ビル) 化施設は、県内新聞社2社にて大きく報道された事でかなり省エネ (BEMS システム) に対する注目度が高まり、次年度2件の受注がありました。

今後県内での様々な施設の省エネ対策に活用できる安価な BEMS システムの県産品として、全国に拠点を持つキングラングループのネットワークを活用し、全国への普及を図っていきます。



会社建物、BEMS システムイラスト



広告での周知

CASE 18

2年目

請福酒造 有限会社

代表者：漢那 憲隆
設立：昭和19年
資本金：1,000万円
住所：沖縄県石垣市字宮良 959 番地
TEL：0980-84-4118

[連携企業名]

株式会社多良川
株式会社久米島の久米仙

古くて新しい沖縄の蒸留酒「IMUGE」の確立に向けて



県内でのプロモーションのひとつとして TVCM を放映

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

平成30年度に産学官連携推進ネットワーク形成事業を活用し、沖縄の地酒「IMUGE」の試験製造及び販売を行いました。泡盛酒造所3社による正式発売に合わせて事業規模を拡大し、複数年にわたる事業と年毎の拡大を実現するため、平成31年度から本プロジェクトを活用しています。初年度は無事に正式発売し、3社とも限られた数量ながら製造分を完売するなどの結果を残すことができました。2年目は更なる販売増を目指し、県内外でプロモーションを展開し「IMUGE」の認知度向上を推進するため応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ① 県内外への「IMUGE」認知向上プロモーション。イベントを主軸にWEBでの記事や動画を中心とした認知度向上を行う予定でしたが、コロナ禍の影響によりイベント等が開催できなくなったため、主に県内での自粛ルールにのっとった居酒屋等でのキャンペーンや小売店での販売などに計画を変更。
- ② 「IMUGE」参入酒造所拡大対応。前年度の消費者取引先の反応は良好で県外からの問い合わせも多数あったが、まだまだ生産量が不足しているため、現在の3社以外の泡盛酒造所の新規参入を促進する。
- ③ 「IMUGE」製造技術向上試験。増加する販売量に合わせて安定生産を可能にするため研究開発を行う。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

今年度は3社合計で目標の6,000万円の売り上げを超える見込みです。昨年度に開催し好評だった「IMUGE.BAR」を首都圏で行う予定が中止になるなど大幅な計画変更もありましたが、30～40代のサラリーマンに向けた広告展開や、近年の消費者動向を左右するWEBでのPR活動を行い、販売実績を着実に得ることができました。「IMUGE」の歴史的背景を魅力的に発信したこ

とによって、コロナ禍の影響がありながらもそれなりの認知度向上と普及が図れたのではと考えています。また「IMUGE」は主原料の大部分に県産農産物を使用しているため、各製造会社の所在地域ではそれなりの量の農産物を使用し、農産業にも貢献することができました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

初年度は主にお披露目と試験販売の要素がありましたが、2年目となる今年度は同業の3社とはいえ、各社ともそれぞれの強みを生かした取り組みで、コロナ禍の影響からの取り組み内容も柔軟に対応した結果、目標を達成できたのではないかと考えています。また次年度以降も同様の活動を行い、参加酒造会社が増加することも想定し更なる「IMUGE」の製造販売量を増加させ、県産農産物の使用拡大を図り、沖縄県に貢献していきたいと考えています。



県外での認知向上プロモーションのひとつとして、東京メトロ有楽町駅と銀座駅の構内に広告を展開。

3つのポイント

1 県内外で売上向上プロモーションを展開

2 「IMUGE」に新規参入する泡盛酒造所を開拓

3 安定生産を目指した製造技術向上の研究開発



県内モノレール 各種ツールにて広告展開

新規

2年目

3年目

企業連携

CASE 19

2年目

アットモア 株式会社

代表者：加藤 かおり
 設立：平成 25 年 4 月
 資本金：900 万円
 住所：沖縄県那覇市おもろまち 1 丁目 2 番地 17 号
 TEL：098-869-4200

2つのポイント

1 エステティック業界の人材の確保・育成課題解決

2 長期安定的ビジネスの構築

エステ業界の人材課題解決 及び安定高収益新ビジネスの 構築プロジェクト



レンタルエステ機器はしっかり消毒



社内のスタッフ研修の様子

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

セルフエステは全国的に見ても美容業界の中で新たなビジネスです。セルフエステが一般に浸透する中、弊社ブランドをさらに認知させるため広報活動に注力する必要がありますが、エステサロン業界全体が売上及び集客に悩んでいる現状で、補助事業で採択を受けることによって一般的な信頼感を獲得するために応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

セルフエステのブランド浸透及び集客を軸とした周知・広報活動を実施しました。看板の設置、県内女性向け雑誌・フリーペーパーに広告出稿、ホームページ製作、ポスティング広告、DM 発送などです。特に毎月掲載の女性誌・フリーペーパー広告、ホームページは常に更新を繰り返し、お客様の興味を引けるよう努力しました。

人材確保及び人材育成の計画では、エステ施術未経験者を育てるために技術、接遇、トーク練習などを行いました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

“低料金で通い放題のエステ”というビジネスモデルは確実に広まり、県内のセルフエステは弊社と県外企業（1店舗）という印象付けはしっかり行うことができました。スタッフについては、機器レンタルにより技術不要とはいえ、全くの初心者には顧客管理業務はハードルが高かったため、現在はエステ認定有資格者及び経験者と、未経験の初心者を組み合わせるフォローしながら対応に当たっています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

コロナ禍中で予定していた宣伝活動が思うように行えず、集客が難しい時期に、本プロジェクトによる支援があったからこそ継続的に広告を出し続けることができました。ラジオ CM への出稿など広告宣伝のノウハウを教えていただき、事業の手応えを感じられました。今後は SNS 投稿の頻度アップ、SNS からの集客動線確保、インフルエンサーの起用にていっそうの情報拡散を行う予定です。

新規

2年目

3年目

課題解決

CASE 20

2年目

エコツーラボ 合同会社

代表者：猪澤 也寸志
 設立：平成 20 年 3 月
 資本金：100 万円
 住所：沖縄県宮古島市下地与那覇 1139 番地 4 号
 TEL：0980-76-6660

2つのポイント

1 「サステナブルツーリズム」ブランドの構築

2 SDGs14 ノータッチサンゴ啓発集客の実証

SDGs14「ノータッチサンゴ・サステナブルツーリズム」実証プロジェクト



公益財団法人日本修学旅行協会の月刊誌に記事を掲載。全国の学校に配布(11月号、1月号、2月号)



学校の SDGs 学習需要もあり、修学旅行市場とノータッチサンゴ啓発集客の整合性は年々高まっている。

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

本プロジェクト 1 年目に「生物多様性アクション大賞 2019 環境大臣賞」を受賞した「ノータッチサンゴ啓発集客」を更に進化させ、沖縄の目玉観光資源でもあるサンゴ礁を持続可能に導く「SDGs サステナブルツーリズム先導企業」としての地位を構築し、一般旅行市場はもちろん、企業や学校向けの付加価値の高い教育旅行市場シェアを高めるために 2 年目も応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①【教育旅行市場】公益財団法人日本修学旅行協会が発行する月刊誌「教育旅行」に記事広告を連載し、ノータッチサンゴを軸にした学習ツール「SDGs アクティブラーニング」や、感染予防対策を強化した「ニューノーマル修学旅行（グリーンリカバリー）」での啓発

集客の実施。併せて全国 4,000 校以上の学校、企業、旅行代理店等に DM を郵送。

②【一般旅行市場】第二回ノータッチサンゴイメージモデルオーディションを行い、インフルエンサーを活用した啓発集客の実施。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

「SDGs アクティブラーニング」や「ニューノーマル修学旅行」の啓発集客を全国に先駆けて実施したことで、教育旅行市場におけるリーダーポジションを形成することができました。第二回ノータッチサンゴイメージモデルオーディションの開催は、インフルエンサーによる認知拡大や公式 SNS のフォロワーの増加に繋がり、SNS 市場でのブランド認知も大きな前進となりました。また、ノータッチサンゴマナーの浸透定着が促進され、他地域の模範となりつつあります。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクト支援による先行投資の成果として「ノータッチサンゴ啓発集客」が「ポストコロナ」時代のグリーンリカバリー市場においても有効であることを実証できました。3 年目は、より広く深く「ノータッチサンゴ啓発集客」の市場浸透を達成することと、「8 KVR コンテンツによる仮想修学旅行」や「SDGs14 カードリンクラーニング」を市場投入し、この 3 年間の成果を確実に出したいと考えています。

CASE 21

2年目

株式会社 かたづけ屋

代表者：仲與根 弘秋
 設立：平成 26 年 5 月
 資本金：700 万円
 住所：沖縄県沖縄市松本 972 番地
 TEL：098-938-5616

2つのポイント

- 1 中古車両パーツの在庫情報をネット上で公開
- 2 TV・ネットCMで県内在住の日本人・外国人にPR

中古車両パーツ販路拡大と廃車買取事業拡大プロジェクト



買取した廃車



中古車両パーツをHPにup

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

中古車両パーツの在庫をシステム化し、販売管理をスムーズに行い、廃車買取の県内認知度を上げるために応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①中古車両パーツを自社HP上に公開。お客様がWEB上で値段や状態を確認出来るようになったため、販売管理や問い合わせがスムーズになり、イメージの相違や部品違いのミスが減り、キャンセルや返品率も下げることができました。
- ②前年度に制作したCMをテレビ・YouTube、WEB等で放送することで、これまで廃車処分には処分料金がかかかるとして車両を放置されているお客様や、処分する手間を考えているお客様に買取出来る事を

PRできました。廃車買取台数を増やし自動車解体の認知度を上げる事で、中古車両パーツ販売の機会を増やすことにつながりました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

一般的に自動車解体業の認知度は低く、廃車予定の自動車の買取がされている事を知らない人が多く、また廃車処分に費用がかかると思っている人もまだまだ多いのですが、今回、テレビCMを放送する事でこれまで処分をためらっていた人にアピール出来ました。特に、これまでほとんど問い合わせのなかった南部エリアの増加率が著しく増えました。これまで業者や整備工場、車両の知識・整備経験がある個人のお客様からの問い合わせがほとんどでしたが、一般のお客様からの問い合わせが増え、中古パーツでも使用に問題なく、低価格で購入出来る事が少しずつ認知されていると感じました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトで、自動車解体業の可能性はこれまで以上に伸びしろが大きいと実感できました。廃車買取台数が増加すると、それに比例してパーツ販売の機会も増えます。今後は導入した在庫管理システムを活用することで、中古車両パーツの販売を増やしたいと考えています。また自社で整備環境を整える事により、パーツ販売・整備サービスを自社で行い、売り上げ増とおお客様の負担減を目指したいと思っています。

コンテンツの拡充による魅力ある観光施設作り



カフェレストランを写真映えを意識した内装デザインでリニューアル（イメージ）



お菓子、コスメ、雑貨の3ブランド13商品を開発

い出の品として訴求できる商品を開発。②WEBを活用した集客の拡大。個人と旅行会社向けのWEB予約受付システムを構築し、団体予約数の向上を図る。③レストランのリニューアルと新コンテンツの確立。店内レイアウトをSNS映えを意識したデザインに変更し、主力商品「塩ソフトクリーム」の派生商品の開発、体験型メニューの開発を行う。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

