

平成29年度
事例集

中小企業課題解決 プロジェクト推進事業

企業連携

課題解決

企業
連携

がんばる
中小企業を

課題
解決

応援します!

事業概要 2



企業連携プロジェクト

CASE 01 株式会社FSO 4

連携企業 有限会社スキップヒューマンワーク／三菱地所株式会社
プロジェクト名 「下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」実施プロジェクト

CASE 02 沖縄ハム総合食品株式会社 5

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
プロジェクト名 アジア市場における沖縄県産食材の輸出拡大に向けた販売戦略

CASE 03 有限会社オキナワ宮古市場 6

連携企業 株式会社ビザライ／東京農業大学
プロジェクト名 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！腐らすな！離島中小企業の悩みを「大学」が支える

CASE 04 株式会社沖縄県物産公社 7

連携企業 有限会社沖縄長生菓草本社／株式会社ポイントピュール／崎山酒造廠／株式会社海邦商事／株式会社ベスコ
プロジェクト名 「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」プロジェクト

CASE 05 株式会社日本流通科学情報センター（JDIC） 8

連携企業 株式会社新垣通商／株式会社アイディーズ（IDS）
プロジェクト名 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] 事業

CASE 06 株式会社くがに菓子本店 9

連携企業 有限会社なかや食材／株式会社かりゆし
プロジェクト名 「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」

CASE 07 株式会社近代美術 10

連携企業 株式会社琉球コラソン／琉球フットボールクラブ株式会社
プロジェクト名 沖縄型『観光×スポーツビジネス』構築プロジェクト

CASE 08 リムコ株式会社 11

連携企業 株式会社クニコーポレーション
プロジェクト名 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

CASE 09 株式会社カレッジフォース 12

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
プロジェクト名 「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」

CASE 10 株式会社シーサー 13

連携企業 有限会社ダイビングチームうなりざき／有限会社ぶしいぬしま／一般財団法人沖縄マリトレジャーセイフティービューロー（OMSB）
プロジェクト名 マリト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

CASE 11 株式会社 okicom 14

連携企業 株式会社航時者／株式会社エム・ソフト
プロジェクト名 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

CASE 12 エールクリエイト株式会社 15

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
プロジェクト名 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

 課題解決プロジェクト

CASE 01 株式会社仲里ペイント……………	CASE 02 南山舎株式会社……………	16
プロジェクト名 企業価値を高める事によっての沖縄優良県産品「アレシツクイ琉球」の販路拡大	プロジェクト名 「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	
CASE 03 有限会社育陶園……………	CASE 04 コンボルト・ジャパン株式会社……………	17
プロジェクト名 『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	プロジェクト名 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	
CASE 05 沖縄サンゴ株式会社……………	CASE 06 サイオンコミュニケーションズ株式会社…	18
プロジェクト名 「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」	プロジェクト名 自社開発CTIシステム(TetraCS)の販路開拓プロジェクト	
CASE 07 有限会社沖縄スカイ観光サービス……	CASE 08 農業生産法人株式会社アセローラフレッシュ …	19
プロジェクト名 読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築	プロジェクト名 製品「アセローラピューレ」高付加価値化プロジェクト	
CASE 09 株式会社がちゅん……………	CASE 10 有限会社石川種麴店……………	20
プロジェクト名 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	プロジェクト名 黒麹を活用した新商品の販売戦略	
CASE 11 有限会社デザインワークスオンリーワン …	CASE 12 農業生産法人株式会社福まる農場……	21
プロジェクト名 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	プロジェクト名 「キビまる豚」ブランドの向上と、販路開拓技術の確立	
CASE 13 株式会社グランディール……………	CASE 14 有限会社鮮魚仲買マルエイ商事……………	22
プロジェクト名 Beni シリーズ売上強化プロジェクト	プロジェクト名 沖縄県産生マグロを活用したビジネスモデルの構築	
CASE 15 株式会社西南門小カマボコ屋……………	CASE 16 株式会社J & S International ……	23
プロジェクト名 ～2年後創業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」	プロジェクト名 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	
CASE 17 有限会社北谷金城……………	CASE 18 アラヤプランニング株式会社……………	24
プロジェクト名 産直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	プロジェクト名 仕組みづくりで販路拡大"売れる化"プロジェクト	
CASE 19 有限会社池田冷凍食品……………	CASE 20 合名会社崎元酒造所……………	25
プロジェクト名 沖縄型熟成肉確立による宮古島肉用牛活性化プロジェクト	プロジェクト名 インバウンド向け売上アップ計画	
CASE 21 株式会社ウォータージャパン……………	CASE 22 琉球食鶏株式会社……………	26
プロジェクト名 繊維に防虫加工した商品の企画による新事業計画	プロジェクト名 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	
CASE 23 株式会社琉球うりずん物産……………		27
プロジェクト名 豆腐ようとうじーまーみ豆腐の老舗ブランディングと販路開拓プロジェクト		
成果報告レポート……………		27
よくある質問 中小企業課題解決 Q&A ……		28
平成 24 年度 採択企業……………		29
平成 25 年度 採択企業……………		30
平成 26 年度 採択企業……………		31
平成 27 年度 採択企業……………		32
平成 28 年度 採択企業……………		33

中小企業課題解決プロジェクト推進事業

事業概要

県内中小企業等においては、既存事業や自社の強み・ノウハウをもとに、事業展開や連携事業などといった企画提案が各社にあるものの、人材不足等から実行レベルでの成果が上げられないという経営課題を有しており、課題解決策立案や専門人材の活用により、課題解決プロジェクトの円滑な事業推進、実効性の向上を図る必要があります。そこで**成長意欲のある県内中小企業の課題解決や複数の企業による波及性の高い企業連携プロジェクト**に対応するため、下記の2つの事業を実施します。

「中小企業課題解決プロジェクト推進事業」には、内容に応じて**2つの種類**があります。

課題解決プロジェクト推進事業

県内の中小企業者で成長可能性の高いプロジェクトを有している**個別の中小企業者**を対象に、企業が抱えるさまざまな経営上の課題を解決するため、実行力のある提案プロジェクトに対し、公社内プロジェクトマネージャー等のハンズオン支援及びプロジェクト実施費用への補助を実施します。

補助率 1年目 9/10、2年目 8/10、
3年目 7/10

上限額 500万円/件

予定件数 20件程度

企業連携プロジェクト推進事業

波及効果の高い提案プロジェクトを有する県内中小企業等を対象として、中小企業者が抱えるさまざまな共通課題（業界課題等）を解決するため、もしくは課題解決策立案や専門人材の活用により、課題解決プロジェクトの円滑な事業推進、実効性の向上を図り、本県の中小企業者が抱えるさまざまな経営及び技術上の課題を解決するため、**単独企業ではなく、複数企業の連携による競争力を有する連携等の活性化を促進する**提案プロジェクトに対し、公社内プロジェクトマネージャー等のハンズオン支援及びプロジェクト実行費用の補助を実施します。

補助率 1年目 9/10、2年目 8/10、3年目 7/10

上限額 3,000万円/件 **予定件数** 10件程度

事業のしくみ

プロジェクト（申請者）

- ① 事前相談** プロジェクトの申請を検討する企業は、当事業のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーターに事前相談をし、プロジェクトのブラッシュアップ指導を受けます。
- ② 公募** 沖縄県は、公社を通じて補助を希望する各プロジェクトを公募します。
- ③ 申請** 補助を希望するプロジェクト代表者は、公社に申請書を提出します。
- ④ 採択（交付決定）
又は不採択通知** 沖縄県は、審査委員会（外部有識者等）の審査結果を踏まえ、採択、不採択を決定し、その結果を通知します。
- ⑤ 実績報告** 採択企業は、提案したプロジェクトを実施し、実績報告を行います。
- ⑥ 補助金交付** 補助金の交付は、⑤の実績報告及び申請に基づき、精算払いにて行います。（原則）

沖縄県・公益財団法人
沖縄県産業振興公社

沖縄県では、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、平成 29 年度中小企業課題解決プロジェクト推進事業を公益財団法人沖縄県産業振興公社（以下、「公社」という。）に委託して実施します。なお、本事業の実施にあたっては、国からの平成 29 年度沖縄振興特別交付金の交付決定が前提となります。

応募の要件

全事業に係る応募要件

- 事前相談及びブラッシュアップ期間内に、当事業のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーターに事前相談及びブラッシュアップ指導を受けていること。
- 補助対象プロジェクトに係る経理その他の事務について、的確な管理体制及び処理能力を有すること。
- 当事業のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーターと連携する姿勢を有していること。
- プロジェクトの進捗状況の報告や毎月の成果を報告できること。
- 連携体を構成する場合は協定書を締結する等目的を明確化し、相互協力出来ること。
- 当事業を活用し、成果及び波及性が見込まれること。
- 当事業の成果報告会等に事業・成果を公表できること。

各事業の応募要件

課題解決プロジェクト推進事業

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有する中小企業者。

※個人事業者、NPO 法人、創業して 3 年に満たない企業は原則**対象外**。（但し、個人事業者の期間を含め、事業開始から合計 3 年以上経過し、現時点で法人化している企業は対象とします。）

企業連携プロジェクト推進事業

県内に本社を有する 2 社以上の中小企業者による連携体（以下、「連携体」とする）もしくは中小企業支援団体の連携事業。ただし、その直接又は間接の構成員たる企業者の **3 分の 2 以上が原則として、県内に本社を有する中小企業者** であること。代表となる県内中小企業者又は中小企業支援機関等が取りまとめて申請して下さい。

※「企業連携プロジェクト推進事業」のプロジェクト内容は、県内中小企業者が主体となって取り組まれていることが必要です。支援機関が取りまとめて提出することも可能ですが、各社の取り組みたい経営課題を明確にする必要があり、プロジェクトの主体者は県内中小企業者となります。

支援内容

プロジェクトマネージャー、専門コーディネーター等の配置

採択された事業計画を共に推進するプロジェクトマネージャー、専門コーディネーター等を配置し、課題解決支援、プロジェクト支援及び進捗管理等を実施します。

補助対象経費

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

【お申し込み・お問い合わせ】

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 沖縄県那覇市宇小禄 1831-1 沖縄産業支援センター 4 階

URL:<http://www.okinawa-ric.jp/>





CASE 01

株式会社 FSO

連携企業名

有限会社 スキップヒューマンワーク
三菱地所 株式会社

プロジェクト名

下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」実施プロジェクト

代表者：玉那覇 尚也
設立：2012 年 8 月
資本金：4,500 万円
住所：沖縄県中頭郡北谷町
美浜 16-2
美浜メディアステーション 2 階
TEL：098-975-6173



下地島空港への招聘

「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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

国内初のビジネスモデルとして、「下地島空港を活用した革新的パイロット養成事業」の実施基盤を整備する平成 28 年度プロジェクトの実施により、日米両国資格取得が可能な訓練環境の確保ほか 4 つの基盤整備を行ってきました。

今年度は、昨年度の成果を引き継ぎ、かつ、パイロット養成事業の円滑で確実な実施と拡大を図る観点から、国内および台湾、中国を中心とするアジアからの訓練生の確保を確実なものとするために応募しました。また併せて、SIM システムエンジニアの育成カリキュラムの作成、航空関連産業の新たな展開の方向性について調査を実施したいと考え応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

