

# 中小企業基盤強化 プロジェクト推進事業

平成31年度(2019年度)事例集



## OKINAWA PROJECT CASEBOOK



# 中小企業基盤強化 プロジェクト推進事業

平成31年度(2019年度)事例集



商工労働部 産業政策課  
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1-2-2 行政棟8階(北側)  
TEL: (098) 866-2330 FAX: (098) 866-2440



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 沖縄県那覇市字小祿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: <http://www.okinawa-ric.jp/>

事業概要 ..... 2

3年目 企業連携プロジェクト 課題解決プロジェクト

CASE 01 株式会社 沖縄県物産公社 ..... 4
連携企業 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
プロジェクト名 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。

CASE 02 農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ ..... 5
プロジェクト名 製品「アセローラピュール」高付加価値化プロジェクト
CASE 03 アラヤプランニング 株式会社 ..... 5
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 04 有限会社 デザイン ワークスオンリーワン ..... 6
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
よくある質問 Q&A ..... 6
平成31年度(2019年度)中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

2年目 企業連携プロジェクト 課題解決プロジェクト

CASE 05 城間びんがた工房 ..... 7
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
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

CASE 06 株式会社 SORA アカデミーサポート ..... 8
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
プロジェクト名 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

CASE 07 株式会社 平成造園 ..... 9
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
プロジェクト名 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

CASE 08 琉球ブリッジ 株式会社 ..... 10
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
CASE 09 株式会社 上間フードアンドライフ ..... 10
プロジェクト名 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

CASE 10 ポークたまごおにぎり本店 株式会社 ..... 11
プロジェクト名 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
CASE 11 株式会社 ジャイス ..... 11
プロジェクト名 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

CASE 12 株式会社 オーダック ..... 12
プロジェクト名 県産キノコの販路拡大と新たな技術開発 Vol.2
CASE 13 三建設備 株式会社 ..... 12
プロジェクト名 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

CASE 14 株式会社 パラドックス・プランディング ..... 13
プロジェクト名 県内NO1就職プラットフォーム TOPOTHEZIAプロジェクト
CASE 15 シンプル企画 合同会社 ..... 13
プロジェクト名 パターンを中心とした企画開発とコンテンツPRの強化

新規 企業連携プロジェクト

CASE 16 キングラン沖縄 株式会社 ..... 14
連携企業 那覇総合ガス株式会社
プロジェクト名 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

CASE 17 有限会社 ホーセル ..... 15
連携企業 株式会社島藍農園/RUBICON
プロジェクト名 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

新規 企業連携プロジェクト 課題解決プロジェクト

CASE 18 有限会社 東南植物楽園 ..... 16
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
プロジェクト名 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

CASE 19 請福酒造 有限会社 ..... 17
連携企業 株式会社 多良川/株式会社 久米島の久米仙
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 20 株式会社 星砂 ..... 18
プロジェクト名 無農薬で栽培したお米の加工品開発と販売
CASE 21 株式会社 ぬちまーす ..... 18
プロジェクト名 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

CASE 22 株式会社 喜神サービス ..... 19
プロジェクト名 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
CASE 23 琉球インタラクティブ 株式会社 ..... 19
プロジェクト名 外国人観光客向けシェアリングサービス創出事業

CASE 24 株式会社 Nansei ..... 20
プロジェクト名 CAD3次元化技術の取得による事業高度化
CASE 25 株式会社 樹産業 ..... 20
プロジェクト名 多機能型「コンテナハウス」の事業化と未来への可能性

CASE 26 株式会社 セキュアイノベーション ..... 21
プロジェクト名 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
CASE 27 セレブラム教育システム 株式会社 ..... 21
プロジェクト名 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

CASE 28 エコツウラボ 合同会社 ..... 22
プロジェクト名 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 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
CASE 29 株式会社 かたづけ屋 ..... 22
プロジェクト名 米軍・軍属へ廃車買取強化プロモーション・中古車両パーツ販路拡大プロジェクト

CASE 30 アットモア 株式会社 ..... 23
プロジェクト名 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
CASE 31 株式会社 ラ・フォーエス・カンパニー ..... 23
プロジェクト名 売れる仕組み作り販売強化

CASE 32 ジーエルイー 合同会社 ..... 24
プロジェクト名 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
専門コーディネーターボイス ..... 24

平成24年度 採択企業 ..... 25

平成25年度 採択企業 ..... 26

平成26年度 採択企業 ..... 27

平成27年度 採択企業 ..... 28

平成28年度 採択企業 ..... 29

平成29年度 採択企業 ..... 30

平成30年度 採択企業 ..... 31

中小企業基盤強化プロジェクト推進事業案内 ..... 32

# 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

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、「平成31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(事業企画)を募集します。

## 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、既存事業や自社の強み・ノウハウを元に、新たな事業展開や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経営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、**成長可能性のある県内中小企業や事業推進力の弱い小規模企業等による企業の枠を越えた連携体の有望プロジェクト(事業企画)**を公募し、下記の2つの補助事業によりプロジェクトの取り組みを支援します。

### 課題解決プロジェクト推進事業

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上の課題を解決するための実効性の高い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補助等を実施します。

**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

### 企業連携プロジェクト推進事業

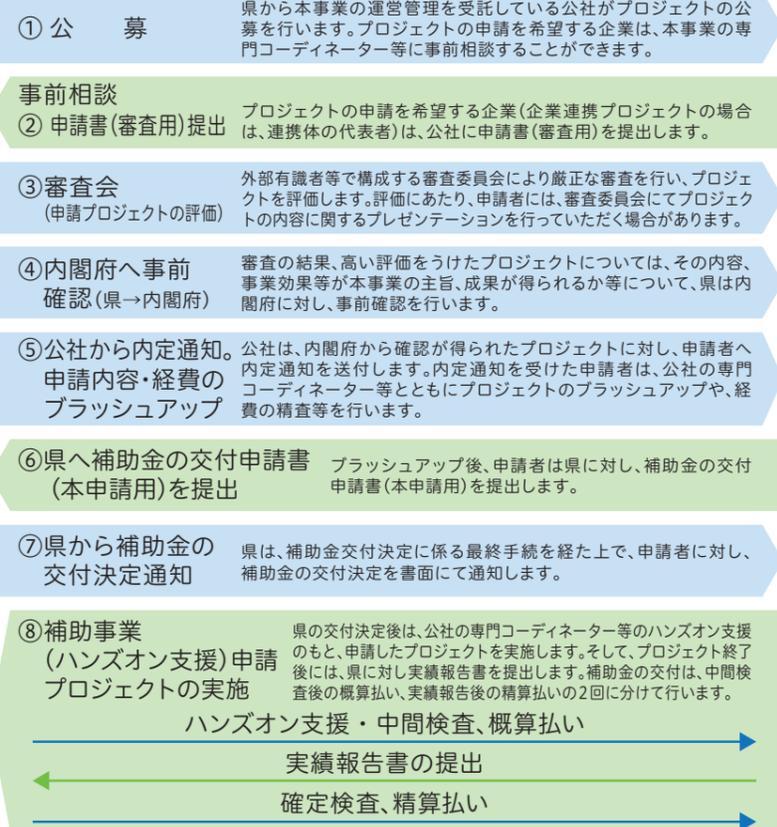
経済波及効果の高いプロジェクトを有する**県内中小企業等で構成する複数企業の連携体(連携企業)**を対象に、中小企業者が抱える様々な共通課題(業界課題等)の解決や、互いの強みや弱みを補完することによる相乗効果の発揮、経営基盤の強化、持続的な発展、地域の活性化等に取り組む提案プロジェクトに対し、公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援及びプロジェクトに要する費用の補助等を実施します。

**補助率** 1年目 9/10、2年目 8/10、3年目 7/10

**上限額** 2,500万円/件

## 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

## 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、取り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ができること。(対象経費の大部分がコンサルティング費用等であるなど、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、応募の要件をみたまないものとする。)
- 県及び公社に対し、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。
- 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できること。
- 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、取材等に応じられること。
- 「平成30年度中小企業課題解決プロジェクト推進事業」の補助を受けた企業でないこと。(平成30年度に当事業の支援が終了した企業や、平成31年度の継続審査会にて継続不可となった企業は応募できません。)

### 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(青色申告を行う者に限る)であること。 ※原則、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企業連携体(以下、「連携体」とする。)。 ※その直接または間接の構成員たる事業者の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、県外企業や上記(1)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:http://www.okinawa-ric.jp/



## 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。



AJD展示会沖縄物産コーナー

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

健康関連商品のマーケットが拡大を続けるなか、沖縄にはヘルス&ビューティーケアにかかわる機能性の高い素材があります。しかし、県外消費者の認知が少なく、健康食品や化粧品等の県外への販売は、縮小傾向にあります。こうした現状を打破するため、店舗連動YouTube販促を活用し、県外ドラッグストアを中心に販売すること、出口戦略を実現すること、県産品を県外に販売促進・拡大することを目的に、昨年に続いて応募しました。

3年目は新たなルート開発と合わせ、自社開発した機能性表示食品と、インバウンド対応商品のより効率的な県外・海外の販路拡大を実施します。

また、将来に向かって継続できる商品とマーケット開発を実施します。

### プロジェクト内容と実施計画

①オールジャパンドラッグ(AJD)展示会3年連続出展 ②加藤産業展示会出展 ③沖縄ドン・キホーテ内見会実施 ④(株)沖縄県物産公社、わしたリンクスウメダ店オープン。人気ブランド堂島ロールのモンシェールとコラボ、波照間黒糖堂島ロールを発売 ⑤東京・大阪でインバウンド向け中国語YouTube販促実施。視聴率40%超え ⑥中国企業を開拓し、新たな越境ECを12月から実験開始

### プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

沖縄ドン・キホーテと、YouTube連動の日本人向けおよび中国人向け店舗連動販促を実施し、好評を得ました。前年比330%の実績をもとに、全国のドン・キホーテの都市型店舗約100店舗に展開。大容量商品の企画を2商品受注し、現在1商品は、同一商品1番の売れ筋になっています。もう1商品は12月導入で、さらに店舗拡大を図っています。

わしたリンクスウメダ店開店に合わせ、堂島ロールで有名なモンシェールと共同企画した、波照間

黒糖ロールを発売。現在、モンシェールと第2弾のコラボ商品を商談中。沖縄お土産菓子の新しい仕組み作りをめざします。

また、本事業での機能性表示食品開発が6点になる予定です。機能性表示商品は2,000億円市場になり、インバウンド需要も高まるのをうけ、今後とも引き続き開発を強化します。

### 支援を受けた感想と今後の展開

YouTube販促を通じて、沖縄県のメーカーが自社商品について、県外小売業とダイレクトに商談し、多店舗導入の実績をあげました。県外の大手問屋は、主要取扱商品が決まっており、沖縄商品に特化した市場開発には向きません。しかし弊社はダイレクトな商談を実施し、小売業の意見も参考に、商品開発を行いました。その結果、今後、沖縄の高付加価値機能性食材を生かし、機能性表示食品など、適正な販売価格で、利益の取れる商品開発を進める基盤ができました。

