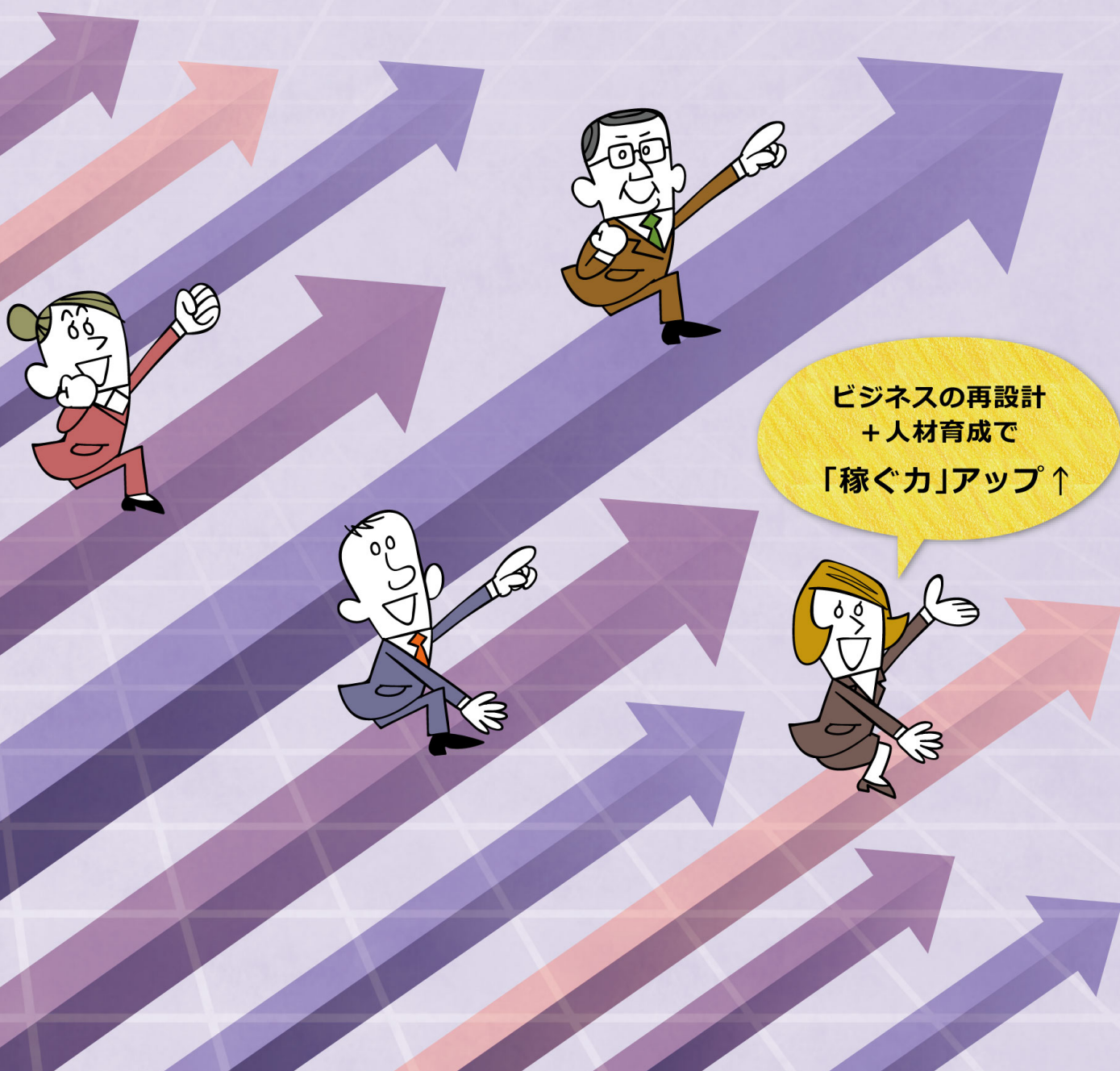


県内企業「稼ぐ力」強化人材育成事業

リテプロ活用事例集

—令和4年度—



ビジネスの再設計
+ 人材育成で
「稼ぐ力」アップ↑

企業の利益を生み出すのは社員、利益を生み出す仕組みをつくるのが経営者

経営層を対象に、企業パフォーマンス向上に向けた、
Business(組織運営や事業)のRedesign(見直し、再設計)、重要な経営資本である
人材への投資(=人材育成)の計画策定・実行を支援します。

