

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業 10年間の成果 2

新規

企業連携プロジェクト・課題解決プロジェクト

- CASE 01** 南島酒販 株式会社 4
 連携企業 株式会社南都
 プロジェクト名 泡盛リブランディング（ハブ&ハーブ酒）と世界市場への投入
- CASE 02** 有限会社 西原農園 5
 連携企業 株式会社平成造園／有限会社海邦造園／沖縄県緑化種苗協同組合
 プロジェクト名 DX化による道路植栽管理官民連携事業
- CASE 03** 株式会社 ネクストヒーローズ沖縄 6
 連携企業 ワイドーaiプロ株式会社／株式会社シーズ・ライブ／株式会社エイカーフィルム
 プロジェクト名 沖縄県産ヒーローの販促基盤構築プロジェクト
- CASE 04** 沖縄ハム総合食品 株式会社 7
 連携企業 株式会社沖縄物産企業連合
 プロジェクト名 高付加価値シークワサー商品プロジェクト
- CASE 05** レキオ 株式会社 8
 連携企業 株式会社角萬漆器
 プロジェクト名 伝統技法とデザインによるニーズに応える商品開発プロジェクト
- CASE 06** 株式会社 うむさんラボ 9
 連携企業 株式会社レキサス／株式会社コノ街デザイン
 プロジェクト名 RPAを起点とした民主的DX展開プロジェクト
- CASE 07** ヤラブの木 10
 プロジェクト名 商品の訴求力を高めるためのFABE改善プロジェクト
- CASE 08** 株式会社 うるばな宮古 10
 プロジェクト名 沖縄県宮古島のブランドハーブを活用した商品のリブランディング販売促進プロジェクト
- CASE 09** 南都物産 株式会社 11
 プロジェクト名 営業基盤再構築コロナ禍V字回復プロジェクト
- CASE 10** 株式会社 石川酒造場 11
 プロジェクト名 琉球泡盛 新商品の開発及び販路開拓プロジェクト
- CASE 11** 南西食堂 株式会社 12
 プロジェクト名 県内消費から全国に向けたSDGs食品の販路開拓プロジェクト
- CASE 12** 株式会社 すまエコ 12
 プロジェクト名 沖縄県産タマヌオイルの消費者向け販路開拓プロジェクト
- CASE 13** 株式会社 健食沖縄 13
 プロジェクト名 ECサイト強化と販売・顧客管理システム構築による県産品販路拡大プロジェクト
- CASE 14** Island Healing 株式会社 13
 プロジェクト名 八重山型『Distination Wellnessビジネス』と『Wellness Therapists養成ビジネス』の基盤構築
- CASE 15** 株式会社 竹富町物産観光振興公社 14
 プロジェクト名 竹富町の各島ファンへのリマインドメッセージ発信と島々全体のファンづくり
- CASE 16** 株式会社 沖坤 14
 プロジェクト名 沖縄オリジナル“建築資材”の販路拡大
- CASE 17** 株式会社 比嘉製茶 15
 プロジェクト名 県外顧客取り込みに向けた受注・出荷体制の構築と新設「彩発掘チーム」による情報活用体制の構築
- CASE 18** 株式会社 ジャンボツアーズ 15
 プロジェクト名 海外輸入品販路拡大・販売促進プロジェクト
- CASE 19** 合同会社 大愛 16
 プロジェクト名 訪問看護の付加価値としての認定栄養ケア・ステーション

2
年目

企業連携プロジェクト・課題解決プロジェクト

- CASE 20** テトラメイク 株式会社 16
 プロジェクト名 県産素材を使った姿焼きせんべいの
 販路開拓とPR
- CASE 21** やぎとそば太陽
 プロジェクト名 100%県産やぎ使用
 「加工ヤギ肉シチュー（仮）」の
 開発と販路開拓
- CASE 22** 合同会社 hareruya 17
 プロジェクト名 企業向け新サービスの
 販路開拓プロジェクト
- CASE 23** 株式会社 コラボ 18
 連携企業 有限会社ディスプレイカンパニー／株式会社Clip
 プロジェクト名 新たなビジネスマッチング情報基盤の開発
- 教えて！先輩企業！／MESSAGE 支援者からのメッセージ 19

3
年目

企業連携プロジェクト・課題解決プロジェクト

- CASE 24** 請福酒造 有限会社 20
 連携企業 株式会社多良川／株式会社久米島の久米仙／有限会社今帰仁酒造
 プロジェクト名 古くて新しい沖縄の蒸留酒「IMUGE.」の確立に向けて
- CASE 25** LVS 株式会社
 プロジェクト名 売れる仕組み作り販売強化
- CASE 26** 株式会社 ぬちまーす 21
 プロジェクト名 発信力強化による新規観光客開拓と
 リピート購入推進
- よくある質問 令和3年度 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業 Q&A 22
- 平成24年度～令和2年度採択企業 23 ~ 31
- 事業概要 32

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業 10年間の成果

当事業は平成24年度から10年間実施し、沖縄県内の中小企業の様々な商品やサービス等を生み出し、企業の経営基盤強化や持続的発展に貢献しました。

01

支援したプロジェクト 370件 (企業数 686社 (※1))

(1) 課題解決プロジェクト推進事業 (平成24年度～令和3年度)	240件	(240社)
(2) 企業連携プロジェクト推進事業 (平成27年度～令和3年度)	68件	(235社)
(3) 地域連携プロジェクト推進事業 (平成24年度～平成26年度)	49件	(140社)
(4) 広域連携プロジェクト推進事業 (平成24年度～平成26年度)	13件	(71社)

(※1) 連携企業を含む。複数年採択されているプロジェクトでは、採択年度毎1件(1社)としてカウントしています。

02

事業実施による課題と今後の支援策について

県内中小企業には、依然として物流コストの面で不利な環境にあることや、競合他社との差別化戦略、バリューチェーン（製造、物流、販売、サービス等）を踏まえ自社の強みを生かした販売戦略に課題が残っています。また、資金や技術、人材等の経営資源に限られる中小企業は、成長に向けた取り組みを単独で推進することが難しい状況にあります。

今後は、上記を踏まえ企業の「稼ぐ力」の強化のための計画のブラッシュアップやノウハウの構築、企業間での連携による競争力の相互補完、事業実施効果の検証と業務改善を永続的に行う企業に対する支援が必要です。

03

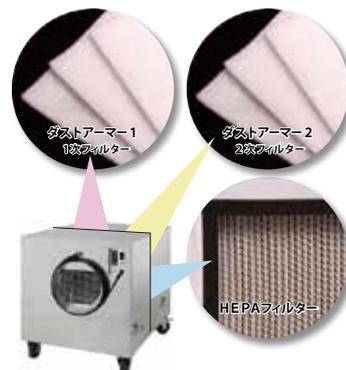
企業の成果

1 課題解決プロジェクト推進事業 (平成30年度～令和2年度(支援期間3年))

- ① 琉球ブリッジ株式会社(浦添市)
- ② プロジェクト名
「琉球コネクション[沖縄・中国・日本]
プロジェクトによる環境イノベーション」
- ③ プロジェクト内容
 - ・環境に配慮し、観光・地域のイメージアップに繋がる工事用大型広告シートの開発。
 - ・解体作業時に発生する有害物質を除去する負圧除塵装置のJIS規格に対応した高性能HEPAフィルターの開発。
 - ・建築基準を満たした安価で、短期間で建てられる宿泊施設や店舗等のコンテナハウスの開発。
(使用用途: 住居・植物工場・倉庫・店舗兼事務所)
- ④ 成果
 - ・売上が前年対比60,000千円増加した。



環境に配慮した工事用大型広告シート(国場ビルディング)



負圧除塵装置のフィルター



コンテナハウス宿泊施設



自社ヤードに設置したモデルハウス

RESULTS

2 企業連携プロジェクト推進事業 (平成30年度～令和2年度(支援期間3年))

- ① やふそ紅型工房(那覇市)(※他連携企業4社)
- ② プロジェクト名
「琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト」
- ③ プロジェクト内容
 - ・「琉球びんがた普及伝承コンソーシアム」を一般社団法人化し、体制強化を図った。
 - ・1000点の紅型デザインをデータ化し、様々な商品に活用できるようにした。
- ④ 成果
 - ・データ化した紅型デザインを消費者が日常で活用しやすいタンブラーやサンダル、ハンカチ等(12種類 22商品)に活用し、様々な商品を開発することで、新たな収益基盤を構築した。



マリオチョコレート(イタリア)と沖縄黒糖を使用したコラゴ商品(商品箱は紅型デザイン)



JTA オリジナル クラスJ座席ヘッドレストカバー



パレットくもじ「技とアート展」に出品した
びんがた柄タンブラー

RESULTS

3 企業連携プロジェクト推進事業 (平成28年度(支援期間1年))

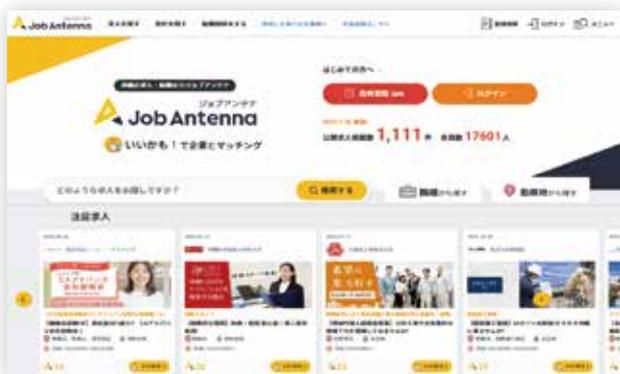
- ① 琉球インタラクティブ株式会社(宜野湾市)
(※他連携企業2社)
- ② プロジェクト名
「沖縄の中小企業の魅力を発掘し全国に発信する
沖縄版経済メディアの製作基盤整備プロジェクト」
- ③ プロジェクト内容
 - ・県内企業の地位向上を目指し全国に沖縄経済情報番組を放送。ビジネスマガジンやWEBサイトと連動したメディアミックス事業を実施。
- ④ 成果
 - ・プロジェクト実施後、ジョブアンテナ事業が第2の主力事業として成長し、6年間で売上約6億円、営業利益約92百万円と「稼ぐ事業」に成長した。



沖縄経済ビジネス最前線
「JOB ANTENNA TV」



沖縄ビジネスライフマガジン
「JOB ANTENNA MAGAZINE」



現在のジョブアンテナ WEBページ

RESULTS

01 CASE

新規



南島酒販 株式会社

代表者：大岩 健太郎
 設立：昭和 62 年
 資本金：4,800 万円
 住所：沖縄県中頭郡西原町
 字兼久 277 番地
 TEL：098-882-9393

[連携企業名]

株式会社南都

新規

2年目

3年目



福岡の展示会に出展した際には、県外卸業者からの注目を集めた

3つのポイント

1

泡盛のリブランディングとして「ハブ&ハーブ酒」を開発する

2

南島酒販がファブレス（自社工場を持たない）メーカーとなり新商品の拡販を図る

3

「ハブ&ハーブ酒」を国内外に発信し、泡盛需要を底上げする

泡盛リブランディング（ハブ&ハーブ酒）と世界市場への投入



カクテルベースとしてもおすすめの「Double H」

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

本プロジェクトは泡盛消費量が大幅に減少し、売上が直近10年で3割激減となり、沖縄県泡盛消費量の3割相当の過剰在庫を抱えているという現状を鑑み、衰退してゆく泡盛産産業をブランド再開（リブランディング）するため泡盛派生商品「ハブ&ハーブ酒」の開発を決定。新商品で新たな市場顧客を創生することを事業計画の中心に置き、南島酒販株式会社と株式会社南都の連携体制で活動を開始しました。

コロナ禍での家庭需要の高まりや飲酒力カテゴリーの多様化・健康志向などの変化に対応すべく、ボトル型商品で量販ルートの拡大と、県内外の業務用市場に沖縄県産酒類の拡販を両輪で進行。沖縄の伝統酒泡盛の文化を堅持・再生することが沖縄県経済、並びに泡盛業界に活力を与え、沖縄県産酒類を販売する当社にとって意義のある活動となることを確信し、応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

泡盛派生商品で伝統酒でもあるハブ酒の市場認知度を高め、産業育成のために南島酒販株式会社のファブレスメーカー化を推進。従来の泡盛とは異なった消費市場を創出し新たな市場を開拓する牽引商品を開発&拡販するため、以下を計画しました。

- ①世界的な酒類市場のニュートレンドを捉えた商品として、葉草系リキュール（13種のハーブを使用）を開発する。
- ②ナイト系市場やBAR、ホテルなど従来の泡盛と異なる若い市場を開拓する。
- ③ボトルデザインにこだわり、若年層や外国人にも評価されるデザインを目指す。
- ④ボトル型商品販売の量販経路の開拓と、県内外への卸や業務用販路を開拓する。
- ⑤広告・販促企画等、投資効果の測定を行う。
- ⑥自社工場を持たないファブレスメーカーとしてのビジネスモデルを構築し、泡盛産産業の基盤強化を図る。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

泡盛派生商品「ハブ&ハーブ酒」の新商品「Double H」が完成。令和3年11月に県内発売開始、12月中旬から県外

発売を開始しました。「南都」が一時品切れとなる程ハブ酒市場が活性化され、沖縄県でのハブ酒人気が拡大したと手応えを感じています。市場調査データでは、特に20代女性に浸透していることも明確になりました。

11～12月には沖縄県内を対象にYouTube CMを投下。24,000回再生されましたが、福岡での展示会以来、東京を中心に大阪・福岡・北海道までアクセスが拡大し、YouTube CMは1月の5日間で41,000回再生を記録しました。また、「日経MJ」や「酒販ニュース」「食品産業新聞社」など多数の媒体から取材を受け、沖縄県産酒類の注目度を高めることに貢献することができたと考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

新商品だけでなく沖縄県産酒類の注目度を上げ、泡盛消費量を増加させるためには、市場への情報拡散と認知度を高めるプロモーションが重要となります。本プロジェクトは、当社のような中小企業単独の力では成し得ないマーケティング活動を可能にする支援プロジェクトであり、極めて有効かつ有益な支援でした。また、沖縄県産業振興公社の専門家派遣を受けることで活動の進捗状況を把握しご指導いただいたことで、計画内容をその都度精査し計画進捗を図ることができたことが大変有難いことでした。

海外進出については知的財産権の戦略を先行し、米国・中国・シンガポール、単独出願で香港の商標権申請が完了し受理されました。次年度以降もさらなる展開を図ります。



展示会用 POP は数種類を作成

DX化による道路植栽管理
官民連携事業

本プロジェクトによって官民連携して道路植栽管理業務のDX化を進める

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

我々造園業界では「亜熱帯地域特有の歴史・文化・環境・植物を前提とした造園技術を駆使し、沖縄らしい風景づくりや、花と緑あふれる県土の形成、世界水準の観光リゾート地の形成に貢献する」とスローガンを掲げています。

当連携体の主要業務である造園分野には、道路景観の維持管理も含まれていることから、私たちの業務そのものが沖縄観光産業への貢献であり、観光客や県民、延いては沖縄県に貢献する産業であると自負しています。

しかし、昨今の維持費用の高騰、従事者不足、国の管理基準と亜熱帯地域である本県の環境条件の不整合など業界全体の課題が散在しています。DX^{*}化による業界課題の解決と更なる沖縄景観の向上による収益化を目指して応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

本プロジェクトでは、沿道の雑草や低木類の維持管理の機能を追加して道路管理業務の生産性アップを狙うことを主目的としています。また、この取り組みの根幹には沖縄県の居住景観、観光景観のあるべき姿を様々な立場の方と共有して推進することが不可欠であるため、オンラインシンポジウムを主催して今後の沖縄景観の目指すべき方向性を議論しました。

取組① 現場管理情報のデータベース化

・低木、雑草類の管理機能の開発を行い、維持、管理状況の可視化を可能とすることで、事務作業の軽減と作業効率向上を実現する。

・管理履歴情報を官民で可視化共有することで、官民での計画的な維持管理を可能とする。

取組② 管理品質の向上と作業品質の向上からの利益創出

・作業生産性向上による営業活動時間の増加

・作業時間圧縮によるコスト削減(利益の増加)

・オンラインシンポジウム開催による、官民情報共有と県内外への活動周知

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度(波及性)

国・県・業界団体等で造園業に関する視座を高めあい、なおかつ沿道情報をデータベース化することができました。その結果、システムを使用することで現場代理人の事務作業工数が従来より軽減できました。今後はデータの拡充に努め、効果を高めていきます。

また当システムは組合のHP上とも連携しており、市民の声を投稿できる機能を有しています。市民の声を真摯に受け止め、多くの方に愛される道路景観を維持できるよう取り組んでいきたいと考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

沖縄県から全国に先駆けて先進的な取り組みを行う当活動は、企業連携体だからこそ成しえる大きな成果だと感じました。本プロジェクトの支援期間内でオンラインシンポジウムを計2回行い、その中でも話し合われたことですが当連携体では沖縄県が掲げる沖縄21世紀ビジョン「世界水準の観光リゾート地の形成」を達成することと、造園業界の将来像や目標像を明確にしていく上で、今後造園憲章を確立する予定です。そのためには、オンラインシンポジウムの第3回開催も含め、翌年度以降の継続的な取り組みが必要となり、各社協力して随時適進していきます。今後は、データを集めることで見てくるアウトプット型の営業及び、造園技術の品質向上を、沖縄県緑化種苗協同組合と共に研鑽していきたいと考えています。



オンラインシンポジウム

有限会社 西原農園

代表者：下地 浩之

設立：昭和54年7月

資本金：3,200万円

住所：沖縄県那覇市首里石嶺町

四丁目135番地の1

TEL：098-886-3071

[連携企業名]

株式会社平成造園

有限会社海邦造園

沖縄県緑化種苗協同組合

※DX(デジタルトランスフォーメーション)
デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること



現場管理情報を可視化したデータベースシステム

3つの
ポイント

1

IT技術を用いた
生産性重視の
業務改善

2

官民による
効果的な
目標の共有

3

沖縄らしい景観、
花と緑あふれる
県土への推進

03 CASE

新規



株式会社 ネクストヒーローズ沖縄

代表者：翁長 大輔
 設立：平成 31 年 4 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県那覇市三原二丁目16番10号(本社)
 沖縄県那覇市上間一丁目2番地36号ボックスビル2F(那覇事務所)
 TEL：098-987-0852

[連携企業名]

ワイドー ai プロ株式会社
 株式会社シーズ・ライブ
 株式会社エイカーフィルム



アプリ画面

3つのポイント

1

コンテンツの
マーケット拡大戦略

2

収益化
ビジネスモデル
の拡充

3

携帯アプリ開発による
顧客掘り起こしと
新規客の囲い込み

沖縄県産ヒーローの販促基盤構築プロジェクト



ホームページ

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

令和 3 年、「龍神マブヤー」や「ハルサーエイカー」「闘牛戦士ワイドー」「安全第一大知マン」、沖縄県で長く県民に愛されてきたヒーローたちが、このコロナ禍の中初めて手を取り合い、一緒に活動するプロジェクト「オキナワンヒーローズプロジェクト」が立ち上がりました。この活動はコロナ禍で塞ぎ込みがちな沖縄の子供たち、そして全国のファンの方々へ元気と活力を与えるために企画されました。さらに、コロナ禍でイベント自粛などが続き、活動の場が制限され事業の存続が危ぶまれる各団体の新しい事業転換の側面もあります。事業展開のスピード感と実行力をさらに強化するため、本プロジェクトを活用することで、より多くのクライアントやユーザー層にアプローチする取り組みができると考え、応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①販路の拡大。
 イベントの物販等を主な収入源としていたグッズ展開を、ネットショップおよび SNS を活用した取り組みで新たなターゲット層（子どもや家族連れから、特撮ファンや県外のローカルヒーローファン層など）へアプローチを拡大させる。
- ②顧客の囲い込み。
 既存のオキナワンヒーローズ認知層を購買力の高いファン層へと押し上げる取り組みを SNS や WEB を活用して行う。
- ③アプリの開発。
 開発したアプリをスマートフォンやタブレット端末にダウンロードしてもらうことで常に身近に携帯させ、ヒーローたちを身近な存在に感じてもらう日常的にヒーローと過ごす習慣付けを行っていく。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

