

企業連携プロジェクト

申請企業 ● 有限会社 永吉豆腐加工所
 連携企業 ● 沖縄製多川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製多川豆腐を使った島豆腐麺の開発

申請企業 ● 株式会社 沖縄ファミリーマート
 連携企業 ● 株式会社リウポウインダストリー
 ● 株式会社みなと食品沖縄

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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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
 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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チ
 ● 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

申請企業 ● 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工商連携(6次産業化)エコフィード・フードシステム構築事業

申請企業 ● 株式会社 レイメイコンピュータ
 連携企業 ● 株式会社FBAシスト沖縄
 ● 東芝テック株式会社

小規模事業者向けPOSシステムの製品力アップ及び共通ポイント事業への取組み

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 株式会社 ビザハウス

料理の鉄人と連携し熟成牛の展開を軸としたブランドの再生プロジェクト

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 株式会社 琉球ドルチェテラス

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

申請企業 ● 株式会社 めちまーす

めちまーすブランディングプロジェクト

申請企業 ● 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」

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 有限会社 金城ミート

「無投薬・沖縄果実発酵配合飼料(シークワサー、アセローラ)で育てた純血アゲの商品開発とブランディング」

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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)

申請企業 ● 株式会社 セルリアンブルー

アジアに届けインバウンドマーケット受注体制強化及びおもてなし商品開発プロモーション

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 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

申請企業 ● 株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ

日本スパカレッジ オリジナルカリキュラム開発による知財構築と国内海外販路拡大事業

申請企業 ● 株式会社 シャリヤ

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

申請企業 ● 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



中小企業課題解決 プロジェクト推進事業



平成27年度 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27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27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** 20件程度

企業連携プロジェクト推進事業

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

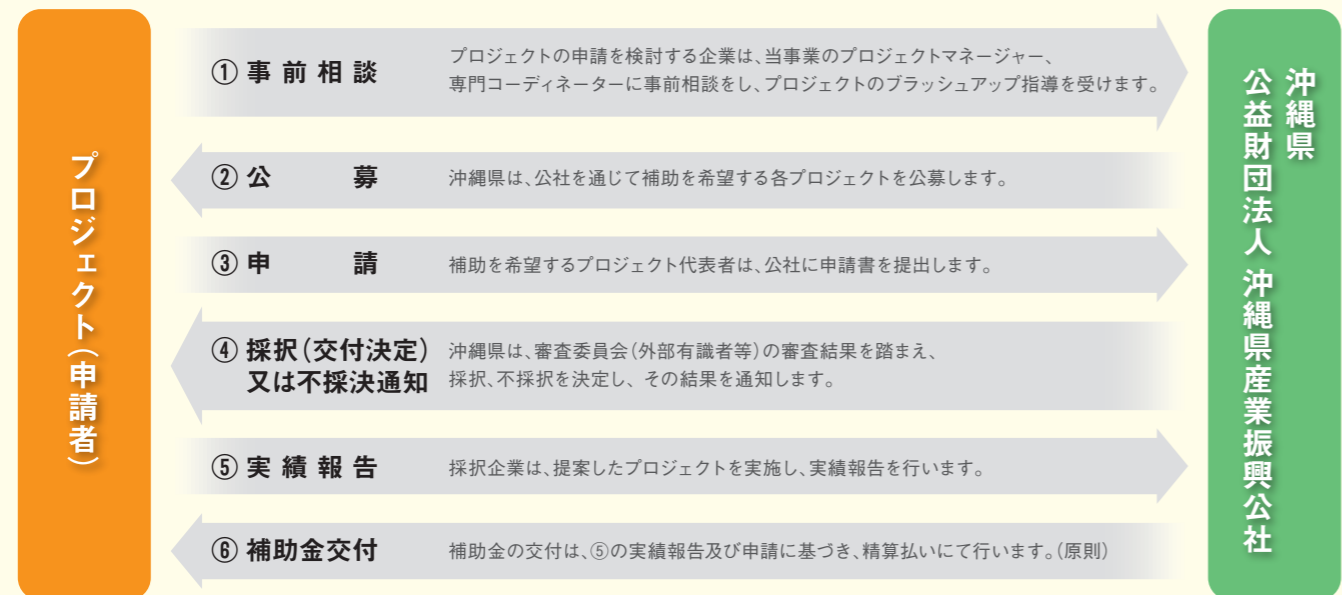
補助率 1年目 9/10、2年目 8/10、3年目 7/10
上限額 3,000万円/件 **予定件数** 10件程度