事業目的

沖縄県においては、全国で最低水準となっている県民所得の向上のため、県内企業の「稼ぐ力」の強化に資する取組みを推進しています。

県内企業の「稼ぐ力」の向上には、企業の経営力、技術力、人材力を強化し、産業の高度化・高付加価値化を図ることが重要です。企業経営に必要な資源である「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」のうち、企業理念やビジョンを実現し、持続的な成長を支える「人材」は、企業経営の根幹として重要な役割を果たしています。

本事業では、経営者の人的資本経営に対する意識改革を促し、研修や専門家によるコンサルティング、ハンズオン支援などを通して、企業自ら継続的な人材育成を行う体制を整備し、「稼ぐ力」の強化を図ることを目的としています。

活用メリット



メリット
01

経営者に対する研修

集合研修を通して、経営論・組織論・マーケティング理論等、経営知識をアップデートし、事業計画をブラッシュアップします。そして事業計画実行に向けた中期人材育成計画を作成します。

メリット
02

組織全体に対する個別研修

中期人材育成計画に基づいて実施する自社にカスタマイズした研修に対して費用の補助が受けられます。

「稼ぐ力」につながる人材育成を行う仕組みづくりをサポート/
企業パフォーマンスの向上と事業展開を支援します!

事業活用の流れ

Eラーニング

STEP
01

Eラーニングで、企業経営の基本ポイントを学びます。



ワークショップ型 集合研修

STEP
02

集合研修を通して、専門家(講師)と共に自社の事業計画書を再設計し、付加価値や生産性を向上させる中期人材育成計画書を作成します。
●対象: 経営幹部(経営者・管理者層)

補助金審査会

STEP
03

研修に係る費用の補助を希望する場合、審査会にエントリーします。



各社個別研修 (コンサルタント 伴走型実践研修)

STEP
04

経営幹部がワークショップ型集合研修(STEP02)で作成した「人材育成計画」に基づいて、自社にカスタマイズした研修を実施します。また、希望する企業に対して集合研修を担当した講師(コンサルタント)が、計画の実行支援を行います。



・実績報告書の提出
・補助金請求書

各種書類作成や研修の実施等、
リデプロ事業専門コーディネーターが
ハンズオン支援します



個別研修に係る補助概要

集合研修で作成した人材育成計画に基づく個別研修に対して、以下の経費を補助します。

■補助対象: 沖縄県内に本社を有する法人 ※個人事業者、非営利法人、スタートアップ企業は対象外です。

■補助率: 補助対象経費の8/10以内

■補助対象経費: 専門家招聘、国内外派遣研修などに係る費用 ※一部経費は、上限額があります。

・交通費 ・宿泊費 ・謝金 ・通訳料 ・会場使用料
・リース料(PC/Wifi等) ・印刷製本費 ・その他経費

株式会社ステーキングアップ沖縄

<https://steak-hans.jp/>

- 代表者: 仲本 貴博
- 所在地: 那覇市
- 業 種: 飲食業
- 従業員数: 60人

《会社概要》

「ジャンボステーキハンズ」として2007年に創業。観光客向けが主流であったステーキを地元客向けに提供するためオフィス街である那覇市久茂地に1号店をオープン。2018年に創業者の父親より事業承継。2022年現在で県内に9店舗展開。

目標
TARGET

コスト管理を徹底して、
財務基盤の強化を図る



新型コロナウイルスの影響で売上が減少したことや、急激な円安やウクライナ情勢を背景にした原材料高騰で飲食業を取り巻く外部環境は厳しいものとなっていました。そこで業務の効率化とコスト管理による収益改善が課題となっていました。

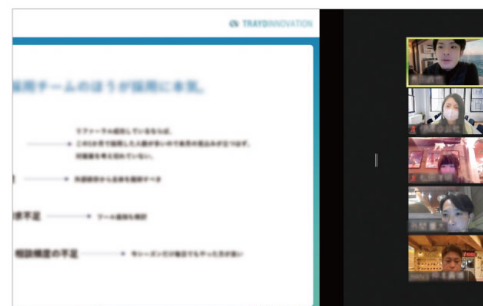
アフターコロナを見据えて、経営層・管理者層が本来取り組むべき事業戦略を策定し、会社の方向性を全社で共有し、激しい環境変化に対応できる自律型組織を目指すため、本事業に参加いたしました。

