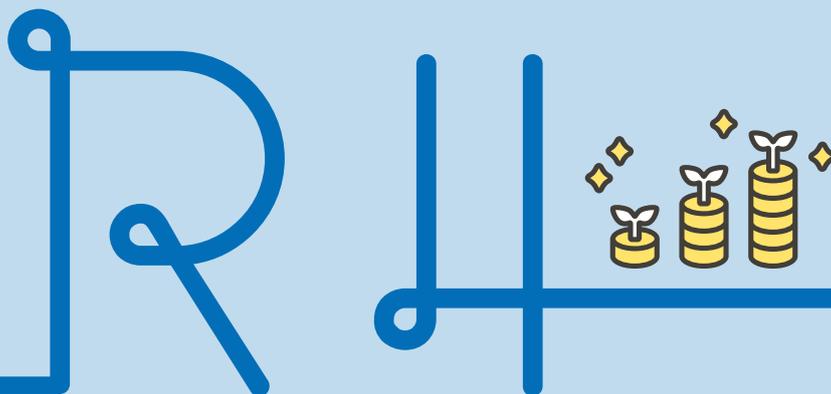




## PROJECT CASE BOOK

# 令和4年度 稼<"企業連携 支援事業事例集



2022-2023



令和4年度

## 稼ぐ企業連携支援事業事例集 もくじ

概要 .....	3
稼ぐ企業連携支援事業プロジェクト	
<b>CASE 01</b> 有限会社 知名御多出横 .....	4
連携企業 NTI 株式会社 プロジェクト名 製品性能の「見える化」及び量産販売促進プロジェクト	
<b>CASE 02</b> 株式会社 ミュー .....	5
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!! String張替え集配サービスの全国展開	
<b>CASE 03</b> 株式会社 ニューロシューティカルズ沖縄 .....	6
連携企業 株式会社 HST プロジェクト名 ノイズレス電極・シールドシート開発プロジェクト	
<b>CASE 04</b> 有限会社 ホーセル .....	7
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」	
<b>CASE 05</b> 株式会社 沖縄県物産公社 .....	8
連携企業 株式会社クレイ沖縄 プロジェクト名 機能性表示食品「グッスリン 2-V」の販路開拓	
<b>CASE 06</b> 株式会社 大田製靴店 .....	9
連携企業 有限会社チップ・チップ 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材料の開発により沖縄から世界へと発信	
<b>CASE 07</b> 株式会社 大川 .....	10
連携企業 株式会社ファンズクリエイション プロジェクト名 EC 事業による自社開発商品の全国販路開拓プロジェクト	
<b>CASE 08</b> 農業生産法人 株式会社 沖縄美ら島ファーム .....	11
連携企業 株式会社フーズアンドブレット プロジェクト名 夢のコラボ!! 北海道と沖縄の素材を活かした新ジャンルの商品開発	
<b>CASE 09</b> 株式会社 コーカス .....	12
連携企業 瑞泉酒造株式会社 プロジェクト名 首里を代表する泡盛蔵元とスキンケアブランドがタッグ「酒粕」を使った資源再生型の商品開発	
<b>CASE 10</b> 株式会社 梶 .....	13
連携企業 株式会社日本バイオテック プロジェクト名 海ブドウを活用した NMN アンチエイジングサプリメント県外・海外販路開拓	

# 令和4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4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。
- 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、かつ誠実に交付決定を受けた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連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。

### 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が事業実施主体となり、2社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」とし、株式会社、合同会社、合名会社、合資会社、有限会社の法人または個人事業主（申請時点において青色申告を行う者に限る）、事業協同組合、協同組合連合会など。（代表企業及び連携企業いずれも、大企業は応募対象外。）

## 事業の具体的な内容

- (1) 補助率、補助上限額 ● 補助率：1年目 9/10、2年目 8/10 ● 補助上限額：1年目 900万円/件、2年目 800万円/件
- (2) 補助金の交付予定件数（プロジェクト採択予定件数） ● 10件程度
- (3) 公社専門コーディネーター等の配置  
● 補助金の交付決定を受けた事業計画を共に推進するため、公社内に専門コーディネーター等を配置し、プロジェクトに対するコンサルティング、他企業とのマッチング、コーディネート、進捗管理等を実施します。
- (4) 補助対象期間 ● 交付決定日（令和4年7月上旬予定）から令和5年2月28日となります。



CACE

01

## 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]

NTI 株式会社  
 代表者：小出 英則  
 設立：平成 25 年 1 月  
 資本金：9,000 万円  
 住所：沖縄県うるま市勝連  
 南風原 5192-10  
 TEL：098-989-0390



沖縄高専での音響計測打合わせの様子

### 3つのポイント

1

企業連携による  
量産体制の構築

2

産学官で連携した  
「技術の見える化」

3

ブランディングと  
効果的な  
営業活動の展開

## 製品性能の「見える化」及び量産販売促進プロジェクト



リブランディングイメージ

### 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

弊社は 1975 年に創業し家族経営でオーディオ機器の製造販売を行ってきました。これまでは県内の顧客を中心に口コミと紹介だけで販売してきましたが、2018 年から積極的な営業活動を展開したところ効果があり、売上げが伸びています。その反面、全てが職人による手作りのため製品製造に限界があり、近年は納品まで約 3 か月待ちの状態が続き、課題を抱えていました。本プロジェクトを活用して、「生産性の向上を図って収益アップに繋げたい」、「弊社の技術を次世代に承継しつつ、新規販路の開拓を目指したい」と考え応募しました。

### 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- ①量産体制の構築／連携企業様に外部パーツを委託製造させ商品の量産体制を構築する
- ②技術の見える化／製品を計測・数値化して品質指数を定め、自社の製品価値を高める
- ③販売促進／新規に開拓するターゲットを捉えブランディングを行い、製品の魅力を効果的に発信する
- ④販路拡大／県外の商談会やイベント等へ積極的に参加し販路拡大、収益アップを目指す

