各事業の成果報告

（平成 27 年度～平成 29 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)窓口相談事業･･･ 6
(2)専門家派遣事業･･･ 8
(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･････････････････････････････････ 11
(5)販路開拓・取引マッチング支援事業･････････････････････ 13
1-2　機械類貸与事業･････････････････････････････････････ 16
1-3　中小企業経営革新強化支援事業･････････････････････････ 19
1-4　建設業経営力強化支援事業･･････････････････････････････ 22
1-5　中小企業課題解決プロジェクト推進事業･････････････････ 25
1-6　県産品拡大展開総合支援事業･････････････････････････････ 28
1-7　戦略的ハンズオンフォローアップ支援事業･･････････････ 31
1-8　製造業県内発注促進事業･････････････････････････････････ 34
1-9　よろず支援拠点事業･････････････････････････････････････ 37
1-10　物流高度化推進事業･････････････････････････････････････ 40
1-11　琉球泡盛マーケティング支援事業･････････････････････････ 43

Ⅱ　新事業の創出・ベンチャー企業の育成支援事業
2-1　沖縄文化等コンテンツ産業創出支援事業･････････････････ 46
2-2　沖縄ものづくり振興ファンド管理運営事業･･････････････ 48
2-3　新産業研究開発支援事業･････････････････････････････････ 50
2-4　ベンチャー企業スタートアップ支援事業･････････････････ 54
2-5　沖縄アジア IT ビジネス創出促進事業･････････････････････ 57
2-6　OKINAWA 型産業応援ファンド事業 ･･････････････････････ 60
2-7　戦略的製品開発支援事業･････････････････････････････････ 63

Ⅲ　海外展開支援事業
3-1　沖縄国際物流ハブ活用推進事業･････････････････････････ 66
3-2　県産工業製品海外販路開拓事業･････････････････････････ 70

Ⅳ　人材育成支援事業
4-1　経営サポート事業･･･････････････････････････････････････ 73
4-2　万国津梁産業人材育成事業･･････････････････････････････ 75
4-3　正規雇用化企業応援事業･････････････････････････････････ 78
4-4　世代間スキル継承型雇用促進事業･･･････････････････････ 81

〈満足度指数アンケート調査結果〉 ･･････････････････････････ 84

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 27 年度から平成 29 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。ただし、単年度で終了した事業については、終了年度の調査のみの実施とし、それ以降は継続性がないことから、対象外とする。

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（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。

（2）定性調査

①　対　象

平成 29 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（５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30年7月30日（月）～平成30年8月24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 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

効果に対するアンケートについて、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

評価項目 （複数回答可・上位項目）	割合(%)
個別課題の解決	40
社員のスキルアップ	30
売上の向上	20
販路の開拓	15

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。

（3） 支援企業の売上等の推移（決算数値等）

① 当該調査項目は、支援実施年度を含むその後の決算状況の推移を表すものである。

② 前年比の計算式は以下のとおりである。

※ 計算式：前年比（%）＝当期／前期×100

ただし、前年か当年の値がマイナスの場合、あるいは両方ともマイナスの場合は、前年度比の項目には「-」と記載する。

③ 前年の数値がない場合は、前年度比の項目には「-」と記載する。

④ 対象年度全てにおいて、回答を得られたものを回答企業とする。

⑤ 特段の記載がない限り、複数年度、継続企業を受けた企業については、それぞれの対象年度に計上する。

(例3)

① 平成 27 年度採択企業:〇社 回答企業:〇社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	500,000	475,000	500,000	11,000	9,000	▲1,000	150	160	130
前年比	-	95%	105%	-	82%	-	-	107%	81%

② 平成 28 年度支援企業:〇社 回答企業:〇社

項目	売上(千円)		税引前利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	3,895,000,	4,100,000	▲10,000	5,000	96	80
前年比	-	105%	-	-	-	83%

③ 平成 29 年度支援企業:〇社 回答企業:〇社

項目	売上(千円)		税引前利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	1,120,000	700,000	12,000	6,000	80	80
前年比	-	63%	-	50%	-	100%

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、改善を行っていきたい。

（別紙１）

（公財）沖縄県産業振興公社　〇〇〇〇課　　〇〇〇〇　行き

平成29 年度情報化支援事業　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（該当するものに〇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 29 年度の業況についてお答え下さい。

	H28 年度	H29 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（〇〇〇〇@okinawa-ric.or.jp）にて、〇月〇日(〇)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（098-859-〇〇〇〇）　　担当者：〇〇〇〇

（別紙２）

（公財）沖縄県産業振興公社　〇〇課　××××　行き

平成29年度〇〇〇〇〇支援事業　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（該当するものに〇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。

② 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。

② 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（098-859-〇〇〇〇）　　担当者：〇〇〇〇

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解決に関わる助言や支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 27 年度から平成 29 年度までに、創業、資金調達、商品開発、販路開拓等に関する 7,990 件の相談に対応した。(表 1)

（表 1）相談対応件数

	H27	H28	H29	合計
計　画	2,500	2,500	2,500	7,500 件
実　績	2,549	2,679	2,762	7,990 件
達 成 率	102%	107%	110%	106%

【企業の支援事例】

①バガスやシークヮーサー等を乾燥・粉末化した商品の県外への販路拡大を図る企業の資金需要に対し、県制度資金（ベンチャー支援資金）の紹介を通して、製造に係る設備資金を調達した。その後、受注が拡大したため工場拡張が必要となり、これらの課題解決に関するフォローアップ支援を行った。

②製塩業と宿泊業を行う企業から販路拡大の相談を受けたが、先に着手すべき経営課題は財務改善であると判明した。沖縄県信用保証協会とメインバンクと調整し、資金繰りの改善と収益の高い経営を担うことができた。その後も業務拡大に伴う増築資金を調達することができた。

【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 85%、支援担当者の対応についての満足度指数は 92%であり、昨年度のアンケートより満足度は向上している。(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81%あり、具体的な効果としては、「社員の知識・技能の向上」が14%、「販路の開拓」が9%、「個別課題の解決」が8%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	H29
支援の内容について	75	76	85
支援担当者の対応について	87	89	92

（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	25
効果があった	56
あまり効果がなかった	13
効果がなかった	6

（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	14
販路の開拓	9
個別課題の解決	8
売上の向上	7

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「新規開拓が出来た」、「事業計画通り、推進できた」、「具体例を出して頂き、現実味のあるアドバイスを頂けた」、「問題解決の考え方がわかった」とある一方、「もっと具体的なアドバイスがあれば良い」、「結果がまだ出ていない」などの回答があった。意見・要望では、「助言等を頂いて助かっている」、「親身になって聞いてもらった」、「経営改善の力になっている」等の意見があった。

【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28年度に続き平成29年度も目標を達成することができた。支援内容及び支援担当者の対応の満足度も向上し、支援の効果についても向上している。今後さらに支援の仕方や対応方法など支援担当者の支援スキルを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、支援担当者においても、引き続き商工会等支援機関を訪問し、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 27 年度から平成 29 年度までに、販売計画の策定や資金繰り改善、原価管理、商品開発、プロモーション戦略、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専門家を 474 回派遣した。（表 1）

（表 1）専門家派遣回数

	H27	H28	H29	合計
計画	150 回	150 回	150 回	450 回
実 績	160 回	128 回	186 回	474 回
達成率	107%	85%	124%	105%

【企業の支援事例】

写真館を営んでいる会社に対し、ランチェスター経営の専門家を派遣した結果、チラシポスティングなどの地域密着型営業や手書きのお礼状など、大手にないサービスを作り、リピート率を向上させ、増収に繋がった。

【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の満足度指数は 96%であり、支援担当者の対応についての満足度指数が 98%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 87%であり、具体的な効果として「社員の知識・技能の向上」が 27%、「売上向上」が 16%、「個別課題解決」が 13%、「販路開拓」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	H27	H28	H29
支援の内容について	94	98	96
支援担当者の対応について	96	95	98

（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	21
効果があった	66
あまり効果がなかった	13
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	27
売上向上	16
個別課題解決	13
販路開拓	10

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「接客対応に対するスタッフの意識が大変変わりました」、「売上の向上、新規事業の好スタートができ、また、資金繰りの改善もでき、とても助かりました」、「販路についてアドバイスいただいたことを実践し、結果が出た」、「支援を受けて次のステップに進むことができるので広く知られると良いと思う」等の意見があった。

【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 29 年度は、派遣件数が 186 回（達成率 124%）となり、目標件数を達成できた。その主な要因として、窓口相談での専門家派遣の紹介や公社事業説明会等での事業周知が実績に繋がったと思われる。

(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（個別相談会含む）を開催する。

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 27 年度から平成 29 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（個別相談会含む）を計 14 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、専門家によるフォローアップ支援を計 40 回実施した。（表 1）

（表 1）セミナー及びフォローアップ回数

	H27	H28	H29	合計
セミナー(個別相談会)計画	5 回	5 回	5 回	15 回
セミナー(個別相談会)実績	5 回	5 回	4 回	14 回
達成率	100%	100%	80%	93%
ﾌｫﾛｰｱｯﾌﾟ計画	5 回	5 回	5 回	15 回
ﾌｫﾛｰｱｯﾌﾟ実績	11 回	21 回	8 回	40 回
達成率	220%	420%	160%	267%

【企業の支援事例】

離島地域において、「ＷＥＢを活用した集客・売上アップインバウンド対策セミナー」や「外国人観光客ウェルカムセミナー」等、離島地域の企業ニーズに即したセミナーを開催し、好評を得た。セミナー後の個別指導では、企業の課題に対し、講師が具体的に助言を実施した。また、フォローアップ支援では、セミナー実施から 2～3 ヶ月後に支援を希望する企業に対してアドバイスを実施した。

【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して、「大変良かった」、「良かった」を合わせて回答した満足度指数がともに 100％であった。（表 2）

（表 2）満足度指数　（単位：%）

評価項目	H27	H28	H29
セミナーの内容について	96	97	100
講師の内容について	96	97	100

【企業からの意見等】

アンケートの中で、「わかりやすく楽しく受講できました」、「講師の体験談もあり、勉強になりました」等の意見があり、今後のセミナーで実施して欲しい内容に、「パート、バイトの人材育成方法」や、「ＳＮＳ活用方法」などの意見があった。

【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、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、効果的な支援を実施する。

(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、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 27 年度から平成 29 年度までに 7 社の企業に対し、店舗売上の拡大やミス再発防止の仕組構築など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

	H27	H28	H29	合計
計 画	2 社	2 社	2 社	6 社
実 績	2 社	2 社	3 社	7 社
達成率	100%	100%	150%	117%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等)】

① 平成 27 年度採択企業：2 社　回答企業：1 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			従業員数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	163,669	－	117,775	▲2,507	－	9,077	13	－	8
前年比	―	－	―	―	―	―	―	－	―

※平成 28 年度の実績については、売上高等の回答が得られず不明となっている。

② 平成 28 年度採択企業：2 社　回答企業：1 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		従業員数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	1,673,131	1,483,914	20,002	13,023	92	65
前年比	－	89%	－	65%	－	71%

③ 平成 29 年度採択企業：3 社　回答企業：3 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		従業員数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	1,225,937	1,388,829	22,312	5,071	71	65
前年比	－	113%	－	23%	－	92%

