PROJECT CASE BOOK

令和6年度
稼ぐ企業連携支援事業事例集

R6

2024-2025

CONTENTS

令和6年度

稼ぐ企業連携支援事業事例集 もくじ

補助金公募・支援内容 …… 3

継続 CASE 01 株式会社 沖縄テレビ開発 …… 4
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

継続 CASE 02 株式会社 ファッションキャンディ …… 5
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

継続 CASE 03 アンリッシュ食品工業 株式会社 …… 6
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・適合化と海外新規市場開拓

継続 CASE 04 株式会社 トータルライフサポート研究所 …… 7
連携企業 株式会社 hareruya
プロジェクト名 沖縄県介護保険外サービスポータルサイトによる販路拡大

継続 CASE 05 いまいパン 合同会社 …… 8
連携企業 農業生産法人 株式会社 仲善
プロジェクト名 地域に愛される 100 年企業に向けた事業構築

新規 CASE 06 琉球びんがた事業協同組合 …… 9
連携企業 KYOTO Leather 株式会社
プロジェクト名 県産牛革を活用したサスティナブルな「RYUKYU BINGATA」ブランドの構築

新規 CASE 07 株式会社 TIMELESS …… 10
連携企業 合資会社 共栄社
プロジェクト名 沖縄の KOKUTO を世界共通ワードに –オリジナルブレンド黒糖開発–

新規 CASE 08 南島酒販 株式会社 …… 11
連携企業 株式会社 石川酒造場
プロジェクト名 高付加価値県産酒類の開発と国内外販売スキームの構築

新規 CASE 09 イノベスタ 株式会社 …… 12
連携企業 内田畜産
プロジェクト名 伊江島産経産和牛の加工品製造と販売促進プロジェクト

新規 CASE 10 taion …… 13
連携企業 株式会社 Style born
プロジェクト名 新しいリゾートウェディングスタイルによるリブランディングプロジェクト

新規 CASE 11 RGC 株式会社 …… 14
連携企業 合同会社 monova
プロジェクト名 ART ×工芸による新たな付加価値 LUXE 創造プロジェクト

新規 CASE 12 株式会社 サウスコースト …… 15
連携企業 株式会社 マルエイ商事
プロジェクト名 急速冷凍刺身商品の市場開拓プロジェクト

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	900万円（２年目800万円） ※１連携体に対する上限額
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。

事業詳細はこちら▶

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、池原、花谷、仲嶺
TEL：098-859-6236　　FAX：098-859-6233
Mail: renkei@okinawa-ric.or.jp

01
継続

代表企業名 【業種】情報通信業

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：4,500 万円
住　所：沖縄県那覇市久茂地一丁目 2 番 20 号
ＴＥＬ：098-861-0121

連携企業名 【業種】サービス業

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 番 1-625 号
ＴＥＬ：090-4020-8011

成　果

- レキオムの運動サポート食品として認知度向上
- 新たなサービス創出と新規顧客獲得
- 競技団体、プロチーム等への販路拡大

リアルイベントにおける出展ブース

アスリートへのサポート介入の様子

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

代表企業は元々テレビ番組や CM の制作等をメインにしていますが、新規にヘルスケア事業を開始。2019 年から沖縄在来の山芋「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（LeQ'om）」の開発を行い、2023 年には販売も開始しました。本プロジェクトの 1 期目では使用事例を作ることからスタートし、連携企業主導のもとアスリートの協力を得て、レキオムを組み込んだコンディショニングプログラムを実施。パフォーマンスへの影響についてデータ取得を重ねてきました。2 期目の今回は 1 期目に得られた事例についての情報発信を目的にプロジェクトを実施しました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

プロモーションとしてオンラインはもとよりリアルイベントにも出展し、顧客を増やすことに努めました。さらに販売代理店としてのフィットネスジム業界における販路開拓にも積極的に取り組みました。これらの結果、今年度は競技団体やプロチームへの売り込みにも成功しました。また、各ジムでの販売フェーズにおいても顧客に対する認知度向上は必須であるとの認識のもと、BtoBtoC カテゴリーでの発信を積極的に行いました。その結果、販売代理店はこの一年で 42 店舗に増加し、さらに国内はもとより世界的にもチェーン展開する大手フィットネスジムが販売代理店になったことも大きな成果です。収益面で見ると、アスリートからの口コミやメディアでの事例紹介によって新規顧客の獲得が進み、レキオムの販売数が前年対比で 84%増となりました。また、連携企業もプログラムの成果を新規契約や他競技分野の拡張に活用することで、顧客基盤の拡大に成功し、売上高が前年対比で 76%増加しました。結果的に両社の収益力強化と事業成長が促進され、持続的なビジネス機会の創出につながっています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

