各事業の成果報告

（平成 24 年度～平成 26 年度）

公益財団法人
沖縄県産業振興公社
Okinawa Industry Promotion Public Corporation

目　次

１．調査概要 ･･･ 1

２．各事業の成果報告

Ⅰ　中小企業支援

1-1.　中小企業総合支援事業
(1)窓口相談事業･･ 3
(2)専門家派遣事業･･ 4
(3)離島地域等中小企業支援事業････････････････････････････････ 5
(4)課題解決集中支援事業･･････････････････････････････････････ 6
(5)販路開拓等フォローアップ支援事業･･････････････････････････ 8
1-2.　情報化支援事業･･･ 10
1-3.　経営サポート事業･･･ 12
1-4.　機械類貸与事業･･･ 13
1-5.　中小企業経営革新強化支援事業･･･････････････････････････････ 15
1-6.　建設業経営力強化支援事業･･･････････････････････････････････ 16
1-7.　中小企業課題解決･地域連携プロジェクト推進事業･････････････ 19
1-8.　中小企業ハンズオンフォローアップ支援事業･････････････････ 21
1-9.　県産品拡大展開総合支援事業･････････････････････････････････ 23
1-10. 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業･････････････ 25

Ⅱ　新事業の創出・ベンチャー企業の育成

2-1. おきなわ新産業創出研究開発支援事業･･････････････････････････ 26
2-2. OKINAWA 型産業応援ファンド事業 ･･････････････････････････････ 27
2-3. 沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業････････････････････････ 29
2-4. ベンチャー成長支援事業･･･････････････････････････････････････ 31
2-5. 戦略的製品開発支援事業･･･････････････････････････････････････ 33
2-6. 新産業研究開発支援事業･･･････････････････････････････････････ 35

Ⅲ　海外事務所活動支援

3-1. 県産工業製品海外販路開拓事業･････････････････････････････････ 37
3-2. 沖縄国際航空物流ハブ活用推進事業･････････････････････････････ 39

Ⅳ　人材育成

4-1. 万国津梁産業人材育成事業･････････････････････････････････････ 42
4-2. 成長産業等人材育成支援事業･･･････････････････････････････････ 44
4-3. 世代間スキル継承型雇用促進事業･･･････････････････････････････ 45

３．調査票

(別紙１)定量調査 ･･･ 54
(別紙２)定性調査 ･･･ 55

調査概要

1. 目的

公益財団法人沖縄県産業振興公社は、中小企業の中核的支援機関としての役割を発揮すべく、沖縄県の産業振興施策を推進する実施機関として、創業・新事業創出支援のほか、経営革新支援、新商品開発や研究開発支援、販路開拓支援、人材育成支援等の事業を実施している。

今回の成果報告は、これらの事業を効率的で効果的に実施し、今後の事業運営や施策提言に資することを目的に、支援企業等の業況や意見・満足度を調査・とりまとめたものである。

2. 調査の種類

①定量調査

(1)対　象:平成 24 年度から平成 26 年度に各事業の採択審査会等において、採択され、支援を受けた企業

(2)内　容:支援の満足度、支援を受けた年度から起算し 3 年後までの決算状況等

(3)調査票:別紙1(P.54)のとおり

※各事業において別途独自の調査を行っている場合には、調査票様式が異なる。

②定性調査

(1)対　象:平成 26 年度に各事業において、支援を受けた企業

(2)内　容:支援の満足度等

(3)調査票:別紙2(P.55)のとおり

※各事業において別途独自の調査を行っている場合には、調査票様式が異なる。

3. 調査方法

対象となる全ての支援企業へ FAX・メール等により調査票を配布し、直接あるいはFAX・メール等により受領。

4. 調査期間

平成 27 年 8 月 10 日(月)～平成 27 年 9 月 11 日(金)

※各事業において別途独自の調査を行っている場合には、調査期間が異なる。

5. 報告書中の表記について

①報告書全体

(1)調査結果については、小数点第一位を四捨五入し、整数で記載している。

(2)事業開始時期の事情等により調査を行っていない場合、あるいは記載ができない場合には、当該項目に「-」と記載している。

②アンケート結果

(1)満足度指数は、評価項目の問いに対し「とても満足した」、「満足した」と回答した数値の合計が全体の回答数に占める割合とする。

(例1)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	95	94	85
支援担当者の対応について	80	90	75

(2)複数回答可とした調査については、回答企業数に対する割合を表示しているため、構成比の合計が 100%を超える場合がある。

(例2)どのような効果があったか (単位:%)

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合
個別課題の解決	30
社員のスキルアップ	20
売上の向上	20
販路の開拓	15

1-1. 中小企業総合支援事業

(1)窓口相談等事業

【事業の内容】

中小企業等が抱える様々な経営課題等の解決のため、相談窓口にプロジェクトマネージャー、サブマネージャー及び専門相談員を配置し、中小企業等が抱える経営上の課題等に対し、適切な指導・助言を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、創業、資金調達、商品開発、販路開拓等に関する 7,325 件の相談に対応した。(表 1)

(表 1)相談対応件数

	H26	H25	H24	合計
実 績	2,413 件	2,314	2,598 件	7,325 件

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援内容に対する満足度指数は前年同率となり高い満足度を維持しているが、支援担当者の対応の満足度指数が僅かに下がり 88%となった。

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	94	94	87
支援担当者の対応について	88	90	76

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおける支援担当者の対応について、「専門知識、ノウハウが豊か」「事業者の立場になり一緒に考えてくれる」「的確、具体的なアドバイスが受けられた。対応が迅速だった」との回答がある一方、「具体的な改善策が得られなかった」「創業支援手続きの連絡が締め切りを過ぎてもなかった」等の意見・要望があった。

公社としては、中小企業からの意見、要望を踏まえ、専門相談員の対応体制の見直しや公社メールマガジン会員の加入を促し、公募情報等をタイムリーに提供するなど、サービスの向上に努めたい。

【企業の支援事例】

① 創業予定者に対し、事業計画書に関するアドバイスを行い、創業者支援

資金を斡旋した結果、融資が実行され、更に国が実施する創業補助金事業においても採択された。

② 窓口相談において経営課題を明確にし、適切な中小企業支援施策を紹介。課題解決のための支援施策に採択され、現在、支援機関の指導の下、売上の拡大など課題解決に向けた重点的な取り組みが行われている。

(2)専門家派遣事業

【事業の内容】

中小企業診断士、コンサルタント等民間の専門家を派遣し、中小企業・創業者の経営、技術、情報化等に係る診断・助言を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、中小企業診断士等の民間専門家を 501 回派遣した。(表 1)

(表 1)相談対応件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	150 件	150 件	160 件	460 件
実 績	180 件	168 件	153 件	501 件
達成率	120%	112%	96%	109%

【アンケート結果】

アンケート調査によると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数が 96%となり、高い満足度となっている。(表 2)

また、支援の効果については「大いに効果があった」「効果があった」とする企業等が 92%となり、その効果のうち、「個別課題の解決」「社員のスキルアップ」に効果があったと回答する企業が同率の 22%であった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	96	87	-
支援担当者の対応について	96	-	-

(表 3-1)支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	26
効果があった	66
あまり効果がなかった	6
効果がなかった	2

(表 3-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
個別課題の解決	22
社員のスキルアップ	22
売上の向上	12
販路の開拓	11

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおける相談対応者への対応の仕方について、「支援後、お客様からの反応がよくなり、それが売上の向上、特に利益率が非常によくなった」「私達中小企業にとって大変重要な制度です。今後とも 100%利用していきたい」との回答がある一方、「年 3 回の利用回数制限を増やしてほしい」等の意見、要望があった。

公社としては、他支援機関が実施する専門家派遣制度へ橋渡しする等、他機関と連携して企業ニーズに応えていきたい。

【企業の支援事例】

フィットネス事業を運営する事業者に対して専門家を派遣し、同社全体の重要課題を洗い出し、店舗コンセプト及びターゲットの明確化、集客方法の改善等を図った結果、会員数と売上が増加し、赤字経営から一転、黒字経営を維持できるようになった。

