

経営革新

# 「新たな取り組み」に 挑戦する小規模事業者の 成功事例集

## 中小企業等経営革新強化支援事業 (小規模事業者経営革新促進支援)

本事業において伴走型支援を実施した、  
経営革新計画承認事業者（小規模事業者）  
に対する支援事例を紹介します。



## 「経営革新」とは？

「経営革新」とは、事業者が**新たな事業活動（新たな取り組み）**を行うことにより、その**経営の相当程度の向上**を図ることです。新たな事業活動に取り組む為の経営計画を作成することで、社内における経営目標や課題の共有・明確化を図ることができ、**県の承認を受けることで様々な公的支援策の幅が広がります。**



## 新たな事業活動（新たな取り組み）とは？

承認の対象となる経営革新計画の内容としては、新たな事業活動（新たな取り組み）によって企業の事業活動の向上に大きく資するものであり、次の6種類に分類されます。

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務（サービス）の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務（サービス）の新たな提供の方式の導入
- ⑤ 技術に関する研究開発及びその成果の利用
- ⑥ その他の新たな事業活動

※個々の中小企業者にとって「新たな事業活動」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも原則として承認の対象となります。ただし、  
 ①業種毎に同業の中小企業の当該技術等の導入状況  
 ②地域性の高いものについては、同一地域における同業他社における当該技術等の導入状況を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については、承認対象外となります。

## 経営の相当程度の向上とは？

経営革新計画終了時（3～5年後）に、次の2つの指標が下表のとおり相当程度向上することをいいます。

- ① 「付加価値額」または「一人当たりの付加価値額」の伸び率
  - 付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費
  - 一人当たりの付加価値額 = 付加価値額 / 従業員数（役員含む）
- ② 「給与支給総額」の伸び率
  - 給与支給総額 = 役員報酬、給与、賃金及び賞与 + 給与所得とされる手当（残業手当や扶養手当等）

計画終了時	「付加価値額」または「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「給与支給総額」の伸び率
事業期間が3年の場合	9%以上	4.5%以上
事業期間が4年の場合	12%以上	6%以上
事業期間が5年の場合	15%以上	7.5%以上



## 経営革新計画に取り組むと分かる4つのメリット

### メリット1

#### 自社の「あるべき姿」が見える

自社の経営状況、販路、顧客の状況など、多くの面から分析して計画を作成し、売上・利益を上げるにはどうすべきかを考えるため、自社の「あるべき姿」が見えてきます。



### メリット2

#### 経営に対する「意識」が変わる！

日々の業務をこなすことで精一杯になりがちですが、自社の状況や課題を見極め、目標や「あるべき姿」を念頭に置くことで、経営に対する「意識」が変わります。



### メリット3

#### 既存事業との「相乗効果」が得られる！

ただ新しい事業を行うのではなく、これまで自社で行っていた事業と関連させながら新しい事業を展開していくため、既存の事業にも良い効果が得られます。



### メリット4

#### 計画に対して「信頼性」が高まる！

「経営革新計画」の承認は沖縄県が行います。そのため、対外的に信頼性の高い計画として認知され、さらに多くの協力者を得られる可能性があります。



## 「経営革新計画」承認後に受けられる制度

### 計画実行サポート

#### 伴走型支援

計画実行に係る伴走型支援を行い計画の実効性を高めることを目的とした制度

**対象事業者** 要件(本支援実施時点において、経営革新計画の計画期間中にあるもの等)を満たす小規模事業者

**支援内容** 定期的に事業者訪問を行い、他の支援機関とも連携を図りながら、承認を受けた経営革新計画の実行に関する助言・指導、ハンズオン支援、ビジネスマッチングや各種支援策の紹介等

### 保証・融資

#### 沖縄振興開発金融公庫による低利融資

経営革新計画を行うために、必要な資金について融資を受けられる制度。

**融資限度額** 7億2,000万円  
(うち長期運転資金2億5,000万円)

**返済期間** ・設備資金：20年以内  
(うち据置期間2年以内)  
・運転資金：7年以内  
(うち据置期間2年以内)

### 補助金

#### 中小企業等経営革新強化支援事業費補助金

経営革新計画の承認を受けた中小企業者等が行う経営革新のための事業に要する経費の一部を補助する制度。

**補助対象事業** ・販路開拓事業  
・新商品等開発事業  
・新技術、新システム導入事業  
・その他経営革新計画の実施に必要な事業として知事が適当と認めた事業

**補助対象経費** ・広報費 ・専門家派遣費  
・展示会等出展費 ・機械等設置費  
・開発費 ・外注費

**補助率** 2/3以内

**補助上限額** 50万円以内

### 金融サポート

#### 県制度 ベンチャー支援資金

経営革新等に係る知事の承認を受けたもので県内で同一事業の事業歴が1年未満でも対象。

**融資限度額** 運転・設備資金合わせて3,000万円

**返済期間** ・設備資金：10年以内  
(うち据置期間1年以内)  
・運転資金：7年以内  
(うち据置期間1年以内)

**融資利率** 1.50%

**保証料率** 0.35~0.75%

### 計画実行サポート

#### 専門家派遣

経営革新計画の実行における様々な課題を専門家の派遣により解決する制度。

**派遣費用** 無料

**専門家派遣回数** 1事業者最大3回

**支援例** ・経営革新計画の取組方法の支援  
・採用戦略・人材戦略の構築  
・新サービス・新商品の開発  
・資金調達  
・ホームページ作成  
・SNSの活用方法  
・業務プロセス改善  
・販路開拓戦略策定

### 販路開拓

#### 沖縄の産業まつりにおける経営革新展への出展

### 保証・融資

#### 信用保証協会による信用保証の特例

その他支援制度もございますので、  
詳細についてはお問い合わせください。

※ただし、これらの支援制度は計画承認とともに保証されているものではなく、計画承認後にそれぞれの支援機関等における審査が別に必要となります。  
なお、支援制度は変わることもございます。詳しくは各支援制度の問い合わせ先にてご確認ください。

(令和7年2月時点)

# コロナでの失敗を糧に 新たな商品を開発 沖縄の恵を日本国内外に発信!



代表の細田和良さん。西洋料理専門調理師で、現在は沖縄食材を活用した高品質の加工品開発に取り組んでいます。

## 経営革新計画に取り組んだきっかけは？

2017年3月にイタリア野菜を扱う八百屋を設立し、その後イタリア料理店を開業しました。将来的には6次産業化を目指して、1次産業では県内の生産者にイタリア野菜の栽培を依頼。2次産業では県産野菜を使用して県内製造の加工品を作る。3次産業ではその育てた野菜をイタリア野菜の小さな八百屋「VegeVege」で販売を行い、その野菜で作った料理をイタリア料理店「Vivino」で提供する予定でした。やっと黒字化が見えてきた矢先、コロナ禍で店舗を閉めることになってしまい、計画が頓挫してしまいました。その時に「どんな会社であるべきか」と考えるようになり、再構築するために経営革新計画に取り組もうと思いました。