以下の 5 つの計画を行いました。

- ①国内および台湾、中国を中心とするアジアから沖縄招聘ツアーを実施し、広報、宣伝を通じた訓練生の確保のための取組み
- ②平成 28 年度に作成した SIM システムエンジニアの指導マニュアル（英語版）を元に、より実践的なカリキュラムの作成
- ③パイロット養成事業の拡大と、その養成事業を核とした新たな航空関連産業（プライベートジェットの乗り入れ、体験飛行、遊覧飛行等）創出の調査研究



中国鄭州での業務委託契約締結

- ④下地島空港でのパイロット訓練養成事業の優位性等を、台湾、中国、香港といったアジア諸国へ効果的に広報するための戦略策定調査
- ⑤多言語化およびスマホ対応したホームページの作成

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

下地島空港を活用したパイロット養成事業の実施基盤整備の取り組みは緒に就いたばかりで、現時点で定量的な経済波及効果を示すことは困難ですが、拡大するパイロット訓練市場に対する本県の競争優位性を確保し、連携企業の事業拡大はもとより、進展する航空ネットワークの形成に関わるアジアのゲートウェイとして本県の新たな産業の振興に寄与するものと考えています。

支援を受けた感想と今後の展開について

昨年度は、連携体として初めてプロジェクト支援を受け、2018 年 4 月開校に向けて下地島空港でのパイロット養成事業の基盤を整備することができました。

今年度は、国内はもとより海外からの招聘ツアーや海外での広告を実施し、実際に訓練生を確保し、今後は入校した訓練生の就職先（航空会社）との提携を目指します。



明新科技大学 MOU 締結



CASE 02

アジア市場における沖縄県産食材の輸出拡大に向けた販売戦略

企業連携



香港冬日美食節への参加

沖縄ハム総合食品 株式会社

連携企業名

有限会社 比嘉酒造
株式会社 青い海
合同会社 アンドワン

プロジェクト名

アジア市場における沖縄県産食材の輸出拡大に向けた販売戦略

代表者：長濱 徳勝
設立：1977年2月
資本金：27,000万円
住所：読谷村字座喜味 2822-3
TEL：098-958-4330



台湾居酒屋
プロモーションメニュー

本プロジェクトに応募したきっかけについて

今回連携した4社は積極的に海外展開を行っていますが、自社だけの力では費用面、展開面で限界があることから連携を組み取り組む事で解決し伸ばしていきたいと考え応募しました。沖縄ハムは「肉」、比嘉酒造は「泡盛」、青い海は「塩」と沖縄の文化に根差した食材を扱っています。そこに魚、黒糖、野菜などの輸出業を営むアンドワンが加わることで、幅広く海外へ案内できるようになります。また、1社だけでの取り組みだけでなく複数の提案を行うことによって、より効果を産み出せるのではないかと考えました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

- ①飲食店事業（香港）
香港での飲食店5社30店舗ほどで沖縄の食材を使用したメニュー展開を行いました。
- ②飲食店事業（台湾）
台湾での人気店「佐藤養助うどん」様にご協力を頂き、1か月間のメニュー展開、商品販売、クッキングプロモーションを実施しました。
- ③量販店事業（香港・台湾）
各社が導入している量販店を中心に試食販売を実施し、小売商品の販促活動を行いました。
- ④5つ星ホテルでの沖縄ビュッフェ展開（香港）
香港のコンラッドホテルにて1か月間沖縄の食材を使用したビュッフェを実施。多くの食材を使



「焼肉宮崎」での沖縄フェア

用して頂きました。

⑤香港での料理教室

身近な食材である「塩」を提案する事で、いつもの料理への使用、また講師によるプレゼンも実施し沖縄を身近に感じてもらいました。

⑥商談会への参加

香港で毎年開催される「レストラン&バー」に比嘉酒造が出店。商談を実施し、成果を得ました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

各社の売上目標は順調に推移し、さらに大きな成果を求め活動中です。代表企業である沖縄ハムの実績について、売上が昨年比の120%増で推移しています。また沖縄ハムでは海外専属社員1名を採用し、雇用も増えました。

さらに海外バイヤーの招聘も行いました。地域の案内や食材の提案が商談に結びつき、商品開発も実施しています。

支援を受けた感想と今後の展開について

1社で出来る事は限られた内容であり、バイヤーにとってはあまり魅力を感じない事が多くあります。例えば沖縄ハムは豚肉、畜肉加工品を扱っています。飲食店のバイヤーにウィンナー、ハムだけを提案するより、泡盛や味付けの塩、また野菜も一緒に提案する事で一気にメニューの幅が広がり、興味をひくことが出来ます。沖縄は海外バイヤーから見ればよく知られた地域となっていて、それは一般消費者も同じです。より興味を惹く提案や珍しい提案がこれからは求められていくと感じています。1社だけではなく、これからは総合力での提案が不可欠だと感じました。



宮古島マンゴー丸ごとと日本一プロジェクト マンゴーを捨てるな！腐らすな！離島中小 企業の悩みを「大学」が支える

有限会社 オキナワ宮古市場

連携企業名

株式会社 ビザライ
東京農業 大学

プロジェクト名

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！腐らすな！
離島中小企業の悩みを
「大学」が支える

代表者：玉元 武司
設 立：1999 年 11 月
資本金：300 万円
住 所：宮古島市平良字西里
1107-7
TEL：0980-75-4433



貯蔵試験用マンゴー

本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄県のマンゴー生産は日本で一番、宮古島は県内でも一番ですが、まだまだ知名度が足りません。宮古島が抱える問題はマンゴーの収穫期が7月中に集中しており、この時期に台風が襲来すると物流機能が停滞し、マンゴーが出荷できません。もしマンゴーの早期収穫や貯蔵の技術があればこれらの問題を解決することができます。さらに、新規加工品や新商品があれば宮古島のマンゴー関連産業全体の拡大も望めます。

宮古島にある企業と大学が協力し、宮古島のマンゴーの魅力や丸ごとと余すことなく発信することにより、宮古島マンゴーが日本一のマンゴーになることができると考え本事業に応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

私たちは5つの課題を設けました。①「マンゴーをいかにして捨てないか」、マンゴーの早期開花（収穫）や貯蔵の技術の開発を東京農業大学が行っています。②「マンゴーをもっと身近に」、マンゴーの新製品開発・販路開拓です。代表のオキナワ宮古市場がマンゴーゼリーを離島フェアでお披露目、機能性商品も「愛媛大学」と開発中。③「良質のマンゴーを世界に」、マンゴー果実の品質向上を目指し国際認証である Global G.A.P.の取得を産学と連携農家で進めています。④「宮古島に多様な雇用の創出を」、連携企業のビザライが障が



貯蔵試験開始の様子

い者らによるマンゴーの果実や未利用部位の加工体制を構築しています。⑤「マンゴー丸ごとと捨てることなし」、ゴミとして捨てられてきたマンゴーの枝や葉からマンゴー染めをビザライと地元「琉球大学」の協力のもと研究開発しました。間伐材チップや種子の利用も研究開発中です。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

マンゴーの貯蔵や早期開花（収穫）技術は現在実証試験中ですが、宮古島における台風起因した滞果問題に対してはある範囲での効果を上げることが出来そうです。身近な新商品（飲むマンゴーゼリー）ができました。マンゴーの枝葉からマンゴー染めができました。未利用資源を加工した新規商品や加工用マンゴーによる新商品などが充実すれば、宮古島でのマンゴー商品の周年生産と販売が可能となり、新しい雇用創出にも繋がります。本プロジェクトの成果はマンゴーを生産する農家、加工に携わる障がい者、加工販売業者、観光関連業者、そして観光で宮古島を訪れる旅行者など幅広い層に波及することが期待されます。

支援を受けた感想と今後の展開について

短期・中長期に渡る成果を出せるようにと、公募受付の1年前から公社担当のアドバイスを受けながら申請、そして、採択後の支援でここまで辿り着くことができました。まだまだ課題もありますが、三社連携でそれぞれの役割があり一社ではできない連携の良さを引き出すことが出来ました。2020年東京オリンピックでGlobal G.A.P 認証マンゴーの販売を目標とする事、現在得られた成果の裾野を広げ、宮古島そして沖縄県のマンゴーを余すことなく利用できるようにチャレンジしたいと思います。



マンゴー染めサンプル展示（沖縄離島フェアにて）



CASE 04

「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」プロジェクト

企業連携



Google 勉強会 (8月3日)

株式会社 沖縄県物産公社

連携企業名

有限会社 沖縄長生薬草本社
株式会社 ポイントピュール
崎山酒造廠
株式会社 海邦商事
株式会社 ベスコ

プロジェクト名

「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」プロジェクト

代表者：島袋 芳敬
設立：1993年2月
資本金：44,500万円
住所：那覇市小祿 1831-1
沖縄産業支援センター 7F
TEL：098-859-6456



YouTube 販促例



オールジャパンドラッグ秋季商品フェア (5000店舗) 最優秀陳列賞受賞

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度 (波及性) について

YouTube 販促と連携して県外に販売するスキームを確立したことにより、県産品の販路拡大に寄与することができました。また、このスキームに賛同する県内メーカーに拡大することができ、オール沖縄ビジネスに育成することが可能となります。競合は県外メーカーと位置付け、沖縄県独自の高機能健康素材やビューティ素材を店舗連動 YouTube 販促で認知度を高めることによって年間安定した売場を確保し、県外店舗と連動し店舗顧客の情報を活用し沖縄県独自のオール沖縄の店舗連動型 EC サイトを構築することができます。

支援を受けた感想と今後の展開について

支援を受けたことにより、YouTube 販促と商品開発を推し進めることができました。また、公社の専門コーディネーターから適切なアドバイスを頂いたことも成果につながっています。今後は、YouTube 販促のノウハウを、ウィチャット販促に活かすことができます。来沖中のインバウンド顧客への販促や帰国後にも購入できる越境 EC の展開が可能となり、県内、県外及び海外で県産品の販売を強化していきます。

本プロジェクトに応募したきっかけについて

IT 化が進み、健康関連商品のマーケットは世界的に拡大しています。そんななか、沖縄にはヘルス & ビューティーケアに係わる機能性の高い食品素材が多くあるにも拘わらず、県外消費者の認知が少なく健康食品や化粧品・泡盛など県外への販売が縮小傾向にあります。このような状況を打破するために、店舗連動 YouTube 販促を活用して県外ドラッグストアを中心に販売する出口戦略により、県産品を県外に販売拡大することを目的として応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画 (プラン) について

8月3日に県外小売幹部と沖縄県関係者 80 名が参加して Google 勉強会を Google 本社で実施しました。県外小売業との意見交換と商品提案のため、8月23日にオールジャパンドラッグ秋季商品フェアに連携企業体として出展し最優秀陳列賞を受けました。また、11月2日には沖縄で商談会を実施しました。県外バイヤーの意見を取り入れ、マーケットに適した商品開発と機能性表示食品の開発を進めています。ヘルス & ビューティーケアを中心に健康食品、化粧品、泡盛、黒糖の商品開発を強化し、県外小売約 1,500 店舗に YouTube 販促と連携して買い取りで県産品を導入しました。



沖縄商談会 (11月2日)



CASE 05

株式会社 日本流通科学情報センター (JDIC)

連携企業名

株式会社 新垣通商
株式会社 アイディーズ (IDS)