PB商品はお菓子・コスメ・雑貨の3ブランド計13商品を開発し、体験型メニューは通年型と季節型の計6メニュー開発することができました。ソフトクリームも沖縄素材を使用したカラフルな3種のソフトクリームが完成し、販売時から問い合わせも多くなりお客様の滞在時間も伸びています。予約受付システムや商品説明の多言語化は効率改善と共にアフターコロナへの備えになったと成果を感じます。弊社が集客を強化することで、勝連半島から海中道路につながる4離島への観光客増加に貢献できると期待しています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトをきっかけに幅広く各部署の社員がチャレンジすることができました。係わった社員のスキルとチームワークの向上は価値が高く、本プロジェクトの一番の魅力です。専門コーディネーターから様々な角度のご意見とご支援をいただきました。結果、魅力ある商品とメニューを開発することができました。これらを広く情報発信することで引き続き来場者数の増加を目指します。

CASE 22

2年目

株式会社 めちまーす

代表者：高安 正勝
 設立：平成 9 年 3 月
 資本金：3,000 万円
 住所：沖縄県うるま市与那城宮城 2768 番地
 TEL：098-983-1111

2つのポイント

- 1 ここでしか買えない商品の開発
- 2 再度訪れたいくなる体験メニューの開発

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

敷地内の絶景スポットが有名になり来場者は増加しましたが、若者層に向けた商品やコンテンツが少なく購買に繋がらない、という課題に取り組むため応募しました。1年目は施設と絶景スポットを一体化させた動線のデザイン、看板や案内パネルの設置など施設内への誘導を強化しました。本年度は、ショップとレストランの強化を目的とし、オリジナル商品や思い出体験型メニューの開発を行い、新規集客だけでなくリピーター客の確保を目指すため応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①ショップオリジナルブランドの確立とPB（プライベートブランド）商品開発と訴求力UP。塩を使った食品やコスメだけでなく、絶景スポット目的で訪れる若者層に向けたご当地グッズなど、思

CASE 23

2年目

株式会社 星砂

代表者：大浜 一将
 設立：平成27年12月
 資本金：10万円
 住所：沖縄県八重山郡竹富町字西表
 1608番地
 TEL：090-3078-7276

2つのポイント

1 新商品の開発と既存商品のブラッシュアップ

2 米粉の使い方や特徴をアピールした販路開拓

米粉と米粉を使った新商品の販路拡大



米粉を使った新商品の試作中



新商品シリーズ。ターゲットを意識し、シンプルでスタイリッシュなデザインに統一

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社がある西表島は土地が少なく山もすべて国立公園に指定されているため、農地の規模拡大が難しく、農業を続けていくには小さな面積でも収益を上げられる高付加価値化が必須となります。そこで、お米をお米として売るだけでなく、製粉し米粉として販売し、またその米粉を使った新たな商品開発を行う事で西表島での持続的な農業を目指すため、本プロジェクトに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①米粉を使った新商品の開発と既存商品のブラッシュアップ/既存商品の米粉クッキーは2種類の味を追

加、新商品としてパン用ミックス粉を完成させました。米粉を使った甘酒も設備を整えながら開発進行中。
 ②新商品のパッケージ作成/お土産から自宅用商品に路線を変更し、ターゲットを意識したデザインに一新。
 ③販路開拓と売上拡大/ SNS や動画配信を活用し、野菜ソムリエやシェフとのコラボ企画でシェアを拡散。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

本プロジェクトによって、付加価値の高い商品開発と収益率を大きく伸ばすことができました。弊社の無農薬栽培と同じ基準で栽培している農家のお米を高値で買い取ることで、周辺農家の大幅な所得向上にも貢献しています。また、この取り組みが波及することで農業の使用量が減り、世界自然遺産登録の条件となっている西表島のかけがえのない「生物多様性」を守り、次世代につないでいけると確信しています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトを通じて目的や目標がスピーディーに実現することができ、新しいステージに進むことができました。この経験を周りの経営者に伝えていきたいと考えています。今後も商品販売やPRを継続し、周辺農家の所得向上と西表島の生物多様性を壊さない農業に取り組み、最終目標であるカフェ経営に繋げていきたいと思っています。

新規

2年目

3年目

課題解決

CASE 24

2年目

株式会社 ラ・フォーエス・カンパニー

代表者：當山 佐菜
 設立：平成28年12月
 資本金：300万円
 住所：沖縄県豊見城市字豊崎1番地
 1160号 ディアフラッツ豊崎
 102
 TEL：098-898-8018

2つのポイント

1 オンラインセミナーで販売数を拡大

2 SNSを駆使しての顧客獲得

売れる仕組み作り販売強化



オンラインセミナー配信動画



LA VIDA SANA (ラビィタサナ) 琉球モイスチャー洗顔パック

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

最初は、「肌をこすらない」をコンセプトにした日本初の自己発泡型「琉球モイスチャー洗顔パック」を開発し販売を続けてきましたが、他社の類似商品の脅威を感じていたため、商品のブランディングをしっかりと世界に発信できる商品にしたいと思い応募しました。1年目では県内の顧客獲得は目標達成できましたが、海外販路において販売後のアフターフォローができなかったため、その後の定期販売まで繋げることができませんでした。そのため今後はしっかりフォローアップし、定期販売まで繋げる取り組みを行いたいと思い、2年目も応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①国内美容サロンへ販路拡大 ②県内での販売強化

③海外での販売強化

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

予定していた県外、海外の催販販売がコロナで中止になりましたが、オンラインでのセミナーを行い、販売数を伸ばしました。顧客へダイレクトにアプローチするため、閲覧者に琉球モイスチャー洗顔パックのブランド「LA VIDA SANA」(ラビィタサナ)のLINEアカウントへの登録を促し、フォロー数5,000人越を達成しました。(登録者数5,016人)。セミナーの内容はさまざまな美容情報をテーマにし、幅広く訴求しました。さらに自社サイトにてアーカイブ化し、記事閲覧からLINE登録へ誘導する仕組みになっています。弊社が沖縄の美容業界において成功ビジネスモデルを作り、示すことで、沖縄の美容業界全体の底上げにつながると考えます。また県外にも「美容界沖縄」と認知してもらえるような取り組みを目指していきます。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

オンラインセミナーで顧客獲得と売上増を達成できたので、今後はオンラインセミナーを定期的に行ってリピーターを増やし、商品のブランドシリーズ化を目指し、相乗効果でさらなるブランド構築と販売拡大に取り組んでいきます。セミナー開催は今までは週一回1時間程度でしたが、毎日10分のインスタライブを1ヶ月チャレンジします。

CASE 25

3年目

やふそ紅型工房

代表者：屋富祖 幸子
 設立：昭和50年11月
 資本金：-
 住所：沖縄県那覇市大道105番地
 TEL：098-887-2065

【連携企業名】

知念紅型研究所
 知念紅型工房
 一般社団法人
 琉球びんがた普及伝承コンソーシアム

琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト



パレットくもじ「技とアート展」に出品したびんがた柄タンブラー

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県が誇る伝統工芸「琉球びんがた」の知的財産整備（伝統柄、技術保存など）の必要性を感じていたこと、呉服需要が減少する中で「琉球びんがた」の新規収益の構築方法を模索していたことから、同じ課題を抱える工房や琉球びんがた組合と一緒に「琉球びんがた」の流通活性化、売上増を目指し応募しました。3年目は「琉球びんがた」のデジタルデータをより幅広い工房から拡充し、活用を進めて収益化し沖縄の工芸全体の底上げに繋げること、また、マスコット開発により、日常から離れてしまっている「琉球びんがた」を様々な形で多くの消費者に届けることを目指しています。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①「琉球びんがた」の認知度調査の実施及び今後も定期的な調査を行うことで、本プロジェクトのPDCAサイクルの精緻化を図るとともに、「琉球びんがたレポート」を定期作成し、業界内外への発信を強める。
- ②「琉球びんがた」の市場拡大と認知度獲得のために日本国内における「琉球びんがた」の日用品開発を実施。
- ③デジタルデータ400点を追加制作。データ化を進めることで様々な職人の図柄を本会員企業とのコラボレーション事業で活用し、業界への高い波及効果を目指す。
- ④デジタルデータ10点をより商品化の際に活用しやすいデータに加工。
- ⑤工房やコンソーシアムのブランディング強化を行い、新規市場開拓のスピードアップを図る。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

「琉球びんがた」デザインデータの拡充を進めることで、他産地との連携商品開発や、企業への琉球びんがた活用提案が可能になりました。今年度はライフスタイルブランド「najimu（なじむ）」を立ち上げ、ランチョンマットやバンブータンブラーなど日用品の開発を行ったほか、「with コロナ」の環境下でも楽しめる、今までにない本格的な染め体験キット「琉球びんがた道具箱」

を開発し、オンライン体験会を開催しました。「琉球びんがた道具箱」は自宅で「琉球びんがた」の染付け体験ができ、参加者にはオンラインで職人に習いながら風呂敷を作ってもらいました。2年目となる「いい色・琉球びんがたの日」の記念日イベントでは多くのメディアに取材頂き、コンソーシアムやびんがた組合の会員以外の工房も各自「びんがたの日」に合わせてイベントやSNSへの投稿を行う等、認知度の向上を感じました。他産地や伝統芸能、企業とのコラボレーションは今後も積極的に行っていく予定であり、「琉球びんがた」の認知度の向上だけでなく琉球文化や日本文化の普及にも貢献できると考えます。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

3工房、琉球びんがた普及伝承コンソーシアムが連携し、「琉球びんがた」の知的財産権の活用や、流通活性化を目的とした産業構造の再構築に取り組んだことで「琉球びんがた」の新たな可能性を発見し、新規市場参入への活路を見出すことができました。認知度調査の実施で現状を把握し、消費者ニーズを捉えた商品開発を行うことで収益に繋がる商品を生み出せました。今後は取扱商品の販路を開拓し収益拡大を目指すとともに、他産地や海外デザイナーとのコラボレーションを積極的に行い、「琉球びんがた」の認知度の向上及び沖縄の伝統工芸の工房、作家の方々の収益向上に繋がる事業に取り組んでいきます。現在、食品などいくつかの県内企業とのコラボレーションを進めています。



マスコット開発の「琉球びんがた道具箱」オンライン体験会



琉球びんがたコンソーシアムの皆さん

3つのポイント

1 琉球びんがたをデジタルデータ化し、知的財産として活用

2 伝統工芸を現代に活かす新規市場開拓のためのブランディング強化

3 コンソーシアムの基盤強化及び自走化モデルの達成

新規

2
年目

3
年目

企業連携

CASE 26

3年目

株式会社 オーダック

代表者：平良 剛史
 設立：平成 16 年 12 月
 資本金：1,000 万円
 住所：沖縄県国頭郡金武町字金武 9006 番地
 TEL：098-989-9758