研修
CHALLENGE

《研修テーマ》
管理職層の人財育成
(数値管理能力、メンバーマネジメント強化)

管理職層に対して日常業務から離れて自社ビジネスを俯瞰して捉える機会をつくるため本研修を実施しました。

研修は月2回程度ボードメンバーの日程を合わせてリアル、オンラインで実施。数値管理や課題の抽出、施策立案、実行の進捗管理方法を学びました。



《主な研修内容》

- 組織マネジメント向上
3C、4P、SWOT分析
PDCAマネジメント
- 人事評価制度仕組み再構築
メンバーマネジメント研修
- 採用力強化
人材マネジメント研修

成果
ACHIEVEMENT

管理職層の経営に関する当事者意識の醸成



《組織マネジメント研修》

これまでボードメンバーで目標を設定する際、やる気や姿勢といった抽象的な内容になることが多かったのですが、研修を通して目標達成に向けて、定例会議で管理帳票を活用しPDCAを回して課題解決ができるようになりました。

《人事評価の仕組み再構築研修》

目標がある状態とない状態では成長度に大きく差が出ることに気づき、マネージャー、店長が部下の目標を可視化することで目標を見失わずに的確に指導、サポートできるようになり、以前よりもメンバーとの関係性も良くなりました。

《採用力強化研修》

KGI、KPIを数字で管理し、PDCAをフル回転させることで求人広告の内容変更や媒体選定など軌道修正のスピードを上げることで、効果的な採用ノウハウが構築されました。

本事業に参加した感想と今後の展開について

経営者コメント

代表取締役 仲本 貴博 氏

研修を通して、経営幹部・管理職層各人が責任者として、現状と目標の差分を埋めるための対策案を立案するようになり、経営の当事者意識を醸成することができたと感じています。メンバーもとても前向きな姿勢で研修を受けており、部下への落とし込み方にも創意工夫が見られ、日々成長していく姿を確認でき、頼もしく感じました。これからも社員と共にステージアップし、成長し続ける組織を構築していきたいと考えております。



専門家コメント

長田 政也 氏 (株式会社TRAYD INNOVATION)

参加者の皆さまが会社の経営・運営に対して自分事としてとらえた発言や行動が増えました。これまでマネジメントについて体系的に学び、実践を通じて悩んだことを相談して軌道修正していく習慣がなかったようでした。いわゆる座学研修の実施で着地しないように、日常のマネジメント技法や会議の中でチェックできるような指標・帳票に落とし込んでご支援させていただきましたので、幹部や管理職の行動の定着に寄与できたと考えています。

<https://youtu.be/j2ekhCbVPgE>

インタビュー 動画サイト▶▶▶



琉球ブリッジ株式会社

<https://www.rky.jp/>

- 代表者: 谷中田 洋樹
- 所在地: 浦添市
- 業種: 卸売・小売業
- 従業員数: 6人

《会社概要》

2005年の創業以来、アスベスト除去関連資材や機能性シート等を中心とした多様な建設資材を取り扱っており、海外の工場と連携し、独自のワークフローで企画・製造・販売・商品搬送を行うファブレス企業。

目標
TARGET

トップダウンによる事業展開から、
「全員経営」への転換を図る



これまで働き方改革と生産性向上を目指して、労働改善、環境改善、IT化に取り組んできましたが、近年、新型コロナウイルス感染症及びウクライナ問題で売上げと共に利益率も低下していました。

収益の向上を図るため新規事業の展開において確度を上げていく必要があるものの、不確実性の時代にトップの判断のみで行う

経営は難しくなっていると感じていました。考えられる人間がどの時代においても一番強いと思っており、この機会に営業担当全員で事業展開の基礎であるマーケティングスキルを向上させ、売上増加と強い組織づくりを進めるため、本事業を活用することにしました。

