

令和2年度
地域企業イノベーション支援事業
(沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター形成事業)
- 報告書 -

令和2年3月
ブルームーンパートナーズ株式会社

目 次

第1章 事業内容	1
1. 事業の目的・概要	1
2. 事業内容	1
3. 事業の実施期間及び実施スケジュール	2
4. 実施体制	3
第2章 運営会議	4
1. 運営会議 委員	4
2. 第7回運営会議	5
第3章 スポーツ・ヘルスケアイベントの組成	13
1. アマチュア野球大会サポート	13
第4章 スポーツ指導コンテンツ等の海外輸出	23
1. Okinawa Sports EXPANSION Support	23
第5章 ヘルスケアモデル事業の構築	33
1. 沖縄でのヘルスケアモデルの検討について	33
2. 自治体におけるヘルスケアモデル事業	33
3. 企業におけるヘルスケアモデル事業	35
第6章 ビジネスマッチングの強化	38
1. 個別マッチング／相談支援	38
第7章 ウェビナーの開催	40
1. ウェビナーの開催	40
2. 広報	51
第8章 スポーツ・ヘルスケアに対するアンケート調査	53

第1章 事業内容

1. 事業の目的・概要

沖縄においては、地域特性を活かしたプロスポーツの春季キャンプやアマチュアスポーツ団体の合宿等の受け入れ等によるスポーツ産業が盛んであり、また、観光客をターゲットとしたSPAやマッサージなどのヘルスケア関連産業についてもビジネスとしての価値を見いだしている。

一方で、現状のスポーツ・ヘルスケア産業は、季節や期間が限定的なキャンプ・合宿及びスポーツツーリズム等のイベントに依存したビジネスモデルとなっていることが課題のひとつとなっていることから、既存のビジネスを活かしつつ、新しい市場やステークホルダーを取り込みつつ、通年で稼ぐようなビジネスモデルの創造が必要である。

上記を踏まえたこれまでの取組として、平成29年度には、スポーツ関連産業を振興していくための「沖縄スポーツ産業クラスター推進協議会」を組成し、ネットワーキングの強化、新ビジネスの創出に取り組み、平成30年度からは、「万国医療津梁協議会」と融合することにより、ヘルスケア関連事業者や医療機関を加え、「沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会」（以下、「協議会」とする。）として、ネットワークの拡大や個別プロジェクトの事業化に向けた支援を強化してきた。今年度は、これまでの取組を総括する年度とし、以下の事業内容により、支援対象企業をはじめとする県内スポーツ・ヘルスケア企業群への県内外企業とのマッチングや企画立案等の支援により、新規事業の自走化及び企業の収益拡大を目指す。

2. 事業内容

（1）スポーツ・ヘルスケアイベントの組成

スポーツをフックとした国内からの外需の取り込みを行う。野球教室プログラムなどを造成し、参加者などを対象に、協賛企業PRを行うことにより、イベントのフェスティバル化、企業参画の機会増加と収益規模の拡大化を行う。

なお、実施方法は、現地開催のほか、オンライン開催等についても検討する。

（2）スポーツ指導コンテンツ等の海外輸出

県内にあるスポーツ指導コンテンツを海外（特にアジア）向けにイベント化して実施する。

なお、実施方法は、現地開催のほか、オンライン開催等についても検討する。

（3）ヘルスケアモデル事業の構築

スポーツ・ヘルスケア商品・サービス等を用い「健康経営」「医療費削減」等に資する取組を支援するため、県内企業等が持つ優れた製品やサービスを、企業や自治体等とのマッチングをとおし、新たなモデル事業へ繋げる。支援機関と連携し、企業や自治体等とのマッチング及び支援メニューの紹介を実施する。また、必要に応じ、連携支援機関にIT活用等に関する提案を依頼する。

＜連携支援機関＞

- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構沖縄事務所
- ・公益財団法人沖縄県産業振興公社
- ・公益財団法人沖縄県保健医療福祉事業団
- ・一般財団法人沖縄ITイノベーション戦略センター
- ・株式会社沖縄TLO

（4）ネットワークの構築と企業マッチング・情報発信等

企業が抱える課題等に対し、解決に向けた課題整理や支援策等の情報提供を行う。また、必要に応じてマッチングを行うことで、スポーツ・ヘルスケア関連企業の事業を支援する。

具体的な支援は以下のとおり。

- ・アフターコロナを念頭に、新しいスポーツ・ヘルスケアビジネスのあり方を考えるセミナーを開催する。
- ・企業等の相談に応じ、各支援機関のネットワークを活用した企業マッチングを支援する。
- ・メルマガ、SNSの活用により、会員企業の取組内容に応じた支援メニュー（助成金、専門家派遣等）の情報提供について、定期的に行う（2回以上/月）。
- ・事業内容の取組等についてHP・メルマガ・SNSを活用し取組について広く周知するとともに、未開拓カテゴリにおける新規会員獲得に取り組む。
- ・運営会議、支援機関会議を開催する。

（5）事業報告書の作成

（1）～（4）の内容についてとりまとめの上、事業報告書を作成する。

3. 事業の実施期間及び実施スケジュール

事業実施期間：令和2年5月29日～令和3年3月31日

事業内容＼月	R2								R3		
	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
①スポーツ・ヘルスケアツーリズムの組成	企画	参画企業選定							企画・参画企業選定		○実施
②スポーツ指導コンテンツ等の海外輸出				企画	参画企業選定				企画・参画企業選定	○実施	
③ヘルスケアモデル事業の構築	支援対象企業の選定								○企業ヒアリング・マッチング		
④ネットワークの構築と企業マッチング・情報発信等	個社別マッチング	運営会議・支援機関会議									運営会議・支援機関会議
									○ウェビナー企画		
									○名球会杯選手セミナー企画		

4. 実施体制



第2章 運営会議

1. 運営会議 委員

委員

	機関名	役職	氏名
1	一般社団法人沖縄県経営者協会	会長	金城 克也
2	沖縄ツーリスト株式会社	代表取締役会長	東 良和
3	株式会社カヌチャベイリゾート	代表取締役	白石 武博
4	スポーツデータバンク沖縄株式会社	代表取締役	石塚 大輔
5	株式会社ルネサンス	地域健康推進部部長	熊坂 克哉
6	株式会社フィットネスプロモーション	総括部長	益田 健
7	沖縄バスケットボール株式会社	営業	片野 竜三
8	琉球フットボールクラブ株式会社	取締役社長	小川 敦史
9	沖縄SV株式会社	営業部長	塩川 誠
10	琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社	代表取締役	早川 周作
11	株式会社沖縄T L O	取締役	照屋 潤二郎
12	沖縄セルラー アグリ&マルシェ株式会社	代表取締役社長	國吉 博樹
13	国立大学法人琉球大学大学院	医学研究科整形外科学 講座 主任教授	西田 康太郎
14	社会医療法人敬愛会中頭病院 (形成外科・美容外科)	医師	野村 紘史
15	学校法人智晴学園 専門学校 琉球リハビリテーション学院	理事長	儀間 智
16	公益財団法人日本スポーツ医学財団	理事長	松本 秀男
17	一般財団法人 沖縄ITイノベーション戦略センター (ISCO)	専務理事	永井 義人
18	内閣府沖縄総合事務局	経済産業部長	本道 和樹

オブザーバー

19	沖縄県文化観光スポーツ部	スポーツ振興課	中村 孝一
20	公益財団法人沖縄県保健医療福祉事業団	主査	城間 剛央
21	公益財団法人沖縄県産業振興公社	産業振興部長	嘉数 晃
22	一般財団法人 沖縄観光コンベンションビューロー	誘客事業部 国内プロモーション課 スポーツチーム	仲里 樹
23	独立行政法人 日本貿易振興会沖縄貿易情報センター	所長	西澤 祐介
24	独立行政法人中小企業基盤整備機構沖縄事務所	所長代理	佐久本 猛
25	内閣府沖縄総合事務局	企画振興課長	大城 弘文
26	内閣府沖縄総合事務局	企画係長課長補佐	田畠 弘樹
27	内閣府沖縄総合事務局	企画係企画係長	野原 博文
28	内閣府沖縄総合事務局	企画係	上原 麻里

2. 第7回運営会議

会 場	沖縄県立博物館・美術館 1階博物館・講座室 (那覇市おもろまち3-1-1)
日 時	令和2年9月16日（水）15：00～17：00

【出席状況】

委員長	一般社団法人沖縄県経営者協会	会長	金城 克也	出席
委員	沖縄ツーリスト株式会社	代表取締役会長	東 良和	出席
	株式会社カヌチャベイリゾート	代表取締役	白石 武博	出席
	スポーツデータバンク沖縄株式会社	代表取締役	石塚 大輔	出席
	株式会社ルネサンス	地域健康推進部長	熊坂 克哉	オンライン
	株式会社フィットネスプロモーション	総括部長	益田 健	代理
	沖縄バスケットボール株式会社	営業	片野 龍三	代理
	琉球フットボールクラブ株式会社	取締役社長	小川 敦史	出席
	沖縄 SV 株式会社	営業部長	塩川 誠	代理
	琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社	代表取締役	早川 周作	出席
	株式会社沖縄T L O	取締役	照屋 潤二郎	出席
	沖縄セルラー アグリ&マルシェ株式会社	代表取締役社長	國吉 博樹	出席
	国立大学法人琉球大学大学院	医学研究科整形外科学講座 主任教授	西田 康太郎	出席
	社会医療法人敬愛会中頭病院(形成外科・美容外科)	医師	野村 紘史	出席
	学校法人智晴学園 専門学校琉球リハビリテーション学院	理事長	儀間 智	出席
オブザーバー	公益財団法人日本スポーツ医学財団	理事長	松本 秀男	欠席
	一般財団法人沖縄 IT イノベーション戦略センター (ISCO)	専務理事	永井 義人	出席
	内閣府沖縄総合事務局	経済産業部長	本道 和樹	出席
	沖縄県文化観光スポーツ部	スポーツ振興課	中村 孝一	オンライン
	公益財団法人沖縄県保健医療福祉事業団	主査	城間 剛央	出席
	公益財団法人沖縄県産業振興公社	産業振興部長	嘉数 晃	出席
	一般財団法人沖縄観光コンベンションビューロー	誘客事業部 国内プロモーション課 スポーツチーム	仲里 樹	出席
	独立行政法人 日本貿易振興会沖縄貿易情報センター	所長	西澤 祐介	欠席

	独立行政法人中小企業基盤整備機構 沖縄事務所	所長代理	佐久本 猛	出席
内閣府沖縄総合事務局	企画振興課長	大城 弘文	出席	
	企画係長課長補佐	田畠 弘樹	出席	
	企画係企画係長	野原 博文	出席	
	企画係	上原 麻里	出席	
事務局		宮城 尚	出席	
		青田 美奈	出席	
		中村 裕二	出席	
		黒須 大樹	出席	
		筑井 翔	出席	
		大島 敦	出席	

【議事】

- ①令和2年度活動方針（事業計画）について
- ②今後のスポーツ・ヘルスケア産業のあり方について（テーマ別）
 - ・スポーツヘルスケア×観光
 - ・スポーツヘルスケア×IT
 - ・スポーツヘルスケア×地域

配布資料

- 資料 1. 議事次第
- 資料 2. 委員・オブザーバー名簿
- 資料 3. 座席表
- 資料 4. 令和元年度 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター形成事業 事業計画
- 資料 5. 意見交換のテーマ設定について
- 参考資料 1. 会員名簿
- 参考資料 2. 令和元年度 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会規約
- 参考資料 3. 令和元年度事業報告・次年度方針
- 参考資料 4. スポーツヘルスケア関連産業の現状と課題



会場受付



内閣府沖縄総合事務局経済産業部長挨拶



金城協議会会长



会場の様子



会場の様子



会場の様子



令和2年度活動方針について



オンライン参加の様子

議事録

議事内容

- (1) 事務局より、令和2年度活動方針について報告し、以下の通り意見交換を行った。
- (2) 今後のスポーツ・ヘルスケア産業のあり方について（テーマ別）

青田

コロナの状況があるが、来年のオリンピック・パラリンピック、ワールドマスターズ、2023年サッカーワールドカップ、2025年大阪万博が行われる前提でディスカッションする。外部環境の前提として、未来を見据えた議論とする。沖縄の優位性を活かした「スポーツヘルスケア×多様域の分野」で事業を考え、周辺産業を巻き込んでいくことを見据えて議論したい。

テーマ①：「スポーツヘルスケア×観光」

青田

金城委員長へ観光産業のポテンシャルを伺いたい。

金城委員長

スポーツヘルスケア3つの取り組みでは弱いのではないか。「見せるスポーツ」は、プロチームを県全体で応援したり、アリーナ・宿泊施設の整備、楽しむスポーツとしてマリンスポーツの振興も大事。また、アカデミーの設定、ヘルスケア従事者的人材育成、県民のスポーツ振興の気運醸成を行うなども行っていく必要がある。日本国内のスポーツヘルスケア市場現在は5兆円規模、15兆円まで、アメリカは60兆円。アメリカなどの先行事例の調査が必要。

青田

沖縄観光についてスポーツヘルスケアを使い、どうやって盛り返していくか。

白石委員

今年はコロナの影響で通年とは違う。来年のオリンピック・パラリンピック、マスターズはどうするのか。ウィズコロナで何が可能か。今年度の半年を来年度に向けての準備とする。多くの人が外に出ていないからこそ、スポーツの出番。コロナ後平常に戻った時、スポーツが必要になる。長期滞在型のものも視野に入れたい。

青田

これまでのスポーツツーリズムは、試合を観に来る、合宿などでスポーツするために訪れることが一般的であった。健康力を上げるためにスポーツに取り組むというは、新しい考え方であると思う。

東委員

継続性が大事である。NAHAマラソンなどのように、アマチュア大会の継続性、それにより規模が少しずつ大きくなる。しかし、小さな規模の大会は、1年前から施設の予約をするのは難しく、次年度も同じ時期に行うことが出来るかわからない。関連して、航空業界では新運賃制度が登場している。ANAは355日前からパッケージツアーが組める。それを利用し、毎年継続的に訪れてもらうことに繋げられる。そのためには、施設利用の予約の不便さを解決していかなくてはいけない。

青田

プロスポーツチームからの視点、今後の展望について伺いたい。

小川委員

有観客であっても、ソーシャルディスタンスで1,000人規模にとどまっており、赤字営業である。コロナ後の集客に向けてムードを作っていく。スタジアムを軸にした街づくりと、それを基盤としたビジネスがアメリカとの規模の違いになっていく。街づくりのために逆算して動き、客単価を上げていく。

全国的に今はまだ、例年のようなムードでスポーツ観戦できない。一方で、今来ていただいているお客様はコアなサポーターであり、その方々に何が出来るか考えている。まだ、ステイホーム感のある状態である。

青田

集客への打開策は何かあるか。

早川委員

コロナ対策をしたうえでの開催が必須。ただ、対策にかかる費用を鑑みると、客単価を上げていくしかない。実際に昨年東京でオールスターゲームを行った際、オンラインでの課金方法を検討するなど、客単価を上げる取り組みを行った。

青田

集客は一筋縄ではいかないが、そんな中でアイディアを出していく必要がある。

塩川委員

サッカーキャンプが広がってきた。問い合わせが殺到している。キャンプを誘致するにあたって、現在はコロナという状況があるが、早めに場所や時期が確定できれば周遊させることも可能だと考えている。

青田

海外へキャンプに行っていたチームが沖縄に来るかもしれない。客単価を上げる策を考える必要がある。ここで次のテーマに移りたい。

テーマ②：「スポーツ×IT」

永井委員

IT 業界には、「クロステック」というキーワードがある。産業にテクノロジーを組みこんでいこうというムーブメントで、今回は、スポーツ・ヘルスケアとテクノロジーについて 8 件ほど ISCO で支援した事例を紹介したい。①NTT 西日本がマラソン大会で医療サポートに GPS を利用し、自己対応時間を短縮する試み、②スポーツ施設予約のオンライン化、決済システム、③心拍、呼吸をチェックできるスマートウェアにより屋外作業員の熱中症阻止④簡易なエコー装置でスポーツ施設内で皮下脂肪を確認できるシステム、⑤在宅介護者向け睡眠状況見える化サービス、⑥ベッドにセンサーをつけることにより夜間の介護施設の省力化を実現するシステム、⑦認知症による道まよいを自動販売機が発見し、保護者に LINE で通知するシステム、⑧スポーツの解析に利用できると思われる、高精度測位システム環境の無償提供である。最新のアップルウォッチは酸素飽和度まで量ることが出来たため、もしかするとコロナの感染有無もわかるようになるのではないか。課題にさえ気づけば IT 側は解決することができるが、現場の課題とは、IT 側も現場側もそれに気づかないというケースが多々ある。