## 既存事業と今回の経営革新の取組内容について

沖縄県産の食材を使用した高品質でユニークな食品を開発し、沖縄ブランドの高度化に貢献することを目標に、経営革新計画を申請しました。1875年創業のイタリアでは知る人ぞ知るチヨコレート工房「MAGLO(マリーオ)」に沖縄の黒糖を持ち込み、沖縄食材とMAGLOとのコラボレーションによる商品を開発。沖縄限定で販売を開始しました。その後、沖縄県産の食材を使用したスイーツや野菜果実食品、調理済み食品を開発・販売するためのブランド「AILATI/沖縄の恵み」を立ち上げ、第一弾として2021年3月に「伊江ラムレーズンサンド」を作り、販売をスタートさせました。

## 経営革新計画承認後の支援内容と、効果について

令和3年度と5年度に経営革新の補助金を活用し、日本最大規模の「食」をテーマとした国際商談会「沖縄大交易会」にサブプライヤーとして参加する際の出展費用の補助を受けられることができました。3年度は出品できる商品が少ないこともあってあまり成果が出なかったのですが、5年度の商談会は大成功。今年度は補助金を活用し、イタリア料理に特化した展示会「ACCIGUSTO(アッチグスト)」への出展も叶いました。また、沖縄食材を活用した食品をイタリア料理の専門家に依頼して開発し、沖縄の生産者さんとタッグを組み、他にはない加工品の開発にも取り組みはじめました。



伊江島産小麦「江島神力」全粒粉と、伊江島産ラム酒を使用した初めてのラムレーズンサンド。

材料の提供の提案を頂いている最中です。今まで取引の無かった会社を紹介頂いたおかげで新たな商品展開も見えてきました。

## 経営革新計画承認後の支援を受けて、どのようなメリットがありましたか？

第一には経営革新計画が承認されたことで信頼度が上がり、銀行からの融資が受けやすくなりました。次に沖縄県産振興公社の複数の専門コーディネーターと知り合ったこと、その他に幅広い部門と人脈形成ができ、事業の方向性に確信が持てるようになったことも良かったです。いろいろな方との人脈は商品を作るうえで刺激になります。

## 今後「経営革新計画」承認を目指す企業へのアドバイスがあれば教えてください

経営革新計画に取り組むことで、私は自分の事業を客観的に見ることができるようになりました。事業を大きくしていく上で俯瞰して見ることは大事だと思うので「自分の会社は何のために存在するのか」と意識したいのか「再確認するためにも、経営革新計画に取り組むことをおすすめします。」

## 将来の構想について

沖縄ブランドを国内、そしてアジアでも通用するブランドにするため、商品開発に取り組んでいきたいです。そのためには沖縄県内で少量多品種を製造できる拠点を整備する必要があります。そして、そこが今後の大きな課題ですね。少量多品種出来る工場があれば当社だけではなく、県内の小規模な製造業の方もメリットがあると思うので、それをどうにかしたいと考えています。



代表 細田 和良さん



## アイラーティ合同会社

代表者：細田 和良  
業 種：卸売業  
設 立：2017年3月23日  
資本金：1,000千円  
住 所：沖縄県那覇市西二丁目21番1-1302号

T E L：098-862-8858  
U R L：https://ailati.world

経営革新計画テーマ  
沖縄県産食材を使った沖縄県内製造による高品質食品の開発・販売

# 伴走支援で広がった可能性。 クラフトビールづくりが 明るい未来を切り開く鍵に



ブルワリーの隣には、会員制バー「Bar Lady Bird」を併設。注ぎたてのクラフトビールはもちろん、チーフバーテンダーやソムリエ経験を活かした儀武さんがつくる美酒を味わえる



深い信頼関係で結ばれた2人が生み出したビール。12種の中には沖繩らしいテイストも

経営革新計画に取り組んだきっかけを教えてください

既存の居酒屋事業がコロナ禍の影響を受けたことで、キッチンカーの購入費を補助していただくための事業再構築補助金に申請しようとしたのですが、途中で車両の購入費は補助対象外であると分かったのです。せつかく作り上げた事業計画書の行き場がなくなってしまう肩を落としていた時に、商工会の担当者から「経営革新を取つておけば、今後必ず活かされていくはずですよ。これまで事業計画書が完成しているのに挑戦してみませんか？」と、丁寧な説明とともに、熱意あふれる提案を受けました。そこから自分でも調べていくと、いろいろな補助や支援が充実していることを知り、計画に取り組むことになりました。

その後、自己資金で購入したキッチンカーを使用したBARの出張サービスをテーマに据えて、経営革新計画の承認を得ることができました。5年計画で目標伸び率を設定するのですが、具体的な数値を可視化できたのは大きかったですね。自社の現況を一層知ることができましたし、今後目指すべき目標が明確になったことで、実際に計画していたことが少しずつ実現できているように思います。

承認後の支援内容で、良かった点はありますか

公社の伴走支援をしている専門コーディネーターからのサポートは、本当に頼もしかったですね。親身にこちらの話を聞いてくれるだけでなく、どんどん掘り下げていきながら多角的な提案をしてくださって、引き出しの数がとにかく多くて感激しました。

実は既存の飲食店で経営革新を取った後に、オリジナルクラフトビールを製造する為に酒造免許を取得する必要があった法人を設立しているのですが、その法人でも経営革新計画に取り組むこととなりました。私は2つも経営革新計画を申請できるなんて考えてもいなかったのです。提案を受けた時はとても驚きました。計画策定していく中で、商工会の担当者さんと公社の専門コーディネーターさんから次々と出てくるアイデアとそのスピード感には驚かされましたし、全てが目から鱗でした！でも一方でしっかりストップをかけてくれ

る部分もあって、「事業者にきちんと向き合ってくれているんだな」と感じました。僕にとつてなくてはならない存在ですし、厚い信頼を寄せています。

経営革新計画を検討中の方にメッセージをお願いします

これから経営革新計画の取得を検討されている方は、自分のやりたいことをきちんと言語化して、自分自身で動くことが大切です。しっかりと経営ビジョンを持ったうえで、自身の事業にマッチしているのかどうか、商工会（商工会議所）で気軽に相談するといいたくないでしょうか。そうすれば絶対に道は開けてくると思います。それから承認後には、いろいろなアイデアをいただける公社の専門コーディネーターさんを活用することをぜひおすすめしたいです。

