

沖縄発の
クロステック
XTech
サービス



一般財団法人 沖縄ITイノベーション戦略センター

沖縄県委託事業

【令和6年度】
ICTビジネス高度化支援事業
成果事例

県内情報通信企業の製品・サービス・技術の高度化

 LIFESHIFT

 amplifier Inc.

 SEEC

株式会社 SOUP

 ASHIBI
ASHIBI COMPANY

currentia inc.

 Gracias
OKINAWA

 びねつ

 VERISERVE

 KAGAKI カガイエレクトロニクス株式会社



【令和6年度】 ICTビジネス高度化支援事業 成果事例

CONTENTS 目次

◆【技術高度化ステージ】

■株式会社ベリザーブ	04
■株式会社ライフシフト	05
■Amp 株式会社	06
■株式会社 SEEC	07
■株式会社 SOUP	08
■株式会社あしびかんぱにー	09
■株式会社カレンティア	10
■株式会社グラシアス沖縄	11
■株式会社びねつ	12

◆【事業化ステージ】

■カサイエレクトク株式会社	13
---------------------	----

◆【その他の採択事業者】

14

■ナウレッジ株式会社	
■株式会社シナジー	
■リゾテック株式会社	
■株式会社システック沖縄	
■花あかり合資会社	
■株式会社セキュアイノベーション	

【令和6年度】ICTビジネス高度化支援事業

事業の目的

情報通信産業の稼ぐ力を強化するため、県内IT事業者が実施する高付加価値なITビジネスの開発や他産業のDXに資するデジタル技術の開発・実証等を支援することにより、産業の高度化や労働生産性の向上を図るのが目的です。

◆ ビジネス構築ステージ

事業の概要

県内IT事業者が有するデジタル技術の新ビジネスに活用する際に必要な技術的課題の抽出や事業化に向けたパートナー企業との提携、テストマーケティング等ビジネスプランの構築・検証に対する費用の一部を補助します。

補助内容	① 対象	設立1年以上の県内情報通信関連企業（企業規模、従業員数に制限はありません）
	② 補助限度額	3,000千円（消費税及び地方消費税は含みません）
	③ 補助率	補助対象事業費の10分の8以内
	④ 事業期間	■ 1次：交付決定の日から令和7年1月31日（金）まで ■ 2次：交付決定の日から令和7年2月28日（金）まで



◆ 技術高度化ステージ

事業の概要

県内IT事業者が提供する製品やサービス、独自のシステムに関する技術的課題の解決に向け、先端技術（AI、IoT、5G等）の導入や、既存技術に新たな機能を組み込み、技術の高度化やサービスの差別化を図るための開発費用を補助します。

補助内容	① 対象	県内情報通信関連企業（企業規模、従業員数に制限はありません）
	② 補助限度額	上限 8,000千円（消費税及び地方消費税は含みません）
	③ 補助率	補助対象事業費の4分の3以内
	④ 事業期間	■ 1次：交付決定の日から令和7年1月31日（金）まで ■ 2次：交付決定の日から令和7年2月28日（金）まで



◆ 事業化ステージ

事業の概要

新たなビジネスモデルの事業化に向けて、ユーザー企業やパートナー企業と連携した実証事業や、市場開拓に向けたプロモーションツールの検討、安定した収益性の確保など、ビジネス上の課題解決のための取組等に対する費用を補助します。

補助内容	① 対象	県内情報通信関連企業（企業規模、従業員数に制限はありません）
	② 補助限度額	10,000千円（消費税及び地方消費税は含みません）
	③ 補助率	補助対象事業費の3分の2以内
	④ 事業期間	■ 1次：交付決定の日から令和7年1月31日（金）まで ■ 2次：交付決定の日から令和7年2月28日（金）まで





ソフトウェアの機能検証を自動化「NEKO-No-tE」プロジェクト

様々なテスト実行をロボットで/ テストエンジニアの作業効率化

自動車・通信・医療機器など、あらゆる分野で使われているソフトウェアの検証は、企業にとって製品・サービスの品質を保証するために欠かせない工程です。ソフトウェアの第三者検証を行うベリサーブ(東京)のグループ企業「ベリサーブ沖縄」は、支援事業を活用し、検証支援ロボットシステム「NEKO-No-tE」の試作機開発を行いました。ローコードまたはノーコードで簡単に操作できる装置で検証作業を省力化し、業界の人手不足解消に貢献することが目的です。

1 事業の目的

スマートフォンの普及に伴い、様々なモノやサービスがインターネットを介してつながる時代となったことで、ソフトウェア開発の競争激化に伴い、検証作業も質・量・速さが求められています。一方、多種多様なデバイス、OSのバージョンアップに伴う、動作を実機でテストする作業に予算と人手をかけられない企業も多く、バージョンアップに伴うアウトソーシングのニーズは高まっています。当社でも試験用端末約1200台で依頼に対応していますが、一般的なITエンジニア(プログラマーやシステムエンジニア)と比べ、テストエンジニア(テスト実行者)は低単価の傾向があり、人材確保は業界的な課題となっています。検証業務の自動化は喫緊の課題でした。

2 実施内容

一例を挙げると、実機の検証作業に使用したスマホは必ず初期化する必要がある。データ消去とリセットにかかる時間は1台あたり約30分。一日平均40台の初期化を5人で行っています。このような、初期化の際の画面を単純にタッチする繰り返しの動作なら、ロボットの得意な領域です。まずは、ロボットを用いた自動化の第一段階として、ローコード、ノーコードで動作するロボット制御システムをベトナムのグループ会社へ製作を依頼しました。自動化の手段としては、大きく分けて、論理ベース(ソフトウェア)物理ベース(ロボット)に分かれます。そこで、ロボットを選択した理由としては、ソフトウェアベースの自動化ツールの場合、アプリ、OSのアップデートでレギュレーション(規定・規則)が変わるたびに、自動化スクリプトの修正作業が生じ、自動化のための時間も人手もかかります。しかし、ロボットだと、一旦、覚えさせてしまえば、レギュレーションに左右されることが少ないため、利便性が高いと考えています。現時点では、スマホの初期化が出来る程度ですが、今後、応用過程において、様々な作業を実現できるように開発を進めています。

3 事業の成果

ロボットの部品は3Dプリンターで制作しコストを低減しました。水平方向の3軸で、クレーンゲームのアームの先が一本の指になったような外観となっておりアームでタップ・スワイプ・フリックができます。カメラで画面のアプリアイコンの位置を認識させ、正確に押せるようにシステムの改良を重ねた結果、タップのスピードは「ピアノの鍵盤を押して音楽を奏でられるほどの速度」を実現しました。また、ロボット製作にあたり、「カサイエレクト社」へ協力を仰ぎ、アドバイスを受けながらロボット本体の製作に取り組んでおります。