※但し平成25年度より平成27年度（本年度）も継続して採択された場合の補助率は、8/10となります。また、平成26年度より継続して採択されたプロジェクトについては、平成27年度（今年度）の補助率は8/10となり、継続して平成28年度（翌年度）においても採択された場合は、平成28年度の補助率は7/10となります。

※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29年度（既に平成25年度から採択を受けているプロジェクトは平成27年度、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）まで事業を継続できる可能性があります。但し、新規同様、審査委員会が判定を行います。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28年度以降の事業実施に関しては、国及び沖縄県の平成28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。

事業のしくみ



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）若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纏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必要があります。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

〒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 098-862-1111 FAX 098-862-1112

E-MAIL info@okic.or.jp





株式会社 佐平建設
 連携企業名 ・株式会社 クロトン ・アーキテクト ラボ、ハローム
 プロジェクト名 沖縄特化型既存住宅流通活性化プロジェクト
 代表者：佐平 八十男 住所：沖縄県那覇市港町2-6-18
 設立：1978年7月 極東ビル4F
 資本金：4,880万円 TEL：098-941-2222

CASE.02

沖縄特化型 既存住宅流通活性化 プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

消費者が既存住宅を購入する場合に、「インスペクション（住宅診断）」や「既存瑕疵保険」、さらに「ローン減税」、「耐震適合証明の取得」といった制度に関する情報が十分に行き届いておらず損をしてしまうケースが多いのではと感じていました。また、たとえ事前にこれらの情報を知っていたとしても、ワンストップで相談できる環境が整っておらず容易に活用できない状況があり、何とかしたいという問題意識を常日頃から持っていました。国の方針などを見る限り、今後、新規で販売する住宅（フロー）に加えて、中古住宅などの既存ストックをどう活用していくかという取組が必須であると考えられます。そうなった場合、専門人員の育成や業者間での情報交流の場の整備が求められることから、本事業へ応募し、これらの課題を解消することでビジネス機会の創出をしたいと考えました。

当事業で実施したプロジェクト内容と
実施計画（プラン）について

本プロジェクトでは、他の専門機関などと

連携しながら、住宅に関する知識の向上と普及を行うため「インスペクションの必要性」や「中古住宅の売買に必要な知識」などに関するセミナーを消費者や宅建業者などに向けて発信したり、体験の場を創出したりしました。また、これからの既存住宅の流通活性化に伴う需要の取り込みを行うべく、連携企業それぞれの強みを活かしたビジネスモデル作りを模索しました。主な役割として、不動産売買・仲介からリフォームまでをワンストップで行っている佐平建設が窓口となり、設計や各種情報提供などを含めたコンサルティング業務をクロトンが、住宅診断の報告や耐震診断といったサービスをアーキテクト ラボ、ハロームがそれぞれ担当することで、各社の強みを最大限に活かしたサービスが提供できると考えています。

プロジェクト成果、
地域社会への貢献度（波及性）について

今回、これから需要が活発化するであろうリフォームやリノベーションなどに関する知識や意識を高めていくことで中古住宅などの不



中古バイキングメニュー（事業成果）

動産流通に関する市場を創出したいと考え、諸々の取組を行ってきました。セミナーなどの集客状況からもみなさんの関心の高さが感じられ、中期的には本プロジェクトで描くビジネスモデルにおいて収益が見込めるのではないかと確信を持っています。また、今回の取組を通じて、いろいろな業者とのネットワークができたことも大きな収穫となりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業では、会社の担当者が細かなところまで目を配ってくれて、とても密着感があったと感じています。プロジェクトを進めていく中でスピード感が求められる場面もありましたが、レスポンスも早く非常に助かりました。プロジェクトで使用するビラー一枚とっても、原稿ゲラの段階で一字一句を見てくれた時にはとても驚きました。そういう意味でハンズオン支援は有意義に活用させていただきました。また事業費の活用についても細かなチェックが必要でしたが、柔軟性を持ちながら、効果的に進めることができたと思っています。

