

各事業の成果報告

(平成 26 年度～平成 28 年度)

目 次

1	調査概要	1
2	各事業の成果報告	
I	中小企業の経営革新・基盤強化等支援事業	
1-1	中小企業総合支援事業	
	(1) 窓口相談等事業	5
	(2) 専門家派遣事業	7
	(3) 離島地域等中小企業支援事業	9
	(4) 課題解決集中支援事業	10
	(5) 販路開拓・取引マッチング支援事業	12
1-2	情報化支援事業	14
1-3	経営サポート事業	16
1-4	機械類貸与事業	17
1-5	中小企業経営革新強化支援事業	20
1-6	建設業経営力強化支援事業	22
1-7	中小企業課題解決プロジェクト推進事業	24
1-8	県産品拡大展開総合支援事業	26
1-9	中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業	29
1-10	戦略的産業ハンズオンフォローアップ支援事業	31
1-11	物流高度化推進事業	33
1-12	製造業県内発注促進事業	35
II	新事業の創出・ベンチャー企業の育成支援事業	
2-1	OKINAWA 型産業応援ファンド事業	38
2-2	沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業	40
2-3	沖縄ものづくり振興ファンド管理運営事業	42
2-4	戦略的製品開発支援事業	43
2-5	新産業研究開発支援事業	46
2-6	ベンチャー企業スタートアップ支援事業	48
2-7	沖縄アジア IT ビジネス創出促進事業	50
2-8	ベンチャー成長支援事業	52
III	海外展開支援事業	
3-1	県産工業製品海外販路開拓事業	54
3-2	沖縄国際物流ハブ活用推進事業	56
IV	人材育成支援事業	
4-1	万国津梁産業人材育成事業	61
4-2	正規雇用化企業応援事業	63
4-3	世代間スキル継承型雇用促進事業	66
	〈満足度指数アンケート調査結果〉	69

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發揮すべく、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、満足度等を調査し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 26 年度から平成 28 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 のとおり（3 ページ）

※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 28 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 のとおり（4 ページ）

※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 29 年 7 月 25 日（火）～平成 29 年 8 月 24 日（木）

※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 調査票の数値におけるマイナス値は、▲で記載している。
- ③ 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は、当該項目に「-」と記載している。

(2) アンケート結果

支援の内容と支援担当者の対応については、「とても満足した」、「満足した」と回答した数値の合計を全体で割った割合のパーセントを満足度指数として記載している。(表 2)

(表 2)満足度指数 (単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	83	100	100
支援担当者の対応について	100	100	100

事業の効果については、評価項目から複数回答可になっており、回答した数値を回答企業数で割った割合をパーセントで表示しているため、構成比の合計が100%を超える場合がある。(表 3-2)

(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 (%)
社員の知識・技能の向上	55
新事業の展開	45
雇用の拡大	36
財務・資金繰りの改善	27

なお、事業の支援内容や支援担当者の対応についての満足度指数については巻末に事業毎に一覧を掲載している。

6 まとめ

今後の事業運営や施策提言に資することをより明確にするため、アンケート結果を踏まえた「公社の自己評価及び今後の対応」を事業毎に記述している。

公社としては、この成果報告(各事業の事後評価)を的確に行うことにより、今後の効率的、かつ効果的な事業執行に向け改良、改善を行っていききたい。

(公財) 沖縄県産業振興公社 ○○○○課 ○○○○ 行き

平成28年度○○○○○事業 支援企業の業況調査票

1. 企業概要

企業名		資本金	千円
代表者名		業種	
回答者氏名		TEL	

2. 事業の満足度及び効果等について（該当するものに○印でお答えください）

(1) 支援の内容に満足していただけましたか。

① とても満足した ② 満足した ③ あまり満足できなかった ④ 不満足であった

(2) 支援担当者の対応に満足していただけましたか。

① とても満足した ② 満足した ③ あまり満足できなかった ④ 不満足であった

(3) 支援を受けて効果はありましたか

① 大いに効果があった ② 効果があった ③ あまり効果がなかった ④ 効果がなかった

(4) どのような効果がありましたか(複数回答可)

① 売上の向上 ② 利益の増加 ③ 財務・資金繰りの改善 ④ 販路の開拓 ⑤ 雇用の拡大
⑥ 社員の知識・技能の向上 ⑦ 新事業の展開 ⑧ 個別課題の解決 ⑨ 顧客満足度の向上
⑩ その他 ()

(5) 今後も本事業の支援を受けたいと思いますか

① 継続して受けたい ② 機会があれば受けたい ③ 分からない ④ 受けたくない

3. 業況等効果について

平成28年度の業況についてお答え下さい。

	H27年度	H28年度
売上高	千円	千円
税引前当期利益	千円	千円
従業員数(内パート数)	人(人)	人(人)

4. 本事業支援後の効果・成果、活用内容、進捗状況、課題等についてご記入下さい。

5. 当公社、及び事業内容等について、ご意見・ご要望等をご記入下さい。

★ご協力ありがとうございました★

大変お手数ですが、本調査票を FAX(098-859-6233)または、E-mail(○○○○@okinawa-ric.or.jp)にて、
○月○日(○)までにご提出いただきますようお願い申し上げます。

問い合わせ先 TEL(098-859-○○○○) 担当者:○○○○

(公財) 沖縄県産業振興公社 ○○課 ×××× 行き

平成28年度○○○○○支援事業 支援企業の業況調査票

1. 企業概要

企業名		資本金	千円
代表者名		業種	
回答者名		TEL	

2. 事業の満足度及び効果等について（該当するものに○印でお答えください）

(6) 支援の内容に満足していただけましたか。

- ① とても満足した ② 満足した ③ あまり満足できなかった ④ 不満足であった

(7) 支援担当者の対応に満足していただけましたか。

- ① とても満足した ② 満足した ③ あまり満足できなかった ④ 不満足であった

(8) 支援を受けて効果はありましたか

- ① 大いに効果があった ② 効果があった ③ あまり効果がなかった ④ 効果がなかった

(9) どのような効果がありましたか(複数回答可)

- ① 売上の向上 ② 利益の増加 ③ 財務・資金繰りの改善 ④ 販路の開拓 ⑤ 雇用の拡大
⑥ 社員の知識・技能の向上 ⑦ 新事業の展開 ⑧ 個別課題の解決 ⑨ 顧客満足度の向上
⑩ その他 ()

(10) 今後も本事業の支援を受けたいと思いますか

- ① 継続して受けたい ② 機会があれば受けたい ③ 分からない ④ 受けたくない

3. 本事業支援後の効果や成果、活用内容、進捗状況、課題等についてご記入下さい。

4. 当公社、及び事業内容等についてご意見・ご要望等をご記入下さい。

★ご協力ありがとうございました★

大変お手数ですが、本調査票を FAX(098-859-6233)または、E-mail(××××@okinawa-ric.or.jp)にて、
×月×日(×)までにご提出いただきますようお願い申し上げます。

問い合わせ先 TEL(098-859-○○○○) 担当者:○○○○

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を解決するため、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て適切な助言や支援を行う事業。

【事業の実績】

平成26年度から平成28年度までに、創業、資金調達、商品開発、販路開拓等に関する7,641件の相談に対応した。(表1)

(表1) 相談対応件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	2,500	2,500	2,500	7,500件
実 績	2,413	2,549	2,679	7,641件
達 成 率	97%	102%	107%	102%

【企業の支援事例】

- ① 工技センターと共同開発した技術の実用化を目指す事業者に対し、経営計画の作成支援を行うとともに、資金調達を支援するため、銀行説明に同行してベンチャー支援資金の融資を受けた。その後、多角化された事業をスリム化し、固定費を圧縮したことから、経営基盤が安定化してきている。
- ② 営業活動に行き詰まっていた求人サイトを運営する創業者に対し、経営者向けセミナー講師として人材採用スキルを活かすことを提案し、営業先を紹介したところ、商工会議所や商工会等主催のセミナー講師として採用され、現在では就職・雇用支援機関の人材採用コンサルタントの業務を受けて活躍している。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容についての満足度指数は76%、支援担当者の対応についての満足度指数は89%であり、昨年度のアンケートと同程度の満足度であった。(表2)

支援の効果については、「効果があった」と回答した企業が56%あり、具体的な効果としては、「販路の開拓」が15%、「社員の知識・技能の向上」が14%、「新事業の展開」が12%、「個別課題の解決」が10%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	94	75	76
支援担当者の対応について	88	87	89

(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	19
効果があった	37
あまり効果がなかった	13
効果がなかった	5

※無回答26%

(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(%)
販路の開拓	19
社員の知識・技能の向上	17
新事業の展開	15
個別課題の解決	13

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「売上が黒字になり、今後の展開について引き続き指導して欲しい」、「経営を見直すことができ、目標が明確になった」、「会社の活動を客観的に強化できるようになった」とある一方、「相談の段階でまだ実行に移していない」「実施中でありこれから効果が出ると期待する」などの回答があった。意見・要望では、「対応が丁寧で分かりやすかった」や「弊社の抱える問題をよく理解していただき、適切なアドバイスがいただけた」とある一方、「支援担当者の質を上げて欲しい」や「解決策の提示がなかった」、「上から目線の対応がある」などの厳しい意見も寄せられた。

【公社の自己評価及び今後の対応】

年々相談対応件数を伸ばしており、平成27年度に続き平成28年度も目標を達成することができた。支援内容及び支援者の対応方法の満足度が僅かながら向上しているものの、支援内容の満足度が低迷しており、支援の仕方や対応方法など支援者の支援スキルの向上について、対策を講じて向上させていかなければならない。

また、相談窓口の周知については、理事長及び専務理事においても関係機関を訪問し、周知活動を行っているが、事業担当者においても、引き続き商工会等支援機関の窓口を訪問し、事業の周知と利用の促進、中小企業者の紹介・斡旋等への協力を依頼し、「中小企業支援センター」を積極的に活用してもらうようPRしていく。

(2) 専門家派遣事業

【事業の内容】

中小企業診断士や経営コンサルタント等の民間の専門家を派遣し、中小企業や創業者等の経営・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26年度から平成28年度までに、資金繰り改善や原価管理、商品開発、プロモーション戦略、ネットショップ売上対策、ISO認証取得等、個別企業の課題を解決するため、中小企業診断士等の民間専門家を468回派遣した。(表1)

(表1) 専門家派遣回数

	H26	H27	H28	合計
計画	150回	150回	150回	450回
実績	180回	160回	128回	468回
達成率	120%	107%	85%	104%

【企業の支援事例】

- ① 県内6店舗で女性用バッグ、リュック、カバンや小物用品を扱っている業者に対し、店舗の陳列方法についての課題を洗い出し、レイアウトの専門家を派遣し、専門家の意見を積極的に取り入れることで全店舗の陳列を一新した。その結果、各店舗とも売上が順調に伸び、新たな店舗の設置も検討している。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容についての満足度指数は98%であり、支援担当者の対応についての満足度指数が95%であった。(表2)

支援の効果については、「効果があった」と回答した企業が97%であり、具体的な効果として「社員の知識・技能の向上」が31%、「個別課題の解

決」が19%、「売上向上」及び「財務・資金繰りの改善」がそれぞれ11%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	96	94	98
支援担当者の対応について	96	96	95

(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	46
効果があった	51
あまり効果がなかった	3
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	31
個別課題の解決	19
売上向上	11
財務・資金繰りの改善	11

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果として「チームワークが良くなり、お客様づくりの効率が良くなった」、「HPの改善をお願いした結果、市外・県外からの問い合わせが多くなり、来客数や新規開拓に効果があった」とある一方、「今回のような支援がある事がわからなかったので、知る機会が欲しかった」という意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

専門家派遣は、顧客満足度や支援効果も高いことから効果のある事業と評価している。

平成28年度は、派遣件数が126回(達成率85%)となり、目標件数を達成することができなかった。その主な要因として、公社内の他事業内においても専門家派遣が行えるようなくみができていること、また、中小企業庁が実施する「ミラサポ」事業においては、無料の専門家派遣事業が実施されるなど、他事業においても専門家派遣に関する支援メニューが充実してきたことなどがあげられる。

そこで、平成29年度においては、これまで利用企業から要望が多かった、派遣回数上限枠を拡大し(年間3回から5回へ)、より充実した支援を行うとともに、事業の周知に努めていく。

(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や個別相談会を開催し、また、当該地域において、経営改善等に取り組む意欲の高い中小企業等に対し、フォローアップ支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、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即したセミナー及び個別相談会を 5 回開催した。また、後日改めてプロジェクトマネージャー及びサブマネージャー、専門家による 21 回のフォローアップ支援を実施した。(表 1)

(表 1) セミナー及びフォローアップ回数

	H26	H27	H28	合計
セミナー計画	5 回	5 回	5 回	15 回
セミナー実績	7 回	5 回	5 回	17 回
達成率	140%	100%	100%	113%
フォローアップ計画	5 回	5 回	5 回	15 回
フォローアップ実績	7 回	11 回	21 回	39 回
達成率	140%	220%	420%	260%

