

# 中小企業課題解決 プロジェクト推進事業



## がんばる中小企業を 応援します!

自社だけでは難しい課題の解決やアイデアの実現に向けて  
専門家のアドバイスや費用などあらゆる面でサポート。  
県内中小企業の成長・発展を全力で応援します。



02 事業概要

平成28年度採択企業 企業連携プロジェクト

04 CASE 01 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  
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」実施基盤整備

05 CASE 02 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  
プロジェクト名 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

06 CASE 03 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 ・パスタ家ミーレ ・石垣島ビール株式会社  
プロジェクト名 石垣島川平地域の地域活性化プロジェクト

07 CASE 04 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  
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

08 CASE 05 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 ・有限会社丸佳本店  
プロジェクト名 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

09 CASE 06 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グストリー ・株式会社みなと食品沖縄  
プロジェクト名 離島のいいもの沖縄セレクション・プロジェクト2.0

10 CASE 07 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  
プロジェクト名 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

11 CASE 08 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  
プロジェクト名 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

12 CASE 09 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 ・一般社団法人沖縄マリンレジャーセーフティビューロー  
プロジェクト名 マリンレジャー産業における安心して安全な沖縄ブランドの確立

13 CASE 10 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  
プロジェクト名 沖縄発 グローバル農工商連携ロジスティクス構築事業

14 CASE 11 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  
プロジェクト名 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!

15 CASE 12 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  
プロジェクト名 沖縄発のACRES【食・命・美】エコシステム構築PJ

16 CASE 13 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  
プロジェクト名 沖縄の中小企業の魅力を発掘し全国に発信する沖縄版経済メディアの制作基盤整備プロジェクト

17 CASE 14 有限会社 朝電気

連携企業 ・有限会社翁長電気工事 ・NPO法人沖縄県環境管理技術センター ・株式会社省エネニューシステム  
・株式会社宜野湾電設 ・有限会社真電設 ・重信電気工事株式会社 ・株式会社ライフベース  
・株式会社電協エンジニアリング ・株式会社太陽ホーム  
プロジェクト名 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」

18 CASE 15 株式会社 EIYO

連携企業 ・農業生産法人株式会社日本農産 ・サングリーンフレッシュ沖縄 ・琉球アジア株式会社  
プロジェクト名 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

平成28年度採択企業 課題解決プロジェクト

19 CASE 01 ゆいまーる沖縄 株式会社

プロジェクト名 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

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TIME」へ

20 CASE 03 株式会社 DMC沖縄

プロジェクト名 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)

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

21 CASE 05 合同会社 琉宴

プロジェクト名 海外向けフランチャイズ事業設立と流通システム構築

CASE 06 株式会社 プロ機材ドットコム

プロジェクト名 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

22 CASE 07 株式会社 セルリアンブルー

プロジェクト名 急増する韓国市場へのブランディング及び商品販売

CASE 08 株式会社 大川

プロジェクト名 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

23 CASE 09 株式会社 比嘉製茶

プロジェクト名 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

CASE 10 有限会社 石川種麴店

プロジェクト名 黒麹菌を活用した新商品開発

24 CASE 11 エキスティックエピセンター 株式会社

プロジェクト名 米軍発注建設に係る履行ボンド事業「EECurety」の取り組み

CASE 12 株式会社 ぼーしょん

プロジェクト名 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

25 CASE 13 株式会社 グランディール

プロジェクト名 自然派嗜好に特化したBeniブランドの確立

CASE 14 株式会社 フロンティアリゾート

プロジェクト名 Hotel Sunset American 2号館「Hotel Sunset Terrace」オープニング

26 CASE 15 有限会社 徳村食品

プロジェクト名 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

CASE 16 株式会社 インターナショナル・ローカル

プロジェクト名 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

27 CASE 17 有限会社 北谷金城

プロジェクト名 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

CASE 18 平田観光 株式会社

プロジェクト名 「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

28 CASE 19 合同会社 風車

プロジェクト名 安定雇用のための事業基盤再構築プロジェクト

CASE 20 株式会社 みたのクリエイト

プロジェクト名 レストランウェディング事業「みたのらしさの追求」プロジェクト

29 CASE 21 ユーマーク 株式会社

プロジェクト名 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

CASE 22 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

30 CASE 23 株式会社 青い海

プロジェクト名 海外(香港)における認知度向上プロジェクト

CASE 24 琉球食鶏 株式会社

プロジェクト名 自社ブランド鶏の安定生産と販売促進

31 CASE 25 農業生産法人 有限会社 金城ミート

プロジェクト名 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

CASE 26 株式会社 琉球うりずん物産

プロジェクト名 豆腐ようとし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

32 CASE 27 株式会社 アイティオー・ジャパン

プロジェクト名 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

32 よくある質問ー中小企業課題解決Q&Aー

33 【REPORT】過年度採択企業の現在

地域連携 株式会社ヤブサチ(平成25・26年度採択)

課題解決 株式会社パシフィック・ホスピタリティー・グループ(平成25・26・27年度採択)

成果報告会レポート

34 平成24年度 採択企業

35 平成25年度 採択企業

36 平成26年度 採択企業

37 平成27年度 採択企業



# 中小企業課題解決プロジェクト推進事業

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28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28年度沖縄振興特別交付金の交付決定が前提となります。

## 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 25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 15件程度

※事業は原則単年度ですが、年度ごとに成果を検証し、最長平成30年度（既に平成26年度から採択を受けているプロジェクトは平成28年度、平成27年度から採択を受けているプロジェクトは平成29年度）まで事業を継続できる可能性があります。但し、新規同様、審査委員会で判定を行います。また、事業を継続できた場合でも、次年度事業開始までの期間は補助できません。なお、平成29年度以降の事業実施に関しては、国及び沖縄県の平成29年度以降の予算成立が前提となります。