高齢化とITの進化による、流通業のデータ分析は進化し、物流費の高騰で、新規商品が全国の量販店に展開するハードルはますます高くなります。今回のYouTubeインバウンド販促の結果を見て、興味を持った中国企業と実験を開始しました。今後は、中国を中心にアジアマーケットの開発をめざし、アジアマーケットを中心に6次産業化を図ることが、必要になると考えます。



LPGA 県内ツアー記念品を製作  
(県外企業とのアライアンス作品)

## CASE 01

### 3年目

#### 株式会社 沖縄県物産公社

代表者：湧川 盛順  
設立：1993年2月  
資本金：4億4,500万円  
住所：沖縄県那覇市字小椽1831番地1  
沖縄産業支援センター7階  
TEL：098-859-6456

#### [連携企業名]

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



中国版ユーチューブ販促再生19万3千回



日本版ユーチューブ販促再生35万6千回

## 3つのポイント

01

YouTube販促を通じて、大型量販店、全国の都市型大型店舗100店舗に商品導入。YouTube販促の費用対効果が改善された

02

本事業の機能性表示食品4品の認知が高まり、収益力のある商品展開につながる

03

インバウンドとアジア市場開発のきっかけができた

## 製品「アセローラピューレ」 高付加価値化プロジェクト



沖縄県健康産業協議会 唯一のプレミアム認証商品

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は創業以来、アセローラ1本で取り組んで来ました。2008年には、本部町が拠点産地に認定。2015年には全国ご当地おやつランキングで、弊社のアセローラフローズンがグランプリを獲得すると、全国で沖縄県産アセローラが注目されるようになりました。これを背景に、沖縄県産アセローラの高付加価値化と、県内外への発信で、ブランド力向上につなげるために、本事業に応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①アセローラピューレの付加価値向上／沖縄県農業研究センターにて、果実の追熟工程の研究  
②アセローラピューレの加工による一次原材料

## 仕組みづくりで販路拡大 “売れる化”プロジェクト



ベストブースデザイン賞受賞

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

1年目、2年目でアイテムの絞り込み、ブランディングなど、カラーの統一を固めることができました。3年目は2年目に引き続き、販路開拓として、百貨店などへの出店販売で売上を伸ばすこと、また、おもに県外法人向けとして「紅型壁紙」を中心とした、紅型マテリアルのホテルや設計事務所にに向けた営業を行うことを、めざし応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①百貨店への出店  
②オンラインショップの開設  
③紅型マテリアルとして建築資材の提案。  
産業まつりへの出展で県内企業にPRしました



大交易会出展後でのコラボ商品開発企画、商談の様子

## CASE 02

### 3年目

#### 農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ

代表者：並里 康次郎  
設立：1999年11月  
資本金：2,400万円  
住所：沖縄県本部町字並里52番地2  
TEL：0980-47-2505

## 2つのポイント

01

沖縄県産アセローラのエビデンス化と一次原材料の多様性研究開発

02

沖縄県産アセローラのブランディング多数実施

## CASE 03

### 3年目

#### アラヤプランニング 株式会社

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

## 2つのポイント

01

県内のみだった取引を、県外へ販路開拓。それによる顧客増

02

新規店舗およびオンラインショップ開設。定期的な百貨店出展



ギフトショー出展ブース

### プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

デパート、リウボウへの出店が、県内で私たちのブランドを含め、紅型を知ってもらう良い機会になりました。実際に、私たちが販売することで、観光で訪れている県外の旅行者、インバウンドの外国人にも、紅型(工芸全般)の魅力を伝えることができたと感じています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

県外の顧客を開拓したことで、オンラインショップのニーズが高まりつつあります。今後はWebサイトを充実させ、オンライン限定商品などの取り組みも行っていきたいと考えています。また、企業に向けた紅型壁紙の感触が良く、県内のホテルやマンションはもちろん、多くの方の目に触れる商業施設への設置にも、力を入れたいと思っています。

## 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



反響が大きかった IOTインテリア



③中国佛山への進出。人間工学に基づいたインテリアデザイン会社との自走化の確立

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

3年目の決算期(7月)で6,800万円の売上を計上しました。1年目以前は、1,000万円の赤字経営でしたが、2年目には赤字も全て解消し、黒字経営に切り替えることができました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

「トータルリビングショー」に出展したことで、「インテリアコーディネート」をビジュアルで見ることができました。弊社の必要性を理解していただける企業様が増えたことで、B to B契約数も増え、新しい商品開発を行うことができました。また、新たにIOTホームについて研究し、より安全で住まいやすい、インテリアの提案が実現可能になりました。まだまだ研究の余地がありますが、実現しつつあります。

インフォメーション  
機械的な利便性と有機的な優しさが融合

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄商工会議所の担当の方より、「業務改善の相談と資金面など課題を解決できる補助金のシステムがあるので、チャレンジしてみたらどうですか? これがきっかけで業績アップになるかもれませんね」と弊社の可能性を見出してお声掛けをいただき、3年前に応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①デジタルカタログのバージョンアップ ②トータルコーディネートの企画販売・IOTに対応した住まいの提案。インテリアの問題解決のための総合情報センターとしてのサンプルルームの開設

## CASE 04

3年目

### 有限会社 デザインワークスオンリーワン

代表者：中島 明美  
設立：2003年7月  
資本金：300万円  
住所：沖縄県沖縄市古謝津嘉山町18-1  
TEL：090-9782-7212

## 2つのポイント

01 デジタルカタログの制作により見積時間を大幅に短縮

02 デジタルカタログのバージョンアップと試験操作

## 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



フィンランド大使館訪問

## CASE 05

2年目

### 城間びんがた工房

代表者：城間 栄市  
設立：1973年5月  
住所：沖縄県那覇市首里山川町1-113  
TEL：098-885-9761

### 【連携企業名】

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  
城間びんがた工房  
やふそ紅型工房  
知念紅型工房  
知念紅型研究所



マーリオチョコレート・コラボ商品

## 3つのポイント

01 業種、地域に制限のない普及・販売法人、一般社団法人琉球びんがた普及伝承コンソーシアムを設立

02 1000点のデザインデータの実現。デザインを活用した新商品・コンテンツの開発

03 びんがたデザインを活用し、琉球びんがたの産業構造を持続可能な枠組みへと再構築する



紅型ストール

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県が誇る伝統工芸びんがたの、知的財産整備(伝統柄、技術の保存など)の必要性を感じていました。また、呉服需要が減少していくなかで、びんがたの、新規収益の構築方法も模索していました。同じ課題を抱える工房や、組合と一緒に、びんがたの流通活性化、売上増をめざし応募しました。

2年目は、1年目に引き続き、びんがたデザインのデジタル化点数の増加、1年目にデジタル化された図柄を活用し、びんがた商品の開発、および販路開拓、コンソーシアムの基盤強化を目的とした、会員企業獲得をめざします。

### プロジェクト内容と実施計画

①琉球びんがたデザインデータベース拡充。デジタル化を700点行い、合計で1000点のデザインをデータベース上で管理。利用区分を定め、企業からのびんがた活用ニーズに対応できる仕組みを構築する。②びんがたデザインを活用した消費の拡大。各産地や企業と連携した商品開発を行い、展示会やイベントに出展、市場調査を行う。③海外知的財産権ビジネス取り組み産地視察。フィンランドを視察。テキスタイルブランドのマリメッコでブランド戦略や商品開発、知財管理の考え方を調査。地元デザイナーや現地で働く日本人デザイナーから情報収集や意見交換を実施。次年度の海外展開戦略につなげる。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

琉球びんがたデザインデータの充実、および利用区分を定めることで、今まで難しかった各産地との連携商品開発や、企業へのびんがた活用提案が可能になりました。その結果、今年度は

会津木綿のストール、瀬戸焼の食器、びんがたデザインを転写したコンクリートなどの、サンプルや商品を開発し、びんがた活用ニーズについて調査を行うことができました。デザインを活用することで、新たな業界への参入が可能となり、新規収益の構築が期待できます。

また、第25回ICOM(国際博物館会議)京都大会2019を記念した、西陣織との連携イベント、那覇大綱挽まつりの関連イベントである、琉球びんがた泡盛サロンを開催。好評を博しました。

全国の産地や、沖縄県の伝統文化、食文化とコラボレーションした企画を開催することで、琉球びんがたの認知度の向上だけでなく、日本文化や琉球王朝文化の普及にも貢献できると考えます。このような取り組みは、今後も行っていく予定であり、県民の自県の伝統文化への関心の向上、沖縄観光の新たなコンテンツとしての波及効果も期待できます。

### 支援を受けた感想と今後の展開

4工房、琉球びんがた組合、コンソーシアムが連携し、琉球びんがたの知的財産権の活用や流通活性化を目的とした、産業構造の再構築に取り組んだことで、琉球びんがたの新たな可能性を発見し、新規市場参入への活路を見出すことができました。びんがたデザイン活用提案の基盤構築ができたので、次年度以降は、びんがた活用ニーズに対応した、質の高い商品やコンテンツの開発を行います。コンソーシアムを通じて多くのびんがた工房、作家の方々の収益向上につながる事業に、取り組んでいきたいと思っております。

## 平成31年度(2019年度)事例集 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

# Q & A

よくあるご質問にお答えします!

