

経営革新

# 「新たな取り組み」に 挑戦する事業者の 成果事例集

## 中小企業等経営革新強化支援事業

本事業において、経営革新計画の策定から実行まで支援を実施した事業者の取り組みを紹介します。



## 「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。**



経営革新の概要は、動画でも紹介しています。下記QRコードよりご覧ください。



## 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4つのメリット

### メリット1

**自社が「何をするべきか」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、自社が「何をするべきか」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」承認後の支援策

### 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等

**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

### 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
- ・ 展示会等出展費
- ・ 開発費
- ・ 専門家派遣費
- ・ 機械等設置費
- ・ 外注費

**補助率** 2/3以内

**補助上限額** 50万円以内

### 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

### 保証・融資

#### 沖縄振興開発金融公庫「新事業活動促進資金」

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** 14億4,000万円

**返済期間**

- ・ 設備資金：20年以内
- ・ 運転資金：7年以内
- ※元金据置2年以内

### 金融サポート

#### 沖縄県融資制度「成長促進支援資金」

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
- ・ 運転資金：7年以内
- ※元金据置1年以内

**融資利率** 1.50%

**保証料率** 0.35～0.75%

### 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

### 加点措置

ものづくり補助金や県の一部の補助制度における審査上の加点措置

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8年3月時点)

# case 01

## 沖縄旅をもっと自由に。 “配達型レンタカー”で 新しい観光スタイルを提案！



沖縄の小さなレンタカー屋さん。レンタカー利用時の困りごとを解決！  
利用者が宿泊先からスマートに出発できるように事前に、レンタカーと鍵をホテルのフロントに預けている。

経営革新計画に取り組んだきっかけと、これまでの課題・経営革新の申請内容は？

商工会の方から「申請してみたらどうか」と勧めていただいたことがきっかけでした。私たちのレンタカー事業は一般的な店舗型とは少し異なります。通常は、お客様がレンタカー会社に来店されて手続きをして出発しますが、手続きなどで1時間ほどかかってしまいます。それに対して当社では、レンタカーを事前にホテルやお客様の滞在先に届ける「配達型」で事業を展開しています。移動や手続きがなくなることで時間のロスが大幅に減り、観光の満足度を高められると考えたのですが、その独自性を評価していただいたのだと思います。

当初、レンタカーは13台でスタートしましたが、売上を伸ばすには台数をさらに増やす必要がありました。それに加えて「人」の問題がありました。私ひとりでは、配車、回収、予約対応のすべてをこなすには限界があったので、予約や変更の受付はネット上で行い、配車・回収は外部へ委託し、トラブル対応等はコールセンターに任せる体制としました。

経営革新計画を作成するにあたってどのような支援を受けましたか？

商工会の経営指導員の方が数字の入れ方や計画書の構成と一緒に考えてくださいました。対話しながら形にしていった感じです。

承認後、何か変化はありましたか？

すぐに金融機関から連絡をいただいて、驚きました。承認されたことで新聞やテレビでも取り上げられ、YouTubeのアーカイブは15万回再生されました。プチバズりですよ（笑）。知名度が一気に上がった実感があります。

承認後の支援で特に役立った点は？

商工会の方にはかなり助けていただいたのですが、運転資金の追加融資がとてもスムーズに進んだことです。承認を受けていたことが大きな後押しになったのだと思います。

支援を通じて、自社の強みや可能性について新たに気づいたことはありますか？

自社の車両だけではなく、他社の車を預かって運用代行できることです。レンタカー事業の撤退を検討している会社から「車を預かって運用してほしい」という相談が増え、現在、複数社と契約をさせていただいています。経営革新計画の承認を受けたことで、会社の信頼性が高まりました。

新しい取り組みもされているようですが…

長期出張などで社用車が必要な方のために、2025年11月から、月三万五千円で車をレンタルする「マンスリーレンタカー」を開始しました。専用サイトを立ち上げて、たっ

今後の方針は？

レンタカー業界は、観光の浮き沈みに左右されてしまいますし、既に飽和状態なので、観光比重を下げ、マンスリーレンタカーと運用代行を伸ばしていきたいです。自社の保有車は減らし、預かり車両を増やす方向に進めていきたいです。