今後の取り組みについて教えてください

BARの出張サービスでは、これまでになかったスタイルも取り入れながら、客単価の向上を目指して盛り上げていきたいです。法人の方は、日本初のコンテナブルワリー”としてビールで賞を獲得し、国内外に販路を拡大していくことが目標です。いずれは海外での仕事のついでに、共同でビールを作っているマイク（ニュージールランド出身を里帰りさせてあげられたら、これほど嬉しいことはないです）



ビール醸造家 マイケル・ジェームス・パターソンさん(左)、代表 儀武大樹さん(右)



## いいい処うさぎ

代表者：儀武 大樹  
業 種：酒場、ピヤホール  
創 業：2013年8月22日  
住 所：沖縄県うるま市字高江洲1050番地3  
T E L：098-973-8743  
U R L：https://www.usagi-ladybird.jp

経営革新計画テーマ  
お酒を中心として楽しみたいアッパー層向けのバーの出張サービス

# 県産パインの価値を高める オンリーワンの商品を武器に 自社の強みがどんどん開花。



2024年5月には、沖縄県産パインアップルスイーツ専門店「Fine Pine Time」がオープン。店内では、旬のパインを贅沢に使ったスイーツやスムージーのほか、選りすぐりの土産物も販売する

これまでの課題や、経営革新計画に取り組んだきっかけを教えてください

インターネット通販サイトを運営する中で、以前は「仕入れた商品を売る」ことが中心でした。ただ、やはりそれだけでは、価格競争が激しいオンライン市場においては競合他社も増える一方で、利益が取れにくくなると危惧していました。そんな矢先、台風の影響で農家から仕入れたパインアップルを県外へ出荷できなくなりました。そこで、パインアップルを加工品の原料としてストックすることにしました。この経験から、天候に左右されない経営体制を整えていくのと並行して、本格的にオリジナル商品の開発をしたいと考えるようになりました。そこで、今後設備投資などを計画的に行う目的で経営革新計画の承認に向けて動き出しました。

「経営革新計画」承認後の支援内容について教えてください。また成果は？

当社はもともと、「県外から外貨を獲得すること」で県産品の付加価値向上を目指したい」との思いでスタートしましたが、最近「県内の認知度も高めて、地元にも支持されるようになりなればならない」と、強く意識するようになりました。そうした新しい視点が加わったこともあり、昨年「沖縄の産業まつり」の「経営革新展」に出展したところ、多くの来場者が立ち寄ってくださいました。次のビジネスチャンスに繋がる業者さんからもお声が

けをいただき、予想以上の手応えを感じましたね。原料を提供している店舗からも「経営革新取ったんだ！」と好意的な反応があり、県から承認を受けたことで明らかに周囲の目が変わったと実感しています。

その他に、マッチング支援によりOEM(他社ブランド品を製造すること)先として、県内にある食品製造所を数社紹介してもらいました。自社だけでは製造能力が限られますし、納得のいくOEM先をなかなか見つけられずいたので、大変助かりました。補助金については、人気パティシエにレシピ監修を依頼し「パインアップルチーズケーキ」をはじめ、さまざまな新商品の開発に活用させていただきました。また、この先は自社のブランドینگが課題になってきますので、第三者の目線からアドバイスをいただくとうと、公社の専門コーディネーターと相談しながらアドバイザーの人選を進めているところです。

「経営革新計画」承認後の支援を受けてどのようなメリットがありましたか？

経営の相談って誰でもいいというわけではないんですよ。やっぱり詳しい方に意見を聞く。私の場合は公社の専門コーディネーターの方が相談相手になってくれることで、いろいろな事を整理出来ましたし、やらなくちゃいけないことの順位づけが出来たと思います。ぼんやり考えているときに壁打ち相手がいると、より具体的になっていくのが実感できます。

経営革新計画に取り組むメリットや、取り組む計画している事業者へのメッセージ

それまでネットショップのみだった当社の事業が、商品開発から製造、販売までを行う段階まで拡大できているので、経営革新計画が大きな転機になったことは間違いありません。こうして自社一貫体制を構築したことにより、さらなる新規顧客獲得を目的に、県外での出張販売にも力を入れることができています。計画に取り組んだことを起点に、たくさんの方の相乗効果や良い影響が生まれています。

これから経営革新計画の承認申請を検討する方々に伝えたいのは、改めて自分たちの強みや弱みを洗い出し、独自性を打ち出すことが大切だということです。経営革新計画を立てることで自社の現在の立ち位置がわかり、他社との差別化を図るきっかけになると思うのでぜひチャレンジしてはいかがでしょうか。



パインがゴロゴロ入ったジャム&バター、スイーツが大好評。数々のメディアで紹介され、話題を呼んでいる



代表 具志堅 仁さん(左)  
「Fine Pine Time」店長 具志堅 麻子さん(右)



## 株式会社クropp

代表者：具志堅 仁  
業 種：通信販売小売業  
設 立：2021年9月(創業 2006年11月)  
資本金：3,000千円  
住 所：沖縄県沖縄市美里仲原町1-26  
T E L：098-989-5701  
U R L：https://okinawa-pine.com/  
経営革新計画テーマ  
天候に左右されないフルーツ販売の確立

誰もが直面する相続問題、  
まずは気軽に相談を。  
目指すのは「笑顔の相続」



「ユンタク(沖縄の方言でおしゃべり)感覚で、まずは気軽に相談に来てほしい」と気さくに話す崎原さん。

「経営革新計画」に取り組んだきっかけと、これまでの課題は何ですか？

もともと売買・賃貸の不動産業を営んでおりますが、平成27年の相続税制改正で基礎控除額の引き上げがきっかけとなり、対象者が増えたことから相続に関する相談が一気に増えました。

「不動産」と「相続」は切っても切り離せないもので、とはいえ不動産屋だと敷居が高く感じてしまうという方も多く、気軽に相談しやすい「相続に特化した窓口」を作りたいと思ったのがきっかけです。

当時は相続の知識がまだ乏しく、お客様からの相談に向き合えないことがあり問題だと感じていました。そんな時に「相続診断士」の存在を知り不動産業界の仲間たちと一緒に、資格を取得しました。

「経営革新」の取り組み内容について教えてください。

相続診断士の資格を取得したものの、どのように窓口を開設して啓発活動をしていけばよいかが分からず、身近な北谷町商工会に相談しました。新たなビジネスモデルの構築のチャンスとなる「経営革新計画」を紹介いただき、まずはチャレンジしてみることに。

商工会や沖縄県産業振興公社の皆さんにサポートいただき、2021年に相続コ

ンサルティング専門の「相続サポートくる沖縄」を立ち上げました。ホームページを新たに開設し、エンディングノートをテーマにした動画や、チラシなども作成させていただきました。

2022年には「沖縄の産業まつり」の「経営革新展」にて「相続診断の相談窓口」ブースを出展。ブース設置の際のPOPやポスター作成にいたるまで、手厚く支援いただきました。最終日は朝から行列ができるほど好評でしたが、正直驚きました！