今年度は基盤整備に集中して取り組みました。その結果4ヒーローが共演するドラマ「オキナワンヒーローズ」

の地上波放送も決まりました。またアプリ開発では、ヒーローに親しみを持っていただき、グッズやコンテンツの購入を促す取り組みができました。本プロジェクトを活用した取り組みは、確実に令和 4 年度からの大躍進の支えとなります。

沖縄カルチャーがギュッと詰まったエンターテインメントコンテンツとして、県内、全国、そして世界に向けて発信し、さらに良いサービスを提供できるよう今後も邁進して参ります！

4 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトの支援により、広告宣伝、基盤強化、担当社員の雇用と、幅広い事業基盤の整備が行えました。今後は、今回強化した SNS と携帯アプリ等の情報発信ツールと、イベントや番組などを連動させ、さらなる認知度の向上を目指します。また、さまざまなスポンサーメリットとして活用することで番組スポンサーの獲得に取り組み、年間を通じた継続的な資金づくり、地上波でのドラマ放映、続編製作を軸に、沖縄でヒーローが活躍する場所作りを行っていきます。



アプリ画面



新規

新規

2年目

3年目

高付加価値シークワサー商品プロジェクト



シークワサーに加えてすっぽんとコラーゲンも配合

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社はシークワサー果汁飲料を製造・販売していますが、収穫量に左右される上、原料としての販売が主な為に利益率が低い状況にあります。その為、より利益率の高い加工品の開発にも着手してきましたが、7割程完成していたシークワサー商品の開発がコロナウイルスの影響を受けて頓挫。何とか商品化に結び付けたいと諦めきれずにいたところ、本プロジェクトの存在を知りました。取引先である株式会社沖縄物産企業連合とも「県外へ提案できる付加価値の高い商品開発を」という目的で一致したことも後押しとなり、県産シークワサーを使った付加価値・利益率の高い魅力ある商品の開発と県外への販路拡大を目指そうと考え応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

① 高付加価値シークワサー商品の開発

開発途中であったシークワサー商品を、連携企業・製造委託企業とともにブラッシュアップ。想定するターゲットへ向けたアプローチの実施やパッケージデザインを行う。

② 高付加価値シークワサー商品の認知度向上のためのプロモーション活動

ホームページで高付加価値シークワサー商品をわかりやすく説明し、且つ、お客様がアクセスしやすくなるようなランディングページを作成。弊社と連携企業の両ホームページ上でも商品を紹介できるよう関係各所と調整を行い、商品宣伝のためのチラシ作成も実施する。

③ 高付加価値シークワサー商品の販売戦略

販売戦略として、高付加価値シークワサー商品を県外での販売につなげるため、連携企業の取引先（通販会社）に試食モニター調査を依頼。顧客へ無料サンプルの配布とアンケート調査を行う。また自社においてもテスト販売を実施する。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

人気のある県産シークワサーを使った高付加価値商品の一つでも多く増やすことができれば、シークワサー生産者の安定した収入確保に繋がります。また、県産素材を

使った商品を観光産業に頼った販売だけではなく、今後も伸びると予想される通販業界で継続的に販売することで、弊社の売上向上・経営基盤の強化が図れ、更には生産者への還元へと好循環を生み出していけると考えています。今回構築できた新たなネットワークや経験を活かして、姉妹品の開発や販路拡大を計画。まだ全国的に知名度は低いですが、効果が注目されている「沖縄ニッケイ」というシナモンの仲間である「カラキ」や、「琉球松」などを活用した新商品の開発等も考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

高付加価値シークワサー商品の試作品「沖縄すっぽんシークワサー」を、やっと形にすることができ、販売まで持ててくることができました。今回弊社は2次募集からの取り組みでしたので、時間がタイトな上、コロナ禍の影響もあり思うように進まないこともありましたが、その都度専門コーディネーターと話し合っ、何とか期限内に計画を遂行することができました。

特に本プロジェクトを通じて、初めて大手通販会社に商品の試食モニター調査を依頼できたことは大きな成果でした。県外のお客様へモニター調査を行うのは、弊社1社だけでは到底難しかったと思います。今回頂いた貴重な意見を分析し、商品開発・販売戦略にフィードバックしていきたいと思っています。今後も引き続き、県内外のバイヤーや通販会社へインパクトのある商品提案を行い、販路拡大・収益基盤強化を目指します。



ブラッシュアップしたパッケージデザイン

沖縄ハム総合食品株式会社

代表者：長濱 徳勝

設立：昭和52年2月

資本金：2億7,000万円

住所：沖縄県中頭郡読谷村字座喜味
2822番地3

TEL：098-958-4330

[連携企業名]

株式会社沖縄物産企業連合



手軽に食べられる袋タイプ

3つのポイント

1

利益率の高い
シークワサー商品
の開発

2

県外で販売できる
強い商品力

3

県外取引先開拓を
目指した新しいプロ
モーション活動

05 CASE

新規



レキオ 株式会社

代表者：嘉数 義成
 設立：平成 27 年 5 月
 資本金：1,000 万円
 住所：沖縄県宜野湾市喜友名二丁目
 28 番 23 号
 TEL：098-893-5572

[連携企業名]

株式会社角萬漆器

新規

2年目

3年目

伝統技法とデザインによるニーズに応える 商品開発プロジェクト



2月中旬にデパートリウボウ樂園百貨店でのテスト販売の様子

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社はこれまでリゾートファッションの製造販売を軸に事業展開してきました。以前より、リゾートホテルから内装や備品、ユニホーム等に沖縄の文化や思想を取り入れること、また伝統工芸品等を用いることについて相談を受けることがありましたが、既存のデザインや形状ではホテルのコンセプトにマッチしないこと等が課題となっていました。ニーズに応えるべく、県内の様々な伝統工芸品の技術を活用した新しい商品を開発し、各工房や作家がその伝統の技を守りながらも売れる商品を生産できるような仕組みを作り、沖縄の伝統工芸産業の維持・発展に貢献したいと考えました。

伝統工芸に携わる方々は、「伝統を守り続ける」という強い使命感を持っています。この使命感から、従来にはない方向性やデザイン、商品を開発することに少なからず抵抗があるのも事実で、これを打破する為にも成功事例が必要と考えました。県内の伝統工芸・工房・作家・職人を「新しいデザインによる商品開発」に参画してもらえるような成果を、本プロジェクトを活用して生み出すべく、琉球漆器の老舗・角萬漆器と連携して新しいデザインの商品開発に挑戦しようと応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①ブランドコンセプトの検討・決定
- ②デザイン開発
- ③3Dプリンターによるモックアップ製作及び商品の製作
- ④テストマーケティング及び飲食店での試用
- ⑤ブランドWEBサイトの構築・発信

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

本プロジェクトを通して、沖縄の伝統工芸品の魅力を再発掘してリブランディングする為の琉球モダン工芸デザイン「IRODORI」が誕生。「陶器×漆」、「ガラス×色漆」等、琉球漆器が持つ高い技術力を活かした商品を複数開発することができました。2月中旬にはデパートリウボウ樂園百貨店でテスト販売を実施することができ、多く

のお客様から様々な反応を頂きました。「角萬漆器」とリゾートファッションの「レキオ」が連携し、沖縄の伝統工芸の可能性を広げるような新商品の開発が出来たことは、県内の工芸産地や各工房にとっても商品開発の一つの手法として参考になると考えます。今後、新ブランド「IRODORI」をプラットフォームとして、琉球漆器をはじめ沖縄の伝統工芸の普及・発展に貢献していきたいです。

4 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトはプロジェクト費の9割の補助が得られるため、弊社のような中小零細企業にとって非常にありがたい支援です。県内の伝統工芸産地はこれまでの長い歴史の中で構築された商流を変えづらいことや、消費者のライフスタイルや価値観の変化への対応の難しさ等、解決が難しい課題が山積しています。しかしながら、「伝統を守り続けたい」という強い使命感と誇りを持って製品を作り続けている彼らの姿は、「ものづくり」の本質でもあります。弊社も「つくり手」の一人として想いを共有し、ともに成長していきたい。今回の成果を足がかりとし、引き続き琉球漆器をはじめ他の伝統工芸品の製作技術を活用した新デザイン・商品開発を進めるとともに、沖縄の伝統工芸の新たな魅力の創造を目指していきます。



「ガラス×色漆」のラインで、スポンジで模様をえがく「press」職人が手作業を製作するため、一点一点表情が異なる

3つの ポイント

1

伝統工芸品を日常使いできるものにブランド再開発（リブランディング）

2

ターゲットユーザーの声をデザインや商品開発に反映する仕組みづくり

3

プロジェクトで構築した仕組みを琉球漆器以外の伝統工芸品の技術を活用した商品開発にも活かす



琉球モダン工芸デザイン「IRODORI」のWEBサイトも構築した



RPA を起点とした 民主的 DX 展開プロジェクト



RPA オンライン学習：補講としての「RPA 予備校」受講風景

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県の労働生産性や平均年収は全国最下位で、年取200万円未満の人が約50%と全国平均35%を上回る現状があります。その背景の一つとして、県内中小企業の経営者自身が煩雑な事務作業に追われ、人材育成の基盤構築・強化が図れていないこと。加えて「経営＝売上げ(オフェンス)」の意識が強すぎて、企業活動の根幹である、ヒト・モノ・カネ・情報が集まる「バックオフィス業務(ディフェンス)」を経営資源として管理運用できていないことが影響していると考えられます。このような古い企業体質では、営業の社員までもが事務処理作業に追われオフェンスに専念できず、結果的に売上げに繋がらないという課題を抱えています。この課題を解消すべく、うむさんラボが運営する「ゆい」としてRPA(ソフトウェアロボットによる業務プロセスの自動化)システムを起点に企業のバックオフィス業務を集約。更に導入したRPAを社内で運用できるよう、RPAや経営コンサルティングにも精通した高度人材を育成して企業へ戻すことができれば、県内企業の業務効率化と発展、変革にまで貢献できると考えました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①技術力強化 / RPA開発(企業へヒアリング、要件定義、ロボ開発、テスト運用) / 経営ダッシュボード(企業内で生成・蓄積されるビッグデータの中から経営に必要なデータのみを抽出してわかりやすく可視化した画面)開発(企業へヒアリング、要件定義、ダッシュボード開発、テスト運用)
- ②組織力強化 / RPA人材の育成と組織化(集合研修、オンライン個別学習、認定テスト、OJTによる開発) / 経営コンサルタントの育成と組織化(経営管理関連研修、OJT形式のコンサルティング)
- ③営業力強化 / 豊見城市豊崎のTOYOPLAでRPA技術を共に学ぶ「ロボラボ」を設立 / RPAを活用した業務自動化、および経営ダッシュボードを活用した経営高度化の企画・提案

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

弊社の既存BPO(業務プロセスの一部について、企画・設計から実施までを一括して専門業者に外部委託すること)顧客

5社にアプローチし、うち1社にRPA及び経営ダッシュボードを導入することができました。これまで月次のバックオフィス業務が追いつかず、年度末決算まで全社の収支状況を把握できない状況だったのですが、弊社のRPAを導入後は事務作業を機械的に処理できる環境が整い、月次で全社及び事業別の収支状況を把握できるようになりました。それに伴い、事業戦略の立案・予算と実績管理までも可能になり、課題だった経営管理基盤の構築に貢献できました。人材育成においても、ロボラボを活用した研修やオンライン研修を計画通りに進めることができ、スキルの獲得を目指す意欲の高い研修生へ向けてプログラムを実施することができました。

4 支援を受けた感想と今後の展開

弊社の理念は、RPAエンジニアに匹敵するようなITに精通した人材、加えて経営コンサルティングのノウハウまで獲得できるような高いスキルを持った人材の育成を沖縄の地で行っていくことです。他業種の多くがコロナ禍で苦戦する中、リモートワークへのハードルが一気に下がったこともあって弊社は業績を伸ばすことができ、今後もコロナが追い風になるだろうと見込んでいます。本プロジェクトで取組んだRPAシステムの開発・導入や高度人材の育成事業をさらに磨き、県内企業のバックオフィス業務の代行において企業数を獲得し、デジタル技術の浸透を目指していきます。延いては、業種や企業の枠を越えて互いの成長を支え合うようなエコシステムの構築、また弊社の「ゆい」として働くワーキングマザーや発達特性が強い方々が自分らしく働き活躍できる会社、社会環境の実現へと繋がっていくと考えます。



RPA 開発の様子

株式会社 うむさんラボ

代表者：比屋根 隆
設立：平成29年7月
資本金：1,905万円
住所：沖縄県うるま市宇崎崎14番地17号
TEL：098-921-3800

[連携企業名]

株式会社レキサス
株式会社コノ街デザイン



RPA研修オンボーディング(中途を含む新入社員向けの人材育成プログラム)の様子

3つの ポイント

1

技術力強化
(RPA開発、経営ダッシュボード開発)

2

組織力強化
(RPA人材育成・組織化、経営コンサルタント育成・組織化)

3

営業力強化
(RPA民主化、業務集約化、経営高度化)

07
CASE

新規



ヤラブの木

代表者：三輪 智子
 設立：平成 30 年 3 月
 資本金：-
 住所：沖縄県宮古島市平良字池間 266
 TEL：0980-75-2501

2つの
ポイント

1

FABE 改善

2

商品の
訴求力向上08
CASE

新規



株式会社 うるばな宮古

代表者：吉田 八束
 設立：平成 16 年 3 月
 資本金：1,000 万円
 住所：沖縄県宮古島市城辺
 字西里添 790 番地
 (宮古島市本社)
 TEL：098-866-8788
 (那覇事務所)

2つの
ポイント

1

SNSを活用した
ブランド再開発
(リブランディング)
商品の販売促進

2

BtoB 取引に加えて
BtoC 取引を新たに
スタート!商品の訴求力を高めるための
FABE 改善プロジェクト

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

私たちは本業をソーシャルビジネスと位置づけ、企業の助成金を獲得しながら、経営活動と連動した社会事業を行ってきました。何とか「自走」できる状況が見えてきたところ、コロナで一変し経営面の課題が浮き彫りに。本プロジェクトを活用して、経営上必須ながらもチャレンジできなかった事業を実現したいと考え応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

①商品の特徴(Feature)を的確に顧客へ伝える取組み。②競合他社が実現していない高付加価値・優位性(Advantage)の創出。③顧客の満足感・充足感(Benefit)をモノとコト両面で実現。④安全性や効果の根拠(Evidence)を示すエビデンス整備。これらの改善に取組み、商品の訴求力を高め売上・経営改善を図ると共に、「芽出し」となるような継続・発展型のプロジェクトとする。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度(波及性)

コロナ禍の影響を受けた人材を有期雇用することができ、新素材の実験栽培に携わって頂けたことで春以降の商品開発の「種まき」へと繋げることができました。原料としても高額取引が見通せる新素材は生育も良好。今後へ向け島の方々とも意見交換を行っています。その他、本プロジェクトを通して高齢者の仕事創出、地域連携(特別支援学校との連携構築)等、各事業が進行中です。

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

当社は宮古島で農業・化学肥料・堆肥を一切使わずに管理栽培されたブランドハーブ「宮古ビデンス・ピローサ」を原料とした食品や化粧品の製造販売を行っています。SNSやインターネットによる直接販売方式に力を入れるにあたり今までのブランドを一新、新たに食品ブランド「ハービデンス」、化粧品ブランド「アムレース」を立ち上げました。ブランド再開発(リブランディング)した商品の魅力を広く発信し認知度を上げること、及び売上向上を目的に応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

①商品認知度向上のためのプロモーション
 SNSを活用したリブランディングした商品の情報発信。化粧品と食品、各対象者を意識したアプローチでコアなファンを増やしつつ、獲得したフォロワーを自社WEBサイトに導入する仕組みを構築。
 ②自社ブランドの販売促進能力の向上
 卸販売中心から直接販売へ。自社ブランドへの理解度を深め、消費者に刺さる商品として販売するスキルを身につける。新宿マルイへのポップアップショップ出店も行う。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度(波及性)

SNSの総合登録者数が開始時から2倍以上に増え、SNSは波及効果が期待できることから、登録者数以上に情報を発信できています。自社WEBサイトやネットショッピングモール



新しいパッケージデザインが好評のクレンジングバーム

4 支援を受けた感想と今後の展開

パッケージデザインが創業以来の課題でしたが、デザイナーと良好な関係を築くことができ、解決への道筋がたちました。新デザインの反応は好評で、商品の訴求力も上がったと感じています。都心の大きな催事にも出店し、コネクションができたことも収穫でした。実験中の新素材は化粧品の素材として国内流通がないこともあって、今後の展開に期待が高まっています。将来、池間島の皆さんが誇りに思ってもらえるような企業へなれるよう、SDGsの精神、「誰一人取り残さない(Leave no one behind)」を胸に、ゆとりと着実に事業を育んでいきたいと思っています。

初めて支援を受けましたが、コロナ禍の影響で専門コーディネーターの来島機会が制限される中、オンライン会議等で補って頂くことも出来ました。今後はITの力を更に活用して、企業側が本島へ渡航する回数を減らせるような支援体制を構築頂ければ、離島の企業にとってもより心強いサポートになると感じました。



JR 名古屋タカシマヤにて開催された催事へ出展

沖縄県宮古島のブランドハーブを活用
した商品のリブランディング販売促進
プロジェクト

外部から講師を招いて行ったブランディング研修

での売上も拡大しました。本事業で制作したプロモーションビデオ等の映像コンテンツを通して宮古島の魅力を伝え、観光で訪れるきっかけになることを期待しています。また、当工場はほぼ全員宮古島出身者で、当社が事業基盤を固めることで地元の若者により多くの就職の場を提供できると考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

リブランディングによる新商品周知はSNSやインターネットの活用が不可欠だと実感しました。いくつかのSNSで横断的に宣伝でき、ファン獲得につながれたことで、販路拡大の種まきができたお手伝いを感じています。一気に宣伝をすることは当社だけでは実現が難しく、支援を受けられて感謝しています。今後も生産農家の所得向上、宮古島の環境保全をテーマに、「宮古ビデンス・ピローサ」事業に取り組みます。



「ハービデンスハーブティ」は誰でも飲めるノンカフェイン



新規

営業基盤再構築コロナ禍 V字回復プロジェクト

本プロジェクトで作成した
自社ホームページ

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は観光施設や空港等の直営店舗はじめ、県内外スーパー等にて自社製造商品等の販売を行っています。しかし後発な為、営業関連のアイテムを揃えるタイミングが遅く、また取扱い商品を案内する自社ホームページの未整備などプロモーション不足の影響が大きく、取引の機会を逃していました。その上、主な販売先である観光業界はコロナ禍で疲弊し、先行きの見えない状況が続いています。弊社は観光業に売上の9割を依存しており、売上げ回復が見通せません。本プロジェクトを通して将来的な売上先変更も検討しつつ、自社の営業基盤の構築、商品・サービスの認知度向上と定番化を図って基盤強化を目指そうと考えました。