野村委員

2017 年から中頭病院では肥満治療が行われている。コロナの影響により肥満治療外来の患者が増えている。道具としての運動で、接触リスクを減らすことは付加価値として捉えられる。自費検査でも、リスクを減らすという付加価値をつけたサービスとして捉える。

青田

接触リスクを考えていくと、スポーツの今までの楽しみ方が変わる。

益田委員

会員数、利用者数が減っており、特に高齢利用者の家族が感染リスクを恐れ、利用を止めている。そこで、オンラインレッスンなどしているが、高齢者を含めどこまで届いているのか不明である。総合フィットネスクラブの価値は通ってもらわないと提供が難しい。

加藤委員

沖縄のファンは相手チームへのヤジが少ない。独特のノリがあり、それを全国のファンに感じてもらいたい。ユニークなクラブプランディングで、ファンに理解してもらう。

青田

東委員から、施設予約システムについてご紹介頂きたい。

東委員

「SPM クラウドシステム」、「パッスル」、「EVEPA（イベパ）」という3つのシステムを紹介したい。密を避けたい、経費を減らしたいという現場の課題解決のためのシステムである。施設の空き状況の確認、自動抽選機能などがある。高体連や中体連のスケジュールは1年前に決まっているものの、指定管理者側の能力で3ヶ月前からの予約になってしまっている。その課題を解決できる。県やISC0の協力を得て開発しているので、ご支援頂きたい。

青田

施設予約の次に、交通や宿泊などの予約ができるなど広がりがあると、更に良いものになると期待している。それではここで次のテーマに移りたい。

テーマ③：「スポーツヘルスケア×地域」

西田委員

沖縄は、骨粗鬆症に伴う骨折・メタボは全国ワースト1であり、これに加えてロコモティブシンドロームがコロナ禍により悪化している。

青田

こういったことに関して、民間企業は何が出来るのか。

熊坂委員

健康寿命が高い地域でも、働き盛り世代の実態を調べると危機的状況にあると言える。これは、沖縄県全体にも言えること。現在は、課題解決のためにエリアごとのデータを集めている。

青田

民間や地域の企業と組んでの事例などがあれば。

熊坂委員

熊本県で、熊本大医学部・工学部、日本ユニス、自治体、地元の企業主の方の5者間で協力しながら、健康データを取りエビデンスをとって、流通させる取り組みを行っている。

青田

地域間の取り組みについて、事務局の大島から情報提供させていただく。

大島

活動量計をデバイスとしてデータを確認し、ポイントマイレージ・ポイント付与し、健康行動を促進している。これは、健康無関心層への働きかけ。官民の連携協定を広げている。これにより、病院などで深めのアドバイスを行うことが出来る。

青田

「食」についてはどうか。

國吉委員

アグリ&マルシェで「農業×観光×EC」の取り組みをしている。沖縄の食材はメディアで紹介されるたびに販売量が増え、年間を通して波がある。つまり、沖縄の食材は宝庫な状態であるが持続的に宣伝が出来ていない。大宜味村の高齢者は、長寿県として沖縄の伝統食が根付いている。これが、フランスのメディアに取り上げられた。発信すること、仕方が大事。他にマラソン大会はコミュニティが作れていないと感じている。

青田

産学連携についてはどうか。

照屋委員

機能性食品が沖縄県内でも増えているが、スポーツヘルスケアにはうまく関わっていない。「機能性+安全性+沖縄らしさ」で理解している商品を売っていく。具体的にはスポーツの分野、観光・ITの分野の横断的な取り組みが必要である。

青田

大人について話してきたが、子どもの運動実施率について。

石塚委員

うるま市で部活動を外部へ移行していく事業を行っている。これにより、学校の教師の負担を軽減できる。子どもの運動実施希望率を約80%、運動嫌い率を8%に留める。スポーツテストの成績が全国平均より低い沖縄県で、うるま市は更に低い。これは、小学校からのスポーツ嫌いが原因なのではないか。スポーツ庁が、学校の体育施設を有効活用していくとしている。学校現場は未だアナログな部分が多いため、これからITなどの活用が必要になる。

モデルケースをつくり、県外・海外へ売ることもできるのではないか。

(3) 総括

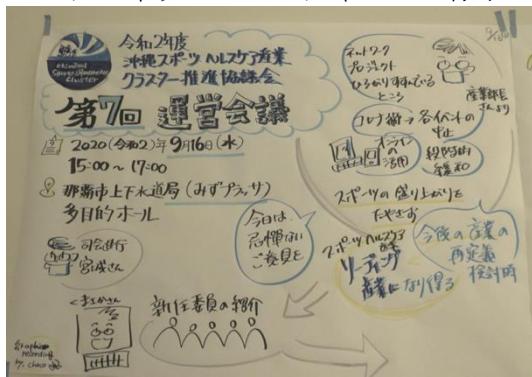
青田

本日のディスカッションで感じた重要なことを3点。

- ・県内需要の見直しが必要。外の人を連れてくるのも大事だが、県内に向けた需要を見つけてサービスを作り、モデルケースとして。県外へ発信する。
- ・客単価を上げることが必要。コロナの状況の中、量より質が重要であり、付加価値を上げる取り組みがより重要。
- ・産学官連携については、協議会の形があるので、連携し皆さんの知見を合わせてビジネスモデルを作っていきたい。



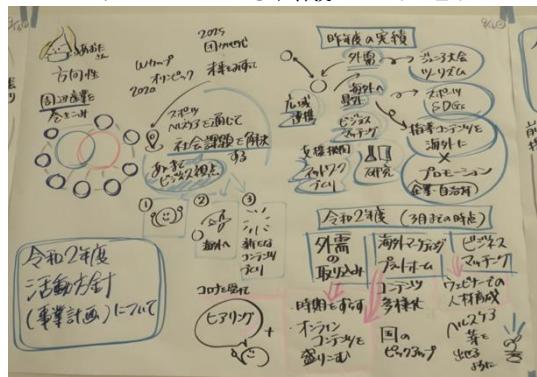
グラフィックレコーディングの様子



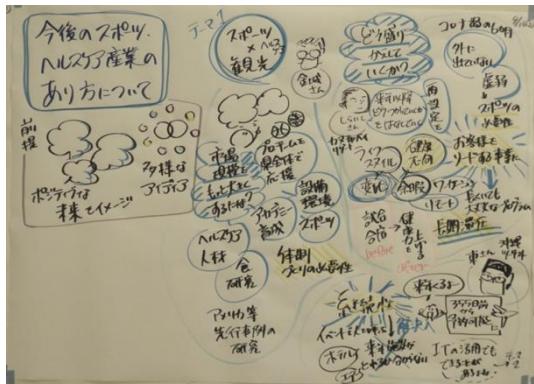
グラレコ①



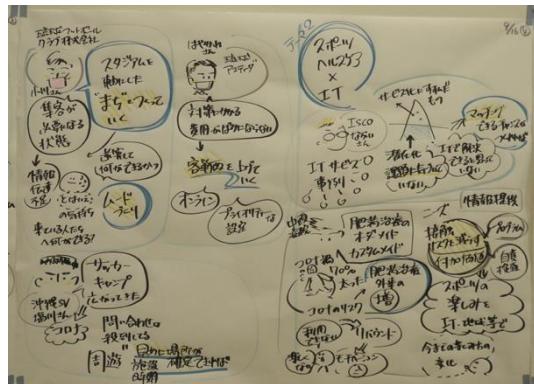
グラレコによる会議のふり返り



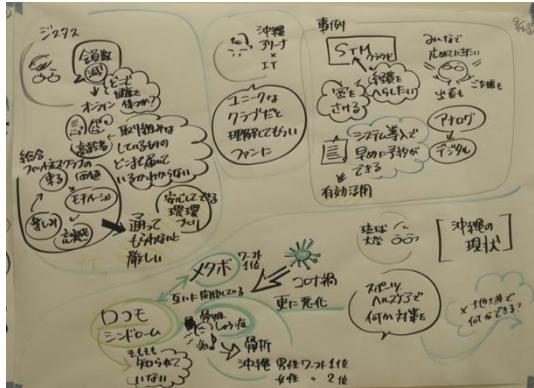
グラレコ②



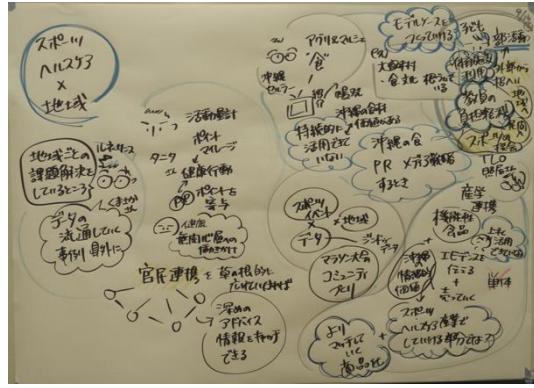
グラレコ③



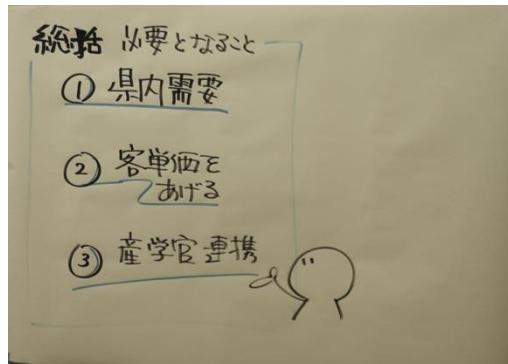
グラレコ④



グラレコ⑤



グラレコ⑥



グラレコ⑦

第3章 スポーツ・ヘルスケアイベントの組成

1. アマチュア野球大会サポート

<目的・概要>

今年度は少年野球大会の開催に合わせ県内の小学生や野球愛好家へも参加が可能な、フェスティバル化を合わせて開催することで、スポーツイベントとしての認知度、付加価値向上を計画していた。

しかし今年度においては、新型コロナウイルス感染症の影響により、大会開催については中止となった。そのため、次年度沖縄開催の大会誘致のため、オンラインを活用したイベントとして実施した。

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会として、当初はリアル開催を目指し、大会の協賛企業などのマッチング等を計画していたが、オンラインイベント開催に切り替わり、沖縄県産品販売を組み込むなど波及効果を高める等の企画支援を行った。

<イベント選定の理由>

「名球会杯国際軟式野球大会 2020 in OKINAWA」は名球会の冠大会である少年野球大会であり、県外から子どもたち及びその保護者が来場する。沖縄での大会ということで、昨年は県外から参加した小学生及び保護者は合わせて300名の来沖があり新しいスポーツツーリズムとしての発展可能性及び企業の商品サンプリングやプロモーション活動の場としての活用が期待されることから本大会の支援を行った。

①名球会国際軟式野球大会 2020in OKINAWA オンライン選考イベント

名球会オンライン動作解析イベント

イベント概要

イベント名称	名球会国際軟式野球大会 2020in OKINAWA オンライン選考イベント 名球会オンライン動作解析イベント
会場	オンライン開催
日時	令和3年1月27日（水）～2月28日（日） ※オンライン先行イベントからイベント実施までの期間
主なプログラム	・オンライン動作解析イベント ・日本プロ野球名球会によるオンライン野球教室 ・専門家による野球に関する各種オンライン講座 ・沖縄応援プロジェクト（沖縄県産品販売ECサイト構築）
主催	スポーツデータバンク沖縄株式会社
後援	沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会
運営	スポーツデータバンク株式会社
協賛・協力	一般社団法人日本プロ野球名球会・株式会社JAL JTAセールス 株式会社ダートフィッシュ・ジャパン・株式会社GACO 株式会社スポーツマークティングラボラトリー 株式会社グライダースオフィス・株式会社レピニット その他 順不同
参加者数	231名

＜実施結果・今後の展望＞

今年度においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、対面で行うイベントが中止となっているなか、オンラインを活用した本イベントの開催は、名球会杯の選手が、参加者から送付されるオンライン動画を事前に分析し、子ども達へ直接的に関係する「動作解析」、「オンライン野球教室」において満足度が高かったため、次年度以降のハイブリット型イベント開催（オンライン選考及び沖縄開催スポーツ大会）に向けた良い成果を得られることができた。オンライン開催を継続していくことで、大会開催のある夏の期間のみに参加になることなく、通年を通じたツーリズムイベントとして認知拡大を図ることができると考えている。

オンライン講座については、参加者からの満足度は高いため、イベント参加費にセット販売するなどの工夫を図り、体感してもらう機会を作ることで、オンライン講座での学びが保護者及び指導者の価値向上につながることを促すことができると考えている。

沖縄県産品販売については、過去大会での販売実績がある大会オリジナルグッズ販売とセットにすることで、購入機会を作る施策から取り組むことで、徐々に商品販売のみで成り立たせる段階を踏んでいくと考えている。

イベントチラシ表面

イベントチラシ裏面



オンライン動作解析



オンライン野球教室



オンライン野球教室



オンライン野球教室



オンライン野球教室



オンライン野球教室



野球教室向け沖縄県産品の購入ページ



「沖縄プロジェクト」の紹介



「沖縄プロジェクト」の紹介

②名球会野球教室

<目的・概要>

例年、大会開催と併せた沖縄現地への貢献活動として取り組んできた野球教室。

今年度においては、県外・海外から参加した大会開催を中止としたため、沖縄現地の子ども達へ向けた野球教室を実施した。当初、大会開催地となる予定であった豊見城市の少年野球チームを対象に15名の参加者へ名球会会員の山本 昌氏による投げ方教室を開催した。参加者への周知については、豊見城市教育委員会及び豊見城市体育協会の協力を得た上で参加者を募った。

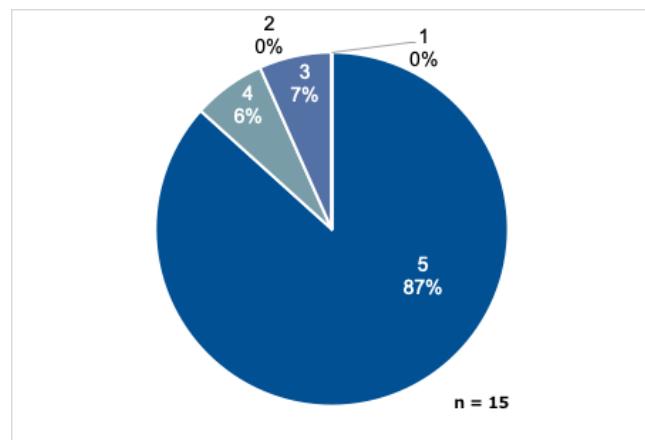
沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会として、名球会杯野球大会との同時開催により、県内参加者を多く取り込む目的としてフェス化する目的で企画支援を行っていたが、野球大会のオンライン開催に伴い、フェスイベントの実施を断念。名球会杯野球教室の当日運営サポート等を行った。

イベント概要

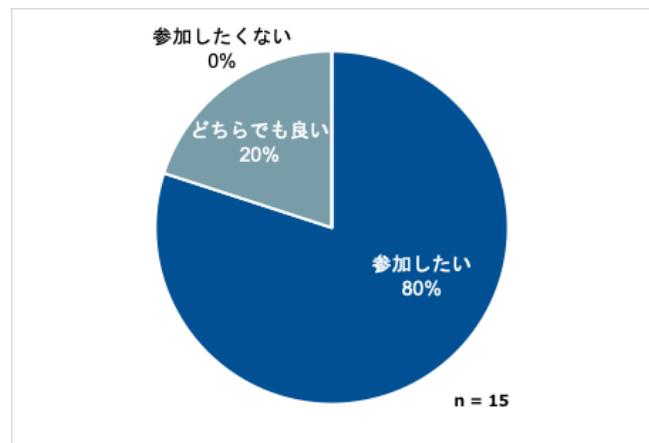
イベント名称	名球会杯野球教室
会場	沖縄セルラーパーク那覇
日時	令和3年3月28日（日）14：30～15：30
主なプログラム	山本 昌氏による野球教室
主催	スポーツデータバンク沖縄株式会社
後援	沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会
運営	スポーツデータバンク株式会社、株式会社JAL JTAセールス
協賛・協力	一般社団法人日本プロ野球名球会
参加者数	15名