今後は、本事業である程度形作ったものをさらに展開させていくために、住宅に関する知識の向上と普及活動は継続しつつ、それらのマーケットを創出できるように努めていきたいと考えています。



不動産業者向け既存住宅アドバイザー講習会の様子

CASE.01

琉球王朝時代から 伝統ある繁多川島豆腐を 使った島豆腐麺の開発



有限会社 永吉豆腐加工所
 連携企業名 ・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
 プロジェクト名 琉球王朝時代から伝統ある繁多川島豆腐を使った島豆腐麺の開発
 代表者：永吉 盛祐 住所：沖縄県那覇市繁多川4-7-22
 設立：1997年10月 TEL：098-854-9714
 資本金：300万円

本プロジェクトに応募したきっかけについて

実は、以前からこのような企業連携の取組は行っていました。豆腐を使用した手延麺の販売においては、中元・歳暮などの商品として県内百貨店などで好調に推移しており、一部の県外百貨店では徐々にリピーターも増えつつあります。そのような中、別の県外大手量販店からも、中元ギフトとして値ごろ感のある目新しい商品開発の提案を求められていました。しかしながら、中元・歳暮ギフト向けに商品開発を行う場合、素材や製法などにある程度のクオリティを求められ、さらにマネキンなどを使い、店頭などでサンプル商品を配り試食の反応を見る必要があります。また何よりも、その商品が地元の素材を活用した地元で愛される商品であり、地元で確固たるブランドとして確立されていなければなりません。そこで、地元でのこの商品の足固めをするために、本事業を活用することにしました。



沖縄の島豆腐の深い味わいとなめらかな食感、そして程よいコシの麺

と考えていましたが、実際に商品開発プロジェクトを始めていろいろな方からアドバイスを受ける中で、県外へ売り込む前に、まず県内での知名度を上げることにシフトすべきだと気がきました。そこで「県内に豆腐を使った美味しい麺がある」とPRするテレビCMを導入しました。また、県民に広く認知してもらうために、県内量販店向けに値ごろ感のある商品の開発も行いました。

プロジェクト成果、
地域社会への貢献度（波及性）について

県内百貨店では、マネキンが五感をフルに使って商品の良さをお客様へ伝えるよう取り組んだことや、売場内で大きく取り扱ってもらえたことで、売上を伸ばすことができました。

目に見える形で売上も上がってきていますが、利益確保に向けてさまざまな課題もあります。今後は、県外・県内の大手量販店や高級百貨店などとの繋がりを太くしていくことで、連携企業の売上確保のみならず、原材料を提供してくれている生産者への伝播も見込みながら、さらに地域全体へも波及していくことを

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

本事業では、各プロジェクトに会社の担当者が付くことで、適宜アドバイスも受けながら、短期間でのプロジェクト達成に向けてポイントごとに調整ができ、スムーズに進めていくことができました。支出面においてもその可否が明確であり、とても分かりやすかったと思います。

今後は、このプロジェクトで開発した商品から結びついた発想を活かして、他ジャンルへの展開などについても検討していきたいと思っています。今回は短期間であったことから4種類の商品開発しかできませんでしたが、いろいろとチャレンジすることで、地元のさらなる活性化にも繋がり、新たな雇用も生まれていくのではないかと感じています。

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

主な役割分担としては、原材料を代表企業である永吉豆腐加工所で作り、沖縄そばのような麺をオキコが製造、広告デザインやプランニングをプロダクツ・プランニングが担当し、あらゆる営業活動を島豆腐めん事業組合が担うことで進めていきました。原材料には、琉球王朝時代から続く繁多川の島豆腐を配合。小麦粉も工夫し、油を使わない独自製法を用いて差別化を図りました。当初、県外の大手百貨店などへ大々的にプロモーションを行っていたころ