プロジェクト名

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」事業

代表者：朝長 由樹
設立：2014年3月
資本金：6,850万円
住所：豊見城市字豊崎3番地71
TEL：098-856-0817



「E∞JAPAN」オープニングセレモニー

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」事業

本プロジェクトに応募したきっかけについて

以前からアジアでの事業展開は考えていましたが、今回、株式会社 新垣通商より「E∞JAPAN」の業務提携の話があり、参加することを決めました。2016年9月に台湾の宜蘭縣知事がアイディーズを訪問され、同年年末に宜蘭縣政府、台湾NTT、宜蘭大学、宜蘭農協、宜蘭縣スーパーマーケットとのMOU(覚え書き)を締結しました。さらに、E∞JAPANの業務提携を機にIDS商品である「Power-ID」、「STORE@」の台湾への展開を検討することとなりました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画(プラン)について

6月22日台北駅地下街に株式会社新垣通商が運営する日本特産品のアンテナショップ「E∞JAPAN」が常設店舗として開店しました。毎月第3週の金～日曜日には日本の特産品を紹介するイベントが開催されます。JDIC、IDSはE∞JAPANでのID-POSデータを収集するための支援を行い、株式会社新垣通商は7月より会員募集を開始しました。また、アイディーズは、「Power-ID」、「STORE@」の繁体字版構築に入り、11月に繁体字版「Power-ID」が完成し、データ分析が可能となりました。販促ツールである、繁体字版「STORE@」は1月より稼働の予定です。



日本各地の特産品紹介風景

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)について

株式会社新垣通商のE∞JAPANの常設アンテナショップの開店によって、NB商品ではない日本の全国の特産品を紹介することができます。同時に、海外進出を目指す中小企業や小売店にとっては、日本の地域商社と連携した輸出手続き、相手国事情の収集が可能となり、日本消費財メーカーの支援も行っていると感じています。

また、毎月のイベントでは日本各地の特産品を紹介しています。お客さんからの反応も良好で、日本製品に対する関心が高くなりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

株式会社新垣通商にとって、台湾での常設店舗を開店させ、日本特産品を紹介する場ができたことは、大きな一歩となりました。JDICにとっては、アイディーズの開発した繁体字版「Power-ID」と繁体字版「STORE@」が構築できたことにより、「E∞JAPAN」をベースにした台湾市場に向けたサービスを検証しながら、流通小売業に向けた営業に向けて、準備を進めます。

またE∞JAPANは、STORE@と連携し、日本商品ファンを増やし、ECサイトによる販売強化を計画しています。



「日本の文具特集」イベント風景



CASE 06

「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」

企業連携



開発会議風景



アクアチーズ

形が見えつつあります。また、「ヘルスコンシャス（素材コンシャス）」というキーワードをもとに、上質なデザインや上質な素材にこだわり、今までになかった沖縄菓子を開発、波及させることによって、連携各社及び、県産素材生産者への大きな貢献に繋がると考えています。

株式会社 くがに菓子本店

連携企業名

有限会社 なかや食材
株式会社 かりゆし

プロジェクト名

「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」

代表者：新垣 實
設立：2014年1月
資本金：200万円
住所：那覇市字銘苅 221 番地 1
TEL：098-86 8-0234



ビューティーナッツ

本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄土産として販売されている商品のうち、約7割が県外製造されていると言われていています。そのことから、沖縄観光土産の売上が、県外に流れていると推測されます。また、沖縄らしい特有の素材は、原料供給の流通にも乗っていない素材が多く、土産品のバラエティー度が乏しいとされています。そこで、県産素材を使用した新しい上質な菓子土産を開発することを目指し応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

本事業の商品開発では、くがに菓子本店と連携のもと、かりゆしホテルズのプライベートブランド（PB）商品の開発を行います。初期段階の販路としては、ホテル内土産店での季節限定商品として販売する想定です。生産体制が整ったあとは、ブランド戦略を考慮したうえで、パートナーショップを組んで販路拡大を進めていきます。また、なかや食材では、新商品に使用する県産素材の流通経路開拓を行い、魅力的な県産素材をアピールしていきます。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

開発途中ではありますが、あまり知られていない県産素材を利用した菓子実現に向けて、徐々に

支援を受けた感想と今後の展開について

会社の専門コーディネーターには、最初の開発段階から関わってもらいました。菓子開発のアドバイスや、プロジェクトで扱っているところへの的確な指示、また、生産者の方々の紹介等、多岐にわたり協力していただきました。また、資金面での援助があるからこそ、可能となることも多くあるので、チャレンジ精神を忘れずに、次年度には第一弾の商品販売展開ができるように連携企業、アドバイザー一体となって頑張っていきます。



ベジボロン2種



CASE 07

株式会社 近代美術

連携企業名

株式会社 琉球コラソン
琉球フットボールクラブ 株式会社

プロジェクト名

沖縄型『観光×スポーツビジネス』
構築プロジェクト

代表者：小井土 恵美
設立：1971年4月
資本金：4,501万円
住所：南風原町字兼城 206
TEL：098-889-4113



沖縄型『観光×スポーツビジネス』 構築プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

2015、2016年度において『スポーツマネジメント人材育成事業（沖縄県文化観光スポーツ部）』や、南風原町サッカーチームの春季キャンプの受け入れ（送迎・警備・広報等）事業の受託を行ってきました。その中で様々な知見やリレーションが構築でき、今後も拡大が期待できるスポーツ関連事業を地元スポーツチームと連携し推進していくことになり、当プロジェクトに応募いたしました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

①地域スポーツポータルサイト（PC・スマートフォン）の運営

『沖縄のスポーツ総合情報サイト【琉球スポーツ】』を運営開始しました。沖縄県内で活躍中のスポーツライター・カメラマンが執筆するスポーツコラムを中心に、県内・県外で活躍する選手スポーツチームの情報を取り上げ発信しています。

<https://ryukyu-sports.okinawa/>

②スポーツツーリズムのコンテンツ開発

子ども向けサッカーキャンプ（サカイク）の実施、ハンドボール交流合宿商品の造成のためのモニターツアーの実施（韓国の高校生チームを招聘し、県内高校生との交流試合やコラソンによるクリニックの実施を計画、実践することで商品化に向けた課題抽出）、ハンドボール社会人合同キャンプ（県外3チームを招聘し、合同キャンプを行い、来年度以降での継続実施や試合実施による収益化を目標）の実施を行いま



サカイク

した。

③人材育成事業

- ・スポーツマネジメント人材の育成を目標、スポーツビジネス研修に参加。成果として『沖縄スポーツビジネスプロデューサー研修』を実施（2月24・25日 沖縄国際大学）
- ・スポーツ選手のセカンドキャリアを支援する事業を目標。実働人材として今年度はキャリアアカウンセラー資格取得も目標、育成講座を受講。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）について

ハンドボール交流合宿商品については、浦添・八重瀬の観光協会（体育館を利用する市）との連携を行うことで今後観光協会と連携した招聘営業活動が行える体制が作れるようになりました。また、社会人チーム合同キャンプについては参加チームの反応も良く、来年度はチーム数を増やして実行したいと申し出があったり弾みが付くものとなりました。来年度以降は有償による試合の実施やクリニックの実施、お土産商品の開発等を目標で収益化を目指していければと思います。

支援を受けた感想と今後の展開について

人材育成プログラムの開発や、人材育成のための研修参加の費用が高く、実施している場所が限られる場合も多いため、出張が多く費用がかかりますが、そういった費用も補助していただけたので大変助かりました。特に人材育成プログラム開発のための研修はSHC（スポーツヒューマンキャピタル）の一流の研修を受けることができ、プログラム開発に大いに役立ちました。今年度の開発フェーズから来年度は実施運営フェーズに移行し収益化を目標でまいりたいと思います。



ハンドキャンプ合宿



 CASE **08**

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



HIV p24 ELISA KIT



Bio Japan 2017 出展

リムコ 株式会社

連携企業名

株式会社 クニコーポレーション

プロジェクト名

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

代表者：長谷川 宗近
設立：2011年2月
資本金：19,000万円
住所：うるま市州崎12番地75 沖縄バイオテクノロジー研究開発センター 106
TEL：098-923-2071



製造風景

本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄では冬場暖かい気候条件に目が向けられ、国の指導のもと養蚕が盛んに行われた歴史があります。蚕種製造のメッカとして活動してきましたが、その後、化学繊維や輸入絹糸の影響で衰退し、現在ではほとんど見当たりません。弊社は沖縄県において「遺伝子組み換えカイコの繭から診断薬用の抗体を製造する技術」を開発してきましたが、製法技術の更なる確立と HIV 診断薬原料及び診断キット等の自社製品改良による販路拡大により、最先端バイオ技術活用による沖縄での高付加価値型養蚕業を復活できると考え応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

遺伝子組み換え蚕の繭から抗体などの目的タンパク質を抽出・精製する製法の量産化対応を実施し、数万頭単位の飼育を実現しました。また HIV 等感染症診断薬の原料及び診断キット等の自社製品改良及び量産化対応を行いました。さらに、バイオビジネスにおけるアジア最大の展示会である「Bio Japan2017」への出展や診断薬メーカー等への提案などの販路拡大活動を実施し、遺伝子組み換え蚕の繭による自社製品及び目的タンパク質の受託生産を PR しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

沖縄県内に遺伝子組み換え蚕の製造拠点を確立することができました。具体的には年間 12 万頭飼育が可能となり、100 g 以上の診断薬原料等が製造可能となりました。自社製品である HIV の診断薬原料および診断キット等の感度改良を確認し、他社製品比、競争力の向上を図ることができました。またこの成果が認められ、農林水産省と国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構が実施している蚕による新産業創出プロジェクト「蚕業革命（さんぎょうかくめい）」の一員に加わることが予定されています。

支援を受けた感想と今後の展開について

自社製品である HIV の診断薬原料および診断キット (HIV Ag/Ab Combo ELISA キット、HIV Ag/Ab Combo イムノクロマトキット) 等の販路拡大と、遺伝子組み換えカイコの繭による抗体等のタンパク質の受託生産業務の受注に向けた活動を展開していきます。既にトライアルでの受託業務の受注は受けているので、今後、量産レベルに向けて取り組んでいきたいと考えています。



**株式会社
カレッジフォース**

連携企業名

沖縄ツーリスト 株式会社
株式会社 沖縄映像センター

プロジェクト名

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

代表者：畠中 敏成
設 立：2017 年 2 月
資本金：2,000 万円
住 所：豊見城市根差部 660 番地 9
TEL：098-996-1414



ミライガーイベントスタッフ



タイ王国内の小学校訪問風景

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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

弊社は、平成 28 年度からタイ王国において子ども向けヒーローの創出を目的に先行投資をしていました。今回、沖縄ツーリスト株式会社、株式会社沖縄映像センターと一緒に、ヒーローを使った各社の課題解決の事業が共有でき、共同での事業展開が可能というコンセンサスが取れたため、それぞれのパワーポイント、ワークポイントをどのようにカバーできるかを協議したうえで、事業計画を作成して応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

タイ王国において、先を見据えたビジネス拡大の為に、様々なイベント等を企画してヒーローの認知を上げる事と同時に、沖縄インバウンド事業にも繋がるメディア露出、タイ王国の企業との提携や、コンセンサス作りに傾注しました。