**Q** 具体的にどんな支援があるの?

**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課題解決と支援及び進捗管理等を、年度を通して行うことです。

**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** 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。

**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** 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?

## 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



ICU現場見学・実習（高雄栄民総医院）

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は、医療の国際化のサポートに特化して取り組んでおり、医療従事者向けの語学教育や、台湾透析患者のサポートをしてきました。医療語学教育は継続が必要で、特に医療機関との連携、受入れ体制の整備が重要です。さらに、台湾の腹膜透析患者が透析液を持参しなくても気軽に沖縄旅行ができるように医療機関、薬品商社と連携する仕組みを強化し、弊社のビジネス拡大のため本事業に応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①海外医療機関等との連携・調査／香港、シンガポール、上海や重慶などの医療機関や大学などとの連携、調査を計4回行う。②透析患者の誘導／沖縄の協力医療機関の拡大を目的に、試験的受入れとして台湾などから45名の透析患者モニターを誘導する。③医療機関の受入れ体制の整備／医療中国語講座の実施、台湾医療機関での現場見学・実習。台湾透析患者のダイアライザー（人工腎臓）の詳細情報のルーチン化、海外透析患者対応マニュアルの整備。④関連インバウンドビジネス形成への準備／日本製医薬関連商品の販売ツール、人気医薬商品の情報収集、調査。⑤web学習教材の制作と音声データ公開／中国語講座のweb学習教材制作とHPでの音声データ公開。⑥台湾透析患者の追跡アンケート調査

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

2年目は高雄を中心に、国立病院・高雄栄民総医院及び台中栄民総医院とMOUを締結、医療・人材育成交流について合意し、協力関係を構築しました。その他、香港、シンガポール、中国（上海、重慶）など18ヶ所の医療機関等との連携を図りました。

医療中国語講座については、今年度初めて4名の医師が参加。国立高雄栄民総医院の見学・実習では、医療現場の対応を身近で学習できました。また音声付きの学習コンテンツをコンパクトにまとめ、自己学習に役立てることができました。とよみ生協病院や（株）ダイコー沖縄との連携で、台風時に那覇空港に足止めになった台湾の腹膜透析患者のために速やかに対応でき、無事に透析液を届けることができました。台湾透析患者追跡アンケート調査で、ある透析患者は、22名の家族が同伴して沖縄観光されたことや、全体の消費額が高いことが判明しました。本事業は、中華圏の「家族を大事にする」というニーズを応えると同時に、沖縄の医療現場の国際対応力の向上にも繋がっています。さらに「安心・安全な沖縄」という新たな観光ブランドの構築に貢献ができ、地域への経済波及効果も期待できます。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトは、常に会社の専門コーディネーターから適切な助言や指導を受けており、今後の事業展開に大変に役立っています。県内医療機関の人材不足という課題については、台湾との医療連携ネットワークの中で、医療関連人材の誘導を視野に入れた新たな事業展開が期待できます。



台湾透析患者の受入れ

## CASE 06

### 2年目

#### 株式会社 SORA アカデミーサポート

代表者：城間 宇恵  
設立：2014年12月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県那覇市金城5丁目15番地5  
TEL：098-996-3056

#### 【連携企業名】

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



高雄栄民総医院と友好締結

## 3つのポイント

01 医療語学人材育成の業務拡大

02 国際的な医療分野の交流、医療人材育成交流の強化

03 ITを活用した医療中国語教育の構築

## 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



樹木需要や街路樹植栽計画の課題を官民連携によってクリアする

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県の観光業の発展に伴い、沖縄らしい風景づくり、亜熱帯気候を醸し出す環境整備が求められています。ITを活用し、造園業界が抱える下記の課題を解決すべくプロジェクトに応募しました。①造園会社の自社在庫、樹木生産者が所有する植物の在庫管理を正確に行えておらず、植栽工事案件の依頼があるごとに在庫の有無を確認する手間が発生しています。②リゾート開発の急激な増加により、特に大型植物は生産が追いついておらず、長期的には資源の枯渇が心配される状況にあります。①②の結果、行政が行う街路樹植栽計画もときおり変更を余儀なくされることがあります。

### プロジェクト内容と実施計画

本プロジェクトは3年計画で、在庫管理・街路樹管理システムの整備・運用を行い、樹木需要の喚起および連携企業の売上向上をめざすものです。2年目の今年度は（平成31年度）は、下記3点を実施しました。①1年目に開発した在庫管理システムを活用し、樹木在庫情報を一元管理することで、クライアントからの問い合わせに迅速に対応、受注確率を高め、売上向上に取り組みました。②街路樹の適切な更新・維持管理をうながすために、クラウド上の地図で必要な情報を一元管理するための「街路樹管理システム」を開発。計画生産を促進することで、より理想的な街路樹計画を行政と共に立案していくことをめざしました。③行政機関と造園業界双方が抱える課題の解決のために、行政機関との協議の場として座談会を実施し、官民連携による街路樹管理のあり方を検討しました。また、「杜の都・仙台市」から街路樹管理を行う担当者を招聘し、造園業界および行政が議論を交わすシンポジウムを開催しました。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

①在庫管理システムを活用し、樹木在庫を正確に把握したうえで、行政施設や公園等の業務設計時に、造園コンサルタントに対して活用樹木の提案を行うことで、新たな施工業務や樹木提供業務を受注することにつながりました。②座談会やシンポジウムの開催を通じて、沖縄の街路樹管理の課題や今後の対策について官民一体で対話を深めることができました。街路樹システム活用については、行政での導入についてはまだ議論の余地や調整すべきことが残っているものの、必要性について官民で共有することができました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

沖縄県担当者や沖縄産業振興公社のハンズオンマネージャーの専門的助言もあり、造園業者4社が連携して在庫管理システムを開発、また、官民連携による座談会やシンポジウムを開催することができました。今後は、行政機関と造園業界双方が抱える課題の解決のために、行政機関との協議の場づくりを推進し、下記3点を通じて官民連携による街路樹管理の実現をめざします。①緑化管理プラットフォームKarahaiの活用促進 ②需要に応じた計画生産 ③在庫樹木の情報活用と取り引きの円滑化



沖縄らしい風景づくりに対応する

## CASE 07

### 2年目

#### 株式会社 平成造園

代表者：神谷 朝貞  
設立：1991年3月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県那覇市首里石嶺町2丁目72番地7  
TEL：098-887-5822

#### 【連携企業名】

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



在庫管理システムの活用

## 3つのポイント

01 街路樹管理の課題や今後のより良い管理方法に関する官民での協議の場の実現

02 在庫管理システムの活用による、各社および組合全体での在庫の正確な把握

03 在庫管理システムおよび街路樹システム活用による業界全体の売上向上

## 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



周辺環境に配慮した工用大型広告シート



新規開発のHEPAフィルターとコンテナハウス

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

ご当地キャラクターやクジラや野菜をモチーフにした大型の広告シートは多方面から喜ばれ、別の現場でも環境配慮した広告シートの受注につながりました。さらに社旗や環境配慮を施した広告シートの定番化と訴求を行う事ができました。

1次・2次フィルターは製品化、販売まで進み、HEPAフィルターは製品化間近の状況です。

コンテナハウスは1級建築士事務所ナカタライトと業務提携し、県内で設計から開発まで一貫して行う体制が整いました。

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄の好景気と社会環境の変化に伴い取引先からのニーズに応え、1年目は3案件の環境製品を開発しました。今年度は試験生産と実証実験を行うため、本事業に応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①イメージが表現できる工用シート/ご当地キャラクターや観光・地域イメージアップできる工用大型広告シートの作製 ②新型空気清浄機、本機に使用する国内法規のJIS規格に適合した高性能HEPAフィルターと、1次・2次フィルターの開発、製品化 ③建築確認に対応した住宅用コンテナハウスのノウハウを活かした倉庫・事務所・店舗用コンテナハウスの開発

## 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



価格帯別に、11品物の仕出し弁当を開発



上間のおともシリーズ

新しい仕出し弁当の開発 ②小売商品開発。ブランドコンセプトの設計、ターゲットの明確化、ブランドロゴの制作、パッケージデザイン

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

本事業により、価格帯別に11品の仕出し弁当を開発しました。

小売商品については、弊社で使用している調味料やスパイスをブランド化し、「おともシリーズ」というネーミングで小売商品を開発しました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

小売商品を開発できたことをうれしく思います。来年度は、県内のイベント会社やコンベンション施設、ホテルと提携し、MICEや中食関連のイベントでの出展とPR活動を展開します。今後、食を通して沖縄の文化や風土を感じていただき、再度来県いただけるような流れを生み出していきたいと考えています。

### プロジェクト内容と実施計画

①《仕出し上間》の開発 仕出し弁当の価格帯や内容に関する市場調査とニーズの収集・分析・

## CASE 08

### 2年目

### 琉球ブリッジ 株式会社

代表者：谷中田 洋樹  
設立：2011年7月  
資本金：800万円  
住所：沖縄県浦添市牧港2丁目43番16号1F  
TEL：098-879-7642

## 2つのポイント

01 工用大型広告シートの定番化とコンテナハウスの開発体制の確立

02 中国の最新現地情報を活用した新製品開発

## 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



ロイヤルハワイアンセンター、ショップ

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

1年目のブランディングで認知度も上がり、4店舗への来客数、売上も倍増しました。県外・海外からの引き合いもさらに増加し、商標登録なども進み、競合他社などの脅威も少なくなったため、2年目は海外進出を考えました。

### プロジェクト内容と実施計画

①ホームページを多言語化（英語、中国語繁体字、簡体字、韓国語）しました。②出店場所であるハワイ・ロイヤル・ハワイアンセンターを視察。アラモアナショッピングセンター、フードコート白木屋内のテストマーケティングに向けた事前調査も行いました。③②のテストマーケティングを5日間実施。購入者にアンケートを行い、



ポップアップストアでのテストマーケティング・メニュー写真

味の評価や販売価格、改善点などを探りました。④適正価格の分析、各食材の仕入れ方法やオペレーションの確立など店舗開発を行いました。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

ハワイへの出店準備、調査がスムーズにいき、2月末にホノルル・ロイヤルハワイアンセンター3階のフードコート内に新店舗をオープン。このことが話題となり、新聞でも紹介されました。これにより、県内での採用の面接者も増えました。

また、ハワイでのウチナンチュ2世・3世との交流は、大きな財産となりました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

調査事業やホームページの多言語化では、公社のアドバイスやチェックもあり、委託業者から納得できるものが納品されました。また海外調査では専門コーディネーターの同行もあり、現地での信用を得られ、的確な業務遂行が可能になりました。今後はフランチャイズへの取り組みの強化を考えています。

## CASE 10

### 2年目

### ポークたまごおにぎり本店 株式会社

代表者：清川 勝朗  
設立：2000年11月  
資本金：500万円  
住所：沖縄県那覇市松尾2丁目8番35号  
TEL：098-866-0291

## 2つのポイント

01 海外進出を果たした

02 海外・県外でのFCや直営展開をめざすための社内体制強化

## 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



ネパールでの「すいすい教材」の販売店契約書の調印式



WUB世界のウチナンチュ向けドラマ制作

を展開している日本企業への営業 ④米軍基地内事業所との教材の営業提携の提案 ⑤N5レベルのすいすい教材DVD台本のインドネシア語・スペイン語・ネパール語・中国語翻訳 ⑥N5レベルのドラマ&アニメDVD台本の英語・ベトナム語・インドネシア語・スペイン語・ネパール語翻訳 ⑦「すいすい教材のガイド」「すいすい教材の手引書」の印刷製本 ⑧ホームページの平成31年度版を公開

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

ネパールでは、LIMSと総代理店契約、ベトナムではNAM VIETと販売店契約、WUB沖縄では、フレンズアプロードと販売店契約を締結することができました。特にネパールでは2020年1月末現在、売上高300万円を達成しています。

ドラマ&アニメDVD、教材DVD台本の多言語化、同ガイド・手引書の印刷製本も完了していません。平成31年度版として、ホームページは、多言語化で公開しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本事業を通じて、すいすい教材の制作・販売の事業展開を深めることができました。今後も外国人の日本語需要に耳を傾け、国内での外国人留学生・労働者受け入れ支援、日本での生活指導支援活動等を実施して参ります。