【企業の支援事例及び成果】

① 建築資材の製造企業に「ミス再発防止の仕組みの構築」を経営課題とし、その解決のため公社プロジェクトマネージャー及び専門家にて集中支援を実施した。ミスが起きる原因や、再発防止のための仕組み等をワークショップ形式で学び、現場にて実践を繰り返した。結果、作業効率の向上及び作業員の意識向上につながった。

② 情報サービスの企業が、「新商品、新事業の確立」を経営課題とし、その解決のため公社プロジェクトマネージャー及び専門家にて集中支援を実施した。外部環境分析、SWOT 分析等を経営者を含む役員で実施。その結果、新たな新事業が決まった。

【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 66%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 67%あり、具体的な効果の内容としては、「個別課題の解決」が 100%、「社員の知識・技能の向上」が 67%、「新事業の展開」が 33%となった。(表 3-1、表 3-2)

（表 2）満足度指数　（単位：%）

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	100	100	66
支援担当者の対応について	100	100	66

（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	0
効果があった	67
あまり効果がなかった	33
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(%)
個別課題の解決	100
社員の知識・技能の向上	67
新事業の展開	33

【企業からの意見等】

アンケートの中で、「ミス再発防止の仕組みの構築により、作業効率の向上、作業員の意識向上に繋がった」、「事業後に社員の意識が向上し、新規サービス、新規事業に意欲が出た」等があり、意見・要望では、「製造業向けの支援事業の充実化を要望」、「今後も指導を受けたい」、「的確に課題を絞り、支援を短時間集中で行ってほしい」といった意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

課題解決集中支援事業は、支援の効果については、3 社中 1 社が「あまり効果がなかった」と回答している。当事業は、専門家派遣及び公社プロジェクトマネージャー等の支援であり、資金的補助を伴わない事業なこと及び他部署において補助金を伴う類似事業が開始されたことから、次年度以降の事業終了を含め、県と検討したい。今後、課題解決集中支援事事業に見合う相談が合った場合は、専門家派遣事業にて対応したい。

(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 27 年度から平成 28 年度までに、20 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

	H27	H28	合計
計 画	10 社	10 社	20 社
実 績	9 社	10 社 （うち継続 5 社）	19 社 （うち重複 5 社）
達成率	90%	100%	95%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

①平成 27 年度採択企業：9 社　回答企業：6 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			従業員数（人）		
年度	H26	H27	H28	H26	H27	H28	H26	H27	H28
実数	223,598	234,095	321,298	2,958	▲4,341	1,735	38	39	51
前年比	―	105%	137%	―	-	―	―	103%	131%

③平成 28 年度採択企業：10 社　回答企業：6 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		従業員数（人）	
年度	H27	H28	H27	H28	H27	H28
実数	520,107	408,837	▲ 269	4,216	45	61
前年比	―	78.6%	―	―	―	136%

※平成 28 年度の売上実績については、実績値未回答企業があり低くなっている。

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果では、「企業間のマッチングをしてもらったことで新商品が誕生し、県外で展開できるようになった」、「販売強化につながった。製造、営業活動共に順調に進んでいる」等があった。

意見・要望として「今後は商談会等にも出展し、販路拡大に努めていきたい」、「人手不足の中、独自での新商品開発は非常に厳しい環境であった。公社専門家がマッチングして頂いたおかげで、新たな商品ができたことに感謝している」、「スーパーマーケットトレードショー等の展示会出展は、顧客フォローや商談スキルを磨く上でも、単発ではなく継続出店がベターではないかと感じた」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

本事業は、専門家の派遣や資金的補助を伴わない事業なこと及び他部署において補助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」による販路開拓支援については、成約額などマッチング支援の効果が高いことから、引き続き沖縄県ブースの取りまとめを行う。

1-2. 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 27 年度から平成 29 年度までの貸与件数は 38 件、金額は 485,820 千円であった。(表 1)

各年度の達成率が落ちた要因は、県内金融機関における低利融資化や「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実施等の影響によるものである。

(表 1) 貸与決定件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	20 件	11 件	17 件	48 件
	520,000 千円	230,000 千円	400,000 千円	1,150,000 千円
実 績	17 件	7 件	14 件	38 件
	241,170 千円	77,570 千円	167,080 千円	485,820 千円
達成率（貸与額）	46%	34%	42%	42%

【売上等の推移（決算数値等）】

①平成 27 年度貸与決定件数：17 件（貸与残件数 17 件）回答件数：13 件

項目	売上（百万円）			税引前利益（百万円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	5,534	6,171	6,180	73	85	94	409	441	466
前年比	－	112%	100%	－	117%	110%	－	108%	106%

②平成 28 年度貸与決定件数：7 件（貸与残件数 7 件）回答件数：5 件

項目	売上（百万円）		税引前利益（百万円）		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	2,608	2,718	26	20	106	108
前年比	－	104%	－	78%	－	102%

③平成 29 年度貸与決定件数：14 件（貸与残件数 14 件）回答件数：12 件

項目	売上（百万円）		税引前利益(百万円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	4,309	4,829	54	74	531	560
前年比	－	112%	－	136%	－	105%

【企業の支援事例及び成果】

①創業 9 年目のじーまーみ豆腐製造業者が観光土産需要への対応として、新たに常温保存可能な『じーまーみ豆腐』を製造、商品化する事を目的に機械類貸与制度の申込みがあり、設備を貸与した。
結果、自社新商品の製造販売に加え、県内大手同業他者からの OEM(納入先商標による受託製造)の契約も取付けた事により、今後の収益拡大が期待される。

②クリーニングチェーン店を展開する業者が観光客増加等による業務拡大（ホテル用シーツ、ガウン等のクリーニング）に伴い、機械類貸与制度にて設備を導入した。
結果、ホテル業界のクリーニング需要に対して、受注体制を整備することと機械自動化による作業の効率化が図られた。今後、更なるリネン事業の受注拡大が期待される。

【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)

設備投資の効果について、生産性や品質が向上したと感じる企業が 100%であり（表 3-1)、その他の効果として、「販路の開拓」、「個別課題の解決」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	H27	H28	H29
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）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	50%	50%	0%	0%
品質	42%	58%	0%	0%

評価項目	削減	やや削減	やや増加	増加
コスト	33%	59%	8%	0%

（表 3-2）その他の効果について（単位：%）

評価項目等	割合
販路の開拓	28
個別課題の解決	28
雇用の拡大	17
顧客満足度の向上	11
財務・資金繰り改善	6
知識・技能の向上	6
新事業の展開	6

【企業からの意見等】

貸与企業からは、「生産効率が向上し、取引先への安定供給をする体制が構築できた」、「売上の増加につながっている」、「設備導入により業務の効率化が図られた」との意見があった。

【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。

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。

企業からの要望を踏まえて貸与制度の見直しを行い、元金据置期間の延長や、金利の引下げ、貸与期間を 7 年以内から 10 年以内に延長する等、企業が活用しやすい制度に改善してきた。

しかしながら、過去 3 年間における貸与額の達成率が 50%以下で低迷していることから、当貸与制度のメリットの積極的な周知及び営業強化を行い、利用企業の増加を図りたい。

1-3. 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 27 年度から平成 29 年度までに、計 114 社の企業が承認された。（表 1）

（表 1）承認企業数

	H27	H28	H29	合計
計 画	20 社	20 社	25 社	65 社
実 績	27 社	39 社	48 社	114 社
達成率	135%	195%	192%	175%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

①平成 27 年度承認企業：27 社　回答企業：10 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	3,744,707	3,425,695	3,980,333	56,476	44,224	48,758	190	189	181
前年比	－	91%	116%	－	78%	110%	－	99%	96%

※雇用人数の回答企業は、9 社。

②平成 28 年度承認企業：39 社　回答企業：18 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	1,357,295	1,597,290	51,208	82,877	128	149
前年比	－	118%	－	162%	－	116%

※税引前利益回答企業は、15 社。従業員数回答企業は、17 社。

③平成 29 年度承認企業：48 社　回答企業：31 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	4,616,793	5,447,507	153,303	213,811	229	296
前年比	－	118%	－	139%	－	129%

※売上高回答企業は、27 社。税引前利益回答企業は、26 社。従業員数回答企業は、28 社。

【企業の支援事例及び成果】

①調味料やソースを製造している業者に対し、新設の工場と隣接した小売店舗の新規展開に関する事業計画の策定支援を、地元の商工会と連携して実施した。承認後、製造ラインにおける導線及び原価計算・商品構成、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、売上 1.7 倍、税引き前当期利益で 7.6 倍になっている。

②精肉製造販売業者に対し、隣接の土地に新店舗をオープンするにあたり事業計画の策定を支援した。承認後、毎月開催される幹部会議に出席し、幹部教育やオープンに向けての製造から販売までの人員配置、営業・広告商品構成の方法をアドバイスした。結果、オープンに向けて、幹部同士の連携、コミュニケーションが以前より取れ、社員一丸となって取り組んでいる。

③衣料品製造販売業者に対し、素材や形状に関係なくプリントできる新型機械を導入する事業計画の策定を商工会議所と連携して支援した。承認後、ビジネスマッチング、資金調達、財務分析の仕方や商工会議所・公社の活用方法などをアドバイスし、経常利益が 27%上昇し、経営改善に取り組んでいる。

【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 93%、支援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「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 77%あり、具体的な効果としては、「新事業の展開」が 40%、「売上の向上」が 30%、「財務・資金繰りの改善」が 27%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	H29
支援の内容について	67	86	93
支援担当者の対応について	84	93	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	17
効果があった	60
あまり効果がなかった	20
効果がなかった	3

（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	40
売上の向上	30
財務・資金繰りの改善	27

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「承認後、顧客企業へ報告し、協力を要請したところ信用度が上がり、新規企業から受注増加で利益率が上昇した。課題として人材確保の問題が最大のテーマとなっている」、「経営革新に認定されることにより、運転設備資金を迅速に金融機関より調達することが出来た」、「経営革新承認後の効果として担当者が自社の売上状況や資金繰りについて学ぶことができ、社員の意識向上に繋げることが出来た」等があった。

また、意見・要望では、「当事業の周知徹底をして欲しい」、「ビジネスチャンスが生まれるよう異業種を紹介して欲しい」、「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・商工会議所等と連携を図りながら引き続き支援していく。

1-4. 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 27 年度から平成 29 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 1,176 件、経営改善に関する専門家派遣を 71 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）相談件数

項目	H27	H28	H29	合計
計 画	300 件	300 件	300 件	900 件
実 績	323 件	403 件	450 件	1,176 件
達成率	108%	134%	150%	131%

（表 2）専門家派遣

項目	H27	H28	H29	合計
計 画	30 回	30 回	30 回	90 回
実 績	32 回	27 回	12 回	71 回
達成率	107％	90％	40%	79%

（表 3）セミナー開催

	H27	H28	H29	合計
計 画	12 回	12 回	12 回	36 回
実 績	12 回	10 回	12 回	34 回
達成率	100%	83％	100％	94％

【企業の支援事例・成果】

① 現場における社会保険未加入者対策セミナーを開催し、その後、専門相談員が個別の相談対応を行った。受講した元請建設会社にアドバイスした結果、外注先である下請企業の保険加入に至り、公共工事の受注が維持できた。

② 求人採用に苦慮している管工事会社に対し、就職コーディネーターの専門家を派遣し、求人パンフレットの作成方法やリクルートサイトの構築などの指導を行うことで新卒２名の採用に結び付いた。

