

CASE.09

## 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



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

**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で一番多いのが台湾人です。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は強いようです。しかしながら、それら市場を開拓すべく沖縄から台湾へ進出する企業は、他国・地域より少ないように感じています。当社では、これまで主に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。他方で、連携企業である健食沖縄は県内空港内で沖縄の健康食品の販売をする中でいかにリピート購入させるか、そして、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おりました。この3社で連携することでそれぞれの課題を解消し、台湾市場へアプローチできないかという想いで応募しました。

**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、まず、貿易商社である新垣通商のネットワークを活かし、台湾現地にある中堅のドラッグストアで販売ルートを確認し、健康食品で多くアイテムを有する健食沖縄とパウダー系商品を有する沖縄パウダーフーズの既存商品の販売を行いました。健康食品の開発や販売などのノウハウとさまざまな商品展開が可能な商材を有する連携企業でスクラムを組んで、主に台湾の地元消費者



台湾のドラッグストアで連携3社の商品が導入された



台北地下街で開催したスポーツイベントで、沖縄の健康食品を体験してもらおうと同時にニーズ調査を実施

に対してマネキンを使った店頭でのPR、さらにはイベントでの周知活動を行うことで認知度を上げることに注力しました。

また、現地でのニーズを汲み取り、それを基に各メーカーが台湾で既存商品の改良を行いながら、売れる健康食品の開発へ繋げていきました。

**プロジェクト成果、  
地域社会への貢献度(波及性)について**

今回の取組では、まず、台湾現地のドラッグストアにおいて既存の健康食品を認知してもらい、現地ニーズを汲みながら消費者向けに改良した商品を開発し、定番化を図るような流れをつくりました。その上で、第2段、3段の商品開発を見据えながら、現地と一体化した商品づくりのスキームを連携企業で共有しました。沖縄の健康食品が広く認知されることで、地元での購入はもとより、観光やビジネスで沖縄を訪れた際に土産品としての購入にも繋がるよう、現地と沖縄での相乗効果を図ってまいります。商品アイテムを増やすことや他の協力企業などと新たに連携すること

で県内健康食品業界へ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、公社の担当者が随時進捗を管理してくれ、支出面においても事前に確認・相談しながら進めることができたので、事業に集中することができました。また、連携企業間でのアイデア出しのときには、過去にあった事例などを提案してくれたことでプロジェクトに有効に作用しました。今後は、沖縄健康食品における台湾現地での認知度の拡大と、沖縄でのインバウンド需要との相乗効果が図れるような仕組みを構築したいと考えています。

CASE.10

## 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 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 ・株式会社 沖縄TLO  
**プロジェクト名** 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  
 代表者：仲程 俊和 住所：沖縄県宜野湾市伊佐4-4-7  
 設立：1987年10月 TEL：098-890-7111  
 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**

沖縄は独自の歴史文化が育まれており、健康長寿のイメージが確立されていることから全国的にも関心度が高い県です。しかし、それらの資産価値を十分に有効活用できていないように感じています。特にシークワサーやもずく、さとうきび等、量産が可能な食材が現存しているものの原料として流通させていることが多く、また、付加価値の高い健康食品の商品展開などを継続していますが、ビジネスとして安定的な収益構造を確立できていないと言えません。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、統一的な沖縄ブランドとして訴求力が弱く、経営基盤の強化に繋がっていません。最近注目されている栄養機能表示食品制度では、素材などに科学的根拠を示すエビデンスを添えることが必要であり、厳しい事業展開を強いられています。

そのような中、沖縄に古来よりある「ヌチグスイ」の精神を素材に付加することで、さらにブランド力を高め、沖縄の商品特性に見合う市場開拓を行うべく、地域企業が連携して「沖縄スーパーフード(協会)」という新しい組

織をつくり、県内の健食業界に活用してもらえ市場開拓戦略を構築する必要があると考え、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**

本プロジェクトでは、沖縄産スーパーフード候補素材のうち、県内で栽培され、生産規模も大きく、大量生産できる素材を活用した商品を販売することで新たな市場を開拓することに注力しました。当社は健康食品製造において自社の製造技術と幅広いネットワークを有し、連携企業である勝山シークワサーや、沖縄県漁業協同組合連合会などはこれまで沖縄特産品に関する多くの知見を有しています。また、統一的な沖縄ブランド構築には、沖縄TLOが中立的な立場で「沖縄スーパーフード協会」の事務局機能を担うことで進めました。具体的には、これまで沖縄ウコン堂が2年間かけて構築してきた販売網に対して、沖縄スーパーフードの商品群を効果的かつ広域にPRすることで、ブランド認知してもらうことからはじめました。



マスコミへのPR風景

**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、全国的に「スーパーフード」がブームの兆しを見せる中、健康長寿のイメージが強い沖縄から「沖縄スーパーフード」という新たなカテゴリーを創造することで、確固たるブランドの形成に向けて取り組むことができました。沖縄を代表する食材であるシークワサー、もずく、さとうきびを用いた健康食品を消費者が思わず買いたくなるようなプロモーションを行うことで、一定の手応えを掴むことができました。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

本事業では、公社担当者に寄り添ってもらい、時には喝を入れてもらうなど、プロジェクトを進行させるにあたり様々な支援をしていただきました。今後は、沖縄スーパーフードで先行する商品群の販売促進を行いながらも、新商品の開発を行っていく予定です。連携企業間で精一杯の努力をし、さらなるブランド展開で健康食品のボトムアップを図り、業界全体にプラスな効果を波及させていきたいと考えています。



首都圏量販店での陳列風景

CASE.11

# 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



**ヘリオス酒造 株式会社**  
**連携企業名** ・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  
**プロジェクト名** 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  
 代表者：松田 亮 住所：沖縄県名護市字許田405  
 設立：1961年8月 TEL：0980-52-3372  
 資本金：9,000万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

酒造業界を取り巻く環境を見てみると、国内におけるアルコール市場は縮小傾向にあります。若者のアルコール離れなどが主因といわれ、県内の泡盛市場においても縮小の一途を辿っています。そのような中、代表企業であるヘリオス酒造では、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流通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、連携企業である照屋農産では、原料となるシークワサーの価格変動や後継者問題などの課題を有し、ヘリオスファームでは飼料高騰といった経営環境への影響などの課題があります。今後、TPPによる経済環境や社会環境の変化などを見据えると、海外展開を視野に入れた連携が求められています。生産から製造、販売までの一貫したグローバル農商工連携による「エコフィード・フードシステム」を構築することで、個社別の課題を解決すべく応募を決めました。

**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、泡盛やビールなど酒類別による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と需要開拓を行うと同時に、生産から販売体制ま



那覇市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様子

で酒類の製造に関するサイクルの効率化を図ることで、全体的なコスト最適化を行います。香港にある協力企業を通じて海外への販路を拡大するとともに、地元の商店街組合などと連携することで、インバウンド向けの市場開拓を図っていきます。また、食品残渣を再利用する「エコフィード」や酒類の輸出など物流にかかるコストの最適化について連携企業間を通して実現していきます。

**プロジェクト成果、地域社会への貢献度(波及性)について**

今回の取組でインバウンド需要を取り込みました。牧志公設市場の食堂エリアでは、これまで豚料理や沖縄そばといった限られた定番的なメニューしかありませんでした。しかし、牛肉を使ったメニューや、泡盛、それもコースなどメニューのバラエティを増やしたことで売上が上がったようです。そういった面では、それなりの効果があったのではないかと考えています。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

ハンズオン支援において公社担当者が幅広いネットワークを有していたことは、プロジェクトを進めていくにあたり非常に助かりました。客観的な視点からのアドバイスがもらえ、我々の考えを常にブラッシュアップしてくれました。事業支出の面においては、公社担当者と相談の上で柔軟に活用できたのがすごく助かりました。

