



PROJECT CASE BOOK

令和5年度

稼働企業連携 支援事業事例集



2023-2024



令和5年度

稼ぐ企業連携支援事業事例集 もくじ

概要	3
■ 継続	CASE 01 有限会社 知名御多出横	4
	連携企業 NO MARK 株式会社 プロジェクト名 効果的なマーケティング活動と営業のDX化	
継続	CASE 02 有限会社 ホーセル	5
	連携企業 セソコ マサユキ プロジェクト名 沖縄のつくり手を全国へ!「島の装い。プロジェクト」	
継続	CASE 03 株式会社 ミュー	6
	連携企業 スtringデリバリーサービス 合同会社 プロジェクト名 沖縄発!! スtring張替え集配サービスの全国展開	
継続	CASE 04 株式会社 大田製靴店	7
	連携企業 株式会社 JST fit プロジェクト名 転写シートを用いた装具の見た目改善と新素材の開発により沖縄から世界へと発信	
■ 新規	CASE 05 合同会社 アジビズ	8
	連携企業 株式会社 サポートスタッフ沖縄 プロジェクト名 Global ICT 人材紹介プロジェクト	
新規	CASE 06 株式会社 トータルライフサポート研究所	9
	連携企業 合同会社 hareruya プロジェクト名 介護保険外ビジネスをIT化で販路拡大、プラットフォーム基盤構築プロジェクト	
新規	CASE 07 株式会社 ファッションキャンディ	10
	連携企業 nana san maru プロジェクト名 沖縄の菓子と服飾の新しい販売モデルを構築	
新規	CASE 08 有限会社 海邦ベンダー工業	11
	連携企業 合同会社 Achermake プロジェクト名 沖縄古武道用具「釵」の復興 ～販売プロジェクト～	
新規	CASE 09 株式会社 マキ屋フーズ	12
	連携企業 株式会社 プラザハウス プロジェクト名 紅麴のブランディングと新規顧客獲得に向けたマーケティング	
新規	CASE 10 いまいパン 合同会社	13
	連携企業 農業生産法人 株式会社 仲善 プロジェクト名 100年続く地域に愛される企業づくりー沖縄土産の定番へ! 琉球世界遺産スイーツの開発ー	
新規	CASE 11 株式会社 沖縄テレビ開発	14
	連携企業 株式会社 ビオリア プロジェクト名 アスリート支援事例の形成による、沖縄発スポーツニュートリションブランド力強化	
新規	CASE 12 株式会社 トリム	15
	連携企業 株式会社 アルバトロス プロジェクト名 沖縄発のガラスリサイクル技術の海外展開促進プロジェクト	
新規	CASE 13 アンリッシュ食品工業 株式会社	16
	連携企業 株式会社 Fam-Time プロジェクト名 食品急速冷凍機のソフトウェアDX化による新製品開発・適応化と海外新規市場開拓	
新規	CASE 14 一般社団法人 沖縄リゾートウェディング協会	17
	連携企業 サンネット 株式会社 プロジェクト名 沖縄県民リゾートウェディング歓迎ムード構築事業	

令和5年度 稼ぐ企業連携支援事業

事業の概要

沖縄県（以下「県」という。）では、企業の「稼ぐ力」の強化や域内経済循環の促進等を図るプロジェクトを支援するため、「令和5年度 稼ぐ企業連携支援事業」（以下「本事業」という。）を実施します。本事業を実施するにあたり、公益財団法人沖縄県産業振興公社（以下「公社」という。）が、本要領に定める要件を満たす事業者のプロジェクトを募集します。

事業の流れ



応募の要件

プロジェクトに係る応募要件

- 申請するプロジェクトの内容が、申請企業の収益力や生産性向上、域内経済循環の促進につながるが見込まれ、かつ申請書に労働生産性の数値を記載すること。
 - 補助事業が終了した後も、事業を継続するために、収益力や生産性向上につながる仕組みやノウハウを構築すること。
 - 本事業を活用することにより、取組みの成果や経済波及効果が見込まれること。
 - 申請するプロジェクトに係る事務や経理が行える十分な管理体制及び処理能力を有すること。
 - プロジェクトの採択有無に関わらず、プロジェクトを実施する意思があること。
 - 公社の専門コーディネーター等のハンズオン支援に対し、連携、協力ができること。
 - 採択企業が主体的に、かつ誠実に申請内容に則ってプロジェクトを推進すること。（「対象経費の大部分がコンサルティング費用」など申請者が主体的にプロジェクトを推進しないと判断される場合は、応募の要件をみたくしません）
 - 県及び公社に対し、定期的（月1回）にプロジェクトの進捗状況や成果を報告すること。
 - 連携体を構成する企業の名による企業連携体協定書（各構成員の代表者印を押印）を締結し、連携する目的、各構成員の役割等を明確化し、相互協力できる体制を構築して収益力等を向上するために連携する理由が説明できること。
 - 本事業の成果報告会等に事業内容や成果を公表すること。
 - プロジェクトの実施期間及びプロジェクト終了後から5年間は、県や公社の実施する調査、取材等に応じること。
- ※当該年度に、当該事業以外の国・県等が助成する補助事業に採択されたプロジェクト（事業内容や経費が重複しているもの）は、補助対象になりません。令和4年度以降、当該事業に採択された企業（代表企業・連携企業）は申請することが出来ません。

プロジェクトの対象者

収益力の向上や生産性の向上などの提案プロジェクトを有している県内に本社を置く中小企業者等が事業実施主体となり、2者以上により構成する企業連携体（以下、「連携体」とする。）を応募対象とする。

※代表企業は、県内の中小企業者であり、申請時に創業して3年を経過していること。

※連携企業は、県内及び県外の中小企業者であること。

なお、連携企業は、創業から1年未満の企業も対象とするが、プロジェクトを実施するための人員や事業実施体制を確保すること。

※本事業の中小企業者とは中小企業等経営強化法第2条第1項に定める「中小企業者」とする。

詳しくは

稼ぐ企業連携支援事業

検索



代表企業名

チナオーディオ
有限会社 知名御多出横

代表者：知名亜美子
 設立：平成 13 年 11 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県沖縄市中央 3-13-11
 TEL：098-938-3994

連携企業名

NO MARK 株式会社

代表者：赤嶺謙一郎
 設立：平成 30 年 9 月
 資本金：500 万円
 住所：沖縄県那覇市銘苅 2-3-1
 メカロンゴ 501
 TEL：098-960-7117

●共通の目的（ビジョン）：

人員不足を補うデジタルツールの開発

●実施内容：

販促活動とファンマーケティング強化

●成果

メディアへの露出と受注数アップ



自社企画イベント「Ti-Night (チナイト)」を開催



web コンシェルジュサービスを開発

テーマ（プロジェクト名）

効果的なマーケティング活動と営業の DX 化

1 プロジェクトの目的

本プロジェクトは前年度から継続し 2 年目です。(有)知名御多出横は特許設計と溶接技術により独自のオーディオシステムを製造、販売しています。職人による手作り生産のため製造スピードに課題を抱えておりましたので、前年度は生産性向上と新規販路開拓を中心に取り組みました。しかし、販路拡大に伴い営業人員不足という新たな課題が生じたため、今年度は営業の DX 化を中心としたプロジェクトを計画。営業販促デジタルツールの開発を任せる会社を探していたところ、沖縄県産業振興公社専門コーディネーターから推薦していただいた NO MARK (株) と連携することが決まりました。人材不足は多くの企業が抱える課題なので、営業ツールを開発し実践と改修を重ねて完成させることで、NO MARK の新しい事業展開にも繋がると考え、人材を補う DX 化を両社の共通目的としています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ① web コンシェルジュサービスの開発
- ②ファン醸成を目的とした情報発信
- ③ブランドグッズの制作、販売
- ④新たな試聴会の企画、商談会の出席