③ 経営方針や売上目標の経営計画の実施に取り組む電気工事業者に対し、建設コンサルタントの専門家を派遣し、「ＭＢＯ（目標管理制度）」の導入をアドバイスした。全社員に共有化が図られ、経営計画の達成率を高めた。

【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対する満足度指数が 100％となっている。（表 4）

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、「とても効果があった」、「効果があった」があわせて 100％であった。効果の内容として「雇用の拡大」が 43%、「社員の知識・技能の向上」が 15%、「個別課題の解決」、「顧客満足度の向上」がそれぞれ 14％であった。（表 5-1、表 5-2）

（表 4）満足度指数　（単位：%）

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	100	83	100
支援担当者の対応について	100	83	100

（表 5-1）支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	60
効果があった	40
あまり効果がなかった	0
効果がなかった	0

（表 5-2）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(%)
雇用の拡大	43
社員の知識・技能の向上	15
個別課題の解決	14
顧客満足度の向上	14

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「（専門家派遣を受けることで）自社の経営方針目標から各部内別の目標を策定することができた」、「業界の事情に精通されている担当者がいるので、相談するにあたり大変安心が持てた」等があった。また、意見・要望では、「公社にて（建設・土木等の）技術者の紹介・斡旋を行ってはいかがか」などの意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は、相談件数、セミナー開催回数は目標値を達成できているものの、専門家派遣事業の実績が達成できなかった。達成できなかった要因としては、平成 29 年度からの相談員が社会保険労務士の資格を持っているため、専門家派遣を利用せずに相談対応できたことが考えられる。今後は、労務に関する相談・課題以外で専門家派遣のニーズのある事業所に対し、案内を行うことで実績を上げたい。

公社は建設業に係る支援団体ではないため、建設業に関する情報が入手しにくく、全般的な知識や専門性が低いことから、建設業関連の支援団体等が当事業を担うことがより効果的と考えられる。それらを踏まえて、今後、議論していく必要がある。

1-5. 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 27 年度から平成 29 年度までに、計 111 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

	H27	H28	H29	合計
計 画	30	40	34	104
実 績	34	42	35	111
達成率	113%	105%	103%	107%

【支援企業の売上等の推移(決算数値等)】

①平成 27 年度採択企業:34 社 回答企業:34 社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	105,528,832	114,547,936	122,909,303	6,307,448	5,546,483	5,621,762	2,043	2,018	2,099
前年比	-	109%	107%	-	88%	101%	-	99%	104%

②平成 28 年度採択企業:42 社 回答企業:42 社

項目	売上(千円)		税引前利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	87,786,560	97,388,569	1,685,247	1,374,926	1,667	1,644
前年比	-	111%	-	82%	-	99%

③平成 29 年度採択企業:35 社 回答企業:35 社

項目	売上(千円)		税引前利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	23,578,828	26,543,888	152,131	429,734	1,466	1,402
前年比	-	113%	-	282%	-	96%

【企業の支援事例及び成果】

① マリンレジャーを中心に連携したプロジェクトでは、県内ダイビング業者の開業や安全管理に関する明確な基準がなく、「安全性の低下」、「サービスの質の低下」、「雇用環境の悪化」によって、負のスパイラルに陥っている状況にある。それを脱却するために、離島を含む県内全域で心肺蘇生法、海洋レスキュー、法律やマーケティング等の研修会を開催し、人材育成を行った。また、新たな認証制度 SDO（SAFETY DIVING OKINAWA）を制定し、県内ダイビング業者に取得を促すとともに、国内ダイビング専門誌や観光関連メディアに対して PR を行った。その結果、県内ダイビング業者による安心で安全なサービスを提供するための環境づくりや県内マリンレジャー産業の「沖縄ブランド」確立に向けた取り組みにつなげられた。

② 食品製造業を中心に連携したプロジェクトでは、個々の企業が取り扱う加工食品、泡盛等の販路を広げるため、県内輸出業者と連携を組み、香港と台湾の飲食店や量販店への販促活動、5つ星ホテルでの沖縄ビュッフェの開催、現地商談会等へ出展した。様々な県産品を組み合わせ、メニューの幅を広げて提案することによりバイヤーに取り扱ってもらえたことから、連携体の売上が向上した。

③ インテリアリフォームをコーディネートするパッケージプランの企画販売プロジェクトでは、これまで顧客に対して見積書の提出に時間がかかっていたが、デジタルカタログを利用することで、見積書の作成時間を短縮することができたことから、成約件数の拡大につなげられた。また、トータルリビングショーに出展し、インテリアコーディネーターとして顧客のニーズを総合的にまとめ、居住性やコストパフォーマンスを向上させる提案ができたことから、受注拡大につなげられた。

【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 91％となり、昨年度のアンケートよりも 7 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 91％となり、昨年度のアンケートよりも 2 ポイント下がった。（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97％あり、内容としては、「販路の開拓」が 27％、「新事業の展開」が 22％、「社員の知識・技能の向上」が 14％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	H29
支援の内容について	100	98	91
支援担当者の対応について	100	93	91

(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	37
効果があった	60
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(%)
販路の開拓	27
新事業の展開	22
社員の知識・技能の向上	14
売上の向上	11

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として、「売上の向上につながった」といった声が多かった一方で、「人手不足」、「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から的確なアドバイスがいただけた」、「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 29 年度末に実施した採択プロジェクトの当該年度の状況調査(県内シンクタンク委託調査)においては、9.5 億円以上の売上高増加、新規雇用者 44 人の成果があり、また、満足度調査においても 9 割以上の企業が「とても満足した」、「満足した」のいずれかを回答しており、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、中小企業や業界の課題を解決するための事業であるため、毎年 100 件以上の申請件数があり、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効果の高い事業であるため、引き続き実施したい。

1-6. 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・拡大を促進するため、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行った。（表 1）

（表 1）見本市・商談会出展支援

	H27	H28	H29	合計
計 画	40 件	75 件	80 件	195 件
実 績	73 件	95 件	98 件	266 件
達成率	183%	127%	123%	136%

（表 2）バイヤー等招聘

	H27	H28	H29	合計
計 画	15 件	40 件	30 件	85 件
実 績	25 件	39 件	32 件	96 件
達成率	167%	98%	107%	113%

（表 3）テスト販売・販売促進支援

	H27	H28	H29	合計
計 画	5 件	25 件	40 件	70 件
実 績	41 件	37 件	38 件	116 件
達成率	820%	148%	95%	166%

（表 4）沖縄情報発信支援

	H27	H28	H29	合計
計 画	10 件	10 件	10 件	30 件
実 績	19 件	15 件	19 件	53 件
達成率	190%	150%	190%	177%

（表 5）商品改善支援

	H27	H28	H29	合計
計 画	－	30 件	20 件	50 件
実 績	－	6 件	6 件	12 件
達成率	－	20%	30%	24%

【企業の支援事例及び成果】

① テスト販売を複数回利用している化粧品メーカーでは、ターゲットとする年代層の販売促進員を毎回配置するものの、平日の日中時間帯での実施であったため売上が伸び悩んでいたが、回数を重ねるうちにノウハウが蓄積され、対策が取れるようになり、徐々に売上が伸びてきた。

② 泡盛リキュールを販売する酒造メーカーでは、見本市への定期的な出展を行うことで認知度向上を図りながら商談を進め、平成 29 年度の秋季に ANA のプレミアムクラスのドリンクに採用される等の成果を残した。今年の出展においても SMTS で商品を見てもらい、FOODEX ではサンプルの発注を受けるなど、より具体的な商談につなげられた。

【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 92%、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 6）

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 98%あり、具体的な効果としては、「販路の開拓」が 29%、「売上の向上」が 28%、「利益の増加」が 14%、「顧客満足度の向上」が 11%であった。（表 7-1、表 7-2）

（表 6）満足度指数　（単位：%）

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	―	94	92
支援担当者の対応について	―	99	100

（表 7-1）支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	84

（表 7-2）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	29

効果があった	14
あまり効果がなかった	2
効果がなかった	0

売上の向上	28
利益の増加	14
顧客満足度の向上	11

※無回答 0%

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「展示会に定期的に出展し、認知度が上がり取引に繋がった」、「試食販売で商品の説明をすることでその場での購入だけでなく、実施店舗での納品数が増えた」、「情報発信支援によって複合的に沖縄を PR でき、販促に繋がった」、「県外小売店バイヤーや卸担当者を招聘し、説得力のある商談ができた」などの回答があった。意見・要望については、「輸送コストが高く、県内での販売価格と差ができてしまう。輸送コストの支援が欲しい」、「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。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は、見本市への出店をきっかけに、県外バイヤーを招聘し、実際に製造現場等を見てもらいながら商談を進め、テスト販売で新規顧客を増やしつつ定番化に向けた交渉をする等、当該事業の各メニューをリンクさせた計画的な販促活動を行う企業が増えてきた。

また、それぞれのメニューを効果的に活用し、自社に合った販路拡大方法を見出し、補助金を上手に活用する事で効果的、かつ継続的な実施につなげている。

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、引き続き事業を実施したいところであるが、現状では十分な予算措置がなされていないため、予算増額に向けて県と調整を行う必要がある。

1-7. 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 27 年度から平成 29 年度までに、計 36 社の企業を支援した。

（表 1）支援企業数

	H27	H28	H29	合計
計 画	6 社	15 社	15 社	36 社
実 績	6 社	15 社	15 社	36 社
達成率	100%	100%	100%	100%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成 27 年度支援企業：6 社　回答企業：5 社(3 社)

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	115,919	125,766	134,520	7,161	15,027	19,059	36	35	38
前年比	－	108%	107%	－	210%	127%	－	97%	109%

↑　回答企業のうち 2 社(㈱ｽﾍﾟｰｽﾁｬｲﾅ、㈱ｶﾛﾘｱ)は支援対象プロジェクト終了のため除く。

② 平成 28 年度支援企業：15 社　回答企業：3 社(2 社)

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	2,727,689	4,238,106	4,552,829	157,273	257,417	761,313	147	155	154
前年比	－	155%	107%	－	137%	296%	－	105%	99%

↑　回答企業のうち 2 社(楽天㈱、国頭村)は中小企業ではないため除く。

③ 平成 29 年度支援企業：15 社　回答企業：12 社(10 社)

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	4,853,324	4,940,941	42,589	12,873	447	488
前年比	－	102%	－	30%	－	109%

【企業の支援事例及び成果】

① 伊江島の特産品販売促進を行う事業者に対し、県内外でのイベント出展支援、WEB サイト制作支援、施設見学の企画立案に関する支援等を実施した。また、イベントに集まった客に対してリピート購入を促す仕組み作りの一環として、自社 WebShop に誘導する QR コードを印字したショップカードを作成した。経営計画を進めるに当たり、人材不足や営業力の弱さなど新たな課題も挙げたが、現場だけでなく株主や幹部にも経営課題を認識してもらい、今後の経営計画に活かすための支援を行った。

② ベビー・子育て関連の雑貨商品を開発・販売する事業者に対して、店舗の売り場レイアウトや接客等に関する専門家を派遣し、魅力ある店づくりや販売力向上のための支援を行った。店内の商品を見渡せるレイアウトに変更され、動線が改善されたことにより、105%程度の売上向上が達成できた。また、販売管理システムやそれに関連する在庫管理について業務効率化の検討を行い、低コストかつ現行業務に合ったシステムの選定を行った。

