

平成24年度沖縄県委託事業  
健康食品産業元気復活支援事業

## 新ビジネスモデル構築に取り組む企業の募集

(募集要領)

公募期間	平成24年5月15日(火)~6月11日(月)
書類提出期間	平成24年6月4日(月)~6月11日(月)
書類提出〆切	平成24年6月11日(月) 17:00

平成24年5月

株式会社 沖縄TLO

# 目 次

---

1. 事業の概要 .....	1
(1) 事業の背景と目的.....	1
(2) 支援の概要.....	1
(3) ハンズオン支援の内容 .....	2
(4) 本事業におけるビジネスモデルの定義と成功の条件 .....	4
2. 支援対象.....	5
(1) 応募資格 .....	5
(2) 提案内容の条件 .....	5
(3) 支援期間（事業実施期間） .....	5
3. 応募方法.....	6
(1) 提案書の作成.....	6
(2) 応募書類 .....	6
(3) 公募期間および相談期間.....	6
(4) 応募締切 .....	7
(5) 応募書類提出先およびお問い合わせ先.....	7
4. 選考方法.....	8
(1) 選考方法 .....	8
(2) 選考結果の通知 .....	8
(3) 選考基準 .....	8
5. 事業全体スケジュール.....	9
6. 支援対象となる事業費について .....	10
(1) 経理処理上の注意事項 .....	10
(2) 経費の支出について .....	10
(3) 支援対象経費について .....	11

# 「平成 24 年度健康食品産業元気復活支援事業」

## 新ビジネスモデル構築に取り組む企業の募集（募集要項）

株式会社沖縄 TLO では、沖縄県からの委託により実施する平成 24 年健康食品元気復活支援事業の一環として、県内の健康食品産業において新たなビジネスモデル構築に取り組む企業を公募し、支援します。

### 1. 事業の概要

#### (1) 事業の背景と目的

全国健康食品産業が、横ばいから拡大傾向で推移しているのに対し、県内の健康食品産業は、平成 16 年の 213 億円をピークに平成 20 年には 98 億円と半分以下に落ち込み、引続き、減少傾向にあると想定されています。このような低迷の背景には、特定保健用食品や表示関連法規の運用強化等、行政による規制・監視を強化する動きやエビデンスを求める等の消費者ニーズの変化等、業界を取り巻く市場環境の変化が、県内企業の経営力や事業展開力にとって極めてハードルの高いものとなり、その変化に対応する競争戦略上の対応の遅れなどが要因として考えられます。

一方で、県内の健康食品産業が競争優位を実現しうる市場も存在します。例えば、沖縄特有の素材そのものの魅力に高い価値を見出している「沖縄ファン」が形成している市場など、価格以外の要素で差別化し勝ち残りうる市場にターゲットを絞り、価格競争以外の要素で差別化していくことを戦略的に展開することができれば、高コスト構造をかかえる沖縄県の健康食品も市場における競争優位を実現・維持していくことが可能となります。

沖縄県の健康食品産業は、沖縄特有ともいえる「高コスト構造」をかかえ、価格競争においては絶対的に不利な立場にあります。我が国の超競争市場において、沖縄県の健康食品が勝ち残るためには、沖縄特有の高コスト構造を踏まえたうえで、価格競争以外の要素で差別化を実現していく必要があります。差別化には、「商品による差別化」と「事業の仕組み（ビジネスシステム）による差別化」の大きく分けて 2 つの差別化戦略がありますが、さらに、これらの差別化戦略を構築・推進しうる企業経営力の発動も競争に勝ち残る上で重要な要件となります。

本事業は、ビジネスモデルによる差別化アプローチを業界全体に波及させるため、その有効性を理解している企業に対して、新たなビジネスモデル構築を支援し、成功事例の創出を目指すものです。また、これらの成功事例を通して、ビジネスモデルの有効性に対する業界全体の理解が進み、「沖縄県という立地特性に見合ったビジネスモデル」構築の取り組みが業界全体へ波及することによって、県内の健康食品業界全体の活性化、ひいては元気回復を目指しています。

#### (2) 支援の概要

本事業では、健康食品産業の県外市場への展開をはかる新たなビジネスモデルの構築に向けて、各採択企業へのハンズオン支援を実施するとともに、それに係る費用を助成します。