講師の人材育成に課題を有する学習塾に専門家を派遣。当校の経営理念や競争優位性、経営環境等を確認した上で課題を明確化。講師育成のための基本的な考え方を整理して育成手法及びツールを構築。その結果、講師の意識向上、顧客満足の向上、販促手法等、複数の課題が解決できた。

(3)離島地域等中小企業支援事業

【事業の内容】

離島や北部地域の創業者や中小企業を支援するため、当該地域のニーズに即したテーマによるセミナー及び勉強会、個別相談会を実施し、当該地域の創業者や中小企業を支援する事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに 18 回、地域商工会と連携し、離島や

北部地域の中小企業等のニーズに応じたセミナーを開催した。(表 1)

(表 1)相談対応件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	5 回	5 回	4 回	14 回
実 績	7 回	5 回	6 回	18 回
達成率	140%	100%	150%	129%

【アンケート結果】

アンケート調査によると、セミナー及び講師の内容に対する満足度指数がともに 100%となっている。(表 2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
セミナーの内容について	100	100	100
講師の内容について	100	100	100

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおいて「島人＋島外の専門家＝島の活性 さまざまな意見を取り入れ、商品開発に力を入れようと思った」「島をあげての特産品の開発と取り組みに力をいれていきたい」「初めて商売に関する講演をきき楽しかった」等の意見があった。

公社としては、今後も開催地域の商工会等と連携し、地域ニーズに応じたセミナーを開催するとともに、セミナー後の個別相談にて個別支援を行う。また、フォローアップ支援など継続した支援を行っていく。

【企業の支援事例】

セミナー終了後の個別相談会にて旅行代理店を営む経営者の相談を受け、後日、相談内容に応じた専門家を派遣。集客のためのHPの作り方や経営革新計画の承認を受けた地元宿泊業者とのマッチングを図るなど、企業間の連携体制を構築することができ、現在、売上拡大に取り組んでいる。

(4)課題解決集中支援事業

【事業の内容】

中小企業者が抱える様々な課題を解決するため、各分野の専門家を活用したワークショップを開催し、プロジェクトマネージャー等が課題解決に向けたハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、14 社の企業に対し、課題解決に向けたワークショップを開催した。(表 1)

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	4 社	4 社	4 社	12 社
実 績	5 社	5 社	4 社	14 社
達成率	125%	125%	100%	117%

【アンケート結果】

アンケート調査によると、支援の内容や担当者の対応に対する満足度指数は 100%となり、前回調査時と比較して改善されている。(表 2)

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上、利益が増加したと感じる企業がなく、売上及び利益共に減少と感じた企業が 75%となり、かなり厳しい結果となった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	60	67
支援担当者の対応について	100	80	-

(表 3-1)前年度と比較した業況について (単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	0	0
	不変	25	80
	減少	75	20
利益	増加	0	0
	不変	25	80
	減少	75	20
雇用	増加	25	20
	不変	50	80
	減少	25	0

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、「再度、専門家と勉強会を重ねたい。社員にも勉強したことをきちんと浸透させていきたい」や「加工場の売り場を新設する予定。その際に借り入れや支援があればありがたい」等の意見や要望があった。

当公社としては、引き続き専門家による支援が行えるよう専門家派遣事業の利用を促し、また、融資部門へマッチングする等、継続した支援を行っていく。

【企業の支援事例】

売上が低迷している企業に対し、売上拡大のための支援を実施。商品構成の見直し、店舗毎の財務分析、不採算店舗の閉鎖、経営戦略の見直し等を行った。また、課題解決のための適切な補助金事業への応募を促したところ採択され、現在では売上が回復傾向にある。

(5)販路開拓フォローアップ支援事業

【事業の内容】

過去に当公社事業にて支援した企業を対象に、開発された商品や技術の事業化を促進するため、マーケティングや販路開拓等のフォローアップ支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、36 社の企業に対し、マーケティングや販路開拓等のフォローアップ支援を行った(表 1)

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	10 社	10 社	10 社	30 社
実 績	10 社	11 社	15 社	36 社
達成率	100%	110%	150%	120%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容や支援担当者の対応に対する満足度指数は 100%となった。(表 2)

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上、が増加したと感じる企業が 67%、利益が増加したと感じる企業が 44%といずれも向上した。また、その他にも「販路の開拓」や「新事業の展開」「社員の知識・

技能向上」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	100	71
支援担当者の対応について	100	100	83

(表 3-1)前年度と比較した業況について (単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	67	50
	不変	22	50
	減少	11	0
利益	増加	44	33
	不変	33	67
	減少	22	0
雇用	増加	44	0
	不変	44	100
	減少	11	0

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
販路の開拓	66
新事業の展開	44
社員の知識・技能向上	44

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「支援で紹介いただいた生ハムの製造元より生ハムが届きました。国内最高級クラスで販売できました。今年は更に多く仕込みます」「担当の方には適切な支援を受けてまいりましたが、当社の諸般の問題点もあり、業績のアップには至らなかった」等があり、意見・要望では、「お陰様を持って色々な課題が浮き彫りにされ、解決しつつあり、軌道に乗りつつあります」や「多種の支援がありよいと思う。支援の専門家も充実していて、もっと活用していきたい」等の意見や要望があった。公社としては、さらなる効果的な支援方法について検討したい。

【企業の支援事例】

①県外販路の開拓やテストマーケティング販売店の紹介、商品のブラッシュアップや新商品開発を支援した結果、売上高が増加した。

②県外医療法人向け営業展開をするため、外部専門家を活用し、新たに8病院の取引先が開拓できた。また、商品材質の改良のため、県外大手繊維メーカーとマッチングを図った。

1-2. 情報化支援事業

【事業の内容】

沖縄県情報化基盤整備促進基金(3 億円)の運用益を活用し、中小企業に対する情報化支援活動の強化を図るため、平成24年度から平成25年度は「IT 活用経営戦略支援事業」を実施し、また、平成 26 年度は、電子商取引(eコマース)の活用スキル向上を図るため、「ネット販売スキル強化支援事業」を実施した。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 25 年度は、計 5 社を採択して企業内 IT 化の支援を行い、また、平成 26 年度は、ネットショップを運営する 5 社を採択して、ネットショップ上の売上拡大に向けて支援を行った。(表 1)

(表 1) 採択社数

年　度	H26	H25	H24	合計
計　画	5 社	3 社	3 社	11 社
実　績	5 社	2 社	3 社	10 社
達成率	100%	67%	100%	91%

(表 2) ネットショップ販売実績 (対前年度比較)

	A 社	B 社	C 社	D 社	E 社
売上	26.35%	101.99%	237.90%	120.12%	171.35%
アクセス数	124.33%	123.33%	303.30%	77.34%	152.71%
転換率	115.38%	68.75%	107.80%	130.77%	111.78%
客単価	48.61%	132.31%	124.80%	114.67%	100.31%

○転換率＝購入件数／アクセス件数

【アンケート結果】

「ネット販売スキル強化支援事業」を実施した平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容や支援担当者の対応に対する満足度指数は 100%となった。(表 2)

また、支援を受けたことにより売上、利益が増加したと感じる企業が 75%であった。また、その他にも「社員の知識・技能の向上」や「顧客満足度の向上」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。(表 3-1、3-2)

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	100	100
支援担当者の対応について	100	100	100

(表 3-1)前年度と比較した業況について (単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	75	0
	不変	0	100
	減少	25	0
利益	増加	75	0
	不変	0	100
	減少	25	0
雇用	増加	50	0
	不変	50	100
	減少	0	0

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
社員の知識・技能の向上	75
顧客満足度の向上	25
個別課題の解決	25

