03
継続

代表企業名 【業種】製造業

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：4,500 万円
住　所：沖縄県うるま市勝連南風原 5192 番 39
ＴＥＬ：098-939-9056

連携企業名 【業種】情報通信業

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
三丁目 2 番 7 － 113 号
ＴＥＬ：090-9686-3619

成　果

- 製品販売の実現
- 北米の市場環境・慣習理解の解像度向上
- 製品付加価値性の向上

ロサンゼルスでの水産卸事業者の企業内覧展示会での様子

シカゴの展示会で出展したプロトン凍結機（写真奥）

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

代表企業は、主に食品の細胞破壊を最小限に抑えておいしさを再現できる急速凍結機や、解凍機の製造販売を手がける会社です。本プロジェクトの 1 年目ではプロトン凍結機 PF15 型および PF-Model3 型の現地向け仕様適合化と、デジタルシステム構築によるユーザー仕様汎用化を主としたプロトタイプ開発を行いました。2 年目の今年度は主にアメリカにおけるセールスおよびマーケティング活動と、1 年目に開発したプロトタイプ機のソフトウェア部分のアップデートを目的として支援していただきました。代表企業はハードウェア・メーカーで、顧客は食品業界であり、なかには HACCP の観点から機械の稼働状況のデータを紙として残すのが法的に義務化されているケースもあります。食品を冷凍する急速凍結機にもそうした機能が必要となるため、稼働データを蓄積して、顧客の帳票管理にも役立つ新製品を開発しました。そのソフトウェア部分を担当しているのが連携企業であり、今年度はそのアップデートも行いました。ハードメーカーとソフトメーカーが連携して新しい価値を創出するプロジェクトになっているのが最大の意義といえます。

2 プロジェクトの実施内容、成果

セールスおよびマーケティング活動については、アメリカ･シカゴで開かれた展示会に出展し、食品メーカーやレストラン、政府機関などの業界関係者との商談を行いました。開発したプロトタイプ機はもともと品質が高く、それを訴求するためには実際に食べてもらうのがわかりやすいので、現場では冷凍・解凍した食品を試食してもらって品質の高さをアピールし、大変よい反応が得られました。さらに、営業提案が日本と変わらない程度にできる環境を作ることもできました。ソフトウェア面では、稼働データをエビデンスとして見える化できるようになったことで付加価値を大きく高めることができました。例えば不具合があったとき、顧客はデータを見れば最低限のコストで部品交換などの適切な対応ができるようになります。その意味では当初の狙い通り、もともと品質の高い凍結機の特長をきちんと訴求できるようになったことが最大の成果と考えています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

商慣習や環境も違う北米市場に飛び込むのはコストがかかるので、それを補助してくれる今回の支援は大変有益でした。

ソフトウェア分野でも、現場での実体験から得られた価値は非常に大きなものがありました。今後は製品のアップデートを継続して行っていきます。特にソフトウェア部分のアップデートはハードウェア・メーカーには難しいので、引き続き連携企業と協力しながら進めていこうと考えています。また、従来は主に食品事業者が顧客でしたが、今年度、乳酸菌を作っているアメリカのメーカーに製品を販売することができました。それを踏まえて、バイオテックやメディカルテック分野への進出も目標に据えています。沖縄で作ったものがアメリカに渡って活用され、生活の一助になるのは社会的にも意義のあることです。今後も継続して商品開発や営業活動にしっかりと力を入れていきたいと考えています。

04
継続

代表企業名 【業種】介護業

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：沖縄県沖縄市松本一丁目 11 番 1 号
ＴＥＬ：098-937-3123

連携企業名 【業種】介護業

株式会社 hareruya

代表者：大城五月
設　立：平成 28 年 2 月
資本金：600 万円
住　所：沖縄県沖縄市胡屋 7 丁目 4 番 5 号
ＴＥＬ：098-800-2839

成　果

- 沖縄県特化型老人ホームポータルサイト制作
- ヒヤリング調査などによるニーズ把握
- 紹介動画や広告出稿による認知度向上

石垣島徳洲会病院の地域連携室を訪問

「えらべる+」のポスターおよびチラシデザイン

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

1 プロジェクトの目的

2000 年に創設された「介護保険制度」は世界的にも素晴らしい制度ですが、全てのニーズに対応できるものではありません。超高齢社会の現在、制度の隙間からこぼれるニーズに対応する「介護保険外サービス」に期待が集まるも、利用に関する情報は点在しており、見つけづらく、実際の利用までに時間を要するものでした。今年度のプロジェクトでは介護保険サービスの一つである「老人ホーム」に着目し、「沖縄県に特化した老人ホームの検索サイト」を開発しました。