2つのポイント

1 きこの専属販売員による自社製品とSNSコンテンツの紹介

2 沖縄県きのこ産業の安定化

県産キノコの販路拡大ときのご業界の安定化・技術開発



きのこフェア（量販店にて）



味わいきのごセット

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

本プロジェクトは3期目になり、県外の取引業者も増え販路拡大も順調です。弊社代表が沖縄県きのこ生産振興会の会長をつとめる事となったため、沖縄県のきのこ生産者が作るきのこを使った販売展開を行うことができるのではないかと思います応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

①きのこセットの販売と SNS コンテンツの充実と紹介新しいアイテムとしての「きのこ」のセット販売と、各 SNS によるレシピの紹介でフォロワーが 2,500 人を突破し、順調に PR としての目的を達していると考えています。

えています。

② OEM 商品の開発

コロナウイルスの影響で OEM 委託先の工場稼働状況が悪く、製造に至るまで時間がかかりましたが、本プロジェクト内で生産を行い、販売への展開を準備しています。

③ 販促物の作成

試食マネキンスタッフは、各量販店とともに全面自粛の方針のため販促イベントを行う事が出来なかった分、販促物が有効でした。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

コロナウイルスの影響もあり売上が不安ではありましたが、総売り上げとして 5%の上昇が見込まれています。SNS を使った PR 効果もフォロワーを 2,500 人以上獲得し現在も増加していますので、これからも SNS コンテンツの充実に努めたいと考えています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

コロナウイルスの影響で、当初の計画から変更を余儀なくされた部分もありましたが、販路の拡大と維持を行う上で、難しい情勢のなか、本プロジェクトが販促・人材確保に大変役立ちました。今後も情勢が掴めない状況ですが、本プロジェクトで作った基盤を維持していきたいと思っています。

新規

2年目

3年目

課題解決

CASE 27

3年目

シンプル企画 合同会社

代表者：安里 輝美
 設立：平成 27 年 11 月
 資本金：10 万円
 住所：沖縄県うるま市みどり町 6-7-3 1F
 TEL：098-989-9659

2つのポイント

1 縫製技術を高度化し、安定した生産体制をつくる

2 洋服の型紙パターン販売から企業コラボへつなぐ

縫製技術高度化と洋服の型紙パターンの販売プロモーション強化



縫製技術職人を招いた勉強会



シルク 100% (THE PATTREN WEAR / 自社製品)

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

洋服の型紙（パターン）を制作していますが、サービスの紹介が難しくパターンを周知させていく必要があると思ったのが応募するきっかけです。洋服の型紙パターンを表に出しても製造できないとパターンの役目を果たすことができません。そこで縫製技術を上げることで、より良い製品を提案することができますし、また合わせて洋服の型紙パターン販売の強化を実現したく、応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

本プロジェクトでは、人材育成（縫製技術高度化）、企業コラボの提案、個人・企業に向けた洋服の型紙パターン商品の紹介、自社製品の開発について取り組んできました。台湾でのワークショップが好評だったた

め県内でのワークショップを検討していましたが、コロナの影響で断念。そこで、シャツの衿付けの動画を制作して YouTube 配信と EC サイトでの紹介を行いました。また縫製技術を上げるために県内外から縫製技術職人を招き、特殊素材（薄手、滑りやすい素材、くっつきやすい素材など）の扱い方や縫製技術のポイントなどを学びました。おかげ様で、医療用ガウン（不織布にラミネート加工された特殊素材）を県内で製造・販売することができました。

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

縫製技術の高度化を追求したことによって、県内の工芸品を制作しているお客様からの製品製造依頼が増え、自社製品を開発・紹介することで高品質な製品を提案できるようになりました。また、洋服の型紙パターンと製品を通して「サスティナブル（持続可能）な製品づくり」を取引企業へ提案できるようになったのは、本プロジェクトの成果と思っています。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

縫製技術の高度化は終わりがなく、引き続き人材育成に取り組み、縫製技術の勉強会を定期的に行っていきます。また今後、自社製品を増やしながら洋服の型紙パターンを提案し、県内のアパレル製品の製造を県内で行う取り組みを今後の展開として繋げていきたいです。

CASE 28

3年目

株式会社 パラドックス・ブランディング

代表者：鈴木 猛之
 設立：平成 23 年 4 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県宜野湾市我如古 2 丁目
 12 番地 6 号
 TEL：098-892-6313

2つのポイント

1 キャリア感育成スキームによる学生の育成啓蒙

2 業務効率化プロダクトの開発で企業の利用を促進

県内 No1 就職プラットフォーム『Topothesis』



データベースを活用したマッチングサービス



過去に行われたOBOG交流会には多くの学生が参加

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

初年度は、事業拡大と公社支援による販路拡大を実現した応募しました。県内で新卒採用をしている企業様を対象に認知拡大を図ってきましたが、県内大手企業や学生に人気の企業からの利用がなく、売上が伸びずいました。三年目は企業の利用促進を促せるプロダクトを開発し、さらなる売上拡大につなげることを目的として応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①データベースを活用した企業と学生のマッチングサービスの確立
- ②より多くの企業が早期から参加可能なイベントの企画
- ③面談要員の拡充
- ④学生向けの就職ハンドブックの増刷

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

8月に早期時期でのイベントを実施し、県内企業を中心に学生のキャリア感育成およびコロナで開催しづらくなったインターンシップの代わりにOB・OG訪問をする期間を設けてもらい、学生との接触機会を提供しました。12月にはデータベース上で企業と学生をマッチングするサービスをスタート。企業がイベント告知を行い、学生がデータベース上で申し込みをする流れが出来上がりつつあります。人員確保およびキャリアブック増刷も行い、サービスのクオリティ向上を図ることができています。コロナの影響で学生の就職活動の動きが複雑化しましたが、早期から企業との接点づくりを行い、事前に対策を考える機会や自身のキャリアについて考えを深める機会を提供できました。企業側もイベント開催が困難な状況が続きましたが、弊社のサービスを通じてイベント実施や情報発信を行いやすくなるようサポートしてきました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

データベースを活用した企業と学生のマッチングサービスによって、より効率よくクライアントに対し価値提供できるようになりました。今後もサービス拡大を図る予定ですが、本プロジェクトのおかげで県内企業との取引が格段に増え、人員の拡充も実現できました。公的機関の後押しがサービス成長の大きな追い風となり、感謝しています。

CASE 29

3年目

琉球ブリッジ 株式会社

代表者：谷中田 洋樹
 設立：平成 23 年 7 月
 資本金：800 万円
 住所：沖縄県浦添市牧港2丁目43番地16号 1F
 TEL：098-879-7642

2つのポイント

1 工事用シート、HEPA フィルター及び店舗等用コンテナハウスの事業化

2 目標としていた自社開発製品の本土展開の達成

琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる環境イノベーション



自社ヤードに設置したコンテナモデルハウス



環境に配慮した工事用大型広告シート（國場ビルディング）

1. 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄の好景気と社会環境の変化、取引先のニーズに応え1年目は3つの環境製品を開発、2年目は試験生産と実証実験を行いました。今年度は開発した製品の実践販売と全国展開をテーマに応募しました。

2. プロジェクト内容と実施計画

- ①イメージが表現できる工事用シート／ご当地キャラクターや観光・地域のイメージアップができる工事用大型広告シートの作製
- ②新型空気清浄機、本機に使用する国内法規のJIS規格に適合した高性能HEPAフィルターと、1次・2次フィルターの開発、製品化
- ③建築確認に対応した住宅用コンテナハウスのノウハウを活かした倉庫・事務所・店舗用コンテナハウスの開発

3. プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

環境配慮型シート工事現場設置は施工会社・周辺から喜ばれ、多くの現場に設置できた他、飛散防止を目的にした工事用シートの開発も行い、実用新案を出願しました。HEPAフィルター及び1次・2次フィルターは県内への販売を訴求し、また本資材業界2位の商社と提携を結んでの全国販売が実現し、弊社主力製品のひとつとなりました。また自社ヤードに働き方改革と生産性向上、テレワークを目的にモデルハウスを設置したところ、多方面より反響があり、コンテナハウス受注とコンテナ利用の可能性を広げることができました。

4. 支援を受けた感想と今後の展開

国内でも数社のみが製品化しているJIS規格適合のHEPAフィルター及び1次・2次フィルターの製品化を実現、高性能で安価なフィルターを全国販売できました。開発した工事用シートは建設現場の環境改善に貢献でき、かつ関連資材の販売増加につながりました。コンテナハウスは離島に120棟を建設後、建造物建設が不便な地域からの問い合わせが増え、お客様の要望からオートバイ用など新たなコンテナ利用の製品化も実現しました。3年間の本プロジェクトにより国内未普及の新製品開発ができ、今後の展開の礎になりました。今後も研究と開発、売上の向上に努め、各プロジェクトの動画撮影およびYouTubeによる販売訴求も行って参ります。

具体的に
どんな支援があるの？

よくあるご質問に
お答えします！



Q&A



Q 支援内容で出てくる「ハンズオン支援」とは何ですか？

A 当事業でのハンズオン支援とは、経営に関する専門知識を有する専門コーディネーターが、各プロジェクトを担当し、そのプロジェクトの課題を解決するための支援及び進捗管理等を、年度を通して行うことです。



Q 継続案件は最大何年連続で支援を受けられますか？また、その際の補助率は？

A 当事業の継続年数の上限は3年となります。しかし、更新制度はなく、年度ごとに新規案件と同様の審査過程を経て、採択された場合に支援対象となります。また、補助率については、1年目が9/10補助、2年目が8/10補助、3年目が7/10補助となっています。



Q 申請書類が多く、作成にかなりの時間を要するのですが、何か作成支援等は行っていますか？

A 当事業では、公募期間中に「ブラッシュアップ指導」の期間を設けており、申請書作成の支援や課題抽出のアドバイス、課題解決に向けた提案など、実施しております。是非ご活用ください。



平成 24 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (5 件)

●株式会社 南西産業

連携企業 * ゆいワークス株式会社
* 琉球アジアンパレシジ株式会社
* 株式会社アイアム * 南風堂株式会社
アニメコンテンツを核した中小企業等連携による圏外展開プロジェクト

●サンネット 株式会社

連携企業 * 株式会社プライダルハウスチュチュ沖縄
* 沖縄ワタベウエディング株式会社 * 株式会社ビック沖縄 * 株式会社クラウディア
* 琉球ガラス工芸協業組合株式会社 * 株式会社セルリアンブルー
沖縄リゾートウエディングのブランド構築とオリジナル商品・サービス展開による業界全体の相乗効果による誘客事業

●株式会社 ポイントピュール

連携企業 * 株式会社ヘーラ
* 有限会社フォーラム
* 合同会社やんばる彩葉
沖縄コスメ事業推進プロジェクト

●株式会社 沖縄セントラル貿易

連携企業 * 株式会社琉球ネット商事
* 株式会社那覇ミート
* 株式会社琉球珪
沖縄・アジア万国津梁物流事業

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * オリオンビール株式会社
* 台名会社新里酒造
* 株式会社比嘉酒造 * 南風堂株式会社
タイ・シンガポール沖縄県産品拡大戦略ベースカゴ構築プロジェクト

地域連携プロジェクト (22 件)