【企業の支援事例】

離島地域においてPOPセミナーを開催し、キャッチコピーの考え方やPOPの描き方を実習してもらった。セミナー後の個別指導では、店舗レイアウトの修正支援や店舗内でのPOP制作技法を講師が支援。また、フォローアップ支援では、個別企業に対して課題解決に向けたレイアウトの変更支援やセミナー受講者（事業者）が制作したPOPの修正支援を行った。その結果、事業者のPOP制作技術が向上し、店舗内のプライスカードやレイアウトが島民や観光客から高評価を得ている。

【アンケート結果】

セミナー受講生に対するアンケート調査によると、セミナー及び講師に対する満足度指数がともに 97%となり、昨年度と比較して 1 ポイント

上がった。(表 2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
セミナーの内容について	100	96	97
講師の内容について	100	96	97

【企業からの意見等】

アンケートの中で、「セミナー内容が大変良かった。よい勉強会になった」、「わかりやすく丁寧に教えて貰いました」とある一方で、「時間が足りなかった、もっと受けたかった」等の意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

アンケート結果からセミナー受講者の満足度は高く、地域商工会等からのセミナー開催希望数も増加していることから、継続すべき事業と評価する。

今後も離島地域等の商工会等と連携し、地域のニーズを拾い上げ、事業者のレベルに合わせたセミナーを開催するとともに、セミナー終了後の個別相談やその後のフォローアップ支援を充実させて、地理的不利性を抱えている離島地域等の中小企業者に対し、効果的な支援を行っていききたい。

(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、プロジェクトマネージャーや専門家等が参画するワークショップ（各7回）を開催し、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26年度から平成28年度までに、8社の企業に対し、店舗売上の拡大やマーケティング戦略の見直しなど課題解決に向けたワークショップを開催した。(表1)

平成27年度及び平成28年度は、採択企業2社に対して各7回のワークショップを開催した。

(表1) 採択社数

	H26	H27	H28	合計
計 画	4 社	2 社	2 社	8 社
実 績	4 社	2 社	2 社	8 社
達成率	100%	100%	100%	100%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 国頭村、大宜味村、東村の民宿事業者へ宿泊者を斡旋する事業者と同社の斡旋先である3村の民泊事業者25事業者に対し、修学旅行誘致や観光客誘客の専門講師等を招聘し、セミナー及びワークショップを開催した。

その結果、アジア系外国人観光客数が突出する中、西欧系の外国人観光客を新たなターゲットに定めて誘致目標を設定し、また、修学旅行生を含めたリピーター（ファン）づくりのために、HPの更新や広報計画、経営方針を確立した。

- ② コンクリート製品製造業に対し、SWOT分析の結果をもとに事業戦略を作成した結果、各部署における目標管理が展開できるようになった。全社的な事業戦略を構築するための課題解決支援であったため、全社員を巻き込んだワークショップ等を開催したことから、全社員の意識改革や能力向上につながった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容及び支援担当者の対応についての満足度指数は100%であった。(表2)

支援の効果については、全ての企業において効果があったと回答しており、効果の内容としては、「個別課題解決」が40%「新事業展開」、「販路の開拓」、「社員の知識・技能の向上」がそれぞれ20%となった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容及び対応について	100	100	100
支援担当者の対応について	100	100	100

(表 3-1) 支援の効果について

評価項目	割合 (%)
大いに効果があった	50
効果があった	50
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 (%)
個別改題解決	40
新事業展開	20
販路の開拓	20
社員の知識・技能の向上	20

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状では「新規事業を考える上で役に立った」、「ホームページをリニューアルして新たな取引先が増えた」等があり、意見・要望では、「今後も指導を受けたい」、「親身になって話を聞いてくれるので助かるが、補助金が付くとなおよい」といった意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

課題解決集中事業は、顧客満足度や支援効果が共に 100%となっていることから、継続すべき事業と評価する。

平成 27 年度から採択企業数とワークショップの開催回数を変更し、企業数を絞り込んで、より重点的に支援できる内容に変えたところ、支援の効果のアンケートに対して「大いに効果があった」と回答した企業割合が増えており、効果の質が徐々に上がりつつある。

公社としては、ワークショップの持ち方や支援方法、専門家の選定など、課題解決を実現するための最適な方策を採択企業と一緒に模索しながら、支援効果を高めるための取り組みを引き続き行っていきたい。

(5) 販路開拓・取引マッチング支援事業

【事業の内容】

県内中小企業者等が自社で開発した商品の販路拡大を図るため、専門コーディネーターを配置して販路開拓等のハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、30 社の企業に対し、販路開拓等を支援した。(表 1)

(表1) 支援社数

	H26	H27	H28	合計
計 画	10 社	10 社	10 社	30 社
実 績	10 社 (うち継続 3 社)	9 社	10 社 (うち継続 5 社)	29 社 (うち重複 5 社)
達成率	100%	90%	100%	97%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 酒類製造販売業者に対し、菓子製造業者を紹介してマッチングを行った。その結果、ラム酒を使った新商品開発（ラムレーズンサンド）から製造・販売へと発展し、原材料供給先として新たな販路開拓につながった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容についての満足度指数が 85%となり、前年度に比べ 18%改善した。また、支援担当者の対応についての満足度指数は 100%であった。（表 2）

支援の効果があつたと回答した企業が 77%あり、具体的効果としては、「販路の開拓」が 40%、「売上の向上」が 20%、「社員の知識・技能の向上」が 15%であった。（表 3-1、表 3-2）

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	100	67	85
支援担当者の対応について	100	100	100

(表 3-1) 支援の効果について

評価項目	割合 (%)
大いに効果があつた	54%
効果があつた	23%
あまり効果がなかつた	23%
効果がなかつた	0%

(表 3-2) どのような効果があつたか。

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合 (%)
販路の開拓	40
売上向上	20
社員の知識・技能の向上	15
利益の増加	10

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果では「販路拡大や売上を伸ばすことができ、売上額が初年度目標を達成した」や「商談会への出席や海外出張

の増加により、県外出荷と海外出荷が増加した」、「催事などのイベントに参加することで知名度があがり、店舗の売上も伸びている」、「スーパーマーケットトレードショーに初出展したところ、大手ベンダーとの直接口座を開設することができた」とする一方、課題・要望として「販売先をいろいろご紹介してもらったが、価格面で折り合わず成約は厳しかった」という意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

本事業は、専門家派遣や資金的助成を伴わない事業のため、支援に限界があり、顧客満足度を100%にすることが難しい事業である。また、他部署において助成金を伴う類似事業が開始されたことから、専門コーディネーターによる採択型のハンズオン支援は、平成28年度に終了した。

しかしながら、東京で開催される「スーパーマーケットトレードショー」を活用した販路開拓支援については、支援に係る費用対効果が高いことから、引き続き沖縄ブースの事務局としてとりまとめていく。

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、ネットショップを活用して販路開拓強化に取り組む中小企業者等に対し、ネット販売スキルの向上及び売上増加を図るため、売れるネットショップ構築のためのワークショップ等を行う事業。

【事業の実績】

平成26年度から平成27年度までに、ネットショップを運営する10社を採択し、ネットショップ上の売上拡大に向けて、ワークショップ及びセミナーの開催、専門家による個別支援を実施した。（表1-1）

（表1）採択企業数

	H26	H27	合計
計画	5社	5社	10社
実績	5社	5社	10社
達成率	100%	100%	100%

【ネットショップのみの売上高の推移】

① 平成 26 年度採択企業：5 社 回答企業：2 社

項目	売上（千円）		
	H26	H27	H28
実数	49,824	59,075	65,862
前年比	—	119%	111%

② 平成 27 年度採択企業：5 社 回答企業：5 社

項目	売上（千円）		
	H26	H27	H28
実数	97,016	104,631	99,175
前年比	—	108%	95%

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・課題では、「独自性を前面に出したサイトにリニューアルできた。購入率も大幅に改善し、効率の良い運営が実現できた」、「オンラインショップ専門スタッフのスキルアップや意識の向上だけでなく、社内スタッフのオンラインショップに対する姿勢が変化し、皆で協力していけるような体制ができた」などの回答があった。意見・要望では、「スタッフの意識向上とスキルアップが図られて売上が3倍になったが、その後維持できず継続的な支援を希望する」、「新しいサービスや消費者動向の変化が著しく早いネットショップ業界のため、関連セミナーの充実を要望する」といった意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

本事業は、事業実績及び顧客満足度の高い事業であったが、情報化基盤整備促進基金の返還に伴い平成 27 年度で終了した。

現在当公社においては、「中小企業支援センター」や「よろず支援拠点」での窓口相談や専門家派遣等にて情報化支援を行っており、特によろず支援拠点では、Web を専門とするコーディネーター3 名を配置し、個別相談やセミナーをとおして中小企業等の情報化を支援している。

1-3. 経営サポート事業

【事業の内容】

中小企業が抱える様々な課題を解決するために各分野の専門家を講師として招き、経営幹部や従業員等のスキルアップ及び人材育成を図るため、有料セミナーを行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までにビジネススキル、営業ノウハウ、課題解決等に関するセミナーを 72 回、述べ 1,882 名が受講した。(表 1)

平成 28 年度に受講者が減少した要因は、セミナー会場として使用していた沖縄産業支援センターの駐車場改修工事に伴う会場閉鎖により、開催場所を本島北部遠隔地等で開催したことが大きな要因と考えられる。

(表 1) セミナー開催回数及び受講者数

	H26	H27	H28	合計
計 画	24 回	24 回	24 回	72 回
実 績	24 回	25 回	23 回	72 回
達成率	100%	104%	96%	100%
受講者数	655 名	746 名	481 名	1,882 名

【アンケート結果】

セミナー終了後のアンケート調査によると、セミナーの内容に満足したと回答した企業が 98%、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」が 99%、セミナーの効果については、ビジネス上に「大いに役立つ」「役立つ」が 99%であった。(表 2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
① セミナーの内容について	96	98	98
② 講師の対応・カリキュラムについて	98	99	99
③ 今後の効果・活用について	98	99	99

【企業からの意見等】

企業からのアンケートの中で、意見として「とてもわかりやすかった」「演習が実践的で実務に活用できる」という声が多かった一方で、「演習の時間がもっと欲しい」等の要望もあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度のセミナー実績において、セミナー会場等の要因により受講者数は減少したものの、参加者の満足度は高い状態を維持している。これは、セミナー実施後のアンケートによる受講者からの意見や要望等を次回開催のセミナーの改善に活かしており、企業ニーズに基づいたセミナーが開催できているものと考えられる。

本事業は、公社の自主事業としてネットワーク会員の会費やセミナー受講料をもとに運営しており、事業継続性においては、受講者数の確保が重要事項となるが、沖縄産業支援センターの駐車場改修工事が完了して利用者の利便性が向上していることから、事業の採算性は十分に期待できる。

また、社内の人材育成システムが未整備である中小企業者が多い中、非常に実践的で業務に有効なセミナーを提供できていることから、今後も引き続き実施する。

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 26 年度から平成 28 年度までの貸与件数は 42 件、金額は 646,070 千円であった。(表 1)

平成 28 年度の達成率が落ちた要因は、県内金融機関における貸出金利の大幅な低下や「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」の設備投資に対する公的補助制度の継続実施等の影響によるものである。

(表1) 貸与決定件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	20 件	22 件	11 件	53 件
	500,000 千円	520,000 千円	230,000 千円	1,250,000 千円
実 績	18 件	17 件	7 件	42 件
	327,330 千円	241,170 千円	77,570 千円	646,070 千円
達成率 (貸与額)	65%	46%	34%	52%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 売上を順調に伸ばしている小売事業者から冷蔵設備の更新を目的に貸与制度の申込があった。分析等の結果、店舗ごとの収益管理ができていなかったことが分かったことから、経費の計上方法に関するアドバイスを行ったうえで必要設備を貸与した。今後は店舗ごとの採算性が明確化されるため、さらなる収益向上が期待される。
- ② 介護保険法の改正等の影響で業績を悪化させている介護事業者から事業に必要不可欠な設備である福祉車両の増設を目的に貸与制度の申込があった。本来なら貸与することが困難である事業者であったが、県信用保証協会が実施する経営サポート会議を通じて経営改善を図り、今後の達成が見込められることから、必要設備を貸与した。今後は貸与設備による作業効率の向上と経営改善の進展が期待される。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容及び担当者の対応についての満足度指数は100%であった。(表2)

設備投資の効果について、生産性や品質が向上した、または、コストが削減できたと感じる企業が100%であり(表3-1)、その他の効果として、「財務・資金繰りの改善」や「販路の開拓」、「雇用の拡大」を挙げた企業の割合が多くなっている。(表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
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) 設備投資の効果について

(単位：%)

評価項目	向上	やや向上	やや低下	低下
生産性	17%	83%	0%	0%
品質	33%	67%	0%	0%

評価項目	削減	やや削減	やや増加	増加
コスト	17%	83%	0%	0%

(表 3-2) その他の効果について(単位：%)