要望としては、プロジェクトを継続していく中で、1年目、2年目、3年目でそれぞれ行うことが変わってきます。実施する内容が進化していくことで、支出項目に対する補助比率を変化させるとか、支援する対象科目を変化させていく方法などがあっていいかと思えます。2年目、3年目になるにつれ投資意欲は高まっていくはずなので、その投資額に対して幾分かの支援があってもよいかと思いました。



沖縄の産業まつりにも出展

CASE.01

# 料理の鉄人と連携し 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

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

本格的なアメリカンスタイルレストランである当社では、かねてから本店再開の計画がありました。プロジェクトとして取り組むことで計画を迅速かつ円滑に進めることができると考え、エントリーしました。

**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**

まず顧客や取引先のニーズを踏まえた新本店の構築を進めること。次に既存商品のブラッシュアップと新商品であるドライエイジングビーフ(自家熟成肉)の提供により、既存店「ビザハウスジュニア」を商品とサービスの両面で活性化していくことです。これまでのノウハウなどを活かし、チャレンジ精神を持って新たなビジネスチャンスを生み出したいと考えてい

ます。

**プロジェクトの成果について**

昨年度までに、国内外の視察や研修を通してドライエイジングビーフの生産方法を確立できました。他社には真似のできない高水準の新商品であり、差別化が図れます。数量限定ですが各店舗で販売を開始しており、概ね好評です。もちろん、さらなる品質向上を目指して商品の改善を続けています。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

ハンズオン支援では、アドバイスや視察への帯同などご支援をいただきました。今期で3年目となり、当社ブラ

**株式会社 ビザハウス**  
**プロジェクト名**  
 料理の鉄人と連携し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  
 代表者：伊田 典充 住所：沖縄県宜野湾市大山2-19-10  
 設立：1987年12月 TEL：098-921-7660  
 資本金：1,000万円



ドライエイジングビーフ完成記者会見の様子

CASE.02

# 泡盛蒸留粕を有効利用した 新規乳酸発酵素材の商材化

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**

これまでに他の補助事業を活用し開発を進めてきた新規乳酸発酵素材について、琉球大学や長崎国際大学と共同研究を行い、機能性評価を行ってまいりました。今年度はこれまでの取組を活かし、本事業を活用して素材を商材化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**

研究素材は、もろみ酢を乳酸菌で再発酵させるという新規性と独自性があり、またさらに多くの機能性を有しており、「酒造場が造る新しい健康食品」というストーリー性の面からブランディングができました。この成果をもとにNB商品化を進めており、今年の春の発売を目指しております。

**プロジェクトの成果について**

新規乳酸発酵素材の商材化には、まだ課題が残っていますが、本事業により最小の投資で一定の成果が出せたと思っています。泡盛業界全体では、酒粕を2割程度しか食品へ活用できておらず、健康飲料や健康食品の原料として商

**株式会社 石川酒造場**  
**プロジェクト名**  
 泡盛蒸留粕を有効利用した新規乳酸発酵素材の商材化  
 代表者：仲松 政治 住所：沖縄県中頭郡西原町字小那覇1438-1  
 設立：1949年5月 TEL：098-945-3515  
 資本金：3,350万円

材化できれば、既存のもろみ酢と同様に業界の活性化に貢献できるはずと。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

他の支援事業と比較して、予算の活用に柔軟性があつたような気がします。ハンズオン支援では、次のステップアップに向けて、販路や機械を導入するための補助金のアドバイスなどもいただき、とても助かりました。今後は、NB商品をリリースし、それから販路拡大、販路確保を展開していきたいと思つています。



開発新商品のロゴマーク

## CASE.03

## 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

株式会社 セルリアンブルー

プロジェクト名

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

代表者：砂川 盛潤 住所：沖縄県那覇市曙2-24-13  
設立：2007年11月 曙沖商ビル6-A  
資本金：2,000万円 TEL：098-941-6828

## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

今回で2回目の採択となりますが、昨年度はニーズ調査を踏まえた商品造成や受注管理、情報発信などの基盤整備を行ったことで、多くのインバウンド需要を獲得することができました。しかし、想定以上の反応があり既存のインフラでは対応が厳しくなったため、さらなる経営基盤の強化を行うべく今年度も継続して応募しました。

## 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、まず受付体制の強化をすべく、効率的な業務運営を行うために業務の平準化に努めました。具体的には問合せ内容により業務分担を行い、自社内で対応フローを明確化し対応力を上げました。他方、

ニターツアーを開催し案内者にプランを体感してもらうことで営業力の向上に努めました。

## プロジェクトの成果について

全体的には受付体制の強化や営業力の向上などにより、増勢するインバウンド需要をキャッチすることができていると感じています。しかし課題もあり、受入国や地域による強弱、またウェブアクセスが高いにも関わらず売上直接的に繋がっていないところもありました。今後は様々な取組の検証をしながら、売上向上に努めたいと考えています。



社内の業務風景

## 支援を受けた感想と今後の展開について

柔軟性があり、プロジェクトの進行状況にあわせて客観的かつ的確なアドバイスが得られ非常に助かりました。今後も自社の強みである現地発のオプションツアー商品を展開できるよう取り組んでいきます。

## CASE.05

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

株式会社 フロンティアリゾート

プロジェクト名

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

代表者：中田 謙二 住所：沖縄県中頭郡北谷町美浜3-2-7  
設立：2007年11月 TEL：098-921-7370  
資本金：2,000万円

## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

異業種交流会の仲間であるカフェ経営者から紹介を受けエントリーしました。当社では不動産管理業務のほか、3年前に「ホテルサンセットアメリカン」を買取り、1階をカフェ、2階以上をリーズナブルホテルとして運営しています。日頃より事業多角化の必要性を考えていたためです。

## 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

本事業を活用して、アジア圏からのインバウンド受入体制を強化すべく人材育成に注力しようと考えました。昨年度はホームページを刷新したほか、ホテルフロントの接客対応マニュアルを多言語化し、接客会話のパターンをビジュアル化することで新入社員でも対応でき

るようにしました。それを受けて今年はホームページ用プロモーションビデオの作成、独自予約システムの開発などインフラ面の強化を図りました。

## プロジェクトの成果について

ホテル運営では、昨年より経常利益率が4割にのぼるなど良い業績が出ています。人材育成の面では途上段階ですが、インフラ面では積極的に先進的な事例など取り込みながら、当社の強みを活かしていき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

最長で3年活用でき、事業計画に寄与するありがたい事業です。今後は人材育成の勢いは止まず、自動チェックイン機の独自開発などシステム面での投資を予定しており、運営体制の強化を図っていきたく考えています。



改装後の「Hotel Sunset American」

## CASE.04

## 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 DMC沖縄

プロジェクト名

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

代表者：徳田 博之 住所：沖縄県那覇市首里当蔵町1-6-4  
設立：2006年9月 TEL：098-943-6642  
資本金：1,200万円

## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は県外・国外企業のインセンティブトラベルの企画制作を行っておりますが、国内外での主催者のニーズが特別感のあるものや経営課題を解決するプログラムへと変化しています。現状では受注できる数に限界があり、



シンガポールの商談会の様子

また受注に至るプロセスにおいて発地での営業で一層の受注増加が見込まれることを実感し、その体制作りをすべく本事業の活用を考えました。

## 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

社内における業務仕分けから始め、効果的な人材教育と効率的な営業ツールの整備に注力しました。まず、インセンティブトラベル当日の運営体制と企画営業業務を切り分け、外部人材を視野に入れたファシリテーター登録制度を構築しました。また、社内外で情報共有のためにクラウドオフィスを開発・整備しました。