【企業からの意見等】

企業からのアンケートの効果・成果によると「支援後、事務処理の効率化のために一部システムの改善を行ったところ、業務の短縮化につながっている」、「スタッフの知識、技術の向上が著しく、更に自主性や自分で考える能力がつきました」等があり、意見・要望では、「社内だけでは解決できない問題を専門家派遣支援を受けることによって問題点や解決方法を見いだせるよい支援だと思う」や「売上を伸ばすことができた具体的な事例を紹介して欲しい」等の意見や要望があった。支援終了後の成果報告会を周知し、多くの企業に支援事例を紹介したい。

【企業の支援事例】

ネットショップ運営支援の専門家である県外メイン講師による集合研修(ワークショップ)と企業現場へサブ講師(県内専門家)を派遣し、実践的な支援を行うことにより、ネットショップの効果的な改善が図られ、売上高2倍を達成する企業が輩出された。

1-3. 経営サポート事業

【事業の内容】

県内中小企業が抱える様々な課題を解決するため、当公社が保有する経営に関する専門的な支援ノウハウを有効に活用し、会員企業等の経営サポートを実施する事業。

【事業の内容】

経営幹部や従業員等の人材育成といった有料セミナーを行った。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに 71 回、述べ 1,929 名がセミナーを受講した。(表 1)

(表 1)セミナー開催回数

	H26	H25	H24	合計
計 画	24 回	24 回	24 回	72 回
実 績	24 回	23 回	24 回	71 回
達成率	100%	96%	100%	99%

【アンケート結果】

セミナー終了後によるアンケート調査では、96%がセミナーの内容に「とても満足した」「満足した」、98%が講師・カリキュラム(構成・内容)について「とても良かった」「良かった」、セミナーの効果については、98%がビジネス上に「大いに役立つ」「役立つ」と回答した。(表 2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
セミナーの内容について	96	97	96
講師・カリキュラムの対応について	98	99	99
今後の効果・活用について	98	99	98

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおいて、セミナーに関する「演習の時間がもっと欲しい、専門用語が多い、新規セミナーを開催して欲しい」等の意見・要望があった。

今後もセミナー終了後、受講者からの意見や要望を反映し、更に受講す

る企業にとって満足度の高いセミナーを開催する。

1-4. 機械類貸与事業

【事業の内容】

中小企業等の経営の合理化・効率化等を支援するため、機械設備を導入し経営基盤の強化を図ろうとする中小企業者等に割賦販売又はリースを行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までの貸与件数は 69 件、金額は 1,118,240 千円であった。(表 1)

(表 1) 貸与決定件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	20 件	20 件	35 件	75 件
	500,000 千円	500,000 千円	500,000 千円	1,500,000 千円
実 績	18 件	24 件	27 件	69 件
	327,330 千円	444,100 千円	346,810 千円	1,118,240 千円
達成率	65%	88%	69%	74%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容や担当者の対応に対する満足度指数は 90%を超えた。

しかし、支援の内容について、全ての企業一律に据置期間を1年と設定していることを理由に、前回調査時と比較して僅かに不満が生じる結果となった。(表 2) 同様の意見を 26 年度中に受け、平成 27 年度からは据置期間を 1 年・6 か月・据置なしの 3 つから選択できるように見直しを行っている。

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上、利益が増加したと感じる企業が 60%以上であった。また、今後の課題については、「人材の確保・育成」や「コスト削減」を挙げた企業の割合が多くなっている。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	92	100	100
支援担当者の対応について	100	100	100

(表 3-1)前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	64	66
	不変	31	31
	減少	5	3
利益	増加	66	58
	不変	22	31
	減少	12	11
雇用	増加	40	47
	不変	46	42
	減少	14	11

(表 3-2)今後の課題について

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
人材の育成・確保	43
コスト削減	22
商品開発	14
販路の開拓	14
社内体制の整備	7

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、意見・要望では、「金利の引き下げを検討してほしい」や「据置期間を柔軟に選択できるようにしてほしい」等があり、事業に関する以外では「御社にあった支援施策情報を教えてほしい」等の要望があった。公社としては、これらの要望をふまえ、効果的な支援方法等について検討していきたい。

【企業の支援事例】

①受注が拡大傾向にあった企業に貸与したことにより、量販店との取引拡大と原料の品切れ防止が図られたことで、収益性が向上している。

②老朽化した設備の更新需要を受け貸与したことにより、原材料の消費量削減や作業効率性の向上による労働生産性の改善で原価率の低減が図られている。

1-5. 中小企業経営革新強化支援事業

【事業の内容】

経営革新計画の承認を目指す企業に対し、実現可能性の高い革新計画を策定するためのアドバイスを行い、また、承認された企業のフォローアップ調査や計画の実行に向けたハンズオン支援を行う事業。

なお、当該事業は、平成 26 年度に「経営革新等支援事業」から名称を変更した。

【事業の実績】

平成24年度から平成26年度までに承認された企業数は85社であった。（表 1）

また、承認された企業のうち、特にハンズオン支援の希望があった 10 社に対してハンズオン支援を行った。

（表 1） 新規承認企業数

	H26	H25	H24	合計
計 画	20 社	33 社	33 社	86 社
実 績	27 社	26 社	32 社	85 社
達成率	135%	79%	97%	99%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容や支援担当者の対応に対する満足度指数は 100％であった。これは平成 26 年度より、ハンズオン支援及び承認企業に対する専門家派遣の支援が追加され、各企業からの満足度も高まっている。（表 2）

前年度と比較した業況については、承認及び支援を受けたことにより売上が増加したと感じる企業が 73％であった。また、その他にも「新事業の展開」や「社員の知識・技能の向上」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。（表 3-1、表 3-2）

（表 2）満足度指数 （単位：％）

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	86	67
支援担当者の対応について	100	86	83

（表 3-1） 前年度と比較した業況について(単位：%）

評価項目		H26	H25
売上	増加	73	14
	不変	24	86
	減少	3	0
利益	増加	52	29
	不変	45	71
	減少	3	0
雇用	増加	42	43
	不変	10	43
	減少	45	14

（表 3-2）売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 （複数回答可・上位項目）	割合(%)
新事業の展開	52
社員の知識・技能の向上	34
販路の開拓	28

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「新規販路開拓できたが、計画通り進んでいない」や「建築・不動産について県内のデータ分析がしたい」等があり、意見・要望では、「商品開発や販路に関するサポートをしてほしい」や「承認後、他の事業の支援も活用したい」等の意見や要望があった。

公社としては、各事業との活用方法や連携をとりつつ効果的な支援方法等について再検討する

【企業の支援事例】

①月次・店舗毎の売上管理等に対して課題を抱えた企業に対し、ハンズオン支援として社内会議に参加しながら管理の仕方などを助言することで、経営状態が可視化され、具体的な目標がたてられるようになった。現在はコストの削減や売上の向上などのことから改善している。

②社内の体制づくりや周知・集客方法の課題を抱えた企業に対し、チームビルディングやホームページの専門家を導入し、体制も含めて改善した。現在は売上も改善しつつある。

1-6. 建設業経営力強化支援事業

【事業の内容】

県内建設業者の経営改善や新分野進出等、経営力向上のための取り組

みを支援するため、専任の建設業相談員を配置し、各種相談への対応、専門家派遣、セミナー開催及び各種情報提供を行う事業。

(1)相談件数

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、建設業者からの経営相談や経営計画策定等の問い合わせに関する各種相談を 989 件受けた。(表 1)

(表 1) 相談件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	300 件	300 件	300 件	900 件
実 績	313 件	312 件	364 件	989 件
達成率	104%	104%	121%	110%

(2)専門家派遣

【事業の実績】

県内建設業者へ中小企業診断士等の民間専門家を派遣し、経営全般・ISO 等に係るアドバイスを、平成 24 年度から平成 26 年度までに 60 回行った。(表 2)

(表 2) 専門家派遣回数

	H26	H25	H24	合計
計 画	30 回	10 回	10 回	50 回
実 績	39 回	12 回	9 回	60 回
達成率	130%	120%	90%	120%

