08
新規

代表企業名 【業種】卸売業

南島酒販 株式会社

代表者：大岩健太郎
設　立：昭和 62 年 3 月
資本金：4,800 万円
住　所：沖縄県中頭郡西原町字兼久 277 番地
ＴＥＬ：098-882-9393

連携企業名 【業種】製造業

株式会社 石川酒造場

代表者：平良昭
設　立：平成 5 年 4 月
資本金：3,350 万円
住　所：沖縄県中頭郡西原町字小那覇
1438 番地 1
ＴＥＬ：098-945-3515

成　果

- 国内クラフト酒類市場の把握
- 販路・販売方法の見立て
- 地元素材を活かした新商品開発

県外の先行メーカーを訪問して市場調査を実施

開発した新商品「kagan」は、たんかんを使用

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

1 プロジェクトの目的

代表企業は酒類の卸売業のため販路に強みを持っているものの、薄利多売体質であることが悩み。もし、自社商品があれば粗利が大きくなり、体質改善が期待できます。一方、連携企業は泡盛の製造に徹していますが、自社販路に弱い面があります。そこで連携によって両社の強みを生かし、付加価値の高い商品を開発して販売することにしました。これによって代表企業は自社ブランド製品を手に入れて販売することが可能となり、連携企業は安定的な買い取り先を得て在庫リスクなく製造・開発を進めることができます。商品コンセプトとして亜熱帯沖縄特有の植生や原料に注目し、それらを活用した商品を開発。国内外のお酒を扱うプロに売り込み、あわせて沖縄県のブランド力および県内酒類業界の持続性の向上を目指すことにしました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

本プロジェクトにおける取り組みとしては、新商品の製造に向けて 4 種のレシピ考案まで行いました。その一環として、まず東日本の先行メーカー 11 社ほどを訪問し、市場調査を実施しました。地理的な問題で、沖縄では最新の県外市場の動向をキャッチアップしづらい面があります。しかし、本プロジェクトによって東日本の先行クラフトメーカーとつながりができ、彼らの考え方や過去のブランディングの道筋などをまとめてヒアリングすることができました。これが、事業全体の収益力強化や生産性向上に寄与すると考えています。販売方法に関しても先行メーカーの実体験が聞けたり、製造についてバーテンダーやシェフは香りを出すために柑橘類をかなり使っているなどの実例を学ぶことができました。さらに地元の産品を活用することが大事という話も大変参考になりました。単純に商品を作って売ることはできても、どのような戦略を立てて県外に売っていくかについては、やはり沖縄は情報が少ないというハンディがあります。その点、どう作りどう売っていくか、考え方を先行者から聞けたのは大きな成果になりました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

専門卸で普段から様々なメーカーの製品に触れる機会はあります。しかし、実際に現地で製造者のマインドや過去の取り組み事例などをヒアリングする機会は少なく、今回はそれができたことで、より解像度の高いブランド作り・製品作りができる手応えを得ました。また、先行メーカーは国内というより海外に視点を置いて、その市場にどう出していくかという話をしており、海外へ目を向けるならまず国内での認知度を上げる必要があるという話も参考になりました。海外市場では作り手の顔が見えるか、どのようなマインドで作っているのかが重視されるといった話も聞けて、視野が広がりました。一方で、コーディネーターさんとも密に連携できて、スムーズに進められた印象を持っています。今後は、本プロジェクトで考案した 4 つのレシピを使い、順次商品化していきます。また、今回の成果をベースに離島のメーカー等とも連携し、県内各地の一次産業の活性化や在来種の保護にもつなげていきたいと考えています。

09
新規

代表企業名 【業種】コンサルティング業

イノベスタ 株式会社

代表者：根路銘一亮
設　立：令和２年７月
資本金：1,660 万円
住　所：沖縄県浦添市城間一丁目 32 番７号
　　ハロービル３階
ＴＥＬ：098-917-5935