老人ホーム検索の現状は、地域包括支援センターや病院の地域連携室も一件ずつ電話をかけて探している状況です。県外大手企業運営の老人ホーム検索サイトも存在しますが、有料契約施設が優先される、情報更新が少ないなど、使い勝手が良いとは言えない状況です。老人ホームを運営する代表企業でも長年この課題を感じていました。今回のプロジェクト開発を通し、あらためて課題解決を目指します。

2 プロジェクトの実施内容、成果

沖縄県情報公表システムに掲載されている約 500 件の老人ホーム情報と、前年度制作した介護保険外サービス集約サイト「ぷらケア」を搭載した、沖縄県に特化したポータルサイト「えらべる+」を制作しました。これまで老人ホーム・介護保険外サービス情報は紙ベースでした。高齢者や家族、支援者が求める条件や最新情報が、インターネットを通じ、24 時間いつでも簡単に検索できるようになり、代表企業が運営する老人ホームの収益力アップにつなげることはもちろん、新しい事業の柱となることが期待できます。また、「ぷらケア」を並列して掲載することでポータルサイトの魅力を増し、将来的には介護保険内・外のポータルサイトとして確立を目指します。さらに、連携企業においては、これまで探しづらかった「介護保険外サービス」が、ポータルサイト「えらべる+」を通して利用申し込みまでスムーズに行えるようになり、個別では難しかった営業活動に加え、事務業務の効率化が図れ、生産性向上が期待できます。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の収益化、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

2年度にわたり支援をしていただき、私たちが目指す社会づくりのための課題解決に向けた一助となることに自信を持つことと同時に、その責任の重さを実感しています。誰もが避けて通ることができない「老い」という問題が、悲観的なものだけでなく、少しでも明るいものになるように尽力します。具体的には、ポータルサイト「えらべる+」が老人ホームや介護保険外サービスにとどまらず、介護情報の基盤となるよう、多くの参加企業を募って情報強化に努めます。求人情報もあわせて掲載し、介護業界の慢性的な人手不足解消に役立てればと考えています。連携企業の方も、積極的な介護保険外サー ビスの利用を呼びかけていきます。今後は県内の行政・同業他社、民間の皆様とともにポータルサイト「えらべる+」を育てていき、全国展開も視野に入れていきたいです。

05
継続

代表企業名 【業種】小売業

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 番地 4
ＴＥＬ：098-836-3008

連携企業名 【業種】小売業

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 4 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

成　果

- 焼き菓子のリニューアルパッケージ 4 種
- バタフライピーチーズケーキ・紅芋のタルトの開発
- 公式 LINE アプリのオープン

仲善との新スイーツ商品試食検討会

パッケージをリニューアルした世界遺産スイーツシリーズ

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

1 プロジェクトの目的

前年度、「100 年続く地域に愛される企業づくり」を目的に、ブランドサイトやオリジナル焼き菓子「琉球世界遺産スイーツ」を完成させました。仲善と連携して商品開発を進めた結果、企業間で結束が深まり、互いに新規顧客の獲得、販路開拓ができました。今年度は、代表企業の焼き菓子開発とブランディングによる販路拡大、閑散期の売り上げ向上を目指しました。

連携企業では、経営する「カフェくるくま」で提供する商品の開発と、これによる客単価の向上に取り組みました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

①焼き菓子事業における手土産・ギフト市場の開拓
既存商品のパッケージリニューアルを行い、収益力強化を図りました。専門家派遣によって従来の焼き菓子パッケージデザインをリニューアルし、「お持たせ菓子」としての焼き菓子シリーズが誕生しました。パッケージの色を統一し、ブランドロゴを入れるなどの見直しを行い、法人用途にも耐えうるようなデザインに変更することで、お持たせとしての付加価値を上げることができました。

②仲善の素材、ウコン、バタフライピーを活用した商品開発
「カフェくるくま」のデザートメニューを開発し、販売計画を立てました。

③「カフェくるくま」で代表企業のイベントを月一回開催
双方の新規顧客獲得と、代表企業の閑散期である夏場の売り上げ獲得につながりました。

④ LINE の活用、SNS での PR による焼き菓子事業の周知
天候不良による売り上げ変動を抑制するために LINE アプリを開発しました。令和 6 年 11 月オープンから数ヵ月で友達登録 500 人の目標を大きく上回る 1,000 人超えの登録者数を達成しています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