タブレットを使ったデジタルツール「web コンシェルジュサービス」が完成し、商談会で活用しています。お客様自身で操作できるので、人材不足による接客の取りこぼし防止に繋がっています。今回開発したツールは NO MARK の新サー

ビスの基盤となり、商品化などの展開が期待できます。また、商品の性質上ファーストコンタクトから購入までのスパンが長いので、まずはファンになっていただくことを重視し、お客様の体験談や製品にまつわる情報の発信に注力しました。特に今年度は、より多くの人目に触れるようプレスリリースを 15 回配信。外注しながらノウハウを学び、今では自社配信も可能です。おかげで県内外のさまざまなメディアに 27 回掲載され、さらには、おもてなしセレクション 2023「欧米選定員賞」と、LIFE × DESIGN アワード「ベストコンセプト賞」を受賞することができました。また、商談会・試聴会は計 19 回、うち、自社企画のイベント「Ti-Night (チナイト)」も 2 回開催。これらのファンマーケティングが実を結び、昨年比 1.7 倍の受注数を得ることができました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

2 年間本プロジェクトを活用させていただき、思う存分やりたいことに挑戦させてもらい、狙い通りの手応えを感じています。認知度が上がり多くのメディアに取り上げられ、2 つの賞を受賞し、受注数も増やすことができました。これまで支援していただいた取り組みを今後は自走させなければなりません、しっかりと結果を出すことができましたので確信を持って続けていくことができます。また、今年度は弊社の課題解決に最適な連携企業も紹介していただきました。NO MARK と開発した web コンシェルジュサービスを有効的に活用し、実験的に無人店舗を設置してみるなど、県外での周知を増やしファンが体感できる場所の展開も視野に入りたいと思います。

代表企業名

有限会社 ホーセル

代表者：金江幸一
 設立：平成 16 年 12 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県豊見城字豊崎 1 番地 328
 TEL：098-987-1591

連携企業名

セソコマサユキ

代表者：瀬底正之
 設立：平成 29 年 4 月
 住所：沖縄県宜野湾市嘉数 4-2-12 A-33
 TEL：080-3428-6711

- 共通の目的（ビジョン）：
認知度向上、ファンづくり強化
- 実施内容：
イベント開催とメディア発信
- 成果
ブランディング効果で大型イベント
多数受注



県外の大型施設で「島の装い展」を開催



つくり手の思いを綴った書籍を出版

テーマ（プロジェクト名）

沖縄のつくり手を全国へ！「島の装い。プロジェクト」

1 プロジェクトの目的

沖縄でものづくりを行っているつくり手とつかい手を繋ぐ「島の装い。プロジェクト」は、2020年に(有)ホーセルとセソコマサユキ氏が協同して立ち上げました。ホーセルが持つアパレルやアクセサリの製造・販売スキルと、編集者であるセソコマサユキ氏の独自の視点と編集力。それぞれのノウハウを生かし、沖縄の魅力ある商品をつくり手の思いと共に世の中に発信しています。この「島の装い。プロジェクト」をよりスピード感を持って強化するため、本プロジェクトを2年間継続して活用させていただきました。私たちがイベントを企画し、販路開拓・拡大などの「売る」役割を担うことで、つくり手にはもっとクリエイティブな発想で「つくる」ことに集中してもらえるのではないかと考えています。「島の装い。プロジェクト」及び本プロジェクトでは、両社だけでなく、つくり手たちの収益アップを目的として、イベント開催や情報発信などを行っています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ① イベントの開催
- ② WEBコンテンツの拡充
- ③ 書籍の出版
- ④ ECサイトの構築
- ⑤ オリジナル商品の開発

認知度アップと収益機会創出のため県内外でイベントを開催。WEBコンテンツを充実させ書籍を出版することで、つ

くり手のファン獲得を図りました。ECサイトは獲得したファンやリピーターの受け皿として設置しています。また、収益率の向上と商品供給を安定させるため、つくり手と共にオリジナルの自社商品も開発しました。本プロジェクトの支援を受けて2年間イベントを強化しており、浦和パルコ、東急プラザ渋谷、北千住マルイなど県外の大型施設での開催も実現し、ご好評をいただきました。この2年間で全国に向けてしっかりブランディングすることができたため、大手百貨店から催事場での単独イベントのオファーをいただき、開催が決定いたしました。その他、大型施設の全国巡回展や空港施設内でのイベント開催など、会場も規模もかなりランクアップしたオファーをたくさんいただいています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトの2年間で、通常なら5年は掛かりそうな事業を成し遂げたと実感しています。支援を受けたことでスピード感を持ってビジネスの可能性を拡大し、稼ぐ力の基盤をつくることができました。今後はいただいているオファーにお応えし、イベント会場を提供してくれる施設とつくり手の皆さまのさらなる収益向上化に努めます。また、より多くの県外のお客様に沖縄の魅力ある商品を届け、楽しんでいただくために、大型モール内に実店舗の「島の装い。STORE」をつくることも目標にしています。新しい取り組みや面白いコンテンツを提供し、会場施設・つくり手・お客様の三方に喜んでもらうことで、私たちのビジネスが成立すると考えています。

代表企業名

株式会社 ミュー

代表者：宮城 光男
 設立：平成8年8月
 資本金：300万円
 住所：沖縄県浦添市勢理客 4-19-3 3F
 AUA 内
 TEL：098-943-3288

連携企業名

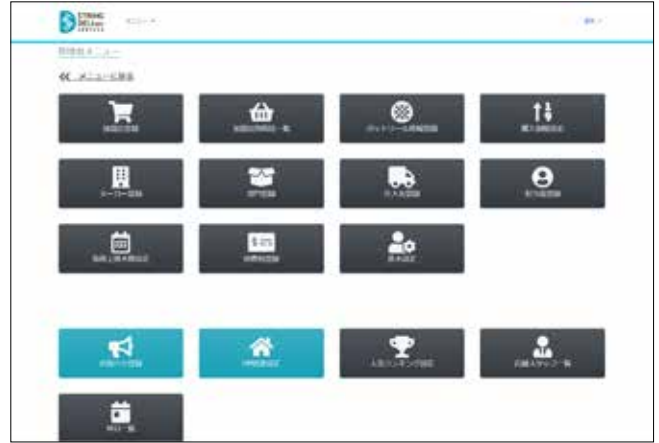
ストリングデリバリーサービス
合同会社

代表者：仲田 達司
 設立：令和4年5月
 資本金：100万円
 住所：沖縄県那覇市上間 1-28-15
 TEL：080-3951-4545

- 共通の目的（ビジョン）：
県内での周知・定着および県外での
販路拡大
- 実施内容：
WEB 広告展開と契約店舗用管理
システム構築
- 成果
本サービスに特化した WEB 広告の
属性を把握



新サービス「ストデリ」記者発表会



システム画面。ガット張替の上限本数設定なども行える

テーマ（プロジェクト名）

沖縄発!! ストリング張替え集配サービスの全国展開

1 プロジェクトの目的

(株)ミューは、テニスの魅力を多くの人に伝え、共有することを目的にストリング張替え集配サービスの立ち上げに取り組みました。今年度は、ユーザーがコンビニエンスストアを通してアプリ上でガット張替えをオーダーできるシステム「ストデリ」について、アプリのバージョンアップと、サービスの認知度向上を目指しました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

ストリングデリバリーサービス合同会社と連携し、契約店舗の売上・仕入在庫・発注等、細かい管理まで本システムで完結できる、オールインワンのアプリ連動システム開発に取り組みました。

ガット張替えを担当していただく店舗のほとんどは売上が小規模で、管理業務が煩雑になりやすい一方、高額な管理システムの導入は困難です。本システムはアプリと連動しているため導入が容易で、その弱点をカバーしてもらうことが狙いです。今回のバージョンアップで人的な労力を最小限にすることが可能になり、より効率的な店舗運営が可能になると見込まれます。また、本サービスの拡大にも繋がります。