【アンケート結果】

平成 26 年度に専門家派遣を行った企業を対象としたアンケート調査によると、支援の内容に対する満足度指数は 100%であるが、支援担当者の対応については 83%となり、前回調査時と比較し減少している。(表 3)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	90	-
支援担当者の対応について	83	100	-

(表 3-1)支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	33
効果があった	67
あまり効果がなかった	0
効果がなかった	0

(表 3-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
社員の知識・技能の向上	45
販路の開拓	18
個別課題の解決	18
新事業の展開	9

【企業からの意見等】

企業からのアンケートでは、専門家派遣については、資金調達や ISO 取得後の文書管理及び大幅改定時に向けたアドバイスなどを支援して欲しいといった意見があった。当公社としては、申請企業の希望等を踏まえ、専門家の受け入れ態勢や当公社の他支援策の活用など、今後の対応策を検討する。

【企業の支援事例】

①米軍工事参入に関する専門家の派遣によって、より米軍入札制度を理解することができ、今後の米軍入札に向けて現実的に戦略を立てることができるようになった。

②経営革新計画に関する専門家のアドバイスにより、社員の意識の向上が見られ、その後承認を受けることができ、さらには新たな販路の開拓にも繋がった。

(3)セミナー

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに県内建設業者へ新事業の取り組みへの啓発等に関するセミナーを 36 回開催した。(表 4)

(表 4)セミナー開催回数

	H26	H25	H24	合計
計 画	12 回	12 回	17 回	41 回
実 績	12 回	12 回	12 回	36 回
達成率	100%	100%	71%	88%

【アンケート結果】

平成 26 年度のセミナー終了後によるアンケート調査では、97%がセミナーの内容に「とても満足した」「満足した」と回答した。

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
セミナーの内容について	97	82	95

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおいて、「人材育成に関するセミナー等を開催してほしい」「成功体験をした社長の意見を直接聞きたい」「米軍工事の分野で、過去に参加経験のある企業向けセミナーも開催して欲しい」等の意見・要望があった。

今後も受講者からの意見や要望、県内他支援機関等で開催されるセミナーや県外講演会等の情報を積極的に収集し、建設業者が抱える問題に対応できるようなセミナーを提供していく。

1-7　中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業

【事業の内容】

県内中小企業の経営基盤強化を図るため、成長可能性のある県内中小企　業の課題解決や企業連携プロジェクトに対し、一貫支援を行うとともにプロジェクト費用を助成する事業。

【事業の実績】

県内中小企業の経営課題の解決による経営基盤の強化を図るため、平成 24 年度は 51 プロジェクト、平成 25 年度は 41 プロジェクトを採択し、ハンズオン支援及び助成金を交付した。平成 26 年度から沖縄県が採択、補助金交付を行い、48 プロジェクトをハンズオン支援した。(表1)

(表 1)採択プロジェクト数

	H26	H25	H24	合計
計　画	38	38	43	119
実　績	48	41	51	140
達成率	126%	107%	119%	117%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、課題の達成状況における満足度指数は 71%、事業活用による効果、支援担当者の対応における満足度指数は 90%以上となった。前回調査時と比較すると、「課題の達

成状況について」は減少しているが、その他の項目は増加している。（表 2）

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上・雇用が増加したと感じる企業が 63％であった。（表 3-1、表 3-2）

（表 2）満足度指数　（単位：％）

評価項目	H26	H25	H24
課題の達成状況について	71	89	－
事業活用による効果について	96	74	79
支援担当者の対応について	98	86	－

（表 3-1） 前年度と比較した業況について（単位：％）

評価項目		H26	H25
売上	増加	63	43
	不変	37	55
	減少	0	0
利益	増加	－	－
	不変	－	－
	減少	－	－
雇用	増加	63	56
	不変	37	44
	減少	0	0

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおいて、「支援期間を長くして欲しい」「活用しやすい事業なので長期間事業を継続して欲しい」等の意見・要望があった。

公社としては、企業からの意見・要望を踏まえ、本事業は最長3年間の継続採択が可能となっているので、今後も継続するための支援を実施していきたい。

【企業の支援事例】

① 商品開発及び販路開拓について課題を抱えた企業に対し、ニーズに合った商品開発を行うためのヒアリング調査やリピート購入を増やすことを目的としたプロモーションなどを実施した結果、新たな店舗展開や新商品開発により売上増加につながった。

② 外国人の個人旅行者やフリープランの観光客に対し、充分なサービスが確保できていない課題を抱えた企業に対し、現地ニーズ調査、情報コンテンツの充実、対応マニュアルの構築、インバウンド観光客向けのオプショナルツアー

商品の提供を行った結果、売上増加につながった。

1-8. 中小企業ハンズオンフォローアップ支援事業

【事業の内容】

県内中小企業支援施策にて採択され、支援期間終了後に停滞するプロジェクト等の活性化を図るため、プロジェクトのフォローアップ、経営課題の解決、経営アドバイス等のハンズオン支援を行う事業。

なお、当該事業は、平成 26 年度に「中小企業課題解決・地域連携プロジェクトハンズオン支援事業」から名称を変更した。

【事業の実績】

平成 25 年度から平成 26 年度までに、22 社の企業に対し、各種経営課題の解決及び支援が終了したことにより停滞しているプロジェクトの推進を図るため、ハンズオンフォローアップ支援を実施した。(表 1)

(当該事業は平成 25 年度からスタートしている事業である。)

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計画	14 社	8 社	-	22 社
実績	14 社	8 社	-	22 社
達成率	100%	100%	-	100%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容や支援担当者の対応に対する満足度指数は 90%を超え、前回調査時と比較し、支援の内容についての満足度が 20%以上向上している。(表 2)

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上が増加したと感じる企業が 54%であった。また、その他にも「販路の開拓」や「社員の知識・技能の向上」及び「新事業の展開」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	93%	71%	-
支援担当者の対応について	100%	100%	-

（表 3-1）

前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	54	45
	不変	15	57
	減少	38	0
利益	増加	23	29
	不変	15	57
	減少	69	14
雇用	増加	23	29
	不変	46	71
	減少	38	0

（表 3-2）

売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 （複数回答可・上位項目）	割合(%)
販路の開拓	27
社員の知識・技能の向上	27
新事業の展開	18

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「当初のターゲット地域への宣伝効果は得られたが、他地域へ広げていくことが課題である」や「課題が明確になり、取り組むべき内容についてアドバイスがあったが、実際に解決するには、時間がかかる」等があり、意見・要望では、「親身になってフォローしていただいた」や「継続してフォローアップ支援が欲しい」等の意見や要望があった。公社としては、他の支援策の紹介や情報提供等、引き続きフォローアップができる体制を構築したい。

【企業の支援事例】

①宣伝広告の専門家を派遣することにより、現状のチラシを改善・リニューアルした。その結果、従来のチラシでは 13 件の受注であったのが、改善後のチラシでは 43 件の受注実績に結び付いた。

②アクセサリーの販売を行っている企業に対し、スタッフの接客スキルの向上と、社内接客プロセスの策定を実施する目的で、専門家を派遣し課題対策に取り組んだ。今回のアンケート調査では、引き続き社員教育や販路拡大に取り組みたいとの回答を得た。

1-9. 県産品拡大展開総合支援事業

【事業の内容】

県産食品製品の国内販路開拓・拡大の促進を図るため、県内生産者等の見本市・商談会出展やバイヤー等招聘、テスト販売・販売促進、物産展等において、エイサー、琉球舞踊、ゆるキャラ派遣、写真・パネル展を行う等、沖縄の文化、歴史、観光等の情報発信の支援を実施する。

【事業の実績】

平成 26 年度より、見本市・商談会出展は 49 件(表 1)、県外流通事業者招聘は 12 件(表 2)、テスト販売・販売促進は 2 件(表 3)、沖縄情報発信は 12 件(表 4)の支援を実施した。

