

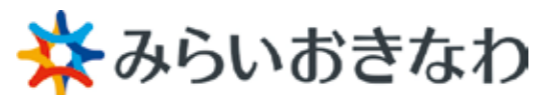
PROJECT CASE BOOK
2025-2026

令和7年度

稼ぐ企業連携支援事業事例集



商工労働部グローバルマーケット戦略部
〒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



株式会社みらいおきなわ
〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地3-10-1 (Okinawa Innovation Lab内)
TEL:098-860-0960
MAIL:mirai2@okinawa-bank.co.jp

PROJECT



CASE

令和7年度

稼ぐ企業連携支援事業事例集



BOOK



2025-2026

CONTENTS

令和7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	1
継続	
CASE 01 株式会社TIMELESS	2
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-	
CASE 02 イノベスタ株式会社	3
連携企業 内田畜産 プロジェクト名 伊江島経産和牛の県内外の販路拡大とリピート購入の仕組み化プロジェクト	
CASE 03 琉球びんがた事業協同組合	4
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イナブルな「RYUKYU BINGATA」ブランドの構築	
CASE 04 RGC株式会社	5
連携企業 合同会社monova プロジェクト名 EC販促のための物流を構築し、LUXE商材をギフト市場へ	
新規	
CASE 05 株式会社Aina	6
連携企業 ネクストステージ沖縄合同会社 プロジェクト名 フーチパーを地域特産品に! 高品質沖縄よもぎの商品展開および販路開拓	
CASE 06 旭イノベーション株式会社	7
連携企業 株式会社IRON RINGS プロジェクト名 【沖縄県産きくらげxAI】を活用した化粧品開発と県内外販路拡大プロジェクト	
CASE 07 沖縄フレッシュ株式会社	8
連携企業 株式会社東邦水産 プロジェクト名 メイドインOKINAWAをブランドとした「沖縄もずく商品」の海外への販路拡大	
CASE 08 COVER	9
連携企業 株式会社DOKU-TOKU プロジェクト名 OKINAWA CREATIVE CROSS PROJECT	
CASE 09 株式会社マドンナ	10
連携企業 株式会社サン沖縄ユニフォーム プロジェクト名 オリジナル染色を活かした小ロット対応のユニフォーム・デジタルカタログを用いた営業による販路拡大	
CASE 10 ゆめじん有限会社	11
連携企業 株式会社OPPL プロジェクト名 持続可能を稼ぐ力に変える! 技術の掛け算による新たな商品展開へ	
CASE 11 株式会社琉球ファクトリー	12
連携企業 笹尾商工株式会社 プロジェクト名 沖縄発、島ぞうり文化xVibramソール、付加価値ソールを使用した“世界基準のフットウェア”開発に伴う、ブランディングと販売展開プロジェクト	
よくある質問	13

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 等

ハンズオン支援

事務局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、事務局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 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

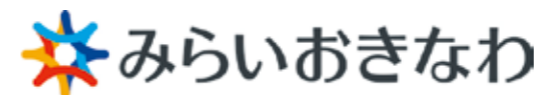
※支援期間は最長2年まで。ただし、継続審査委員会の承認を条件とする。

※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。

詳細は
こちら



【お問い合わせ先】

株式会社みらいおきなわ 稼ぐ企業連携支援事業

担当: 佐久本、廣瀬、川村、榮山

沖縄県那覇市久茂地3-10-1 (Okinawa Innovation Lab内)

TEL: 098-860-0960

MAIL: mirai2@okinawa-bank.co.jp

継続



CASE

01

代表企業名

株式会社 TIMELESS

【業種】菓子製造業・カフェ運営

代表者：林正幸
設立：2014年（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14-14
TEL：098-923-2880

連携企業名

合資会社 共栄社

【業種】菓子製造業

代表者：與那勝治
設立：1975年（昭和50年）4月
資本金：900万円
住所：沖縄県国頭郡今帰仁村字謝名227-1
TEL：0980-56-2812

成果

- ブレンド黒糖「TIMELESS KOKUTO」の営業展開
- オーダーメイドブレンド黒糖の開発
- 黒糖活用メニューの提案
- 黒糖もろみ酢の開発
- 展示会・イベントでのプロモーション実施