実施内容として以下を掲げました。

- ①沖縄県内での認知度向上・サービスの市場浸透（県内 Web、SNS 広告の実施。ポスター、チラシ、のぼり等販促物制作。県外 Web、SNS 広告の実施）
- ②県外営業の展開

③ Web サイトとアプリ機能の拡充

WEB 広告展開については、スポーツ業界に強い県外広告代理店を通し、サービスの PR に努めました。「ストデリ」という全く新しいサービス情報を県内ラケットスポーツ愛好家たちに浸透させ、同時に県外展開して行く上でかかるコストや見込み客の情報もないため、「従前とは違う新しいサービスが始まったという紹介」→「ストデリという呼称の刷り込み」→「会員獲得」というストーリーを作成し、「Google 等での検索広告やリスティング広告を駆使し、広く周知」→「ストデリを前面に打ち出したバナー広告の展開」→「各 SNS・スマホに絞った展開」という手順で進めました。これにより、潜在顧客層顕在化のコストが計測できれば貴重なデータとなります。

アプリ機能は、ユーザー向けにクレジットのみだった決済方法に電子決済を追加し、利用者の利便性を向上させました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

構想はあったものの、実際にアプリや管理システムの開発を行うには多額の費用が必要となるため、自己資金だけでは到底制作しえないものでした。本事業に採択されたことで実現でき、大変感謝しております。

ガット張りは、これまでは店舗へ持ち込み、また後日取りに行かなければならない手間がかかるものでした。今後、ストデリでのコンビニ張替え集配サービスがスタンダードとなるよう、これからも連携企業体として取り組んでまいります。

代表企業名

株式会社 大田製靴店

代表者：大田 守誠
 設立：令和2年9月
 資本金：100万円
 住所：沖縄県那覇市松尾2-2-28
 TEL：098-860-4192

連携企業名

株式会社 JST fit

代表者：森本 哲平
 設立：平成29年3月
 資本金：250万円
 住所：兵庫県明石市大久保町大久保町
 977-11

●共通の目的（ビジョン）：

装具使用者の生活の質向上

●実施内容：

BtoB販売での営業活動、学会・展示会に参加

●成果

当初予定は頓挫。県内医療機関と連携を深めた



恐竜柄の子ども向け装具用転写シート



展示会出展ブース。展示会では一般の方にも興味を持ってもらえた

テーマ（プロジェクト名）

転写シートを用いた装具の見た目改善と新素材の開発により沖縄から世界へと発信

1 プロジェクトの目的

現在の装具市場は機能性重視でデザイン性が低く、装具使用者の装着離れが生じており、適切な治療が行き届きにくい状況です。（株）大田製靴店は装具製作の専門技術を持ち、機能性・デザイン性の高い装具を製作していますが、それゆえに難易度の高い注文も多く、他社と比べて製作コストがかかり、利益率が低い状況でした。

本プロジェクトでは、デザイン性と品質に優れ、利益率が高いプラスチック材料を製造することで自社および連携企業の収益力を高め、同時に市場の活性化を促し、最終的には装具使用者の生活の質向上に繋げるのが目的です。

2 プロジェクトの実施内容、成果

今年度のプロジェクトでは新材料の商品化が大きな目標でした。新材料を用いてインソールを製作し、実際の商品と同じラインでの製造を行なって製品化、最終サンプルを製作し、マニュアルを作成してプロモーション活動に臨む予定でした。装具製作のセミナー開催も計画していました。素材そのものは前年度の事業にて完成しています。ところが、国内には製品化できる工場がなく、台湾など海外の工場にも打診したものの、調整がうまくいかず、計画の初段階で製造工場の調整に難航し、サンプル製造には至りませんでした。

しかし、転写シートの開発・販売を強化することで、県内医療機関との連携を深め、ビジネスの新たな道を開くことができました。展示会にも出展し、装具利用者や医療関係者だけでなく、一般の方にも興味を持ってもらえたと思います。

また、これらの医療機関からの要望を受け、オーストラリアの足病医師を招いたセミナーを両者で企画しました。申し込みの段階で、すでに予定人数を上回る応募がある状況です。このセミナーを通じて得られる繋がりから、会社の主力ビジネスがさらに効果を発揮し、成長を遂げるものと期待しています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

新材料の製品化と、装具製作セミナーを計画した本プロジェクトは、新材料を製造する工場の調整問題でサンプル製造には至らなかったものの、県内外の展示会での医療従事者との繋がりや情報交換を通じて、県内のニーズに合わせた事業の方向性が明確化されました。この経験から、今後のビジネスが大きく飛躍する可能性が見えてきました。転写シートにはターゲット層となる子ども向けの柄を多く用いていますが、さらに魅力的になるようなキャラクター柄の検討も考えています。セミナーは、一回だけでなく継続して開催できるように各方面で調整を検討しています。また、新材料の製品化に応える工場も、引き続き探していきます。

代表企業名

合同会社 アジビズ

代表者：比屋根 拓
 設立：平成 29 年 12 月
 資本金：500 万円
 住所：沖縄県宜野湾市大謝名 2-1-7
 TEL：080-7584-1824

連携企業名

株式会社
サポートスタッフ沖縄

代表者：平良 伸
 設立：令和 3 年 11 月 24 日
 資本金：2,000 万円
 住所：沖縄県うるま市喜仲一丁目 3 番 4 号 1F
 TEL：098-989-6681

●共通の目的（ビジョン）：

外国人労働者に選ばれる日本労働市場の創造

●実施内容：

ポータルサイトで外国人雇用の DX 化を図る

●成果

ポータルサイト完成、多数の特定技能人材登録が進む



インドネシア高校訪問



「Wokers in JAPAN」ポータルサイト画面

テーマ（プロジェクト名）

Global ICT 人材紹介プロジェクト

1 プロジェクトの目的

（合）アジビズは、外国人に特化した職業紹介支援が主な業務であり、外国人が沖縄に移住する際に必要な情報が入手しづらく、時間と手間を取られていることを課題に感じていました。申請手続きなど専門的な内容を含む情報サイトは普及していますが、カテゴリごとに対処しなくてはならず、来沖する外国人も多国籍化し、多言語対応が求められる時代に対応していかなばなりません。そこで、諸般の手続きを一元化して行うポータルサイトを立ち上げることとしました。

海外とのパイプ、外国人雇用に関する知見があるが、人材紹介の営業に人的資源を回せないアジビズと、ホテルや観光施設など県内営業先の確保に長けていても、外国人雇用について仕組みが不十分な（株）サポートスタッフ沖縄は、互いの強みを共有し、弱みを補完し合うことを目的に連携して本プロジェクトに取り組むことになりました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①ポータルサイトを作成し、外国人雇用の DX 化を図り、手続書類のやり取り効率化・電子署名機能・ミーティング設定機能等をポータルサイト内に内蔵させ、生産性を向上させる。
- ②海外の大学および送出機関と直接繋がることで優秀な人材を確保する。

沖縄で働く外国人労働者、移住を検討中の外国人向けに、沖縄で生活するのに必要な住居（不動産）・交通（自動車購入）・仕事（起業・求職）等の情報を一つに集約したポータルサイ

トを作成し、沖縄での暮らしを手助けします。サイトは令和 6 年 1 月にリリースされ、多数の特定技能人材の登録が進んでいます。DX 化により、これまで郵便での取り寄せやメッセージアプリ、メールなど多岐にわたる方法で行っていた書類収集がスムーズになり、手続き完了にかかる時間が短縮化され、双方の業務効率が向上しました。