## プロジェクトの成果について

制度や養成プログラムを構築することで、外部ファシリテーターのモチベーションの一層の高まりを感じられました。また、クラウドでオフィス機能を共有することで業務の効率性が上がりました。さらに、各種商談会などで今回のコンテンツをPRし、ある程度の手ごたえも感じました。

## 支援を受けた感想と今後の展開について

本事業はビジネスシーンにマッチし、柔軟に活用できました。ハンズオン支援では、客観的なアドバイスのおかげでプロジェクトを効果的に進められました。特にクラウド開発では当社の視点に立ち、その運用の可能性を広げてもらい感謝しています。

## CASE.06

## モズクをいつでも 簡単に食べられる食材に加工品化

株式会社 一番

プロジェクト名

モズクをいつでも簡単に食べられる食材に加工品化

代表者：呉 啓源 住所：沖縄県糸満市西崎町4-17-20  
設立：1989年11月 TEL：098-994-2999  
資本金：4,000万円

## 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社ではモズク原料の卸売業を行っています。原料モズクは天候要因などで価格が変動するため、安定的な収穫量の確保が課題でした。この事態をどうにかせねばと思い、既存ビジネスの発想の転換を行うべく、応募を決め



首都圏での商談会に出展

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

原料モズクの付加価値を高めるため、不純物混入率を抑え、加工を付し、いかに様々なシーンで活用してもらうかに注力しました。そのため、まず外部人材を投与し、従来のビジネススキームの転換に努めました。また、首都圏での大型商談会などでブースを構え、小売や外食業界のニーズを探るなど新たな取組を行いました。

## プロジェクトの成果について

今回、外部人材を活用することで、社内のあらゆる面で意識改革ができ

ました。特に、新たなニーズを汲み、モズクの高付加価値化に向けたヒントやアイデアが得られたこと、首都圏の中華レストランでのイベント開催やメニューへの採用など新たなマーケットへのアプローチができたことが最大の成果だったと思います。

## 支援を受けた感想と今後の展開について

今回、大胆なチャレンジを果たせてとてもよかったです。外部人材の登用で新たなマーケットへアプローチしたことで、今後の方向性も見えてきました。様々な形で小売や外食のマーケットに向けた「お客さまのプライベート商品」のお手伝いできると感じ、ますます邁進したいと思っています。

## CASE.07

## 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

株式会社 クロックワーク

プロジェクト名

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

代表者：伊志嶺 哉 住所：沖縄県那覇市牧志2-19-10  
 設立：2006年3月 松善ビル1F  
 資本金：900万円 TEL：098-941-3929

### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は今回で3年目となります。初年度で検査業務のIT化を図った上で、次年度ではこれまで食品工場中心であった顧客を料飲店向けに広げ、衛生管理の商品管理サービスをパッケージ化しました。しかしながら、現状ではマンパワーが足りず、新規顧客への営業まで至っていないことなどから、組織体制を改良したく継続的に応募しました。

### 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

今回は当社代表に属人化していたノウハウを標準化するために、社員による「フードアドバイザー」の資格取得を促したり、業務のマニュアル化などを通して専門知識の向上と業務の定着を図りました。それと同時に、セール

スツールとして原価管理支援や集客支援の機能も拡充していきました。

### プロジェクトの成果について

本プロジェクトを通して、段階的に組織全体のボトムアップを図りながら、新たな顧客向けへの販路展開を行うことができました。社員教育と業務の定着化に取り組むことでマンパワーを質の面でカバーし、自社サービスの供給力を高めることができたことは大きな成果だと感じています。顧客からの評価も口コミで広がりを見せ、今後に期待が持てます。



「食の安心・安全」のサービスを皆さまへご提供

### 支援を受けた感想と今後の展開について

社員教育などへの投資が大胆にでき、親身にアドバイスをくれた公社担当者にも感謝しています。今後は、自社の強みである「食の安心・安全」を様々な顧客へ提供し、売上拡大を図っていきます。

## CASE.09

## 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

合同会社 琉宴

プロジェクト名

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

代表者：屋良 朝樹 住所：沖縄県那覇市牧志1-4-59  
 設立：2012年3月 石川アパート202  
 資本金：100万円 TEL：098-917-4266

### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は、県内では那覇市国際通りで居酒屋を、そして香港ではラーメン店と寿司店を経営しております。沖縄から香港のラーメン店へスープなどの県産品を送っているのですが、自社で製造から出荷までができる貿易システムを構築したいと考え、本事業へ応募することを決めました。

### 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、自社で貿易業務を生産化することで物量を増やすと同時に利益率を向上させること、そしてメニューの多角化を図ることを目的としました。これまで海外での飲食店経営の経験はありましたが、貿易は初めてだったので為替動向に苦労しました。ま

た、専門的知識を持った人材確保の必要性を強く感じました。

### プロジェクトの成果について

成果としては、自社で出荷することでコストを下げることができ、利益率が上がりました。香港では寿司だけでなく、モズク天ぷらやモズクのヒラヤーチーといったメニューのバリエーションを増やすことができ、さらに沖縄フェアを通じて県産品を広めることもできました。また、香港と沖縄間でスタッフが行き来することで互いの交流を深めることができました。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

海外経験豊富なアドバイザーに適切なアドバイスを多くいただきました。また、スタッフを海外へ派遣でき、成長を促せたと感じています。今後は、若い世代が世界へ飛び出せるような環境を作りたいです。



香港オリオンビアフェストへの出展

## CASE.08

## ビックデータ分析による 顧客リレーションシステム構築プロジェクト

株式会社 アドスコープ

プロジェクト名

ビック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

代表者：松川 洋平 住所：沖縄県那覇市古波蔵4-13-9  
 設立：2009年9月 SKKビル3F  
 資本金：300万円 TEL：098-851-8641

### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社はポイントカードや電子マネーなどの顧客の購買履歴を集計・分析し、マーケティングツールとして活用できるサービスを県内中小小売店などへ提供しており、その実績から県外大手チェーン店からの引き合いも増えて

います。店舗規模や取扱情報が増えることで大量の情報処理に耐えうる基盤と機能性の高度化が急務となるため、新たな人材登用で対応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、当社で従来提供しているサービス機能を進化させ、細やかな顧客ニーズに対応できる機能の開発を行うとともに、今後を見据え大量の情報処理ができるよう基盤を拡張し、それが安定稼働できるような体制を構築しました。当初は募集人材での開発を想定していましたが難しく、一部を外部委託することでプロジェクトを進めました。

### プロジェクトの成果について

今回は多様なニーズに対応すべく、機能性の高度化や拡張性などを見据えた取組を行うことができました。ただし、システムなどを実装させるにはお客さまの前でデモンストレーション後、フィードバック作業などを繰り返す必要があり、短期間で目に見えた成果は出ません。しかし、お客さまからの反応などを見る限り、この先の売上に繋がってくるものと期待しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

募集人材については当初のプラン通りにならず、プラン変更を余儀なくされました。しかし、費用項目も柔軟に活用でき、次のステップに進むことができました。



プロジェクトの成果

## CASE.10

## 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

平田観光 株式会社

プロジェクト名

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

代表者：奥平 まゆみ 住所：沖縄県石垣市美崎町1  
 設立：1972年9月 石垣港離島ターミナル内  
 資本金：1,000万円 TEL：0980-82-6711

### 本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は長年、石垣島・八重山観光などの離島ツアーを提供しています。十数年前からインバウンド対応も行っていますが、これまでブランディングやPRなどが十分にできず、ビジネスチャンスをきちんと活かしていませんで

した。これまでの強みを活かし、インバウンド観光に対する確固たるブランドを確立させるため、今回応募を決意しました。

### 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

今回は欧米からのインバウンド観光向けに情報発信力の強化策として、看板やウェブサイト、パンフレットの作成・配布などを行いました。同時にアンケート調査などを通じて直近のニーズ動向も把握しました。さらに、海外での商談会や広告媒体にて、自らの強みである着地型ツアーなどのPRを行いました。