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

平成30年度、県・公社のホームページ広告をみて、弊社が補助対象事業者に該当するかどうかを相談したところ、「対象になります」とのご指導をいただいたことがきっかけです。

平成30年度課題解決補助事業、平成31年度基盤強化補助事業は、3年連続の継続申請が可能な補助事業なので応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

① WUB世界ウチナンチュに向けてのドラマ&アニメDVD原盤制作(タイトル:おきなわで) ②ネパール、ベトナム、インドネシア、フィリピンでのゴレス日本語すいすい教材のミニ説明会・営業商談会の実施 ③技能実習生受入企業、海外事業

## CASE 09

### 2年目

### 株式会社 上間フードアンドライフ

代表者：上間 喜壽  
設立：2009年5月  
資本金：990万円  
住所：沖縄県沖縄市登川3丁目23番20号  
TEL：098-937-9477

## 2つのポイント

01 仕出し弁当の拡充と「おともシリーズ」の商品化

02 他社との業務提携やOEMによる、相互の生産販売アップ

## CASE 11

### 2年目

### 株式会社 ジャイス

代表者：仲田 俊一  
設立：1998年4月  
資本金：518万円  
住所：沖縄県那覇市西2丁目12番の14号  
TEL：098-988-4686

## 2つのポイント

01 N5レベルのE-learning教材の開発・制作

02 N5レベル~N4レベルのE-learning教材の同時販売により、売り上げUP

## 県産キノコの販路拡大と新たな技術開発 Vol.2



沖縄フェア

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

前年度、県外販路の拡大を目的として本プロジェクトに取り組み、取引先を確保できましたが、提案可能商品の少なさや販促物不足などの新たな課題も見えてきました。そのため本年度はさらなる躍進を目指して本プロジェクトの継続事業として応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①新規取引先の開拓と県内外の営業強化。積極的な商談出張と県外商談会への出席。自社HPの作成と各種SNSの整備充実。売り場に展開する販促物の作成 ②開発商品の販売展開。県庁森林管理課の協力による沖縄県産のきのこのイベント販売 ③きのこ廃培地肥料を利用した青果



古宇利島の契約農家さんたちとの勉強会

物販売展開(きのこ生産時の廃棄部分を肥料として生産した青果物の契約栽培)。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

きのこの総出荷量は前年度より40万パック増加、総売り上げは8%増を見込めます。廃培地野菜も継続販売で売り上げ増に結びつくものと思われれます。

県森林管理課と共同で県産きのこをPRしていくことで、沖縄県内の他のきのこ生産者の後押しにもなると考えています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

県外での営業活動の中で、補助事業を受けることのできる企業ということで特に大手デパートなどから信頼が得られました。

今後、きのこだけでなく加工品や青果物を継続的に販売し、より多くの取引に繋げていきます。

## 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



ハウスクリーニング講習終了証

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

1年目は改修・修理・メンテナンスを伸ばすために水道屋のクリーニング部として「お掃除部門」を新規に立ち上げ、技術の習得と人事確保に力を入れました。

2年目は「水道屋が何故ハウスクリーニングを始めたか」の情報発信と、認知度向上を図るため応募いたしました。

### プロジェクト内容と実施計画

①社員のスキルアップのため、日本ハウスクリーニング協会主催の研修や協力会社での実務研修 ②広告宣伝活動、本社近くのタウンビジョンでの宣伝広告、FM読谷でラジオCMを年間通して放映・放送 ③既存顧客や関連業者への情報発信。



SUNケン通信

『SUNケン通信』にハウスクリーニング業務の内容や活動の報告を掲載し、定期的に発送。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

クーラーの清掃やハウスクリーニング終了後、お客様から水道の修繕や改修工事の相談・依頼が増えてきました。ハウスクリーニングの波及効果が徐々に表れてきています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

新部門の「お掃除部」は認知度が低かったのですが、今回採択を受け様々な手段で宣伝広告に力を入れる事ができました。

特に定期発行の通信では掃除の時に気が付いた水廻りのアドバイスから修理依頼があったことや、体に優しい洗剤での掃除内容等を掲載したところ乳幼児の保育園の清掃依頼がありました。

水道工事を営んでいる私達だからこそ強みを活かして皆様のお役に立ちたいと考えております。

## CASE 12

2年目

### 株式会社 オーダック

代表者：平良 剛史  
設立：2004年12月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県うるま市石川東山2-30-17  
TEL：098-989-9758

## 2つのポイント

01 開拓企業数8社、きのこ総売上前年度から8%増

02 沖縄のきのこ業界の牽引

## 県内 NO1 就職プラットフォーム TOPOTHESIA プロジェクト



セミナー開催風景

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

事業拡大を進めるにあたり、「人員の獲得」「県内企業との取引拡大」「新たな商品の開発と販路の獲得」のために必要な事業費の獲得と、また公社の支援により、自社だけでは獲得できない販路の拡大を実現したいと考え応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①利用学生情報登録データベースの制作 ②県内クライアントの獲得、人員の獲得と新たな商品づくりによる販路拡大 ③利用学生の獲得、キャリアブックの作成などによる学生の認知度向上



OB・OG交流会

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

利用学生数は、去年3月末の370名から本年1月末時点で420名を達成。琉球大学、沖縄国際大学の民間就職者数1,600名のうち約30%ほどが利用しています。取引企業数も昨年の県内企業16社から今年はずでに26社へと増加しています。

波及効果として、学生自身が「就労する」ことについて考える機会を作り出すことに成功しており、企業側もこれまでの合同説明会などのサービスでは接点を持つことができなかった層と接触できるようになってきています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本事業を受けたことで、飛躍的に県内での認知度アップにつながりました。コーディネーターが持つ人脈やサポートこそが、本事業の価値だと認識しています。今後はより業務の効率化と、さらなる事業の拡大を視野に入れて活動していきます。

## CASE 14

2年目

### 株式会社 パラドックス・ブランディング

代表者：鈴木 猛之  
設立：2011年4月  
資本金：300万円  
住所：沖縄県宜野湾市我如古2丁目12番6号  
TEL：098-892-6313

## 2つのポイント

01 認知度アップによる利用学生、取引企業の増加

02 業務の効率化と事業拡大

## CASE 13

2年目

### 三建設備 株式会社

代表者：宮里 真由美  
設立：1972年4月  
資本金：2,500万円  
住所：沖縄県沖縄市南桃原4丁目33番3号  
TEL：098-932-3629

## 2つのポイント

01 お掃除部門の認知度UPと改修工事にハウスクリーニングを組み込むことによるお客様の満足度UP

02 女性スタッフの視点と感性による細やかなサービスの提供

## パターンを中心とした企画開発とコンテンツ PR の強化



台湾でのワークショップの様子

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は洋服としてのデザインや機能性を持たせつつ、縫製しやすく型崩れしにくいパターンを目指して制作しています。しかし、認知度が低いためECサイトや販売プロモーションでコンテンツ強化の必要があると考えて応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①生産管理者正規雇用。実物サンプルの制作と品質向上のため生産管理者の雇用 ②WEB管理・販売プロモーションアシスタント雇用 ③パターン商品のカタログ制作 ④WEBコンテンツの拡張。問い合わせ、イベントの告知、企業ロゴ、商品説明などのコンテンツ追加 ⑤プロモーションの強化。服飾専門学校や台湾で



パターン商品の  
実物サンプル

のワークショップ開催。ECサイトと連携したSNSでの商品紹介やイベント告知

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

セレクトショップでオリジナルドレスのサンプルを制作したほか、シャツパターンを展開して、かりゆしウエアを企画提案、製造しました。メンズシャツ4デザインを5サイズに展開して県内4ブランドに提案し取引進行中です。

### 支援を受けた感想と今後の展開

パターン商品を販売または、制作してから縫製場へ回すことで作業効率上がり、パターンの認知度も上がってきています。ECサイトでパターン商品のカタログを案内していますが、企業や工房、テラー、ショップなどの依頼が増えていきます。今後はパターンを通して企業コラボに取り組んでいこうと考えています。

## CASE 15

2年目

### シンプル企画 合同会社

代表者：安里 輝美  
設立：2015年11月  
資本金：10万円  
住所：沖縄県うるま市みどり町6-7-3 1階  
TEL：098-989-9659

## 2つのポイント

01 パターン商品の周知と企業コラボでの製品開発と製造

02 製品製造における縫製技術の向上

## 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



省エネセミナーでは、施設の規模にあった新BEMSシステムを開発中と公表

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

パリ協定や日本の約束草案を踏まえ、我が国の地球温暖化対策を総合的かつ計画的に推進するための計画が平成28年5月13日に閣議決定されました。2030年までに新築建物の平均でZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)化実現を目指すには、業務その他の部門において約4割のCO<sub>2</sub>削減が必要となり、この目標達成のために業務用ビル等の大幅な低炭素化が必要となります。それに伴いテナントビル、福祉施設の既存の業務用施設等の省CO<sub>2</sub>化を促進していくとともにZEB化の実現と普及拡大を目指すためにはエネルギーの見える化のできるBEMS(ビルエネルギーマネジメントシステム)装置が必須アイテムとなっていますが、大手メーカー製の場合、大規模施設用の設計がベースとなっているため、中小規模向けとしては明らかに過剰で価格も高く、普及が遅れています。この状況を打破すべく、機能性や保守性を踏まえた低コストシステムを開発して普及拡大を図り、中小規模施設のCO<sub>2</sub>削減に寄与していくため、応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

- ①オリジナルBEMS開発
- ②試作機による実証実験
- ③省エネ診断サービスの構築
- ④製品化プロモーション

### プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

2019年10月30日、沖縄産業交流センターにおいて省エネルギー普及促進講座「環境に貢献するSDGsと省エネ技術」を開催、これから企業活動に必須となるSDGsと、設備の導入に活用できる省エネ技術・BEMS活用について具体的に紹介しました。

マスコミ(新聞・セミナー)等でZEB化への関心が高まっている中、各施設の規模に合わせた、低価格の新BEMSシステムを開発中と発表したところ、施設の建て替えの際にはぜひZEB化を取り入れ、低価格でのBEMSシステムも導入検討したいと大きな関心が寄せられました。

その後、提携企業と共同で開発を進めているBEMSシステムの実証試験を有料老人ホームに協力いただいで実施し、実証データを収集、分析しました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトを活用できたお陰で開発に要する時間を大幅に短縮でき、1年目にして、実証実験機器の取付、実証データ収集と順調に進み、3年目から販売といたした予定を繰り上げ、2年目には販売の目処を立てることができました。

## CASE 16

### 新規

#### キングラン沖縄 株式会社

代表者：大田 至  
設立：1989年1月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県沖縄市胡屋  
7丁目5番地6号  
TEL：098-982-2244