自身だけだと「出展する」という発想さえ無かったですが、公社の専門コーディネーターや商工会の経営指導員が提案してくださったおかげで多くの方の声に触れ、最初の一步に寄り添うことに繋がりました。

「経営革新計画」承認後の支援内容は、どういったものでしたか？

自分の頭の中では構想やイメージが漠然とあったものの、具体的に言語化できずにいました。たが、商工会の経営指導員の方や公社の専門コーディネーターさんに手厚くサポートいただけたおかげで相続専門の窓口を開設し、思いを形にすることができました。

また、公社の専門コーディネーターの方の提案で、全国的に活躍されている行政書士で相続診断士の方を専門家として派遣してもらい、そのノウハウをレクチャーいただき啓発活

動を行うときの注意点やセミナーでのコツを教えてください。何が出来ましたか？

その専門家を真似てエンディングノート活用セミナーを開催予定であり、先行事例を効率よく学んですぐに実践に移せる環境が整いました。

「経営革新計画」承認後の支援を受けて、どのようなメリットがありましたか？

「相続サポートくる沖縄」を創設しさまざまなPR活動の支援を受けたおかげで、相続診断士という存在の周知ができたと思います。また、県から経営革新計画の承認を受けたというところで、多方面から会社の信頼性や知名度が上がったように感じます。

相続は誰にでも関わることです。県民の皆さんに相続を考える機会を持っていただき、今後も「笑顔になれる相続」普及の活動を続けていきたいと考えています。



初回相談の際に記入する相続診断チェックシート。相続のことが少しでも気になった時こそ、相談タイミング！



相続コンサルタントの崎原 敏子さん。



合同会社不動産崎原

代表者：崎原 敏子  
業 種：不動産代理業・仲介業  
設 立：2012年(2002年8月創業)  
資本金：1,000千円  
住 所：沖縄県中頭郡北谷町字吉原978番地  
T E L：098-936-4691  
U R L：http://kokeshi.sakura.ne.jp/uchina/  
経営革新計画テーマ  
相続相談窓口の新規開設による新たなビジネスモデルの構築

# 婦人服卸の老舗店が オリジナル服を製作、販売 新たな市場を開拓する



紳士用ビジネスウェアだけでなく、婦人用ワンピースなども、セミオーダーが可能。  
長袖や半袖、ノースリーブなどバリエーションも豊富。



店舗の場所は浮島通り沿い。崎原ご夫妻やスタッフが親身になって、とっておきの一着を選んでくれる。

弊社には約50年前の創業以来、婦人服の卸売りを中心に事業を展開しており、既製品を国内外から仕入れ、県内の小売店へ卸すことが主軸でした。しかし、取引先である小売店は経営者の高齢化や量販店の台頭により年々客足が減少しているため、現状以上の売上がなかなか見込めない状態が続いていました。

一方、私自身は物作りが好きというところもあり、弊社オリジナルの服を作ってみようという思いも持っていました。そのような最中にコロナ禍に見舞われ、仕入れのための渡航が困難になりました。しかし、この逆境をチャンスだと捉え、ずっと抱き続けてきた「オリジナル服を作る」ことに挑戦してみようと思ひ立ち、経営革新計画に挑戦することを決意しました。

経営革新計画に取り組んだきっかけを教えてください。



代表 崎原 貢さん(中央)と  
店長 崎原 利佳さん(左)  
縫製担当 幸喜さん(右)



## 株式会社ファッションヒロ

代表者：崎原 貢  
業 種：衣服卸売業  
設 立：1975年4月27日  
資本金：10,000千円  
住 所：沖縄県那覇市壺屋 1-6-5  
T E L：098-869-2885  
U R L：https://fashionhiro.thebase.in/  
経営革新計画テーマ  
体型にあったオーダーメイド服の生産と販売

経営革新計画の承認によって始めた具体的な事業内容と支援策を教えてください。

まず本格的に取り掛かったのは、婦人服の生産体制の整備です。婦人服の卸売業に長年携わってきた弊社の知見に加え、自社で縫製ができる者を新たに雇い、「デザイン」「製作」「販売」「卸」の業務分担ができるようになりました。

次に取り組んだことが、売り場のディスプレイです。弊社は自然に集客できる立地とはいいがたく、さらに卸売業を生業としてきましたので、お客様の興味を引く商品配置や内装については素人同然でした。独自で調べたり、知人に相談したりしていたのですが、何が正解なのかわからなくなっていました。そこで、会社の専門コーディネーターからのアドバイスでヴィジュアルマーチャンダイジングの専門家の方を派遣いただき、的確なアドバイスのもと、お客様の導線に則った納得のいく売り場を作ることができました。

他にも事業を進めるなかで、お客様から既成のかりゆしウェアだと他の人と同じになっってしまうことが多々あるので、オリジナルを作ってほしい」という要望がありました。ゼロからのオリジナルだと時間もコストもかかるので、セミオーダーの商品を作ること。いくつかのパターンを組み合わせてサイズやデザイン、オリジナルプリントの生地、ロゴ等を用

意し、自在に組み合わせられることで「世界に「一着の服」を作れるようになりました。更に経営革新の補助金を活用し、セミオーダー品の生地・サイズ等の見本も作成する事ができました。

「経営革新計画」承認後の支援を受けて、どのようなメリットがありましたか？

まだ施策を実行してから間もないので、目に見えての飛躍的な効果はありませんが、SNSでも積極的に情報を発信し始めたところコアなファンが増え、集客にも結びつき始めています。何より一番のメリットは、自ら計画を立て新しい事業を実行したという実績を築けたことだと思っています。

これから経営革新計画の承認を目指す企業へアドバイスをお願いします。

計画から資金調達、運営に至るまで、新規事業のすべてを自社だけで補うことはハードルが高いと感じる方も多いと思います。経営革新計画の承認を受けることで、専門コーディネーターが担当となり、悩みの相談や解決のためのアドバイス、専門家の派遣等さまざまなサポートが受けられるので、ハードルを下げることが出来ます。また沖縄県から経営革新計画の承認を得られたということで、宣伝にもなり、業界での認知度向上にもつながるはずですので、ぜひ、チャレンジしてください。

気づけば沖縄の黒糖とお塩が  
スーパーフードだった  
“食の大切さを伝えたい！”  
その想いから始まった真摯な挑戦



VeggieToneOkinawa  
代表・西澤 奈津さん



VeggieToneOkinawa

代表者：西澤 奈津  
業種：その他の食料品製造業  
創業：2020年3月  
住所：沖縄県中頭郡北谷町北谷 1-3-13  
URL：https://vton888.base.shop/