評価項目等	割合
財務・資金繰り改善	80
販路の開拓	40
雇用の拡大	40
知識・技能の向上	20
新事業の展開	20
個別課題の解決	20
顧客満足度の向上	20

【企業からの意見等】

貸与企業からは、「据置期間があり、貸与期間も比較的長期で利用しやすい」と意見があった。

なお、昨年度の企業からの意見・要望に基づき、今年度から貸与期間を7年以内から10年以内に延長したところである。

【公社の自己評価及び今後の対応】

当事業は、不動産等の資産が無く、かつ資金繰りの厳しい中小企業が、設備導入の資金調達手段として活用することが多い。

その中、公社は申込企業の事業性を評価して貸与を決定しているが、生産性・品質・コスト全ての評価項目において設備投資の効果が見られ、企業の資金繰りの改善や販路開拓、雇用の拡大に有効な事業となっている。

しかしながら、平成28年度における貸与額の達成率が34%と低迷したことから、企業からの要望を踏まえて貸与制度の見直しを行い、平成29年度の金利の引き下げと貸与期間を7年以内から10年以内に延長した。

平成 29 年度に入り、貸与件数・額ともに前年同月比を上回る利用があることから、さらに事業の周知活動を強化して認知度を高め、利用企業の増加を図りたい。

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実行に向けたハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、計 80 社の企業が承認された。(表 1)

(表 1) 承認企業数

	H26	H27	H28	合計
計 画	20 社	20 社	20 社	60 社
実 績	27 社	27 社	39 社	93 社
達成率	135%	135%	195%	155%

【企業の支援事例及び成果】

①化粧品専門店に対し、自社店舗の空きスペースを活用し、独自の調査方法を活かしたアロマの体験型ワークショップを行う事業計画の策定を、地元の商工会議所と連携して支援した。

承認後、旅行代理店とのビジネスマッチングや近隣のホテルへの営業方法などをアドバイスした結果、客単価及び客数も前年より増加している。

②菓子製造業者に対し、農商工連携によって確立した甘藷のバイオ苗の量産化技術などを活用して原材料の安定確保を図り、新商品を開発・販売する事業計画の策定を支援した。

承認後、毎月開催される経営会議に参加し、試算表をもとに売上や収益率の改善方法、新商品開発に関するアドバイスなどを行ったところ、今年度の売上が前年比 20%増となった。

③二輪販売業者に対し、店舗への誘客を目的に、自社空きガレージを活用した貸ガレージ及びレンタルバイクを行う事業計画の策定を支援し

た。

承認後、毎月開催される経営会議にて財務分析の仕方や活用方法などをアドバイスし、また、専門家を派遣して商品の展示方法などをアドバイスしたところ、客数及び売上が増加している。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容について、満足度指数は86%であった。また担当者の対応についての満足度指数は93%であった。(表2)

支援の効果については「効果があった」が約83%で、具体的な効果は「新事業の展開につながった」及び「雇用が拡大した」が16%、「社員の知識・技能が向上した」が13%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	100	67	86
担当者の対応について	70	84	93

(表3-1) 支援の効果について

評価項目	割合(%)
とても役立った	24
役立った	59
あまり役に立たなかった	10
役に立たなかった	7

(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(%)
新事業の展開に繋がった	16
雇用が拡大した	16
社員の知識・技能の向上に繋がった	13

【企業からの意見等】

「資金の融資を受ける際に、経営革新承認企業ということで、審査等がスムーズに進んだ」、「従業員の意識が変わり、これまで以上に業務の段取りもスムーズになった」という一方で「物件や人材の確保に苦慮しており、次年度に新店舗を開店できるようにしたい」等があった。また、意見・要望では、「県内の同業他社と連携できるような情報や提案があると助かる」、「公社関連・支援サイト等で紹介いただけるとありがたい」、「補助金・助成金等の情報が欲しい」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

公社としては、計画を策定する事業者に対し、実現性及び実効性の高い計画になるようアドバイスするとともに、承認された企業に対しては、事業推進上の課題や解決策を提示し、自力で計画及び目標が達成できるようサポートするほか、商工会・商工会議所等の支援機関と連携を図りながら引き続き支援していく。

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など、経営力向上に向けた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、セミナー開催及び情報提供を行う事業。

【事業の実績】

平成26年度から平成28年度までの3年間で、建設業者からの経営相談等の相談を1,039件、ISO認証取得や経営改善に関する専門家派を98回、建設業者向けの支援メニューや課題解決に関するセミナーを34回（延べ回数）行った。（表1-1～表1-3）

（表1-1）相談件数

	H26	H27	H28	合計
計画	300件	300件	300件	900件
実績	313件	323件	403件	1,039件
達成率	104%	108%	134%	115%

（表1-2）専門家派遣

	H26	H27	H28	合計
計画	30回	30回	30回	90回
実績	39回	32回	27回	98回
達成率	130%	107%	90%	109%

（表1-3）セミナー開催

	H26	H27	H28	合計
計画	12回	12回	12回	36回
実績	12回	12回	10回	34回
達成率	100%	100%	83%	94%

【企業の支援事例・成果】

- ① 資金繰り等で悩んでいた型枠大工工事業者に対し、専門家を派遣し、資金繰りの他、経営改善に向けた利益に関する考え方などのアドバイスを行った。その結果、資金繰りに目処が立ち、経営状況も改善している。
- ② 施設管理を行う企業に対し、専門家を派遣し、人事考課制度を用いた組織改善についてのアドバイスを行った。現在は個人面談制度を実施中であり、徐々に組織体制は改善している。
- ③ 建設業および関連業者向けに経営革新計画セミナーを開催し、受講した建築金物工の企業は、これまでの業務方法を見直して経営改善を行うことを目的とし、経営革新計画に取り組んだ。その後承認された。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容及び担当者の対応に対する満足度指数が83%となっている。(表2)

また、専門家派遣が自社の経営改善等につながったかについては、「とても役立った」、「役立った」が100%であった。効果として「社員の知識・技能の向上」や、「財務・資金繰りの改善」、「顧客満足度の向上」がそれぞれ18%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	100	100	83
支援担当者の対応について	83	100	83

(表3-1) 支援の効果について

評価項目	割合(%)
とても役立った	50
役立った	50
あまり役に立たなかった	0
役に立たなかった	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	18
財務・資金繰りの改善	18
顧客満足度の向上	18

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題には、「利益が生み出すことを意識するようになった」、「丁寧でスピードのある提案をいただいている」とい

う一方で「現在、提案を受けて実施中のため、成果に至っていない」等があった。また、意見・要望では、「フォローアップが1、2回程度あってもよい」、「助成金についてもっと多くの情報が欲しい」などがあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

公社としては、引き続き建設業関連の支援団体や商工会・商工会議所等と連携して本事業の周知を行いつつ、相談対応や専門家派遣を受けた企業へのフォローも行いながら、多くの沖縄県内の建設業者が活用できるような支援を実施する。

1-7. 中小企業課題解決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、プロジェクトのための資金の助成及びハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成26年度から平成28年度までに、計125件のプロジェクトに対し、ハンズオン支援を実施した。（表1）

（表1）採択プロジェクト数

	H26	H27	H28	合計
計画	38	30	40	108
実績	48	34	43	125
達成率	126%	113%	108%	116%

【企業の支援事例及び成果】

- ① コンビニや百貨店が連携したプロジェクトでは、離島の地理的不利を克服し、高品質な特産品を島外・県外に定番化を実現するため、リアル店舗である百貨店やコンビニでの販売や離島特産品を集めたECサイトでの高付加価値商品の商流構築、安定供給のための生産管理から販売管理への一貫したシステムの構築、PR等を仕掛け、離島特産品全体の底上げにつながった。
- ② マリンレジャーを中心に連携したプロジェクトでは、マリンレジャー産業の課題となっている「サービスの低下」、「安全性の低下」、「雇

用環境の悪化」などによる、負のスパイラル脱却のため県内全域で改善に向けた研修会の開催や海外マリンレジャーとの情報交換、運営向上のためのシステム構築等を実施した。その結果、付加価値のある高いサービスを提供できる環境づくりや「沖縄ブランド」確立に向け、離島を含めた全県一体となった取り組みが行われた。

- ③ 県内オプショナルツアーを手掛ける旅行社では、韓国マーケットの需要拡大のため、韓国からのインバウンド客に焦点を絞り、現地プロモーション、現地旅行会社・航空会社とのタイアップ、現地人気ブロガー招聘等を行った。その結果、顧客増加、売上増加、当社商品の認知度向上につながった。
- ④ 海外展開を模索する製塩メーカーでは、香港市場において商品の定番化は図れたものの、購買につながらないという課題を有していた。その課題を解決するため、業界大手の料理教室とタイアップし、塩に関するセミナー、レッスンへの導入（メニュー開発）などを行い、商品の良さ・使い方を知ってもらった。その結果、購買までの動線を構築し、取引物量の増加、量販店への新たな販路開拓につながった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容についての満足度指数は98%となり、昨年度のアンケートよりも2ポイント下がった。支援担当者の対応についての満足度指数は93%となり、昨年度のアンケートよりも7ポイント下がった。（表2）

支援の効果については、効果があったと回答した企業が95%あり、内容としては、「販路の開拓」が20%、「社員の知識・技能の向上」が16%、「売上の向上」が15%であった。（表3-1、表3-2）

（表2）満足度指数

（単位：％）

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	96	100	98
支援担当者の対応について	98	100	93

（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	38
効果があった	57
あまり効果がなかった	5
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（％）
販路の開拓	20
社員の知識・技能の向上	16
売上の向上	15
新事業の展開	13

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題には、「売上の向上につながった」といった声が多かった一方で、「人材不足で新規雇用ができない」、「人材育成が追いついていない」等の課題が挙げられた。

意見・要望では、「担当コーディネーターよりの確なアドバイスをいただけた」、「年度内に成果を出すには補助対象期間が短すぎる」、「次年度も継続してプロジェクトを実施したい」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度の支援実績は、課題解決プロジェクトは 27 件、企業連携プロジェクトは 16 件の計 43 件採択しており、前年度（課題解決プロジェクト 23 件、企業連携プロジェクト 11 件の計 34 件）と比べて、大幅に増加しているが、これは、平成 28 年度は補助金の事業規模が拡大したためである。

平成 28 年度の採択プロジェクトの状況調査においては、13.3 億円以上の売上高増加、新規雇用者 93 人の成果があり、またアンケートの支援内容に関する満足度調査でも 9 割以上の企業が「とても満足した」、「満足した」と回答しており、引き続きプロジェクトを継続したい企業や今後の設備投資に意欲を示す企業もあった。

本事業は、業種を問わず、中小企業の課題を解決するための事業であるため、毎年 100 件以上（相談件数 300 件）の申請件数があり、多くのニーズがある。また、プロジェクトを実施した効果として「販路開拓」や「売上向上」、「社員の技能向上」など、県内中小企業の課題解決において非常にニーズのある事業であるため、今後とも引き続き実施したい。

1-8. 県産品拡大展開総合支援事業

【事業の内容】

沖縄県産品の県外（国内に限る）への販路開拓・拡大の促進を図るため、見本市・商談会出展やバイヤー等招聘、販売促進プロモーション等を行う県内生産者等に対し、補助金申請等に係る助言・支援等を行う事業。

【事業の実績】

県産品の国内販路開拓・拡大を促進するため、県内生産者の見本市・商談会出展やバイヤー招聘、物産展における販促プロモーション、消費者ニーズ対応のための商品改善等の活動に対し、補助金に係る事務手続支援を行った。また、補助事業の活用にあたり必要に応じてアドバイスをを行った。(表 1-1～表 1-5)

(表 1-1) 見本市・商談会出展支援

	H26	H27	H28	合計
計画	30 件	40 件	75 件	145 件
実績	49 件	73 件	95 件	217 件
達成率	163%	183%	126%	150%

(表 1-2) バイヤー等招聘

	H26	H27	H28	合計
計画	20 件	15 件	40 件	75 件
実績	12 件	25 件	39 件	76 件
達成率	60%	167%	98%	101%

(表 1-3) テスト販売・販売促進支援

	H26	H27	H28	合計
計画	-	5 件	25 件	42 件
実績	2 件	41 件	37 件	68 件
達成率	-	820%	148%	-

(表 1-4) 沖縄情報発信支援

	H26	H27	H28	合計
計画	-	10 件	10 件	20 件
実績	12 件	19 件	15 件	46 件
達成率	-	190%	150%	-

(表 1-5) 商品改善支援

	H26	H27	H28	合計
計画	-	-	30 件	30 件
実績	-	-	6 件	6 件
達成率	-	-	20%	20%

【企業の支援事例】

- ① 泡盛酒造メーカーが県外で開催される見本市へ出展し、県外飲食店オーナーやバイヤーに対し、商品の紹介・商談等を行った。その結果、前年度より売上げがUPした。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容について、満足度指数は94%、担当者の対応についての満足度指数は99%であった。(表2)

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」と回答した企業が合わせて96%であった。(表3-1)

