

各事業の成果報告

(平成 28 年度～平成 30 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	
1-1	中小企業総合支援事業	
	(1)窓口相談事業	4
	(2)専門家派遣事業	6
	(3)離島地域等中小企業支援事業	7
	(4)課題解決集中支援事業	9
1-2	機械類貸与事業	12
1-3	中小企業経営革新強化支援事業	15
1-4	中小企業課題解決プロジェクト推進事業	18
1-5	県産品拡大展開総合支援事業	21
1-6	戦略的産業ハンズオンフォローアップ支援事業	24
1-7	製造業県内発注促進事業	27
1-8	沖縄特区・地域税制等活用促進事業	30
1-9	物流高度化推進事業	33
II	新事業の創出・ベンチャー企業の育成支援	
2-1	新産業研究開発支援事業	36
2-2	ベンチャー企業スタートアップ支援事業	38
2-3	戦略的製品開発支援事業	41
III	海外展開支援	
3-1	沖縄国際物流ハブ活用推進事業	43
3-2	県産工業製品海外販路開拓事業	47
IV	産業人材育成支援	
4-1	経営サポート事業	49
4-2	正規雇用化企業応援事業	51
4-3	生涯現役スキル活用型雇用推進事業	53
4-4	グローバル産業人材育成事業	56
4-5	正社員雇用拡大助成金事業	59
	〈満足度指数アンケート調査結果〉	61

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、中小企業の経営革新や基盤強化等支援のほか、新事業の創出支援、ベンチャー企業の育成支援、海外展開支援、産業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) 定性調査

① 対象

平成30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。

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

令和元年6月19日（月）～令和元年7月5日（金）

※各事業において別途独自の調査を行っている場合には、調査期間が異なる。

5 報告書中の表記について

(1) 報告書全体

- ① 調査結果については、小数点第一位を四捨五入し、整数で記載している。
- ② 事業開始時期の事情等により調査を行っていない場合、あるいは記載ができない場合は、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) 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。

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「会社の自己評価及び今後の対応」を事業毎に記述している。

会社としては、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。

平成30年度〇〇〇〇〇〇支援事業 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○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. 本事業の支援を受けられた後の効果・成果、活用内容、進捗状況、課題等についてご記入下さい。

4. 当公社及び事業内容等についてのご意見・ご要望や公社で取り組んでもらいたい事業等がありましたらご記入下さい。

★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

I 中小企業の経営革新・基盤強化等支援

1-1. 中小企業総合支援事業

(1) 窓口相談事業

【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、相談窓口プロジェクトマネージャー、サブマネージャーを配置し、中小企業等が抱える経営上の課題に対して助言や支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 年度までに、創業、資金調達、商品開発、販路開拓等に関する 8,389 件の相談に対応した。(表 1)

企業数については、平成 28 年度から平成 30 年度までに、3,698 社の相談に対応した。

(表 1) 相談対応件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	2,500	2,500	2,500	7,500 件
実 績	2,679	2,762	2,948	8,389 件
達 成 率	107%	110%	118%	112%
企業数	1,202 社	1,276 社	1,220 社	3,698 社

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度の相談件数は 2,948 件で、企業数としては 1,220 社であった。相談窓口対応件数は、複数の課題を抱えている企業が複数回窓口を利用したため、増加している。今後も引き続き、相談件数の増加に努める。

【企業の支援事例】

- ① 新規で複数の創業計画（観光案内業、マッサージ、スイーツ店）について相談があった。複数ある事業の中から、実現性が高い事業を絞り込むためのアドバイスを行い、空き店舗を利用したスイーツ店を開業した。

また、資金については、沖縄県商工会連合会が実施する小規模企業持続化補助金を紹介し、採択となった。

- ② 本島北部で貸別荘を経営する会社からホームページを活用し、集客を伸ばしたいとの相談があった。

現在のホームページは、貸別荘の魅力が十分に伝わってこないため、施設からのロケーションの写真や室内の写真を撮り直し、ホームページに掲載することや、1棟貸しで一律定価の料金を季節によって値段設定を変える事、スマートフォン対応にすることなどのアドバイスを実施した。

その後、企業が上記のアドバイスを実行し、売上増に繋がった。

【アンケート結果】

アンケートは、相談が終了した 385 社に対して実施し、81 社から回答を得た。

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」を合わせて回答した企業が 78%であった。具体的な効果としては、「販路の開拓」が 45%、「売上の向上」が 41%、「財務・資金繰りの改善」が 41%であった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	76	85	82
支援担当者の対応について	89	92	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	22
効果があった	56
あまり効果がなかった	19
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 (%)
販路の開拓	45
売上の向上	41
財務・資金繰りの改善	41
利益の増加	39

【企業からの意見等】

アンケートでは、「具体的なアドバイスを頂いた」、「親切丁寧に対応頂いた」、「困っていたことが改善した」、「結果がでなかった」、「相談員によってコンサルティングの質に差がある」といった意見のほか、「販路拡大の指導を引き続き受けたい」、といった要望があった。

【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 29 年度に続き平成 30 年度も目標を達成することができた。しかし、支援内容及び支援担当者の対応の満足度が減少したため、支援担当者の支援スキルの向上及び接客対応についても満足度を向上させる必要がある。

そのためには、企業からの意見、要望等を共有し、相談対応の改善を図る。

また、相談窓口については、引き続き商工会等支援機関と連携し、「中小企業支援センター」を積極的に活用してもらうよう周知していく。

(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 28 年度から平成 30 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 452 回派遣した。(表 1)

(表 1) 専門家派遣回数

	H28	H29	H30	合計
計画	150 回	150 回	120 回	420 回
実績	128 回	186 回	138 回	452 回
達成率	85%	124%	115%	108%

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度は、計画 120 回に対し、実績 138 回で目標を達成した。

【企業の支援事例】

食品販売業を営んでいる会社に対し、資金繰りの専門家を派遣した結果、資金繰り表を作成できるようになり、仕入れ先への支払いを正確に把握できるようになった。また、事業計画作成指導を基に、将来の資金の流れを予測できるようになり、損益分岐点売上高等を把握できるようになった。

【アンケート結果】

アンケートは、専門家を派遣した45社に対して実施し、37社から回答を得た。

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」を合わせて回答した企業が92%であった。具体的な効果として「社員の知識・技能の向上」が33%、「顧客満足度向上」が15%、「個別課題解決」が11%、「販路開拓」が4%であった。(表3-1、表3-2)

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	98	96	94
支援担当者の対応について	95	98	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	29
効果があった	63
あまり効果がなかった	6
効果がなかった	2

(表3-2) どのような効果があったか。

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
社員の知識・技能の向上	33
顧客満足度向上	15
個別課題解決	11
販路開拓	4

【企業からの意見等】

アンケートでは、「5Sについて社員と意識を共有でき、実践できてとても良かった」、「資金繰りが改善し、売上も向上した」といった意見のほか、「今後も本事業を継続して欲しい」といった要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

専門家派遣は、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おり、引き続き、事業を実施していく。

(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 28 年度から平成 30 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を計 15 回開催した。

参加人数については、218 名となった（表 1-1）

また、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 35 回実施した。（表 1-2）

（表 1-1）セミナー回数

	H28	H29	H30	合計
セミナー計画	5 回	5 回	5 回	15 回
セミナー実績	5 回	4 回	6 回	15 回
参加人数	78	59	81	218 名
達成率	100%	80%	120%	100%

（表 1-2）フォローアップ回数

	H28	H29	H30	合計
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	21 回	8 回	6 回	35 回
達成率	420%	160%	120%	233%

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度のセミナーについては、計画 5 回に対し、実績が 6 回、フォローアップ支援については、計画 5 回に対し、実績が 6 回と目標を達成している。しかし、参加人数については、セミナーの参加者が少ない地域があり、集客に課題がある。

【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！情報発信セミナー」や「売上アップの為の商品パッケージデザインセミナー」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。また、フォローアップ支援では、セミナー実施から 1～2 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】

アンケートは、セミナーに参加した 81 名に対して実施し、67 名から回答を得た。

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
セミナーの内容について	97	100	100
講師の内容について	97	100	99

【企業からの意見等】

アンケートでは、「とても楽しく勉強できました」、「新しい情報と気づきを与えてくれました」、「実践を交えた内容で分かりやすかった。今後、実践して行きたい」といった意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

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。セミナーの参加人数が少ない集客の課題については、周知の強化及び複数地区と連携し、合同でセミナーを開催するなど、参加人数の増加を図る。

今後も離島地域等の商工会等と連携し、地域のニーズに合ったセミナーを開催し、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28年度から平成30年度までに7社の企業に対し、知名度向上のための販売戦略の構築や業務改善の仕組み作りなど、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

	H28	H29	H30	合計
計画	2社	2社	2社	6社
実績	2社	3社	2社	7社
達成率	100%	150%	100%	117%

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度については、計画 2 社に対し、実績 2 社と目標を達成した。

【企業の支援事例】

① オーディオ機器製造販売業の企業が、知名度が低く、販路が拡大できていないとの課題があった。

販路拡大の課題に対し、専門家を派遣し、当社の強みと顧客ターゲットを明確にし、顧客に合わせた営業と SNS を活用した営業手法をアドバイスした。事業の成果は、新たな販路の開拓に繋がり、売上が 1.5 倍増となった。

