



## 令和6年度 成果報告書（概要版）

令和7年（2025年）3月

内閣府沖縄総合事務局 経済産業部 中小企業課

# 1. 「果報庭」開催趣旨 ～域内経済循環による中小事業者等の稼ぐ力及び沖縄観光の魅力向上支援～

- 沖縄県は、GDPに占める観光消費額の割合が全国一高い観光立県。一方で、**観光事業者が取り扱う商品やサービスの多くが県外移入**となっており、今後**観光による域内経済循環の促進が期待**されている。

## 事業目的

- ① 域内経済循環を高め、沖縄経済の活性化と県民所得の向上に資する
- ② 観光地としての魅力の向上と持続可能な観光地の形成に資する
- ③ 中小事業者（生産者）のビジネス力の向上に資する



※ 果報庭（かふうなあ）とは・・・果報をもたらしてくれる（出会いの）場（庭）  
県内で生産される商品やサービスを提供する事業者と、県内観光事業者（宿泊事業者等）が出会い、パートナーシップを構築することで、新たなイノベーションが創出されるなど、観光産業の稼ぐ力が高まり、両事業者及び沖縄経済に果報がもたらされる。  
そんな出会いの場（庭）になって欲しいとの願いを込めました。

## 2. 開催実績

- 県内中小企業等が沖縄観光市場（主に県内ホテル・観光施設等の拠点）に対し、効果的・効率的に情報発信を行い、マーケットニーズに即した商品などを開発するための情報交流の場である「果報庭（かふうなゐ）」を令和2年度より開催。
- 令和5年度より両部合同で開催することにより、非食品分野の出展事業者が増加。またサプライヤー数は年々増加しており、バイヤー数は約80社となっている。

出展サプライヤー数（者）		参加バイヤー数（社）	商談実績（組）
R2年度	24	12	—
R3年度	62（食品49、非食品13）	32	51
R4年度	53（食品37、非食品16）	41	69
R5年度	64（食品30、非食品34）	89	—
R6年度	81（食品40、非食品41）	81	—

※ R5年度以降の商談実績は、食品関連サプライヤーが「食のいちゃりば展示商談会」（当局農水部が主催し、「果報庭」と併催）へ出展しており、前年度との比較ができないことから「—」とする。



### 3. 令和6年度事業概要

- 令和6年度は、昨年度に引き続き、当局経済産業部と農林水産部がそれぞれ「果報庭」「食のいちゃりば展示商談会」を主催し、合同開催。
  - ・「果報庭」出展サプライヤー：**非食品（商品・サービス等）** 【経済産業部主催】
  - ・「食のいちゃりば展示商談会」出展サプライヤー：**食品関連** 【農林水産部主催】
- 果報庭事業では、果報庭の開催に加え、スキルアップセミナー、カタログ制作、新規サプライヤーヒアリング、新規バイヤーヒアリングなどを実施した。

#### スキルアップセミナー

日時：令和6年10月15日（火）13-17時  
場所：なは市民活動支援センター 2F 会議室 1  
参加者 35事業者  
参加人数 46名

1. 主催者ご挨拶
2. 事業概要の説明
3. ご講演

武蔵野大学 アントレプレナーショップ学部 E M C  
教授 秋元祥治 氏

4. トークセッション「ホテル業界のトレンドと動向について」 県内ホテル2者
5. ワークショップ「提案書作成」



#### 果報庭

日時：令和7年1月21日（火）13-17時  
場所：グランドメルキュール沖縄残波岬リゾート1階「プレシャスホール」  
【出展社】県内非食品サプライヤー40社、  
アメニティサイクル紹介ブース1社（合計41社）  
【来場者】200名 81事業社  
(事前予約者及び当日参加者)

—同時開催—



経済産業部が主催



農林水産部が主催

・41者出展（飲食を除く） ・40者出展（飲食関連）



#### カタログ制作

商談会以外においても、常時サプライヤー情報を提供するため、主要商品・サービス概要について記載した「OKINAWA HOTEL COLLECTION 2025」を制作。