※継続プロジェクトであっても、新規と同様、全ての申請書の提出が必要です。

## 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 経営支援課

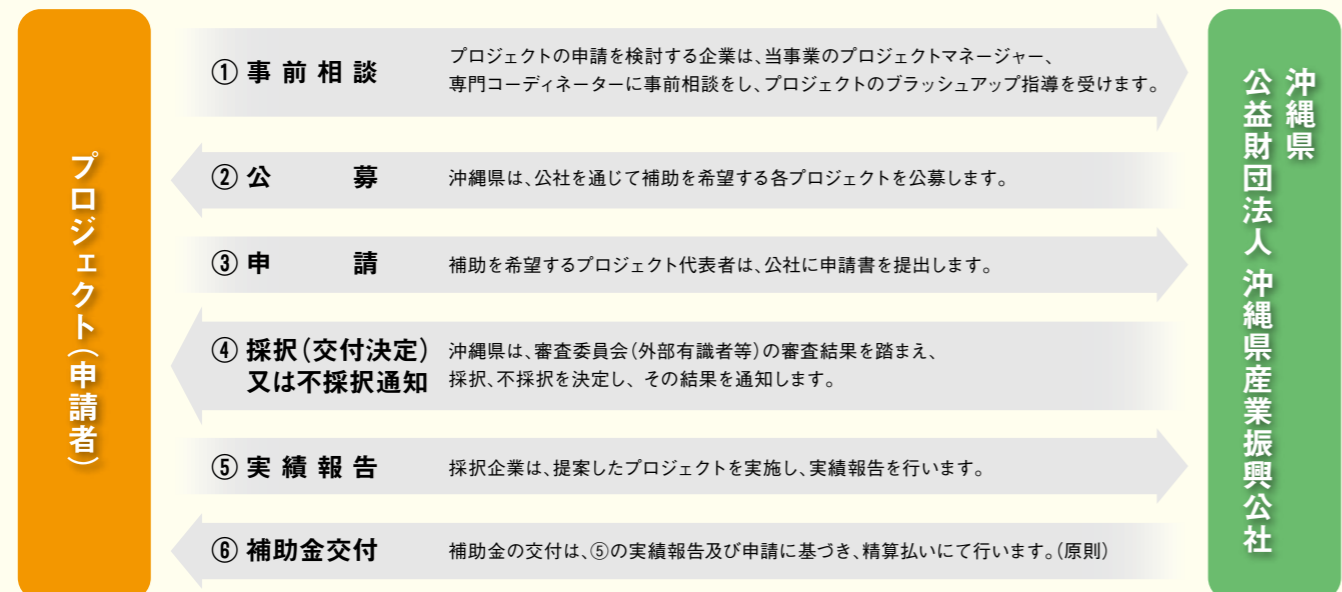
TEL 098-859-6237 FAX 098-859-6233 E-mail kadai@okinawa-ric.or.jp

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/>



## 事業のしくみ





企業  
連携

## 「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 FSO

連携企業名  
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

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」  
実施基盤整備

代表者：玉那覇 尚也  
設立：2012年8月  
資本金：4,500万円  
住所：沖縄県北谷町伊平411-3  
東和第三ビル1-4  
TEL：098-975-6173



### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄県によるアジア展開を見据えた下地島空港利活用事業の一環として本プロジェクトを立ち上げました。今後高まると予測しているパイロット養成のニーズに対し下地島空港を拠点に沖縄から応え、アジア隣接の国内唯一のパイロット訓練専用空港として地位を確立し、県の新たな産業振興となることを最終的な目標です。

当社のフライトシミュレーター (SIM) を使った訓練と、航空広告・人材育成等、連携企業各社の強みと実績を活かすことで、沖縄・国内・米国・台湾 (アジア) を結ぶパイロット養成事業の実施基盤を効率よく整備できます。

### 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

訓練体制の構築に必要な米国の指定養成施設認定取得のため、米国の施設用地などハード面を確保しました。台湾に当社連絡事務所を設置し、現地情報を収集しつつセミナーの開催や国内LCC航空会社と台湾事業者との意見交換会を実施しました。ほかに、ソフト開発、オリジナル英語教材開発、米国航空教材の翻訳版作成等で座学環境の効率化・規模拡大を図りました。SIMシステムエンジニア育成に必要なコース設定の調査、カリキュラムの作成も行っています。

広告宣伝面では、国立台北科技大学と株式会社CRESとのMOU締結により、台湾展開の中で広告



台北科技大学で開催した航空セミナーの様子

デザイン (告知)、採用アプリ、サイト制作等大学側と共同で制作が出来ることになりました。台湾プロモーション映像を作成し、沖縄の地元アイドルグループとのコラボ企画、当社プロモーションビデオ作成等を実施しました。

### 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

米国資格取得訓練機会提供および、独自英語教材による教育訓練の効率化で遠隔的な訓練が可能になり、訓練生の確保から就職先まで一貫したサービスを提供するネットワークも構築されつつあります。さらにSIMシステムエンジニア育成プログラム等がSIM普及促進に結びつけば、国内初の新しい教育コースになり得ます。事業効果の結果、下地島空港における訓練生・受講生は約100名と見込んでいます。加えて教官や整備士等、航空機関連人員が島と周辺地域に滞在するため、直接的な経済効果以上に航空・観光関連の新たな産業の振興につながると考えています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

複数社の連携事業としての目標を常に意識する、実施時に生じる新たな課題解決方法を明確にする、各連携企業の情報共有や予算執行について常に連携をとることが大変重要だと感じました。ハンズオンマネージャーの的確なアドバイスにも助けられました。

次のステップとして、「沖縄県の下地島空港及びその周辺地の利活用事業」、「沖縄県アジア経済戦略構想推進計画」、「沖縄県航空産業クラスター」への参画に繋がられるようにし、当社が掲げる「FSO 沖縄航空アイランド構想」の実現を目指します。



連携各社との会議風景



企業  
連携

## 読谷村への外国人観光客の誘致と 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



沖縄ハムとのコラボ商品「残波青切りシークワサー」とイベントでのPR風景



有限会社 比嘉酒造

連携企業名  
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

プロジェクト名  
読谷村への外国人観光客の  
誘致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

代表者：比嘉 兼作  
設立：1985年10月  
資本金：2,240万円  
住所：沖縄県読谷村字長浜1061  
TEL：098-958-2205



### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

昨年度、株式会社御菓子御殿を代表に立て、当社と沖縄ハム総合食品株式会社で連携して「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」への支援を受けました。結果、読谷村のブランド力が上がり海外展開の仕組みはできたのですが、直接的な売り上げにはつながらなかったため、海外販売ルートの定着、商品および企業のPRを図るため応募しました。また読谷村を訪れた外国人観光客にも商品アピールできないかと考え、今年度から旅行業を専門とする有限会社沖縄スカイ観光サービスにも参加してもらいました。

### 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

海外での継続的な販売を目指し、デパートなどでレギュラー商品として取り扱っていただくことを共通の目標にしました。4社連携として一番大きな取り組みとしては、昨年11月に台湾で、12月に香港で開催した「沖縄残波音楽・品酒の旅 (読谷ナイト)」で、沖縄ハムのタコライスや御菓子御殿の紅芋タルト、当社のスパークリングリキュール等の商品を販売しました。沖縄スカイ観光サービスでは台湾の旅行社をイベントにお呼びして読谷村の魅力をPRしました。