アジビズでは、優秀な人材を確保すべく、台湾やインドネシアなど海外を訪問。11 カ国、提携機関 8 機関、提携書類準備機関 5 機関と、海外の大学および送出機関との直接提携を実現しました。これにより、外国人労働者の新規支援先確保と、サポートスタッフ沖縄の新規分野（理系エンジニア）への派遣進出が可能になります。

3 支援を受けた感想と今後の展開

日本が外国人労働者に選ばれ続けるためには、ポータルサイトを運営し、企業と来沖外国人とのマッチングを行う人材会社が必要だと考えます。本プロジェクトでは、ポータルサイトを通じて海外から沖縄に人材を呼び込むことで、地域経済に貢献することが目的でした。サイト運営や利用者拡大、広告収入などはこれからの課題ですが、マッチングを行う上で、日本語習得支援や受入企業の体制などさまざまな問題も見えており、今後は DX 化を進めて、サイト内での e ラーニングによる日本語学習導入も検討します。また、人手不足ではあるものの、社内の受入体制不足や社員の意識の問題で外国人雇用に二の足を踏む企業向けの支援にも取り組んでまいります。

代表企業名

株式会社
トータルライフサポート研究所

代表者：宮里 啓
 設立：平成 15 年 12 月
 資本金：2,300 万円
 住所：沖縄県沖縄市松本 1 丁目 11 番 1 号
 TEL：098-937-3123

連携企業名

合同会社 hareruya

代表者：代表社員 大城 五月
 設立：平成 28 年 2 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県沖縄市胡屋 7 丁目 4 番 5 号
 TEL：098-800-2839

●共通の目的（ビジョン）：

「介護保険外サービス」の業務効率化

●実施内容：

アプリ制作および実証実験、PR 活動

●成果

既存業務を IT 化し、効率を上げるシステムの制作



アプリ開発に向け、何度も話し合いを重ねた



次世代介護保険外サービスプラットフォーム：「ぶらケア」PR 動画

テーマ（プロジェクト名）

介護保険外ビジネスをIT化で販路拡大、プラットフォーム基盤構築プロジェクト

1 プロジェクトの目的

日本における高齢者ビジネスマーケットは拡大しているものの、働き手不足や情報取得の難しさ、サービス提供側の従来の介護制度の限界で業務と利益確保のバランスが取れないなどの課題があります。また、介護保険サービスでは、たとえば病院の付添や同居家族がいる場合の家事支援などに対応できません。（合）hareruya ではそうしたニーズに応えるべく、県内初の「病院付添サービス」を開始しました。老人ホーム、訪問介護などを行うトータルライフサポート研究所でも、既存事業の強化および課題解決方法を模索していました。

本プロジェクトでは、少子高齢社会の進展に伴い需要が増えると想定される「介護保険外サービス」を IT 化によって業務効率化を図ることが目的です。また、「総合介護事業」を展開する代表企業と、「病院付添サービス」を開始した連携企業が双方の強みを活かすことで新しい市場での先駆者となり、互いの売上、収益力アップに繋げることを目指しました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

まず、連携企業が提供する病院付添サービス（介護保険外サービス）をモデルに業務を細分化し、効率化のためのアプリ（web サイト）を制作しました。一部業務においては約 50% の時間削減、全体での効率化を達成し、生産性向上に繋がりました。また、市場調査を目的とする県民向けに行った「介護保険外サービスにおけるニーズ調査」や、沖縄市と

名護市の 2 市地域包括支援センター（12 地域包括支援センター）、病院付添サービス顧客回答により、当システムの必要性を根拠づける結果が得られました。

利用者の利点は、これまで探しづらかった「介護保険外サービス」をアプリからスムーズに申し込みが出来ます。日時予約、事前書類確認、利用報告や請求書発行まで 1 元化してアプリで行えるため、遠方の家族も安心してサービスを活用できます。

これまでシステム紹介動画、広告出稿などによる周知プロモーションにより認知拡大も行いました。今後、同業他社がシステムを利用することで収益化、販路拡大が期待できます。

3 支援を受けた感想と今後の展開

このような機会を頂いたことに心から感謝をすると同時に、その責任の重さを感じています。引き続き本事業名の「稼ぐ企業連携」を実践し、2040 年問題を視野に社会課題（人材不足、介護離職による経済的損失等）に対して積極的に取り組み、明るい社会を実現するための一助になりたいと思います。

具体的には、介護に関する相談ワンストップサービス（マッチング）機能を付け、有料老人ホーム紹介、介護保険制度の説明、各市町村地域包括支援センター紹介、介護保険外サービス事業者紹介、加えて求人・採用などをアプリ内ですべて行えるプラットフォームを創ります。

代表企業名

株式会社
ファッションキャンディ

代表者：宮城実
 設立：昭和54年3月
 資本金：8,000万円
 住所：沖縄県宜野湾市大山2-21-22
 TEL：098-897-5194

連携企業名

nana san maru

代表者：島袋零二
 設立：平成23年5月
 住所：沖縄県那覇市松山2-10-13 210
 TEL：090-9783-9467

●共通の目的（ビジョン）：

お菓子とアパレルの新しい販売モデルの構築

●実施内容：

新商品の開発とプロモーション

●成果

若い世代とコラボし認知度向上



新商品の「チョコベえ」とそれをイメージして制作したTシャツ



専修学校I.D.Aの学生とファッションショーを開催

テーマ（プロジェクト名）

沖縄の菓子と服飾の新しい販売モデルを構築

1 プロジェクトの目的

(株)ファッションキャンディは創業48年のお菓子会社で、観光に特化した商品を中心に展開しています。お土産ではなく日常的に県民に食べていただける商品の開発と定番化を新たな目標とし、本プロジェクトに応募しました。県内の若い世代の認知を得るため「食べる」と「着る」、「お菓子」と「ファッション」を楽しんでもらう事業を展開したいと考え、アパレル業を営むnana san maruの力をお借りすることにしました。nana san maruは製造業が中心で自社製品の販売力が弱いという課題を抱えておりましたので、代表企業との連携は製造の強みを生かしながら販売体制を構築していくというメリットがありました。代表企業が新しいお菓子を開発し、連携企業がそのお菓子をイメージした洋服を製造し、代表企業の販路を使って販売する。「お菓子」のプロモーションを「ファッション」で行い、それぞれのニーズで獲得したお互いのファンを行き来させることを共通目的としています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①新しい菓子商品の開発、関連グッズの制作
- ②マーケティング調査、プロモーション活動
- ③イベント開催
- ④ホームページの改修、ECサイトの構築

①では、塩せんべいとちんすこうにチョコレートを染み込ませた「チョコベえ」と「チョコすこ」という新商品を開発するにあたって、高校生など若い世代を中心にサンプル調査

を行いました。完成した商品に関連するプロモーション衣装やスタッフ衣装を制作し、産業まつりや商業施設での販促活動で着用。それらを併売することで相乗効果を狙いました。また、アパレルブランド「GIVE ME CHOCOLATE！」を立ち上げ、専修学校I.D.Aの学生とコラボしたファッションショーを開催。学生には弊社のお菓子をイメージしたファッションを自由にデザイン・スタイリングしてもらい、若い世代の感覚で若い世代に発信することができました。その他にも、SNSマーケティングの専門家に効果的なキャンペーンの打ち方や分析方法の指導を受けたり、ホームページを改修しECサイトも設置しました。代表企業と連携企業それぞれが抱える課題に対して改善策を打ち、自走化できる基盤を構築しました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

支援を受けると、事業の進行と結果が出るスピードが格段に違います。一年弱で、立ち上げた企画が事業化し波及していく効果を実感することができました。自社単独で行うこともできますが、手間と時間が掛かり機会の損失になりかねません。しかし、本プロジェクトを活用することで挑戦したい事業にいち早く取り組むことができます。また、沖縄県産業振興公社専門コーディネータをはじめとする専門家の方々からアドバイスをいただくことで、よりスピーディに、より効果的に事業を展開することが可能です。今後はインバウンドの回復も見込めますので、観光客に対してもアパレルとお菓子を一緒にPRし、さらなる相乗効果を図りたいと思います。