経営革新計画を目指す企業へのアドバイスは？

承認式では「目立つビジョン」をしっかりと語ることが大事だと思います。それがメディア露出や信用につながり、ビジネスを広げることができるようになります。

最後にPRをお願いします



レンタカーの経営で固定費に悩んでいる事業者様がいらっしやいましたら、ぜひ当社へご相談ください。沖縄に拠点がなくとも対応可能ですし、リスクを下げながら運用することが可能です。



代表取締役 中田 裕一郎さん



### ホワイトワンネットワーク株式会社

代表者：中田 裕一郎  
業 種：自動車賃貸業  
設 立：令和6年11月2日  
資本金：1,000千円  
住 所：糸満市西崎町3丁目510番地の212、B-16  
TEL：070-4135-8306  
URL：https://white-one.hp.peraichi.com/  
経営革新計画テーマ  
ホテル配車に特化した完全非対面型・配車型レンタカーサービスによる売上拡充とインバウンド対応を見据えた新市場開拓



公式サイトはこちら

# 沖縄の街づくりを沖縄の手で。 経営革新計画で描く次の30年。 翔エンジニアリングの挑戦



街づくりに貢献することを目指して、今日もパソコンに向かう小濱さん。

## 事業内容について教えてください

当社は建設コンサルタント会社で、父が30年以上前に創業しました。私は今年から会社を引き継ぎ、現在は第二創業期として舵を切っています。

「建設コンサルタント」というと少し分かりにくいかもしれませんが、私たちは実際に工事を行う会社ではなく、インフラ整備の「前段階」を担う仕事をしています。市町村や県と連携しながら、どこにどのようなインフラを整備すべきか、新設すべきか、既存施設を更新すべきかといった計画立案、設計、施工管理などを行っています。これまでは上下水道分野を中心に事業を展開してきました。

## 経営革新計画に取り組むことになったきっかけと、当時の課題

事業承継のタイミングが近づいていたことが大きなきっかけです。インフラ整備は非常にやりがいのある仕事ですが、業界全体で人手不足が進んでおり、技術者の確保が難しい状況が続いていました。また、従来の上下水道設計だけでなく、その前の計画段階から地域づくりに関わりたいという思いが強くなりました。

## 今回の経営革新計画の主な内容を教えてください

従来は、自治体で作成した計画をもとに上下水道の、実施設計や施工管理を行う業務が

中心でした。今回の経営革新計画では、「上下水道部」に加えて「農村地域計画部」と「都市政策部」を新設し、入札中心の業務から、提案力や技術力が評価されるプロポーザル型業務へシフトしていく方針を打ち出しました。その上で「どの地域から整備すべきか」「どのインフラを優先すべきか」「何を残し、何を新しくつくるのか」といった「計画策定の前の工程から関わる建設コンサルタント会社」を目指して、計画書を作り上げました。今後は自治体や県、将来的には国とも協議しながら、地域づくりの根幹に関わる会社になることが目標です。

## 計画作成にあたって、どのような支援を受けましたか

産業振興公社の皆さまには、事業承継も含めて大変お世話になりました。特に融資制度の組み立て方や、計画が金融機関にどう伝わるかといった点についてのアドバイスを非常に役立ちました。結果として大手の銀行から融資を受けることができ、組織づくりを進めるための大きな後押しとなりました。

## 計画承認後、どのような変化がありましたか

最大の変化は資金面です。人材が「商品」となる業種なので、人材採用のために先行した投資が必要になります。これまで少人数だった社員数は現在13名、今年4月には20名体制になる予定です。案件獲得前の段階でも、運転資金を確保でき、体制整備が進んだ点は大きな

成果です。

## 計画を通じて、自社の強みや可能性で気づいたことはありますか。

豊見城市を拠点に、30年間地域に根ざして事業を続けてきたこと自体が大きな強みだと再認識しました。行政関係者や業界の方々から「応援している」という声をいただき、父が築いてきた信頼の大きさを実感しています。

## これから経営革新計画を目指す企業へのアドバイスをお願いします。

経営者にとって「挑戦」は欠かせない要素です。経営革新計画は、その挑戦の土台をつくるためのとても良い制度だと思います。計画づくりのアドバイスやPR、融資など、多方面の支援が受けられるので、ぜひ積極的に活用してほしいですね。