【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 100%、支援担当者の対応についての満足度指数も 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」と回答した企業が合わせて 93%あり、具体的な効果については、「個別課題の解決」が 31%、「社員の知識・技能が向上した」が 28%、「売上が増加した」が 24%、「新事業の展開」が 24%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	H29
支援の内容について	100	93	100
支援担当者の対応について	100	86	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	53
効果があった	40
あまり効果がなかった	7
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(%)
個別課題の解決に繋がった	31
社員の知識・技能が向上した	28
売上が増加した	24
新事業の展開に繋がった	24

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果として「事業目標や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」、「アドバイスのお陰で前向きに取り組めるようになった」等の肯定的コメントが多くあった。また、「活用できる他の支援事業を詳しく教えて欲しい」等情報を求める意見もあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 28 年度の反省点として、ハンズオン支援を担当する専門コーディネーターの支援方法にばらつきがあり、担当コーディネーターの満足度及び支援成果に偏りがあった。そこで、29 年度は支援方法を統一して支援を行ったところ、支援担当者に対する満足度指数が 100%となり、対策の成果が表れたものと評価したい。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。

1-8. 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

項目	H28	H29	合計
相談件数（計画）	20 件	50 件	70 件
相談件数（実績）	28 件	83 件	111 件
達成率	140%	166%	159%
マッチング件数	30 件	68 件	98 件

【企業の支援事例及び成果】

① ウコンの原料サプライヤーより、これまでウコンのヒゲを人手で刈っている部分を機械化したいとの相談があり、県内の機械製造業者とマッチング支援を行ったところ受発注が成立した。

② ディスプレイハウジング等のデジタルサイネージ（電子看板）の組立を行っている県内製造業者より県外の親会社から部品を調達しているが、県内にて部品を調達できないかとの相談があり、型枠製造・加工を行っている県内企業を紹介したところ発注に繋がった。

【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、支援の内容についての満足度指数は 85%となり、昨年よりも 15 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 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」と回答した企業が合わせて 53%で、具体的な効果の内容としては、「個別課題の解決」が 21%、「社員の知識・技能の向上」が 20%、「販路の開拓」が 15%であった。（表 3-1、3-2）

「その他」の回答として、「人脈のつながり」、「機械開発等の相談、連携可能性の確認」、「受注機会が得られ、対外的に自社の存在を知ってもらえることができた」等が挙げられた。

（表 2）満足度指数　　（単位：%）

評価項目	H28	H29
支援の内容について	100	85
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

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	15
効果があった	38
あまり効果がなかった	41
効果がなかった	6

（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(%)
その他	32
個別課題の解決	21
社員の知識・技能の向上	20
販路の開拓	15

【企業からの意見等】

アンケートのなかで、「マッチングを行い、受注には至っていないが、取引成約まで引き続き支援を受けたい」、「自社の取扱業種における案件の紹介、業界の情報や近況を知ることができた。また、会社の対外へのアピール方法等のアドバイスも頂き、勉強になった」という意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年 1 月から開始した事業で、実績では当初計画の相談件数を上回り、支援内容や支援担当者の対応についてマッチング支援企業の満足度も高かった。

今回、支援内容や支援担当者の満足度は高かったものの、事業効果については「あまり効果がなかった」、「効果がなかった」が 47%と厳しい結果となった。その大部分はマッチングを行ったが受発注に至らなかった企業であった。また、受発注に至らなかった主な理由としては受注企業の「価格が折り合わない」、「技術が足りない」が挙げられた。

一方、平成 29 年度は 10 件のマッチング成約となり、マッチングに繋がらなかった企業からも「紹介企業との情報交換は大変有意義であった」、「引き続き支援を受けたい」との意見もあることから、これらの背

景・課題を踏まえて、継続してマッチング支援を行い、沖縄県の製造業の底上げをしていくことが大事だと考える。

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、ガイドブックやＨＰでの情報公開で活用したいと考えている。

1-9. よろず支援拠点事業（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 27 年度から平成 29 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 10,861 件（延べ件数）の相談に対応した。（表 1）

（表 1）相談対応件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	3,418 件	3,000 件	4,100 件	10,518 件
実 績	3,850 件	3,174 件	3,837 件	10,861 件
達成率	113%	106%	94%	103%

※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 島豆腐を製造・販売する事業者から沖縄県外への売上を伸ばしたいという相談に対し、島豆腐の強みである賞味期限が 14 日あり県外の一般小売店に流通しやすい点、他にはあまりない大きなサイズで流通できる点をセールスポイントとして整理し、現在の県外卸先企業を現状分析した。その結果、新規取引先を増やす前に既存の小売店直取引を見直すことが重要であることをアドバイスし、取り扱いアイテムの拡大交渉、定期的プロモーション販売等を通じて売上が向上した。
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 沖縄そば店を経営している事業者から、売上がなかなか伸びないとの相談に対し、課題である集客に対してアドバイスを実施。足を運んだものの来店しなかった小さな子供がいるファミリー客にニーズ調

査を実施。ファミリー客に重要な「座敷がない」との声に対し、座敷の新設及び子供向けメニューを開発した。その結果、売上が前年同月比 120%となった。

③　菓子製造販売業の企業から自社ホームページを開設し、店舗販売を実施しているが、集客効果を上げ、売上増加につなげたいとの相談があった。アドバイスとして、スマートフォンユーザーの検索時に周知されるように「グーグルマイビジネス」への正式登録及び「サーターアンダギー・ぜんざい・純黒糖・公設市場カフェ」で検索した際に表示されるようにした。その結果、学校等からの大口注文など、これまでになかった顧客からの注文が増え、売上増加に繋がった。

④　車検・修理・新車販売等を経営する企業から、毎月の定例的な会議が業務改善にうまく結びついていないとの相談があった。会議の内容を確認した結果、売上の報告は実施していたが、利益及び月次決算については実施していないとのこと。アドバイスとして、月次の目標設定を行い、営業利益の設定、目標達成時にはボーナスの支給を提案した。その内容を実施し、よろずの相談員が毎月の数字の検証を行い、売上・利益の増加するための手法について検討を重ねた。結果、3ヶ月目から黒字化し、目標利益を達成した。

【アンケート結果】

アンケートによると、平成 29 年度の満足度指数が 92%となった。(表 2)

（表 2）満足度指数　（単位：%）

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	88	91	92

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題として、「売上が増加した」、「財務改善がうまくいった」、「新規事業を立ち上げることができました」という声がある一方で、「よろず相談となっているが、どこからどこまで対応いただけるのか範囲を知りたかった」等があった。

また、意見・要望では、「質問内容に対して丁寧に説明してくれた」、「わからない事が、あれば、何回でも教えてくれる」、「アドバイスすべてが具体的でそく実践でき、自分も会社も成長できた」、「課題を整理し、解決のための道筋を説明し、さらに課題ごとに専門家を紹介してくれた」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、県内金融機関との連携体制が強化され、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。

平成 29 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 回へと充実化を図り、支援体制を強化した。

1-10. 物流高度化推進事業

【事業の内容】

物流高度化の情報や事例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、物流アドバイザリーを設置し、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 29 年度は、企業および団体等からの相談に対し、53 件の物流改善支援を実施した。(表 1)

(表 1) 物流改善支援数(改善策提案事例)件数

	H27	H28	H29	合計
計　画	―	5	30	35 件
実　績	―	32	53	85 件
達 成 率	―	640%	177%	243%

※改善・解決 5 件と、アドバイス 48 件を含めた数値を実績としている。

【企業の支援事例及び成果】

① 海外から煙草を輸入販売している事業者から、輸入保税倉庫の利用について相談があり、那覇空港に保税倉庫を持つ航空フォワーダーとマッチングを行った。その結果、事業者は商品の販売確定後に輸入通関ができるようになり、輸入関税・消費税・たばこ税の納付を前倒しで支払う必要がなくなりキャッシュフローが大幅に改善した。

② 石垣の畳店から、芯材を奈良県大和郡山より仕入れているが仕入れ値と同じくらい輸送費が掛かっているので削減したいと相談があった。大和郡山からでは船積港までの陸送距離が長く、輸送費の削減が難しかったため、より船積港に近い芯材メーカーを探した。その結果北九州や沖縄本島でも現行と同様の強度がある供給メーカーがあることが判明し、仕入れ先を変更することにより輸送費が大幅に安くなり収益率が改善した。

【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の満足度指数は 75%、支援担当者の対応についての満足度指数は 78%となった。(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52%あり、内容としては、「個別課題の解決」が18%、「社員の知識・技能の向上」が11%、「販路の開拓」が10%、「新事業の展開」が8%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	H29
支援の内容について	―	66	75
支援担当者の対応について	―	76	78

（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	25
効果があった	27
あまり効果がなかった	11
効果がなかった	8

※無回答29%

（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	18
社員の知識・技能の向上	11
販路の開拓	10
新事業の展開	8

【企業からの意見等】

物流コストの削減相談が一番多く、次に物流業者・倉庫業者の紹介、輸送方法の相談、海外向けの貿易実務と続く。個別アンケートでは、「新規事業に向けて物流コスト試算や配送方法が確認できた」、「緊急で冷凍倉庫の移転をする必要があったが、業者をマッチングしてもらい助かった」、「物流費を試算してもらい、現状との比較ができた」といった意見があった一方、「物流コストが安くならない」、「物流の不利性が判明し、沖縄での新規事業検討が難しくなった」などの意見も寄せられた。

【公社の自己評価及び今後の対応】

物流相談窓口を設置したことにより、物流部門を自社に持たない県内事業者に対するアドバイスや情報の提供、ハンズオン支援を行うことで貢献できた。相談案件の多くは、すぐに改善には至らなくとも、物流に係る多くのヒント・気付きに繋がっている。事業初年度は相談対応に日数を要していたが、平成29年度はアドバイザーの習熟度が向上し、短期間での対応が実現できた。

当事業では、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、情報の提供やアドバイス、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。引き続き情報の提供やアドバイス、改善提案を行い、顧客満足度の高い支援を目指しつつ、事業周知についても継続してセミナーや相談会を行い、沖縄県や関係機関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。

1-11. 琉球泡盛マーケティング支援事業

【事業の内容】

安定的な経営基盤を維持する酒造所に対し、泡盛業界における先導的な役割を担う企業に成長させ、泡盛業界全体の底上げと市場競争力の強化を図るため、マーケティング等ハンズオン支援を行う事業。

【事業の実績】

平成29年度は、公募に対して9社の応募があり、5社が採択された。

（表1）採択企業数

	H29
計 画	5社
実 績	5社
達成率	100%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成29年度採択企業：5社　回答企業：5社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	3,779,042	3,592,095	58,431	149,150	163	159
前年比	-	95%	-	255%	-	98%

【企業の支援事例及び成果】

① 20 代女性をターゲットにしたマーケティングに取組む企業では、インフルエンサーを起用した SNS 媒体によるキャンペーンを実施し、東京都内の沖縄居酒屋で 20 代女性グループとの意見交換を行い、商品の味だけではなく、パッケージデザインや広告手法、利用シーンについてもメーカーとイメージの擦り合わせを行った。沖縄モノレールの車両・駅ホームを借り切ったイベントでは、泡盛の認知度向上と沖縄観光の新しいコンテンツとして注目度の高い企画となった。

