

市内事業者アジア戦略実証支援事業 支援方針

令和8年4月

1. 趣旨

本支援方針は、令和7年度市内事業者アジア戦略実証支援事業にて実施した市内事業者へのアンケート及びヒアリング調査、県内海外展開支援機関へのヒアリング調査、現地訪問調査等に基づき、市内事業者の稼ぐ力向上のため、経済成長を続けるアジア諸国へのビジネス展開を後押しすることを目的として策定している。

2. 背景

本県を含め国内では人口減少による経済市場の縮小、労働力人口の不足が深刻な懸念材料となっている。こうしたマクロ環境の中、本市が持続的な経済成長と地域活力の維持を遂げるための解決策のひとつとして、成長を続けるアジア経済の旺盛な需要を取り込むことが考えられる。

本市は、県内最大の物流拠点である「那覇港」および「那覇空港」という国際物流インフラを有し、台湾をはじめとするアジア各都市と近接しているという地理的優位性を持つ。しかしながら、本県の海外貿易の実態を見ると、物流コスト高騰等の影響により輸入額が輸出額を大きく超過する状況が慢性的に続いている。

具体的には、本市は本土と比較して輸送コストがかかり、その分コスト競争力が劣位にある。さらに、アジア市場向けの商習慣、契約管理、現地法規制に適応できる専門人材が不足している点や、現地の消費者ニーズの把握が不十分である点が壁となり、外貨を獲得するビジネスチャンスがありながらも、それを逸している市内事業者が多いのが現状である。

地域経済の基盤低下を防ぐためには、内需依存型経済からの転換が必要とされ、市内事業者の「稼ぐ力」を底上げし、アジア進出に資する取り組みを後押しする積極的な施策が求められている。

3. 課題及びニーズ整理

令和7年度は以下の調査を実施し、市内事業者の海外展開の課題やニーズを整理した。

- ① アジア展開を目指す市内事業者を対象とした調査
- ② 県内の海外展開支援機関を対象とした調査
- ③ 国内先進自治体を対象とした調査
- ④ 成功事例として参考となる県内外事業者を対象とした調査
- ⑤ アジア諸国の政府機関や現地商社等を対象とした調査

【課題・ニーズ】

- ① 情報の壁と現地パートナー選定の難しさ

アジア地域の諸外国における複雑な法規制（成分規制、食品衛生、外資規制）に関する情報の不足。その他、事業の成否を分ける「信頼できる現地パートナー（代理店、合弁相手）」を見つけることが困難となっている。

② 物流・輸送コストの壁・財務的な負担

単独ではコンテナを満載できない「小量貨物」の物流コストの高さが、商品の価格競争力を削いでいる。その他、海外展開のための初期投資（物件取得、展示会出展、各種認証取得費等）は中小企業にとって財務的負担が重い。

③ 支援機関の複雑さ

県内支援機関が多数あることによる「自社の段階で、どの機関の、どのメニューを使えばよいのか分からない」という状況にある。

④ 専門・グローバル人材の不足

語学対応（単なる翻訳ではなく商習慣の理解）、輸出入の実務手続き、現地でのマネジメントを実務レベルで担える高度な人材が社内に存在しない。

⑤ ブランド構築力とストーリー発信力の不足

「品質が良い」だけでは売れない時代において、沖縄・那覇の文化や歴史的背景を付加価値（ストーリー）として現地の消費者に届けるマーケティング力が不足している。

4. 本市の役割について

いち民間中小企業・小規模事業者が単独で、海外の政府機関や輸入団体等に直接コンタクトを取り、ビジネスの基盤となる「信頼関係」を構築することは極めて困難である。行政（那覇市）が市内事業者とアジア諸国の政府機関・有力経済団体等との「つなぎの役割（信頼の橋渡し）」を果たし、事業者が描く海外展開戦略の実証・実現を支援することが求められている。そのため、本市が公的な信用力を背景に、先頭に立って、ビジネスマッチング、共同物流の構築、テスト販売等のための「実証ルート」を開拓し、市内事業者が海外展開に挑戦しやすい環境を整備する。

環境整備に加え、令和7年度調査で明らかになった課題等に対し、令和8年度以降の伴走支援を通じて蓄積されたノウハウや解決に繋がる取組に見える化し、地域全体へ横展開を図る。

5. 重点施策

令和7年度調査から明らかになった課題やニーズへの取組として以下の2点を重点施策とする。市内事業者の選定の際は審査要領を別途策定し、審査を実施する。

① 実証に取組む市内事業者への伴走支援

・専門家によるサポート

戦略策定、法規制・成分規制への対応、現地代理店との契約交渉等、専門家チームが

密着して市内事業者を支援していく。伴走支援では沖縄県産業振興公社等の他の支援機関と連携し取組んでいく。

- ・実務経費の直接補助

現地パートナー探しに必要な旅費、物流テスト（混載費用の補填）、テスト販売の手数料、多言語パッケージ作成費、成分分析検査費など、事業者が海外展開の第一歩を踏み出す際に障壁となる実務経費に対する直接的な助成（海外展開支援補助金）を行う。