図表 1 本事業における支援の概要

支援内容	①ビジネスモデル構築にかかる費用 1 件あたり 1,000 万円以内 ②県外市場展開をはかる新ビジネスモデル構築に向けたハンズオン支援
対象件数	3 件程度
支援対象	健康食品を取り扱う民間企業、公益法人、第三セクター、NPO、各種団体等
支援期間	採択日～平成 25 年 3 月 19 日（火）

### (3) ハンズオン支援の内容

本事業では、採択企業のビジネスモデル創出が限られた期間内において「確実に成功する」ために、また、構築したビジネスモデルが「確実に成功する」ために、以下の支援を実施します。

#### ① 「社内プロジェクト推進チーム」の設置・運営支援および「オープンソリューションワークショップ」への参加支援

構築したビジネスモデルが「確実に成功する」ためには、企業の経営資源を的確に投入していく必要があります。本事業では、採択企業が、経営陣をトップとする「社内プロジェクト推進チーム（以下、社内PT）」を設置し、本事業の推進に関する採択企業全体のコンセンサス形成と、プロジェクトの推進力となる会社全体の協力を確保できる体制の構築を支援します。社内PTは、ビジネスモデル構築に向けた活動や課題解決に向けた検討や取り組みなどを主体的かつ中心的に担っていく役割を担うものです。

さらに、社内PTの中に「オープンソリューションワークショップ（以下、OSWS）」を設置し、外部の専門家などの参加も募りつつ、ビジネスモデル構築に向けた課題解決などの検討を定期的（月1回程度）に実施する必要があります。本事業では、このような体制整備と円滑な運営に対して支援を行うとともに、社内PTの会議やOSWSへの参加を通して、計画的なプロジェクトマネジメントをサポートします。

#### ② 一流の専門家講師陣によるセミナーの提供による専門知識等の修得支援

「沖縄県という立地特性に見合ったビジネスモデル」の構築・展開に向けて、各社に共通して必要な知識、技術・ノウハウ等を修得してもらうため、「商品開発手法」、「ブランド化手法」、「ビジネスシステム構築手法」、「知的資産経営手法」等に関するセミナーを提供します。講師は、各研究分野において我が国の第一線で活躍する一流の専門家を選定し、理論的かつ実践的な内容を提供します。

※なお、講座は、県内企業が広く参加できるようにオープン講座とし、本年度採択されなかったビジネスモデル案のブラッシュアップにつなげてもらうことで、健康食品産業全体の底上げを目指し、次年度以降の事業展開を支援します。

#### ③ 経営コンサルタントや調査会社とのマッチングおよびコーディネーション支援

ビジネスモデルの構築および展開を進めるなかで、それぞれのビジネスモデルごとに独自の課題が発生してくることが予想され、採択企業内部の知識・技術・ノウハウだけでは解決できない課題等も見えてくると考えられる。そのような課題に対しては、セミナーの講師陣や外部の経営コンサルタントなどから、個別具体的に直接、指導・助言が受けられるようにするとともに、ソリューションを導くための検討および活動が、的確に実施できるよう、外部専門家等とのマッチングおよびコーディネーションを行います。また、このような外部専門家等からの指導・助言を、限られた時間において効率的かつ効果的に受けられるよう、かつ課題解決にむけた最大限の成果が得られるよう、社内PTの会議等での議論を通してサポートします。