具体的には、タイ王国内の 100 校を超える小学校を中心に、旅行博覧会、ジャパンエキスポ等多くのイベントでヒーローの認知と沖縄へのインバウンドを仕掛け、地上波 TV やインターネットで周知を図りました。それらの一連の事業を通して、連携企業とともに、タイ王国におけるヒーローを使ったビジネスモデルの構築を模索していきます。



タイの小学生との記念写真

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）について

タイ王国全土において、現地のロータリークラブとともに活動することで、ヒーローショーを学校のイベントとして認識してもらい、100 校を超える学校でのイベント成功を目指しています。また、自然災害に関する教育を進めているタイ王国政府の DMR ともコラボしました。これによって、日タイ修好 130 周年の記念事業として、非常に高評価を得ることができました。

12 月からは、テレビ放映も始まり、1 月のこどもの日イベント等への招待、1 月末のジャパンエキスポのステージや中国正月イベント依頼等、プロジェクトは順調に進んでいます。しかし、現地企業との連携による沖縄インバウンドへの具体的なアクション等、ビジネスとしての方向性が見えるまでには、しばらく時間がかかるだろうと予想しています。

支援を受けた感想と今後の展開について

ヒーロービジネスは、非常に拡張性が高く様々な展開を検討しているが、そのベースとなるヒーローの認知が市場において重要なファクターとなります。現時点では、タイ王国内において、ヒーロービジネス全般やキャラクターショー等コストを掛けて集客を図るというビジネスが認知されおらず、支援を受けることにより実際にサンプルケースを見せることができ、様々な企業との連携を模索することが可能となりました。またショッピングセンター等、様々な企業連携で、2018 年度からビジネスの根幹となるキャラクター販売を進める下準備が進んでいます。

来期は、このような事業の継続性が維持されることで、10 年先を見据えたキャラクタービジネスやそれに伴う沖縄インバウンド、アウトバウンドのビジネススキームの創出に邁進する予定です。



CASE 10

株式会社 シーサー

連携企業名

有限会社 ダイビングチームうなりざき
有限会社 ぶしいぬしま
一般財団法人 沖縄マリネジャーセイフティービューロー (OMSB)

プロジェクト名

マリネジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

代表者：稲井 日出司
設立：1990年2月
資本金：4800万円
住所：那覇市港町2-2-9-205
TEL：098-941-2715



研修



海外イベント



認証制度 PR



台湾大学を訪問

マリネジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

企業連携

本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄の観光振興にとって安心で安全なサービスの提供は重要な課題ですが、縦割り行政の影響で観光振興と旅行者への安全確保は所管が異なるため予算措置がされない現状があります。今日における沖縄のダイビング産業は、開業や安全管理に関する明確な基準がなく、乱立した事業者が日銭を得るために採算を度外視した価格設定を行い、安全管理や雇用に伴う経費を削って顧客の受け入れを行っているところも見られます。

また、多くの事業者はインバウンドに興味を持っているものの、言語の壁があり、受け入れを行っていません。上記の問題を産業全体の課題として考え、広域的に連携を組み産業の活性化を目指し応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

- ①「沖縄ブランド」確立へ向けてプロダイバー向けの研修会開催／沖縄本島4地区、座間味島、久米島、宮古島、石垣島、西表島において心肺蘇生法、海洋レスキューに加え、法律やマーケティングについての研修会を開催。
- ②インバウンド対応人材紹介システムの構築のための調査／北海道のスキー場などの観光施設と沖縄でインバウンド対応人材をキャッチボールする人材紹介システム構築のため、北海道のインバウンド誘客の先進観光地と、韓国及び台湾の大学を訪問して、現地調査を行いました。
- ③台湾、韓国から人気ブロガーを招聘したツアー開催／台湾と韓国から家族旅行の人気ブロガーを沖縄本島と石垣島に招聘し、家族向けのプログラムを体験させ、ブログ記事として沖縄の魅力を発信しました。
- ④フィリピン「セブ」における新たなビジネスモデルのテストラン／閑散期対策とインバウンド人材確保に向けて、フィリピンのセブにおいて、新たなビジネスモデルのテストランを行いました。ウェブサイトが多言語化し、中国語圏及び、英語圏からの集客を開始しました。
- ⑤多言語化による、外国人ゲストの受入体制の強化／セブと上海のホームページを多言語化して、外国人ゲストへ情報発信できる環境を強化した。また、連携企業体のホームページや受付書類を多言語化して、外国人ゲストを受け入れられる環境を整備しました。
- ⑥旅行博やダイビングイベントへの参加／沖縄県やOCVBがブースを出展している、中国、香港、

台湾、韓国などでの旅行博やダイビングイベントへ積極的に参加して、海外へ向けて、沖縄の海とダイビング、マリネジャーの魅力を発信しました。

⑦安心で安全な沖縄ブランド構築に向けた新たな認証制度のPR／沖縄ブランド浸透を目的とした広報活動として、国内ダイビング専門誌（「マリネダイビング」、「ダイバー」）及び、観光関連メディアへ向けて、平成30年4月1日からOMSBが実施する、新たな認証制度の告知を行いました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

沖縄独自の店舗選びの基準として、各地域の実情に精通し安心で安全なサービスを提供できる人材及び事業者の差別化をすることに加え、ダイビング産業から反社会的勢力の排除を目的とした認証制度がスタートすれば、沖縄の観光産業の一翼を担うダイビング産業の活性化に大きく貢献できると考えています。

観光産業にとって閑散期対策と慢性的な人材不足は深刻な問題であり、今年度より準備を進めているワーキングホリデー人材紹介システムは、県内全ての観光施設にも大きく貢献できると期待しています。

支援を受けた感想と今後の展開について

以前は、「一枚岩ではない」といわれていたダイビング業界でしたが、昨年度実施した『沖縄ブランド』確立へ向けての研修会に延925名もの参加者が集り、今年度も1000名以上の参加者が見込めるようにまでなりました。

この背景にはダイビング業界の抱える潜在的な問題と、それを解決したいと考える事業者が多く存在していたことに加え、本事業の趣旨と方向性が各地域において理解され賛同を得られたと考えられ、業界の活性化へ向けての動きがスタートしたと確信しています。今後研修会を継続して実施することで、多くのプロダイバーが研修会に参加できる環境を創出し、安心で安全なマリネジャー産業における沖縄ブランドの確立を目指していきます。

国内マーケットの冷え込みと反比例して、確実に拡大するインバウンド市場に業界として対応できない現状があり、そのギャップをなくすためにもインバウンド対応人材を安定して確保できるよう取り組んでいきます。



CASE

11

株式会社 okicom

連携企業名

株式会社 航時者
株式会社 エム・ソフト

プロジェクト名

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

代表者：小渡 玠
設立：1980年1月
資本金：5,000万円
住所：宜野湾市大山1丁目17-1
TEL：098-898-5335



ATF2017 出展

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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

昨年に続き2年目のプロジェクトですが、今年度は弊社が代表企業となりました。事業化に向けた大きな柱である「技術改良」と「販路拡大」において、昨年度は「技術改良」の部分が1.44倍改善されました。また、2016年10月に出席した「TIFFCON2016」で商談をもった台湾の映画制作会社と覚書をかわしたり、インドネシアの会社と会議の場を設けました。今年度は、海外とのネットワークをもつ弊社が参入することにより、「販路拡大」の部分をさらに進めていこうと、昨年に引き続き応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

2017年9月頃より台湾のポストプロダクションの最大手企業と商談を開始し、10月には基本合意に至りました。11月には彼らの実作品のサンプルデータを沖縄に送ってもらい、実際にこちらでキリヌキを行って、12月に作品のクオリティや所要時間・経費について報告しました。先方からもクオリティ・コスト面共に高評価をいただき、2月にはMOUを締結し、受注体制構築に励んでいます。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）について

台湾での契約によって、継続的なビジネスと



TIFFCON 出展

して展開していけると考えています。そのため、RayBrid MatteMakerのオペレーターを養成するのと同時に、プロモーションやディレクション可能な人材の育成に取り組み始めました。

現在、国内のマーケットを担当している株式会社エム・ソフトのスタッフが約10名です。今後、台湾や中国、インドネシアなどの新しいマーケットで勝負していくのであれば、沖縄県内でも同程度の技術者が必要になります。さらに、行く行くはキリヌキだけでなく、編集作業全般が可能になれば、沖縄県での映像産業が活性化されると考えています。

支援を受けた感想と今後の展開について

昨年度と同様、担当の方の親身な対応や資金援助にはとても助けられました。また、この事業を通して、海外の映画監督や映像関係者とも知り合うことができ、当初想定していた以上の出会いや発展がありました。

次年度も「TIFFCON」への出展を継続して行うことと、シンガポールで開催された「ATF 2017 (ASIA TV FORUM & MARKET)」へ参加した際に新しく生まれたビジネスの種を、しっかり育てていこうと思っています。



台湾での映画制作会社との打合せ



CASE

12

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

企業連携



ロングステイセミナー



OKICS セミナー告知ポスター掲示

エールクリエイト 株式会社

連携企業名

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

プロジェクト名

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

代表者：仲田 憲仁
設立：2005年1月
資本金：2,001万円
住所：那覇市泊1-11-9
TEL：098-860-2929



セミナー風景

本プロジェクトに応募したきっかけについて

初年度は沖縄におけるマンション需要は増加している、震災や沖縄ブーム等により移住や投資目的の県外在住者からのマンション購入が急増したため、県内の不動産業者と連携して県外に販路を開拓する必要性を感じたため応募しました。

今年度は県外に開設した営業拠点のさらなる充実や新たな県外拠点の開設、そして海外販路の確立の必要性を感じたため継続事業へ応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

今年度新たに大阪と福岡に拠点を開設し、札幌、仙台、東京とあわせて全国の5拠点を活用してセミナーを開催しました。各所1回ずつですが、申込者が多かったため東京だけは3回開催しました。これまでと同様の不動産3社の物件紹介や地域的な特徴、今後の大型開発、人口増加の要因など、沖縄に関する情報に加え、今年度からは設計業者である株式会社 チームアルファの強みを生かして沖縄の家の作り方の特徴や注意点なども内容に盛り込みました。マンションだけではなく、一戸建て住宅建築の注意点など細かくカバーできたので、非常に有意義なセミナーとなりました。参加者からも多くの質問が寄せられましたが、専門家による詳しいフォローも好評でした。

イベントにも2つ参加しました。日本経済新聞社主催の「日経プラス1フォーラム 地方都市ならではの魅力～不動産最前線～」では、セカンドハ

ウスや地方での投資物件を考えている方へのご紹介ができ、一般財団法人ロングステイ財団主催の「ロングステイセミナー」では、国内外の富裕層のお客さまと直接コミュニケーションが取れたので、大変有意義なイベント参加になったと感じています。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

現在、マンション購入契約の県外比率は昨年度と同程度の約5%です。セミナー等を通して、県外からの需要の多さはしっかりと感じているので、引き続き最終目標20%を目指して、取り組んでいきます。今回「沖縄コンシェルジュサービス」を法人化し、昨年度から目標にしていた他社の物件情報配信についても、準備を進めているところです。ホームページの内容をもっと充実させ、県内の同業他社の情報を増やしていきたいと考えています。

また、この事業による補助制度を活用して新しい動画CMも作成し、沖縄の玄関口である那覇空港の手荷物受取所でテレビCMを流しています。それをご覧になった方も多く、幅広く告知できたと感じています。

