

おきなわブランド戦略浸透度調査

FAX回答用調査票

この調査は「おきなわブランド戦略」の県内事業者における浸透状況を把握することを目的とし、沖縄県に本社・事務所を置く企業を対象としています。趣旨をご理解いただき、企業としてのお考えをお聞かせください。

「おきなわブランド戦略」についてのご説明

この調査では「おきなわブランド戦略」について伺います。以下の説明文をよく読んで質問に回答してください。

沖縄県では、沖縄の持つ魅力や本質的な価値を県内外・海外に共有し、共感を深め、沖縄という地域そのもののブランド価値を高めていくことを目指し、「おきなわブランド」を産業間横断の統一的な沖縄の価値を発信するブランドと定義しています。

観光消費や県産品需要の拡大、各産業の高付加価値化等によるブランド力の強化を図り、地域の稼ぐ力の強化及び県民所得の向上に繋げることを目的として「おきなわブランド戦略」を策定しました。

本戦略では、ターゲットとブランド価値（消費者に伝えるおきなわの価値）、消費者が沖縄に対して深層心理で求めていることを下記のとおり定めています。

ターゲット

- ・本格志向の旅行消費者層（旅行にかかるお金を惜しまない、付加価値の高い旅行を好む）
- ・家族や仲間など同行者と感動を分かち合う旅行者層

おきなわのブランド価値（消費者に伝えるおきなわの価値）

- ・自己変革に導く沖縄
- ・知的好奇心を満たす沖縄

消費者が深層心理で沖縄に求めていること

- ・日常生活に追われている自分の解放



Q1 貴社では、おきなわブランド戦略を知っていましたか。〔1つに○〕

1. 知っている
2. 聞いたことがある
3. 聞いたことがあるような気がする
4. 知らない

Q1で「1. 知っている」「2. 聞いたことがある」と回答された方にお聞きます

Q2 おきなわブランド戦略をどこで知りましたか。〔複数回答可〕

1. 沖縄県のホームページ
2. おきなわブランド戦略の発表イベント（2024年3月28日開催）
3. テレビ番組
4. 新聞
5. ポスター・チラシ
6. Youtube等の動画サイト
7. 事業者や団体のWebサイト（パソコン、スマートフォン等）
8. SNS（X：旧Twitter、LINE、Facebook、Instagram等）
9. おきなわブランド戦略コンセプトブック
10. おきなわブランド戦略に関するセミナー
11. 業界団体や県が主催しているイベント
12. 口コミ（友人や家族との会話、他企業との商談ややり取り）
13. 県職員
14. 雑誌、書籍、冊子
15. その他
16. あてはまるものはない

Q3 おきなわブランド戦略のような県を挙げての取組は良いと思いますか。〔1つに○〕

1. 良い取組だと思う
2. どちらかといえば良い取組だと思う
3. どちらともいえない
4. どちらかといえば良い取組だと思わない
5. 良い取組だと思わない

Q4 貴社では、組織としておきなわブランドをイメージする情報発信や、商品やサービスの提供など、おきなわブランド戦略に取り組んでいますか。〔1つに○〕

1. 取り組んでいる
2. 取り組んでいる気がする
3. 認知していなかったが、取り組んでいた気がする
4. 取り組んでいない

Q4で「1. 取り組んでいる」「2. 取り組んでいる気がする」と回答された方にお聞きます

Q5 おきなわブランド戦略に取り組んでいる理由としてあてはまるものを選んでください。〔複数回答可〕

1. 売上が増加した、または増加しそうだから
2. 取り扱っている商品やサービスの価値が上がった、または上がりそうだから
3. 取り扱う商品やサービスの種類が増えた、または増えそうだから
4. 事業を行う地域が拡大した、または拡大できそうだから
5. 他産業と連携できるから、またはできそうだから
6. 顧客が増えた、または増えそうだから
7. 顧客からの評判が良くなった、または良くなりそうだから
8. 従業員の確保や人員拡大ができるから、またはできそうだから
9. 従業員の満足度が高まった、または高まりそうだから
10. 周囲に取り組んでいる事業者がいるから
11. 沖縄を観光地として盛り上げたいから
12. 行政と繋がりを持ちたいから
13. その他
14. あてはまるものはない

Q6 貴社では、おきなわブランドをイメージする情報発信や、商品やサービスの提供など、おきなわブランド戦略に取り組みたいと思いますか。〔1つに○〕

1. 取り組みたい
2. どちらかといえば取り組みたい
3. どちらともいえない
4. どちらかといえば取り組みたくない
5. 取り組みたくない

Q6で「1. 取り組みたい」「2. どちらかといえば取り組みたい」と回答された方にお聞きます

Q7 おきなわブランド戦略に取り組みたい理由としてあてはまるものを選んでください。〔複数回答可〕

1. 売上が増加しそうだから
2. 取り扱っている商品やサービスの価値が上がりそうだから
3. 取り扱う商品やサービスの種類が増えそうだから
4. 事業を行う地域が拡大できそうだから
5. 他産業と連携してみたいから
6. 顧客が増えそうだから
7. 顧客からの評判が良くなりそうだから
8. 従業員の確保や人員拡大ができそうだから
9. 従業員の満足度が高まりそうだから
10. 周囲に取り組んでいる事業者がいるから
11. 沖縄を観光地として盛り上げたいから
12. 行政と繋がりを持ちたいから
13. その他
14. あてはまるものはない

