

事業概要 2

新規

企業連携プロジェクト

CASE 01 城間びんがた工房 4

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
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 02 株式会社 SORA アカデミーサポート 5

連携企業 沖縄医療生活協同組合/株式会社 ダイコー沖縄
プロジェクト名 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

CASE 03 株式会社 平成造園 6

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

新規

課題解決プロジェクト

CASE 04 琉球ブリッジ 株式会社 7

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工事用シートとフィルターの環境イノベーション

CASE 05 株式会社 上間フードアンドライフ 7

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 06 ポークたまごおにぎり本店 株式会社 8

プロジェクト名 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

CASE 07 農業生産法人 株式会社 沖縄美ら島ファーム 8

プロジェクト名 国内最高のパインを沖縄から世界へ～やんばる発「ゴールドバレル」のブランド構築と2020年に向けた販売戦略～

CASE 08 株式会社 ジャイス 9

プロジェクト名 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

CASE 09 株式会社 琉球ファクトリー 9

プロジェクト名 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

CASE 10 ゆめじん 有限会社 10

プロジェクト名 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

CASE 11 株式会社 オキナワブレッシング 10

プロジェクト名 マリンスポーツの本場沖縄ならではのウエットスーツ開発

CASE 12 株式会社 ドリームプラン 11

プロジェクト名 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

CASE 13 株式会社 沖縄県鶏卵食鳥流通センター 11

プロジェクト名 沖縄県産親鶏ブランド確立及び販路拡大プロジェクト

CASE 14 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

CASE 15 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 16 株式会社 パラドックス・ブランディング 13

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

CASE 17 シンプル企画 合同会社 13

プロジェクト名 オリジナルパターンのカタログ制作プロジェクト

2年目

企業連携プロジェクト

CASE 18 株式会社 沖縄県物産公社 14

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施する

CASE 19 株式会社 青い海 15

連携企業 有限会社 比嘉酒造/沖縄ハム総合食品 株式会社
プロジェクト名 アジア市場での沖縄県産食材の定番化を目指して

2年目

課題解決プロジェクト 

- CASE 20** 農業生産法人株式会社 アセローラフレッシュ… **CASE 21** アラヤプランニング株式会社…… 16
 プロジェクト名 製品「アセローラビューレ」高付加価値化プロジェクト
 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 22** 有限会社 沖縄スカイ観光サービス… **CASE 23** 有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事… 17
 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 沖縄県産生マグロを活用したビジネスモデルの構築
- CASE 24** 合名会社 崎元酒造所 …………… **CASE 25** 株式会社 J&Sinternational …… 18
 プロジェクト名 インバウンド向け売上アップ及び後継者育成計画
 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 26** サイオンコミュニケーションズ株式会社…… **CASE 27** 有限会社 デザインワークスオンリーワン…… 19
 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
 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

3年目

企業連携プロジェクト 

- CASE 28** 株式会社 シーサー …………… 20
 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
 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 29** 株式会社 okicom…………… 21
 連携企業 株式会社 エム・ソフト/株式会社 航時者
 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 30** エールクリエイト 株式会社 …………… 22
 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
 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

3年目

課題解決プロジェクト 

- CASE 31** 南山舎 株式会社 …………… **CASE 32** 有限会社 石川種麴店 …………… 23
 プロジェクト名 「月刊やいま」「八重山手帳」から「やいまタイム」へプロジェクト
 プロジェクト名 黒麴を活用しての販路拡大・新商品開発
- 平成 30 年度 新規プロジェクト採択内定式・成果報告レポート …………… 24
- よくある質問 平成 30 年度 中小企業課題解決プロジェクト推進事業 Q&A…………… 25
- 中小企業課題解決プロジェクト推進事業案内…………… 26
- 平成 24 年度 採択企業…………… 28
- 平成 25 年度 採択企業…………… 29
- 平成 26 年度 採択企業…………… 30
- 平成 27 年度 採択企業…………… 31
- 平成 28 年度 採択企業…………… 32
- 平成 29 年度 採択企業…………… 33

平成30年度 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、会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

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、会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 2,500万円/件

事業の しくみ

プロジェクト（申請者）

- ① 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。
- ② 事前相談** プロジェクトの申請を検討する企業は、当事業の専門コーディネーター等に事前相談をし、プロジェクトのブラッシュアップ指導を受けます。
- 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30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30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、当事業の専門コーディネーター等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。
- 当事業の専門コーディネーター等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。

※ 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。連携体の構成員に県外企業や課題解決プロジェクト推進事業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

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

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



企業連携
新規



琉球びんがたシンポジウム (2018.12.20 琉球新報ホール)

城間びんがた工房

新規

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

[連携企業名]

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

本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県が誇る、長い歴史を持つ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中で、びんがたの新規収益の構築方法も模索していました。同じ課題を抱えていた工房や組合と一緒にびんがたの流通活性化に取り組み、売上増を目指し、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

連携する各工房が持つびんがた柄のアーカイブ化、デザイン活用および知的財産整備を目的とした「琉球びんがた普及伝承コンソーシアム」を立ち上げ、びんがた業界の新たな収益基盤の構築を計画しました。コンソーシアムには琉球びんがた事業協同組合ほか、流通業や運輸業、小売業、銀行、新聞社、ホテル等の協力企業が参加し、業界の垣根を越えた組織として収益基盤の強化と事業拡大促進を図ります。琉球びんがたにまつわる知的財産を整備・管理することで、これまで獲得できていなかった沖縄県内外・国外での「琉球びんがたデザイン」を活用した売上を

獲得可能にします。また、コンソーシアム内でびんがたデザインの販売、会員企業を募り、職人と企業をマッチングさせて新規商品開発を行う予定です。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

これまでは職人と消費者双方が活用できるような、琉球びんがたデザインと技術のデータベースが不在で、琉球びんがた事業協同組合においてもデザイン活用の申請から承認、開発支援手順が不明確で、管理体制が整っていませんでした。各工房や各職人が保有していた琉球びんがたデザインをひとつにまとめて管理・運営するデザインプラットフォームを構築することで、琉球びんがたデザインの販売という新規収益基盤が構築できました。これによって新商品開発の時間的コスト削減、知財活用ノウハウの蓄積が進み、収益構造も改善されるため後継者育成の促進、ひいては琉球びんがた産業の維持・継承が持続的に推進されます。また、12月に開いたシンポジウムでは350名に迫る来場があり、びんがたのこれからに関して社会の関心

の高さがうかがえました。コンソーシアム会員に関しては、2019年2月時点で工房・企業・大学を含む合計21社が参画しています。

支援を受けた感想と今後の展開

県や会社からは資金のみならず、数々の支援をいただき感謝しています。本プロジェクトで立ち上げた琉球びんがた普及伝承コンソーシアムを通じて、連携企業のみならず全びんがた工房、作家の方々の新規収益に繋がる事業を多く展開していきたいと思えます。



LPGA 県内ツアー記念品を製作
(コンソと県外企業とのアライアンス作品)

シンポジウムでの展示



POINT

01

事業協同組合から
Social Community
へ

02

伝統技術の知財化
と知財活用ビジネス
モデルの創出

03

ICT利活用による
工芸・技術のデータ
ベース化

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



台湾からの透析患者の旅行受け入れ事業



台南市政府、市内医療機関との打ち合わせ

株式会社 SORAアカデミーサポート 新規

代表者：城間 宇恵
 設立：2014年12月
 資本金：1000万円
 住所：那覇市金城5-15-5-301
 TEL：098-996-3056

【連携企業名】

沖縄医療生活協同組合
 株式会社 ダイコー沖縄

本プロジェクトに応募したきっかけ

今まで医療の国際化をサポートする事業に特化して取り組み、医療従事者向けの語学教育を行い、台湾透析患者のサポートをしてきましたが、医療語学人材育成は、継続した取り組みが必要で、特に医療機関との連携、受入れ体制の整備が重要だと感じていました。また、台湾の腹膜透析患者が海外旅行する際に30Kgほどの透析液を持参しなければならない状況を知り、患者の負担を軽減し、気軽に沖縄旅行を実現できるように医療機関、薬品商社と連携する仕組みを構築したいと考えました。医療の側面から健康弱者の沖縄旅行をサポートし、ビジネスの拡大を図るため、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- 1 台湾からの血液透析患者及び腹膜透析患者の受け入れ整備。透析患者を送り出す台湾の医療機関や透析患者協会等を訪問し、連携を図るとともに、透析患者を誘導。
- 2 より多くの台湾透析患者情報を収集し、透析医療情報を県内医療機関とスムーズに共有できるようツールの開発を段階的に実施。
- 3 医療機関の受入れ体制の整備。

友好提携を結びました



- 4 沖縄で腹膜透析患者透析液を調達し、配送する仕組みを構築。
- 5 医療語学講座のフォローとして、中国語講座のweb学習コンテンツを制作し、音声データを公開。
- 6 台湾透析患者の追跡アンケート調査実施。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

台湾透析患者の受入れ基盤整備の一環として、3回にわたり台南市政府の訪問、台北市長・衛生局長との面談が実現、16ヶ所の医療機関等、35施設の関係者との連携を図りました。台湾医療機関との連携成果において、台北市立連合病院（総合病院7つ、合計3000床の病院）と友好提携のMOUを結んでおり、今後、医療分野の交流、医療人材育成交流について合意し、協力関係の構築ができました。

また、救急現場の手術などの疾患ごとの同意書の多言語翻訳、透析現場のコミュニケーションボードの制作が完成し、中華圏透析患者の対応に備え、台湾透析患者の受入れに関して協力病院も増え、計画通り30名の透析患者を無事に受入。これまで実現できな

かった医療の側面から「安心・安全」な沖縄観光を支え、健康弱者にも優しい沖縄の基盤整備の一役を担うことができたと思います。透析患者の追跡アンケート調査によると、滞在期間中の一人当たりの消費額は15万から20万円と高く、観光立県の沖縄経済に貢献できていると思います。透析液の事前受け取りとして、北谷デポアイランドのホテルの協力もいただき、新たな沖縄観光ブランドの形成や付随する関連観光産業への波及効果が期待できます。

支援を受けた感想と今後の展開

台湾の医療機関との連携やネットワークづくり、事業の進め方、更なる展開の方法等に大いに役立ちました。今まで、弊社が得意とする医療語学人材育成の部分を連携病院に対して直接担当することが出来ませんでした。弊社のHPにてフォロー学習できるように学習コンテンツを制作し受講者が繰り返し復習できる仕組みを残すことができたことは財産になりました。今後は県内の透析治療をしている多くの病院に海外透析患者を受け入れてもらえるように、この事業を継続していきたいと考えています。

POINT

01

外国人旅行者にも
安心な医療受入体制を構築

02

医療現場の課題解決と併せて観光振興へも寄与

03

医療分野で生まれる
ビジネスチャンス
具現化

CASE
03



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

企業連携
新規



在庫管理システム「Karahai」

株式会社 平成造園

新規

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 2-72-7
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

本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県の観光業発展に伴い、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る中で、ITを活用し業界全体が抱える課題を解決しようと応募しました。これまで造園会社は自社在庫管理が不十分で受注機会を損失したり、在庫把握や樹木生産が適正に行われていないことで行政の街路樹植栽計画も変更を余儀なくされる場合があります。またリゾート開発の急激な増加で大型植物の生産が追いつかず、長期的な資源の枯渇が懸念されており、大きな問題となっていました。

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・運用を通じて、樹木需要の喚起および連携企業体の売上向上を目指しています。1年目はこれまで各社職人の樹木在庫情報（樹木種別・数量や位置情報）を社内および業界全体で管理・活用するクラウド型・在庫管理システム「Karahai」を開発しました。同時に統一的