<アンケート結果・今後の展望>

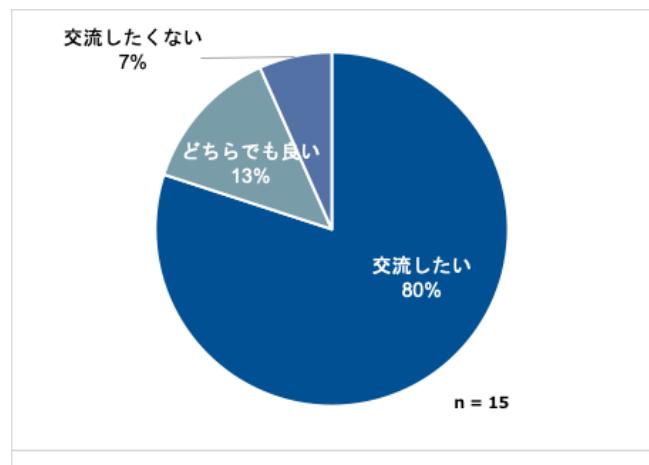
問. イベントの満足度を5段階評価で教えてください。



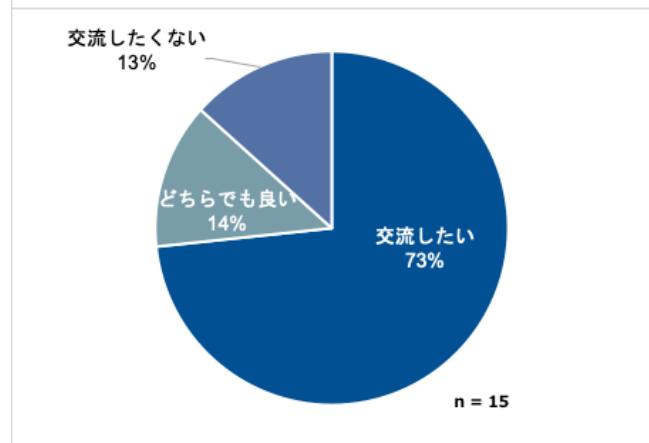
問. 次回、このようなイベントがあった時には参加したいですか？



問. 県外チームとの交流ができる場合、県外の子供たちと交流したいですか？



問. 海外チームとの交流ができる場合、海外の子供達と交流したいと思いませんか？



参加者アンケートの結果、93.3%が5段階評価の「5、4」と回答した。また、次年度以降開催大会への参加希望及び県外、海外チームとの交流については、80%以上が参加したい・交流したいと回答した。例年、沖縄県内チームの参加及び県外チームとの交流が図れていなかったため、県内での誘致活動を図ることで改善できると感じている。



名球会野球教室



名球会野球教室



名球会野球教室



名球会野球教室

③ 名球会講師による企業従業員向け講演会・研修会

<目的・概要>

今年度の新たな取り組みとして、ツーリズムイベントで来沖される元アスリートによる企業従業員向け講演会・研修会を実施した。講師には、日本プロ野球名球会より山本 昌氏（元中日ドラゴンズ）を招いた。プロ生活32年間で得た経験を基に、目標設定・モチベーションの保ち方などについてお話し頂いた。今回は、カヌチャリゾート入社1年目・新入社員を対象に、人事部及び役職者数名も参加した。

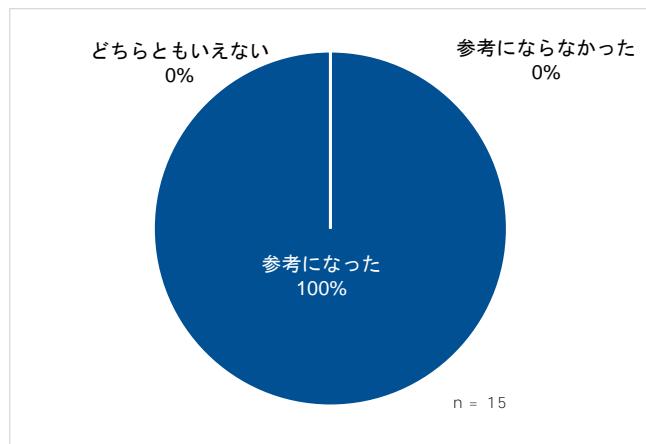
沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会として、名球会野球教室は子供向けへの無料イベントとなっていたため、名球会を活用しさらに多くの収益化コンテンツを造成する試みで講演会・研修会を行った。今年度はテスト開催とし、カヌチャリゾートをマッチング支援することで企画を行った。

イベント概要

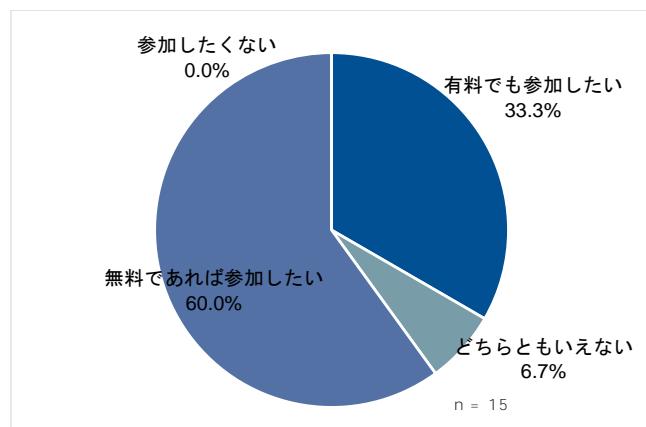
イベント名称	名球会講師による企業従業員向け講演会・研修会
会場	カヌチャリゾート
日時	令和3年3月29日（月）10：00～11：00
主なプログラム	山本 昌氏による講演会・研修会 目標達成に向けた準備から達成するための取り組み及びチームビルディングについて ～プロ野球というトップアスリートが集まる世界でご経験してきたお話～ (1) チーム内の同期及び近しい年代の選手とのコミュニケーション方法及び先輩選手との関わり方 (2) 現役時代、6名の監督の元でご経験された組織づくりとチームビルディングについて (3) 200勝や沢村賞、ノーヒットノーランなど数々の記録を作られた際 のモチベーションの保ち方や達成に向けた過程について
主催	スポーツデータバンク沖縄株式会社
後援	沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会
運営	スポーツデータバンク株式会社
協賛・協力	一般社団法人日本プロ野球名球会
参加者数	20名（内、人事部及び役職者5名）

<アンケート結果・今後の展望>

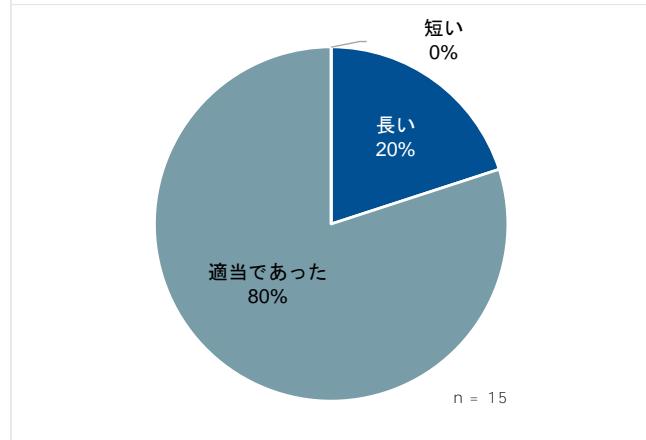
問. 講演会・研修会の内容は自身のためになりましたか？



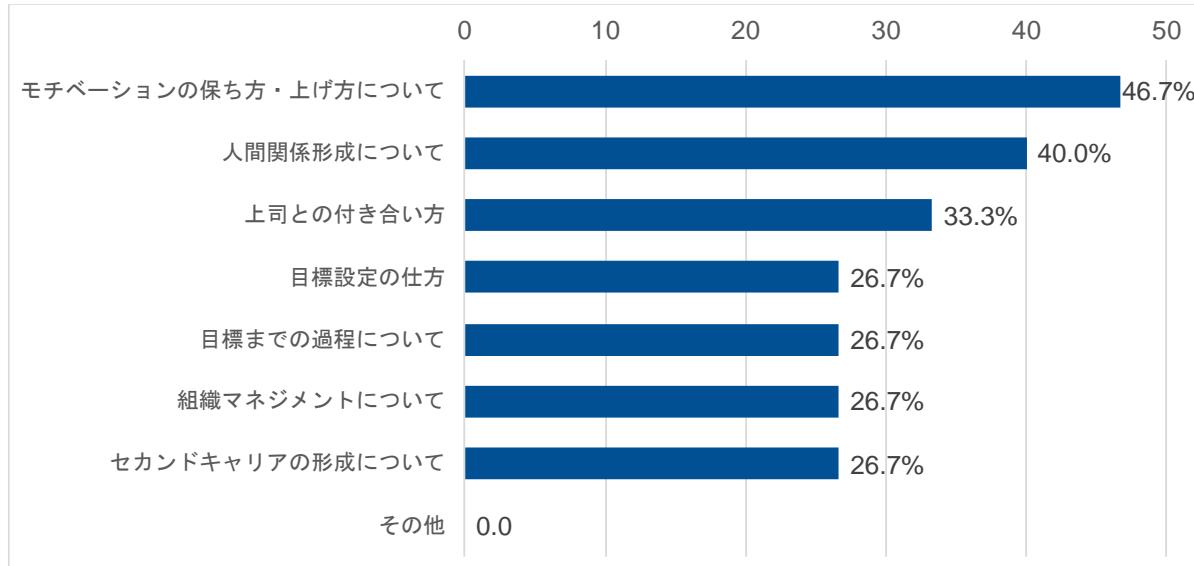
問. このような機会があればまた参加したいですか?



問. 講演の時間配分は適当でしたか?



問. 元アスリート及びプロ球団経営層から聞きたい内容を教えて下さい（複数回答可）



講演会・研修会後のアンケートの結果、社員の回答として「自身のためになったか」という問い合わせに対して 100%がためになったと回答。次回以降の参加希望について、社員の回答として次回も有料・無料などで開催した際には参加したいかと言う問い合わせには、33.3%が「有料でも参加したい」と回答し、60.0%が「無料であれば参加したい」と回答し、残り 6.7%は「どちらとも言えない」という回答であった。講演会の時間配分については、社員の回答として 80.0%が「妥当であった」と回答し 20.0%が「長い」と回答した。

今後、聞きたい内容としては、「モチベーションの保ち方・上げ方について」が最も多い46.7%の回答であった。続いて、「人間関係形成について」が40%、「上司との付き合い方」が33.3%。その他、「目標設定の仕方」、「目標までの過程について」、「組織マネジメントについて」、「セカンドキャリアの形成について」は26.7%であった。

人事部担当者へのヒアリングの結果、講演会・研修会の内容については、新人がこれから働く上での心構えや取り組み方について非常に役立つものであったとコメントを頂いた。また、新人向け研修内容として非常に良いものであったため、中間層向けについてもとても興味があり、内容については、リーダーとしての心構えや立ち振る舞い、後輩や部下との接し方、指導方法などの実体験などを希望する声があった。講師に対しては、種目は問わず団体競技に携わっている方がより好ましいとの意見が得られた。

今後、有料での開催になった場合でもカヌチャリゾートとしては参加する意思を持っており、1時間の講演会・研修会に対して5万円以内で実施できることが望ましいという回答が得られた。

上記結果から、内容については一定の満足度が得られたものの、次年度以降の実施については、事業内容及び事業費用の両面から検討したところ、本事業をそのまま展開することは難しいことから、参加者を増やし収益の拡大を図る、カリキュラムの精緻化を図るなどの必要があると考えられる。



講演会・研修会の様子



講演会・研修会の様子



講師、参加者記念撮影

第4章 スポーツ指導コンテンツ等の海外輸出

1. Okinawa Sports EXPANSION Support

<事業概要>

沖縄のユニークなスポーツ指導コンテンツを県外ではなく、海外（アジア）へ展開。スポーツをフックに沖縄へのツーリズムプロモーションや海外でのF/S調査や販路開拓サポートなどを実施。

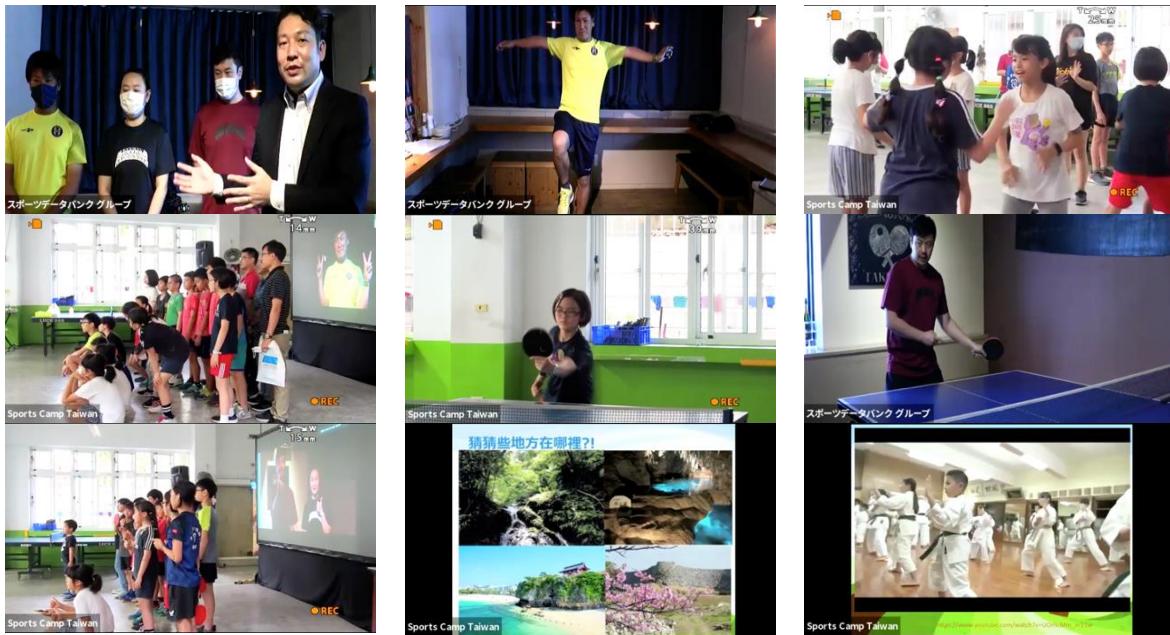
当イベントは、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、昨年同様の台湾現地での対面指導の実施は断念した。そのため、オンラインを活用したスポーツイベントとしてWeb会議ツール「Zoom」を活用し、Live配信及び動画視聴を活用したイベントとして実施した。

指導コンテンツについては、沖縄SVによるトレーニング・ストレッチ教室。琉球アスティーダによる卓球教室を実施した。また、台湾現地では沖縄県産業振興公社台北事務所による沖縄文化講座を実施した。

①Sports Camp JAPAN in 台湾高雄市

イベント概要

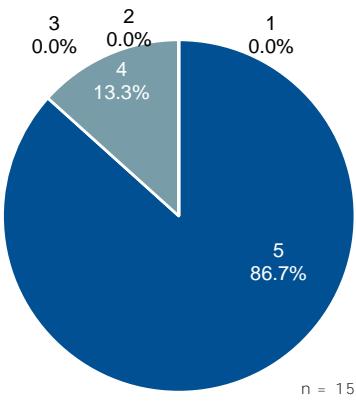
イベント名称	Taiwan Spring Camp “Sports Camp JAPAN” OnLine
会場	台湾：高雄市民族國民小學（高雄市三民區平等路197號） 日本：TAKYUUバル奥武山公園店（沖縄県那覇市鏡原町1-63）
日時	令和3年3月28日（日）15:00～18:00
主な プログラム	開幕式：イベントの流れや内容の説明、講師紹介 スポーツレッスン：沖縄SVコーチによるトレーニング・ストレッチ教室 琉球アスティーダによる卓球教室 日本・沖縄文化ワークショップ：沖縄県産業振興公社台北事務所による 沖縄講座
主催	スポーツデータバンク沖縄株式会社
共催	台灣思動邦有限公司（台湾スポーツデータバンク株式会社）
アドバイザー	高雄市政府教育局
後援	沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会、
協力	高雄市民族國民小學 琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社、沖縄SV株式会社 沖縄県産業振興公社台北事務所、你好我好有限公司
参加者	高雄市内の小3～小6の児童15名