#### [連携企業名]

那覇総合ガス株式会社



開発委託先・新潟県EMSでの打合せ

## 3つのポイント

**01** 新BEMSシステムの内容の具体化・実証実験機器の設置

**02** データ収集、クラウド管理の構築

**03** 県内にて新BEMSシステムの普及を目指す

## 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



APARTMENT OKINAWAパルコシティ店

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

APARTMENT OKINAWAは沖縄のファッションを切り口としたライフスタイルを県外・海外へ発信するため2017年にプロジェクトがスタートしました。沖縄のアイデンティティを有するブランドが集い、当初19ブランドの参加から始まって、現在28ブランドが参加しています。

プロジェクトがスタートして各ブランドのボランティア等で運営を続けていましたが、百貨店を中心に多くの依頼を受けニーズの高さを感じる反面、そのチャンスを得るための準備がニーズに追いつかないもどかしさを感じていました。

そこで本プロジェクトを活用し、これからの可能性をさらに高めていきたいと思い応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①県内外へのポップアップ出店、直営店舗の運営 日本橋高島屋、パルコシティ、博多阪急でのポップアップ、パルコシティ、博多阪急での店舗運営 ②周知度を高めるPR活動や素材作り、ブランディングの見直し、各ブランド紹介写真や文章制作、トンマナの統一、販促ツールの製作ECサイトオープン、SNSを活用したPRやブランディング ③オリジナル商品の製作、各ブランドのノウハウ(デザイン、素材やパターン選定、外注企業紹介等)を活用し、Tシャツ・パンツ・ブルゾン・ソックスのオリジナルアイテムを制作

### プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

今年ポップアップの実施は4回でしたが、オフ会は百貨店やショッピングモールを中心に10件以上いただきました。これは沖縄のファッション

の関心の高さ、個性的なデザインの反応の高さだと思います。次年度も引き続きオファーをいただいでおり、より精度を高め、店舗展開の足掛かりにしたいと思っています。

また既存の直営店(パルコシティ店、博多阪急店)のほかにECサイトオープンやイース沖縄豊崎への出店と着実に売場を増やしております。業界への期待値も高く、より多くのブランドやファッション以外のジャンル(コスメ・食・雑貨等)とも共同で展開し、新しい沖縄の提案をしていきます。

### 支援を受けた感想と今後の展開

これまでの活動からさらに飛躍的に認知度を高め、かつ可能性も感じる事ができましたが、秋冬の提案や商品供給の安定化など課題も見つかりました。各ブランドが商品を県外で販売するための情報や商品開発の準備等が徐々に整ってきましたので、より多くの方に見ていただける売場を勝ち取れるよう取り組んでいきます。

今後直接お客様への販売だけでなく、次年度はB to Bを狙った取り組み(展示会出展やセレクトショップへの営業)等もチャレンジする予定です。



オリジナル商品の開発

## CASE 17

### 新規

#### 有限会社 ホーセル

代表者：金江 幸一  
設立：2004年12月  
資本金：300万円  
住所：沖縄県豊見城市豊崎1番地328  
TEL：098-987-1591

#### [連携企業名]

株式会社島藍農園  
RUBICON



博多阪急店でのポップアップ

## 3つのポイント

**01** 個性的なアイテムやブランドの同一展開によるニーズの獲得

**02** ノウハウ・情報の共有・集約による問題解決と取引展開の拡大

**03** 年間を通じた提案とメンバー・パートナー開拓

## 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



植物に投影されたデジタルアートで「冒険ナイトウォーク」

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

東南植物楽園は冬季イルミネーションを開催していますが、夏休み期間は夜のコンテンツがないため、平日の夜は閉園しており、安定した雇用にもつながっていません。また沖縄市は那覇市・南部圏域と北部圏域の間にあり観光地としては素通り感がありますが、文化芸術資源（エイサー）やスポーツリズム（サッカーやバスケットボール）など活発であるため、他団体と連携して新たなナイトコンテンツの充実を図れば入園者が増え、周辺地域への波及効果で沖縄市の活性化が期待できると思い応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①ナイトコンテンツの開発、プロジェクションマッピングを用いたデジタルアートを植物に投影し、キジムナーを使ったオリジナルストーリーを制作。音センサーや人感センサーでインタラクティブな体験が出来る遊歩道を作り込む。②連携企業による地域販売・WEB販売・代理店販売プロモーションと、市内ホテル、飲食店との協力調整による沖縄市夜の観光周遊マップの作成。③バス手配・ツアー商品、2次交通も含め定期でのバス運行が可能かモデルツアーを設定する。

### プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

7月から始まったプロジェクションマッピングを用いた「冒険ナイトウォーク」は天候不良もあり計画が遅延、当初の予定よりも入園者が伸び悩みました。特に7月、8月の実績は前年割れとなりましたが、コーディネーターと計画の変更を検討した結果、11月に新たなスクリーン（約10m）を設置し、

イナミックに見せて視覚に訴える事に特化したところ徐々に成果が表れ、11月は前年より1,856名入園者数が増加しました。12月は自社事業のイルミネーションとの相乗効果で前年より10,983名増加と入園者数が大幅に伸びました。12月単月では開園以来過去最高の41,183名の入園者数となり多くのマスメディアでも報道されました。また自社ホームページのトップにも載せていることもあり電話での問い合わせも増えました。近隣の体験型観光施設からは、週末は道も渋滞して昔の東南植物楽園を思い出すと嬉しいお言葉もいただきました。

入園券の委託販売については、沖縄市近隣の6ヶ所の宿泊施設と提携を結び事ができました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

初めての支援事業でコーディネーターの方には親身になっていただき大変助かりました。特に県外・海外プロモーションでは東南植物楽園・沖縄市を大きくアピールする事ができました。また初めての試みとして試験的に無料送迎バスをイオンモール沖縄ライカムと東南植物楽園で運用致しましたが新たに若年層のゲストを取り込む事ができました。現在は沖縄市での周遊を主に模索していますが、送迎バスの活用が広がれば2次交通問題も含め中部地域全体として観光客を取り込めると感じました。



マッピング映像を見ながら太鼓をたたき、光が反応する演出

## CASE 18

### 新規

#### 有限会社 東南植物楽園

代表者：宮里 好一  
設立：2013年7月  
資本金：9,300万円  
住所：沖縄県沖縄市知花2146番地  
TEL：098-939-2555

#### 〔連携企業名〕

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



広島カープでの、沖縄市GOナイターPR

## 3つのポイント

01 新たなナイトコンテンツの創出、デジタル映像と亜熱帯植物で非日常体験

02 ナイトコンテンツを基点とした沖縄市の観光市としての認知

03 新たなコンテンツを導入する際の自走化事業計画

## 古くて新しい沖縄の蒸留酒 「IMUGE」の確立に向けて



IMUGE.BARの様子

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

泡盛業界では、泡盛の出荷量の減少が続き、この先も減少が見込まれるため、新製品の市場投入の必要性が痛感される中、前年にTLOの産学官連携推進NW形成事業を活用することで沖縄の地酒「IMUGE」の試験製造及び販売を行いました。そして酒造所3社による正式発売に合わせて、事業規模を拡大し、複数年にわたる事業と年毎の拡大を実現するため本事業に応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①「IMUGE」のお披露目記者会見・イベント開催お披露目のために沖縄タイムスホールにて記者会見と酒造所3社の「IMUGE」を試飲・購入ができるイベントを開催する。②県外プロモーションにて、BS番組での「IMUGE」を紹介する番組の制作放映と、県外生活雑誌、県内航空機機内誌への記事タイアップを行い、ソフトコンテンツを拡充する必要から、IMUGEの文化・歴史から現代での役割・意義などを紹介するPR映像・冊子、ノベルティの制作展開を行う。③「IMUGE」の製造知見の獲得・酵母菌株、麹菌株、醸造温度等の製造条件について検討し、製造条件が商品特性に与える影響を明らかにする。・品質工学などの手法を用いて、芋・黒黒糖の品質、気温、腐造菌などの外乱に対し安定した品質が保てるような製造条件を構築する。

### プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

8月末に3社とも商品を出荷し、12月までに2019年度製造分はほぼ完売することができました。2019年8月の沖縄でのデビューイベントによ



試飲・購入も3社にて開催

る市場参入インパクトの形成から、2020年4月の全国一斉販売に向けて東京でのイメージ戦略を展開する中、先行情報によるティーザー効果で、4月の本格販売への期待感が高まっています。現在製造数量が足りない現状ですが、県内・県外からの問い合わせ、引き合いも多く次年度以降にもつなげる動きになっています。

また「IMUGE」は定義として甘藷原料と粉黒糖を県産と規定しているため農家や含蜜糖製糖工場との連携も進み、さらに泡盛製造設備を活用できることから3社以外の酒造所の参入も検討しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

手続きが大変な事業ではありますが、事業領域が広く、「IMUGE」のような新しい酒ジャンル確立を目指す事業にはとても有益でした。

また本年実施した「IMUGE」のお披露目イベントは次年度以降参入企業も増え、また運営ノウハウを獲得できたことから、補助事業を使わずに酒造所独自で今後も開催することを検討しています。

## CASE 19

### 新規

#### 請福酒造 有限会社

代表者：漢那 憲隆  
設立：1944年  
資本金：1000万円  
住所：沖縄県石垣市宮良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



酒造所3社によって正式発表された「IMUGE」商品

## 3つのポイント

01 沖縄の新しい蒸留酒による泡盛業界の活性化

02 1次・2次・3次産業に貢献する産業の創出

03 運営ノウハウの獲得によるイベントの独自開催

## 無農薬で栽培したお米の加工品開発と販売



イベント出展時のブース対応

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

西表島において稲作が衰退の一途をたどっている理由は離島故の高経費・低売値にあります。ほとんどの重要な伝統行事や神事は稲作が由来でもあり、稲作の衰退は地域や島の衰退に結びついてしまいます。離島で稲作を続けるには、付加価値を上げ小さな面積でも稼げる仕組みを作り上げなければいけないと考え、本事業に応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

米を使った加工食品の

- ①製造委託
- ②販売
- ③展示会等での販売、PR



プロジェクトで一番最初に作った米粉(栽培期間中農薬不使用)



同じく黒米粉(栽培期間中農薬不使用)

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

お米を使った6個の商品開発に成功しました。その中で1番のメインになりそうなのが米粉のクッキーです。米1キロ当たりの売値は通常約230円、当社は独自の販売先を持っているため440円ですが、米粉のクッキーにすると8,000円まで単価を上げることができ、委託費等差し引いても4,000円以上で販売できるという高付加価値化に成功しました。クッキーの販売数を増やすことができれば、周りの農家からも無理なく高値で米を買い取ることができ、離島での稲作農家の所得向上につながるものと考えています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本事業を進めるにあたって製造委託先の方々と話をしている中で、様々なアイデアを頂き、また西表島が「商品開発」という点では魅力がある島だということを改めて深く認識することができました。今後はいただいたアイデアでさらなる商品開発を進めます。