連携企業との結束が深まり、商品開発、新規顧客獲得、販路開拓など多くの成果を出せました。今後も「カフェくるくま」でのイベントを継続し、焼き菓子販売を行い、認知度向上に努めます。連携企業の素材も活用し、カフェへのスイーツ卸販売など新しい販路を獲得していく予定です。

今回支援を受けて、焼き菓子パッケージデザインのリニューアルをはじめ、自社では難しい販路獲得、市場調査やアンケート調査、販売戦略策定等を実現できました。また、連携企業とのコラボで代表企業の認知度が向上し、イベント出展や卸販売など多くの企業から声を掛けてもらっている現状は、当初計画にはない意外な波及効果だと感じています。継続が大事なので、今後もこのような支援があれば活用したいです。

06
新規

代表企業名 【業種】染色業

琉球びんがた事業協同組合

代表者：宮城守男
設　立：昭和 51 年 11 月
資本金：330 万円
住　所：沖縄県那覇市首里当蔵町二丁目 16 番地
　　首里染織館 suikara2 階
ＴＥＬ：098-894-3363

連携企業名 【業種】卸・小売業

KYOTO Leather 株式会社

代表者：田尻敏寛
設　立：平成 28 年 6 月
資本金：900 万円
住　所：京都府京都市東山区上人町 443-1
ＴＥＬ：075-551-7788

成　果

- 沖縄県産牛の染色加工向けレザー開発
- レザーのびんがた染色技法確立
- 製品サンプルの作成とブランド立ち上げ
- ブランド認知向上 PR ツール作成
- 初年度事業報告イベント

勉強会にて試染結果を検討。技術の共有を行った

完成したバッグ、ポーチ、財布

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

1 プロジェクトの目的

本プロジェクトの目的は、びんがたの技術を活かした本格的なレザーアイテムを、県内外の目の肥えた顧客に対して届けることで「RYUKYU BINGATAブランド」を広げ、びんがたの魅力を広く普及し、売上拡大を図ることです。今回の連携で、琉球びんがた事業協同組合ではレザー素材への加工・製品加工・販売のノウハウを習得、KYOTO Leather株式会社では新たな色柄のアイテム誕生による新規客層へのアプローチといった、各々に不足するノウハウを補い合うことができました。新たな"びんがた産業"が生まれるだけではなく、沖縄のびんがた職人と京都の友禅をはじめとした伝統工芸の職人との間に交流が生まれ、さらなるビジネスやアイデアの創出の機会となっています。また、沖縄県産牛の副産物である皮を活用してレザー素材を作り、それをさらにびんがたの工芸技術で加工した商品を販売することで、地産地消の仕組みを作り上げ、工芸だけに留まらない、農業・畜産業も連携する事業になると考えています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

①沖縄県産牛の染色加工向けレザー素材作成
　これまで沖縄県内で肥育された牛皮は焼却処分されたり、中国等の海外へ安値で輸出されたりすることがほとんどでした。県産牛を食肉加工する際の副産物の皮をなめし加工でレザー素材に生まれ変わらせることで、地産地消かつサスティナブルな事業が実現できました。
②染色加工向けレザーへのびんがた染色技法の確立
　生み出したレザー素材に、琉球びんがたの色柄を染め上げました。試し染めと検討を繰り返し、情報共有を徹底。工房によってばらつきがあった染色加工技術を一律に保てるようにノウハウを確立し、生産体制および品質を確保しました。
③レザー製品サンプルアイテムの作成
　県内のラグジュアリーホテルで取り扱える柄や各種レザーアイテム、衣服類、カバン、靴、アクセサリー等、ライフスタイル全般のアイテムを制作し、沖縄の気候風土が培った感性を映す色・柄を持つ沖縄ブランドを立ち上げました。
④ブランド認知向上プロモーションツール作成
　新ブランド「Bin.」の認知度向上を図るため、映像コンテンツおよびブランドブック、ホームページを作成しました。
⑤初年度事業報告イベント
　完成した各種アイテムを2025年2月末に県内デパートで展示販売。「Bin.」のブランド発表イベントを開催しました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