② 九州地区をターゲットにした販促に取り組む企業では、当初焼酎の消費量が多い九州地区において泡盛の売上拡大は厳しいと予想していた。ところが、地元焼酎の売上自体も伸び悩んでいる中、同地区において泡盛は、新規性や独自性等が評価されることが判明した。今回の事業期間中には大きな成果に繋がっていないが、継続的な営業活動を展開することにより、販路拡大の可能性は高いものと思われる。

【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100%、支援担当者の対応についての満足度指数も100%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 100%であり、具体的な効果としては「販路の開拓」が 80%、「新事業の展開」が40%、「個別課題の解決」が40%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数　(単位：%)

評価項目	H29
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(%)
大いに効果があった	0
効果があった	100
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(%)
販路の開拓	80
新事業の展開	40
個別課題の解決	40
顧客満足度の向上	10

※無回答　0%

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題として「支援事業で取組んだマーケティングに手ごたえを感じた」、「事業成果を活かして新商品開発に取り組みたい」、「今後も継続した取組みが必要で、費用の捻出が課題」等、事業の取組み自体に満足しているという意見や、「人材育成に関して会社ぐるみの取組みが必要」等の体制強化に関する課題がみられた。

また、意見・要望では、「担当者には細かいところまで指導してもらい助かった」という意見が多い一方、「事業期間が短かった」という不満があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度に採択された 5 社は、企業規模や事業内容がバラエティに富んでおり、泡盛メーカーのマーケティング事例として業界及び同業他社の参考事例となる取組みになったものと思われる。

アンケートにおいても支援内容及び支援担当者の対応、支援効果が

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。

しかしながら、公社での事業開始が 9 月となり、支援期間が 11 月末から 1 月までの約 3 カ月間しかなかったため、支援期間中に成果まで繋げることが難しい状況であった。採択企業からも期間の短さについて意見が寄せられた。

2-1. 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 27 年度から平成 29 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）

	H27	H28	H29	合計
計 画	５社	－	－	５社
実 績	新規投資２社	－	－	４社
	追加投資１社	追加投資１社	－	
	（継続含む）計 12 社	（継続含む）計 12 社	－	
達成率	60%	－	－	－

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成 27 年度支援企業：2 社　回答企業：2 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
合計	55,984	50,310	53,540	1,500	▲3,165	▲14,234	11	11	18
前年比	－	90%	106%	－	－		－	100%	164%

【企業の支援事例及び成果】

① 動画や写真等の提供を主に取り扱う企業では、沖縄県の題材を用いたコンテンツを世界に発信することで文化貢献につなげ、また、配信したコンテンツが呼び水となり沖縄県への観光誘客につなげた。

② ゲームアプリの開発・提供を取り扱う企業では、沖縄を題材にしたオリジナルのゲームを作成し、文化振興に貢献した。また、新規雇用推す出やインターンの受け入れを行うほか、研修及びスタッフ教育、企画会議などのスキルアップが着実に行われ、県内の雇用に効果をもたらした。

【企業からの意見等】

支援後の効果・成果では、「当初考えていたサービスから、新しく観光インバウンド向けのサービス開発を行うことができた」、「OCF 支援によりオリジナルゲームを弊社創立スタッフが参加することで、制作やプロモーション、運営等を行うことにより、弊社スタッフがオリジナルゲーム事業を実戦し、専門性の技術力の向上やチーム間での仕事の進め方など、多くの経験を得た」等の意見があった。

意見や要望では、「『学生・新卒』と『企業』をダイレクトに結ぶ支援メニューがあるといい」等の意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度が事業の最終年度であったため、ファンド運営に係る 7 年間の成果検証や、外部有識者からの意見徴収等を中心に行った。また、沖縄の文化等コンテンツ関連のビジネス創出促進を図るため、総括的なセミナーやコンテンツガイドブックの制作を行った。

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。

2-2. 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 27 年度から平成 29 年度までに、計 6 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

	H27	H28	H29	合計
計 画	8 件	5件	9件	22 件
実 績	3 件	2 件	1件	6 件
達成率	38%	40%	11%	27%

【支援企業の売上等の推移(決算数値等)】

① 平成 27 年度出資企業:3社 回答企業:3社

項目	売上(千円)			当期利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	1,630,056	1,486,189	1,034,851	▲86,196	▲98,199	▲570,595	71	50	53
前年比	-	91%	70%	-	-	—	-	70%	106%

② 平成 28 年度出資企業:2社 回答企業:2社

項目	売上(千円)			当期利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	1,318,786	1,194,180	1,197,312	▲176,275	▲9,872	▲45,657	96	106	110
前年比	-	91%	100%	-	—	-	-	110%	104%

③ 平成 29 年度出資企業:1社 回答企業:1社

項目	売上(千円)		当期利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	-	270	-	▲19,195	-	6
前年比	-	-	-	-	-	-

【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 29 年度までの4年度事業で 10 社に計 694,519 千円の投資を行い、総額に対する投資実行率は 45.5%であった。

新規投資は平成 30 年 6 月 30 日で終了したことから、今後は業務担当組合員と一体となって投資先企業のフォローアップ支援を行い企業価値の向上に努め、必要に応じて追加投資の検討を行っていきたい。

2-3. 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 27 年度から平成 29 年度までに、計 23 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

	H27	H28	H29	合計
計 画	11 社 （うち継続 7 社）	9 社 （うち継続 5 社）	12 社 （うち継続 6 社）	21 社
実 績	11 社 （うち継続 6 社）	11 社 （うち継続 5 社）	12 社 （うち継続 6 社）	23 社
達成率	100%	122%	100%	110%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成 27 年度採択企業 11 社 回答企業：9 社

項目	売上（千円）			税引前利益(千円)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	2,363,018	1,940,358	1,444,435	▲198,644	▲270,512	145,645
前年比	－	82%	74%	－	－	－

項目	雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29
実数	113	101	73
前年比	－	89%	72%

②　平成 28 年度採択企業：11 社　回答企業：10 社

項目	売上（千円）			税引前利益(千円)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	1,984,003	2,542,987	2,760,638	▲202,314	▲249,931	126,098
前年比		128%	109%		－	－

項目	雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29
実数	221	204	189
前年比	－	92%	93%

③　平成 29 年度採択企業：12 社　回答企業：11 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	1,512,399	1,969,573	▲130,818	▲352,224	163	202
前年比	－	130%	－	－	－	124%

【企業の支援事例及び成果】

①　モバイル通信端末の次世代通信規格（５G）にも拡張対応を可能とする端末シミュレータの開発を支援した。高速化の為の要素技術を組み合わせた通信試験に成功し、製品レベルの性能を確認することができた。

　当製品の顧客ターゲットが限られる中、大手通信キャリアの１社にテスト機を納品することとなった。今後はシェア拡大に向け、営業を強化する予定である。

②　訪日外国人を起点にした、域外消費の活性化サービスを提供するアプリケーション開発を支援した。当社にはベンチャーキャピタルや事業会社とのビジネスマッチングの支援を行っている。

　平成 30 年 8 月には台湾向けにテストリリースしており、取引が既に発生している。また、沖縄振興開発金融公庫やベンチャーキャピタル等から 10 億円超の資金調達を実現しており、加速度的な事業進展が期待される。

【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、83%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 67%、「効果があった」と答えた企業は 33%だった。具体的な効果については、「新事業の展開」と「個別課題の解決」がともに 50%、「財務・資金繰りの改善」が 33%だった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数※(平成 27 年度から平成 29 年度の推移)　(単位：%)

評価項目	H27	H28	H29
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	83

※満足度指数は、「とても満足した」、「満足した」と回答した数値の合計が全体に占める割合とする。

(表 3-1) ※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	67
効果があった	33
あまり効果がなかった	0
効果がなかった	0

(表 3-2) ※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	50
個別課題の解決	50
財務・資金繰りの改善	33

※1 (表 3-1) 平成 27 年度から調査実施。

※2 (表 3-2) 複数回答可として調査しており、当該回答が全体の回答数に占める割合とする。

【企業からの意見等】

現状・課題で、「受託サービスを事業化し、大手メーカーから受注があった」や「事業化に向け、資金調達先の確保が課題である」等があった。

意見・要望等では、「補助期間終了後もビジネスマッチングや資金調達に係る相談対応を引き続きお願いしたい」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は 12 社を採択し、ハンズオン支援を行った。そのため，平成 27 年度から 29 年度まで 21 社の支援を計画していたのに対し、23 社の支援実績となった。(事業全体の達成率は 110%)。

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。

支援の結果、事業化に向けて、ベンチャーキャピタル等からの資金調達や事業会社との取引を開始した企業がある一方で、追加資金の確保が難しく事業化に苦慮している企業もあることから、公社内の他支援事業や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。

また、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。

2-4. 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 29 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 27 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 61 回開催した。(表 1) (表 1-2)

(表 1)採択企業数

	H27	H28	H29	合計
計 画	10 社	20 社 (うち継続 10 社)	20 社 (うち継続 10 社)	50 社 (うち継続 20 社)
実 績	7 社	17 社 (うち継続 7 社)	20 社 (うち継続 10 社)	44 社 (うち継続 17 社)
達成率	70%	85%	100%	88%

(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	H29	合計
計 画	20 回	20 回	19 回	59 回
実 績	20 回	21 回	20 回	61 回
達成率	100%	105%	105%	103%

【支援企業の売上等の推移(決算数値等)】

① 平成 27 年度採択企業:7 社 回答企業:5 社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	112, 971	182, 547	164, 232	820	▲21, 943	▲141, 689	13	29	51
前年比	2388%	162%	90%	488%	-	-	433%	161%	176%

② 平成 28 年度採択企業:10 社 回答企業:9社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	82,375	165,851	453,866	5,546	3,374	86,869	13	22	11
前年比	-	201%	274%	-	61%	2575%	-	169%	50%

③ 平成 29 年度採択企業:10 社　回答企業:9社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	－	34,721	83,380	－	▲154	▲15,386	－	10	22
前年比	－	－	240%	－	－	－	－	－	220%

【企業の支援事例及び成果】

① Web サイトでアパレル・ファッションサービスを提供する企業では、金融機関からの資金調達にあたり、事業計画策定のサポートなどを行った。結果として、金融機関より 7 百万の借り入れが実現したほか、県内の服飾関連専門学校との連携事業も実現している。

② バイオ関連の企業では、多くの金融機関や VC などの機関から出資の意向があり、公社が窓口となり調整を行っているため、資金調達を行う上での企業価値算定を進めていく。また、沖縄ベンチャーマーケットなどのイベントへの登壇や、再生医療学会への同行訪問など、業務提携先との仲介を行ったことで、さらなる周知へと繋がった。

【アンケート結果】

支援の内容について、満足度指数は 89%であった。支援担当者の対応に対する満足度指数は 100%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 56%、「効果があった」が 11%だった。具体的な効果については、「個別課題の解決」が 44%、「財務・資金繰りの改善」及び「社員の知識・技能の向上」が 22%だった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	67	53	89
支援担当者の対応について	100	86	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	56
効果があった	11
あまり効果がなかった	33
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(%)
個別課題の解決	44
財務・資金繰りの改善	22
社員の知識・技能の向上	22
売上の向上	11