## 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



人の動線を意識したショップは1階部分にオープン。デザインにもこだわった

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

敷地内の「果報パンタ」が絶景スポットとして有名になり、観光工場への来場者は過去3年で180%増加の16万人超となりました(特に若者やインバウンドの観光客が増加)。一方、若者層に向けた商品の不足、塩製品のPR等が十分に行えていないことにより、購買までいたらない来場者が増えていました。施設内の動線の整備や新商品の開発など、改善が必要と考え応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①観光製塩ファクトリーと絶景スポットの一体化整備のランドデザインづくり。②ぬちまーす工場と商品についてのPR動画作成、多言語対応による商品説明の強化。③来場者誘導のた



ショップのリニューアルに合わせてオリジナル商品も展開する

めの動線やサインの改善。絶景、果報パンタから施設内への動線を確保。④若者層の来場者に向けた新商品の開発。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

案内パネルの整備や動画、多言語パンフレットなどにより、若年層やインバウンドの来場者に製品の良さを訴求することができました。また、動線の整備により、直営ショップの売上は4.8%増見込み、通販へのリピート購入も増加見込みです。

### 支援を受けた感想と今後の展開

支援をきっかけに社員が集まり、新しいチャレンジを分担して行うことで、社内のチームワークが向上しました。また、専門コーディネーターからのアドバイスが刺激となり、素早い対策や決断に結びついています。本プロジェクトに参加した社員の意識が変わったこと、将来の課題の解決に役立つ力が備わったことは大きな収穫です。コンテンツの充実も継続して行い、より魅力的な観光施設をめざします。

## CASE 20

### 新規

#### 株式会社 星砂

代表者：大浜 一将  
設立：2015年12月  
資本金：10万円  
住所：沖縄県八重郡竹富町字西表1608番地  
TEL：090-3078-7276

### 2つのポイント

01 6つの商品開発による米の高付加価値化

02 さらなる商品開発と販売先の開拓

## 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



3Dのデジタル図面でお客様のイメージを即座に表現できる

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄では本土復帰前後から増えた鉄筋コンクリート住宅のメンテナンス技術の向上もあり、親世代から子世代への「代替わりリフォーム」の需要が県内で高まり始めています。そのなかで若い世代の多様な住環境ニーズを満たすには、県内業界のデザインリフォーム・リノベーション技術に力不足を感じ応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①市場調査を実施し、代替わりリフォームに対するニーズと自社の競争力を見える化。②ショールームを新設。大画面で3D図面を活用し、顧客の要望を即座に反映、イメージを共有できる環境を整えました。③30~40代の新規顧客に刺

## CASE 22

### 新規

#### 株式会社 喜神サービス

代表者：川満 秀吉  
設立：1995年7月  
資本金：3,000万円  
住所：沖縄県うるま市宇田場1061番地  
TEL：098-973-6533



Facebookページは、集客の大きな柱に

さる販促としてWeb広告・SNS広告を大きく活用、ファン層を着実に広げることができました。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

今回の販促活動からデザインにこだわりがあり、住み心地の向上を要望として持つ顧客を取り込むことが可能になりました。またSNS広告などを見て店舗を訪れる客数も増えるなど、県内市場への認知も広がっていることを実感しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

今回大きな成果となったのは、市場調査の結果、自社の顧客目線での立ち位置を把握できたことです。これまでの販促に対する反省と、今後の強化軸を明確にすることができました。これまで以上に顧客に情報提供し、対面しなくても顧客に「育っていただく」仕組みづくりをめざします。

### 2つのポイント

01 市場を変える情報発信基地としてユニーク事例の記事配信

02 2019年8月にデザインリフォーム・リノベーション店舗を新規オープン!

## 外国人観光客向けシェアリングサービス創出事業



充電GO! の広告ページ制作

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄の観光産業と情報通信産業とを結びつけた高付加価値型サービスの創出をめざして応募しました。具体的には、外国人観光客向けにモバイルバッテリーのシェアリングサービスを実現したいと思ったことがきっかけです。

### プロジェクト内容と実施計画

①「いつでも充電、どこでも充電」をコンセプトにしたモバイルバッテリーのレンタルサービス「充電GO!」をスタート ②充電GO! バッテリーステーションを開発・製造しました。③サービスリリースにあたってビジネス体制を整えました。レンタル料金は、最初の1時間100円、初日24時間まで200円、以降7日間まで1日追加100円と



いう業界最安クラス3設定です。

充電GO! 沖縄ファミリーマートとの記者会見

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度(波及性)

充電GO! を沖縄県内のファミリーマートに設置し、2020年1月20日からサービスを順次開始。2月末までに296店舗に設置する予定です。県内最大の店舗を展開するファミリーマートに導入することで、国内外の訪沖縄観光客や県内若者が利用しやすい環境を整えました。また、モバイルバッテリーには8種類のデザインバリエーションがあり、ユーザーが楽しめるようになっています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本事業へ応募したときから関連事業者との商談・協議は良好で、ビジネスチャンスは大きいという確信がありました。シェアリングエコノミーは今や世界的な潮流です。今後も充電GO! のサービス展開に集中し、沖縄発のシェアリングサービスとして広く展開したいと考えています。

## CASE 23

### 新規

#### 琉球インタラクティブ株式会社

代表者：白井 隆秀  
設立：2009年2月  
資本金：3,800万円  
住所：沖縄県宜野湾市大山3-11-32  
TEL：098-988-1572

### 2つのポイント

01 モバイルバッテリーのレンタルサービス「充電GO!」を2020年1月にスタート

02 シェアモバイルバッテリーへの広告など、周辺サービスの拡充をめざします

## CAD3次元化技術の取得による事業高度化



3D講習

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は電子納品、2次元CAD、GISなどを行ってききましたが、国が施策として「i-Constructionの実施」を推進しており、3次元CADへの対応が必須になっています。また弊社は一括交付金関連予算の受注が大きな比重を占めており、将来の予算終了にともない、既存事業の拡充、新しい事業展開を模索していたため応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①3次元データの構築技術を取得するため、Autodesk社の3D CADソフト「Civil3D」を導入し、3次元CADの講習を受講しました。②既存の空中写真のインデックス化、オルソデータの作成、3次元データ化の検証を行いました。③3次元データおよび空中写真データを、新規にド



3D CAD画面 地形+ドローンオルソ

ローン撮影したデータと接合し、簡易で安価なコンテンツ提供を検証しました。④2次元データから3次元CADデータ化し、3Dプリンターを活用して付加価値の高い複製業務を行えるかの検証を行いました。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

土木コンサルタントは中小企業が主であるため、3Dデータ化技術を持っている外注先が必要となります。弊社は3D技術を持つアウトソーシング先として、受注企業と連携を取れるように進んでいます。そのなかで顧客企業に対して3次元CADのセミナーを行いました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

今後はさらに事業を拡大すべく、より高い技術の取得や新たな市場の開拓、アウトソーシングとしてより多くの企業に利用してもらうために、技術者の拡充、多様化を図ってまいります。

## 多機能型「コンテナハウス」の事業化と未来への可能性



カスタマイズ性に優れたコンテナハウス

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

知人からの紹介で本事業を知り、応募しました。弊社は建築全般の資材販売・製造を行っています。沖縄の建設業界の需要は高まっていますが課題も多く、弊社の離島事業でも慢性的に宿泊施設を確保できない状況でした。業界全体の工期にも影響が出ており、対策案としてコンテナハウスが注目されています。受注契約をきっかけに宮古島に1000坪の土地を購入し、本格的にコンテナハウスと輸入建築資材を事業化したいと考えました。

### プロジェクト内容と実施計画

①コンテナハウス製造体制を構築し、コンテナハウス専門プロジェクトチームの設立。②基本設計や自由設計のカスタマイズ性・デザイン性の企



海外でのコンテナハウス製作

画作成。③新資材の開発により、コンテナハウス販売に関わる建築資材の販売や付帯工事につなげる。④ホームページを制作することで企業PRと販売につなげる。カタログ制作による販売促進やモデルハウス展示場での催事の開催。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

沖縄市場への地道な営業活動により、認知度は向上したと感じています。特に宮古島では販売代理店を立て、販路をさらに拡大することができました。またプロジェクトチームを構築することで、専門知識や施工方法などスタッフのスキルアップにつながり、新たな事業軸構築ができました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

新たな市場への積極的な挑戦ができました。計画どおりにいかないこともありましたが、公社専門コーディネーターから助言をもらいながらプロジェクトを進められたことがとても勉強になりました。

## CASE 24

新規

### 株式会社 Nansei

代表者：砂川 哲男  
設立：1985年1月  
資本金：500万円  
住所：沖縄県那覇市曙1丁目15番3号  
TEL：098-867-1300

## 2つのポイント

01 3D CADの作成技術の取得と処理体制の構築、一括交付金事業主体からの脱却

02 3D技術により他社との差別化を図り、アウトソーシング先として受注の拡大をめざす

## 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



Resor Tech OKINAWAに出展

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は情報セキュリティ市場のニーズ拡大を見据え、中小企業向けのサービス・製品の開発に積極的に投資し、顧客のニーズに応えられる商材が手元にそろってきた状態でした。それらを最適なタイミング、最適なアプローチで、効果的に顧客に届けるためのWebマーケティング施策を行うこと、それを活用して県外顧客への認知・販路拡大につなげることをめざして応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①マーケティングオートメーションツール(MAツール)を導入し潜在・見込み客の行動をとらえ、最適な顧客に、最適なタイミングで、最適なアプローチを自動で行わせる環境を構築。②ツール



セミナーによる見込み顧客の獲得

導入環境を整えながら、Web広告(オンライン)、セミナーや展示会(オフライン)等、マルチチャネルでアプローチを行い、顧客行動をとらえながらPDCAをまわらせるプロモーション施策を実施。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

MAツール環境を構築後、展示会・セミナー・Web等で多くの顧客を獲得し、商談につなげることができました。また見込み客のセキュリティ環境ニーズが高まった際に、確実なアプローチができる環境を構築することもできました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

本事業により、顧客行動をとらえる環境構築を軸として、県内外へのプロモーション強化ができました。今後は効果が見られた施策を中心に、Web誘導施策をより強化して潜在・見込み客を獲得し、認知・利益拡大につなげたいと思います。

## CASE 26

新規

### 株式会社 セキュアイノベーション

代表者：栗田 智明  
設立：2015年10月  
資本金：8,100万円(資本金5,600万円・資本準備金2,500万円)  
住所：沖縄県那覇市上之屋1丁目18番36号  
TEL：098-943-2718