▲表紙



▲サプライヤー情報ページ（一部抜粋）



←カタログ全ページはこちら

## 4. 令和6年度バイヤーリスト

※事前登録いただいたバイヤーのうち、公表可の了承を得たバイヤーのみ掲載

ホテル（ホテル運営会社を含む）		宿泊関連事業者・流通事業者	
1	沖縄UDS株式会社	23	三蔵産業株式会社
2	一般社団法人 第一三興ホールディングス	24	株式会社近畿日本ツーリスト沖縄
3	STORYLINE 瀬長島	25	ThinkA株式会社
4	エイ・エイ・ピー・シー・ジャパン株式会社 メルキュール沖縄那覇	26	株式会社ONE MORE
5	オクマ プライベートビーチ & リゾート	27	株式会社東京マツシマ
6	ザ・リッツ・カールトン沖縄	28	株式会社琉球通運航空
7	EMウェルネス暮らしの発酵ライフスタイルリゾート	29	株式会社JTB商事 沖縄営業所
8	琉球ホテル&リゾート 名城ビーチ	<b>小売事業者</b>	
9	ヒルトンホテル	30	Maluna合同会社
10	ミヤギ産業株式会社	31	株式会社沖縄物産企業連合(沖縄宝島)
11	株式会社ひらまつ	32	株式会社御菓子御殿
12	株式会社 前田産業ホテルズ	33	こまや合同会社 沖縄コンタクトセンター
13	ホテルマハイナウェルネスリゾートオキナワ	34	農業生産法人ANDESfarm合同会社
14	株式会社カヌチャベイリゾート	35	株式会社健食沖縄
15	株式会社カヌチャベイリゾート	36	株式会社沖縄県物産公社
16	ABアコモ株式会社	<b>飲食事業者</b>	
17	株式会社メモリード沖縄	37	シーフードハウスピア54
18	ザ・テラスホテルズ株式会社	38	株式会社ワイズリゾート沖縄
19	沖縄プリンスホテル オーシャンビューぎのわん	<b>その他・団体</b>	
20	ホテル日航アリビラ	39	一般財団法人沖縄美ら島財団
21	オリエンタルホテル沖縄リゾート&スパ	40	一般社団法人瀬長島ツーリズム協会・瀬長島ウミカジテラス
22	沖縄小規模宿泊事業者の会	41	沖縄県ホテル旅館生活衛生同業組合
		42	一般社団法人沖縄県ホテル協会
		43	アスリートのチカラ南城
		44	宮古島商工会議所
		45	沖縄県流通加工推進課

# 5. 令和6年度出展サプライヤーリスト

41社（非食品）

スキンケア・ヘアケア		
1	沖縄食糧株式会社	沖縄のお米を使ったスキンケア商品
2	ゆめじん有限会社	ハイビスカス・黒糖等のオーガニックスキンケア・ヘアケア
3	FROMO(フローモ)	はちみつ加工品スキン・ボディケア商品
4	株式会社OPPL	カイコ繭（まゆ）や沖縄くちや・島桑などを使用した石鹸
5	株式会社すまエコ	もずく・県産クチャ等を活用したタマヌオイル（美容オイル）
6	ヤファヤファ合同会社	沖縄素材のケア商品（サンゴに優しい日焼け止め・月桃水等）
7	Breeze&Ocean	ヤギミルク等を活用したマンタ型の背中用バックの製造・販売
8	ヤラブの木	オーガニックなタマヌオイル製品（石鹸・オイル等7種）
9	琉球ポーテ株式会社	シークワサーを使用した化粧水、ヘアオイル等
10	サン・パシフィック・エンタープライズ（株）	SDGsのアメニティ用品各種
グッズ		
11	株式会社アトラスインベストメント	沖縄の素材を使用したバスボブ
12	株式会社オキネシア	カーブチー等を活用したオーデコロン（アロマ）
13	株式会社がじゅまる動物クリニック	犬用スキンケア
14	合同会社琉球王国工房	琉球王朝トランプ
15	株式会社あしたのたのしみ	ものづくり作家の芸能事務所。アートパネル、アクセサリ制作
16	てるしのワークセンター	廃材を活用した紅型手染めグッズ（リングノート・祝袋等）
17	Churasora	エメラルドグリーンが特徴のパネル・コースター等
伝統工芸		
18	ゆいまーる沖縄株式会社	多様な県産工芸品の卸売り、自社ブランド商品の製造・販売
19	ARTIGIANO合同会社	やちむん
20	株式会社あざみ屋	八重山ミンサー織りのバックや服・小物の製造、販売
21	有限会社オキナワロイヤルクラフト（datta.）	やちむん
22	紅型染め作家 崎山ハナエ	紅型のアートパネル・ポストカード等の制作作家
アクセサリ・衣類		
23	キューカンパニー株式会社	風化造礁サンゴを活用した多機能な衣服の製造
24	有限会社ハーセル	ハンドメイドアクセサリ
25	BLESSRING	フクギをモチーフにした指輪、バングル、ハンドクリーム等
26	okinawa seaglass skso	シーグラス（海辺にたどり着いたガラスの欠片）アクセサリ
内装・外装・空間（香り）		
27	株式会社イノアック琉球	ウレタン発砲からマットレスの製造・販売
28	株式会社桃園農園	観葉植物等を活用した室内プロデュース、ワークショップ
29	株式会社いいにおい	アロマディフューザー、オリジナルの香り制作
30	株式会社スマイルレボ	木のおもちゃレンタル・販売、オリジナル商品ノベルティ製造
31	香りと場研究所	アロマミスト、ディフューザーの商品製造・販売
アクティビティ		
32	株式会社中山コーヒー・ハーブ園	コーヒーの収穫・焙煎体験などコーヒーツアー（商品もあり）
33	合同会社RELAIR	ハンドマッサージ、ボディケア等の提供
34	株式会社ナチュラルブルー	シュノーケルツアー/ダイビングツアー
35	株式会社琉球コンシェルジュサービス	琉球古典芸能等の人材サービス
36	合同会社ネクリア	観光事業者間の顧客シェアサービス
その他		
37	ORION COSMETICS	サトウキビの搾りかすを使った洗剤や化粧品
38	(株) JOeBテック	電動モビリティ（電動バイク・電動自転車）
39	美ら技研株式会社	地球にやさしい洗剤・消臭スプレー
40	ワールド・リンク株式会社	廃プラスチックによる擬木材・サステナブラによるカトラリー
41	一般社団法人アメニティ・リサイクル協会	アメニティグッズを回収しリサイクル

※応募事業者52者の中から、審査委員会により40者のサプライヤーを選定。

※（一社）アメニティリサイクル協会は、アメニティの水平リサイクルの取組について、紹介ブースを設置。

Confidential

# 果報庭 R6出展事業者 事後アンケート結果

R7年11月



HOT沖縄総合研究所

HOT Okinawa Research Institute, Ltd.