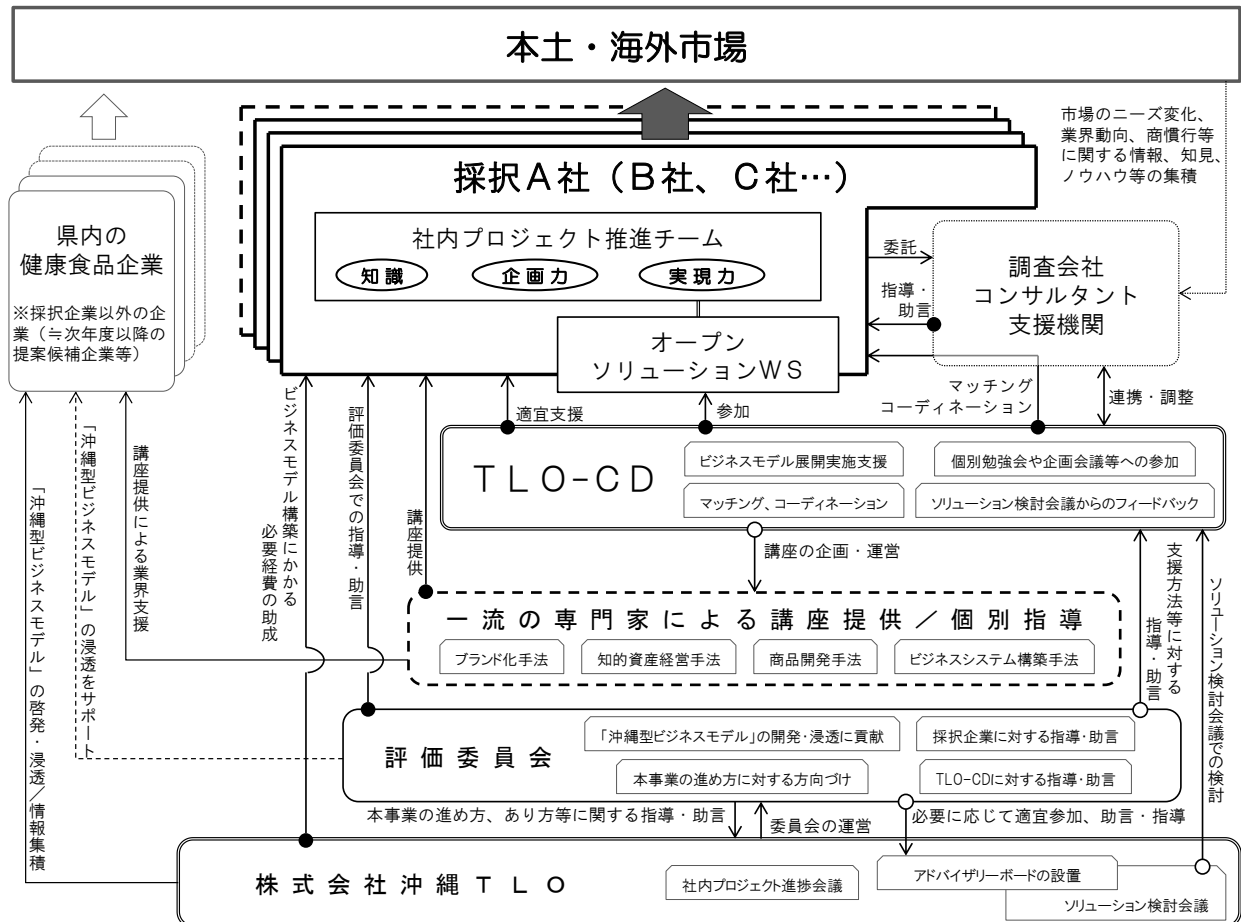
#### ④ 沖縄TLOおよびアドバイザーボードが一丸となった支援

本事業において、確実に成果をだすためには、明確な目標設定と目標達成にむけた作業の内容、方法のブレイクダウン、そして、そこに投入される予算や人員などが適切に配置され、的確に遂行される必要があります。そこで、採択企業ごとに担当の「TLOコーディネータ（以下、「CD）」を配置し、ビジネスモデル構築に向けた取り組みをサポートします。

活動を進める中で、採択企業の社内PTやOSWSでの検討だけでは解決策が見いだせない課題についても、CDと沖縄TLO内に設置するアドバイザーボードメンバーからの指導・助言も踏まえて解決策を検討・整理し、採択企業へとフィードバックします。

本事業における支援の全体像は下図表の通りです。

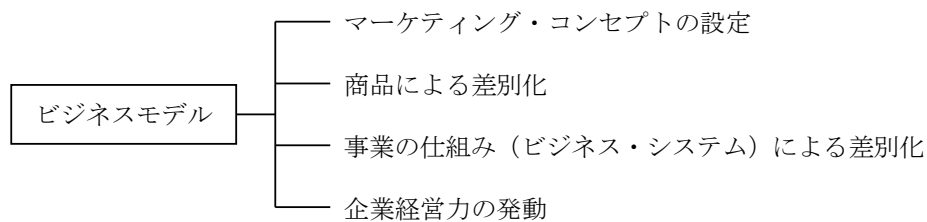
図表 2 本事業における支援の全体像



#### (4) 本事業におけるビジネスモデルの定義と成功の条件

「ビジネスモデル」とは、一般的な経営用語としては、「儲けを生み出すビジネスの仕組み」として用いられています。本事業では、この定義および県内の健康食品業界の事業特性等を踏まえ、「ビジネスモデル」を以下の4つの特性で構成されるものとして位置づけます。