前年度の課題改善も計画のひとつです。弊社に限って言えば地元物流会社や代理店との連携が上手く取れなかったため、今年度はスムーズに動か

せるようルートを開けて改善しました。沖縄ハムもやはり地元企業との連携が上手く取れず、成果や売り上げになかなかつながりませんでした。しかし、読谷村の認知度向上を強みに販売ルートの改善に努めました。

### 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

海外での販売商品の定番化はもちろん連携企業同士での情報やノウハウの共有、コラボ商品開発が成果です。沖縄ハムとコラボした「残波青切りシークワサー」はすっきりした飲み心地で女性に好評です。また、昨年から商工会や観光協会にもいろいろと協力してもらい、村内でもインバウンドに対する意識や海外進出への意欲が高まっています。本プロジェクトをきっかけにインバウンド向けの研修会を商工会が開催し、多くの飲食店や企業が参加しているようです。沖縄スカイ観光サービスが手掛ける読谷村の民泊事業では、業者向け勉強会の開催、外国語表記のパンフレット作成など外国人宿泊者との距離を縮める後押しをしています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

昨年度に続き海外展開への取り組みが出来たことはとても助けになりました。やはり1社だけ、あるいは自社のみで海外進出となると費用面等の負担が大きく、そこをクリアできたのは大きかったと思います。海外での販路展開も2年目に入り、商品展開の仕方など積んできたノウハウを活かした海外向けの新商品開発を考えています。沖縄ハムでも、現地香港の方々のニーズを掴み、現状定着している既存商品以上の魅力的な商品開発を課題とらえています。



台湾で商談イベントを独自開催

## 石垣島川平地域の 地域活性化プロジェクト

有限会社  
石垣島ショッピングプラザ

**連携企業名**

有限会社 まりんはうすぐるくん  
パスタ家ミーレ  
石垣島ビール 株式会社

**プロジェクト名**

石垣島川平地域の  
地域活性化プロジェクト

代表者：山内 昌慶  
設立：1990年6月  
資本金：2,500万円  
住所：沖縄県石垣市平得370-3  
TEL：0980-82-5938



**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

石垣島は平成25年の新空港開港にともない、観光客数が増加しています。八重山地域に来る観光客の70%以上は、島一番の景勝地である川平湾を訪れるといわれており、川平地域の観光を取り巻く環境を整えることで、将来的に明るい展望が開けると推察しています。

そこで、石垣島を訪れる観光客を対象にした『地域資源を活かした個性豊かな味わい創出』をコンセプトに地域を活性化する必要を感じ、さまざまな方策を立てました。石垣新空港の開港による観光客の増大は、沖縄県全体の経済振興にも好影響を及ぼすと考え、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**

プロジェクトのキーワードは「なかゆくい機能」「地域情報発信機能」「商品の品揃え機能」「飲食機能」の充実です。平成27年には地元の地域情報発信拠点として、「島の駅カピラガーデン」を弊社がオープンさせ、地元企業などとの連携で、石垣島の特産品を活用した商品開発とその情報発信のプロジェクトを採択していただきました。

今回は、さらなる発展を目指し、お土産の商品メニューや食事メニュー、イベントや観光体験を充実させることを課題としました。川平湾でのグラスボートの遊覧を専門とする有限会社まりんはうすぐるくんと連携し、観光体験メニューを増やしま



2016年9月に開催したイベント「川平感謝DAY」

す。また、地元で唯一の地ビールメーカーの石垣島ビール株式会社、石垣島の素材をふんだんに取り入れたオリジナル調味料の製造販売とイタリアンレストランを営むパスタ家ミーレとの連携により、さまざまな商品メニューを充実させることで、川平地域の魅力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**

「島の駅カピラガーデン」が川平地域のランドマークとして認識されることで、新しい観光資源を創出できると考えています。

平成27年度から継続しているプロジェクトで、2年連続で採択していただきましたが、昨年度の実績では、カピラガーデンだけでも約3000万円以上の売上向上の効果がありません。このほか、周辺の商店や企業も連動し、地域全体が潤うという波及効果も見られました。

今回は、前回とは異なる業種の企業とも連携し、さまざまなメニューを強化させることで、さらなる売上アップと、観光客の満足度アップが期待できると確信しています。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

公社の担当の方には丁寧にサポートしていただき、大変ありがたく思っています。今後、物販部門では、新商品ラインナップの追加に加え、陳列方法の見直しなどで客単価を向上させ、来店者数を20%程度アップさせることを目標にしています。また、観光体験の新メニューでは、琉球ガラス彫刻体験や石垣島地ビール祭り、リゾートウェディング体験、マグロの解体ショーなど、幅広い客層に対応できるメニューをさらに充実させ、八重山地域の発展に力を尽くしていきたいと考えています。



石垣牛陶板焼き定食

## 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



映画制作に欠かせない合成用の切り抜き映像作成風景

**株式会社 航時者**

**連携企業名**

株式会社 エム・ソフト  
株式会社 ビデオワークス沖縄

**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：真栄城 正  
設立：2011年9月  
資本金：660万円  
住所：沖縄県那覇市首里金城町2-38  
TEL：098-857-8118



**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

現在、主要国における映画制作は、ほぼ100%デジタルに移行しています。その際に不可欠なのが映像の合成作業で、特に合成用の切り抜き映像作成業務は手作業に頼らざるを得ない状況です。今は中国やインドなどに安価な労働力を資源とする映像切り抜き工場が多数ありますが、人件費の高騰などによるコストの増大が課題でした。

2年前に出会った株式会社エム・ソフトは、日米特許を取得したソフトによる画像処理サービスを行っています。同社は、すでにタイに画像処理の子会社を設立し、国内の映画等を受託していました。そこで、エム・ソフトと連携して生産拠点を沖縄に設立し、海外市場を視野に入れた映像加工産業を県内に立ち上げたいと考え、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**

事業化にあたっては「技術改良」と「販路拡大」の実現が大きな柱となります。

まずは、エム・ソフトの映像合成用マスク作成ソフトの操作性を向上させる技術改良を行い、1年で生産性をほぼ2倍にアップさせました。事業採択前の2016年3月、香港フィルマート(アジア圏最大規模のコンテンツマーケット)で事前プロモーションしたところ、大変な好感触を得て、アジアを中心とした海外市場への展開を確信しました。そのため、エム・ソフトと協議し、当社で海外への営

業展開とその管理を行い、受託した案件の生産を沖縄で行う計画を立てました。

**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**

海外から受託するため、2016年10月に東京で開催された「TIFFCON2016」(アジアを代表するコンテンツマーケット)に出展し、映像制作会社などへのアプローチを進め、アジアを中心とした販路拡大を図りました。その成果として、インドネシア、台湾の会社と営業代理店契約の締結に向けて動き出しています。