具体的な効果としては、「販路の開拓」が37%、「顧客満足度の向上」が22%、「利益の増加」11%、「財務・資金繰りの改善」10%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	—	—	94
支援担当者の対応について	—	—	99

(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	42
効果があった	54
あまり効果がなかった	2
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(%)
販路の開拓	37
顧客満足度の向上	22
利益の増加	11
財務・資金繰りの改善	10

※無回答2%

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「試食販売が好評でレトルト商品の2アイテムが定番採用となった」、「情報発信支援が集客効果及び売上増に効果的だった」、「県外小売店バイヤーや卸担当者を招聘し、沖縄の生産者から商品に対する思いなどを直接聞くことができることが素晴らしい」などの回答があった。意見・要望については、「沖縄の認知度は上がっているが、短期的な取扱となってしまう、定番品として根付いていない」、「交通広告やテレビ媒体などのプロモーション費用の補助があれば嬉しい」などの意見があった。

【会社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度は、目標計画をほぼ達成する事ができたが、商品改善支援については、年度途中から支援をスタートしたこともあり、周知不足等から目標計画を達成することができなかった。次年度は、事業の周知と他事業と連携を図りながら目標件数を達成したい。

また、アンケート結果より、事業の満足度や支援効果が高いことから、効率的・効果的な事務処理体制等を整備しながら、引き続き事業を実施する。

1-9. 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行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までの 3 年間で、売上拡大、創業、ものづくり、広告戦略等に関する 5,616 件（延べ件数）の相談に対応した。

（表 1）

（表 1）相談対応件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	1,520 件	3,418 件	3,000 件	7,938 件
実 績	1,766 件	3,850 件	3,174 件	8,790 件
達成率	116%	113%	106%	111%

※平成 28 年度に相談対応件数の集計方法が変更され、同年度以降は新基準で集計を行っている。

【企業の支援事例・成果】

- ① ガラス工芸品を製造・販売する事業者に対し、協力店を含めた販売活動が展開できるように、Web サイトの改善や新規取引先開拓のための営業先リストの作成、商品パンフレットの見直しなどをアドバイスした。その結果、客単価が 2 倍になり売上が増加した。

- ② 自然療法を取り入れたトリートメントサロンに対し、施術コースを体系化し、施術方法や効果、専門用語をわかりやすく表現し、Web サイトやパンフレットに記載するようアドバイスした。その結果、3カ月後には予約が毎日入るようになり、半年後にはリピート客も増えて売上が増加した。
- ③ お菓子のOEM生産を柱とする菓子製造業者に対し、赤字体制からの脱却と資金繰り改善のため、金融機関に対する返済条件の変更や新規融資の交渉を行い、経営改善計画書の策定や原価管理の考え方などについてアドバイスした。その結果、赤字の主要因となっていた取引先との粘り強い価格交渉が実り、6年間続いていた赤字の解消に成功し、資金繰りも大幅に改善した。
- ④ 飲食店の創業希望者に対し、事業計画の作成支援を通して、事業コンセプトの考え方、上手なセールスポイント記載方法などアドバイスした。その結果、金融機関の融資を受けて店舗を開店させることができ、現在では地元客・観光客からの認知度も高く、売上も上がっている。

【アンケート結果】

アンケートによると、平成28年度の満足度指数が91%となった。(表2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	98	88	91

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題として、「販売体制と人員配置の改善につながり、売上が1.3倍になった」、「マッチング先との商談が成立し、百貨店での催事出展や商品取引につながった」という声がある一方で、「開業前に一度相談したが、まだ成果につながっていない」等があった。また、意見・要望では、「相談したい曜日に該当するコーディネーターがいないため、専門のコーディネーターを増やして欲しい」や「もう少し相談時間が欲しい」等の意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

「よろず支援拠点」の支援実績と知名度が着実に広がってきており、また、県内金融機関との連携体制が強化され、金融機関と共催する相談会回数も増えていることから、相談件数が年々伸びている。

今年度は、コーディネーターを13名から19名へと増員し、また、

宮古島市、石垣市、名護市の3サテライトにおいては、ローカルコーディネーターを配置して相談日を月1回から週1回へと拡充するなど、支援体制を強化した。

事業者からは、よろず支援拠点に対して「引き続き支援をして欲しい」と継続的な支援を望む声が多く寄せられていることから、公社としては、次年度においても引き続き事業を実施していく。

1-10. 戦略的産業ハンズオンフォローアップ支援事業

【事業の内容】

沖縄県産業振興基金事業に採択された事業者に対するハンズオン支援や公的支援機関の助成終了後の企業・団体等に対するフォローアップ支援を行うことで、事業効果をより高め、継続的な成長へとつなげるための支援を行う事業。

【事業の実績】

平成26年度から平成28年度までに、計36社の企業を支援した。

(表1) 支援企業数

	H26	H27	H28	合計
計画	14社	6社	15社	35社
実績	15社	6社	15社	36社
達成率	107%	100%	100%	103%

※H27はハンズオンコーディネーターが1名体制のため、計画及び実績が低い数値となっている。

【企業の支援事例及び成果】

- ① 自社商品の店頭販売が中心の和洋菓子製造・販売(カフェ保有)事業者に対して、売り場づくりの基本的な指導と競合店や繁盛店の視察を実施した。その結果、売り場のあり方や接客など具体的な対策に繋がっており、リピーターの増大に寄与している。また、量販店への販路拡大施策について専門家を投入し、口座開設に繋げ今後の販売拡大に期待している。
- ② 本島北部地区で1次産品及び加工品を販売する道の駅管理・運営事業者に対し、ホームページを活用した販売力向上を助言し、専門家を投入する等、対策を講じた。その結果ブランド力が向上し、「知名度向上(知れる化)→Web販売力向上(売れる化)→誘客力向上(来

れる化)」に繋がっている。また、過疎地区での雇用難対策として、自社ホームページ内の採用ページ（自社紹介・業務紹介・自然環境などの周辺地域紹介等）を充実させ、採用力向上の対策を実施した。

- ③ 経営品質、業務品質の向上を目指す、食品衛生・検査関連の事業者に対して「管理会計」の導入及び運用ポイントについて指導した。合わせて、経営目標と現場の達成目標（指標）を整合させることの重要性を説き、SWOT分析の実施と「戦略マップ」作成を指導した。その結果を踏まえた経営計画により、経営品質、業務品質の向上につながった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容について、満足度指数は93%であった。また担当者の対応についての満足度指数は86%であった。（表2）

支援の効果については「効果があった」が約71%で、具体的な効果は「社員の知識・技能が向上した」が64%、「個別課題の解決」が45%、「売上が増加した」が36%であった。（表3-1、表3-2）

（表2）満足度指数

（単位：％）

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	93	100	93
担当者の対応について	100	100	86

（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	14
効果があった	57
あまり効果がなかった	29
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・技能が向上した	64
個別課題の解決につながった	45
売上が増加した	36

【企業からの意見等】

アンケートの中で、「事業目標・課題の整理ができた」、「課題解決に向けたアドバイスが非常に役に立った」、「自家製スイーツも専門家支援をいただき、内容の充実した商品を完成させることができた」という一方で「現業に追われ十分な時間が取れず、指導の実践が一部に留まった」等のコメントがあった。また、離島地区の意見・要望で、「離島ゆえ、セミナーや勉強会などに参加できる機会が少ないので、指導員が定期的に

支援いただける当事業は非常に貴重な機会」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

当事業の支援方針である「現状の経営/事業課題の整理・具体的解決策の提案」及び、次年度以降に向けた「経営計画（簡略版）作成」が、事業者の経営・業務品質の向上に寄与していることが、アンケート結果にも反映されていると認識している。上記の指導が、『企業自身で自己解決できる継続可能な経営指導』に繋がる様に、今後もこれまでの支援実績を標準化し、指導品質の向上に努めたい。

また、今後も本島北部や離島地区の事業者に対して、一定の支援枠を設けて、よろず支援拠点・商工会・商工会議所等の支援機関との連携を重視し、引き続き効果的な支援を実施する。

1-11. 物流高度化推進事業

【事業の内容】

物流高度化の事例や情報を効果的に県内企業等へ波及させ、物流課題の改善に向けた企業の主体的な取組を促すことを目的に、物流アドバイザーを設置し、企業等からの相談に応じ、助言や情報の提供及びハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 28 年度は、企業および団体等からの相談に対して、32 件の物流改善指導を実施した。（表 1）

（表 1）物流改善指導数（改善策提案事例）件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	—	—	5	5 件
実 績	—	—	7	7 件
達成率	—	—	140%	140%

【企業の支援事例】

- ① うるま市から工業製品をドイツミュンヘンに輸出する際のコンテナ単位海上輸送費用の算出ニーズに対し、対応可能な海貨業者 3 社から、FOB 費用とミュンヘンまでの海上輸送費用を入手、3 社から入手

した 20FT 当りの費用を試算表にまとめて報告。その結果、相談企業が当該試算表を持ってミュンヘンのバイヤーと出張商談が出来た。

- ② 台湾向けに航空輸出の経験しかない輸出者から海運混載業者を紹介して欲しいとの相談を受け、混載業者を探して、サービス内容を確認の上相談者に紹介した。その後、紹介した業者と相談者が情報交換、結果として混載ではなかったが 20FT コンテナで初めて台湾向けに海上輸出が実施された。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援内容の「とても満足・満足」の集計では、66%と半数以上が満足する結果になった。また、支援担当者の対応については76%が満足する結果となった。(表2)

支援の効果については、「大いに効果・効果があった」と回答した企業が52%あり、内容としては、「個別課題の解決」が15%、「販路の開拓」が11%、「社員の知識・技能の向上」と「個別課題の解決」がそれぞれ9%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	—	—	66
支援担当者の対応について	—	—	76

(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	10
効果があった	42
あまり効果がなかった	15
効果がなかった	20

※無回答 13%

(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	33
販路の開拓	19
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】

物流費の削減相談が一番多く、次に物流業者・倉庫業者の紹介、海外向けには貿易実務、輸送方法の相談と続く。個別アンケートでは、「販売計画は延びているが、顧客との話は進展していると感じている。」「親身になって相談頂けた」、「物流コストの離島格差のため、抜本的な解決

案が欲しい」、「自社初の香港出荷が出来、良い経験になった」、「石垣寄港のクルーズ船への積み込み時の海上運賃を何とかしたい」など各社個別相談案件に対する意見が寄せられた。

【会社の自己評価及び今後の対応】

相談者の多くは、支援内容、支援担当者に満足しているが、相談案件が進展しても、企業が望む結論まで至らない場合の満足度は低く、特に企業規模が小さい相談者の中には、相談窓口が主体となって「改善・解決する」ことを暗に期待する者もいる。当事業は、物流課題に対する企業の主体的な取組みを促進するため、アドバイスや情報の提供及び改善提案を行ってきたが、相談者の「主体的な取組み」の促進についてはまだまだ足りないと感じている。引き続きアドバイスや情報の提供及び改善提案を進め、より満足できる支援を目指しつつ、事業周知についても継続してセミナーや相談会を行い、沖縄県や関係団体とも連携して相談窓口を積極的に活用するようPRしていく。

1-12. 製造業県内発注促進事業

【事業の内容】

県内製造業の受発注取引を促進するため、県外に発注している取引や新規の取引先を探している発注案件について、県内製造事業者とのマッチングや受注に向けたフォローアップ支援を行う事業。

【事業の実績】

県内企業から受発注取引に関する相談を受け、県内製造事業者とのマッチング支援を行った。

(表1) 受発注取引に関する相談件数等

	H28
相談件数 (計画)	20 件
相談件数 (実績)	28 件
達成率	140%
マッチング件数	2 件

【企業の支援事例及び成果】

海外を販路に持つ食料品の卸売業者より、食品の中間加工を沖縄県内企業に委託したいという発注依頼があり、加工に必要な設備を保有している県内企業とのマッチング支援を行った結果、少額ではあるが受発注が成立した。

【アンケート結果】

マッチング支援を実施した企業に対するアンケートによると、支援の内容及び担当者の対応についての満足度指数は、それぞれ 100%であった。(表 2)

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」と回答した企業が 100%で、具体的な効果の内容としては、「利益の増加」が 100%、「売上の向上」、「販路の開拓」がそれぞれ 50%と回答があった。(表 3-1、3-2)

(表 2) 満足度指数 (単位：%)

評価項目	H28
①支援の内容について	100
②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	50
効果があった	50
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 (%)
売上の向上	50
利益の増加	100
販路の開拓	50

【企業からの意見等】

企業からは「今後の販路拡大につながる良い機会だった」という意見があった。

【会社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年 1 月から開始した事業であるが、実績では当初計画の相談件数を上回り、マッチング支援企業の満足度も高かった。

マッチング支援件数はまだ少数であるが、マッチングに至らなかった企業から「ぜひ、これからも紹介してほしい」、「紹介を受けた企業は、近隣に立

地している企業だが業務内容を知らなかった」との意見もあることから、企業への巡回相談等を強化して事業の認知度を高めることで、さらにマッチング件数は増えると考えられる。