研修
CHALLENGE

《研修テーマ》
新サービスの展開に向けた
人材育成



約3か月にわたり、週一回のペースで専門家を招へいして社内研修を実施し、営業担当全員でマーケティングやマネジメントについて学びました。

研修の総括として、研修者全員で「新規事業計画」の作成に取り組みました。当初は3事業でしたが、研修者の要望により2事業を追加しました。

最終的には、5事業の新プロジェクトを企画し、データマーケティング理論を基礎として、実務と連動させながら、実践的な新規事業計画を作成しました。

《主な研修内容》

- マーケティングスキル向上研修
- 事業マネジメントスキル向上研修
- 販売スキル向上研修

成果
ACHIEVEMENT

研修者全員のレベルアップにより、
各々「新事業」を計画・展開！



本研修では、弊社の課題を基に研修内容を自由に設定できたことでBusiness（事業）のRedesign（再設計）ができました。3か月の研修を終えて研修者に感想をきいたところ、「本当に勉強になった」「今まで商品売るだけだったけど、考え方が全く変わった」等、様々な声が上がりました。

本研修で営業担当者全員の参加と課題の取り組みによりマーケティングスキルやマネジメントスキルの基本が習得され、新事業を展開していく上で目指していた社内言語を共通化でき、社内会議でも活発な議論をし、主体的に営業活動をするようになりました。



本事業に参加した感想と今後の展開について

経営者コメント

代表取締役 谷中田 洋樹 氏

短期間で、営業担当者全員がマーケティングスキルを習得し、社内言語を共通化できたことは、弊社にとって非常に意義のある研修となりました。

次の展開として「事業計画から事業化へ」を目標に、現場における実務経験と習得した知識のシナジー効果による事業の拡大が期待できます。

専門家コメント

築山 大 氏（琉球経営コンサルティング 代表）

人材育成の本質は、知識の伝達ではなく、それらを使った思考と行動の変容です。今回は、企業状況と社長の意向を踏まえ、完全オーダーメイドの、新規事業計画を通じた人材育成研修を実施しました。完成した各事業計画は「絵に描いた餅」ではなく、県外市場も対象とし、自社の強みを活かした高利益率のビジネスモデルで、既に稼働して実績も出ています。



<https://youtu.be/xCTyizVYbFA>

インタビュー 動画サイト▶▶▶



株式会社 福地組

<https://www.fukuchigumi.co.jp/>

- 代 表 者: 福地 一仁
- 所 在 地: 嘉手納町
- 業 種: 総合建設業
- 従業員数: 70人

《会社概要》

「沖縄を、日本で一番ワクワクする街へ」をビジョンとし、1953年創業以来、総合建設業として、住居、商業、医療・福祉、公園・橋梁など、さまざまな角度から地域の街づくりに取り組みながら、多様性を重視した企業運営をしている。

目標
TARGET

業務改革を通して
最適なプロセスを構築し、
高い生産性を上げる



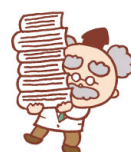
昨今の建設コスト高騰による原価増のため、利益率が低くなってきており、市場の変化に柔軟に対応できる、価格競争に巻き込まれない商品づくりが必要となってきています。そのためには、部門横断的に最適なプロセスを構築したり、現場作業時間を軽減するなどして、新事業を展開する余力（時間）を創出したり、事業に関わる情報を

デジタル化して、活用や分析ができる基盤を整備していかなければなりません。

そこで、昨年社内に業務改革推進室を立ち上げて、最初に建設部内の作業時間を軽減する取り組みを始めました。しかし、社内にそのノウハウがなく、自社のみで実行していくのは難しいと感じたため、専門家と一緒に進めていくことにしました。

研修
CHALLENGE

《研修テーマ》
建設関連業務における
生産性向上ノウハウの習得



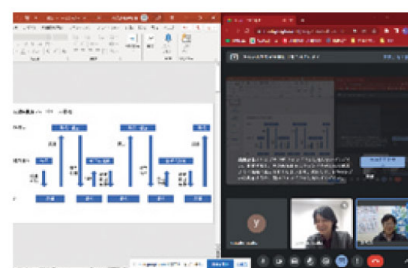
今回の研修では、最適なプロセス構築へのアクションプランを策定していくため、経営者及び役員、業務改革推進の担当者2名で、専門家と共に現場業務の棚卸と主な課題の抽出から始めました。また自社と同規模の県外の先進的な建設会社に赴き、業務効率を上げ