●有限会社 下地黒糖加工所

連携企業 * ふたばや本舗
* (農組) 石垣島のもの山のもの生産組合
* 株式会社沖縄ちゅら企画
6 次化産業の形成による石垣島特産品ブランド構築プロジェクト

●光文堂コミュニケーションズ 株式会社

連携企業 * 津田食品 * 株式会社かわまん商会
* 株式会社バム
おきなわいちばくらぶを活用したマーケットインの地域連携発展型商品開発事業

●コーラルバイオテック 株式会社

連携企業 * 琉球バイオソース販売株式会社
27,000人から始める沖縄サンゴ浄水剤の高度化・販売再生プラン

●有限会社 桜物産

連携企業 * 株式会社オリオン商事
安心安全で高品質な冬瓜ダイエット食品の製造及び販路開拓プラン

●有限会社 マルミネ産業

連携企業 * 株式会社ストリズム
* 株式会社 OTS サービス経営研究所
* 有限会社沖縄長生薬草本社
付加価値食のウェルネス観光、旅行困難家族から未病旅行へ

●株式会社 レキオス

連携企業 * ゆいワークス株式会社
ITと地域共通ポイントによる地場産業の相互送客及び地域活性化プロジェクト

●株式会社 琉球ネットワークサービス

連携企業 * 株式会社レキオス
* 株式会社 JTB 沖縄
電子学習教材による学習型循環観光モデル構築と地域コンテンツ発信

●中央調剤薬局

連携企業 * 有限会社環 * 社団法人中部地区医師会
調剤薬局との連携による在宅医療・介護システムの高度化

●株式会社 千代田プライダルハウス

連携企業 * 株式会社中央サポート
デジタルサイネージ・メディア MIX & マーケティング

●株式会社 ブルーブックスコーポレーション

連携企業 * リゾテック株式会社
* 一般社団法人糸満市観光協会
地域連携システムを活用した糸満市ウェルネス産業等活性化プラン

●瑞穂酒造 株式会社

連携企業 * 有限会社識名酒造
難消化性米を用いた新機能性を持つもろみ酢の開発

●株式会社 マブイストーン

連携企業 * 有限会社 C & D
琉神マブヤーを活用した飲食店向け新サービスモデル開発

●沖縄高速印刷 株式会社

連携企業 * 株式会社ハンズ・コム
高校生と大学・短大・専門学校をつなぐ進学情報事業において、進化するITコンディションに沿った低コスト新メディアを構築し、連携2社の新しいビジネスモデルを推進するプロジェクト

●株式会社 アイリスエステサロン

連携企業 * 株式会社ティーファクトリー
沖縄エステ・SPA向けブランド力向上事業

●株式会社 ネオ・プランニング

連携企業 * 有限会社友建産業
特許を活かした多用途社会に柔軟に対応するマーケットイン型快適木造セカンドハウスのパッケージ化試作品開発プロジェクト

●株式会社 赤マルソウ

連携企業 * 株式会社ナンポーフォーム
* 有限会社神村酒造
B to C のノウハウの蓄積と県外販路拡大

●有限会社 タマレント企画

連携企業 * 株式会社イ・モト
* 伊江島小麦生産事業組合
在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト推進事業

●株式会社 Nanaei

連携企業 * 株式会社近代美術
* 有限会社アンテナ
電子書籍汎用プラットフォーム事業

●沖縄ハム総合食品 株式会社

連携企業 * 株式会社今帰仁ごまみファーム
クワンソウの花と製品を活用した今帰仁の観光高度化と販路拡大事業

●金秀バイオ 株式会社

連携企業 * 琉球インタラクティブ株式会社
優位性が確保された県産素材による商品開発と通販ノウハウのある販社・メーカーの連携によるダイレクトマーケティング成功モデルの構築および成功事例波及プロジェクト

●株式会社 アドスタッフ博報堂

連携企業 * 琉球放送株式会社
* 株式会社ビデオワークス沖縄
2D3D 変換技術の活用により、県産映像を3D 化し販売する事業と2D3D 変換作業を受託する事業を創出することによって、沖縄県が3D 映像の世界標準獲得を目指すプロジェクト

●株式会社 日本バイオテック

連携企業 * 株式会社アンカーリングジャパン
「海人道」を拠点とした新ローカルツーリズム創出プロジェクト

課題解決プロジェクト (24 件)

●株式会社 大生通信

高速無線LANネットワークを利用した災害対策と地域住民ネットワーク

●ステアフーズ 株式会社

カンダバークパウダーの原料販売の事業化

●株式会社 健食沖縄

自社ブランド化粧品の開発・販売プロジェクト

●ブルーコム 株式会社

電子医療看護支援プログラム「H.O.S.P」(ホスピ)開発事業

●株式会社 新垣通商

海外での沖縄モスクのブランド化事業

●株式会社 沖縄バヤリース

地元消費者のニーズにあった機能性茶飲料の開発プラン

●株式会社 フジレンタカー

リピーター獲得に向け「おもてなし」を取り入れたレンタカー運用事業

●株式会社 紅濱

冬場向け「酢飲料商品」の開発・販売プラン

●有限会社 新垣菓子店

新規店舗オープンを活用した伝統を見える化プラン

●フライトシミュレーション沖縄 株式会社

飛行訓練装置に関するエンジニア育成及びオリジナル教材開発

●株式会社 デポアイランド

夜の観光地巡り ナイトチャトルバスによる誘客事業

●株式会社 ECOMAP

「沖縄の資源は凄いな」プロジェクト

●株式会社 読谷ククルリゾート沖縄

現代版舞踊で沖縄の年配層(3世代家族)を冬場に集客するプロモーションプロジェクト

●株式会社 ユービックシステム

リゾート向けNFCリストバンド決済システム

●株式会社 ルーツ

若者ミスマッチ雇用を解消する新メディア「おきなわ仕事百貨」プロジェクト

●株式会社 マドンナ

珊瑚ファイバー繊維を活用した製品の販路拡大及び試作品開発事業

●株式会社 あうん堂

中日ドラゴンズドーム球場でのヘルメット型アイスクリームの販売

●株式会社 マキ屋フーズ

豆腐よう製造技術を活用した発酵食品の開発

●株式会社 誠もち店

自社の収益構造改善プロジェクト

●有限会社 珍品堂

香港・中国 展開プロジェクト

●有限会社 神村酒造

古酒香成分を高含有する新酒泡盛の安定生産技術の開発

●有限会社 フタバ種苗卸部

沖縄農産物ファンづくりプロジェクト

●合同会社 イーエム技術開発

沖縄県産資源を活かした汎用石炭の開発プラン

●有限会社 沖縄長生薬草本社

沖縄県産植物を使用したハーブティ「福寿来」の販路拡大プラン

平成 25 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (5 件)

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 *オリオンビール株式会社
*合名会社新里酒造
*株式会社比嘉酒造
*南風堂株式会社
アセアン向け沖縄県産品ベースカゴ構築プロジェクト

●株式会社 ポイントピュール

連携企業 *合同会社やんばる彩葉
*有限会社フォーラム
*株式会社アイティーオージャパン
*株式会社ヘーラー
沖縄コスメ事業推進プロジェクト

●有限会社 下地黒糖加工所

連携企業 *農業組合法人石垣島海のもの山のもの生産組合 *金城製麺所 *株式会社石垣島かまぼこ *川満養豚
*ふたばや本舗 *平田観光株式会社 *那覇ベーカリー *石垣島ハム・ソーセージ十五番地

八重山諸島の地域資源を活用した商品開発 (物産と観光の融合) による小規模事業者連携体のブランド拡張および離島・小規模事業者事業領域拡大モデル構築プロジェクト

●株式会社 ビック沖縄

連携企業 *株式会社プライダルハウスチュチュ沖縄
*沖縄ワタベウエディング株式会社
*サンネット株式会社
*沖縄リゾートウエディング協会
沖縄リゾートウエディング協会の自立運用に向けた収益モデルの実証事業

●株式会社 沖縄セントラル貿易

連携企業 *株式会社那覇ミート *株式会社琉琉珉
*株式会社沖縄ホーム
*ひろし屋食品株式会社
*大伸株式会社
沖縄発万国津梁アジア輸出拡大モデル構築事業

地域連携プロジェクト (14 件)

●有限会社 環

連携企業 *有限会社中央調剤薬局
*中部地区医師会
*宜野湾市
地域医療連携プラットフォームの高度化

●株式会社 アドスタッフ博報堂

連携企業 *琉球放送株式会社
*株式会社ビデオワークス沖縄
3D 技術を世界標準レベルまで高度化する事により、県産 3D 映像を県外・海外市場へ販売し、作業受託体制の構築によって沖縄県を 3D 事業の拠点とするプロジェクト

●株式会社 千代田ブライダルハウス

連携企業 *株式会社沖縄教販
デジタルサイネージ・メディア MIX & マーケティング

●株式会社 琉美産業

連携企業 *株式会社高平
*グリスアウトシステム株式会社
沖縄柱脚セットの開発と販売経路の確立プロジェクト

●有限会社 タマレント企画

連携企業 *株式会社イ・モト
*伊江島小麦生産事業組合
*有限会社沖縄ツアーセンター
在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト

●株式会社 沖縄ちゅら企画

連携企業 *株式会社 cofit
*食彩ダイニングピノー
糖尿病食、カロリー制限食普及と流通ブランド化へ

●株式会社 琉球ネットワークサービス

連携企業 *株式会社セルリアンブルー
*株式会社レキオス
ICT&EVIによる新観光サービスパッケージプラットフォーム企画開発運営事業プロジェクト

●株式会社 レキオス

連携企業 *ゆいワークス株式会社
タブレット等の情報端末を活用した地域活性化メディア及び住環境の質を向上させる e- コンシェルジュサービス等のコンテンツ構築

●株式会社 赤マルソウ

連携企業 *有限会社神村酒造
*沖縄北谷自然海塩株式会社
認知度を向上させ、リアル・ネットでの口コミを広げ、EC 含めた通販事業への運動

●株式会社 沖縄物産企業連合

連携企業 *株式会社ワイド
海外市場における多面的なマーケティングによる市場開拓プロジェクト

●株式会社 アンドゥフィー

連携企業 *サンネット株式会社
*オフィスパーティー株式会社
ナシ婚・記念日など年間 1.5 億円の新規出現市場の開拓

●株式会社 ヤブサチ

連携企業 *有限会社沖縄長生薬草本舗
*一般社団法人南城市観光協会
*パシフィック観光産業株式会社
*株式会社 OTS サービス経営研究所
付加価値食のウェルネス観光、アレルギー・自閉症対応旅行

●沖縄高速印刷 株式会社

連携企業 *株式会社ハンズ・コム
沖縄県の高校内進路相談室へ情報端末の設置拡充することで電子進学情報媒体を確立し効率的な電子媒体枠の制作販売を行うビジネスモデル開発プロジェクト

●農業生産法人株式会社 仲善菓草農場

連携企業 *農業生産法人株式会社仲善
*株式会社ブロードヘルスプロモーション
高機能素材ノニを活用した高付加価値商品開発プロジェクト

課題解決プロジェクト (22 件)