レザーという新分野への参入により、お土産物から生活関連製品への事業拡大が実現しました。組合メンバーの技術向上はもちろん、連携企業を通して他産地の職人や他業種との交流が生まれ、視野が広がりました。勉強会ではそれぞれの技術や知識を惜しむことなく共有し、商品の知識を深めると共に、レザー加工に興味を持った若手人材確保・育成にもつながりました。
　次年度からは開催予定の各種PRイベントの告知・プレスリリースを行い、県内外での販路開拓に努めます。また、レザー加工技術のブラッシュアップとマニュアル化を進め、生産体制の安定化を図りつつ、販売アイテムをアップデートして幅広い層にびんがたの魅力をアピールします。組合が旗振りをすることで、値崩れせずにブランド価値を普及し、レザーに限らずBINGATA アイテム全般のブランド力強化を目指します。

07
新規

代表企業名 【業種】製造業

株式会社 TIMELESS

代表者：林正幸
設　立：平成 26 年 8 月
資本金：300 万円
住　所：沖縄県中頭郡北谷町字港 14 番地 14
ＴＥＬ：098-923-2880

連携企業名 【業種】製造業

合資会社 共栄社

代表者：與那勝治
設　立：昭和 50 年 4 月
住　所：沖縄県国頭郡今帰仁村字謝名 227 番地の 1
ＴＥＬ：0980-56-2812

成　果

- 粉体黒糖 2 種、お菓子等新商品 9 種を開発
- Web サイト等の構築と県外イベントの実施
- 県外高級菓子店等への営業やリファラルマーケティングの実施

連携企業（合資会社共栄社）における生産風景

黒糖が本来持つ高い価値をパッケージでも表現した

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 -

1 プロジェクトの目的

代表企業はカカオ豆とサトウキビを原材料としたチョコレートを製造・販売しています。その経験から黒糖そのものにビジネスチャンスを見出していたものの、黒糖製造の設備もノウハウも有していません。一方、連携企業は黒糖·粗糖·糖蜜を独自に配合しながら、直火と地釜で煮詰める伝統的な製法で商品を作っていますが、ブランディングに課題を抱えていました。そこで、両社連携により、新しい高付加価値黒糖商品を開発しようと考えました。具体的には、八島ごとの個性を活かしたブレンド黒糖を開発するプロジェクトを立ち上げました。沖縄が誇る KOKUTO を、メイドインジャパンの砂糖として、世界に広げていく商品となります。

2 プロジェクトの実施内容、成果

著名なシェフを含む飲食業関係者も参加し、新商品の開発に取り組みました。八島から厳選した素材のブレンドによって、季節で味が異なるなどの品質のばらつきを克服し、安定品質を確保する製造方法を確立。2 種類の黒糖商品が完成しました。その過程で試行錯誤を繰り返すことで顧客の「こういう味が欲しい」といったニーズに応える力がついたことも大きな成果です。また「説明をしないと商品の良さが伝わりにくい」という課題も見えてきましたが、それも今後に向けた収穫と捉えています。ロゴデザインおよびパッケージデザインも完成しました。他の黒糖商品との差別化が図れる独創的なデザインになったと自負しています。Web サイトの整備も行っています。プロモーションは CM 等で一気に知名度を上げるような手法ではなく、商品の価値をきちんと評価していただける県外有名店との商談を実施するほか、リファラルマーケティングを実施し県外有名菓子店や、世界的にも有名なコーヒー専門店との商談につながりました。さらに、神戸、東京にて黒糖をテーマとしたポップアップイベントを実施するなど、リファラルマーケティングを実施しました。このイベントを通じて商品力を実感いただき、さらなる広がりにつながればと考えています。さらに国産の砂糖という点にも改めて着目し、その価値をより広く知っていただくため、幅広い商品開発に取り組んでいます。活用事例として、お菓子やアイスクリーム、パンケーキなど、子どもからお年寄りまで楽しめる商品も開発しています。

3 支援を受けた感想と今後の展開

漠然と考えていたことが支援によって一気に事業が立ち上げられて本当によかったです。黒糖＝沖縄の伝統という枠からさらに視野が広がり、黒糖が持つ可能性をもっと多くの人に知ってもらおうと、さらに意を強くしました。実際にテイスティングでは「黒糖にこんな味わいがあるとは知らなかった」と専門家から驚きの声をいただきました。こうした体験を通じ、黒糖が単なる砂糖ではなく、ミネラル豊富で健康にも良い、沖縄の自然が生んだ貴重なアイテムであることを世界中に広めていこうと考えています。今後は、以下の 3 点を柱に事業を進めます。①評価してくださる方々に確実に届けるプロモーションの継続②専門店での出店や試食を通じた新たなニーズの発掘③細やかなニーズに応える「オーダーメイドブレンド」の展開。生産体制も整備を進めています。