### プロジェクトの成果について

インバウンド観光に向けた情報発信を強化することで、国内最前線のJNTO(日本政府観光局)窓口としてのブランド力も生きてくると思います。また、海外での商談会に参加したことで、現地旅行社のニーズやネットワークを得ることができました。着実に引き合いも増え、着地型ツアーを提供していることから、自社のみならず取引企業への波及効果も期待しています。

### 支援を受けた感想と今後の展開について

経営基盤強化のため、大きなことに思い切っ取り組めたことは大変有意義でした。海外からの観光需要は拡大しており、次のステージへ向けた取組を行いたいです。



イタリア・ミラノでの商談会の様子

CASE.11

## 『無投薬・沖縄果実粕発酵配合飼料 (シークワーサー、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』

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・沖縄果実粕発酵配合飼料(シークワーサー、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』

代表者：高安 高治 住所：沖縄県国頭郡今帰仁村字謝名128  
設立：1989年9月 TEL：0980-56-2781  
資本金：500万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
当社は冷凍食品の卸売りをしていますが、近年大手スーパーの店頭などにより地元店舗の衰退を目にしており、オリジナル商品の必要性を感じていました。そこで地域ブランドであるアグー豚を活かしたオンリーワン商品を目指し、安心安全な精肉の開発に試行錯誤してました。そのような時に本事業を知人から紹介され、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**

アグー豚は生産量が限られますが、高付加価値商品として市場で十分戦えます。当社ではアグー豚の純系にこだわり、薬草やシークワーサーを使用した飼料で健康管理を行うことで無投薬豚を確立し、柔らかく旨味が

乗った熟成アグーを生産しました。県の家畜改良協会にてDNA検査により「純系」であるというオリジナル血統証も作りました。

**プロジェクトの成果について**

初年度から県内外のデパートやホテルなどへ販売ルートを確認できたことは大きな前進であり、出荷量の増加で加工部門を2名増員したことは雇用促進に繋がりました。次のステップとして、農場規模を維持しつつアグー豚の生産性を向上させたいです。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

人材紹介や他社との情報交換に加え、戦略的アドバイスを得られたことで、これまで独自



柔らかく旨味の乗った熟成アグーが特徴

に試行錯誤してきたことがこの1年で大きく前進しました。アグー市場において「純系」ブランドは同業他社と差別化できる強みです。アグー豚の魅力を再発掘し、市場の活性化に繋がりたいと思います。

CASE.12

## 「Beni(ハイビスカス)のある Life Style」の提案

株式会社 グランディール

プロジェクト名

「Beni(ハイビスカス)のあるLife Style」の提案

代表者：田島 理恵子 住所：沖縄県那覇市天久1-6-10  
設立：2006年12月 フォーシーズコート2F  
資本金：300万円 TEL：098-869-1175

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
当社は3年前に、宮古島のあかばな(ハイビスカス)のエキスト泡盛を融合させたスパークリングを開発しました。この商材の販売拡

大を行うべく、ホームページやポスターなどのブランディングが必要となり、本事業へ応募することを決めました。

**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**

ブランディングと販路拡大に主眼を置きました。イタリアの車メーカー・フェラーリの正規代理店とタイアップして納車時に配る祝い酒や、高級ホテルでのイベント出展、高級ファッション雑誌への掲載などを通じてブランディングと情報発信を行いました。また、世界的に著名なカメラマンやデザイナーを起用しポスターなども制作しました。

**プロジェクトの成果について**

高級感に溢れるブランディングができたこ

とで、お客様の反応が違ってきました。以前はホテルからも「高価過ぎる」とよく言われたのですが、今はほとんど言われません。これらにより宮古島のハイビスカス農家の雇用が増えました。また、泡盛の酒造会社の崎山酒造はイタリアからスパークリング専用の機械を購入し、泡盛の出荷量も伸びたそうです。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

ブランディングのブラッシュアップや販路開拓ができ、売上も知名度も上がりました。今後はウェディング市場に向けたストーリーDVDの製作や、香港や中国などアジアへの展開も視野に入れながら、ストーリーとコンセプトがしっかりとある商品作りを行っていきたく考えています。



Hana Hana Beni ポスター

CASE.14

## ウコン青枯病蔓延防止プロジェクト

沖縄県春ウコン事業協同組合

プロジェクト名

ウコン青枯病蔓延防止プロジェクト

代表者：比嘉 志志 住所：沖縄県宜野湾市伊佐4-4-7  
設立：2012年1月 TEL：098-890-7111  
資本金：100万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
平成27年3月、「ウコン青枯病」に関する病害虫発生予察特殊報が発生されました。そのため事業組合として感染拡大を防止するため正確な状況を把握するとともに、正しい対処方法を迅速に、より多くの生産農家や製造販

売業者へ周知する必要がありました。そこで関係者らと連携し、本事業へ応募することを決めました。

**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**

青枯病による汚染状況を確認すべく、県内全域の生産農家へのアンケート調査や、実際に現場での聞き取りなどを実施しました。生産農家や製造販売業者の中にはこの現況や病気の存在すら知らない人もおり、各種機関と連携してウコン病状が診断できるチェックシートを作成・配布しました。また、早期発見や正しい対処方法に関する勉強会や広報活動も併行しました。



プロジェクト検討委員会

**プロジェクトの成果について**

今回は多くの関係者とともに取り組んだことで、「青枯病」に関する知識やその対処方法などにおいて組合内だけでなく、業界全体での共通認識が持てたことが一番の成果だったと感じています。また、各専門機関との連携を通してネットワークが構築できたことで、有事の場合の機動性や専門性が拡充された点も今後プラスに作用すると期待しています。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

支援のおかげで、業界全体の不安が解消できたことに感謝しています。このような速やかな取組はウコン原料の生産農家のみならず、製造販売する健康食品業界にとってもよかったと思います。

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
当社は昨年度、宮古島市でのEV(電気自動車)普及に向けて、専任整備士を育成することでユーザーに対して安心安全を提供できる整備体制づくりに努めました。今後島民ユーザーによる普及台数が増加するに連れて、整備環境の強化や充電スポットの増設といったインフラ整備の必要性が見込まれることから、これら課題解決に向けて継続的に応募しました。

**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**

今回は、これからのEVビジネス拡大を見据え、充電インフラ普及状況の把握と増設に向けた方向性を探るべく、行政や各種団体等と連携しながら意見交換をする環境を整えまし

た。また、EV普及に必要な専任人材の育成と体制づくりを継続しながら、法人向け需要の創出に向けた提案型のプロモーションを展開しました。

**プロジェクトの成果について**

本プロジェクトは、徐々にではありますが、地元でのEVビジネスを拡大させているという感があります。人材育成や施設などのインフラ整備を着実に進め、専門的な技術を地元へ内包することでそのノウハウが蓄積されていきます。自社のみならず、自動車整備業界全体のボトムアップに繋がるのではと期待しています。



大手自動車メーカーとの打合せ風景

**支援を受けた感想と今後の展開について**

専門知識の育成と体制づくりに注力できました。技術力は日進月歩で、日々挑戦しなければ利用者の利便性向上に繋がりません。今後は新車だけでなく中古車の取扱い、学校教育との連携による人材育成等も視野に入れていきます。

CASE.15

## 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 バシフィック・ホスピタリティ・グループ

プロジェクト名

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

代表者：佐藤 健 住所：沖縄県那覇市壺川3-5-1  
設立：2006年4月 東武壺川ビル2F  
資本金：4,691万円 TEL：098-833-7470

本プロジェクトに応募したきっかけについて

今回で2度目の応募です。私どもの資格は国家資格ではないため、参入障壁が非常に低く、当社が培ったノウハウや教材も無断で真似されています。そこで、一線を画すために知的財産の保護と保全を行いたく、本事業へ応募することを決めました。具体的にはカリキュラムやテキストの保護と保全です。