4 事業の展望

物理的な操作の作業を自動化することで工程の30%が削減できます。ハード(ロボット・IoT機器)の開発は当社の試みですが、ローコードまたはノーコードでテスト実行を自動化し、さらにAIの実装で不具合検出の効率化を図り、人材の省力化でテストエンジニアをより付加価値の高い検証業務に当て、技術向上を図ることができそうです。すでに県外から試作機への問い合わせも来ており、ソフトウェア業界の品質向上に貢献できると感じています。スマホ以外でも物理キーのリモコンやカーナビなどにも転用可能で、今後は依頼内容ごとにテストエンジニアが作成するテスト実行のスク립トサービスなどのセット販売も視野に入れ、量産化をめざします。

NEKO-No-tE導入概要



構成企業

■株式会社ベリサーブ沖縄

代表者 / 新堀義之

設立年月 / 2011(平成23)年11月24日

住所 / うるま市州崎14-1 沖縄IT津梁パーク

TEL / 098-989-8646

Webサイト / <https://www.ok.veriserve.co.jp/>

【事業内容】

ソフトウェアの検証作業サービス



ケアプラン作成支援アプリ「介護のmana」に追加機能

面談音声をAIで要約し自動記録、 文書化の手間を削減

AIを活用したケアプラン作成支援アプリ「介護のmana」を提供しているソフトウェア開発の「ライフシフト」は支援事業を活用し、ケアプラン作成に欠かせないアセスメントやサービスの実行状況を確認するモニタリングなど面談時において、音声でAIでテキスト化し、要約して自動的に記録できる新機能の「音声認識AI対話型ソリューション」開発に取り組みました。併せて国保連伝送API(※1)とケアプランデータ連携システム(※2)にも対応できるようアプリの改良を図りました。

※1 国保連配信APIは、介護・福祉事業者が国民健康保険団体連合会(国保連)へ請求データをオンラインで送受信できるシステム。

※2 ケアプランデータ連携システムは、居宅介護支援事業所と介護サービス事業所の間でケアプランを共有できるシステム。2023年、国民健康保険中央会が開発した。

1 事業の目的

ケアマネージャーは、課題等の情報収集(アセスメント)を基に作成されたケアプランに沿って、毎月、適切にサービスが提供されているかを確認(モニタリング)します。アセスメントとモニタリングは、ケアマネージャーが利用者や家族と面談する形式で行われており、さらにサービスを実行する介護事業所との会議や医療従事者との調整などが生じるため、ケアマネージャーが面談等に要する時間は膨大です。こうした面談等は記録の文書化が必須ですが、メモを手打ち入力しているのが現状です。こうした課題をニーズと捉え、面談時の音声を録音し、テキスト化して要約する音声認識AIシステム、自動記録の開発に取り組みました。

2 実施内容

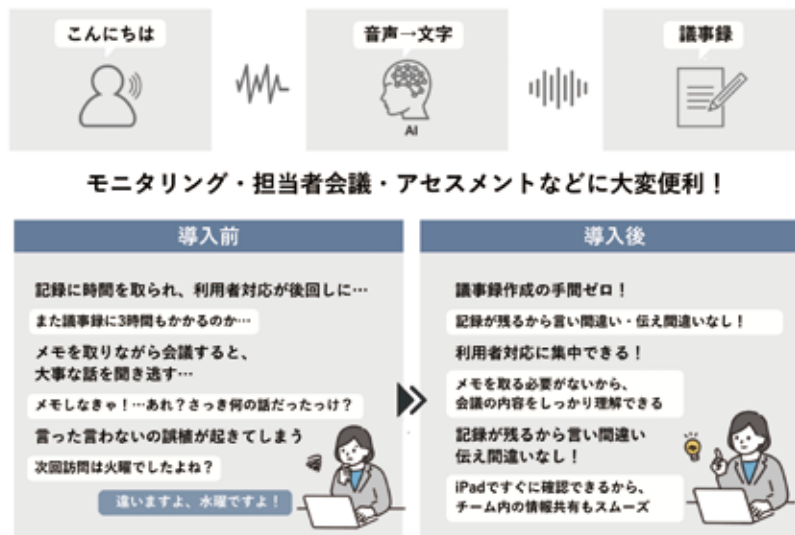
「介護のmana」に録音機能を実装。ケアマネジメントのプロセスで生じる面談等(アセスメント・モニタリング・会議・調整等)における記録内容を音声認識エンジン経由でリアルタイムにテキスト化し、ChatGPTで要約する独自のシステムを構築し、ケアプラン作成を補助する機能を開発しました。データはリアルタイムで自動的に保存され、いつでもどこからでもアクセスできます。また国保連伝送APIとケアプランデータ連携も実装しました。

3 事業の成果

実際に「介護のmana」ユーザーに音声認識AI機能を利用してもらい、同機能の実装後で、ケアマネージャー1人あたりの対応件数、対話時間、満足度の変化についてヒアリングした結果、19事業所から概ね好評を得ました。スマホ・タブレットでの簡単な操作性も評価され、すでに10社以上が導入を検討するという結果が得られました。

4 事業の展望

「介護のmana」は、アナログだったケアプラン作成業務時間を10分の1まで効率化できるアプリとして、導入してくださる事業者が増えています。現場のケアマネージャーは本来、利用者や家族に向き合い、対話に時間をかけたいと思っています。こうしたニーズに応え、利用者本人に適したケアプランづくりと業務効率化の両立に貢献していきたい。人材不足、介護難民問題の解決など、DXで介護の現場を支えていきたいです。



株式会社ライフシフト

代表者 / 嶺井政哉
 設立年月 / 2019年10月9日
 住所 / 沖縄県南城市佐敷津波古930番地
 TEL / 080-9104-0682
 Webサイト / <https://lifeshift-inc.com>

【事業内容】

介護事業サポートシステムの開発・販売



LINE公式アカウント連携のコマースツール「LINX」

SaaS化で利用料を大幅低減／ リテールメディア事業で無料めざす

LINE公式アカウントと連携した受発注・コマース運用ツール「LINX」を開発・販売しているAmpは支援事業を活用し、サーバーインストール型パッケージソフトウェアであった同ツールのSaaS(※1)化に取り組みました。ユーザーのオンプレミスサーバー維持・管理にかかるコストを抑え、低価格でサービスを提供するのが目的。同時に同ツールを利用する小売事業者の販売チャネルを活用した広告を配信するリテールメディア(※2)事業も視野に入れ、販売拡大をめざします。

※1 SaaSとはクラウド上で提供するソフトウェアを、インターネットを介してユーザーが利用できるサービス形態のこと。例)Gmail、チャットツールSlackなど。

※2 リテールメディアとは小売事業者が運営しているECサイトや店舗内ディスプレイなどを広告枠として外部に提供し、広告収入を得ること。例)Amazon、Walmart(ウォルマート)、ファミリーマート