(表 1)見本市・商談会出展支援

	H26	H25	H24	合計
計 画	30 件	-	-	30 件
実 績	49 件	-	-	49 件
達成率	163%	-	-	163%

(表 2)バイヤー等招聘

	H26	H25	H24	合計
計 画	20 件	-	-	20 件
実 績	12 件	-	-	12 件
達成率	60%	-	-	60%

(表 3)テスト販売・販売促進支援

	H26	H25	H24	合計
計 画	-	-	-	-
実 績	2 件	-	-	2 件
達成率	-	-	-	-

(表 4)沖縄情報発信支援

	H26	H25	H24	合計
計 画	-	-	-	-
実 績	12 件	-	-	12 件
達成率	-	-	-	-

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数が 90%を超えた。(表 5)

また、支援の効果については「非常に効果があった」「効果があった」とする企業等が 90%であり、その効果のうち、「販路の開拓」に効果があったと回答する企業が全体の 32%であった。(表 6-1、表 6-2)

(表 5)満足度指数　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	95	-	-
支援担当者の対応について	100	-	-

(表 6-1)支援の効果について　(単位:%)

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	35
効果があった	55
あまり効果がなかった	10
効果がなかった	0

(表 6-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
販路の開拓	32
売上の向上	20
社員の知識・技能の向上	15
顧客満足度の向上	15

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおいて、支援により「新規販路開拓や既存顧客との信頼関係の強化が図れた」、「商品の認知度を上げることができた」といった声が多かったが、一方で「どうしても物流コスト高になる」、「商品の効能に対するエビデンス不足」といった課題がある。

意見・要望では、「補助金額の増額」、「テスト販売や見本市出展の際の渡航費補助」(今年度よりテスト販売については補助あり)、「提出書類の簡素化」等があった。

このような企業の課題や要望を踏まえ、公社としては、企業の成長段階に応じた柔軟かつ効果的な支援を行い、持続可能なビジネス展開の構築に努めたい。

【企業の支援事例】

本事業において、県内事業者 29 社が出展した見本市 「スーパーマーケットトレードショー」に専門アドバイザー2名を派遣し、定番商品及び新商品について、展示表現の構成指導や売りこみ商品の重点展示などの指導を行った。

派遣に当たっては、見本市開催期間中の同行だけでなく、事前のヒアリング、実施後のフィードバック等を通じて効果的な企業支援を行うことができた。

1-10.中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

【事業の内容】

中小企業・小規模事業者の経営支援体制を強化するため、「よろず支援拠点」を設置し、既存の経営支援体制では十分に解決できない事業者の経営相談に対し、課題に応じた適切なチームを編成して総合的・先進的な経営アドバイスを実施する事業。

【事業の実績】

平成 26 年度に事業をスタートし、売上拡大、創業、ものづくり、広告戦略等に関する 1,766 件の相談に対応した。(表 1)

(表 1)相談対応件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	1,520 件	-	-	1,520 件
実 績	1,766 件	-	-	1,766 件
達成率	116%	-	-	116%

【アンケート結果】

本事業は、本部機関であるよろず支援拠点本部にてアンケート調査を実施しており、アンケート調査によると、満足度指数が 98%となり、全国1位の結果になった。(表 2)

(表 2)満足度指数※(平成 26 年度の実績) (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	98%	-	-

【企業の支援事例】

① 無農薬で栽培された茶葉を使用し、土産品展で販売しているが廉価で販売され利益が出てこないため、ブランド化を提案。マーケティングの専門家やデザイナーとの協力を受け、商品の強みを明確にして高級茶として販売。プレスリリースしたところ、新聞で紹介され、県外からのネット注文や県内リゾートホテルからの注文が入るようになった。

② 結婚相談所として創業 10 年を迎えるが近年売上が低迷していたため、コンセプトを明確にして、新聞広告デザインやHPを改善。また、専門家を活用してブログ、SNSとの連携を図ったところ、アクセス数が飛躍的に伸び、月間の資料請求数が 200%に達するなど大きな反響を受け好調に推移している。

2-1. おきなわ新産業創出研究開発支援事業

【事業の内容】

本県の新産業振興の核となるベンチャー企業の誘致・育成を図るため、バイオ・IT・環境関連分野の有望なベンチャー企業に対し、事業化に向けた支援を行った事業。本事業は、平成21年度より事業を開始し、25年度に終了している。

【事業の実績】

平成24年度から平成25年度にかけて研究開発支援企業14社に対し、研究開発費用の助成と併せて、ハンズオンマネージャーによる支援を行い、研究成果の事業化を促進した。(表 1)

また、ハンズオン支援の結果、おきなわ新産業創出投資事業有限責任組合から、平成26年度までに、計4社に対して投資が実行された。

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	-	-	12社	12社
実 績	-	-	14社	14社
達成率	-	-	116%	116%

【アンケート結果】

支援を受けたことにより売上、利益が増加したと感じる企業が 50%以上であった。また、その他にも「新事業の展開」や「販路の開拓」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。(表 2-1、表 2-2)

(表 2-1)前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	55	50
	不変	18	50
	減少	27	0
利益	増加	55	38
	不変	18	62
	減少	27	0
雇用	増加	18	75
	不変	46	25
	減少	36	0

(表 2-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
新事業の展開	63
販路の開拓	33

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「支援事業でおこなった研究開発を基に大手企業との業務契約に繋がって来ている。」や「販路開拓及び人材育成が課題」や「研究ステージから開発ステージへ移行したことに伴う研究体制強化」等があり、意見・要望では、「引き続き支援をお願いしたい」等の意見や要望があった。

事業が終了し 2 年経つが、公社としては、企業とのコミュニケーション強化を図り、情報提供等を通してハンズオン支援を継続していく。

【企業の支援事例】

①支援企業より資金調達の相談を受け、ファンド等からの株主資本による資金調達についての制度説明を行うなど、フォローアップを実施した。

2-2. OKINAWA 型産業応援ファンド事業

【事業の内容】

OKINAWA 型産業応援ファンド(50 億円)の運用益を財源として、沖縄の重点産業分野(健康・バイオ・観光・環境)における新商品開発、地域活性化に繋がるような地域資源を活用した新事業への取り組みに対し、助成金交付やハンズオン支援をする事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、54 社の企業に対し、新商品の開発や販路拡大等の活動に対し、助成金交付及びハンズオン支援を実施した。(表 1)

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	18 社	18 社	18 社	54 社
実 績	18 社	18 社	18 社	54 社
達成率	100%	100%	100%	100%

【アンケート結果】

平成 26 年度のアンケート調査によると、支援の内容に対する満足度指数は、前回調査時とほぼ同じの 94%である。また、支援担当者の満足度指数は 100%となっている。(表 2)

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより利益が増加したと感じる企業が 73%で、売上・雇用ともに増加したと感じる企業が 60%であった。また、その他にも「社員の知識・技能の向上」や「新事業の展開」、「販路の開拓」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	94	93	-
支援担当者の対応について	100	93	-

(表 3-1)前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	60	-
	不変	0	-
	減少	40	-
利益	増加	73	-
	不変	0	-
	減少	27	-
雇用	増加	60	-
	不変	33	-
	減少	7	-

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
社員の知識・技能の向上	19
新事業の展開	18
販路の開拓	14

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「高価格帯の商品を開発したため、経験値のない販路開拓先の調査が必要になっている」等があり、意見・要望では、「継続可能な年数が短く、事業計画の範囲が限られる」や「より具体的なバックアップ・助言を頂きたい」等の意見や要望があった。