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

スクール事業では少子高齢化が進展し「学ぶ市場」が縮小する一方、競合他社が多い状況にあります。そこで本プロジェクトでは、知的財産でブランドを守りつつ、縮小する国内市場において海外需要をいかに取り込むかを主眼にしました。当社の長い学校運営で得ら

れたノウハウを知財商標として著作権の保護をかけ、質の担保などを行っていました。

プロジェクトの成果について

知財作りが集客に繋がるには、少なくとも1年以上はかかるでしょう。学校創設から10年で当社は約1,300名以上の質の高い卒業生を輩出し、沖縄全体で低いと言われていた「スパ」に関する技術力とサービス力を確実に底上げしています。業界の底上げを図ることで、所得の向上やさらなる雇用創出が期待できます。

支援を受けた感想と今後の展開について

ハンズオン支援では、経営者側と現場をバ



日本スパカレッジ沖縄本校カリキュラム案内

ランスよく指導・支援してもらいました。学校創設から10年も経つと似たような業者も増えてきましたが、テキスト化を継続して進めることで、ブランド価値が戻ってくると思います。今後はテキストの多言語化も考えています。

CASE.16

## 『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』

株式会社 琉球ドルチェテラス

プロジェクト名

『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』

代表者：平松 季哲 住所：沖縄県国頭郡今帰仁村古宇利314  
設立：2010年7月 TEL：0980-56-5588  
資本金：700万円

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は豊見城市に創業し、沖縄の食材を使用した菓子の製造販売を行っております。このほど今帰仁村の古宇利島に新たにカフェをオープンさせました。主力の菓子類に加え、地元食材の料理とロケーションが体感できる空



古宇利島のカフェで購入できるギモーヴ(マシュマロ)

間作りを目指していますが、カフェ運営は初の試みで試行錯誤していたところ、知人からの薦めもあり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カフェの魅力を多くの方に伝えるべく、グルメ誌やWEBを活用しながら情報発信に力を入れることにしました。ターゲット層のアラサー女性にキャッチしてもらえるようホームページを立ち上げたり、地元食材を活用したメニュー作りなどにも注力したりと、主力の菓子類との相乗効果を図りました。

プロジェクトの成果について

カフェ運営を通して集客面では課題が残ったものの、これまでの菓子作りの経験を活かした「スイーツ」メニューに重点を置くことで自社の強みが生き、さらに集客が図れるのでは、という感触が掴めました。

支援を受けた感想と今後の展開について

初めてこのような支援事業を活用したこともあり、プロジェクトを実施していく上で様々な戸惑いもありました。特に、日々の業務をしながらどのタイミングで、どのように相談した方がよいか悩むことも多かったですが、大変勉強になりました。また、ビジネスの流れに即して予算が活用できたことはとてもよかったです。

CASE.17

## 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

株式会社 さうすウェブ

プロジェクト名

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

代表者：前田 憲 住所：沖縄県宜野湾市宇字地泊558-18  
設立：1994年11月 宜野湾ベイサイド情報センター5-2  
資本金：300万円 TEL：098-870-2833

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は主に受注型のソフトウェア開発を行っておりますが、リーマンショック以降、従来のシステム開発に加え事業の多角化が必要だと感じていました。本プロジェクトは私自身が透析通院をしている経験から、拘束時間を有効活用したいという発想にヒントを得ています。プロジェクトを進めるうちに本事業を知り、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

透析患者は全国で約30万人、県内で4,200人と増加傾向にあり、透析の医療技術が進歩する一方で患者へのケアサービスは少なく、ビジネスチャンスになると確信していました。そこで「エンタメ機能が楽しめる」、「血液データ

把握し自己管理に役立てられる」、「情報共有による透析患者同士の繋がりを醸成することができる」というタブレットを活用したシステムを開発・販売しました。

プロジェクトの成果について

これまでに浦添市内の病院でモニター実験を行った上で、3年目である今年度は病院に20台導入し、運用面での問題がないかチェックしました。また、資料パンフレットや契約書の作成など実務面での仕様準備も進めており、医師会などと適宜連携を図ってコンテンツの仕様確認や更新ができています。患者向けサービスとの連携など新たな動きも始まっています。



ダイアライフを活用している様子

支援を受けた感想と今後の展開について

戦略的アドバイス、人材紹介のマッチングなど大いに役立ちました。今後は県外への販路拡大も視野に入れ、医療・健康関連産業と連携を拡大し、社会貢献度の高い製品作りを行います。

CASE.18

## 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 しゃりや

プロジェクト名

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

代表者：下里 敏彦 住所：沖縄県宮古島市平良字西里766-1  
設立：2001年3月 TEL：0980-73-3105  
資本金：7,600万円

本プロジェクトに応募したきっかけについて

当社は液体ウコンの加工技術の蓄積により、県内コンビニ等で商品展開をしています。しかし、原料である在来の沖縄産ウコンは生産地域で成分や収穫量にばらつきがあり、積極的な営業展開ができませんでした。以前か



「琉大ゴールド」栽培実証試験圃場

ら琉球大学のウコン研究成果の活用を試行錯誤していましたが、昨年度からこれらを大学外の農場で栽培し商品化を進めており、今回も継続応募しました。

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

今回は、琉球大学の研究成果を活用することでウコンの収穫率が相対的に見込み、成分品質に関するエビデンスのある品種を宮古島と石垣島で栽培しようと、農家の協力を仰ぎながら進めていきました。昨年度は栽培の実証実験と成分分析を行い、今年度からは収穫から商品化までの流れを進めていきました。

プロジェクトの成果について

大学との共同研究などで、ウコン栽培技術の高度化や量産体制の実現を図りました。また、独自の製造技術として搾汁・乾燥(チップ、粉末)させることで廃棄率を減らし、原料・原材料として効率的に多種多様な商品への展開が可能となりました。

支援を受けた感想と今後の展開について

大学との連携により品質のよい原料生産と量産体制を整え、また自社の製造技術を用いることで医療品や化粧品の分野へ可能性が広がったことが大きな収穫でした。大手企業からの引き合いもあり、さらなる商品展開ができれば、地元農家にもプラスの影響があると期待しています。

CASE.19

## ぬちまーす ブランディングプロジェクト

株式会社 ぬちまーす

プロジェクト名

ぬちまーすブランディングプロジェクト

代表者：高安 正勝 住所：沖縄県うるま市与那城宮城2768  
設立：1997年3月 TEL：098-983-1111  
資本金：21,000万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
当社はこれまで、経営、営業、工場、通販部門がバラバラで、組織としてのまとまりがありませんでした。そこで本事業を活用して、まとまりのある会社組織を構築したく応募することを決めました。

**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**

当社の塩は健康によい「ミネラル」を豊富に含んでいるのが特徴です。しかし、社長以外にその精製法や特徴をうまく説明できる者がいませんでした。そこで、プロモーションビデオを作成し販売強化を図ったり、レシピを作成しホームページなどにコーナーを設け掲載することにしました。また、会社組織として各部門で差異のあった「ぬちまーす」に対する価値

観を共有化するため、試行錯誤を繰り返しました。

**プロジェクトの成果について**

実績はこれからですが、今回の支援で、やっと販促プロモーションビデオや販促物を用意することができました。また「健康」に特化したブランディングで、会社で統一した基準を持つことができました。今後は「健康」を中心に販促して参ります。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

ブランディング作成の際、理念や価値観をどのように販売に繋げていくかなど、一から親身になって教えていただき感謝しています。基本的な基盤や指針は作れたので、継続して取