支援を受けた感想と今後の展開について

今回、セミナーを開催するにあたり、日本経済新聞への広告出稿など、本来1社ごとでは難しいエリアでの広告展開も昨年と同様に行えたので非常に助かりました。昨年度の広告やセミナーが記憶に残っている方も多く、確実に認知度が上がってきたと実感しています。セミナーは各会場とも非常に好評でしたので、定期的な開催を目指したいと考えています。

また、今後は、海外のお客さまへのプロモーションもしっかり行えるよう取り組んでいきます。

CASE 01

株式会社 仲里ペイント

プロジェクト名

企業価値を高める事よっての
沖縄優良県産品「アレスシックイ琉球」
の販路拡大

代表者：新里 亜也子
設立：1965年10月
資本金：1,000万円
住所：豊見城市字真玉橋131番地2
TEL：098-856-8500



企業価値を高める事よっての沖縄優良県産品「アレスシックイ琉球」の販路拡大

本プロジェクトに応募したきっかけについて

「アレスシックイ琉球」は平成28年度に沖縄優良県産品に選ばれました。日本の伝統素材、漆喰塗料である「アレスシックイ琉球」は、有機溶剤ゼロ塗料。主原料である消石灰は沖縄のサンゴ石灰を使用した、沖縄産100%。その上、防火認定材料です。この商品をもっと多くの方に知ってもらいたいと考え、応募しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

現時点では計画内の数値では推移していますが、単年度だけでなく推進の必要性を感じています。

支援を受けた感想と今後の展開について

毎月のコーディネーターとのミーティングで様々なご指導をいただきました。計画を推進するにあたって、現実とのギャップに躊躇したり、当初計画がブレそうになってしまった時もありましたが、そのたびに客観的なご意見や助言をいただき、今日まで順調に進められています。細かな計画の変更は行いながらも、このプロジェクトの目的を中心に据え、数値としての結果が残せるよ



社員教育の様様



出展ブースの様子

う取り組んでいきたいと考えています。この支援は企業としてチャレンジできるチャンスを得られるものだと感じています。

CASE 02

南山舎 株式会社

プロジェクト名

「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

代表者：上江洲 儀正
設立：2008年1月
資本金：100万円
住所：石垣市字登野城88-1
TEL：0980-82-4401



「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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

時代は紙からインターネットへと移行し、当社が扱う「八重山手帳」「月刊やいま」の情報を、インターネットを活用して伝えたいと考えていました。30年間の膨大なコンテンツを配信すべく、「いつ、どこで、何がある」というスケジュール情報を入り口にしたポータルサイト「やいまタイム」の立ち上げを考えたことがきっかけです。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

1年目はシステム開発に力を入れ、各コンテンツの整備を行いポータルサイト「やいまタイム」を立ち上げました。八重山地域の伝統行事や、動画を活用した日々のニュース、八重山の求人情報など毎日更新。2年目は収益につなげるべく集客・営業力を強化し、「月刊やいま」との会員制度を統一することでサービスの向上を図りました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

フェイスブックや地元新聞への広告、自社のメディアを通して発信することでアクセス増加に繋

がり地域での認知度を少しずつ上げることができました。それに伴い会員の獲得や広告の掲載も増えています。イベント情報や求人情報は一般ユーザーでも無料で発信できるため、特に求人ので悩む企業の多い八重山地域では期待が高まっています。

支援を受けた感想と今後の展開について

支援を受けられたことで地域の情報を発信するにあたり、他機関と横の繋がりも増え、情報共有できるネットワークを築くことができました。今後は引き続き営業展開と「月刊やいま」の連載や絶版になって今では入手困難な八重山関係本などを電子書籍で復刻して販売していきたいと考えています。



社内スタッフ

CASE 03

有限会社 育陶園

プロジェクト名

『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

代表者：高江洲 忠
 設立：1963 年 4 月
 資本金：8,880 万円
 住 所：那覇市壺屋 1 丁目 117 番地
 TEL：098-866-1635



『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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

前年度は会社のファンド事業に参加し、3つのブランド「育陶園」「Kamany (カマニー)」「gumaguwa (グマグワ)」をしっかりと構築することができました。しかし、この3ブランドの情報をしっかりと発信するためには、ホームページの内容や SNS の活用方法などを見直す必要があると感じたので、このプロジェクトに応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画 (プラン) について

ホームページのリニューアルに伴い、見やすさや分かりやすさはもちろん、SEO 対策も取り組みました。

また、実店舗の運営においても、毎月のイベント開催など、お客さまがいつ来ても楽しめるようなお店の仕組み作りを行いました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度 (波及性) について

本プロジェクトは6月から始動し、約半年間の間で売上も伸びて効果は検証済みです。近年は、せっかく商品を開発しても店舗運営がマンネリ化気味だったのですが、イベントの実施や異業種と



ブランドの商品確認作業

のコラボで、新たな客層を呼び込むきっかけになりました。やちむん通り全体が、幅広い年齢層に楽しんでもらえる場所になって来た実感しています。

支援を受けた感想と今後の展開について

外部の WEB デザイナーやそれぞれの分野の専門家と一緒にチームを組んで、色々なアドバイスももらったので、結果的に自分たちらしい納得のいくものができました。今後は通販サイトの開設も目指して頑張ります。

課題解決

CASE 04

コンボルト・ジャパン株式会社

プロジェクト名

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

代表者：島袋 修
 設立：2003 年 3 月
 資本金：9,600 万円
 住 所：うるま市勝連南風原 5192 番地 21
 TEL：098-929-0821



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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

弊社は「コンボルト型屋外貯蔵タンク」という、国内では弊社のみが製造販売権を所有する屋外貯蔵タンクを製造販売しています。沖縄県における輸送のハンデを乗り越えて、事業の継続・発展を目指し、当社製品の認知拡大・販路拡大及び新製品の開発という目標のもと、昨年度に引き続き、本プロジェクトへ応募いたしました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画 (プラン) について

- ① 弊社の従来タンクをステンレス鋼で製作した「コンボルト型屋外貯蔵タンクシステム」の危険物保安技術協会からの性能評価の取得
- ② 昨年度のプロジェクトで製品化した「コンボルト型ケミカルタンク」の認知拡大・営業活動
- ③ 東京オリパラを見据えた、危険物の仮貯蔵・仮取扱いによるコンボルトタンクの移動使用の実現

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度 (波及性) について

ステンレス製コンボルトタンクについては、専門家に相談しながら申請書を作成し、関係機関と折衝を進めています。コンボルト型ケミカルタンク

は各種関連企業への提案や、展示会への参加、ホームページに掲載するなど認知拡大を図っています。昨年度に引き続き、様々な角度で認知拡大や拡販活動を進めた影響により、売上も平成 28 年度、29 年度と順調に伸びています。また、平成 28 年度から平成 29 年度にかけて、社員を 3 人採用しました。

支援を受けた感想と今後の展開について

費用支援だけでなく、ハンズオン支援で今後の企業活動に必要なアドバイスなどを数多くいただき、大変勉強になりました。これからも「沖縄からオンリーワンの技術で全国へ」をスローガンに、進行中の案件を含め、開発した製品の営業活動および更なる弊社製品の認知を進めて販路拡大に力を入れていく所存です。



危機管理産業展

CASE 05

沖縄サンゴ 株式会社

プロジェクト名

「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」

代表者：北村 恵子
 設立：2008 年 7 月
 資本金：1,000 万円
 住所：那覇市金城二丁目 12 番 2 号 K ビル
 TEL：098-859-8081



「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」

本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄県の許認可の元で採取されている特産品のサンゴ粒（風化造礁サンゴ）は、天然のミネラルをバランスよく含み、これを有用な天然資源として食品、農業、壁材等に活かした製品の開発製造販売を行なっています。国内外からのお問い合わせが増えるなか、製品のさらなる信頼性向上が急務となり、プロジェクトを通してこの課題に取り組もうと考え応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

当社は海外への販売が全体の 6 割を占めるため、今後アメリカへの販売強化を目指すためには FDA の審査をクリアしなければなりません。その前提として HACCP 認証取得が必要となります。また国内の大手食品メーカーなどからもより厳しい製品品質が求められ、こうしたニーズに応じていくためには製品の信頼性の向上が重要と考え認証取得に向けた取り組みを実施しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

プロジェクトの一環で参加した「第 7 回 国際農業資材 EXPO」では世界各国から集まる農業関



サンゴパウダー工業（今帰仁）

係者に対し、サンゴ資材を活用し農業の使用を減らした実際の取り組みを紹介し、多くの来場者の関心を集めました。

支援を受けた感想と今後の展開について

当社が求める経験、知識を持つ人材を確保することが最大の難関でしたが、コーディネーターより外部機関のご紹介を受け、HACCP 認証取得に向けた体制を整えることができました。2018 年 2 月の認証取得を目指しています。その後は当初より目標とする FDA 認証に向け引き続き社内体制を整え、【信頼できる世界ブランド】の確立を目指して参ります。

CASE 06

サイオンコミュニケーションズ 株式会社

プロジェクト名

自社開発 CTI システム (TetraCS) の販路開拓プロジェクト

代表者：沈 大維
 設立：1999 年 6 月
 資本金：3,350 万円
 住所：浦添市牧港二丁目 42 番 2 号
 TEL：098-877-4700



自社開発 CTI システム (TetraCS) の販路開拓プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄県はコールセンターの集積率が非常に高い県ですが、県内の事業者においても弊社のシステムは知られていないのが現状です。商品の性能は大手メーカーと比べても全く劣りませんし、価格も約 1/3 程度とかなりコストパフォーマンスの高い製品であると自負しています。しかし、宣伝広告をほとんど行ってこなかったため、全国的な知名度は低いのが現状です。今回この事業に参加し、マーケティングを行うことで、もっと世の中に知ってもらえるのではないかと考え応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

県内、県外両方で、もっと知ってもらうために、池袋で年に 2 回開催されるコールセンター業界向けの国内最大の展示会「コールセンター / CRM デモ & コンファレンス」に出展したり、業界紙への広告出稿を行いました。

また、会社全体のブランディングを目指し、ホームページのリニューアルも行いました。



イベント出展の様子

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

「コールセンター / CRM デモ & コンファレンス」に出展できたことで、知名度アップと共に業界での信用を築くことができたのではないかと感じています。

また、弊社の CTI の特徴のひとつに在宅でのコールセンター業務が可能という機能があります。これは働き方改革の一環として地域に貢献できるのではないかと考えています。

支援を受けた感想と今後の展開について

公社の担当者が県内のコールセンターとの橋渡しをしてくれたおかげで、つながりができたことには大変感謝しています。今後は CTI を含め、弊社の強みであるネットワークセキュリティも PR し、販路拡大に繋げていきたいと思っています。

CASE 07

有限会社 沖縄スカイ観光サービス

プロジェクト名

読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築

代表者：大城 光
設立：1993年11月
資本金：1,100万円
住所：読谷村字高志保 1046
TEL：098-921-5400



読谷村に特化した 体験・交流型旅行商品の構築

本プロジェクトに応募したきっかけについて

これまでに培った教育旅行民泊のノウハウを土台に、東アジアそして国内の家族にターゲットを絞り込み、他に真似のできない地域独自の資源などを活用する旅行商品を造成します。インターネットマーケティングに磨きをかけ、直販体制の仕組みを構築したいと考えたのが応募のきっかけです。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