経営革新計画テーマ  
県産黒糖を活用したナッツペーストのヴィーガン対応新商品開発と小売の販売強化



卸先の店舗で積極的に試食会を実施し、お客様に直接商品の魅力をお伝えしています。

「経営革新計画」に取り組んだきっかけと、これまでの課題は何ですか？

2020年3月に創業してから、またも事業計画を立てることができていないまま日常の業務に追われる状態が続き、焦りを感じていました。

そんな時、北谷町の商工会を通じて「経営革新」の存在を知り、「事業計画のスケジュールを組みながら5年後のビジョンを見据える」ということが、今まさに必要なことだと感じて取り組みました。

「経営革新」の取り組み内容について教えてください。

もともと、カシューナッツとアーモンド、県産黒糖に栗国島の塩がベースのペースト「カシモンドバター」を主力商品として製造・販売しています。動物性食品や食品添加物は一切不使用&グルテンフリーで、身体を内側から整える100%ヴィーガン商品です。

卸先の店舗で試食会を実施していると、商品は数種類あった方が売れやすく陳列もしやすいという点に気づきました。

そこで、新フレーバーとして「フラックペツパー」と焼き菓子「マダムカシユ」等の開発を計画し、2024年1月に「経営革新」の承認を受けました。焼き菓子については、米粉・小麦粉不使用で、スーパーフードのチアシードに類似の「フラックスシード」を使用し、安心して食べられるヘルシーなクッキーです。現在も、商品バリエーションを増やして展開している最中です。

また「カシモンドバター」においても、補助金を活用して「賞味期限の延長」の為の検査を受け、1年から2年に延ばすことができました。おかげで県外のセレクトショップをはじめとした卸先でも、より販売がしやすくなりました。

「経営革新計画」承認後の支援内容はどのくらいものでしたか？

経営革新計画を進める上で、一人だと計画倒れになりそうなところを伴走型で支援いただき助かりました。またイベント出展や補助金のアナウンスが早く、申し込み相談や申請・利用ができたのはとても良かったです。

具体的な支援内容としては、1つ目に「沖縄の産業まつり」の経営革新ブースに出展しました。「カシモンドバター」の商品とポスター、パンフレットなどを設置し、幅広いお客様にPRさせていただきました。経営革新を取った商品、ということに注目を集めることができ、予想以上に反響がありました。

大きなイベントでの出展を機に新しいお客様との出会いが増え、卸先店舗でのユーザー層以外にもリーチを広げることができましたように感じます。

2つ目に、新商品を出す際に必要なカトリ計算の費用や、ミキサー機購入費用に、経営革新の補助金を活用しました。ミキサー機の導入により、これまで手作業で時間を要していたのがかなり効率化されました。製造現場での効率化がないと、販売も新製品の開発も出来ないで助かりました。

3つ目に、公社の専門コーディネーターか

ら勧められ大きな食品工場の見学に行きました。

他にも公社の専門コーディネーターから様々な計画達成に向けたアドバイスを受けることが出来ました。

「経営革新計画」承認後の支援を受けて、どのようなメリットがありましたか？

まず、県から「経営革新計画」に承認されたことで、公的機関をはじめ世間からの信頼度を得られた実感があります。もちろん、お客様や卸先にいたってもさまざまな場面で機会が広がりました。

伴走支援では相談相手が出来たことですね。一人だと優先順位がつけられないことも、相談をすることで前に進みます。産業まつりへの出展や補助金もメリットでしたし、普段は入れない食品工場を見ることが出来たのは刺激になりました。小規模の企業や店舗にとってはより心強いバックアップになると思います。今後もおいしく身体も喜ぶ商品をお届けし、食の大切さを発信し続けることで沖縄を笑顔にしていきたいのが目標です。



栄養豊富なカシューナッツとアーモンドに沖縄県産の塩と黒糖をブレンドした看板商品「カシモンドバター」

# 沖縄移住を機に事業拡大 不動産サポート事業への挑戦と 移住支援の取り組み



代表 深井 弘之さん



## Fukai Management Office

代表者：深井 弘之  
業種：経営コンサルタント業  
創業：2020年4月1日  
住所：浦添市勢理客4-13-1 浦添市産業振興センター 結の街 501-5  
URL：https://fukai-mo.jp/

経営革新計画テーマ  
県外ネットワークを活用した不動産売買の営業受託事業



県外向けの不動産売買・移住支援をさらに拡大しながら、既存のネットワークを活用し、より幅広いサービスを提供できるよう計画しているとのこと

経営革新計画に取り組んだきっかけを教えてください。

もともと東京でイベントとウェブコンテンツ制作を手掛ける会社を運営していました。沖縄に移住後は、イベント事業は個人事業として分社させ、ウェブコンテンツ制作事業は東京の法人で継続することにしました。しかし、コロナ禍の影響を受け、イベント関連の仕事が全くできなくなりました。

打開策として、今まで築いてきた中小企業の経営者とのネットワークを活かし、事業計画作成など経営サポートの仕事に取り組みようになりました。その活動の中で、新たに不動産取引に関する事業を始める機会に恵まれました。これまで経験のない分野でしたが、事業を展覧させられるチャンスだと考え、経営革新計画に取り組みことを決意しました。

経営革新計画の内容や承認後の支援について

経営革新計画の承認を受けて、県外からの移住希望者や不動産の売買を希望する県外からの顧客をサポートする事業を始めました。具体的には、東京や沖縄の不動産事業者と提携し、不動産売買のサポートなどを行っています。県外不動産会社から紹介された沖縄県内の物件を現地で案内する役目を担っています。あまり知られていない新しいサービスの知名度が低く、なかなか成約には至りません

したが、最近になってようやく契約が結べるようになりまし。不動産会社からの送客だけではなかなか成約件数が増えないことから、自社独自で行うPRのために補助金や専門家派遣の支援を受けることにしました。具体的には、

自社サービスのリーフレット作成の制作費と配布にかかる費用の支援です。またリーフレットの文言は専門コーディネーターの方に紹介いただいた別の宅建士にチェックをお願いしました。出来上がったリーフレットは、那覇空港の到着ロビーの観光カウンターや、モノレール各駅のラックに設置しています。

配布を開始して間もないので反響はまだ多くはありませんが、初月には空港のカウンターのリーフレットが全てなくなり、追加の配布が必要になるほどでした。お問い合わせは、まだまだ少なく売上には直接つながっていませんが、手ごたえを感じています。

経営革新計画の承認によってどのようなメリットを感じましたか？

これまで自身が経営サポートを行う立場にいましたが、経営革新計画の申請では、逆に支援を受ける立場になり、改めて自社を見直すことができました。

また、東京では長らく事業を続けてきましたが、沖縄ではまだまだ実績や地域のつながりがありませんでした。経営革新計画の承認を受けることで、会社を知っていただき、お話しする機会