県外イベントへの出展

り組んで参ります。また、今回の販促物を利用して県外イベントへ出展したことで様々な意見が聞け、新商品の開発にも繋がることになりました。今後は県外へも積極的に出展していこうと思います。

CASE.21

## 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

株式会社 アイティオージャパン

プロジェクト名

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

代表者：伊藤 武雄 住所：沖縄県那覇市天久1-26-23絆ビル  
設立：1996年7月 TEL：098-861-5166  
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**  
アロマ業界に身を置く私どもは従業員全員が若い女性です。今後、結婚や出産、子育てをしながら働いてもらうことを想定すると、店舗展開だけでは不十分であり、人材流出に繋がる恐れもあります。そこで、新たな事業展開を行うことで女性の雇用の場を確保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**

アロマは消臭効果や虫除けに加えインフルエンザ予防など、ストレスの多い保育士さんへのリラックス効果が期待できます。今回はディフューザーを県内10ヶ所の保育園にモニターとして設置しアロマを活用することで、諸問題を解決しようと試みました。また、ホームペー

ジを見やすくし、より反応が得やすい仕組みにしました。

**プロジェクトの成果について**

今回、様々な反応を見ることができました。保育園の事業では、インフルエンザが流行すると需要が高まる一方、ディフューザーの使用が面倒という意見が出ました。また、アロマ講習会などに参加のあった保育園では商品の評判が良く、体感することの大切さがわかりました。ホームページ作りでは試行錯誤しながらも、ネットショップ売上が昨年比270%増になりました。

**支援を受けた感想と今後の展開について**  
ハンズオン支援では、思うように進まない時などに客観的なアドバイスや柔軟に対応をいただき、計画通りに誘導してもらいました。県外に沖縄ハーブを知ってもらうよい機会であるネットショップは、今後も強化していきたいと思っています。



M保育園でのワークショップ

CASE.20

## 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 ダイユウ産業

プロジェクト名

沖縄県産高級フルーツの新しい流通モデルの構築

代表者：友寄 喜隆 住所：沖縄県豊見城市字金良387-1  
設立：1986年5月 TEL：098-851-1110  
資本金：600万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
当社は主に県内の農業団体や農家などへ包装資材や加工機械などの設備を販売しています。幅広い取引ネットワークを有し、他社と連携して6次産業の高度化・高付加価値化をすべく、沖縄県産フルーツをいかに首都圏の百貨

店へ供給できるか考えていました。同時に自社の開発包装機械を県外へ展開しようと東京営業所を開設し、その術を模索していたとき本事業を知りました。

**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**

沖縄県産の高品質なパイナップルやマンゴーなどを高級百貨店などへ売り込みを開始しました。また、加工フルーツの劣化防止や長期保存のために、ももとの自社の強みを活かした冷凍技術や包装資材などの研究・開発を行い、その成果をホームページなどで情報発信をしたり、首都圏で自主企画の商談会を開催しPRしました。

**プロジェクトの成果について**

今回は数値的な成果はないものの、県産フルーツの売り込みを通してトレーサ情報の確保や「GLOBAL G.A.P(食品安全規格の基準)」を満たすことの重要性を実感しました。また、自社の強みである食品製造機械開発・冷凍技術や包装資材の研究・開発を行い、商談会を開催したことで高級料理店などへPRができました。何より、高級フルーツのみならず資材などの市場開拓を行う上で必要な材料が揃ったことが最大の成果だと思います。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

自社の強みを強化するための研究開発費に傾注できたことがよかったです。市場開拓の見通しが立ったように感じています。



社内でのグローバルギャップ講習会の風景

CASE.22

## 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 ライト工務店

プロジェクト名

自分らしい住まいを自分でつくる「DIY賃貸アパート事業」

代表者：島袋 徳秀 住所：沖縄県宜野湾市新成2-9-19  
設立：1999年1月 TEL：098-892-5112  
資本金：2,000万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
民間工事に占めるアパート建築のウェイトが大きいものの、県内賃貸アパート市場の供給過剰感から他社との差別化を図る必要性を感じていました。独自に次世代のアパートスタイル構築を進めていくうちに、プロジェクト

の紹介を受け応募しました。

**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**

「丈夫な躯体&フレキシブルな内装」をコンセプトに、他社との差別化を図りたいと考えています。内装を簡素化できることもあり、建築コストの低減や工期の短縮、リーズナブルな家賃設定ができるなど、オーナー・入居者ともにWIN-WINの関係になれることが「強み」だと考えています。また、ライフスタイルに関するアドバイスにも取り組みました。

**プロジェクトの成果について**

「DIYAP」の一棟目は即時満室、二棟目も2016年4月に完成予定で、既に

予約満室と好評です。業界誌にも特集されるなど、周知も進んでいくと期待しています。事業拡大により、雇用も20~30代を中心に16名ほど増えました。さらに口コミで受注が増えるなど、良い循環になってきていると感じます。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

専門家ネットワークの紹介など、多大な助言をいただきました。産業振興公社の「アドバイスカ」は大変素晴らしいと思います。おかげさまで、新規の引き合いや県外企業からの仕事依頼など、企画の段階から、相見積りなしの指名依頼が増えるなど、予想以上のプラス効果が出ています。



DIY賃貸アパートの内装例

CASE.23

## 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)

有限会社 フロンティアーズ

プロジェクト名

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)

代表者：伊藤 直 住所：沖縄県沖縄市登川828  
設立：1992年1月 TEL：098-934-6701  
資本金：350万円

**本プロジェクトに応募したきっかけについて**  
県内の住宅は鉄筋コンクリート造やブロック造が多く、断熱材や通気層の施工がなされていないため、日射で建物が暖められることで夏場は冷房エネルギー量が増えるとの問題があります。国の政策展開を見据えると県内でもゼロエネルギーの実現に向けた住環境の整備が必要であり、県内住宅メーカーや消費者への認知度も高める必要があるとの問題意識のもと、応募しました。

するレクチャーを行いました。また、沖縄で将来のゼロエネルギー住宅に必要な住宅性能を導き出すための温熱調査を実施し、ウェブで結果データを公開しました。



琉大で専門家向けセミナーを開催

**プロジェクトの成果について**

業界のみならず、施主となるエンドユーザー向けにも周知活動を行いました。また本プロジェクトを通じて得られたデータをベースに、県内におけるゼロエネルギーハウス市場を構築するための基礎研究とすることで、今後において自社だけでなく関連企業の受注を拡大し、収益向上に繋げる機会を創出できました。

**支援を受けた感想と今後の展開について**

県内でのゼロエネルギーハウスの認知度をさらに高めていくと同時に、自社の独自性を打ち出した営業展開で、快適性のある住環境の提供と省エネルギー住宅を実現し、県内住環境の向上に努めていきます。

**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**

工務店・設計事務所など、専門家向けに人材教育及び住宅の質の向上を目指した研修会の実施、エンドユーザー向けにはトータルリビングショーで今後の住宅づくりの方向性に関

# 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3,000万円 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)	○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	○複数の企業が強みを持ち寄り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)	○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。

中小企業課題解決プロジェクト推進事業



具体的に  
どんな支援があるの?



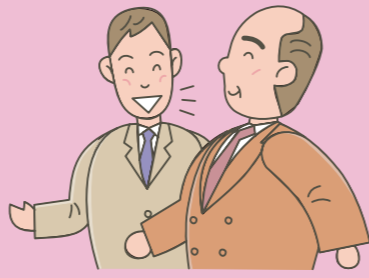
よくあるご質問に  
お答えします!