1 事業の目的

令和4年コロナ禍でデリバリー需要が高まる中、当社は那覇市内の酒販店の依頼を受けLINE公式アカウントと連携した注文配達アプリ(クリックコマース)を開発。管理運営のためのパッケージツールを「LINX」として販売。通販の運営に特化したバージョンや、クリック&コレクト(※3)サービス向けのパッケージ提供も行い、令和5年にはIT導入補助金の支援事業者・認定ツールに登録されました。当社の「LINX」はサーバー上にインストールしてWEBブラウザを通して利用するクラウド型のパッケージソフトウェア。LINE公式アカウントを販売チャネルとして活用することが可能で、ITスキル・人材が不足する小規模な小売・飲食店などでも簡単にWEBブラウザから管理が行えます。当社のビジネスモデルは、LINXをインストールしてサービス提供を行うための「サーバー環境の提供(オンプレミスサーバーの保守・管理受託)」により対価を得るビジネスモデルで、類似サービスと比較して割高となっている利用料を低減させるためにSaaS化が必須と判断しました。

2 実施内容

IT導入補助金を活用した販売促進で飲食・小売・卸売などの導入数を14件程度に増やしましたがサービス利用開始までに7営業日ほどかかっている状態でした。利用の申込みからサーバーの構築、初期設定、など個々のユーザーに対応しては生産性の低さや、高い管理コストが利用料を押し上げ、販売を鈍化させる懸念となっていました。特に、決済サービスとの連携については、決済サービス側の審査のために一度サービスサイトを公開する必要があり、審査後に再設定してセットアップを行う必要があるなど、パッケージ版ならではの余計な作業が発生していました。今回、新たにSaaSにてサービスを提供するための新基盤を構築すると同時に、既存顧客のSaaS移行の実証や、当社の目指す「地域の小規模店舗のマイクロフルフィルメントセンター化」に対する実証を行いました。実証先としては離島村である伊平屋村の野南売店に協力をいただき、物流網が発達していない地域における不利益解消についても知見を得ることができました。

3 事業の成果

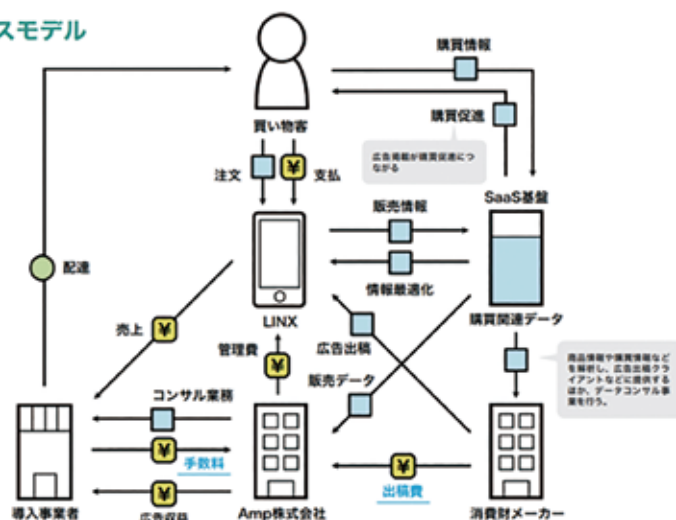
野南売店の実証では、従来のパッケージ版をインストール後、クラウドへデータをテスト移行し、移行前後の使用感・コスト分析を行います。コストコ再販店でもある同売店をマイクロフルフィルメントセンター化(オンライン注文に対応した小型の配送拠点)する際のニーズ・商圏も調査していく予定です。これまで当社が手がけていたデータ入力や各種設定をほとんど全てユーザー(事業者側)でできるようになりました。これまでは仮サイトを構築し決済キーの発行を待つ仕組みでしたが、1店舗当たり3営業日かかっていた手続きのタイムロスも減らすことができました。

4 事業の展望

SaaSへの移行で従来の作業工数を大幅に削減でき、管理運用の効率化と同時に低価格でサービスを販売することが可能になります。今後の展開として、ツール導入事業者の販売チャネルをリテールメディアとして活用し、広告配信による収益化というビジネスモデルを確立し、ツール利用料「無料」をめざします。まずは2年以内に月額利用料11万円から1万円へ低減し、新規ユーザー獲得に向けECコンサルタント・SNS運用代行サポートも兼ねた販売代理店網を構築し、1年間で50社の利用をめざします。

ビジネスモデル

※3 クリックアンドコレクトとは、オンラインで購入した商品を、自宅以外の場所(店舗、ドライブスルー、宅配BOXなど)で受け取る形式のこと。



構成企業

■ Amp株式会社

代表者 / 久場貴之
設立年月 / 2022年10月25日
住所 / 沖縄県那覇市1-9-1 壺屋陶芸センター 403
TEL / 050-7117-1324
Webサイト / <https://amp.lc/>

【事業内容】

ソフトウェア開発 LINE公式アカウント連動コマースツール「LINX」の運用



タビナカ事業者向け予約管理システム「OMUSUBI」

複数OTAの在庫管理を一元化、 収益増とDX推進めざす

沖縄旅行に特化したポータル予約サイト「沖楽」を運営するSEECは支援事業を活用し、タビナカ(※1)事業者向けの予約管理システム「OMUSUBI」(おむすび)に、主要OTA(※2)の在庫一元管理機能とタビナカ業者間のセット商品販売支援に結びつく新機能を追加開発しました。在庫管理にかかる手間を削減しつつ、販売を効率化し収益を最大化するのが狙いです。旅行市場の中でも特にオンライン化が遅れるタビナカ業界のDXに取り組みました。

※1 タビナカとは旅行の「滞在」に特化したサービスのこと。工芸品作り、マリンレジャー、ガイド付き観光ツアーなど現地体験を提供するサービスを指す。

※2 OTAとはOnline Travel Agent(オンライン・トラベル・エージェント)の略。旅行商品(航空券、ホテル、レンタカー、ツアーなど)をインターネット上で販売するプラットフォーム。じゃらん、Expediaなどが代表的なOTA。

1 事業の目的

現地のアクティビティは旅の質を高める重要な要素であるにもかかわらず、業界のオンライン予約比率はホテル業界の半分にも満たない状況です。デジタル化が遅れる背景には、人手不足に加え、プランやオペレーションが複雑化する業界特有の課題もあります。当社は2013年、OTA「沖楽」をオープン、県内400以上の事業者者に管理システムを提供してきました。令和5年度に同補助事業を活用し、「OMUSUBI」に事業者HP・主要OTA経由の予約情報を一元管理できる機能を追加。現在、80施設以上の事業者がサービスを利用しています。今年度は在庫の一元管理を柱にいくつかの新たな機能を開発しました。

2 実施内容

事業者ごとに人(ガイドや運転手)、モノ(機材や車両)など在庫管理する対象は複雑で、一元管理や事業者間のセット商品販売時のフロー効率化について相談が寄せられていました。そこで導入事業者に対し、リクエストが多かった以下の開発を行いました。