会を得られることは大きなメリットです。

今後は県外の方の不動産購入の現地案内だけでなく、「沖縄移住コンサルタント」「沖縄不動産取引のセカンドオピニオン」として、更なる活動に取り組み予定です。

これから経営革新計画を目指す企業へのアドバイスがあれば教えてください

多くの企業では新規事業のアイデアを持っていると思いますが、それが本当に新規性や革新性を持つかどうかを客観的に判断することは難しいと言えます。経営革新計画を利用するためには申請書類を作成する必要がありますが、その過程で自社のあり方やアイデアなどを見直す良い機会となりますので、これまでの事業を振り返り、「どのように会社を発展させるか」を考えるきっかけにもなるので、申請の有无にかかわらず、一度書類を作成してみることをおすすめします。



リーフレットは那覇空港の観光カウンターやモノレール各駅に設置。徐々に反響が出てきている

# ハイサイ廃材！ 廃材に新しい価値をつけ 次の沖縄に繋げる



代表を務め、建築計画からデザイン、施工管理、解体、大工、電気工事まですべて手がける岡戸さん

## 既存事業は？

私たちは、リノベーションに特化した建築会社です。特徴は、新しい建材を使うのではなく、建物の解体時に出た廃材や工事の時に余ってしまったって捨てられるはずだった「ゴミ」と言われる産業廃棄物を利用すること。廃材は「ゴミ」ではなく、「旬の素材」と私はとらえています。昔から沖縄では、赤瓦を置く際に余った材料を利用してシーサーにしたり、米兵が捨てた瓶を琉球ガラスにしたりするようにになりましたよね？「そこにあるモノを、知恵を絞って活用する」ことが、「沖縄のクリエイティブさ」で沖縄らしさだと思っています。

今やっていることは港で廃棄されるパレット材をもらって解体し、加工したものを壁に張ったり、解体工事の時に出たシャッターの廃材や教会の建具を店舗のカウンター等に活用したり、古民家を解体した際に出た廃棄物を加工して壁や天井の装飾材として使用したりしています。コザ（沖縄市）を拠点にし、リノベーション企画から設計、解体、施工管理、大工仕事、電気工事までワンストップで対応しています。

## 経営革新計画に取り組みだきつかけを教えてください

新築が好まれる日本で、廃材を使ってリフォーム・リノベーションすることは、建築業界的には「ありえない」と言われているのですが、廃材ってパワーがあるんです。今あるモノを活かすことで歴史が継がれ、ストーリーも生まれます。私たちは物件ではなく、ストーリーを作り上げていくイメージで日々活動をしています。

## 私の師匠から「沖縄に歩留まりを残さない」「沖縄に益となるようにしなさい」といつも言われています。端切れの板を、知恵を絞りに出して活用することが、「次の沖縄」に繋がるんです。次の沖縄を造るきっかけ作りができたら…と思い、経営革新計画を申請しました。

## 経営革新計画の取り組み内容

まずは古材や余材など地元にある「材」を商品化することです。次に廃材を使った造作物や家具や額縁等の造形物作成、古材や余材を活かすための解体方法の確立やその利用方法などを伝えていくためのコンサルタントを計画としています。その先に、建築や造作インテリア等の造形物に興味を持っている学生さんたち若い世代の教育にも繋げられると思うんです。若者を育てることも今後はやっていきたいと思っています。廃材を活用したプロダクト（製品）を商品化し、県外で売ることにも挑戦していきたいです。

## 承認後の支援内容は？

経営革新計画承認後からいろいろと公社専門コーディネーターの方に相談をしました。補助金を活用して、廃材を加工するうえで必要な道具を購入して、計画を進めるうえで助かりました。また私たちが知っているなかで、一番に古材や余材等を活用している事業者が長野県にいらつしやるのですが、そこを訪れ先進事例を自分の目で確かめ、技術やアイデア等の移転をお願いしたいと考えていました。「単なる視察」とならないよう、「先行事業者の事例及び技術を学び、経営革新計画の発行を推進する」ということを条件に補助金の申請もできました。今回はスケジュールの関係で長

## 野行きはできなかったのですが、次年度以降の補助金を活用して訪れて、経営革新計画を成功させたいと思います。

## 承認後の支援を受けて、メリットはありましたか？

まず承認を受けて、「応援してくださいの方」が増えました。「ゴミは資源」をモットーにリサイクル教育や正しい資源のあり方を広める地域活動を行っている琉球管理産業(株)も一緒に何かやりますよ」と言ってくださって。人脈も広がりました。

承認後の支援については情報の提供や相談する専門コーディネーターがいるのが大きなメリットですね。

## 今後、経営革新計画承認を目指す企業へのアドバイスがあれば教えてください

とりあえず、思い切ったほうがいいと思いますよ(笑)。商工会議所(商工会)の経営指導員や公社の専門コーディネーターもとても親切でいろいろアドバイスをくださるので、何かに悩んでいたら、まずは相談してみるのがよいと思います。



いつも絶妙なタイミングで旬の廃材が目前に現れるため、思い描いていた通りの「作品」が仕上がし、使い手(お客様)も大家さんも、そして岡戸さんも全員が幸せになるそうです。



代表 岡戸 大和さん



## 株式会社 kapok

代表者：岡戸 大和  
業種：建築工事業  
設立：2016年7月7日  
資本金：5,000千円  
住所：沖縄県沖縄市中央1丁目  
24-10-2 階  
URL：https://www.instagram.com/kapok\_okinawa/  
経営革新計画テーマ  
歩留資材の開発と促進

『かりゆしキンメ』を世界へ  
家族一丸となつて  
六次化に挑戦！



糸満市で水揚げされた金目鯛を沖縄から世界へ発信します



六次産業化を行なっています



代表 新垣昇司さん(右)と久場千夏さん(左)  
お二人のお父さんの哲二(船長)さん(中央)



株式会社丸新水産

代表者：新垣 昇司  
業 種：農畜産物・水産物卸売業  
設 立：2021年2月16日  
資本金：600千円  
住 所：沖縄県糸満市潮崎町四丁目12番地5  
T E L：098-952-4719  
U R L：https://marushinsuisan.jp/  
経営革新計画テーマ  
糸満産金目鯛の加工商品販売と新規市場の獲得

経営革新計画に取り組んだきっかけ

創業当初からお世話になっている商工会の経営指導員さんから提案されたことがきっかけです。主に管理会計や販路開拓、持続化補助金の相談をしていましたが、「新商品の開発」や「県外・国外への進出」について相談した際に「経営革新計画」というものがあると教えていただき、取り組んでみようと思いを申請しました。