### 3 プロジェクトの成果 （生産性向上や地域経済への貢献度等）

- ①量産体制の構築  
うるま市の NTI（株）はじめ、新たに 1 社とも連携が決まり、ほとんどのパーツを外部委託することが出来ました。現在は試作段階から発注段階まで進み、生産性が少しずつ向上しています。これまで以上に均一なパーツが製造できるようになり、製品のクオリティーがさらに上がりました。
- ②技術の見える化  
沖縄高専で製品の特徴を計測した際に、「再現性が高く、歪みが少ない」という分析結果が出ました。本データを計測基準とし、今後自社製品の品質保持の判断基準として活用していきます。
- ③ブランディング  
チーム全体で当社の本質的価値について何度も話し合い、コンセプトやストーリーを作りました。60～70 代の既存顧客に加え、新しい顧客層を開拓する

ため、「持つものにこだわりがある若い人」（30～50 代を中心に）をターゲットとし、リーフレットや web サイトのリニューアルを行いました。

### ④販路拡大

以前から、「商談会に参加出来れば…」と考えていましたが、単独では予算に限りがあり取り組めずにいました。本プロジェクトを活用できたことで、県外の商談会に参加が叶いました。成果としては、当社の製品がインテリアから医療までジャンルを問わず展開できることがわかった他、バイヤーとも顔見知りになれ、活発な情報交換を行えたことも大変有益でした。実際に商談が決まったり、会場で即決購入してくださるお客様も現れるなど、手応えを感じています。今後も県内外の商談会に継続して出展していきたいです。

### 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

デザイン、マーケティング、製造、知財、教育機関、行政など、様々な専門知識を持つプロの皆様と、「チーム」で弊社の事業拡大に向けて取り組める連携体制を構築できました。今回、お力添え頂いた皆様には引き続きご協力を頂きながら、自社でも積極的にマーケティングや営業活動を展開し、両輪で販路拡大に取り組みたいです。知名オーディオの商品は、創業者からの「理念」と「ものづくりへの思い」が詰まっています。他社には負けない商品の価値、魅力が備わっているので、発信すればするほどお客様から反応があり、これからの展開に期待が高まっています。構築した連携体制をより確かなものにし、将来、沖縄県の工業製品の収益拡大に貢献できれば嬉しいです。



LIFE × DESIGN アワード「ベストコンセプト賞」を受賞

# 沖縄発!! ストリング張替え集配サービスの全国展開

沖縄ヤマト運輸と共同開発した専用ダンボール（外観）



バドミントン専用ダンボールに梱包

硬式ラケットも専用ダンボールに梱包

## 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

テニスカレッジミューでは約30年に渡り、沖縄県内でテニススクールと専門ショップを展開してきました。県内にテニス愛好家も多く、スクール会員は増加するものの、商品販売部の傾向としてラケット等の高額な商品の調達は地域専門店から大型量販店へ移行。さらに近年ではネット販売が主流になるなど、時代の流れと共に様変わりしています。その中でも地域専門店が安定して収益を見込める主力商品が「ガット張替え」であり、お客様への新たな付加価値を創出する必要があったと考えていました。今回、LINEアプリを使った張替えオーダーシステムを提唱しているストリングデリバリーサービス合同会社とタイアップすることによって利便性を向上させることが可能となるため、2社で連携し、アプリ開発と新サービスの周知を図るため応募しました。

## 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

これまでのガット張替えは、お客様自身でラケットを専門店に持ち込みオーダー、後日仕上がったラケットを受け取りに行くという2往復分の手間がかかっていました。このLINEアプリではスマートフォンから商品の選択、張りの強さ、受取り希望日の指定、クレジットによる決済までもができるようになっていました。オーダー確定後は、沖縄ヤマト運輸（株）と共同開発した専用の梱包資材に入れて近くのコンビニ窓口へ持ち込むだけで張り替え店舗へ配送され、仕上がり後は自宅やコンビニにお届けするサービスとなっています。バドミントンやソフトテニスといったラケットスポーツにも対応しており、2023年初旬から運用を開始し、商圏エリアや構成単価の分析、会員獲得数などの実データを検証しながら全国の専門店様と協業していきます。

## 3 プロジェクトの成果

### （生産性向上や地域経済への貢献度等）

今までの集客数は、各専門店ごとに商圏エリアが限定されていましたが、本サービスの活用で全国的な商圏へ拡充されます。対象となる競技も増えることから、店舗の受注数は増加し、これまでのアイドルタイムを低減させると同時に生産性が向上しま

す。将来的な展望としては、本事業が広く周知でき、利用者が増えれば、張りを担うスタッフも必要となってくるため、新たな雇用を創出できます。

さらに集荷・配送に関しては、沖縄ヤマト運輸（株）の持つネットワークを活用し、本島内のファミリーマート、セブンイレブンで24時間ラケットの発送や受取りができることから、利用者は自身の生活リズムに合わせた張替えが可能となります。利用するコンビニでのついで買いも見込まれるかも知れません。

## 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

今回のプロジェクトでは、LINEアプリの開発、および配送ネットワークの確立が最大の課題でしたが、地域密着型の中小零細企業では、構想はあるものの、資金調達の見通しや配送企業とのマッチングサポートがない限り、前に進めない状況だったと思います。支援をいただけたことは新しいビジネスモデルに挑戦する勇氣にもなりました。また、沖縄県産業振興公社専門コーディネーターをはじめとして、沖縄県よろず支援拠点、沖縄ITイノベーション戦略センターよりさまざまな情報やアドバイスをいただくきっかけともなり、私たちの経験と知識も格段に向上したと感じます。この新しいビジネスモデルはまだ認知度が低く、今年度では実績づくりまでには至っていませんが、今後の全国展開を見据え、さらなる周知徹底を図っていきたく思います。



コンビニ経由でガット張り替えを依頼できる県内初のサービス

02 CASE



## 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：沖縄県那覇市首里金城町  
3丁目48番地  
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丁目  
28番地15号  
TEL：080-3951-4545



LINE 専用アプリのトップ画面

## 3つのポイント

1  
宅配便を使うことで  
従来の不便さを解消

2  
LINE 専用アプリで  
オーダーし  
コンビニに預ける

3  
販路拡大を狙い、  
県外展開を見据える



CACE

03

## 株式会社 ニューロ シューティカルズ沖縄

代表者：高谷 彰之  
 設立：平成 25 年 7 月  
 資本金：9,700 万円  
 住所：沖縄県うるま市勝連  
 南風原 5194-63  
 TEL：098-923-0407

### [連携企業名]

#### 株式会社 HST

代表者：大野 浩平  
 設立：平成 18 年 9 月  
 資本金：200 万円  
 住所：東京都西東京市田無町  
 5 丁目 1-13-1104  
 TEL：090-3543-0901