図表3 本事業におけるビジネスモデルを構成する4要素



マーケティング・コンセプトの設定とは、「自社がビジネスの対象とする相手は、どこの、誰で、どのような嗜好を持つ消費者（顧客）であるのか、そのターゲットとする消費者（顧客）に対して、どのような新しい価値を提供しようとするのか」について、市場における活動目標を設定することです。

自社の商品が競争的市場において勝ち残るためには、設定したマーケティング・コンセプトのもとで、競合企業や競合商品に対して「差別化」の状態をつくる必要があります。「差別化」をつくるためには、大きく2種類の方法があります。

- ・ 「商品による差別化」  
アイデアの斬新さや品質の優良さ、パッケージの美しさ、価格、商品の魅力・訴求力などによる差別化
- ・ 「事業の仕組み（ビジネスシステム）による差別化」  
製品やサービスの開発のための要素技術、部品や原材料の調達の仕事、販売と流通・物販の仕事、アフターサービスの仕事、人々のモチベーションを高め能力を発揮させる仕事等をベースとした差別化

さらに、マーケットで勝ち残る原動力となるのが、マーケティング・コンセプトを定め、2つの差別化戦略を構築・推進しうる事業組織体としての経営力（以下、企業経営力と称す）です。

このような事業を構成する4つの要素が、企業独自に特徴づけがなされ、かつ組合わされることにより、事業が運営されていくトータルの仕組み（≒設計思想）を、ここでは「ビジネスモデル」と定義します。

## 2. 支援対象

---

### (1) 応募資格

本事業への応募資格は、以下の条件を全て満たす民間企業、公益法人、第三セクター、NPO、各種団体等（以下、提案企業）とします。

- ① 沖縄県内に本社を有すること。
- ② 本事業において提案するビジネスの相当程度を本社または県内事業所等において実施すること。

### (2) 提案内容の条件

- ① 本事業において提案するビジネスモデルが取り扱う商品は、健康の保持増進に資する食品として販売・利用されている、いわゆる「健康食品」であること。
- ② 本事業において提案するビジネスモデルの構築が、沖縄県の健康食品産業の振興を牽引する可能性を含むものであること
- ③ 本事業における支援を受けて、新しいビジネスモデルを創出すること。
- ④ 本事業において提案するテーマで、今年度の他の提案公募型事業等に採択されていないこと。  
(重複申請が認められた場合には、審査対象から除外、または採択決定が取り消されることがありますので、ご注意ください。)

### (3) 支援期間（事業実施期間）

契約日より平成 25 年 3 月 19 日（火）までとします。

### 3. 応募方法

---

応募者は、応募書類一式を指定の募集期間内に株式会社沖縄TLOに提出してください。(応募書類の作成にあたっては、別紙「応募書類記入上の注意」にご留意ください。)

#### (1) 提案書の作成

提案書の様式は、株式会社沖縄TLOのホームページからダウンロードしご使用ください。

**株式会社沖縄 TLO** <http://www.okinawa-tlo.com>

- ※ 提案書は全てA4版で作成してください。
- ※ 提案書は必要箇所に押印のうえ、片面印刷、左上一カ所ホチキス止めによる正本1部、副本9部を提出してください。

#### (2) 応募書類

<input type="checkbox"/>	①提案書	当社指定の様式による提案書一式(様式1~5) ※正本1部、副本9部提出
<input type="checkbox"/>	②定款	※コピーを1部提出
<input type="checkbox"/>	③納税証明書	※コピーを1部提出
<input type="checkbox"/>	④直近3年分の決算報告	※コピーを10部提出
<input type="checkbox"/>	⑤会社案内等参考資料	会社案内、関連商品のカタログなど参考となる資料 ※各10部提出