地域の発展のため、クライアントとの打ち合わせを重ねる。



代表取締役 小濱良太さん



## 株式会社翔エンジニアリング

代表者：小濱良太  
業種：土木建築サービス業  
設立：平成4年12月18日  
資本金：7,000千円  
住所：豊見城市字宜保77番地2  
TEL：098-856-9662  
URL：<https://sho-engineering.co.jp/>



公式サイト  
はこちら

経営革新計画テーマ  
「提案型・上流支援型コンサル」で  
地域課題の解決を目指す

# 消防士の経験を “見える価値”に変えて 災害に強いまちづくりを



元消防職員としての豊富な現場経験を生かし、防火防災コンサルティングという新たな分野に挑戦する

経営革新計画に取り組んだきっかけと、これまでの課題を教えてください。

私は19年間、消防職員として働いてきました。その経験から「防火防災の分野で地域に貢献したい」という思いが芽生え、防災コンサルティング会社を立ち上げましたが「防火防災コンサルタント」という事業形態はこれまで例がなく、どのように事業として展開すればいいのか、またその必要性をどのように伝えれば良いかが大きな課題でした。特に、福祉施設や保育園をサポートしたいと考えていましたが、いきなり「年間いくらで、このようにサポートできますよ」と提案しても、なかなかイメージしてもらえなかったんです。ノウハウや自信はあるけれど、事業化するための「きっかけ」がありませんでした。そんな中、那覇商工会議所が主催する経営計画セミナーに参加し、経営革新計画という制度があることを知り「自分の防火防災コンサルティング事業も、サポートを受けながら形にできるかもしれない」と思い経営革新計画の申請にチャレンジすることを決意しました。



保育園での消防・防災訓練の様子

既存事業と、経営革新計画の申請内容

既存事業である太陽光発電・蓄電池の販売は、経済性の向上やCO2削減といった環境配慮をもたらします。そして災害時には自立して非常用電源へと切り替わる「ハード面」の備えを行います。今回の経営革新計画では、そこに消防・防災訓練や防災研修などの支援である「業務継続マネジメント(BCM)」という「ソフト面」を加えることで、防火・防災に関するハードとソフトの両面から一貫して組織を守る体制を構築します。

さらに、備蓄品の賞味期限切れ廃棄問題を解決するために、新都心公園に自動販売機を活用して飲料水を常に流通させる日本初のシステム「流通在庫備蓄倉庫」を展開。現在、実証実験を行っているところです。飲料水を自動販売機で販売し、売れた分を倉庫から補充減った分を新しい在庫で補うことで、備蓄品を循環させ、期限切れによる廃棄ロスをなくす仕組みです。

倉庫の電源は太陽光と蓄電池で賄い、デジタルサイネージは平常時には広告を流し、災害時は情報提供に切り替えます。

経営革新計画を作成する際と承認後はどのような支援を受けましたか。

商工会の担当者や専門家の方から、客観的・戦略的なアドバイスをいただきました。計画を作成することで、自分の頭の中に

あった構想を事業計画として「見える化」でき、売上目標、経費、必要な投資などが整理され、経営者としての意識も大きく変わりました。

承認後の支援としては、経営革新補助を活用して、災害発生時の支援アプリ開発や、訓練で使用するAEDのデモ機や心肺蘇生訓練用の人形を購入しました。また、ビジネスマッチング支援で、大同火災海上保険を紹介してもらい、業務連携協定を締結し、福祉、保育施設等の防災訓練支援や市町村での啓発活動で連携しています。

経営革新計画の支援を通じて気づいた  
自社の強みは？

自分たちにとって当たり前だった知識や判断基準が、実は大きな価値だったということに気づかされました。例えば、スモークマシンを使った実践的な火災訓練では、煙で視界が悪くなる状況を体感することで、避難行動や初動対応の重要性が実感できます。「地震などの自然災害は防げないが、火災は防げる」という考え方のもと、リスクを起さない対策と、起きた場合に被害を最小化する対策の両面から支援しています。