② 地域別戦略実証について

令和7年度の現地調査で構築した台湾及び韓国のネットワークを活用し、「現地パートナーとのマッチング」を実現させ、市内事業者と現地パートナーとの接点を創出し、市内事業者の戦略実証を支援する。

【台湾実証：ビジネスマッチング・物流最適化】

- ・ビジネスマッチング

台北市進出口商業同業公会（IEAT）や台湾貿易センター（TAITRA）等の現地団体と連携し、現地パートナーとの接点創出に繋げることを目的にビジネスマッチングや企業間交流会を実施する。マッチングや交流前には必要に応じて県内支援機関や合垣興業等と連携し、現地に適したパッケージ改善や成分チェックなどの規制に対応するローカライズ支援を行う。

- ・小口混載物流（LCL）実証

那覇港を起点とした少量多頻度の輸出ルートを実証する。複数の市内企業の貨物を集約することで、単独では高額だった物流費を抑制するモデルを構築する。

【韓国実証：県産素材を活用した共同開発・IT・AI テストベッド誘致】

- ・県産素材を活用した美容・健康商品の共同開発モデル

国際美容産業貿易協会（IBITA）のネットワークを通じ、厳しい韓国の法規制や成分規制への対応、市内事業者が取り扱う県産素材（クチャ、モズク/フコイダン、シークワサー等）を韓国の化粧品・健康機能食品 OEM 大手（韓国コルマー等）へ「原料」として供給する。これを韓国ブランドとして共同で製品化し、世界へ展開するモデルを実証する。

- ・IT・AI のテストベッド誘致と人材交流：KOTRA（東京 IT 支援センター）や韓日産業・技術協力財団と協力し、韓国の高度な IT・AI スタートアップが日本進出する際の第一歩（実証実験の場）として那覇市を提供するとともに、市内企業との連携を促す。これにより市内企業の DX 化（生産性向上）を図り、同時に不足する高度 IT 人材のインターンシップや採用マッチングを実証する。

なお、令和8年度は台湾・韓国を地域別として市内事業者の戦略実証を支援するものとするが、社会情勢や予算等を考慮し、柔軟に別のアジア地域への調査も検討するものとする。

6. 事業スキーム

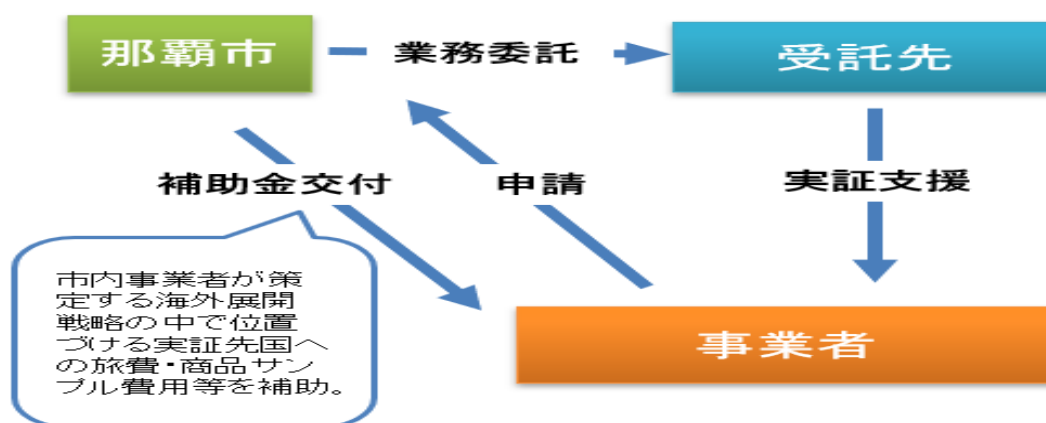
令和8年度（実証・PoCフェーズ）

令和7年度の調査結果を踏まえ、市場適応度や競争優位性の観点から選定された数社の「重点事業者」に対し、現地の有力機関を通じた確度の高いマッチングや、小口混載物流などの実証支援（PoC：概念実証）を実際に行い、成功のモデル事例を創出する。

令和9年度以降（伴走・自走化フェーズ）

実証内容のブラッシュアップや過年度実証事業者への継続的なフォローアップ（伴走支援）を行う。最終的には、構築した支援エコシステムを既存の専門組織（金融機関や民間コンサル等）へ移管を想定し、行政負担を軽減した「自走化された支援基盤」を確立する。

7. 実施体制



8. 成果目標

アジア諸国への海外展開を希望する市内事業者の人的資本の交流や生産拠点確保、販路拡大等海外展開戦略の実証を支援することにより、海外展開に取り組む事業者の増加を図ることとし、以下を成果目標とする。

【実証事業へ参加した事業者数 5社】