また、マッチング支援の精度向上を図るため、今後は企業が保有している設備情報や取引情報等のデータを蓄積していき、活用したいと考えている。

2-1. 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、地域経済の活性化及び産業・雇用の拡大を図るため、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、地域活性化につながる地域資源を活用した新事業や販路拡大への取組に対し、費用の助成やハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、計 63 社の企業が採択された。

(表 1) 採択企業数

	H26	H27	H28	合計
計 画	18 社	26 社	24 社	68 社
実 績	18 社 (うち継続 8 社)	23 社 (うち継続 10 社)	22 社 (うち継続 10 社)	63 社 (うち 16 社重複)
達成率	100%	88%	92%	93%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 沖縄産エリ蚕繭から得られる繊維（シルク）からの製品、沖縄産天然シルク 100% スキンケアの新商品化にあたり、商品の研究開発には、専門家派遣を行い、一定期間専門家の指導及び解析を踏まえエビデンスを確定した。また、ブランド構築を重視し、高い実績のある専門家に依頼、「誰が、誰に、何を、どのように伝えるか」というコンセプトや戦略が明確になった結果、ユーザー等への周知において、商品特性を的確に認識されたことにより、多数の国内大手企業やホテルから引き合いがあり、商談へと繋がった。
- ② オーガニック素材を使用したキャンドル製品を主に自社店舗で販売及び体験教室の開催を行う採択先で、天然で人と環境に優しい素材を使用したビタミンキャンドルの周知及び販売拡大にあたり、リブランディングの支援を行った。コンセプト作り、商品キャッチコピー見直し、写真素材撮影、リーフレット・WEB 等作成。完成迄の間、毎月専門家との会議にコーディネーターも参加し、お客様に伝えることに力を入れた。その結果、リゾートウェディング会社からの引き合い、観光雑誌や地元フリーペーパーからの取材依頼があり、ギフトとしての購入が増え、今後は、ブライダル分野への販路拡大及び商談もでき、

当初目的の販売拡大に繋がった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容について、満足度指数は95%であった。また、担当者の対応についての満足度指数も95%であった。(表2) 支援の効果については「効果があった」が約90%で、具体的な効果は「新事業の展開」が59%、「販路の開拓」が55%、「社員の知識・技能が向上した」が45%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位:%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	86	100	95
担当者の対応について	86	70	95

(表3-1) 支援の効果について

(表3-2) どのような効果があったか。

評価項目	割合(%)
とても役立った	50
役立った	40
あまり役に立たなかった	5
役に立たなかった	0

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
新事業の展開	59
販路の開拓	55
社員の知識・技能の向上	45

※無回答 5%

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題では、「支援事業において商品リニューアル等により売上が伸び認知度も上がり、目に見える形で成果があった。」や「専門家から商品需要から接客等のアドバイスを受け、これまでとは違い展開が明確になった。」という他「社の目標達成額には至らず、販路拡大において更なる展開が必要」等が多くみられた。

また、意見・要望では、「販路拡大・商品展開において、展示会出展方法等の指導やセミナー開催」や「販路開拓や海外の販路手続きがスムーズに行える仕組みの支援」等の要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成28年度は、商品開発を支援した16社のうち10社が商品化に成功して売り上げを計上した。また、売上の増加を支援した6社のうち1社については、支援の結果2倍以上の売上が計上した。

また、アンケートにおいても支援内容及び担当者対応、支援効果においていずれも高い評価を受けており、評価すべき事業成果と考える。

本事業は平成 29 年度が事業終期となっているが、公社としては、企業からのニーズに対して他事業の活用検討を促すなど、引き続き支援を実施していきたい。

2-2. 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県外・海外市場展開を見据えた販路開拓等のハンズオン支援を行う。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、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、継続・支援企業含め 12 社に支援を行った。

(表 1)

(表 1) 支援社数 (投資実行年度)

	H26	H27	H28	合計
計 画	5 社	5 社	-	18 社
実 績	新規投資 5 社	新規投資 2 社	-	12 社
	追加投資 1 社	追加投資 1 社	追加投資 1 社	
	(継続含む) 計 10 社	(継続含む) 計 12 社	(継続含む) 計 12 社	
達成率	120%	60%	-	-

【企業の支援事例及び成果】

- ① 映画案件では、新たな販路の開拓や海外への販路拡大へと繋がった。沖縄県内だけでなく県外・国外でも上映を行い、沖縄文化等を発信することができた。
- ② 舞台製作のエクイティ投資案件は、県内外及び国外の舞台制作や人的ネットワークの繋がりが構築されたことにより運営面におけるノウハウが得られ、自社の価値の向上が図られた。現在、本事業により製作された作品の常設・ロングラン公演が計画されている。

- ③ 事業全体の成果として、新規雇用創出やインターンの受け入れにより県内の雇用に効果をもたらした。文化・観光産業の波及効果としては、ゲームや映画作品を通して沖縄の歴史・文化の興味、関心を喚起し、特に離島の観光客増加などに貢献した。

また、投資先事業者においては、コンテンツビジネス（IP 保有）の経験や専門的な知識・情報、技術・手法など、映画・舞台製作における貴重な経験とノウハウ蓄積等の成果があった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容や担当者の対応に対する満足度指数はともに 100%となっている（表 2）

支援の効果について、「効果があった」と答えた企業が 100%で、具体的な効果については、「社員の知識・技能の向上」が 71%、「販路の開拓」が 57%、「新規事業の展開」が 43%であった。（表 3-1）（表 3-2）

（表 2）満足度指数

（単位：％）

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	100	90	100
支援担当者の対応について	100	90	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	
効果があった	100
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 （％）
社員の知識・技能の向上	71
販路の開拓	57
新規事業の展開	43
売上の向上	14
その他	14

【企業からの意見等】

支援後の効果・成果では、「県内での活動拠点から、県外、そして国外に向けた作品作りに視野が広がり、実際に海外での放送、放送ルート確保、海外展開への足がかりとなりました」、「ゲーム制作に関するノウハウを蓄積することができ、それをきっかけに県外ゲーム制作会社からデザイン制作の依頼もあり、自社事業の幅が広がった」等の意見があった。

意見・ご要望では、「まだまだ十分な人材確保には至らず、慢性的な人材不足は否めません」や「沖縄文化等コンテンツファンド投資のような県内企業にチャンスを与える事業を続けて欲しい」等の意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

ファンドの成績については、沖縄文化の活用やプロデューサーを県内に限定した制約、質・量の人的リソース不足、ビジネスモデルに係る事業者の知識・経験不足などにより厳しい結果となった。

一方で、文化等コンテンツの創出とプロデューサー等の人材育成及び人的ネットワークの構築を含めたコンテンツビジネスの経験など、多くの成果があげられる。

平成 29 年度に本事業が終了することから、事業の課題と成果を整理し、次年度以降においても、文化等コンテンツの産業化を図るための有効な施策を検討していきたい。

2-3 沖縄ものづくり振興ファンド管理運営事業

【事業の内容】

沖縄県における中小ものづくり企業の資金調達手法の多様化を図り、当該企業の競争力を強化するため、県内金融機関とともに設立した「沖縄ものづくり振興ファンド有限責任事業組合」を運営するとともに、出資による資金の供給を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、計 8 社の企業に対し、出資による資金の供給を行った。(表 1)

(表 1) 投資件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	0 件	8 件	5 件	13 件
実 績	3 件	3 件	2 件	8 件
達成率	—	38%	40%	62%

【公社の自己評価及び今後の対応】

本ファンドは平成 26 年 12 月 18 日に設立し、公社及び県内の 3 銀行、

1 信用金庫で総額 1,525,000 千円を拠出している。

公社においては、総務財務担当組合員としてファンドの管理運営を行い、金融機関においては、業務担当組合員として案件の発掘、ハンズオン支援、投資回収の役割を担っている。

平成 26 年度から 28 年度までの 3 年度事業で 8 社に計 639,623 千円の投資を行い、総額に対する投資実行率は 41.9%であった。

県内の産業構造は全国平均の製造業の比率（約 17%）に比べ、比率が低く（約 4%）、また県内企業への出資についての啓発不足から、出資対象企業の発掘や掘り起こしに苦慮しており、事業達成率が 62%に留まっている。そのため、今後は公社においても内部や外部と連携しながら、積極的に案件の発掘を行っていききたい。

また、出資先企業のハンズオン支援においても、業務担当組合としてのフォローを行っていくことで、出資先企業の企業価値を高めていきたい。

2-4. 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）を対象とした互いの有する技術、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 26 年度から平成 28 年度までに、計 13 社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。（表 1）

（表 1）採択企業数

	H26	H27	H28	合計
計画	5 社 (うち継続 3 社)	5 社	8 社 (うち継続 5 社)	18 社 (うち 5 社重複)
実績	5 社 (うち継続 3 社)	6 社	7 社 (うち継続 5 社)	18 社 (うち 5 社重複)
達成率	100%	120%	87%	100%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 医療用機械器具製造業を営む県外誘致企業に対し、中国向けの外科用手術顕微鏡の製造の支援を行った。計画通り試作品も完成し、製品化に向けた改良を継続している。今後は沖縄の立地を活かしつつ、既存製品による中国での CFDA 認可取得で実績を上げるべく準備を進めている。
- ② 生産用機械器具の製造メーカーに対し、半導体チップ接合層のボイドを非破壊・高精度で検査・検出する機械装置開発の支援を行った。その結果、試作を完成させ非破壊検査装置の展示会に出展することで、数社から問い合わせがあり、サンプル評価依頼を受けるまでに至った。今後は、半導体市場だけでなく、パワー半導体市場に向けても開拓を構築していく。
- ③ 建築土木資材等の製造・卸売を行う企業が取り組む建築基礎用回転貫入鋼管杭の製品開発に対し支援し、同製品が国土交通省の認定を取得したことにより、製品の存在と性能の良さを市場にアピールすることができた。その結果、製品の売上に繋がり、当該企業の事業の一つの柱になりつつあり、今後は県内シェア 50%を目指す。

【アンケート結果】

アンケート調査によると、支援の内容について、満足度指数は 100%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)

また支援について、すべての企業が、「大いに効果があった」または「効果があった」と回答しており、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 41%、「社員の知識・技能の向上」が 18%、「財務・資金繰りの改善」と「雇用の拡大」がともに 9%であった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	100	85	100
支援担当者の対応について	100	92	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	64
効果があった	36
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 (%)
新事業の展開	41
社員の知識・技能の向上	18
財務・資金繰りの改善	9
雇用の拡大	9

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題では、「昨年度、今年度と沖縄県内からの採用に力を入れ、引き続き、今後も沖縄県内から採用を継続していく予定」といった意見や「本事業で開発した製品が安定的な受注を得ており、また、その製品を応用し、新たな商品開発とプロモーションに取り組んでいきたい」といった意見等があった。

また、「ものづくり企業の県内誘致強化」や「商談推進に関する支援」等の意見・要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 26 年度から 28 年度までに 13 社を採択しハンズオン支援を行い、計画 11 社に対する事業全体の達成率は 100%であった。

県内の産業構造において、製造業の比率が低い中（約 4%）、支援対象企業の発掘や掘り起こしに苦慮したものの、事業説明会や企業訪問等による事業周知の他、県の誘致担当職員と連携した結果、より多くの企業の採択に繋がった。

また、支援の結果、平成 26 年度に採択されている 5 社すべての企業が製品開発を行っている。平成 28 年度には合計 443,750 千円を売り上げており、平成 29 年度には 635,000 千円の売上げ増加の見込みである。

一般的にもものづくり産業は裾野が広く、経済全体への波及効果が大きい産業と言われている。しかし、当事業は、沖縄県における競争力のあるものづくり産業の振興を目的としており、すべての支援企業が製品開発していること、及び企業のアンケート結果等より事業目的を十分に達成していると評価している。

本事業では、これまでに採択した企業に対して定期的にフォローアップ調査及びヒアリングを行い、製品開発後のフォローアップ支援を実施している。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効果的な支援を実施していきたい。

2-5. 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図るため、新産業の核となるベンチャー企業等に対し、育成するための資金の助成やハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、計 18 社の研究開発プロジェクトに対し、研究開発のためのハンズオン支援を実施した。（表 1）

（表 1） 採択企業数

	H26	H27	H28	合計
計画	4 社	8 社 (うち継続 4 社)	8 社 (うち継続 4 社)	12 社
実績	7 社	11 社 (うち継続 6 社)	11 社 (うち継続 5 社)	18 社
達成率	175%	138%	138%	150%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 発展途上国や新興国向けにジェネリック医療機器の開発を支援した。このプロジェクトは、高い評価を受け、中小企業庁の「はばたく中小企業・小規模事業者 300 社」に選ばれた。

また、平成 29 年 1 月にレキサス及びリバナースと資本業務提携を行い、今後は沖縄振興開発金融公庫などから計 2.4 億円の資金調達を行う予定である。平成 29 年 11 月頃に量産化を予定している。