既存事業で抱えていた課題は？

漁船の船長である父が釣った金目鯛を「かりゆしキンメ」としてブランドイングリシ「鮮魚」「冷凍商品」をメインに販売しています。主な販売先は、県内の卸業者や飲食店、ホテルですが、鮮魚については県外へも出荷しています。今後は小売業も強化していきたいと考えており、弊社の工場での販売と移動販売を実施していますが、沖縄では金目鯛の価値

があまり評価されていないため県内の販売だけでは厳しいと感じていました。また県外だと金目鯛は高く評価されますが本土で水揚げされる金目鯛との勝負になってしまうことから、商売として伸び悩んでいました。

経営革新計画の内容と承認後の支援について

金目鯛を沢山食べてもらうために加工品として提供することを始めました。お刺身、にぎり鮓、あら汁、鯛めし等を製造販売し、購入者さまから好評のお声を頂いています。それでもまだ金目鯛の認知度は低いことから、知名度アップが今後の課題です。毎日のように営業活動もかねて移動販売、訪問販売等で県内をまわり認知度が上がってきているのを感じます。作成した「かりゆしキンメ」のロゴも可愛いと評判です！商談会に参加して今後はさらに知名度を上げていきたいと思っています。昨年は県内だけでなく国内外からもバイヤーが集まる食に特化した商談会「大交易会2024」に出展することができました。ありがたいことに商談の予約枠が全て埋まり沢山の企業と商談することができました。すぐに成約することはありませんでしたが、今後の可能性が見え、自信につながりましたが、私たちが大いに宣伝することができました。大交易に参加した際、沖縄県産業振興公社の職員の方も同席してくださり非常に心強かったです。

あと、経営革新計画では小規模事業者を対象にした補助金支援があり、申請に向けて

動いていた最中、公募打ち切りになってしまった・・・(涙)。しかし経営革新計画の事業期間内は毎年度申請できるので次年度に再チャレンジする予定です！

今後、経営革新計画承認を目指す企業へアドバイスがあれば教えてください。

経営革新計画は県知事から承認されるもので、信頼に繋がります。私たちは承認されてから糸満市長を表彰訪問させて頂くことができ、金目鯛のお寿司も食べていただきました。このことは糸満市公式ホームページにも掲載され、糸満市民にも私たちの事業を知ってもらったことができました。自分たちの頑張りを評価してもらったようで、素直に嬉しかったです。「商品はあるけれど、どう展開していけば良いかわからない」と悩んでいる方も多いと思います。まずは商工会や沖縄県産業振興公社の方に相談して、そこから経営革新計画を作っていくのがおすすめです。

経営革新計画を申請する過程で意識に変化がありましたか

「何年後にこうなっていたい」と、先のことを考えるようになりました。現在は6次産業化に取り組んでいますが、将来は飲食店を開いて、もっと多くの方たちに糸満産金目鯛『かりゆしキンメ』を食べてもらいたいです。イトインだけでなく、お寿司やお刺身、干物などはテイクアウトできるようにしたいです。

# 経営革新計画 承認企業一覧

## 令和4年度

### 株式会社沖縄マツバラ (糸満市/パン・菓子製造業)

サーターアンドギー揚げ前の開発・販売

### 株式会社さくらメディカル沖縄 (浦添市/療術業)

整骨院の会計、バックオフィス効率化システムの開発・運用

### 株式会社敬天 (南風原町/冠婚葬祭業)

認定エンバーマーの専門性を生かした故人の復元・縫合等の提供

### Okinawa LIFE Plus株式会社 (北谷町/旅館、ホテル)

県産食材を活用したローフード、ロースイーツの開発

### アイ・アール株式会社 (那覇市/はつり・解体工事業)

アルコール検知器、労働時間管理を徹底した一般貨物運送事業

### 株式会社ピンクマーメイド (恩納村/その他の娯楽業)

ダイビング専門の食べる・寝る・遊ぶをコンパクトに実現

### 焼菓子工房 ひよまめ (北谷町/パン・菓子製造業)

食のバリアフリー化に対応した身体に優しい新商品の開発

### 光宮古商事株式会社 (宮古島市/電気器具小売業)

日焼けサロンとトレーニングジムを連動した完全パーソナル対応の提供

### オーケイ運輸合資会社 (那覇市/燃料小売業)

認証工場から指定工場への転換とIT導入による顧客管理の充実と生産性向上

### k'sベース (糸満市/スポーツ用品小売業)

野球クラブ平裏の修理、スポーツ用品の刺繍対応の内製化による顧客満足度向上

### 将樹建装 (与那原町/内装工事業)

木造6畳のハイグレードルームの開発

### 株式会社マキ屋フーズ (名護市/その他の食料品製造業)

独自発酵技術を活かした新商品開発・新経営戦略

### LiLz株式会社 (宜野湾市/IoT・AIの研究開発)

IoTと機械学習が融合した防爆対応カメラの開発・販売

### 株式会社イワキ (宜野湾市/その他の繊維製品製造業)

生産管理システム導入による受注ロスの解消と利益率向上

### 有限会社仲松ミート (うるま市/農畜産物・水産物卸売業)

県産素材を活かしたペットフード商品の開発・販売

### 有限会社ナイルインターナショナル (豊見城市/中古自動車小売業)

車×飲食の新しいテーマで飲食業の新規開発

### Ageshio Japan株式会社 (那覇市/旅行業)

動画による空手オンラインサービスの開発・販売

### 株式会社伊江島物産センター (伊江村/酒類製造業)

地域特産品の規格外品島らっきょうを原材料とした新たな商品開発による事業収益の向上

### 有限会社プロシード (浦添市/電気通信に付帯するサービス業)

世界自然遺産に隣接する原生林に囲まれたAGESBASEでの体験授業(事業)

### 有限会社ティーダネットカンパニー (糸満市/受託開発ソフトウェア業)

糸満特産品特化ECサイトの構築・運営

### カイトマリンスポーツ (座間味村/その他の娯楽業)

グランピング施設の運営と「船釣り体験と釣魚の調理体験」の提供

### 中村印刷株式会社 (南風原町/印刷業)

紙と紺のブックカバーの開発

### ゑんぴつ堂 (北谷町/その他の専門サービス業)

グリーフケア商品の開発及びグリーフカウンセリング等のワークショップスペースの開発

### 沖プライ商事株式会社 (浦添市/その他の職別工事業)

社会環境の変化に適応したコンクリート床の鏡面研磨工法の提供

# 経営革新計画 承認企業一覧

## 令和5年度

### 合同会社ファニージョニー

(糸満市／生活関連サービス業)

配車アプリ導入による利便性・生産性の向上と業務委託開始による事業拡大

### ぷーら

(南城市／小売業)

南城市ガイド、調理体験の提供による収益向上

### 有限会社与座設備

(八重瀬町／耕種農業)