製造を委託した台湾企業を査察した際の現場

### 3つのポイント

1

医療事故・  
インシデントの減少

2

医療従事者の  
アラーム疲れの解消

3

沖縄企業から  
世界に発信する  
医療機器開発

## ノイズレス電極・シールドシート開発プロジェクト



試作品を用いてのミーティング

### 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

生体情報モニターで心電図を監視する際、多くのアラームが発生しますが、本来の生体信号によるものではない、体動や静電気などに起因するノイズによるアラームが多く含まれています。これらは、間違ったアラーム、いわゆる誤アラームとされています。この誤アラームが非常に多いことで、医療現場では、アラームに反応するモチベーションが下がる現象「アラーム疲れ」が常態化し、緊急性を要するアラームの見落としを起因としたインシデントが後を絶たず、死亡事故も起きています。本課題は国内のみならず欧米でも問題とされていますが、現在、誤作動を引き起こすノイズを除去する手段として、患者の皮膚をアルコールで清拭したり皮膚の研磨を行うなどして対応。しかし、この方法は皮膚損傷等患者への負担が大きく、効果的な解決策とは言えません。弊社はこの世界的な課題を解決するため、「ノイズレス電極」と「シールドシート」の開発に、ノイズレスのノウハウを持つ(株)HST(東京)と連携して取り組むことで、国内及び海外市場でも医療事故防止に貢献できるのではないかと考えました。ひいては、県内企業からの物品調達・人材育成・国際物流拠点の活用等、沖縄の製造業活性化に繋げることができればと思い、本プロジェクトに応募しました。



開発したノイズレス電極とシールドシート

### 2 プロジェクトの内容と実施計画(プラン)

- ①開発/効果的な構造と材質の選定、安全性試験の実施、機器性能の評価
- ②供給体制/量産体制と品質管理の確保
- ③登録/薬事申請・医療機器登録
- ④販促体制/販売協力企業の選定、製品認知活動、臨床評価、エビデンスの作成

### 3 プロジェクトの成果 (生産性向上や地域経済への貢献度等)

これまでの実績にさらに新しいアイデアも加えつつ、試作を経て、ノイズレス電極、シート、ケーブル

を製品化段階まで完成させることができました。この短期間でシートの接着剤やゲルの硬化状況などの調整などを行いつつ、臨床評価用サンプルまで実現できたのは大きな成果でした。ただし、実臨床評価に必要な製品安全性試験と薬事申請まで至る事ができなかった為、販売し、利益化するまでに至りませんでした。今後、継続して商品開発を進め、地域経済に貢献できるような製品へと育てていきます。

### 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

医療機器の開発は常に安全性を担保する必要があるため、安全性試験や薬事申請・登録等が必須で、商品化、製造、販売に至るまで2~3年を要します。ノイズレス電極についての研究開発はHST社にて取り組まれていましたが、その改良に加え、特に、新規アイデアによるWhite Sensorについては、予算執行時期の7月から約9ヶ月程で、製品試作~最終仕様まで漕ぎつけたことは大きな成果でした。一方、コロナ禍の影響もあり材料調達に予想以上に時間が掛かり、計画通りに進まなかった点は反省し、今後は社会情勢等も勘案した上で開発計画を立てる必要があると痛感しました。大切な税金を投じて頂いている事を十分に理解し感謝しながら、引き続き、安定供給できる製造体制の構築、エビデンスの作成、薬事登録等を進め、「Made in OKINAWA」の先端医療機器として国内、世界へ発信していきたいと思っております。

今回開発したノイズレス電極とシールドシートが普及すれば、より安全な患者モニタリング、医療現場の労働環境改善を実現させ、世界中で起こるアラーム疲れによる医療事故を減らすことができるはず。そう確信し、一歩ずつ取り組んで参ります。



台湾の企業と打ち合わせ

# 沖縄のつくり手を全国へ！「島の装い。プロジェクト」



島の装い。展（サンエーパルコシティ）

## 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

沖縄で「ものづくり」をする方々はとても個性的で、こだわりのある商品やブランドを展開しています。ですが其々の活動は小規模な為、発信力や販路開拓に課題を抱えています。コロナ禍の影響もあり、多くのつくり手が苦戦している実態を見てきた弊社が、「沖縄のものづくり」を、改めて地元・沖縄や県外の皆さんに知って頂く機会を創設したいと思いましたが、「島の装い。プロジェクト」です。弊社が持つアパレルやアクセリー等の製造・販売のノウハウを軸に、繋がりがあった編集者・セソコマサユキ氏にお力添えいただくことが決定。彼の独自の視点・発信力を武器に、沖縄のものづくりの魅力を県内外へ発信できる「島の装い。展」を実施しようと計画しました。「島の装い。プロジェクト」を継続性・発展性のある取り組みへと成長させることが出来れば、県内のつくり手の収益アップに繋がることができる、と確信し本事業に応募しました。

## 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- 県内（パルコシティやその他イベント）、県外（浦和パルコや県外見屋書店等）の商業施設での催事開催。
- 県内で活動するつくり手を丁寧に取材し情報発信する。取材したコンテンツを多くの方にみてもらえるSNSやHP、店舗やイベントで積極的に発信し、それぞれのブランド（つくり手）のファンを作っていく取り組み。

## 3 プロジェクトの成果 （生産性向上や地域経済への貢献度等）

このような大きな事業計画を立てた場合、数年かかるのが通常ですが、本プロジェクトに採用されたことでスピード感を持ってイベント開催まで漕ぎつけ、今後に繋がる成果をあげることができました。県内はサンエーパルコシティ（11/10～13）で、県外は埼玉・浦和 PARCO（10/7～16）でイベントを開催。二会場ともに目標の集客数・売上げを達成。「沖縄には個性的で面白いつくり手がいる」ことを多くの皆様を知って頂くことができました。有

難い事に、百貨店や商業施設からもイベントや出店オファーが増えており、事業の可能性を十分に感じています。今回制作したウェブサイトが2月20日にオープンした他、2月末には冊子も完成。このコンテンツを活かして、「沖縄＝ものづくりが活発な島」というイメージを発信し、引き続き、つくり手と使い手を結びつけていけるような取り組みを実施していきます。