Q6で「3. どちらともいえない」「4. どちらかといえば取り組みたくない」「5. 取り組みたくない」と回答された方にお聞きます

Q8 おきなわブランド戦略に取り組みたくない理由としてあてはまるものを選んでください。〔複数回答可〕

1. 売上の増加が期待できないから
2. 取り扱っている商品やサービスの価値の上昇が期待できないから
3. 取り扱う商品やサービスの種類の増加が期待できないから
4. 事業を行う地域の拡大が期待できないから
5. 顧客の数の増加が期待できないから
6. 顧客からの評判が良くなるのが期待できないから
7. 従業員の確保や人員拡大が期待できないから
8. 周囲に取り組んでいる事業者がいないから
9. 現在の業務量が多く他に取組を行う余裕がないから
10. 人員が足りず、新たに取組を行う余裕がないから
11. どのような取組をしたらよいか分からないから
12. その他
13. あてはまるものはない

Q9 貴社では、直近1年の売上や粗利額に変化はありましたか。変化の程度をお答えください。[各1つに○]

	増前 年から 8 0 % 以上	前 年から 6 0 % 増加した	前 年から 4 0 % 増加した	前 年から 2 0 % 増加した	前 年から 1 0 % 増加した	前 年から 5 % 増加した	前 年から 3 % 増加した	変 化 は な い	前 年から 3 % 減少した	前 年から 5 % 減少した	前 年から 1 0 % 減少した	前 年から 2 0 % 減少した	前 年から 4 0 % 減少した	前 年から 6 0 % 減少した	減 少 し た 前 年 から 8 0 % 以上	わ か ら な い
① 売上	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
② 粗利額	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Q10 貴社では、おきなわブランド戦略の取組により直近1年の売上や粗利額に変化はありましたか。変化の程度をお答えください。[各1つに○]

	増前 年から 8 0 % 以上	前 年から 6 0 % 増加した	前 年から 4 0 % 増加した	前 年から 2 0 % 増加した	前 年から 1 0 % 増加した	前 年から 5 % 増加した	前 年から 3 % 増加した	変 化 は な い	前 年から 3 % 減少した	前 年から 5 % 減少した	前 年から 1 0 % 減少した	前 年から 2 0 % 減少した	前 年から 4 0 % 減少した	前 年から 6 0 % 減少した	減 少 し た 前 年 から 8 0 % 以上	わ か ら な い
① 売上	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
② 粗利額	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

Q11 業種について教えてください。[1つに○]

- | | | | |
|--------------|-------------|------------------|-------------|
| 1. 農業 | 2. 林業 | 3. 水産業 | 4. 観光業 |
| 5. 建設業 | 6. 製造業 | 7. 電気・ガス・熱供給・水道業 | 8. 情報通信業 |
| 9. 運輸業、郵便業 | 10. 卸売業、小売業 | 11. 金融業、保険業 | 12. 不動産業 |
| 13. 飲食業 | 14. 宿泊業 | 15. 医療・福祉 | 16. 教育、学習支援 |
| 17. その他サービス業 | 18. 公務 | | |

19. その他

具体的に

Q12 従業員数について教えてください。[1つに○]

- | | | | |
|---------------|---------------|-----------------|--------------|
| 1. 5人未満 | 2. 5～10人未満 | 3. 10～50人未満 | 4. 50～100人未満 |
| 5. 100～300人未満 | 6. 300～500人未満 | 7. 500～1,000人未満 | 8. 1,000人以上 |

Q13 年間売上規模を教えてください。[1つに○]

- | | | |
|----------------------|--------------------|----------------------|
| 1. 500万円未満 | 2. 500万円～1,000万円未満 | 3. 1,000万円～3,000万円未満 |
| 4. 3,000万円～5,000万円未満 | 5. 5,000万円～1億円未満 | 6. 1億～5億円未満 |
| 7. 5億～10億円未満 | 8. 10億円以上 | |

Q14 本社所在地・事務所所在地を教えてください。〔1つに○〕

- 【北部】 1. 名護市 2. 本部町 3. 金武町 4. 国頭村 5. 大宜味村
6. 東村 7. 今帰仁村 8. 宜野座村 9. 伊江村 10. 伊平屋村
11. 伊是名村 12. 恩納村
- 【中部】 13. うるま市 14. 宜野湾市 15. 沖縄市 16. 嘉手納町 17. 北谷町
18. 西原町 19. 読谷村 20. 北中城村 21. 中城村
- 【南部】 22. 那覇市 23. 浦添市 24. 与那原町 25. 豊見城市 26. 南城市
27. 八重瀬町 28. 糸満市 29. 粟国村 30. 渡名喜村 31. 久米島町
32. 座間味村 33. 渡嘉敷村 34. 北大東村 35. 南大東村 36. 南風原町
- 【宮古】 37. 多良間村 38. 宮古島市
- 【八重山】 39. 石垣市 40. 竹富町 41. 与那国町

Q15 営業年数を教えてください。〔1つに○〕

1. 5年未満 2. 5～10年未満 3. 10～30年未満
4. 30～50年未満 5. 50～80年未満 6. 80年以上

Q16 回答した方の職名や役職を教えてください。〔1つに○〕

1. 経営者・役員 2. 部長クラス 3. 課長クラス 4. 係長クラス 5. 一般社員
6. その他

具体的に

Q17 差し支えなければ貴社の社名、所在地、ご連絡先を教えてください。回答内容について今後ヒアリングのご協力をお願いする場合があります。

貴社名	
所在地住所	〒 _____ 都道府県
ご担当者名	
部署名	
電話番号	(_____) _____
メールアドレス	_____

質問は以上で終了です。ご協力いただき誠にありがとうございました。

下記のFAX番号に1～4ページの用紙4枚をまとめてご送信をお願いいたします。



03-5823-4321

