



様式1(主な取組)

活動指標名	研修会及び技術講習会の開催				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	0	5	1	1	1	1	100.0%	674	順調	<p>活動概要</p> <p>竹富町において、織物事業者を対象に、工芸布(八重山ミンサー)を活用したバッグ等の小物縫製の前段階に必要なデザイン及びパターン設計から、手縫いによる製作工程について、研修会(講義及び試作品制作)を開催した。</p> <p>進捗状況の判定根拠と取組の効果</p> <p>竹富町織物事業協同組合員を主とした11名の参加があり、がま口ポーチなど立体物の製造過程(型紙の設計や素材の扱い)や、口金の開閉を考慮したデザインなどを理解することができた。</p>
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
活動指標名	—				H29年度					
実績値										
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度 of 取組改善案						反映状況				
①デザインの啓発については、ものづくりの技術支援機関でもなる工芸振興センターや工業技術センターなど出先機関と連携して行う。						①研修会開催にあたっては、特に運営面において工芸振興センターの協力を得ながら実施している。				



## 様式1(主な取組)

### 3 取組の検証(Check)

(1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

○内部要因

○外部環境の変化

・ものづくりを行う企業等のデザインに対する意識が低く、企業の商品企画力の向上のため、デザイナーとの連携強化を推進していく必要がある。

・離島地域は小規模零細業者が多いことから、独自に製品開発、販路拡大等を展開することは、資金力、生産力、人材、ノウハウ等の面から極めて厳しい現状にある。

(2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

・実際にもものづくりを行っている事業者との交流の機会を増やすことが必要。

### 4 取組の改善案(Action)

・デザインの啓発については、ものづくりの技術支援機関である工芸振興センターや工業技術センターなど出先機関と連携して行う。

様式1(主な取組)

「主な取組」検証票

施策展開	3-(2)-カ	産業間連携の強化	施策	① 観光リゾート産業と多様な産業との連携
			施策の小項目名	○観光土産品の開発・販売促進支援
主な取組	琉球泡盛県外展開強化事業			実施計画記載頁 202
対応する主な課題	②観光土産品については、観光客に選ばれる魅力的な観光土産品の開発販売の促進や観光土産品の域内調達率の向上が課題となっており、沖縄らしさを感じられる地域特産品の開発やブランド化、農商工連携等を含めた事業者間の連携を促進し、産業間相互の振興に努める必要がある。また、アジア展開や外国人観光客等の増加を踏まえ、食嗜好やパッケージなど新たなニーズ・課題に対応した商品開発、デザイン開発等に取り組む必要がある。			

1 取組の概要(Plan)

取組内容		年度別計画				
		29	30	31	32	33
泡盛のブランド力を向上させ、域外出荷を図るため、泡盛の持つ、商品特性や歴史、文化的背景を活かして、商品開発、販売展開支援、プロモーションによる情報発信及び調査研究事業を総合的に実施する。		4件 個別酒造所の マーケティング 支援				
実施主体	県、支援機関、企業等					
担当部課【連絡先】	商工労働部ものづくり振興課 【098-866-2337】					
		琉球泡盛の県外展開強化の総合支援、ブランド力向上に向けた情報発信、研究開発				

2 取組の状況(Do)

(1) 取組の進捗状況 (単位:千円)

予算事業名	琉球泡盛県外展開強化事業						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度 決算額	H26年度 決算額	H27年度 決算額	H28年度 決算額	H29年度 決算見込額	当初予算額	主な財源	
一括交付金 (ソフト)	補助	110,927	120,306	108,192	103,481	105,791	78,199	一括交付金 (ソフト)	○H29年度: ①調査研究、②沖縄県酒造組合への泡盛の特性や新しい飲み方紹介のプロモーションへの補助、③酒造所に対するマーケティング及び経営に対する支援 ○H30年度: 平成30年度からは、後継事業として「琉球泡盛再興プロジェクト支援事業」を実施し、個別酒造所に対する取り組みを強化する。
予算事業名	—						H30年度		平成29年度活動内容と平成30年度の活動計画
主な財源	実施方法	H25年度 決算額	H26年度 決算額	H27年度 決算額	H28年度 決算額	H29年度 決算見込額	当初予算額	主な財源	
		—	—	—	—	—	—		○H29年度: — ○H30年度: —