な在庫管理手法や、街路樹景観調査様式まとめ、システム開発後は連携企業体4社で試験運用を行い、樹木調達業務の効率化に取り組みました。また県内外の樹木需要を高めるために、樹木情報および施工事例のポータル機能を持つ沖縄県緑化種苗協同組合のウェブサイトも開設しました。

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

造園施工会社、樹木生産者、有識者として緑化コンサルタントが集い、各々が抱えている課題を洗い出し、解決策となるシステムを開発・試験運用を行いました。在庫を適正管理できたことで今後は樹木販売機会ロスの削減、業務効率化によるコスト削減、建築会社やホテル等への樹木売り上げ増加、行政に対する樹木提案による公共事業受注増加などの効果が期待できます。加えて、次年度開発予定の街路樹管理システムが整備されれば、街路樹の状態をクラウド上で管理可能となり、行政に対してより具体的に詳細な景観形成に向けた提言・提案が可能になり、

ひいては観光立県沖縄県に住む人・訪れる人の満足度をさらに高めることができると予想しています。

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コーディネーターからの専門的助言もあり、組合を含めた造園業者4社が連携し、ITを活用した業界の売上向上・課題解決に取り組んだことで、行政および民間需要に対し提案型営業を行う基盤を構築できました。街路樹については現状把握することで危険木や更新木、空港や観光地までのアクセスロードなど優先的に景観向上すべき路線を行政に対し提言することも可能になります。次年度以降は在庫管理システムを用いたビジネス展開および業界へのシステム活用促進、街路樹管理システムの整備・運用に取り組み、観光エリアを含む沖縄県の景観向上に繋げていこうと考えています。

在庫管理システム勉強会



POINT

01

ITシステム構築で
沖縄県造園業界の
取引を標準化

02

待受営業から攻めの
営業体制へ！IT活
用で企業体質を改善

03

目指すは官民一体での
景観管理。全国初の画
期的な取組をスタート

CASE
04



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中シートとフィルターの環境イノベーション



オリジナル工事中シート

琉球ブリッジ 株式会社

新規

代表者：谷中田 洋樹
 設立：2011年11月
 資本金：800万円
 住所：浦添市牧港 2-43-16
 TEL：098-879-7642

POINT

01

国内外技術格差・
 価格格差を狙った
 事業展開

02

安定収益基盤を強
 化しつつ新たな事
 業可能性も追求

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から、取引先からの需要に対応した環境製品の開発が急務となっていたため、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- ・琉球大学工学部にて品質性能試験を行った工事中シートは、大判印刷を施し周辺環境や観光地のイメージアップ、企業PRが表現できるシートの開発が行えます。
- ・全国販売を目的にJIS規定に対応した高性能HEPAフィルターの開発、排気基準に沿ったフィルターを県内および全国に販売します。
- ・沖縄の周辺環境に調和のとれた独自の企画・設計の住宅用コンテナハウスの開発を行います。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

既存のシートに比べ沖縄の観光地を表現し大判印刷を施したシートは、周辺環境への配

慮と観光客からのイメージアップにつながったと思われます。高性能HEPAフィルターの開発は作業員の環境改善が行われ、全国的に需要が高いHEPAフィルターは本土展示会に出展を行い、全国販売を展開していきます。離島部の急激な発展は住宅不足による労働者の住環境悪化が問題になっているため、コンテナハウスの開発・供給により住環境の改善を行います。

支援を受けた感想と今後の展開

継続的な支援を得たことから短時間で事業を推進することができました。本事業で、中国の世界水準の印刷技術を持つ工場・アメリカ大手メーカーのフィルター製造を行う工場・世界最大のコンテナ工場との事業提携が行えました。事業拡大に努力していきます。



高性能HEPAフィルターの試作品を制作

課題解決
 新規

CASE
05



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



新ブランド「仕出し 上間」

株式会社 上間フードアンドライフ

新規

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

POINT

01

高級仕出し弁当の
 開発で新たな顧客
 層を開拓

02

外部人材を加えた
 ブランド会議による
 人材育成

本プロジェクトに応募したきっかけ

県内のお弁当・お惣菜業界は価格競争に陥っており、厳しい状況にあります。またこれまで、県内ビジネスシーンにおけるお弁当のニーズにも応えられず、多くの機会を失っていました。この事から、高付加価値で利益率の高い「高級仕出し弁当ブランド」の創出を試みようと思いました。将来、県が進めるMICE施設等の完成に伴う需要拡大も見込めるため、食を通して沖縄の観光産業へ貢献ができ、高付加価値な新ブランドの生産・販売を実現できれば、県内業界全体の活性化にも寄与できると考えました。

プロジェクト内容と実施計画

まず、ブランドコンセプト策定と商品開発チームを発足させブランド会議を重ね、お弁当8品を完成させました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

新ブランド「仕出し 上間」を創出できた事

で、失っていた消費者ニーズに応えられるようになり、取引先を拡大できました。これからも、県内一次産業事業者への経済波及効果及び新しい沖縄イメージを構築、発信できるようなプロジェクトへと成長させていきます。

支援を受けた感想と今後の展開

予想以上に開発が難しく苦労の連続でしたが、その甲斐もあって、クオリティーの高い商品をつくり上げる事ができました。外部人材との共同開発は当社初の試みでしたが効果を実感しました。今後は完成したWEBサイトと営業で新商品を発信してまいります。



完成した仕出し
 弁当の一例

CASE
06



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

課題解決
新規



ポークたまごおにぎり本店 柳田表参道 (福岡)

ポークたまごおにぎり本店 株式会社

新規

代表者：清川 勝朗
設立：2014年11月
資本金：500万円
住所：那覇市松尾2-8-35
TEL：098-867-9550

POINT

01

ブランドコンセプト
を確立し、統一した
店舗ヘリニューアル

02

研修施設を活用し
た人材育成を行い、
県外に向けて出店

本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄のソウルフード「ポークたまごおにぎり」の出来立ての味を知って頂き、沖縄の魅力を世界へ発信したいという思いが原点です。近年、県外・海外よりお誘いが増えてきましたが、ブランディングが未整備な上に商標登録もない等課題が山積みで、チャンス逃してきました。加えて、他社に類似店を出される脅威にさらされる恐れもあったため、強いブランド力を構築したいと考えました。

プロジェクト内容と実施計画

①ブランドコンセプトの整理・設定②ブランドロゴの作成③webや店舗内装、パッケージ等各種備品の整理・企画

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

ブランドコンセプトの確立と統一ロゴマークを制作し、既存店舗を統一してリニューアルしたことにより、顧客の認知度が高まり売上が増加したことが大きな成果です。また昨年

12月に福岡県(博多)に出店することができました。食材は県産品を積極使用しており、県内食品事業者の売上増に貢献できる他、昨年10月には研修施設の開設にも漕ぎつけ、県内人材の雇用創出・拡大に努めています。今後、県外・海外出店に伴う人材教育を沖縄で行う計画もあり、事業を軌道に乗せて県経済に貢献できればと考えています。

支援を受けた感想と今後の展開

お陰様で急増する他社との差別化に成功し、契約内容の精査や会計面でも納得のいく詳細が整い、安心して業務委託による県外出店が実現できました。その際には新聞で紹介して頂き、ブランドの認知にも繋がったと感じています。今年の目標は、海外第1号店の出店を実現すること。現時点では東アジア、ハワイ、欧州等が候補です。



整理統一したブランドイメージをポスターでも表現

CASE
07



国内最高のパインを沖縄から世界へ ～やんばる発「ゴールドバレル」の ブランド構築と2020年に向けた販売戦略～



甘くジューシーな食感が特徴の「ゴールドバレル」

農業生産法人 株式会社沖縄美ら島ファーム

新規

代表者：前川 和弘
設立：2013年7月
資本金：800万円
住所：国頭郡本部町字大浜 874 番地 -11 1F
TEL：0980-43-5553

POINT

01

国内有数の高級フ
ルーツ店でパイン
スイーツを販売

02

安定生産で販売強
化!生産農家への
啓発セミナーを主催

本プロジェクトに応募したきっかけ

高級パインの市場ニーズの高さを鑑み、2020年東京オリンピックを目標に弊社主力製品「ゴールドバレル」の知名度を上げ、今後世界市場に通用する農産物としてブランド構築と販路拡大をしたいと考え、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

「ブランド構築と販路拡大」については県内外・海外で積極的に催事に参加してのPR活動を行いました。県外では銀座千疋屋でゴールドバレルを使ったパフェを開発してもらい、テレビショッピングも放映。「カットパインの販売展開」では冷蔵・冷凍したカットパインの加工品開発と販売展開を計画。規格外パインを使った土産品開発等に取り組みました。また研究機関等と連携し、苗の量産化と栽培体制の確立に向けて技術向上を図ったほか、残渣を活用してヤギの飼料とする実験などの未活用資源の可能性を探りました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

ブランディングの核となる方向性が固まり、社員の意識改革とスキルアップ向上が実現。カットパインの新商品や次年度以降発売予定の有力なアイテムを開発でき、生産者同士の意見交換や同業他社、異業種企業との交流で横の繋がりも広がりました。

支援を受けた感想と今後の展開

担当アドバイザーや専門家紹介など手厚いサポートに感謝しています。今後シンガポール高島屋などでのPRイベント経験を活かし、国内外の催事に積極的に参加し、自社ブランド「美ら島ゴールドバレル」のブランド構築と販路拡大に取り組んでまいります。



PRイベント(シンガポール高島屋)



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



ゴレス日本語すいすい
(全12巻)

株式会社 ジャイス

新規

代表者：仲田 俊一
設立：1998年4月
資本金：1,518万円
住所：那覇市西2-12-14 303
TEL：098-988-4686

POINT

01

E-ラーニング用の
廉価な日本語教材
を開発・制作

02

海外各国で日本語
教材の説明会を開
催

本プロジェクトに応募したきっかけ

日本で学び働きたい外国人が増える中、来日までに日本語会話能力を高める事が出来ないか。また、沖縄が選ばれる為には何が必要か。この2つの課題を解決するために沖縄発のIT教材「ゴレス日本語すいすい」の開発・制作・普及を目指しました。開発へ向けてまず、現地の日本語学習の実態調査に3年間取り組みました。その結果、筆記に偏る日本語学習の実態を目にし、当社のIT教材を普及できれば日本語会話能力の向上に役立てると確信しました。

プロジェクト内容と実施計画

当初DVDを制作予定でしたが複製問題がクリアできず、E-ラーニング教材制作へ軌道修正しました。日常会話[日本語能力検定N5(第1～30課)]を3～4ヶ月で習得・合格できる内容とし、英語・ベトナム語・インドネシア語の3言語で開発しました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

教材説明会をベトナムのハノイ市(11月11日)、インドネシアのトモホン市(1月24日)とバリ島(1月27日)、ネパールのカトマンズ市(2月15日)で行い、説明会参加者のべ数が600名を超えました。

支援を受けた感想と今後の展開

やはり現地では、ネイティブ会話の学習の必要性が高まっている状況があり、日本語能力試験N4～N1の教材も欲しいと一人15,000円はアジアでは高い等、率直な意見を聞く事もできました。今後も可能性を追求し、平成31年度は海外での営業とバージョンアップに取り組みたいです。