1. 収益の最大化とDXの促進
 - ① 複数OTA在庫管理の一元化
 - ② 写真及び動画の販売
 - ③ 電子サイン機能
2. タビナカ事業者間ネットワークの連携
 - ① 他者セット販売(予約カート機能)
 - ② 乗員名簿

3 事業の成果

複数のOTAを利用する場合、事業者は各OTAの管理画面上で空き数を更新する必要がありますが、エクセルで管理するなど依然人手を要していることが分かりました。そこでOMUSUBIに複数OTAの在庫数を自動調整・更新する仕組みを作りました。またシュノーケルとパラセーリングのセットツアーなど、タビナカ業者同士の商品をセット販売しているケースには、双方で予約や天候不良時のキャンセル処理を行える機能を追加。釣り船の乗り合いなど、残席管理・乗員名簿の自動作成ができる機能も追加しました。

4 事業の展望

在庫管理の一元化で販売機会の損失やオーバーブッキングを防げるようになります。また、連携する事業者間のやりとりの負担軽減が図れます。新機能によりバックオフィス業務時間の20%削減を目標にユーザー検証を進めました。令和7年3月までに運用開始予定です。令和6年5月現在、複数OTAの在庫を一元管理できるシステムは、タビナカ業界に存在しません。今後さらに機能改善を進め、DXで業界の人手不足、収益増に貢献します。令和7年中に県内・県外合わせて162施設の導入を目指します。

01 収益の最大化

各OTAの在庫の一元管理の機能により、事業者の管理コストを削減しつつ、販売機会を増やします。

在庫の一元管理とは？



株式会社SEEC

代表者 / 阿部隆太郎

設立年月 / 2005(平成17)年10月1日

住所 / 本社: 東京都渋谷区恵比寿

支社: 那覇市泉崎1-20-6 那覇ビジネスセンター 7F

T E L / 098-943-3410

Webサイト / OMUSUBI概要(<https://jcation.com/omusubi/>)

沖楽概要(<https://oki-raku.net/>)

[事業内容]

インターネット広告代理事業、旅行事業、ゲームアプリ事業、
インターネットメディア事業を沖縄と関東で展開。

株式会社 SOUP

「おごりたい」気持ち贈り合う決済アプリ「SOUP」

ファンがファン呼ぶ「感情」をマーケティングツールに

キャッシュレスデータを活用した顧客管理・分析システムの開発・販売などを手掛ける「SOUP」は支援事業を活用し、自社サービスのコミュニケーション決済アプリSOUP(スープ)にファンマーケティングを強化する機能を追加開発しました。利用客がおすすめしたい店舗の商品・サービスをアプリで購入し他者へプレゼントできる「おごり機能」の実装に向けてアンケートを実施。中小企業でもOMO(※1)決済の導入を可能にし、新規客獲得と売上向上につながるプロダクトをめざしました。

※1 OMOとはOnline Merges with Offlineの略でマーケティング手法のひとつ。「オンラインとオフラインの融合」と訳され、インターネットと実店舗でシームレスな購買・サービスを提供することで、顧客体験を向上させていく考え方。例) オンライン注文のデリバリーサービス、モバイルオーダーの店舗など。

1 事業の目的

小規模な飲食店等にとって常連客の紹介は新規客獲得につながる重要なマーケティング要素です。よく行く店の美味しい料理などを知り合いにおすすめしたくなる「感情」を集客に活かすのが「おごり機能」。アプリで数百～数千円の(電子チケット)を購入し、おごりたい人に贈ることができます。当社は「おごり機能」の実装に向けて、自社運営の「RESTAURANT Lilly-李理-」の来店客を含む約400人に対し、「おごる・おごられる体験」についてアンケートを実施しました。

2 実施内容

その結果、「おごられる機会」があれば初めての店舗でも足を運ぶと答えた人は63%、おごられる金額に関係なく来訪したいと答えた人は約30%。「おごってくれる相手」が親しい友人・家族の場合、来訪したいと回答した人は53%でした。商品やサービスを気に入った場合、他人に紹介したいと答えた人は58%、紹介した際に「おごる可能性」について、既におごった経験のある人は12%、おごる可能性があるかと答えた人は28%いました。さらに初めての店舗を選ぶ際、約38%の人が「抵抗感がある」と回答しました。アンケートの結果を元に2025年2月下旬からRESTAURANT Lilly-李理-において実証をおこなう予定です。

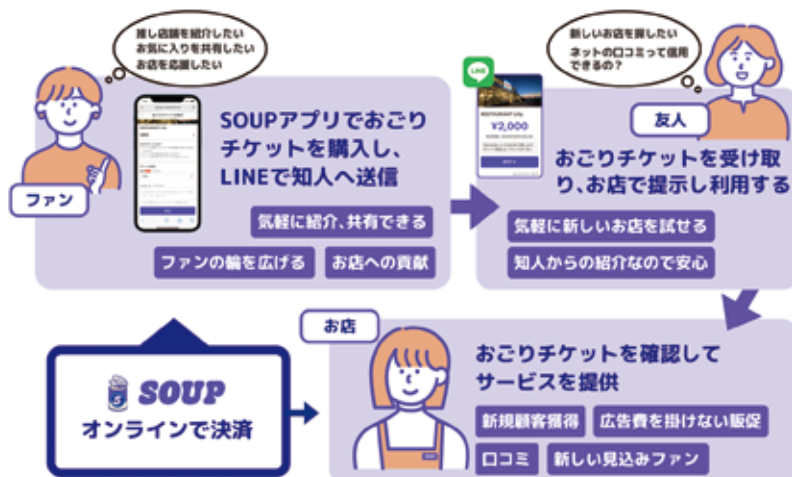
3 事業の成果

アンケートから新規客の獲得には、根強いファンが新たなファンを呼び込むマーケティングが重要と分かりました。ユーザーが気軽に使えるように、LINE内で完結するアプリを制作しました。POSデータから来店回数・頻度・利用単価・注文履歴など顧客の行動を分析し、愛着を持つ顧客(ロイヤルカスタマー)の育成に効果的な取り組みができます。今後の追加機能としてトーク画面からメニューへの質問やアレルギー情報の確認、パーティーなどを撮影した画像を送ることができる機能、客から店舗スタッフへ「デジタルチップ」を贈るギフト機能は既に実装済みで、RESTAURANT Lilly-李理-の他、全国でチェーン展開する飲食店でも実証します。

4 事業の展望

キャッシュレスと聞くと単なる決済手段と思われるがちですが、SOUPアプリはファンの温かい思いが交流する決済ツールにしていきたいです。小規模でもファンをつくりたい店舗なら1店舗から導入可能です。将来的には支払い方法の拡大、予約システムとの連携、ECサイト、ファンの会費制サービス(サブスクリプション)も検討します。美容室やエステサロン、アーティストの支援など、多業種の対応も進めていきたいです。また「おごり機能」は法人利用も視野に入れたいと思います。