## 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

ご支援をいただけたことで、「島の装い。プロジェクト」は大きく成長できました。今後は、お客様のニーズやウォンツ等を事業者と密に情報共有して、各つくり手の商品価値や魅力を高めていけるようサポートし、適正な価格設定や供給バランス等を整えていきたいと思っています。そうすれば、より多くのイベントに参加していただければ、収益アップに繋がることができるからです。現在取引のある100を超える事業者とより一層信頼関係を築き、磐石な供給体制を構築していきます。

現在はまだまだ収益化が難しい事業ですが、焦りはありません。やはり、つくり手が良い物を安定して作れる体制が本事業の鍵だからです。今後は「島の装い。」のPOP UP STORE（豊崎）はじめ、将来的に構える予定の県外店舗等も運営しながら「沖縄のものづくり」を多角的に発信して、一人でも多くのファンを獲得していきたいと思っています。



島の装い。展（浦和パルコ）

# 04 CASE



## 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：沖縄県豊見城市字豊崎1-328  
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  
資本金：-  
住所：沖縄県宜野湾市嘉数  
4-2-12 A-33  
TEL：080-3428-6711



本事業の運営メンバー

## 3つのポイント

1

沖縄のものづくりの新しいプロモーションと正しい価値を伝える販路開拓

2

つくり手と使い手を繋ぐことで「技術と製品」を持続・発展させる情報発信や仕組み作り

3

個性豊かな沖縄の「ものづくり産業」を新しい沖縄の魅力として成長させる。



# CACE 05

## 株式会社 沖縄県物産公社

代表者：比嘉 徹  
設立：平成5年2月  
資本金：4,450万円  
住所：沖縄県那覇市小祿 1831 番地 1  
沖縄産業支援センター 7 階  
TEL：098-859-6456

### [連携企業名]

#### 株式会社クレイ沖縄

代表者：渡嘉 敷 哲  
設立：平成17年8月  
資本金：5,100万円  
住所：沖縄県那覇市三原1丁目  
10番40号2階  
TEL：098-853-9090



産業まつりに出展。ここでアンケート調査を行い、製品をPR

### 3つのポイント

1

機能性表示食品  
「グッスリン 2-V」の  
販路拡大

2

自社のビジネス  
モデル構築

3

沖縄の伝統野菜  
「クワンソウ」の周知

## 機能性表示食品「グッスリン 2-V」の販路開拓

ニービー



沖縄の伝統野菜クワンソウを配合したサプリメント、機能性表示食品「グッスリン 2-V」

### 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

島嶼県である沖縄において、地域資源を活用したモノづくりは必須です。その中で、沖縄の伝統野菜クワンソウ（アキノワスレグサ）を配合したサプリメント「グッスリン 2-V」が機能性表示食品としての販売が可能になりました。「グッスリン 2-V」は連携企業である株式会社クレイ沖縄が企画提案を行い、弊社 PB 商品として開発したものです。快眠サプリは大手も活発に市場参入していますが、自社の強みを活かした BtoC ビジネスモデルの確立を連携企業と共に目指そうと考えました。BtoB においても、沖縄発の伝統野菜から生まれた機能性表示食品として、これまで導入例のない調剤薬局への営業活動を行い、広域のお客様へ商品をお届けできる販路開拓も行うべく、応募しました。

### 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- ①試供品（サンプル）製造
- ②アンケート調査実施
- ③オンラインサイト（LP）作成・誘導
- ④わした顧客への DM 発送
- ⑤卸取引営業活動
- ⑥効果測定・検証・分析

弊社は、沖縄物産の店「わしたショップ」を全国的に展開すると共に、量販店等への卸販売、百貨店での物産展を開催しています。こうした自社の強みを活かして機能性表示食品「グッスリン 2-V」の周知活動を行い、ターゲットとなる顧客像（弊社リピーターのコア層である 40～60 代）を導き出し、試供品を提供して本製品購入に繋げようと計画しました。試供品提供にあたっては、アンケート回答を分析し、定期的な売上獲得へ向けても取り組んでいます。また BtoB では、調剤薬局などお客様へ製品説明が可能な卸先へ営業活動を行います。

### 3 プロジェクトの成果 （生産性向上や地域経済への貢献度等）

初の単品商品の売り込みとなる本プロジェクトは、沖縄県産品の産地問屋として県内メーカーや仕入先と連携し、単品商品の販路拡大および売上拡大

のビジネスモデルとして応用できます。特に沖縄の健康食品については、2018 年より落ち込みがみられたため、市場拡大にも貢献していきたいと考えています。

### 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

大手参入が著しい快眠サプリ市場で、沖縄の優れた商品をどうすれば多くの方々へお届けできるのかという大きな課題に取り組みました。良い商品＝売れるという図式は成り立たず、そこには、商品力（素材・エビデンス・摂取方法・デザイン等）と合わせて、価格やプロモーション、顧客・販路開拓が必要です。今回の事業を活用して、自社の強みであるわしたショップのお客様へ商品 PR と合わせてアンケート調査を行うことができました。どこに魅力を感じて頂けたのか、お試しい頂いた後の声やご要望も頂き、お客様のニーズを知ることができ、今後の営業活動にも活用していきたいと思えます。又、リスティング広告を実施したことで、快眠商品としてグッスリン 2-V を多くの方へ認知して頂いたと感じており、スタッフのスキルアップやマーケティング力の強化にも繋がったと思えます。事業を通して学んだノウハウを沖縄県産品の販路拡大に活用していきたいと思えます。



銀座わしたショップ本店でのアンケート調査の様子

# 転写シートを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



学会や整形外科講習会等で装具や材料展示を行い、装具ユーザーや医療従事者に向けて情報発信を行った。

## 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

装具市場は機能性だけが重視される傾向にあり、通常の装具はデザイン性が低く、装具ユーザーの装着離れを生じており、適切な治療が行き届きにくい状況にありました。弊社は靴型装具の専門の技術を有しており、機能性・デザイン性を併せ持つ装具を製作しています。しかし県内では弊社でしか製作できないような難易度が高い受注が多く、他社に比べて製作コストがかかり、利益率が低いのが悩みでした。そこで、靴型装具に比べて利益率の高い装具用プラスチック材料を新たに製作し、装具会社向けに販路を開拓すべく、応募しました。デザイン性と品質に優れた材料を開発することで、弊社および連携企業の収益力を高め、同時に市場全体の活性化・品質向上を促すことで、装具ユーザーの生活の質向上に繋げることが目的です。