② 離島で食品製造業を営んでいる企業が、製造現場の効率が悪く、社内で製造ノウハウが共有されていない課題があった。

このような課題に対し、専門家を派遣し、会社の現状分析、原材料の仕入れや在庫の管理改善、社員の多能工化、業務フローの明確化等をアドバイスした。事業の成果は、販売管理、収益・原価管理が改善し、利益が増加した。

【アンケート結果】

アンケートは、採択した 2 社に対して実施し、2 社から回答を得た。

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 100%であった。具体的な効果の内容としては、「利益の増加」が 29%、「販路の開拓」が 14%、「個別課題の解決」が 14%となった。(表 3-1、表 3-2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
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) 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 (%)
利益の増加	29
販路の開拓	14
個別課題の解決	14

【企業からの意見等】

アンケートでは、「自社の方向性や課題が明確となった」、「新たな販路の開拓に繋がり、売上が増加した」といった意見のほか、「分かりやすく指導してもらったが、支援の回数をもっと増やして欲しい」といった要望があった。

【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、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が、企業の課題を集中的に支援し、解決することで支援効果は高いと考えられる。

平成30年度までの当事業は、毎年4月～5月に公募を実施し、企業を選定していたが、応募する企業がほぼいない状況にあった。

そのため、今年度から公募ではなく、プロジェクトマネージャー、サブマネージャーの日々の窓口相談業務の中から、課題が複雑で多岐にわたるような相談で、長期的に複数回継続して集中的に支援が必要な企業を選定し、プロジェクトマネージャー、サブマネージャーが主体となり、ハンズオン支援を実施する。

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 28 年度から平成 30 年度までの貸与件数は 38 件、金額は 415,180 千円であった。(表 1)

過去 3 年間の貸与額の達成率が、平均で 40% であり、低迷している。

(表 1) 貸与決定件数及び貸与金額

	H28	H29	H30	合計
計 画	11 件	17 件	17 件	48 件
	230,000 千円	400,000 千円	400,000 千円	1,030,000 千円
実 績	7 件	14 件	11 件	38 件
	77,570 千円	167,080 千円	170,530 千円	415,180 千円
達成率	34%	42%	43%	40%

【事業実績からみられる課題と評価】

目標実績 400,000 千円に対し、平成 30 年度は 170,530 千円で、達成率が 43% と伸び悩んでいる。要因は、民間金融機関の低金利や、平成 26 年度から開始された「ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金」など設備に対する補助金が始まったことなどが考えられる。

本事業については、元金支払いの 1 年据置や貸与期間が最長 10 年など、資金繰りの厳しい企業等が活用しやすい制度であり、今後も企業ニーズはあり、必要な事業である。

【企業の支援事例】

① 昭和 63 年創業の土木建設業者が、近年の人手不足に対応し、3D データ設計データ制作、ドローン測量等で ITC 施工に取り組んだ。

その ICT 機器と組み合わせて使用する「多目的杭打抜機」の設備を公社から貸与した。

当社が当制度を利用した要因は、制度のメリットである元金 1 年据置を活用し、当設備を活用して売上が軌道に乗るまでの資金繰り

に余裕ができることや、工事代金入金までの支払いが抑えられるので利用した。

設備の導入により、作業効率が 2.5 倍に上がり工期も大幅に短縮した。

- ② 昭和 40 年創業の食料品向けレジ袋の製造等を行う企業が、市町村の指定ゴミ袋の規格変更「U字型（取っ手付）ゴミ袋」の需要に対応するため「U字型ゴミ袋製袋機」の設備を公社から貸与した。当設備を導入することで、従来のゴミ袋とU字型の規格のゴミ袋の両方を提案でき、他の市町村の入札での競争力が強化され、今後の売上増加が期待できる。

【アンケート結果】

アンケートは、設備を貸与した 7 社に対して実施し、7 社から回答を得た。

設備投資の効果について、生産性が「向上」、「やや向上」したと回答した企業が 100%、品質が「向上」、「やや向上」したと回答した企業が 100%であった。（表 3-1）

具体的な効果として、「雇用の拡大」が 50%、「個別課題の解決」が 25%、「知識・技能の向上」が 25%であった。（表 3-2）

（表 2）満足度指数

（単位：％）

評価項目	H28	H29	H30
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	20%	80%	0%	0%
品質	40%	60%	0%	0%

（表 3-2）どのような効果があったか。（単位：％）

評価項目等	割合
雇用の拡大	50
個別課題の解決	25
知識・技能の向上	25

【企業からの意見等】

アンケートでは、「元金返済の1年据置がありがたい」、「生産効率が向上した結果、新規顧客の開拓に繋がった」、「新品の設備導入により、ほぼフル稼働で使用でき、生産効率が上がっている」といった意見があった。

【会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。

会社は、申込企業の事業性を評価して貸与を決定しているが、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年以内に延長するなど、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る。また、今年度は、目標を達成するため、過去に利用した企業への事業案内チラシの郵送や営業訪問を強化し、目標達成に努める。

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、事業計画の策定から承認までのアドバイスをを行うとともに、承認された企業のフォローアップ支援を行う事業。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 年度までに、計 140 社の企業が経営革新計画に承認された。(表 1)

(表 1) 承認企業数

	H28	H29	H30	合計
計 画	20 社	25 社	25 社	70 社
実 績	39 社	48 社	53 社	140 社
達成率	195%	192%	212%	200%

【事業実績からみられる課題と評価】

承認企業の目標件数に対し、達成率は 200%前後で推移している。目標を上回った要因としては、当計画の承認を受けることにより、ものづくり・商業・サービス生産性向上補助金の審査における加点や補助率アップの優遇措置が受けられることや商工会・商工会議所等の積極的な企業の掘り起こしなどが考えられる。今後も承認企業の数は計画値を上回る数で推移すると思われるが、それに伴い、事務量の増加が課題となっている。

【企業の支援事例】

① 厨房機器販売業者が新たにレンタルキッチン事業を展開する際、原価計算に基づく価格の設定や、レンタル内容・契約書作成のポイント等についてアドバイスをを行った。

結果として、飲食店の業態や規模に合わせて、必要な機材と配置等の提案を行うことにより、自社の強みを活かした顧客目線の新たなサービスの提供で、受注量を伸ばすことができた。

② マリンレジャー事業者が新規事業としてホテル事業を開設する際に、地元商工会や金融機関と連携し、事業計画・資金計画の策定支援や資金調達までのサポート支援を行った。

結果として、借入金の本化や低金利化、諸経費の削減等、効率的な経営が可能となり、前期までの赤字経営から黒字転換へ見込める状況となった。

【アンケート結果】

アンケートは平成 30 年度に経営革新計画に承認された 53 社に対して実施し、32 社から回答を得た。

支援の効果については、「大いに効果があった」と「効果があった」と回答した企業は合計で 78%であった。(表 3-1)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	86	93	91
支援担当者の対応について	93	93	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	19
効果があった	59
あまり効果がなかった	19
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	19
財務・資金繰りの改善	15
売上の向上	14
社員の知識・技能の向上	14

【企業からの意見等】

アンケートでは、「工程表にあわせた予算管理表を作成してもらい、予算の流れや利益を明確化する支援を受けたことで売上と顧客数がアップした」、「今後、事業展開する上でビジョンを持つ意識が高まった」、「(経営革新で承認された) 新規事業と既存事業との相乗効果があり、売上が伸びている」などの意見のほか、「当事業にて承認を受けたこともさらに外部に PR して欲しい」、「ビジネスチャンスが生まれるような異業種交流会を開催して欲しい」、「補助金等の情報が欲しい」といった要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 30 年度の満足度指数について、支援の内容では 91%と、平成 29 年度に比べ、フォローアップ支援の満足度指数が 2 ポイント下がっ

たものの、支援担当者の対応については100%となっており、企業からは評価されていると考える。今後も継続して評価を頂けるよう努めていきたい。

また、今年度は専門コーディネーターの1名増員と予算の増額から、目標件数が40社に大幅に引き上げられたため、引き続き、承認企業等の支援サービスの維持と目標達成に努めていく。それに伴い、審査会などの事務量の増加が課題となっていることから、人員体制の整備に努めていく。

公社としては、経営革新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、計画を承認された企業に対しては、事業推進上の課題の抽出や解決策を提示し、自走化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. 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、成長可能性の高い県内中小企業の課題解決のためのプロジェクトや企業の枠を越えた連携体の有望プロジェクトに対して、専門コーディネーターによるハンズオン支援等を実施した。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 年度までに、計 109 件のプロジェクトに対し、ハンズオン支援を実施した。(表 1-1、表 1-2)

(表 1-1) 採択プロジェクト数

	H28	H29	H30	合計
計 画	40	34	28	102
実 績	42	35	32	109
達 成 率	105%	103%	114%	107%

(表 1-2) プロジェクトの販売増加額・新規雇用数・自走化率

項目	販売増加額(千円)			新規雇用数(人)			自走化率 (事業継続率)
	H28	H29	H30	H28	H29	H30	H30
採択件数	42	35	32	—	—	—	—
目 標	240,000	190,000	170,000	55	44	35	85%
実 績	1,316,387	957,351	1,326,579	93	45	53	85%
達成率(%)	548	504	780	169	102	151	85%