# アンケート収集概要

Confidential

1月21日開催 果報庭展示商談会には、サプライヤー40事業者が参加した。  
参加した40事業者中、39事業者からアンケートを回収した。

## 参加サプライヤー一覧

1 沖縄食糧株式会社	2 株式会社OPPL	3 FROMO (フローモ)	4 ゆめじん有限会社
5 株式会社すまエコ	6 ヤファヤファ合同会社	7 ヤラブの木	8 Breeze&Ocean
9 琉球ポーテ株式会社	10 サン・パシフィック・エンタープライズ株式会社	11 合同会社琉球王国工房	12 株式会社アトラスインベストメント
13 株式会社オキネシア	14 株式会社がじゅまる動物クリニック	15 てるしのワークセンター	16 株式会社あしたのたのしみ
17 Churasora	18 紅型染め作家 崎山ハナエ	19 有限会社オキナワロイヤルクラフト (datta.)	20 ARTIGIANO合同会社
21 株式会社あざみ屋	22 ゆいまーる沖縄株式会社	23 有限会社ホーセル	24 キューカンパニー株式会社
25 okinawa seaglass skso	26 BLESSRING	27 株式会社イノアック琉球	28 株式会社桃原農園
29 株式会社いいにおい	30 香りと場研究所	31 株式会社スマイルレポ (オフィスハートグループ)	32 合同会社ネクリア
33 株式会社琉球コンシェルジュサービス	34 株式会社ナチュラルブルー	35 株式会社中山コーヒー・ハーブ園	36 合同会社RELAIR
37 ORION COSMETICS	38 株式会社JOeBテック	39 ワールド・リンク株式会社	40 美ら技研株式会社

## サプライヤーアンケート回収件数



# アンケート結果

---

---

---



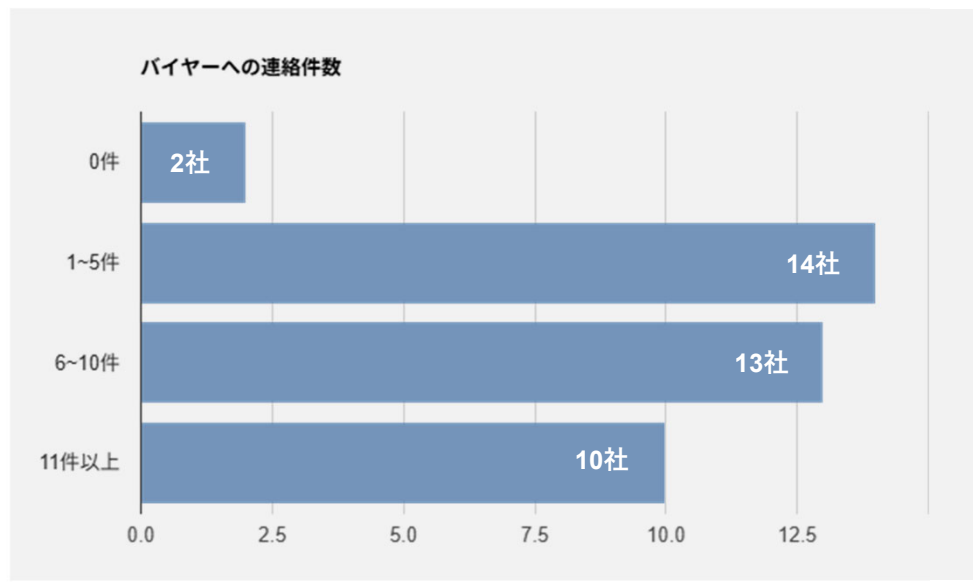
## 「果報庭」開催後のバイヤーへの連絡状況

Confidential

果報庭終了後にバイヤーへアプローチを行った事業者は、1~5件が14社と最も多かった。また、6件以上アプローチした事業者は23社(約58%)と過半数の事業者が積極的に事後フォローを行った。