## 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

①柄プリント加工を施した材料の商品化/②機能性に優れた新材料の開発/③新材料に柄プリント加工を施した素材の商品化/④自社製品の試作/⑤商品のプロモーション活動

転写シートは装具の外観向上のため、連携企業の有限会社チップ・チップに依頼し、19種類のデザインを完成させました。実際の装具ユーザーやその家族、義肢装具会社からデザインの豊かさや可愛らしさ、色合いなどが好評でした。従来の転写可能な素材は、PP(ポリプロピレン)などのプラスチックのみでしたが、弊社ではインソールの表面材や合皮にも転写が可能で、これまで転写できなかった素材にも使用でき、満足度も向上したと感じています。新材料開発は、国内流通材料を細かく分析し、新素材に求める性質を数値化。従来のPPより柔軟性・断裂強度が高いものを製作し、幅広い症例に対応できる汎用性の高い材料となりました。

## 3 プロジェクトの成果 (生産性向上や地域経済への貢献度等)

小児の医療施設でのイベントに出展した際、装具ユーザーやその家族に向けて転写シートを施した装具を紹介しました。家族からは装具にデザインは選

べないと諦めていたが、豊富な種類があり、選べる楽しみがあることで子ども喜んで着けてくれると思うと感想を頂きました。自社 SNS にもたくさんの反響があり、今まで装具を拒否していた女兒が転写シートを自分で選び、喜んで装具をつけてくれるようになった例や、県外からの難病指定の問い合わせに県内医療機関と連携して、転写シートを用いた装具製作を行った例があります。製作に需要が出ることで雇用創出が見込まれるほか、国内外問わず新開発の材料によって医療福祉の技術革新と装具ユーザーの QOL 向上につながるものと思います。

## 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

支援を受けて新材料開発などに取り組むことができました。残念ながら社会情勢によって開発やサンプル製作に遅れが出てしまい、期間内での新材料の販売ができず、柄プリントを施した素材の商品化にたどり着くことはできませんでした。しかし、転写シートは先行販売を行い、義肢装具製作会社や装具ユーザーの声を反映しながら、再度製品の微調整を行っています。また、義肢装具材料販売会社5社と新材料・転写シートの BtoB での販売を予定しているため、大量生産に向け現在準備を整えているところです。今後、EC サイトでも最新の柄・デザインの購入を可能にし、更なる周知活動に力を入れていく予定です。



左:30種類以上のサンプルを製作  
右:転写シートを施した装具

06 CASE

## 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丁目2番28号  
TEL：098-866-6453

## 【連携企業名】

有限会社チップ・チップ

代表者：嘉手納 研  
設立：平成元年2月  
資本金：500万円  
住所：沖縄県豊見城市瀬長11番地  
14号  
TEL：098-867-0268



EC サイト画面

## 3つのポイント

1  
柄プリント加工を  
施した材料を商品化

2  
機能性に優れた  
新材料の開発

3  
自社製品の試作と  
プロモーション活動



# CACE 07

## 株式会社 大川

代表者：外間 幸一  
 設立：昭和 44 年 12 月  
 資本金：4,575 万円  
 住所：沖縄県沖縄市与儀 3-20-1  
 TEL：098-930-7272

### [連携企業名]

株式会社ファンズクリエイション

代表者：中村 隆司  
 設立：平成 22 年 4 月  
 資本金：100 万円  
 住所：沖縄県那覇市真嘉比 2-18-31  
 -405  
 TEL：098-873-0055



開発したマットレス

### 3つのポイント

1

EC サイト構築による  
販路拡大と顧客接点  
の充実化

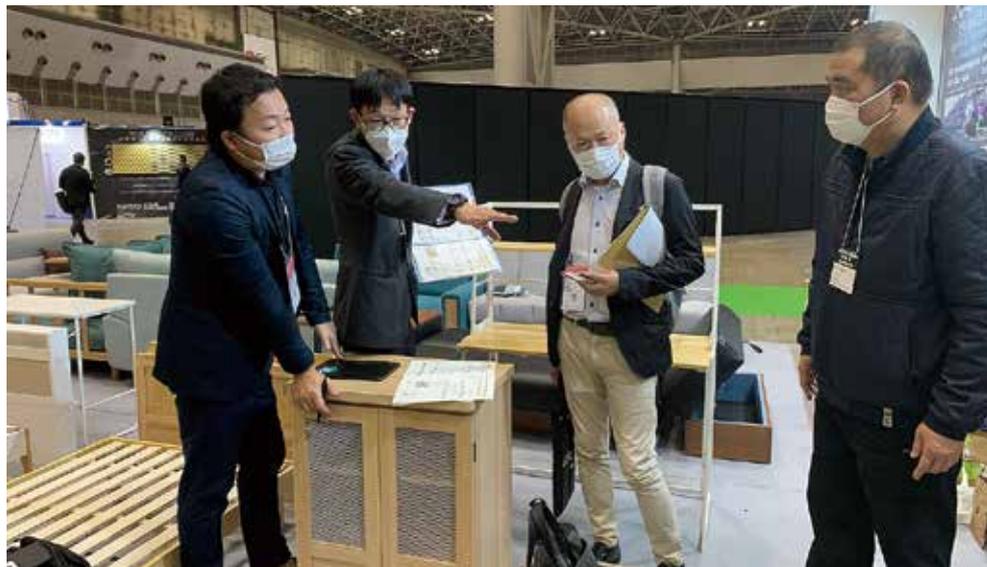
2

EC 販路拡大に伴う  
物流網の構築

3

オリジナル商品の改良と  
新規商品の開発

## EC 事業による自社開発商品の全国販路開拓プロジェクト



海外での開発の様子

### 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

県内のマーケットがオーバーストア（店舗過剰）になっているため、売上は毎年横ばいで頭打ち状態にあります。県内のみでは商圏規模が限られるため、さらなる「稼ぐ力」をつけ、全国規模での販路開拓を目指す必要がありました。また弊社は自社でオリジナル商品を開発するノウハウがあります。この強みを活かして、お客様が「より検討し易く、買いやすい体制」を整え、売上拡大を図りたいと考えました。