邦人客、訪日客のモニターツアーを実施し、動画撮影・写真撮影・ライティング制作などを同時に行い、外部へプロモーション制作を委託実施。さらに、直接販売できるようWEBサイトを邦人向け、訪日向けそれぞれ構築を行いました。又、自らも海外BtoC旅行フェアなどに参加し個人客（家族）をターゲットにPRをすることもできました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

BtoC販売によって閑散期と繁忙期の落差が解消され、安定的経営が構築できるきっかけを作る



ホームページ

ことができました。又、民泊事業と組み合わせることで相乗効果が生まれ、新たな客層が獲得できると期待しています。読谷村の魅力を感じてもらい、リピート客が増えることで、読谷村の持続可能な観光が形成され、さらに地域における観光産業の重要性について地域、村民の認識が高まっていくものと考えられます。

支援を受けた感想と今後の展開について

今回の支援を受けたことで、大きなチャレンジができました。また自社商品に対する思い入れが強い私たちにとって、担当者から客観的な意見やアドバイスが聞けたことは、とてもいい勉強になりました。今後は、インターネットなどを活用し、販売・販路拡大に力をいれていきます。

課題解決

CASE 08

農業生産法人 株式会社 アセローラフレッシュ

プロジェクト名

製品「アセローラピューレ」高付加価値化プロジェクト

代表者：並里 哲子
設立：1999年11月
資本金：2,400万円
住所：国頭郡本部町字並里 52-2
TEL：0980-47-2505



健康博覧会 2018

製品「アセローラピューレ」 高付加価値化プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

弊社はアセローラの生産から加工、販売まで、6次産業化を推進しています。日本ではアセローラの露地栽培の北限が沖縄県とされていて、国産のアセローラ＝沖縄県産になります。そのため、沖縄県産のアセローラへの注目度は高く、需要もどんどん増えています。アセローラの製造メーカーとして、今後さらに事業を発展させるため、アセローラ1次原料の付加価値向上と製品の多様化を目指し、新商品の開発を行うため、応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

これまでは1次原料としてピューレを製造し、ピューレを加工してジュースやジャムの製造を行っていました。今回、ピューレからさらに繊維を除いたクリアな果汁100%の1次原料と、ピューレを製造する際に出るアセローラの皮や種などの未利用資源を活用した粉末の開発を行いました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

クリア果汁と粉末のサンプル開発は順調に進ん



クリア果汁

でいて、現在、成分の分析や定義付けを行っているところです。クリア果汁や粉末はすでに引き合いがあり、BtoBだけではなく、BtoCにも販路拡大が見込めるのではないかと考えています。今回の商品開発によってアセローラ産業がもっと盛んになれば、本部町の基幹事業としてもっと地域に貢献できるのではないかと期待しています。

支援を受けた感想と今後の展開について

今回支援を受けることができ、これまでずっと取り組みたかったことが実現しました。担当の方には細かく対応していただき、感謝しています。次年度以降は前半で商品化を行い、後半は販促にもしっかりと力を入れていく予定です。

CASE 09

株式会社 がちゅん

プロジェクト名

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

代表者：国仲 瞬
設 立：2014 年 5 月
資本金：50,000 円
住 所：沖縄県池原 1 丁目 23 番地 10 号
TEL：098-943-6150



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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社の修学旅行プログラムを取り扱う代理店の
エリアが拡大し、依頼は増加傾向にあります。そ
の一方で、受け入れや事業基盤が構築しされてお
らず、予約管理のミスなども起きていました。今
回、HP のリニューアルや顧客管理システムを導
入することで、管理上のミスを減少させつつ、更
なる販路拡大目指そうと応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

本プロジェクトでは主に「HP 制作」「PR 動画
制作」「顧客管理システムの導入」を行いました。
これにより、予約窓口の一元化や業務の社内簡略
化などが図られる予定です。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

これまでの修学旅行のにはなかった対話型の
平和学習などが折角認められ始めたにもかかわらず、
業務量の増加により、予約の受付をストップ
せざるを得ない状況でした。今回、この事業を実
施したことで、滞りなく全国の修学旅行生たちに、
沖縄での学びの場を提供できるようになるのでは



ホームページ

ないかと思えます。

支援を受けた感想と今後の展開について

学生起業からスタートして 4 年、これまでほ
とんど外部の支援を受けずに経営をしてきま
したが、本事業で関わってくださった方々から第三者
目線でアドバイスを受ける事ができ、事業で取り
組んだこと以上の改善を生んだと感じています。

CASE 10

有限会社 石川種麴店

プロジェクト名

黒麹を活用した新商品の販売戦略

代表者：渡嘉敷 みどり
設 立：1956 年 4 月
資本金：300 万円
住 所：沖縄県中頭郡北谷町宮城 1-598
TEL：098-936-3072



自社商品「黒麹」



愛飲いただいている中日コーチ（右）
とイベントにて

黒麹を活用した新商品の販売戦略

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は県内唯一泡盛の原料となる黒麹を製造・
販売している会社ですが、近年の泡盛の業界の低
迷により黒麹の売り上げも年々減少している状態
です。そこで黒麹菌を活用した新商品を昨年度（1
年目）に開発し、今年度（2 年目）は販路拡大と
商品改善を実施するために応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

まず、昨年度（1 年目）開発した玄米ドリンク
の県内外の販路拡大のための取り組みとして、商
談会への参加や県内外物産展への出展等を行いま
した。既存容器の課題を解決するため容器の改善
や原料出し（BtoB）での営業などを実施し、本
来の課題である黒麹の受注拡大を図るため、酒造
メーカーへの営業活動も行いました。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

自社の課題を改めて見つめ直すことができま
した。まだまだ解決しなければならない課題が多
く残っていますが、1つ1つ解決して、自社の成長
に結び付けていきたいです。



黒麹玄米ドリンク50ml(左)と100ml(右)

黒麹自体が、県内外含め知名度がまだまだ低い
ため、自社商品をもっと PR することで、黒麹の
知名度向上を目指し、行く行くは黒麹を活用した
県産品（泡盛、もろみ酢など）への波及効果につ
ながるように頑張っていきます。

支援を受けた感想と今後の展開について

自玄米ドリンクの売上はまだまだ乏しいです
が、BtoB での商談では好感触のところが多く、
今後の取引先として期待できそうです。また、継
続 2 年目にして息子を雇用できたことも大きな
成果で、今後の成長に期待できそうです。

CASE 11

有限会社 デザインワークス オンリーワン

プロジェクト名

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

代表者：中島 明美
設立：2003 年 7 月
資本金：300 万円
住所：沖縄市古謝津嘉山町 18 番 1 号
TEL：098-894-7257



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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

インテリアデザインやリフォーム、コーディネートに掛かるお見積もりの提出からお客さま確認、契約までの期間が長期に及び、かつ何度も提出を繰り返すという現状を、なんとか変えたいと思っていました。また、インテリアコーディネートの仕事について、もっとお客さまに知ってもらいたいと考え、応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

見積書の作成期間短縮を図るため、デジタルカタログの制作を行いました。お客さまの要望をヒアリングしながら、その場でお見積書が提出できるようになりました。また、トータルリビングショーへ出展し、インテリアのトータルコーディネートの提案を行いました。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

トータルリビングショーでは、コーディネートサンプルを展示し、多くの人に見てもらうことができました。インテリアコーディネートをトータル的にまとめることで、住空間の居心地がアッ



トータルリビングショー出展

プします。さらに、プロに依頼した方が、コストパフォーマンスも向上することを知ってもらう良い機会になりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

これまでの懸案事項が一気に動き始め、本事業に参加して本当に良かったと思っています。今回、トータルインテリアコーディネートについて知ってもらうことができたので、次のステップでは、沖縄の伝統工芸を取り入れたインテリアの提案にも取り組んで行きたいと思っています。

課題解決

CASE 12

農業生産法人株式会社 福まる農場

プロジェクト名

「キビまる豚」ブランドの向上と、販路開拓技術の確立

代表者：崎原 多順
設立：2009 年 5 月
資本金：1,550 万円
住所：南風原町字宮平 585 番地
TEL：098-888-3564



「キビまる豚」ブランドの向上と、 販路開拓技術の確立

本プロジェクトに応募したきっかけについて

販路開拓をする上で必要な資料や広告媒体が整っておらず、さらに現地視察の要望や加工品の開発などの意見に対し自社での対応が遅れてしまったため、商談が成立しないことがありました。そこで、資料の作成や Web 媒体を構築し、料理長やバイヤーを現地に招くことで生産現場の確認、加工品のレシピ提供・共同開発をするべく、応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

県外から商談中のホテルや飲食店を招き、生産現場で商品の安全性を確認してもらいました。さらに加工品の技術やレシピの提供によって商品の幅が広がり、さらなる販路開拓が可能になりました。現在は、ソーセージやハムの製造、ローストポークの委託製造も行い、ギフトなどの消費者向けのマーケットにも目を向けています。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

現地視察をしてもらうことで商品の安全性や弊社の商品作りに向けた考えや思いを深く伝えるこ



バイヤーを加工工場へ案内

とができただのが一番の成果です。お客さまからも、色々な意見を頂き、多くのことを学びました。「南風原町・八重瀬町」の「ふるさと納税返礼品」のなかに弊社の加工品を入れることができ、地域にも貢献できたと感じています。

支援を受けた感想と今後の展開について

商品作りの技術が上がり、県内・県外での認知度が増えてきました。会社の方からのアドバイスや情報提供は的確に我が社の今後の取り組みに必要な知識になっています。今後も商品のブランド確立に向けてプロジェクトを推進していきます。

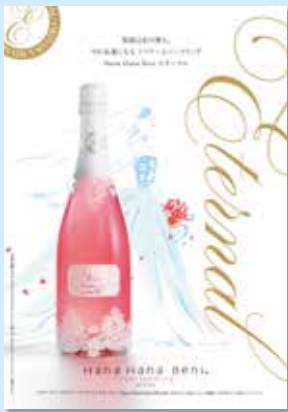
CASE 13

株式会社 グランディール

プロジェクト名

Beni シリーズ売上強化プロジェクト

代表者：高橋（田島）理恵子
 設立：2006 年 12 月
 資本金：300 万円
 住所：那覇市天久 1-6-10 フォーシー
 ズンズコート 2F
 TEL：098-869-1175



Beni シリーズ 売上強化プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

前 2 年間で商品開発と高付加価値商品のためのメインビジュアルを構築しました。3 期目の最終仕上げとして、しっかりブランディングされた商品の販売強化を目的に応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

弊社商品は、特にデザイン性にこだわったストーリー商品で高単価商品のため、一般的なお土産としてではなく、ターゲット層を明確にし、売先を選定し営業を行いました。営業先は、県内のリゾートホテルで各部屋のアメニティとしての設置やホテル内売店のほか、本土デパート、セレクトショップ、こだわり商品を取り扱っているショップ等です。販売店舗には Beni オリジナル卓上什器を設置し、Beni ブランドを PR しました。また、全国のプライダルサロンへは、既存商品のフラワースパークリング HanaHanaBeni のプライダルに特化した専用ボトルを発売。「祝のフラワースパークリング」として、プライダルサロンに卓上什器を設置し、更に高単価高付加価値を付け販売しました。