これから申請を目指す企業へアドバイスを  
アイデアがあるなら、まずは窓口にご相談し  
てみることを。

自分では気づかなかつた強みや可能性を、第三者の視点で教えてもらえると嬉しいです。



代表社員 宮平 辰義さん



新都心公園にある「流通在庫備蓄倉庫」

## 合同会社MIYA CREATE.

代表者：宮平 辰義  
業種：無店舗小売業  
設立：令和5年4月12日  
資本金：2,000千円  
住所：那覇市国場 981  
TEL：098-840-0888  
URL：<https://www.miyacreate.co.jp/>



公式サイト  
はこちら

経営革新計画テーマ  
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

## 早朝無人運営と有酸素運動特化による新市場開拓

## 公社フォローアップをきっかけに次の挑戦 ——無人入退室管理で安心・安全なジム運営へ

### 1 経営革新計画に取り組んだきっかけ

令和3年度に「トレーニングジム × 健康食カフェ 身体の外から・中から健康に！」をテーマに、飲食店事業を始める経営革新計画に取り組みましたが、店舗や人員の都合等で一時中断となりました。原材料や家賃の高騰、人員確保の課題もあり再開は難しい状況でしたが、公社のフォローアップ担当者から「それなら既存の計画はいったん保留として、新たな取り組みに挑戦してみましょう」「経営革新計画は期間中であっても別計画なら何度でも申請できますよ」と提案を受け、2回目の申請に至りました。

### 2 経営革新計画の申請内容について

計画では、石垣島の島民の生活リズムに配慮し、早朝6時から無人でジムのオープンす

ることとし、安全面に配慮した機器の導入に加え、無人入退室管理、防犯、電子決済システム等の導入を計画しました。

### 3 どのように「経営革新計画」を作成しましたか

計画の骨子を整理したうえで、顧問税理士（認定支援機関所属）と申請書を作成し、公社担当者にも随時連絡して記入方法や意図が伝わっているか確認してもらいました。

### 4 「経営革新計画」の取り組みによる効果、承認後どのような効果があったか

経営革新計画の承認の様子は県内紙で紹介され、石垣島では市長を訪問し、地元紙にも掲載されました。広告費をかけずに認知度向上につながったことは大きなメリットだと感じています。



## 企業 DATA

## 株式会社BuilPani

代表者：新里 翼  
業 種：スポーツ施設提供業  
設 立：令和2年7月1日  
資本金：3,000千円  
住 所：石垣市宇登野城1272-5  
T E L：0980-87-9022  
U R L：https://www.builpani.com/



公式サイト  
はこちら



## 沖縄郷土料理を活かした冷凍やわらか介護食の開発

## 高齢化を見据え、沖縄郷土料理を「やわらか食」へ ——医療・介護分野への新たな挑戦

### 1 経営革新計画に取り組んだきっかけ

既存事業では、「もずく・ソデイカ」等の県産素材を用いた海産物加工品や惣菜を、自社工場での一貫生産により高品質な製品として提供してきました。その中で、高齢化社会への対応を新たな成長機会と捉え、既存事業で培ってきた沖縄郷土料理の製造ノウハウを、より社会的意義の高い分野で活かし、付加価値をさらに高めたいと考え申請に至りました。

### 2 経営革新計画の申請内容について

計画の内容は、「ニンジンしりしり」「クーブイリチー」「味付けもずく」等の沖縄郷土料理を、咀嚼・嚥下機能が低下した高齢者でも安心して食べられる「やわらか食」として冷凍惣菜で商品化し、医療・介護分野へ新たに展開することです。

### 3 どのように「経営革新計画」を作成しましたか

生産体制や既存商品の実績を整理し、公社の支援を受けながら、実現可能性を重視して計画を作成しました。

### 4 「経営革新計画」の取り組みによる効果、承認後どのような効果があったか

取り組みを通じて、自社の強みと事業の方向性が明確になり、社内の意識共有や対外的な評価・信頼向上につながっています。現在は、沖縄郷土料理を活かしたやわらか食商品の開発・展開を進めています。今後は経営革新承認後に受けられる伴走支援や専門家派遣等も活用し、販路拡大に取り組んでいきたいです。