そのツールとして、店舗と連動して商品のラインナップ等を網羅できるような EC サイトの構築と、運営ノウハウの獲得を目指します。同時に、全国へ向けた販路拡大を視野に、物流網構築と県内のお客様に人気の高いマットレスを中心としたオリジナル商品の改良とラインナップの追加を行い、「稼ぐ企業」へと成長したいと思いプロジェクトに応募しました。

### 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- ・ EC サイト構築のノウハウが社内無いため、外部制作会社に依頼。EC サイトは「構築すれば売れるようになる」わけではないので、弊社の事業戦略、EC 市場トレンドの調査、EC 構築時や運用開始後の業務をスムーズに行うためのフロー調査等を同時進行する。
- ・ 全国への販路拡大を目指すため物流網を構築する。九州の配送会社やベンダー企業と商談を行い、物流拠点を九州に設置する。
- ・ コロナ禍で停滞していた海外出張や展示会への参加も徐々に増やし、既存のオリジナル商品の改良、新規商品の開発、仕入先の開拓を強化

### 3 プロジェクトの成果 （生産性向上や地域経済への貢献度等）

当初は EC サイトを構築すること自体が目標になっていた部分があり、そうではなく、「お客様に対して、弊社ができることを伝えるためのツールとして EC サイトがある」という点に気付けたことが 1 番の成果でした。これを社内で共通することもできました。EC の構築・運営に関する各種調査や講座の受講で、広告戦略の部分でも知識を得ることができたので、今後は社内運営の強化に向けて、EC の担当者を今年度 2 名新規

雇用、来年度に追加で 1 名雇用する方針も決定しました。念願だった物量網についても九州の企業様と連携が決まり、全国規模での販路拡大へ向けた足掛かりを作ることができました。特に物流網構築のために出向いた九州への旅費を、本プロジェクトの費用から捻出できたことは大変ありがたかったです。

プロジェクト期間中に試作・開発を進めた商品 22 点中 20 点を商品化。中でも昨年 10 月～12 月にかけて店頭販売をスタートさせたマットレスは、売上げの成績も徐々に出てきています。

### 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

当初は「全国への販路拡大」を軸にしていたのですが、プロジェクトを通して、「県内の既存顧客との接点の充実が重要だ」と改めて気付かされました。家具等の大きな買い物は、全てのお客様がその場でご成約に至るわけではなく、一旦検討された後にご成約頂くという場合も多くあります。ですから今回構築した EC サイトを今後、「大川の総合カタログ」として位置付けた上で、商品ラインナップや商品詳細をご紹介できるようなサイトへと充実化を図り、お客様との接点を増やしていきたいです。充実した EC サイトの運営が出来れば、お客様は 24 時間好きな時に弊社の商品を検索・検討できるようになるわけですから、お客様の利便性向上、ひいては売上アップにも繋がると考えます。将来的には、沖縄県の約 100 倍である全国の商圏に向けてもマーケットシェアを獲得していく計画。本プロジェクトで構築できた九州のメーカーやベンダー企業と信頼関係を築き、全国規模での販路拡大を実現していきたいと思っています。



ベンダー企業とのミーティング

# 夢のコラボ !! 北海道と沖縄の素材を活かした 新ジャンルの商品開発



北海道へ出向きフーズアンドブレッドとの打ち合わせ

## 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

「面白いパンがあるから食べてみて」と紹介された水を使わず 100% 牛乳で作ったパンの美味しさに、活路を見出したのが始まりでした。直ぐに北海道・札幌へ飛び、弊社でパン事業を展開したいと熱意を伝えたところ快く引き受けて下さり、連携が決定。そんな折、偶然にも本プロジェクトを知り応募したところ、「稼ぐ企業連携支援」のプロジェクトとして採択。事業が動きはじめました。

弊社はもともと農産物の生産・販売が柱ですが、自社の農産物に付加価値をつけることができるような「加工品」の開発にチャレンジしたいと模索していました。一次産業だけでは利益を上げ続けることが難しく、「加工して販売していく」ことが生き残りに欠かせない要素になってきています。ですが、なかなかノウハウを構築するのも時間がかかり難しい。しかしながら、沖縄には魅力ある農産物が沢山あります。農産物の認知度をもっとあげるためにも、糸口となる加工品を自社で開発・販売する目標実現を模索する中で、偶然にも運命的に出会った、最北・北海道の「牛乳パン」と沖縄の農産物をコラボさせた商品開発を進めるため応募しました。

## 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- ①主力商品の試作開発
- ②パッケージデザインと販売促進のためへ向けた展開
- ③プロモーション企画・ブランドの構築
- ④催事出店などの販売展開

## 3 プロジェクトの成果 （生産性向上や地域経済への貢献度等）

北と南のコラボで生まれた新感覚スイーツ沖縄どら焼き「OKIDORA」オキドラ”が完成しました。規格外のパインやマンゴーなどを使ったスイーツとなりました。また美ら海水族館が昨年 11 月 1 日に開業 20 周年記念だった際、牛乳パンで作ったキャラクターパン「ジンベエパン」を来場のお客様に 1,000 個無料で配布させて頂き、非常に喜ばれました。美ら海水族館は同じ関連会社同士ですが、これまで連携することが実現できずにいました。今回、弊社の企画に財団側も賛同・協力して下さい、

信頼関係を構築することができたことは 1 番の成果です。現在は北海道で成形までした牛乳パンを、冷凍保存して沖縄に運び販売する当日に自然解凍して提供します。最大の特徴は、冷凍パンとは思えない程焼き立てのモチモチふわふわ感を保つところがフーズアンドブレッドさんの魅力です。ですがこの方法は輸送コストの負担が大きいため、今年の夏までには、県内で全工程を賄えるよう計画。目下本部町の「パン工房 ゆいとびあ」へ技術指導を行っている最中で、2 月下旬に、フーズアンドブレッドの工場長による最終的なチェックが入った後、製造を移管の予定。本プロジェクトで培った連携事業が地域貢献に波及する第一歩を踏み出しました。



ジンベエパン

## 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

今回の目的は 2 つ。「沖縄の農業の活性化につなげたい」、「沖縄の製造業を盛り上げたい」という点でした。本プロジェクトは、事業主が県内企業であれば連携先は県外の企業でも構わないという条件なので大変ありがたかったです。農産物も然り、魅力的な加工品も多くある北海道の企業と連携できたこと、また中小企業だけでは到底できないチャレンジをさせて頂けたこと、大変助かりました。反面、北海道と沖縄は遠く、やりとりも伝わりにくい部分があり時間を有しました。弊社はこれからも、農業に従事する企業として沖縄の農産物の可能性を信じて、「使命感」を持って、沖縄の農業の活性化に寄与できるような取り組みを実現して参ります。