- ② フジツボやイガイ類などの海洋生物付着忌避塗料とそれを塗布した簡便交換可能なパネル設置方法の研究・開発を支援した。事業化に必要な安価な原料（炭酸カルシウム）を県内調達し、特許を取得した。

販売に向けては、国内発電所用防食塗料、魚網・船底用防汚塗料を製造販売する企業と共同で塗料開発やフィールド試験を行っている。

【アンケート結果】

支援の内容について、満足度指数は 100%となっている。また、担当者の対応に対する満足度指数は、100%であった。(表 2)

支援の効果について「大いに効果があった」と答えた企業は 55%、「効果があった」と答えた企業は 36%だった。具体的な効果については、「社員の知識・技能の向上」が 55%、「新事業の展開」が 45%、「雇用の拡大」が 36%、「財務・資金繰りの改善」が 27%だった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	83	100	100
支援担当者の対応について	100	100	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	55
効果があった	36
あまり効果がなかった	9
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	55
新事業の展開	45
雇用の拡大	36
財務・資金繰りの改善	27

【企業からの意見等】

現状・課題で、「医薬品等の薬事申請の基盤が沖縄県にないため、今後の展開をどこまで沖縄でできるか検討中である」や「最初のライセンスアウトまで、収益が得られない状況であり、何らかの方法で運転資金の調達が必要である」等があった。

意見・要望等では、「(補助期間終了後の) 継続した開発援助システムがほしい」や「ビジネスマッチングやプロモーション等のサポート」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度は計 11 社に対し支援を行った。平成 26 年度採択企業のうち、1 社が製品の販売を開始した。平成 27 年度採択企業から、事業化を達成した企業はなかったものの、間もなく製品開発が終了し、事業化を目前に控えている企業がある。

研究開発事業（特にバイオ分野）では事業化までに長期の時間を費や

し、補助期間中における事業化は難しい。そのため、補助期間中は、人材採用や共同研究先の調査等のハンズオン支援が主となるが、補助期間後の製品・サービス開発後は、販路開拓や販売パートナー候補とのマッチング等が必要となることから、内部及び外部支援機関との連携を図り、事業化のハンズオン支援にも注力していきたい。

補助期間中の採択企業だけでなく、補助期間が終了した企業に対しても、販路開拓、販売促進等の事業化に向けたハンズオン支援を実施していく。

2-6. ベンチャー企業スタートアップ支援事業

【事業の内容】

県内ベンチャー企業の成長を促すことを目的として、市町村、商工会、BI 施設、大学等からなるベンチャー支援ネットワークと連携し、成長が期待できるベンチャー企業に対してハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 27 年度から平成 28 年度までに、先進的なビジネスプランを有するベンチャー企業計 17 社に対し、ハンズオン支援を実施した。また、起業啓発活動及びセミナー等を 41 回開催した。(表 1) (表 1-2)

(表 1) 採択企業数

	H27	H28	合計
計 画	10 社	20 社	20 社
実 績	7 社	17 社 (うち継続 7 社)	17 社 (うち継続 7 社)
達成率	70%	85%	85%

(表 1-2) 起業啓発活動（相談会数）及びセミナー等開催回数

	H27	H28	合計
計 画	20 回	20 回	40 回
実 績	20 回	21 回	41 回
達成率	100%	105%	103%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 越境 EC サイト運営を中心に、中華圏への輸出や医療ツーリズム、海外への BtoB 貿易を行う。大阪の貿易会社の海外事業部を M&A するに当たり、事業計画のブラッシュアップ、DCF 法（投資プロジェクトの価値算出方法）による将来価値の算出、また、LBO（買収先企業の資産、将来のキャッシュフローを担保に資金調達）を用いたファイナンス手法を金融機関に説明し、3,000 万円の追加融資が決定した。

買収後の売り上げが大きく伸長したことで、現在、融資を出資に振り替えるよう、各金融機関と交渉中。

- ② シェアリングエコノミーが伸長する中で、モノの貸し借りという視点はユニーク。

支援としては、シナジーのある提携に注力し、大手企業とのアクセラレータープログラムや面談の機会を設けた。また、数多くの VC との面談を行い、事業計画のブラッシュアップ、ピボットを行った。琉銀 Startup Program へもエントリーし、採択された。

資金面では、メガバンクより 1,000 万円の融資枠を設定済み。現在、県内の IT 企業及び新聞社との協業を模索している。

【アンケート結果】

支援の内容について、満足度指数は 53%であった。支援担当者の対応に対する満足度指数は 86%となっている。（表 2）

支援の効果について、「大いに効果があった」が全体の 7%、「効果があった」が 53%だった。具体的な効果については、「財務・資金繰りの改善」及び「社員の知識・技能の向上」が 33%だった。（表 3-1、表 3-2）

（表 2）満足度指数

（単位：％）

評価項目	H27	H28
支援の内容について	67	53
支援担当者の対応について	100	86

（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	7
効果があった	53
あまり効果がなかった	27
効果がなかった	13

（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（％）
財務・資金繰りの改善	33
社員の知識・技能の向上	33
売上の向上	20
新事業の展開	20

【企業からの意見等】

現状・課題では、「沖縄での融資が受けられず、資金面で大変苦労している」、「県の融資制度に乗ることができず、事業が停滞している」など融資関係の課題が多かった。

意見・要望では、「支援事業とベンチャー融資との強力な紐づけがほしい」、「ベンチャー企業同士、県内外企業との具体的なマッチングや事業を加速させるようなイベントを楽しみにしています」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 27 年度から平成 28 年度までに 17 社のベンチャー企業を採択しハンズオン支援を行っているが、支援企業数に対し、支援体制が不足していたため、平成 29 年からハンズオンマネージャーを 1 名追加し、2 名体制とした。

優秀なビジネスプランを発掘するためには、多くのビジネスプランが誕生する環境が必要であることから、きっかけづくりとなる起業啓発活動（相談会及びセミナー等）を数多く実施した。

支援に当たっては、事業を行うための資金が足りないベンチャー企業が多い中、事業計画のブラッシュアップや金融機関等とのマッチング支援を実施し、平成 28 年度採択企業では 4 社、合計 67,000 千円の資金を調達することができた。今後は、調達した資金を活用した事業化に重点を置いてハンズオン支援を実施していく予定である。この他の企業についてもビジネスプランの事業化を目指し、引き続きハンズオン支援を実施していく。

2-7. 沖縄アジア I T ビジネス創出促進事業

【事業の内容】

「海外展開」や「国内・アジア等の I T 企業と連携・協業」、「他産業と連携・協業」することで、付加価値の高いサービス創出を目指す県内 I T 企業に対して、開発費やプロモーション費を補助するとともにハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

本事業は平成 28 年度から受託し、7 社の企業を採択した。

(表 1) 採択企業数

	H26	H27	H28	合計
計 画	-	-	5 社	5 社
実 績	-	-	7 社	7 社
達 成 率	-	-	140%	140%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 自社開発の電子カルテシステムをミャンマー連邦共和国国内病院の現状に見合ったカスタマイズをおこない、その導入促進として使用端末貸出などのプロモーションを実施した。その結果、引き合いが増え、契約締結交渉中の案件がある。
- ② 沖縄における様々な観光イベント情報を集約し、多言語化やモバイル対応等、観光客の求める形で発信可能な情報プラットフォーム構築、旅行会社連携による商品化を推進した。ソフトウェアリリース後 6 ヶ月間で 37 ヶ国 1,682 件のダウンロードがあった。
- ③ 地域社会において徘徊リスクのある方々を見守る監視システムを、地域に点在する自販機に設置することで、徘徊をしても現在地を検知することや地域の協力も含めて早期に発見できるようにする I o T を活用したシステム開発をおこなった。現在は C S R 活動に関心が高い数社と契約交渉中である。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容および担当者の対応についての満足度指数は 100%であった。(表 2)

支援の効果については「効果は大いにあった」が 57%、「効果はあった」が 43%であった。(表 3-1)

具体的な効果は「販路開拓」、「知識・技能向上」、「新事業展開」がともに 71%であった。(表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位: %)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	-	-	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 (%)
効果は大いにあった	57
効果はあった	43
効果はあまりなかった	0
効果はなかった	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 (%)
販路開拓	71
知識・技能向上	71
新事業展開	71
課題解決	43

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題では、「本事業で開発したソフトウェアの契約締結に向けて交渉中である」、「海外での受注が確定した」、「引き合いがある」等、本事業で開発したソフトウェアが着実に販売に結びついているとの声が多く挙がった。その一方で、「保守要員の確保や教育が課題」、「エンジニアのリソース確保が難しい」等、人材が不足しているとの声も寄せられている。

また、意見・要望では、「海外向けプロモーションも支援して欲しい」、「今後の販路開拓に向けた支援について相談したい」等、プロモーションや販路開拓について引き続き支援して欲しいとの要望があった。

【会社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度に採択した 7 社はいずれも当初の目的であったソフトウェア開発を完了し、現在は販路開拓を行っている。アンケートにおいては、支援内容、担当者対応及び支援効果のいずれも高い評価を受けており、付加価値の高い事業成果が得られたと考える。

本事業は平成 28 年度から平成 29 年度までの 2 年間事業となっていることから、企業ニーズを踏まえ、後継事業の実施について県との調整を図りたい。

2-8. ベンチャー成長支援事業

【事業の内容】

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を構築することを目的に、ベンチャー企業を対象に、商工会や市町村等の地域支援機関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 25 年度から平成 26 年度までにのべ 15 社の企業を採択し、市町村・商工会等の支援機関と当公社の連携による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もと、ハンズオン支援を実施した。(表 1)

(表 1) 採択企業数

	H26	合計
計 画	5 社	15 社
実 績	5 社 (うち 2 社重複)	15 社 (うち 2 社重複)
達成率	100%	100%

【企業の支援事例及び成果】

平成 25 年度から平成 26 年度までにのべ 15 社の企業を採択し、市町村・商工会等の支援機関と当公社の連携により、IT サービス、農産物生産、航空教育事業等へのハンズオン支援を行った。

本事業は、平成 26 年度に終了し、平成 27 年度からは後継事業として「2-5. ベンチャー企業スタートアップ支援事業」を実施している。

【企業からの意見等】

支援の効果・成果では、「事業報告会にきた某企業から発注をいただきシステム開発を行っています」、「支援を受けたことで、直後に 1 件業務を受託した」等があり、意見・要望では、「沖縄のベンチャー企業限定の補助事業や助成事業を作してほしい」、「ベンチャー企業として必要な支援が不足しているように感じます」等の意見があった。

公社としては、課題を抱えている企業に対して有効な支援メニューを紹介していくなど引き続き効果的なフォローを実施していく。

3-1. 県産工業製品海外販路開拓事業

【事業の内容】

県産工業製品の海外展開について、製品の特性や流通の特徴に応じた総合的な施策展開を図るため、県内製造業等の企業に対し、海外見本市等への出展支援、海外営業活動・プロモーション支援、現地市場の可能性調査・製品改良等の補助金支出支援及びハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、延べ 34 社の企業に対し、海外販路開拓に係るハンズオン支援を行った。(表 1)

(表 1) 採択社数

	H26	H27	H28	合計
計 画	10 社 (うち継続5社)	12 社 (うち継続6社)	12 社 (うち継続6社)	34 社 (うち21社重複)
実 績	10 社 (うち継続7社)	12 社 (うち継続9社)	12 社 (うち継続4社)	34 社 (うち20社重複)
達成率	100%	100%	100%	100%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 化粧品メーカーにおいては、台湾での見本市に出展した他、営業活動においては、香港や韓国、中国、シンガポールへ渡航し、商談を実施した結果、上海の現地企業との OEM に関する基本契約書を締結しており、今後一層、中国市場への展開が期待される。
- ② 建材メーカーにおいては、これまで2年以上の地道な営業努力が実を結び、台湾において約 1,000 万円の売上を達成した。今後はさらに売上を伸ばすべく、現地に同社代理店を確保し、商品の認知度の向上を目指している。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容について、満足度指数は 83% あった。また、支援の効果について、満足度指数は 83% であった (表 2)

また、支援担当者の対応については、「とても満足した」、「満足した」と回答する企業が 100% であった。

今後も本事業の支援を受けたいかについては、「継続して受けたい」、

「機会があれば受けたい」と回答する企業が 83%であった。

(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
支援の内容について	88	90	83
支援担当者の対応について	100	90	83

(表 3-1) 支援の効果について

評価項目	割合 (%)
とても満足した	17
満足した	83
あまり満足できなかった	0
不満足であった	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 (%)
販路の開拓	83
社員の知識・技能の向上	67
新事業の展開	67
売上の向上	50

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題では、「海外への輸出をスタートしたが想定外の課題の発生など、当初思い描く通りには進まない。」「人員不足による十分な海外活動ができなかった。」といった問題があるとのことであった。

事業の成果として、「特に欧州展開における見本市等営業活動で評価を受け販売が開始できた。」「海外展示会に出展した結果、予想以上の反響があった。」「可能性調査のおかげで商品改良につながった。」等があった。