るためのDX導入方法やさらに先進的な取り組みについて視察研修も実施しました。

視察研修の内容を基に専門家と討議しながら、オンラインツールを活用した業務のバックオフィス化や書類作成の効率化等、今後の対応について社内研修を実施しました。

主な
研修内容

- 生産性向上に向けた業務プロセスの改善
- 建設現場業務の効率化
- 組織内におけるITリテラシーの向上
- 業務効率化に向けたDX推進プロセス

成果
ACHIEVEMENT

学んだノウハウ活かして、
ジブングトとして業務改革を遂行！



専門家と共に建設現場の担当者に対してヒアリングを実施したことで、現場代理人が施工の準備段階から竣工に至るまでにどんな業務にどれだけの時間をかけてどのように実施しているかを整理できました。

その中で、書類作成の業務について専門家のアドバイスを受けながら業者への見積依頼からその作成に至るまでの詳細な業務フローを共同で作成したことにより、効果的な業務フローの作成方法について学ぶことができました。

また、先行的な取り組みを行う企業から直接研修を受ける機会を得たことで、研修者全員が業務改革の目的や意義について具体的にイメージを共有し、当事者意識を持つことができるようになりました。



本事業に参加した感想と今後の展開について



経営者コメント

代表取締役社長 福地 一仁 氏

研修メンバーを核にしながら、現場主導によるボトムアップ型の業務改革を遂行する準備が整いました。2024年には、建設業界にも働き方改革関連法が適用されます。まずは、それに合わせて研修で得たノウハウを活かして業務改革を加速させ、生産性を向上させていきたいと考えています。

専門家コメント

江塚 勇介 氏（株式会社 GTL 代表取締役）

企業をご支援させていただく際、私自身の経験や知見をただ教えるのではなく、企業の方々と共に考えて解決に導く事を心掛けています。“稼ぐ力事業”は文字通り企業の方々が“稼ぐ力”を意識し、課題解決に向けたスキルやノウハウを身に付ける取り組みだと認識していますので、私の支援方法と合致しており、社員の方々は日々忙しいながらも真剣に取り組んでいただきました。3か月という限られた時間で目に見える成果を出すのは難儀でしたが、今回の研修がきっかけとなり業務改革が順調に遂行される事を願っております。

<https://youtu.be/YUULZCNY51I>

インタビュー 動画サイト▶▶▶



株式会社アイティオージャパン

<https://itojapan.com/>

- 代表者: 伊藤 貴庸
- 所在地: 那覇市
- 業種: 製造業・卸/小売業
- 従業員数: 22人

《会社概要》

広島県で創業し、スポーツ用品の販売・レンタル事業を開始後、2008年に沖縄県にて自社ブランド「ペタルーナ」製品の製造販売を行うアロマ事業を立ち上げ、本社を沖縄県に移転。創業者の父親より伊藤氏が事業を承継し、姉の大城氏がアロマ事業部のマネジメントを担う。2021年より新規事業としてキャンピングカーレンタル事業「Asoviva Works」を立ち上げる。

目標
TARGET

事業部間の連携を図ることで
シナジーを生み出す

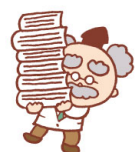


「アロマ事業」「レジャー事業」「キャンピングカー事業」の3つの異なる事業があり、会社の共通理念やコンセプトが十分浸透していないことが以前からの課題でした。

事業部間の垣根を越えて活躍できる人材の育成に取り組む必要がありました。また、企業として利益体質になるために財務としっかり向き合うため、本事業に参加しました。

研修
CHALLENGE

《研修テーマ》
社員の挑戦への気概を創出し、
一体感のある企業を目指す



会社の中長期ビジョンと連動した売上目標を設定するため、経営幹部向けのキャッシュフロー研修を実施しました。

また、事業部間でブランドの世界観や運

用ルールを共有し、企業として統一化を図るため、「ブランディング」「SNSマーケティング」研修にも取り組みました。

《主な研修内容》

- キャッシュフロー研修
- ブランディング研修
- WEB マーケティング研修
- アロマセラピー研修

成果
ACHIEVEMENT

社員のスキルの底上げと顧客体験価値の向上



《キャッシュフロー研修》

幹部向けに研修を実施し、キャッシュフロー経営の中長期計画を設定することができました。幹部全員が経営者目線で数字に対する意識を統一化することができたと感じています。