SOUP おごり機能概要 コミュニケーション決済SOUP



構成企業

株式会社SOUP

代表者 / 松川洋平
設立年月 / 2009年9月
住所 / 沖縄県浦添市沢砥2丁目13-5 3F
TEL / 098-851-8641
Webサイト / <https://www.soupcorp.jp>

【事業内容】

情報通信業、情報サービス業、ソフトウェア業



メタバースイベント「OKIVFES」で企業のDX化促進

集客・交流・情報発信の デジタル体験とノウハウ提供

沖縄のバーチャルタレント根間ういが所属する「あしびかんぱにー」は支援事業を活用し、自社が手掛けるメタバース事業「OKIVFES」(オキブイフェス)に出展する県内企業のDX促進・強化に取り組みました。同フェスは仮想化したメタバース(※1)空間「バーチャル沖縄」上において、沖縄文化・エンタメが体験できるイベントで、2022年から開催、OKIVFES 2023では10日間で国内外約20万人を動員しました。25年は30万人を目標に出展企業を募り、仮想空間の集客・発信などのデジタルエクスペリエンス(※2)を提供し、県内企業のDX化促進をめざしました。

※1 メタバースとは、コンピュータ上に構築された3次元の仮想空間やそのサービス。

※2 デジタルエクスペリエンス(Digital Experience)とは、ユーザーや顧客がデジタル技術やサービスを通じて得る体験を指す。文中のDXは(Digital Experience)の略語。

1 事業の目的

OKIVFESでは、国際通りや首里城など既存施設をモチーフにした空間、音楽ショーやアート展など、様々なイベントが楽しめます。また空間内に企業が出展することも可能で、企業をイメージした特設ブースを設置してのPRや、来場者との交流ができます。これまでに航空会社、飲料、食品メーカーなどが参加し、実際の販促につながった事例もありました。今回、同社はBtoB事業として、フェスを集客・発信力強化のデジタル体験を提供する場と位置づけ、参加企業に対しノウハウの提供、仮想空間を活用したサービスの創出、市場開拓を視野に入れたDX化促進・強化へ取り組むことになりました。

2 実施内容

小売業、飲食業、ホテルの3社をモデルにVR上にコンテンツを開発。各企業の特徴を生かして沖縄の魅力をユーザーに届けられるよう空間を設計しました。また各空間で楽しむ様子をSNSに上げるユーザーが多いことから、ブースの演出も強化し、写真を撮りたくなる工夫を重ねました。一方で、商品に貼付したURLから購入を促すことはできるものの、仮想現実からの離脱を嫌がるユーザーに消費行動を喚起することにはハードルもあります。そのため、リアルなユーザー層とは違う層へのリーチを狙うため、出展目的を共有するためのプレゼンテーションを重ね、ベータ版を構築しました。

3 事業の成果

本番に向け動作テストを繰り返してブラッシュアップを図りました。同フェスは3月14日から10日間、開催を予定しており、現在は専用サイトを公開し、XやYouTubeを中心にSNSの投稿を進めています。イベント終了後は各企業に対し、ブースの滞在時間、関心が高かった商品・サービスなどを分析し、個別データを提供します。当社としては制作や運営で得られる情報やノウハウの蓄積だけでなく、それらを出展企業と共有することで連携の強化とOKIVFESの認知度の向上につながります。

4 事業の展望

こうした取り組みを継続しながら、県内企業との連携強化やECサイトでの販促に繋げるといった次の展開も見据えています。さらに協賛企業がメタバースでのデジタル事業を経験して、次の新たなDXに目を向けるきっかけになってほしいと期待しています。今後もメタバースの集客力や発信力を強みに、沖縄の文化やスポーツなど幅広い分野で、実存するコンテンツや地域資源を組み込み、付加価値の高いデジタル事業を目指します。



構成企業

■株式会社あしびかんぱにー

代表者 / 片桐芳彦
設立年月 / 2014年7月23日
住 所 / 沖縄県那覇市旭町1-9
T E L / 098-917-0467
Webサイト / <https://ashibi.jp/>

〔事業内容〕

ゲーム制作、Vtuberの企画・制作・運営、メタバース事業(バーチャル沖縄)などデジタル・エンタテインメント・コンテンツの企画・制作・運営を展開。
他、音楽アーティストマネジメント、街頭ビジョン運営、EC事業、リテール事業など「沖縄」をキーワードとした事業を幅広く展開。

currentia inc.

写真報告アプリ「smart tag camera」に新機能

現場写真を AI が解析、点検場所を自動判定することで現場記録をスマート化

スマホで簡単に現場記録・報告書作成ができるアプリ「smart tag camera」を提供する「カレンティア」。建築や設備に関する点検や調査での大量の画像を扱う現場の作業効率化を図るため、支援事業を活用し、AI画像解析で点検箇所（タグ情報）を自動判定できる機能を開発しました。令和5年度にも同補助事業を活用し、サービスをSaaS（※1）化しており、今回は、AI画像解析を使った新機能を追加開発し、競合他社との差別化に取り組みました。

※1 SaaSとはクラウド上で提供するソフトウェアを、インターネットを介してユーザーが利用できるサービス形態のこと。例）Gmail、チャットツールSlackなど。

1 事業の目的

現場調査や点検は、担当者が現場に移動し、撮影・記録を行い、帰って報告書を作成するという労働集約型の業務となっており、少子高齢化や働き方改革の影響で業務効率化が注目されています。特に台風や塩害など厳しい環境にある沖縄では、調査・点検作業は重要であるにもかかわらず、まだまだアナログな手法に依存しているのが現状です。こうした課題を背景にリリースした「smart tag camera」では、撮影した点検箇所（タグ情報）をアプリ上で簡単に記録できる機能を搭載してまいりました。しかし、大量の写真撮影が必要な現場などではタグを設定する時間すらなく、写真整理を後回しにしている実態がありました。そこでAI解析で点検箇所を自動判定し、タグ入力する手間を省く機能開発に着手しました。

2 実施内容

まずアプリの過去データを分析し、点検箇所としてタグ入力される頻度の高い「内壁」「床」「天井」を判定対象（予測表示）の項目に絞り込みました。AIに対象部位の写真を学習させることで専用のモデルを構築し、撮影された写真をAIに解析させて、解析結果から予想されるタグをユーザーにサジェストする機能をアプリに実装しました。構築したAIの精度は、正解率90%を誇り、これにより、ユーザーはサジェストからワンタップでタグを選択できるようになり、現場での記録をよりスピーディに進めることができるようになります。当然、該当するタグがサジェストされない場合も従来通り、任意のタグを選択いただけます。