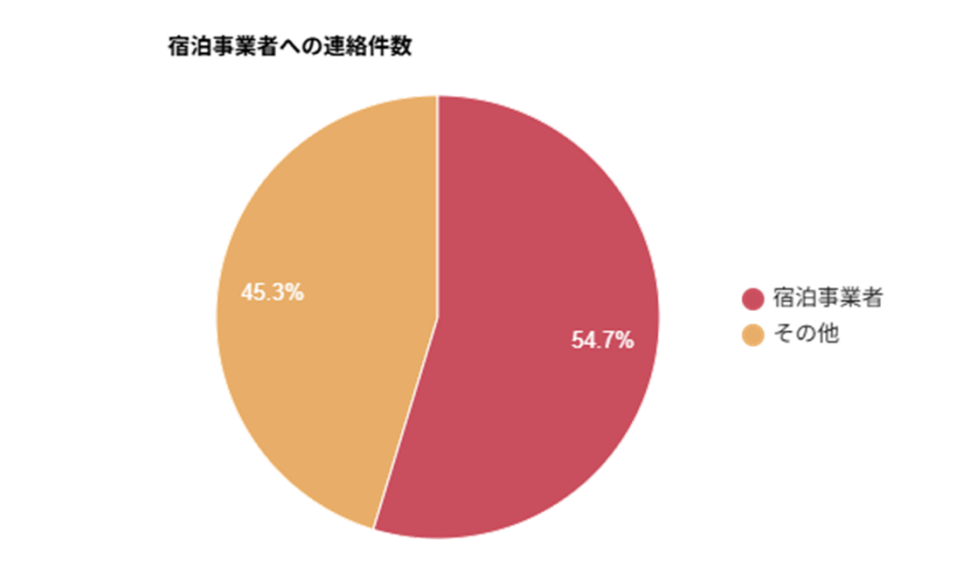
### (問1-1) バイヤーへの連絡状況

■ 連絡0件	2社	■ 連絡6~10件	13社
■ 連絡1~5件	14社	■ 連絡11件以上	10社



### (問1-1) 宿泊事業者への連絡件数

■ 宿泊事業者	175件
■ その他	145件



# 「果報庭」開催後商談状況 | 成約実績

Confidential

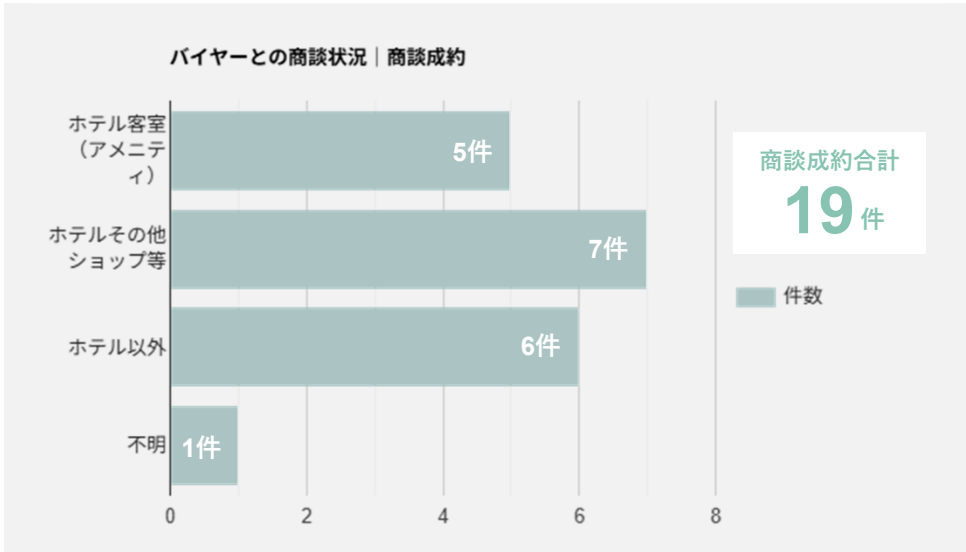
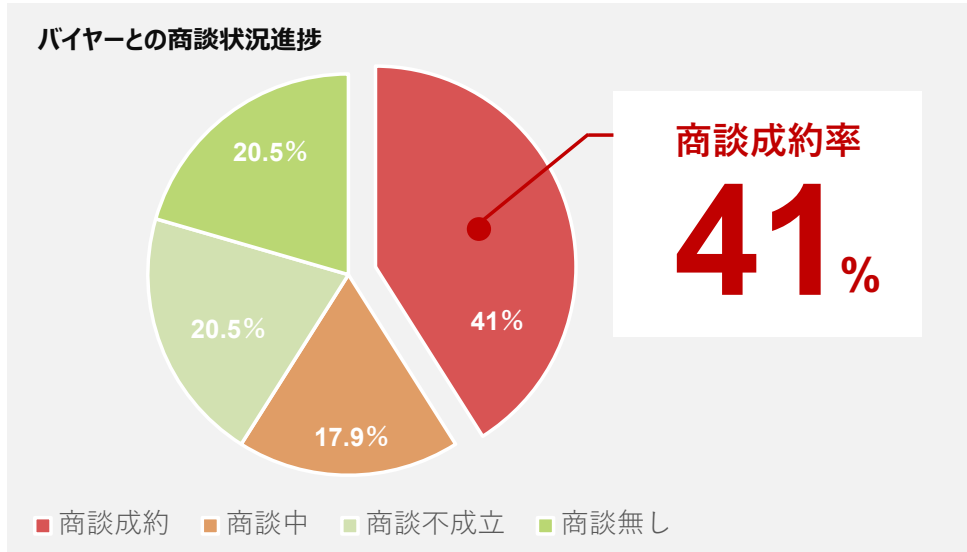
アンケート集計時点の商談成約実績は、合計19件(16社)、全体の41%の事業者が成約に至った。  
成約金額の総額は、約380万円となった。