また県内の連携企業である映像制作会社の株式会社ビデオワークス沖縄の技術者2名がエム・ソフトでの研修を終えました。彼らを沖縄の生産拠点の核として体制を整えることを目指しています。

今後は、4年後をめどに県内で20名程度を雇用し、県内に映像切り抜き工場をつくる予定です。海外との取引を増やし、これまでになかった映像加工産業のパイオニアとして成長したいと考えています。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

担当の方の親身な対応に感謝しています。プロジェクトの毎月の定例会議への参加だけでなく、連携企業がある東京にも同行していただき、常に的確なアドバイスをいただきました。私たちにとっては初めての海外との取引で、わからないことも多かったのですが、国際弁護士の方など必要な人材を紹介いただき、とても助かりました。また、支援制度自体も科目流動性が高く、使用目的に応じて費用を使えたのも、よかったですと思っています。

映像加工の技術は、日々進化を続けています。今は日米特許で守られていますが、それに甘んじることなく、常に技術や生産性の向上のために努力していきます。



2016年東京で開催された「TIFFCON2016」(アジアを代表するコンテンツマーケット)での商談風景



# 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 沖縄ちゅら企画

連携企業名  
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 丸佳本店

プロジェクト名  
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

代表者：西平 政次  
設立：2008年5月  
資本金：800万円  
住所：沖縄県浦添市前田1004-7  
TEL：098-871-1996



## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

株式会社沖縄ちゅら企画は、主に全国の生協、小売店を中心に、食品、健康食品などの卸販売を行っています。食品を扱うにあたっては、「食品表示法」を遵守して、すべての商品に原材料名や栄養成分などを表示（一括表示）しなければなりません。

しかし、この一括表示を素早く正確に行うのが難しい状況にありました。さらに表示義務の改定サイクルが早く、それに対応することにも苦戦していました。このままでは商品の完成までに時間がかかり、ビジネスチャンスを失うため、素早く正確な表示ができる商品登録データベースを開発する必要性を感じました。また国内外へ販路を拡大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

まず、正確な一括表示、その他膨大な提出資料が素早く作れるデータベースを開発しました。これにより、データの入力作業を簡素化でき、営業活動などにも力を注げるようになるため、10~20%程度の売上アップを見込んでいます。

また、このデータベースをインターネット上で公開し、誰もが使えるようにすることで、県内のメーカーや関係各社の作業効率の向上が図れ、売上の向上にもつながると考えています。将来的には、このシステムで商品情報を一度入力すれば、県外の大手百貨店などの基準を満たす一括表示等を自



開発した商品登録データベース

動で発行できるといった、全国的にも例のない事業モデルにすることが目標です。

## 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

2016年の国際食品商談会「第3回沖縄大交易会」に参加し、国内外の多くのバイヤーと有益な交流ができました。さらに2017年2月には幕張で開催される「スーパーマーケットトレードショー」にも出展し、ビジネスチャンスを拡充する予定です。

また、連携企業である株式会社琉球新報社のネットワークを使って、プロジェクトの内容を県内外に発信するとともに勉強会を実施し、県外大手百貨店や食品メーカー、バイヤーと情報を共有します。

今後は、これまでの営業活動で知り合った有限会社丸佳本店と連携して商品開発に注力するほか、もうひとつの連携企業・株式会社俊美プロデュースと共に、日中間での取引の増大にも力を入れます。

## 支援を受けた感想と今後の展開について

担当の方は、プロジェクトの将来的な成長を見込んで、沖縄大交易会への出展などをアドバイスしてくださいました。この機会を通して、高いレベルのビジネスを目指すことの大切さをあらためて気づかせていただき、感謝しています。

食品表示については、今後さらに精度の高いものが求められることになるとは思いますが、今のシステムに満足することなく、常にブラッシュアップして、販売の機会を逃さないよう、また多様化するニーズにも対応できるよう、チャレンジを続けたいと思います。将来的には、今回開発したシステムをBtoB(企業間の電子商取引)マッチングサイトへと発展させ、県内のメーカーが国内外と簡単に取引できることを目指します。



食品表示法による一括表示



# 離島のいいもの沖縄セレクション・プロジェクト2.0



銀座のわしたショップで「離島のいいもの『沖縄セレクション』」フェアを開催。生産者が商品の魅力をアピールした

## 株式会社 沖縄ファミリーマート

連携企業名  
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

プロジェクト名  
離島のいいもの沖縄セレクション・プロジェクト2.0

代表者：野崎 真人  
設立：1987年10月  
資本金：4,900万円  
住所：沖縄県那覇市港町3-4-18  
TEL：098-867-2028



## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は今までも他社と連携し、離島の特産品の開発・販売を行ってきました。しかし、一定の販売実績はあるものの、観光シーズンや中元・歳暮時期など販売時期が限定されることから、生産量が限られ、単発的な開発となっていました。それぞれの商品のブランド力をみても、黒糖や塩などに一定の認知度はあるものの、原料のままでの販売が多く、一部のちんすこうや紅芋菓子を除くと加工を経た特産品は少なく、都市受けするような商品開発が課題でした。この課題をクリアするために、特産品の個性を集結させた商品ラインナップを確立し、リアル店舗とネット販売を連動させることで周知を図ろうと考えました。離島での生産体制をさらに拡充し、通年販売できる環境づくりを目指そうと考え、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

商品の魅力を伝えるECサイト「離島のいいもの『沖縄セレクション』」の立ち上げなどに関するインフラ整備や、みなと食品と特産品の魅力を引き出した商品開発に取り組んだほか、ドイツ製のWECKピンを採用した商品パッケージを展開し、パッケージを統一することで商品のブランド化と周知を図りました。さらにわしたショップと協働体

制を敷き、銀座店で期間限定のフェアを開催。期間中は離島の生産者が店頭販売を行い、リピーター客の獲得に繋げることができました。リウボウで展開しているギフト商品は、需要の多い価格帯の商品を充実させたほか、離島の特産品を紹介するカタログのページ数を倍に増やし、売上の向上を狙いました。ファミリーマート店舗では、石垣島のひとめぼれを使ったおむすびを期間限定で販売。離島食材を使用した商品開発にも取り組みました。

## 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

継続的にプロジェクトに取り組んできたことで、徐々に商品の認知度が上がり、それに伴って売上げも向上傾向にあります。生産者と商品開発を進めるなかで信頼関係が強まり、協力体制も確立されつつあります。計画的に商品の周知に取り組んできたことが、離島の魅力ある商品を多くのお客様に届けるという結果に繋がっていると実感しています。