2 プロジェクト内容と実施計画

① 自社ホームページの作成

自社ホームページの早急な構築が最重要課題。新しく構築したホームページを活用し県内外への営業活動はじめ、B to B取引においても販路拡大を狙う。それにより主業務の土産品類の製造・卸・小売業、全般で基盤強化を図る。

② 自社製造商品や沖縄の農・海産物を使用したPB商品を改めて紹介し、より売やすく・より買やすい商品へ。

弊社が取り扱う商品を改めて見直し、その魅力をホームページ等を通じて積極的に発信。今まで以上に、「より売やすく」、「より買やすい」商品となれるようプラン

ニングを進め、認知度の向上・商品の定番化を図る。

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

自社の商品や事業内容を新たに作成したホームページで細かくPRする事が出来たので、商品や取引先等の問合せが少しずつ増えてきました。今後、採用活動等企業展開の様々な場面においても有効活用が見込め、事業拡大に寄与するだろうと感じています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

今回初めて支援を受ましたが、弊社の課題解決の為に専門コーディネーターはじめ、関係する方々から多くのご意見・情報を頂いた事は大きな収穫であり感謝しております。本プロジェクトを通して改めて自社のPR・認知度向上を図ることができました。これまで県内の観光土産品店向けに主業務を進めてきましたが、今後は県外企業との取引や自社商品開発に今以上に注力し、沖縄ブランド向上の一役を担って参ります。

自社製造の人気商品
「石垣の塩ちんすこう」

2つの ポイント

1

自社ホームページ
サイトの作成

2

弊社の存在・商品を
積極的に発信し県内
外への販路開拓量販店の売り場では、飲み方提案の
POP やリーフレットを設置

琉球泡盛 新商品の開発及び 販路開拓プロジェクト

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

県内外における泡盛出荷量が減少している現状を踏まえ新商品を開発し、泡盛市場を活性化する目的で応募しました。新商品は健康志向に伴い、低アルコール需要が好まれるニーズを考慮し、3種類のアルコール低度数商品をラインナップ。更に泡盛消費量の少ない20～30代をメインターゲットとし、「アート×泡盛」をコンセプトにラベルデザインからイメージを変えることへの挑戦や、飲み方やシーンの提案で新しい泡盛の魅力を発信するなど、課題解決に取り組むため応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

若年層が泡盛に抱く古いイメージを一新するため、今までにない「味わい深い低アルコール」のアルコール度数12度、20度、25度の3種類の泡盛を開発し、パッケージには県内アーティストである名嘉睦穂氏の作品「みやらび」を採用しました。また、プロモーションにおいては認知度を高めるために、プレスリリースや新聞広告、飲み方提案の動画やランディングページの作成、SNS広告、小売店での専用ブースの設置などを実施しました。

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

発売直後から、大手量販店やコンビニエンスストアなど多くの店舗で取り扱っていただき、ほとんどの量販店が3種類を揃えた商品展示や特設コーナーに協力していただきまし

た。これは、若年層へのアプローチや泡盛市場活性化など、本プロジェクトの取り組みに対して賛同していただいたことが大きく影響していると思います。また、「アート×泡盛」のラベルや低アルコール商品の提案など、新たな泡盛の魅力をSNSで若年層に発信し反響も得られたことから、泡盛市場の活性化に繋がったと考えます。

4 支援を受けた感想と今後の展開

多岐にわたるプロモーションを展開できたのは、本プロジェクトの補助金支援があつてこそでした。また専門コーディネーターからは、予算獲得の手法だけでなく、売上に繋がるアドバイスや必要な取引先を紹介してくれるなど、多方面からサポートしていただきました。今回の実績を生かして今後は県外にも進出し、泡盛市場の活性化は引き続き続けていきたいと考えています。



「アート×泡盛」のラベルで、12度、20度、25度の3種類を展開



新規

株式会社 石川酒造場

代表者：平良 昭
設立：昭和24年5月
資本金：3,350万円
住所：沖縄県中頭郡西原町字小那覇
1438番地1号
TEL：098-945-3515

2つの ポイント

1

泡盛市場活性化のため
低アルコールの新
商品を開発

2

アーティストの作品
をラベルに起用し
20代にPR

11
CASE

新規



南西食堂 株式会社

代表者：中曾根 勇一郎
 設立：平成 23 年 3 月
 資本金：2,000 万円
 住所：沖縄県那覇市松尾二丁目
 12 番地 3 号
 TEL：098-943-2100

2つの
ポイント

1

産業廃棄物になって
いる「おから」をア
ップサイクル

2

「味噌床」として発酵
食品の楽しみ方を提
案

12
CASE

新規



株式会社 すまエコ

代表者：宇佐美 徹
 設立：平成 24 年 2 月
 資本金：5,450 万円
 住所：沖縄県沖縄市比屋根 4 丁目 1
 番地 3 号
 TEL：050-5539-2385

2つの
ポイント

1

県産「タマヌオイル」
のスキンケア新ブラ
ンドを立ち上げる

2

WEB 広告や SNS 広
告を活用し認知度を
向上させる

県内消費から全国に向けた
SDGs 食品の販路開拓プロジェクト

島豆腐のおからと県産素材を使用して完成した「MISODOKO」

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

運営していたレストラン「浮島ガーデン」は海外のベジタリアン観光客が中心だったため、コロナ禍の影響により令和2年11月から休業を余儀なくされ、地元的生活者と向き合った新しい事業基盤の構築が必要となりました。10年以上「食」の安心・安全と食育にこだわってきたヴィーガン・レストランでの経験から生まれた画期的な商品アイデアを形にし、人も自然も健康にする沖縄生まれの「SDGs 加工食品」を広めるため応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

産業廃棄物となるおからに付加価値を付け、新しい製品にアップグレードして生まれ変わらせるアップサイクルのコンセプトで味噌「MISODOKO」を開発し、商品認知向上のためのプロモーションと取扱い店の販路拡大に取り組みます。'ぬか床'のように漬物ができ、味噌のようにも活用できる個性的な商品「MISODOKO」の魅力を伝えるため、アレンジ料理や楽しみ方を提案し、安心・安全とSDGs視点を訴求するブランドブックやチラシを作成。また成分検査で栄養素を明確にし、全国で通用する商品を目指します。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

九州産大豆で造った島豆腐のおから、西表島産の無農薬玄米をつかった米麹、天然海塩「栗国の塩」と、上質な素材のみを使用して価値を高めたアップサイクル食品が完成。1月

に商品発表会を開催した直後から県内の大手メディア各社から取材を受け、SDGsの取り組みを広く告知することができました。破棄されているおからを有効活用することは、貴重な食の資源の循環や環境保護活動への貢献となっています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

自社のみで商品開発をすると、予算的な問題で中途半端な商品になってしまいがちでしたが、今回の支援ではコンセプトを伝えるブランドブック、パッケージデザイン、WEBページ、容器の検討など外部の専門家と一緒に、非常に充実した議論を重ねながら進めることができました。今後はおからの味噌床をきっかけに「もったいないをなくそう」という意識の向上とアップサイクル運動の和が広がる活動に取り組みたいと考えています。



「MISODOKO」を利用したアレンジレシピも発信

沖縄県産タマヌオイルの
消費者向け販路開拓プロジェクト

原料収集に協力してくださっている糸満市シルバー人材センターの皆さん

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

令和元年と2年に「産学官連携製品開発支援事業」を活用し、県内に生育する「テリハボク」の種子から搾油される「タマヌオイル」の肌に対する機能性の分析、製造工程の改良、「タマヌオイル」を使用した各種スキンケア製品の開発、ブランディングの検討を行いました。この成果を受けて、本プロジェクトでは新規ブランドを立ち上げ、開発した製品の販売を開始し、一般消費者における認知度を向上させて販路を拡大するために応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

ブランディングを強化し、より効果的に購入へと誘導するため、ブランドイメージや製品に込めた想いを伝えるPR動画として、女性モデルを起用したコンテンツなどで自社WEBサイトを拡充します。

自社WEBサイトへの集客を目的としたWEB広告を複数の媒体で実施し、SNS広告はInstagramを中心に複数の手法を実施。それぞれの効果を測定し検証することで、より効果的な広告戦略を見出します。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

新ブランド「Natural Essence TAMANU」が完成。効果測定を行いながら広告戦略を立てたことで、Instagramのフォロワーが2,000人以上増加し、直販の累計が4,000件を超えました。また、原料となる種子の収集は糸満市シル

バー人材センター様や石垣島の農家様などに依頼し、集めていただいた種子は可能な限り魅力的な価格で全て買い取るようにしているため、積極的に収集に取り組んでいただけており、シルバー世代の雇用創出へとつながっています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトでは多種多様な広告媒体や広告手法に挑戦し、自社に合った広告戦略を見出すことができました。専門コーディネーターからは、自分たちでは気付かなかった視点やお客様に見せる新たな切り口など、多角的かつ客観的なご意見をいただき、より効果的な活動を実施することができました。今後も継続して販路拡大を進めると共に、沖縄県産タマヌオイルを使用した新商品の開発も行い、商品のラインナップを拡充していく予定です。



県産タマヌオイルを使用した新ブランド「Natural Essence TAMANU」



新規

ECサイト強化と 販売・顧客管理システム構築による 県産品販路拡大プロジェクト



作業が効率化された新システム

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は卸・小売・通販業務を主としています。新型コロナウイルス感染症の影響を受け、卸・小売部門の売上は大きく減少していますが、通販部門は順調に売上を伸ばしています。しかし、売上の大半をモール型ネットショッピングに頼っているため、自社ECサイト(WEBサイト)の強化が必要だと考えていました。さらに、現在の販売・顧客管理システムでは入力作業に時間がかかり、売上を伸ばす際の障壁となってしまう。これらの課題を解決するため応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

商品数を拡大し、こだわりや魅力、製造に関する安全性、沖縄の食文化等、商品情報の充実を図り、自社ECサイトを強化。さらに利便性向上に向け、ピックアップ商品やランキング機能等、商品選択を支援する機能を構築し、お客様が楽しめるサイトを目指します。

売上伝票入力等にかかる時間を短縮させるため、WEB連動型のシステムを新規に導入。会社全体でDX化(デジタルによる変革)に取り組み作業効率化を図ることで、様々なアイデアを生み出し新商品開発等に繋げる時間を創出します。

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

システム導入やDX化により入力作業が約半分の時間に短縮し、課題であった業務効率化を達成することができました。デジタル化に対する社員の苦手意識も解消でき、SNS

での情報発信も社員全員が担当できるようになりました。さらに、集客力が弱かった自社ECサイトのリニューアルが完成。今後の県産品の認知度向上が期待でき、県内産業の活性化に寄与できると考えます。

4 支援を受けた感想と今後の展開

コロナ禍で売上が厳しく新規の取り組みが難しい状況でしたが、本プロジェクトの支援を受け、課題を解決することができました。専門コーディネーターからはさまざまな事例の紹介や適切なアドバイスをいただきました。全社員がプロジェクトに参加し、弊社の強みと課題を認識することができたので、引き続き課題解決と販路拡大を目指していきます。また、今後も適宜、沖縄県産業振興公社のサービスは活用させていただく予定です。



新しいECサイト(WEBサイト)のトップページ

株式会社 健食沖縄

代表者：平良 範子
設立：平成12年3月
資本金：3,300万円
住所：沖縄県那覇市壺川二丁目2番地9号
TEL：098-853-6689

2つの ポイント

1

自社ECサイト(WEB
サイト)強化による売
上増を目指す

2

販売・顧客管理シ
ステムを構築し作業効
率UP

新規

2
年目3
年目

八重山型『Destination Wellnessビジネス』と 『Wellness Therapists 養成ビジネス』の 基盤構築



ウェルネスセラピストの養成が事業基盤整備に繋がる

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

近年旅行者のニーズが多様化し、「メディカルツーリズム」が注目される中、弊社では健康・ウェルネスを追求する滞在型ウェルネスパメニュー「原点帰帰」を数年かけて開発しました。従来のエステ・スパメニューと異なり、各個人の状態に合わせたプログラムを組むため、セラピストにも高度な技術と幅広い知識が求められます。「原点帰帰」のブランディング及びプロモーション・セラピスト育成を実施し、「八重山が観光だけではないウェルネスの島」という認知を広めるため応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

①数日かけて活力回復を目指す「Destination Wellness Program (ディスティネーション ウェルネス プログラム) 原点帰帰」のブランディングとプロモーションの強化。SNS 広告出稿、プロモーションビデオ・パンフレット制作他、ターゲット層が一致する旅行雑誌「CREA TRAVELLER」にタイアップ記事掲載など。

②原点帰帰プログラムを担当できるウェルネスセラピスト養成スクール「The Therapist」の基盤構築とブランディング。

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

コロナ禍で観光産業が低迷していることもあり、すぐに売上へ繋がるような成果はないものの、徐々に認知度が向上していると感じています。また、原点帰帰プログラムは当社だけでなく、地域全体の観光施設や業者の方たちと共に作り

上げるプログラムであると考えており、今後、石垣島の新たな観光資源となり得るものとして、石垣市長や観光業界へアプローチしています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

かねてから構築してきた「Destination Wellness Program (ディスティネーション ウェルネス プログラム)」のブランディングとPR、またウェルネスプログラムを支える技術と知識を備えたセラピストを養成するスクールの構築が実現できました。今後は、「あるがままの自分に帰る」というコンセプトに賛同し、共にプログラムを作り上げる協力業者様を増やせるように広報活動に努め、石垣島・八重山が「ウェルネスの島」として認知されるよう、さらなるプログラムの質の向上を目指します。

「原点帰帰」プログラムパンフレット
ターゲット層を絞り込んだアプローチを行っていく

新規

Island Healing 株式会社

代表者：川島 直己
設立：平成28年
資本金：100万円
住所：沖縄県石垣市宇大川200番地1
TEL：0980-83-6271

2つの ポイント

1

滞在型ウェルネス
パメニュー「原点
帰帰」PR

2

プログラムを支
えるセラピスト養成
スクールの構築

15
CASE

新規

株式会社
竹富町物産観光
振興公社

代表者：上勢頭 保
設立：平成 27 年 12 月
資本金：750 万円
住所：沖縄県石垣市美崎町
1 番地の 5
TEL：0980-87-6075

2つの
ポイント

1

島のファンから
島々全体への
ファンづくり

2

竹富島ファンに
島々と繋がりを
感じてもらう竹富町の各島ファンへの
リマインドメッセージ発信と
島々全体のファンづくり

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

竹富町との繋がりを求めるターゲットに対して、実店舗だけでなく WEB サイトへの誘客強化が課題でした。まずは WEB サイトのリニューアルを行い、売上拡大を第一の目標としました。また、Web サイトリニューアルの周知及び竹富町・与那国島の商品 PR のために大規模展示会への出展が必要でした。そこで本プロジェクトの支援を求め、応募をしました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①自社 WEB サイトのリニューアル及び広告用動画の作成：売上 UP のための自社 WEB サイトリニューアル。並びに広告用動画の作成。
- ②新商品の開発：弊社の課題の一つである利益率を確保できる自社商品を開発する。
- ③展示会への出展：大規模展示会に出展することで自社 WEB サイトの周知、各島の商品の PR に取り組む。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

WEB サイトの売上強化を狙い、WEB サイトのリニューアルを行いました。各島の様子が分かる動画もあり、島々の様子も伝えられる WEB サイト・動画が完成したと思います。島々のファンを増やし、観光や WEB サイトでの購買訴求に繋がっていきます。新商品開発では、黒糖味と塩味のクッキーを試作しました。黒糖は波照間島、小浜島、西表島の 3

「八重山の産業まつり」に出店した際のブース



島の黒糖をブレンドし、塩味は西表島の塩を使用。「八重山の産業まつり」で試食が行えなかったため、2月に石垣島離島ターミナルで試供品を配り、アンケートを回収する予定です。今後は自社商品の売上拡大に取り組みます。

4 支援を受けた感想と今後の展開

今まではメールのみでのやり取りだった事業者と対面し、顔を見て話す中で事業者の商品に対する想いや、商品開発の経緯を知るなど、プロジェクトを通して経験できたことが多々ありました。他にも、店舗に責任者が常駐していない現状の問題点や、利益率を確保できる自社商品の販売強化など、次年度の課題が具体的になりました。専門コーディネーターの方には親身になって商品開発やサイトリニューアルのアドバイスをいただき、非常に参考になりました。今後も店舗の売上はもちろん、竹富町の各島ファンづくりに向けて取り組んでいきます。



新商品開発した自社製品のクッキー
味は塩と黒糖の2種類

16
CASE

新規



株式会社 沖坤

代表者：宮城 勝
設立：昭和 48 年 2 月
資本金：3,000 万円
住所：沖縄県名護市宇久志
521 番地 6 号
TEL：0980-55-2231

2つの
ポイント

1

認知度向上の為のイ
メージ戦略の構築

2

県外へ向けた販路確保
(代理店確保) の為の
プロモーション活動沖縄オリジナル“建築資材”の
販路拡大

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

自社開発の建築資材「サンゴの塗壁」「サンゴの擬石(琉紋)」の魅力を発信し、県外への販路拡大を目指そうと考えていました。沖縄独自の自然素材を活かした商品なので、その「オリジナリティー」や「ストーリー性」を明確に伝える為のイメージ戦略の構築が重要。類似製品との競争において、他社にはないバリエーション展開の強みを武器にした販売戦略を構築し、県外代理店を新たに確保すること。それに向けた「建材住設 EXPO」出展等によるプロモーション活動を実施したいと考え応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①商品の認知度向上の為のイメージ戦略
ホームページ、商品ロゴ、カタログ、袋デザイン等のリ
ニューアルと SNS を活用した情報発信。
- ②県外販路確保の為のプロモーション活動
リニューアルした商品イメージをもとに「建材住設 EXPO」
へ出展し、県外代理店の確保、情報収集、市場調査、展示
会終了後の販路構築にむけたプロモーション活動を行う。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

各種リニューアルの効果は高く、初出展した「建材住設 EXPO (昨年 12/6 ~ 8 東京ビックサイト)」で多くの企業様に目に留めて頂き、398社と名刺交換を行うことが出来ました。その後代理店として1社確保でき、他代理店希望2社

建材住設 Expo では目を
引くブースデザインが好評
で多くの集客に繋がった



とも現在交渉中です。思った以上の反響で、本プロジェクトで取組んだイメージ戦略の構築に手応えを感じています。リニューアルしたホームページには直販ページも設けることができ、12月開設後、早速県外から複数の受注を頂きました。売上についても前年を上回る見込みで順調に推移しています。またリニューアル後、特に女性からの反応が良く、住宅を建てる際に鍵を握る女性層の取込みにも繋がりそうです。

4 支援を受けた感想と今後の展開

もっと早く本プロジェクトを知っていれば…と思いましたが。継続支援の企業に比べ、新規支援を受ける企業はプロジェクト実施期間が正味8か月という短い期間となったため、正直焦りもありました。専門コーディネーターに助言を頂きつつ何とかやり遂げることができ、今後の事業展開の布石を構築できたと感じています。本プロジェクトを通して獲得した県外へのネットワークを活用し、売上 UP、販路拡大を目指します。