#### (3) 公募期間および相談期間

**公 募 期 間** : 平成24年5月15日(火)~6月11日(月)

**公 募 説 明 会** : 平成24年5月24日(木) 13:30~15:30

**質 問 ・ 相 談 期 間** : 平成24年5月15日(火)~6月1日(金) 10:00~17:00

- ※ 質問・相談期間は、提案内容や記入方法等の質問・相談が可能な期間です。
- ※ 質問・相談を希望される方は、メールまたは電話にてお問い合わせください。訪問を希望される方は、事前にお問合せいただき、日時を調整してください。



(4) 応募締切

書類提出期間：平成24年6月4日(月)～11日(月)

書類提出締切：平成24年6月11日(月)17:00(必着)

- ※ 郵送で提出する場合は、「書留」にてご送付ください。
- ※ FAXによる提出は受け付けませんのでご注意ください。
- ※ 書類提出の締切は、平成24年6月11日(月)17:00厳守です。郵送で提出する場合は、必着とします。
- ※ 書類提出は期間内の土日祝祭日を除く10:00～17:00に受け付けます。原則として本期間より前には受け付けません。
- ※ 締切を過ぎての提出や差し替え等には応じません。期間内でも、一度提出した提案書の差し替え等には一切応じません。
- ※ 提出いただいた資料は返却できませんので、ご了承ください。

(5) 応募書類提出先およびお問い合わせ先

株式会社沖縄TLO

平成24年度健康食品産業元気復活支援事業 事務局

(担当：與儀、照屋、大井)

〒903-0213 沖縄県西原町字千原1番地

国立大学法人琉球大学 産学官連携推進機構棟3階

TEL：098-895-1701 FAX：098-895-1703

HP：<http://www.okinawa-tlo.com/>

E-mail：[genki@okinawa-tlo.com](mailto:genki@okinawa-tlo.com)

## 4. 選考方法

### (1) 選考方法

提案者多数の場合を想定し、沖縄県および株式会社沖縄TLOにより一次審査を実施します。

一次審査を通過した提案については、本事業において設置する外部有識者からなる評価委員会が、審査基準に基づき審査し、採択企業を決定します。

選考手順	審査	日程	審査内容
予備審査	株式会社沖縄TLO	6月12日(火)	応募書類の確認 書類不備等の確認
一次審査	沖縄県商工労働部新産業振興課 株式会社沖縄TLO	6月13日(水)～18日(月)	書類審査
本審査※	評価委員会	6月20日(水)～25日(月)	事前書類審査
		6月26日(火)	プレゼンテーション
選考結果の通知	株式会社沖縄TLO	6月29日(金)	採択企業へ結果通知

※ 本審査におけるプレゼンテーションは、一次審査を通過した提案企業のみにご参加いただきます。プレゼンテーションでは、提案書の内容説明および補足説明をしていただきます。パワーポイントの使用を許可しますので、使用を希望する提案企業は5枚程度のスライドを準備してください。なお、一企業あたり、プレゼンテーション15分、質疑応答15分とします。