連携企業名 【業種】畜産業

内田畜産

代表者：内田大也
設　立：平成 27 年１月
住　所：沖縄県国頭郡伊江村字東江前
　　238-1
ＴＥＬ：090-7152-6032

成　果

- 伊江島産経産和牛加工品を開発・商品化
- 県内消費者のニーズ把握
- メディア CM による認知向上・販売促進

今回商品開発した加工品

伊江島和牛
緋桜肉
IEJIMA WAGYU　HIZAKURA BEEF

桜をモチーフにしたロゴ。伊江島や牛のデザインも隠れている

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

1 プロジェクトの目的

本プロジェクトの目的は、伊江島産経産和牛「緋桜肉」のブランド化と販路拡大を通じて、地域資源の価値向上と持続可能な産業の確立を図ることです。連携企業の内田畜産は長年の研究により独自の再肥育法を確立しており、品質の高い伊江島経産和牛を生産できます。しかしブランディングができていないため消費者に魅力が伝わらず、また一般的に経産和牛の価値が低いため取引も低い価格帯で行われているのが現状です。

そこで、ECサイト等で地域特産品販売の知識・経験を有する代表企業と協力して、経産牛の活用による市場価値の向上、畜産農家の支援、地域経済の活性化を目指し、県内外の消費者にその魅力を広めたいと考えました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

プロジェクトを通して、双方の強みを生かした次のような相乗効果が得られました。

①新たな市場の創出と低需要部位の活用

「緋桜肉」を使ったハンバーグ、レトルトカレーなど3種の加工品を開発・販売することで新たな販路を開拓できました。中でも、和牛 100%の「ビーフソーセージ」というこれまでにない新たな商品の誕生により、従来は売れにくい部位が活用でき、経産和牛の流通が促進されました。 レトルトカレーはレシピ・パッケージデザイン共に一からこだわって作り上げ、レトルト食品としては高価格帯ながら伊江村内でも好評を得ています。

②県内でのメディアミックスプロモーション

県内でテレビ番組やラジオなど複数のメディアを組み合わせたさまざまなプロモーションを展開し、認知度向上と販路拡大を実現しました。特にテレビ番組放送の反響が大きく、伊江村役場をはじめとした伊江島関係者にも好評で、「緋桜肉」についての問い合わせが何件か来ています。また、「沖縄の産業まつり」出店においては折込チラシでの宣伝も行い、ECではリーチしづらい年配の方へアプローチできました。各施策が相乗効果を生み、総合的により高いプロモーション効果が得ることができたと感じています。また、自社商品の製造経験がない代表企業にとってもノウハウが蓄積できる良い機会になりました。

代表企業および連携企業が、生産と販売の役割をしっかり分けることで、各々の事業に集中して取り組めたことでも意義がありました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

加工品の商品化および県内での販売開始にあたって、事業の立ち上げという位置付けで支援を受けられ、新商品開発、テストマーケティングの実施、県内の複数メディアを活用したプロモーションを行うことができました。今年度の大きな目標だった新規客獲得のための産業まつりへの出店・販売でも、バイヤーや一般消費者に向けた試食会を開いて商品のブラッシュアップを図り、新商品・新出店にもかかわらず、しっかり売上を上げられました。

今回、メディアミックスプロモーションの相乗効果により、8ヵ月程の短期間で多くの方に「緋桜肉」を周知できました。今後は県内イベント出店数を増やしつつ、県外のイベントにも出店し、さらなる販路拡大・認知向上を行います。また、新規客のリピート購入を高める仕組みを構築し、利益率の向上を目指します。