ハノイでの説明会



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



シンガポール、セントーサ島で商談

株式会社 琉球ファクトリー

新規

代表者：山城 忠
設立：2006年11月
資本金：600万円
住所：北谷町美浜9番地1 デポアイランドビルE棟1階
TEL：098-926-1133

POINT

01

アジア、オセアニア
リゾートでの競合
調査とニーズ分析

02

赤道以南へ販路開
拓。冬場の売上減
少対策の実施

本プロジェクトに応募したきっかけ

唯一の沖縄県内製造・島ぞうりブランドとして安定した通年販売が課題でした。季節商品というイメージから特に冬場の売上減少が顕著で、新たな販路開拓をする必要があり、販売低下時期に暖かい国をターゲットにした海外展開ができないかと考え、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

海外現地ブランドとのコラボレーション展開、上級リゾートホテルオリジナルロゴ入り販売などを通じ、新たなビジネスモデルの構築を図りました。沖縄県系人や日系人との契約を優先的に考え、継続した取引契約を目指し、販売方法も各国に合わせた効率の良い方策を探りました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

国別に、島ぞうりに対する意識や日常生活での使用感を実感でき、社員と海外の現状を共有したことで全社員の意識が高まりまし

た。海外展開に向けて自社ブランドに対する自信を持ってもらえ、接客技術向上による給与待遇向上につながりました。

支援を受けた感想と今後の展開

ビジネスモデル化を図るために直接訪問を行い各国の人気リゾート地のショッパや、リゾートホテル等との商談を通じ、ニッチな部分で可能性を見出せました。日本製の特徴をキーワードにした海外ビーチサンダルブランドとの差別化は可能性が高く、次年度は優先順位の設定や販売方法について具体的に詰めていく予定です。



海外のビーチサンダルショップ(ホノルル)

CASE
10



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

課題解決
新規



バスアメニティ

ゆめじん 有限会社

新規

代表者：諸喜田 栄
設立：1997年11月
資本金：1,000万円
住所：国頭郡今帰仁村字兼次18番地の2
TEL：0980-56-3776

POINT

01

リブランディングによる
Corporate Identity
評価の実施

02

SNSを活用したバ
ズマーケティングの
仕組み作り

本プロジェクトに応募したきっかけ

応募は近年の市場環境の変化や競合状況の激化に対応するため、ブランドコンセプトの見直しと新たな価値を訴求する沖縄やんばる発ブランドとして今後を見据えた販売力強化のためのリブランディング（再定義化）が必要だったからです。既存のウェブ施策を見直し、新規顧客獲得の新プロモーション施策確立と課題解決に取り組む人材の雇用が目的でした。

プロジェクト内容と実施計画

まず現状分析をもとにコンセプト開発を行い、競合他社との差別化に必要なブランド定義を構築。そこから自社サービス・商品・媒体へ展開するコミュニケーションデザインを構築し、今後の販売力強化に繋ぐ戦略基盤を得ました。ウェブではランディングページ作成、SNS広告実施、クチコミ醸成等を行い、販促・顧客獲得サイクルを構築。販促プロモーション運用等に携わる人材も雇用しました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

SNS活用プロモーションでは蓄積・拡散したクチコミとSNS広告の連携がなかなか上手くいかず、事業期間内で新規顧客獲得数を大幅に伸ばすことはできませんでした。新たな課題と重視すべきポイントが明確になり、今後参考になる経験やデータを得られたことが大きな成果となりました。

支援を受けた感想と今後の展開

リブランディングした新コンセプトを自社のサービス・商品・媒体へ展開し、サービス向上と販売力の強化を図るとともに、プロモーションの課題と向き合い、新規顧客獲得と売上拡大に向け取り組んでいきます。



リブランディング
ミーティング

CASE
11



マリンスポーツの本場 沖縄ならではのウエットスーツ開発



フリーダイビング用
ウエットスーツ

株式会社 オキナワブレッシング

新規

代表者：角倉 明
設立：2008年7月
資本金：300万円
住所：うるま市上江洲272番地6
TEL：098-927-6021

POINT

01

高品質オーダーメイドウ
エットスーツを提供し県
外への売上流出を阻止

02

生産・販売体制強化で持
続的な成長を目指す

本プロジェクトに応募したきっかけ

昭和60年の創業以来、ダイビング器材と日本製ウエットスーツの卸販売をしてきました。マリンスポーツメーカー「樹タバタ」の器材販売ノウハウとウエットスーツの知識を元にウエットスーツ工場を立ち上げ、専門的分野の顧客を対象にオーダーメイドでの受注製造が可能となったことから、自社ならではの沖縄ブランド商品の確立を目指すために応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- ①品質向上・作業効率の改善
- ②新商品開発
- ③宣伝広告

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

実践をもって指導を受けることができ、新工場に移転することで工場整備が整い、製造の生産性が上がりました。また、小売りのコーナーの設置でサンプルの展示が行え、お

客様に安心してオーダーいただける体制が整いました。飛び込みで入店されるお客様も多いので、お客様の声を直接聞きながらフィードバックができました。

支援を受けた感想と今後の展開

新しい経営環境や新商品開発に挑戦する後押しをしてもらいました。担当コーディネーターの手厚いアドバイスに感謝しています。さらなる職人の製造修理の技術向上、ウエットスーツ受注を増やすことにより、夏場の増産、好評な沖縄伝統工芸の紅型柄を増やし、販路開拓を進めていきたいです。



トライアスロン用
ウエットスーツ



店外観

CASE
12
💡

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



「karaji」ホームページ

株式会社 ドリームプラン

新規

代表者：盛島 猛
設立：2000年12月
資本金：300万円
住所：那覇市三原 2-15-8
TEL：098-833-6880

POINT

01

福祉理美容の専用
店舗を開設

02

専門販促ツールを
製作し福祉理美容
の営業を本格化

本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄には約5,000件の理美容室があり、さらに近年、県外美容室が沖縄に進出し、価格競争と人材の引抜きが起こり厳しい経営を強いられています。当社には13年前より取り組む「福祉理美容」の強みがありますが、ノウハウと営業が噛み合わず業績に繋げる事が出来ずにおりました。今回は、当社の強みと高齢化社会をマッチングさせた新ビジネスモデルの構築を目指して応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

市場調査の実施や福祉に強い人材を採用して高齢者のニーズを収集分析しました。マーケティングの結果から来店型店舗の開設を決定し、ロゴ等を制作して福祉理美容のブランディングを行いながらサービスを検討しました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

私達にとって、終末期医療の患者様や寝た

きり状況にある患者様が、カット後に見せてくれる笑顔が一番の励みです。10年以上ボランティアで活動させて頂いた福祉施設とビジネス契約を結ぶ事が出来ましたし、ラジオCMを聞いた近隣の高齢者施設の入居者が、バリアフリー美容室に足を運んで下さる等、成果が上がっております。

支援を受けた感想と今後の展開

介護に精通する人材を雇用できたこと、コーディネーターの仲介で福祉施設に詳しい専門家と繋がることもでき営業面を強化出来ました。今後は昨年12月に開店した「バリアフリー美容室 karaji」で、ハンディを抱える方々にも満足頂けるサービスを提供してまいります。



機能性にも優れた店舗デザイン

課題解決
新規

CASE
13
💡

沖縄県産親鶏ブランド確立及び 販路拡大プロジェクト



親鶏肉を使用した「鶏餃子」の記者発表

株式会社 沖縄県鶏卵食鳥流通センター

新規

代表者：新城 文哉
設立：1987年11月
資本金：9,800万円
住所：うるま市字田川 333
TEL：098-974-4877

POINT

01

親鶏試食会を開催し認
知度向上と、ブランド化
に向けてのアイデア創出

02

ホームページ構築と飲
食業者への営業による
販路拡大を目指す

本プロジェクトに応募したきっかけ

卵を産み終えた親鶏肉（廃鶏）は若鶏肉に比べて旨み成分が豊富で、高タンパク、低カロリー、低脂質なのが特徴です。ですが、本島北部には親鶏を食べる習慣がある一方で中南部では親鶏肉を食べる習慣がないという課題もあり、販路拡大が難しい状況です。今回、親鶏肉の成分分析を実施すること、試食会を通して認知度向上を図ること、親鶏食文化が根づく鹿児島、宮崎、香港で現地調査を行い、沖縄県産親鶏のブランド化へ向けた足がかり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親鶏の栄養成分・旨み成分及び鶏肉に含まれる疲労回復効果が期待されるイミダペプチドの成分分析
- ②鹿児島・宮崎、香港で現地調査を実施
- ③親鶏の創作料理講演会・試食会を北中南部、八重山で実施
- ④ホームページの開設・SNSによる販促展開

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

県内3ホテルと開発した約40の創作レシピを用いて、中南部の消費者へ向けた料理講演会・試食会を行って親鶏肉の魅力を発信しました。各ホテルのレシピ集（3冊）も作成し、お客様に提供できる環境も整えました。また昨年12月に発表・先行販売をスタートさせた「鶏餃子」を県内外へ売込んでいきたいです。

支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトでの成果をもとに、県産親鶏ブランドの確立と販路拡大を目指します。2020年度にHACCP取得が義務化されることから、この機会に、新加工施設の建設に踏み切り、新たにムネ肉等の提供にも取り組める環境を整備していきたいです。



瀬長島ホテルでの試食会

CASE
14

県産キノコの販路拡大と 新たな技術開発



課題解決
新規



やんばるきのご飯の製造風景

株式会社 オーダック 新規

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

POINT

01

積極的な営業活動
で県外販路を開拓

02

キノコを使用した加
工食品を開発し収
益性の向上を目指す

本プロジェクトに応募したきっかけ

当社は沖縄でキノコの生産販売を行い、県内キノコ市場を開拓・拡大し、市場を守ってきました。しかしここ数年は生産稼働率が低迷し県内だけでは最低生産量のラインを維持出来ず、県外へも出荷する方針転換を決めました。この機に、市場を狭まず県外・海外と直接取引ができる体制も構築したいと模索していた折、本プロジェクトの存在を知り応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- ①県外・海外へ向けた営業活動と販路拡大・沖縄以外の菌茸の動向調査
- ②事業安定向上の為、新たにマイタケ関連商品の開発
- ③県産キノコを使った加工品「おきなわきのご飯」の開発・商品化

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

営業活動が爽り、東北、北信越、大阪、

九州で新規取引先を開拓できましたし、「沖縄キノコフェア」を中四国（フジ [2月15～16日]）と関東地方（オオゼキ [2月16～17日]）のスーパーで開催出来ました。また日本フェア（ベトナム、12月5～6日）への出店、香港での商談（12月28～30）等海外での営業、「おきなわきのご飯」の商品化も実現することができました。

支援を受けた感想と今後の展開

県外では、飛び込みでも「沖縄からキノコの売込みに来た」と話すと面白がって迎え入れて下さる事業者が多く取引の成果に繋げる事も出来ました。この手応えと「やんばるきのご飯」を携えて、今後も県産キノコの魅力を県外・海外へ発信し販路拡大に取り組んでまいります。



やんばるきのご飯
商談風景

CASE
15

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



完成したラッピングカー

三建設備 株式会社 新規

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

POINT

01

ハウスクリーニングを
別事業化。専用ブ
ランド、ロゴも開発

02

顧客管理システム
の構築で本業との
シナジーを強化

本プロジェクトに応募したきっかけ

当社は、公共・民間の水道設備工事が主事業で創業46年を誇ります。しかし、景気に左右される建設工事が売上上の97%を占めている為、自社努力では売上向上が見込めない状況にあります。そこで、改修・修理・メンテナンスを伸ばす為に、景気に左右されないハウスクリーニングサービスで経営革新を図ろうと「お掃除部門」を新規に立ち上げ、その波及効果で修理・メンテナンス事業の売上向上を目指して本プロジェクトへ応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- ①人材確保と教育訓練②営業・広報宣伝活動の強化③顧客管理システムの構築