沖縄らしい南国のイメージが印象的な新しいホームページ



新規

受注発注が
可能になった
自社 Web サイト

県外顧客取り込みに向けた受注・出荷 体制の構築と新設「彩発掘チーム」 による情報活用体制の構築

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

県外からの問合せが年々増加していましたが、体制が不十分だった為お客様のニーズを分析できず、また自社WEBサイト等のサービスも無かったため低い成約率に留まり、業務量だけが增加。発送作業に製造部の人員を割かざるを得ない悪循環に陥っていました。本プロジェクトを通して自社WEBサイトを構築し、受注出荷体制をシステム化して業務効率化を図り、県外のお客様へ向けた情報発信とサービス向上に取り組みたいと考え応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①自社WEBサイトの構築
- ②自社WEBサイトにB to B機能を付加
- ③受注出荷体制をシステム化し業務効率化を図る
- ④自社の強みを研究する「彩発掘チーム」を発足させ、情報の収集・分析・発信基盤を構築
- ⑤継続して業務の検証・改善ができる社内体制作り

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

複数のWEBサイトの受注・発注・在庫管理・商品登録を一元管理できる「助ネコ」と、物流サービス「楽天スーパーロジスティクス」を導入し業務の効率化を実現。その成果で新設した「彩発掘チーム」にて商品の強みやお客様の声を研究できたお陰で、潜在顧客に向けたPRも可能になったと感じています。弊社は沖縄の素材を使ったお茶や健康

食品等を製造販売しています。今後は自社商品の魅力や手軽な楽しみ方等を発信し、多様なニーズに応えていきたいです。弊社商品をきっかけに沖縄の食材に興味を持って下さる方を増やして、沖縄観光や県産品の売上向上に寄与できればと考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

コロナ禍で市場が一変する中、大きなプロジェクトを行うことは不安でしたが、結果、煩雑な業務に追われる日々から新しい情報を発見・改善・研究・発信する日々へと変わり、社員のモチベーション向上・社内の風通し改善等、想定以上に様々な面で業務改善につながりました。昨年11月より運用開始した新ホームページもお客様から好評です。本プロジェクト実施中は問題が多発しましたが、経験豊富な専門コーディネーターが支援して下さったので大変心強かったです。今後は本プロジェクトで蓄積した強みを武器に販路拡大を目指し、各SNSを通じた情報収集・発信力向上にも力を注ぎたいと考えています。



「彩発掘チーム」で自社商品の新たな魅力を研究

株式会社 比嘉製茶

代表者：比嘉 忠志
設立：平成13年7月
資本金：1,500万円
住所：沖縄県中頭郡西原町字小那覇
1043番地3号
TEL：098-945-5096

2つの ポイント

1

需要が高まる県外顧客へ向けた受注・出荷体制のシステム化

2

自社の強みを研究・情報発信できる体制の構築

新規

2年目

3年目



物産展には多くの方が来場「旅と物販のジャンボツアー」を広くPRすることができた

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

当社は平成28年よりルーマニアおよびモルドバのワインリーからのワイン直接輸入事業を開始しました。わたしたちは「旅のジャンボツアー」としての認知は強いと自負していますが、旅行業の強みを活かした物販部門は残念ながら認知が低い状況です。「旅と物販のジャンボツアー」と認識頂けるように当社も変わらなければなりません。その第一歩として本事業に応募いたしました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①販路開拓：宿泊施設や酒類販売店への訪問販売を実施。既存取引先である飲食店への新商品や新プラン等の提案。
- ②WEBサイト販売強化：SNSやリスティング広告を活用してWEBサイト訪問者数の増加を目指し、魅力的な動画コンテンツなどを増やす。また、ネットショッピングモールへの出店により全国での販売強化と認知度向上を図る。
- ③商品&事業認知度向上プロモーション：大規模な物産展を開催し、弊社輸入物販事業および取扱商品の認知度向上を図り、広く県内の方に良質なヨーロッパの商品を紹介する。

3 プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

県内で開催した物産展ではブルガリア、ルーマニアの両国大使、モルドバ代理大使にご参加いただき、各国の魅力と特産品を紹介してもらい、弊社の事業と取り扱う商品を広くPRすることができました。訪問販売以外でもワイン即売会などで多くのお客様にご購入いただき、リピーター作りに繋

海外輸入品販路拡大・販売促進 プロジェクト

げられました。WEBサイトは完成に時間を要しましたが、新聞などの広告との相乗効果もあり、着実にWEBサイト経由の販売数が増えており、県外からの流入増加、また、県内でのワイン・輸入販売担当者の採用にも繋がられました。

4 支援を受けた感想と今後の展開

認知度向上・販売促進に繋がる施策を講じ、検証できました。今後は、ワイン以外のヨーロッパの様々な商品(チーズ、生ハム、はちみつ、ジャム、ナッツ、陶器など)の輸入を進め、実店舗とWEBサイトの双方で県内外での販売を強化していきます。また、産地訪問ツアーなどで旅行への動機づけを図り、旅行と物販の相乗効果を生み出す取り組みを進めます。



輸入ワインの仕入れルートは旅行会社ならではの強み



新規

株式会社 ジャンボツアーズ

代表者：谷村 勝己
設立：昭和56年10月
資本金：5,500万円
住所：沖縄県那覇市久茂地二丁目
15番10号
TEL：098-867-0007

2つの ポイント

1

海外輸入事業ならびに商品ブランドの認知度向上

2

ホテル・レストランへの直接営業とWEBサイトでの販路拡大

19 CASE

新規



合同会社 大愛

代表者：山内 久美子
 設立：平成 25 年 10 月
 資本金：30 万円
 住所：沖縄県那覇市若狭1丁目
 18番地11号
 コーポグランソコ101号
 TEL：098-955-3484

新規
2年目
3年目

2つのポイント

1

栄養相談のできる認定栄養ケア・ステーションの広報活動

2

「オリジナル栄養評価表ツール制作」による管理栄養士の業務効率化

20 CASE

2年目



テトラメイク 株式会社

代表者：中村 謙
 設立：平成 28 年 6 月
 資本金：50 万円
 住所：沖縄県那覇市前島 3 丁目 15 番
 6号 3階
 TEL：098-988-6119

※ OEM
 他社ブランドの製品を製造すること

2つのポイント

1

商品認知向上のためのプロモーション活動

2

国内外の販路拡大

訪問看護の付加価値としての認定栄養ケア・ステーション

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

訪問看護事業を通して、退院後自宅療養中に治療食が続けられず病状が再燃する方や、栄養面に何かしら不安を抱えている方の姿を見てきました。患者様が安心して自宅療養を続ける為には、医療支援と同様に栄養支援が必要です。そこで管理栄養士による訪問栄養相談を取り入れ、家族の味で療養食を続けられるように取り組んできました。自宅療養されている方やそのご家族に食事の事で無理をさせない食事栄養のサポートができる「認定栄養ケア・ステーション」の認知向上と管理栄養士の活動の幅を広げるために応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

①「認定栄養ケア・ステーション いのり」の認知度向上の為の普及活動と訪問栄養指導の業務効率化。②介護予防・フレイル(加齢により心身が老い衰えた状態)対策の支援活動
 ③介護食を外先で楽しむ為の支援に向けた取組み

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

本プロジェクトで制作した「オリジナル栄養評価ツール」のお陰で、訪問栄養指導の業務効率化、訪問指導件数アップが実現。これまでは1件3時間余りかかっていましたが、導入後は約1時間へ短縮。現場で聞き取り・入力・即プリントアウトが出来るので便利になり、お客様からも好評です。今回初めてチラシを作成し、新聞折り込みで広告を実施。地域



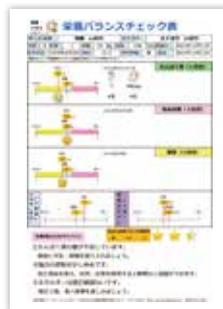
管理栄養士による栄養指導

の包括支援センターの栄養教室、離島での栄養指導等多様なご依頼へ繋がりました。中でも企業様よりご依頼を4件頂き、社員向けの栄養教室の実施に繋がりました。これまで栄養指導の対象は「個人」が中心と思ってきましたが、今後は企業へも積極的に売り込み、収益基盤強化に繋げていきたいです。また渡嘉敷村からもご依頼があり、月1回島へ出向き、栄養指導教室を実施中。本事例は行政との連携はじめ離島への栄養指導実績として、沖縄県や各地域へ貢献・波及すると思っています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトに挑戦したことで、私たちの考える「訪問栄養指導」「認定栄養ケア・ステーション」の活動は、地域の皆様の健康に貢献できる。そう確信しました。また、収益基盤構築・強化の道筋も見えてきたと感じています。これからも、妊婦さんや赤ちゃん、子どものアレルギーに悩む親御さん等、食事や栄養に関する困りごとを気軽に相談できる「認定栄養ケア・ステーション」の認知向上に力を入れていきます。

今回制作した「栄養評価ツール」より導き出される栄養評価



県産素材を使った姿焼きせんべいの販路開拓とPR



WEB サイトもコンテンツを充実させてリニューアル

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

前年度に本プロジェクトで新ブランド「OKINAWA PRESS PRESS」を立ち上げ、8 商品を完成させて WEB サイトを構築しました。今年度も引き続き国内外に商品を PR して売上に繋げるため、応募しました。特に WEB サイトは完成したばかりで周知されていないことから、本プロジェクトを活用し認知向上に取り組めます。また WEB サイト以外では、県内から県外、海外へと販路拡大を目指します。

2 プロジェクト内容と実施計画

イベントや商談会への参加、WEB サイトや SNS での発信を強化し、国内外に向けて PR 活動を行いました。コロナ禍による影響でイベントは商品だけの出展、商談会はオンラインになるなど変更が多かったため、PR の主軸は WEB サイトと SNS にシフトすることに。SNS は外部委託で運用しながら、社内でも対応できるように専門家に指導していただきました。WEB サイトは魅力を伝えるコンテンツを充実させてリニューアル。リーフレットや化粧箱も作成し、ツール類も充実させました。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

インスタグラムではフォロワー 1,000 人以上を獲得でき、事業期間中 TikTok では 130 万回以上も再生され、計画以上に周知する事ができたと思います。商談会では

県外のセレクトショップや大手スーパーに興味を持っていただき、現在取扱いに向けて調整中です。また、姿焼き煎餅に興味を持った団体や企業からオリジナルの姿焼き煎餅制作の依頼が有り、OEM 製品を多数開発中です。「OKINAWA PRESS PRESS」は県産素材を使用し、その一部は市場で販売できない 2 級品以下の素材を活用しているため、売り上げが拡大することによって食品ロスの削減に貢献できるものと考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

予想を超える SNS での認知拡大は、自社だけでは成し得なかった結果です。専門コーディネーターには、外部委託先の選定にも同席していただいたりアドバイスをいただいたりと全面的にサポートしていただきました。今後は更なる商品開発を進めていきたいと考えております。

TikTok で動画再生回数 130 万回以上を記録





2年目



ヤギ肉を自社でランチョンミートに加工

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

昨年度から継続しているプロジェクトです。ヤギ肉は沖縄の伝統食材でありながら消費エリアが県内にとどまり、その文化が廃れつつある現状に寂しさを感じ、食べたことのない人でも抵抗なく美味しく食べられるヤギ料理の開発に取り組んできました。1年目で完成させた「ヤギシチュー」の販路を拡大しヤギ肉文化を発信する目的と、ヤギ肉の「臭み」を改善するという新たな課題解決に取り組むため、今年度も応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

新商品を販売する過程で表面化した課題「臭み」を改善するため、ヤギ肉のベーコン、ソーセージ、生ハムなどを試作開発。臭みを抑えた加工ヤギ肉を使用した新たなヤギシチューの開発に取り組むと同時に、ヤギ料理の臭いを分析し、臭みの原因や成分を解明しました。1年目に完成した「ヤギシチュー」は販路拡大のため大規模な展示会や商談会に参加し、県外へ進出。通販サイトを充実させ、直販による収益拡大にも取り組みました。さらに、他県の食用ヤギ肉の視察と意見交換のため長野県を訪問し、異なる食肉文化や知識を習得しました。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

シチューに最適な加工ヤギ肉を使用した新商品「ヤギのランチョンミートシチュー」が完成。様々な手法でヤギ

100%県産やぎ使用 「加工ヤギ肉シチュー（仮）」の 開発と販路開拓

肉加工に挑戦したことで、ヤギ肉の可能性が広がりました。また、臭いの分析を行った結果、「臭み」を「美味しさ」に変換する糸口も掴めました。さらに、大規模な展示会に3回参加したことで、全国にヤギ肉文化を発信し地元うるま市のPRにも貢献できたと思います。

4 支援を受けた感想と今後の展開

2年間支援を受けたことで商品開発と販路開拓が実現しただけでなく、社内業務や人材配置など現状分析ができ、適切な経営戦略が立てられるようになりました。また、専門コーディネーターのアドバイスが的確でとても頼りになりましたので、引き続き相談させていただこうと考えています。展示会出展や意見交換を経験したことで視野が広がり、今後の事業展開も明確になりましたので、さらなる販路拡大と商品開発に取り組めます。



新商品「ヤギのランチョンミートシチュー」のパッケージ

やぎとそば太陽

代表者：仲西 洋陽
設立：平成29年1月
資本金：-
住所：沖縄県うるま市石川2丁目
10番地18号
TEL：098-965-3133

2つの ポイント

1

ヤギ肉独特の匂いを
軽減する加工方法の
模索

2

ヤギ肉文化を普及す
る商品開発と販路開
拓

企業向け新サービスの 販路開拓プロジェクト



2年目



実証実験にご協力頂いた企業様と話し合いを重ねてサービス内容を構築

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

介護を理由に仕事を辞める「介護離職」は年々増加傾向にあり、全国で年間10万人といわれています。弊社は居宅介護支援事業と病院付添サービスを通じて、県内の介護福祉分野に貢献すべく活動してきましたが、今回は既存事業の利便性向上に加え、家族介護の「困りごと」をより軽減する新サービスの開発に取り組む必要があると考えました。まず県内企業400社、従業員300名へ向けた「仕事と介護の両立に関する調査」を実施。調査結果から見えた課題に対してサービスの開発と県内企業、県民へ向けた広報活動を実施するべく応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

①企業向け新サービスの開発：企業と連携し「産業ケアマネジャー+病院付添の福利厚生サービス」の実証実験を行い、課題の把握・サービス開発等を実施。②「仕事と介護の両立に関するアンケート調査」の実施：県内企業400社、従業員300名を対象に実施。調査結果を分析・発表して県内の実態を県民へ報告する。③弊社の提携する介護タクシー事業と企業向け新サービス「仕事と介護の両立支援サービス」を連携し、今後の自社展開・販路開拓について検討。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

アンケート調査にて県内企業104社、従業員300名から回答を得る事ができ、「仕事と介護の両立」に関する意識や実態を把握・分析する事ができました。調査結果は沖縄タ

イムス・琉球新報に掲載されたことで、県民の皆様へ報告することができました。また実証実験を経て、企業側が求めるサービス内容と、厚生労働省が掲げる「介護離職予防」を組み合わせた独自のサービスを構築できたことも大きな成果です。新サービスをご利用頂き、従業員=介護離職の予防、企業=雇用の定着化・生産性アップが期待できると考えます。

4 支援を受けた感想と今後の展開

認知度の低い自社単独でのアンケート調査は、対象者から信頼を得られずハードルが高いと感じますが、本プロジェクトの支援を受けている事やその目的を明確に示せた事で、多くの企業様や従業員様より貴重なご回答を頂くことができました。調査結果を県内に広める事もでき、意識的に「仕事と介護の両立」について考える機会を創出できた、と微力ながら感じています。新たな販路を開拓し経営基盤強化を目指すためにも、県内初の「産業ケアマネジャー」の存在と「産業ケアマネジャー」が出来ることを、まずは皆さんに知って頂けるように頑張って広報していきます。



完成したパンフレット

合同会社 hareruya

代表者：大城 五月
設立：平成28年2月
資本金：300万円
住所：沖縄県沖縄市胡屋七丁目
4番地5号
TEL：098-800-2839

2つの ポイント

1

沖縄県初の「産業ケア
マネジャー」による福利厚生
サービスで従業員の介
護離職を予防。

2

県内企業104社、従業員
300名が回答「仕事と介
護の両立」アンケート結
果からサービス開発へ。

23 CASE

2年目



株式会社 コラボ

代表者：國仲 光明
 設立：平成 20 年 12 月
 資本金：100 万円
 住所：沖縄県豊見城市字高安 337
 番地 1 サンライズビュー
 平田 101 号室
 TEL：098-851-9611

[連携企業名]

有限会社ディスプレイカンパニー
 株式会社Clip



テーブルや椅子などの備品レンタル手配も一括して行える

3つのポイント

1

展示会
出展業務の
DX[®]化

2

DX化による
各種情報の蓄積

3

蓄積データを
元にした
新規事業の創出

※ DX (デジタルトランスフォーメーション)
 デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること

新たなビジネスマッチング情報基盤の開発



展示会に関わる主催者・出展企業・施工管理者・サプライヤーが行う手続きや作業フローをオンラインで効率的に完結することができる「スグ展」WEBサイト

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

前年度はイベント出展手続きをオンラインで完結できるシステムを開発しました。本システムは展示会の会場設計や施工管理などの情報基盤を整備し、商談・マッチングの促進を図るプラットフォーム的な役割を担うもので、より質の高い展示会開催を可能にします。今年はさらにブラッシュアップを図り、実際の運用に向け商材データを統合し、システムの完成度を高めつつ、コロナ禍によりニーズの高まった来場者管理や出展品登録機能を追加で開発。これにより、出展者と来場者、2つの情報を1つのシステム上で管理できる基盤を構築することを目的に応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

- ①前年度に行ったユーザーテストの結果を元にUI(ユーザーインターフェース)/UX(ユーザーエクスペリエンス)のブラッシュアップを行う。
- ②商材の新規開発及びシステムへのデータ統合を進める。
- ③展示会主催者による出展者管理機能の開発による情報発信力の強化を行う。
- ④各種展示会にシステム導入を進める。本システムを利用することで事務コストの削減や情報の一元管理が可能となるが、システムについてわかりやすく説明する動画などを制作し、ターゲット顧客への周知を行う。

3 プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

システム基本設計・ページデザインなどの開発及び追加機能開発、システム導入に向けた営業等は「株式会社コラボ」が中心となって行い、新商品開発を「有限会社ディスプレイカンパニー」と「株式会社クリップ」が主体となって進めました。「有限会社ディスプレイカンパニー」がレンタル商材の選定・開発などの備品関係、「株式会社クリップ」は出展ブースの規格に合わせた装飾プランを企画、いずれもシステムに統合しシステムの使い勝手の良さを高めました。

実際の展示会で運用を始めたところ、出展者から「今までメール・FAX等で行っていた展示会への出展手続きがオ

ンラインシステム上で可能になり、利便性が向上した」との意見や、「システム上でブース装飾イメージの提案があり、実際にプランを採用したことで来場者の増加に繋がった」などの話もあり、システムを利用した出展者の次回展示会への参加意欲訴求に繋がれたと感じました。

またシステム導入により展示会運営会社の事務作業が簡素化されることで、他業務に割く時間を確保でき、展示会全体のクオリティ向上にも貢献できたと思います。

4 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトの支援を受けて2年目ということもあり、前年度より具体的な目標に向けたシステム開発ができました。ベースとなるシステムの構築完了後、ユーザーのニーズに対応するべく登録画面やオプションの受発注システムなどを改良し、完成度を高められたと考えています。

コロナ禍で落ち込むイベント業界ですが、アフターコロナに向け、本システムの導入を推し進めることで、展示会に関わる全ての関係者が展示会本来の目的である商談成約に集中できる環境を提供し、業界へ貢献していきます。今後は収益基盤の構築に向け、県内はもちろん県外の同業他社に向けた営業活動の強化に取り組んでいく予定です。



出展者向け管理画面

教えて! 先輩企業!