10
新規

代表企業名 【業種】製造小売業

taion

代表者：李康光
設　立：平成 27 年 7 月
住　所：沖縄県南城市玉城當山 278
ＴＥＬ：098-917-4331

連携企業名 【業種】美容業

株式会社 Style born

代表者：佐藤晃
設　立：令和 3 年 12 月
資本金：100 万円
住　所：沖縄県中頭郡北中城村瑞慶覧 544 番地 6
ＴＥＬ：090-3449-4229

成　果

- 商品開発として新作ドレス 49 着を制作
- フォトウエディング等サービスの構築
- ブランド初ファッションショー開催

新作ドレスラインのお披露目となったファッションショー

白一色のウェディングドレスに一石を投じる斬新なテキスタイル

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

1 プロジェクトの目的

代表企業は沖縄の花をキャンバスに描き、それを転用した生地で洋服やバッグなどの沖縄らしい商品を製造・販売しています。県内で一点一点縫製しており、アート性の高さが強みです。そうした特長を生かし、リブランディングと市場拡大を目的にリゾートウエディング市場への進出を決意しました。一方、連携企業はヘアサロンを運営しながら、ウエディング業界において BtoB や、フォトウエディングなどの BtoC 事業も展開。さらに CM や映画など撮影関係の衣装・ヘアメイクも手掛けるなど、多彩な実績があります。近年、挙式を行わずフォトウエディングを選択するカップルが増加する中、「taion だからこそできるウエディング」をテーマに掲げ、「アニバーサリーフォト」「バウリニューアル」「還暦祝い」「LGBTQ」など、多様な“愛の形”に寄り添う新ブランド「taion MARIAGE」を立ち上げました。代表企業がドレスを制作し、フォトウエディングの撮影は連携企業が担当してヘアメイクやカメラマン手配も担う体制の構築を行いました。

2 プロジェクトの実施内容、成果

まず、この 1 年間でドレスラインを新たに構築しました。これは、新作ウエディング 13 着にレンタル用を含めると全 49 着にのぼります。ドレス用のオリジナルテキスタイルを開発し、ブライズメイド用の衣装も制作。親族や友人同士で同じ柄の衣装を揃える楽しさも提案し、レンタルサービスもスタートします。これにフォトウエディングを組み合わせたサービスも構築。白一色にとらわれないドレスでロケーション撮影の幅も広がります。家族写真、バウリニューアル、年配夫婦の記念撮影など、従来とは異なるニーズにも応えるプランも検討中。移動用ロケ車を活用し、撮影スポットを巡りながら撮影する新サービスも視野に入れています。もちろん衣装販売も行っていきます。また taion MARIAGE 全 49 着のお披露目として、ファッションショーを開催しました。新作テキスタイル 13 柄に加え、既存の柄も新たに色味を変えたラインを発表しました。ホテル関係者も来場するなど、業界内からも期待が寄せられています。代表企業にとっては、フォトウエディング事業に関する知識が不足している点が課題でしたが、連携企業がその部分を補完します。逆に、連携企業にとってはドレス分野が弱みでしたが、代表企業のテキスタイルデザイン力と縫製技術を活用することで、新たな価値を生み出すことができました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

今回の新ブランド立ち上げとファッションショーの実現は、支援があってこそ可能になりました。スピード感を持って多彩なラインナップを一度に構築・披露できて大きな強みになります。これを契機に、新しいフォトウエディング市場を切り開いていくつもりです。具体的にはブランドの世界観を広く知ってもらうために機内誌掲載、県外展示会への出展、自社展示会の開催などを計画中です。また、ウエディング業界に強い連携企業の人脈を生かし、ドレス取り扱いに関する商談も進行中です。コロナ禍で落ち込んだウエディング市場の回復だけでなく、観光業界への波及効果も期待しています。