## 企業 DATA

## 株式会社丸昇物産

代表者：與那覇 純也  
業 種：水産食品製造販売業  
設 立：昭和60年5月1日  
資本金：10,000千円  
住 所：糸満市西崎町5-12-7  
T E L：098-852-3070  
U R L：https://marusho.info/



公式サイト  
はこちら



# 令和7年度 経営革新計画 承認企業一覧

<p><b>株式会社ココチナ</b> (那覇市/デザイン制作業・デザイン講師業) SNS販促代行と人材育成を融合した 飲食店向け集客支援モデルの構築</p>	<p><b>比嘉ペイント株式会社</b> (中城村/化学製品卸小売業) 新型IH塗膜剥離機器レンタル 事業展開による販路開拓事業</p>	<p><b>セッテンラボ株式会社</b> (浦添市/インターネット附随サービス業) 海外の優秀なIT人材の採用による人材派遣事業と 県外からのシステム開発受託による収益力の向上</p>
<p><b>ホワイトワネットワーク株式会社</b> (糸満市/自動車賃貸業) ホテル配車に特化した完全非対面型・配車型レンタカーサービス による売上拡充とインバウンド対応を見据えた新市場開拓</p>	<p><b>株式会社トレード学院</b> (那覇市/他に分類されない教育、学習支援業) 沖縄発、全国展開へ!投資教育で未来を拓く。</p>	<p><b>株式会社TABELU</b> (那覇市/酒場、ビアホール) 沖縄初の果実系クラフトサケ製造・販売事業</p>
<p><b>株式会社アイセック・ジャパン</b> (うるま市/情報処理サービス業) 聴覚障害者向けのサービスで、国の制度としてカバー されていないエリアへ民間として参入実施</p>	<p><b>海レジンアートうみねこ</b> (恩納村/他に分類されないその他の製造業) レジンアート作家向け木製ベースの 内製化・販売による販路開拓</p>	<p><b>やんばる島家</b> (今帰仁村/食堂・レストラン(専門料理店を除く)) 今帰仁村初!地域資源活用した クラフトビールの開発・販売</p>
<p><b>犬の美容室 windy</b> (恩納村/その他の生活関連サービス業) 獣医師との連携による犬の医療補助・ リラックスタッチケアサービスの提供</p>	<p><b>株式会社サニーデイ</b> (竹富町/他に分類されないサービス業) 西表島初となる昆虫観察ツアーのサービス提供</p>	<p><b>株式会社善林堂</b> (浦添市/書籍・文房具小売業) 事務用品販売事業者が新たに行うオフィス リフォーム工事部門創設による収益力向上事業。</p>
<p><b>株式会社NASH</b> (竹富町/その他の娯楽業) インバウンド・アッパー層向けの持続可能な事業 を意識した没入型ウェルネスリゾートの開発</p>	<p><b>ちびちび</b> (那覇市/菓子・パン小売業) 「令和のサーターアングギー」自販機展開事業</p>	<p><b>ちゅらゆーな株式会社</b> (那覇市/農畜産物・水産物卸売業) 沖縄初!CoC認証による伊是名島産生 もずくのブランド価値向上と販路拡大</p>
<p><b>株式会社BuilPani</b> (石垣市/フィットネスクラブ) 早朝無人運営と有酸素運動特化による新市場開拓</p>	<p><b>株式会社isolani</b> (石垣市/専門料理店) ジェラート製造技術を活かしたOEM/卸売事業の 強化と石垣島産品を活用した新商品開発</p>	<p><b>株式会社翔エンジニアリング</b> (豊見城市/土木建築サービス業) 「提案型・上流支援型コンサル」で 地域課題の解決を目指す</p>
<p><b>合同会社MAHOW</b> (那覇市/酒類製造業) 高付加価値クラフトビール開発および 醸造機器支援事業による販路拡大計画</p>	<p><b>株式会社TESIOインターナショナル</b> (那覇市/その他の洗濯・理容・美容・浴場業) 地域資源を活用したオリジナル 美容関連商品の開発・販売</p>	<p><b>株式会社BRILLIANT</b> (那覇市/物品賃貸業) ソーラシステムハウス等を活用した 防災関連サービスの展開と販路拡大</p>