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

お掃除部門は女性スタッフが担当します。ハウスクリーニングを必要とする場所はキッチン、浴室、トイレ等水周りが主なので、女性の視点でお客様へ提案出来ることが当社

の強みになりつつあります。新部門立ち上げに伴い増員（2名）した女性社員はじめ各社員が子育てしながら働き続けられるよう、職場環境も整えました。「ラッピングカーを見ました」と嬉しいお問い合わせも増えており、支援の効果を実感しています。

支援を受けた感想と今後の展開

これまでは顧客情報の管理・共有ができていなかったのですが、今回、顧客情報をデータ化したシステム構築に踏み出すことができました。システム運用まではもう少し時間が必要ですが、お客様から信頼を得るためにも、システムを活用して、小さな工事でも丁寧に施工していきたいと思っています。



女性スタッフが活躍中

CASE
16



県内NO1就職プラットフォーム TOPOTHESIAプロジェクト



様々な就活イベントを開催

株式会社 パドックス・ブランディング

新規

代表者：鈴木 猛之
設立：2011年4月
資本金：300万円
住所：宜野湾市我如古2丁目12-6
TEL：098-943-6260

POINT

01

徹底した就活学生の
質向上を図る新
たなビジネスモデル

02

アンマッチ解消・
定着率向上など県
内経済への貢献も

本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄県内で唯一のダイレトリクルーティングサービスを実施してきましたが、今後より多くの大学生や企業の皆様にご活用いただき、事業拡大と人員・サービスの拡充を実現するため、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

県内約2400名の就活生のうち20年卒、約700名の利用を目指しました。県内大手企業の参画を促すため、積極的な営業活動を実施。又、学生への認知拡大施策としてキャリアブックの制作配布、HPのリニューアルや、学生の登録情報を集積できるデータベースの開発を行いました。2019年2月22日に参加企業10社、参加学生数150名の大型イベントを実施できました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

まだプロジェクト途中であるため確定した成果の報告ではありませんが、学生利用者数

は1月末で290名（昨年は201名）と目標の700名に向かって順調に推移し、昨年よりも多くの学生に対し就労感育成サポートを実施しています。また県内大手企業のスポンサー等への参画が決定し、より多くの企業の方々から「働く理由」、「生きる目的」をテーマに、説明会やインターンシップを実施してもらっています。

支援を受けた感想と今後の展開

新たな人員の確保や、事業のブランディング化のためのツール制作を実現でき、非常にありがたい事業だと思います。今後はさらに事業を拡大すべく、より多くの学生、そして企業にご利用いただくために、人員の拡充、商品の多様化を図ってまいります。



コミュニティスペース「Topothesia」

CASE
17



オリジナルパターンの カタログ制作プロジェクト



カタログ

シンプル企画 合同会社

新規

代表者：安里 輝美
設立：2015年11月
資本金：10万円
住所：うるま市みどり町1-4-13
TEL：098-974-4760

POINT

01

パターン制作を基
軸とする収益モデ
ルの確立

02

生産管理、CAD業
務の人材育成

本プロジェクトに応募したきっかけ

当社は、パターン技術を有しながらも縫製依頼が絶えず、パターン事業の確立・安定化を図れずにいました。縫製業務ではパターンが不十分な物も多く、修正に時間を割かれていたため、自社パターンと仕様書を整理できれば生産性を上げられるのではないかと考えていました。そんな折、本プロジェクトの個別相談で説明を受ける機会があり、挑戦のつもりで応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

約100種類のパターンから、メインアイテムとなるワンピースパターンを5つ選定し、サイズ展開・縫製仕様書を作成しました。パターンのカタログ制作（紙媒体）やネット販売へ向けたWEBサイトの構築に取り組んだ他、製造をよりスムーズに行えるよう、従来の生産管理体制を見直しました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

SNSでカタログの一部を先行公開したところ、投稿2日目で100件以上のアクセスがありました。既存の取引先からもカタログを設置したいとのお声や、設立したばかりの県内アパレルブランドから依頼を頂くこともできました。プロッターを駆使できるCADオペレーターを1名確保出来た事も大きいです。

支援を受けた感想と今後の展開

様々な方から頂いた助言のお陰で、自社の強みをしっかりと認識出来ました。今後はパターン技術をもとに企画提案を行い、業種を越えたコラボレーションが出来るよう取り組んでまいります。完成したカタログは2月中頃に納品され、ネット販売のWEBサイトも2月下旬に公開されました。



工業用マシンが並ぶ工房

CASE
18



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

企業連携
2年目



オールジャパンドラッグ社商談会

株式会社 沖縄県物産公社

2年目

代表者：島袋 芳敬
 設立：1993年2月
 資本金：4億4,500万円
 住所：那覇市字小祿 1831-1
 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 ポイントピュール
 崎山酒造廠
 株式会社 海邦商事

本プロジェクトに応募したきっかけ

昨年同様 IT 化が進み、健康関連商品のマーケットが拡大を続ける中で、沖縄にはヘルス&ビューティーケアに係る機能性の高い食品素材があるにもかかわらず、県外消費者の認知が少なく、健康食品や化粧品、泡盛等の県外への販売が縮小傾向にあります。この現状を打破する為、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を実現することにより、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。

2年目は、1年目の積み残しであった機能性表示食品の開発・販売や新たにインバウンド向け商品の選定を行って、県内外へ向けた販売促進・拡大を目指します。

プロジェクト内容と実施計画

8月23日に開催された「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華麗なる陳列優秀賞を受賞し、商品の受注も受けることができました。9月10日には「ダイエット & ビューティーフェア」に連携体チームで参加し商品をアピールした

他、小売店バイヤーを沖縄へ招いて商談会を開催(10月2日、26日、1月17日)して連携体企業の商品アピールや YouTube 販促について説明を行ないました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度(波及性)

これまで、沖縄県内で機能性表示食品を取得したメーカーは2社に留まっていたが、本プロジェクトを通して、(株)海邦商事(黒糖アーモンドくつろぎ GABA 仕立て)と崎山酒造廠(GABA もろみ酢)の2社2商品が機能性表示食品の取得にこぎつけ、12月末に県庁で開発・販売の報告を行うことができ、県内2社の新聞紙面にも取り上げて頂くことができました。2商品は県内外のわしたショップはじめ県外ドラッグストア、イオンモールライカム店等で販売しています。取得が遅れていた(有)沖縄長生薬草本社の1商品も2月初旬に無事取得することが出来、支援を受けた2年間で機能性表示食品を取得した企業を新たに3社創出することが出来ました。この成果は沖縄の健康食品産業の販売促進・拡大に向けて好材料となったことも

からも、貢献度は高いと感じています。

また今回アドバイザーの仲介が契機となり、(株)ポイントピュールが大手エステティック会社よりスキンケアアクリームの OEM 事業を受託(平成30年6月~平成31年3月/4,840万円)するという大きな成果も生まれ、今後の収益アップが期待されます。

支援を受けた感想と今後の展開

YouTube 販促と連携して県外に販売するスキームを確立できたことで、沖縄の優れた素材を活かした県産品の販路拡大に寄与することができたと自負しております。賛同して下さる県内メーカーも増えており、ビジネスの拡大を図ることができました。今後は YouTube 販促で培ったノウハウをウィチャット販促にも活用して、沖縄生まれの商品の認知度を向上させて全国へ向けて販売拡大していきたいと思います。



ダイエット & ビューティーフェア

沖縄での商談会(1月17日)



POINT

01

有名エステチェーン向け商品の製造受託により収益アップ

02

GABAを使った機能性表示食品の開発・販売

03

YouTube とウィチャットを活用した販促強化

アジア市場での沖縄県産食材の 定番化を目指して



FOOD TAIPEI への出展

株式会社青い海

2年目

代表者：又吉 元栄
 設立：1974年2月
 資本金：8000万円
 住所：糸満市西崎町4丁目5番地の4
 TEL：098-992-1140

[連携企業名]

有限会社 比嘉酒造
 沖縄ハム総合食品 株式会社

本プロジェクトに応募したきっかけ

連携企業各社は10年以上前より海外への展開を進め、特に香港・台湾においては物産展・展示会・見本市を足がかりにそれぞれ販路を拡大してきました。但し、競争の激しいアジア市場において1社単独で認知度を向上させ出荷増を図り、柱となり得る新たな国への定番化を目指すことは限界があります。連携して各社が構築した販路や流通の情報を共有・活用し協力して市場へ提案を進めることにより、お互いの強みと弱みを補うことができるものと考え、応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

現地パートナーと協力したイベントや、展示会（FOODEXPO 香港、FOOD TAIPEI、BIO TAIWAN、Restaurant & Bar 香港、香港冬日美食節）への出展、現地 BtoB 商談会（シンガポール、香港、タイ）への参加、世界最大の料理教室とのタイアップによるフォトコンテストの実施と新規顧客の獲得・購買までの導線構築、インフルエンサーを活用した SNS による情報の発信、現地でのテスト販売（台湾、マレーシア）、量販店プロモーション

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）

香港、台湾において安定的出荷によるベスカーゴ確立、香港現地パートナーとの取組み強化によるチルドボークの定期出荷の実現、未導入であったタイ、マレーシアへの定番新規採用、泡盛を使用した新商品の開発・提案、台湾コンビニエンスストアオリジナルブランド飲料への原料供給、香港飲食店ブランドのアイスクリームへの原料供給を実現しました。

青い海については、当事業のプロジェクトへ従事するため新規1名採用し、雇用も増えました。

支援を受けた感想と今後の展開

当事業の採択を受け、販促など思い切った提案を行い、各国のバイヤーへの要望に応えることが可能となりました。担当コーディネーター同席のもと毎月定例会議を実施し、プロジェクトの進捗管理を行う

ことにより、的確なアドバイスを得てプロジェクトを実行できたことにより成果が出せたものと考えています。

今後は、県産食材を世界中に広めるツールとして、SNSの有効活用について検討を進めたいと考えています。



FOODEXPO HONG KONG への出展

海外協力会社との商談風景



POINT

01

連携体共同の取組み・商談で幅広い提案が可能に

02

海外現地深耕を狙い現地営業員を配置

03

香港・台湾に続く海外販売先の開拓

CASE
20

製品「アセローラピューレ」 高付加価値化プロジェクト



クリア果汁

アセローラパウダー

農業生産法人 株式会社 アセローラフレッシュ

2年目

代表者：並里 哲子
設立：1999年11月
資本金：2400万円
住所：本部町並里52-2
TEL：0980-47-2505

POINT

01

加工により素材の可能性をさらに高める取組みを実施

02

高付加価値商品として国内外の認知度向上を目指す

本プロジェクトに応募したきっかけ

初年度に良い成果を得ることができ、より一層の可能性が見出す事ができたので、本年度も応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

1. 「アセローラピューレ」のさらなる品質向上をめざし、レンジ爆破での加工実験を行い、エビデンスを取得。
2. 「クリア果汁」と「アセローラパウダー」を活用した栄養機能性食品等の開発・販売促進。
3. 沖縄県産アセローラピューレのさらなるブランド確立のため、ブランドブック、BtoBパンフレットの多言語化。HP、ECサイトのリニューアル。展示商談会への出展。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

一次原料の多様性につながられたおかげで、引き合い事業者が増え、納品に繋がりました。又、未利用資源であった果皮・種子

にも注目が集まり、「アセローラには廃棄するものがない」という事が検証出来ました。またブランドブックの多言語化で、外国人が沖縄県産アセローラのことをしっかりと深く理解する機会を提供できました。本年度はフィリピン（2回）、南米からの実習受入を実施しました。