※当事業については、年度末に成果調査を行っているため、その調査結果を使用（「おきぎん経済研究所」調査）

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県からの委託事業であり、成果目標はプロジェクト支援期間中における販売増加額と、新規雇用者数となっており、過去 3 か年の実績では目標をいずれも達成している。また、昨年度より新たな成果指標として支援期間が終了したプロジェクトの自走化率（事業継続率）が加わったが、目標を達成することができた。

3つの成果目標を達成することができたが、新たに加わった自走化率については、実績が目標と同じ数値となっていることから、今後は、自走化率を高めるための支援に注力する必要がある。

【企業の支援事例】

- ① 沖縄伝統工芸の「琉球びんがた」に携わる工房や生産者組合が連携するプロジェクトでは、琉球びんがたデザインを商用活用するために、知的財産としての整備や呉服需要等の減少に伴う琉球びんがたの新たな収益基盤の構築を模索していた。

そこで、琉球びんがたデザインを様々な商品に活用するため、小売業や運輸業、銀行、新聞社など業界の垣根を越えた企業が会員となる「琉球びんがた普及伝承コンソーシアム」を設立し、連携する各工房や職人が保有している琉球びんがたデザインをデータベース化し、管理・運営するデザインプラットフォームを構築した。

その結果、琉球びんがたデザインの販売や琉球びんがたデザインを現代のライフスタイルに合わせた新商品開発に取り組むなど、新たな収益基盤の構築に向けて取り組んでいる。

- ② 医療語学コンサルタント及び医療機関、薬剤卸売業者の企業連携プロジェクトでは、台湾の透析患者が県内に観光で訪れる際の受入体制に課題を有していた。

そこで、院内の多言語化を整備するため、施術同意書等の多言語翻訳や様式の統一、透析現場でのコミュニケーションボードなどを作成した。さらに、台北市内の病院(総合病院7か所 計3000床)と連携協定を締結し、患者を受入れる県内病院スタッフに対する中国語講座や台湾現地での医療実習を実施するなど、受入態勢の構築を図っている。

その結果、中華圏透析患者への対応が可能となり、当該年度に30名の台湾透析患者を受け入れることができた。

- ③ 弁当、惣菜、仕出し等の製造・販売を行っている支援先企業では、人件費等のコストが上昇しているにもかかわらず、価格競争激化のため、販売価格を上げられない状況にあった。さらに、大手チェーン店やコンビニ等と市場が競合し、また、近年注目されつつあるMICE等の高価格帯のニーズへの対応が遅れていた。

このような課題を解決するため、高付加価値弁当を開発してブランディングし、利益率の高い新たな顧客層を開拓しているところである。

【アンケート結果】

アンケートは平成30年度の採択企業32社に対して実施し、32社から回答を得た。

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、昨年度
のアンケートに比べ9%上がった。また、支援担当者の対応についての
満足度指数についても、3%上がり改善しつつある。

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	98	91	100
支援担当者の対応について	93	91	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	53
効果があった	47
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	78
新事業の展開	53
売上向上	53
社員の知識・技能の向上	38

【企業からの意見等】

アンケートの中で、「販路の開拓につながった」、「担当コーディネーター
の親身なサポートに感謝している」、「人材が不足している」といった意見の
他、「提出書類が多く、時間を割かれる」、「今後も継続して支援してもらい
たい」といった要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

当該年度末に実施した県内シンクタンクによる調査結果では、販売増加
額が約13億円、新規雇用者数が53人と、目標を上回る大きな成果があが
っており、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」といずれかの回答をしている。

また、本事業は、毎年多くの申請件数があり、ニーズの高い事業であるこ
とから、引き続き県に対し、事業を継続して実施するよう要望していく。

1-5. 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行った。

（表 1）

（表 1）見本市・商談会出展支援

	H28	H29	H30	合計
計 画	75 件	80 件	80 件	235 件
実 績	95 件	98 件	111 件	304 件
達成率	126%	123%	138%	129%

（表 2）バイヤー等招聘

	H28	H29	H30	合計
計 画	40 件	30 件	30 件	100 件
実 績	39 件	32 件	32 件	103 件
達成率	98%	107%	107%	103%

（表 3）テスト販売・販売促進支援

	H28	H29	H30	合計
計 画	25 件	40 件	40 件	105 件
実 績	37 件	38 件	32 件	107 件
達成率	148%	95%	80%	102%

（表 4）沖縄情報発信支援

	H28	H29	H30	合計
計 画	10 件	10 件	10 件	30 件
実 績	15 件	19 件	14 件	48 件
達成率	150%	190%	140%	160%

(表 5) 商品改善支援

	H28	H29	H30	合計
計 画	30 件	20 件	20 件	70 件
実 績	6 件	6 件	6 件	18 件
達成率	20%	30%	30%	25%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業である。本事業の数値目標は補助事業実施件数であり、平成 30 年度はテスト販売・販売促進支援と商品改善支援については計画目標を下回った。

計画未達成の要因には、手続きの事務量に対し補助が少額であることなどが考えられる。

一方、その他の支援では、計画件数を上回っており、企業ニーズに沿った支援が行われているように考えられる。

【企業の支援事例】

見本市・展示商談会等において、卸業者、飲食店といった県外の様々なユーザーとの商談の機会を得たことにより、これまで取引がなかった県外の企業と取引に至ったり、取引があった企業とも売上増につながった。

【アンケート結果】

アンケートは 195 社に対して実施し、125 社から回答を得た。

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 99%、支援担当者の対応についての満足度指数は 98%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 99%である。(表 7-1)

(表 6) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	94	92	99
支援担当者の対応について	99	100	98

(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	58
効果があった	41
あまり効果がなかった	1
効果がなかった	0

(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 (%)
社員の知識・技能の向上	76
雇用の拡大	46
顧客満足度の向上	31
売上の向上	25

【企業からの意見等】

アンケートによると、効果・成果として「見本市等に出展することで商談が進み、新規取引や既存での売り上げ増につながった」「試食を実施する店舗で実施期間中の売り上げ増が認められ、商談時の提案もスムーズに進められる」、「県外のバイヤーが現地視察及びメーカー（生産者）と直接話をするすることで、商品に対する思いも入り、注文数増の結果につながった」などの回答があった。

意見・要望については、「宅配業の運賃値上げにより厳しい状況（特に冷凍、冷蔵の温度帯）。宅配運賃も補助として検討してほしい」、「全国の沖縄物産展に出展する際の補助があると助かる」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30年度は、見本市・商談会出展支援の利用が大幅に増えたが、テスト販売・販売促進支援及び商品改善支援については、利用が伸び悩んでいる。

企業としては、申請に多くの書類提出する業務量に対し、補助が少額であると感じている。

利用を増やすためには、周知や事前相談の実施だけでなく、企業のニーズに合った要綱要領の改正も必要と思われるため、県との調整が必要である。

島しょ県である沖縄は物流ハンデがあるため、県産品の販路拡大において本事業は非常に有効である。アンケート結果でも、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。

1-6. 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し、ハンズオン支援を行うとともに、公的支援機関の助成が終了した企業・団体等に対し、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 28 年度から平成 30 年度までに、計 46 社の企業を支援した。

(表 1) 支援企業数

	H28	H29	H30	合計
計画	15 社	15 社	15 社	45 社
実績	15 社	15 社	16 社	46 社
達成率	100%	100%	106%	102%

【事業実績からみられる課題と評価】

支援企業数の計画は、ハンズオン支援及びフォローアップ支援企業の合計数となっており、平成 28 年から平成 30 年度の過去 3 カ年で計画を達成している。

【企業の支援事例】

- ① パン、ケーキ、焼き菓子などの製造販売を行う事業者に対し、店舗・間接業務（レジ、勤怠、給与、会計）の効率化や集客力・販売力の拡大に向けた支援を行った。具体的には、キャッシュレス決済の導入の助言や IT 導入補助金を活用し、勤怠管理と給与・会計システムなどの導入を支援した。また、集客・販売においては、ホームページのアクセス分析による現状の把握と課題整理及び集客のための SNS の活用についての専門家派遣を実施することで、売上目標を達成することができた。
- ② 陶器の製造販売、陶芸体験・教室を実施する事業者に対し、生産管理プロセスの改善及び見本市の出展支援などを行った。プロセスの改善支援では、ヒアリングを行うなかで非効率な作業が多いことが分析でき、製造工程管理、原価管理、在庫管理に関する専門家を派遣した。さらに、見本市出展については、商品選定や商談対応に

対する助言を行った。その結果、目標値に近い売上を上げることができた。

【アンケート結果】

アンケートはハンズオン支援及びフォローアップ支援を行った企業 16 社に対して実施し、14 社から回答を得た。

支援の効果については、「大いに効果があった」と「効果があった」と回答した企業の合計は 93%であった。(表 3-1)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	93	100	93
支援担当者の対応について	93	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	43
効果があった	50
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	45
社員の知識・技能の向上	35
財務・資金繰りの改善	10
販路の開拓	5
新事業の展開	5