要望として、「試作品作成費用等も補助対象としてほしい。」「日欧間の工業関連商品の関税撤廃を前に、工芸品美術品といったものもその対象となるため、当事業の募集のくくりも検討してほしい。」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度は 12 社を採択し支援を行い、事業全体の売上目標 211,021,000 円に対し、売上実績は 95,193,767 円で、達成率は約 45%であった。事業全体の売上達成率は低くなっているが、当初の売上目標が高めに設定されていたことや、海外での工業製品の認知度向上には時間がかかること等により売り上げが伸び悩んだ企業もあったことが要因である。

12 社中 4 社は、売上額がゼロであった。自社商品の海外でのポジショ

ニングやマーケティング戦略の根本的見直しや、営業活動に割く人員不足（国内本業の繁忙）、商品開発の遅れなどが主な原因であると考えられ、事業の目論見外のところに原因が内在している場合もあり、それらについては公社内での情報共有をはじめ様々な解決手段がないか検討しつつ、しっかりハンズオンしていく必要があると考えられる。

当事業の採択企業については、多岐に分野がわたり、それぞれに商流や物流の課題があり、食料品と比較しても課題が多いと考えており、また工業製品の海外展開は時間と費用がかかり、県内企業が独自で海外へ展開するには負担が大きいこと等を勘案すると行政の支援が必要であり、引き続き当事業を実施する。

平成 28 年度で採択を終了した企業については、個々の企業の課題に対し、引き続き公社内の他の支援メニューを活用しながら、海外展開の自走化を目指し、効果的な支援を実施していきたい。

3-2. 沖縄国際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を拡大するため、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事業。

本事業は、平成 22 年度から実施している。平成 28 年度は貿易スキル向上のためのセミナー受講又は資格試験を受験するための「輸出拡大人材育成支援」が新たに補助メニューに追加されたほか、沖縄県産品等の海外販路拡大を図るため、県内企業の海外見本市等を出展支援する「海外展開実践支援」を実施した。

【事業の実績】

平成 26 年度から平成 28 年度までに、海外派遣（県内生産者等渡航）は 534 件（表 1-1）、海外バイヤー等招聘は 104 件（表 1-2）、プロモーション等実施は 162 件（表 1-3）、商品改良実施は 36 件（表 1-4）、輸出拡大人材育成 2 件（表 1-5）の各種補助メニューを実施した。また、海外展開実践支援 6 件（表 1-6、表 1-7）を実施した。

①補助メニュー関係

(表 1-1) 海外派遣件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	200 件	150 件	150 件	500 件
実 績	165 件	150 件	219 件	534 件
達成率	83%	100%	146%	107%

(表 1-2) 海外バイヤー等招聘件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	100 件	60 件	40 件	200 件
実 績	29 件	35 件	40 件	104 件
達成率	29%	58%	100%	52%

(表 1-3) プロモーション等実施件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	30 件	40 件	40 件	110 件
実 績	57 件	45 件	61 件	162 件
達成率	190%	110%	110%	147%

(表 1-4) 商品改良実施件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	-	5 件	10 件	-
実 績	7 件	12 件	17 件	36 件
達成率	-	240%	170%	-

(表 1-5) 輸出拡大人材育成件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	-	-	-	-
実 績	-	-	2 件	2 件
達成率	-	-	-	-

※輸出拡大人材育成は平成 28 年度から実施している。

②海外展開実践支援関係

(表 1-6) 海外展開実践支援件数

	H26	H27	H28	合計
計 画	-	-	5 件	5 件
実 績	-	-	6 件	6 件
達成率	-	-	120%	120%

※海外展開実践支援は平成 28 年度から実施している。

(表 1-7) 海外展開実践支援内容

	催事名／都市名	開催期間	出展者数
1	Bio Taiwan／台北市	7月21日～24日	9社
2	中国国際投資貿易商談会（CIFIT）／廈門市	9月8日～11日	6社
3	大連日本商品展覧会／大連市	9月23日～25日	6社
4	北京国際高齢産業博覧会／北京市	11月10日～12日	5社
5	香港－沖縄 BtoB 商談会／香港	9月20日	5社
6	香港－沖縄 BtoB 商談会／香港	2月9日	19社

【企業の支援事例】

- ① 平成 26 年度から本事業を継続的に活用している健康飲料等を取り扱う A 社は、招聘支援を活用して主力商品の代理店マネージャーや関連企業を沖縄に招き、現地代理店との連携強化や新規代理店の開拓に取り組んだ。
渡航支援（6 件）、招聘支援（2 件）、商品改良支援（1 件）を活用し、昨年度比 125%の輸出額を達成したほか、新規商品の中国総代理を獲得することができた。また、中国市場に合わせて商品を改良した結果、売上が増加し定期的な輸出が可能となった。
- ② 沖縄県産黒糖商品を製造・販売している B 社は、香港、台湾、中国、シンガポールなど、幅広い地域で活動している。平成 28 年度は渡航支援（4 件）を及び商品改良支援（2 件）を活用。商品改良については現地バイヤーのニーズに応じたパッケージ変更や化粧箱の制作などを積極的に行うことによって、現地バイヤーからの受注に繋がった。
また、積極的に物産展や展示会に出展した結果、平成 28 年度の輸出実績額が前年比 162%と大幅に伸びた。
- ③ 平成 28 年度から実施している輸出拡大人材育成支援を活用した 2 社は、「貿易に対する実務に慣れ、貿易の流れや各書類がなぜ必要かの理解を深めた」、「貿易実務の基本を理解することで、実務において具体的な質問での確認ができるようになった」といった成果があった。
- ④ 沖縄県産品の輸出入を行っている C 社は、平成 28 年度の海外展開実践支援において、中国で出展した 3 か所の展示会全てに参加し、県産品の周知と地元企業との接触を図った。主力商品の現地代理店が確定してからは、代理店の担当も一緒になって展示会のブースに立って商品 PR を行った。現在では中国全土に地域代理店を含め 8 社が同商

品の取り扱いを行っている。

さらに招聘支援（2件）を活用して現地代理店の担当を沖縄に招聘し商品知識の蓄積を図るとともに、各地の展示会での販促ツールの作成にプロモーション等実施支援（4件）を活用した。

【アンケート結果】（回答企業数 77 社／91 社）

アンケートによると、支援の内容についての満足度指数は 96%であった。また担当者の対応についての満足度指数は 97%であった。（表 2-1、表 2-2）

支援の効果については「効果があった」が 93%で、具体的な効果は「販路の開拓」が 62%、「売上の向上」が 51%、「社員の知識・技能の向上」が 34%、「新事業の展開」が 23%であった。（表 3-1、表 3-2）

（表 2-1）支援の内容 （単位：%）

評価項目	割合
とても満足した	41
満足した	55
あまり満足できなかった	4
不満足であった	0

（表 2-2）支援担当者（単位：%）

評価項目	割合
とても満足した	75
満足した	22
あまり満足できなかった	3
不満足であった	0

（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	31
効果があった	62
あまり効果がなかった	6
効果がなかった	0

（表 3-2）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
販路の開拓	62
売上の向上	51
社員の知識・技能の向上	34
新事業の展開	23

【企業からの意見等】

アンケートの中で、海外展開における主な課題として、「沖縄の知名度向上と製品ブランドの認知度向上が必要」、「海外輸出に係るコスト（現地での販促活動にかかる費用や輸送費、関税率の高さ等）を踏まえた現地取引価格の設定」などが多く挙げられた。また、「賞味期限の短さや供給ロットの少なさ」、「輸出手続きの煩雑さ」、「言葉やコミュニケ

ーションの問題」、「貿易実務の知識や貿易実務を担当する人材不足」なども、海外販路拡大の障壁になっているという意見があった。

意見・要望では、「補助金額の増額」、「支援を受けられる地域や経費の拡大」、「申請書類の改善」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度は、146 社 339 件の支援実績となっており、前年度（77 社 242 件）を大幅に上回る実績となった。実績が伸びた理由としては、平成 27 年度から一括申請（年間計画に基づき、複数の渡航予定について申請をすることにより、計画に沿った渡航については申請が簡素になる方法）を導入したことが浸透してきたこと、また、国際物流ハブを活用した他の事業や公社内で実施する説明会で周知活動を行ったことなどが考えられる。支援メニュー別に見ても、全支援メニューで前年度以上の実績が出ており、海外販路拡大のためのニーズの高さや支援の必要性が感じられる。

一方で、活用企業が抱える課題は前年度とほぼ変わっておらず、海外販路拡大に向け成果を出すことに対する障壁の高さがうかがえる。

現在、沖縄県は「沖縄県アジア経済戦略構想」を掲げ、県内企業の海外展開に力を入れているところであるが、本事業は、海外展開の第一歩となる「渡航支援」や現地ニーズに合わせるための「商品改良支援」、商談を促進する「招聘支援」及び「見本市・商談会出展支援」、認知度向上や定番化を狙う「海外販売促進支援」など、企業の段階に合せた一連の海外展開支援が揃っており、企業が海外展開を行う上で非常に有効な事業であることから、今後も引き続き実施したい。

平成 29 年度から補助メニューとは別に「販路拡大支援」という人的支援も加わり、県内企業のニーズの掘り起こしや海外バイヤーとの取引マッチング、その後のフォローアップ支援を追加したことから、企業の意見や要望等ヒアリングを重ね、さらなる効果的な支援のあり方を検討していきたい。

4-1. 万国津梁産業人材育成事業

【事業の内容】

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、国内外OJT派遣、海外専門家招へい、海外キャリアアップ留学支援、セミナーの実施等を行う事業。

【事業の実績】

平成26年度から平成28年度までの3年間で、国内外OJT派遣で60社75名、海外専門家の招へいで21社、海外大学院等への留学派遣6名、セミナーは3,181名（延べ人数）の支援及び補助金を交付した。

（表1-1）国内外OJT派遣

	H26	H27	H28	合計
計画	25名	30名	30名	85名
実績	31名	26名	18名	75名
達成率	124%	87%	60%	88%

（表1-2）海外専門家招へい

	H26	H27	H28	合計
計画	5社	5社	5社	15社
実績	7社	8社	6社	21社
達成率	140%	160%	120%	140%

（表1-3）留学

	H26	H27	H28	合計
計画	20名	6名	-	26名
実績	1名(7名)	4名(1名)	-	5名
達成率	5%	67%	-	19%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 国内外OJT派遣研修を活用した宿泊サービス業を展開する離島企業が、欧州・イタリアにてアグリツーリズム（農業を基軸とした観光商品の開発）に関するOJT研修を行った結果、アグリツーリズムの考え方に基づいた商品開発（ガイド付き島歩きやホエールウォッチングツアー、農場研修など）に着手し、さらに欧州からのインバウンド観光客を呼び込むきっかけづくりを始めている。
- ② 国内外OJT派遣研修を活用した観光サービス関連企業が、ニュージーランドでの事業立ち上げのため、同国の文化風習・商習慣・人脈形

成等を狙った OJT 研修を実施することにより、実際の展開の関する知識・ノウハウを習得することができた。この事業所については、平成 29 年 11 月をめどに支店開業予定となっている。

- ③ 海外専門家招へいを活用した酒造事業コンソーシアム 4 社が、自社グループの製品の強み弱みの把握と近い将来の海外展開を見据え、海外からブランド構築の専門家を招き、商品・沖縄文化・ブランドといった多角的視点でアドバイスを受けたことにより、具体的な海外展開のためのプロジェクトの立ち上げが行うことができた。
- ④ 海外専門家招へいを活用したエンターテインメント系サービス業企業が、主に台湾や中国大陸からのインバウンド観光客をターゲットとした対応力向上のため、接客サービスに明るい専門家を招へいた結果、接客力・語学対応力・具体的な自店 PR と呼び込み手法を習得し、これまで以上にインバウンド観光客の来店客数増に結び付いたという成果が見られた。

【アンケート結果】

アンケートによると、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」「役立った」とする企業等が 100%であった。(表 2)

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 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位: %)

評価項目	H26	H27	H28
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 3-1) 海外展開の貢献について

評価項目	割合 (%)
とても役立った	55
役立った	44
あまり役に立たなかった	1
役に立たなかった	0

(表 3-2) 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	67
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	13

【企業からの意見等】

企業からはおおむね好評を得たが、実際の海外展開については多くの

ハードルが存在することが感想として出ている。(現地での採用活動の難しさ、人脈構築、コミュニケーション能力のさらなる向上が必要、商品の輸出入および商習慣の違いによるミスコミュニケーションなど。)

意見・要望では、「社内の人材を1ヵ月以上の研修に出すことは難しい。」「新規雇用の一部補助は対象が派遣期間3ヵ月以上なので活用しにくい。」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成28年度の海外専門家招へいとセミナーについては、概ね前年度並みの達成度になっており、今年度も引き続きその周知活用を進めていく予定である。