●有限会社 ピザハウス

料理の鉄人と連携した本格的アメリカンスタイルレストランの開発・展開プロジェクト

●有限会社 ダイヤモンドアーティストエムズ

自社開発商品「琉球縁結び・ミンサーリング」のブランディングと販路開拓

●フライトシミュレーション沖縄 株式会社

ヘリコプター飛行訓練装置エンジニア育成及び統合型パイロット訓練の検証

●株式会社 さうすウェブ

透析ライフのお役立ちシステム

●株式会社 リューシス

教育ICT化ポータルサイト構築プロジェクト

●有限会社 新垣菓子店

琉球王朝伝統菓子の継承 - 目指せ 100 年の老舗菓子店 -

●株式会社 いちまりん

沖縄オンラインワンマリッジアトラクション「ウォーターバード」プロジェクト

●有限会社 Tilla Earth

石垣発ジュエリーのブランド化構築による国内外での市場化プロジェクト

●株式会社 クロックワーク

検査サービスIT化による生産性および顧客の利便性向上プロジェクト

●株式会社 誠もち店

閑散期対策と商品の水平展開

●株式会社 比嘉製茶

中国高所得者層にターゲットを絞った広告活動(ポスティングやオンラインPR)と、それを活用した高所得者層向け通販の確立

●株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパカレッジ 国内・海外向け教育カリキュラムのブラッシュアップ・ブランド化プロジェクト

●株式会社 オアシス

不動産の資産運用活用はオアシス!のブランディング・担い手育成事業

●株式会社 ラシーマ

自社開発コンピュータシステムの高性能化プロジェクト

●株式会社 ユービックシステム

リゾート向けNFCリストバンド決済システム

●株式会社 バースディ

早い、安い、楽しい中学英語動画教材!中学イラーニング拡張プロジェクト~公教育導入へ

●株式会社 健食沖縄

自社ブランド化粧品の開発・販売プロジェクト

●株式会社 与那覇食品

新商品開発による販路開拓と人材育成による自社ブランドの構築

●株式会社 C&C アソシエイツ

自社開発セキュリティ製品クラウドサービス化へ向けてのグローバル戦略事業

●株式会社 P.S.OKINAWA

クラウド型ソフトウェアによる安価なISO取得コンサルティングサービスの提供

●株式会社 イバノ

地域資源を活用した加工食品開発における売上向上プロジェクト

●株式会社 ルーツ

沖縄初ライフスタイルマガジン誌の全国販売を軸にした自社メディア展開による、既存事業のマーケティング強化プロジェクト

平成 26 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (3 件)

●株式会社 えん沖縄

連携企業 * 株式会社琉瑛珉
* 琉球アジア株式会社
* 株式会社パラダイスプラン
* 大伸株式会社
* ひろし屋食品株式会社
沖縄発アジア広域輸出拡大プラットフォーム構築事業

●株式会社 ビック沖縄

連携企業 * 一般社団法人沖縄リゾートウェディング協会
* 沖縄ワタベウェディング株式会社
* 株式会社プライダルハウスチュチュ沖縄
* サンネット株式会社
沖縄リゾートウェディング協会の自立運用に向けた収益モデルの実証事業 2 万組、44 万人誘客へのプロローグ

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * 株式会社青い海
* 株式会社お菓子のボルシェ
* オリオンビール株式会社
* 沖縄県黒砂糖共同組合
アセアンおよび華南地域向け県産品ベースカーゴ構築プロジェクト

地域連携プロジェクト (13 件)

●光建設 株式会社

連携企業 * 株式会社沖創工
循環利用可能な汚水処理装置に太陽光発電システムを付帯させ、県内で新たに製造・販売を行う事業

●株式会社 レイメイコンピュータ

連携企業 * 株式会社テラ・ウェークリイト
* 東芝テック 株式会社
小規模事業者向け POS システムの販売連携ビジネスモデル確立プロジェクト

●沖縄ハム総合食品 株式会社

連携企業 * 株式会社沖縄物産企業連合
台湾高所得者層向け健康飲料製品開発・販売プロジェクト

●株式会社 屋部土建

連携企業 * 比嘉工業株式会社
* 株式会社南西環境研究所
水質改善技術を導入活用し、産業界への事業拡大プロジェクト

●株式会社 アドスタッフ博報堂

連携企業 * 琉球放送株式会社
* 株式会社ビデオワークス沖縄
県産 3D 映像制作販売と、3D 技術を核とした 4K/8K 高精細映像事業の拠点を沖縄に構築するプロジェクト

●株式会社 沖縄ちゅら企画

連携企業 * 株式会社コフト
* 食彩ダイニング PINO
糖質 OFF 食開発と普及ブランド化へ

●株式会社 ヤブサチ

連携企業 * 沖縄ツーリスト株式会社
* 沖縄ハム総合食品株式会社
* パシフィック観光産業株式会社
* 一般社団法人南城市観光協会
付加価値食のウェルネス観光、アレルギー対応事業モデルの深化拡大

●株式会社 さうすウェブ

連携企業 * 株式会社旅行透析
* さくだ内科クリニック
* 株式会社アンカーリングジャパン
ダイアライブ(透析患者お役立システム)ビジネスモデル構築・透析時間の延長(余命延長)、患者の就労支援、病院の診療支援・収入サポート

●株式会社 琉球ネットワークサービス

連携企業 * 株式会社レキオス
* 株式会社 WAKON
修学旅行、外国人観光客向けの新しい観光 ICT サービス構築

●株式会社 琉美産業

連携企業 * 株式会社宮平
* グリスアウトシステム株式会社
「沖縄柱脚」の普及および販売経路確立プロジェクト

●有限会社 タマレンタ企画

連携企業 * 株式会社イ・モト
* 有限会社ダイユウ産業
「在来種」伊江島小麦・地域連携プロジェクト

●株式会社 レキオス

連携企業 * ゆいワークス株式会社
* 特定非営利活動法人沖縄イベント情報ネットワーク
* 沖縄交通事業協同組合
タブレット等の情報端末を活用した地域メディア「ICT 回覧板 + かかわら版」地域を繋げる住環境の質向上プロジェクト

●株式会社 リウゼン

連携企業 * 株式会社リンクアンドパートナーズ
* 公益財団法人沖縄県メモリアル整備協会
シニアライフの QOL サポートサービス「オキナワン・ライフエンディングステージ」創造プロジェクト

課題解決プロジェクト (32 件)

●株式会社 沖伸建設

地盤改良の新規工法開発による事業の多角化プロジェクト

●株式会社 ピザハウス

料理の鉄人と連携し本店のオープンと熟成生の展開を基軸としたブランドの再生プロジェクト

●忠孝酒造 株式会社

健康食品表示の新制度創設による、健康食品市場の拡大を見越したもろみ酢のエビデンス確立と先行優位の販売拡大プロジェクト

●株式会社 ライト工務店

自分らしい住まいを自分でつくる
— DIY 賃貸アパートメント事業 —

●有限会社 福琉印刷

ウェブ入稿原稿自動編集処理による業務の高度化プロジェクト

●株式会社 健食沖縄

自社ブランド販売、拡大、強化プロジェクト 自社ブランド化粧品開発シリーズ化

●沖縄コンピュータ販売 株式会社

汎用型 GIS (地理空間情報) 漁港総合管理システムクラウドサービス

●株式会社 ネオ・プランニング

景観や街並みに配慮した沖縄らしい多言語案内板
— 県内における観光基盤整備拡充に対応した事業戦略 —

●株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパカレッジ事業拡大とスクール発化粧品開発事業

●株式会社 ルーツ

デザイン制作会社からブランディング会社へ 自社ブランド構築プロセスを通じたブランディングノウハウの習得と社内体制整備

●株式会社 クロックワーク

県内料飲店向け商品開発・衛生管理パックプロジェクト

●有限会社 Tilla Earth

石垣発ジュエリーのブランド構築による国内外での市場化プロジェクト - プライダルリングの市場化プロジェクト

●株式会社 沖縄ホームレ

県外の食の多様化・簡略化・個性化に対応した製品の開発及び販路拡大プロジェクト

●有限会社 東和

宮古島地域における EV 車整備体制づくりプロジェクト

●沖縄製粉 株式会社

宮古島産紫イモ(ちゅら恋紅)の販路拡大プロジェクト

●ベナスタス 株式会社

沖縄初の沖縄産のホテルアメニティシリーズの開発

●合同会社 浦添印刷

婚礼ペーパーアイテム事業で日本一のスピード対応サービス構築プラン

●株式会社 ディネアンドインディ

沖縄発モデル・タレント人材の育成ビジネスモデルの構築

●株式会社 シャリヤ

新品種琉大ゴールドを活用した商品開発と残渣を使ったビジネスモデルの確立

●株式会社 クランク

「温故知新」琉球王朝複製陶器 & 沖縄ルネッサンス陶器シリーズの制作と流通プロジェクト

●株式会社 与那覇食品

新商品共同開発による販売促進と輸出用製品の研究開発による海外販路の開拓

●株式会社 オアシス

地域に密着したオアシスのスピーディーかつバリエーションにとんだ提案と事業システムの構築

●株式会社 内間土建

事業多角化プロジェクト

●株式会社 バースディ

イランニング制作販売拡張プロジェクト
~ 公教育導入へ ~

●株式会社 セルリアンブルー

アジアに届けよう! 遊び天国沖縄オープンリゾートツアーインバウンド受け入れ体制構築プラン

●株式会社 シーサー

「インバウンド型観光メニューのオンライン予約販売サイト」の構築

●株式会社 いちまりん

ノンダイバー向け高単価高付加価値 ウォーターバード事業モデルの高度化及び拡大

●株式会社 琉堂

沖縄県産マンゴー缶詰新商品開発、販路拡大事業

●株式会社 フロントアリアリゾート

「Hotel Sunset American」外国人集客強化と人材育成の構築

●エコツアーラボ 合同会社

アジアインバウンド「新体験ダイビング」販売網パイオニア構築プロジェクト

●株式会社 FSO

県外事業展開に向けたシステムエンジニアリングの標準化と管理部門体制の強化の取り組み

●株式会社 沖縄教販

沖縄教販 - メディア活用型書籍販売・旅行商品開発事業
okinawa - 島丸ごと地元ガイド旅行テーマパーク構想

平成 27 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (11 件)