代表企業名

有限会社 海邦ベンダー工業

代表者：登川 将光
 設立：平成4年9月
 資本金：300万円
 住所：沖縄県糸満市西崎町 5-14-9
 TEL：098-994-7465

連携企業名

合同会社 Achermake

代表者：上野 昌史
 設立：令和4年5月
 資本金：30万円
 住所：沖縄県那覇市安里 381-1
 ZORKS 沖縄
 TEL：090-4168-5659

●共通の目的（ビジョン）：

ブランド価値がある釵の製造・安定供給の実現

●実施内容：

高品質な釵の製造と国内での販売開始

●成果

販売開始初月で約90セットの販売に成功



沖縄空手会館で行われた釵発売の記者発表会



釵は3タイプ（通常版シルバー・黒、メッキシルバー）

テーマ（プロジェクト名）

サイ
沖縄古武道用具「釵」の復興 ～販売プロジェクト～

1 プロジェクトの目的

空手関連事業を手掛ける(合)Achermakeでは、以前よりインバウンド層をはじめとする沖縄空手界のニーズとして、沖縄伝統の武具「釵（さい）」の供給不足があることを認識していましたが、製造ノウハウがなく、実際に開発を行うことができませんでした。また、有限会社海邦ベンダー工業では、BtoBの製品が主であり、空手というニッチマーケットを対象とする商材に関する知見や、販路については未知の領域でした。

両社が連携することにより、一見ニッチな領域でありながら、実は沖縄を窓口とした世界的に大きなマーケットのあるターゲットに対し、高品質な製品を開発することを目的にプロジェクトを実施しました。県産の釵の製造・安定供給の実現は、空手周辺産業の活性化による外貨の獲得（インバウンド売上拡大）にも繋がります。

2 プロジェクトの実施内容、成果

海外空手家にとって釵は人気のある武具の1つで、沖縄空手古武道人口・愛好者の拡大および訪沖インバウンド愛好家数の増大にともない、潜在的な需要は高いものでした。製品の開発にあたっては、サンプルの開発と、古武道の先生方に対するヒアリング調査を実施。それを繰り返すことで、理想と言えるバランスや、デザインの要件を定義することができました。

また、生産体制については、(株)ハーバーゾーン日本の協力を得て、中国東莞市の工場で体制を構築。コストを抑えつつ、上記の要件をしっかりと反映した上でデザインや堅牢性

にこだわり、メッキ加工など他社では真似のできない高品質な商材の開発に成功しました。

完成した製品についても、セミナーの実施や動画プロモーションなどを行い、主要な国内販路に対しても素早く展開することに成功しました。

プロモーションにおいては、過去にAchermakeが築いてきたネットワークを駆使して、沖縄空手界および関連する国内団体への営業活動を実施しました。結果、団体発注を主として、販売開始初月に90セット以上の受注に成功。また、国内最大の武道具ECサイトの「HAYATE オンライン」、格闘技用品店の国内トップ「ISAMI」全店舗での取り扱い、沖縄空手界のシンボルであり、日々インバウンド客が訪問する沖縄空手会館での取り扱いがスタートするなど、順調なスタートを切ることができました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

企業間のマッチングが最大の成果でした。Achermakeはこれまでも県内企業との商談を行ってききましたが、実際に製造開発を行える企業は自力で見つけることができませんでした。連携方法やプロモーション・マーケティングについても伴走いただき、全くノウハウのない中で製品の開発・販売を行う上で非常に大きな助けになりました。

次年度は、第二回沖縄空手少年少女国際大会や、日本空手協会の本土普及100年記念祭、剛柔流順道館の70周年記念祭など、数百名規模を集客するイベントが多く予定されており、来沖客への販売が期待されます。空手の世界的な人気が高まっている中、さらに収益化していけば空手界に還元ができると思います。

代表企業名

株式会社 マキ屋フーズ

代表者：金城 正直
 設立：平成 20 年 8 月
 資本金：300 万円
 住所：沖縄県名護市山入端 162
 TEL：0980-53-8977

連携企業名

株式会社 プラザハウス

代表者：平良 由乃
 設立：昭和 29 年 7 月
 資本金：3,000 万円
 住所：沖縄県沖縄市久保田 3 丁目 1-12
 TEL：098-932-4480

●共通の目的（ビジョン）：

紅麴新商品の開発と両企業の価値向上

●実施内容：

既存アップパー層顧客向け新商品開発と情報発信

●成果

新 HP、新商品の完成。新規顧客・取引先獲得



マキ屋フーズ「唐芙蓉」と漆器をセットしたギフトを開発



プラザハウスでの新商品開発会議

テーマ（プロジェクト名）

紅麴のブランディングと新規顧客獲得に向けたマーケティング

1 プロジェクトの目的

（株）マキ屋フーズは県内でも数少ない自社で紅麴菌を管理・培養して米麴を作っている専門メーカーですが、発信力が足りないのが課題でした。そこで第三者目線を取り入れたブランド再構築で紅麴事業の言語化・可視化を行い、全国市場におけるネット販売や BtoB の販路開拓・強化を狙いました。

紅麴のリブランディングでは、感度の高い消費者に商品価値を理解してもらうため「なぜ紅麴を使うのか」という背景を重要視し、訴求力のあるブランドストーリーを構築、ホームページおよびブランドブックを作成して営業力強化に繋げることを目的としました。

また、（株）プラザハウスでは県外や観光客へのアプローチを常に模索しており、紅麴製品の取り扱いが良いアピールになることから、連携して新商品の開発に取り組みました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

マキ屋フーズは、開発材料（製品アイテム、試作品、技術の応用可能性、成分情報等）を開示し、プラザハウスはそれを使い、培ってきた感性で商品コンセプトを練り上げます。さらに、プラザハウスにはこだわり商品を集めた小売店や、沖縄初の広東料理店やヤギのチーズ専門店があるので、さまざまな角度から紅麴を使ったアイデアが出ました。試作実験や対話を通じて、複数の新商品案が挙がり、今年度は 5 品を形にすることが出来ました。そのうちの 하나가、「紅濱の唐

芙蓉」をベースにした高級豆腐ようと漆の小皿をギフトセットにしたものです。

本物を選ぶ目利き力をもつ企業との連携により、紅麴専門メーカーとしての存在価値を高め、県内外の競合他社と大きく差別化が可能になりました。これにより、県内で購買力のある消費者層（観光客含め）を対象とする小売店・ホテル・レストラン等への販路開拓に臨めます。

プラザハウスにおいては、沖縄伝統の希少食材に付加価値をつける新たな提案で、リピーターを飽きさせないフードマーケットとしての更なる存在感の強化や、自社レストランのメニュー開発、オリジナル土産品の販売などに繋がりました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

歴史ある老舗マーケット・プラザハウスと連携したことで、自社だけでは思いつかないようなアイデアや、紅麴の新たな可能性を見出すことができました。ブランド再構築により、マキ屋フーズの強みである紅麴商品の価値を引き上げられたので、今後の経営戦略や営業活動に活かしていきます。また、リブランディングでは情報発信の方向性を見直し、全国販売の女性向け生活情報誌に紅麴を取り上げてもらうことになりました。