【企業からの意見等】

アンケートでは、「当社の持つ課題が明らかになった」、「考え方や解決方法についても指導いただけた」、「定期的な面談により、事業の進捗状況について第三者の意見を伺い、事業を進めるうえで課題について、整理、把握することができた」といった意見のほか、「小規模事業者にとっては、事業を進めるための経理等の支援が欲しい」といった要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 30 年度は、支援の内容については、1 社より満足度が得られなかった。その要因としては、その事業者が経営的支援ではなく、技術の分野に特化した支援を希望していたことからミスマッチが起き、期待値に応えられなかったものと考えられる。

今後の対応策として、ハンズオン支援においては、沖縄県と連携を強化し、企業ニーズに即した支援や専門家派遣が実施できるよう努めていきたい。

1-7. 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	H30	合計
相談件数 (計画)	20 件	50 件	50 件	120 件
相談件数 (実績)	28 件	83 件	39 件	150 件
達成率	140%	166%	78%	125%

※平成 28 年度は平成 29 年 1 月～3 月までの計画及び実績となっている。

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業で、数値目標は受発注取引に関する相談件数であるが、平成 30 年度の達成率は 78%であった。

計画未達成の主な要因としては、平成 29 年度までに受け付けた相談に対するフォローアップ支援に時間を要し、新規の相談受付に対応できなかったためである。

マッチング後のフォローアップを充実させるためには本事業の支援体制では不十分であることから、計画を達成させるため、公社内の他支援事業と連携することが必要である。

【企業の支援事例】

① 県外企業からの発注相談に対する県内企業の紹介

金武地区の焼却施設工事を受注した環境装置メーカー（県外企業）から、「県外で製作した部材の海上搬送は高コストとなるため、県内で対応できる製缶業を紹介してほしい」と相談があった。

そこで、加工実績を有する県内企業 4 社とのマッチング支援を行ったところ、うち 1 社との取引が成立した。

② 県外企業に発注予定であった相談に対する県内企業の紹介

沖縄県内の伝統作物栽培及び加工技術を有する県内事業者から、「化粧品及び製薬会社等からの加工素材需要が高まったことから、HACCAP 対応の工場建設及び機械導入について、県内で対応できる企業がないか。なければ、県外企業に発注する予定である。」と相談があった。

そこで、HACCAP 対応に精通した県内製造業者とのマッチング支援を行ったところ、約 1 億円の取引成立に繋がった。

【アンケート結果】

アンケートは、63 社に対して実施し、50 社から回答を得た。

支援の効果については、「大いに効果があった」と「効果があった」を合わせて 63%であった。(表 3-1)

具体的な効果の内容の中で「その他」の回答として、「品質管理の意識が高まった」、「異業種交流による人脈拡大」、「取引先への PR」等が挙げられた。

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
① 支援の内容について	100	85	86
② 支援担当者の対応について	100	100	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	17
効果があった	46
あまり効果がなかった	33
効果がなかった	4

(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	28
個別課題の解決	28
販路の開拓	18
社員の知識技能向上	16

【企業からの意見等】

アンケートでは、「県内加工業者を紹介いただいたが、価格が合わず不成立であったものの、引き続き県内での部材調達を検討したい」といった意見のほか、「異業種交流や各部署（事業）で横のつながりを持つための合同イベント等の機会を増やしていただきたい」「深掘した製造業向けの専門的なセミナーを開催して欲しい」等の要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 30 年度は支援内容や支援担当者の対応について、昨年度と引き続き高い満足度となり、事業効果があったと回答する企業が 60%超となった。

その要因として、マッチング支援により 6 件成約となったことや、受発注に至らなくとも、紹介企業との情報交換が有益だったと評価されたことだと考えられる。

また、「異業種交流等のイベント開催」や「製造業向けの専門的なセミナー開催」等、支援企業からの要望もあることから、県の製造業の底上げを図るため、新たな支援施策の追加について、県と協議したい。

一方で、受発注に至らなかった企業を中心に「事業効果がなかった」と回答する企業も多く存在する。

受発注に至らない理由として、受注企業の「価格が折り合わない」「人材不足」「工場の稼働率が高くこれ以上の受け入れ困難」等の企業の生産性に関連する事項が挙げられることから、フォローアップ支援体制を強化するため、公社内の他支援事業とも連携し、実績向上及び事業効果の向上を図られるようにしたい。

1-8. 沖縄特区・地域税制等活用促進事業

【事業の内容】

沖縄振興特別措置法に基づく特区・地域制度の相談窓口や説明会等の開催等による制度の普及啓発活動を行うとともに、産業高度化・事業革新促進地域（以下、「産業イノベ」という。）について、県知事認定の申請を行う企業に対し、申請書の作成支援を行う事業。

【事業の実績】

特区・地域制度の説明会を平成 29 年から平成 30 年度までに計 106 回開催した。（表 1-1）

また、平成 28 年から平成 30 年度までに、産業イノベの申請書の作成支援は 188 件で、相談実績は計 1,194 件であった。（表 1-2、1-3）

（表 1-1）説明会開催回数

	H28	H29	H30	合計
計画	-	26 回	26 回	52 回
実績	-	42 回	64 回	106 回
達成率	-	161%	246%	203%

（表 1-2）作成支援件数

	H28	H29	H30	合計
計画	-	80 件	80 件	160 件
実績	78 件	53 件	57 件	188 件
達成率	-	66%	71%	-

（表 1-3）（※参考）相談件数（※H28 は産業イノベに関する相談のみ）

	H28	H29	H30	合計
実績	145 件	579 件	470 件	1,194 件

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度の説明会開催回数が大幅に増加したのは、各市町村や各支援機関が開催するセミナー等との連携によるものである。

一方、産業イノベの申請にかかる作成支援は計画目標を下回った。要因としては、各種制度全体の周知が進んだことにより、対象業種が重なる県知事認定の必要のない他の制度（国際物流拠点産業集積地域制度や経済金融活性化特別地区制度）の活用を選択する事業者が増えたことが考えられる。

また、相談件数は、平成 29 年度から平成 30 年度にかけて減少しているが、相談内容を見ると、制度の概要等の問い合わせの相談に比べ、対象事業や資産に関する相談などが増加しており、制度全体の周知が進み、制度内容に踏み込んだ内容の問い合わせが増えていることが伺える。

【企業の支援事例】

- ① コンビニエンスストア向けの弁当・惣菜の製造及び商品開発を行う食品製造業者に対し、産業イノベ実施計画認定申請書の作成支援を行ったところ、県知事認定を得ることが出来た。それにより事業者は、最新の設備導入による生産性の向上や新たなカテゴリーの商品開発が可能となり、売上拡大が図られた。
- ② 商工会議所が主催するセミナーにおいて集合型説明会を行ったことにより、県内食品製造業者からの産業イノベの相談に繋がった。当該企業に対し、産業イノベの申請書の作成支援を行ったところ、県知事認定を受けることができた。また、HACCP 認定取得のための機械設備の導入より、社員の衛生管理に対する意識の向上や社外に対する信用度が向上した。

【アンケート結果】

アンケートは産業イノベの作成支援を行った 25 社に対し実施し、15 社から回答を得た。

支援の効果については、「大いに効果があった」と「効果があった」と回答した企業が 100%であった。(表 3-1)

(表 2) 満足度指数 (単位：%)

評価項目	H30
支援の内容について	100
支援担当者の対応について	100

※アンケートは H30 より実施

(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	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) 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 (%)
利益の増加	18
財務・資金繰りの改善	14
社員の知識・技能の向上	14
売上の向上	12
顧客満足度の向上	12

【企業からの意見等】

アンケートの中では、「当制度の活用で最新の機械設備を導入し、既存商品の生産数が倍増した。また、同設備で新商品を開発から販売まで行い、量産体制を構築し、欠品の心配がなくなったので積極的に営業活動に集中することができた」、「当制度活用により、電気の安定的かつ適正な供給体制を構築するための設備投資の一助となった」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 30 年度は、説明会開催は目標に達したが、作成支援については、伸び悩んだ。今後の対応として、産業イノベ以外の他制度への活用が増えたことがあり、産業イノベの目標件数の見直しを行うことや企業に対して戸別訪問を行うことで活用企業の掘り起こしを行い、確実に目標達成につなげていく。

多くの中小企業者にとって、特区税制は適用要件が煩雑で、活用を躊躇する傾向があることから、活用を増やすためには、説明会や戸別訪問等での周知を行う際、制度の概要だけでなく具体的活用事例やメリットを強調し、中小企業でも活用できる制度であることを伝えながら周知する必要がある。

アンケート結果でも、設備投資を行う事業者にとって積極的な企業活動を後押ししてくれる制度と高い評価も得ていることから、引き続き幅広く周知を行い、様々な企業に活用してもらうよう努める。

1-9. 物流高度化推進事業

【事業の内容】

県内企業が抱える物流の諸課題に対応し、県産品域外出荷拡大等の産業振興を推進する事業。

具体的には、物流相談窓口として①物流アドバイザーを設置し、また、物流高度化モデルを構築するため、②物流高度化実証、③共同物流促進の取組を支援した。

※アンケートは物流相談窓口の相談者に対して実施した。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 年度までに、企業および団体等からの相談に対し、123 件の物流改善支援を実施した。(表 1)