新ロゴマーク

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

弊社商品が薄利多売ではなく、高単価高付加価値商品として販売に成功したことは大きな前進です。その結果、原料となる宮古島のハイビスカスの需要が増え、宮古島ではハイビスカス農家の雇用も増えました。さらに、高単価高付加価値商品を販売する事で、同時に宮古島のハイビスカスも原料としてのブランド価値が上がりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

このプロジェクトのおかげで、しっかりとしたブランディング構築ができ「モノ売り」ではなく「コト売り」商品として完成されたと感じています。今後は、今回のプロジェクトで経験した商品づくりを生かし、ストーリー性の高い沖縄を代表する素敵な商品づくりを進めていく予定です。

CASE 14

有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事

プロジェクト名

沖縄県産マグロを活用したビジネスモデルの構築

代表者：嘉数 博信
 設立：1972 年 5 月
 資本金：300 万円
 住所：那覇市港町 1 丁目 1 番 5 号
 TEL：098-861-2254



沖縄県産マグロを活用した ビジネスモデルの構築

本プロジェクトに応募したきっかけについて

県産マグロの希少部位をもっと有効利用したいと考え、応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

希少部位を利用して新しいメニューを作り、カタログとホームページに載せました。カタログは県内の居酒屋やホテル等へ配布しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

ホームページにマグロの希少部位を載せる事で、県内外の人に美ら海マグロ及びその希少部位を広めることができました。

支援を受けた感想と今後の展開について

補助金を活用して、これまで手がつけられなかった事業に挑戦することができました。今後はマグロの卵や内臓など他の部位の普及を目指し、新しいマグロの加工商品の開発をしたいと考えています。



全国へ発送した DM チラシ



朝の泊いゆまちの風景

CASE 15

株式会社 西南門小カマボコ屋

プロジェクト名

～2年後創業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」

代表者：玉城 章
設立：2015年11月
資本金：500万円
住所：糸満市西崎町4-17-21
TEL：098-994-2331



～2年後創業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」

本プロジェクトに応募したきっかけについて

弊社は、「海人のまち」糸満市にて大正8年に創業し、2年後の平成31年には創業100年となるカマボコ製造企業です。創業100年の節目を迎えるにあたり、市外における企業認知度が低いことや、全国的な蒲鉾の消費量の減少に対し、経営課題の解決を目指し応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

【老舗蒲鉾企業のブランド確立】

歴史を大切にしながら変化の激しい現代のニーズに対応

- ① 100年の歴史の情報収集と整理
- ② ロゴマーク、ロゴタイプ、商品パッケージのリニューアル
- ③ 直営店、対面販売ブースの販売力強化

【次世代への糸満海人蒲鉾の継承】

地元への感謝の意を示すプロモーションの実施

- ① 敬老の日 デコかま作り体験イベント
- ② 糸満フェア（糸満市産業まつり）への出展

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

新聞、TV等のメディアへの複数回の掲載によ



デコかま作り

り、企業認知度の向上（市外）につながりました。地元でのかまぼこ作り体験イベントの依頼もあり、次の世代のお客さまとなり得る子どもたちへ、かまぼこの「食文化の継承」と「消費の拡大・継続」が推進できていると感じています。

支援を受けた感想と今後の展開について

年間を通して、専門家や支援機関と関わる事ができ、経営課題解決に向けた知識が得られました。マーケティング・ブランディングをテーマにした事業に取組みましたが、製造面や事業承継の課題も見えてきました。今後は、複合的な経営課題に対する改善に取組んでいきます。

課題解決

CASE 16

株式会社 J & S International

プロジェクト名

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

代表者：高良 利雄
設立：1994年7月
資本金：300万円
住所：浦添市沢岬1263
TEL：098-877-8765



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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

既存事業では内外装工事業及びディスプレイ工事が我が社の強みでしたが、これまでの経験・実績を活かしたデザイン力をスカーフ・ストール等のテキスタイルデザインに落とし込み、自社製造製品として商品化することを目標に、本事業へ応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

製品のさらなる品質向上のため、天然素材を使用した製品の開発に着手。ブランドコンセプトを新構築するに伴い、ブランドブックおよび商品カタログを作成しました。東京での展示会のほか、海外販路を視野に入れたホームページのリニューアルを行い、海外販路選定のため現地視察を計画しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

ブランドブック完成によってPR度が増し、ブランド価値が向上しました。また東京三越伊勢丹での販売実績は、今後の販売戦略想定の上で大きな成果となりました。製造や販売面において海



伊勢丹新宿店出展

外との繋がりもでき、世界へ通用する商品を実現化させることで、雇用の創出や技術力の向上、グローバル人材の育成について期待がもてます。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業に採択されたことで、新規事業について具体的な方向性が示され、スピード感をもって成果・実績を得ることができていると実感しています。今後はスカーフ・ストールの製造・販売以外にも「リゾートファッション」としての総合的な商品展開を行い、沖縄から世界へ発信するテキスタイルブランドとして確立・認知を目指します。

CASE 17

有限会社 北谷金城

プロジェクト名

産直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

代表者：金城 輝美
 設立：2003 年 8 月
 資本金：300 万円
 住所：北谷町北前 1-11-10
 TEL：098-983-7566



産直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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

高級和牛及び加工食品をブランド化し、県内外の顧客に対して積極的に情報発信を行い、印象を付けてもらうことを目指したプロジェクトを立ち上げました。公社内の経験豊富な専門コーディネーターからの提案、指導によって効果が現れるのを期待し応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

①牧場直結をイメージする店名の検討、②地元客をターゲットにした誘客、③県外客ターゲットのイベント等に参加、④ホームページの多言語化による外国人の誘客、⑤新規商品開発を実施しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

石垣島牧場から直送されていることが分かる店舗名に変えて、イベント等で売上増加に結びつけることができれば、地域振興のモデルケースとなります。石垣和牛、石垣アグーの評価を高めることで、他社製品、ひいては沖縄県産品の良さを知ってもらうきっかけづくりができ、観光客誘致を含め経済効果は大きいと考えられます。



イベント出展の風景

支援を受けた感想と今後の展開について

経験豊富で専門性の高いコーディネーターの指導を得て、効果が出つつあり、その効果が一過性のものでなく、継続するよう継続支援を受けたいと考えています。



CASE 18

アラヤプランニング株式会社

プロジェクト名

仕組みづくりで販路拡大 "売れる化" プロジェクト

代表者：下地 秀樹
 設立：2017 年 1 月
 資本金：300 万円
 住所：豊見城市高嶺 368 番地 21
 TEL：098-914-4855



仕組みづくりで販路拡大 "売れる化" プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は紅型商品を「もっと日々の暮らしに」をコンセプトとした商品を製作。県内リゾートホテル様での卸販売を中心に運営しています。そのためホテル側の集客に頼る事になり、オフシーズン等観光客の増減に大きく左右されてしまう現状です。販路を県外にも向けた展開・ブランディングをしていくことで販売拡大となり、または安定した雇用促進に貢献出来るのではと思い応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

今年度はアイテムを絞り込み「キッチンウェア」での紅型のブランディングに取り組みました。ギフトアイテムの新商品開発に、ロゴ、パッケージ、カタログなどに統一感を持たせ刷新。独創性ある世界観を持って見本市へ出展いたしました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

ブランディングの核となる方向性も固まり、付加価値を高めたツールなどの制作物を持って、求める販路へアプローチする事が出来ました。パイ



キッチンウェア

ヤーの皆様からの評価も高く、百貨店への単独出店のオファーも数社あり、販路拡大プロジェクトでの大きなステップとなりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

コーディネーターのアドバイス、マッチングサポートのおかげで、ブランディングの方向性が明確となり、それからの作業がスムーズに進めることができたことを、とても感謝しています。今後は県外へ積極的に出店していき PR。ブランドと共に「紅型」の知名度も上げていき、販路拡大→売上増→県内雇用促進→職人育成へと結びつけていきたいと考えています。

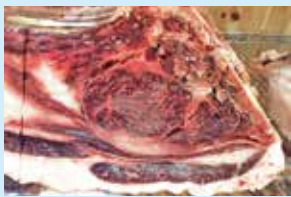
CASE 19

有限会社 池田冷凍食品

プロジェクト名

沖縄型熟成肉確立による宮古島肉用牛
活性化プロジェクト

代表者：池田 正則
設 立：1993 年 12 月
資本金：3,000 万円
住 所：宮古島市平良字河川取 288-5
T E L：0980-72-1315



沖縄型熟成肉確立による宮古島肉用牛 活性化プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

平成 28 年 12 月に沖縄県畜産振興公社の取り組み「経産牛を使用した、おきなわ型まーさん熟成肉確立支援事業」を継続しました。経産牛を使用しておきなわ型まーさん熟成肉の検証期間が短いことや原料不足もあり、今後の戦略（流通）、検証（確実性）、安全性、その他の畜産の可能性を調べるために応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

- ①宮古島経産牛、宮古豚の優位的特徴を把握するための検証
- ②熟成によるロス率の算出
- ③熟成前後での数値分析（遊離アミノ酸、脂肪酸組成、香気成分、破断応力、微生物検査）

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

- ・母牛更新（経産牛）
- ・熟成肉としての新たな商品のアイテム
- ・畜産の付加価値



食品加工の様子

支援を受けた感想と今後の展開について

専門コーディネーターによる商品の知識・安全性・可能性・販路の優位性がすばらしいと感じました。今後は、ほかにない沖縄独自の熟成肉の確立を目指します。

課題解決

CASE 20

合名会社 崎元酒造所

プロジェクト名

インバウンド向け売上アップ計画

代表者：崎元 初
設 立：1927 年 4 月
資本金：360 万円
住 所：八重山郡与那国町字与那国
362 番地 1
T E L：0980-87-2417



インバウンド向け売上アップ計画

本プロジェクトに応募したきっかけについて

泡盛の市場の消費の落ち込みと、沖縄の観光は伸びているのに泡盛の消費が伸びないことの一因として、外国人客に泡盛が全く売れていないことがあげられると思います。それをなんとかできないかと考えてきました。与那国島の特産品に長命草（ポタンボウフウ）があり、弊社では、2 年前から長命草を使った長命草酒（長命草焼酎）や長命酢を製造しています。そこで、この長命草酒を外国人向けに再開発し、60 度の「花酒 長命草酒」を作りました。今回、この事業に応募し、販促活動を支援してもらいました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

ラベルやパッケージを中国人受けしそうなデザインで制作しました。また、島の風景や泡盛の製造工程が見られる動画を作成し、QR コードをスマートフォンで読み込むと見られるようにしました。動画は日本語・英語・中国語（北京語）に対応しています。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について



大交易会出展

動画は、ご覧になった方から「分かりやすい」と好評でした。県外・海外の方は泡盛をご存じでない方も多く、動画を見ることで、原材料や造り方が分かり、安心して購入していただけるようになりました。長命草酒の需要が増えれば、与那国島の長命草栽培にも貢献できると思います。また、今回の販促方法は、泡盛業界においても新しい試みだと思うので、今後の泡盛販売の起爆剤になるようしっかり PR していきたいです。

支援を受けた感想と今後の展開について

時間に追われて大変でしたが、出来上がった商品のインパクトが凄く、お客さんが驚き、手に取ってくれるのが嬉しかったです。次年度は海外の物産展等にも参加して、海外への販路拡大を目指したいと考えています。