### (2) 選考結果の通知

一次審査終了後、提案企業に対し、一次審査の通過の可否をお知らせします。

また、本審査終了後、提案企業に対し、採択・不採択を通知します。

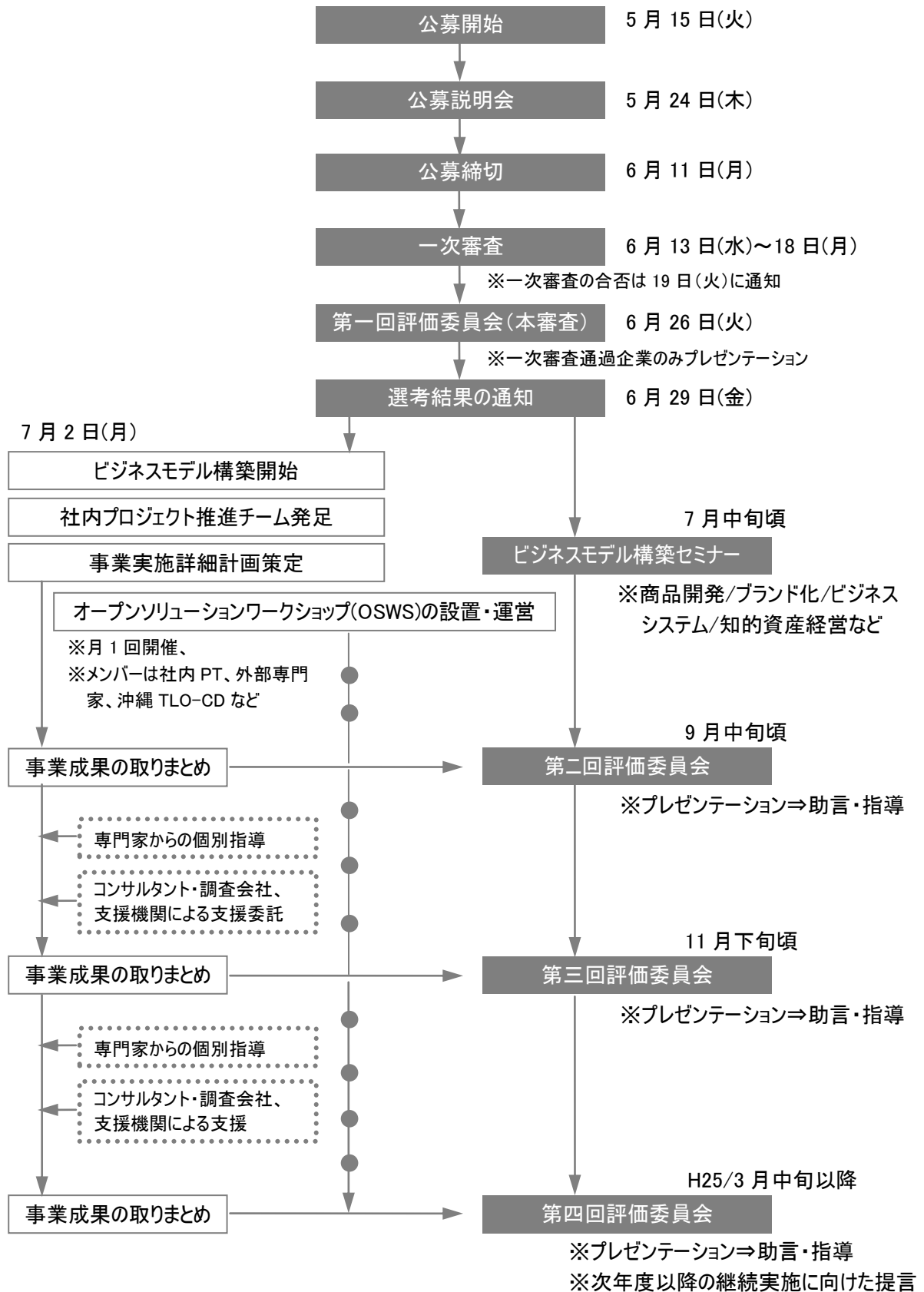
ともに、株式会社沖縄TLOより、提案書に記載されている各企業の担当者宛に通知します。

### (3) 選考基準

評価委員会における本審査の選考基準は以下の通りです。

I. ビジネスモデルの評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>① マーケティング・コンセプトの明確性、妥当性</li> <li>② 商品による差別化の実効性、実現性</li> <li>③ 事業のしくみによる差別化の実効性、実現性</li> <li>④ 企業経営力の発動の実効性</li> </ul>
II. 事業実施の実行性の評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 課題認識の明確性・妥当性</li> <li>② 実施計画の妥当性・具体性、到達目標の明確性・妥当性</li> <li>③ 予算執行計画の妥当性、具体性</li> <li>④ 組織力とリーダーシップの優位性、発現可能性</li> </ul>
III. 県内産業への波及に関する評価	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 地域資源の魅力創出と国内外への発信の可能性</li> <li>② 県内の健康食品産業における他の企業のモデルとなる可能性</li> <li>③ 沖縄県の健康食品産業の振興に資する可能性</li> <li>④ 関連産業、周辺産業への波及効果の可能性</li> </ul>

## 5. 事業全体スケジュール



## 6. 支援対象となる事業費について

---

新しいビジネスモデルの構築にあたり、事業実施に必要となる経理等については、以下の点に留意していただきます。

### (1) 経理処理上の注意事項

#### ① 本事業用の会計

本事業に係る経理は、伝票及び証拠書類は一般事業と区別して整理保存していただきます。特に、見積書、請求書、領収書等の証拠書類は、経費区分毎に時系列で整理し、証拠書類、帳簿及び通帳は事業終了後5年間保存することを義務とします。