本事業は平成24年度から始まり、これまでに370のプロジェクトを支援しています。そこで平成24年度に本事業を終了した企業に、遂行した感想と現状を伺いました!

平成24年度中小企業課題解決プロジェクト推進事業

プロジェクト名:

高速無線 LAN ネットワークを利用した災害対策と地域住民ネットワーク

株式会社 大生通信

代表者: 與那國 隆

設立: 昭和59年1月

資本金: 3,900万円

住所: 沖縄県豊見城市字豊見城 318-1

TEL: 098-850-2330



県外から講師を招いて開催した高速無線 LAN セミナー



高速無線 LAN アンテナ技術習得の勉強会実施状況

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

平成23年に「高速無線LANネットワークを利用した災害対策と地域住民ネットワーク」というシステムを考案しました。それまでの防災情報伝達手段は「アラートや防災無線を使用した緊急通報の伝達のみが主流でしたが、考案したシステムは「高速無線LANでネットワークを構築することで映像やメールの配信も可能になる」画期的なシステムでした。しかし考案したものの、当時の弊社にはシステムを設置・完成させる技術を持っていなかったため、全社員の技能を底上げし、このシステムの販売と設置を実現させるため平成24年度の本プロジェクトに応募しました。

2 プロジェクト内容と成果

県外から講師を招いて「高速無線LANセミナー」を開催し、全社員で3回(7日間)受講。ネットワークやシステム構築などの高速無線LANの技能を習得しました。また、事業期間中に豊見城市が公募した「防災情報通信設備整備工事」を落札し、設備工事だけでなくシステムの保守、運用まで当社で行うことができました。

3 プロジェクト後の変化や影響

本プロジェクトで、「高速無線LANネットワークを利用した災害対策と地域住民ネットワーク」を実際に豊見城市の防災システムとして設置・運用し、完成させることができました。弊社の技術が飛躍的に向上し実績も出来たことで、本格的に防災通信事業に参入するきっかけとなりました。現在では大手通信会社、大手通信機器メーカーなどと直接取引しています。本プロジェクトを機に、弊社の事業形態や取引先が大きく変わりました。

4 中小企業の経営者に伝えたいこと(メッセージ)

会社や商工会などの支援を上手く活用し、必要な時には各専門家からアドバイスを受けるよう心がけています。プロの意見や指摘はとても参考になり、モヤモヤしていた方向性が明確になります。会社には素晴らしい人材や専門家が揃っていますので、全経営者の方々に活用することをお勧めします。また何か良いプロジェクトがあれば挑戦したいと思っていますので、毎年当社が発行している冊子「中小企業100の支援」は必ずチェックしています。



支援者からのメッセージ

経営課題を有している中小企業のための「中小企業基盤強化プロジェクト推進事業」では、プロジェクトに対するコンサルティングや他企業とのマッチング、さらにコーディネーターや進捗管理を行う「専門コーディネーター」が配置されます。専門コーディネーター1人ひとりが担当する、企業への熱い想いを伝えます。

廣瀬 専門コーディネーター

MESSAGE OF HIROSE

全国でも特長的で魅力ある商品・サービスが多数ある地域が沖縄です。ただその魅力が身近過ぎて気付かなかったり、伝えられてなかったりする企業があります。私達はエビデンスデータを活用しながら、様々な角度から商品・サービスの魅力を届ける支援ができるよう取組んでいます。

吉岡 専門コーディネーター

MESSAGE OF YOSHIOKA

沖縄の中小企業を一段階高いステージに押し上げるパートナー、それが私たち専門コーディネーターです。私たちは企業の意思決定責任を担う経営者に寄り添う存在でありたいと考えています。事業スピードを加速させる補助金を活用して、将来ビジョンへの到達を一緒に推進しましょう!

鈴木 専門コーディネーター

MESSAGE OF SUZUKI

企業の経営は業種、規模、事業歴などによって千差万別です。その特徴を見極め、企業内に眠る「見えざる資源」を掘り起こし、「稼ぐ力」に結び付けることを心がけてます。限られた時間と予算の中で進めるプロジェクトの経験は、どの企業にとっても貴重な財産となるはずです。

小濱 事業担当

MESSAGE OF KOHAMA

ここ数年、企業の皆様は、今まで経験したことのない状況にも、しなやかに対応し、チャレンジしてきたと思います。当事業では出張商談やイベントが実施できなくても、創意工夫により、稼ぐ方法を確立することが、企業の大きな財産となり、これを活用して成長することを期待しています。

24
CASE

3年目



請福酒造 有限会社

代表者：漢那 憲隆
設立：昭和24年8月
資本金：1,000万円
住所：沖縄県石垣市字宮良959番地
TEL：0980-84-4118

[連携企業名]

株式会社多良川
株式会社久米島の久米仙
有限会社今帰仁酒造

新規

2年目

3年目



新たに今帰仁酒造が参加し4社で展開している「IMUGE.」

3つの
ポイント

1

「IMUGE.」の認知度向上を目指し、参加企業と連携した事業展開

2

コロナ禍でも伸びが期待できる自社WEBサイトへの誘引施策

3

量販店等での県内消費者向けキャンペーン実施

古くて新しい沖縄の蒸留酒
「IMUGE.」の確立に向けて



県内量販店での景品プレゼントキャンペーン

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

本プロジェクトには継続して応募しており、今回は3年目となります。1年目から「IMUGE.」の認知度向上に取り組んだことで、ある程度県内で知名度を広げることができましたが「IMUGE.」を泡盛に続く「沖縄の第二の地酒」として確立させるには至っておらず、継続したプロモーションが必要のため引き続き応募しました。今年度は県外でのプロモーションにも力を入れ、全国的な認知度向上を目指すとともに、県内では量販店の売り場を確保し、店舗販売の定着を重視しました。また、コロナ禍の影響に左右されにくい非対面型のプロモーション活動のみで計画を立て、完遂することを目標として応募しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

県外プロモーションは、各酒造会社WEBサイトへの誘引施策としてラジオ番組を活用しました。全国36局で放送されているオールナイトニッポンの番組でコラボパートナーとなり、番組内でのCMだけでなく1カ月間「IMUGE.」の紹介コーナーを設け、リスナー参加型の企画を行うなど、全国に「IMUGE.」の存在を広めるPR活動を実施。また、オールナイトニッポンのHP内に特設ページを設置し、「IMUGE.」のブランドHPから各社WEBサイトへと誘導する仕掛け作りも行いました。

県内プロモーションは、県内消費者向け景品プレゼントキャンペーンを実施し、量販店には4社「IMUGE.」大量陳列やPOPを設置。POPは、ポスター・パネル・A4サイズ・名刺サイズと4種類制作することで、大型店から小規模店まで陳列スペースに合わせたPR活動が網羅できました。認知効果を高めるため、キャンペーン時期の9～11月にはTV&ラジオCM、新聞、SNSで集中的な広告展開を実施しました。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

コロナ禍の影響で飲食店や観光施設での売上は大きく落ち込んでいるものの、全体として「IMUGE.」の各社合計売上は順調に伸びてきており、プロモーションの成果から少

ずつ県民への認知度が向上しています。また、今年度から「IMUGE.」参加企業として新たに有限会社今帰仁酒造が加わり、来年度は更に1社参入することが決まっています。これらは1年目から一貫して行っている認知活動の成果であり、今後も着実に売り上げの増加、参加企業の増加が見込めると認識しています。

「IMUGE.」の原料は県産品のみと限定しており、各社とも甘蔗は所在地周辺農家から仕入れ、黒糖は県産を使用しています。そのため「IMUGE.」の売上向上は、着実に地域農産品・県産品の消費量に繋がります。県内での甘藷栽培の拡大、県産黒糖使用への貢献となると考えています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

3年継続した本プロジェクトも今年度で終了となりますが、広告費やプロモーション費を支援してもらえる本プロジェクトはとても貴重な制度であり、新規で酒類のジャンルを立ち上げる「IMUGE.」にとっては必要不可欠な支援でした。専門コーディネーターからは「本プロジェクトにとらわれず、今後も伸び続けるための「IMUGE.」プロジェクトであってほしい」と、目の前の結果だけに左右されず、常に将来を見据えたアドバイスをいただきました。今後も県内産業の発展のため、このようなプロジェクトは継続していただきたいと思います。

来年度以降も、さらなる認知度向上に努め、参入企業を増やし、県内での甘藷栽培の増加、県産黒糖消費の拡大などに貢献し、泡盛と並ぶ「沖縄の第二の地酒」としての地位を確かなものにするため、「IMUGE.」プロジェクトは推進し続けます。



オールナイトニッポンとのコラボ企画

25
CASE

3年目

新規

2年目

3年目

売れる仕組み作り販売強化



「美容業オンラインセミナー」
を主催 美容サロンの販売
代理店化を推進した

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

「肌をこすらない0秒スキンケア」がコンセプトの弊社商品は、無農薬栽培のアロエベラを使用し、「水を使わない日本初の自己発泡型」で、あまりないタイプの製品とはいえ他社の類似商品の脅威を感じていました。1年目は新規顧客獲得と販路拡大、2年目はリピート購入者のアフターフォローを行い、徐々に知名度向上を図りました。3年目はリアルとバーチャルの融合で新規顧客とリピーター獲得を試み、口コミ紹介で商品が広がる仕掛けと、新商品開発で他社への流動を防ぎ、売れる仕組み作りを行うことを目指しました。

2 プロジェクト内容と実施計画

①ブランディング力強化

ブランドのシリーズ化による相乗効果を創出する。弊社商品は日本の化粧品市場ではまだ珍しいタイプの商品であり、沖縄の素材を用いた成分やストーリーを前面に出すことで他社との違いを明確にしていこう。

②マーケティング力強化

昨年度 SNS をうまく活用したことでネット販売、サロンの知名度が上がった。今年度も SNS の活用、アフィリエイト（成功報酬型）広告の仕組みを構築する。海外は越境 EC で催事に依存しない販売体制を作る。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

リアル販売では「オンライン肌勉強会」を行い、1日で

180万円の売り上げに繋がりました。SNSではインスタライブを定期的に行い、フォロワーを2千人から1,3万人に増やし、発信力を強化。取引先サロンの売上を確保しつつ、アフィリエイト広告を使う販売方法を確立しました。県内美容サロンには販売力やブランド力が弱い店舗が多いと感じます。弊社がネット販売成功事例を作り、自主性を持ったスタッフの育成を行うことで県内美容の模範となれればと思います。

4 支援を受けた感想と今後の展開

新型コロナ感染症の影響で計画していた国内外のリアル販売の機会はほとんどなくなりましたが、SNSやEC、アフィリエイトを活用した新たな販売方法を確立できました。

沖縄初「女性起業家50」に選ばれたことから更に知名度が上がり、全国から問い合わせが来ています。今後は国内販売ネットワークの強化と、既存顧客によりファンになってもらえるような施策をしたいと考えています。



自己発泡型『琉球モイスター洗顔パック』は代表者が直接宮古島の農家を廻り、厳選した良質アロエを使用

2つの
ポイント

1

ブランド力強化とアフィリエイトを利用した販売の仕組み作り

2

積極的な情報発信やオンライン交流による顧客との絆作り

発信力強化による新規観光客開拓と
リピート購入推進

google ストリートビューで館内を公開

1 本プロジェクトに応募したきっかけ

継続3年目の応募になります。1年目は、敷地内の動線整備やランドデザインなど施設の基盤作り、2年目は商品開発と体験型メニュー開発を実施しました。3年目は完成した新しいサービスを市場へ発信し集客するべき段階にきましたが、自社から情報発信を行う体制が整っておらず、来場者から通販のリピーター顧客に促す仕組みも不足していました。今までの取り組みを大きな成果に繋げるために、再度挑戦いたしました。

2 プロジェクト内容と実施計画

SNSやWEBを活用するため外部講師を招いてIT教育を実施。社員の苦手意識を払拭し社内でもより効果的なSNS運用ができるよう、会社全体のIT活用スキルの底上げを図りました。また、集客を効率化するため予約システムへの導線を整え、「Googleストリートビュー」で館内を公開。さらに、来館者を通販リピーターにする仕組みづくりとして、レシピブックや美容品パンフレットなどを作成し、ツール類を充実させました。

3 プロジェクトの成果、
地域社会への貢献度（波及性）

新規観光客を獲得することは、海中道路からつながる「うるま市島しょ地域」全体への集客になり、地域の観光活性化に貢献できると考えています。今年度はコロナ禍の影響により集客の効果は測定できませんが、プロジェクトを

通して社員のスキルが確実に向上しました。また、今までにはない集客ツールが整ったこと、通販への誘客の仕組みが構築できたことにより、社内で多くの活用アイデアが出るようになりました。アフターコロナの集客に備え、SNSで魅力を発信し続けています。

4 支援を受けた感想と今後の展開

インスタグラムの運用は集客に活用しつつ、今後はWEBサイトと連携させ直接販売に繋げる予定です。施設や商品の魅力を伝えるツールが整ったので、旅行社との商談会や展示会などにも活用し、観光団体客の誘致や販路拡大を目指します。本プロジェクトを3年間継続できたことで、課題を抽出し解決に向けて取り組むという流れが社員に浸透したことも大きな成果です。



社内で運用が定着した
Instagram

26
CASE

3年目

株式会社 めちまーす

代表者：高安 正勝
設立：平成9年3月
資本金：3,000万円
住所：沖縄県うるま市与那城
宮城 2768 番地
TEL：098-983-1111

2つの
ポイント

1

SNSとWEBによる発信力の強化

2

新規観光客獲得と通販サイトへのリピート促進

令和3年度(2021年度)事例集 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

具体的に
どんな支援があるの？



よくあるご質問に
お答えします！

Q & A



Q 支援内容で出てくる「ハンズオン支援」とは何ですか？

A 当事業でのハンズオン支援とは、経営に関する専門知識を有する専門コーディネーターが、各プロジェクトを担当し、そのプロジェクトの課題を解決するための支援及び進捗管理等を、年度を通して行うことです。



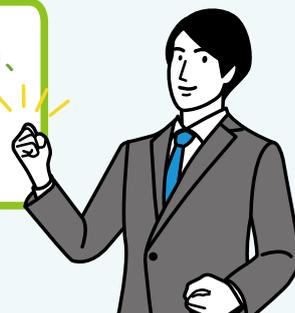
Q 継続案件は最大何年連続で支援を受けられますか？また、その際の補助率は？

A 当事業の継続年数の上限は3年となります。しかし、更新制度はなく、年度ごとに新規案件と同様の審査過程を経て、採択された場合に支援対象となります。また、補助率については、1年目が9/10補助、2年目が8/10補助、3年目が7/10補助となっています。



Q 申請書類が多く、作成にかなりの時間を要するのですが、何か作成支援等は行っていますか？

A 当事業では、公募期間中に「ブラッシュアップ指導」の期間を設けており、申請書作成の支援や課題抽出のアドバイス、課題解決に向けた提案など、実施しております。是非ご活用ください。



平成 24 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (5 件)

●株式会社 南西産業

連携企業 * ゆいワークス株式会社
* 琉球アジアンパレシジ株式会社
* 株式会社アイアム * 南風堂株式会社
アニメコンテンツを核した中小企業等連携による圏外展開プロジェクト

●サンネット 株式会社

連携企業 * 株式会社プライダルハウスチュチュ沖縄
* 沖縄ワタベウエディング株式会社 * 株式会社ビック沖縄 * 株式会社クラウディア
* 琉球ガラス工芸協業組合株式会社 * 株式会社セルリアンブルー
沖縄リゾートウエディングのブランド構築とオリジナル商品・サービス展開による業界全体の相乗効果による誘客事業

●株式会社 ポイントピュール

連携企業 * 株式会社ヘーラ
* 有限会社フォーラム
* 合同会社やんばる彩葉
沖縄コスメ事業推進プロジェクト

●株式会社 沖縄セントラル貿易

連携企業 * 株式会社琉球ネット商事
* 株式会社那覇ミート
* 株式会社琉球珪
沖縄・アジア万国津梁物流事業

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * オリオンビール株式会社
* 台名会社新里酒造
* 株式会社比嘉酒造 * 南風堂株式会社
タイ・シンガポール沖縄県産品拡大戦略ベースカゴ構築プロジェクト

地域連携プロジェクト (22 件)

●有限会社 下地黒糖加工所

連携企業 * ふたばや本舗
* (農組) 石垣島のもの山のもの生産組合
* 株式会社沖縄ちゅら企画
6 次化産業の形成による石垣島特産品ブランド構築プロジェクト

●光文堂コミュニケーションズ 株式会社

連携企業 * 津田食品 * 株式会社かわまん商会
* 株式会社バム
おきなわいちばくらぶを活用したマーケットインの地域連携発展型商品開発事業

●コーラルバイオテック 株式会社

連携企業 * 琉球バイオソース販売株式会社
27,000人から始める沖縄サンゴ浄水剤の高度化・販売再生プラン

●有限会社 桜物産

連携企業 * 株式会社オリオン商事
安心安全で高品質な冬瓜ダイエット食品の製造及び販路開拓プラン

●有限会社 マルミネ産業

連携企業 * 株式会社ストリズム
* 株式会社 OTS サービス経営研究所
* 有限会社沖縄長生薬草本社
付加価値食のウェルネス観光、旅行困難家族から未病旅行へ

●株式会社 レキオス

連携企業 * ゆいワークス株式会社
ITと地域共通ポイントによる地場産業の相互送客及び地域活性化プロジェクト

●株式会社 琉球ネットワークサービス

連携企業 * 株式会社レキオス
* 株式会社 JTB 沖縄
電子学習教材による学習型循環観光モデル構築と地域コンテンツ発信

●中央調剤薬局

連携企業 * 有限会社環 * 社団法人中部地区医師会
調剤薬局との連携による在宅医療・介護システムの高度化

●株式会社 千代田プライダルハウス

連携企業 * 株式会社中央サポート
デジタルサイネージ・メディア MIX & マーケティング

●株式会社 ブルーブックスコーポレーション

連携企業 * リゾテック株式会社
* 一般社団法人糸満市観光協会
地域連携システムを活用した糸満市ウェルネス産業等活性化プラン

●瑞穂酒造 株式会社

連携企業 * 有限会社識名酒造
難消化性米を用いた新機能性を持つもろみ酢の開発

●株式会社 マブイストーン

連携企業 * 有限会社 C & D
琉神マブヤーを活用した飲食店向け新サービスモデル開発

●沖縄高速印刷 株式会社

連携企業 * 株式会社ハンズ・コム
高校生と大学・短大・専門学校をつなぐ進学情報事業において、進化するITコンディションに沿った低コスト新メディアを構築し、連携2社の新しいビジネスモデルを推進するプロジェクト