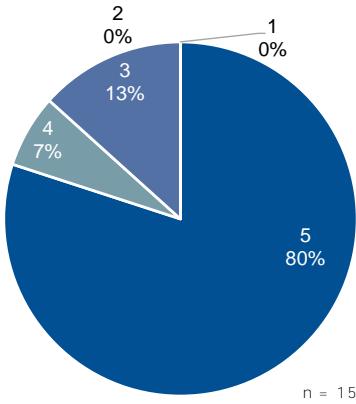
<アンケート結果・今後の展望>

参加者（子供）アンケート

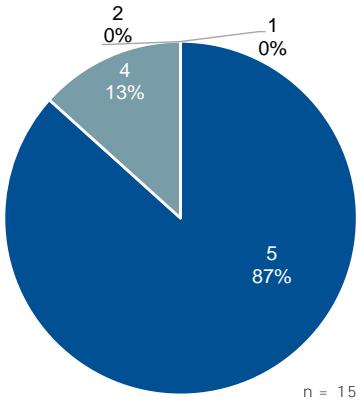
問. 当イベントの満足度を教えて下さい



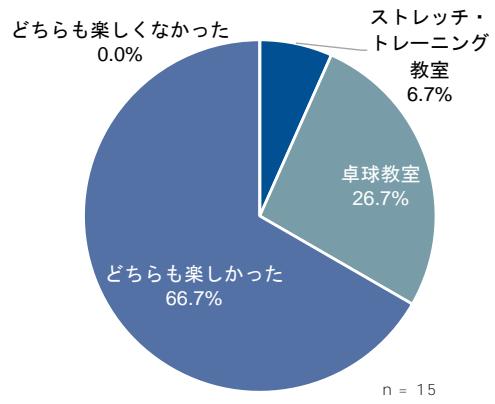
問. 沖縄SVによるストレッチ・トレーニング教室はいかがでしたか？



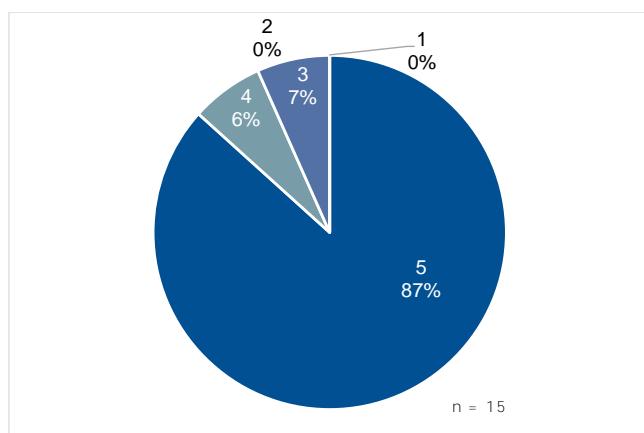
問. 琉球アスティーダによる卓球教室はいかがでしたか？



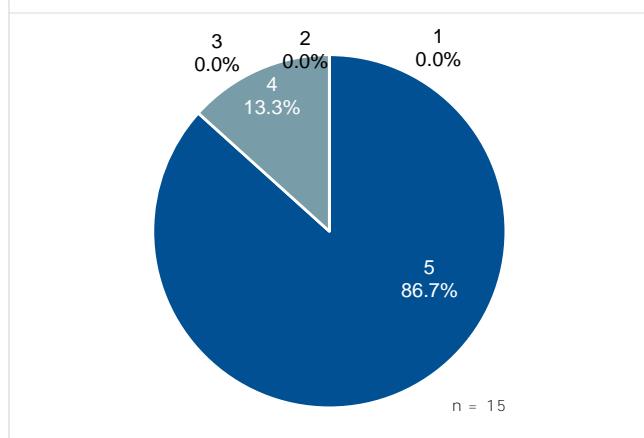
問. トレーレニング・卓球教室、どちらが楽しかったですか？



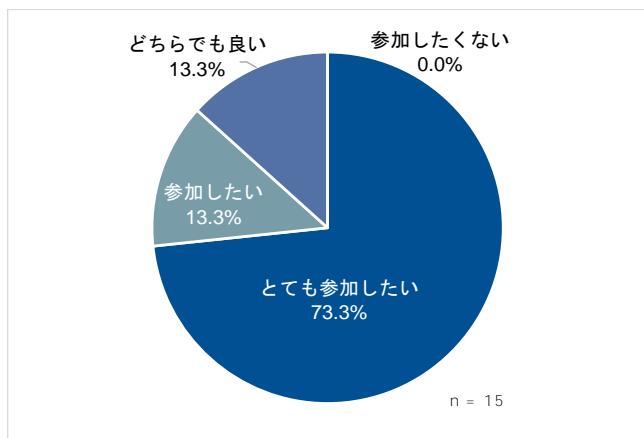
問. 沖縄文化講座はいかがでしたか?



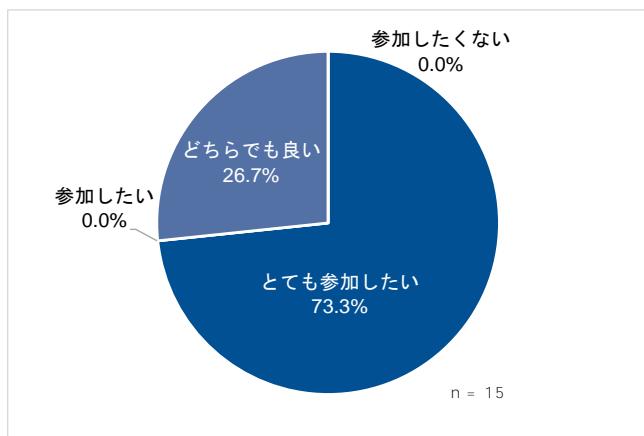
問. オンラインイベントでしたが、きちんと内容は理解できましたた
か?



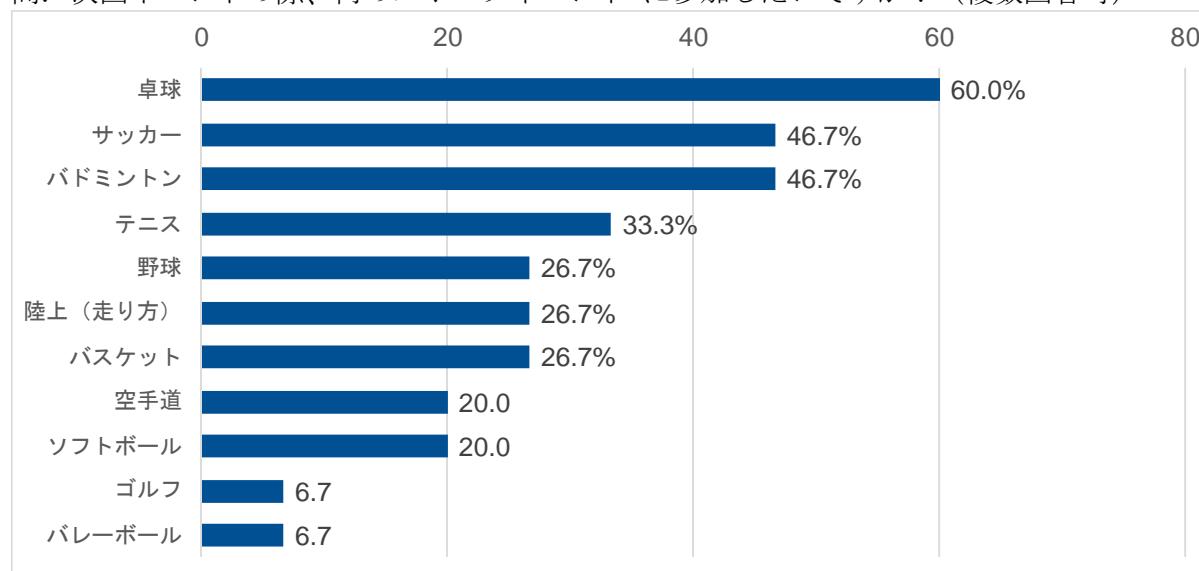
問. 次回、このようなイベントがあつ
た場合にはまた参加したいです
か?



問. 日本、沖縄に行って、スポーツイ
ベントに参加したいと思います
か?

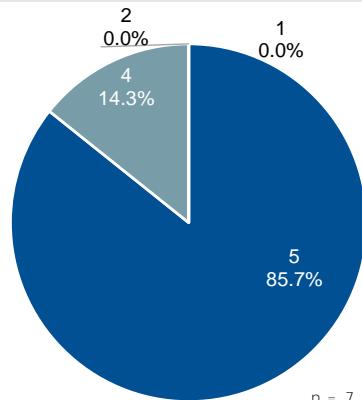


問. 次回イベントの際、何のスポーツイベントに参加したいですか？（複数回答可）

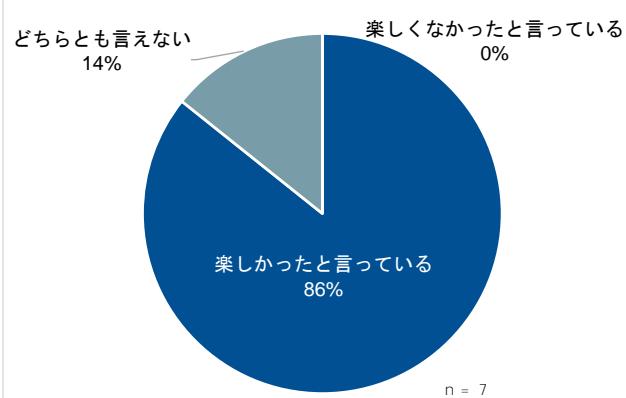


参加者（保護者）アンケート

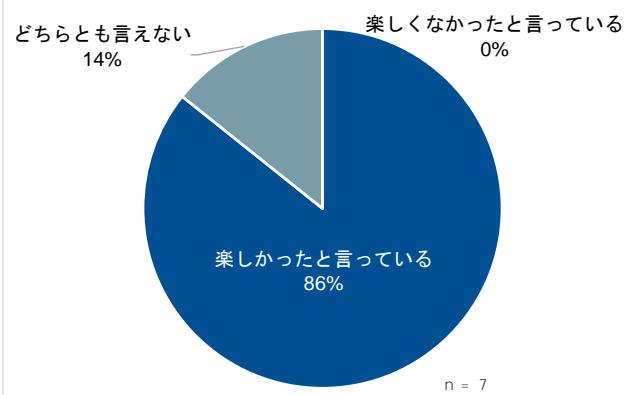
問. 当イベントの満足度を教えて下さい



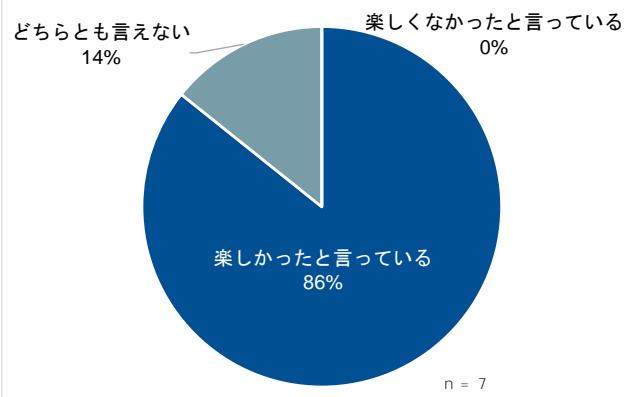
問. ストレッチ・トレーニング教室はいかがでしたか？



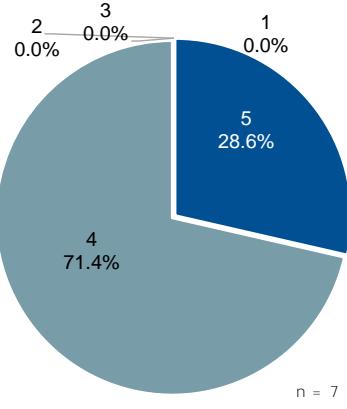
問. 卓球教室はいかがでしたか？



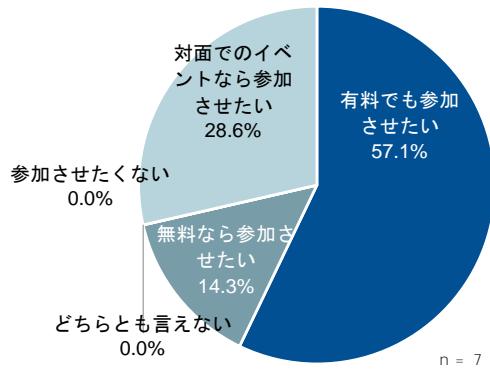
問. 沖縄文化講座はいかがでしたか？



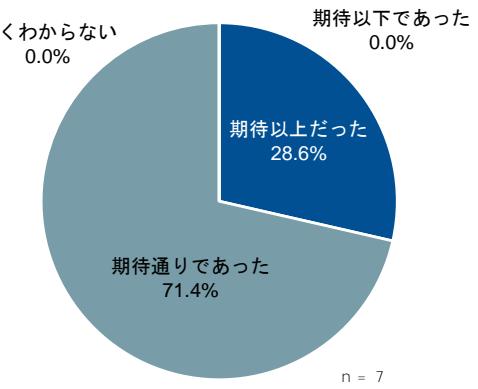
問. オンラインイベントとなりましたが、お子様の理解はいかがでしたか？



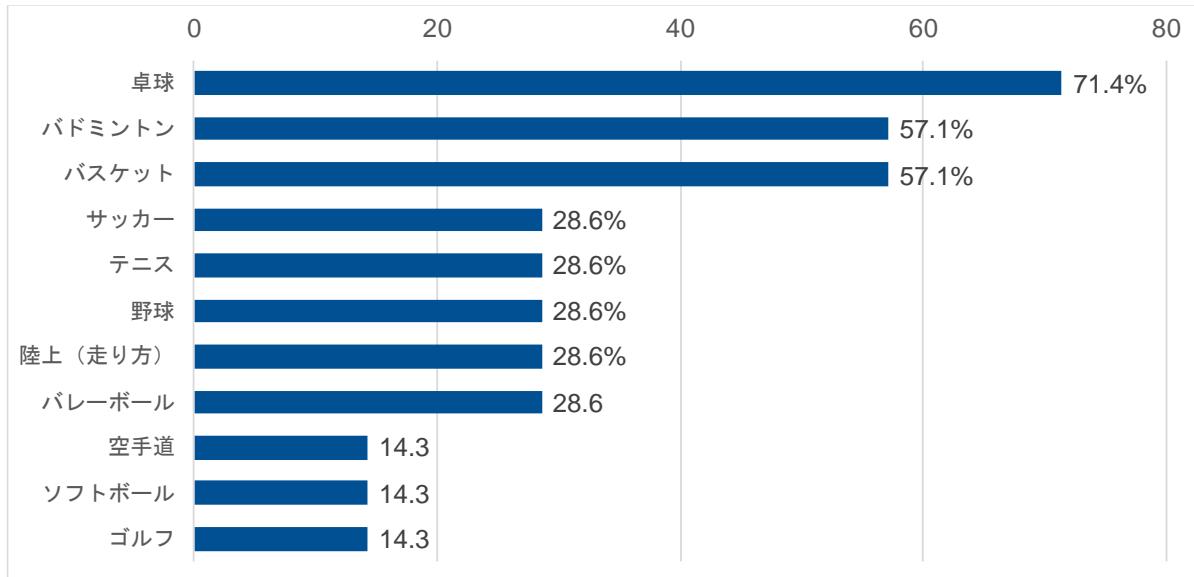
問. 次回、このようなイベントがあった場合にはまた参加させてたいですか？



問. イベントは期待以上でしたか？



問. 次回イベントの際、何のスポーツイベントに参加させたいですか？（複数回答可）



オンラインを活用したイベントであったが、高雄市政府教育局及び民族國小からは次年度以降も継続してイベントを実施していきたいとコメントを頂いた。

子ども向けアンケートについては、参加者 15 名全員から回答を得た。当イベントの満足度については、5段階評価のうち「5」と回答したのが 86.7%、「4」と回答したのが 13.3%であった。各コンテンツ（トレーニング・卓球・沖縄文化講座）への評価については、5段階評価のうち「5」と回答したのが 80%以上であった。トレーニング教室及び卓球教室への評価については、66.7%が「どちらも楽しかった」と回答とし、「卓球教室」が 26.7%、「トレーニング教室」が 6.7%であった。

オンラインイベントでの内容の理解度については、5段階評価のうち 86.7%が「5」と回答し、13.3%が「4」と回答した。次回イベントへ参加したいかと言う問には、90%以上が「参加したい」と回答した。また、日本・沖縄へ行ってスポーツイベントに参加したいかと言う問には、73.3%が「参加したい」と回答した。

また、次回開催の際に参加したい種目については、「卓球」が一番多く 60%、次に「サッカー」、「バドミントン」が 46.7%であった。その他回答として、33.3%が「Eスポーツイベント」に参加したいと回答した。

保護者向けアンケートについては、7名から回答を得た。回答内容については、お子様からイベントに参加した感想を聞いた上で回答を頂いた。

当イベントの満足度については、5段階評価のうち「5」と回答したのが 85.7%、「4」と回答したのが 14.3%であった。各コンテンツ（トレーニング・卓球・沖縄文化講座）への評価については、5段階評価のうち「5」と回答したのが 85%以上であった。

オンラインイベントでの内容の理解度については、5段階評価のうち 28.6%が「5」と回答し、71.4%が「4」と回答した。次回イベントへ参加したいかと言う問には、57.1%が「有料でも参加したい」と回答し、「無料であれば参加したい」が 14.3%と回答、「対面でのイベントなら参加させたい」が 28.6%であった。