## 2つのポイント

01 マーケティングツールによる顧客行動をとらえる環境構築

02 Web施策強化による利益拡大

## CASE 25

新規

### 株式会社 樹産業

代表者：友利 寛樹  
設立：2014年1月  
資本金：300万円  
住所：沖縄県うるま市昆布1121番地5  
TEL：098-989-6264

## 2つのポイント

01 コンテナハウス販売の拡大に向けた強化

02 コンテナハウス販売の県外への販路拡大

## 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



県内初開催「体感型防災アトラクション」

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は離島で学習塾の運営をしていますが、生徒数の減少や講師確保の困難から、新たな分野・市場の創出が必要でした。同時に未曾有の災害が頻発するなかで、一般市民向けの防災教育が不十分だと感じていました。そこで防災教育を立ち上げるために、本プロジェクトに応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①業界内で定評のある「防災士」と「危機管理士」の講習を受け、両資格を取得しました。②防災教育にエンターテインメントを取り入れて全国的な成功を収めている大阪の企業(フラップゼロ社)と業務提携し、「アトラクション型防災研修」の運営ノウハウを学びました。③浦添市



演出効果を駆使した会場

で体感型防災アトラクションを開催、市民、企業の防災担当者等に体験してもらい、今後の県内営業活動の足がかりをつくりました。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

新分野への事業展開に必要なノウハウを整備できました。浦添市の協力を得ることに成功し、防災アトラクション体験会を開催。1日3公演で合計約500名の参加を得ました。この体験会とおして事業としての採算性と、防災力強化という地域貢献を同時に実現できる手応えを得ました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

専門コーディネーターからは、自社の経営戦略を客観的にとらえるアドバイスをもらいました。また、単発の研修会開催にとどまらない提言など、今後の事業の重層化についても助言をもらい、企業として発展をめざす大きな転機となりました。

## CASE 27

新規

### セレブラム教育システム株式会社

代表者：新山 広明  
設立：2010年4月  
資本金：500万円  
住所：沖縄県宮古島市平良字下里535番地5  
TEL：0980-79-0082

## 2つのポイント

01 体感型防災アトラクション研修を沖縄で初めて開催し、新たな事業をキックオフした

02 防災に関する基礎知識を身につけ、防災に関するさまざまな事業の可能性を見出した

## 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 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



Resor Tech OKINAWAに出席

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は、過去3年間、華人6,000名に「ノータッチ珊瑚」を啓発しつつスノーケリングツアーなどを販売してきました。今後も増加が見込まれている中華系観光客がサンゴの海で無秩序に遊泳すれば、最悪の場合、島周辺のサンゴ礁が消失する恐れもあります。そこでSDGs元年と言われている本年、宮古島観光を持続可能なものとするSDGs14を目標に「ノータッチ珊瑚サステナブルツーリズム」を実践検証するため応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①パンフレット、ポスター、チラシ、動画・SNS公式アカウント活用による啓発 ②マリンダイビングWebによる啓発 ③日本トランスオーシャン機内誌「ノータッチマナー」掲載 ④SDGs学習



JTA機内誌のコーラルウェイにマナー掲載

会における「ノータッチサンゴ啓発集客」の紹介  
⑤国内外の観光イベントにおける「ノータッチマナー」広報宣伝

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

本事業は、環境大臣賞の受賞をはじめ、SDGsの模範事例として内閣府広報番組等でも紹介されました。

本事業の成果として、香港市場でのブランド化、ダイバーやシュノーケラーの共感、SNS公式アカウント登録者の拡大、学校、企業やMICE関係社からの問い合わせや、企業研修旅行等の受注につながり始めています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

持続可能な観光モデルは沖縄県全域への波及効果と、オーパツーリズムから目玉観光資源(サンゴ礁など)を保全できるサステナブルツーリズムの波及効果が期待されており、今後も持続可能な新サービスを展開していきたいと考えています。

## CASE 28

### 新規

#### エコツアーボ 合同会社

代表者：猪澤 也寸志  
設立：2008年3月  
資本金：100万円  
住所：沖縄県宮古島市下地与那覇1139-4  
TEL：0980-76-6660

### 2つのポイント

01 ノータッチ珊瑚マナー啓発集客の有効性の実践検証

02 ノータッチ珊瑚マナーの全県への拡大による2030年のSDGs14達成

## 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



エステの認定資格を持たないスタッフも活躍

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

エステ業界は人不足、低賃金、長時間労働で企業そのものが不安定です。顧客単価が高いだけでなく、そのサービスの不透明性から集客、業界全体の売上が伸び悩んでいる現状です。開業9年目の弊社は、その問題点を克服するため、半無人化のセルフエステを開業する方針を固めました。新しい業態として新規雇用、紙媒体広告、Web広告費を得て、新規ビジネスの周知を加速するため本プロジェクトに応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①エステの認定資格を持たない一般社員の雇用  
②Web、SNSなど、ITツールを使った広報活動  
③現金・カード決済をせず、アプリのみを使用した入金とサブスクリプション課金システム



HPのクリック数もUP

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

従来のエステサロンと比べ、5倍程度の集客に成功しました(5カ月実績で約150人)。カウンセリングや顧客対応をテキスト化して統一、業務を効率化。また、ライングループを利用して店舗スタッフとの業務報告を透明化しました。

### 支援を受けた感想と今後の展開

ラジオ広告を使うなど、弊社の予算では行えない宣伝を行えました。新規エステの特徴である「セルフ」の認知が薄く、浸透させるのに力があると実感しましたが、ラジオ広告への反応はホームページのクリック数からも手応えを得ることができました。今後も周知を続け、実際のサービスの良さ、低予算脱毛を広告し続けると共に、ダイレクトメールやイベント参加を検討し、スタッフの対応力やサービスの向上をめざしていきます。

## CASE 30

### 新規

#### アットモア株式会社

代表者：加藤 かおり  
設立：2013年4月  
資本金：900万円  
住所：沖縄県那覇市おもろまち1丁目2番17号  
TEL：098-869-4200

### 2つのポイント

01 Webを活用し集客数をアップ(5カ月で150名)

02 さらなる集客数の増加。1店舗500名の会員数をめざします

## 米軍・軍属へ廃車買取強化プロモーション・中古車両パーツ販路拡大プロジェクト



米軍基地内広告

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

軍関係者は数年で異動するため、車両を処分する機会是一般の人より多くなります。ネットや口コミなどで廃車買取業者の認知度は少しずつ上がっていますが、まだ無料や有料で処分されるケースが多いのが現状です。そこで米軍基地内に広告を出すことにより廃車を多く買い取ることができ、中古車両パーツ販売数も増えると考え、本プロジェクトに応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①キャンプオアスター内の車両登録事務所近くに看板広告を掲出し、軍関係者へアプローチしました。また、目につきやすいフィールドハウスへバナー広告も展開しました。 ②数百台ある部品取



パーツ販売用の車両状態を確認とシステム登録作業

り用車両をweb上で管理・確認する在庫管理システムの開発依頼をしました。 ③ネット上で公開するCM動画を制作しました。

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

米軍基地内への広告により、中古車両パーツの売上、問い合わせも増えています。廃車の購入増で在庫車種が増えたため、南部や北部の修理工場や個人からの問い合わせや購入が増えました。システムは、導入直後のため直接的な成果は出ていませんが、業務に入ればスムーズに利用できるかと確信しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

米軍関係者向けに広告を展開したことで、使用済み自動車の処分に対する認知度が低いことが判明。沖縄県民の認知度も低いことがわかり、そうした層にプロモーションしていけば、今まで以上に車両の買取実績を増やせる手応えを得ました。今後は、顧客が在庫を確認できるシステムを整備していきたいです。

## CASE 29

### 新規

#### 株式会社 かたづけ屋

代表者：仲與根 奏  
資本金：700万円  
住所：沖縄県沖縄市松本972番地  
TEL：098-938-5616

### 2つのポイント

01 米軍基地内への広告により、廃車買取の問い合わせが増えた

02 中古パーツの問い合わせも増え、軍関係者との商機が増えつつある

## 売れる仕組み作り販売強化



シンガポール高島屋でのイベント

### 本プロジェクトに応募したきっかけ

「肌をこすらない」がコンセプトで、日本初の自己発泡型、水を一滴も使っていない化粧品、「琉球モイスター洗顔パック」を開発。化粧品は売れないと言われるシンガポール高島屋の催事で完売しました。市場では新しいタイプの化粧品ですが、他社の類似商品の脅威を感じていたため、商品のブランディングをしっかりと、世界に発信できる化粧品にしたいと考え応募しました。

### プロジェクト内容と実施計画

①国内美容サロンへの販路拡大  
②県内当社サロン3店舗のブランディング  
③シンガポール販売の定着、基礎固め



水を一滴も使用しない化粧品の原料

### プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

顧客へダイレクトにアプローチするため、弊社サロン3店舗でLINE@への顧客登録をうながしました(登録者数4,045人)。毎月の肌セミナーでは3カ月で100人の会員登録を得ることができました。弊社が沖縄のビューティー業界において成功ビジネスモデルをつくり、それを示すことで、沖縄の美容業界全体の底上げにつながると考えます。また、県外にも「美容県沖縄」と認知してもらえるような取り組みをめざしています。

### 支援を受けた感想と今後の展開

県内の顧客獲得は目標を達成できましたが、県外と海外のリピーターづくりには予想以上に苦戦しました。海外は通信販売に力を入れるのではなく、店舗販売でのリピーターづくりを強化していきたいと思っています。さらなるブランドの構築と販路拡大に取り組んでいきます。

## CASE 31

### 新規

#### 株式会社 ラフォーエス・カンパニー

代表者：富山 佐菜  
設立：2016年12月  
資本金：300万円  
住所：沖縄県豊見城市宇豊崎1番地1160 ディアフラッツ豊崎1F  
TEL：098-898-8018

### 2つのポイント

01 自社美容サロンのメンバーシップ化のために、無料セミナーを実施

02 高評価のシンガポール催事から、リピーター層の発掘をめざす

# 沖縄発「サステナブルコスメ」全国、海外販路拡大プロジェクト



展示風景



試供品配布

## 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社には注目を受け始めた商品があるのですが、販売を拡大するにはさまざまな課題を抱えていました。その課題を解決するために、このプロジェクトに応募しました。

## プロジェクト内容と実施計画

- ①正社員1名、繁忙期のみパート2名を採用し、営業活動を活性化させました。販促品の拡散や新規販売開拓、販売先へのフォローをして商品への理解を深め、売上アップをめざしました。
- ②プロモーション映像の制作、Web広告、ポスター展開を行い、商品の周知活動をしました。
- ③ブランド力をアップするため商品のラインナップを増やしました。

## プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

商品の環境に優しいというコンセプトやブランドの認知度は上がり、問い合わせや継続した取り引きが増えています。弊社の商品は、沖縄発信の環境に優しい商品として認識されており、他社がSDGs（持続可能な開発目標）な取り組みを発信するときに貢献できる商品として活用されています。また沖縄県の「美しい沖縄の海を守る」という意思を発信している商品として、観光業のイメージアップにも貢献していると思います。

## 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトの成果として、商品をブラッシュアップすることができました。また、遠隔地へ販売するためのWebページなどが整ったこと、店頭での販促につながるPOPやチラシなどの効果もあり、売上を伸ばすことができました。今後は県内、県内離島、県外での販売を増やしていくこと、タイとパラオでの販売の充実をめざします。