●株式会社 アイリスエステサロン

連携企業 * 株式会社ティファクトリー
沖縄エステ・SPA向けブランド力向上事業

●株式会社 ネオ・プランニング

連携企業 * 有限会社友建産業
特許を活かした多用途社会に柔軟に対応するマーケットイン型快適木造セカンドハウスのパッケージ化試作品開発プロジェクト

●株式会社 赤マルソウ

連携企業 * 株式会社ナンポーフォーム
* 有限会社神村酒造
B to C のノウハウの蓄積と県外販路拡大

●有限会社 タマレント企画

連携企業 * 株式会社イ・モト
* 伊江島小麦生産事業組合
在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト推進事業

●株式会社 Nanaei

連携企業 * 株式会社近代美術
* 有限会社アンテナ
電子書籍汎用プラットフォーム事業

●沖縄ハム総合食品 株式会社

連携企業 * 株式会社今帰仁ごまみファーム
クワンソウの花と製品を活用した今帰仁の観光高度化と販路拡大事業

●金秀バイオ 株式会社

連携企業 * 琉球インタラクティブ株式会社
優位性が確保された県産素材による商品開発と通販ノウハウのある販社・メーカーの連携によるダイレクトマーケティング成功モデルの構築および成功事例波及プロジェクト

●株式会社 アドスタッフ博報堂

連携企業 * 琉球放送株式会社
* 株式会社ビデオワークス沖縄
2D3D 変換技術の活用により、県産映像を 3D 化し販売する事業と 2D3D 変換作業を受託する事業を創出することによって、沖縄県が 3D 映像の世界標準獲得を目指すプロジェクト

●株式会社 日本バイオテック

連携企業 * 株式会社アンカーリングジャパン
「海人道」を拠点とした新ローカルツーリズム創出プロジェクト

課題解決プロジェクト (24 件)

●株式会社 大生通信

高速無線LANネットワークを利用した災害対策と地域住民ネットワーク

●ステアフーズ 株式会社

カンダババウターの原料販売の事業化

●株式会社 健食沖縄

自社ブランド化粧品開発・販売プロジェクト

●ブルーコム 株式会社

電子医療看護支援プログラム「H.O.S.P.」(ホスピ)開発事業

●株式会社 新垣通商

海外での沖縄モスクのブランド化事業

●株式会社 沖縄バヤリース

地元消費者のニーズにあった機能性茶飲料の開発プラン

●株式会社 フジレンタカー

リピーター獲得に向け「おもてなし」を取り入れたレンタカー運用事業

●株式会社 紅濱

冬場向け「酢飲料商品」の開発・販売プラン

●有限会社 新垣菓子店

新規店舗オープンを活用した伝統を見える化プラン

●フライトシミュレーション沖縄 株式会社

飛行訓練装置に関するエンジニア育成及びオリジナル教材開発

●株式会社 デポアイランド

夜の観光地巡り ナイトチャトルバスによる誘客事業

●株式会社 ECOMAP

「沖縄の資源は凄いな」プロジェクト

●株式会社 読谷ククルリゾート沖縄

現代版舞踊で沖縄の年配層(3世代家族)を冬場に集客するプロモーションプロジェクト

●株式会社 ユービックシステム

リゾート向けNFCリストバンド決済システム

●株式会社 ルーツ

若者ミスマッチ雇用を解消する新メディア「おきなわ仕事百貨」プロジェクト

●株式会社 マドンナ

珊瑚ファイバー繊維を活用した製品の販路拡大及び試作品開発事業

●株式会社 あうん堂

中目ドラゴンズドーム球場でのヘルメット型アイスクリームの販売

●株式会社 マキ屋フーズ

豆腐よう製造技術を活用した発酵食品の開発

●株式会社 誠もち店

自社の収益構造改善プロジェクト

●有限会社 珍品堂

香港・中国 展開プロジェクト

●有限会社 神村酒造

古酒香成分を高含有する新泡酒盛の安定生産技術の開発

●有限会社 フタバ種苗卸部

沖縄農産物ファンづくりプロジェクト

●合同会社 イーエム技術開発

沖縄県産資源を活かした汎用石鹸の開発プラン

●有限会社 沖縄長生薬草本社

沖縄県産植物を使用したハーブティ「福寿草」の販路拡大プラン

平成 25 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (5 件)

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 *オリオンビール株式会社
*合名会社新里酒造
*株式会社比嘉酒造
*南風堂株式会社
アセアン向け沖縄県産品ベースカゴ構築プロジェクト

●株式会社 ポイントピュール

連携企業 *合同会社やんばる彩葉
*有限会社フォーラム
*株式会社アイティーオージャパン
*株式会社ヘーラー
沖縄コスメ事業推進プロジェクト

●有限会社 下地黒糖加工所

連携企業 *農業組合法人石垣島海のもの山のもの生産組合 *金城製麺所 *株式会社石垣島かまぼこ *川満養豚
*ふたばや本舗 *平田観光株式会社 *那覇ベーカリー *石垣島ハム・ソーセージ十五番地

八重山諸島の地域資源を活用した商品開発 (物産と観光の融合) による小規模事業者連携体のブランド拡張および離島・小規模事業者事業領域拡大モデル構築プロジェクト

●株式会社 ビック沖縄

連携企業 *株式会社ブライダルハウスチュチュ沖縄
*沖縄ワタベウエディング株式会社
*サンネット株式会社
*沖縄リゾートウエディング協会
沖縄リゾートウエディング協会の自立運用に向けた収益モデルの実証事業

●株式会社 沖縄セントラル貿易

連携企業 *株式会社那覇ミート *株式会社琉球珉
*株式会社沖縄ホーム
*ひろし屋食品株式会社
*大伸株式会社
沖縄発万国津梁アジア輸出拡大モデル構築事業

地域連携プロジェクト (14 件)

●有限会社 環

連携企業 *有限会社中央調剤薬局
*中部地区医師会
*宜野湾市
地域医療連携プラットフォームの高度化

●株式会社 アドスタッフ博報堂

連携企業 *琉球放送株式会社
*株式会社ビデオワークス沖縄
3D 技術を世界標準レベルまで高度化する事により、県産 3D 映像を県外・海外市場へ販売し、作業受託体制の構築によって沖縄県を 3D 事業の拠点とするプロジェクト

●株式会社 千代田ブライダルハウス

連携企業 *株式会社沖縄教販
デジタルサイネージ・メディア MIX & マーケティング

●株式会社 琉美産業

連携企業 *株式会社高平
*グリスアウトシステム株式会社
沖縄柱脚セットの開発と販売経路の確立プロジェクト

●有限会社 タマレント企画

連携企業 *株式会社イ・モト
*伊江島小麦生産事業組合
*有限会社沖縄ツアーセンター
在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト

●株式会社 沖縄ちゅら企画

連携企業 *株式会社 cofit
*食彩ダイニングピノー
糖尿病食、カロリー制限食普及と流通ブランド化へ

●株式会社 琉球ネットワークサービス

連携企業 *株式会社セルリアンブルー
*株式会社レキオス
ICT&EVIによる新観光サービスパッケージプラットフォーム企画開発運営事業プロジェクト

●株式会社 レキオス

連携企業 *ゆいワークス株式会社
タブレット等の情報端末を活用した地域活性化メディア及び住環境の質を向上させる e- コンシェルジュサービス等のコンテンツ構築

●株式会社 赤マルソウ

連携企業 *有限会社神村酒造
*沖縄北谷自然海塩株式会社
認知度を向上させ、リアル・ネットでの口コミを広げ、EC 含めた通販事業への運動

●株式会社 沖縄物産企業連合

連携企業 *株式会社ワイド
海外市場における多面的なマーケティングによる市場開拓プロジェクト

●株式会社 アンドゥフィー

連携企業 *サンネット株式会社
*オフィスパーティー株式会社
ナシ婚・記念日など年間 1.5 億円の新規出現市場の開拓

●株式会社 ヤブサチ

連携企業 *有限会社沖縄長生薬草本舗
*一般社団法人南城市観光協会
*パシフィック観光産業株式会社
*株式会社 OTS サービス経営研究所
付加価値食のウェルネス観光、アレルギー・自閉症対応旅行

●沖縄高速印刷 株式会社

連携企業 *株式会社ハンズ・コム
沖縄県の高校内進路相談室へ情報端末の設置拡充することで電子進学情報媒体を確立し効率的な電子媒体枠の制作販売を行うビジネスモデル開発プロジェクト

●農業生産法人株式会社 仲善菓草農場

連携企業 *農業生産法人株式会社仲善
*株式会社ブロードヘルスプロモーション
高機能素材ノニを活用した高付加価値商品開発プロジェクト

課題解決プロジェクト (22 件)

●有限会社 ピザハウス

料理の鉄人と連携した本格的アメリカンスタイルレストランの開発・展開プロジェクト

●有限会社 ダイヤモンドアーティストエムズ

自社開発商品「琉球縁結び・ミンサーリング」のブランディングと販路開拓

●フライトシミュレーション沖縄 株式会社

ヘリコプター飛行訓練装置エンジニア育成及び統合型パイロット訓練の検証

●株式会社 さうすウェブ

透析ライフのお役立ちシステム

●株式会社 リューシス

教育ICT化ポータルサイト構築プロジェクト

●有限会社 新垣菓子店

琉球王朝伝統菓子の継承 - 目指せ 100 年の老舗菓子店 -

●株式会社 いちまりん

沖縄オンラインワンマリッジアートアクション「ウォーターバード」プロジェクト

●有限会社 Tilla Earth

石垣発ジュエリーのブランド化構築による国内外での市場化プロジェクト

●株式会社 クロックワーク

検査サービスIT化による生産性および顧客の利便性向上プロジェクト

●株式会社 誠もち店

閑散期対策と商品の水平展開

●株式会社 比嘉製茶

中国高所得者層にターゲットを絞った広告活動(ポスティングやオンラインPR)と、それを活用した高所得者層向け通販の確立

●株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパカレッジ 国内・海外向け教育カリキュラムのブラッシュアップ・ブランド化プロジェクト

●株式会社 オアシス

不動産の資産運用活用はオアシス!のブランディング・担い手育成事業

●株式会社 ラシーマ

自社開発コンピュータシステムの高性能化プロジェクト

●株式会社 ユービックシステム

リゾート向けNFCリストバンド決済システム

●株式会社 バースディ

早い、安い、楽しい中学英語動画教材!中学イラーニング拡張プロジェクト~公教育導入へ

●株式会社 健食沖縄

自社ブランド化粧品の開発・販売プロジェクト

●株式会社 与那覇食品

新商品開発による販路開拓と人材育成による自社ブランドの構築

●株式会社 C&C アソシエイツ

自社開発セキュリティ製品クラウドサービス化へ向けてのグローバル戦略事業

●株式会社 P.S.OKINAWA

クラウド型ソフトウェアによる安価なISO取得コンサルティングサービスの提供

●株式会社 イバノ

地域資源を活用した加工食品開発における売上向上プロジェクト

●株式会社 ルーツ

沖縄初ライフスタイルマガジン誌の全国販売を軸にした自社メディア展開による、既存事業のマーケティング力強化プロジェクト

平成 26 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (3 件)

●株式会社 えん沖縄

連携企業 * 株式会社琉瑛瑛
* 琉球アジア株式会社
* 株式会社パラダイスプラン
* 大伸株式会社
* ひろし屋食品株式会社
沖縄発アジア広域輸出拡大プラットフォーム構築事業

●株式会社 ビック沖縄

連携企業 * 一般社団法人沖縄リゾートウェディング協会
* 沖縄ワタベウェディング株式会社
* 株式会社ブライダルハウスチュチュ沖縄
* サンネット株式会社
沖縄リゾートウェディング協会の自立運用に向けた収益モデルの実証事業 2 万組、44 万人誘客へのプロローグ

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * 株式会社青い海
* 株式会社お菓子のボルシェ
* オリオンビール株式会社
* 沖縄県黒砂糖共同組合
アセアンおよび華南地域向け県産品ベースカーゴ構築プロジェクト

地域連携プロジェクト (13 件)

●光建設 株式会社

連携企業 * 株式会社沖創工
循環利用可能な汚水処理装置に太陽光発電システムを付帯させ、県内で新たに製造・販売を行う事業

●株式会社 レイメイコンピュータ

連携企業 * 株式会社テラ・ウェークリイト
* 東芝テック 株式会社
小規模事業者向け POS システムの販売連携ビジネスモデル確立プロジェクト

●沖縄ハム総合食品 株式会社

連携企業 * 株式会社沖縄物産企業連合
台湾高所得者層向け健康飲料製品開発・販売プロジェクト

●株式会社 屋部土建

連携企業 * 比嘉工業株式会社
* 株式会社南西環境研究所
水質改善技術を導入活用し、産業界への事業拡大プロジェクト

●株式会社 アドスタッフ博報堂

連携企業 * 琉球放送株式会社
* 株式会社ビデオワークス沖縄
県産 3D 映像制作販売と、3D 技術を核とした 4K/8K 高精細映像事業の拠点を沖縄に構築するプロジェクト

●株式会社 沖縄ちゅら企画

連携企業 * 株式会社コフト
* 食彩ダイニング PINO
糖質 OFF 食開発と普及ブランド化へ

●株式会社 ヤブサチ

連携企業 * 沖縄ツーリスト株式会社
* 沖縄ハム総合食品株式会社
* パシフィック観光産業株式会社
* 一般社団法人南城市観光協会
付加価値食のウェルネス観光、アレルギー対応事業モデルの深化拡大

●株式会社 さうすウェブ

連携企業 * 株式会社旅行透析
* さくだ内科クリニック
* 株式会社アンカーリングジャパン
ダイアライブ(透析患者お役立システム)ビジネスモデル構築・透析時間の延長(余命延長)、患者の就労支援、病院の診療支援・収入サポート

●株式会社 琉球ネットワークサービス

連携企業 * 株式会社レキオス
* 株式会社 WAKON
修学旅行、外国人観光客向けの新しい観光 ICT サービス構築

●株式会社 琉美産業

連携企業 * 株式会社宮平
* グリスアウトシステム株式会社
「沖縄柱脚」の普及および販売経路確立プロジェクト

●有限会社 タマレンタ企画

連携企業 * 株式会社イ・モト
* 有限会社ダイユウ産業
「在来種」伊江島小麦・地域連携プロジェクト

●株式会社 レキオス

連携企業 * ゆいワークス株式会社
* 特定非営利活動法人沖縄イベント情報ネットワーク
* 沖縄交通事業協同組合
タブレット等の情報端末を活用した地域メディア「ICT 回覧板 + かわら版」地域を繋げる住環境の質向上プロジェクト

●株式会社 リウゼン

連携企業 * 株式会社リンクアンドパートナーズ
* 公益財団法人沖縄県メモリアル整備協会
シニアライフの QOL サポートサービス「オキナワン・ライフエンディングステージ」創造プロジェクト

課題解決プロジェクト (32 件)

●株式会社 沖伸建設

地盤改良の新規工法開発による事業の多角化プロジェクト

●株式会社 ピザハウス

料理の鉄人と連携し本店のオープンと熟成生の展開を基軸としたブランドの再生プロジェクト

●忠孝酒造 株式会社

健康食品表示の新制度創設による、健康食品市場の拡大を見越したもろみ酢のエビデンス確立と先行優位の販売拡大プロジェクト

●株式会社 ライト工務店

自分らしい住まいを自分でつくる
— DIY 賃貸アパートメント事業 —

●有限会社 福琉印刷

ウェブ入稿原稿自動編集処理による業務の高度化プロジェクト

●株式会社 健食沖縄

自社ブランド販売、拡大、強化プロジェクト 自社ブランド化粧品開発シリーズ化

●沖縄コンピュータ販売 株式会社

汎用型 GIS (地理空間情報) 漁港総合管理システムクラウドサービス

●株式会社 ネオ・プランニング

景観や街並みに配慮した沖縄らしい多言語案内板
— 県内における観光基盤整備拡充に対応した事業戦略 —

●株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパカレッジ事業拡大とスクール発化粧品開発事業

●株式会社 ルーツ

デザイン制作会社からブランディング会社へ 自社ブランド構築プロセスを通じたブランディングノウハウの習得と社内体制整備

●株式会社 クロックワーク

県内料飲店向け商品開発・衛生管理パックプロジェクト

●有限会社 Tilla Earth

石垣発ジュエリーのブランド化構築による国内外での市場化プロジェクト - ブライダルリングの市場化プロジェクト

●株式会社 沖縄ホームレ

県外の食の多様化・簡略化・個性化に対応した製品の開発及び販路拡大プロジェクト

●有限会社 東和

宮古島地域における EV 車整備体制づくりプロジェクト

●沖縄製粉 株式会社

宮古島産紫イモ(ちゅら恋紅)の販路拡大プロジェクト

●ベナスタス 株式会社

沖縄初の沖縄産のホテルアメニティシリーズの開発

●合同会社 浦添印刷

婚礼ペーパーアイテム事業で日本一のスピード対応サービス構築プラン

●株式会社 ディネアンドインディ

沖縄発モデル・タレント人材の育成ビジネスモデルの構築

●株式会社 シャリヤ

新品種琉大ゴールドを活用した商品開発と残渣を使ったビジネスモデルの確立

●株式会社 クランク

「温故知新」琉球王朝複製陶器 & 沖縄ルネッサンス陶器シリーズの制作と流通プロジェクト

●株式会社 与那覇食品

新商品共同開発による販売促進と輸出用製品の研究開発による海外販路の開拓

●株式会社 オアシス

地域に密着したオアシスのスピーディーかつバリエーションにとんだ提案と事業システムの構築

●株式会社 内間土建

事業多角化プロジェクト

●株式会社 バースディ

イランニング制作販売拡張プロジェクト
~ 公教育導入へ ~

●株式会社 セルリアンブルー

アジアに届け! 遊び天国沖縄オープンリゾートツアーインバウンド受け入れ体制構築プラン

●株式会社 シーサー

「インバウンド型観光メニューのオンライン予約販売サイト」の構築

●株式会社 いちまりん

ノンダイバー向け高単価高付加価値 ウォーターバード事業モデルの高度化及び拡大

●株式会社 琉堂

沖縄県産マンゴー缶詰新商品開発、販路拡大事業

●株式会社 フロントリアリゾート

「Hotel Sunset American」外国人集客強化と人材育成の構築

●エコツアーラボ 合同会社

アジアインバウンド「新体験ダイビング」販売網パイオニア構築プロジェクト

●株式会社 FSO

県外事業展開に向けたシステムエンジニアリングの標準化と管理部門体制の強化の取り組み

●株式会社 沖縄教販

沖縄教販 - メディア活用型書籍販売・旅行商品開発事業
okinawa - 島丸ごと地元ガイド旅行テーマパーク構想

平成 27 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (11 件)