## 支援を受けた感想と今後の展開について

支援を受けたことで、費用の面で自社だけではできないような大胆なチャレンジができました。開発した商品に対する思い入れが強い我々にとって、公社の担当者から客観的な意見やアドバイスをいただけたことはありがたいサポートでした。離島の特産物の更なる認知度向上を目指し、ECサイトのコンテンツの充実はもちろん、店舗でも引き続き離島の食材を使用した商品を展開し、「離島のいいもの」に注目を集める仕掛けに取り組んでいきたいです。PRの基盤強化と既存商品のブラッシュアップが今後の課題です。今年度も商品PRを主軸にプロジェクトを進めていきたいと考えています。



県内での周知徹底を狙い、離島の食材(石垣島産ひとめぼれ)を使ったおむすびを展開

## 台湾ドラッグストア店舗販売と 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開発

### 株式会社 新垣通商

**連携企業名**  
株式会社 健食沖縄  
沖縄パウダーフーズ 株式会社

**プロジェクト名**  
台湾ドラッグストア店舗販売と  
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  
沖縄健康食品開発

代表者：新垣 旬子  
設立：1980年1月  
資本金：4,000万円  
住所：沖縄県那覇市久米2-11-13  
TEL：098-861-3506



### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

海外から沖縄を訪れる観光客が一番多いのが台湾からの旅行者です。地理的な近さやこれまでの文化交流などから、沖縄に対して親近感や健康長寿のイメージを抱く人が多く、健康食品の市場として沖縄ブランドのイメージが根付いています。しかし、健康志向への高まりがある台湾市場を開拓する余地があるものの、沖縄から進出する企業が少ない現状がありました。当社でもこれまで、ジャパンブランドの化粧品や雑貨などを台湾へ輸出してきましたが、ポテンシャルのある健康食品は十分にアプローチできていませんでした。連携企業である健食沖縄は、県内の空港での健康食品のリピーター獲得に課題があり、沖縄パウダーフーズは、パウダー技術を活かした商品展開を目指していました。この3社が連携することでそれぞれの課題を解決し、台湾市場を開拓すること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

貿易商社である新垣通商が窓口となり、台湾のドラッグストアで販売ルートを確認し、健食沖縄と沖縄パウダーフーズの既存商品の販売からスタートしました。並行して、ドラッグストアのニーズに合う商品を開発するために、台北地下街やショッピ



月に1回現地スタッフとの定例会を行い、台湾のニーズを反映した販売プロモーションや戦略を検討

ングセンターでアンケート調査を行い、顧客のニーズとドラッグストアからのアドバイスを汲み取った新商品「長寿の島シリーズ」を開発しました。新垣通商はもろみ酢パウダー、健食沖縄は乾燥もずくパウダー、沖縄パウダーフーズはウージパウダーと、各社が1商品ずつリリースし、3商品のパッケージのデザインを統一。シリーズ商品として展開し、ブランドカアップを狙いました。現在は台湾のドラッグストア20店舗で展開しています。プロジェクト2年目は商品の認知度を上げることを目標に、現地のアドバイザーを交えた店舗の陳列棚の改良を実施。ドラッグストアでの販路拡大だけでなく、台湾ブロガーや現地のアナウンサーや日本人ドクターを起用したプロモーションも展開しました。

### 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

「長寿の島シリーズ」を開発したことで、今まで統一感がなかった各商品にブランドイメージが付き、商品全体が認知されるチャンスが広がりました。また、台北市で開催した「沖縄健康ドリンクバー」では、地下街にブースを設け、商品の価値を直接お客様にアピール。イベントでの周知活動を行うことで、認知向上に繋がりました。継続的にPRを行い、商品が台湾で定番化することに期待しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

公社担当者が進捗を管理し、随時報告いただいたことで、連携各社が事業に集中できました。2年目の計画においても、明確な目標提案をいただきました。今後も台湾現地での認知度の拡大を目標に、販路拡大とイベントの実施を計画的に実行し、沖縄健康食品の波及を狙いたいと考えています。



2017年1月、台北駅の地下街にて各商品を使用したドリンクが試飲できる「沖縄健康ドリンクバー」や商品の効果・効能を解説する「健康教室」を開催した

## 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



沖縄スーパーフード協会が推奨する商品ラインナップ

### 株式会社 沖縄ウコン堂

**連携企業名**  
有限会社 勝山シークワサー  
沖縄県漁業協同組合連合会

**プロジェクト名**  
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

代表者：仲程 俊和  
設立：1987年10月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県宜野湾市伊佐4-4-7  
TEL：098-890-7111



### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

全国的にも健康長寿のイメージが確立されている沖縄県は、独自の歴史文化とその風土から多彩な健康食材を有しています。しかし、それらの資産価値を十分に活用できていないという課題もあります。特にシークワサーやもずく、さとうきびなど産量が可能な食材が現存しているものの原料としての流通が多く、ビジネスとして安定的な利益構造を確立できていないとも言えません。また、中小零細企業の多くが個社で商品展開を行っているために、沖縄ブランドとしての統一した訴求力が弱く、沖縄ブランドとしての統一した訴求力が弱く、経営基盤の強化に繋がっていません。商品のブランド力を高め、特性に合う市場開拓を行うべく、地域企業が連携する「沖縄スーパーフード(協会)」を設立し、県内の健食業界に活用してもらえる市場開拓戦略を構築すること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

昨年度はテレビや雑誌を活用したプロモーションを積極的に行い、多くの反響を得ることができました。各メディアで取り上げられることを起点として、今後も継続的に情報を拡散していきたいと考えています。もずく、シークワサー、さとうきび、ウコンをはじめとする沖縄スーパーフードを一般

市場に広げるための新たな仕掛けとして、テレビ番組で特集を組むと同時に、昨年8月から首都圏のデパ地下で、各食材を使った惣菜の取扱いをスタート。さらに、商品の取扱店舗に実際に足を運んでいただくために、YouTubeを活用したメディアミックス戦略を実施しています。情報の発信だけでなく、販売に繋げるためのプロモーションを段階的に進めています。

### 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

各メディアでのプロモーションをはじめ、ショップチャンネルで取扱いをスタートしたことで、売り上げが向上しました。美容・健康業界向けの専門トレードショー「ダイエット&ビューティー展」では、「さとうきびごはんの素」が特別賞を受賞したほか、沖縄スーパーフード素材がフランスのパティシエからも高い評価を受け、新しいメニューが開発されました。沖縄の自然が育てたスーパーフードが各分野から注目を集め、業界全体の活性化にも繋がっています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