- Q** 支援内容で出てくる「ハンズオン支援」とは何ですか?
- A** 当事業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。



# 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

## 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、ブラッシュアップ

③ 審査会による評価・審査・採択  
(課題解決20社程度  
企業連携10プロジェクト程度)

④決定通知

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

⑥プロジェクト費用の補助

お問い合わせ先

〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831-1 沖縄産業支援センター4階  
(公財)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

<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 採択企業

広域連携プロジェクト		
<p>申請企業 ●株式会社 南西産業</p> <p>連携企業 ● ゆいワークス株式会社 ● 琉球アジアビバレッジ株式会社 ● 株式会社アイアム ● 南風堂株式会社</p> <p>アノメーションを核とした中小企業等連携による園外展開プロジェクト</p>	<p>申請企業 ●株式会社 ポイントビュール</p> <p>連携企業 ● 株式会社ヘーラ ● 有限会社フォーラム ● やんばる彩葉</p> <p>沖縄コスメ事業推進プロジェクト</p>	<p>申請企業 ●株式会社 沖縄セントラル貿易</p> <p>連携企業 ● 株式会社琉球ネット商事 ● 株式会社那覇ミート ● 株式会社琉球珉珉</p> <p>沖縄・アジア万国津梁物流事業</p>
<p>申請企業 ●サンネット 株式会社</p> <p>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</p> <p>沖縄リゾートウエディングのブランド構築とオリジナル商品・サービス展開による業界全体の相乗効果による誘客事業</p>	<p>申請企業 ●株式会社 沖縄県物産公社</p> <p>連携企業 ● オリオンビール株式会社 ● 合同会社新里酒造 ● 株式会社比嘉酒造 ● 南風堂株式会社</p> <p>タイ・シンガポール沖縄県産品拡大戦略ベースカゴ構築プロジェクト</p>	
地域連携プロジェクト		
<p>申請企業 ●有限会社 下地黒糖加工所</p> <p>連携企業 ● ふたばや本舗 ● (農組)石垣島海のもの山のもの生産組合 ● 株式会社沖縄ちゅら企画</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 千代田プライダルハウス</p> <p>連携企業 ● 株式会社中央サポート</p> <p>デジタルサイネージ・メディアMIX&amp;マーケティング</p>	<p>申請企業 ●株式会社 赤マルソウ</p> <p>連携企業 ● 株式会社ナンポーフォーム ● 有限会社神村酒造</p> <p>BtoCのノウハウの蓄積と県外販路拡大</p>
<p>申請企業 ●光文堂コミュニケーションズ 株式会社</p> <p>連携企業 ● 津田食品 ● 株式会社かわまん商会 ● 株式会社バム</p> <p>おきなわいちばくらぶを活用したマーケットインの地域連携発展型商品開発事業</p>	<p>申請企業 ●株式会社 ブルーボックスコーポレーション</p> <p>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</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●有限会社 タマレンタ企画</p> <p>連携企業 ● 株式会社イ・モト ● 伊江島小麦生産事業組合</p> <p>[在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト推進事業]</p>
<p>申請企業 ●コーラルバイオテック 株式会社</p> <p>連携企業 ● 琉球バイオソース販売株式会社</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●瑞穂酒造 株式会社</p> <p>連携企業 ● 有限会社識名酒造</p> <p>難消化性米を用いた新機能性を持つもみ酢の開発</p>	<p>申請企業 ●株式会社 Nanaei</p> <p>連携企業 ● 株式会社近代美術 ● 有限会社アンテナ</p> <p>電子書籍汎用プラットフォーム事業</p>
<p>申請企業 ●有限会社 桜物産</p> <p>連携企業 ● 株式会社オリオン商事</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 マブイストーン</p> <p>連携企業 ● 有限会社C&amp;D</p> <p>琉神マブヤーを活用した飲食店向け新サービスモデル開発</p>	<p>申請企業 ●沖縄ハム総合食品 株式会社</p> <p>連携企業 ● 株式会社今帰仁ファーム</p> <p>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</p>
<p>申請企業 ●有限会社 マルミ産業</p> <p>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</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●沖繩高速印刷 株式会社</p> <p>連携企業 ● 株式会社ハンズ・コム</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●金秀バイオ 株式会社</p> <p>連携企業 ● 琉球インタラクティブ株式会社</p> <p>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</p>
<p>申請企業 ●株式会社 レキオス</p> <p>連携企業 ● ゆいワークス株式会社</p> <p>ITと地域共通ポイントによる地産産業の相互送客及び地域活性化プロジェクト</p>	<p>申請企業 ●株式会社 アイリスエステサロン</p> <p>連携企業 ● 株式会社ティーフクトリー</p> <p>沖縄エステスバ向けブランド方向上事業</p>	<p>申請企業 ●株式会社 アドスタッフ博報堂</p> <p>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</p> <p>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</p>
<p>申請企業 ●株式会社 琉球ネットワークサービス</p> <p>連携企業 ● 株式会社レキオス ● 株式会社JTB沖縄</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 ネオ・プランニング</p> <p>連携企業 ● 有限会社友建産業</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 日本バイオテック</p> <p>連携企業 ● 株式会社アンカーリングジャパン</p> <p>[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</p>
<p>申請企業 ●中央調剤薬局</p> <p>連携企業 ● 有限会社 環 ● 社団法人中部地区医師会</p> <p>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</p>		
課題解決プロジェクト		
<p>申請企業 ●株式会社 大成通信</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●有限会社 新垣菓子店</p> <p>新規店舗オープンを活用した伝統を見える化プラン</p>	<p>申請企業 ●株式会社 あうん堂</p> <p>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</p>
<p>申請企業 ●ステアフーズ 株式会社</p> <p>カンダバーパウダーの原料販売の事業化</p>	<p>申請企業 ●フライトシミュレーション沖縄 株式会社</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 マキ屋フーズ</p> <p>豆腐よう製造技術に応用した発酵食品の開発</p>
<p>申請企業 ●株式会社 健食沖縄</p> <p>自社ブランド化粧品の開発・販売プロジェクト</p>	<p>申請企業 ●株式会社 デボアイランド</p> <p>夜の観光地巡り ナイトシャトルバスによる誘客事業</p>	<p>申請企業 ●株式会社 誠もち店</p> <p>自社の収益構造改善プロジェクト</p>
<p>申請企業 ●ブルーコム 株式会社</p> <p>[電子医療看護支援ビクトグラム「H.O.S.P.」(ホスピ)開発事業]</p>	<p>申請企業 ●株式会社 ECOMAP</p> <p>[沖縄の資源は凄いぞ!]プロジェクト</p>	<p>申請企業 ●有限会社 珍品堂</p> <p>香港・中国 展開プロジェクト</p>
<p>申請企業 ●株式会社 新垣通商</p> <p>海外での沖縄モスクのブランド化事業</p>	<p>申請企業 ●株式会社 読谷ククルリゾート沖縄</p> <p>現代版舞踏で沖縄モスクの年配層(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</p>	<p>申請企業 ●有限会社 神村酒造</p> <p>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</p>
<p>申請企業 ●株式会社 沖縄パヤリース</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 ユービックシステム</p> <p>リゾート向けNFCリストバンド決済システム</p>	<p>申請企業 ●有限会社 フタバ種苗卸部</p> <p>沖縄農産物ファンづくりプロジェクト</p>
<p>申請企業 ●株式会社 フジレンタカー</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●株式会社 ルーツ</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●合同会社イーエム技術開発</p> <p>沖縄県産資源を活かした汎用石鹸の開発プラン</p>
<p>申請企業 ●株式会社 紅濱</p> <p>冬場向け「酢飲料商品」の開発・販売プラン</p>	<p>申請企業 ●株式会社 マドンナ</p> <p>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</p>	<p>申請企業 ●有限会社 沖縄長生薬草本社</p> <p>沖縄県産植物を使用したハーブティ「福寿茶」の販路拡大プラン</p>