【企業からの意見等】

現状・課題では、「県内の出資先のみならず、重要な県外からの出資先との相談の際には帯同頂き、意見を伺うことができ大変参考になった」、「本支援を受けていること自体が、事業の公共性、信頼性につながっており、特に広報面で役立っている」、「商品の販売において、さらにコストの改善を行わなければならない」等であった。

意見・要望では、「今後の課題として、BtoC 向けのマーケティングに苦戦しているので、的確なアドバイスや提携などの具体的な提案などが欲しい」、「マッチング機能の向上や、定期相談会、定期訪問を行ってほしい」等であった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

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 29 年度採択企業では 4 社、合計 72,000 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。そ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する。

2-5. 沖縄アジア IT ビジネス促進創出事業

【事業の内容】

「海外展開」や「国内・アジア等のＩＴ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 IT 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】

平成 28 年度から平成 29 年度までに、計 12 社の企業が採択された。

（表 1）採択企業数

	H27	H28	H29	合計
計 画	－	5 社	6 社	11 社
実 績	－	7 社	5 社	12 社
達成率	－	140%	83%	109%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成 28 年度採択企業：7 社　回答企業：7 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	9,300,968	9,144,401	8,384,490	551,896	▲21,946	40,365	491	527	546
前年比	－	98%	92%	－	－	－	－	107%	104%

② 平成 29 年度採択企業：5 社　回答企業：5 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	10,709,199	10,246,787	▲88,647	30,655	662	704
前年比	－	105%	－	－	－	94%

【企業の支援事例及び成果】

① ミャンマーの病院向け医療システムを開発する事業者に対し、患者ＩＤがなくても診察費が精算できるシステムがよいと助言した。その結果、小さな診療所でも導入できるシステムに仕上げることができ、ターゲット及び市場を拡大することができた。また、開発だけでなく事業化に向けた進捗にも助言した結果、製品説明会をタイ

ミング良く開催することができ、効果的なプロモーション活動につなげることができた。

② AI を用いた胸部レントゲン画像健診補助システムを開発する事業者に対し、当初開発会社は、AI の教育に必要なデータ量を 1,000 枚用意する予定であったが、他の文献や事例を調査するよう助言した結果、スタンフォード大学の公開データがあることが分かり、そのデータを活用することで AI での画像認識率が大幅に向上した。

また、サービス料金の設定にも疑問が生じたため、再考を促した結果、パッケージとしての販売よりも、データ件数に比例する従量制に変更したことで、顧客ニーズに応えたビジネスモデルを構築することができた。

【アンケート結果】

アンケートによると、満足度指数は、支援の内容・支援担当者の対応ともに 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」と回答した企業が合わせて 100%であり、具体的な効果としては「新事業の展開」が 67%、「販路の開拓」が 58%、「社員の知識・技能の向上」が 50%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	H29
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

※満足度指数は、「とても満足した」、「満足した」と回答した数値の合計が全体に占める割合とする。

(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(%)
新事業の展開	67
販路の開拓	58
社員の知識・技能の向上	50

【企業からの意見等】

アンケートの中の課題等として、「アジアへの新事業展開や販路開拓」、「国内販路開拓」、「自治体や公共施設への導入」、「サービス着手までに時間がかかる」などがあげられており、要望として、「ビッグデータの収集・開発支援」、「海外市場（特に東南アジア）に関する情報提供」、「海外向け販促資材作成支援」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度売上高の対前年度比の実績では、支援した 12 社のうち 8 社が売上を伸ばしており、アンケートにおいても支援内容及び支援担当者対応、支援効果においていずれも高い評価を受けている。

一方で、ハンズオン支援内容は多岐にわたり、当事業本来の目的であるシステム開発のみならず、プロジェクトをすすめる上で発生する課題の解決や、リカバリーに時間を要した案件も少なからずあり、課題解決に長期間見据えた取組みが必要であった。そのため、全企業が「継続的に支援を受けたい」、「機会があれば受けたい」と回答しており、後継事業を実施する場合は、十分に事業成果が発揮できる実施期間を確保することが必要である。

2-6. 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 27 年度から平成 29 年度までに、計 68 社の企業が採択された。

（表 1）採択企業数

	H27	H28	H29	合計
計 画	26 社	24 社	20 社	70 社
実 績	23 社 （うち継続 10 社）	22 社 （うち継続 10 社）	23 社 （うち継続 5 社）	68 社 （うち 12 社重複）
達成率	88%	92%	115%	97%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成 27 年度採択企業：23 社　回答企業：20 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	1,765,698	1,747,321	1,873,741	▲72,557	▲151,939	56,326	202	207	203
前年比	－	99%	107%	－	－	－	－	102%	98%

② 平成 28 年度採択企業：22 社　回答企業：20 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	845,670	867,914	970,352	▲53,765	▲77,367	22,284	135	140	143
前年比	－	103%	112%	－	－	－	－	104%	102%

③ 平成 29 年度採択企業：23 社　回答企業：20 社

項目	売上（千円）		税引前利益(千円)		雇用人数（人）	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	969,994	741,491	▲53,526	▲81,858	124	118
前年比	－	76%	－	－	－	95%

【企業の支援事例及び成果】

① 波照間島産の雑穀（もちきび、高キビ）を原料に、ベジタリアン向け食品の商品開発を行う採択企業に対し、アイスクリームやレトルト商品を作成する委託先とのマッチングを行った他、ブランド構築に重要なパッケージデザイン、映像やパンフレット等の販促物作成支援、見本市への出店支援等を行った。見本市出展では、当初想定していたベジタリアン向けの商談以外にも、アレルギーで肉・魚・乳製品が食べられない人向けの商談にも繋がり、今後の販売量増加が見込まれる。また原料を作っている農家に対しても安定した仕入れを実現している。

② 沖縄の風景を描いたオリジナルデザインのアパレルを製造・販売する採択企業では、リブランディングを行うこととなり、コンセプト作りから販促物の作成、記者発表等に至るまで一貫した支援を行った。リゾートホテルのショップでは、商品レイアウトの改善を行うことで売上が向上した。リブランディングを行うことによって商品と販促ツールのイメージが統一され、販売会やイベントでの売上が向上した他、新規取引につながった。

【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100%、支援担当者の対応についての満足度指数は94%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%あり、具体的な効果としては「販路の開拓」が35%、「新事業の展開」が24%、「社員の知識・技能の向上」が17%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	H29
支援の内容について	100	95	100
支援担当者の対応について	70	95	94

（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	59
効果があった	37
あまり効果がなかった	2
効果がなかった	0

※無回答　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(%)
販路の開拓	35
新事業の展開	24
社員の知識・技能の向上	17

【企業からの意見等】

アンケートの中で、効果・成果では、「支援事業において見本市出展により販路開拓ができた」、「ホームページが充実して売上が伸びた」、「開発した商品が賞を受賞して認知度が上がった」等の認知度向上・販路開拓ができたという意見や、「ブランディングに取組めたため、企業としてブレにくい活動ができている」、「専門家からアドバイスを受け、新たな視点が得られた」、「販売体制が強化できた」等の意見の他「支援終了後、新たな商品開発に取組めていない」等が多くみられた。

また、意見・要望では、「OKINAWA 型事業のような支援を今後も希望したい」や「販路開拓や海外でのプロモーションに関する支援」等の要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は、商品開発を支援した 12 社のうち 7 社が商品化に成功して売り上げを計上した。また、売上の向上を目的に支援した 11 社のうち 2 社については、支援の結果 2 倍以上の売上を計上した。

また、アンケートにおいても支援内容及び支援担当者対応、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 年度で終了したが、平成 30 年度に入ってからも本事業に関する問い合わせがあり、県内事業者からある程度の認知度や評価があったと考える。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。

2-7. 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 27 年度から平成 29 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

	H27	H28	H29	合計
計 画	5 社	8社 （うち継続5社）	3社	11社 （うち5社重複）
実 績	6 社	7社 （うち継続5社）	6社	13社 （うち6社重複）
達成率	120%	87%	200%	118%

【支援企業の売上等の推移（決算数値等）】

① 平成27年度採択企業：6社　回答企業：5 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	3,964,462	5,519,546	6,032,027	▲136,800	121,967	273,431	133	161	162
前年比	－	139%	109%	－	－	224%	－	121%	101%

② 平成 28 年度採択企業：7 社　回答企業：7 社

項目	売上（千円）			税引前利益（千円）			雇用人数（人）		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	4,618,305	6,206,139	6,894,935	▲75,211	207,316	438,605	168	198	202
前年比	－	134%	111%	－	－	212%	－	118%	102%

③ 平成 29 年度採択企業:6 社　回答企業:6 社

項目	売上(千円)		税引前利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	2,619,486	3,372,808	▲65,423	158,022	189	188
前年比	-	129%	-	-		99%

【企業の支援事例及び成果】

酒造業に対し、県産素材を活用した新商品開発の支援を行った。当プロジェクトに対しては、顧客に対する製品品質の訴求ポイントの整理や限定販売によるマーケティングリサーチのアドバイスなど販売戦略立案に係るハンズオン支援を行った。

当プロジェクトで開発した製品の量産タイプを平成 30 年中に販売する予定でいるが、国際的な品評会で受賞したことから、海外も含めた販路拡大が期待される。

【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、「個別課題の解決」に効果があったと回答する企業が全体の 50%、「社員の知識・技能の向上」と「新事業展開」がともに 33%、「財務・資金繰りの改善」が 17%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	H29
支援の内容について	85	100	100
支援担当者の対応について	92	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(%)
個別課題の解決	50
社員の知識・技能の向上	33
新事業展開	33
財務・資金繰りの改善	17

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題では、「事業を推進する法人を立ち上げ、来年度の販売開始を目指して事業を進めている」といった意見や「製品としての反響はあるが、人材不足等により開発が進展していない」といった意見等があった。

また、「事業担当者・管理者の異動が多いが、継続性のある支援をお願いしたい」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 29 年度は 6 社を採択し、ハンズオン支援を行った。そのため、平成 27 年度から 29 年度まで 11 社の支援を計画していたのに対し、13 社の支援実績となった。(事業全体の達成率は 118%)。

県内の産業構造において、製造業の比率が低い中、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結果、より多くの企業の採択に繋がった。

また、支援の結果、開発した製品が国際的な賞を受賞し、商品化に向けて進展しているプロジェクトがある一方で、資金調達や人材不足等の課題により、事業化に至っていないプロジェクトも見られる。

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っているが、ビジネスマッチング等の製品開発に係る効果的なフォローアップ支援を実施していきたい。

3-1. 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 29 年度は沖縄県産品等の海外販路拡大を図るため、新たに人的支援としての「海外販路拡大支援」が事業に追加され、海外販路開拓を試みる企業の発掘や海外流通事業者とのマッチング等を支援した。

【事業の実績】

平成 27 年度から平成 29 年度までに、海外派遣（県内生産者等渡航）は 640 件（表 1）、海外バイヤー等招聘は 123 件（表 2）、プロモーション等実施は 159 件（表 3）、商品改良実施は 34 件（表 4）、輸出拡大人材育成 2 件（表 5）の各種補助メニューを実施した。また、平成 28 年度から 29 年度までに、海外展開実践支援 9 件（表 6-1）を実施した。

①補助メニュー関係

（表 1）海外派遣件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	150 件	150 件	200 件	500 件
実 績	150 件	219 件	271 件	640 件
達成率	100%	146%	136%	128%