● 有限会社 永吉豆腐加工所

連携企業 * 沖縄繁多川島豆腐めん事業協同組合
* 株式会社プロダクト・プランニング
* オキコ株式会社

琉球王朝時代から伝統ある繁多川豆腐を使った島豆腐麺の開発

● 株式会社 沖縄ファミリーマート

連携企業 * 株式会社 リウボウインダストリー
* 株式会社 みなと食品

生産・販売・開発連動 プレミアム特産品ブランディング事業「離島のいいもの沖縄セレクション」プロジェクト

● オリオンビール 株式会社

連携企業 * 株式会社青い海
* 株式会社沖縄県物産公社

海外ローカルマーケットでのブランド構築・販売拡大プロジェクト

● 株式会社 沖縄ウコン堂

連携企業 * 有限会社勝山シークワサー
* 沖縄県漁業協同組合連合会
* ちゅうゆーな株式会社
* 株式会社沖縄 T L O

沖縄スーパーフードプログラムによる沖縄独自の知的資産をコンテンツ活用した沖縄産健康素材継続的販売モデルの構築

● 株式会社 佐平建設

連携企業 * 株式会社 クロトン
* アーキテクト ラボ ハローム

沖縄特化型既存住宅流通活性化プロジェクト

● 株式会社 御菓子御殿

連携企業 * 沖縄八木総合食品株式会社
* 有限会社比嘉酒造

読谷地域へのインバウンド戦略の構築と海外販路拡大計画

● ソニービジネスオペレーションズ 株式会社

連携企業 * オリックス・ビジネスセンター沖縄株式会社
* 株式会社フラッシュエッジ
* 株式会社琉球新報開発

「沖縄県事務職育成連携協会」設立準備のための協会事業検証プロジェクト

● ヘリオス酒造 株式会社

連携企業 * 照屋農産 農業生産法人
* 株式会社ていだスクエア

沖縄発 グローバル農商工連携 (6 次産業化) エコフィード・フードシステム構築事業

● 株式会社 レイメイコンピューター

連携企業 * 株式会社 F B アシスト沖縄
* 東芝テック株式会社

小規模事業者向け POS システムの製品力アップ及び共通ポイント事業への取組み

● 有限会社 石垣島ショッピングプラザ

連携企業 * 八重山南風堂株式会社
* 丸正印刷株式会社

石垣島川平地域の地域活性化プロジェクト

● 株式会社 新垣通商

連携企業 * 株式会社健食沖縄
* 沖縄パウダーフーズ株式会社

台湾ドラッグストアの店舗販売と、現地健康イベントを活用した、マーケティングによる台湾ドラッグストア向け沖縄健康食品の開発

課題解決プロジェクト (23 件)

● 株式会社 ピザハウス

料理の鉄人と連携し熟成牛の展開を基軸としたブランドの再生プロジェクト

● 株式会社 DMC 沖縄

発地営業を可能にするための、体制改革/強化プロジェクト

● 株式会社 クロックワーク

ボトルネックの解消に向けた社内ノウハウ標準化と販路拡大事業

● 平田観光 株式会社

インバウンド向け、石垣島・八重山観光の情報発信強化プロジェクト

● 有限会社 東和

EV 充電インフラの利便性向上と EV 専任人材育成による販路拡大プロジェクト

● 株式会社 琉球ドルチェテラス

今帰仁村農産品を活用した新商品(古宇利島特産品・カフェメニュー)の沖縄ファン1,000万人への P R (ブランディング) 大作戦

● 株式会社 めちまーす

めちまーすブランディングプロジェクト

● 株式会社 ライト工務店

自分らしい住まいを自分でつくる「DIY 賃貸アパート事業」

● 株式会社 石川酒造場

泡盛蒸留粕を有効利用した新規乳酸発酵素材の商材化

● 株式会社 フロントアライズ

[Hotel Sunset American] 外国人集客強化と人材育成の構築

● 株式会社 アドスコープ

ビッグデータ分析による顧客リレーションシステム構築プロジェクト

● 有限会社 金城ミート

無投薬・沖縄果実粕発酵配合飼料(シークワサー、アセローラ)で育てた純血アグーの商品開発とブランディング

● 沖縄県春ウコン事業 協同組合

ウコン青枯病蔓延防止プロジェクト

● 株式会社 さうすウェブ

ダイアライブ(透析患者お役立ちシステム)ビジネスモデル構築

● 有限会社 ダイユウ産業

沖縄県産高級フルーツの新しい流通モデルの構築

● 有限会社 フロントアローズ

沖縄の住環境の向上とゼロエネルギー住宅の普及に向けた研究と開発(ZEH-Okinawaプロジェクト)

● 株式会社 セルリアンブルー

アジアに届け!インバウンド市場受注体制強化及びおもてなし商品開発プロモーション

● 株式会社 一番

モスクをいつでも簡単に食べられる食材に加工品化

● 合同会社 琉宴

飲食事業の海外展開におけるブランド開拓と商品展開プロジェクト

● 株式会社 グランディール

[Beni(ハイビスカス)のあるLife Style]の提案

● 株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパレッジ オリジナルカリキュラム開発による知財構築と国内海外販路拡大事業

● 株式会社 しゃりや

琉大ゴールを活用した製造販売とビジネスモデルの確立

● 株式会社 アイティオージャパン

保育所、介護福祉施設向けの天然アロマ活用空間プロジェクト

平成 28 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (15 件)

●株式会社 FSO

連携企業 *府中エアサービス株式会社
*株式会社 CRES
*有限会社スキップヒューマンワーク
「下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」実施
基盤整備

●株式会社 航時者

連携企業 *株式会社エム・ソフト
*株式会社ビデオワークス沖縄
映像合成マスク作成業務を沖縄県で事業化するプロジェクト

●株式会社 新垣通商

連携企業 *株式会社健食沖縄
*沖縄パウダーフーズ株式会社
台湾ドラッグストアー店舗販売と現地健康イベントを活用したマーケティングによる台湾ドラッグストアー向け沖縄健康食品開発

●ヘリオス酒造 株式会社

連携企業 *第一牧志公設市場組合
*株式会社ていでスエア
*農業生産法人有限会社ヘリオスファーム
沖縄発 グローバル農商工連携ロジスティクス構築事業

●琉球インタラクティブ 株式会社

連携企業 *琉球朝日放送株式会社
*株式会社旭堂
沖縄の中小企業の魅力を発掘し全国に発信する沖縄版経済メディアの制作基盤整備プロジェクト

●有限会社 比嘉酒造

連携企業 *株式会社御菓子御殿
*沖縄ハム総合食品株式会社
*有限会社沖縄スカイ観光サービス
読谷村への外国人観光客の誘客と東アジアにおける読谷企業商品の定番化による継続的な売上構築

●株式会社 沖縄ちゅら企画

連携企業 *株式会社琉球新報社
*株式会社俊美プロデュース
*有限会社丸桂本店
商品登録データベース開発と、国内外販路拡大プロジェクト

●株式会社 沖縄ウコン堂

連携企業 *有限会社勝山シークワサー
*沖縄県漁業協同組合連合
健康食品を食素材として発信誘客することを目的とした飲食店舗等観光産業と連携したダイレクトプロモーションによる見込み客の獲得モデルの構築

●エールクリエイト 株式会社

連携企業 *株式会社住太郎ホーム
*株式会社松山産業
県内初!県外需要獲得のために。沖縄不動産情報センターを全国へ!

●有限会社 朝電気

連携企業 *有限会社翁長電気工事
*NPO法人沖縄県環境管理技術センター
*株式会社省エネニューシステム
*株式会社宜野湾電設
*有限会社真電設
*重信電気工事株式会社
*株式会社ライフベース
*株式会社電協エンジニアリング
*株式会社太陽ホーム
アジア経済戦略を意識した沖縄県面的横断10社企業連携コンソーシアムによるエネルギー使用合理化 オーダーメイドサービスの構築及び展開「沖縄スマートアイランドプロジェクト」

●有限会社 石垣島ショッピングプラザ

連携企業 *有限会社まりんはうすぐるくん
*パスタ家ミール
*石垣島地ビール株式会社
川平湾活性化プロジェクト

●株式会社 沖縄ファミリーマート

連携企業 *株式会社リウボウインダストリー
*株式会社みなと食品沖縄
離島のいいもの沖縄セレクション・プロジェクト 2.0

●株式会社 シーサー

連携企業 *有限会社ダイビングチームうなりざき
*一般財団法人沖縄マリッジジャーセーフティビューロー
マリッジジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

●リッツプロダクション 株式会社

連携企業 *株式会社食のかけはしカンパニー
*株式会社しゃりや
*株式会社沖縄テレビ開発
沖縄発の ACRES【食・命・美】エコシステム構築 PJ

●株式会社 E I Y O

連携企業 *農業生産法人株式会社日本農産
*サングリーンフレッシュ沖縄
*琉球アジア株式会社
ワンコインから全国送料込みの新しいEコマースモデルの構築

課題解決プロジェクト (27 件)

●ゆいまーる沖縄 株式会社

沖縄の伝統工芸品のアップサイクルによる販路・売上拡大

●コンボルト・ジャパン 株式会社

多用途に対応した貯蔵タンクの開発と拡販戦略プロジェクト

●株式会社 セルリアンブルー

急増する韓国市場へのブラウディング及び商品販売

●有限会社 石川種麹店

黒麹菌を活用した新商品開発

●株式会社 グランディール

自然派嗜好に特化したBeniブランドの確立

●株式会社 インターナショナルリー・ローカル

植物工場設備メーカーとしての認知拡大及び販売体制強化プロジェクト

●有限会社 風車

安定雇用のための事業基盤再構築プロジェクト

●株式会社 ウォータージャパン

繊維に防虫加工した商品の企画による新事業計画

●有限会社 金城ミート

無投薬、純系アグーのすべてを売り切る肉肉製品づくりと販路開拓事業

●南山舎 株式会社

「八重山手帳」[月刊やいま]から「やいまTIME」へ。

●合同会社 琉愛

海外向けフランチャイズ事業設立と流通システム構築

●株式会社 大川

豊富な仕入れ情報を活用した商品カルテ導入による生産性向上及び販路拡大プロジェクト

●エキスティックエピソード 株式会社

米軍発注建設工事参事参加時に掛かるボンド事業[EECu rety]の取り組み

●株式会社 フロンティアリゾート

Hotel Sunset American 2号館「Hotel Sunset Terrace」オープニング

●有限会社 北谷金城

イベント客の取り込み及び健康志向「石垣和牛」「石垣アグー」のブランド化による増客プロジェクト

●株式会社 みたのクリエイト

レストランウェディング事業「みたのらしさの追求」プロジェクト

●株式会社 青い海

海外(香港)における認知度向上プロジェクト

●株式会社 琉球うりずん物産

豆腐ようとうじーまー豆腐の老舗ブランディングと商品開発プロジェクト

●株式会社 DMC沖縄

MICE営業力強化事業(顧客管理・多言語対応・販売促進強化事業)

●株式会社 プロ機材ドットコム

新規ライトユーザー層獲得のためのコンテンツPR強化事業

●株式会社 比嘉製茶

比嘉おばあ〜の「Tea Story」で昔懐かしさんびん茶の歴史と魅力をPR

●株式会社 ぽーしょん

メンズエステ市場開拓とリブランディングによる沖縄リゾートホテルエステの新スタイル構築・販売拡大プロジェクト

●有限会社 徳村食品

地域の逸品を詰め込んだ「名店・地産」レトルト商品の開発による販路拡大

●平田観光 株式会社

日本最南端の政府認定外国人観光案内所]がプロデュースする、欧米市場向け情報発信の強化プロジェクト

●ユーマーク 株式会社

高品質・短納期・低コストソフトウェアテストの新しいビジネスモデルの構築

●琉球食鶏 株式会社

自社ブランド鶏の安定生産と販売促進

●株式会社 アイティオー・ジャパン

体験型ワークショップによるアロマ活用推進プロジェクト

平成 29 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (12 件)

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * 有限会社沖縄長生薬草本社
* 株式会社ポイントビュール * 崎山酒造廠
* 株式会社海邦商事 * 株式会社ベスコ
YouTube 販促を活用して県外小売店舗と連携し商品導入とブランディングの出口戦略を実現する

●エールクリエイト 株式会社

連携企業 * 株式会社住太郎ホーム
* 株式会社松山産業
* 株式会社チームアルファ
県内初!企業連携「沖縄コンシェルジュサービス」による県内不動産の県外・海外販路開拓プロジェクト