公社としては、支援終了後の自走体制構築を常に念頭に置きつつ、引き続き効果的な支援を行っていきたい。

【企業の支援事例】

①営業戦略の専門家招聘を行うと共に、自社内で PDCA 確立への支援を行った。県外展示会や商談を経て、大手スーパーなどへの販路獲得に繋がった。

②開発した商品群の類別ごとに打ち出すべきコンセプト等、認知度向上に注力した広報活動を支援し、商談の効率化等に繋がった。

2-3. 沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業

【事業の内容】

沖縄文化等コンテンツファンド投資事業有限責任組合と連携し、コンテンツ制作を目指す事業者を対象に、コンテンツ制作プランのブラッシュアップやプランの実現に向けた共同事業体の形成促進、県外・海外市場を見据えた販路開拓、知財戦略の構築、資金と工程の管理ノウハウの蓄積などにわたるハンズオン支援を行っている事業。

【事業の実績】

ハンズオン支援の結果、沖縄文化等コンテンツファンド投資事業有限責任組合から、平成 24 年度に 3 件、25 年度に 3 件、26 年度に 8 件のプロジェクト等に投資が実行された。(表 1)

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	5 件	8 件	5 件	18 件
実 績	8 件	3 件	3 件	14 件
達成率	160%	37%	60%	77%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容や担当者の対応に対する満足度指数は 100%となり、前回調査結果を維持している。(表 2)

前年度と比較した業況については、支援を受けたことで、「新規事業の展開」「販路の開拓」について、効果を感じたとの回答が得られたものの、利益が増加したと感じる企業が 40%に留まった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	100	100
支援担当者の対応について	100	100	-

(表 3-1)前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	0	100
	不変	20	0
	減少	80	0
利益	増加	40	100
	不変	20	0
	減少	40	0
雇用	増加	40	0
	不変	20	100
	減少	40	0

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
新事業の展開	80
販路の開拓	40

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では「自社サービスの開発」や「サービス開始に向けた全国への PR が課題」等があり、意見・要望では、「海外コンテンツ流通における支援などにより、具体的な成果も上がっている」や「本事業の支援を受けているコンテンツ事業者との交流を深めたい」等の意見や要望があった。

公社としては、企業からの課題、意見等を踏まえ、沖縄文化等コンテンツファンド投資事業有限責任組合と連携し、ハンズオン支援に取り組んで行きたい。

【企業の支援事例】

①県外事業者が、県内で新たに会社を設立する際に、県内でのビジネス展開に向けた人的なネットワークづくり等のハンズオン支援を行った。

②海外展開を目指す企業について、海外見本市（シンガポールアジアテレビフォーラム・香港フィルマート）への積極的な参加を促し、複数の見本市への出展サポート及び継続的な交渉サポートを行った結果、海外の放送局と番組販売契約に至った。

2-4. ベンチャー成長支援事業

【事業の内容】

これまで公社がベンチャー関連事業を通して支援した企業を対象に、ビジネスマッチングや経営アドバイス等を行い、商工会や市町村等と連携しながらハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、16 社の企業（継続除く）に対し、ハンズオン支援を実施した。

また、事業の最終年度である平成 26 年度は、ベンチャー企業の支援を通じ、支援に携わる市町村・商工会等の支援期間と公社をネットワーク化し、地域に根差した持続的かつ効果的なベンチャー支援体制の構築を図った。（表 1）

（表 1）支援企業数

	H26	H25	H24	合計
計 画	5 社	10 社	5 社	20 社
実 績	5 社 （うち 2 社継続）	10 社 （うち 2 社継続）	5 社	20 社 （うち 4 社継続）
達成率	100%	100%	100％	100%

【アンケート結果】

アンケート調査によると、支援の内容に対する満足度指数は前回調査時と比較し減少しているものの 80％を超えている。また、担当者の対応に関する満足度指数は 100%となっている。（表 2）

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上、利益が増加したと感じる企業が 57％であった。また、その他にも「販路の開拓」、

「社員の知識・技能の向上」や「新事業の展開」についても支援の効果を感じたという回答を得ている。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	80	100	80
支援担当者の対応について	100	100	-

(表 3-1)前年度と比較した業況について　(単位:%)

評価項目		H26	H25	H24
売上	増加	57	72	80
	不変	29	28	20
	減少	14	0	10
利益	増加	57	72	60
	不変	29	28	40
	減少	14	0	0
雇用	増加	13	28	40
	不変	75	72	60
	減少	13	0	0

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
販路の開拓	29
社員の知識・技能の向上	14
新事業の展開	14

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、「事業の内容には満足しているが、今後も定期的な情報交換やミーティングを希望する」や「商品開発やブランディングに係る有識者の招へいを希望する」等の要望があった。

公社としては、企業から意見を踏まえ、後継事業等の実施を図っていきたい。

【企業の支援事例】

①販路開拓について課題を抱えていた企業に対して、専門家を交えてアドバイスを行った。その後、数回のマッチング、プレゼンテーションの方法に関するアドバイスを繰り返し、製品導入のフォローアップアドバイスまで行った。

②マーケティングに課題を抱えていた企業に対して専門家を交えて「商品の大きさ、販売サイズ、値段、パッケージデザイン」等のアドバイスから、「販促方法」、「販売実演」まで順を追ってアドバイスを行った。その後、専門家を交えた「プレゼン手法」に関する支援を行い、事業会社とのマッ

チングを行った。

2-5. 戦略的製品開発支援事業

【事業の内容】

沖縄県における競争力のあるものづくり産業の振興を図るため、県内企業を中心とした製品開発共同体（産学官連携、産産連携）が、互いの有する技術、研究シーズを使用し、県外・海外マーケットを見据え、本県の地域資源や特性を活用して実施する高付加価値な製品開発に対して、資金的支援及びハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、計 8 社（継続支援した企業の重複を除外）の製品開発プロジェクトに対し、資金的支援及びハンズオン支援を実施した。

その結果、全社が高付加価値の製品開発に成功した。今後は、各企業において開発した製品の事業化・収益化に向けて、マーケティング、販路開拓、製品のさらなる改善を進めていく予定である。

（表 1）採択企業数

	H26	H25	H24	合計
計 画	5 社 （うち継続 3 社）	4 社 （うち継続 2 社）	3 社	12 社 （うち 5 社重複）
実 績	5 社 （うち継続 3 社）	5 社 （うち継続 2 社）	3 社	13 社 （うち 5 社重複）
達成率	100%	125%	100%	108% （114%）

【アンケート結果】

アンケート調査によると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数が 100%となり、前回調査時と比較し向上している。（表 2）

また、支援の効果については、「新事業の展開」に効果があったと回答する企業が全体の 35%、「社員の知識・技能の向上」に効果があったと回答する企業が全体の 29%であった。（表 3-1、表 3-2）

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	67	100
支援担当者の対応について	100	100	-

(表 3-1)支援の効果について　(単位:%)

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	-
効果があった	-
あまり効果がなかった	-
効果がなかった	-

(表 3-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
新事業の展開	35
社員の知識・技能の向上	29
販路の開拓	18
財務・資金繰りの改善	12

【企業からの意見等】

企業からのアンケートにおいて、製品開発後の「販路開拓・販路拡大」に関する支援の要望が複数社からあった。また、県外の先進企業への OJT 研修など人材育成プログラムの拡充に関する要望も複数社からあった。

「販路開拓・販路拡大」に関する企業からの意見、要望を踏まえ、製品開発後のビジネスマッチングや展示会への出展など積極的に行っていきたい。

また、「人材育成」に係る要望については、他の支援メニュー等の探索及び紹介を行っていきたい。併せて、こういった意見を企業の声として、人材育成事業担当者へ情報共有していくこととする。

【企業の支援事例】

①企業から製品開発した成果品の導入に関する相談があり、マーケティング戦略を立案。その後、宮古病院とマッチングを行い、成果品の導入に至った。現在、宮古病院にて稼働中である。

②企業にとって初の全社的な開発プロジェクトであり、製品開発に関する知識が乏しかったため、製品開発マネジメント(予算・スケジュール・進捗管理、技術情報の提供、人材の確保等)について総合的なサポートを実施。採択期間内の製品開発及び国土交通省の認定取得に至った。