（表 2）海外バイヤー等招聘件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	60 件	40 件	30 件	130 件
実 績	35 件	40 件	48 件	123 件
達成率	58%	100%	160%	95%

（表 3）プロモーション等実施件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	40 件	40 件	50 件	130 件
実 績	45 件	61 件	53 件	159 件
達成率	110%	110%	106%	122%

(表 4)商品改良実施件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	5 件	10 件	15 件	30 件
実 績	12 件	17 件	5 件	34 件
達成率	240%	170%	33%	113%

(表 5)輸出拡大人材育成件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	―	―	5 件	-
実 績	―	2 件	0 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 6-1)海外展開実践支援件数

	H27	H28	H29	合計
計 画	―	5 件	3 件	8 件
実 績	―	6 件	3 件	9 件
達成率	―	120%	100%	113%

※海外展開実践支援は平成 28 年度から実施している。

(表6-2)平成 29 年度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	6 月 29 日～7 月 2 日	11 社
2	厦門国際投資貿易商談会(CIFIT)／厦門市	9 月18 日～21 日	7 社
3	広州国際健康＆栄養保険品展(NPC)／広州市	12 月 12 日～14 日	5 社

【企業の支援事例】

① 化粧品メーカーA 社は、香港での展示会をきっかけに米国・オーストラリア・マレーシアのバイヤーと合計約 150 万円を新規取引先として成約した。

② 県内輸出事業者 B 社は、補助金を活用し海外バイヤーを招聘したことにより、商品ストーリーや原料、製造工場の設備や衛生管理のレベルを知って頂くことで取り扱い商品が増えた。また、B 社だけではなくB 社が取り扱う県内メーカーとの繋がりも太くなった。

③ 県産品を活用した原料及び加工品を製造販売している C 社は、平成 24 年度から補助金を継続活用し、平成 26 年度から本格的に海外輸出に力を入れ香港の取引先と一緒に沖縄原料を仕様した商品のイベントを開催したり、

香港バイヤーを沖縄に招いて、農家と直接フェアの計画について話を進めるなど行っている。また、台湾市場に合わせて商品を改良した結果として定期的な商品の輸出に繋がり、タイ市場においても展示会に参加して新規代理店の開拓に力を入れるなどした結果、昨年度の比較し、輸出額が 31%成長した。

【アンケート結果】（回答企業数 94 社／111 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 95%であった。また担当者の対応についての満足度指数は 98%であった。(表 7)

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 64%、「社員の知識・技能の向上」が 48%、「売上の向上」が 47%、「利益の増加」が 25%であった。（表 8-1、8-2）

(表 7)満足度指数　（単位:%）

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	100	96	95
支援担当者の対応について	100	97	98

(表 8-1)支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	36
効果があった	57
あまり効果がなかった	6
効果がなかった	1

(表 8-2)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	64
社員の知識・技能の向上	48
売上の向上	47
利益の増加	25

【企業からの意見等】

アンケートの中で、海外展開における課題として「認知度不足」、「価格調整」、「海外輸出に係るコスト」、「言語の壁」、「輸入障壁（規制・手続き）」などが多く挙げられた。具体的には、「現地ニーズの変化が早く、商品提供や改良・調整にスピードを求められる。彼らのスピードに対応した提案や調整が必要。」、「輸出先国や新規商品の増加に伴って、新たに把握するべき貿易実務および輸入障壁がある」、「アジア圏の国へは距離が近いが、輸送運賃がやや割高となっている。輸送日数も短く、運賃も安ければバイヤーによりアピールしやすい」などといった意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は、延べ 158 社 377 件の支援実績となっており、平成 27 年度(77 社 242 件)を大幅に超えた平成 28 年度(146 社 339 件)も上回る実績となった。

特に実社数については平成 27 年度までは 60 社台～80 社台を推移していたが、平成 28 年度に初めて 90 社を超え、さらに平成 29 年度は初めて 100 社を超えた。

平成 29 年度は、平成 22 年度からの 8 年間で実社数が最も多いことに加え、新規申請事業者が全体の 48%と、新たに海外展開に挑戦する事業者が増えたことが特徴的である。

また、継続して活用する事業者も半数を超えており、本事業が県内事業者に浸透してきていることがうかがえる。

一方で、海外展開については輸入障壁や物流コストを踏まえた価格設定、それに伴う市場との競争など課題が多いことから、本事業への期待はますます高まるものと考えられる。

3-2. 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 27 年度から平成 29 年度までに、延べ 37 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

	H27	H28	H29	合計
計 画	12 社	12 社	12 社	36 社
実 績	12 社 (うち継続 9 社)	12 社 (うち継続 6 社)	13 社 (うち継続 7 社)	37 社 (うち 13 社重複)
達成率	100%	100%	108%	103%

【支援企業の売上等の推移(決算数値等)】

① 平成 29 年度採択企業:13 社 回答企業:13 社

項目	売上(千円)		税引前利益(千円)		雇用人数(人)	
年度	H28	H29	H28	H29	H28	H29
実数	5,048,204	5,696,243	△ 28,707,772	△ 2,587,594	253	276
前年比	−	112.8%	−	−	−	109.1%

② 平成 28 年度採択企業:12 社 回答企業:12 社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	2,917,121	3,095,313	3,149,747	△ 59,343	△ 109,801	△ 161,744	249	258	279
前年比	−	106.1%	101.8%	−	−	−	−	103.6%	108.1%

③ 平成 27 年度採択企業:12 社 回答企業:11 社

項目	売上(千円)			税引前利益(千円)			雇用人数(人)		
年度	H27	H28	H29	H27	H28	H29	H27	H28	H29
実数	2,361,181	2,654,518	2,039,097	△ 88,864	△ 30,278	△ 46,763	237	207	203
前年比	−	112.4%	76.8%	−	−	−	−	87.3%	98.0%

【企業の支援事例及び成果】

① A 社においては、ハワイへの販路開拓に向けて現地で活躍している日系人社会のマーケットをターゲットに絞り、現地日系店舗等にプロモーション営業を重ねた結果、大手現地販売店とのトライアル購入の成約につながった。

② B 社においては、台湾の現地代理店サポートを主体とした展示会出展、また関係構築のための販売促進会議及び（台湾、韓国、日本）合同ワークショップ、海外向けのホームページ刷新など多岐にわたる活動を実施した結果、売上額はほぼ目標額を達成した。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容の満足指数は 100％で、支援担当者の対応の満足度指数は 92%であった。（表2）

また、支援の効果については、「大いに効果があった」と答えた企業は 31％、「効果があった」と答えた企業が 69％であった。（表 3-1）

効果の内容については、「販路の開拓」が最も多く 31％、次いで「社員の知識・技術の向上」が 16％、「顧客満足度の向上」が 13％、「売上の向上」及び「個別課題の解決」が 9％であった。（表 3-2）

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 100％であった。

（表 2）満足度指数　（単位：％）

評価項目	H27	H28	H29
支援の内容について	90	83	100
支援担当者の対応について	90	83	92

（表 3-1）支援の効果ついて

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	31
効果があった	69
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(%)
販路の開拓	31
社員の知識・技能の向上	16
顧客満足度の向上	13
売上の向上/個別課題の解決	9

【企業からの意見等】

アンケートの中で、現状・課題では、「販売代理店との信頼関係や販売実績の維持拡大、販売スキーム構築に向けた支援を受け、社内体制も整いつつあるが、地域や販売店間の売り上げ実績に格差があり、その要因追求と改善施策のステージにぶつかっている」といった意見があった。

事業の成果として、「継続的に海外展示会に出展したことがきっかけで、海外エージェントから取引の打診を受けている」、「商談を通して国内とは異なる質問等に対応することで、社員の製品知識の向上に繋がっている」、「渡航費や展示会出展費用の補助を受けることで、海外展開に対する心理的ハードルが非常に低くなった」等があった。

要望として、「他企業の取り組みをデータベース化してノウハウ検索や事例紹介を希望する」、「見本市出展活動以外の輸送費用も補助対象としてほしい」、「事務処理が多いので簡素化して欲しい」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は 13 社を採択し支援を行い、うち 7 社は平成 30 年度も継続して支援している。本事業は採択から 3 年目（支援期間は最長 5 年）までは市場可能性調査ができることとなっているが、年度ごとに前進するよう年間活動計画も含め、精査する必要がある。

当事業の採択企業については、分野が多岐にわたり、それぞれに商流や物流の特徴があるため、食料品と比較しても対応しなければならない課題が多いと考えている。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 29 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。

4-1. 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27年度から平成29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 回開催し、述べ 2,065 名が受講した。（表 1）

（表 1）セミナー開催回数及び受講者数

	H27	H28	H29	合計
計 画	24 回	24 回	24 回	72 回
実 績	25 回	23 回	24 回	72 回
達成率	104%	96%	100%	100%
受講者数	746 名	481 名	838 名	2,065 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 98%、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 97%であった。（表 2）

（表 2）満足度指数　（単位：%）

評価項目	H27	H28	H29
① セミナーの内容について	98	98	98
② 講師の対応･カリキュラムについて	99	99	98
③ 今後の効果・活用について	99	99	97

【企業からの意見等】

企業からのアンケートの中で、座学・グループ形式のセミナーを受講した意見として「グループでの話し合いという場で、他人の意見を聞けるところがとてもよかった」、「これからの仕事にとても役立つと思った」という声が多かった一方で、「業種別に専門的にアドバイスしてくれる講演やセミナーがあってもいいのでは」などの要望もあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度のセミナーにおいて、受講者数は前年度の２倍近くとなり、参加者の満足度も高い数値を維持している。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であったといえる。このように、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、実践的で業務に有効なセミナーを提供している。

一方で、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を行っているため、効果や収益性の高いセミナーを集中して開催することが今後も重要と考える。

4-2. 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27年度から平成29年度までの3年間で、国内外OJT派遣で67社84名、海外専門家の招へいで28社、海外大学院等への留学派遣5名、セミナーは2,369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

	H27	H28	H29	合計
計 画	30名	30名	37名	97名
実 績	26名	18名	40名	84名
達成率	87%	60%	108%	86%

（表2）海外専門家招へい

	H27	H28	H29	合計
計 画	5社	5社	6社	16社
実 績	8社	6社	14社	28社
達成率	160%	120%	233%	175%

（表3）留学

	H27	H28	H29	合計
計 画	6名	－	－	6名
実 績	4名(1名)	4名	4名	5名
達成率	67%	－	－	83%

※留学の実績についてH27の（1名）は前年度からの継続者。H28以降は新規採択しておらず、H28、29の数値はH27からの継続者数を示している。

【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西表島のダイビング専門会社は、西表島の世界自然遺産登録地に向け、世界自然遺産登録地第1号（ガラパゴス諸島）を保有する国であるエクアドル共和国で、自然保護への取り組みや多国籍ゲストのニーズや受入れ体制等について研修を行った。研修後は、世界自然遺産登録地としてのツアーやルール体制を西表島

に還元し、西表島でもツアーガイドの登録を条例化するため、地域の関係者が参画できる場づくりやルール作りに取り組んでいる。

② 国内外 OJT 派遣研修を活用した IT 関連企業は、自社の情報通信サービスを農業に活用するため、インドネシアで農業栽培プロセスについて研修を行った。現地では、インドネシア版農業管理システムの設計・開発に向け、土壌分析や肥料・農薬の種類、効能、適量の算出方法、使用時期、選定方法等様々なデータの収集、今後開発予定のシステムの機能や仕様についての素地ができ、サービス提供に向け引き続き現地と交流を続けている。