イベントは期待以上であったかと言う問に対し、「期待以上であった」が 28.6%、「期待通りであった」が 71.4%であった。

また、次回開催の際に参加したい種目については、「卓球」が一番多く 71.4%、次に「バドミントン」・「バスケット」が 57.1% であった。

上記アンケート結果より、オンライン開催のスポーツイベントへの満足度は非常に高いことがわかった。また、E スポーツへのニーズがあることもわかり、次年度以降対面イベントに加え、オンラインイベントも継続していけるニーズがあると感じている。沖縄開催のイベントへの参加希望も 7 割を超えていたため、インバウンドのツーリズムイベントとして開催することで一定程度参加者が見込めると感じた。

■Sports Camp Japan2021 制作物

オンライン開催のため、事前に練習動画をご提供。

また、ポスター及びご案内書、アンケートを制作した。



SPORTS Taiwan Spring Camp CAMP JAPAN 2021 ONLINE
- 2021.3.28 SUN -

今年度特別活動-接受來自日本沖繩運動教練的線上指導！
體驗日式的桌球課程！

LIVE & On Demand Lesson

Program1 STRETCH/TRAINING **Program2 TABLETENNIS** **Program3 CULTURE**

活動活動身體吧！ 課業足夠的體能訓練員來教導，一起來體驗伸展，體能訓練吧！

桌球體驗！ 傳授桌球拍的握法、擊球的技巧！和朋友一起打桌球的樂趣吧！

日本、沖繩是什麼樣的地方？ 介紹日本、沖繩文化！原來日本沖繩是這樣的地方！讓你搖身變成日本！

以Live的方式連線台灣高雄與日本沖繩，舉辦最即時的運動教室！觀看細膩指導與練習影片的同時，當地的員工從旁協助指導練習！

活動概要

活動日期	2021年3月28日(日)
活動時間	14:00~17:00 (13:30~報到)
舉辦方式	Online (Zoom) 視訊直播教學
活動地點	高雄市民族國小 (高雄市三民區平等路 197 號)
招募對象	國小3年級~6年級
人數	20名 (保障 10名低收入戶名額)
參加費用	免費

請由此處進行報名
報名專用Web表格 ►

講師

沖繩 SV -OKINAWA Sport-Verein-
琉球アステエーダ -RYUKYU ASTEEDA-

沖繩足夠的 SV，為前日本代表高麗直參選手在沖繩當地所組成的職業足球隊。以進入日本(J.LEAGUE)為目標：在沖繩島內致力於培育下一代選手並擴展足夠運動。

主辦單位：台灣恩動邦有限公司 / 指導單位：高雄市政府教育局 /贊助單位：沖繩運動、健康產業集團推進協議會
協辦單位：恩動沖繩株式會社、高雄市民族國民小學、沖繩商產集團公社台北事務所
沖繩 SV 株式會社、琉球 Asteeda sports club 株式會社、你對我好有限公司

Sports Camp JAPAN 2021 on line 活動問券調查表

非常感謝各位報名參與本次活動。為了提供更優質的活動以及企劃，要麻煩各位提供真實的意見，以利我們今後的活動作參考。再麻煩接下來時間協助填寫。

姓名	就讀學校	桌球經歷	無・有(年)
學年	性別	男生 · 女生	沖繩旅遊 無・有(回)

1. 本次活動滿意度（請圈選數字）
5 —— 4 —— 3 —— 2 —— 1

2. 沖繩 SV 的拉筋伸展、體能訓練課程滿意程度（請圈選數字）
5 —— 4 —— 3 —— 2 —— 1

3. 琉球 Asteeda 桌球教室課程滿意程度（請圈選數字）
5 —— 4 —— 3 —— 2 —— 1

4. 上述的2、3的活動哪一個較喜歡呢？（請將喜歡的圈起來）
拉筋伸展、體能訓練課 · 桌球教室 · 兩個都喜歡 · 兩個都不喜歡

5. 沖繩文化講座課程滿意程度（請圈選數字）
5 —— 4 —— 3 —— 2 —— 1

6. 本次為 on line 活動，上課的內容是否都能充分了解？（理解程度 5-1 請圈選數字）
5 —— 4 —— 3 —— 2 —— 1

7. 下次若有相似的活動是否會參加呢？（請圈選答案）
非常想參加 · 想參加 · 都可以 · 不想參加

8. 若之後有舉辦運動課程，想參加那一種運動項目呢？
 棒球 曼球 足球 网球 桌球 羽毛球 跑步 (田徑)
 高爾夫球 籃球 空手道 排球 其他 _____

9. 會想去日本沖繩參加運動課程嗎？（請圈選答案）
非常想參加 · 想參加 · 都可以 · 不想參加

再次感謝大家的協助與配合！

第5章 ヘルスケアモデル事業の構築

1. 沖縄でのヘルスケアモデルの検討について

コーディネーターであるタニタヘルスリンク大島氏のアドバイスのもと、沖縄におけるヘルスケアモデルの在り方について検討を行った。まずは自治体における健康増進のためのヘルスケア事業の展開及び企業における健康経営をフックとしたヘルスケア事業の展開に可能性があると仮定し、自治体や企業へのヒアリングを実施。併せて、宿泊関連、医療関連の企業に対しては「健康経営」をテーマしたツーリズム組成の可能性についてのヒアリングを実施した。

2. 自治体におけるヘルスケアモデル事業

①自治体へのアプローチ

沖縄県においては2025年以降、人口減少に転じることが予想されており、少子高齢化の波が押し寄せる中、医療費の高騰による財政の圧迫を防ぐための健康増進や運動実施率向上に向けての事業に注目が高まっている。その反面、2021年現在、積極的にヘルスケア事業に取り組んでいる県内市町村は少ないことから、以下のアプローチを取ることとした。

- ・医療費削減、抑制効果についての情報提供

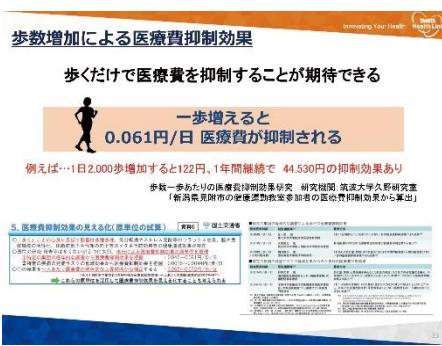
ヘルスケア事業を展開する際のメリットを数字で理解してもらう。

●健康プロジェクト実施企業（タニタヘルスリンク）における医療費削減額

→約9%

●歩数増加による医療費削減効果

→1歩増えると0.061円/日。1日2,000歩増加で約44,000円/年



- ・事業を推進する上でのポイントの紹介

ヘルスケア事業を実施する上でのポイントを理解してもらう

●PDCAサイクル

健康増進事業においては、一つ一つの取組が連動することで効果が最大化できる。「はかる・わかる・きづく・かわる」など。

●利用者メリットの提供方法

健康増進事業においては、積極的に関わりたくなる理由付けが重要。ポイント付与などの場合は、その設計によって効果が大きく異なる。ポイントを付与するアクション内容の設定、外部ポイントへの交換率を過去の実績データに基づいて設計することが重要。例えば、歩数目標や体組成計の計測回数などの基本的なポイントプログラムに加え、健康管理サイトへのログインなど手軽にできるポイントも付与することで参加のハードルを引き下げるなどの工夫を行う。また、設定し

た目標をクリアすると自動で参加者へポイントを付与する、イベント等の参加に応じてアナログでポイントを付与するなどの組み合わせも取り入れる。



・自治体における事例紹介

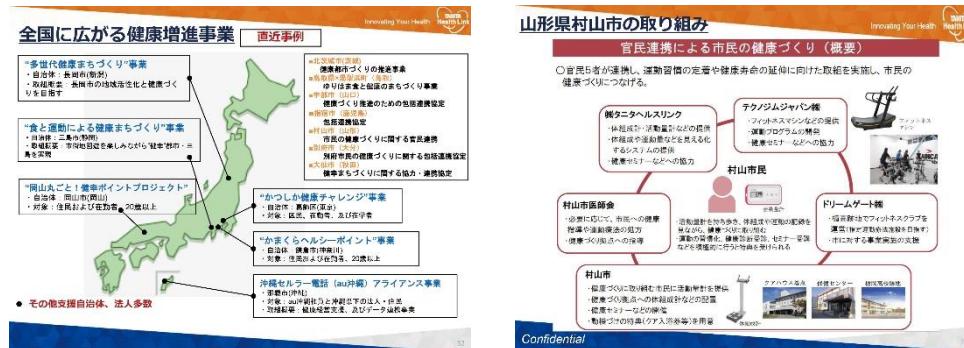
他の自治体がどのような取り組みを行っているか知ってもらう。

●包括連携協定

タニタグループやオムロンなどヘルスケア事業を手掛ける民間企業と自治体が検討段階から連携協定を結ぶケースが増えている。そうすることで、完成されたサービスを提供するのではなく、自治体個々の環境や条件に沿った最適な事業を官民連携で作っていくことが可能である。

●県外企業、医療法人、医師会などとの連携

事業の推進にあたっては、タニタグループのような県外企業とフィットネス関連企業など地域にサービスを提供できる主体、医療法人などが連携することが望まれている。こうすることで持続可能なきめ細かな事業が展開できる。例えば、地域住民の体組成データを医療機関が共有することで、診察時に定点ではなく過去の身体状態との変化を医師が把握でき、適切な診察が可能となる。また、フィットネス関連企業と連携することで、個人にあった運動プログラムを推奨することができるなどのメリットがある。



②アプローチ先

豊見城市	総務企画部 企画政策課 教育部 生涯学習課 福祉健康部 健康推進課 保険予防班、特定健診班
うるま市	経済部
那覇市	経済観光部 商工農水課

③自治体とのモデル事業の構築について

各自治体へのアプローチにおいて、健康増進事業の取組における重要性や事業を実施する上で注意すべきポイントなどを伝えることができた。特にポイント事業の設計方法（どのような設計が市町村民の関心を高め、運動実施率や健診受診率の向上につながるのか）などについての関心が高かった。

ただ、コロナ禍において該当部署の通常とは違う業務が増えていることや、アプローチを行ったのが年度の途中であったことから、どの自治体も有効性は理解しつつも、すぐに健康増進に向けたアクションを起こすというところまでは至らなかった。

タニタヘルスリンクの大島氏の経験によると、ボトムアップよりはトップダウンで事業を推進する自治体のほうが事業を展開するスピードは速いことから、今後はのような県内自治体のトップへの働きかけも重要であると考える。（公約に高齢化対策や医療費の抑制を具体的に掲げている首長のいる自治体など）

3. 企業におけるヘルスケアモデル事業

沖縄県においても健康経営の取組への必要性が叫ばれる中、新型コロナウイルス感染拡大に伴うリモートワークの増加により、さらに従業員の運動不足が深刻化しており、企業として健全な経営のために従業員の健康を守ることが必要であるという認識が高まってきている。県内企業における「健康経営優良法人」認定企業も中小規模法人において年々増加*している。

*参考：県内における健康経営優良法人（中小規模法人）認定数

2019年 5社 → 2020年 13社 → 2021年 36社（うちプライド500：4社）

本事業においては、企業の健康経営の取組に加え「健康経営」をフックとした企業サービス（ワーケーションや健診ツーリズム等）の提供を検討する企業についてもアプローチを実施した。

①企業への展開

健康経営を目指している、または健康経営をフックとしたサービス提供を検討する企業に対しては以下のアプローチをすることとした。

- ・医療費削減、抑制効果についての情報提供

健康経営に取り組む際のメリットを事例で理解してもらう。

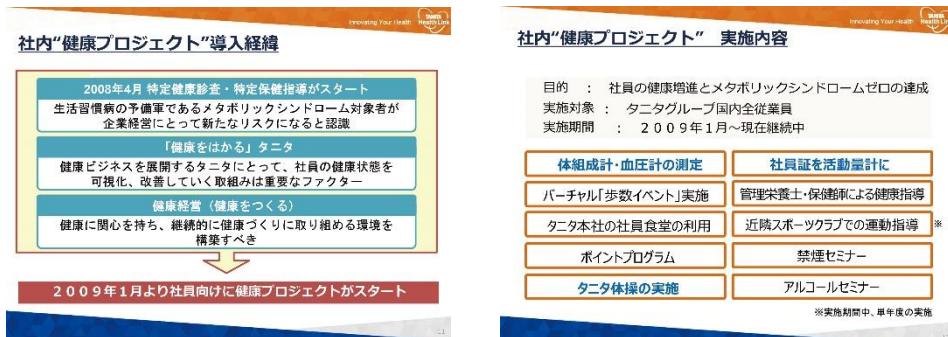
●タニタにおける健康プロジェクト発足の経緯

→生活習慣病の予備群であるメタボ対象者は企業経営にとってのリスクとの認識からプロジェクトが発足。

●メタボリックシンドロームゼロへの取組

→トライ＆エラーで得た知見の共有（効果の高かった取組とそうでない取組）

*下記事例参照のこと



・健康経営のプログラムの継続性担保のための施策事例紹介

事例①「見える化」の効果（デジタルサイネージ）

→デジタルサイネージを活用した競争意識を生み出す仕組み

社員が集う社員食堂付近や休憩スペース付近にデジタルサイネージを設置。

歩数ランキングや食事データなどを表記することで各社員の取組を見る化。

人に見られることを前提にモチベーション高く取り組むという効果に繋げた。

事例②社員証の活用

→活動量計の携帯率を向上させる仕組み

活動量計を社員に配ったが携帯率が上がらなかつたため、社員証機能を活動量計に付与。測定を一定期間怠ると上司に連絡がいき、最悪のケースでは社に入れなくなるなどの仕組みを取り入れることで、平日の携帯率がほぼ100%になつた。



②アプローチ先

KIN放射線治療検診クリニック*	医療法人社団菱秀会 GM
タピック*	観光部/事業開発室
カヌチャリゾート*	セールス&マーケティング部
沖縄電力	総務部安全健康グループ
りゅうせき	経営管理部総務C S R担当
琉球銀行	人事部
沖縄銀行	総合企画部、人事部、営業推進部

*企業に対しては、健康経営をテーマとしたツーリズムの可能性についても検討

③企業とのモデル事業の構築について

健康経営にすでに取り組んでいるまたは関心のある企業を中心にアプローチを実施した。健康経営の重要性や効果について事例を交え紹介することで理解を深めてもらうことができた。健康経営の取組を先んじて行ってきた沖縄銀行などでも、まだまだ従業員への浸透度には課題があり、試行錯誤で取組を実施しているようであった。それ以外の企業に関しては、必要性は理解しているもののどこから手を付けるべきかわからないといった声も聞かれた。各社とも総務部や人事部などが担当となっているが、他の業務もあるため積極的に実施に向けて取り組むにはまだまだ時間がかかるように見受けられた。自治体同様、企業の健康経営の取組についても、社長のトップダウンなどの強い推進力が必要である。

県内企業の健康経営の取組に関しては、上記ヒアリング先の企業などと意見交換等を行っている中で、健康経営に取り組む企業側の動きや課題感と、健康経営を推進する政府関連施策の方向性が一致することから、「おきなわ健康経営プラス1プロジェクト

ト」と題し、局・スポクラ協議会を始め、参画企業（7社）との官民連携で進めていくかたちが実現した。

沖縄県においては、平均寿命は延伸しているものの、全国と比べ延びが鈍化しており、特に働き盛り世代（20～65歳未満）の健康問題が深刻な要因となっていることから、企業等が行う健康経営の取組は、沖縄県における健康課題改善の一助となることが期待される。一方で、健康経営に取り組む企業には、取組が単一企業に閉じ企業間の情報共有が希薄であること、沖縄県民全体への波及効果が薄いという課題があったことから、プロジェクト参画企業が、沖縄県民の健康保持・増進及び健康経営に取り組む企業の課題解決のため、

- ・健康経営のすそ野拡大
- ・健康経営の質の向上
- ・県民向けに行う「プラス1」の活動

を連携して実施することで、各企業の健康経営の取組をさらに発展させ、沖縄県民全体へ健康保持・増進の取組についての波及効果を高めていく活動体として取組を推進していくこととなった。今後、参画企業の拡大や関係機関と連携し、取組を推進していくことを予定している。

【参考】おきなわ健康経営プラス1プロジェクト

●目的

- 目的①：参画企業等が沖縄県民に対し健康保持・増進に資する活動を1つ以上実施することで、沖縄県民の健康保持・増進及び沖縄の健康長寿復活を担う。
- 目的②：更に質の高い健康経営を目指し、各社が連携し、健康経営の取組で相乗効果を図る。
- 目的③：沖縄県内で、健康経営を推進する企業の最大化（すそ野拡大）を目指す。

●参画企業

- 株式会社沖縄銀行
- 沖縄セルラー電話株式会社
- 沖縄電力株式会社
- オリオンビール株式会社
- 大同火災海上保険株式会社
- 日本トランスオーシャン航空株式会社
- 株式会社琉球銀行

