



元  
氣

企  
業  
調  
査

# 二十一世紀への挑戦





## はじめに

通商産業部では、昨年十一月から今年三月までの間、県内外で活躍する沖縄の元気企業五十社の経営者から、創業当時の「苦労・成功の秘訣」技術開発・サービス開発に対する姿勢・経営理念・行政への要望等について直接インタビューをし、その内容を報告書としてとりまとめました。

調査は、沖縄の元気企業の成功事例（「ロールモデル」身近にある手本）を紹介することによって県内の企業経営者、これからベンチャーを目指す人や学生の方々に参考にしてもらい、企業経営又はこれからの創業に役立ててもらうことを目的としてあります。

なお、本報告書で紹介された企業以外にも県内外で活躍する優良企業は数多くありますが、当部のマンパワー、調査期間等の関係から一部の企業の紹介となっていることをお断りします。また、報告書は当部ホームページからダウンロードできます。

<http://www.ogb.go.jp/move/>

## 調査対象

企業形態、規模に関係なく県内外で研究開発・マーケティングに意欲的に取り組んでいる企業、独自のアイデアでユニークな取り組みを行っている企業、ここ数年、成長している企業等について商工会等経済団体、沖縄

県から推薦のあった企業、また、補助金等の交付対象となつた企業の中から業種が偏らないようにして調査対象として選定し、当部職員が本社・事業所等に出向き、経営者の方々に直接インタビューして取りまとめました。

## 調査結果

元気企業は、平成に入つてからの創業が六割、経営者も三十代、四十代と若い企業が多い。また、失敗を繰り返しながらも多くの課題を独力で克服する企業、公的支援・アウトソーシング、他企業との連携など外部資源を活用する企業等、現在に至るまでには本道ではなく、何事にも屈せず、果敢にチャレンジする活発な企業像がうかがえる。

### 経営者・企業の姿

明確な目標を数値で設定している。  
得意分野に特化している。  
柔軟・逆転的な発想を持っている。  
実現化へのたゆまない努力と失敗を恐れない姿勢で企業経営に取り組んでいる。

### 商品に対する考え方

常に競争を意識（追撃する商品）  
競合商品の徹底研究（消費者からみた自社の製品価値の徹底研究・価値観の多様化）  
独自性と差別化（セールスポイントの明確化）

どのような努力をしているか。

### （成功の秘訣）

研究開発に意欲的に取り組んでいる。  
中小企業創造活動促進法の認定を受けて技術開発研究の助成を受けている。

創造的人材の確保、研究開発人材の育成、確保に取り組んでいる。

研究者として学卒の優秀な人材確保、研究者を国立の研究所へ出向させて技術・ノウハウの向上を図っている。

（健康食品・飲料製造業）

社員教育の徹底（流通業）

外国の研究機関に出向（菓子製造業）

得意分野を活かし共同制作し、相互にスキルアップ（情報サービス業）

ニーズの流れ（成長市場・成長商品）を素早く見抜き、商品開発につな

げている。

マーケティング

（健康食品製造業、泡盛製造業）

独自のアイデア

（泡盛製造業、自動車学校）

泡盛の瓶とヤマトで販売

余暇利用（スマートフォン・タブレット等）

ができるゆとりを持った免許取得

カリキュラム編成

市場創出・確保・拡大のため県外

国外へ展開している。

県内、県外流通業の販路活用

（健康食品・飲料製造業）

インターネット販売

（流通業 泡盛製造業）

・問屋販売網を地道に構築

（菓子製造業）

外部資源、アウトソーシングをうまく活用している。

・経費のかかる加工の二部を外注、製造コストを三分の二に抑えた。

（紙加工製造業）

・パッケージングに東京の洗練されたノウハウを活用（情報サービス業）

・技術開発等のため大学、公的研究機関との産学連携に取り組んでいる。

（精密機械製造業、泡盛製造業、健康食品・飲料製造業）

（健康食品・飲料製造業）



TTCレンタルラボにおける企業の研究開発



TTCレンタルラボにおける企業のソフトウェア開発

## 元気企業からのアドバイス

アウトソーシングの効率的活用  
パッケージデザインに関する県内  
企業の企画力、デザイン力の向上  
が必要

経験則的商品化ではなく科学的  
見地で物作りを目指す

マーケティングに基づき商品開  
発し、差別化のためセールスポイ  
ントを明確化

ファーストワン（最初に取り組む  
こと）を目指す

成功の鍵は、技術力、スピード、  
情報（IT活用）

販路拡大を図る絶え間ない努力  
が必要

## 行政に対する要望

ベンチャー企業は、技術力はあつ  
ても金融機関から簡単に信用さ  
れない。目利き委員会のような  
機関が必要。

商品寿命が短い商品については、  
タイミングを失せず開発を短期  
に行う必要があるため、補助金・  
融資等支援手続きの簡素化、短  
期化が必要

## 行政の今後の対応

新事業創出支援体制（プラットフォーム）





～を構築し、活用を促進する。

各段階に応じた研究開発、資金、人材、コーディネート支援、企業の支援ニーズの的確な把握に基づく支援策の提供

ネットワークによる支援体制の強化

新規事業支援機関相互の連携による総合的、継続的な支援の実施  
各種支援策の活用を促進するためのワンストップサービスの提供

様々な産業支援人材に関する情報の整備と促進

情報ネットワークの構築

**おわりに**

企業活動には商品開発、販路開拓、人材・資金等様々な経営資源が必要で、特に創業支援は支援のタイミングが大切であり、通商産業部としては今後も企業の実態・要望を足で稼いで的確に把握し、適切なタイミングで支援できるようフォローしていきたい。  
さらに、沖縄経済振興二十一世紀プランの具体的な取り組みとして提言されているとおり、本報告書がロールモデルとして活用され、次々と元気企業が育ち、発展し、ひいては地域経済発展の原動力となることを期待している。

## 新事業創出支援体制(プラットフォーム)イメージ図

(1) ネットワーク化による連携体制の強化

(2) 推進協議会によるプラットフォームの整備・拡充