#### ② 支援対象経費

本事業に係る経費は、委託契約締結後に事業に要した経費であり、適正に支出され、事業完了日までに支払いが完了したものが対象となります。

#### ③ 経理処理体制

本事業の経理担当者を明確にするとともに、経費の支出の際には、できる限り複数の者によるチェックを行い、瑕疵が生じないようにしてください。

### (2) 経費の支出について

#### ① 証拠書類

一件の支払ごとに証拠書類として、見積書、契約書（請書、覚書）、納品書、請求書及び領収書をまとめて整理します。

#### ② 契約方法

ア 一件の発注ごとに、次の区分に従い、企業から見積書入手するか、入札を行います。

- ・支払予定額が 3万円未満の場合 → 見積書省略可
- ・支払予定額が 3万円以上10万円未満の場合 → 見積書： 1社
- ・支払予定額が 10万円以上の場合 → 見積書（入札）： 2社以上

イ 見積又は入札により契約する企業を決定した場合は、次の区分に応じ速やかに書面による契約を締結します。

- ・契約額が 20万円未満の場合 → 契約書省略可
- ・契約額が 20万円以上100万円未満の場合 → 請書又は覚書
- ・契約額が 100万円以上の場合 → 契約書

※見積書については、「一式」等とはせず、明細を明らかにしたものとします。

※10万円以上の支払において、上記に反して特定の相手方と随意契約を行う場合は、選定理由書を作成します。

※請書、契約書には仕様書等を添付し、詳細が分かるようにします。

#### ③ 支払方法

原則として銀行振替によるものとし、本事業以外の事業と混合しての支払いや相殺しての支払い、回し手形での支払いはできません。

なお、振込手数料及び消費税は事業主体が負担します。ただし、振込手数料について、振込先の事業者が負担することが請求書に明記されている場合には、振込額と振込手数料の合計額が支払額となるため、振込手数料は支援対象となります。

#### ④ 支払期日

本事業で締結する委託業務契約に従い、支払は必ず事業実施期間内に完了させます。

### (3) 支援対象経費について

本事業では、健康食品産業の振興に向けた新たなビジネスモデル構築を目指し、以下①～③の経費を支援対象とし、採択企業が経費の一切の管理責任を負うものとします。

なお、支援対象額は、採択決定後、提案内容を再度精査し調整するものとし、必ずしも提案額と支援対象額が一致するとは限りません。

また、支援対象の経費については、沖縄TLOと採択企業における委託契約締結後に経費の執行を開始するものとし、事業完了日以前に支払いが完了したものを支援対象の経費とみなします。執行後は一件の支払いごとに証拠書類として、見積書、契約書（請書）または発注書、納品書、請求書および領収書をまとめ整理していただきます。

特に必要と認められる場合は、年度の途中で事業の進捗状況および費用（支払行為）の発生を確認した上で、所定の手続きに従い概算払いを行うこともあります。

#### ① 人件費

提案するビジネスモデル構築に直接従事した職員等の人件費。なお、人件費単価は、現在事業者が支払っている雇用上必要な単価としてください。また、役員報酬、経理業務を行う職員等の経費は計上できません。（採択後、事業執行上発生する人件費については、従事時間及び作業内容がわかる業務日報の作成が必要です。）

#### ② 運営費

##### ア 調査費

ビジネスモデル構築に向け、必要な知識、情報、意見等の収集のための調査（マーケティング調査、市場調査、商品開発の技術動向調査等）に要する経費。調査等に係る施設使用料やアルバイト費用、文献調査・情報購入費、セミナー参加・受講費、外注費、旅費、その他経費。

##### イ 分析試験費

開発商品に関する成分分析値や安全性試験結果、機能性データ等の収集（栄養成分分析、機能性確認試験、安全性試験、加工特性試験等）に要する経費。試験に必要な機器リース・レンタル費や委託試験費、試薬購入費（消耗品費）、その他経費。

##### ウ 商品開発費

商品開発に係る試作品や商品販売に向けた試供品等の作成・製造（原材料、製造加工、機器・設備レンタル）等に要する経費。原材料費や加工費、輸送費、外注費、その他経費。

##### エ パッケージ等製作費

開発商品のラベルやパッケージ等の開発（企画、デザイン、試作等）に要する経費。企画立案費やデザイン費、原材料費、加工費、輸送費、外注費、その他経費。

##### オ プロモーション費

販売する商品の周知広報活動に向け必要なチラシやパンフレット等の製作（企画、デザイン、製作等）や展示会やイベント等への参加・出展（商品展示、ブース出展等）、メディ

ア活用による広告宣伝等（新聞・雑誌等記事掲載、）に要する経費。企画立案費やデザイン費、原材料費、加工費、輸送費、参加費、出展料、ブース製作費、外注費、その他経費。