健康経営をフックとしたサービス提供を目指す企業としては、ワーケーションなどを推進するホテルや周辺の医療機関などが該当する。それらの企業からもまた、ワーケーションの差別化ポイントとしての「健康経営」プランの可能性について、関心があった。コロナ禍で県外からのワーケーションもなかなか進みづらく、今後、コロナの状況を見ながら県外企業へアプローチする際に、これらのコンテンツを付加価値として提案できるか検討したいとのことだった。（株式会社カヌチャベイリゾート）

第6章 ビジネスマッチングの強化

1. 個別マッチング／相談支援

プロジェクトマネージャーやコーディネーターの日々の活動において、スポーツ・ヘルスケア関連企業またはその他の企業とのマッチングなどを実施した。新たな連携やビジネスの創出に寄与した。会員、非会員を含め、適宜相談対応を行い、個別マッチング／相談支援の総件数は34件となった。

【主なマッチング内容】

①琉球アスティーダ × CA アドバンス

琉球アスティーダがTOKYO PRO Marketの上場を目指す中で、より多くの県内企業と繋がりを持ち、事業を開拓していくという希望がありスポーツチームのサポートなどの実績があるCAアドバンスを紹介した。尚、アスティーダの要望でトップ同士（代表取締役）の打ち合わせをセットした。

琉球アスティーダより事業の説明や今後の上場に関する情報を提示。CAアドバンスからは上場の見込みや経営状況に関する各種質問があった。初回のマッチング後、両社がどのように連携していくかを継続して議論することになった。

②関西電力 × 沖縄SV

関西電力は地域創生のプロジェクトを積極的に支援しており、電力とは直接関係ないベンチャーへの出資なども行っている。今回、メディアを通じて沖縄コーヒープロジェクトの情報を得、沖縄においても何か支援ができないかという問い合わせから沖縄SVとのマッチングが実現した。

関西電力の様々な取組の紹介、沖縄SV側の地域創生のプロジェクトの紹介（コーヒー事業のほか、地域資源や伝統工芸を使った商品開発など）を行い、具体的な協業についての打ち合わせをオンラインにて複数回実施した。

今年度については協業に向けた、コーヒーの栽培、他事業に関しての調査を行い、課題の整理などを行い、継続のための議論の土台作りを行った。

③ スポーツデータバンク沖縄×沖縄SV

スポーツデータバンク沖縄が進めるうるま市内小学校で行われた、沖縄県内の子供から大人までを対象とした健康課題解決及び運動機会の創出を目的とした「健康力・スポーツ力向上促進事業（健康課題解決型支援事業）」において、プロアスリートによるスポーツ教室及びプロモーションを希望。

サッカー界のレジェンドである沖縄SV高原代表をご紹介。うるま市小学校にて日頃運動をする機会が少ない子ども等向けにサッカー教室を実施した。

【個別マッチング一覧】 (23 件)

No	企業名	マッチング先	概要
1	沖縄SV	琉球インターラクティブ	選手のセカンドキャリアプラットフォーム形成について(ビジネスモデル立案)
2	琉球アスティーダ	CAアドバンス	協賛・協業について
3	沖縄SV	琉球大学医学部	沖縄コーヒープロジェクトへの協力について
4	琉球インターラクティブ	産業振興公社	セカンドキャリアプラットフォーム形成事業における助成金活用について
5	豊見城市役所	タニタヘルスリンク	豊見城市総合運動公園におけるヘルスケア事業展開
6	沖縄SV	豊見城市役所	クラブハウス等の拠点化について
7	沖縄SV	琉球大学URA	沖縄コーヒープロジェクトへの協力について
8	タニタヘルスリンク	うるま市経済部	タニタヘルスリンクの自治体連携のご提案
9	タニタヘルスリンク	KIN放射線治療検診クリニック	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
10	琉球フットボールクラブ 株式会社	スポーツデータバンク沖縄株式会社	県内におけるスポーツ指導コンテンツのご提供
11	ワンオール	県内企業	大会協賛企業への営業サポート
12	関西電力	沖縄SV、FC琉球宇	新規事業の提携先について(検討の結果OSVと契約)
13	スポーツデータバンク沖縄株式会社	琉球ゴールデンキングス	うるま市における小中学生へのバスケット指導についてのご提案
14	タニタヘルスリンク	タビック	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
15	タニタヘルスリンク	カヌチャ	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
16	タニタヘルスリンク	沖縄電力	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
17	タニタヘルスリンク	りゅうせき	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
18	タニタヘルスリンク	琉球銀行	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
19	タニタヘルスリンク	沖縄銀行	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
20	タニタヘルスリンク	那覇市 経済観光部 商工農水課 産業政策グループ	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
21	タニタヘルスリンク	豊見城市企画調整課	タニタヘルスリンクの自治体連携のご提案
22	タニタヘルスリンク	FunLife	タニタヘルスリンクの健康経営プロジェクトのご紹介
23	スポーツデータバンク沖縄株式会社	沖縄SV株式会社	うるま市における小学生向けサッカー教室開催について

【相談支援一覧】 (11 件)

No	企業名	概要
1	うるま市	スポーツキャンプ誘致についての意見交換
2	ラクロス協会	沖縄での大会開催の可能性について
3	沖縄SV	スポーツチームキャンプ誘致における情報・意見交換
4	沖縄県スポーツ振興課	意見交換
5	沖縄市観光協会	アウェーツーリズム事業への協力について
6	沖縄コングレ	沖縄でのスポーツ・ヘルスケア関連イベントの開催について
7	ISCO	スポーツサイエンス拠点化に関する意見交換
8	沖縄市観光振興課	キャンプ誘致について意見交換
9	さいたま市・NTTデータ経営研究所	スポーツサイエンス拠点化に関する意見交換
10	ISCO	スポーツ・ヘルスケア×ITに関する意見交換
11	オリンピックパラリンピック組織委員会	聖火リレー等における地域との連携について

第7章 ウェビナーの開催

1. ウェビナーの開催

アフターコロナを念頭に、新しい沖縄県のスポーツ・ヘルスケア産業振興に資する情報・ノウハウを広めるため、県内外の関連企業等より講師を招聘し、主に県内スポーツ・ヘルスケア産業関係者を対象とした全4回のウェビナーを開催した。

①第1回 Jリーグのアジア戦略に学ぶ沖縄の立地を活かしたスポーツ・ヘルスケアビジネスの在り方

会 場	オンライン
日 時	令和3年2月24日（水）10：00～11：30
講 師	山下修作氏 (公益財団法人日本プロサッカーリーグ 国際室長/パートナー事業部長)
参加者	53名（参加登録者数90名）

【バナー広告】



【主な内容】

Jリーグがアジア進出を果たした経緯と戦略について紹介。Jリーグは当初チームの所在地を中心に、地域との連携を重視した戦略をとってきた。しかしながら日本国内の広がりでは限界があり、欧州のトップリーグには到底追いつくことが出来ない状況であった。

一方、アジアに目を向けると、ワールドカップ常連国に成長した日本のサッカーは注目的であり、アジア各国のサッカーチームのスポンサー企業などを中心に新たなビジネスチャンスがあることに気づくことができた。

こうした市場の捉え方、視点の切り替え方などスポーツに限らず広くビジネスに活用できる手法として紹介された。

【資料（抜粋）】（ウェビナーよりスクリーンショット）

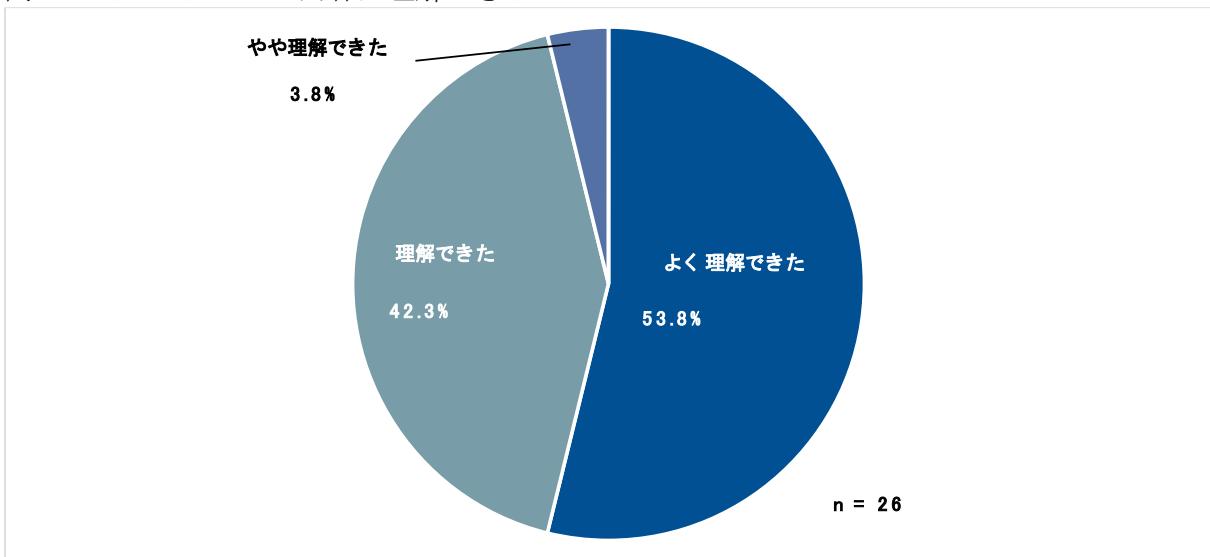


【質疑応答】

なし

【参加者アンケート結果】

問. セミナーについて内容は理解できましたか?



《重要だと感じた点（主なコメント）》

- ・視点・視野をズラすという点と、スポーツの力「小さいものを大きく見せる、信頼度、メディアに掲載されづらい価値など」とその活用方法。サッカーという共通言語を使って、企業のアジア展開をサポートするという発想が凄いと思いました。
- ・普段当たり前に行っていることが、他の方には当たり前ではなく、価値があることだという視点。Jの強みが急激に強くなったという、大きな流れの変化の仕方にあるとの捉え方には、はっとさせられました。
- ・自社では当たり前に思っている事が、他社にとっては強みに変わるという事。また、Jリーグ単体だけに捉われず、オールジャパンで海外展開をしていくことのメリットやニーズなども再確認ができ、とても参考になりました。
- ・改めて「アジア戦略」の概観をおさらいできて良かったと思います。そのうえで、自治体向けの事例や、現地でのJリーグの認知度（年々上がっていることは承知しています）なども分かると、参考になるので助かります。

②第2回 人口140万人の沖縄でプロスポーツチームは成功するのか？

会場	オンライン
日時	令和3年3月8日（月）15：00～16：30
講師	高原直泰氏（沖縄SV株式会社 代表取締役） 安永淳一氏（沖縄バスケットボール株式会社 取締役） 倉林啓士郎氏（琉球フットボールクラブ株式会社 代表取締役会長） 早川周作氏（琉球アスティーダスポーツクラブ株式会社 代表取締役） ※ファシリテーター：青田美奈 (沖縄スポーツ・ヘルスケア産業推進協議会クラスターマネージャー)
参加者	103名（参加登録者数128名）

【バナー広告】



【主な内容】

県内プロスポーツチームの代表者が一堂に会し、それぞれの取組を紹介。沖縄県におけるスポーツ産業の可能性についても意見交換を行った。チーム経営のテーマでは琉球アスティーダが東京プロマーケットへ上場したことを報告。各チームの資金調達の手法についても紹介があった。経営の多角化のテーマでは、沖縄SVの県産コーヒーの栽培というスポーツ×農業の取り組みについて紹介。琉球アスティーダは飲食店と経営について紹介した。本セミナーのタイトルでもある沖縄でプロスポーツチームは成功するのかについても意見交換がなされ、海外チームの事例などから、会場が常に満席になるような地域に愛されるチーム作りは可能であるとの意見が挙げられた。

【資料】

なし

【実施記録】

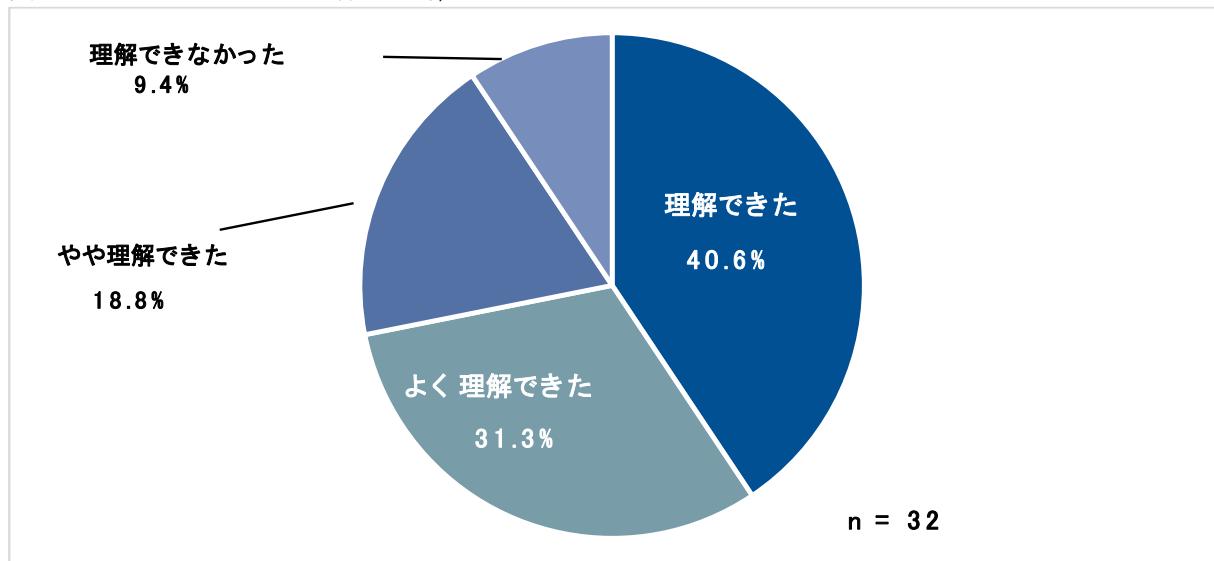


【質疑応答】

なし

【参加者アンケート結果】

問. セミナーについて内容は理解できましたか?



《重要だと感じた点（主なコメント）》

- ・県内チームの連携、スポーツ産業の全体的な底上げが必要と感じた。
- ・スポーツチームを経営するにあたり、地域リソースや課題を理解することが重要だと改めて思いました。
- ・沖縄でのスポーツに関して、実際に第一線で活動されている若い方のご意見が聞けて、興味深かったです。
- ・スポーツ関連ビジネスの構築、ファンづくりとブランディング、持続可能な経営や地域貢献活動など。各スポーツ団体の実際の取り組みについて
- ・それぞれの立場から沖縄スポーツ市場を取りに行くのではなく、拡充していく事に共感をもてた。

③第3回 県外チームからみた沖縄キャンプのポテンシャル

会場	オンライン
日時	令和3年3月16日（火）15：00～16：30
講師	水谷尚人氏（株式会社湘南ベルマーレ 代表取締役社長） 松野秀三（株式会社楽天野球団 事業本部地域連携部副部長） ※ファシリテーター：石塚大輔（スポーツデータバンク沖縄株式会社 代表取締役）
参加者	48名（参加登録者数72名）

【バナー広告】



【主な内容】

沖縄県内でキャンプを行う県外スポーツチームと受け入れ先であるうるま市双方の取組を紹介。経済効果を高めるための仕掛けなど、意見交換を行った。楽天は野球を核にしたエンターテイメント性の充実によって、来場者増加につなげた事例を紹介。また自治体×地域×球団との連携事業を多数展開しており、宮城県だけではなく東北エリア全体に地元意識を共有することで、ファンの拡充にも繋げている。

湘南ベルマーレは、選手によるサッカーのみならず他のスポーツとの連携を通じ、地域の子供たちの育成に注力している。また少年サッカーの世界的な交流会の開催や、学校への訪問スポーツ指導の実施など幅広い取り組みを行っている。

キャンプ地においてもこうした交流活動は可能であり、前向きに一步ずつ取り組んでいくことが重要であるとした。

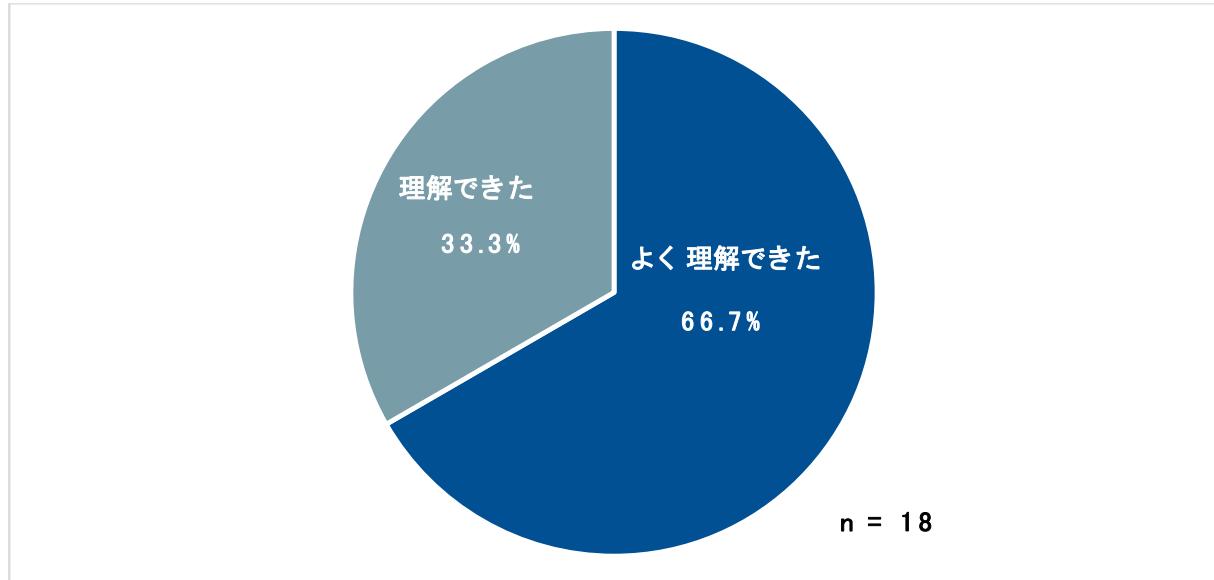
【資料（抜粋）】（ウェビナーよりスクリーンショット）



【質疑応答】 なし

【参加者アンケート結果】

問. セミナーについて内容は理解できましたか?