3 年間の計画値及び達成率が大きく変動しているのは、事業開始にあたって目標設定や実績のカウント方法を試行錯誤していたためである。

(表 1) 物流改善支援数 (改善・解決及びアドバイス) 件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	5	30	58	93 件
実 績	32	53	38	123 件
達 成 率	640%	176%	66%	132%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業である。本事業の県が掲げる数値目標は、物流に関する相談に対し、改善・解決またはアドバイスを行った件数となっており、平成 30 年度は目標 58 件に対して実績が 38 件となった。計画未達成の主な要因としては、年度内に相談完了に至らず、次年度へ繰り越されたものが 20 件あったためである。相談に対して回答しているものの、企業側の対応方針が決まらないものが殆どである。

今後の対応策としては、相談者が次の行動を起こしやすいよう具体的な回答を提示することや、関連機関・部署（県庁各課、公社内別事業、JETRO、商工会等）との連携を図ることで、相談件数を増加させることが挙げられる。

【企業の支援事例】

- ① 新築されるホテル向けの家具・什器備品を海外から輸入する事業

者から、輸入した商品の一時保管や仕分けを行う倉庫を探していると相談があり、うるま市に新築される倉庫業者とのマッチングを行った。

- ② 台湾向けに窓枠の新製品輸出を検討する建材メーカーから、台湾での売価をどのように設定すればよいか相談があり、20ft 海上コンテナでの輸送をベースに、船積費用、海上運賃、貨物保険料、台湾での関税・付加価値税を含めて試算。20ft コンテナに積み込む商材を 100 万円とした場合の税込価格を提示した。

【アンケート結果】

アンケートは相談が終了した 43 社に対して実施し、21 社から回答を得た。

支援の効果については、「大いに効果があった」または「効果があった」と回答した企業が 66%となった。

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	66	75	100
支援担当者の対応について	76	78	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	22
効果があった	44
あまり効果がなかった	27
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	24
社員の知識・技能の向上	24
販路の開拓	17
新事業の展開	7

【企業からの意見等】

物流相談の内容としては、コストの削減や費用の調査に関する相談が一番多く、次に物流業者・倉庫業者の紹介、貿易実務に関するもの、輸送方法の相談と続く。個別アンケートでは、「沖縄から初めての輸出を行うに当たり、通関業者をスピーディーに紹介して頂き助かった」、「個人事業主のため、今まで誰に相談すればよいのか解らなかった」、「輸送に掛かるコスト・時間の見直しが図れた。相場を知ることによって効率の良い方法を探ることができた」といった意見があった一方、「物流コストが安くならない」「相談によって状況は整理できたが、海外バイヤーとの取引には繋がらなかった」などの意見も寄せられた。

【会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、情報の提供やアドバイス、ハンズオン支援を行うことで貢献できているものと思料する。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・気づきに繋がっている。

当事業では、平成30年度までは専任の専門コーディネーター(1名)が物流相談対応に当たってきたが、今後は同事業内の別分野(物流高度化実証・物流共同化促進)を担当する専門コーディネーターも共同して相談対応を行い、それぞれの知見を活用することで、より迅速な対応に努め、改善、提案、アドバイス件数の増加を図る。

II 新事業の創出・ベンチャー企業の育成支援

2-1. 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 28 年度から平成 30 年度までに、延べ 32 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

	H28	H29	H30	合計
計 画	9 社 (うち継続 5 社)	12 社 (うち継続 6 社)	8 社 (うち継続 4 社)	29 社
実 績	11 社 (うち継続 5 社)	12 社 (うち継続 6 社)	9 社 (うち継続 4 社)	32 社
達 成 率	122%	100%	112%	110%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業で、平成 26 年度から平成 30 年度まで受託した。本事業の数値目標は採択件数となっており、平成 30 年度の実績は計画を上回るものとなった。

研究開発の成果を出すこと以上に、その後の事業化が重要であることから、本格的な研究開発の前段階における市場調査等を含めた事業計画の検証及び確度の高い事業計画策定が課題である。

【企業の支援事例】

「IoT/AI を活用した設備管理等に関する研究開発支援」

IoT や AI 関連サービス提供を行う企業について、ビル等の設備管理の自動化・省力化を図るための小型カメラを用いた各種計測メーター自動読み取り技術の開発、及び、プロトタイプ制作等を支援した。また、今後の事業化に向けて、国内大手の不動産会社等に紹介を行い、商談中である。

広報に関する支援としては、九州山口ベンチャーマーケットへの参加提案を行い、同イベントで開催された九州山口ベンチャーアワーズ2018のスタートアップ部門で大賞を受賞した。

【アンケート結果】

アンケートは、9社に対して実施し、7社から回答を得た。

(表2) 満足度指数 (単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
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	83	100

(表3-1) 支援の効果について

評価項目	割合 (%)
大いに効果があった	71
効果があった	29
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	100
社員の知識・技能の向上	42
財務・資金繰りの改善	14
販路の開拓	14

【企業からの意見等】

アンケートでは、「大手百貨店にて期間限定ショップを開設して販売を行うことができた」、「さらなる低コストで可能な実証実験を行う必要が生じた」等の意見があったほか、「バイオ関連に従事する人材が少ないことから、そのような人材が育つための支援がほしい」、「事業ステージにあわせた、リーンキャンバス風(※ビジネスモデルを1枚の紙にまとめたもの)な申請内容が良い」、「事業化後のサポートとして、マーケティング等に関する補助金制度があると良い」等の要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

バイオ分野等の研究開発は、事業化までに長期の時間を費やすことから、本事業では最長2年の支援を行い、補助期間中は研究開発のハンズオン支援に加え、人材採用や共同研究先の調査等の事業化に向けたサポートも行った。

支援の結果、事業化に向けて、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至っていない企業もある。今後は、公社内の他支援事業や外部支援機関との連携を図り、事業化にかかるフォローアップ支援にも注力していきたい。

2-2. 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、成長が期待できるベンチャー企業への確・迅速なハンズオン支援を行うとともに、起業啓発セミナーを実施する事業。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 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 58 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 48 回開催した。(表 1)

(表 1)採択企業数

	H28	H29	H30	合計
計 画	20 社 (うち継続 10 社)	20 社 (うち継続 10 社)	20 社 (うち継続 10 社)	60 社 (うち継続 30 社)
実 績	17 社 (うち継続 7 社)	20 社 (うち継続 10 社)	21 社 (うち継続 10 社)	58 社 (うち継続 27 社)
達成率	85%	100%	105%	96%

(表 1-2) 起業啓発活動(相談会数)及びセミナー等開催回数

	H28	H29	H30	合計
計 画	20 回	19 回	7 回 (150 人)	46 回
実 績	21 回	20 回	7 回 (443 人)	48 回
達成率	105%	105%	100%	104%

(※H30 から目標値が参加者数へ変更)

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業である。本事業の数値目標は、採択件数とセミナー参加者数であり、平成 30 年度の実績は、いずれも上回った。特に、セミナーにおいては、スタートアップ企業等に対する啓発を広く行うことができた。

一方で、十分な成果を出せていない企業があることが課題となっている。

【企業の支援事例】

農作物の粉末加工等を行う企業に対して、県内の食品製造業や物流業等とのマッチングを行うことで出口戦略や特許に関する専門家の派遣のほか、資本政策として民間金融機関から1億円の融資を受けるに当たっての事業計画策定のサポートなどを行った。

【アンケート結果】

アンケートは、21社に対して実施し、16社から回答を得た。

(表3) 満足度指数 (単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	53	89	87
支援担当者の対応について	86	100	93

(表4-1) 支援の効果について

評価項目	割合 (%)
大いに効果があった	62
効果があった	25
あまり効果がなかった	13
効果がなかった	0

(表4-2) 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	69
新事業の展開	44
財務・資金繰りの改善	31
販路の開拓	31

【企業からの意見等】

アンケートでは、「他社に対する信頼度や工場建設資金に関する資本政策への準備など、ハンズオンでの具体的な指導の下、進められるようになった」、「中規模販売業者との代理店契約を進めている段階で、7月中のOEM販売を目指している」、「生産管理、人材確保等が今後の課題」等の意見があったほか、「事業が軌道に乗るまで時間がかかるため継続支援をしていただけたら心強い」、「専門コーディネーターの数を増やし、手厚いハンズオン支援を行う方が良いと思う」等の要望があった。

【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、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30年度採択企業では9社、合計1億円余りの資金を調達することができた。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。

2-3. 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 28 年度から平成 30 年度までに、計 16 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

	H28	H29	H30	合計
計 画	8社	3社	5社 (うち継続3社)	16社 (うち3社重複)
実 績	7社	6社	6社 (うち継続3社)	19社 (うち3社重複)
達成率	87%	200%	120%	118%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業で、本事業の数値目標は採択件数となっているが、平成 30 年度の実績は計画を上回るものとなった。

しかしながら、製品開発後の事業化については、依然として課題となっている。

【企業の支援事例】

最小・最軽量海水淡水化装置の開発支援

高付加価値製品の開発支援として、他社製品との差別化や展示会出展による見込ユーザーからの情報収集等のマーケティング支援のほか、外部委託先との調整、スケジュール管理などのプロジェクト管理に関する支援を行った。