資金面で大きな援助をいただいたことで、プロジェクトを計画的に進めることができました。商品プロモーションはすぐに結果がでるものではなく、時間をかけて波及させることが継続的な成果につながります。プロジェクトの要所で公社担当者にアドバイスをいただいたことも大変助かりました。今後は今までのプロモーションの成果をいかに継続的な売り上げに繋げるかが課題です。今後も既存商品の販売促進はもちろん、沖縄スーパーフードを使用した新商品の開発にも取り組んでいきたいと考えています。



「週刊文春」2016年11月17日号にて、沖縄スーパーフードが取り上げられた



企業  
連携

## マリンレジャー産業における 安心して安全な沖縄ブランドの確立

### 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  
一般社団法人  
沖縄マリンレジャーセーフティビューロー

#### プロジェクト名

マリンレジャー産業における  
安心して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：4,800万  
住所：沖縄県那覇市港町2-3-13  
TEL：098-866-4519



### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄を訪れる観光客の多くがマリンレジャーを目的にしており、ダイビングは沖縄を代表する観光産業であるといえます。しかし、ダイビング業界には、安全基準やサービスの品質管理を行う機関や組織がなく、各事業者が個々で管理する仕組みしか存在していません。未熟な安全管理に伴うサービスの低下は、沖縄のダイビング業界全体の評価を下げ、結果としてダイビングを目的に沖縄を訪れるお客様に被害が及ぶ危険性があります。沖縄のダイビング業界のさらなる発展のためには、マリンレジャー産業の安全を管理する組織をつくり、安全で安心な沖縄ブランドを確立することが不可欠です。そうした課題を背景に、マリンレジャー企業として実績のあるダイビングチームうなりざきと、海域レジャーを提供する事業者に対する安全対策の指導や安全意識の啓蒙活動を行う一般財団法人沖縄マリンレジャーセーフティビューロー（以下OMSB）と提携し、組織を確立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

沖縄のマリンレジャーにおける安全と品質管理を担う組織づくりでは、OMSBに事務局機能を設置。一定の安全基準をクリアした事業者には、旅行



設立する組織を中心に、AEDやCPRなどの救命装置を使用したレスキュートレーニングを実施

業者と提携した顧客獲得や安価での器材購入などといったメリットを提供し、マリンレジャーの安全基準の認識を業界全体に普及します。組織づくりと並行して、業界全体でインバウンドに対応するシステムも立ち上げます。当社が現在までに確立したインバウンド向けサービスのノウハウを共有しながら、今後は英語・韓国語・中国語などの多言語に対応したダイビングの指導動画の制作や予約窓口となるコールセンターの設置を予定しています。また、救命装置のAEDやCPRを使用したレスキュートレーニング講習を沖縄県内各地で行い、緊急時にも迅速に対応できる人材の育成にも取り組みます。

### 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

ダイビング業界における安全基準のシステムづくりは、世界的にみても先進的な取り組みです。組織が機能していけば、沖縄のマリンレジャーの安全性や質の高さが世界にアピールでき、県内ダイビング産業のさらなる活性化に繋がることができると考えています。インバウンドサービスとの相乗効果で、海外に視野を向けた供給体制が確立できると考えています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

予算面で援助があることで、今までできなかったチャレンジを実行することができるほか、プロジェクトを計画的に進めることができます。公社担当者からは今後の構想に応じた予算組みについて細かなアドバイスをいただきました。組織の体系化とインバウンドの強化で質の高いマリンレジャーサービスを提供し、世界で一番安全なマリンレジャースポットとして沖縄をアピールしていきたいと考えています。



世界各国のダイビングショーでは、沖縄と競合関係にあるフィリピン、インドネシア、ミクロネシアなどが大きなブースを展開しているのが非常に印象的



企業  
連携

## 沖縄発 グローバル農商工連携 ロジスティクス構築事業



那覇市の第一牧志公設市場との地域活性化パートナーシップ協定締結の記者会見の様子

### ヘリオス酒造 株式会社

#### 連携企業名

第一牧志公設市場組合  
株式会社 ていだスクエア  
農業生産法人有限会社 ヘリオスファーム

#### プロジェクト名

沖縄発  
グローバル農商工連携  
ロジスティクス構築事業

代表者：松田 亮  
設立：1961年8月  
資本金：9,000万円  
住所：沖縄県名護市字許田405  
TEL：0980-52-3372



### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

若者のアルコール離れなどから、国内のアルコール市場は近年縮小傾向にあり、県内の泡盛市場も縮小の一途を辿っています。ヘリオス酒造では、ここ数年でクラフトビールが勢いを増しているものの、国内外の生樽出荷から空樽回収までの物流経路での課題が販路拡大を阻害している原因となっています。また、ヘリオスファームでは飼料高騰といった経済環境への影響などの課題があり、今後の社会環境の変化を見据えると、海外展開を視野に入れた連携が求められています。こういった個別の課題を解決するべく、生産から製造・販売まで一貫したグローバル農商工連携によるロジックを構築しようと応募を決めました。

### 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、酒類、畜産物の海外に向けた販路拡大と、県内におけるインバウンド観光へ向けた情報発信、需要開拓を行いました。海外からのニーズと県内生産量とのバランスがとれず、供給体制の確立が課題であった畜産物においては、第一牧志公設市場組合と協力し、沖縄を経由して九州産の畜産物を海外に輸出するという仕組みを確立しました。インバウンドに向けた情報発信では、ECサイトを立ち上げ、第一牧志公設市場を

プラットフォームとしたお客様へのPRを実施。SNSやブloggerなどを起用した相乗効果で、泡盛市場の集客・売り上げの向上を狙いました。また、食品残渣を利用した「エコフィード」で食品資源を有効利用し、物流に繋げるシステムづくりにも取り組んでいます。

### 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

昨年10月から沖縄を経由した物流経路での輸出をスタートし、豚肉においては8.5トン（2017年2月末現在）以上を出荷することができました。沖縄では年間約60トンの豚肉が輸出されていますが、短期間で年間量の10%近くが輸出できたことは大きな成果だと感じています。沖縄の地理的優位性を県外の企業に波及し、沖縄に物流を集める仕組みを確立したことが結果に繋がりました。今後も継続的に毎月トン単位での輸出が見込まれています。酒造分野では、インバウンドを強化したことで売り上げが向上。インバウンド向けに企画した工場見学は、第一牧志公設市場のホームページでも告知を行い、海外の団体客からの予約を得ることができました。商品に触れ、知っていただくことで、リピーターやファン獲得に繋がっていきたくと考えています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