# CASE 32

## 新規

### ジーエルイー 合同会社

代表者：呉屋 由希乃  
設立：2014年5月  
資本金：11万円  
住所：沖縄県那覇市松尾1丁目21-61  
シティハイム松尾202  
TEL：050-5241-9799

## 2つのポイント

- 01 地球に優しく、リキッドタイプからバームタイプへ商品開発を実施
- 02 コーラルセーフティマークの取得によって、セレクトショップ販売店などの販路を拡大

# 専門コーディネーターボイス

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トや進捗管理を行う「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人ひとりが大切に、クライアントへの想いをお伝えいたします。

### 鈴木専門コーディネーターボイス

各プロジェクトの実施者は、いずれも将来成長が期待される事業者ばかりです。スポーツに例えますと、将来オリンピックでメダルが期待される有力選手と言えます。そこで、私達は持っている知識と限りある補助金を効率的に用いて、それぞれの事業者の成長を応援いたします。皆様も私達も、共に成長あることが最上の喜びでもあります。

### 吉岡専門コーディネーターボイス

沖縄には小さくともキラリと光る、尖った実力企業が数多くあります。そうした原石と一緒に磨き、一段階高いステージに共に歩むパートナーとして、私たちコーディネーターを上手に活用して頂きたいと思います。また、私たちは企業の意思決定責任を担う経営者に寄り添うことのできる存在で、ありたいとも考えています。専門コーディネーターと事業のエンジンとなる補助金を活かすことで、目指す将来ビジョンへの到達を加速してください！

### 小濱専門コーディネーターボイス

企業が考える、目標やゴールについて一緒に考え、その達成に向けてお手伝いをするのが私たちの大切な仕事だと考えています。ただ、目標やゴールの形は企業によって様々で、それは自分たちで稼いでいく力をつけることや、人材を育成して組織を整備していくことなどがあります。その中で、常に企業と共に悩み考え、一緒に走っていくことで、厳しくも楽しく、共に成長できる存在でありたいです。

### 新垣専門コーディネーターボイス

大切なのは信頼関係とコミュニケーション。その仕事のプロである企業の皆さんとスムーズなコミュニケーションが取れるよう徹底的にその仕事に入り込み、企業成長につながる事であれば何でもやる、という気持ちで取り組むようにしています。

# 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 \* 琉球アジアンビレッジ株式会社 \* 株式会社アイム \* 南風堂株式会社  
アニメコンテンツを核とした中小企業等連携による圏外展開プロジェクト
- 株式会社 ポイントピュール  
連携企業 \* 株式会社ヘーラ \* 株式会社フォーラム \* 合同会社やんばる彩業  
沖縄・アジア万国津梁物流事業
- 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 \* 株式会社琉球混成  
沖縄・アジア万国津梁物流事業
- 株式会社 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 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ク構築プロジェクト

## 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) 石垣島海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
- 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 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  
BtoCのノウハウの蓄積と県外販路拡大
- 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  
おきなわいちばくろ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
- 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
- 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
- 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
- 株式会社 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
- 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
- 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
- 株式会社 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
- 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産産業の相互送客及び地域活性化プロジェクト
- 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 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TB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
- 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
- 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 大生通信  
高速度無線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 ステアフーズ 株式会社  
カンダパ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の開発・販売プロジェクト
- 株式会社 ECOMAP  
「沖縄の資源は凄いぞ!」プロジェクト
- 株式会社 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
- 株式会社 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 ECOPAP  
「沖縄の資源は凄いぞ!」プロジェクト
- 株式会社 読谷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 ユービックスシステム  
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  
沖縄県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

## 課題解決プロジェクト（24件）

- 株式会社 大生通信  
高速度無線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 ステアフーズ 株式会社  
カンダパ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の開発・販売プロジェクト
- 株式会社 ECOMAP  
「沖縄の資源は凄いぞ!」プロジェクト
- 株式会社 読谷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 ユービックスシステム  
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  
沖縄県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ジュアル \* 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

### ●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  
\* 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  
\* 有限会社ぶしいぬしま  
\* 一般財団法人沖縄マリネジャーセーフティビューロー  
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

### ●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ヤス菓子土産の開発

### ●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

### ●リムコ 株式会社

**連携企業** \* 株式会社クニコーポレーション  
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** \* 沖縄ソリスト株式会社  
\* 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！  
腐らすな！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  
沖縄型「観光×スポーツビジネス」構築プロジェクト

# 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  
\* 有限会社ぶしいぬしま  
\* 一般財団法人沖縄マリネジャーセーフティビューロー  
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

### ●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・とよみ生協病院)  
\* 株式会社ダイコー沖縄  
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+Wi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 (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

### ●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  
集客を回り小売を伸ばす・継続可能な変態焼のモノづくり  
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

### ●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

### ●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

## 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

### ●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 石川種麴店

黒麹菌を活用しての販路拡大・新商品開発

### ●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

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

### ●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

### ●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

### ●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

### ●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

### ●合名会社 崎元酒造所

インバンド向け売上アップ及び後継者育成計画

### ●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

### ●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

### ●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～

### ●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 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 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

### ●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

### ●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

### ●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 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 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 オーダック

県産キノコの販路拡大と新たな技術開発

### ●シンプル企画 合同会社

オリジナルパターンのカatalog制作プロジェクト

# 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

中小企業の課題解決及び  
企業連携プロジェクトを推進する為の  
費用補助や一貫したハンズオン支援を  
実施します！



## 事業概要

経営基盤の強化を図るため、成長可能性のある県内中小企業の課題解決や企業の枠を超えた連携体の有望プロジェクトに対し、公社専門コーディネーター等による一貫支援やプロジェクト費用の補助を行います。

	1.課題解決プロジェクト	2.企業連携プロジェクト
対象者	成長可能性の高い提案プロジェクトを有する県内中小企業者。(個別企業単位)	県内中小企業者等がさまざまな課題を解決するため、単独企業ではなく、複数企業による競争力を有する県内中小企業者の連携体
補助額	1社補助 ※上限500万円 但し補助率9/10、2年目8/10、3年目7/10	1連携事業補助 ※上限2,500万円 但し補助率9/10、2年目8/10、3年目7/10
募集要件	県内に本社を有する中小企業者	代表企業及び中小企業連携体を構成する企業の2/3以上が県内に本社を有する中小企業者
プロジェクト(例)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 生産性向上</li> <li>○ 商品開発</li> <li>○ 収益力改善</li> <li>○ 競争力強化</li> <li>○ 県内外・海外マーケティング強化</li> <li>○ 販路拡大</li> <li>○ 海外展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 複数の企業が強みを持ち寄る連携や弱みを補完する連携等。</li> <li>○ 業界全体の課題を解決する事により業界全体の企業者の成長に繋がるプロジェクト</li> <li>○ 共同事業開発、商品・サービス開発など</li> </ul>
補助対象経費(例)	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 旅費</li> <li>○ 人材育成費用、研修費</li> <li>○ 商品開発に要する機器使用料</li> <li>○ 市場調査費</li> <li>○ 販路開拓費用</li> <li>○ プロモーション費用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ プロジェクトに専従する新規雇用件費</li> </ul>

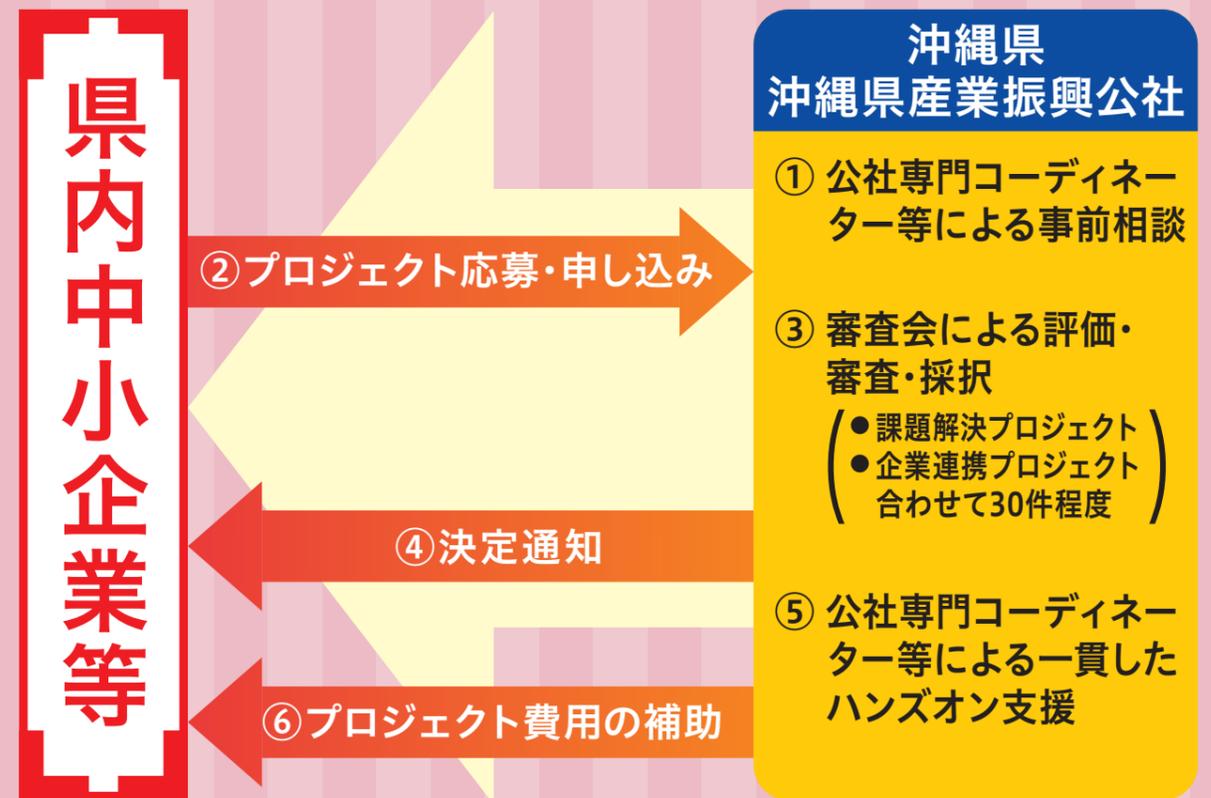
※上記内容は変更される場合がありますので公募要領のご確認をお願いします。  
当事業は、事業成果を幅広く公開致します。事業成果の波及効果も報告致します。  
当事業は、沖縄県からの受託事業であり、沖縄振興特別推進交付金を活用した事業です。

# 中小企業基盤強化プロジェクト推進事業

## 支援のイメージ



- 1.課題解決プロジェクト
- 2.企業連携プロジェクト



お問い合わせ先

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  
〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831番地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

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

検索

公募の詳細については、上記の沖縄県産業振興公社HPをご確認下さい。  
(公募期間中に要領・申請書をダウンロードできます)