ギフトセット

CASE.03

小規模事業者向け POSシステムの製品力アップ及び 共通ポイント事業への取組み



株式会社 レイメイコンピュータ
連携企業名 ・株式会社FBアシスト沖縄
 ・東芝テック株式会社
プロジェクト名 小規模事業者向けPOSシステムの製品力
 アップ及び共通ポイント事業への取組み
 代表者：比嘉 徹 住所：沖縄県那覇市銘苅2-3-6
 設立：1991年3月 那覇市IT創造館302号
 資本金：1,000万円 TEL：098-941-5515

本プロジェクトに応募したきっかけについて

自社製品であるニコレジは、汎用性の高い商品として県内でも一定の関心を集めていますが、近年では身近なオンラインストレージとの連携に加えて、外国人旅行者向けの免税対応など、多様性のある製品力が求められています。また、当社が代行店を務める「楽天ポイントカード」は、共通ポイントの中でもTポイントカード、Pontaカードに次ぐ第三の勢力として県内でも急速な拡大が見込まれており、その利用拡大を図っていく必要がありました。このような状況下、小規模事業者の多い沖縄では低価格帯で汎用性の高いPOSシステムが求められており、昨今のインバウンド需要の拡大により免税対応機能を実装させる必要もあることから、POSシステムなどのハードウェアの製造メーカーである東芝テックおよび、共通ポイントの普及については電子マネー利用店舗の開拓や管理業務などを行うFBアシスト沖縄と連携を組み、昨年に引き続き応募することにしました。

**当事業で実施したプロジェクト内容と
実施計画(プラン)について**

本プロジェクトでは、まず自社製品であるニコレジとパスポートリーダーを接続することで、免税販売時の金額チェックとパスポート情報の取得を行い、各種書類の作成から発行までのオペレーションを簡単かつスピーディーに処理させる仕組みを作りました。これにより店舗スタッフのストレスを解消し、各小規模事業者が積極的に外貨獲得の取組ができるよ



業務提携の様子



県外でのセミナー&フェアへの参加風景

うになります。次に、各店舗で共通ポイントを使用可能にすることで、単独店舗ではなく様々な店舗間での相互送客を実現し、さらにポイントを貯めやすく、その利用拡大を図れるようにしました。既存の共通ポイントに加え、平成26年10月から楽天ポイントを本格的にスタートし、利用者の利便性を高めつつ、ニコレジ導入店舗へのメリット拡大に繋がっていると思います。

**プロジェクト成果、
地域社会への貢献度(波及性)について**

県内の小規模事業者にとって、同システムを活用することで簡単かつスピーディーにインバウンド需要を取り込めることから、引き合いも増えており、売上も上がってきています。マクロ的な話になりますが、このようなシステムが普及することで、より外国人客への対応力が増し、沖縄県全体での経済波及効果だけでなく観光立県沖縄のイメージアップにも繋がっていくと見えています。また、共通ポイント導入については、ポイントの代理店を県内企業が担うことでその手数料を県外へ流出させず

県内に留めておけるため、利用者も導入店舗もウィンウィンの関係でポイントの恩恵を受けることができると思います。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業では、公社の担当者が費用面など細かい部分まで確認してくれました。また、想定外の事項に対しても親身になってくれ、いろいろと解決策などを一緒に考えてくれました。さらに本事業を複数年にわたり活用することで、公社の担当者もこれまでの背景や流れを汲んでくれるため、当事者だけだと想定しにくいことなどについても最適なアドバイスをくれるなど、とても感謝しています。今後は、利用者の利便性をさらに上げていくために、POSの汎用性を高めつつ、常に新たな動きをキャッチしながらシステムを進化させていきたいと考えています。

CASE.04

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



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 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
 代表者：大城 健一 住所：沖縄県那覇市港町3-4-18
 設立：1987年10月 TEL：098-867-2028
 資本金：4,900万円

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社では、離島の特産品に関してこれまで、単独のみならず、他社とも連携を行いながら開発・販売をしてきました。しかしながら、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、生産量も限られ、単発的な開発となっていました。