新たな高効率製法にて実現させる、高付加価値な食用花の製造販売

### ORSA

(宮古島市／ジュエリー製品卸売業)

宮古島の文化を継承するブランドを創造する

### 株式会社沖縄浄環センター

(沖縄市／下水道業)

安心・安全で快適な排水の住環境サービスの提供

### 三桂有限会社

(石垣市／管理、補助的経済活動を行う事業所)

特許技術のトルネード状の水流を発生させる攪拌機の開発

### 株式会社シナジープラス

(中城村／その他の専門サービス業)

「もめない相続」を実現する財産分割シミュレーションシステムの開発・販売

### 株式会社YAIMA

(石垣市／不動産賃貸業)

石垣産牛の精肉加工販売への参入とEC化

### 農業生産法人 株式会社又吉牧場

(竹富町／畜産農業)

オリジナル牛のブランディング構築と販路拡大

### 株式会社中村興業

(豊見城市／土木工事業)

鉱山事業へ取り組み、沖縄県唯一の土木工事業者を目指す

### 浜カフェリアルエステート株式会社

(南城市／建物売買業、土地売買業)

地域の空き家問題解決に資する行政連携による転貸借事業の実施

### 沖縄子育て良品株式会社

(南風原町／その他の織物・礼服・身の回り品小売業)

小麦・卵・乳製品アレルギー対応の体に優しいカフェ新設

### 株式会社マリーンプロダクト

(那覇市／その他の娯楽業)

原点回帰マリーンプロダクトプレゼンツ動くダイビングベース事業

### Veggie Tone Okinawa

(北谷町／その他の食料品製造業)

県産黒糖を活用したナッツペーストのヴィーガン対応新商品開発と小売の販売強化

### 食堂とお惣菜 やま玄

(久米島町／その他の食料品製造業)

久米島近海マグロを使用したマグロの燻製(スモーク)の開発による経営基盤の確立

### 本然農園

(西原町／通信販売・訪問販売小売業)

自社栽培モリंगाを使用したボタニカルローションの販売促進と販路開拓

### Motor Shop ぶ〜ちゃん

(沖縄市／中古自動車小売業)

認証整備工場と内製化による若手技術の向上

### 合同会社清心サービス

(那覇市／ビルメンテナンス業)

独立支援カリキュラム、及び清掃機材のレンタル制度を整備したグループ経営体制の構築

### Sky Okinawa株式会社

(宜野湾市／経営コンサルタント業)

県内初!M&A・補助金に特化した独自システム開発による経営革新

### 有限会社シーフレンド

(渡嘉敷村／飲食、マリン、宿泊、レンタカー、その他食料品製造業)

土産用干物の製造・販売による事業シナジーの発揮

### 株式会社シーズリー

(浦添市／教育・情報通信業)

オンライン学習システムの開発・販売で経営革新を図る

### 琉球テクノソリューションズ株式会社

(宜野湾市／職業紹介業)

新卒向け就活アプリの開発と運営

### ALBA株式会社

(宮古島市／広告業)

宮古島の自然や文化にフォーカスしたデザイン性の高いメンズ用サーフパンツの開発・販売

### 有限会社北谷造園土木

(北谷町／土木工事業)

廃棄物の剪定枝等を再利用した堆肥生産事業

### 合資会社嘉手納ブロック工業

(嘉手納町／建築材料卸売業)

新商品「さんご殻」の新規顧客獲得と販路拡大

### Fukai Management Office

(浦添市／経営コンサルタント業)

県外ネットワークを活用した不動産売買の営業受託事業

# 経営革新計画 承認企業一覧

## 令和6年度

### 株式会社丸新水産

(糸満市／農畜産物・水産物卸売業)

糸満産金目鯛の加工商品販売と新規市場の獲得

### 株式会社kapok

(沖縄市／建設工事業)

歩留資材の開発と促進

### 有限会社栄野比土建

(北谷町／一般土木建設工事業)

擁壁工事の新工法導入による土地の有効活用及び防災力強化

### 株式会社グラスias沖縄

(浦添市／ソフトウェア業)

子育てし易い街づくりのプラットフォーム構築と地域福祉サービスの充実化による収益力向上

### 土～夢ごはんカフェ

(糸満市／喫茶店)

「食と健康と風土」を核としたブランディング展開

### ピカクンダの森 wife

(南城市／園芸用植物、種苗小売業)

ピカクンダの自社生産体制強化と販路の拡充

### marineservice やーるーや

(石垣市／娯楽業)

石垣島発変化する自然環境、五感を刺激し次世代に繋ぐ創出事業

### 沖縄リゾートラベル株式会社

(那覇市／旅行業)

ドローン資格取得の合宿旅行販売で新規顧客獲得と収益力強化をはかる

### 有限会社ラムハウジング

(北谷町／建設業)

廃材を活用したアップサイクル商品の商品開発と販路拡大

### ジャパンインテグレーション株式会社

(宜野湾市／ソフトウェア業)

AI顔認証出席管理システム構築事業(出席率管理で経営課題解決)

### 株式会社OFFICE RHIZOME

(那覇市／労働者派遣業)

人手不足を解消する「ワークシェアリング(業務分割)」プロジェクト

### バードランドカフェ

(沖縄市／飲食業)

県産食材を活用したこだわりの焼き菓子製造・卸販売による販路拡大

### 株式会社MACHI

(石垣市／花・植木小売業)

生花の無人販売機導入による廃棄ロス削減と販売チャンス向上計画

### 神谷窯

(大宜味村／陶磁器・関連製品製造業)

端材粘土の再生工程の機械化による生産性の向上

### 有限会社とかしくマリンビレッジ

(渡嘉敷村／宿泊業・飲食業・小売業)

新たな市場への参入・卸し展開による事業シナジーの発揮

### 合同会社MIYA CREATE.

(那覇市／無店舗小売業)

沖縄の防災力を向上させるための防火・防災コンサルタント事業を展開

### デジタルはるさー協同組合

(南城市／無店舗小売業)

農業データ活用とエシカルな観光開発による革新的事業モデル

### 株式会社ていーだスクエア

(与那原町／インターネット付随サービス業)

ブログ運営のノウハウを活かした新規ネット販売支援事業

### Lotmaim株式会社

(那覇市／インターネット付随サービス業)

インバウンド総合支援へのサービス拡大

### 合同会社ハーリッシュ

(読谷村／旅館、ホテル)

ホテルの魅力化を伴うDXコンサルティング事業

### 合名会社崎元酒造所

(与那国町／酒類製造業)

新商品「黒糖昆布スピリッツ」「黒糖昆布酢」の開発と販路開拓

### 伊江島Mariner

(伊江村／その他娯楽業)

伊江島全体でのダイバー増加サポート創出事業

※令和6年12月末時点