今回、プログラムに参加してもらった 6 名のアスリートは年代、性別、競技も比較的分散しており、そのなかで得られた使用事例でレキオムの有効性や汎用性、信頼性が明確になり、さらなる市場拡大が期待できるようになりました。これも補助事業のおかげと認識しています。現在はアスリートのみならず、一般の人々への認知度も広げていくためのプロモーション計画を立案しています。その中では商品を想起してもらうために骨格筋、血糖値、血圧、免疫機能といったエントリーポイントを増やすことも重要と考えています。連携企業も今回の長期的なデータの蓄積や、プログラム成果から自社オリジナルの商品開発を進めており、2025 年 4 月から新事業として創出する計画を立てています。同社としても健康教育において有効なプロダクトが代表企業から提供されていること、アスリート支援がより強化できたことに意義を見出しています。今後もアスリートへの展開を広げていきたいと考えており、プロダクトの推奨も引き続き行うことが同社事業の発展にもつながるため、今回いい形で取り組みができたとしています。両企業が今後も協力関係を維持していくことにより、沖縄のいいモノを使ったいい商品を開発して広げていき、沖縄の未来にも役立ちたいと考えています。

02
継続

代表企業名 【業種】製造業

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二丁目 21 番 22 号
ＴＥＬ：098-897-5194

連携企業名 【業種】製造業

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

成　果

- 新商品 3 品開発
- 認知獲得
- 新規販路の獲得

お菓子をファッションに落とし込んで新ブランドを創出

「沖縄ぜんざい」にインスパイアされ、新しい饅頭「光星」を開発

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

代表企業は 1975 年創業の菓子メーカーで、これまで観光に特化した商品を中心に製造・販売してきました。新たな展開として、観光用のお土産だけではなく県民にも日常的に食べてもらえる商品の開発と定番化を目指すことにしました。ただ、県内の 20 代以下の若者には比較的認知度が低いという問題があり、これを改善するため「お菓子」と「ファッション」の連携によって若い世代の認知を得ようと考え、アパレル業を営む連携企業の協力を得ることにしました。お菓子のプロモーションをファッションで行い、それぞれが獲得したファンを相互に行き来させることを共通目的としたのです。連携企業は経験豊富で製造面は強いものの販路を持っていないという課題があり、連携によってより充実した販売体制を構築できるメリットがあります。具体的には代表企業が新しいお菓子を開発し、連携企業がその商品をイメージした洋服を製造して代表企業の販路を使って販売することにしました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

代表企業では本プロジェクトの 1 年目に定番商品を作ることができ、2 年目の今年度は空港、量販店やコンビニ用の新商品を開発しました。そして三つ目の柱として百貨店用の新商品も作りました。一方、若者への認知拡大を図るため、3 回の POPUP ツアーと B3 スポーツとのコラボ企画を実施。まず代表企業のお菓子を連携企業のアパレルに落とし込んで「GIVE ME CHOCOLATE!」というブランドの商品を作りました。それをパルコシティで開催されたスケートボードや BMX の体験会、ストリートダンスのイベントで販売しました。興味を持った人から「これってどういう商品なんですか」と聞かれることもあり、掘り下げるとお菓子だと説明して商品の宣伝を行いました。また、SNS での発信を強化し、600 人以上のフォロワー数増加や 6 万を超える PV 数を獲得できました。イベントを通じて、アパレルを購入したお客様がお菓子にも興味を持つ、あるいはその逆の流れが生まれ、相乗効果を感じることができました。これにより、商品の認知度が大幅に向上し、サンリオとのコラボが実現するなど、今後の展開に向けた確かな手応えを得ることができました。さらに新規販路の開拓にも取り組み、県内百貨店との新規取り引きが実現しました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

事業のスピードが上がり、様々なことにチャレンジできるようになりました。それにより支援終了後もその成果を自分たちで回していけます。連携企業としては代表企業のお菓子を落とし込んだ、日常使いできるアイテムも今後展開していこうと考えています。パソコン用バッグや、家庭やオフィスで使える実用的な商品を加えていくことで、より多くの世代に愛されるブランドを目指します。

今回特に結果が見えた出来事は、POPUP でアパレルを購入されるお客様がファッションキャンディのお菓子を食べてみたいとお声をいただきました。

また、別日にはファッションキャンディ経由でアパレルを知ったお客様が POPUP に足を運んでいただいたりと好循環な出来事がありました。この好循環をルーティン化できるよう継続して施策を打っていく考えです。