3 事業の成果

アプリの新機能は、沖縄県内と県外の現場で実証してもらい、AIタグ判定の有効性を検証しました。AI判定の正解率は90%となり、目標として掲げていた70%を超えましたが、実際の現場でもタグ入力する手間を省くことに成功し、「現場での記録の手間が減り、作業が楽になった」といった業務効率化に関する高い評価を得られました。何より、先進技術がアナログな現場を変える体験を通して、顧客に感動を与えられることを再認識できました。市場全体のAI技術への期待が高まる中で、AIタグ判定に対するユーザーの関心は高く、この技術で現場のDXに貢献できると期待しています。

4 事業の展望

写真毎に点検箇所（タグ情報）を選択する手間が省け、これまで事務所に戻って行っていた写真整理業務が減ったことで、建物調査や点検など、本来の業務に専念できるようになります。既存の建築や設備の老朽化や新築物件の品質検査のニーズ高騰が進む中で、現場報告支援システムのターゲットは幅広いですが、当社は特にDX化が遅れている中小企業へサポートの浸透を図っていきます。今後、AI判定の精度を上げ、判定できるタグの種類を増やし、ユーザー企業独自のタグについても対応できるよう検討していきます。

AIが、点検箇所（タグ情報）を自動判定！

現場での入力を大幅に省略！

①アプリで現場写真を撮影

②写真をAIが解析

③点検箇所を自動判定



currentia inc.

©2024 currentia inc.

構成企業

■株式会社カレンティア

代表者 / 星山薫

設立年月 / 2016年3月1日

住所 / 本社：東京都品川区五反田7-9-5 SGテラス9F

那覇支店：沖縄県那覇市おもろまち4丁目19-14 八重洲第7ビル502号室

T E L / 本社：03-5496-1081 那覇支店：098-988-1523

Webサイト / <https://currentia.co.jp/>

〔事業内容〕

システム導入コンサル、システム開発、システム保守・運営／
モバイルアプリケーション開発／Webデザイン、Webサイト制作／
自社サービスの提供



学童クラブと保護者が情報共有できるアプリ「Genkinakoアプリ」開発

ICTで業務負担軽減と 子育てしやすい街づくりめざす

小学生を持つ保護者にとって欠かせない学童クラブ。日々の出欠、行事の案内などといったクラブと保護者間の連絡事項は多岐にわたります。両者の連絡をスムーズにすることで、学童業務の効率化や、学童保育の質の向上を図り、保護者が安心して働ける環境づくりにつなげようと、ITコンサルティングやシステム開発を手掛ける「グラシヤス沖縄」は支援事業を活用し、情報共有の効率化を図るアプリ「Genkinakoアプリ」の開発を行いました。

1 事業の目的

令和4年度に同補助事業（ビジネス構築ステージ）に採択され、県内の自治体・学童クラブ・保護者を対象に実態調査を実施し事業化につながる課題を洗い出しました。その後、自己資金で「おきなわ学童クラブ情報」（ポータルサイト）の開設や、クラブの書類作成業務と保護者の学童選びの負担解消を図ってまいりました。令和6年度は、課題の一つとして挙がっていた保護者との連絡業務の負担軽減に向け、情報共有専用のアプリ「Genkinakoアプリ」の開発に取り組みました。

2 実施内容

支援員と保護者間の連絡は個人のアカウントによるSNSでやり取りしているケースが多く、プライバシーの問題、土日や夜間など就業時間外対応の負担があったことから以下の機能を持つアプリの開発に取り組みました。

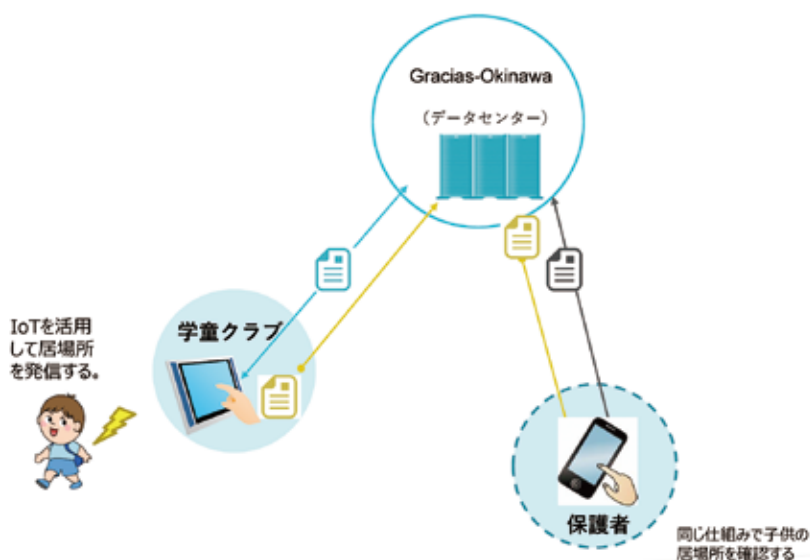
- 1、保護者個別通知機能
 - ① 行事案内や災害時等の一斉通知
 - ② 入室・退室の通知
 - ③ 引き渡し履歴
 - ④ 行事参加の確認（申込・集計）
- 2、休み・相談連絡機能
 - ① 保護者からの休みの連絡
 - ② 子どもに関わる相談の連絡
- 3、ポータルサイトとの連携機能強化
 - ① 新年度の入所・受付期間の掲載
 - ② クラブ見学予約
 - ③ ポータルサイトからの問い合わせ機能強化

3 事業の成果

「Genkinakoアプリ」を1月下旬から3週間、南風原町・八重瀬町・恩納村の学童クラブ計50施設から実証検証への同意を得た学童クラブの保護者を対象にアンケートを実施し、使いやすさ、機能面、デザイン面、アプリの使用感を評価してもらい、そのアンケートから指摘を受けた点を踏まえ、改良を重ねており、4月の正式リリースを目指しています。

4 事業の展望

ポータルサイト、アプリ等の連携により、学童業務と保護者との情報共有の効率化を進めることができます。行政・学童クラブ・保護者が抱える課題は、全国共通であると考えていることから、沖縄モデルとして確立し、同システムの全国展開を目指します。既に県外から問い合わせがありました。厚生労働省が推進する学童クラブのモデル事業も追い風となっており、ICTによる地域連携で子育てしやすい街づくりに貢献できると考えています。



■株式会社グラシヤス沖縄

代表者／ 田上カルロス
 設立年月／ 2014年7月14日
 住 所／ 浦添市前田1丁目54-1 5F-A号室
 T E L／ 098-943-6939
 Webサイト／ <https://gracias.okinawa/>

[事業内容]