国内外OJT派遣については、昨今の好景気の中で慢性的な「人材不足」から社員の長期派遣が難しい環境にあるが、このような好景気・好業績の間にこそ、自社のレベルアップのために社員研修を充実させたいと考える中小企業経営者も多く、「補助の手厚さ」と「申請・実績等各種手続きにおける丁寧なハンズオン支援」という当事業のセールスポイントを前面に出し、目標達成に向け取り組むべきと考えている。また、事業の周知には多くの時間が必要であり、今年度2名を増員し訪問活動にさらに注力していく。

なお、海外キャリアアップ留学については、当事業が平成29年度までであり、留学期間が2年以内となることから平成27年度で新規募集を終了している。

4-2. 正規雇用化企業応援事業

【事業の内容】

平成27年度より受託した事業で、非正規雇用の従業員を正社員に転換する県内の事業所(法人)が、従業員のスキルアップや資格取得等のため、県内企業を対象に、県外(国内)または県内の研修地で従業員研修を行う際の旅費、宿泊費の一部を助成する事業。

【事業の実績】

平成27年度から平成28年度までの2年間で、延べ25社・62名の県内・県外研修を支援し、62名の正規転換が図られた。(表1)

(表1)

	H27	H28
計 画	110 人	88 人
実 績	18 人	44 人
達成率	16 %	50 %

【企業の支援事例及び成果】

- ① 情報通信産業の企業が沖縄事業所を開発拠点として事業を拡大させるため、本事業を通して親会社で研修を行った。その結果、テストやプログラミングなどの下流工程だけでなく、詳細設計や見積作成など上流工程にも携わることでシステム開発の一連の流れを習得することができ、また、某アプリケーション自動生成ツールのジュニアアナリストの資格にも合格した。
今後は沖縄事業所で技術研修の講師として、沖縄全体の技術レベルの向上に繋がるような役割が期待される。
- ② ビルメンテナンス業を営む企業は、本島内にある本社と同等なレベルでの運営を行えるよう離島支店からの研修生に対し、運営管理や営業スキルの研修を行った。本社での研修は基礎的なものがあるが研修を通じて、技能的な面はもちろん、会社の全体像を把握したことにより日常業務の重要性と先を見据えて業務を行うことが期待される。
- ③ 情報通信産業の企業は、研修生に対し東京で高度な案件に携わっている開発エンジニアから研修を受けることにより、IT 知識の吸収とスキルアップ向上を図った。その結果、開発技術の向上と研修生のモチベーションアップに繋がった。県内でのスタッフにもスキル共有にも繋がり、さらに現在取り組んでいるアジアへの展開にも大きく寄与した。

【アンケート結果】

アンケートによると、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100%であった。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100%、「受注(契約・取引)の拡大(増加)」が44%、「品質サービスの向上」38%であった。(表3-1、表3-2)

(表 2) 満足度指数 (単位：%)

評価項目	H27	H28
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	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	50
効果があった	50
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(単位：%)

評価項目 (上位 4 項目)	割合※
社員の知識、技能向上	100
受注の拡大 (増加)	44
品質サービスの向上	38
事業分野の拡大等	31

【企業からの意見等】

アンケートの中で、研修の具体的な効果として「研修生が仕事に対しての責任感を持って業務に取り組めるようになってきている」、「研修者の能力の向上より、意識の向上を持てたのが最大の効果」と研修者の意識の変化に対するプラスの声が多くあった。

また、「研修者のスキルアップ向上と正規化転換を図ることで、従業員のモチベーション向上にも繋がる」と正規化転換と研修の相乗効果を評価する声もあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 27 年度は、国から県への一括金の交付決定が大幅に遅れ、県と公社の委託契約が 7 月となり、支援企業公募自体が 9 月からとなった。

そのため、企業の県内・県外研修は 4 月～6 月に集中するが、それを取り込めず達成率が低くなった。

平成 28 年度においては、周知・広報に力を入れたものの、沖縄県の有効求人倍率が戦後復帰初めて 1 倍を超え、企業は 2 週間以上の研修に行かせられないほど人手不足に陥っている背景から、事業達成率が 50% にとどまったと考えられる。

また、企業が申請に至らなかった理由としても「研修が 2 週間未満である」といった声が多数上がり、「正規転換の前に正社員登用をした」などの声も多数あった。公社としては、このような背景・企業の声を組み取りながら、今後の県とのスキーム要請に繋げていきたい。

さらに、本事業の活用企業は 2 ヶ年間で 25 社中 22 社が情報通信産業

であり、圧倒的に情報通信産業が多かったことから今後は他業種の発掘にも力を入れていきたい。

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】

平成 25 年度から受託した事業で、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行う事業。

【事業の実績】

平成 26 年度から 28 年度までの 3 年間で、延べ 118 社・219 名に支援を行った。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、219 名もの若年者のスキルアップと雇用機会の確保、社内の人材育成体制の構築が図られた。

平成 26 年度においては、無期新規雇用者 1 名に対し 50 万円、1 年以上の有期雇用が定められた新規雇用者 1 名に対しては 30 万円の助成を行った。また 26 年度は一つの事業所が一つの年度内に助成を受けられる新規雇用者は 5 名までとされていた。

それに対し、平成 27 年度からは無期新規雇用者のみが 40 万円助成対象、さらに一つの事業所に対し 3 名までの新規雇用者が助成対象となったことから、目標計画人数に対し達成率が下がったことが考えられる。

(表 1) 支援実績

	H26	H27	H28	合計
計 画	90 人	95 人	95 人	280 人
実 績	79 人	69 人	71 人	219 人
達成率	88%	73%	74%	78%

【企業の支援事例及び成果】

- ① 離島で豆腐製造業を営む企業は、豆腐の製造工程や使用機器の作業工程のスキル継承を行った。ペア就労を通じて、職人としての知識や感覚が身についただけでなく、今後のさらなるスキル向上及び品質の向上・一定した商品を提供することが期待できる。

- ② 離島で観光サービス業を営む企業は、水牛のメンテナンス及び管理、操作方法の習得のペア就労を行った。その結果、高年齢者と若年者のよりよいコミュニケーションが図られつつ、水牛の管理と離島の文化継承・観光業にも寄与することができた。
- ③ 県内で建設業を営む企業では、若手社員は現場で基礎を1対1で学ぶことで安全意識を高めつつ、技術を効率よく身に着け、即戦力となり一人で点検や故障箇所を把握することができた。また、スキル継承者は、今まで培ってきた知識や技術を若手に継承することにより、コミュニケーションがとりやすくなり、業務がスムーズになった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容、支援担当者の対応に対する満足度指数が100%となっている。(表2)

支援担当者の効果については「とても満足した」が84%、「満足した」が16%であった。

さらに、支援の効果に対する満足度指数も100%であった。その効果のうち、「知識・技能の向上」が87%、「社員の士気向上」が66%、「業務効果の向上」が32%、「若年者の定着促進」「品質サービスの向上」が16%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H26	H27	H28
⑥ 支援の内容について	100	100	100
⑦ 支援担当者の対応について	100	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	64
効果があった	36
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(単位：%)

評価項目 (上位4項目)	割合
知識・技能の向上	87
社員の士気向上	66
業務効率の向上	32
若年者の定着促進等	16

【企業からの意見等】

アンケートの中で、ペア就労の具体的な成果としては「コミュニケーションを多くとることによって業務がスムーズになった」、「次世代への技能継承により技術力の低下を防止できた」、「スキル継承者から直接学ぶことで、結果若手の戦力化が図られた」などといった声があった。

また企業から「スキル継承者の高年齢者の対象年齢を引き下げてほしい」といった事業スキームに関する内容とともに、「ペア就労は若手育成に有効であるため今後も継続してほしい」といった意見も寄せられた。

公社としては、引き続き当事業の周知に力を入れつつ、県内企業の人材育成を推進していく。

【公社の自己評価及び今後の対応】

当事業は、若年者の雇用促進及び人材育成、高年齢者の継続雇用を目的とし、事業者からは若年者の離職防止や高年齢者の継続雇用、及びスキル継承に繋がるという観点からおおむね好評を得ている。

事業全体の成果として、219名分の若年者の雇用創出が実現したことはもちろんであるが、ペア就労を取り入れることにより、高年齢従業員が持つスキルを若年者に継承するだけでなく、高年齢従業員と若年者の雇用を両立することで、企業内の教育体制の整備や意識改革、雇用環境の改善に結びつくなど、相乗的な効果も報告されている。

また、事業活用後の若年者の1年後定着率についても、平成26、27年度対象者がともに86%と高く、若年者の早期離職防止にも効果があがっている。(※)

今後の対応としては、建設業だけでなく他業種の発掘にも力を入れつつ、さらなる当事業の広報や周知に力を入れ、事業達成率を100%に近づけていきたい。

※参考・沖縄県内における新規学卒者の1年後定着率

平成25年3月卒 高卒：68.3% 大卒：80.5%

平成26年3月卒 高卒：68.3% 大卒：79.5%

<満足度指数アンケート 調査結果>

当該一覧表は、アンケートにおける「2. 事業の満足度および効果等について」の「満足度」における結果をまとめたものである。

満足度指数とは、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。

なお、事業開始時期により調査を行っていない場合、あるいは調査時期や項目設定の事情により記載ができない場合は、当該項目に「-」と記載している。

I 中小企業の経営革新・基盤強化等支援事業

(単位:%)

事業名	評価項目	H26	H27	H28
1-1 中小企業総合支援事業 (1) 窓口相談事業	支援の内容について	94	75	76
	支援担当者の対応について	88	87	89
1-1 中小企業総合支援事業 (2) 専門家派遣事業	支援の内容について	96	94	98
	支援担当者の対応について	96	96	95
1-1 中小企業総合支援事業 (3) 離島地域等中小企業支援事業	セミナーの内容について	100	96	97
	講師の内容について	100	96	95
1-1 中小企業総合支援事業 (4) 課題解決集中支援事業	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
1-1 中小企業総合支援事業 (5) 販路開拓・取引マッチング支援事業	支援の内容について	100	67	85
	支援担当者の対応について	100	100	100
1-2 情報化支援事業 ※平成26年度～平成27年度調査実施	支援の内容について	100	100	-
	支援担当者の対応について	100	100	-
1-3 経営サポート事業	セミナーの内容について	96	98	98
	講師の対応・カリキュラムについて	98	99	99
1-4 機械類貸与事業	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
1-5 中小企業経営革新強化支援事業	支援の内容について	100	67	86
	支援担当者の対応について	70	84	93
1-6 建設業経営力強化支援事業	支援の内容について	100	100	83
	支援担当者の対応について	83	100	83
1-7 中小企業課題解決プロジェクト推進事業	支援の内容について	96	100	98
	支援担当者の対応について	98	100	93

事業名	評価項目	H26	H27	H28
1-8 県産品拡大展開総合支援事業	支援の内容について	95	97	94
	支援担当者の対応について	100	100	100
1-9 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業	支援の内容について	98	88	91
1-10 戦略的産業ハンズオンフォローアップ支援事業	支援の内容について	93	100	93
	支援担当者の対応について	100	100	86
1-11 物流高度化推進事業 ※平成 28 年 10 月事業開始	支援の内容について	-	-	66
	支援担当者の対応について	-	-	76
1-12 製造業県内発注促進事業 ※平成 29 年 1 月事業開始	支援の内容について	-	-	100
	支援担当者の対応について	-	-	100

II 新事業の創出・ベンチャー企業の育成支援事業

(単位：%)

事業名	評価項目	H26	H27	H28
2-10KINAWA 型産業応援ファンド事業	支援の内容について	86	100	95
	支援担当者の対応について	86	70	95
2-2 沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業	支援の内容について	100	90	100
	支援担当者の対応について	100	90	100
2-4 戦略的製品開発支援事業	支援の内容について	100	85	100
	支援担当者の対応について	100	92	100
2-5 新産業研究開発支援事業	支援の内容について	83	100	100
	支援担当者の対応について	100	100	100
2-6 ベンチャー企業スタートアップ支援事業 ※平成 27 年度事業開始	支援の内容について	-	67	53
	支援担当者の対応について	-	100	86
2-7 沖縄アジア IT ビジネス創出促進事業 ※平成 28 年 6 月事業開始	支援の内容について	-	-	100
	支援担当者の対応について	-	-	100
2-8 ベンチャー成長支援事業	支援の内容について	67	53	-
	支援担当者の対応について	100	86	-

Ⅲ 海外展開支援事業

(単位:%)

事業名	評価項目	H26	H27	H28
3-1 県産工業製品海外販路開拓事業	支援の内容について	88	90	83
	支援担当者の対応について	100	90	83
3-2 沖縄国際物流ハブ活用推進事業	支援の内容について	100	91	96
	支援担当者の対応について	100	100	97

Ⅳ 人材育成支援事業

(単位:%)

事業名	評価項目	H26	H27	H28
4-1 万国津梁産業人材育成事業	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
4-2 正規雇用化企業応援事業 ※平成 27 年度事業開始	支援の内容について	-	100	100
	支援担当者の対応について	-	100	100
4-3 世代間スキル継承型雇用促進事業	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