当プロジェクト開発で培った技術を既存製品に活用したことで、顧客からの評価も高く、売上に貢献している。

【アンケート結果】

アンケート結果は、6社に対して実施し、6社から回答を得た。

(表 2)満足度指数

(単位:%)

評価項目	H28	H29	H30
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)支援の効果について

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

(表 3-2)どのような効果があったか

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合(%)
社員の知識・技能の向上	67
新事業の展開	67
販路の開拓	50
個別課題の解決	50

【企業からの意見等】

アンケートでは、「開発資金の獲得、技術力の向上、スケジュール管理などのマネジメント力向上、団結力の向上等、企業にとって大いに成長させて頂いた」といった意見のほか、「採択企業同士の交流や製品開発の成果をアピールする場を提供していただきたい」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 年度及び平成 30 年度は、計画を上回る採択数となったことから、平成 28 年度からの 3 年間の合計についても、実績が計画を上回った。

平成 30 年度においては、支援の結果、開発した製品が専門トレードショー「ダイエット&ビューティーフェア」で「ジャパンメイド・ビューティ アワード 最優秀賞」を受賞し、今後の販路開拓が期待できるプロジェクトがある一方で、事業化を図るためには、開発した製品の改良が引き続き必要なプロジェクトも一部見受けられる。

本事業では、採択したプロジェクトの事業化が目的であることから、補助期間終了後のプロジェクトに対しても、ビジネスマッチング等のフォローアップ支援を実施していきたい。

Ⅲ 海外展開支援

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、輸出拡大人材育成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 30 年度は沖縄県産品等の海外販路拡大を図るため、新たに一部の旅客便を利用した県産品の輸出に係る燃油サーチャージを補助する「海外輸出促進」が追加された。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 年度までに、海外派遣(県内生産者等渡航)は 689 件(表 1)、海外バイヤー等招聘は 121 件(表 2)、プロモーション等実施は 166 件(表 3)、商品改良実施は 28 件(表 4)、輸出拡大人材育成 2 件(表 5)、海外輸出促進支援 1 件(表 6)の各種補助メニューを実施した。

また、平成 28 年度から 30 年度までに、海外展開実践支援 10 件(表 7-1)を実施した。

①補助メニュー関係

(表 1)海外派遣件数

	H28	H29	H30	合計
計画	150 件	200 件	200 件	550 件
実績	219 件	271 件	199 件	689 件
達成率	146%	136%	99.5%	125%

(表 2)海外バイヤー等招聘件数

	H28	H29	H30	合計
計画	40 件	30 件	20 件	90 件
実績	40 件	48 件	33 件	121 件
達成率	100%	160%	165%	134%

(表 3)プロモーション等実施件数

	H28	H29	H30	合計
計画	40 件	50 件	40 件	130 件
実績	61 件	53 件	52 件	166 件
達成率	110%	106%	130%	127%

(表 4)商品改良実施件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	10 件	15 件	5 件	30 件
実 績	17 件	5 件	6 件	28 件
達成率	170%	33%	120%	93%

(表 5)輸出拡大人材育成件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	—	5 件	2 件	7 件
実 績	2 件	0 件	0 件	2 件
達成率	—	—	—	28%

※輸出拡大人材育成は平成 28 年度から実施している。

(表 6)海外輸出促進支援件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	—	—	20 件	20 件
実 績	—	—	1 件	1 件
達成率	—	—	5%	5%

※海外輸出促進支援は平成 31 年 1 月から 2 か月間のみ実施。

②海外展開実践支援関係

(表 7-1)海外展開実践支援件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	5 件	3 件	1 件	9 件
実 績	6 件	3 件	1 件	10 件
達成率	120%	100%	100%	111%

※海外展開実践支援は平成 28 年度から実施している。

(表 7-2)平成 30 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 Taiwan2018／台北市	7 月 19 日～7 月 22 日	10 社

【事業実績からみられる課題と評価】

目標は、概ね達成できているが、平成 30 年度から始まった海外輸出促進支援は、県が要件整理に時間を要し、開始時期が遅れたため、2 か月間しか実施できなかったことから実績は目標を大きく下回った。

また、輸出拡大人材育成支援については、メルマガ等で定期的に周知を行い、事業相談時にも積極的に案内しているが、申請に至っていない。

【企業の支援事例】

A社は中国を中心としたアジア地域に、主として加工食品を積極的に県産品の海外販路拡大に取り組んできた。

平成29年度に中国の展示会出展をきっかけに中国の大手日系スーパーとの商談に継続的に取り組んだ結果、県産品の定番化に成功した。

さらに、他の商品の定番化の増強に取り組むべく、海外流通事業者招聘支援や海外販路販売促進支援を活用しイベントを実施した結果、参入が難しいといわれている中国市場に向けて大きな足掛かりをつかみ、輸出額も前年比の2倍となる実績となった。

【アンケート結果】

アンケートは、78社に対して実施し、74社から回答を得た。

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99%であった。(表8)

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」が88%であった。(表9-1)

(表8)満足度指数

(単位:%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	96	95	92
支援担当者の対応について	97	98	99

(表9-1)支援の効果について

評価項目	割合(%)
大いに効果があった	43
効果があった	45
あまり効果がなかった	11
効果がなかった	1

(表9-2)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	51
社員の知識・技能の向上	21
売上の向上	42
利益の増加	13

【企業からの意見等】

アンケートによると、効果・成果として「本事業を活用しプロモーションや商談を定期的に行った結果、自社商品の認知度が向上した等の成果が上げられた」などの回答があった。

一方、海外展開における課題としては、「価格調整」、「海外輸出に係るコスト」など、金額に関する点を挙げている企業が多かった。

また、供給量(材料・原料)の確保を挙げている企業の割合も去年に比べて増えており、海外バイヤーとの商談の結果、具体的な要望を受ける機会が増えたと推測できる。

新たに加えて欲しい支援には、「海外企業とのマッチング」、「海外市場の視察・調査も対象とした渡航支援」、「原料を使用した海外現地商品の開発やテストマーケティングに対する支援」、「アジアだけでなく、欧米も対象に含んだ支援」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 30 年度は、延べ 118 社 291 件の支援実績となっており、平成 29 年度(158 社 377 件)を下回る結果となった。

理由としては、補助金の減少によるものと考えられる。

しかし、本事業の継続活用比率は、平成 29 年度は 52%であったが、平成 30 年度は 65%に増加していて、予算額が減少した中で、本事業が継続的に活用している企業も増え、ニーズの高い事業であることがうかがえる。

海外展開については、供給量や物流コストを踏まえた価格設定、現地のニーズに合わせた商品改良、現地類似品との競争など課題が多いことから、それらを解決するための支援として、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 28 年度から平成 30 年度までに、延べ 35 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

	H28	H29	H30	合計
計 画	12 社	12 社	10 社	34 社
実 績	12 社 (うち継続 6 社)	13 社 (うち継続 7 社)	10 社 (うち継続 7 社)	35 社 (うち 10 社重複)
達成率	100%	108%	100%	103%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業である。本事業の数値目標は採択企業件数であり、平成 30 年度は計画目標の 10 社を達成できた。

【企業の支援事例及び成果】

A 社においては、オーストラリアでの展示会に出展し商談を行った結果、約 8,500 万円の契約につながった。

営業活動においては、これまで親会社との関係で営業先が主要取引先と限定されていたが、本事業を活用することで、これまで対応していなかった地域や企業への新規開拓となる営業活動を実施できた。

その結果、潜在的な市場の把握と新たな取引の引き合いがあった。

【アンケート結果】

アンケートは 10 社に対して実施し、9社から回答を得た。

アンケートによると、支援の内容についての満足指数は 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)

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 100%である。(表 3-1)

(表 2)満足度指数

(単位:%)

評価項目	H28	H29	H29
支援の内容について	83	100	100
支援担当者の対応について	83	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	22
効果があった	78
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	32
新事業の展開	18
売上の向上/利益の増加/社員 の知識・技能の向上/個別課題 の解決	9

【企業からの意見等】

アンケートによると、効果・成果として、「海外展示会での大きなプロモーションが反響を呼び、様々な商談へとつながる事ができた」、「海外での展開を行った事で、国内の販促活動においても得た知識を活用し販促につなげている」、「海外の壁は高いが、支援があるため前へ進めることができる」等の回答があった。

企業からの要望として、「すでに海外へ展開されている国内企業との連携が有効であるため、国内プロモーションの予算も補助対象としてほしい」等があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 30 年度は 10 社を採択し支援を行い、うち 7 社は平成 31 年度も継続して支援している。

各企業が開発した工業製品を海外展開するにあたり、展開する国々によっては商流や物流が異なるため、時間と費用がかかる。

県内企業が独自で海外展開するには、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必要がある。

平成 30 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も活用しながら、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。

IV 産業人材育成支援

4-1. 経営サポート事業

【事業の内容】

当事業は、平成 18 年度から中小企業の支援を強化・拡充するため、県や国からの補助事業や受託事業以外で公社の自主事業として実施している。

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の有料セミナーや、情報誌「沖縄ベンチャースタジオ」を発刊する事業。