支援を受けた感想と今後の展開

自主事業においてなかなか手をつける事が難しかった課題が解決に向けて大きく前進できました。国内のアセローラ路地栽培の北限地域沖縄の「独自産業」と言っても過言でない「沖縄県産アセローラ」を確固たる産業とし、国内における国産アセローラのリーディングカンパニーとして、今後も日々精進して参ります。

展示会に出展



CASE
21

仕組みづくりで販路拡大“売れる化” プロジェクト



パリで開催されるメゾン・エ・オブジェに出展

アラヤプランニング 株式会社

2年目

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

POINT

01

「Made in Japan」戦略でインバウンド商戦へ進出

02

他県工芸とのコラボによる新商品開発

本プロジェクトに応募したきっかけ

現在の紅型商品は県内でのみの販売で、価格競争・観光客の増減に左右される限界を感じていました。県からプロジェクトを紹介され、継続して取り組んでいます。

プロジェクト内容と実施計画

商品のブラッシュアップとして既存商品を見直し、販路の方向性を固めました。販路を広げたい地域、ターゲット層が見込める百貨店を中心に店出およびヒアリングを行い、商品開発に反映。これを元に営業ツールを制作し、取り込んだ顧客は自社ECサイトへ呼び込みアフターケアをすることで囲い込みを行います。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

県外の有名百貨店数社に単独ブースを出店。県外では紅型を知らない方も多く、製作工程のパネルや説明を通して沖縄工芸を深く知ってもらった良い波及効果があったと強く感

じました。フランスの「メゾン・エ・オブジェ」に出展し、ブランドの認知を高めました。弊社デザインが好評で、ギフト購買の増加や世界的に有名なELLEイタリアやフランスの雑誌、テレビから取材を受けました。

支援を受けた感想と今後の展開

出展中、ネットでギフト購入できるか問い合わせがあり、ギフト需要やウェブショップ開設の必要性を感じました。海外向けは市場や流行に合わせアイテムを絞り、県内では「ここでしか買えない」アイテムを発信。プレミアム感を出し沖縄リピーターを増やしていきます。県内外、海外とアイテムを分けることで弊社の弱みだった商品過多を強みとして展開でき、ターゲット層をより広げられると考えています。

カフェコロバ
(日本橋三越)



CASE
22



読谷村に特化した 体験・交流型旅行商品の構築



ツーリズム EXPO JAPAN の会場で、受け入れ民家の皆様と踊り読谷村をピーアール

有限会社 沖縄スカイ観光サービス

2年目

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：098-958-1130

POINT

01

国内外の大型商談
会でインバウンド対
応のノウハウを蓄積

02

海外客、個人客な
ど顧客基盤の多様
化を実現

本プロジェクトに応募したきっかけ

1年目は、東アジアや国内の家族をターゲットとした一般交流民泊を造成し、「Meet the local Okinawa」としてブランディング、ホームページ（日本語・英語・中国語繁体字）構築を実現しました。2年目は営業とWEB戦略スキルを磨き、認知度アップと販売促進を図ろうと考えました。

プロジェクト内容と実施計画

SNSで効果的に発信できるよう、新採用した人材をWEB研修で育成しました。毎年参加している香港国際旅行博と台湾国際旅行博に加えて、日本最大の旅行博「ツーリズム EXPO JAPAN」（9月20～23日）へ初出展を果たして個人客・大手旅行社へ発信した他、OCVB、読谷村と連携した広告掲載、東アジアのユーザーが多いWEBページへの広告掲載も進めました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

読谷村のホストファミリーが海外のお客様を受け入れる事で、村民一人ひとりの観光に対する意識変化が見られ、海外への関心も高める事ができました。引き続き村民・村内事業者と連携を深めていき、村経済や地域全体の活性化を目指していきます。

支援を受けた感想と今後の展開

ツーリズム EXPO JAPAN への出展等、従来業務では考えられないような「挑戦」ができました。香港の旅行博で出会った1組のお客様から予約が入り、実際に読谷村に足を運んで下さった事は大きな成果です。この成果を自信に、より良い内容に商品を高め、教育旅行と合わせて相乗効果が生み出せるよう取り組んでまいります。



手巻き寿司体験の様子

課題解決
2年目

CASE
23



沖縄県産生マグロを活用した ビジネスモデルの構築



12月にシンガポールでマグロ解体ショーを実施

有限会社 鮮魚仲買マルエイ商事

2年目

代表者：嘉数 博信
設立：1970年5月
資本金：500万円
住所：那覇市港町1丁目1番5号
TEL：098-861-2254

POINT

01

マグロ解体ショー
の輸出で海外事業
チャネルを強化

02

加工食品の取り組み
開始。水産業での
6次化チャレンジ!

本プロジェクトに応募したきっかけ

昨年一部遂行できなかった海外向けの販路拡大や商品開発を進めたいと考え、応募しました。マグロの未使用部位のレシピ開発にとどまった前年の反省を生かし、今年は加工食品を製造。来年は販売まで行う予定です。

プロジェクト内容と実施計画

プロジェクトはBtoCとBtoB、2つの柱を立てました。BtoCとして泊いゆまちの直売店舗をマグロ未使用部位販売拠点とし、マネキンの店頭販売や部位説明、レシピなど販売促進に向けた魅力ある売り場作りを計画しました。BtoBとしては商品販売の催事展開、新商品開発に向けた試食会開催、集客を目的としたウェブサイト拡充、リスティング広告等を実施しました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

リスティング広告により本マグロの販売をスタートしました。マグロの食品サンプルも大交

易会で試食してもらいましたが加工量産体制の構築が課題となり、また生マグロの需要が高いこともあって、海外販売は未実施にとどまりました。新たな海外事業展開としてはシンガポールの市場開拓を行い、数社販路を取り付けることができました。実際に現地でマグロ解体ショーや試食を実施したのですが、富裕層が多い地域性が予想以上に現地の方が魚の生食を受け入れて下さり、今後の継承取引の手応えを感じました。

支援を受けた感想と今後の展開

昨年度と比べて計画の7割程度まで達成できたと感じています。支援のおかげで、これからの海外への販路拡大に向けシンガポールに進出する足掛かりができました。今後はマグロを中心に輸出していく予定です。



マグロ解体ショーのPR看板

CASE
24



インバウンド向け売上アップ 及び後継者育成計画



催事や商談会などで与那国島の酒として PR

合名会社 崎元酒造所

2年目

代表者：崎元 初
 設立：1927年4月
 資本金：360万円
 住所：八重山郡与那国町与那国 362 番地 1
 TEL：0980-87-2417

POINT

01

インターネット広告の多言語化で外国にも泡盛を!

02

地域特産品志向による商品の高付加価値化

本プロジェクトに応募したきっかけ

国内外から沖縄県を訪れる観光客が増加する中、インバウンド客に沖縄県産の酒が購入されていない現状を打破するため、魅力ある商品開発とインバウンド客の購入傾向を調べ、新たな市場開拓での販売拡大を目指して応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

前年度で作った花酒 60 度長命草および酒造り説明動画多言語バージョン QR コードは好評でしたが、ギフト商品 1 点では販売展開が難しいとバイヤーから指摘を受け、今年度は弊社の商品 (60 アイテム) すべてに対応する酒造り動画を作成。韓国語バージョンも加え全商品に QR コードを貼りました。輸出関係商談会参加や台湾での試飲販促キャンペーンを行い、国内のインバウンド市場、海外への販路拡大に積極的に取り組みました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度 (波及性)

過去に市場に出回っている商品も含め全商品に QR コードを貼り付けた結果、既存の販売ルートでも好評で売上増に寄与。インバウンド客が多い小売店舗の新規開拓に成功し現在商談中の海外輸出への相乗効果が期待できる状況です。地域特産の長命草を買い取ること地元農家に貢献しています。

支援を受けた感想と今後の展開

支援を受け、アイデアや構想はあるが自社だけではチャレンジできなかった事業に取り組み、僻地の離島でも活躍できるという後押しになりました。今後は多言語の酒造り説明動画を国内外に周知し、インバウンド客向け店舗は元より、酒販売関係者にも周知して販促活動に繋げる体制を構築していきます。



QR コード活用で泡盛製造動画を放映

CASE
25



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



JR 名古屋タカシマヤで販売を行った

株式会社 J&Sinternational

2年目

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

POINT

01

沖縄のデザイナーの作品をファッション製品として商品化

02

web サイトの多言語化で海外からの引き合いにも対応

本プロジェクトに応募したきっかけ

1 年目は、新規事業のテキスタイルブランド「RYU+CODE (リュープラスコーデ)」のブランディングと商品化に挑み、2 年目は「RYU+CODE」の認知向上と販路拡大を目指しました。

プロジェクト内容と実施計画

6 月から 9 月にかけて、4 府県 6 百貨店 (福岡・久留米、大阪、兵庫、愛知) において期間限定販売を行った他、沖縄県内リゾートホテルや海洋博公園内ショップでも取扱いをスタートさせる等成果が上がっています。新たにスカート、パンツ、ムスリム用ヒジャブ等のアイテムを追加して、よりファッショナブルなイメージで発信できるようホームページ等もリニューアル。販路開拓の基盤を構築できました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度 (波及性)

神戸大丸 (6 月 13 ~ 19 日) での販売が契機となり、新規取引先を獲得出来た事は大き

な喜びです。アイデアが製品化され販売に結びつくという成功体験を積み重ねたことで、今後も継続してアイテムを創っていかうと意欲が高まっています。

支援を受けた感想と今後の展開

アラブ首長国連邦ドバイにてアバヤ (イスラム圏の衣服) ブランドでの販売に漕ぎつけ、さらに、ドバイモールはじめ高級百貨店 4 店舗で試験販売を実施でき、今後の足掛かりをつくる事にも成功しました。現在も中東 2 社と商談を継続中。また韓国企業と連携して、シルク、モダール、コットン、レーヨン等を用いた商品開発・販売に向けた取り組みも進めています。



RYU+CODE ホームページ



自社開発CTIシステム (TetraCS) の 販路開拓プロジェクト



自社 CTI 関連商品を展示会で PR

サイオンコミュニケーションズ 株式会社

2年目

代表者：沈 大維

設立：1999年6月

資本金：3350万円

住所：浦添市牧港2丁目42番2号ジマヤビル2階

T E L : 098-877-4700

POINT

01

開発・技術力偏重
体制からの脱却

02

事業基盤再構築と
商品知名度向上への
取組み

本プロジェクトに応募したきっかけ

今回の採択2年目では新製品の認知度向上、製品ブラッシュアップ、展示会を中心とした企業アピールを行い、受注アップにつなげたく応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- ① CTI 関連製品・サービスの販路開拓のため顧客、取扱店、協業事業者開拓、県内外展示会への出展
- ② WEB 広告
- ③ CTI システムの機能拡張のため、NTT コミュニケーション電話回線を直取するシステムを開発し、サービス提供。
- ④セキュリティ関連事業の事業戦略策定・営業ツール作成

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度 (波及性)

CTI 関連製品・サービス販路開拓と WEB 広告に関して、一定の成果を上げることができました。CTI システムの機能拡張は状況

変化により開発を断念し、上記④も社内のリソース不足と事業構想作成が難航したため、大きな成果は上げられませんでした。本プロジェクトを利用し活動を行ったことで、実証実験ではありますが、社会課題解決のお手伝いができました。

支援を受けた感想と今後の展開

自社努力だけでは行えなかった企業、製品マーケティングにて一定の成果を出すことができ、認知度向上につなげることができました。計画の半分しか遂行できず、製品機能拡張などには課題も残りました。今後の展開としては、引き続き自社製品のマーケティングを行うことで販路拡大、企業の認知度向上を図っていきたいと思います。