● 有限会社 永吉豆腐加工所

連携企業 * 沖縄繁多川豆腐めん事業協同組合
* 株式会社プロダクト・プランニング
* オキコ株式会社

琉球王朝時代から伝統ある繁多川豆腐を使った島豆腐麺の開発

● 株式会社 沖縄ファミリーマート

連携企業 * 株式会社 リウボウインダストリー
* 株式会社 みなと食品

生産・販売・開発連動 プレミアム特産品ブランディング事業「離島のいいもの沖縄セレクション」プロジェクト

● オリオンビール 株式会社

連携企業 * 株式会社青い海
* 株式会社沖縄県物産公社

海外ローカルマーケットでのブランド構築・販売拡大プロジェクト

● 株式会社 沖縄ウコン堂

連携企業 * 有限会社勝山シークワサー
* 沖縄県漁業協同組合連合会
* ちゅうゆーな株式会社
* 株式会社沖縄 T L O

沖縄スーパーフードプログラムによる沖縄独自の知的資産をコンテンツ活用した沖縄産健康素材継続的販売モデルの構築

● 株式会社 佐平建設

連携企業 * 株式会社 クロトン
* アーキテクト ラボ ハローム

沖縄特化型既存住宅流通活性化プロジェクト

● 株式会社 御菓子御殿

連携企業 * 沖縄八ム総合食品株式会社
* 有限会社比嘉酒造

読谷地域へのインバウンド戦略の構築と海外販路拡大計画

● ソニービジネスオペレーションズ 株式会社

連携企業 * オリックス・ビジネスセンター沖縄株式会社
* 株式会社フラッシュエッジ
* 株式会社琉球新報開発

「沖縄県事務職育成連携協会」設立準備のための協会事業検証プロジェクト

● ヘリオス酒造 株式会社

連携企業 * 照屋農産 農業生産法人
* 株式会社ていだスクエア

沖縄発 グローバル農工商連携 (6 次産業化) エコフィード・フードシステム構築事業

● 株式会社 レイメイコンピューター

連携企業 * 株式会社 F B アシスト沖縄
* 東芝テック株式会社

小規模事業者向け POS システムの製品力アップ及び共通ポイント事業への取組み

● 有限会社 石垣島ショッピングプラザ

連携企業 * 八重山南風堂株式会社
* 丸正印刷株式会社

石垣島川平地域の地域活性化プロジェクト

● 株式会社 新垣通商

連携企業 * 株式会社健食沖縄
* 沖縄パウダーフーズ株式会社

台湾ドラッグストアの店舗販売と、現地健康イベントを活用した、マーケティングによる台湾ドラッグストア向け沖縄健康食品の開発

課題解決プロジェクト (23 件)

● 株式会社 ピザハウス

料理の鉄人と連携し熟成牛の展開を基軸としたブランドの再生プロジェクト

● 株式会社 DMC 沖縄

発地営業を可能にするための、体制改革/強化プロジェクト

● 株式会社 クロックワーク

ボトルネックの解消に向けた社内ノウハウ標準化と販路拡大事業

● 平田観光 株式会社

インバウンド向け、石垣島・八重山観光の情報発信強化プロジェクト

● 有限会社 東和

EV 充電インフラの利便性向上と EV 専任人材育成による販路拡大プロジェクト

● 株式会社 琉球ドルチェテラス

今帰仁村農産品を活用した新商品 (古宇利島特産品・カフェメニュー) の沖縄ファン 1,000 万人への P R (ブランディング) 大作戦

● 株式会社 めちまーす

めちまーすブランディングプロジェクト

● 株式会社 ライト工務店

自分らしい住まいを自分でつくる「DIY 賃貸アパート事業」

● 株式会社 石川酒造場

泡盛蒸留粕を有効利用した新規乳酸発酵素材の商材化

● 株式会社 フロンティアリゾート

[Hotel Sunset American] 外国人集客強化と人材育成の構築

● 株式会社 アドスコープ

ビッグデータ分析による顧客リレーションシステム構築プロジェクト

● 有限会社 金城ミート

無投薬・沖縄果実発酵配合飼料 (シークワサー、アセローラ) で育てた純血アグーの商品開発とブランディング

● 沖縄県春ウコン事業 協同組合

ウコン青枯病蔓延防止プロジェクト

● 株式会社 さうすウェブ

ダイアライブ (透析患者お役立ちシステム) ビジネスモデル構築

● 有限会社 ダイユウ産業

沖縄県産高級フルーツの新しい流通モデルの構築

● 有限会社 フロンティアーズ

沖縄の住環境の向上とゼロエネルギー住宅の普及に向けた研究と開発 (ZEH-Okinawa プロジェクト)

● 株式会社 セルリアンブルー

アジアに届け! インバウンド市場受注体制強化及びおもてなし商品開発プロモーション

● 株式会社 一番

モスクをいつでも簡単に食べられる食材に加工品化

● 合同会社 琉宴

飲食事業の海外展開におけるブランド開拓と商品展開プロジェクト

● 株式会社 グランディール

[Beni (ハイビスカス) のある Life Style] の提案

● 株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパレッジ オリジナルカリキュラム開発による知財構築と国内海外販路拡大事業

● 株式会社 しゃりや

琉大ゴールドを活用した製造販売とビジネスモデルの確立

● 株式会社 アイティオージャパン

保育所、介護福祉施設向けの天然アロマ活用空間プロジェクト

平成 28 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (15 件)

●株式会社 FSO

連携企業 * 府中エアサービス株式会社
* 株式会社 CRES
* 有限会社スキップヒューマンワーク
「下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」実施
基盤整備

●株式会社 航時者

連携企業 * 株式会社エム・ソフト
* 株式会社ビデオワークス沖縄
映像合成マスク作成業務を沖縄県で事業化するプロジェクト

●株式会社 新垣通商

連携企業 * 株式会社健食沖縄
* 沖縄パウダーフーズ株式会社
台湾ドラッグストアー店舗販売と現地健康イベントを活用したマーケティングによる台湾ドラッグストアー向け沖縄健康食品開発

●ヘリオス酒造 株式会社

連携企業 * 第一牧志公設市場組合
* 株式会社ていーだスクエア
* 農業生産法人有限会社ヘリオスファーム
沖縄発 グローバル農商工連携ロジスティクス構築事業

●琉球インタラクティブ 株式会社

連携企業 * 琉球朝日放送株式会社
* 株式会社旭堂
沖縄の中小企業の魅力を発掘し全国に発信する沖縄版経済メディアの制作基盤整備プロジェクト

●有限会社 比嘉酒造

連携企業 * 株式会社御菓子御殿
* 沖縄ハム総合食品株式会社
* 有限会社沖縄スカイ観光サービス
読谷村への外国人観光客の誘客と東アジアにおける読谷企業商品の定番化による継続的な売上構築

●株式会社 沖縄ちゅら企画

連携企業 * 株式会社琉球新報社
* 株式会社俊美プロデュース
* 有限会社丸桂本店
商品登録データベース開発と、国内外販路拡大プロジェクト

●株式会社 沖縄ウコン堂

連携企業 * 有限会社勝山シークワサー
* 沖縄県漁業協同組合連合
健康食品を食素材として発信誘客することを目的とした飲食店舗等観光産業と連携したダイレクトプロモーションによる見込み客の獲得モデルの構築

●エールクリエイト 株式会社

連携企業 * 株式会社住太郎ホーム
* 株式会社松山産業
県内初!県外需要獲得のために。沖縄不動産情報センターを全国へ!

●有限会社 朝電気

連携企業 * 有限会社翁長電気工事
* NPO法人沖縄県環境管理技術センター
* 株式会社省エネニューシステム
* 株式会社宜野湾電設
* 有限会社真電設
* 重信電気工事株式会社
* 株式会社ライフベース
* 株式会社電協エンジニアリング
* 株式会社太陽ホーム
アジア経済戦略を意識した沖縄県面的横断10社企業連携コンソーシアムによるエネルギー使用合理化 オーダーメイドサービスの構築及び展開「沖縄スマートアイランドプロジェクト」

●有限会社 石垣島ショッピングプラザ

連携企業 * 有限会社まりんはうすぐるくん
* パスタ家ミール
* 石垣島地ビール株式会社
川平湾活性化プロジェクト

●株式会社 沖縄ファミリーマート

連携企業 * 株式会社リウボウインダストリー
* 株式会社みなと食品沖縄
離島のいいもの沖縄セレクション・プロジェクト 2.0

●株式会社 シーサー

連携企業 * 有限会社ダイビングチームうなりざき
* 一般財団法人沖縄マリッジジャーセーフティビューロー
マリッジジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

●リッツプロダクション 株式会社

連携企業 * 株式会社食のかけはしカンパニー
* 株式会社しゃりや
* 株式会社沖縄テレビ開発
沖縄発の ACRES【食・命・美】エコシステム構築 PJ

●株式会社 E I Y O

連携企業 * 農業生産法人株式会社日本農産
* サングリーンフレッシュ沖縄
* 琉球アジア株式会社
ワンコインから全国送料込みの新しいEコマースモデルの構築

課題解決プロジェクト (27 件)

●ゆいまーる沖縄 株式会社

沖縄の伝統工芸品のアップサイクルによる販路・売上拡大

●コンボルト・ジャパン 株式会社

多用途に対応した貯蔵タンクの開発と拡販戦略プロジェクト

●株式会社 セルリアンブルー

急増する韓国市場へのブラウディング及び商品販売

●有限会社 石川種麹店

黒麹菌を活用した新商品開発

●株式会社 グランディール

自然派嗜好に特化したBeniブランドの確立

●株式会社 インターナショナルリー・ローカル

植物工場設備メーカーとしての認知拡大及び販売体制強化プロジェクト

●有限会社 風車

安定雇用のための事業基盤再構築プロジェクト

●株式会社 ウォータージャパン

繊維に防虫加工した商品の企画による新事業計画

●有限会社 金城ミート

無投薬、純系アグーのすべてを売り切る食肉製品づくりと販路開拓事業

●南山舎 株式会社

「八重山手帳」[月刊やいま]から「やいまTIME」へ。

●合同会社 琉愛

海外向けフランチャイズ事業設立と流通システム構築

●株式会社 大川

豊富な仕入れ情報を活用した商品カルテ導入による生産性向上及び販路拡大プロジェクト

●エキスティックエピセンター 株式会社

米軍発注建設工事参事市場参入時に掛かるボンド事業[EECu rety]の取り組み

●株式会社 フロンティアリゾート

Hotel Sunset American 2号館「Hotel Sunset Terrace」オープニング

●有限会社 北谷金城

イベント客の取り込み及び健康志向「石垣和牛」「石垣アグー」のブランド化による増客プロジェクト

●株式会社 みたのクリエイト

レストランウェディング事業「みたのらしさの追求」プロジェクト

●株式会社 青い海

海外(香港)における認知度向上プロジェクト

●株式会社 琉球うりずん物産

豆腐ようとうじーまー豆腐の老舗ブランディングと商品開発プロジェクト

●株式会社 DMC沖縄

MICE営業力強化事業(顧客管理・多言語対応・販売促進強化事業)

●株式会社 プロ機材ドットコム

新規ライトユーザー層獲得のためのコンテンツPR強化事業

●株式会社 比嘉製茶

比嘉おばあ〜の「Tea Story」で昔懐かしさんびん茶の歴史と魅力をPR

●株式会社 ぽーしょん

メンズエステ市場開拓とリブランディングによる沖縄リゾートホテルエステの新スタイル構築・販売拡大プロジェクト

●有限会社 徳村食品

地域の逸品を詰め込んだ「名店・地産」レトルト商品の開発による販路拡大

●平田観光 株式会社

日本最南端の政府認定外国人観光案内所]がプロデュースする、欧米市場向け情報発信の強化プロジェクト

●ユーマーク 株式会社

高品質・短納期・低コストソフトウェアテストの新しいビジネスモデルの構築

●琉球食鶏 株式会社

自社ブランド鶏の安定生産と販売促進

●株式会社 アイティオー・ジャパン

体験型ワークショップによるアロマ活用推進プロジェクト

平成 29 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (12 件)

- **株式会社 沖縄県物産公社**
連携企業 * 有限会社沖縄長生薬草本社
* 株式会社ポイントビュール * 崎山酒造廠
* 株式会社海邦商事 * 株式会社ベスコ
YouTube 販促を活用して県外小売店舗と連携し商品導入とブランディングの出口戦略を実現する
- **株式会社 エールクリエイト**
連携企業 * 株式会社住太郎ホーム
* 株式会社松山産業
* 株式会社チームアルファ
県内初!企業連携「沖縄コンシェルジュサービス」による県内不動産の県外・海外販路開拓プロジェクト
- **株式会社 シーサー**
連携企業 * 有限会社ダイビングチームうなりざき
* 有限会社びいぬし
* 一般財団法人沖縄マリンレジャーセイフティービューロー
マリンレジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立
- **株式会社 くがに菓子本店**
連携企業 * 有限会社なかや食材
* 株式会社かりゆし
県産素材を活用した上質なヘルスコンシャス菓子土産の開発
- **沖縄ハム総合食品 株式会社**
連携企業 * 有限会社比嘉酒造
* 株式会社青い海
* 合同会社アンドワン
アジア市場での沖縄県食材の定番化を目指して
- **株式会社 リムコ**
連携企業 * 株式会社クニコポレーション
沖縄で失われた養蚕業を「農業×バイオ」で復活へ!沖縄発・先端バイオ技術による養蚕業の高付加価値型産業化プロジェクト
- **株式会社 カレッジフォース**
連携企業 * 沖縄ツーリスト株式会社
* 株式会社沖縄映像センター
タイ王国向け HERO キャラクターを活用した沖縄インバウンド(訪日旅行)促進事業
- **株式会社 okicom**
連携企業 * 株式会社航時者
* 株式会社エム・ソフト
映像合成用マスク作成業務を沖縄県で事業化するプロジェクト
- **株式会社 FSO**
連携企業 * 三菱地所株式会社
* 有限会社スキップヒューマンワーク
「下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」実施基盤整備プロジェクト
- **有限会社 オキナワ宮古市場**
連携企業 * 株式会社ビザライ
* 東京農業大学
宮古島マンゴー丸ごと日本一プロジェクトマンゴーを捨てるな!腐らさな!離島中小企業の悩みを「大学」が支える
- **株式会社 日本流通科学情報センター**
連携企業 * 株式会社アイディーズ
* 株式会社新垣通商
台湾ビッグデータのマーケティングプラットフォーム構築とデータ活用技術による沖縄県及び日本特産品販売のアンテナショップ「E-JAPAN」支援事業
- **株式会社 近代美術**
連携企業 * 琉球フットボールクラブ株式会社
* 株式会社琉球コラソン
沖縄型「観光×スポーツビジネス」構築プロジェクト

課題解決プロジェクト (23 件)

- **南山舎 株式会社**
「八重山手帳」月刊「やいま」から「やいまタイム」へ。プロジェクト
- **サイオンコミュニケーションズ 株式会社**
自社開発CTIシステム(TetraCS)の販路開拓プロジェクト
- **アラヤプランニング 株式会社**
仕組みづくりで販路拡大「売れる化」プロジェクト
- **株式会社 西南門小カマボコ屋**
2年後の創業100年へ、そして次の200年へ「老舗蒲鉾企業のブランド確立」と「次世代への糸満海人蒲鉾の継承」
- **株式会社 がちゆん**
国内修学旅行受け入れ事業規模の拡大へ向けた事業基盤整備と営業強化
- **株式会社 グランディール**
Beni シリーズ売上強化プロジェクト
- **合名会社 崎元酒造所**
インバウンド向け売上アップ計画
- **有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事**
沖縄県産マグロを活用したビジネスモデルの構築
- **有限会社 北谷金城**
産産をイメージするブランディング及び外国人対応等の充実による増客プロジェクト
- **有限会社 育陶園**
「魅力あるブランド商品開発とWEBを活用した情報発信で集客を図り小売を伸ばす・継続可能な壺屋焼のモノづくり体制をつくる」プロジェクト
- **有限会社 石川種麴店**
黒麹菌を活用した新商品の販売戦略
- **沖縄サンゴ 株式会社**
製品の信頼性向上を基盤とした営業展開による売上増加へのチャレンジ
- **有限会社 デザインワークスオンリーワン**
インテリアリフォームコーディネートのパッケージプランによる企画販売プロジェクト
- **農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ**
製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト
- **有限会社 池田冷凍食品**
沖縄型熟成肉確立による宮古島肉用生活性化プロジェクト
- **株式会社 仲里ペイント**
企業価値を高める事によっての優良県産品「アレスシックイ琉球」の販路拡大
- **有限会社 沖縄スカイ観光サービス**
読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築
- **株式会社 ウォータージャパン**
繊維に防虫加工した商品の企画による新事業計画
- **株式会社 J & S international**
沖縄の特色を活かした「デザインテキスタイル製品」のブランディングプロジェクト
- **株式会社 琉球うりずん物産**
豆腐ようとうりずん・み豆腐の老舗ブランディングと販路開拓プロジェクト
- **コンボルト・ジャパン 株式会社**
多用途に対応した貯蔵タンクの開発と販路戦略プロジェクト
- **琉球食鶏 株式会社**
自社ブランド地鶏の増産とプロモーション展開及び焼き鳥飲食店の活性化
- **農業生産法人 株式会社 福まる農場**
「キビまる豚」ブランドの向上と、販路開拓技術の確立

平成 30 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (8 件)

●株式会社 シーサー

連携企業 * 有限会社ダイビングチームうなりざき
* 有限会社ぶいぬしま
* 一般財団法人沖縄マリッジジャーセイフティービューロー
マリッジジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

●エールクリエイト 株式会社

連携企業 * 株式会社住太郎ホーム
* 株式会社チームアルファ
県内初!企業連携「沖縄コンシェルジュサービス」による
県内不動産の県外・海外販路開拓プロジェクト

●株式会社 SORA アカデミーサポート

連携企業 * 沖縄医療生活協同組合
(沖縄協同病院・とよみ協病院)
* 株式会社タイコー沖縄
外国人患者・台湾透析患者の受入れ基盤整備プロジェクト事業

●株式会社 okicom

連携企業 * 株式会社航時者
* 株式会社エム・ソフト
映像合成用マスク作成業務を沖縄県で事業化するプロジェクト

●株式会社 青い海

連携企業 * 有限会社比嘉酒造
* 沖縄ハム総合食品株式会社
アジア市場での沖縄県産食材の定番化を目指して

●株式会社 平成造園

連携企業 * 沖縄県緑化種苗協同組合
* 有限会社海邦造園
* 有限会社西原農園
緑化景観・在庫管理システム構築およびシステムを活用した造園業界の業務効率化・樹木計画生産推進事業

●株式会社 沖縄県物産公社

連携企業 * 有限会社沖縄長生薬草本社
* 株式会社ポイントビジュアル * 崎山酒造廠
* 株式会社海邦商事 * 株式会社ベスコ
店舗連動 YouTube 販促+ウィチャット販促を活用し国内外の小売業と連携し店舗と EC サイトを融合し沖縄物産の出口戦略を実施する

●城間びんがた工房

連携企業 * やふそ紅型工房
* 知念紅型工房
* 琉球びんがた事業協同組合
琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト

課題解決プロジェクト (24 件)

●農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ
製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト

●アラヤプランニング 株式会社
仕組みづくりで販路拡大「売れる化」プロジェクト

●有限会社 沖縄スカイ観光サービス
読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築

●有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事
沖縄県産生マグロを活用したビジネスモデルの構築

●合名会社 崎元酒造所
インバウンド向け売上アップ及び後継者育成計画

●南山舎 株式会社
「八重山手帳」「月刊やいま」から「やいまタイム」へ。プロジェクト

●有限会社 石川種麴店
黒麹を活用しての販路拡大・新商品開発

●株式会社 J&Sinternational
沖縄の特色を活かした「デザインテキスタイル製品」のブランディングプロジェクト

●サイオンコミュニケーションズ 株式会社
自社開発CTIシステム(TetraCS)の販路開拓プロジェクト

●有限会社 デザインワークスオンラインワン
インテリアフォームコーディネートのパッケージプランによる企画販売プロジェクト

●琉球ブリッジ 株式会社
琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる工事用シートとフィルターの環境イノベーション