情報システムに関するコンサルタント業務



レシート買取り福利厚生サービスアプリ「カロリパークス」

AI技術でレシートを自動チェック、 3分の1に時短し顧客満足度向上を図る

レシートをアップロードするだけでキャッシュバックが受けられる福利厚生サービスアプリ「カロリパークス」を運営する「株式会社びねつ」。「2018年に業界唯一」のキャッシュバックサービスとしてリリース以降、利用企業数は約2000社、登録者数は5万人に上っています。今回、営業エリアの拡大に向け支援事業を活用し、これまで目視で行ってきたレシート画像の精査を生成AI「ChatGPT」の画像読み込み・認知機能を使って、自動化する機能開発に取り組みました。

1 事業の目的

スマホアプリという手軽さから、本サービス利用率は平均82%。レストラン等のディナー・コンビニ・映画鑑賞・ゴルフ・ホテル宿泊などのレシートを買取る形で、利用金額の5～10%がキャッシュバックされる仕組み。全国どこからでも利用でき、企業は従業員1人あたり数百～千円台の月額料金を支払い、同サービスを福利厚生の一環として導入しています。しかし、アップロードされた画像のチェックは目視で行っているため時間がかかり、ユーザーへの通知遅れによる満足度低下が懸念材料となっていたことから、利用者増加への対応、事業拡大に向けて、AIによる画像チェックの自動化に取り組むことになりました。

2 実施内容

アップロードされるレシート画像は1日170～240枚年末年始・大型連休など、店舗利用が増加する時期ともなれば、一日のアップロード数は500枚を超えます。これまでレシートの使い回しや偽造、不正な画像加工などの確認は目視で行っており、利用可否や不備の通知に長いときで2日間かかっていました。通知までのタイムラグはユーザーの満足度低下につながりかねない懸念材料となっており、改善するために、今回、申請数の多いディナーのレシートにしばり、OCRで画像を読み込み、AI（ChatGPT）でテキストデータと画像解析を行う精査機能開発とユーザーの満足度についてアンケートを実施しました。

3 事業の成果

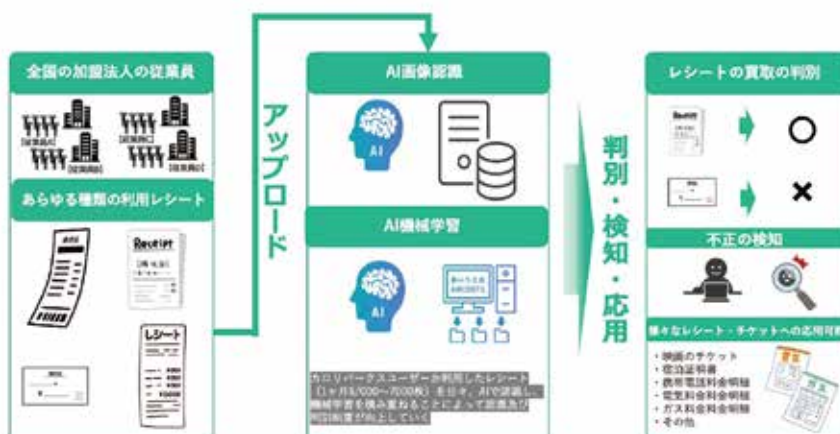
画像から物体やテキストを自動的に検出できるGoogleの画像認識サービス（Google Cloud Vision API）を採用。APIの検出データとレシート画像2万件分のデータをChatGPTの新モデル（GPT-4V）に読み込ませ、正誤を学習させました。その結果、目視で1枚あたり約1分45秒かかっていたチェック業務は、自動化によって約30秒にまで短縮できました。人の目に代わり、画像のチェックを自動化することで、作業時間を大幅に短縮でき、ユーザーへのスピーディーなレスポンスを提供することが可能になりました。

4 事業の展望

この精査機能を2024年末、実証実験を実施しランダムに選んだユーザー100人にレシート可否の待ち時間短縮についてアンケートを実施、半数から「満足」という結果を得られました。ユーザービリティについても既存・新規導入企業の従業員8割から高い評価を得られました。地方で利用できる福利厚生サービスはほとんどなく、特に中小企業では人材確保の課題に直結しています。福利厚生の拡充は、賃上げ・待遇に次ぐ重要なファクターであると考えており、採用力の格差解消のお役に立てるよう、より精度向上を目指します。今後はディナー以外のガソリン・電気・ガス・人間ドックなどカテゴリーを拡大させていく予定です。

システム・サービス全体像

レシートのAI画像認識・精査+レシートの判別機能



構成企業

■株式会社びねつ

代表者 / 高嶺 也

設立年月 / 2015年2月26日

住所 / 沖縄県那覇市久茂地2-2-2タイムスビル10階

TEL / 098-996-1143

Webサイト / <https://be-netz.com>

【事業内容】

福利厚生サービス「カロリパークス」の運営、
成果報酬型求人サイト「ジョブカロリ」の運営

カサイエレクトロ株式会社

導入からメンテまで県内一貫のシステム提供

県産自律移動ロボットで 広告・集客機能の効果測る

人手不足を背景に搬送や配膳ロボットが急速に普及する中、ロボットSier「カサイエレクトロ」は支援事業を活用し、県産搬送ロボットシステムを開発。令和6年度と同補助事業では、前年度の成果を生かし、県内の顧客のニーズに応えた外観や用途をカスタマイズできる沖縄県内製の自律移動ロボットシステムの導入・運用・メンテナンス・修理までをトータルで提供するプロジェクトとして、ロボットの実証を豊見城市内のショッピングモールで行いました。

1 事業の目的

ロボット導入について50社以上の企業や団体を対象にヒアリングした結果、配膳や搬送など単一の用途だけではなく、昼は搬送・夜は警備、配膳下膳・案内・広告といった複数用途を求める声が多く、さらに既製品にはない沖縄らしい外観、案内機能、導入後のフォローアップを県内対応して欲しいというニーズが明確になってきました。そこで今年度は希望に応じて外観や用途をカスタマイズできる県内製の自律移動ロボットのシステム導入・運用・メンテナンス・修理までをトータルで提供することを目指し、プロジェクトを立ち上げました。

2 実施内容

ショッピングモール「イース沖縄豊崎」に、実証拠点として県内初ロボットショールームを出店。同時に、既存搬送ロボットを改造した広告ロボット2機に、フラッグシップモデルの案内ロボット「シーサー1号」を製作した。「シーサー1号」は樹脂製の筐体（きょうたい）部はコスト高になる金型は使わず、低コスト・小ロットでも生産可能な3Dプリンターで製造しました。そして最大の特徴は音声と動作指示をロボットとコントロールブースで共有し、対話や遠隔操作ができるテレプレゼンス機能。筐体上部には南城市のキャラクター「なんじい」を取り付け、コミュニケーション・交流がしやすい工夫をしました。

3 事業の成果

実証は大きく2点。モール内の1・2階フロアで実施。同施設内に入店するジェラート・かりゆしウェアの店舗広告を広告ロボットのデジタルサイネージに表示し、集客効果を調査した。もう1点は案内・接客・テレプレゼンス機能を持つ「シーサー1号」による、実際の案内業務の調査である。集客に関しては平日で約300人、土日は約800人がロボットを注視したと回答。また広告を見て店舗へ足を運んだ客も多く、特に商品単価の安い店舗での購入実績が高いという結果が出ました。同ショールームでは、配膳棚を改造したモデル、台車型搬送用、コーヒーサービス体験できる協働ロボットも展示しました。