【事業の実績】

平成 28 年度から平成 30 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 69 回、述べ 1,647 名が受講した。(表 1)

過去 3 年間のセミナーの達成率が 96%となっている。

(表 1) セミナー開催回数及び受講者数

	H28	H29	H30	合計
計画	24 回	24 回	24 回	72 回
実績	23 回	24 回	22 回	69 回
達成率	96%	100%	92%	96%
受講者数	481 名	622 名	544 名	1,647 名

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度は、セミナーの計画件数 24 回に対し、実績が 22 回と 92%の達成率となった。

計画未達成の要因は、収益性が低いセミナーは開催を見送ったことである。

今年度は、開催回数を 14 回程度に見直し、計画の達成及び収益率の向上に努める。

【アンケート結果】

アンケートは、セミナーを受講した 544 名に対して実施し、526 名から回答を得た。

セミナーの今後の効果・活用について、「大いに役立つ」、「役立つ」と回答した受講生が 99%であった。(表 2)

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
① セミナーの内容について	98	98	99
② 講師について	99	98	98
③ セミナーの今後の効果・活用について	99	97	99

【企業からの意見等】

アンケートでは、「実践的な内容ですぐにでも現場に役立つスキルが身につくと思います」、「すぐに活用できる事をたくさん学べたのでとても良かった」、「他業種の方々と接することができた。講師の方も質問に丁寧に答えてくれた」といった意見のほか、「もう少し具体的な話が聞きたかった」といった要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成 30 年度のセミナーにおいて、受講者の満足度は高い数値を維持している。その要因は、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踏まえ、新たなセミナーの企画立案に活かしており、企業ニーズに合ったセミナーを実施しているためと思われる。

また、各企業が独自で講師を招き、研修することが困難な中小企業に対し、実践的で業務に有効なセミナーを提供している。

今年度は新たな取り組みとして、当事業のネットワーク会員限定の「異業種交流会」を 3 回程度開催する。異業種交流を通し、ビジネスマッチングの場を提供し、ネットワーク会員のメリット増加に努める。

次年度は、セミナーの開催方法や実施回数について検討する必要がある。

例えば、年 14 回開催しているセミナーを集約し、定員 150 名程度の大規模なセミナーを 2～3 回程度開催するなど、セミナーのあり方を検討する。

4-2. 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 28 年度から平成 30 年度までの 3 年間で、延べ 53 社・134 名の県内・県外研修を支援し、134 名の正規転換が図られた。（表 1）

（表 1）相談対応件数

	H28	H29	H30	合計
計 画	88 人	65 人	55 人	208 人
実 績	44 人(16 社)	33 人(13 社)	57 人(24 社)	134 人(53 社)
達 成 率	50 %	51%	103%	64%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業であり、平成 27 年度から受託している。本事業の県が掲げる数値目標は、非正規社員から正規社員への転換者（以下、転換者という。）数であるが、これまでは厳しかった助成対象となる研修期間に係る要件が、緩和されたこともあり、平成 30 年度の実績は 57 人と計画を上回った。

引き続き、様々な業種に向けた広報活動を行うことが課題である。

【企業の支援事例】

離島で介護業を営む企業では、社会福祉施設の施設長として必要な資格要件を取得させるため、県外の研修学校にて研修を行った。その結果、資格要件の取得につながり、また、研修成果を他の従業員に伝えて共有することにより、従業員の業務意識も高まった。

【アンケート結果】

アンケートでは、25 社に対して実施し、全社から回答を得た。

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	100	92	96
支援担当者の対応について	100	100	96

(表 3-1) 支援の効果について

評価項目	割合 (%)
大いに効果があった	48
効果があった	52
あまり効果がなかった	0
効果がなかった	0

(表 3-2) どのような効果があったか。

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合 (%)
社員の知識・技能の向上	92
社員の士気向上	68
業務効率の向上	32
品質サービスの向上	32

【企業からの意見等】

アンケートでは、「離島ということもあり、宿泊費や飛行機代などの負担が大きかったので、助成金が活用でき大変助かった」、「遠隔での業務習得には時間を要するが、本事業を活用したことで、じっくりと指導を受け、習得することができた」等があった。「公社とは別の機関から紹介を受け存在を知った。もっと早く知っていればより効果が出せたと思う」、「(助成対象要件が緩和されたものの) 連続した5日間の研修を組むことが困難である」といった意見のほか、「社内研修用の助成金があると助かる」等の要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

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を広げたところ、多くの業種において活用が見られた。特に、これまで活用されていなかった保育・福祉業や卸小売、物流業等の業種に広がりを見せた。今後も多くの企業に対して積極的に周知を行うとともに、関係機関のセミナー等と連携して広報を行うことで、更なる活用を促したい。

4-3. 生涯現役スキル活用型雇用推進事業

【事業の内容】

高年齢者の継続雇用と若年者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の取り組みに対し助成金の審査等を行うとともに、働き方の改善に関するセミナー等の事業。

【事業の実績】

平成 30 年度は延べ 372 社に対して支援を行った。そのうち、38 社・54 名に対して助成した。これらの企業等については、65 歳まで働ける就業規則の整備や働き方の改善等がなされ、若年者のスキルアップや高年齢者の雇用機会の確保及びモチベーションの向上、社内での人材育成体制の構築等が図られた。（表 1）

（表 1）支援実績

		H28	H29	H30	合計
計 画	年間延べ支援企業 (ペア就労、セミナー参加等含む)	-	-	200 社	200 社
	うち助成金活用企業	-	-	28 社 (55 名)	28 社 (55 名)
実 績	年間延べ支援企業 (セミナー参加等)	-	-	372 社	372 社
	うち助成金活用企業	-	-	38 社 (54 名)	38 社 (54 名)
達 成 率	年間延べ支援企業 (セミナー参加等)	-	-	186%	186%
	うち助成金活用企業	-	-	135% (98%)	135% (98%)

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は、平成 30 年度に沖縄県から受託した事業である。

本事業は「ペア就労に対する助成金審査」と「働き方に関するセミナー等の普及啓発」がある。本事業の県が掲げる数値目標は、助成金による支援数及びセミナー等に参加した年間延べ支援企業数である。平成 30 年度の計画は年間延べ 200 社であったが、実績は 372 社となっ

たことから、実績が計画を上回った。

利用企業の業種に若干偏りがあることが課題となっている。

【企業の支援事例】

県内で電気工事業を営む事業者では、積算の基礎知識やCADソフト及び演算ソフトを活用した施工図、見積書の作成等について、若年者と高年齢者のペア就労を行った。その結果、早期に技術習得ができ、実践業務への早期従事につなげた。

また、新規雇用の人材確保が難しい中で「選ばれる会社を目指す」ことから、社員教育や雇用環境改善にも力を入れ、新しく働き方の改善として、社員が退社時間を設定できるフレキシブルな勤務制度等を導入した。

【アンケート結果】

アンケートは、38社に対して実施し、全社から回答を得た。

(表2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	-	-	97
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

(表3-2) どのような効果があったか。

評価項目	割合 (%)
大いに効果があった	34
効果があった	58
あまり効果がなかった	5
効果がなかった	3

評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合 (%)
社員の知識・技術の向上	79
社員の士気向上	79
業務効率の向上	47
社員の定着促進	45

【企業からの意見等】

アンケートでは、「短期間に若年者の意識向上がみられる」、「高年齢の職員も、若年者の立場での視点を学び、他の職員にも指導しやすくなった」、「社内で若年者の育成について話し合う場が設けられ、若年者は自分たちで育成するという意識が出てきた」、「次年度も活用したいが、新規採用の予定が未定である」、「従業員の教育や研修には時間がかかる」、「今年度から働き方の改善に関するセミナーの開催もあったことから、セミナーで得た知識を社内に取り入れていきたい」といった意見があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

本事業はペア就労への助成に合わせて、県内企業に対する働き方の改善等の啓発も行っており、セミナー等で学んだことが社内の経営の見直しや教育体制の改善につながり、ペア就労と相まって効果をあげている。

一方で、人材不足や人材教育に関する課題を有する企業も多く、特に離島では、対象となる新規雇用ができないという声もある。そのため、離島を含めた県内企業に対し、セミナー等を通して採用方法や社内体制の見直しを検討しつつ、採用に至った際に、ペア就労により、さらに人材育成を支援するという相乗効果を引き続き波及させたい。

助成金の申請が増加している保育業のほか、サービス業や小売業など他業種の発掘にも注力していく。

4-4. グローバル産業人材育成事業

【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、海外専門家等招へい、集合研修の実施等を行う事業。

【事業の実績】

平成 24 年度から平成 29 年度まで万国津梁産業人材育成事業を実施し、その後継事業として平成 30 年度から新たにグローバル産業人材育成事業としてスタートした。(参考までに万国津梁産業人材育成事業の直近 2 年間の実績を掲載する。)

平成 30 年度は、国内外 OJT 派遣研修生として 11 名、海外専門家 1 名の招へいに対し支援及び補助金を交付した。

(表 1) 国内外 OJT 派遣

	H28	H29	H30	合計
計画	30 名	37 名	18 名	85 名
実績	18 名	40 名	11 名	69 名
達成率	60%	108%	61%	81%