CASE 21

株式会社 ウォータージャパン

プロジェクト名

繊維に防虫加工した商品の企画による
新事業計画

代表者：宮城 祐呂
設立：2004 年 9 月
資本金：1,000 万円
住所：沖縄県沖縄市中央 3-15-3
TEL：098-938-6474



繊維に防虫加工した商品の企画による 新事業計画

本プロジェクトに応募したきっかけについて

昨年度は、虫よけ商品のブランディングで応募しました。その結果「着るだけで虫よけ hasusa-guard」が誕生し、今年度は更なるブランディング強化に取り組むため応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

従来のラジオCMに加え、テレビCMを追加し、認知度向上を加速させました。説明商品であるため、CM、販促ツール、プロモーションを展開して情報発信に努めました。ネット販売や、取扱店拡大のプランニングを行いました。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

TVCMを製作し、テレビ放映、ラジオの対談放送等で、取扱店を紹介し、販売を後押しすることができました。CM効果でターゲット層に情報が届き始め、問い合わせが増えてきました。CM効果で法人企業からも信頼が得られ商談に繋がりました、好感触でした。

離島でもCM効果があり、宮古の産業まつりでも大好評でした。



イベントブース出展

支援を受けた感想と今後の展開について

プロジェクトの支援を受け、新規顧客開拓や、企業との契約時の課題解決等、様々な場面でコーディネーターの助言やサポートを受け、確実に計画を推進することができました。今後は、アジア進出を視野に入れたプランニングを行いたいと思います。

CASE 22

琉球食鶏 株式会社

プロジェクト名

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

代表者：大谷 明正
設立：2011 年 1 月
資本金：615 万円
住所：那覇市宇小緑 390-102
TEL：098-917-0552



焼鳥白鳥を改装し、福幸地鶏やきとりを 10 席で語らいながら提供できるフラッグショップへ

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

本プロジェクトに応募したきっかけについて

焼鳥店スタートで 6 次化を目指し、養鶏を始めるも、マンガースやハブという天敵や自然との戦いに 6 年が過ぎ停滞してしまいました。今回、事業計画等、見ていただきブラッシュアップ、発信ができればと思います応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と 実施計画（プラン）について

- ①養鶏部は専門家を交えて、300 羽出荷で 1.5kg 平均、死亡数も 10%以下を目指しました。
- ②イベント加工部は加工施設を自社内に設置、県内出荷先、県外の CtoC の販路を構築しました。また、金城商店と加工品を開発し販売しました。
- ③飲食店は 2 号店のオープンと本店の改装を行いました。精肉加工施設があるから出せる希少部位を中心に、フラッグショップとして福幸地鶏を発信しました。

プロジェクトの成果、地域社会への 貢献度（波及性）について

新たに、ロワジュールホテル、ウミカジテラス BBQ、ハーバービューホテル等、大手と取引がスタートしました。営業スタッフが確保でき、県

内 BtoB も販路が広がりました。また、精肉専門スタッフも確保でき練度も上げることができました。

ウミカジテラス BBQ ではシーズンを通してブランド肉として県内外、インバウンドへ発信できました。取引飲食店や自店でも客単価、差別化に貢献できていると感じています。

生産者お取り寄せアプリポケットマルシェやメルカリなどを通して開発した加工品を中心に発信することができました。

支援を受けた感想と今後の展開について

一年目は開発フェーズをクリアし、各部門での社員確保、並びに精肉加工施設を立ち上げることができました。テレビ、新聞で注目され、ホームページ、メルカリ、ポケマル、FB、ぐるなび、ヒトサラでターゲットを絞り広告展開しています。クリスマスには加工品スモークチキンを 280 羽販売。琉球ゴールデンキングスホームゲームで加工品を販売し現在の出荷数での商売を掴むことができました。

今後は月間 1000 羽に鶏舎を拡大、直営の白鳥、くむんぢ、ウミカジテラス BBQ での消費拡大、BtoC での販売拡大を図っていきます。



CASE 23

株式会社 琉球うりずん物産

プロジェクト名

豆腐ようとじーまーみ豆腐の老舗ブランディングと販路開拓プロジェクト

代表者：久高直也
 設立：1973年1月
 資本金：420万円
 住所：宜野湾市大山6丁目6-22
 TEL：098-897-3767



プロが魅せるキッチンステージイベント出演



豆腐ようとじーまーみ豆腐の老舗ブランディングと販路開拓プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

H28年度に初めて同プロジェクトに採択され、豆腐ようとじーまーみ豆腐の老舗としてブランドの再構築や社員の意識改善と業務見直し、新商品開発等を行いました。実施である程度の手応えが得られましたが、不十分な取り組みや新たな課題があり、継続して取り組む必要性を痛感しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画（プラン）について

計画① 老舗ブランディング

・ブランディングの見直し・社内勉強会～意識改革・雇用創出～職場改善・業務の洗い出し、見直し

計画② 新商品開発と販売

・新商品企画開発・成分分析・商品紹介パンフレット制作

計画③ 販路開拓

・自社ECサイト制作・展示会(商談会)出展・営業ツール制作・営業の新規開拓・会社案内制作

計画④ プロモーション活動

・県外イベント出展・サンプル品制作・モニター調査・顧客DM配布・ホームページ修正と更新

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）について

昨年制作のブランドパンフ・レシピブックに続きブランディングとプロモーションツールを増やし、展示会や商談会等に活用しました。新商品豆腐ようソースは、味にこだわる飲食店・ホテルレストラン等へ積極的な販路開拓、展示会や商談会出展を行っています。新商品「創業45周年記念・壺入り豆腐よう」は、県内の若手陶芸作家の作品を採用して沖縄の伝統工芸とのコラボレーション商品を作りました。

支援を受けた感想と今後の展開について

公社アドバイザーからの視点、販路開拓につながる外部ネットワークの活用等、自社だけの取り組みでは得られない方面に導いて頂きありがとうございます。業歴が長い分だけ課題もまだまだ沢山ありますが、今後も外部支援の活用で自社の活性化と業績への反映を進めていきたいと思っています。



課題解決

毎年やっています!

成果報告会レポート

平成 28 年度実績

◆開催日時：2017年3月22日(水)
 プレゼン社数：12社 出展社数：22社

補助事業実施後の事業成果や今後の展開等を一般公開し成果の普及を図ることを目的に、当事業では毎年度末に「成果報告会」を開催しています。どのように課題を解決したかをプレゼンする「成果発表」の他、成果商品等を展示するブースもあり、情報提供・共有の場としてご活用いただけます。平成28年度は12プロジェクトが成果発表を、22プロジェクトが成果紹介ブースへの出展を行いました。



成果報告の聴衆



プレゼンの様子

具体的にどんな支援があるの？

ee



平成 29 年度 中小企業課題解決プロジェクト推進事業

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、何か作成支援等を行っていますか？

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、申請に関するブラッシュアップを実施しております。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
* 琉球アジアンパレージ株式会社
* 株式会社アイム
* 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 * 株式会社プライダグハウスチュチュ沖縄
* 沖縄ワタウエディング株式会社 * 株式会社ビック沖縄 * 株式会社クラウドピア
* 琉球ガラス工芸協業組合 * 株式会社セルリアンブルー

沖縄リゾートウェ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票
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
* 合名会社新里酒造
* 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ー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
* 株式会社沖縄ちゅうら企画

[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]

●コーラルパイオテック株式会社

- 連携企業 * 琉球パ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グハウス

- 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 * 有限会社謙名酒造

[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コンディショニング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

[Bto 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

- カンパニーパウダ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

- [電子医療看護支援ピクトグラム「H.O.S.P.」(ホスピ) 開発事業]

●株式会社新垣通商

- 海外での沖縄モズクブランド化事業

●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

●株式会社デボアイランド

- 夜の観光地巡り ナイトシャトルバスによる誘客事業

●株式会社 ECOMAP

- [沖縄の資源は「まいぞ」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

●株式会社キュービックシステム

- 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開発事業

●株式会社あうん堂

- 中日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酒泡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「福寿来」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

●有限会社下地果糖加工所

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
*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 *川満養豚
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

●株式会社ビック沖縄

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
*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 *株式会社琉珉珉
*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

●株式会社沖縄ちゅら企画

連携企業 *株式会社 cof
*食彩ダイニングピノ
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ズ株式会社
ナシ婚・記念日など年間15億円の新規出現市場の開拓

●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
*株式会社レキサス
ICT&EV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

●株式会社ヤブサチ

連携企業 *有限会社沖縄長生薬草本社
*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

●株式会社千代田プライダルハウス

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

●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

●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

●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

●農業生産法人株式会社仲善草農場

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

●有限会社タマレント企画

連携企業 *株式会社イ・モト
*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

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

●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

●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

●株式会社誠もち店

閑散期対策と商品の水平展開

●株式会社健食沖縄

自社ブランド化粧品の開発・販売プロジェクト

●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

●株式会社さうすウェブ

透析ライフのお役立ちシステム

●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 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

●株式会社リューシス

教育ICT化ポータルサイト構築プロジェクト

●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 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

●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

●株式会社いちまりん

沖縄オンラインワンマリンレジャーアトラクション「ウォーターバード」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

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

●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

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 * 株式会社琉瑠瑠
* 琉球アジアン株式会社
* 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
* 株式会社プ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・ウェブクリエイト
* 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ーブ**
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
ダイアライフ(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 * 株式会社レキサス
* 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
「沖縄社脚」の普及および販売経路確立プロジェクト
- **有限会社タマレント企画**
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)

- **株式会社沖仲建設**
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牛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 一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・衛生管理バックプロジェクト
- **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 -プ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**
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(ちゅら苜蓿)の販路拡大プロジェクト
- **ペナスタス株式会社**
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**
婚礼パーバーアイテム事業で 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ー**
沖縄産モデル・タレント人材の育成ビジネスモデルの構築
- **株式会社しゃりや**
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」琉球王朝復刻陶器と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
- **株式会社と那覇食品**
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ドリーかつパ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**
イーラー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プショナル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
- **エコツラボ合同会社**
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 * 沖縄県多川島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多川豆腐を使った島豆腐種の開発

●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
* ちゅらゆーな株式会社
* 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 * 沖縄八木総合食品株式会社
* 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

●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 システムの製品カ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

●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
* 農業生産法人有限会社ヘリオスファーム
* 株式会社ていーだスクエア

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

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PR(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・沖縄県産米粕発酵配合飼料(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ーブ

ダイアライフ(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

アジアに届け!インバウンドマーケット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

モズ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

日本スパカレッジ 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 グローバル農工商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」]

●エールクリエイティブ株式会社

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スシステム
* 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ネジャーセルフティビュロー
[「マリネ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
* 琉球アジアン株式会社
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」]

●有限会社石川種麴店

[「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・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。]

●合同会社琉宴

[「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ソード株式会社

[「米軍発注建設工事参事市場参入時に掛かるボンド事業[ECCurety]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]オープンニング]

●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」]

●株式会社みなのクリエイト

[「レストランウェディング事業 「みなのらしさ」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」とじーまーみ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」]

●株式会社ぱーしょん

[「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」]



がんばる中小企業を
応援します!!



平成29年度事例集

中小企業課題解決
プロジェクト推進事業



公益財団法人
沖縄県産業振興公社

Okinawa Industry Promotion Public Corporation

〒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) 859-6255(代) FAX: (098) 859-6233
E-mail: kadai@okinawa-ric.or.jp
URL: http://www.okinawa-ric.jp/