また、個々のブランド力を見ても、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、国内の他地域と比較しても都市受けするような商品が少ないように感じていました。

そのような中、離島における特産品の個性を集結させて商品群としてまとめることで、もともと良質かつ独自性のある特産品の魅力を増強し、リアル店舗とネット販売とを連動させることで周知を図ることができそうです。離島での生産体制をさらに拡充し、通年販売のできる環境づくりを目指そうと考え、応募することにしました。

**当事業で実施したプロジェクト内容と
実施計画(プラン)について**

本プロジェクトでは、島に眠る良質な特産資源を発掘して県内外へ広くPRすべく、ECサイトの立ち上げなどに関するインフラ整備と特産品のブランド力を向上させるための商品開発、また商品群としてパッケージ化してそれぞれの魅力を引き出すことに取り組みました。

主な役割分担として、代表企業である当社は県内にある多くの販売ルートを活用することで県民のみならず観光客に対しても広くPRを実施。リウボウは既存の中元・歳暮ギフト販売に関する企画力を発揮することでブランド力を向上させ、みなと食品ではニーズに即した商品開発を行う、といった具合にお互いの強みを活かせる連携体となっています。

**プロジェクト成果、
地域社会への貢献度(波及性)について**

今回の取組では、各社にとって付加価値の高い商品群が形成されることで、売上増加に繋がることが期待されます。そのほか、コンビニや百貨店などの販売・流通側が要求する厳



石垣島のバインを使用したケーキ

しい品質基準に耐えられる生産・販売体制を構築することで、地元生産者に意識改革が起こり、クオリティーの高い特産品が増えることに繋がっていきます。その結果、さらなる販路開拓が望め、さらにICTを活用することで、より加速度的にその流れは広がっていくこととなります。

このように離島の地理的不利を解決して販売・生産・開発のサイクルが循環することで、地域振興に繋がっていくことが大きく期待されます。離島を新しい沖縄特産の生産拠点と捉え、種々の商品を取りそろえることで、高く売れる×固定客がつく沖縄特産が安定供給され、沖縄特産全体の底上げが図られます。それがブランド観光地・沖縄にブランド特産を量産させることになるでしょう。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業では、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たことがよかったです。また、ECサイトの構築に際しても、公社の担当者から技術的な面からのアドバイスもあり、プロジェクトをスムーズに進めることができました。

今後、このプロジェクトを加速させるために、社内でのEC専門部門などを設立させ、さらに強化していきたいと考えています。



伊江島牛の組合せセット

CASE.05

読谷地域への インバウンド戦略の構築と 海外販路拡大計画



株式会社 御菓子御殿
連携企業名 ・沖縄ハム総合食品株式会社
 ・有限会社比嘉酒造
プロジェクト名 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
 代表者：澤岷 英樹 住所：沖縄県中頭郡読谷村字宇座657-1
 設立：1979年6月 TEL：098-958-7333
 資本金：4,500万円

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が増え、特に近年の海外からのインバウンドは勢いが止まらず、県内の様々な地域で海外からの観光客を目にするようになりました。我々の地元である読谷村には一体どれくらいの観光客が訪れているだろうか、そして地域としてそれらの需要を取り込めているのか疑問でした。おそらく、北部にある「沖縄美ら海水族館」を訪れる観光客は大勢いても、ルートの中間にある「読谷村」に立ち寄る人は少ないのが現状でしょう。

他方、読谷村内にある連携企業は、業種も異なることからそれぞれで海外展開を行っており、自社を含めて統一的な地元ブランドのPRができずにいました。それを打破するために、読谷村内にある企業で連携を組むことで、各社ではできなかった地元ブランドの確立に向けて、海外でのPRはもとより、地元でのインバウンド需要の取り込みに向けた読谷村の魅力を発信すべく応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画(プラン)について