様式1(主な取組)

活動指標名	個別酒造所のマーケティング支援				H29年度			H29年度 決算見込額 合計	進捗状況	活動概要
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
	—	—	—	4件	5件	4件	100.0%	105,791	順調	活動概要 ①泡盛の仕次と熟成に関する研究を実施した。 ②女性・若者層、観光客等に対し、対象者別プロモーションを実施した。 ③酒造所が実施するマーケティング活動に対して補助及び専門家によるハンズオン支援を実施した。 ④経営環境の厳しい酒造所に対し、専門家による経営改善計画の策定支援を実施した。
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
活動指標名	—				H29年度					
実績値	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度	実績値(A)	計画値(B)	達成割合 A/B			
(2)これまでの改善案の反映状況										
平成29年度の取組改善案						反映状況				
①業界の消費者ニーズに対応する動きを活発化させるために、個々の泡盛メーカーが行う消費者ニーズに対応した商品開発等の取り組みに対しても支援を行ったが、公募に時間を要してしまい実施する事業期間が短くなってしまったため、補助事業者の負担となってしまった。次年度においては迅速に公募に取りかかる十分な実施期間を確保する。						①本年度は、個々の泡盛メーカーが行う消費者ニーズに対応した商品開発等の取り組みに対し、事業スキームの見直しを図ったため、平成29年度と同様、十分な事業期間の確保に至らなかった。しかしながら、事業スキームの見直しにより、業界の先導的役割を担う成長性のある取り組みに対し、支援を行うことができた。 さらに、個別酒造所が抱える経営に関する課題に対し補正予算を計上し、売上の増加等経営課題の改善に資する経営改革プランの策定支援を実施した。				



## 様式1(主な取組)

### 3 取組の検証(Check)

#### (1)推進上の留意点(内部要因、外部要因の変化)

##### ○内部要因

- ・酒類は嗜好品であるため、継続的なプロモーションが必要であり、泡盛の特性や歴史、文化的側面、飲み方の周知を通して、泡盛の魅力を伝えることが重要である。
- ・平成16年度から減少し続ける出荷数量等の影響により、経営が厳しい酒造所が増加傾向にある。

##### ○外部環境の変化

- ・国内酒類市場の縮小傾向や消費者の嗜好の多様化により、市場競争が激化している。泡盛は、テレビ番組等の影響によりブームとなった平成16年をピークに出荷数量は減少を続けている。

#### (2)改善余地の検証(取組の効果の更なる向上の視点)

- ・泡盛離れを解消するため、若者や女性など、県内外の消費者ニーズに対応した商品開発、販促活動、情報発信等の取り組みを引き続き実施する必要がある。
- ・個別酒造所の出荷数量を増加させるために、新規顧客の確保や適切な販売価格の設定等の見直しを図るため、経営に関する支援が必要である。
- ・業界の消費者ニーズに対応する動きを活発化させるために、個々の泡盛メーカーが行う消費者ニーズに対応した商品開発等の取り組みに対しても引き続き支援が必要

### 4 取組の改善案(Action)

- ・先導的に泡盛業界を牽引する泡盛メーカーを育成するために、泡盛製造事業者が実施する商品開発等マーケティング強化に係る取り組みに対しても支援を引き続き実施するとともに、迅速に公募に取りかかり十分な実施期間を確保する。
- ・経営環境が厳しい酒造所に対しては、経営に関する専門家を派遣し、中長期的な経営改善計画の策定を支援することで、酒造所の自発的な経営基盤強化を促進する。