今回商品化までいかなかったものの、開発中の商品は多数あり、今後もさらなる連携で、多くのお客様に喜んでいただける取組みを続けていきます。

代表企業名

いまいパン 合同会社

代表者：今井 陽介
 設立：平成31年2月
 資本金：300万円
 住所：沖縄県那覇市字真地12-4
 TEL：098-836-3008

連携企業名

農業生産法人 株式会社 仲善

代表者：仲本 陽子
 設立：平成8年11月
 資本金：1,800万円
 住所：沖縄県南城市知念字知念
 1190番地
 TEL：098-949-1188

●共通の目的（ビジョン）：

100年続く地域に愛される
 企業づくり

●実施内容：

ブランドサイト、オリジナル
 焼き菓子の作成

●成果

ブランドサイトと琉球世界遺産
 スイーツが完成



琉球世界遺産スイーツシリーズ「斎場御嶽願岩」



琉球世界遺産スイーツシリーズ「黄金占餅」

テーマ（プロジェクト名）

100年続く地域に愛される企業づくり — 沖縄土産の定番へ！ 琉球世界遺産スイーツの開発 —

1 プロジェクトの目的

- ①事業の持続性を高めるための取組が必要
- ②企業・商品のブランディングによる認知拡大と付加価値の向上
- ③新たな収益源確立のため、新商品の開発
- ④販路開拓と相互PRを通じて、代表企業、連携企業両社の利益・売上向上

いまいパン(合)は「100年続く地域に愛される企業」を目指し、本プロジェクトに取り組みました。企業ブランディングとパン・焼き菓子の商品ブランディングを強化し、将来的にはパンやスイーツの時間を豊かにするライフスタイル提案型の事業展開を目標とし、収益率の向上と100年続く企業になるための土台づくりを行います。

(株)仲善はウコンの魅力を全国に発信し、グアバ茶やウチン茶など沖縄の薬草を使った商品を販売するほか、カフェくるくまも経営しており、沖縄の食の魅力を発信し続けています。いまいパンの琉球世界遺産モチーフの焼き菓子を販売することは観光客や地元客へのPRになり、他社との差別化が図れるものと考えています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①企業ブランディング戦略/アイデンティティ、価値観、目指す姿を言語化し、今後の事業成長の方針を決定
- ②商品ブランディング戦略（パン事業）/看板商品の決定、利益率改善（値上げ、コスト削減）
- ③ブランドの世界観を伝えるブランドサイト、ブランドブックを制作・インナーブランディング（社内共有）

- ④焼き菓子の事業戦略（地元客のお持たせ/新規顧客・観光客向けの土産品）
- ⑤新商品開発（2点）の試作品、サンプルパッケージ制作
- ⑥仲善とイベント開催・テストマーケティング（売り場、顧客アンケート）

まず自社のブランディングを行い、組織力、発信力、企業力アップを図り、継続できる企業体質の基盤を作りました。仲善の素材を使った商品を開発、また仲善が経営する「カフェくるくま」で売れる商品の開発・イベント開催を通じて、収益力の向上と連携企業間との信頼関係を深めることができました。

収益力向上のために開発した琉球世界遺産スイーツは、観光客はもちろん地元客の手土産需要も見込んでいます。本プロジェクトで斎場御嶽願岩や、くがに言葉のおみくじ入りの黄金占餅を開発・販売しています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトでは、企業が連携することによって成長のスピードが上がっていくことに気づき、問題も共有して互いの強みを生かし、弱点を補っていけると感じました。

仲善の素材を使った焼き菓子の開発を進めるほか、カレーパンなどパンの開発も検討しています。イベント販売が好評だったことから、店頭販売以外にも定期的にイベントも開催できればと考えています。また、まだ思いつきでしかありませんが、組織や制度を整えて、連携企業間で従業員を派遣し合えば、相互理解を深め、人手不足の解消の一助となるかもしれません。今後も連携力を強めながら、組織作りに力を入れ、さらなる発展を目指し、長く愛される企業づくりを行います。

代表企業名

株式会社 沖縄テレビ開発

代表者：大田直也
設立：昭和60年8月
資本金：4500万円
住所：沖縄県那覇市久茂地1-2-20
TEL：098-861-0121

連携企業名

株式会社 ビオリア

代表者：眞里谷慎司
設立：令和3年8月
資本金：100万円
住所：神奈川県川崎市幸区新小倉2-1-625
TEL：090-4020-8011

●共通の目的（ビジョン）：

アスリートによる使用事例の形成

●実施内容：

サポートプログラムの実施

●成果

アスリート界での使用事例拡大



スポーツイベントを中心にブース出展



WEB 及びリアルで情報発信

テーマ（プロジェクト名）

アスリート支援事例の形成による、沖縄発スポーツニュートリションブランド力強化

1 プロジェクトの目的

（株）沖縄テレビ開発は、テレビ番組やCM、企業PRなどの映像メディアコンテンツ制作事業が中心ですが、加速するマスメディアの弱体化に危機感を覚え「メディア」という語源に立ち返り、生産者と消費者を繋ぐ社会的な役割を担う事業としてヘルスケア事業を開始しました。2019年より沖縄在来食材の研究を行い、クーガ芋（和名トゲドコロ）を主原料としたサプリメント「レキオム」が完成。機能的価値と情緒的価値に加えて「誰がどう利用しているか」という商品使用事例を構築し、ブランド力と発信力を強化する必要があると考えました。製品の特製上、商品使用事例はアスリートが適任と考えアスリート支援の実績やノウハウに長けている（株）ビオリアと連携し、本プロジェクトを活用することにしました。アスリートをサポートしてサプリメントの使用事例を構築し、市場へ発信・PR活動を行う。両社の強みを掛け合わせることでお互いの商品やサービスの実績づくりが目的です。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①アスリート選定と支援プログラムの作成
- ②プログラムに基づいたアスリート支援の実施
- ③アスリート支援事例をWEB及びリアルで情報発信
ビオリアが主導となり、サプリメント使用だけでなく栄養・フィジカル・メンタルなどをトータルでサポートするプログラムを作成。20～50代までの男女6名のアスリートが参

加し、1年間のプログラムが2023年11月に開始しました。公認スポーツ栄養士やフィジカルコーチなどを外部から招聘しサポートチームを形成。アスリートにはウェアラブル端末や体組成計でのデータ測定とアプリ日誌の記入を協力してもらい、客観性と主観性でコンディショニングを把握しています。さらに定期的に唾液を採取しホルモン量を測定することで、サプリメント摂取による変化も可視化しています。支援プログラムの内容や実感値をアスリートにSNSなどで能動的に発信してもらったところ口コミが波及し、サポート直後から多くのアスリートから問い合わせが発生。現在は国内外で活躍する70名以上のアスリートに愛用していただいています。これらの実績を掲げてスポーツイベントにブース出展し、PR活動や販売代理店獲得の営業活動を継続しています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

新規事業は成果を上げるまでに時間が掛かりますが、その期間にどう課題に取り組むかが重要。レキオムが販売直後から使用事例の構築をベースとしたブランディングに注力できたのは、本プロジェクトで資金面や実績豊富な沖縄県産業振興公社専門コーディネータによる支援を受けたおかげです。アスリート支援プログラムは継続中ですが既にも実績として認知され、ビオリアには公認スポーツ栄養士と共に講演やスポーツチーム支援のオファーが発生し、各分野の専門家と連携したプロジェクトの相乗効果を実感しています。今回の商品使用事例を活用するプロモーション手法を確立させ、自社商品だけでなく沖縄の食材を使用した他商品にも活用しブランディングに貢献したいと思います。