2-6. 新産業研究開発支援事業

【事業の内容】

沖縄県において、成長意欲のあるベンチャー企業等(IT・バイオ・環境関連分野)の優れた研究開発を支援し、研究開発成果の事業化を目指すとともに、新産業の核となるベンチャー企業等を育成することを目的としてハンズオン支援を行った。

【事業の実績】

平成 26 年度から事業を開始し、事業化を目指した研究開発プロジェクトの公募を行ったところ、初年度にも関わらず、27 件の申請があり、7社を採択した。(表 1)

(表 1) 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	4 社	-	-	4 社
実 績	7 社	-	-	7 社
達成率	175%	-	-	175%

【アンケート結果】

平成 27 年度のアンケート調査によると、支援の内容、担当者の対応に対する満足度指数はともに、80%を超えるものとなった(表 2)

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上が増加したと感じる企業が 75%であった。また、その他にも「新事業の展開」については 100%の回答を得ている。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	83	-	-
支援担当者の対応について	100	-	-

(表 3-1)前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	75	-
	不変	-	-
	減少	25	-
利益	増加	50	-
	不変	25	-
	減少	25	-
雇用	増加	50	-
	不変	50	-
	減少	-	-

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
新事業の展開	100
販路の開拓	16
顧客満足度の向上	16

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「製造販売における新たな提携先の獲得」や「サービス提供に向けたプロモーション展開」についての課題等が、意見・要望では、「いつも親身なご対応とお力添えを賜り感謝している」や「補助金の実施手続きが細かく手間がかかるため簡単になることを切望する」「提携先を獲得するためのサポートがあれば有益である」等の意見や要望があった。

【企業の支援事例】

①バイオ関連企業については、展示会などの広報活動支援や、製薬メーカーとの商談設定など、協業先検討に関する支援や、共同研究先との契約調整に関する支援を行っており、今年度も引き続き支援を継続している。

②研究開発を進める過程で、顕在化した研究課題すべてに取り組もうとしていた企業については、限りある研究資源を最大限に有効活用すべく、研究課題の取捨選択を促し、早期事業化の観点から、優先順位を整理する助言を行っており、今年度も引き続き支援を継続している。

③県外企業の沖縄進出の際に、事務職員の採用についての相談を受け、県内人材の採用ルート、人材の傾向等について助言を行った結果、応募者数が増加し、優秀な人材の採用につながった。

3-1. 県産工業製品海外販路開拓事業

【事業の内容】

県内製造業（食品関連除く）の海外販路開拓・拡大のため、見本市等への出展支援、営業活動・プロモーション支援、現地市場の可能性調査・製品改良等の支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、11 社の企業に対し、海外販路開拓に係わるハンズオン支援を行った。（表 1）

（表 1） 採択社数

	H26	H25	H24	合計
計 画	10 社	10 社	13 社	33 社
実 績	10 社	8 社	7 社	25 社
達成率	100%	80%	53%	75%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容について、満足指数は 88%であった。また、支援担当者の対応について、満足度指数は 100%であった。（表 2）

前年度と比較した業況については、支援を受けたことにより売上が増加した企業は70%、利益が増加したと感じる企業は40%に留まった。また、その他にも「販路の開拓」についても支援の効果を感じたという企業は67%の回答を得た。（表 3-1、表 3-2）

（表 2）満足度指数 （単位：%）

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	88	100	100
支援担当者の対応について	100	88	-

(表 3-1)前年度と比較した業況について(単位:%)

評価項目		H26	H25
売上	増加	70	75
	不変	20	25
	減少	10	0
利益	増加	40	50
	不変	10	37
	減少	50	13
雇用	増加	20	50
	不変	70	50
	減少	10	0

(表 3-2)売上・利益・雇用以外の効果

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
販路の開拓	67
社員の知識・技能の向上	27
新事業の展開	6

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題では、「自社製品の海外での認知度向上には時間がかかる」や「支援を通じて海外からの引き合いは増加しているが、成果に繋げるためには時間をかけて根気強くフォローを続ける必要がある」等があり、意見・要望では、「多額の費用のかかる展示会出展が可能となった。」や「新たな市場の開拓に着手することができた。」「対象経費の補助率アップを検討してほしい。」等の意見や要望があった。

公社としては、個別企業の海外展開の自走化を目指し、引き続き効果的な支援を実施していきたい。

【企業の支援事例】

①木管楽器製造メーカーは、海外での5箇所の展示会出展の際、試奏会も併行し製品の認知度向上を図った。また、同会場においては、既存ユーザーへのアフターフォローにも注力した結果、売上増加につながった。

②化粧品メーカーは、行政機関とのタイアップにより、同社製品と地域観光の PR イベントを香港で開催し、物産と観光のコラボを図った。海外他地域へ波及効果のある香港市場での取り組みは、後に台湾や韓国等への販路開拓に繋がった。

3-2. 沖縄国際航空物流ハブ活用推進事業

【事業の内容】

ANA 航空貨物便の就航地域を中心に、アジア主要都市への県産品の販路拡大を目的とした見本市・物産展等への渡航、海外バイヤー等の招聘、販売促進プロモーション、商品改良等の支援を行うと共に、公社内に海外展開相談窓口を設置し、県内企業の海外展開を促進する。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までに、海外派遣（県内生産者等渡航）は 548 件（表 1）、海外バイヤー等招聘は 153 件（表 2）、プロモーション等実施は 57 件（表 3）、商品改良実施は 7 件（表 4）の支援を実施した。

（表 1）海外派遣件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	200 件	250 件	180 件	630 件
実 績	165 件	207 件	176 件	548 件
達成率	82%	82%	76%	86%

（表 2）海外バイヤー等招聘件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	100 件	100 件	80 件	280 件
実 績	29 件	59 件	65 件	153 件
達成率	29%	59%	81%	86%

（表 3）プロモーション等実施件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	30 件	－	－	30 件
実 績	57 件	－	－	57 件
達成率	190%	－	－	190%

（表 4）商品改良実施件数

	H26	H25	H24	合計
計 画	－	－	－	－
実 績	7 件	－	－	7 件
達成率	－	－	－	－

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数が 100%となり、前回調査時と比較し向上している。(表 5)

また、支援の効果については「非常に効果があった」「効果があった」とする企業等が 94%であり、その効果のうち、「販路の開拓」に効果があったと回答する企業が全体の 33%であった。(表 6-1、表 6-2)

(表 5)満足度指数 (単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
② 支援の内容について	100	93	88
③ 支援担当者の対応について	100	98	-

(表 6-1)支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	21
効果があった	73
あまり効果がなかった	2
効果がなかった	4

(表 6-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
販路の開拓	33
売上の向上	29
新事業の展開	10
社員の知識・技能の向上	10

【企業からの意見等】

企業からのアンケートで、現状・課題として、実際に海外に渡航し、商談を行う中で見えてきた課題(海外展開に向けた社内体制の整備や現地の商習慣に対する熟知等)の解決にはまだ時間を要することである。

意見・要望では、「補助金額の増額」「語学スキル向上や契約等法務に関する知識習得に係る支援」「提出書類の簡素化」等があった。

このような企業の課題や要望を踏まえ、公社としては、事業者が継続して海外展開できるよう、企業の成長段階に応じた柔軟かつ効果的な支援を行っていきたい。

【企業の支援事例】

①渡航支援、招聘支援、イベント支援を実施した企業において、香港市場業務用向けの取引が本格化したこと及びシンガポールで初めてイベントを実施し、新規市場が開拓できたことにより、輸出量が前年比２倍強となった。この他にも、「バイヤーとの信頼関係が強化され、定番化促進が図られた」、「安定した注文量の確保と流通環境の改善により、チルド品の取扱いも拡大した」といった成果が得られた。

②プロモーション支援を実施した企業において、イベント実施期間中の売上が、補助金額の約 30 倍となるなど、非常に費用対効果の高いイベントとなった。また、本イベントで使用した県産食材の輸出量は 11 トンとなるなど、沖縄からの輸出量にも貢献した。