《重要だと感じた点（主なコメント）》

- ・キャンプ誘致だけで終えるのではなく、持続可能で、かつ地域にもメリットのある事例。
- ・仕掛けを作ること。その仕掛けを考える際に、0からではなく、参考にする取り組みをベースにして、そこにオリジナルを加えること。
- ・単に県外からチームを誘致するのみならず、いかに「地域経済へ還元」させるのかを考えた誘致戦略及び調整が重要であると感じた。

④第4回 企業の健康経営や地域の健康増進は、何をもたらすのか？～健康経営や健康増進事業の効果とそこにあるビジネスチャンスとは～

会 場	オンライン
日 時	令和3年3月23日（火）15：00～16：30
講 師	田中健介氏（沖縄セルラー電話株式会社 プロジェクト推進室うちなーSmartLife推進グループグループリーダー） 大島敦氏（株式会社タニタヘルスリンク マーケティング推進部長） ※ファシリテーター：青田美奈（沖縄スポーツ・ヘルスケア産業推進協議会クラスターマネージャー）
参加者	17名（参加登録者数42名）

【バナー広告】



【主な内容】

企業が行う健康経営の取組や自治体の健康増進への取組について、これまで両社が取り組んできた事例を通じて意見交換を行った。タニタヘルスリンクでは社員の健康意識向上させるため、歩数カウントのランキング掲出や、ポイント化など様々な取り組みを行っている。この取り組みをベースに、他社へのサービス提供をスタートさせている。県内企業である沖縄セルラー株式会社では、タニタヘルスリンクの提供するサービスをもとに、携帯アプリを使用した仕組みを導入している。今後は他の企業、サービスとの連携を通じて、更なる拡充を図っていく。健康がもたらす経済的な効果が徐々に認知されはじめているが、引き続き情報発信をしていくことが重要であるとした。

【資料（抜粋）】（ウェビナーよりスクリーンショット）

特長2) EHRとPHR連携・利活用

特長3) 多様な連携ができるアプリ

社内健康プロジェクト 実施内容

目的	社員の健康増進とメタボリックシンドロームゼロの達成
実施対象	タニタグループ国内全従業員
実施期間	2009年1月～現在継続中
体組成計・血圧計の測定	社員証を活動量計に
「ウォーキングラリー」の実施	管理栄養士・保健師による健康指導
タニタ本社の社員食堂の利用	近隣スポーツクラブでの運動指導
ポイントプログラム	禁煙セミナー
タニタ体操の実施	アルコールセミナー

基幹システム“からだカルテ” IoTを用いたモニタリングの仕組み

バーチャル・ウォーキングラリー

からだカルテの人気コンテンツもリニューアル
スマートフォン対応でより楽しいウォーキング体験

定期的に歩数データを送信して、バーチャルウォーキングを楽しめます！
10日に1回、計測スポットから歩数データを送信することでイベントの順位に反映されます。
たくさん歩けばくびくび、総合ランクの順位も上がるでのり向と歩数を競うこともできます。

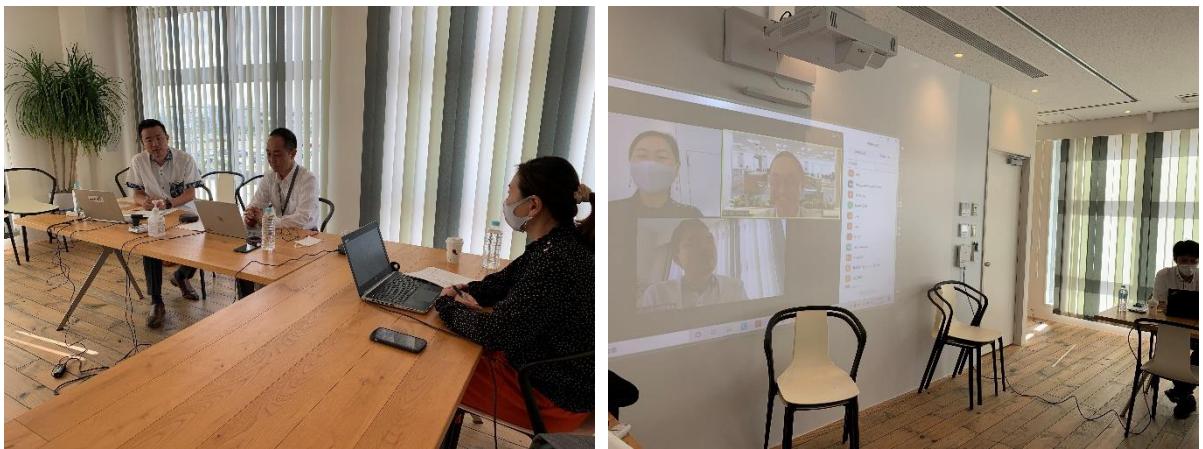
沖縄セルラー医療ヘルスケア事業

2019年医療ヘルスケア事業参入
新サービスの提供により
沖縄県民の『健康長寿』を取り戻す

「JOTO（じょーとー）ホームドクター」

うちなんちゅのための
健康サポートアプリ

【実施記録】



【質疑応答】

・医療従事者が健康経営に参画するケースは増えてくるか。またどのような形が見込まれるか。

→重症化予防などのハイリスクアプローチに関する事業については、既に医療機関との連携が始まっている。健康診断の結果、オンライン診断結果などが出た後、その後どのようなことが必要になるのかが大事になってくる。行政、企業側からのニーズは今後高まると思われる。

・海外での健康増進事業について情報が欲しい

→医療ツーリズム、リハビリツーリズムなどの取り組みもスタートしているため、まだニーズはあると考えている。

・沖縄県民にマッチする健康法はあるか

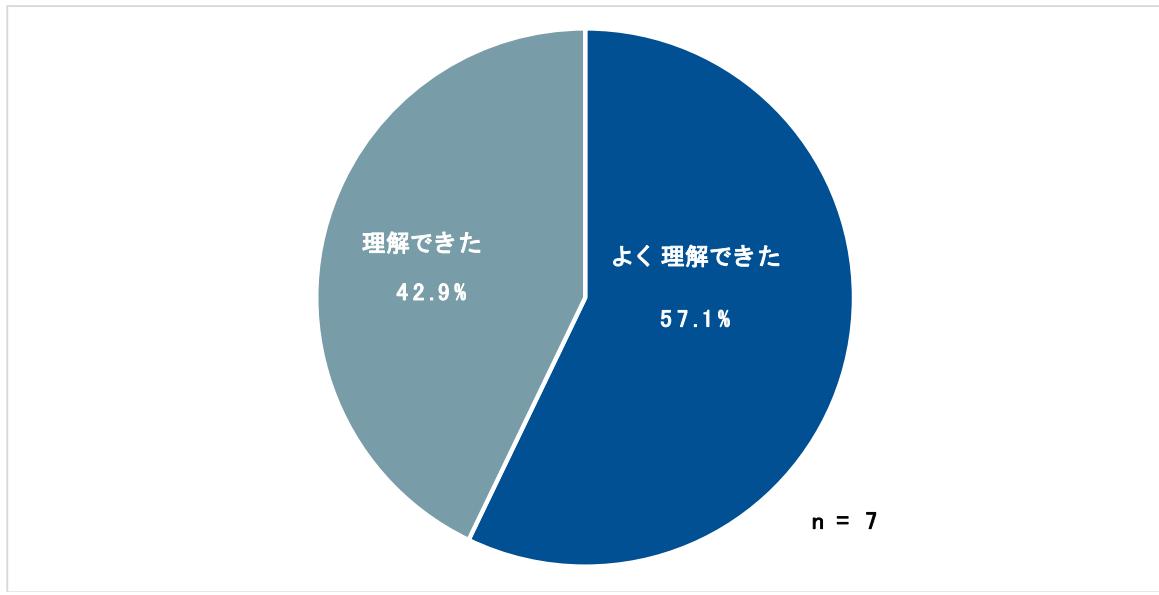
→お酒を止める、車の利用を止めるといった非現実的な方法ではなく、少しだけ日常生活を変えるという視点で取り組むことが大事だと考えている。

・沖縄は健康長寿を取り戻せるか

→実績があるので、そこに立ち返るという想いが大事だと思う。そのための健康増進、健康経営である。

【参加者アンケート結果】

問. セミナーについて内容は理解できましたか？



《重要だと感じた点（主なコメント）》

- ・沖縄の県民性を理解した上で行動変容を促すこと。
- ・数値の見える化 「はかる わかる きづく かわる」。
- ・民間と行政の連携。
- ・仕事で途中退席しましたが、健康経営の取り組みの重要性と面白さを感じました。
- ・トップダウンの意思決定と長いスパンでチャレンジしていく姿勢。
- ・企業の健康経営に取り組む重要性、又経営者の本気度が問われる。

2. 広報

①ウェビナーランディングページの制作

全4回共通のランディングページを制作し、各所へURLの掲出を行うことにより誘客を図った。ランディングページには申込フォームを設置し、参加者情報の取りまとめを行った。

②facebook 広告の掲出

各回それぞれイベントページを作成し、協議会会員を中心にウェビナー開催の情報を周知した。また、facebook 広告を実施し、スポーツ・ヘルスケアに関心を持つユーザーに対してアプローチを行った。

●完了・3月18日
イベントの参加
お申し込みありがとうございました！ <https://sports-healthcare.com/seminar/>

2,294 リーチ 13 イベントの認証 ¥10,000 予算: ¥10,000

●完了・3月10日
イベントの参加
第1回オンラインセミナーの開催が3月14日(火)に決定いたしました。<https://sports-healthcare.com/seminar/>

3,410 リーチ 23 イベントの認証 ¥10,000 予算: ¥10,000

●完了・3月1日
イベントの参加
お申し込みありがとうございました！ <https://sports-healthcare.com/seminar/>

5,123 リーチ 61 イベントの認証 ¥10,000 予算: ¥10,000

●完了・2月18日
イベントの参加
今多方面から注目を集めています！ <https://sports-healthcare.com/seminar/>

3,901 リーチ 38 イベントの認証 ¥10,000 予算: ¥10,000

③メーリングリスト等での周知

本協議会会員向けのメーリングリストおよび事務局より関係各所に対してウェビナーの周知を行った。

第8章 スポーツ・ヘルスケアに対するアンケート調査

① 調査目的

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会会員 150 組織・団体および非会員に向けて、沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会への支援ニーズの把握、今後の取り組み等への参考とするため、アンケート調査を行なった。

② 調査概要

アンケート調査は Google のアンケートフォームを用いて行なった。沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会のメーリングリストにて会員向けに回答を呼びかけた他、非会員については SNS、ウェビナー参加者に対して回答を呼びかけた。

回答数は 26 件であった。

③ 調査項目

- 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動内容について
- 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会への要望について（ほしいと思う情報の種類）
- 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会からの情報の入手経路について
- コロナの影響について
- 自社の課題について
- 新たに取り組みたい分野について
- 既存事業で強化したい分野について
- 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動に対してご意見

④ アンケートフォーム

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会 2020年度アンケート

この度、県内外150の会員から構成される沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会では、企業・団体等の皆さまのニーズに即した支援について検討していくために、アンケートを実施することになりました（スポクラの活動についてはこちら <https://www.okinawashcluster.com/>）。

つきましては、12項目（所要時間：3分程度）のアンケートを実施いたしますので、ご回答いただけますと幸いでございます。

*必須

メールアドレス *

メールアドレス

企業名または団体名をご記入ください *

回答を入力

貴機関の区分をご選択ください *

- 企業
- 行政機関（支援機関含む）
- 教育機関（大学、専門学校など）
- 金融機関
- 医療機関
- その他

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動内容について *

- 活動や取り組みについて理解している
- どのような活動をしているか理解していない
- その他: _____

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会への要望について（ほしいと思う情報の種類をお聞かせください・複数回答可） *

- 補助金や行政公募情報などの共有
- スポーツ・ヘルスケア関連のセミナーやシンポジウムなどの実施
- スポーツ・ヘルスケア関連企業とのマッチングの支援
- スポーツ・ヘルスケア関連の事業相談
- 国内商談会への参加
- 海外商談会への参加
- 展示会出展
- その他: _____

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会からの情報の入手経路について *

- 主に会員メールから
- 主にFacebookから
- 主にホームページから
- その他: _____

コロナの影響について

- コロナ前と比較して変わらない
- コロナ前と比較して売上が減少した
- コロナ前と比較して売上が増加した
- その他: _____

自社の課題について *

- 商品・サービスの開発
- 人材育成への対応
- 専門家の活用
- 情報収集力の強化
- 広報力の強化
- その他: _____

新たに取り組みたい分野について（複数回答可）

- フィットネス事業
- デジタルヘルス
- IoT・デジタル化
- 健康経営
- 飲食
- 健康食品
- ターリズム
- 特になし
- その他: _____

既存事業で強化したい分野について（複数回答可）

- フィットネス事業
- デジタルヘルス
- IoT・デジタル化
- 健康経営
- 飲食
- 健康食品
- ターリズム
- 特になし
- その他: _____

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動に対してご意見があればご記入ください。

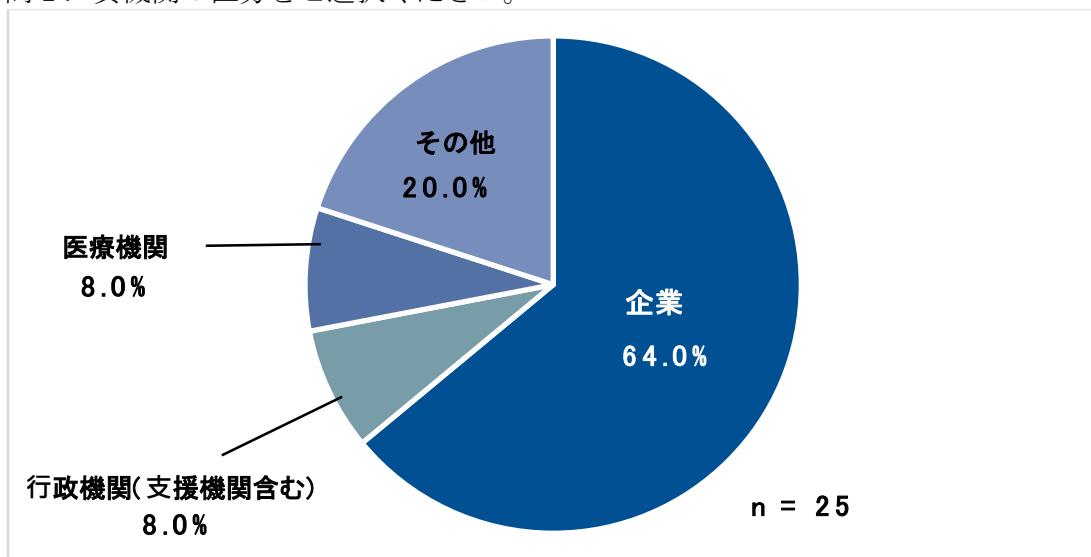
回答を入力

沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会にご相談等があればご記入ください。（担当よりご連絡させていただく場合がございますので、所属・氏名についてもご記入ください）