県内展示会では主に企業を PR



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



ベツルームのコーディネート例

有限会社 デザインワークスオンリーワン

2年目

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18-1

T E L : 098-894-7257

POINT

01

県内外の展示商談
会を契機に大手事業
者との商談が成立

02

デジタルカタログでトータルコーディネート
の提案型営業を実現

本プロジェクトに応募したきっかけ

インテリアコーディネーターの仕事は認知度が低いのが現状です。ですから、当社サービスを宣伝する必要がありました。また、見積書作成に数ヶ月を要したのに金額が合わず、時間と労力が無駄になる問題に悩まされ続けてきた為、今回、県内外の展示会へ出展し当社サービスの情報発信と、作業内容と金額を明確化し見積り期間の短縮、採用・不採用の結論を早期決定できる「デジタルカタログ」の作成を実現したく応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

東京ジャパンテックス (11月)へ初出展し、インテリアコーディネーターを介する事で快適な住環境が実現する事を発信しました。その際、1万点近いアイテムの組合せが試せるデジタルカタログを用いて来場者と交流しました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度 (波及性)

当社サービスをご理解下さった個人様が

ら依頼があった他、マンションを購入されたお客様からも、コーディネートイメージを事前に確認してインテリア購入ができ、その上住宅ローンに合算出来るという点も喜んで頂けました。企業様からもモデルルームの制作依頼が増加し、トータルコーディネートされたマンションの完売率が上がったとの声を頂いております。

支援を受けた感想と今後の展開

お陰様で依頼が増え累積赤字を解消できました。今後は県内外、さらに中国の建材市場へ出展し業務の幅を広げ、「人間工学に基づいたインテリア設計を取り入れた快適な住まいづくり」を発信してまいります。



展示会でトータルコーディネートの重要性を発信

CASE
28

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



台湾大学でのインターシップ案内



当社セブ店でのダイブマスターコース

株式会社 シーサー

3年目

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 2-3-13
TEL：098-869-6329

〔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 ぷしいぬしま
(一財) 沖縄マリンレジャーセイフティービューロー

企業連携
3年目

本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄のダイビング産業は、誰でも安易に開業できる状況にあるため、知識や技術、経験を持たない事業者が採算を度外視した価格設定を行い、安全管理に伴う経費を削り、ゲストの受け入れを行っている背景があります。サービス内容の可視化と反社会的勢力の排除を目的に、OCVBとOMSBが包括的業務契約を結び新たな認証制度が平成30年4月よりスタートしましたが、まだ広く普及されるまでは至っていません。

沖縄のマリンレジャー産業は過酷な労働条件で低賃金というイメージが誇張されて深刻な人材不足が続き、労働力確保は年々難しくなっています。また、インバウンド対策として抜本的な採用対策・教育指導を組織的に行うには多額の費用が必要となるため応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- 1 認証制度研修会の開催
- 2 プロダイバーのためのガイドライン作成
- 3 海外人材の確保と人材育成
- 4 広報活動

ドイツのダイビング関連イベントに参加



プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

4月1日より世界でも類を見ない認証制度がスタートし、沖縄の観光産業の一翼を担うダイビング産業の安全性の向上と消費者保護を目的とした制度として話題となり、各地域の協会と連携して行った研修会は好評を得ました。

3年間のプロジェクトのおかげで認証制度 SDO (safety diving in Okinawa) ができました。今後定着していく事により、観光のお客様の安全と安心、満足度が大きく向上し、沖縄観光のブランド力を大きく引き上げるものと思われます。

支援を受けた感想と今後の展開

本事業の支援を受け、提供するサービスの可視化と反社会的勢力の排除を目的とした認証制度ができたことが大きな成果と考えています。今後も安心して安全なサービスを提供する沖縄ブランド確立へ向けて関係機関と連携し事業を展開していきたいと思えます。業界を正常化する為の認証制度 SDO は事実上、沖縄県内でのダイビング SHOP の開

業基準となり若い人達の目標となり、この活動を通じた各所での交流、意見交換は今後の SDO の運営の大きな力になります。今後行政や旅行会社の取引基準として SDO の認証が必須となれば、制度は3年以内に完全に定着すると考えています。

またインバウンド売上の殆どを占める中国語圏、韓国語のスタッフの採用の為に、上海・北京・香港・台湾・ソウル・プサンの就職説明会に積極的に参加しました。外国人現場スタッフの日本語能力・接客レベル・技術力向上のため、接客・作業マニュアルを全て動画で撮影し、英語・中国語・韓国語でナレーションとテロップを付け、その動画マニュアルをタブレットに入れて配布しました。

集客に関しては、各国のトラベル SHOW、ダイビング SHOW に積極的に参加し、旅行会社、ダイビング SHOP とのコネクションを構築。台湾、韓国、台湾の大学とのインターンシップ契約もできました。現場ですぐ使える語学教材もでき、担当の新垣さんには、本当に感謝しています。

POINT

01

安全・安心な事業者
を見極める為の仕組みを構築

02

オフシーズン対策・
インバウンド対応人材確保を海外で検証

03

県内ダイビング業界
全体の品質・収益性向上を目指す

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



上海フィルムフェスティバル (国際映画祭)

株式会社 okicom

3年目

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番地1
 TEL：098-898-5335

〔連携企業名〕

株式会社 エム・ソフト
 株式会社 航時者

本プロジェクトに応募したきっかけ

3年目のプロジェクトは前年度同様に、事業化に向けた大きな柱である「技術改良」と「販路拡大」を目的とし、さらに切抜オペレーターの育成を図るべく昨年に続いて応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

プロジェクトは okicom が主体となり、海外ポストプロダクションのさらなる開拓、海外プロダクションの啓発活動及び顧客としての取り込み、業界関連企業との連携強化、見込み需要に対応可能なオペレーション体制の整備を行いました。okicom および連携企業の航時者で沖縄県内での映像加工事業に従事する人材育成、エム・ソフト主体でユーザータフエースの改良といった合計6つの計画を実施しました。特に中華圏向けの営業を強化する目的で、繁体語・簡体語の中国語版ウェブサイト制作、運用しています。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

3年に渡るこれまでのプロジェクトの成果

インフィニティ社 (シンガポール)



は、まず2017年11月に開催した「ATF2017」で商談をもったシンガポール最大手のTV及び映画制作会社インフィニティ社と深圳のKOOCAN社と覚書を交わしました。2018年2月には台湾最大手のポストプロダクション会社台北影業社と業務提携契約を締結しています。さらに、2018年3月の香港フィルムフェスティバルに出展した際、インドの会社と商談の場を設けるなど海外新規顧客と商談できたことは大きな成果です。また、シンガポールのVFX最大手であるVHQ社及びインフィニティ社からサンプル動画の切抜を受注し、納品後に良い評価をいただきました。オペレーター育成のために okicom で新入社員を5名雇用し、人材育成に取り組みました。その結果、前年度の切抜フレーム数は、1日20フレームでしたが、今年度は1日138フレームまで生産性が向上しました。また、ポストプロダクション作業の体制を県内に整えることで、沖縄県が持つ映画ロケ地としてのポテンシャルは各段に引き上げられたと考えています。沖縄の観光資源に映画を活用する形で世界に対して発信し、映画・観光の更なる盛り上がりが見込めれば、付随する様々な業種業態が多くのメリットを享

受できると考えています。

支援を受けた感想と今後の展開

本事業で、海外展開や事業の相談などをコーディネーターに親身となってもらい大変助かりました。結果、海外展開もスムーズに進んでいる上に、県内営業に関しても進捗が見られています。また、3年間を通して海外企業とやり取りする内に商談のノウハウも蓄積でき、電話やメールだけの営業より企業に訪問した方が商談に繋がるのがわかりました。蓄積したノウハウを活かし、本事業が終了後も積極的に海外営業を展開していきます。昨今の映画市場は、中国が最も有力な市場と考えられており、2019年には北米を超える市場規模になると予想されています。商談先のVHQ社は北京支社に400人ほどの従業員を抱える中国でも屈指のVFX企業です。中国では、映画やTVドラマの人気が高いこともあり、今後は中華圏をメインに営業展開していく計画としています。

POINT

01

新規ビジネスモデルの立ち上げで新規雇用を増大

02

ハリウッドが認めた新技術でアジア市場を開拓

03

専門学校との協業によりビジネス継続の基盤を構築

CASE
30

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



初開催した台湾でのセミナー

エールクリエイト 株式会社

3年目

代表者：仲田 憲仁
設 立：2005 年 1 月
資本金：2001 万円
住 所：那覇市泊 1-11-9
T E L：098-860-2929

[連携企業名]

株式会社 住太郎ホーム
株式会社 チームアルファ

企業連携
3年目

本プロジェクトに応募したきっかけ

当連携体は県内分譲マンション事業者による初の県外・海外販路開拓を目指したものです。2年間を通して、県外・海外の販路開拓を図るため様々なアプローチを行ったことで、課題が鮮明に見えてきました。3年目は、セミナーの改善・運用、海外セミナーの実施、県内不動産事業者提携先の増加等の課題解決を目指しました。

プロジェクト内容と実施計画

県外販路開拓に有効なセミナーの開催を今年度の軸として展開してきました。県外セミナーは、駅からアクセスが良いホテルにてゆったりと開催することで、参加人数の増加を目指しました。加えて、1日2回セミナーを行って人数分散を図り、全参加者と個別面談の時間をつくるよう構成した他、新聞広告や空港看板、ネット広告で積極的に告知を行いました。

今年度は、過去に反響が高かった東京（4回）、大阪（2回）、札幌（2回）に絞って実施し、1日平均30組前後のお客様に物件を

紹介することができました。また初開催した香港と台湾でのセミナーでは、現地提携企業のご協力もあって、投資家や日本の不動産取得に興味を示しているお客様を集客して実施することができました。セミナー開催に至るまでの事前取り組みとしては、幅広い品揃えをご紹介できるよう、県内同業他社へ向けた説明会も行い掲載を希望する企業を募りました。

プロジェクトの成果、 地域社会への貢献度（波及性）

当プロジェクトが県内物件を県外に紹介するパイプ役として、情報発信基盤役としての役割を担えたのではないかと考えております。今後も営業力や情報発信力の脆弱な県内企業と連携して、より多くの物件を県外へ発信していきたいと意気込んでおります。

また今年度初開催した海外セミナーでは、経済規模の大きな海外需要の取り込み事例として、県内同業他社に良いインパクトを残せたのではないかと感じています。インバウンドの増加状況を鑑みても沖縄のポテンシャルは高く、期待が持てます。引き続き海外へ向けた情報発信に力を入れてまいりたいと思っています。

支援を受けた感想と今後の展開

支援を受けた感想と今後の展開

3年間を振り返ると、様々なイベントへの参加や県外・海外セミナーの実施等を通じて多くのお客様と出会うことができました。昨年12月1日には、本年度セミナーにご参加頂いたお客様から希望者を募って県内の物件を巡るご案内ツアーを実施することもでき、「具体的に検討ができる」と好評を頂きました。

1年中温暖で、花粉症にも悩まされない沖縄に惹かれている方が多く、今後も県内の不動産取得に対する県外・海外からの需要は増加すると実感しています。これまでに積み上げた成果のお陰で、当連携プロジェクトの認知度は次第に高まっており、支援を受けて培った経験を存分に活かして自立・展開してまいりたいと思います。