代表企業名

株式会社 トリム

代表者：坪井 巖
 設立：昭和49年10月
 資本金：1億5千240万
 住所：沖縄県八重瀬町字新城 1763-1
 TEL：098-996-5977

連携企業名

株式会社 アルバトロス

代表者：羅哲峻
 設立：平成30年6月
 資本金：200万円
 住所：沖縄県沖縄市高原7丁目28番地
 3号1-A
 TEL：098-989-9277

●共通の目的（ビジョン）：

沖縄発のリサイクル技術で環境問題解決に貢献

●実施内容：

海外プロモーション

●成果：

韓国とタイでリサイクルプラントの導入見込



韓国での企業訪問



スーパーソルのサンプルを韓国に試供

テーマ（プロジェクト名）

沖縄発のガラスリサイクル技術の海外展開促進プロジェクト

1 プロジェクトの目的

（株）トリムは廃ガラスを原料として軽石状の多孔質軽量発泡資材「スーパーソル」を製造するリサイクル装置の製造販売を行っています。現在は国内16カ所に設置し、その技術は着実に全国に広がっています。海外からの問い合わせもありますが、社内に海外交渉のスキルを持つ人材がいなかったため、なかなか商談に進めないという状態でした。そこで、本格的に海外マーケット進出に取り組むため、輸出入の代行業を営む（株）アルバトロスに協力を仰ぎました。韓国に強いコネクションを持ち、海外との契約や交渉に関する問題やリスクにも精通している企業なので安心して商談を任せられることと、各国のニーズや課題を抽出し、よりよい提案を行うため連携しました。世界的な課題である廃ガラス再資源化のため、トリムの設備と技術を海外に輸出し環境問題解決に貢献することが両社の共通ビジョンです。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①海外対応のプロモーション資料の制作
- ②海外企業訪問
- ③スーパーソルのサンプル試供
- ④バンコク日本博出展

海外マーケットにPRするためにはプロモーション資料を充実させる必要があるため、ホームページを多言語化し、海外対応のプロモーションビデオとカタログを制作しました。海外展開の基盤を整え、韓国とタイに向けてweb広告も発

信。また、以前より問い合わせがあった韓国とタイの企業との商談を進めるため、現地を数回訪問しました。韓国ではスーパーソルの使用用途に関して韓国政府と現地の大学や企業と共同開発を行うこととなり、研究に必要なサンプルをコンテナ1台分提供。スーパーソルは国内では主に土木・農業・緑化・水の浄化などに使われていますが、海外ではニーズや基準が異なるため、各国に合わせた用途を開発・提案することが求められます。それらに対応したことで、韓国とタイでは導入に向けての最終段階まで進めることができました。また、スーパーソルの新たな用途が生まれることで、さらなる可能性が広がる見込みです。

3 支援を受けた感想と今後の展開

短期間に集中して海外渡航することで商談がスムーズに運び、十分なサンプルを提供することで現地のニーズに合わせた研究開発が進み、この一年で韓国とタイへのプラン導入に向けて前向きに検討いただけることが確認できました。交渉事にはスピードと現地に何度も足を運ぶことが重要で、間延びすればチャンスを失うことにもなりかねません。海外からのニーズに素早く対応し適切な提案をするためには、今回のような支援事業を活用するのが一番の方法だと実感しています。海外向けのプロモーション資料も多言語展開することができたので、これらを活用してさらなる結果を生み出さなければなりません。世界中で抱える廃ガラス処理問題に取り組みたいと思います。

代表企業名

アンリッシュ食品工業株式会社

代表者：二宮大朗
 設立：平成 27 年 5 月
 資本金：4500 万円
 住所：沖縄県うるま市勝連南風原 5192-39
 TEL：098-939-9056

連携企業名

株式会社 Fam-Time

代表者：西村威彦
 設立：平成 30 年 3 月
 資本金：650 万円
 住所：神奈川県川崎市高津区末長3-2-7-113
 Eメール：tak@fam-time.com

●共通の目的（ビジョン）：

北米市場開拓に伴うプロトタイプ機の開発

●実施内容：

プロトタイプ機の設置と営業活動

●成果

プロトタイプ機の現地運用と新規販路開拓



アメリカの食品業者にプロトタイプ機を設置



アメリカで開催された Fancy Food Show 2024 Winter に出展

テーマ(プロジェクト名)

食品急速冷凍機のソフトウェアDX化による新製品開発・適合化と海外新規市場開拓

1 プロジェクトの目的

アンリッシュ食品工業(株)は独自の冷凍技術を保有し、食品製造事業と食品加工機器製造事業を展開しています。コロナ禍以降、食品製造業現場では業務フロー上で冷凍品の活用が推進され冷凍食品の利便性への認知も進み、その市場は拡大しています。自社製品の食品急速冷凍機においても昨年度より北米地域から見積依頼があり、海外市場を新規開拓するにあたっては既存製品を現地向けの仕様に適合化することと、デジタルシステムを構築しユーザー仕様に汎用化できるプロトタイプ機の開発が必要だと考えました。そこで(株)Fam-Timeと協業し、食品急速冷凍機の適切な運用と冷凍食品生産技術の品質管理・向上を図るソフトウェア開発を行うため、本プロジェクトを活用しました。ハードウェアメーカーである代表企業とソフトウェアエンジニアリングの連携企業が協働することで、開発改善強度と速度を上げ、生産効率の向上に繋げることを目的としています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①デジタルシステムの開発と現地設置
- ②現地仕様適合化改善
- ③製品販促開発と販売店開拓
- ④現地展示会の出展

HACCP や ISO、FSSC に対応する冷凍業務状況可視化システムを構築し、食品急速冷凍機に付加。現地法令への適合化を見越した仕様に開発したプロトタイプ機をアメリカの食

品事業者にて1台設置し現在運用中です。両社で現地へ赴き、搬入と設置を行うとともに現地の現状やニーズ調査も実施。搬入・設置にあたっては予期せぬことの連続でもあり、新たな判断基準などを身に付けることができ、今後のスケジュールやコスト面で優位に活用できるノウハウを得ることができました。また、市場開拓の営業と見本市出展のため本プロジェクトを活用して2回渡米。営業活動では日系商社だけでなく韓国系の水産会社とも繋がることことができ、手応えのある開拓となりました。Fancy Food Show 2024 Winter への出展では冷凍技術を試食で確認してもらい、展示会のファーストコンタクトとしては非常に効果的なプレゼンテーションができた実感しています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

中小企業にとって製品開発や新規市場開拓などの挑戦は不安要素が多いものですが、本プロジェクトを活用することで世界のトップ市場に挑戦する機会を創出することができました。連携企業も、IT化が進んでいない食品業界の深い領域に切り込むという決して単独では経験できない開発に携わることができたので、実務実績によるブランド価値の向上に繋がれることを期待しています。来期も設置したプロトタイプ機の実データ抽出と分析を続け、現場環境に合わせた現実的なオペレーションを構築し現地の冷凍食品技術の向上を図ります。北米市場開拓に関しても今期行ったプレゼンテーションや提案をさらにブラッシュアップし、引き続き営業活動の強化に努めます。

代表企業名

一般社団法人
沖縄リゾートウェディング協会

代表者：翁長由佳
 設立：平成 25 年 8 月
 資本金：なし
 住所：沖縄県那覇市泊 1 丁目 3 番 2 号 9 階
 TEL：098-860-0670

連携企業名

サンネット 株式会社

代表者：上地明彦
 設立：平成 16 年 5 月
 資本金：1200 万円
 住所：沖縄県那覇市泊 1 丁目 3 番 2 号 9 階
 TEL：098-860-0670

●共通の目的（ビジョン）：

リゾートウェディングの魅力の周知

●実施内容：

新しいビジネスモデルの構築

●成果

撮影申請代行業で地元収益還元



ロケ撮影申請代行システム導入で地元も活性化



公式 LINE「Smile Together」のコンテンツ、応援メッセージ

テーマ（プロジェクト名）

沖縄県民リゾートウェディング歓迎ムード構築事業

1 プロジェクトの目的

当協会は、沖縄リゾートウェディングの地位向上と発展を目的として設立されました。沖縄は日本を代表するリゾート地であり、ウェディングに最高のロケーション、ホスピタリティを有していることをアピールし、「世界に誇るラグジュアリーでハートフルなリゾートウェディングの聖地」を目指しています。しかし、リゾートウェディングは「県外の人がやるもの」と他人事のように感じている県民も多く、その魅力が認識されていません。そのためロケ撮影時にトラブルが発生したりと多くの課題を抱えているのが現状です。本プロジェクトは、各自治体にリゾートウェディングが収益化できる観光コンテンツであることを認識してもらい、県民全体で「うとぅいむち」の心でカップルを歓迎する基盤づくりを目的として取り組みました。さらには県内のカップルにもリゾートウェディングを利用してもらうための周知活動も行い、リゾートウェディングのファンづくりを図ります。

