

平成26年度(第6期) 事業報告書

平成 26 年 10 月 1 日から 平成 27 年 9 月 30 日まで

特定非営利活動法人 沖縄グローバルインキュベーション

1 事業の成果

I. ビジネス人材育成事業

1. 「観光産業人材育成事業」事業統括

南大東村商工会より依頼を受け(一社)南大東村観光協会職員を対象とする「観光産業人材育成事業」の事業統括業務及びビジネスコンサル業務を前年度に引き続き全6回実施。

日常業務の運営・管理から県内及び県外観光市場の現況把握、関連制作物の作成、海外(フランス)への情報発信、事業報告書等文書作成等の多岐の分野にわたる課題に対する観光協会職員のモチベーションの向上、持続を図るため、県外・海外市場から南大東島への訪島を前提とした「南大東特化型マーケティング」を底流テーマとし、具体的かつ実践的な展開事例を挙げて実施した。

事業期間中、南大東村に招聘した各分野の専門講師は全18名。

- ・ 第一回 (10/23-24) テーマ：観光協会業務・運営管理／IT業務管理(実践編)／特産品開発・販売
指導内容：観光協会の課題抽出／課題解決方策探究／分野別OJT実施
- ・ 第二回 (11/18-19) テーマ：HP作成・運用(手順)／民泊現況(沖縄本島)／ホテル誘客現況(県外営業)／マーケティング(南大東特化型)
指導内容：各業界の現況把握／南大東型課題解決方策／分野別OJT実施
- ・ 第三回 (12/10-11) テーマ：HP作成・運用(手順)／民泊現況(沖縄本島)／ホテル誘客現況(県外営業)／マーケティング(南大東特化型)
指導内容：各業界の現況把握／南大東型課題解決方策／分野別OJT実施
- ・ 第三回 (1/15-16) テーマ：音楽・芸能業界現況／民泊現況(座間味村)／IT業務管理(実践)／行政補助金獲得現況／マーケティング(南大東特化型)
指導内容：各業界の現況把握／南大東型課題解決方策／分野別OJT実施
- ・ 第四回 (1/15-16) テーマ：海外情報発信(フランス)／観光施設誘客(琉球ガラス村)／県産品販売(観光施設内)／マーケティング(南大東特化型)
指導内容：各業界の現況把握／南大東型課題解決方策／分野別OJT実施
- ・ 第五回 (2/20) テーマ：IT業務管理(実践)／アンケート調査実施手法／制作(クリエイティブ)／マーケティング(南大東特化型)
指導内容：各業界の現況把握／南大東型課題解決方策／分野別OJT実施
- ・ 第六回 (3/11-12) テーマ：IT業務管理(実践)／HP作成・運用(手順)／報告書文書等作成概要／マーケティング(南大東特化型)
指導内容：各業界の現況把握／南大東型課題解決方策／分野別OJT実施

II. ビジネスコンサルティング事業

1. 「地方公共団体連携型広域展示販売・商談会事業」事業統括アドバイザー

沖縄県商工会連合会及び名護市商工会の依頼を受け、本県最北部に位置し経済上の多くの条件不利要因を内包するやんばる12市町村の県産品の県外販路開拓を目的とする平成27年度「地方公共団体連携型広域展示販売・商談会事業」の事業統括を実施。事業採択後の弊NPOへの依頼であったため、申請時において実施予定の各プログラムに対し実効果の側面から再検証を行い見直しと修正から着手。

B2B、B2B2C、B2Cと複層する県外の販売チャネルルート開拓という課題に対し、単年度事業期間内での事業成果を得るため、遂行上素材供給サイド（沖縄県）と市場サイド（首都圏等）の両極におけるビジネス経験はもとより、本県県産品の市場である大都市圏の諸関係機関との豊富な人脈ルートが必要不可欠であるため首都圏在住の現役ビジネスマン層のNPOメンバー（OGI）のサポートの下、沖縄サイドの作業と並行して整合性を取りつつ継続して進めていく。（平成28年3月まで継続）

III. 地域活性化に関わる調査研究・広報事業

1. 恩納村商工会「首都圏での沖縄物産・観光イベント入場者に対する調査」事業報告セミナー

恩納村商工会から前年度委託された池袋サンシャインシティ（東京都豊島区）での沖縄物産・観光イベント、「沖縄メンソーレフェスタ2014」入場者に対するアンケート調査の分析結果をもとに、本年度も実施される「沖縄メンソーレフェスタ2015」のイベント企画立案に向けた調査報告セミナーを実施。

・期日：3/23 場所：恩納村役場 参加者：恩納村事業者、恩納村役場、商工会職員（全35名）

2. 南大東村商工会 「—全国市場の視点から— 南大東観光の固有の強み」 セミナー

南大東村での「観光産業人材育成事業」に関連し、観光客の受入れ地である島内村民の観光リテラシーの向上を図るため、村民（含む中学生）、事業者、役場職員、来島観光客を対象とするセミナーを実施。尚、全5名の講師・パネラーのうち国内最大の観光客発地市場である首都圏から4名を招聘。