## バイヤーとの商談状況進捗

■ 商談成約	16社
■ 商談中	7社
■ 商談不成立	8社
■ 商談無し	8社

## (問1-3) バイヤーとの商談状況 | 商談成約

成約事業者数	16社 /39社
成約金額合計	約380万円



※商談無しについて：果報庭後に商談にも至らなかった事業者数（商談成約・商談中・商談不成立に回答のない事業者） ※アンケート回収したR7年7~10月時点

## 「果報庭」開催後の商談状況 | 商談不成立

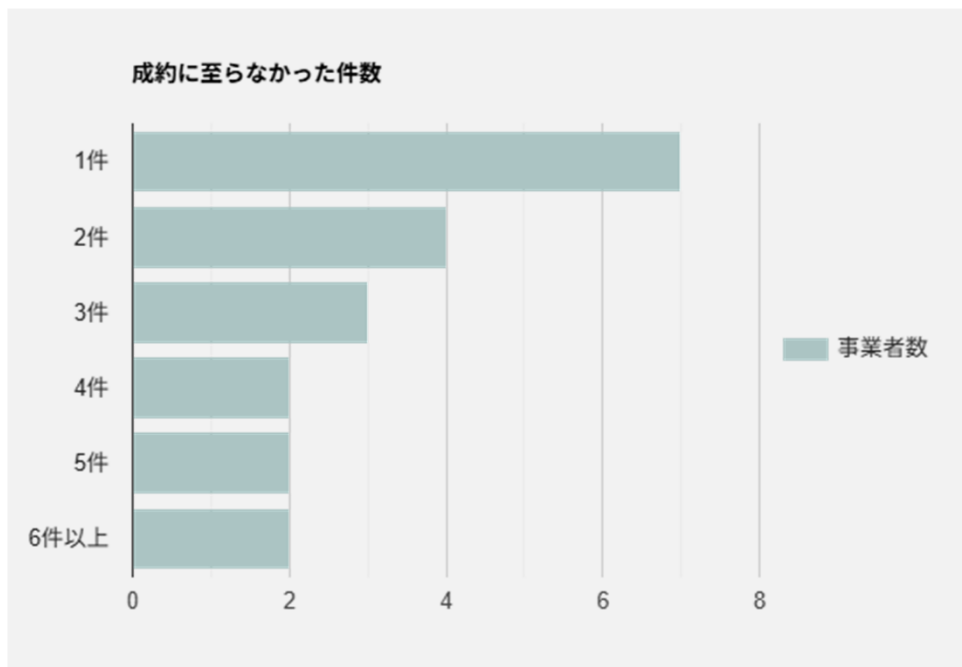
Confidential

アンケート集計時点で、商談するも成約に至らなかった件数は58件あった。  
成約に至らなかった理由は、「バイヤー事業者のニーズに即した商品ではなかった」が最も多かった。

### (問1-4) 成約に至らなかった件数

不成立件数

58件



### (問1-4) 商談成立等に至らなかった理由・課題

- 果報庭開催後に連絡したが返信が無かった
- 商談したバイヤー事業者ニーズのある商品ではなかった
- 商品導入タイミングがあわなかった
- 希望価格での販売ができないため
- 既存取引先があり、新規での取引は難しかった

回答：19件／無回答：20件

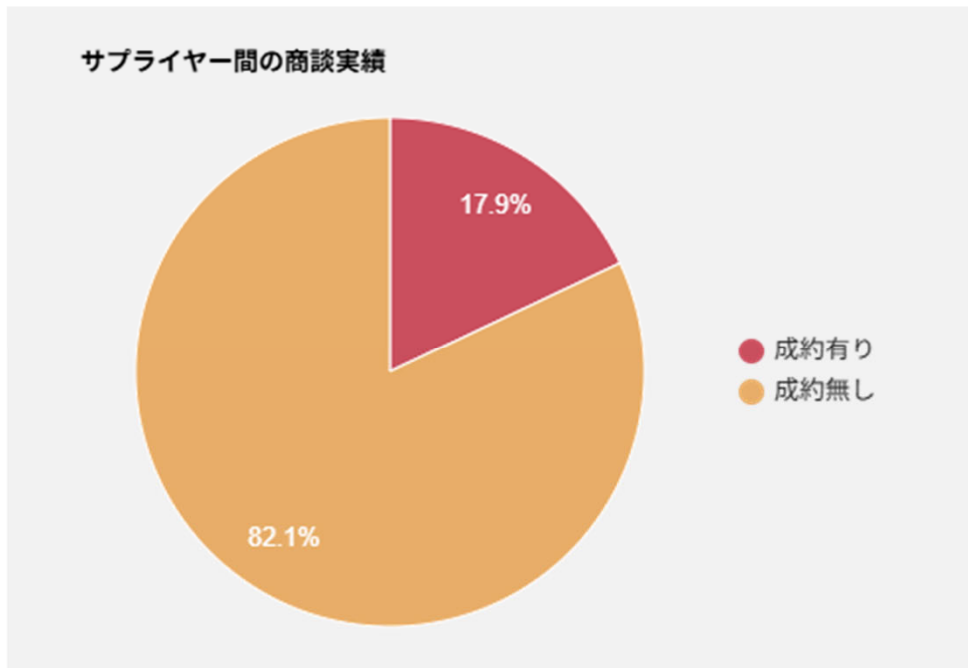
# サプライヤー同士の商談状況

Confidential

サプライヤー間の商談実績は、アンケート回収時点で4件、合計7社の事業者間で取引に至った。一方で、商談に至らなかったのは、サプライヤー同士の交流時間が十分になかったことが理由としてあった。