●株式会社 上間フードアンドライフ
高付加価値お弁当商品開発と新サプライチェーン構築プロジェクト

●ポークたまごおにぎり本店
沖縄の食文化であるポークたまごおにぎりを世界に広めるためのブランディングプロジェクト

●農業生産法人株式会社 沖縄美ら島ファーム
国内最高のパインを沖縄から世界へ～やんばる発「ゴールドパレル」のブランド構築と2020年に向けた販売戦略～

●株式会社 ジャイス
平成30年度オリジナル「ゴレス日本語すいすい」日本語学習IT教材海外販売事業

●株式会社 琉球ファクトリー
国内生産の少ない「日本製島ぞうり(ビーチサンダル)」の通年販売強化を目指した、海外における販売ビジネスモデルの構築

●ゆめじん 有限会社
SNSを活用した売上アップ及びリブランディングによる販売力強化事業

●株式会社 オキナワブレッシング
マリンスポーツの本場沖縄ならではのウェットスーツ開発

●株式会社 ドリームプラン
超高齢化社会に向けた訪問理美容と店舗型福祉理美容の融合プロジェクト

●株式会社 沖縄県鶏卵食鳥流通センター
沖縄県産親鶏ブランド確立及び販路拡大プロジェクト

●株式会社 オーダック
県産キノコの販路拡大と新たな技術開発

●三建設備 株式会社
ハウスクリーニングの波及効果で修理・メンテナンスの売上拡大を図る

●株式会社 パラドックス・ブランディング
県内NO1就職プラットフォームTOPOTHESIAプロジェクト

●シンプル企画 合同会社
オリジナルパターンのカタログ制作プロジェクト

平成31年度（令和元年度）採択された申請企業

企業連携プロジェクト（8件）

●株式会社 沖縄県物産公社

- 連携企業 * 有限会社沖縄長生薬草本社
* 株式会社ポイントビュール
* 崎山酒造廠
* 株式会社海邦商事

店舗連動 YouTube 販促+ウィチャット販促を活用し国内外の小売業と連携し店舗とECサイトを融合し沖縄物産の出口戦略を実現する。

●株式会社 平成造園

- 連携企業 * 沖縄県緑化種苗協同組合
* 有限会社海邦造園
* 有限会社西原農園

緑化景観・在庫管理システム構築およびシステムを活用した造園業界の業務効率化・樹木計画生産推進事業

●有限会社 東南植物楽園

- 連携企業 * 一般社団法人沖縄市観光物産振興協会
* 株式会社ワールドツーリスト

魅力あるナイトコンテンツの開発と沖縄市夜の観光強化事業

●城間びんがた工房

- 連携企業 * 琉球びんがた事業協同組合
* 一般社団法人 琉球びんがた普及伝承コンソーシアム
* やぶそ紅型工房
* 知念紅型工房 * 知念紅型研究所

琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト

●キングラン沖縄 株式会社

- 連携企業 * 那覇総合ガス株式会社

メーカー依存から脱却した低コストBEMSの開発プロジェクト

●請福酒造 有限会社

- 連携企業 * 株式会社多良川
* 株式会社久米島の久米仙

古くて新しい沖縄の蒸留酒「MUGE」の確立に向けて

●株式会社 SORA アカデミーサポート

- 連携企業 * 沖縄医療生活協同組合
(沖縄協同病院・とよみ生協病院)
* 株式会社ダイコー沖縄
外国人患者・海外透析患者の受入れ基盤整備プロジェクト事業

●有限会社 ホーセル

- 連携企業 * 株式会社島監農園
* RUBICON

沖縄のファッションを世界へ!
APARTMENT OKINAWA 推進強化プロジェクト

課題解決プロジェクト（24件）

●農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ

製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト

●琉球ブリッジ 株式会社

琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる環境イノベーション

●株式会社 ジャイス

平成31年度オリジナル「ゴレス日本語すいすい」日本語学習IT教材海外販売事業

●株式会社 パラドックス・ブランディング

県内NO1就職プラットフォームTOPOTHESIAプロジェクト

●株式会社 めちまーす

観光客の増加に対応した施設内誘導の改善、商品説明ツールの開発、新商品開発等による売上拡大プロジェクト

●株式会社 Nansei

CAD3次元化技術の取得による事業高度化

●セレブラム教育システム 株式会社

沖縄版体験アトラクション型防災訓練導入プロジェクト

●アットモア 株式会社

エステ業界の人材課題解決及び安定高収益新ビジネスの構築プロジェクト

●アラヤプランニング 株式会社

仕組みづくりで販路拡大“売れる化”プロジェクト

●株式会社 上間フードアンドライフ

高付加価値お弁当商品開発と新サプライチェーン構築プロジェクト

●株式会社 オーダック

県産キノコの販路拡大と新たな技術開発 Vol.2

●シンプル企画 合同会社

パターンを中心とした企画開発とコンテンツPRの強化

●株式会社 喜神サービス

リフォーム事業の「リ・ブランディング」による県内リフォーム業界リノベーション

●株式会社 樹産業

多機能型「コンテナハウス」の事業化と未来への可能性

●エコソーラボ 合同会社

SDG s14「ノータッチ珊瑚サステナブルツーリズム」実証プロジェクト 下地島空港開港に伴う珊瑚損傷予防のための啓発型集客事業

●株式会社 ラ・フォーエス・カンパニー

売れる仕組み作り販売強化

●有限会社 デザインワークスオンリーワン

インテリアリフォームコーディネートのパッケージプランによる企画販売プロジェクト

●ポークたまごおにぎり本店 株式会社

ポークたまごおにぎりを世界に広めるための海外進出プロジェクト

●三建設備 株式会社

ハウスクリーニングの波及効果で修理・メンテナンスの売上拡大を図る

●株式会社 星砂

無農薬で栽培したお米の加工品開発と販売

●琉球インタラクティブ 株式会社

外国人観光客向けシェアリングサービス創出事業

●株式会社 セキュアイノベーション

WEBマーケティングを活用した情報セキュリティ商材の販売促進プロジェクト

●株式会社 かたづけ屋

米軍・軍属へ廃車買取強化プロモーション・中古車両パート販路拡大プロジェクト

●ジーエリイー 合同会社

沖縄発「サステイナブルコスメ」全国、海外販路拡大プロジェクト

令和2年度採択された申請企業

企業連携プロジェクト（6件）

●株式会社 コラボ

連携企業 * 有限会社 ディスプレイカンパニー
* 株式会社 クリップ

新たなビジネスマッチング情報基盤の開発

●株式会社 リゅうにちホールディングス

連携企業 * 株式会社ユナイテッドシステム

カーシェアリング車両管理/販売システムの開発および販路開拓プロジェクト

●株式会社 ゴールドバリュークリエーション

連携企業 * 株式会社株式会社ユナイテッドコーポレーション

宿泊施設向けセルフチェックインシステム MujInn のブランディング戦略と、競合との差別化に向けた追加機能開発

●キングラン沖縄 株式会社

連携企業 * 那覇総合ガス 株式会社

メーカー依存から脱却した低コスト BEMS の開発プロジェクト

●請福酒造 有限会社

連携企業 * 株式会社多良川
* 株式会社久米島の久米仙

古くて新しい沖縄の蒸留酒「IMUGE」の確立に向けて

●やふそ紅型工房

連携企業 * 知念紅型研究所 * 知念紅型工房
* 一般社団法人琉球びんがた普及伝承コンソーシアム

琉球びんがたの知財整備・活用による新規収益の基盤構築プロジェクト

課題解決プロジェクト（23件）

●合同会社 hareruya

介護保険外新サービスの提供と販路拡大プロジェクト

●有限会社 グリーンフィールド

「菜・色・健・美BEAUTY SOUP」販路開拓事業

●シュービー 株式会社

リゾートサンダルのブランディング強化と販売プロモーション

●拓南商事 株式会社

廃車由来のガラスリサイクルに向けた活用事例の研究開発事業

●合同会社 輝喜重機

沖縄農業界初“フィールドリッパー”を活用した新地中改良プロジェクト

●名護自然動植物公園 株式会社

県内および観光客向け新規コンテンツ開発と販路開拓プロジェクト

●やぎとそば太陽

100%県産ヤギ使用「ヤギシチュー（飯）」の開発と販路開拓

●株式会社 人材派遣センターオキナワ

育成型人“財”派遣とABC/ABMによる労働生産性向上およびBPO業態変換プロジェクト

●ユーマーク 株式会社

テスト設計支援システムの構築

●株式会社 宮平乳業

創立100周年新規コスメ事業プロジェクト

●ティーアールピージャパン 株式会社

県内観光への貢献度&需要上昇中のリゾートベビシッターサービスの信頼体制の強化

●テトラメイク 株式会社

県産素材を使った「姿焼き煎餅」の開発と販路開拓

●株式会社 屋部土建

養殖池水質改善における成果検証及び販路開拓プロジェクト

●アットモア 株式会社

エステ業界の人材課題解決及び安定高収益新ビジネスの構築プロジェクト

●エコツラボ 合同会社

SDGs14「ノータッチ珊瑚サステナブルツーリズム」実証プロジェクト

●株式会社 かたづけ屋

中古車両パーツ販路拡大&廃車買取事業拡大プロジェクト

●株式会社 めちまーす

コンテンツの拡充による魅力ある観光施設作り

●株式会社 星砂

米粉と米粉を使った新商品の販路拡大

●株式会社 ラ・フォーエス・カンパニー

売れる仕組み作り販売強化

●株式会社 オーダック

県産キノコの販路拡大ときのご業界の安定化・技術開発

●シンプル企画 合同会社

縫製技術高度化とパターンの販売プロモーション強化

●株式会社 パラドックス・ブランディング

県内No1就職プラットフォームTOPOTHEsiaプロジェクト

●琉球ブリッジ 株式会社

琉球コネクション【沖縄・中国・日本】プロジェクトによる環境イノベーション

事業概要

目的及び各事業の内容

県内中小企業においては、自社が抱える経営課題や自社の強みを活かした新たな事業展開、業界課題を解決するための企業間連携などのプロジェクトが各社にあるものの、経営基盤の脆弱さや人材不足などから実行レベルで成果が上げられないという課題を有していることから、プロジェクトのブラッシュアップやプロジェクトの円滑な推進、実効性の向上を図る必要があります。

そこで、県内中小企業や企業の枠を越えた中小企業等の連携体のプロジェクトを対象に、**下記の2つのプロジェクトを募集します。**

課題解決プロジェクト

成長可能性の高いプロジェクトを有する**県内中小企業者(個別企業)**を対象に、企業が抱える様々な経営課題を解決するための提案プロジェクトに対し、(公財)沖縄県産業振興公社(以下「公社」という。)の専門コーディネーター等のハンズオン支援及びプロジェクトに要する費用の一部を補助します。

補助上限額 440万円/件

補助率 1年目9/10、2年目8/10、
3年目7/10

企業連携プロジェクト

経済波及効果の高いプロジェクトを有する**県内中小企業等で構成する複数企業の連携体(連携企業)**を対象に、中小企業者が抱える様々な共通課題(業界課題等)の解決や、互いの強みや弱みを補完することによる相乗効果の発揮、地域の活性化等に取り組む提案プロジェクトに対し、公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援及びプロジェクトに要する費用の一部を補助します。

補助上限額 1,500万円/件

補助率 1年目9/10、2年目8/10、
3年目7/10

事業のしくみ

沖縄県・公益財団法人沖縄県産業振興公社

県内中小企業

①公募(公社→企業)

県から本事業の運営管理を受託している公社がプロジェクトの募集を行います。

②事前相談(公社←企業)

プロジェクトの申請を希望する企業は、本事業の専門コーディネーター等に事前相談することができます。

③申請書(審査用)提出(公社←企業)

プロジェクトの申請を希望する企業(企業連携プロジェクトの場合は、連携体の代表者)は、公社に申請書(審査用)を提出します。

④審査会(申請プロジェクトの評価)

外部有識者等で構成する審査委員会により厳正な審査を行い、プロジェクトを評価します。評価にあたり、申請企業には、審査委員会にてプロジェクトの内容に関するプレゼンテーションを行っていただきます。

⑤採択内定通知(公社→企業)

審査委員会(外部有識者等)の審査の結果を踏まえ、高い評価を受けたプロジェクトについては、県が採択内定、不採択を選定し、公社はその結果を企業に通知します。

⑥申請内容・経費の精査(公社⇄企業)

採択内定通知を受けた企業は、公社の専門コーディネーター等とともにプロジェクト申請内容及び経費の精査等を行います。

⑦申請書(正式)の提出(県←企業)

精査後、申請者は県に対し、補助金の交付申請書(本申請用)を提出します。

⑧補助金交付決定の通知(県→企業)

県は、補助金交付決定に係る最終手続を経た上で、申請者に対し、補助金の交付決定を書面にて通知します。

⑨プロジェクトの実施

県の交付決定後は、公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援のもと、申請したプロジェクトを実施します。そして、プロジェクト終了後には、県に対し実績報告書を提出します。補助金の交付は、中間検査後の概算払い、実績報告後の精算払いの2回に分けて行います。

ハンズオン支援(公社→企業)

中間検査、概算払い(県→企業)

実績報告書の提出(県←企業)

確定検査、精算払い(県→企業)

沖縄県（以下「県」という。）では、県内中小企業の経営基盤強化を図り、企業の持続的発展を促進するため、「令和3年度中小企業基盤強化プロジェクト推進事業」（以下「本事業」という。）を実施します。本事業を実施するにあたり、本要領に定める要件を満たす事業者のプロジェクト（事業計画）を募集します。

応募の要件

プロジェクトに係る応募要件（共通事項）

- 申請するプロジェクトの内容が、申請企業の経営基盤の強化や持続的発展につながるが見込まれること。
 - 本事業を活用することにより、取組みの成果や経済波及効果が見込まれること。
 - 申請するプロジェクトに係る事務や経理が行える十分な管理体制及び処理能力を有すること。
 - 公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援に対し、連携、協力する姿勢を有していること。
 - 採択企業が主体的に、かつ誠実に交付決定を受けた申請内容に則ってプロジェクトを推進すること。（対象経費の大部分がコンサルティング費用である、など申請者が主体的にプロジェクトを推進しないと判断される場合は、応募の要件をみたくしません）
 - 県及び公社に対し、必要の都度プロジェクトの進捗状況や成果を報告すること。
 - 企業連携プロジェクトに申請する場合は、連携体を構成する企業の連名による企業連携体協定書（各構成員の代表者印を押印）を締結し、その目的、各構成員の役割等を明確化し、相互協力できる体制を構築していること。
 - 本事業の成果報告会等に事業内容や成果を公表すること。
 - プロジェクトの実施期間及びプロジェクト終了後において、公社の実施する調査、取材等に応じること。
 - 「令和2年度中小企業基盤強化プロジェクト推進事業」の補助を受けた企業でないこと。
（令和2年度に当事業の支援が終了した企業や、令和3年度の継続審査委員会にて継続不可となった企業は応募できません。）
- ※過去に補助対象となり補助終了したプロジェクトと同内容のプロジェクトは、補助対象になりません。
※当該年度に、当該事業以外の国・県等が助成する補助事業に採択されたプロジェクトは、補助対象になりません。

各プロジェクトの応募要件

(1) 課題解決プロジェクト

成長可能性の高い提案プロジェクトを有している県内に本社を置く中小企業者

- ※中小企業者であること。（中小企業基本法第2条に定める「中小企業者」）
- ※株式会社、合同会社、合名会社、合資会社、有限会社の法人または個人事業主（申請時点において青色申告を行う者に限る）であること。
- ※申請時に創業して3年を経過している事業者であること。

(2) 企業連携プロジェクト

県内に本社を有する2社以上の中小企業者による企業連携体（以下、「連携体」とする。）。

- ※連携体を構成する事業者の3分の2以上が上記(1)の要件を満たし、かつ、その要件を満たした中小企業者が連携体の代表者となり、取りまとめて申請できること。
- ※企業連携プロジェクトは、県内中小企業者が主体となってプロジェクトに取り組む必要があります。連携体の構成員に、県外企業や(1)課題解決プロジェクトの要件に合致しない企業者等を入れることは可能（3分の1の範囲内）ですが、各社の取り組む経営課題等を明確にする必要があり、プロジェクトの代表企業は県内中小企業者である必要があります。

支援内容

公社専門コーディネーター等の配置

補助金の交付決定を受けた事業計画を共に推進するため、公社内に専門コーディネーター等を配置し、プロジェクトに対するコンサルティング、他企業とのマッチング、コーディネート、進捗管理等を実施します。

補助対象経費

- 人件費 ● 謝金 ● 旅費 ● 会議費 ● 新聞図書費 ● 消耗品費 ● 通信運搬費
- 研究開発費 ● 調査費 ● 広告宣伝費 ● 印刷製本費 ● その他経費

【お申し込み・お問い合わせ】

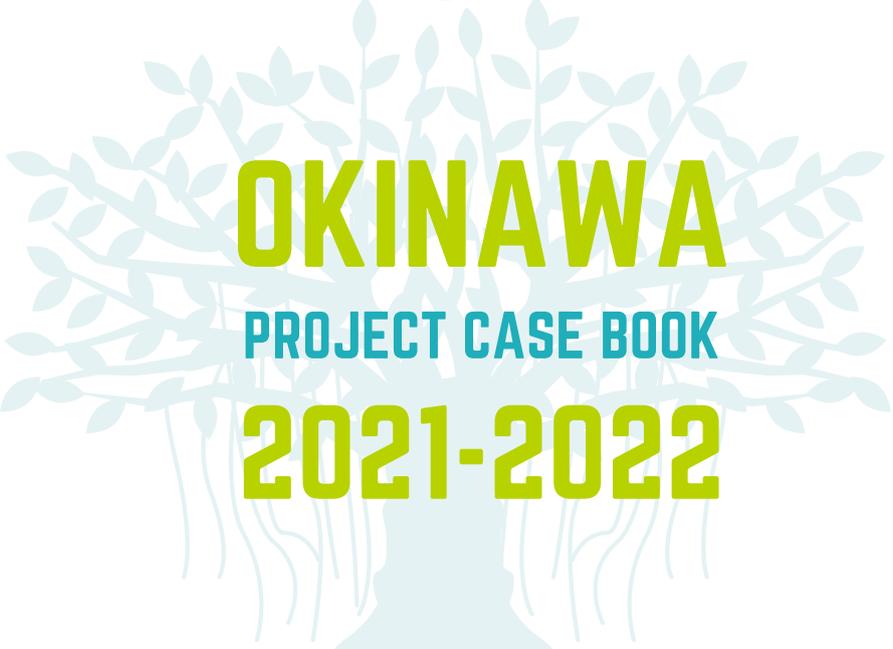
中小企業基盤強化プロジェクト推進事業事務局
公益財団法人沖縄県産業振興公社 経営支援部 事業支援課

TEL : 098-859-6236 FAX : 098-859-6233 E-mail : kadai@okinawa-ric.or.jp

住所 : 〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄 1831-1 沖縄産業支援センター 4 階

URL : <https://okinawa-ric.jp/>





OKINAWA PROJECT CASE BOOK 2021-2022

令和3年度事例集

中小企業基盤強化 プロジェクト推進事業



商工労働部 マーケティング戦略推進課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1-2-2 行政棟8階(南側)
TEL:(098)894-2030 FAX:(098)866-4771



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

経営支援部 事業支援課
〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター4階
TEL:(098)859-6236 FAX:(098)859-6233
E-mail : kadai@okinawa-ric.or.jp
URL : <https://okinawa-ric.jp/>