・期日：2/21 場所：南大東村役場

参加者：南大東村事業者・村民・来島観光客・南大東村役場職員・南大東村商工会職員（全49名）

講師・パネラー：(株)資生堂／(公財)沖縄観光コンベンションビューロー東京事務所長／

作曲家(OGI)／マーケティングプランナー(OGI)／沖縄県立芸術大学事務局長

3. 沖縄来訪修学旅行生を対象とする《若年層リピーター定着化》醸成事業

平成25年（1月～12月）に本県を来訪した中学・高校の修学旅行生徒数は441,194名（出典：沖縄県観光政策課）に達しているが来県修旅生の年齢からその大半が初めての沖縄訪問であると推察される。

この沖縄初訪問となる若年世代層を“めんそーれ”の歓迎の意を以って迎え、本土と異なる亜熱帯気候を有する沖縄での滞在の時間をより快適で楽しいものとするために、物・心の両面から沖縄のイメージアップの向上を図ることは、沖縄観光リピーター化への移行を図るうえでも極めて意義深いものとして捉えている。

2009年の設立以来、弊NPOでは(株)資生堂東京本社と連携し、沖縄特有の強い日差しの中でも快適かつ爽快に過ごすことのできるよう修学旅行生を中心に制汗剤やUVカット商品のサンプルを配布し、沖

縄に対するグッドウィルの醸成を図り、沖縄観光リピーターへの定着化を図る活動を継続している。

実施内容としては、中学・高校生の世代間で人気の高い『SEA BREEZE』の45,000個のサンプルの提供を(株)資生堂より受け、春季から夏季にかけて全国から本県に来訪する修学生を中心に配布するとともに、県内の中学生、高校生に対しても同時にサンプルを提供。修学旅行生からは、訪問地沖縄からのプレゼントとして非常に喜ばれたのみならず、県内の中学・高校生を始め、実施した宿泊施設や観光施設でも好評であったことから、次年度においてもこのサンプリング活動のサポート継続に加え、来訪する県外の中学・高校生と県内の中学・高校生らの同世代間のコミュニケーションの円滑化を図るためのツールとして有効活用し、交流プログラム化の具現に向け(株)資生堂や県内の関連行政部局と調整を図っている。

4. 沖縄来訪観光客を対象とする《滞在快適時間》創出事業

(株)資生堂の協力の下、幅広い年齢層の女性層に人気の高い洗顔フォーム、化粧水等のシリーズを取り揃えている「専科」より全5タイプ×10,000セットのサンプル提供を受け、県民の翼と形容される(株)日本トランスオーシャン航空(JTA)を利用したツアーで沖縄を訪れる観光客に配布した。

高温、多湿、日差しの強さという夏季沖縄の気候特性により女性観光客から好評であったため、次年度は近年急増しているインバウンド、特に大きな比重を占める台湾からのインバウンド観光客に対しての沖縄独自のウェルカム・プログラムを(株)資生堂と協議している。

IV. ビジネスマッチング事業

1. ビジネスマッチングを早期具現するための大都市圏ビジネスマンの沖縄ビジネスリテラシーの向上

沖縄地域経済の進展を図るうえで、経済活動が集積し大きな市場を形成する大都市圏との密接なビジネス関係の速やかな構築が必要不可欠であるとの考えから、(株)NPOメンバーの約半数が東京を始めとする本土在住の企業経営者や現役ビジネスマンで構成されている。大都市圏ビジネスにおいて影響力を有する一部上場企業勤務者や勤務経験のある現役ビジネス層への沖縄ビジネスリテラシーの深耕を図るため沖縄ビジネス視察と沖縄現地アテンドを昨年度に引き続き実施した。

2. 「沖縄県“汎”広域連携協議会」の県内外諸組織との連携強化

沖縄の市町村の行政区割りの概念を外し、本島と離島、離島と離島の地域(点)と地域(点)を組織横断的に立体的に繋ぐ“汎”広域的集合体を意図し、(株)NPOが中核となり県内商工会、観光協会、事業協業組合、民間企業有志の参加の下、地域・組織縦横型の任意団体である「沖縄県“汎”広域連携協議会」を組織しているが、県内外の諸組織、企業との連携を強化するとともに内閣府沖縄総合事務局や沖縄県庁、新聞社とも随時、情報交換会を催した。

地域と組織の枠組みを越えた様々な連携パターンにより、県内のみならず複数の県外とのコラボレーション(協業)が容易となり短期間で成果の獲得が可能のため、沖縄の新たな高付加価値ビジネスや新商品の創出を今年度に引き続き、次年度においても活動指針の柱のひとつとして位置付けている。