沖縄コンシェルジュサービスの宣伝ポスターで来場者にPR



POINT

01

「沖縄コンシェルジュサービス」のブランドを確立

02

県外居住者からの成約を多数実現

03

連携体各社の絆と育成人材がかけがえない財産に

CASE
31

「月刊やいま」「八重山手帳」から「やいまタイム」へプロジェクト



自社ポータルサイト「やいまタイム」

南山舎 株式会社

3年目

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

POINT

01

八重山手帳の流れを汲み「超ローカル」へのこだわり

02

創業以来の膨大な情報を有効活用

本プロジェクトに応募したきっかけ

時代は紙からインターネットへと移行しており、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年間の蓄積してきた膨大な八重山関係コンテンツをIT活用で収益につなげるべく、「いつ、どこで、何がある」というスケジュール情報を入りに、タブレットやスマートフォンにも対応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。

プロジェクト内容と実施計画

今年度の3年目は、絶版になって今では入手困難な八重山関係本等を電子書籍で復刻するCDブックの制作に取り掛かりました。八重山地域の伝統行事やイベント、お悔やみ情報等も毎日更新。動画を活用した日々のニュースや新着情報の告知、八重山の求人情報等も発信しています。

社内風景



プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

特集コンテンツ作成、ラジオ広告等で認知度が少しずつUPし、会員の獲得や広告の掲載も増加しています。「高校生やいま音楽祭」の開催では「やいまタイム」のPRができ、一般ユーザーでも無料発信できるイベント情報や求人情報は、特に求人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。



やいま音楽祭を開催

支援を受けた感想と今後の展開

公社担当者の親切丁寧な助言や指導で他機関との横の繋がりも増え、ネットワークを築くことができました。引き続き「月刊やいま」の連載や絶版になって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展開し、「やいまタイム」での広告効果の強化で、広告・会員の獲得営業に取り組んでいきます。

CASE
32

黒麹を活用しての 販路拡大・新商品開発



種麹菌を活かした2商品が完成

有限会社 石川種麹店

3年目

代表者：渡嘉敷 みどり
設立：1956年4月
資本金：300万円
住所：北谷町宮城 1-598
TEL：098-936-3072

POINT

01

沖縄産の黒麹を使った九州の焼酎メーカーを通じた販路拡大

02

黒麹玄米ドリンクを活用したい本土業者との商談強化

本プロジェクトに応募したきっかけ

1年目で「黒麹玄米ドリンク」を開発し、2年目で商品改善・販路拡大、「黒麹玄米ゼラート」を県内飲食店と共同開発しました。3年目は「黒麹菌」の販路拡大を図るため、県外の焼酎メーカーを直接訪問して売り込む計画を立て、本プロジェクトへ応募しました。

プロジェクト内容と実施計画

- ①黒麹玄米ドリンクを BtoB、OEM を視野にした商談の実施
- ②黒麹玄米ゼラートの委託製造・販売
- ③黒麹菌を九州の焼酎メーカーへ売り込む

プロジェクトの成果、地域社会への貢献度（波及性）

去年初めて沖縄の産業まつりに参加しました。黒麹玄米ゼラートを通して黒麹菌の魅力を発信することができ、大きな成果を得る事ができた一方、知名度が低い現状も肌で感じる事ができました。ですが、黒麹菌に興味を持って下さる方が多く、黒麹菌の魅力を

どのように発信していくのが今後の課題であると感じています。

支援を受けた感想と今後の展開

黒麹玄米ドリンクは、イオンモールライカム店で販売中で、引き続き幾つかの契約が見込める状況です。黒麹玄米ゼラートも当社工場で販売していますので、北谷へいらっしゃる際には食べて頂きたいです。県外での営業を通して九州の5つの焼酎メーカーと契約を結ぶ事が出来、手応えを感じています。完成したホームページから商談も無い込み、県外菓子製造メーカーと契約が成立しました。当社だけではこれだけの展開は実現出来ませんでした。3年間大変お世話になり、感謝でいっぱいです。



工業技術センターで開催された沖縄ものづくり技術展

平成30年度 新規プロジェクト採択内定式

平成30年度新規プロジェクト採択内定式

- ①平成30年6月25日(木)
課題解決11件 企業連携2件
- ②平成30年9月19日(水)
課題解決3件 企業連携1件
- ※前年度からの継続プロジェクト
課題解決10件 企業連携5件

当事業は、県内中小企業の経営基盤強化及び持続的発展を促進することを目的とし、成長意欲のある県内中小企業の個別課題解決のためのプロジェクトや、業界が抱える経営課題解決に向けて複数の企業が連携して取り組むプロジェクトに要する経費について補助金を交付するとともに、専門コーディネーターによるハンズオン支援を行っています。

平成30年6月25日(木) 採択内定式



平成30年9月19日(水) 採択内定式



毎年やっています!

成果報告会レポート

平成29年度実績

開催日時：平成30年3月19日(月)
プレゼン社数：12社 出展社数：21社

補助事業実施後の事業成果や今後の展開などを一般公開し、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29年度は12プロジェクトが成果発表を、21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



出展ブースの様子

具体的にどんな支援があるの？

ee



平成 30 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

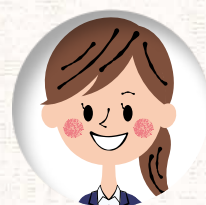
当事業の継続年数の上限は3年となります。しかし、更新制度はなく、年度ごとに新規案件と同様の審査過程を経て、採択された場合に支援対象となります。また、補助率については、1年目が9/10補助、2年目が8/10補助、3年目が7/10補助となっています。

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、何か作成支援等は行っていますか？

A

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



中小企業課題解決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!

会社の経営課題を
解決したい。

プロジェクトを
進めたい。

他の企業と
連携して事業を
構築したい。

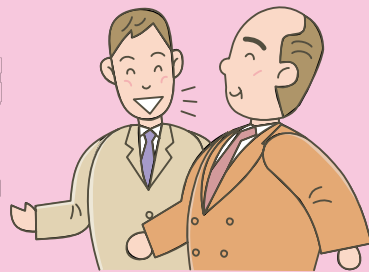
事業概要

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
応募要件	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"> ○生産性向上 ○商品開発 ○収益力改善 ○競争力強化 ○県内外・海外マーケティング強化 ○販路拡大 ○海外展開 	<ul style="list-style-type: none"> ○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。 ○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 ○共同事業開発、商品・サービス開発など
補助対象経費(例)	<ul style="list-style-type: none"> ○旅費 ○人材育成費用、研修費 ○プロジェクトに専従する新規雇用人件費 ○商品のブラッシュアップ費用 ○商品開発に要する機器使用料 ○市場調査費 ○販路開拓費用 ○プロモーション費用 	

※ 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。

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

県内
中小
企業
等

② プロジェクト応募・申し込み

④ 決定通知

⑥ プロジェクト費用の補助

沖縄県・沖縄県産業振興公社

- ① 公社専門コーディネーター等による事前相談
- ③ 審査会による評価・審査・採択
(
 - 課題解決
 - 企業連携合わせて30件程度)
- ⑤ 公社専門コーディネーター等による一貫したハンズオン支援

お問い合わせ先

中小企業課題解決プロジェクト推進事業 事務局
(公財)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

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



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)

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
* 株式会社アイアム * 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

●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葉
沖縄コスメ事業推進プロジェクト

●株式会社沖縄セントラル貿易

連携企業 * 株式会社琉球ネット商事
* 株式会社那覇ミート
* 株式会社琉球珉
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
* 株式会社パム
[おきなわいちばくらぐを活用したマーケットインの地域連携発展型商品開発事業]

●コーラルバイオテック株式会社

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

●有限会社桜物産

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

●有限会社マルミネ産業

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

●株式会社レキオス

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

●株式会社琉球ネットワークサービス

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

●中央調剤薬局

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

●株式会社千代田プライダルハウス

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

●株式会社ブルーブックスコーポレーション

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

●瑞穂酒造株式会社

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

●株式会社マブイストーン

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

●沖縄高速印刷株式会社

連携企業 * 株式会社ハンズ・コム
[高校生と大学・短大・専門学校をつなぐ進学情報事業において、進化するITコンディションに沿った低コスト新媒体を構築し、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 * 株式会社ティーファクトリー
[沖縄エステ・SPA向けブランド力向上事業]

●株式会社ネオ・プランニング

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

●株式会社赤マルソウ

連携企業 * 株式会社ナンポーフォーム
* 有限会社神村酒造
[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 * 株式会社今帰仁ざまみファーム
[クワンソウの花と製品を活用した今帰仁の観光高度化と販路拡大事業]

●金秀バイオ株式会社

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

●株式会社アドスタッフ博報堂

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

●株式会社日本バイオテック

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

課題解決プロジェクト (24 件)

●株式会社大生通信

高速無線LANネットワークを利用した災害対策と地域住民ネットワーク

●ステアフーズ株式会社

カンダバ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のブランド化事業

●株式会社沖縄バヤリース

地元消費者のニーズにあった機能性茶飲料の開発プラン

●株式会社フジレンタカー

リピーター獲得に向け「おもてなし」を取り入れたレンタカー運用事業

●株式会社紅濱

冬場向け「酢飲料商品」の開発・販売プラン

●有限会社新垣菓子店

新規店舗オープンを活用した伝統を見える化プラン

●フライトシミュレーション沖縄株式会社

飛行訓練装置に関するエンジニア育成及びオリジナル教材開発

●株式会社デポアイランド

夜の観光地巡り ナイトシャトルバスによる誘客事業

●株式会社 ECOMAP

[沖縄の資源は凄いわ]プロジェクト

●株式会社読谷クルリリゾート沖縄

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

●株式会社ユービックシステム

リゾート向けNFCリストバンド決済システム

●株式会社ルーツ

若者ミスマッチ雇用を解消する新メディア [おきなわ仕事百貨]プロジェクト

●株式会社マドンナ

珊瑚ファイバー繊維を活用した製品の販路拡大及び試作品開発事業

●株式会社あうん堂

中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

沖縄産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炭の開発プラン

●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
*台名会社新里酒造
*株式会社比嘉酒造
*南風堂株式会社
アセアン向け沖縄県産品ベースカゴ構築プロジェクト

●株式会社ポイントピュール

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

●有限会社下地黒糖加工所

連携企業 *農業組合法人石垣島海のもの山のもの生産組合 *金城製麺所 *株式会社石垣島かまぼこ
*ふたばや本舗 *平田観光株式会社 *那覇ペーカリー *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 *株式会社琉瑛瑛
*株式会社沖縄ホーム
*ひろし屋食品株式会社
*大伸株式会社
沖縄発万国津梁アジア輸出拡大モデル構築事業

地域連携プロジェクト (14 件)

●有限会社環

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

●株式会社アドスタッフ博報堂

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

●株式会社千代田ブライダルハウス

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

●株式会社琉美産業

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

●有限会社タマレント企画

連携企業 *株式会社イ・モト
*有限会社沖縄ツアセンター
在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト

●株式会社沖縄ちゅら企画

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

●株式会社琉球ネットワークサービス

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

●株式会社レキオス

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

●株式会社赤マルソウ

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

●株式会社沖縄物産企業連合

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

●株式会社アンドゥフィー

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

●株式会社ヤブサチ

連携企業 *有限会社沖縄長生薬草本社
*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

●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路情報媒体を確立し効率的な電子媒体枠の制作販売を行うビジネスモデル開発プロジェクト

●農業生産法人株式会社仲善薬草農場

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

課題解決プロジェクト (22 件)