11
新規

代表企業名 【業種】製造小売業

RGC 株式会社

代表者：與那覇佳乃
設　立：昭和 58 年 4 月
資本金：4,320 万円
住　所：沖縄県糸満市字福地 169 番地
ＴＥＬ：098-997-4784

連携企業名 【業種】小売業

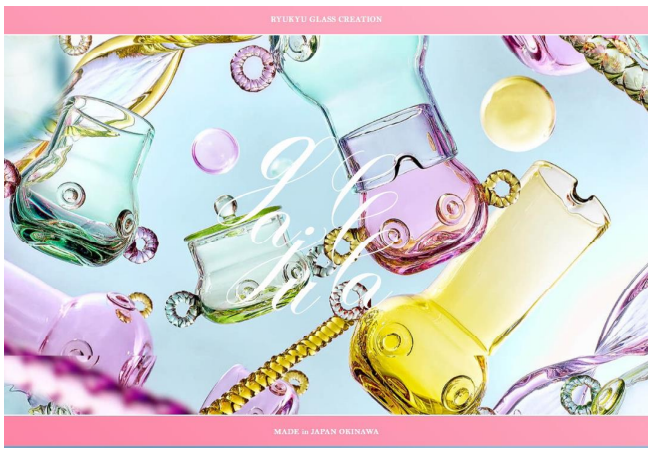
合同会社 monova

代表者：杉原広宣
設　立：令和 2 年 3 月
資本金：150 万円
住　所：東京都新宿区余丁町 10 番 22 号
ＴＥＬ：03-6279-0688

成　果

- 「Art × 工芸」による新商品「gajullla シリーズ」の誕生
- 連携企業 monova による販路拡大
- 展示会における顧客ニーズの把握

東京で開催されたインターナショナル・ギフトショーに出展



新ブランド商品第一弾「gajullla（ガジュラ）」HP

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

1 プロジェクトの目的

琉球ガラスは沖縄土産という印象が強く、本プロジェクトではお土産品からの脱却がメインテーマでした。ホームデコ市場へ参入するため知見のある企業と連携し、インテリアとして使用できるオブジェ的要素を兼ね備えた商品開発を目指しました。具体的には、ホームデコレーションや施設·店舗などのアート空間に採用される需要を喚起する独自ブランドを構築。ハイセンスなこだわりの贈答品や新築祝いなどの贈り物、居心地のよい空間づくりを演出する商品を開発し、既存商品との差別化を図りました。さらに、後継者育成も含めたガラス職人の技術の継承にも取り組んでいます。

連携企業にとっては、新たな商品ジャンル「沖縄伝統工芸＝琉球ガラス」を高水準で安定的に供給可能な代表企業とタッグを組むことにより、売上増加や新規顧客層の開拓を図ることができます。

2 プロジェクトの実施内容、成果

土産品としての琉球ガラスからのイメージ脱却による県内のガラス事業者の高付加価値化も目的でした。取り組みの第一弾として、代表企業商品「LUXE（リュクス）」ブランドに、新たに「gajullla（ガジュラ）」シリーズを誕生させました。「gajullla」は、ガラス職人の技術継承などの観点から「継承」をイメージさせる DNA の形から綱巻きの形を採用したデザインが特徴です。ネーミングは、森の守護者と遊び心を想起させる「キジムナー」から発想し、「森＝ガジュマル」、「守護＝キジムナー」を合体させた造語として「ガジュラ·gajullla」と名付けました。令和 7 年、「gajullla」シリーズを都内で開かれるインターナショナルギフトショー 2025 へ出展し、市場調査を実施しました。出展に際しては連携企業の知見のもとに展示ブースを設計することで、代表企業の新ブランド「gajullla シリーズ」の世界観を表現することができました。これにより、実際のニーズを引き出し、現実的な価格設定まで踏み込めました。また、代表企業内においては、職人と企画班とのコミュニケーションが円滑になり、社内において企画に対する考え方の醸成がされるようになりました。技術継承においても、「綱巻き」という高度な技術を若手に伝える良い機会となりました。

3 支援を受けた感想と今後の展開

支援を受けたい事業分野の専門家とマッチングできたことで、自社だけでは気づけない開発プロセスを指導いただき、短期間で新ブランド第一弾となる商品の完成までたどり着けました。今後、東京での展示会や連携企業の実店舗での販売を通してユーザーアンケートのフィードバックを行いつつ、「ART × 工芸」の新たなブランドの認知向上と、商品ラインナップの充実を目指します。新ブランド第一弾の「gajullla」シリーズが目指すターゲット層に届くように、HP や SNS で積極的に情報発信していきます。また、高級志向の顧客に向けた商品展開と既存商品のリブランディングも予定しています。「ART × 工芸」として創出した新ブランドを、代表企業と連携企業が持つ経営資源を最大限に活かしながら、新事業の柱へ成長させていきます。