《WEB マーケティング研修》

対面やオンラインで店舗店長を対象にした研修を行い、これまで交代制で発信していたSNSの発信も、世界観を統一するために一本化する重要性を改めて感じることができました。

《ブランディング研修》

これまでブランドの世界観や発信方法が一致していなかったものを統一化することができました。

《アロマセラピー研修》

「ペタルーナ」が考えるアロマセラピーについて、社内全体で共有することができました。この研修を通して、スタッフが多くの学びを得て、お客様に対して自信をもって接客ができるようになりました。

本事業に参加した感想と今後の展開について

経営者コメント

代表取締役 伊藤 貴庸 氏

経営者として今後会社をどのように成長させ発展していきたいかを改めて見直すとても良い機会となりました。今後の課題としてはビジョンを作るだけに終わらず、しっかり社員や地域に発信し続けることが重要だと改めて感じました。この事業において多大なるご協力やアドバイスを頂いた公社や講師の皆さまに感謝申し上げます。



支援担当者コメント

専門コーディネーター 伊波 紗友里

当社は財務基盤強化に向けた研修や、アロマブランドの生産性向上研修など、多岐に渡る研修に取り組みました。また、今回は新店舗立ち上げに合わせて、研修で習得したことを現場で実践することで、座学研修だけに終わらない知識の実装ができたと思います。本事業を活用したことで、沖縄を代表するブランドとして益々発展することを期待しています。

<https://youtu.be/LVVkR59Y2SU>

インタビュー 動画サイト▶▶▶



新里酒造 株式会社

<https://shinzato-shuzo.co.jp/>

- 代表者:新里 建二
- 所在地:うるま市
- 業種:製造業
- 従業員数:32人

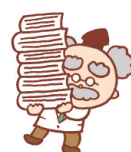
《会社概要》

1846年琉球王国首里三箇で創業し、業歴176年となり現存する沖縄最古の事業所。伝統の技と精神を受けついで泡盛づくりで「泡盛鑑評会」の最高賞である沖縄県知事賞を1976年以降累計11回受賞。また、2020年よりウイスキーの製造販売を開始し、老舗蔵元の斬新な取組みとして注目を集めている。

目標
TARGET老舗企業の挑戦！
市場に求められる新商品を開発する

国内酒類消費量は1992年より年々減少しており、特に泡盛は、県内においても若者の泡盛離れにより、市場が加速度的に縮小しています。弊社を含む泡盛業界及びメーカー各社は、長年にわたり県外・海外へ泡盛の普及に尽力してきましたが、現在でも認知度が低く、業界では厳しい状況が続いています。そこで、世界的に市場が拡大しているウイスキーの製造に取り組み始めました。

現在製造販売しているウイスキーも好評を得ておりますが、県内→国内→海外と市場を拡大していくためには、さらに高品質のウイスキーを製造する必要があります。泡盛とウイスキーは、同じ蒸留酒ではありますが、原料や製造工程が異なります。そこで、数々の品評会で受賞している県外のクラフトウイスキーメーカーで技術向上に向けた研修を実施したいと思い、事業を活用することにしました。

研修
CHALLENGE《研修テーマ》
新規事業「沖縄ウイスキー」の
製造に向けた人材育成

製造部のメンバー4名で、県外のクラフトウイスキーメーカーで「祖業（ビール製造/焼酎製造）からウイスキー製造への転換」という同じ境遇であったり、テロワールを追求していたり等、国内・海外において高い評価を受けている3社で視察研修を実施しました。

製麦から仕込み、蒸留、熟成（貯蔵）までの各製造工程や設備設計について、自社と比較しながら確認や意見交換をしました。

また、1社とは視察研修後にフォローアップ研修としてオンラインでつなぎ、試飲、官能評価を行い、自社商品について評価及び改善点についてアドバイスをいただきました。

《主な研修内容》

- ウイスキー品質向上に向けた製造技術研修

成果
ACHIEVEMENT自社の立ち位置を再確認して、
新事業展開へのモチベーションが向上

ウイスキー製造の各工程が香味にどのような影響を与えるかについて理解が深まりました。ウイスキー事業に取り組む姿勢や考え方が三社三様でした。その考え方の違いで大きく製造方法が異なり、各社とも自社の考え方に忠実な味わいのウイスキーに仕上げており、弊社がどのような立ち位置にあるかを再認識することができました。