## (問2) サプライヤーとの商談実績

成約件数	4件	■ 成約有	7社
		■ 成約無し	32社



## (問2) サプライヤーとの不成立理由

- 1人で出展したため、ほかのブースを回りサプライヤーと名刺交換することが難しかった
  - サプライヤー間の交流時間が無かった
  - タイミングが合わなかった
- 回答：19件／無回答：20件

# 商談成約に向けて工夫した点

Confidential

- ・事前準備：ターゲットバイヤーのマーケティング調査や説明冊子の作成
- ・商談当日：商品に関するストーリーや強み、対応範囲の説明に加えて小規模取引含めた具体的な提案
- ・商談後：即日連絡対応・商談時にヒアリングした要望に沿った提案と対応

	「果報庭」事前準備	「果報庭」商談当日	「果報庭」商談後フォロー
ソフト面（無形）	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホテルのコンセプトや客層をリサーチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>商品説明</b> L商品開発の背景/想い/沖縄らしさ/SDGs/付加価値</li> <li><b>対応範囲の説明</b> Lロット数/商品開発/金額/オリジナルディスプレイ</li> <li><b>商品取引の具体的な提案</b> Lホテルショップ/アメニティ/ポップアップやWSイベント開催</li> <li>バイヤー事業者のターゲット設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商談翌日にメール連絡</li> <li>販売場所に現地訪問 Lサービス提供方法の具体化</li> </ul>
ハード面（有形）	<ul style="list-style-type: none"> <li>説明冊子の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>提案商品の実物展示</li> <li>サンプルの提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>無料トライアルの提供</li> <li>バイヤー事業者の要望に沿った迅速な商品開発に対応</li> <li>ニーズに合わせた商品提供のため、事業者に合わせて商品カタログを作成</li> <li>小ロット注文への対応</li> </ul>

## 成約に向けて「果報庭」や支援機関でのサポート要望

Confidential

- ・事前：バイヤー情報の提供（取引条件/興味のある商材等）
- ・当日：バイヤーとサプライヤーのマッチング・平等な会場設計
- ・商談後：成約に至らなかった際のフィードバック提供

### 「果報庭」事前提供

- バイヤーが興味のある/探している商品やサービスを事前に知りたい。
- ホテルのコンセプトやニーズ、課題、取引するにあたっての条件等を事前に知りたい。
- 民泊やヴィラ事業者など小規模宿泊事業者のバイヤーにも参加してもらいたい。

### 「果報庭」商談当日

- ブース位置の不公平感があったので、バイヤーが均等にブースを回れる会場づくり
- 商談時に商談希望のあるバイヤーとサプライヤーを繋いでほしい（商談マッチング）

### 「果報庭」商談後フォロー

- 商品開発や提案内容改善のため、成約に至らなかった理由やフィードバックをいただきたい。

# 参考：実施アンケート

Confidential

## ・ 添付の内容をWEBアンケートにて実施

### 「果報庭」出展サプライヤー向け事後アンケート票

回答日： 2025年6月●日

回答者のご所属・役職： ●●●●

回答者のご氏名： ●●●●

令和6年度果報庭（かふうなま）（2025年1月21日開催）出展サプライヤーを対象に、開催後の商談の状況等についてアンケートを実施しております。本アンケートへのご回答は、令和7年度果報庭（かふうなま）出展エントリーの必須条件とさせていただきます。回答期限である【2025年7月●日（●）17時】アンケート票を元に、個別にオンラインヒアリングを実施させていただく場合がございます。

回答いただいた内容は、「内閣府沖縄総合事務局経済産業部中小企業課」と、令和7年度「果報庭」開催にかかる事業の委託先である「東武トップツアーズ株式会社」の共有範囲に限られる場合は、【沖縄局のみに共有：～～～】など、【】を用い共有範囲を限定して記載をお願いいたします。

回答時間：10分（目安）

1 果報庭開催後に実施した宿泊事業者や卸業者（以下、バイヤー）との商談状況を教えてください。

- ・黄色枠にご回答をお願いします。
- ・回答に際して、連絡・商談中・商談成約は下記の定義とする

連絡済み	果報庭の後にメール・電話・訪問等によりアプローチを行った
商談中	「サービス内容/金額/契約開始予定日」のいずれかの条件について話した。（口説、書面、メールにて）
商談成約	「サービス内容/金額/契約開始予定日」の条件に合意して、当事者間で実施決定を確認している状態。（書面、メールにて）