沖縄どら焼き「Okidora」

08 CASE

## 農業生産法人 株式会社 沖縄美ら島ファーム

代表者：渡名喜 朝之  
設立：平成 25 年 7 月  
資本金：800 万円  
住所：沖縄県国頭郡本部町  
字大浜 874-11 1F  
TEL：0980-43-5553

## 【連携企業名】

株式会社フーズアンドブレッド

代表者：横田 淳一  
設立：平成 7 年 5 月  
資本金：3,900 万円  
住所：北海道札幌市西区八軒 6 条  
11-1-45  
TEL：011-641-8204



okidora のサイトイメージ

## 3つのポイント

1  
弊社の規格外パイン等を活用した魅力的な加工品の試作開発

2  
沖縄の農業の活性化につなげたい

3  
沖縄の製造業を盛り上げたい



# CACE 09

## 株式会社 コーカス

代表者：緒方 教介  
設立：平成 23 年 4 月  
資本金：5,000 万円  
住所：沖縄県那覇市首里末吉町  
4-6-6  
TEL：098-886-7770

### [連携企業名]

瑞泉酒造株式会社

代表者：佐久本 学  
設立：明治 20 年 5 月  
資本金：4,500 万円  
住所：沖縄県那覇市首里崎山町 1-35  
TEL：098-884-1968



瑞泉酒造

## 3つのポイント

1

県産品活用による  
新商品開発

2

多面的な  
アプローチによる  
新規顧客開拓

3

県内企業の  
コラボによる  
沖縄ブランド醸成

# 首里を代表する泡盛蔵元とスキンケアブランドがタッグ 「酒粕」を使った資源再生型の商品開発

## 泡盛酒かすシリーズ 2023年秋頃発売予定 Coming Soon



エッセンスハンドクリーム



マリンクレイ洗顔石鹸



スキンケア  
ローション

フェイスミルク

美容液

「泡盛の酒粕」を使ったスキンケア商品が完成

### 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

泡盛の製造過程で発生する蒸留かす（酒粕）は、毎年多くの量が排出され廃棄処分されているという現状を知ったことから、この酒粕を有効活用して新たな化粧品を作ることが出来ないかと考え、原料開発に着手することにしました。沖縄の文化である泡盛を、スキンケア製品の原材料として再定義できれば、スキンケア市場での差別化を図れるとともに、泡盛の新規顧客の創出に繋がるだろうと考えます。

弊社の企業理念は、「ためになる。をする。」。瑞泉酒造との連携で行う本プロジェクトは、まさに「沖縄のためになる。をする。」。泡盛の酒粕を活用したスキンケア商品を開発できれば、沖縄の魅力・文化発信のお手伝いができると思い、プロジェクトに応募しました。

### 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- ① 泡盛の酒粕の化粧品原料の開発調査
- ② 酒粕を使用した化粧品の試作
- ③ 首里石鹸の泡盛酒粕シリーズ新商品プロジェクトのホームページ制作
- ④ 瑞泉酒造のもろみ酢、泡盛の既存商品の冊子とホームページ制作

### 3 プロジェクトの成果 （生産性向上や地域経済への貢献度等）

「SAKEKASU PROJECT」として、泡盛の酒粕を使用したスキンケア商品の開発、試作、新たな冊子やホームページ作成を進めることができました。また泡盛を通して、改めて首里や沖縄の伝統文化を学ぶ機会になった他、企業の課題解決を図るための「資源再生型の商品開発」に初めて取り組めたことも成果でした。瑞泉酒造には、酒粕から製造する「もろみ酢」をリピートする根強いファンが多いのですが、年齢層が高く男性が主軸。ですから今回、若年層や女性をターゲットに想定したホームページを作成出来たことで、新規顧客の開拓・獲得にも弾みをつけられるだろうと、話しています。

### 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

首里に本社を構える企業同士がコラボし、手探りで進めてきたプロジェクトですが、商品開発の第一歩となる原料開発や容器試作、肌への安全性確認テスト等を本補助金で申請できたことは大変助かりました。試作段階では、香りの強い泡盛の配合量に幾度も苦戦しましたが、その分、確かな商品を開発できましたし、弊社代表自ら使用感を確かめる等、男女共にご使用いただける商品となりました。今後、商品発売へ向けての準備と販促活動が始まりますが、弊社の約6万人のインスタグラムのフォロワーに向けての発信力を活かし、また歴史ある瑞泉酒造の泡盛ファンの皆様にも知っていただき、未長く愛されるような商品になれるよう引き続き育てて参ります。



SAKEKASU PROJECT を発信するサイトも制作

# 海ブドウを活用した NMN アンチエイジングサプリメント 県外・海外販路開拓



自社で初めて企画・開発したサプリメント「Susteen」

## 1 本プロジェクトに応募したきっかけ

連携企業の日本バイオテックは、海ぶどうの養殖・販売等を行なっていますが、コロナ禍で、観光客をメインに消費されていた海ぶどうが打撃を受けたことから、食品以外の活用法について検討していました。弊社はこれまで、広告代理店として Web 制作、動画撮影等、お客様のプロモーションのお手伝いを柱として事業を展開してきましたが、将来、自社で製品を開発し育て、展開していきたいというビジョンを抱いていたので、「ものづくり」をしたいという点が一致直ぐに意気投合。そこで注目したのが、製品化されずに廃棄される「海ぶどう」の存在でした。海ぶどうは生産したうちの約3分の1余りを廃棄せざるを得ない状況がある上、コロナ禍で益々廃棄量が増加傾向に。スーパーフードとしても注目される海ブドウの栄養成分の可能性は高く、また長寿県沖縄の特産物という点からも健康食品として捉え直し新たな活路を見出したい、とのことから、海ぶどうの栄養成分の研究・健康食品としての素材開発に挑戦しようと思募しました。