●株式会社 シーサー

連携企業 * 有限会社ダイビングチームうなりざき
* 有限会社びいしめしま
* 一般財団法人沖縄マリンレジャーセイフティービューロー
マリンレジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

●株式会社 くがに菓子本店

連携企業 * 有限会社なかや食材
* 株式会社かりゆし
県産素材を活用した上質なヘルスコンシャス菓子土産の開発

●沖縄ハム総合食品 株式会社

連携企業 * 有限会社比嘉酒造
* 株式会社青い海
* 合同会社アンドワン
アジア市場での沖縄県食材の定番化を目指して

●リムコ 株式会社

連携企業 * 株式会社クニコポレーション
沖縄で失われた養蚕業を「農業×バイオ」で復活へ!沖縄発・先端バイオ技術による養蚕業の高付加価値型産業化プロジェクト

●株式会社 カレッジフォース

連携企業 * 沖縄ツーリスト株式会社
* 株式会社沖縄映像センター
タイ王国向け HERO キャラクターを活用した沖縄インパウンド(訪日旅行)促進事業

●株式会社 okicom

連携企業 * 株式会社航時者
* 株式会社エム・ソフト
映像合成用マスク作成業務を沖縄県で事業化するプロジェクト

●株式会社 FSO

連携企業 * 三菱地所株式会社
* 有限会社スキップヒューマンワーク
「下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」実施基盤整備プロジェクト

●有限会社 オキナワ宮古市場

連携企業 * 株式会社ビザライ
* 東京農業大学
宮古島マンゴー丸ごと日本一プロジェクトマンゴーを捨てるな!腐らさな!離島中小企業の悩みを「大学」が支える

●株式会社 日本流通科学情報センター

連携企業 * 株式会社アイディーズ
* 株式会社新垣通商
台湾ビッグデータのマーケティングプラットフォーム構築とデータ活用技術による沖縄県及び日本特産品販売のアンテナショップ「E-JAPAN」支援事業

●株式会社 近代美術

連携企業 * 琉球フットボールクラブ株式会社
* 株式会社琉球コラソン
沖縄型「観光×スポーツビジネス」構築プロジェクト

課題解決プロジェクト (23 件)

●南山舎 株式会社

「八重山手帳」月刊「やいま」から「やいまタイム」へ。プロジェクト

●サイオンコミュニケーションズ 株式会社

自社開発CTIシステム(TetraCS)の販路開拓プロジェクト

●アラヤプランニング 株式会社

仕組みづくりで販路拡大「売れる化」プロジェクト

●株式会社 西南門小カマボコ屋

2年後の創業100年へ、そして次の200年へ「老舗蒲鉾企業のブランド確立」と「次世代への糸満海人蒲鉾の継承」

●株式会社 がちゆん

国内修学旅行受け入れ事業規模の拡大へ向けた事業基盤整備と営業強化

●株式会社 グランディール

Beni シリーズ売上強化プロジェクト

●合名会社 崎元酒造所

インバウンド向け売上アップ計画

●有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事

沖縄県産マグロを活用したビジネスモデルの構築

●有限会社 北谷金城

産直をイメージするブランディング及び外国人対応等の充実による増客プロジェクト

●有限会社 育陶園

「魅力あるブランド商品開発とWEBを活用した情報発信で集客を図り小売を伸ばす・継続可能な壺屋焼のモノづくり体制をつくる」プロジェクト

●有限会社 石川種麴店

黒麹菌を活用した新商品の販売戦略

●沖縄サンゴ 株式会社

製品の信頼性向上を基盤とした営業展開による売上増加へのチャレンジ

●有限会社 デザインワークスオンリーワン

インテリアリフォームコーディネートのパッケージプランによる企画販売プロジェクト

●農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ

製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト

●有限会社 池田冷凍食品

沖縄型熟成肉確立による宮古島肉用生活活性化プロジェクト

●株式会社 仲里ペイント

企業価値を高める事によっての優良県産品「アレスシックイ琉球」の販路拡大

●有限会社 沖縄スカイ観光サービス

読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築

●株式会社 ウォータージャパン

繊維に防虫加工した商品の企画による新事業計画

●株式会社 J & S international

沖縄の特色を活かした「デザインテキスタイル製品」のブランディングプロジェクト

●株式会社 琉球うりずん物産

豆腐ようとうりずんみ豆腐の老舗ブランディングと販路開拓プロジェクト

●コンボルト・ジャパン 株式会社

多用途に対応した貯蔵タンクの開発と販路戦略プロジェクト

●琉球食鶏 株式会社

自社ブランド地鶏の増産とプロモーション展開及び焼き鳥飲食店の活性化

●農業生産法人 株式会社 福まる農場

「キビまる豚」ブランドの向上と、販路開拓技術の確立

平成 30 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (8 件)

●株式会社 シーサー

連携企業 * 有限会社ダイビングチームうなりざき
* 有限会社ぶいぬしま
* 一般財団法人沖縄マリッジジャーセイフティービューロー
マリッジジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

●エールクリエイト 株式会社

連携企業 * 株式会社住太郎ホーム
* 株式会社チームアルファ
県内初!企業連携「沖縄コンシェルジュサービス」による
県内不動産の県外・海外販路開拓プロジェクト

●株式会社 SORA アカデミーサポート

連携企業 * 沖縄医療生活協同組合
(沖縄協同病院・とよみ協病院)
* 株式会社タイコー沖縄
外国人患者・台湾透析患者の受入れ基盤整備プロジェクト事業

●株式会社 okicom

連携企業 * 株式会社航時者
* 株式会社エム・ソフト
映像合成用マスク作成業務を沖縄県で事業化するプロジェクト

●株式会社 青い海

連携企業 * 有限会社比嘉酒造
* 沖縄ハム総合食品株式会社
アジア市場での沖縄県産食材の定番化を目指して

●株式会社 平成造園

連携企業 * 沖縄県緑化種苗協同組合
* 有限会社海邦造園
* 有限会社西原農園
緑化景観・在庫管理システム構築およびシステムを活用した造園業界の業務効率化・樹木計画生産推進事業

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * 有限会社沖縄長生薬草本社
* 株式会社ポイントビジュアル * 崎山酒造廠
* 株式会社海邦商事 * 株式会社ベスコ
店舗連動 YouTube 販促+ウィチャット販促を活用し国内外の小売業と連携し店舗と EC サイトを融合し沖縄物産の出口戦略を実施する

●城間びんがた工房

連携企業 * やふそ紅型工房
* 知念紅型工房
* 琉球びんがた事業協同組合
琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト

課題解決プロジェクト (24 件)

●農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ
製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト

●アラヤプランニング 株式会社
仕組みづくりで販路拡大「売れる化」プロジェクト

●有限会社 沖縄スカイ観光サービス
読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築

●有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事
沖縄県産マグロを活用したビジネスモデルの構築

●合名会社 崎元酒造所
インバウンド向け売上アップ及び後継者育成計画

●南山舎 株式会社
「八重山手帳」[月刊やいま]から「やいまタイム」へ。プロジェクト

●有限会社 石川種麴店
黒麹を活用しての販路拡大・新商品開発

●株式会社 J&Sinternational
沖縄の特色を活かした「デザインテキスタイル製品」のブランディングプロジェクト

●サイオンコミュニケーションズ 株式会社
自社開発CTIシステム(TetraCS)の販路開拓プロジェクト

●有限会社 デザインワークスオンリーワン
インテリアフォームコーディネートのパッケージプランによる企画販売プロジェクト

●琉球ブリッジ 株式会社
琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる工事用シートとフィルターの環境イノベーション

●株式会社 上間フードアンドライフ
高付加価値お弁当商品開発と新サプライチェーン構築プロジェクト

●ポークたまごおにぎり本店
沖縄の食文化であるポークたまごおにぎりを世界に広めるためのブランディングプロジェクト

●農業生産法人株式会社 沖縄美ら島ファーム
国内最高のパインを沖縄から世界へ～やんばる発「ゴールドパレル」のブランド構築と2020年に向けた販売戦略～

●株式会社 ジャイス
平成30年度オリジナル「ゴレス日本語すいすい」日本語学習IT教材海外販売事業

●株式会社 琉球ファクトリー
国内生産の少ない「日本製島ぞうり(ビーチサンダル)」の周年販売強化を目指した、海外における販売ビジネスモデルの構築

●ゆめじん 有限会社
SNSを活用した売上アップ及びリブランディングによる販売力強化事業

●株式会社 オキナワブレッシング
マリンスポーツの本場沖縄ならではのウェットスーツ開発

●株式会社 ドリームプラン
超高齢化社会に向けた訪問理美容と店舗型福祉理美容の融合プロジェクト

●株式会社 沖縄県鶏卵食鳥流通センター
沖縄県産鶏卵ブランド確立及び販路拡大プロジェクト

●株式会社 オーダック
県産キノコの販路拡大と新たな技術開発

●三建設備 株式会社
ハウスクリーニングの波及効果で修理・メンテナンスの売上拡大を図る

●株式会社 パラドックス・ブランディング
県内NO1就職プラットフォームTOPOTHESIAプロジェクト

●シンプル企画 合同会社
オリジナルパターンのカタログ制作プロジェクト

平成31年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (8件)

●株式会社 沖縄県物産公社

- 連携企業 * 有限会社沖縄長生薬草本社
* 株式会社ポイントビュール
* 崎山酒造廠
* 株式会社海邦商事

店舗連動 YouTube 販促+ウィチャット販促を活用し国内外の小売業と連携し店舗とECサイトを融合し沖縄物産の出口戦略を実現する。

●株式会社 平成造園

- 連携企業 * 沖縄県緑化種苗協同組合
* 有限会社海邦造園
* 有限会社西原農園

緑化景観・在庫管理システム構築およびシステムを活用した造園業界の業務効率化・樹木計画生産推進事業

●有限会社 東南植物楽園

- 連携企業 * 一般社団法人沖縄市観光物産振興協会
* 株式会社ワールドツーリスト

魅力あるナイトコンテンツの開発と沖縄市夜の観光強化事業

●城間びんがた工房

- 連携企業 * 琉球びんがた事業協同組合
* 一般社団法人 琉球びんがた普及伝承コンソーシアム
* やぶそ紅型工房
* 知念紅型工房 * 知念紅型研究所

琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト

●キングラン沖縄 株式会社

- 連携企業 * 那覇総合ガス株式会社

メーカー依存から脱却した低コストBEMSの開発プロジェクト

●請福酒造 有限会社

- 連携企業 * 株式会社多良川
* 株式会社久米島の久米仙

古くて新しい沖縄の蒸留酒「MUGE」の確立に向けて

●株式会社 SORA アカデミーサポート

- 連携企業 * 沖縄医療生活協同組合
(沖縄協同病院・とよみ生協病院)
* 株式会社ダイコー沖縄
外国人患者・海外透析患者の受入れ基盤整備プロジェクト事業

●有限会社 ホーセル

- 連携企業 * 株式会社島監農園
* RUBICON

沖縄のファッションを世界へ!
APARTMENT OKINAWA 推進強化プロジェクト

課題解決プロジェクト (24件)