<p><b>津田食品株式会社</b> (うるま市/畜産食料品製造業) 地域資源を活用したレトルト食品の新商品開発</p>	<p><b>有限会社サンテクノ</b> (うるま市/商品・非破壊検査業) 計量器検査事業を活かした、沖縄県初のJCSS 校正事業の構築及び定期走行試験業務の確立</p>	<p><b>知花企画</b> (沖縄市/建設リフォーム工事業) 建設・リフォーム事業を基盤とした 養蜂事業への本格参入と6次産業化の実現</p>
<p><b>合同会社結丸水産</b> (那覇市/農畜産物・水産物卸売業) 「飲食店向けに特化した付加価値の高い 水産物の加工・提供サービス」の事業化</p>	<p><b>株式会社FMやんばる</b> (名護市/民間放送業(有線放送業を除く)) 企業の採用と情報発信を支援する 提案型メディア事業の構築</p>	<p><b>アイラーティ合同会社</b> (那覇市/食料・飲料卸売業) 沖縄とイタリアの食文化融合による高品質な商品開発と高 級スーパーPB企画開発及びグローバル市場への展開強化</p>
<p><b>合同会社やんばるジェラート</b> (宜野湾市/菓子・パン小売業) ジェラートパウダーを活用したFC展開</p>	<p><b>株式会社丸昇物産</b> (糸満市/水産食料品製造業) 沖縄郷土料理を活かした 冷凍やわらか介護食の開発</p>	<p><b>咲元酒造株式会社</b> (恩納村/酒類製造業) 恩納村産安富祖米を使用した 泡盛「恩 On a Village」の開発</p>
<p><b>那覇鋼材株式会社</b> (豊見城市/建築材料卸売業) 特許技術の導入による一体型 補強ユニットの製造・供給体制の構築</p>	<p><b>バーアルケミスト</b> (那覇市/酒場、ビアホール) 沖縄の宮廷料理とお茶をイノベティブ に変換したペアリングと文化の提供</p>	<p><b>窓ガラスフィルム沖縄</b> (那覇市/その他の職工事業) 収益の多角化に向けた造作家具事業への進出</p>
<p><b>嘉海食堂</b> (うるま市/食堂・レストラン(専門料理店を除く)) 人気商品「てびち煮付」の新たな生産体制の 整備による新規顧客獲得</p>	<p><b>炭火焙煎工房琉球ワールド</b> (浦添市/食料・飲料卸売業) 新たな珈琲商品の開発と 販路開拓による収益力向上計画</p>	<p><b>株式会社よく笑う</b> (那覇市/教養・技能教授業) レゴ®シリアスプレイ®と音声感情認識技術を 融合させた新たな企業研修サービスの開発</p>
<p><b>株式会社MIYAMA</b> (那覇市/茶・コーヒー製造業(清涼飲料を除く)) 「こだわり」の焙煎技術と抽出技術を活かした新たなコーヒーStyleの提供</p>	<p><b>株式会社OKISHIN</b> (与那原町/建築リフォーム工事業) ドローンと赤外線診断技術を活かした特定建築物定期報告 支援と、「調査・施工一括受注」による高収益事業への転換</p>	<p><b>合同会社しまのこみらい学舎</b> (宮古島市/学習塾) 小中高生向け探求学習サービスの提供</p>
<p><b>有限会社海屋</b> (うるま市/水産食料品製造業) 製麺の内製化、もずく入りそば麺の 開発による付加価値向上</p>	<p><b>株式会社ONNA</b> (恩納村/各種食料品小売業) 村産農作物の冷凍加工・卸売りによる BtoB販路の拡大</p>	<p><b>合同会社彩</b> (宜野湾市/塗装工事業) レーザー照射機導入による新ケン工法の確立</p>
<p><b>GROWCIA株式会社</b> (那覇市/小売業) 商業観光施設・外国人に向けた 県産ピーツ加工品のBtoB展開</p>	<p><b>株式会社敬天</b> (南風原町/冠婚葬祭業) 離島・県外・国外搬送対応型納棺サービスの提供</p>	<p><b>一般社団法人沖縄リゾートウェディング協会</b> (那覇市/冠婚葬祭業) 記念日コンシェルジュと多言語インバウンドプラットフォームによる、 沖縄カップルアニバーサリー市場の創出と生涯顧客化の実現</p>

※順不同