2 プロジェクトの実施内容、成果

- ①ロケ撮影申請代行システムの導入
- ②沖縄リゾートウェディングの県民への周知活動
- ③沖縄リゾートウェディングのファンづくり
- ④ブライダルフェアの実施

当協会が開発したロケ撮影申請代行システムを来間島に導入。無許可で行われるフォトウェディングに島民も戸惑っていましたが、撮影を許可制にして事業者ルールやマナー

の指導を行い、撮影場所や日時を可視化することで島民の不安が解消されました。また、ロケ地使用料が自治体の収益源として認識され、島全体がカップルをもてなし歓迎する風潮になり、ロケ地として活性化し始めています。その他、公式 LINE「Smile Together」を立ち上げクーポンやフォトスポットなどのコンテンツを制作。有名シンガーに応援ソングを書き下ろしていただくなどカップル応援プロジェクトも実施しています。ブライダルフェアではデプスインタビューを行い 5 体のペルソナを設定。ターゲットインサイトが明確になり、よりの確なアプローチが可能となりました。当協会と加盟事業者、自治体それぞれが収益を得る基盤と、カップルをファン化する仕組みを構築することができました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトに応募し支援を受けたおかげで、当協会がこれまで培ってきた事業を拡大することと、今まで着手できていなかった県民への周知活動やファンづくりという課題に取り組むことができました。ロケ撮影申請代行システムは来間島の事例が評価され、他の市町村でも導入が検討されています。今後はさらなるファンづくりに注力し、カップルを応援する歓迎ムードを定着させて県全体でリゾートウェディングを盛り上げ、沖縄県を代表する産業として継続的な収益を獲得することが重要だと考えます。沖縄を世界有数のリゾートウェディングの聖地に育て、年間 2 万組を達成し、沖縄観光コンテンツとして世界一の座を目指します。

稼ぐ企業連携支援事業

補助金公募・支援内容

2者以上の県内の中小企業等が、お互いの強みを活かして連携し、効率化や収益向上を図り、売上拡大や生産性の向上、新たなビジネスモデルの構築など「稼ぐ力」の強化に向けたプロジェクトを支援します。

支援内容

採択されたプロジェクト に対する経費を一部補助

【主な補助対象経費】

- ・ 研究開発、商品開発費
- ・ 試作品費用
- ・ プロモーション費
- ・ 販路開拓費
- ・ 展示商談会などの出展費
- ・ 市場調査費
- ・ 旅費 など

ハンズオン支援

公社の専門コーディネーターによるハンズオン支援に加え、必要に応じて経営改善やIT活用の支援実績のある中小企業診断士等の専門家が専門コーディネーターに同行して支援を行います。

専門家の派遣

必要に応じて、公社が指定する外部有識者の専門家を派遣し、プロジェクトの効果を高めるために必要なアドバイスをを行います。



公募・申請受付

毎年4月～5月予定

事業開始

毎年7月予定

補助金上限額
(令和5年度)

900万円(2年目800万円)
※1連携体に対する上限額

補助率
(令和5年度)

1年目：9/10
2年目：8/10

※支援期間は最長2年まで(継続審査委員会の承認を条件とする)

※2者以上の連携(法人・個人事業主・組合)が対象。

※公募期間や事業開始、補助金上限額や補助率は年度毎に変更となる場合があります。

※当事業の実施は沖縄県の予算成立および当公社が当事業の委託者として沖縄県から採択されることが前提となります。



公益財団法人

沖縄県産業振興公社

Okinawa Industry Promotion Public Corporation

事業支援課 稼ぐ企業連携支援事業

担当：廣瀬、屋比久、岸本、花谷、仲嶺

TEL：098-859-6236

FAX：098-859-6233

Mail: renkei@okinawa-ric.or.jp

令和5年度 採択企業一覧

代表企業名	連携事業者名	プロジェクト名
有限会社知名御多出横	NO MARK株式会社	効果的なマーケティング活動と営業のDX化
株式会社ミュー	ストリングデリバリーサービス合同会社	沖縄発!! ストリング張替え集配サービスの全国展開
有限会社ホーセル	セソコ マサユキ	沖縄のつくり手を全国へ! 「島の装い。プロジェクト」
株式会社大田製靴店	株式会社JST Fit	転写シート用いた装具の見た目改善と新材料の開発により沖縄から世界へと発信
合同会社アジビズ	株式会社サポートスタッフ沖縄	Global ICT 人材紹介プロジェクト
株式会社トータルライフサポート研究所	合同会社hareruya	介護保険外ビジネスをIT化で販路拡大、プラットフォーム基盤構築プロジェクト
株式会社ファッションキャンディ	nana san maru	沖縄の菓子と服飾の新しい販売モデルを構築
有限会社海邦ベンダー工業	合同会社achermake	沖縄古武道具「釵(サイ)」の復興～販売プロジェクト
株式会社マキ屋フーズ	株式会社プラザハウス	紅麴のブランディングと新規顧客獲得に向けたマーケティング
いまいパン合同会社	農業生産法人株式会社仲善	100年続く地域に愛される企業づくり～沖縄土産の定番へ! 琉球世界遺産スイーツの開発～
株式会社沖縄テレビ開発	株式会社ピオリア	アスリート支援事例の形成による、沖縄発スポーツニュートリションブランド力強化
株式会社トリム	株式会社アルバトロス	沖縄発のガラスリサイクル技術の海外展開促進プロジェクト
アンリッシュ食品工業株式会社	株式会社Fam-Time	食品急速冷凍機のソフトウェアDX化による新製品開発・適合化と海外新規市場開拓
一般社団法人沖縄リゾートウェディング協会	サンネット株式会社	沖縄県民リゾートウェディング歓迎ムード構築事業

年間スケジュール (予定)

4月	新規公募開始	4月	継続採択事業者: 事業開始 (上旬予定)
5月	新規公募締切	5月	
6月	審査委員会 (プレゼンテーション)	6月	
7月	新規採択事業者: 事業開始 (中旬予定)	7月	
8月		8月	
9月		9月	
10月	中間検査の事前確認 (概算払いの経費書類確認/公社実施)	10月	中間検査の事前確認 (概算払いの経費書類確認/公社実施)
11月	中間検査 (概算払い請求書提出・進捗確認/県実施)	11月	中間検査 (概算払い請求書提出・進捗確認/県実施)
12月		12月	
1月	概算払い 継続審査申込み開始	1月	
2月	確定検査の事前確認 (精算払いの経費書類確認/公社実施) 継続審査申込み締切	2月	確定検査の事前確認 (精算払いの経費書類確認/公社実施)

2月末 補助金対象期間終了

3月	確定検査・実績報告書、精算払い請求書の提出 (精算払いの経費書類確認/県実施) 継続審査委員会 (プレゼンテーション)
4月	精算払い

PROJECT CASE BOOK



令和5年度 稼<企業連携 支援事業事例集

2023-2024



沖縄県

商工労働部 マーケティング戦略推進課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1-2-2 行政棟8階(南側)
TEL:(098)894-2030 FAX:(098)866-4771



公益財団法人
沖縄県産業振興公社
Okinawa Industry Promotion Public Corporation

経営支援部 事業支援課
〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター4階
TEL:(098)859-6236 FAX:(098)859-6233
E-mail : renkei@okinawa-ric.or.jp
URL : <https://okinawa-ric.jp/service/4.html>