公社担当者からは流通・物流の提案はもちろん、生産者の紹介などをいただき、企業間の横の繋がりを得ることができました。畜産物の輸出においては、海外からの注文に対応できる生産量の獲得が今後の課題です。県外の畜産物が沖縄を経由するロジックを確立し、同時に県内での需要も拡大していきたいです。今後も第一牧志公設市場をプラットフォームとしたPRに積極的に取り組み、海外市場を視野に入れた生産体制を整えていきたいと考えています。



沖縄を国際物流ハブに活用し、海外販路拡大に取り組んだ





# 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！

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

**プロジェクト名**

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！

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



**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

沖縄の不動産、特にマンション需要は増加しています。かつては県内在住者のファミリー向けマンションが主流でしたが、近年では、東日本大震災の影響や、沖縄ブーム、外国人観光客の増加などにより、県外在住者が沖縄のマンションを購入するケースが増えています。その内容も、大規模化、高付加価値化へとシフトしています。

そのため県内不動産業界と連携して県外に販路を開拓し、県外からの需要を取り込む必要を感じ、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**

県内で分譲マンション等を手がける、株式会社住太郎ホーム、株式会社松山産業と連携し、3社の物件情報を発信するショールーム「沖縄コンシェルジュサービス」(採択時の名称は「沖縄不動産情報センター」)を、県内およびエールクリエイトの県外拠点(札幌・仙台・東京・大阪など)に常設し、沖縄からも営業マンを派遣します。ショールームでは、物件情報や沖縄のさまざまな情報を紙媒体や動画、ホームページなどで発信するほか、県外居住者向けの沖縄移住セミナーを開催し、より積極的な営業展開を図ります。

「沖縄コンシェルジュサービス」を核に、マーケ



大阪で開催されたセミナーの様子

ティング戦略の構築、販促・営業・広報活動、人材の確保、育成などを実施することにより、県外販路を開拓し、県外からの不動産投資を県内に呼び込みます。

**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約5%ですが、ショールームの開設により、2016年度に6%、2017年度に12%に増加させることを目標としています。最終的には20%を目指します。

さらに、今回連携していない県内事業者の物件の情報発信も視野に入れ、土地、一戸建て、中古物件など、扱う品目を広げる予定です。3年後には、当プロジェクトを事業目的とする法人を連携企業とともに設立し、共同事業による大規模事業や高付加価値事業を実現させます。これにより県外大企業との競争優位を確保し、県内での雇用と人材育成の機会を増大させら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**

公社の専門コーディネーターの方には、毎月のように丁寧に指導いただき、とても感謝しています。この事業による補助制度を活用して、那覇空港や羽田空港に広告を出すなど、プロジェクトを広く周知させることができました。その効果もあり、ホームページへのアクセス数や問い合わせ件数も格段に増え、潜在的なユーザーの多さを実感しています。

今後、全国各地で不動産セミナーや資産運用セミナーなどを開催し、契約に至るまできめ細かなサービスも展開していく予定です。私たちのプロジェクトを継続することで、不動産における沖縄ブランドを確立させ、県内の不動産事業者の大きな連携基盤になることを目標に注力します。



那覇空港に出稿した広告



# 沖縄発のACRES【食・命・美】 エコシステム構築PJ



琉球大学が開発したウコン「琉大ゴールド」

リッツプロダクション 株式会社

**連携企業名**

株式会社 食のかけはしカンパニー  
株式会社 シャリヤ  
株式会社 沖縄テレビ開発(OTV開発)

**プロジェクト名**

沖縄発のACRES  
【食・命・美】エコシステム構築PJ

代表者：竹之内 良和  
設立：2006年3月  
資本金：3,000万円  
住所：沖縄県中頭郡北谷町美浜16-2  
TEL：050-7535-0239



**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

俗に言う戦隊シリーズは、「ヒーローベルト」などヒーローと一体化する関連商品を販売することに主眼が置かれています。当社も事業の一環として県内でローカルヒーローである「ハルサーエイカー」の制作に携わっていますが、食育をテーマとする番組が連動する商品として販売すべきものかという課題を持っていました。そこで、県内の健康食品関連事業者と連携し、プロジェクトを立ち上げました。

**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**

本事業では、沖縄の食材が農家の手で生まれ、商品化され、テレビや催事を通して消費者に伝わり、健康な笑いととも食卓に並ぶまでを一つの生態系として捉え、自立して成長する仕組み作りを行うことを目標としています。国内だけでなく、アジア諸国での放送と連動し、沖縄のインバウンド観光への波及も目指し、沖縄県産食材や料理を紹介することで、食を通して沖縄を知ってもらうきっかけになればと考えています。

具体的には、株式会社シャリヤによる琉球大学が開発したウコン「琉大ゴールド」を使った大人向けの中辛カレー「琉大ゴールドカレー」、子供向けの甘口カレーのレシピ開発、商品開発を行いました。

た。安心安全な食材なので琉球大学病院の病院食などでも提供されるよう研究開発しています。

株式会社食のかけはしカンパニーは、県産品のカボチャを用いた南瓜スープなど、国内野菜を安心して楽しめる商品開発を行っています。

また、株式会社沖縄テレビ開発では、友達に伝えたい販売促進をテレビや催事を通じて訴求するための研究開発を行いました。作品DVDと琉大ゴールドカレーをセット販売するなど、話題性を生む連携を模索しています。

いづれも今後の商品化を目指し、商品サンプルの試食会開催などを通して、完成度を高めている段階です。

**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**

4月から番組の放送と連動して、県内市場において本事業の研究成果を生かした事業展開の開始を予定しています。その事業結果に基づき、テレビ神奈川を皮切りに本土での事業展開を考えています。今回の連携企業のみならず、沖縄生まれの食育がテーマのプロジェクトですので、県外や海外では、他の県内事業者とも連携した規模感をもつフレームが作れば関係者全員のメリットとなります。ぜひ他の企業の皆さんにも参画いただきたいです。

今後、テレビ番組を軸にしたSNSへの波及、イベント、県内から県外・海外へと広がるよう計画中です。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

資金面や事業アドバイスの両面において、非常に有意義な事業でした。今回研究開発したサンプル商品に対する市場の反応は上々であるため、実事業として大きく広げられるよう努力していきます。



県産カボチャを使い開発したカボチャスープ



# 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

琉球インタラクティブ 株式会社

**連携企業名**  
琉球朝日放送 株式会社(QAB)  
株式会社 旭堂

**プロジェクト名**  
沖縄の中小企業の魅力を発掘し  
全国に発信する  
沖縄版経済メディアの  
制作基盤整備プロジェクト

代表者：白井 隆秀  
設立：2009年2月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県宜野湾市大山3丁目11-32  
TEL：098-988-1572