4 事業の展望

30～40代の男女57人に案内機能の満足度をアンケートした結果「会話しながら目的地へ行けた」「多言語対応に期待する」「人手不足解消には必要」といった回答を得ました。案内のタッチパネルとテレプレゼンス機能の使いやすさについては、意見が分かれていましたが、施設等の案内案内については一定インパクトが高いと考えています。2025年は琉球大学と医療搬送ロボットの共同開発に取り組む予定です。今後、介護施設等での利用も見込めます。これからも県内製自律移動ロボットシステムの開発、販売、メンテナンス、再販事業に力を注ぎ、県内の若手技術者の育成・雇用にも尽力してまいります。

今回の実証

- ①商業施設内での自律移動ロボットのデジタルサイネージによる集客効果
- ②商業施設内での「シーサー1号」によるAI接客機能とテレプレゼンス機能の案内満足度の対比

次の目標

「うちなーロボット・医療用搬送バージョン」の琉球大学医学部と宜野湾市内の情報通信企業との医工連携による開発及び販売

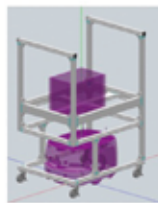
観光エンジニア教育と雇用のエコシステムの実現

具体的な開発と実証

エレベーターとの連携機能と、実証実験のツールとして、遠隔で「見る」「聞く」「話す」「動かす」と言ったテレプレゼンス機能を搭載させて、実証を兼ねた開発を行う。

最終目標

省力化やロボット化の、ハードとソフトの両面を、県内で導入から改造、メンテ、修理とトータルで提供する市場を構築し、エンジニアを県内で持続的に雇用・教育できるエコシステムを実現する。



構成企業

■カサイエレクトロ株式会社

代表者 / 葛西泉
設立年月 / 2014年8月1日
住所 / 本社：愛知県丹羽郡大口町河北2丁目490番地
沖縄事業所：沖縄県糸満市西崎6丁目18-1 スカイビル1F
TEL / 本社：0587-81-5276 沖縄事業所：098-992-3000
Webサイト / www.kasai-elec.co.jp

【事業内容】

無電極ランプの製造販売事業、システムインテグレーター（略称Sier）・ロボットSier事業、NTN自然エネルギー商品のSier及び代理店事業

◆ビジネス構築ステージ

ナウレッジ株式会社

事業の目的

「導入しやすく使いやすい
給食業界向け受発注 EDI サービス」

給食業界の中小企業に、基幹システムと連携でき、業界や企業の垣根を越えて受注情報を企業間連携できる中小企業共通 EDI サービスを提供し実証実験を実施する。

構成企業

住 所 / 沖縄県豊見城市字豊崎3-59
T E L / 050-3703-9910
Webサイト / <https://www.nowledge.co.jp/>

◆ビジネス構築ステージ

株式会社システック沖縄

事業の目的

「AI 顔認証技術活用による
介護事業者の負担軽減」

介護施設事業者様に対し当社 AI 顔認証入退室管理システムの提供、設置を行い、課題を解消して頂く。運用での問題をフィードバック頂き、製品としての付加価値を高める。

構成企業

住 所 / 沖縄県那覇市泊3-15-5
T E L / 098-941-5900
Webサイト / <https://s-okinawa.co.jp>

◆ビジネス構築ステージ

株式会社シナジー

事業の目的

「文書管理システム LGWAN
第三者認証電子署名機能開発」

自治体公文書のより高いレベルの改ざん防止、経費削減、作業時間短縮、利便性の向上に資するため、LGWAN環境で文書管理システムに第三者認証電子署名機能を開発する。

構成企業

住 所 / 沖縄県宜野湾市大山七丁目10番14号3階
T E L / 098-988-0184
Webサイト / <https://synergy-spirit.co.jp/>

◆ビジネス構築ステージ

花あかり合資会社

事業の目的

「“1日目から誰でも使える送迎アプリ”が
介護の形を変える!!」

【事業の目的】

[顧 客] 介護保険事業者「通所介護事業」
[商 品] 数台の車両で複数利用者を送迎する配車・
運行ルート指示システム

[提供方法] クラウドサービス

構成企業

住 所 / 沖縄県南城市玉城字愛地182番地8
T E L / 098-917-1871
Webサイト / <https://nufu-nufu.com/kaigo/hataraku/>

◆ビジネス構築ステージ

リゾテック株式会社

事業の目的

「農業向け生産性向上サービス」

現データ収集システムに機能追加する事により、マンガー農家および養蜂家向けに作業時間の短縮および作業環境の改善を行う。

構成企業

住 所 / 沖縄県沖縄市中央1-3-17 3F
T E L / 098-957-3355
Webサイト / <https://risotech.jp/>

◆技術高度化ステージ

株式会社セキュアイノベーション

事業の目的

「ログを自動で守り、証拠を逃さない」

デジタルフォレンジックに必要となるログデータの保全を顧客に代わり無意識かつ自動的に行うエージェントソフトの開発。

構成企業

住 所 / 沖縄県那覇市上之屋1丁目18番36号
T E L / 098-943-2718
Webサイト / <https://www.secure-iv.co.jp/>



沖縄がつなげるアジアと日本



海が島を「隔てた」時代から、島が世界を「つなぐ」時代へ。

沖縄は、世界地図では見えないほどに小さく、日本地図で見ても端の方にあり、往々にして「全国の天気」では別扱いになります。かつては海が世界を隔てていました。

しかし、現在ではこの歴史が育んだ沖縄独自の存在、そして文化とITが、世界と国内の地方都市を結びつけられる時代を招いているのです。一方で沖縄は、相変わらず多くの社会課題を抱えたまま歴史を歩んでいます。しかし今、県外・海外との連携など様々なネットワークの構築により、双方の課題解決を同時に図れる可能性が増しています。

たとえば、県経済の3つの課題(上図)の解決にはいずれもDXが有効かつ波及的で、その成功には「連携」の力が欠かせません。ISCOは5つの橋(連携)で社会課題を改善し、未来のスマートシティ構築を目指します。

企業概要 Company Profile

名称 / 一般財団法人 沖縄ITイノベーション戦略センター

所在地 / 〒900-0029 沖縄県那覇市旭町112番地1 (金秀ビル 東館2階)
(最寄駅: ゆいレール「旭橋」から徒歩7分、「旭町」バス停より徒歩1分)

設立時期 / 2018年5月

事業内容 / ITイノベーションを各産業分野へ応用し、実証事業や事業マッチングを通じて得た新ビジネス、新サービスの創出