また、ウイスキー造りに真摯に取り組む他社の職人と意見交換等する中で、彼らの姿勢に感化され、日々の製造業務に加え、どのようにすればより良い品質のウイスキーが造れるかを積極的に研究するようになりました。製造部メンバーの「沖縄ウイスキー」製造に向けてのモチベーションが大きく向上したと感じられます。



本事業に参加した感想と今後の展開について

経営者コメント

代表取締役（7代目） 新里 建二 氏

ウイスキーは、どのような商品を製造したいかで、製造工程や熟成方法、掛け合わせ等で、無限に多様な商品を製造することができます。今回の研修を踏まえて、沖縄の地で造られる独自性の高いウイスキーをどのように発信すればより多くの人に伝わるかを改めて検討していきます。伝統を継承しながら、新事業を展開させて収益の向上に努め、既存事業に還元していきたいです。

支援担当者コメント

専門コーディネーター 大演 詩織

今回、クラフトウイスキーの製造について先進的な取り組みをしているメーカーで視察研修をし、自社商品や製造工程の強みや課題を客観的に捉える機会を得たと思います。高品質の商品を製造することはもちろんのことですが、同時にマーケティングやブランディングにも取り組みながら、自社の目指す「沖縄ウイスキー」を展開していくことを期待しています。

https://youtu.be/P_EbSwgatA0

インタビュー 動画サイト▶▶▶



令和4年度 集合研修一覧

集合研修	日程	内容
キックオフセミナー	6月	・トークセッション 「県内企業の稼ぐ力を生み出す組織作りや人材像」 ・事業説明
アドバンスコース 集合研修	7月～8月	事業計画書ブラッシュアップ 人的課題の抽出 人材育成計画書作成
アドバンス・アシスト合同研修	8月	組織マネジメント「企業パフォーマンスを高める心理的安全性」
アシストコース 集合研修	9月～1月	経営者論① 経営者論②/組織論① 組織論② マーケティングの基礎・経営分析 人材育成計画書作成
特別講演会	2月	行動科学マネジメント「最高の組織に変わる仕組みづくり」
リデプロ交流会	3月	・基調講演 「日常の全てを学びと実践の場に変えて会社を発展させる」 ・各社個別研修（コンサルタント伴走型実践研修）成果報告

令和4年度 個別研修一覧

No.	企業名	カテゴリー	研修テーマ
1	株式会社 ステージングアップ沖縄	財務基盤の強化	管理職層の人財育成 (数値管理能力、メンバーマネジメント強化)
2	琉球ブリッジ 株式会社	マーケティング	新サービスの展開に向けた人材育成
3	株式会社 福地組	業務改革	建設関連業務における 生産性向上ノウハウの習得
4	株式会社 アイティオージャパン	組織における意識統一	社員の挑戦への気概を創出し、 一体感のある企業を目指す
5	新里酒造 株式会社	製造技術向上	新規事業「沖縄ウイスキー」の製造に向けた 人材育成



<https://youtu.be/zTMXI65Brmk>

令和4年度「リデプロ」活用事例 動画サイト▶▶▶



研修の様子

■キックオフセミナー



■アドバンスコース集合研修



■合同研修「企業パフォーマンスを高める心理的安全性」



■アシストコース集合研修



■コンサルタント伴走型研修（人材育成計画実行支援）



■コンサルタント伴走型研修（振り返り研修）



■特別講演会「最高の組織に変わる仕組みづくり」



■リデプロ交流会





【令和4年度】
県内企業「稼ぐ力」強化人材育成事業
リデプロ活用事例集

問い合わせ先

公益財団法人 沖縄県産業振興公社

〒901-0152 沖縄県那覇市小祿 1831 番地 1
(沖縄産業支援センター4階)

TEL: 098-859-6238

E-mail: k-jinzai@okinawa-ric.or.jp

HP: <https://redeoki.com>