**カ 流通チャネル開拓費**

開発商品の流通・販売等に係る物流業者や取引先などのチャネル開拓に向けた活動のための経費。出張旅費、その他経費。

**キ 外部委託費**

ビジネスモデル構築に向け、必要と考えられる専門家の指導・助言等に必要な経費。専門家謝金、コンサルティング契約料、旅費、その他経費。

**ク システム構築費**

ビジネスモデル構築に向け必要となるPCシステムの構築（通信販売システムの導入やホームページ作成等）に必要な経費。システム構築費、ホームページ製作費、システム運用費、その他経費。

**ケ 通信運搬費**

ビジネスモデル構築に必要と判断される郵便物の送付や物品の輸送等の経費。郵便代、運送代、その他経費。

**コ 賃金**

ビジネスモデル構築に直接従事するアルバイトやパート等の経費。なお、経理業務を行う補助員の経費は計上できません。

**サ その他の経費**

上記の他に、本事業で行うビジネスモデル構築に向けた活動において、特に必要と考えられる経費。

**③ 消費税及び地方消費税**

①人件費と②運営費の合計に消費税および地方消費税率を乗じた額。

# 県内の健康食品産業において 新たなビジネスモデル構築に 取り組む企業を支援します。

平成24年度健康食品元気復活支援事業（沖縄県委託事業）

## 提案公募説明会の開催について

沖縄県の健康食品業界は、県産原料の使用や消費地までの流通にかかる費用の上乗せ等による沖縄特有の「高コスト構造」を抱えており、県外の市場において勝ち残るためには、この高コスト構造による高価格商品とならざるを得ない現実を踏まえた、**価格競争以外の要素で差別化**を実現していく必要があります。差別化には、「**商品による差別化**」と「**事業の仕組み（ビジネスシステム）による差別化**」の大きく分けて2つの差別化戦略があり、さらに、これらの差別化戦略を構築・推進しうる**事業組織体としての経営力（企業経営力）の発動**も競争に勝ち残る上で重要な要件となります。このように、マーケティング・コンセプトを定め、2つの差別化戦略を構築し、企業経営力の発動を組合せた事業の推進といった、「**ビジネスモデル**」によるアプローチを戦略的に展開することが必要とされています。

本事業では、県外市場への展開をはかるための**新たなビジネスモデルの構築に取り組む企業**を公募し、ビジネスモデル構築に向けた**ハンズオン支援**を実施するとともに、それにかかる**費用（上限1,000万円）**を支援します。

公募要領ならびに提案書様式は当社HPよりダウンロードできます。  
<http://www.okinawa-tlo.com>

つきましては、公募説明会を下記の通り開催いたしますので、ぜひ多くの企業の皆様にご参加いただき、提案に向けご検討くださいますようお願い申し上げます。

日時；平成24年5月24日（木） 13：30～15：30

場所；浦添市てだこホール 多目的室2 （浦添市仲間1-9-30）

## 公募説明会参加申込書

御社名			
参加者氏名1		役職	
参加者氏名2		役職	
連絡先		e-mail	

※5月23日（水）までにFAXまたはメールにて、お申し込みをお願い致します。  
<お問い合わせ> 株式会社 沖縄TLO（與儀、照屋、大井）

TEL：098-895-1701 FAX：098-895-1703 Mail：genki@okinawa-tlo.com

株式会社沖縄TLO 宛て  
FAX番号：098-895-1703

<お問い合わせ>

株式会社沖縄TLO

平成24年度健康食品産業元気復活支援事業 事務局  
(担当：與儀、照屋、大井)

〒903-0213 沖縄県西原町字千原1番地  
国立大学法人琉球大学 産学官連携推進機構棟3階  
TEL：098-895-1701 FAX：098-895-1703  
HP：<http://www.okinawa-tlo.com/>  
E-mail：[genki@okinawa-tlo.com](mailto:genki@okinawa-tlo.com)