## 2 プロジェクトの内容と実施計画（プラン）

- ① MAKUAKE にて公開・実施されるプロジェクトの WEB 広告訴求
- ② 多言語 EC サイト構築 + PPC・Youtube 広告運用（台湾）
- ③ 台湾市場への営業活動
- ④ 中国保税区倉庫発送の越境 EC 販売・プロモーション
- ⑤ 海ブドウの成分分析とトレンド情報収集から機能性価値の取得

## 3 プロジェクトの成果

（生産性向上や地域経済への貢献度等）

製品化の際、サプリメントを入れるカプセルや梱包材が不足し、予定が大幅に遅れてしまいましたが、完成したサプリメント「Susteen」の広告を 2023 年 2 月初旬から打ち出すことができました。

弊社は今回初めて商品の企画・開発に挑戦しました。ですから、農学博士の資格を有する専門コーディネーターから専門家の目線で様々なアドバイスを頂けたこと、また繋がりのある企業様ともマッチング

して頂いたことなど、沢山サポートして頂き大変助かりました。2 次公募でのスタートだったので時間が十分でない中での製品開発以上に、度々方向転換を迫られる機会も多くありました。ですがその際も柔軟に相談に乗って下さり、短い期間の中で、海ブドウの栄養成分について着実に研究成果を出すことができ、今後の展開の大きな足掛かりを得ることができました。

## 4 本プロジェクトで支援を受けた感想と今後の展開

本プロジェクトを活用して、初めて自社製品を企画・開発できたことが大きな成果でした。今後は本商品を、台湾へ売り込むための商談に力を入れていきます。台湾市場の関心も高く期待が持てますが、海ブドウの成分「NMN」は台湾では未だ食品としての認可がおりてない状況。将来的に認可がおりることを見据え営業戦略を立てていき、安全性の高い日本産、さらに日本の中の長寿県「沖縄産」の製品として認知度を高めていけるようブランディングを行なっていきます。長期的には中国へ向けた「越境 EC」サイトの構築・運営にも挑戦し、沖縄から中華圏、ベトナム、シンガポールへビジネスを広げる計画。この越境 EC でテストマーケティングができるような仕組みも構築して、県内企業様へご提供できれば、面白いことができると感じています。弊社は、「地域商社」的な独自視点で、沖縄から海外へ向けた販路開拓のノウハウを構築し、県内企業へ還元・ご提供していけるような企業へと成長を目指していきます。



台湾の商談会に参加

10 CASE

## 株式会社 梶

代表者：新垣 伸久  
設立：令和元年 5 月  
資本金：400 万円  
住所：沖縄県浦添市城間 1-3-1  
SOH ビル 302 号室  
TEL：098-963-9848

## 【連携企業名】

株式会社日本バイオテック

代表者：山城 真志  
設立：昭和 60 年 12 月  
資本金：1,000 万円  
住所：沖縄県糸満市真栄里 1931  
TEL：098-994-0016



Susteen オフィシャルサイト

## 3つのポイント

- 1 海ブドウの機能性、栄養成分の網羅的な分析
- 2 海ブドウ製品の製品化。国内内外でトレンドの成分「NMN」（アンチエイジング）と海ブドウ、ウコンを使ったサブリの製品化
- 3 海外へ向けた販路開拓

# 稼ぐ企業連携支援事業 公募・支援内容

## 事業概要

県内の中小企業等が、互いの強みを活か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する事業です。

## 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します。
- 専門コーディネーターが申請相談から事業推進のためのハンズオン支援を行います。

## 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
- 市場調査費等
- 旅費

連携して  
収益UP!

新商品開発!

収益を  
アップしたい

新商品を開発して  
売上を伸ばしたいけど  
良い素材ないかな?

生産過程での  
産廃が多くて  
収益が上がらない…  
再利用できないかな?



【公募・申請受付期間】 毎年4月～5月予定

【事業開始予定】 毎年7月予定

## 【令和4年度の主な支援内容】

- 補助金上限額900万円(1連携体に対する上限額)  
※2年目の補助金限度額は800万円
- 補助率 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及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。

## 【お問い合わせ】

公益財団法人沖縄県産業振興公社  
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、小浜  
TEL:098-859-6236 FAX:098-859-6233  
renkei@okinawa-ric.or.jp



公益財団法人

沖縄県産業振興公社

Okinawa Industry Promotion Public Corporation

## 令和4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	NTI株式会社	製品性能の「見える化」及び量産販売促進プロジェクト
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
株式会社ニューロシューティカルズ沖縄	株式会社HST (東京都)	ノイズレス電極・シールドシート開発プロジェクト
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」
株式会社沖縄県物産公社	株式会社クレイ沖縄	機能性表示食品「グッスリン2-V」の販路開拓
株式会社大田製靴店	有限会社チップ・チップ	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
株式会社大川	株式会社ファンズクリエーション	EC事業による自社開発商品の全国販路開拓プロジェクト
農業生産法人株式会社沖縄美ら島ファーム	株式会社フーズアンドブレッド(札幌市)	夢のコラボ!!北海道と沖縄の素材を活かした新ジャンルの商品開発
株式会社コーカス	瑞泉酒造株式会社	首里を代表する泡盛蔵元とスキンケアブランドがタッグ「酒粕」を使った資源再生型の商品開発
株式会社艇	株式会社日本バイオテック	海ブドウを活用したNMNアンチエイジングサプリメント県外・海外販路開拓

## 年間スケジュール (予定)

月	前年度からの継続企業	新規企業	備考
4	<b>事業開始 (上旬予定)</b>	公募開始	専門コーディネーター等によるハンズオン支援
5		公募締め切り	
6		審査委員会 (プレゼンテーション)	
7		<b>事業開始 (上旬予定)</b>	
8			
9	概算払い経費書類 公社確認		
10	県による中間検査の実施 概算払い請求書の提出	概算払い経費書類 公社確認	
11		県による中間検査の実施 概算払い請求書の提出	
12	概算払い (上旬予定)		
1		概算払い (上旬予定) <b>継続審査申込開始</b>	
2		<b>継続審査申込締め切り</b> 精算払い経費および書類 公社確認 <b>2月末 補助金対象期間終了</b>	
3	確定検査・精算払い請求書 (上旬~中旬) 実績報告書の提出 (15日締切)	<b>継続審査委員会 (プレゼンテーション)</b> 成果報告会	
4	精算払い (上旬予定)		

# PROJECT CASE BOOK



## 令和4年度 稼<企業連携 支援事業事例集

# 2022-2023



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>