本プロジェクトでは、海外へ読谷ブランドとして村産商材の販路拡大を図りました。これまでの各種取組の中で親和性の高い香港を中心に「読谷メニュー」を打ち出し、レストランなどの業務市場へプロモーションを行いました。それ以外に、各社のアイテムと親和性のある国・地域に対する営業活動を進めることで、自社のみならず読谷の認知度向上にも努めました。



読谷の体感イベントを開催



香港SOGOでの沖縄(読谷3社)フェアの風景

した。たとえば、韓国には比嘉酒造の泡盛を、台湾には泡盛とハム製品を、シンガポールには菓子類の営業をかけることで、これまでの海外展開を強化させてきました。また、読谷村には世界遺産や伝統工芸センターなどに加えて、宿泊施設や連携企業の店舗なども点在していることから、これらの魅力をインバウンド需要に向けて発信を行うことで読谷村を認知させることに努めました。

プロジェクト成果、地域社会への貢献度(波及性)について

今回の取組では、これまで個社で行ってきた活動を、読谷ブランドでの統一的な海外展開を行うための仕組み作りができました。そして、これまで海外の小売市場向けだった活動に業務用市場も加わることで、商材同士によるシナジー効果も期待できることがわかりました。

また、地元でのインバウンド戦略を打ち出すことで海外展開と連動させ、連携企業のみならず、それ以外の地元企業にもプラスの影響が波及する構図が見えてきました。観光資源

の豊富な地域だからこそ、それぞれの強みを発揮することで、地元全体の活性化にも繋がっていくことを強く期待しています。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業では、海外展開に向けた大胆な取組ができ、とても助かりました。自社のみでの費用負担になると常に費用対効果などを考えて二の足を踏んでしまいます。また、一つの目標に向かって異業種の企業と連携することでいろいろな知恵が生まれ、何よりも地元活性化に本気で取り組めたことが大きいです。「海外への攻め」と「地元での受け」を同時並行的に進められたことで、今後の地元の活性化のヒントが得られました。



有限会社 石垣島ショッピングプラザ
連携企業名 ・八重山南風堂株式会社 ・丸正印刷株式会社
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 住所：沖縄県石垣市平得370-3
 設立：1990年6月 TEL：0980-82-5938
 資本金：2,500万円

CASE.06

石垣島川平地域の 地域活性化プロジェクト

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社では経営革新計画を実行しており、2015年2月に新しくオープンさせた施設「カピラガーデン」を有効活用することで地元の情報発信拠点として川平地域の活性化につなげたいと考えています。しかし、人材が不足していることや専門外の知識や技術力がないことなど、課題が山積していました。そのような中、「カピラガーデン」を拠点としていかに川平地域を活性化させるか、知恵を絞らなければなりません。今回の連携企業である八重山南風堂は、石垣島甘藷生産組合公認の島産紅芋・沖藜紫を100%使用したタルトやパイなど「紅芋菓子」のブランドを確立したものの、PR面において弱い状況にありました。またもう一社の丸正印刷は、一貫した生産システムを完備した県内唯一の会社で稼働率を上げることに重点を置いています。しかし、技術力をPRする機会もまだ少ない状況で、印刷の稼働を増やす段階にあります。そこで3社で集結してそれぞれの課題を解決すべく、当社のインフラを活用して菓子の製造メーカーである南風堂の商品を提供し、集客のための策を

丸正印刷が行っていくと応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画(プラン)について

本プロジェクトでは、川平地区の魅力アップに向けて、地元の方や観光客にも訪れてもらえるような情報発信拠点としてのプラットフォームを構築したいと考えていました。具体的には、まずカピラガーデンとその周囲の川平地域に関する情報発信をウェブや紙媒体などで広く魅力を発信すること、次に地域資源を活用した商品開発を行うことです。たとえば、石垣島の特産品・沖藜紫を使用した「揚げたて紅芋チップス」、「揚げたて紅芋けんぴん」、「焼き紅芋」、「沖藜紫ちんすこう」などです。さらに、地産地消の体験型観光の一貫として、「マグロの解体ショー」などを定期的に開催することで、地元の家族連れや観光客にイベントを体感してもらいたいと考えました。