③ 海外専門家招へいを活用した宮古島にある観光施設は、クルーズ船の寄港によりレストランの売上は好調である一方、主力の宝飾品を中心としたお土産品の売上が伸び悩んでいた。そこで、台湾から宝飾品の研磨技術の専門家を招聘し、中華圏からの観光客向けの商品開発と販売方法等について研修を行った。成果として、貝の研磨技術が向上し量産体制が整ったのと同時に、他の素材とのコラボ商品制作も始まった。また、外国人観光客への声掛け方法や店舗レイアウトについても、専門家の助言を活かし、現在では外国人観光客対応にも改善が見られている。

④ 海外専門家招へいを活用した観光関連サービス企業は、昨年度国内外 OJT を活用したニュージーランドから専門家を招へいし、競合他社と差別化できる閑散期ツアーメニューについて、安全面や顧客満足度という切り口からメニュー開発のアドバイスを受けた。研修後は、より高い精度で安全に配慮したオペレーションマニュアルや事故発生時のフローチャートを作成し業務に活かすことができ、他社と差別化した安全対策とサービスが提供できている。

【アンケート結果】

アンケートによると、OJT 派遣の研修効果について、「大いに効果があった」と答えた企業が 74%、「効果があった」と答えた企業等が 23%であった。研修生の意識・行動変化については「業務に対する意識や進め方（行動）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 94%であった。（表 5-1、表 5-2）

(表 4)満足度指数　　(単位:%)

評価項目	H27	H28	H29
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 5-1)研修の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	74
効果があった	23
あまり効果がなかった	3
効果がなかった	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	42
業務の進め方(行動)が変わった	37
業務において成果を出した	15
以前と変わらない	4
活用できる場がない	2

【企業からの意見等】

本事業では研修生自身のスキルアップ以外にも、帰国後成長した研修生の姿に刺激を受けた他の社員からも海外研修に参加してみたい等の意見があり、他の社員の意識にも大きな変化があった。また、企業からは人材育成の前に人材の定着率や確保に苦戦をしているという声もあった。また、事業採択から海外研修出発までの期間が短いため、ビザ申請などで戸惑ったという意見もあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 29 年度は、事業最終年度ということもあり、人員体制を強化し周知活動を行ったことで、国内外 OJT 派遣、海外専門家招へい、集合研修の全てにおいて目標を大幅に超える達成率となった。

その一方で、経営基盤が脆弱な個人事業主や語学力が不十分のまま海外 OJT に行き、研修の障壁になったケースがあったため、事前の審査で企業体力や研修時の語学対応方法の確認徹底、各海外事務所や委託駐在員と連携し、研修先の開拓をサポートするなど改善を図る必要がある。

年々県内経済が拡大する一方、どの業種でも人手不足が加速し、社員を長期の研修に出す余裕がない企業が多くあったことから、平成 29 年度は派遣期間を「原則 1 か月以上」と緩和した結果、派遣日数が 30 日未満の申請もあった。また、平成 29 年度は、在籍期間が 1 年に満たない社員の研修が多く、企業理念や海外展開の目的等を十分理解する前に研修に行ったケースも見受けられたため、次年度は、在籍期間についても要件追加を検討したい。

4-3. 正規雇用化企業応援事業

【事業の内容】

平成 27 年度から受託した事業で、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 29 年度までの 3 年間で、延べ 38 社・95 名の県内・県外研修を支援し、95 名の正規転換が図られた。（表 1）

（表 1）

	H27	H28	H29	合計
計 画	110 人	88 人	65 人	263 人
実 績	18 人	44 人	33 人	95 人
達成率	16 %	50 %	51%	36%

【企業の支援事例及び成果】

① 情報通信産業を営む企業では、沖縄事務所内での円滑な業務の遂行や業務領域を広げるため、本事業を通して親会社で研修を行った。その結果、遠隔でもスムーズに業務移管ができる体制の構築が可能となり、沖縄事務所全体の業務拡大に向け技術指導できる人材への成長が期待されている。

② 飲食業を営む企業では、経営理念の理解や機器管理、商品調理及び接客に必要な知識・技術の習得を行うため、本事業を通して県外の企業で研修を行った。その結果、必要な機器の取り扱いなどを習得し、今後、店舗管理者としての管理全般が安定して行える人材への成長が期待されている。また、研修者のモチベーションが向上したことにより、接客のサービスレベルが高まったことや、同僚からも目標とされる存在になるなど相乗効果も生まれている。

③ 食品製造業を営む企業は、安価で品質の良い商品を提供できるようになるため、県外の企業で研修を行った。その結果、研修者が学んだ知識を社内で非正規社員を含めた全員で勉強会を実施し、基本的な店舗運営についても共有することで社内全体で製品づくりから販売までの意識が高まった。

【アンケート結果】

アンケートによると、支援の内容に対する満足度指数が 92%、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」と回答した企業が合わせて 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%、「社員の志気向上」が 62%、「品質サービスの向上」54%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	H29
④ 支援の内容について	100	100	92
⑤ 支援担当者の対応について	100	100	100

※満足度指数は、「とても満足した」、「満足した」と回答した数値の合計が全体に占める割合とする。

（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	38
効果があった	62
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
社員の志気向上	62
品質サービスの向上	54
業務効率の向上	46

※（表 3-2）複数回答可として調査しており、当該回答が全体の回答数に占める割合とする。

【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いる」、「コミュニケーションスキルも研修を通じて経験する良い機会となり、業務にも活かされている」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、「非正規から転換した者が研修へ参加することにより、本人のモチベーションアップやスキル向上のみならず、他のメンバーにも良い刺激となり、事業所全体の底上げに生かすことができた」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 29 年度において、企業が申請に至らなかった理由のうち、「研修が２週間未満である」といった要望が多かったことから、平成 30 年度からは５日間の研修期間でも本事業が活用可能となるよう、適用範囲広げた。今後も企業の声を取り込みながら、県に対する事業スキーム見直し

の提案に繋げていきたい。

さらに、本事業の活用企業は３年間で 38 社中 32 社が情報通信産業であり、圧倒的に情報通信産業が多いため、今後も他業種の発掘にも力を入れていきたい。

4-4. 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 27 年度から 29 年度までの３年間で、延べ 118 社・218 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、218 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

	H27	H28	H29	合計
計 画	95 人	95 人	80 人	270 人
実 績	69 人	71 人	78 人	218 人
達成率	73%	74%	96%	81%

【企業の支援事例及び成果】

① 離島で情報通信業を営む企業では、ラジオ番組に関する企画制作及び構成やプロデュース、企画書作成についてスキル継承を行った。その結果、若年者自らのアイデアを企画につなげることや、地域と円滑にコミュニケーションが図られるようになったことなど、今後のさらなるスキル向上が期待できる。

② 離島で観光サービス業を営む企業では、機器のメンテナンス及び修理や地域の文化等の学習についてペア就労を行った。その結果、若年者及び高年齢者のモチベーションも高まり、他の従業員への好影響を与えることで職場内の雰囲気も改善した。

③ 県内で介護サービス業を営む企業は、直接介助技術の習得や認知症高齢者の不穏時の対応についてペア就労を行った。その結果、若年者の現場での早期戦力化が図られ、相談しやすい職場の雰囲気をつくることができた。

【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)

支援の効果に対する満足度指数は 98%であった。その効果のうち、「知識・技能の向上」が 95%、「社員の士気向上」が 88%、「若年者の定着促進」が 39%、「業務効果の向上」が 37%であった。

(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数※(平成 27 年度から平成 29 年度の推移)　(単位：%)

評価項目	H27	H28	H29
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

※満足度指数は、「とても満足した」、「満足した」と回答した数値の合計が全体に占める割合とする。

(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	59
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	2

(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	95
社員の士気向上	88
若年者の定着促進等	39
業務効率の向上	37

※(表 3-2) 複数回答可として調査しており、当該回答が全体の回答数に占める割合とする。

【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「世代間のコミュニケーションが多く取れるようになり、社内が良い状況になった」、「ベテラン社員に任せがちにせず、会社として体系的に指導方針等を確認しながら実践できたため、組織体制の改善も図られた」などといった声があった。

また企業から「75 歳まで働ける企業に対して、新しい補助金・助成金を与えてもらいたい」や「社員の定着促進につながるような事業を今後提供いただきたい」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、218 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、高年齢者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、当事業は平成 29 年度で終了したが、平成 30 年度における後継事業でもペア就労を行っていることから、離島企業や他業種の発掘にも力を入れつつ、さらなる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。

＜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。
なお、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	H27	H28	H29
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	75	76	85
	支援担当者の対応について	87	89	92
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	94	98	96
	支援担当者の対応について	96	95	98
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	96	97	100
	講師の内容について	96	97	100
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	66
	支援担当者の対応について	100	100	66
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	67	85	－
	支援担当者の対応について	100	100	－
1-2 機械類貸与事業	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
1-3 中小企業経営革新強化支援事業	支援の内容について	67	86	93
	支援担当者の対応について	84	93	93
1-4 建設業経営力強化支援事業	支援の内容について	100	83	100
	支援担当者の対応について	100	83	100
1-5 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	100	98	91
	支援担当者の対応について	100	93	91
1-6 県産品拡大展開総合支援事業	支援の内容について	－	94	92
	支援担当者の対応について	－	99	100
1-7 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	100	93	100
	支援担当者の対応について	100	86	100

（単位：%）

事業名	評価項目	H27	H28	H29
1-8　製造業県内発注促進事業	支援の内容について	－	100	85
	支援担当者の対応について	－	100	100
1-9　よろず支援拠点事業	支援の内容について	88	91	92
1-10　物流高度化推進事業	支援の内容について	－	66	75
	支援担当者の対応について	－	76	78
1-11　琉球泡盛マーケティング支援事業	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	H27	H28	H29
2-1　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	90	100	－
	支援担当者の対応について	90	100	－
2-2　沖縄ものづくり振興ファンド管理運営事業	支援の内容について	－	－	－
	支援担当者の対応について	－	－	－
2-3　新産業研究開発支援事業	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	83
2-4　ベンチャー企業スタートアップ支援事業	支援の内容について	67	53	89
	支援担当者の対応について	100	86	100
2-5　沖縄アジアITビジネス創出促進事業	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
2-6　OKINAWA型産業応援ファンド事業	支援の内容について	100	95	100
	支援担当者の対応について	70	95	94
2-7　戦略的製品開発支援事業	支援の内容について	85	100	100
	支援担当者の対応について	92	100	100

Ⅲ 海外展開支援事業

（単位:%）

事業名	評価項目	H27	H28	H29
3-1　沖縄国際物流ハブ活用推進事業	支援の内容について	100	96	95
	支援担当者の対応について	100	97	98
3-2　県産工業製品海外販路開拓事業	支援の内容について	90	83	100
	支援担当者の対応について	90	83	92

Ⅳ 人材育成支援事業

（単位:%）

事業名	評価項目	H27	H28	H29
4-1　経営サポート事業	セミナーの内容について	98	98	98
	講師の対応・カリキュラムについて	99	99	98
4-2　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
4-3　正規雇用化企業応援事業	支援の内容について	100	100	92
	支援担当者の対応について	100	100	100
4-4　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