12
新規

代表企業名 【業種】水産仲卸業

株式会社 サウスコースト

代表者：平良一秀
設　立：平成 20 年 3 月
資本金：300 万円
住　所：沖縄県那覇市港町 2-3-9
ＴＥＬ：098-988-9340

連携企業名 【業種】卸・小売業

株式会社 マルエイ商事

代表者：嘉数博信
設　立：昭和 45 年 1 月
資本金：500 万円
住　所：沖縄県那覇市字安謝 617 番地 157
ＴＥＬ：098-861-2254

成　果

- 海外における冷凍鮮魚の市場調査
- 「冷凍刺身」の商品開発
- 加工施設整備およびノウハウの蓄積

スーパーマーケットトレードショー出展時の様子

解凍後もドリップが出ず、新鮮さを保つ

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

1 プロジェクトの目的

現状、沖縄県の水産業は、漁業者の高齢化や漁獲量の減少などで将来が不安視されています。また、水産物の消費量も減少しています。プロジェクトでは、沖縄を代表する水産物であるマグロおよび安定供給が可能な養殖タイ、カンパチなどを「冷凍刺身」商品へ加工することによって新たな市場を開拓することを目的に取り組みました。連携企業のマルエイ商事とは、鮮魚仲卸という同業者ではありますが、マルエイ商事には県産マグロの仲買として確かな目利きを持ち、加工施設を有している強みがあります。サウスコーストは飲食店への流通および全国の市場と取引があり、輸送のノウハウを持っています。お互いの得意分野を活かして加工と販売を連携して進めることで、県内外へ「冷凍刺身」を普及できると考えています。将来的には、養殖などの「育てる漁業」を推進していく中で、県内流通だけでなく幅広い市場への参入が可能になるものと期待しています。

2 プロジェクトの実施内容、成果

①冷凍刺身商品の県内外マーケティング

「冷凍刺身」商品についての市場調査を海外で実施。令和6年 11 月に台湾・タイで市場調査を実施し、現地の鮮魚卸先やドンキホーテを運営している PPIH のアジア担当者と商談を行うことができました。取引の可能性は十分にあると思われましたが、商品内容等に関しては段階的に進めていく必要性もあり、まずは良い商品を提案できるように進めていきます。

②商品開発およびパッケージデザイン

商品開発にあたり、まずはマイナス 35℃の急速冷凍機「3D freezer」を用いて冷凍刺身の試作を行い、冷凍時間や解凍時間、カット方法などの検討をしました。冷凍刺身商品は、素材にもよりますが、大体 8 分～ 15 分程度で芯温マイナス 18℃になり、解凍後の再現性も高いことが分かりました。県産マグロ商品のパッケージデザインもほぼ決定し、商品発売の目処が立ちました。

③展示会などのプロモーション活動

販促活動は、幕張メッセで令和7年2月に開催されるスーパーマーケットトレードショーへの出展を柱に実施しました。スーパーマーケットトレードショーは食品流通業界からさまざまな業者が参加しますが、多くのバイヤーが冷凍の刺身商品をどのように評価するのか楽しみです。

3 支援を受けた感想と今後の展開

今後、さまざまな場面で冷凍刺身が利用されるように、新たな市場を開拓していく予定です。冷凍刺身はドリップがほとんど出ない新鮮な状態で提供できるのが大きな特徴です。漁獲量や時期に左右されないため安定して提供でき、県外への輸送も通常より容易になります。海外へのマーケティングを継続して市場のニーズに合わせた商品開発を行い、市場開拓につなげていきます。

今回、資金面やノウハウ等の支援を受けて事業を推進することができました。当初の計画から導入が遅れている新機材の設置に関しても適切にサポートしていただき、助かりました。スーパーマーケットトレードショーの出店に際しても商品の魅力の伝え方などアドバイスいただきました。この経験を活かし、沖縄県内の水産業の将来に向けたさまざまな取り組みができればと考えています。

PROJECT CASE BOOK

令和6年度

稼ぐ企業連携
支援事業事例集

2024-2025

沖縄県

商工労働部グローバルマーケット戦略課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1-2-2 行政棟8階（南側）
TEL：(098)866-2340　FAX：(098)866-2526

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