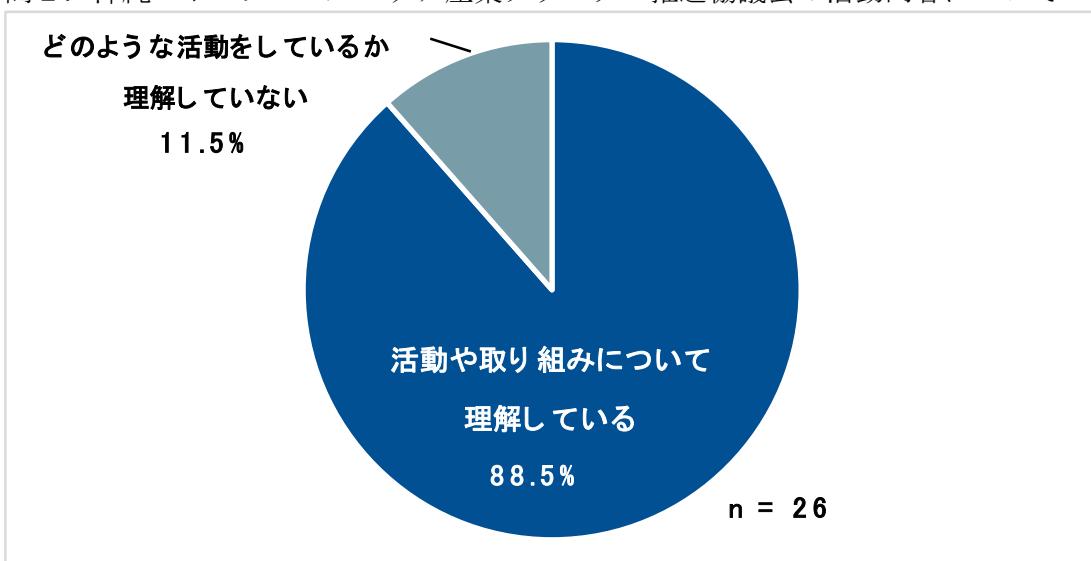
回答を入力

⑤ 調査結果

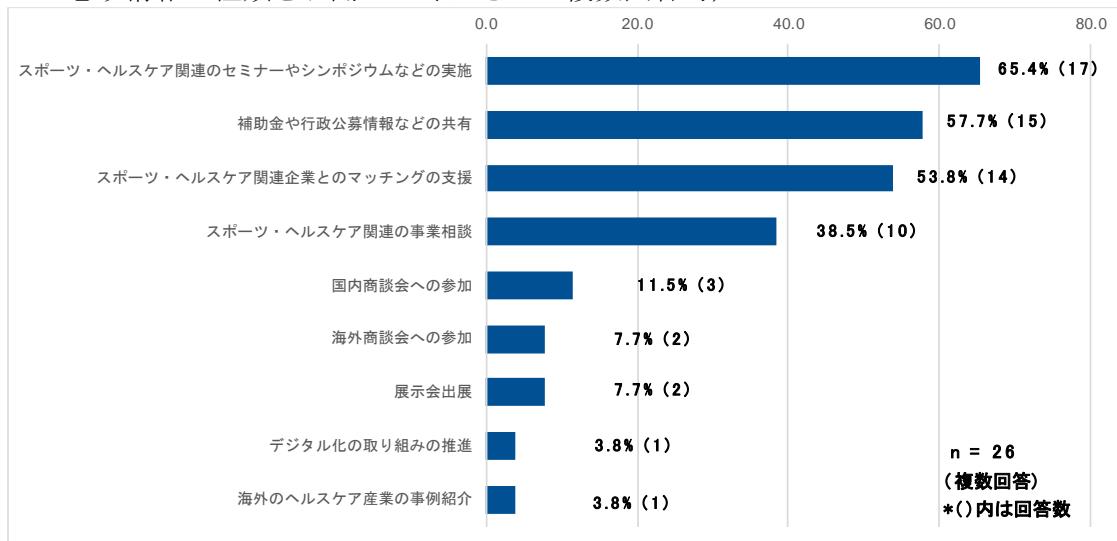
問 1. 貴機関の区分をご選択ください。



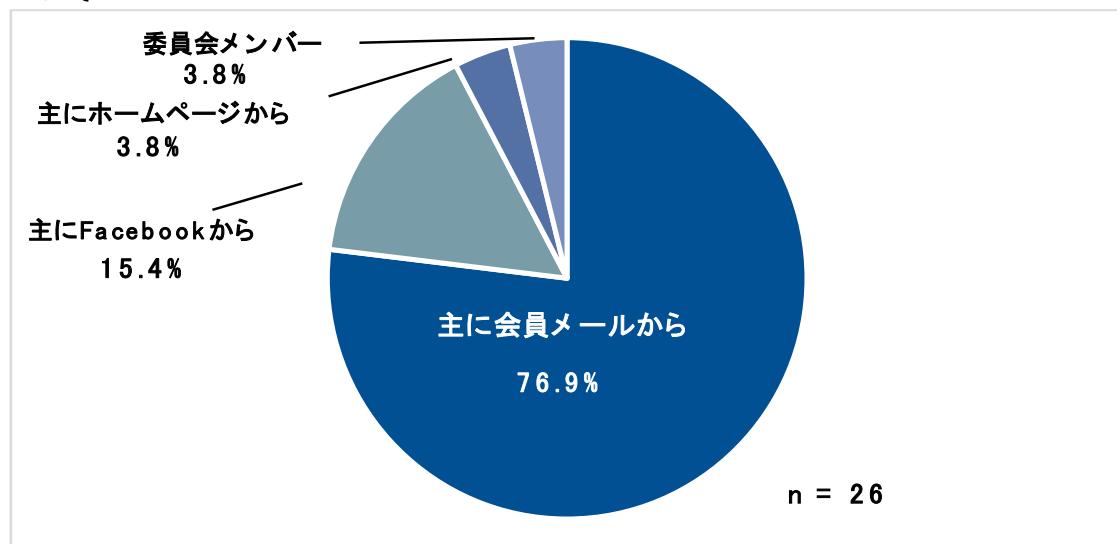
問 2. 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動内容について



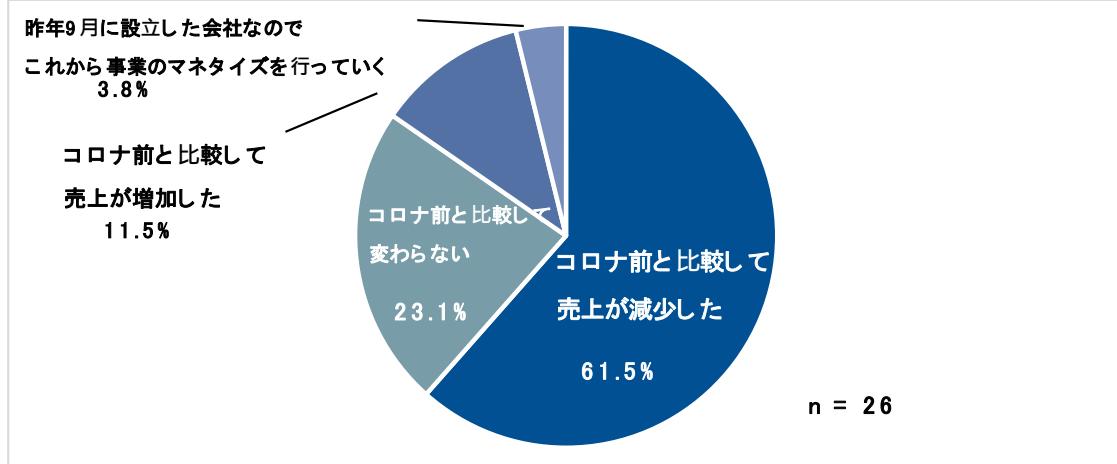
問3. 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会への要望について（ほしいと思う情報の種類をお聞かせください・複数回答可）



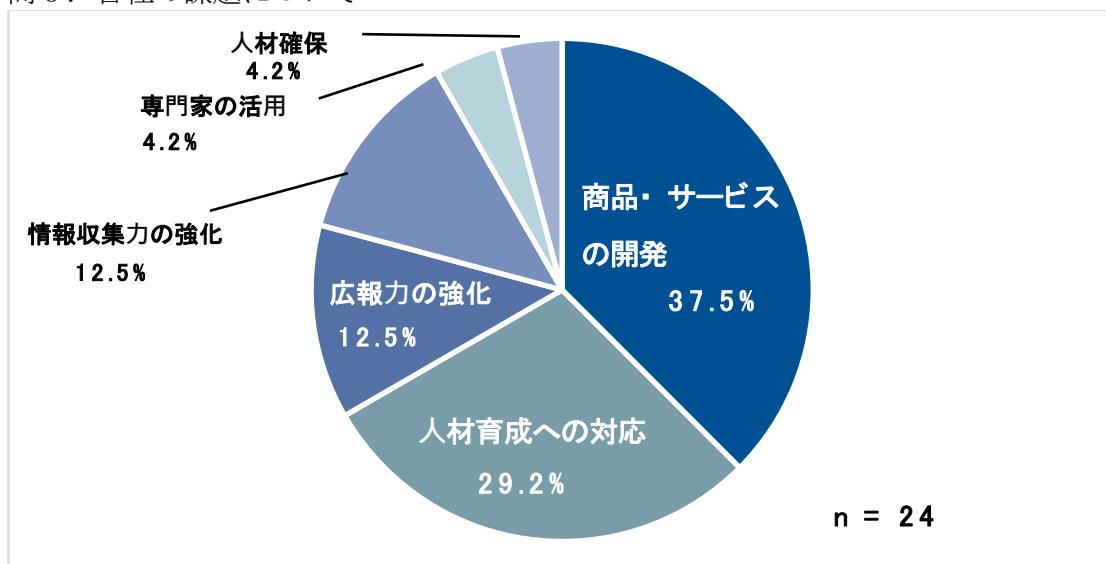
問4. 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会からの情報の入手経路について



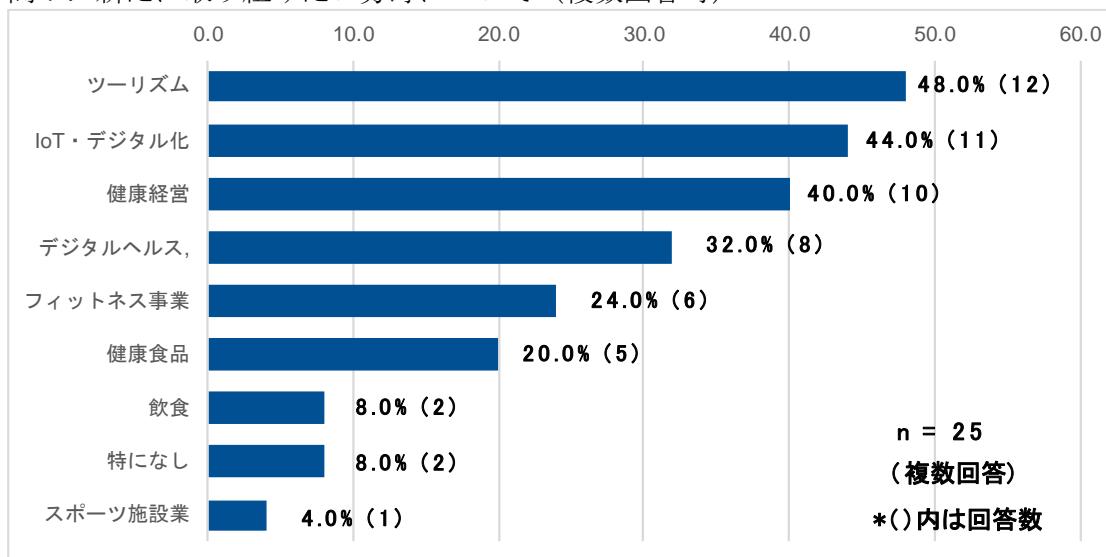
問5. コロナの影響について



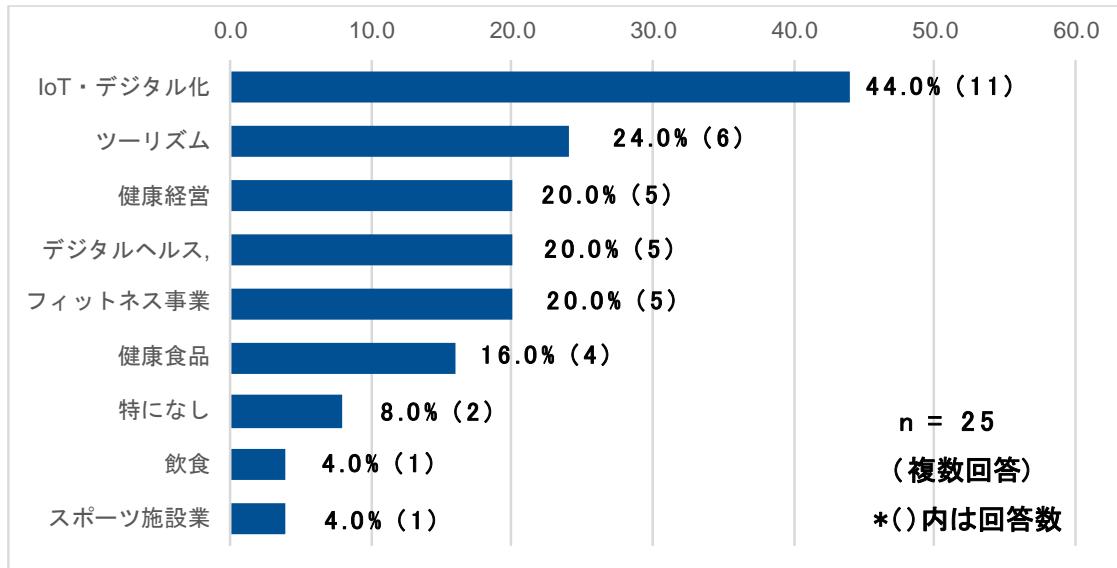
問6. 自社の課題について



問7. 新たに取り組みたい分野について（複数回答可）



問8. 既存事業で強化したい分野について（複数回答可）（複数回答可）



問9. 沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動に対してご意見があればご記入ください。

- ・是非事業を通して各参画団体様と連携を図ればと考えています。
- ・福祉経営を営んでいます。ビジネスのマッチングの可能性もあると思うので、これからも関わりたいと思っています。

⑥ 調査結果まとめ

今回、沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の取り組みの認知や、要望などについてアンケートを行った。「沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会への要望（複数回答可）について」は「スポーツ・ヘルスケア関連のセミナー・シンポジウムなどの実施」（65.4%）、「補助金や行政公募情報などの共有」（57.7%）、「スポーツ・ヘルスケア関連企業とのマッチング支援」（53.8%）が50%を超えていた。「スポーツ・ヘルスケア関連の事業相談」の選択肢については38.5%という結果であった。

「コロナの影響について」は61.5%の回答者が「コロナ前と比較して売上が減少した」と回答した。

「自社の課題について」は「商品・サービスの開発」（37.5%）、「人材育成への対応」（29.2%）、「広報力の強化」（12.5%）となった。

「新たに取り組みたい分野（複数回答可）」については「ツーリズム」（48.0%）、「IoT・デジタル化」（44.0%）に次いで「健康経営」（40.0%）、「デジタルヘルス」（32.0%）、「フィットネス事業」（24.0%）との回答が多くかった。

「既存事業で強化したい分野について（複数回答可）」については「IoT・デジタル化」（44.0%）、「ツーリズム」（24.0%）、に次いで「健康経営」（20.0%）、「デジタルヘルス」（20.0%）、「フィットネス事業」（20.0%）との回答が多くかった。

以上の結果より、沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会の活動として、今後も継続して「スポーツ・ヘルスケア関連のセミナー・シンポジウムなどの実施」、「補助金や行政公募情報などの共有」、「スポーツ・ヘルスケア関連企業とのマッチング支援」について積極的に行い、スポーツ・ヘルスケアを通じた自社の課題解決、特に「商品・サービスの開発」、「人材育成への対応」、「広報力の強化」を行うことで、スポーツ・ヘルスケアの産業化につながって行くと示唆された。

令和2年度
地域企業イノベーション支援事業
(沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター形成事業)

発 行： 内閣府沖縄総合事務局経済産業部企画振興課
お問い合わせ： 沖縄県那覇市おもろまち2丁目1番1号
那覇第2地方合同庁舎2号館
098-866-1727
事 業 受 記 者： ブルームーンパートナーズ株式会社



この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。