回答	連絡済み	連絡件数（総数）	件		
		宿泊事業者（内訳）	件 名称		
		その他（内訳）	件 名称		
	商談中	商談中件数（総数）	件		
			分類	客室(アメニティ等)/レストラン/ショップ/ホテル以外	
			商談先①	企業名・ホテル名 当該商材・内容 商談金額	
		商談先②	分類	客室(アメニティ等)/レストラン/ショップ/ホテル以外	
			企業名・ホテル名 当該商材・内容 商談金額		
			商談先③	分類 客室(アメニティ等)/レストラン/ショップ/ホテル以外 企業名・ホテル名 当該商材・内容 商談金額	
		商談成約	成約件数（総数）	件	
				分類	客室(アメニティ等)/レストラン/ショップ/ホテル以外
				商談先①	企業名・ホテル名 当該商材・内容 商談金額 取引開始時期
	商談先②		分類	客室(アメニティ等)/レストラン/ショップ/ホテル以外	
			企業名・ホテル名 当該商材・内容 商談金額		
			商談先③	分類 客室(アメニティ等)/レストラン/ショップ/ホテル以外 企業名・ホテル名 当該商材・内容 商談金額 取引開始時期	
商談成立に至らなかった	件数（総数）		件		
	理由・課題				

2 出展事業者（以下、サプライヤー）同士での商談について

- ・サプライヤーとの間で、商談or商談中の案件があれば、当該商材・サービスの「内容」「件数」をお教えてください。
- ・商談成約まで至らなかった場合、商材・サービスの「内容」とその「理由」をお教えてください。

回答	サプライヤー 同士の商談	商談中	件数（総数）	件	
			企業名 商談金額		
	商談成約	件数（総数）	件		
		企業名 商談金額			
	コメント				

3 商談成約のため、工夫したことがあれば記載してください。（（例）最初は少額での取引を提案した/ホテル側の要望であるオリジナル商品開発にスピーディに対応した等）

回答

4 商談成約を向上させるために、果報庭や支援機関等にてどのようなサポートがあればいいと思いますか。

回答

5 その他自由記述（これから新規でアプローチしたい企業やホテル、施設などがあればこちらに記載してください）

回答

次回の果報庭は令和8年1月中旬頃の開催、サプライヤー募集は令和7年7月中を予定しています。

【お問い合わせ先】  
内閣府沖縄総合事務局 経済産業部 中小企業課  
担当：  
mail：  
TEL：

# 令和6年度 成約事例

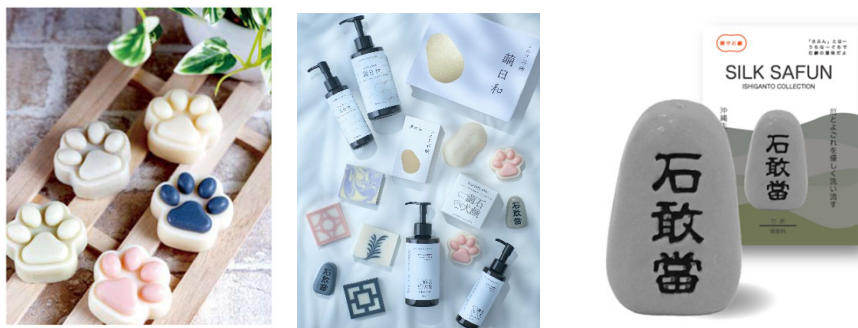
---

---



## 企業・商品情報

<b>企業情報</b>	設 立：令和5年 所在地：那覇市鏡水403番地OASビル2階
<b>企業概要 (強み)</b>	① 繭由来の高保湿成分配合 ② タイアップした商品を開発し、オリジナル型によるOEM生産が可能
<b>既存取引先</b>	那覇空港お土産店、エシカルショップ、 ペットショップ（犬用せっけん）
<b>希望販路</b>	OEMでの展開



代表的な商品（一例）：自然派さふん  
 内 容 量：70g  
 希望小売価格(税抜)：1,600円  
 県 産 品 原 材 料：繭成分、沖縄くちや、島桑  
 使 用 期 限：製造後1年  
 製造数下限／上限：下限100個／月 上限1,000個／月

## 果報庭開催後に実施した商談状況について

<b>事例 ②</b>	ステータス	商談成約
	事業者	琉球ホテル&リゾート名城ビーチ：ショップ
	商材	犬用せっけん、石敢當デザインの商品
	金額	一般価格と同様（直接契約・卸無し）

### 【成約の流れ】

- ・果報庭当日サンプル提供→対面でのプレゼン→成約
- ・ホテルカラーの制作が可能で他商品との差別化ができ納品までスムーズだった。

### 【工夫点】

- ・商品展示の工夫（アイキャッチになるように展示）
- ・商品の強みを商談会時にしっかり伝えることができた。

### 【その他】

- ・サプライヤー間で商談中。（2件）

企業・商品情報

企業情報	設 立：令和5年 所在地：南城市玉城當山117
企業概要 (強み)	① 原料は100%県産サトウキビの灰 ② 環境に優しい・CO2排出が合成洗剤の19分の1 水生生物負担1000億倍に抑えられる
既存取引先	高級ホテル
希望販路	法人営業（高級リゾートニーズあり/離島には環境問題意識の高い顧客が多い）