プロジェクト成果、地域社会への貢献度(波及性)について

今回のプロジェクトでは、予てから情報発



マグロの解体ショーの様子

信不足だった伝統文化など川平地域の魅力を最大限に発信したり、地域イベントや季節ごとの川平湾の良さなどを知ってもらえる機会を作ったりすることで、観光客が「次は春に来よう」「次はイベントに合わせて来よう」と、リピーターやファンになってもらえるような仕組みを整えることができました。また、「カピラガーデン」を集客の拠点にすることにより、地元客や観光客で賑わうほどに消費が生まれ、さらには雇用の機会も生まれることが期待されます。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業は自社だけでなく、連携企業や協力企業、さらには地元行政や教育施設などを巻き込みながらプロジェクトを進めたため、大変なことも多くありましたが、かなりやりがいがありました。事務的なオペレーションなどの煩雑さもあったものの、カピラガーデンでさまざまな取組を行っていく中で、地元が賑わう姿を体感できたことが一番の喜びです。今後も試行錯誤しながら、地元の賑わい、活性化を創っていきたく考えています。



地域情報発信拠点を目指すカピラガーデン

CASE.07

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



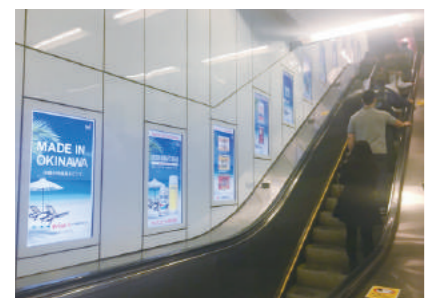
オリオンビール 株式会社
連携企業名 ・株式会社青い海 ・株式会社沖縄県物産公社
プロジェクト名 海外ローカルマーケットでのブランド構築・販売拡大プロジェクト
 代表者：嘉手刈 義男 住所：沖縄県浦添市字城間1985-1
 設立：1957年5月 TEL：098-877-1133
 資本金：36,000万円

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社では、本事業を活用することで過去3年間にわたり県産品のベースカゴ構築に取り組んできました。これまでの事業効果もあり、当社のみならず連携企業である青い海は、沖縄県物産公社の販路ネットワークを通じて香港やシンガポールの日系量販店だけでなく、現地のローカル市場(量販店)にて商品の定番化を図ることができましたが、各商品のブランドの認知度がまだ低く、売場での回転率が遅い状況にあります。他方、県内に目を向けると海外からの観光客が急増しており、ベースとなる地元においては自社を含めて海外に向けた販路戦略との連携が不十分となっています。双方の視点を見据えると、今後さらに当社や青い海ともに海外量販店での定番商品の回転率をあげるためのきっかけ作り、またそれに併せて県内のインバウンド需要を取り込むためのPR活動が必要であることから、応募することにしました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画(プラン)について

本プロジェクトは、海外現地において各社のブランド力を構築し、商品の回転促進を図っていくことで安定した売上を確保していくことを目的としています。効果的に進めるために物産公社の現地販売ネットワークに加えて、各社単独ではできない「沖縄の統一的なブランド構築」を進めていきました。具体的には、香港で初の「オリオンビアフェスト」を開催し、物産と観光の一体化を図ることで効果



香港地下鉄MTR駅構内エスカレーター壁面電子パネル広告



香港で物産・芸能・観光が一体となったイベントを開催

的に認知度を高めることに努めました。また、既存店舗などで長期間に渡るキャンペーンを実施することで商品回転率の促進を目指しました。シンガポールでも商品取扱のある店舗でプロモーションなどを行いました。

県内インバウンド需要向けにも人気観光情報誌への広告掲載を実施することで、海外での取組との相乗効果を目指しました。

プロジェクト成果、地域社会への貢献度(波及性)について

これまでに連携企業で販売展開してきた日系量販店のみならず、ローカルマーケットでの定番化を進めてきました。これらの拠点に「オリオンビアフェスト」で物産・観光・芸能が一体となったイベントを開催することで、沖縄の統一的なプロモーションを行いました。従来は現地の取扱店舗内に止まっていたものを、サービス一体型で大々的に行えたことがよかったです。このイベントによって認知度が高まることで既存店にもプラスとなり、さらにはベースカゴの増大に繋がっていくことが期待されます。また、物産のみならず観光や芸能