沖縄版経済メディア「JOBANTENNA TV」

## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

拡大基調にある沖縄経済ですが、現在の沖縄にはそれらを取り上げ全国に発信していく「経済メディア」はありません。当社では「県内企業の魅力を発掘し、広く訴求していきたい」「沖縄のメディアで県内企業の成長を支えたい」と考え、テレビ、インターネット、紙媒体のメディア企業3社で連携し、沖縄のメディアによる経済情報発信メディアミックス事業を立ち上げました。

異なるメディアの強みを活かし、それぞれの視点で情報発信することで、人材の流入や沖縄経済の地位向上、県内企業の事業加速などを目標としています。

## 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

本プロジェクトは、琉球朝日放送株式会社制作・放映の「沖縄ビジネス最前線 JOBANTENNA TV」を核に、株式会社旭堂発行のフリーペーパー「沖縄ビジネススライフマガジン JOBANTENNA MAGAZINE」、当社運営のオンラインメディア「沖縄経済情報サイト JOBANTENNA PICKS」の3つで「沖縄版経済メディア」を構成します。当社の求人サービス「JOBANTENNA」ブランドのもと、新たなローカルメディアとして沖縄の経済、ビジネス、人の魅力を県内および全国へ広く発信していきます。今年度はその基盤づくりに集中し



沖縄ビジネススライフマガジン「JOBANTENNA MAGAZINE」創刊号

ました。

「JOBANTENNA TV」は月替わりで経済界から著名人をコメンテーターに迎え、県内の魅力的な企業や求人を紹介します。フリーペーパーも本プロジェクト内にて創刊し、コンビニや沖縄モノレール主要駅などで毎月2万部配布します。「JOBANTENNA PICKS」は、テレビ番組やフリーペーパーで取り上げた内容を、インターネットを通して全国の若者に配信するメディアとして機能させていきます。

## 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

「JOBANTENNA PICKS」では「JOBANTENNA TV」と連動し、メインコーナー「CATALYST(カタリスト)」の動画を全国配信。「JOBANTENNA TV」は従来のスポンサーとは全く異なった、新たな枠組みを採用していることも一つの特徴です。同業他社でも競合排除しない番組作りという新しいビジネスモデルにつながりました。

プロジェクトがようやく立ち上がり、1月から自走化を開始したばかりですので、今後の運用が大事です。3社連携して沖縄経済の実状や、県内の素晴らしい企業・人物をPRしていけばきっと手応えを得られると確信しております。最終的には県内企業やそこで働く人が輝く場の創出を目指します。

## 支援を受けた感想と今後の展開について

資金を支援していただき、大きく助けられました。当初計画より2ヶ月前倒しの自走化を実現できましたが、次年度も継続して支援を受けられれば、さらに活動の輪を広げることができると思います。今後も3社連携の結束を強め、情報共有、ノウハウの提供等で経済メディアとしてのブランド醸成を図っていきます。



# 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」



台湾の「全粒緑能科学股份有限公司台南工場」にて、「パラボラアンテナ型太陽熱集熱システム」を視察

有限会社 朝電気

**連携企業名**  
有限会社 翁長電気工事  
NPO法人 沖縄県環境管理技術センター  
株式会社 省エネニューシステム  
株式会社 宜野湾電設  
有限会社 真電設  
重信電気工事 株式会社  
株式会社 ライフベース  
株式会社 電協エンジニアリング  
株式会社 太陽ホーム

**プロジェクト名**  
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」

代表者：屋良 朝秋  
設立：1969年4月  
資本金：1,000万円  
住所：沖縄県那覇市辻1-1-9  
TEL：098-867-3232



## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

沖縄の省エネ・再エネを推進しCO<sub>2</sub>削減、地球温暖化を防ぎ、将来の子どもたちの地球環境保護のために尽くしたいと考えました。しかしながら、多くの方が正しい省エネの意味や、国や県の補助金について知らなかったり、有効に活用できていないのが実情です。また、提出書類や公共事業を活用した管理が難しいことなど、多くの課題がありました。

それらを解消するために、専門家との連携によるワンストップ相談窓口の設置、さらに施工を担当する県内企業と連携する必要性を感じ、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

一般家庭から、工場やビル、地域コミュニティ、国・県・地方自治体など幅広いユーザーを対象に、「エネルギー使用合理化のオーダーメイドサービス」を提供します。ワンストップ相談窓口を琉球大学産学官連携推進機構棟に設け、専門家・学識経験者・コンサルタントによるエネルギー使用の合理化や、省エネ・再エネ導入適正診断などを行い、それぞれに最適のサービスを提案します。

その後、連携企業各社の得意分野を生かしたエコ製品の販売と施工を行い、施工後のエネルギー管理まで、一貫したサービスを実施します。省エネ設備機器の導入にあたっては、再エネ活用も視野に入れたトータルソリューションを案内し、ユーザーの省エネ目標・ニーズの達成を目指します。

## 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

連携企業が販売・施工するのは、エコウィン(輻射式冷暖房)・太陽光・LED照明・空調機・BEMS(エネルギー管理システム)・エコワン(ハイブリッド給湯・暖房システム)・オール電化・エコチューニング(ハードに頼らないソフト手法によるシステムの適切な運用改善)・ドローンによる環境調査・技術・製品などが中心となります。各社が沖縄のアイランドゲートとなり、県外企業から製品販売や技術導入を図るため、県内に最新の製品情報や実証データを蓄積することができます。

また「沖縄の未来を考える 新エネルギーシンポジウム」をテーマにした一般公開セミナーを開催し(2017年2月までに6回実施)、プロジェクトの周知と県内の啓蒙活動を行い、民間の方や一般の企業など、幅広い層の方々に参加していただきました。

さらに多くの方に私たちの理念と活動を伝えるテレビ番組やCMを制作し、ワンストップ窓口への相談件数を大幅に増やすことができました。県民の省エネへの意識を高め、よりよい情報提供の機会を増やすことが不可欠であると実感し、今後、さらなる広報活動を続ける重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

10社連携という大きなプロジェクトですが、担当の方から、きめ細いご指導を賜りました。とても感謝しており、今後もこのプロジェクトを積極的に活用させていただければと願っています。

2016年12月には台湾を訪問し、国をあげたスマートシティ構想への取り組み等を視察しました。今後、台湾と連携して沖縄・台湾での導入を検討するほか、技術を共有し、将来的に東南アジアへ進出する「アジア経済戦略」の足がかりを作れたと感じています。地球環境保護のために、沖縄が東南アジアのモデルとなれるよう尽力したいと考えています。



全6回開催し、毎回多くの方にご参加いただいたセミナーの様子