代表的な商品（一例）： KIBI WASH  
 内 容 量： 600ml  
 希望小売価格（税抜）： 10本/12,090円  
 県 産 品 原 材 料： サトウキビ（バガス）灰  
 使 用 期 限： なし  
 製 造 数 下 限 / 上 限： 上限30本/日、1000本/月

果報庭開催後に実施した商談状況について

事例 ①	ステータス	商談成約
	事業者	THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 宜野座： ランドリールーム
	商材	KIBI WASH：10本 業務用5ℓ（新たに製作）：5ℓ 1個
	金額	7,300円（税込）

【成約の流れ】

- ・商談会後にメール⇒打合せ⇒サンプル送付⇒金額/ロット調整⇒成約
- ・果報庭当日にホテル側より「気になっていた」と声をかけられていたが、先方が既存洗剤を利用していたこともあり、契約締結までに期間が空いた。

【工夫点】

- ・商談当日 | SDGsへの取り組みのメリットを強調。
- ・商談会后 | 名刺交換した方全員へ見積りを発行しメールを送信。
- ・一般的なアメニティとしてのアプローチではなく、「海を綺麗にする洗剤」としてホテルのランドリーへの導入で提案。
- ・リネン業者へ営業したが難しかったのでホテルへターゲットを絞った。

## 企業・商品情報

<b>企業情報</b>	設 立：令和6年 所在地：浦添市伊祖5-3-1 コーポ茂正301
<b>企業概要 (強み)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 絵柄は文献などを参考にしたオリジナルデザイン</li> <li>② 遊びながら琉球王国の歴史が楽しく学べる</li> <li>③ 琉球の歴史の社員教育も可能</li> </ul>
<b>既存取引先</b>	60件（買取と委託は約半々） 飲食、土産店、道の駅、宿泊施設5~6件 おきなわ屋などのお土産ショップ
<b>希望販路</b>	観光業界、インバウンド（ハワイ等）



代表的な商品（一例）：琉球王国トランプ  
 内 容 量：90g  
 希望小売価格(税抜)：1,800円  
 県産品原材料：なし(琉球の歴史)  
 使用期限：なし  
 製造数下限／上限：上限 100個／日、1,000個／月

## 果報庭開催後に実施した商談状況について

<b>事例 ①</b>	ステータス	商談成約
	事業者	(一財) 沖縄美ら島財団 (ショップ)
	商材	琉球王国トランプ (日本語版・英語版) 毎月30個程度納品 4月から開始
	金額	卸1,386円(税込) 小売1,980円(税込) ※販売価格2,310円

### 【成約の流れ】

・商談会翌日にメール→直接面談のアポ取り→商談→成約  
 ※琉球王国トランプは沖縄に関連した商品であり、客層ニーズ等の条件に合致したことから海洋博公園内にある「ショップやんばるの杜」で取り扱いができることになった。

### 【工夫点】

- ・商談当日 | サンプルの提供、のぼりの制作
- ・商談会后 | 果報庭名刺交換者を興味関心が高い順にランク付けし翌日にメールやお礼の連絡を入れ商談を進めた。

## 企業・商品情報

<b>企業情報</b>	設 立：平成20年 所在地：中頭郡嘉手納町水釜476 No.7229
<b>企業概要 （強み）</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❶ 天然素材100%のバスソルト</li> <li>❷ 自社養蜂のはちみつとクチャを配合</li> <li>❸ 年間1万個販売の人気商品</li> </ul>
<b>既存取引先</b>	宿泊施設のアメニティ（ヒルトンホテル）
<b>希望販路</b>	宿泊施設



代表的な商品（一例）： はちみつとクチャのバスソルト  
（月桃・カーブチーアロマ/2タイプ）

内 容 量： 35g  
 希望小売価格（税抜）： 各400円  
 県 産 品 原 材 料： 自社さし草（はちみつ、クチャ、月桃精油、  
カーブチー精油、沖縄海塩）  
 使 用 期 限： 製造後2年（未開封）  
 製造数下限 / 上限： 550個/日

## 果報庭開催後に実施した商談状況について

<b>事例 ①</b>	ステータス	商談成約
	事業者	ホテル日航アリビラ（ショップ）
	商材	コスメ・アロマ商品 バスソルト
	金額	

### 【成約の流れ】

※昨年（2023年度）の果報庭に参加した際にホテル日航アリビラから興味をもたれていたが成約には繋がっていなかった。  
 ・名刺交換先へお礼メール（商品一覧と見積書、掛け率添付）⇒ホテル日航アリビラから商品取引の依頼あり⇒打合せ（内容：取り扱い商品や買取または委託契約など）⇒成約

### 【工夫点】

- ・ホテルショップ（ターゲット）にあった商品実物を商談会へ持参。
- ・短い商談時間で訴求できるものを選定。
- ・過年度参加時は、取扱商品を全て商談会で持っていたが、スキンケア系の高額商品は取り扱いが難しいと判断し持参商品を絞った。

### 【その他】

- ・サプライヤー間で商談中。
- ⇒参加前からコラボしたいとの考えがあり、当日声かけをした。