●農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ

製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト

●琉球ブリッジ 株式会社

琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる環境イノベーション

●株式会社 ジャイス

平成31年度オリジナル「ゴレス日本語すいすい」日本語学習IT教材海外販売事業

●株式会社 パラドックス・ブランディング

県内NO1就職プラットフォームTOPOTHESIAプロジェクト

●株式会社 めちまーす

観光客の増加に対応した施設内誘導の改善、商品説明ツールの開発、新商品開発等による売上拡大プロジェクト

●株式会社 Nansei

CAD3次元化技術の取得による事業高度化

●セレブラム教育システム 株式会社

沖縄版体験アトラクション型防災訓練導入プロジェクト

●アットモア 株式会社

エステ業界の人材課題解決及び安定高収益新ビジネスの構築プロジェクト

●アラヤプランニング 株式会社

仕組みづくりで販路拡大“売れる化”プロジェクト

●株式会社 上間フードアンドライフ

高付加価値お弁当商品開発と新サプライチェーン構築プロジェクト

●株式会社 オーダック

県産キノコの販路拡大と新たな技術開発 Vol.2

●シンプル企画 合同会社

パターンを中心とした企画開発とコンテンツPRの強化

●株式会社 喜神サービス

リフォーム事業の「リ・ブランディング」による県内リフォーム業界リノベーション

●株式会社 樹産業

多機能型「コンテナハウス」の事業化と未来への可能性

●エコソーラボ 合同会社

SDG s14「ノータッチ珊瑚サステナブルツーリズム」実証プロジェクト 下地島空港開港に伴う珊瑚損傷予防のための啓発型集客事業

●株式会社 ラ・フォーエス・カンパニー

売れる仕組み作り販売強化

●有限会社 デザインワークスオンリーワン

インテリアリフォームコーディネートのパッケージプランによる企画販売プロジェクト

●ポークたまごおにぎり本店 株式会社

ポークたまごおにぎりを世界に広めるための海外進出プロジェクト

●三建設備 株式会社

ハウスクリーニングの波及効果で修理・メンテナンスの売上拡大を図る

●株式会社 星砂

無農薬で栽培したお米の加工品開発と販売

●琉球インタラクティブ 株式会社

外国人観光客向けシェアリングサービス創出事業

●株式会社 セキュアイノベーション

WEBマーケティングを活用した情報セキュリティ商材の販売促進プロジェクト

●株式会社 かたづけ屋

米軍・軍属へ廃車買取強化プロモーション・中古車両パート販路拡大プロジェクト

●ジーエルイー 合同会社

沖縄発「サステナブルコスメ」全国・海外販路拡大プロジェクト

教えて! 先輩企業!

本プロジェクトは平成 24 年から始まり、これまでに 315 社以上の企業を支援しています。そこで平成 30 年度に本プロジェクトを終了した企業に、遂行した感想と現状を伺いました!

平成29年度・平成30年度 課題解決プロジェクト



平成 30 年度の本プロジェクトで出展した EXPO JAPAN の会場で、受け入れ民家の皆様と読谷村をアピール



オンライン修学旅行で学生とリモート交流に協力してくれた地元の皆様

1. 応募したきっかけ

読谷村に特化した体験・交流型旅行商品を構築するため、平成 29・30 年度に本プロジェクトに参加しました。1 年目は地域独自の資源を活用する旅行商品の構築とブランディングを目的に、2 年目は営業と WEB 戦略スキルを磨き認知度アップと販売促進を図ることを目的として、2 期連続で応募しました。

2. 参加して良かったこと

本プロジェクトを活用し、自社だけでは成し得ない PR 活動やイベント出展に挑戦することができました。また、公社の専任コーディネーターから客観的な意見やアドバイスをいただきとても勉強になりました。オリジナルコンテンツを商品化する力や WEB を活用した広告戦略、的確な目標や目的の設定、課題を可視化する力など、多くのスキルを身に付けることができたおかげで、コロナ禍のピンチも柔軟に対処することができています。

有限会社 沖縄スカイ観光サービス

代表者: 大城 光
設立: 平成 5 年 11 月
資本金: 1,100 万円
住所: 沖縄県中頭郡読谷村字高志保 1046
TEL: 098-958-1130



3. 継続していること/新たな試み

本プロジェクトで構築したインバウンド事業は順調に進んでいましたが、コロナ禍により一時中断し復旧のを待っています。現在は新しい生活様式に対応する独自ブランド「ちゅらむらツーリズム」の商品開発に取り組んでいます。「ちゅらむらツーリズム」では、SDG sにも寄与する海の環境保全や平和の尊さを学ぶ事前学習や体験学習、オンライン修学旅行などの充実を目指します。また、インバウンド事業で開発した読谷村の体験・交流型の商品はターゲットを変え、大学生とコラボし学生向けにアレンジしたプランでモニター調査を行っています。

4. 応募を考えている企業へ一言

公社の専門コーディネーターにプロジェクトの計画のブラッシュアップなどアドバイスを受けながら進めることができるため、最終的には目的が明確になり自社の構想や取り組むべき課題が可視化されます。大変な事務作業もありますが、現状を把握する力・将来を見据える力・計画を遂行する力を身に付ける良い機会になります。是非多くの企業に挑戦していただきたいです。

平成29年度・平成30年度 企業連携プロジェクト



香港 FOOD EXPO



香港とのオンラインミーティング

1. 応募したきっかけ

アジア市場での沖縄県産食材の定番化を目指し、平成 29・30 年度に 3 社で連携プロジェクトに参加しました。海外市場参加においては単独で展開・定着化を目指すには限界があります。3 社が連携し、各社が持つ販路や流通を活かすことで互いに成果をあげることができると考え応募しました。

2. 参加して良かったこと

海外進出はすぐに成果が出るものではなく、足しげく現地に通いバイヤーとの信頼関係をコツコツ築くことが必要な事業なので、企業にとって海外出張費用は先行投資であり大きな負担となります。本プロジェクトを活用した 2 年間は香港・台湾を中心にアジア諸国へ定期的に営業に行くことができ、盤石な基盤を築くことができました。また、3 社が互いの商品を持ちそれぞれの販路を開拓することで、お互いの弱点を強化し補い合える関係となることができました。

株式会社 青い海

代表者: 又吉 元栄
設立: 昭和 49 年 2 月
資本金: 8,000 万円
住所: 沖縄県糸満市西崎町 4 丁目 5 番地の 4
TEL: 098-992-1140

【連携企業名】
有限会社比嘉酒造
沖縄ハム総合食品株式会社



3. 継続していること/新たな試み

今年はコロナの影響で海外に出向くことができず、直接顔を合わせた商談や新規開拓は厳しい状況でしたが、本プロジェクト期間で信頼関係を築いた海外バイヤー達とはオンラインでコミュニケーションを密に取り続けることによって友好な関係を維持しています。そのため、今期も順調に売上を伸ばすことができました。連携した企業とは現在も定期的に情報交換を行い、沖縄食材を海外市場に定着化させるため互いに意識を高め合い切磋琢磨しています。また、本プロジェクトで課題として明確になった SNS を活用した広告戦略や販路拡大のためのマーケティング戦略にも着手しています。

4. 応募を考えている企業へ一言

ビジョンがあれば実施計画が固まっていなくても、公社の専門コーディネーターに相談しながら一緒に進めて行く中で目標が明確になり、取り組むべき課題と計画が見えてきます。本プロジェクトでは自社単独では難しいと思えることにもためらわずに挑戦でき、想定以上の成果が得られるので、まずは公社に相談することをおすすめします。

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

中小企業の課題解決及び
企業連携プロジェクトを推進する為の
費用補助や一貫したハンズオン支援を
実施します！



事業概要

経営基盤の強化を図るため、成長可能性のある県内中小企業の課題解決や企業の枠を超えた連携体の有望プロジェクトに対し、公社専門コーディネーター等による一貫支援やプロジェクト費用の補助を行います。

	1.課題解決プロジェクト	2.企業連携プロジェクト
対象者	成長可能性の高い提案プロジェクトを有する県内中小企業者。(個別企業単位)	県内中小企業者等がさまざまな課題を解決するため、単独企業ではなく、複数企業による競争力を有する県内中小企業者の連携体
補助額	1社補助 ※上限450万円 但し補助率9/10、2年目8/10、3年目7/10	1連携事業補助 ※上限1,700万円 但し補助率9/10、2年目8/10、3年目7/10
募集要件	県内に本社を有する中小企業者	代表企業及び中小企業連携体を構成する企業の2/3以上が県内に本社を有する中小企業者
プロジェクト(例)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 生産性向上 ○ 商品開発 ○ 収益力改善 ○ 競争力強化 ○ 県内外・海外マーケティング強化 ○ 販路拡大 ○ 海外展開 	<ul style="list-style-type: none"> ○ 複数の企業が強みを持ち寄る連携や弱みを補完する連携等。 ○ 業界全体の課題を解決する事により業界全体の企業者の成長に繋がるプロジェクト ○ 共同事業開発、商品・サービス開発など
補助対象経費(例)	<ul style="list-style-type: none"> ○ 旅費 ○ 人材育成費用、研修費 ○ プロジェクトに専従する新規雇用人件費 ○ 商品のブラッシュアップ費用 ○ 商品開発に要する機器使用料 ○ 市場調査費 ○ 販路開拓費用 ○ プロモーション費用 	

※上記内容は変更される場合がありますので公募要領のご確認をお願いします。
当事業は、事業成果を幅広く公開致します。事業成果の波及効果も報告致します。
当事業は、沖縄県からの受託事業であり、沖縄振興特別推進交付金を活用した事業です。

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

支援のイメージ



1. 課題解決プロジェクト
2. 企業連携プロジェクト

県内中小企業等

② プロジェクト応募・申し込み

④ 決定通知

⑥ プロジェクト費用の補助

沖縄県 沖縄県産業振興公社

- ① 公社専門コーディネーター等による事前相談
- ③ 審査会による評価・審査・採択
 - 課題解決プロジェクト
 - 企業連携プロジェクト合わせて約30件程度
- ⑤ 公社専門コーディネーター等による一貫したハンズオン支援

お問い合わせ先



中小企業基盤強化プロジェクト推進事業 事務局
公益財団法人 沖縄県産業振興公社 経営支援部 事業支援課
〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831番地1(沖縄産業支援センター 4階)
TEL(098)859-6236 FAX(098)859-6233
E-mail : kadai@okinawa-ric.or.jp

<http://okinawa-ric.jp/>

検索

公募の詳細については、上記の沖縄県産業振興公社HPをご確認下さい。
(公募期間中に要領・申請書をダウンロードできます)

OKINAWA PROJECT CASE BOOK !

 2020-2021 

令和2年度事例集

中小企業基盤強化 プロジェクト推進事業



沖縄県

商工労働部 マーケティング戦略推進課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1-2-2 行政棟8階(南側)
TEL:(098)894-2030 FAX:(098)866-4771



公益財団法人

沖縄県産業振興公社

Okinawa Industry Promotion Public Corporation

経営支援部 事業支援課
〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター4階
TEL:(098)859-6236 FAX:(098)859-6233
E-mail:kadai@okinawa-ric.or.jp
URL :<http://www.okinawa-ric.jp/>