## 平成25年度 採択企業

広域連携プロジェクト	
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖縄県物産公社</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・オリオンビール株式会社</li> <li>・合名会社新里酒造</li> <li>・株式会社比嘉酒造</li> <li>・南風堂株式会社</li> </ul> <p>アセアン向け沖縄県産品ベースカーゴ構築プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 下地黒糖加工所</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・ふたば本舗・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</li> </ul> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ポイントビュール</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・やんばる彩葉</li> <li>・有限会社フォーラム</li> <li>・株式会社アイティーオージャパン</li> <li>・株式会社ヘーラー</li> </ul> <p>沖縄コスメ事業推進プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ビック沖縄</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社プライダルハウスチュチュ沖縄</li> <li>・沖縄ワタベウディング株式会社</li> <li>・サンネット株式会社</li> <li>・沖縄リゾートウエディング協会</li> </ul> <p>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</p>
	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖縄セントラル貿易</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社那覇ミート ・株式会社琉球珉</li> <li>・株式会社沖縄ホーム</li> <li>・ひろし屋食品株式会社</li> <li>・大伸株式会社</li> </ul> <p>沖縄発万国津梁アジア輸出拡大モデル構築事業</p>

地域連携プロジェクト	
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 環</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有限会社中央調剤薬局</li> <li>・中部地区医師会</li> <li>・宜野湾市</li> </ul> <p>地域医療連携プラットフォームの高度化</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖縄ちゅら企画</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社coft</li> <li>・食彩ダイニングピノー</li> </ul> <p>糖尿病食、カロリー制限食普及と流通ブランド化へ</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 アドスタッフ博報堂</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・琉球放送株式会社</li> <li>・株式会社ビデオワークス沖縄</li> </ul> <p>3D技術を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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 琉球ネットワークサービス</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社セルリアンブルー</li> <li>・株式会社レキサス</li> </ul> <p>ICT&amp;EV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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 千代田プライダルハウス</b></p> <p><b>連携企業</b> ・株式会社沖縄教販</p> <p>デジタルサイネージメディアMIX&amp;マーケティング</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 レキオス</b></p> <p><b>連携企業</b> ・ゆいワークス株式会社</p> <p>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</p>

<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 琉美産業</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社宮平</li> <li>・グリスアウトシステム株式会社</li> </ul> <p>沖縄社脚セットの開発と販売経路の確立プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 赤マルソウ</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有限会社神村酒造</li> <li>・沖縄北谷自然海塩株式会社</li> </ul> <p>認知度を向上させ、リアル・ネットでのロコミを広げ、EC含めた通販事業への連動</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 タマレンタ企画</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社イ・モト</li> <li>・伊江島小麦生産事業組合</li> <li>・有限会社沖縄ソーセンター</li> </ul> <p>在来種「伊江島小麦」地域連携プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖縄物産企業連合</b></p> <p><b>連携企業</b> ・株式会社ワイド</p> <p>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</p>

課題解決プロジェクト	
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 ビザハウス</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 クロックワーク</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 ダイヤモンドアーティストエムズ</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 誠もち店</b></p> <p>閑散期対策と商品の水平展開</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>フライトシミュレーション沖縄 株式会社</b></p> <p>ヘリコプター飛行訓練装置エンジン育成及び統合型パイロット訓練の検証</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 比嘉製茶</b></p> <p>中国高所得者層にターゲットを絞った広告活動(ポスティングやオンラインPR)と、それを活用した高所得者層向け通販の確立</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 さうすウェブ</b></p> <p>透析ライフのお役立つシステム</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 リューシス</b></p> <p>教育ICT化ポータルサイト構築プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 オアシス</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 新垣菓子店</b></p> <p>琉球王朝伝統菓子の継承―目指せ100年の老舗菓子店―</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ラシーマ</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 いちまりん</b></p> <p>沖縄オンラインワンマンリネジャーアトラクション「ウォーターバード」プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ユービックシステム</b></p> <p>リゾート向けNFCリストバンド決済システム</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 Tilla Earth</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ルーツ</b></p> <p>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</p>

## 平成26年度 採択企業

広域連携プロジェクト	
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 えん沖縄</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社琉球珉 ・琉球アジア株式会社</li> <li>・株式会社パラダイスプラン ・大伸株式会社</li> <li>・ひろし屋食品株式会社</li> </ul> <p>沖縄発アジア広域輸出拡大プラットフォーム構築事業</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ビック沖縄</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般社団法人沖縄リゾートウエディング協会</li> <li>・沖縄ワタベウディング株式会社</li> <li>・株式会社プライダルハウスチュチュ沖縄</li> <li>・サンネット株式会社</li> </ul> <p>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 2万組、44万人誘客へのプロローグ</p>

地域連携プロジェクト	
<p><b>申請企業</b> ● <b>光建設 株式会社</b></p> <p><b>連携企業</b> ・株式会社 沖創工</p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖縄ちゅら企画</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社 コフト</li> <li>・食彩ダイニング PINO</li> </ul> <p>糖質OFF 食開発と普及ブランド化へ</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 レイメイコンピュータ</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社 テラ・ウェブクリエイト</li> <li>・東芝テック 株式会社</li> </ul> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ヤブサチ</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・沖縄ソーリス株式会社</li> <li>・沖縄ハム総合食品株式会社</li> <li>・パシフィック観光産業株式会社</li> <li>・一般社団法人 南城市観光協会</li> </ul> <p>付加価値食のウェルネス観光、アレルギー対応事業モデルの深化拡大</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 屋部土建</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・比嘉工業株式会社</li> <li>・株式会社南西環境研究所</li> </ul> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 琉球ネットワークサービス</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社レキサス</li> <li>・株式会社WAKON</li> </ul> <p>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</p>

<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 アドスタッフ博報堂</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・琉球放送株式会社</li> <li>・株式会社ビデオワークス沖縄</li> </ul> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 レキオス</b></p> <p><b>連携企業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ゆいワークス株式会社</li> <li>・特定非営利活動法人沖縄イベント情報ネットワーク</li> <li>・沖縄交通事業協同組合</li> </ul> <p>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</p>
---	---

課題解決プロジェクト	
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖伸建設</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 Tilla Earth</b></p> <p>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 -プライダリングの市場化プロジェクト</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ビザハウス</b></p> <p>料理の鉄人と連携し本店のオープンと熟成牛の展開を軸としたブランドの再生プロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 沖縄ホーム</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>忠孝酒造 株式会社</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 東和</b></p> <p>宮古島地域におけるEV車整備体制づくりプロジェクト</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ライト工務店</b></p> <p>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-</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>沖縄製粉 株式会社</b></p> <p>宮古島産アイモ(ちゅら恋紅)の販路拡大プロジェクト</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>有限会社 福琉印刷</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>ベナスタス 株式会社</b></p> <p>沖縄初の沖縄産のホテルアメニティシリーズの開発</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 健食沖縄</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>合同会社 浦添印刷</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>沖縄コンピュータ販売 株式会社</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ディネアンドインディー</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ネオ・プランニング</b></p> <p>景観や街並みに配慮した沖縄らしい多言語案内板 -県内における観光基盤整備拡充に対応した事業戦略-</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 しゃりや</b></p> <p>新品種琉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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 パシフィック・ホスピタリティ・グループ</b></p> <p>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</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 クランク</b></p> <p>「温故知新」琉球王朝復刻陶器&amp;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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 ルーツ</b></p> <p>「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」</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 与那覇食品</b></p> <p>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</p>
<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 クロックワーク</b></p> <p>県内料飲店向け商品開発・衛生管理バックプロジェクト</p>	<p><b>申請企業</b> ● <b>株式会社 オアシス</b></p> <p>地域に密着したオアシスのスピードリ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</p>