●有限会社ピザハウス

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

●有限会社ダイヤモンドアーティストエムズ

自社開発商品「琉球縁結び・ミンサーリング」のブランディングと販路開拓

●フライトシミュレーション沖縄株式会社

ヘリコプター飛行訓練装置エンジニア育成及び統合型パイロット訓練の検証

●株式会社さうすウェーブ

透析ライブのお役立ちシステム

●株式会社リュース

教育ICT化ポータルサイト構築プロジェクト

●有限会社新垣菓子店

琉球王朝伝統菓子の継承-目指せ100年の老舗菓子店-

●株式会社いちまりん

沖縄オンラインワンマリ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

●有限会社 Tilla Earth

石垣発ジュエリーのブランド化構築による国内外での市場化プロジェクト

●株式会社クロックワーク

検査サービスIT化による生産性および顧客の利便性向上プロジェクト

●株式会社誠もち店

閑散期対策と商品の水平展開

●株式会社比嘉製茶

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

●株式会社パシフィック・ホスピタリティ・グループ

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

●株式会社オアシス

不動産の資産運用活用はオアシス!のブランディング・担い手育成事業

●株式会社ラシーマ

自社開発コンピュータシステムの高性能化プロジェクト

●株式会社ユービックシステム

リゾート向けNFCリストバンド決済システム

●株式会社パースディ

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

●株式会社健食沖縄

自社ブランド化粧品の開発・販売プロジェクト

●株式会社与那覇食品

新商品開発による販路開拓と人材育成による自社ブランドの構築

●株式会社 C&C アソシエイツ

自社開発セキュリティ製品クラウドサービス化へ向けてのグローバル戦略事業

●株式会社 P.S.OKINAWA

クラウド型ソフトウェアによる安価なISO取得コンサルティングサービスの提供

●株式会社イバン

地域資源を活用した加工食品開発における売上向上プロジェクト

●株式会社ルーツ

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

平成 26 年度 採択された申請企業

広域連携プロジェクト (3 件)

- 株式会社えん沖縄**
連携企業 * 株式会社琉珽珽
 * 琉球アジア株式会社
 * 株式会社パラダイスプラン
 * 大伸株式会社
 * ひろし屋食品株式会社
 沖縄発アジア広域輸出拡大プラットフォーム構築事業
- 株式会社ビック沖縄**
連携企業 * 一般社団法人沖縄リゾートウェディング協会
 * 沖縄ワタベウェディング株式会社
 * 株式会社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・ウェブフリエイト
 * 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
- 株式会社沖繩ちゅら企画**
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
 付加価値のウェルネス観光、アレルギー対応事業モデルの深化拡大
- 株式会社さうすウェブ**
連携企業 * 株式会社旅行透析
 * さくだ内科クリニック
 * 株式会社 アンカーリングジャパン
 ダイアライブ(透析患者お役立システム)ビジネスモデル構築-透析時間の延長(余命延長)、患者の就労支援、病院の診療支援-収入サポート-
- 株式会社琉球ネットワークサービス**
連携企業 * 株式会社レキオス
 * 株式会社 WAKON
 修学旅行、外国人観光客向けの新しい観光 ICT サービス構築
- 株式会社琉美産業**
連携企業 * 株式会社宮平
 * グリスアウトシステム株式会社
 「沖縄柱脚」の普及および販売経路確立プロジェクト
- 有限会社タマレンタ企画**
連携企業 * 株式会社イ・モト
 * 有限会社ダイユウ産業
 「在来種」伊江島小麦・地域連携プロジェクト
- 株式会社レキオス**
連携企業 * ゆいワークス株式会社
 * 特定非営利活動法人沖縄イベント情報ネットワーク
 * 沖縄交通事業協同組合
 タブレット等の情報端末を活用した地域メディア「ICT 回覧板 + かわら版」地域を繋げる住環境の質向上プロジェクト
- 株式会社リウゼン**
連携企業 * 株式会社リンクアンドパートナーズ
 * 公益財団法人沖縄県メモリアル整備協会
 シニアライフの QOL サポートサービス「オキナワン・ライフエンディングステージ」創造プロジェクト

課題解決プロジェクト (32 件)

- 株式会社沖伸建設**
 地盤改良の新規工法開発による事業の多角化プロジェクト
- 株式会社ピザハウス**
 料理の鉄人と連携し本店のオープンと熟成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
- 株式会社沖繩ホーム**
 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(ちゅら恋紅)の販路拡大プロジェクト
- ベナスタス株式会社**
 沖縄初の沖縄産のホテルアメニティシリーズの開発
- 合同会社浦添印刷**
 婚礼ペーパーアイテム事業で 日本一のスピード対応サービス構築プラン
- 株式会社ディネアンドインディ**
 沖縄発モデル・タレント人材の育成ビジネスモデルの構築
- 株式会社しゃりや**
 新品種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
- 株式会社クラック**
 「温故知新」琉球王朝復刻陶器 & 沖縄ルネッサンス陶器シリーズの制作と流通プロジェクト
- 株式会社与那覇食品**
 新商品共同開発による販売促進と輸出用製品の研究開発による海外販路の開拓
- 株式会社オアシス**
 地域に密着したオアシスのスピーディーかつバリエーションにとんだ提案と事業システムの構築
- 株式会社内閣土建**
 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ロー**
 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
- エコツアーラボ合同会社**
 アジアインバウンド「新体験ダイビング」販売網パイオニア構築プロジェクト
- 株式会社 FSO**
 県外事業展開に向けたシステムエンジニアリングの標準化と管理部門体制の強化の取り組み
- 株式会社沖縄教販**
 沖縄教販-メディア活用型書籍販売・旅行商品開発事業 okinawa-島丸ごと地元ガイド旅行テーマパーク構想

平成 27 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (11 件)

● 有限会社永吉豆腐加工所

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

琉球王朝時代から伝統ある繁多川豆腐を使った島豆腐種の開発

● 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 TLO

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 * 沖縄ハム総合食品株式会社
* 有限会社比嘉酒造

読谷地域へのインバウンド戦略の構築と海外販路拡大計画

● ソニービジネスオペレーションズ株式会社

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

「沖縄県事務職育成連携協会」設立準備のための協会事業検証プロジェクト

● ヘリオス酒造株式会社

連携企業 * 照屋農産
* 農業生産法人有限会社ヘリオスファーム
* 株式会社ていだスクエア

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

● 株式会社レイメイコンピューター

連携企業 * 株式会社 F B アシスト沖縄
* 東芝テック株式会社

小規模事業者向け POS システムの製品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

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生の展開を基軸としたブランドの再生プロジェクト

● 株式会社 DMC 沖縄

発地営業を可能にするための、体制改革/強化プロジェクト

● 株式会社クロックワーク

ボトルネックの解消に向けた社内ノウハウ標準化と販路拡大事業

● 平田観光株式会社

インバウンド向け、石垣島・八重山観光の情報発信強化プロジェクト

● 有限会社東和

EV充電インフラの利便性向上とEV専任人材育成による販路拡大プロジェクト

● 株式会社琉球ドルチェテラス

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

● 株式会社ぬちまーす

ぬちまーすブランディングプロジェクト

● 株式会社ライト工務店

自分らしい住まいを自分でつくる「DIY賃貸アパート事業」

● 株式会社石川酒造場

泡盛蒸留粕を有効利用した新規乳酸発酵素材の商材化

● 株式会社フロンティアリゾート

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

● 株式会社アドスコープ

ビッグデータ分析による顧客リレーションシステム構築プロジェクト

● 有限会社金城ミート

「無投薬・沖縄果実粕発酵配合飼料(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

アジアに届く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

● 株式会社パンフィック・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 グローバル農商工連携ロジスティクス構築事業

●琉球インタラクティブ株式会社

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

●有限会社比嘉酒造

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

●株式会社沖縄ちゅうら企画

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

●株式会社沖縄ウコン堂

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

●エールクリエイト株式会社

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

●有限会社朝電気

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

●有限会社石垣島ショッピングプラザ

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

●株式会社沖縄ファミリーマート

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

●株式会社シーサー

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

●リッツプロダクション株式会社

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

●株式会社E I Y O

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

課題解決プロジェクト (27 件)

●ゆいまーる沖縄株式会社

[「沖縄の伝統工芸品のアップサイクルによる販路・売上拡大」]

●コンボルト・ジャパン株式会社

[「多用途に対応した貯蔵タンクの開発と拡販戦略プロジェクト」]

●株式会社セルリアンブルー

[「急増する韓国市場へのブラウディング及び商品販売」]

●有限会社石川種麴店

[「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。]

●合同会社琉寰

[「海外向けフランチャイズ事業設立と流通システム構築」]

●株式会社大川

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

●エキスティックエピセンター株式会社

[「米軍発注建設工事参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]オープニング]

●有限会社北谷金城

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

●株式会社みたのクリエイト

[「レストランウェディング事業」「みたのらしさの追求」プロジェクト]

●株式会社青い海

[「海外(香港)における認知度向上プロジェクト」]

●株式会社琉球うりずん物産

[「豆腐ようとうりずん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」]

●株式会社ぼーしょん

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

●有限会社徳村食品

[「地域の逸品を詰め込んだ「名店・地産」レトルト商品の開発による販路拡大」]

●平田観光株式会社

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

●ユーマーク株式会社

[「高品質・短納期・低コスト!ソフトウェアテストの新しいビジネスモデルの構築」]

●琉球食鶏株式会社

[「自社ブランド鶏の安定生産と販売促進」]

●株式会社アイティオージャパン

[「体験型ワークショップによるアロマ活用推進プロジェクト」]

平成 29 年度 採択された申請企業

企業連携プロジェクト (12 件)

●株式会社 FSO

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
「[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」

●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] プロジェクト」

●株式会社近代美術

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
沖縄型「観光×スポーツビジネス」構築プロジェクト

●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ッジジャーセイフ
ティービュロー (OMSB)
マリッジジャー産業における安心で安全な沖縄ブランドの確立

●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ندوقン
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

●株式会社日本流通科学情報センター (JDIC)

連携企業 * 株式会社新垣通商
* 株式会社アイディーズ (IDS)
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

●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 okicom

連携企業 * 株式会社航時者
* 株式会社エム・ソフ
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

●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

●株式会社くがに菓子本店

連携企業 * 有限会社なかや食材
* 株式会社かりゆし
「県産素材を活用した上質なヘルスコンシャス菓子土産の開発」

●株式会社カレッジフォース

連携企業 * 沖縄ツーリスト株式会社
* 株式会社沖縄映像センター
「タイ王国向け HERO キャラクターを活用した沖縄インバウンド（訪日旅行）促進事業」

●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

課題解決プロジェクト (23 件)

●株式会社仲里ペイント

企業価値を高める事によっての沖縄優良県産品「アレスックワイ琉球」の販路拡大

●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販路戦略プロジェクト

●有限会社沖縄スカイ観光サービス

読谷村に特化した体験・交流型旅行商品の構築

●有限会社石川種麴店

黒麹を活用した新商品の販売戦略

●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

●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

●有限会社池田冷凍食品

沖縄型熟成肉確立による宮古島肉用生活性化プロジェクト

●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

●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

●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

●農業生産法人株式会社アセローラフレッシュ

製品「アセローラピューレ」高付加価値化プロジェクト

●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

●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

●合名会社崎元酒造所

インバウンド向け売上アップ計画

●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

●有限会社育陶園

「魅力あるブランド商品開発とWEBを活用した情報発信で集客を図り小売を伸ばす・継続可能な壺屋焼のモノづくり体制をつくる」プロジェクト

●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

●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

●株式会社西南門小カマボコ屋

～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」

●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

平成30年度事例集

中小企業課題解決 プロジェクト推進事業



沖縄県

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 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター4階

TEL:(098)859-6236 FAX:(098)859-6233

E-mail:kadai@okinawa-ric.or.jp

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