(表 2) 海外専門家等招へい

	H28	H29	H30	合計
計画	5 社	6 社	4 名	4 名
実績	6 社	14 社	1 名	1 名
達成率	120%	233%	25%	25%

※専門家招聘については、グローバル産業人材育成事業の目標値の単位が専門家の人数になっているため、合計は、H30 のみを集計している。

【事業実績からみられる課題と評価】

平成 30 年度は、新規事業としての要綱改正等の準備に時間を要し、事業の公募開始が遅れたことで事業周知が浸透しなかったことや要件を見直したことにより、目標人数を達成できなかった。

前身事業では、研修生の勤務年数を問わず派遣していたが、研修後、新採用の研修生の離職率が高くなっていたことから、企業に定着して中堅となり得る人材を派遣すべきだという理由で、本事業では在籍期間 1 年以上という要件を追加した。

【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物流会社は、平成 29 年度に 1 名、平成 30 年度に 2 名を台湾の連携企業へ派遣した。
台湾では、通関手続、海上貨物の手配、輸送の法令等について、実務を通して具体的なオペレーションを学んだ。
研修後は、台湾で学んだ知識や経験を活かし、台湾向けに輸出をしている県内の荷主に適切なアドバイスができるようになり、社内では国際物流業務の即戦力として活躍している。
- ② オーガニックコスメの販売を行っている企業は、オーガニック先進国のオーストラリアから同社が輸入しているコスメブランドの美容アドバイザー、メイクアップアーティストを県内へ招へいし、商品のブランド理念や販売方法、メイクアップ技術を学ぶための研修会を 5 日間開催した。
研修後は、スタッフの商品知識が深まり、自信を持ってお客様へ商品紹介をすることができることで、店舗では、お客様へメイクアップする機会が増え、売上増に繋がっている。

【アンケート結果】

アンケートは、11 社に対して実施し、11 社から回答を得た。

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も 92%であった。(表 4)

研修効果について、「大いに効果があった」、「効果があった」と回答した企業は 100%である。(表 5-1)

(表 4) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
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	92

(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	80
効果があった	20
あまり効果がなかった	0
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	36
業務の進め方(行動)が変わった	43
業務において成果を出した	21
以前と変わらない	0
活用できる場がない	0

【企業からの意見等】

アンケートによると、「本事業では研修生自身のスキルアップ以外にも、実際に海外に行ってからでないと得られない現地のリアルな情報を知ることができ、業務に活かすことができた」という声が多かった。

また、「海外から自社を客観的に見ることができ、自社の良い点や課題点を再発見する機会となった」、「人の繋がりや挑戦することの大切さを学んだ」という意見もあった。

活用企業の中には、研修後に研修受入企業との信頼関係が深まり、新たなパートナーシップ契約締結や商取引が始まるなど、積極的に海外展開に取り組む企業もあった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

人手不足や業務多忙で1か月以上のOJT研修が難しい企業が増えている中、当事業の意義を説明するとともに実際にOJT派遣に行き成功している企業の事例を紹介していく。

それでも派遣が困難な企業等へは、短期間で集中的に知識やノウハウが学べる海外専門家等招へいや集合研修を提案していく。

また、企業の事業計画と事業の公募スケジュールが合わず、申請ができない企業もみられたため、企業が次年度計画を策定する時期から早めに周知活動を行い、申請につなげていきたい。

申請に至らない企業の中には、申請書の海外展開計画のノウハウや知見がないため、申請に至らなかった企業もあるため、次年度は年度の早い段階で海外展開計画書の作成セミナーを開催し、企業の申請書作成をサポートしたい。

4-5. 正社員雇用拡大助成金事業

【事業の内容】

卒後3年以内の者を除いた35歳未満の若年者で、過去1年以内に正社員雇用されていない者を正社員として新規雇用し、定着を図る企業に対し、助成金審査や定着につながる取り組みの確認等の事業。

【事業の実績】

平成30年度から新規に沖縄県から受託した事業であり、6人(6社)に対して支援し、定着につながる取り組みが行われた。(表1)

(表1) 支援実績

	H28	H29	H30	合計
計 画	-	-	100	100人
実 績	-	-	6人	6人
達成率	-	-	6%	6%

【事業実績からみられる課題と評価】

本事業は沖縄県の委託事業である。本事業の県が掲げる数値目標は、新規雇用した正社員の定着人数である。

計画未達の主な要因は、下記の2点である。

①平成30年9月下旬から本事業を受託したため事業開始が遅れた。

②本事業で設定された雇用者要件を全て満たすことが困難である。

そこで、沖縄県へ要件緩和に関し、企業等からの要望を取りまとめて伝えたところ、平成31年度については一部の要件が緩和された。

県内企業や各支援機関等を通じて周知広報を引き続き行うことが課題である。

【企業の支援事例】

製本加工業を営む企業では、新規採用者に対し、製本加工の全体的な流れを知るために様々な加工作業に入るほか、毎月の定期面談、全体的なキャリアパスの説明などを行った。また、本人の適性を踏まえつつ、自主的に技術を習得させるために、本人がオペレーションしたいと希望する機械の確認についても新たに取り組んだ。それにより、業務に対する意欲の高まりや、長期雇用にも繋がると期待される。

【アンケート結果】

アンケートは、6社に対して実施し、全社から回答を得た。

(表 2) 満足度指数

(単位：%)

評価項目	H28	H29	H30
支援の内容について	-	-	83
支援担当者の対応について	-	-	100

(表 3-1) 取り組みの効果はあったか (表 3-2) 取り組み後の効果は何か。

評価項目	割合 (%)	評価項目 (複数回答可・上位項目)	割合 (%)
大いに効果があった	17	社員の定着促進	67
効果があった	66	社員のモチベーション向上	50
あまり効果がなかった	17	相談体制の構築・強化	33
効果がなかった	0	既存社員の資質向上	33

【企業からの意見等】

アンケートの中で、「採用当初から正社員として迎えることで、本人のモチベーションが向上し、責任感も強くなった」、「新入社員の不安感や疑問点を解消する仕組みとして、メンター等のスキルアップ等もどのように行うか再確認できた」、「取り組み期間が3か月であるため、まだ課題等が見えない」、「対象者に対する条件が多いため、今回採用した正社員の中にも当てはまらないものがいた」といった意見のほか、「助成金を企業ではなく、社員が各種免許を取得するために、社員本人に助成してほしい」、「定着につながる取組みの研修会等を開催してほしい」等の要望があった。

【公社の自己評価及び今後の対応】

平成30年度は、年度途中の9月からの事業開始となったことから、WebサイトやDM、新聞広告等を活用し周知活動を多方面で行ってきたものの、最も新人の採用が多いと見込まれる4月の時期を逸していたことや、助成対象となる新規採用者の要件の多さによって、目標より大幅に下回った結果となった。また、企業だけでなく、商工会及び商工会議所等の各支援機関にもヒアリングを行ったところ、特に離島地域では、「募集しても人が来ない」など、人手不足が深刻となっている。

平成31年度は要件が一部緩和されたことを受け、さらに積極的な事業周知を図っていく。また、正社員として働きがいやキャリアアップを目指すことができる企業としてのメリットを、他社の好事例を紹介しながら、情報提供していく。

<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

(単位:%)

事業名	評価項目	H28	H29	H30
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	76	85	82
	支援担当者の対応について	89	92	91
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	98	96	94
	支援担当者の対応について	95	98	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	97	100	100
	講師の内容について	97	100	99
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
1-2 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	86	93	91
	支援担当者の対応について	93	93	100
1-4 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	98	91	100
	支援担当者の対応について	93	91	94
1-5 県産品拡大展開総合支援事業	支援の内容について	94	92	99
	支援担当者の対応について	99	100	98
1-6 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	93	100	100
1-7 製造業県内発注促進事業	支援の内容について	100	85	86
	支援担当者の対応について	100	100	92
1-8 沖縄特区・地域税制等活用促進事業	支援の内容について	-	-	100
	支援担当者の対応について	-	-	100
1-9 物流高度化推進事業	支援の内容について	66	75	100
	支援担当者の対応について	76	78	100

II 新事業の創出・ベンチャー企業の育成支援

(単位:%)

事業名	評価項目	H28	H29	H30
2-1 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	83	100
2-2 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	53	89	87
	支援担当者の対応について	86	100	93
2-3 戦略的製品開発支援事業	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	100

III 海外展開支援

(単位:%)

事業名	評価項目	H28	H29	H30
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	96	95	92
	支援担当者の対応について	97	98	99
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	83	100	100
	支援担当者の対応について	83	92	100

IV 産業人材育成支援

(単位:%)

事業名	評価項目	H28	H29	H30
4-1 経営サポート事業	セミナーの内容について	98	98	99
	講師について	99	98	98
4-2 正規雇用化企業応援事業	支援の内容について	100	92	96
	支援担当者の対応について	100	100	96
4-3 生涯現役スキル活用型雇用推進事業	支援の内容について	-	-	97
	支援担当者の対応について	-	-	100
4-4 グローバル産業人材育成事業	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	92
4-5 正社員雇用拡大助成金事業	支援の内容について	-	-	83
	支援担当者の対応について	-	-	100