とも一体化したことで海外現地での消費者にも認知され、県内でのインバウンド需要との相乗効果も図りたいと思っています。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業に長く関わったことで、多くの効果が得られました。沖縄県物産公社と連携することで、現地ローカルサプライヤー経由で日系の料飲店や量販店のみならず、ローカル市場へのアプローチが可能となりました。細々とした課題はあるものの、試行錯誤しながらベースカゴとして着実に構築することができました。また、大々的なプロモーションを打ったこともプラスに作用していると感じています。以前より物量は増えたものの、認知度については未だ途上にあるため、今後はこれまで海外で培ったことをベースに、県内で増勢するインバウンド需要に効果的に繋げていきたいと考えています。

CASE.08

「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



ソニービジネスオペレーションズ 株式会社
連携企業名 ・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
プロジェクト名 「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
 代表者：間所 泰宜 住所：沖縄県豊見城市豊崎1-411
 設立：2011年1月 TEL：098-840-2300
 資本金：1,000万円

本プロジェクトに応募したきっかけについて

国内の好調な景気を背景にした全国的な人手不足もあり、沖縄県内のBPO事業者は県外企業から新規案件に関する引き合いが多く、さらに拡大する方向にあります。しかし、受注側の県内事業所の体制としては県内での認知度が低く、新規人材の確保に苦慮しているのが現状です。また、必要数で雇用が確保できても、組織内に管理監督する人材の不在、もしくは不足していることから、業務受注や拡大をスムーズにできない状況にあります。人口増加県であり若年労働者が豊富であるはずの本県ですが、人材不足の状況は全国と同様に起こっており、当社を含めたBPO事業者においても深刻な状況にあります。

このような状況を鑑みると、BPO事業者らで連携しながら知名度アップを図り、人材確保や人材育成を共同で、効果的かつ効率的に実施する必要があるとの考えから本事業へ応募しました。

当事業で実施したプロジェクト内容と実施計画(プラン)について

本プロジェクトでは、業界での人材確保や育成などを一括して行うために事務局機能を整備しています。協会設立にあたり新規採用を予定して、各種業務などを担ってもらいます。次に、効果的かつ効率的な人材育成を行うべく、業務ランクにあわせた研修のカリキュラムを作成した上で実施します。また、BPO人材確保に向けて各事業所が合同で学生向けの企業説明会や面接会を行いました。さらに、BPO業界の周知活動及び広報を行うために、パンフレットやチラシ等の作成やウェブでの周知などを行ってきました。

プロジェクト成果、地域社会への貢献度(波及性)について

短期間での雇用確保やBPO系人材育成など単独企業ではなかなか解決することができなかったことを、複数のBPO事業所が連携することで、迅速かつローコストで解消できるものと考えています。具体的には合同で人材育成カリキュラムを構築することで、会社組織の



実務系研修の風景

枠を超えて人材の質が平準化するメリットがあります。さらに、これまで人材不足で取りこぼしていた県外からの案件を受託できる可能性も高まっていくと考えています。

また、産業まつりでアンケート調査を実施した結果の一部として「正社員でなくパートやアルバイト等で決まった時間帯の就労を望む女性が多い」という実状を把握できたことは、雇用のミスマッチの原因を知る上で参考になりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

本事業では自身の課題が浮き彫りとなった感がありました。以前から構想はあったのですが、中身をしっかりと精査するのに多少ながら時間を要してしまい、プロジェクトの執行が遅れてしまったことが残念でした。逆に、企業で連携して進めていくことの難しさなどを認識できたことは、次回の糧にしたいと思っています。直接的な関係はないですが、県全体でも人手不足が深刻でなかなかスポットで雇用できず、プロジェクトを実行しようにも厳しい状況でした。要望として、事業期間が年度締めだとビジネスサイクルにあっているの、そのような仕様だとありがたいです。



ディスカッションを通じた研修風景