4-1.万国津梁産業人材育成事業

【事業の内容】

平成 24 年度より受託した事業で、高度な専門性と国際性を有する産業人材を育成するため、海外展開を目指す県内企業を対象に、セミナー、専門家招聘、国内外 OJT 派遣、海外キャリアアップ留学支援等を実施した。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 26 年度までの 3 年間で、国内外 OJT 派遣で 48 社 69 名、海外専門家の招へいで 13 社 28 名、海外大学院等への留学派遣 10 名、セミナーは 4,556 名（延べ人数）の支援及び補助金を交付した。

（表 1）国内外 OJT 派遣

	H26	H25	H24	合計
計 画	25 名	25 名	25 名	75 名
実 績	31 名	27 名	11 名	69 名
達成率	124%	108%	44%	92%

（表 2）専門家招へい

	H26	H25	H24	合計
計 画	5 社	5 社	5 社	15 社
実 績	7 社	3 社	3 社	13 社
達成率	140%	60%	60%	87%

（表 3）留学

	H26	H25	H24	合計
計 画	20 名	20 名	20 名	60 名
実 績	1 名(7 名)	1 名(9 名)	8 名	10 名
達成率	5%	5%	40%	17%

【アンケート結果】

平成 26 年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容、支援の効果に対する満足度指数が 100％となっている。（表 4）

また、OJT 派遣が自社の海外展開に貢献したかについては「とても役立った」「役たった」とする企業等が 100％であった。研修生の意識・行動変化については「業務に対する意識が変わった」「業務において成果を出した」等、研修生自身のレベルアップに繋がったとの回答が 100％であった。（表 5-1、表 5-2）

(表 4)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	100	100
支援の効果について	100	100	100

(表 5-1)海外展開の貢献について

評価項目	割合(%)
とても役立った	70
役立った	30
あまり役に立たなかった	0
役に立たなかった	0

(表 5-2)研修生の意識・行動変化

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
業務に対する意識が変わった	65
業務の進め方(行動)が変わった	20
業務において成果を出した	15

【企業からの意見等】

支援企業からの声で、海外展開の具体的な成果としては「現地で商習慣を理解し、現地とネットワークを構築することで取引が増加した」、「成果が数字に表れるのは今後になるが、中小企業がなかなか出来ない海外の現場での勉強を実現する素晴らしい事業だと思う。」などがあった。

公社としては、引き続き当事業を実施し、県内企業の海外展開を推進していく。

【企業の支援事例】

①平成 25 年度、26 年度海外 OJT 派遣研修を活用し、宿泊飲食サービス業の企業の代表および従業員 2 名が台湾で飲食店を開業するために必要なスキル、ノウハウを習得するため研修を行った。その結果、平成 27 年 6 月に台北市内に同社初の海外飲食店を開業した。

②平成 26 年度海外 OJT 派遣研修を活用し、宿泊飲食サービス業の企業の代表 1 名が海外観光客誘客を拡充するためオーストラリアで研修を行い社内体制を整え新たな宿泊施設を取得した。その結果、海外観光客の構成比が当初の 20%から 50%以上となり離島の観光産業に寄与している。

③平成 26 年度海外 OJT 派遣研修を活用し、卸小売業の企業の代表 1 名がベトナムへ沖縄県産品の輸出を行うため、現地法人設立に向けた法規制等を理解する研修を行った。その結果、平成 27 年度 4 月にベトナム現地法人を設立し県産品の輸出を開始した。

4-2.沖縄県成長産業等人材育成支援事業

【事業の内容】

県内に新規に立地する企業または従業員を新規に雇用する企業（法人）が、新規雇用を伴い従業員に専門的で高度な技能や技術を習得させるため、県外先進企業（国内）等にて研修を行う場合に、その一部を助成し、成長産業等を担う人材の確保を図る

【事業の実績】

平成24年度から平成26年度までに、76社209人の県外研修を支援した。（表1）

（表1）研修実施人数

	H26	H25	H24	合計
計 画	70人	90人	60人	220人
実 績	70人	76人	63人	209人
達成率	100%	84%	105%	95%

【アンケート結果】

平成26年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数はともに100%であった。（表2）

また、支援の効果については「十分効果があった」「効果があった」とする企業等が 100%であり、その効果のうち、「社員の知識、技能向上」に効果があったと回答する企業が全体の40%であった。（表3-1、表3-2）

（表2）満足度指数　（単位:%）

評価項目	H26	H25	H24
支援の内容について	100	100	100
支援担当者の対応について	100	-	-

（表3-1）支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	72
効果があった	28
あまり効果がなかった	0
効果がなかった	0

（表3-2）どのような効果があったか

評価項目 （複数回答可・上位項目）	割合(%)
社員の知識、技能向上	40
社員の士気向上	22
受注（契約）の拡大	12
品質サービスの向上	8

【企業からの意見等】

企業からのアンケートから、県内では学べない基礎加工技術や工作機械操作等主軸業務の研修が難しく、本社親会社への県外研修が必要との声や今後も積極的に活用したいとの声が多くあった。

公社としては、企業から意見を踏まえ、後継事業等の実施を図りたい。

【企業の支援事例】

①支援企業からの声では、「沖縄に所属する社員に対しても成長の機会があることを示せたので、士気は確実に向上した」、「研修に行ったメンバーの多くが沖縄メンバーに刺激を与えた」等、研修終了後に効果が得られた事例があがった。

②研修終了後、研修者がスキルアップしたことで、従来、県外で実施していた業務を沖縄の事業所へ移管できるようなり、業務拡大した結果、新たな雇用が生まれた。

4-3. 沖縄県世代間スキル継承型雇用促進事業

【事業の内容】

高年齢者(55 歳以上)の継続雇用と若年者(15 歳以上 30 歳以下)の雇用促進及び人材育成を図るため、県内企業等を対象に、高年齢者の技術・経験を若年者に継承するペア就労などに取り組む企業に対して支援を実施した。

【事業の実績】

平成 26 年度については、建設業を中心に 41 社・79 名を支援した。これらの事業所については、65 歳まで働ける就業規則の整備がなされ、79 名もの若年者のスキルアップと雇用機会の確保、社内での人材育成体制の構築が図られた。

(表 1)支援実績

	H26	H25	H24	合計
計 画	90 人	90 人	-	180 人
実 績	79 人	69 人	-	148 人
達成率	88%	77%	-	82%

【アンケート結果】

平成26年度支援企業へのアンケート調査によると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数はともに 100％であった。また、支援の効果については「大いに効果があった」とする企業等が 61％であり、その効果のうち「知識、技能の向上」に効果があったと回答する企業が全体の 93％であった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H26	H25	H24
④ 支援の内容について	100	100	－
⑤ 支援担当者の対応について	100	－	－

(表 3-1)支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	61
効果があった	39
あまり効果がなかった	0
効果がなかった	0

(表 3-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
知識・技能の向上	93
社員の士気向上	59
若年者の定着促進	49
業務効率の向上	32

【企業からの意見等】

①他の助成事業は提出書類ですべてを判断されるが、本事業は提出書類だけでなく現場確認等も含めて細かく支援してくれる点が魅力。このような事業を活用することで、我々のコーポレートガバナンスや社員教育制度が正しく保たれているか内部監査できる面もあり、単に助成金の支給だけでなく活用する価値のある制度だと思う。

②この事業を通じて若手社員はベテランから1対1で基礎を学ぶことができ、自分のできる業務を流れ作業でこなすのではなく、現場の状況を判断する力や自信がついた。

【企業の支援事例】

①就業規則・雇用契約書といった労働関係帳票が整備されていない事業所に対し、当該帳簿作成のハンズオン支援を実施し、労働環境の整備を図った。

②若手社員育成の体制が取られていない事業所に対し、新入社員向けコミュニケーションスキル等のビジネススキル研修のハンズオン支援を実施し、若手社員の人材育成に係る社内体制の構築を図った。