沖縄のKOKUTOを世界共通ワードに ーオリジナルブレンド黒糖開発ー



昨年度開発した、沖縄周辺8離島のブレンド黒糖「TIMELESS KOKUTO」

1 プロジェクトの目的

沖縄の地域資源である黒糖を、メイドインジャパンの砂糖として世界に広めるのが目標です。昨年度は、8島ごとの個性を活かした粉末状のブレンド黒糖「TIMELESS KOKUTO」を開発。今年度は県内外での営業活動を強化し、沖縄県産黒糖の価値向上を目指しました。

2 企業連携のきっかけ

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。ブランド力と商品企画力を強みとしていますが、黒糖の製造設備や加工ノウハウは有していませんでした。一方、製造パートナーである連携企業は、伝統的な製法で高品質な黒糖づくりを手掛けますが、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、沖縄の「KOKUTO」を国内外に広げるプロジェクトを開始しました。

3 プロジェクトの実施内容、成果

- ①オーダーメイドブレンド黒糖の開発
昨年度開発したブレンド黒糖は、営業先から高い評価を得ていましたが、洋菓子店や飲食店などに営業を行う中で、店ごとに求める甘みや風味が異なることがわかりました。そこでニーズに合わせてブレンドを行うオーダーメイドブレンド黒糖の仕組みづくりを進めました。
- ②活用事例の提案・もろみ酢開発
本商品はBtoBでの展開を中心としていますが、飲食店やメーカーには、黒糖の特徴や活用方法が十分に知られていないという課題がありました。そこで、料理店や菓子店などに向け活

用方法の提案を行いました。さらに、黒糖の新しい活用方法を示す取り組みとして、ブレンド黒糖を使用したもろみ酢を開発。拡大する健康市場を視野に入れ、営業用サンプルの制作を進めました。

- ③プロモーションの実施
アジア最大級のコーヒー専門展示会をはじめ、県外イベントやポップアップ出店を行いました。さらに、当商品の開発に関わった世界的バーテンダーをはじめとした専門家のネットワークや、弊社の取り組みに賛同いただいている事業者からの紹介など、口コミによる情報発信や営業活動につなげる取り組みも行いました。

4 支援を受けた感想と今後の展開

連携体の強みを活かした新たなビジネスの基盤づくりを進めることができました。事務局の専門家派遣による支援によって、弊社だけでは気づけなかった課題の発見ができました。また、これまでアプローチできていなかった県外事業者を紹介いただいたことで、今後の事業展開に向けた重要な気づきや出会いを得られたのも大きな収穫です。引き続き、本プロジェクトの収益化及び県産黒糖の価値向上につながる取り組みを続けていきます。



東京でのイベント出店時の様子

伊江島経産和牛の県内外の販路拡大と リピート購入の仕組み化プロジェクト



緋桜肉の商品パッケージ

1 プロジェクトの目的

昨年度、地域資源の価値向上を目的として、伊江島経産和牛のブランド「緋桜肉（ひざくらにく）」を立ち上げ、生肉や加工品の販売を開始しました。今年度は、ブランド認知の向上、県内外への販路拡大、リピート購入の仕組みづくりに取り組み、継続的に利益を生み出す販売体制の構築を目指します。

2 企業連携のきっかけ

連携企業の内田畜産は、伊江島で黒毛和牛の繁殖・肥育を行う畜産農家です。長年の研究により独自の再肥育法を確立し、品質の高い経産和牛を生産しています。しかし、経産和牛は一般的に知名度が低く、市場価値が上がりにくいという課題がありました。一方、代表企業はブランディングやコンサルティング、EC販売に強みを持ち、地域特産品のブランド化や販路開拓の実績を有しています。そこで、内田畜産が生産を、代表企業がブランド構築・販売・マーケティングを担う形で連携し、経産和牛の価値を高めるブランド事業を推進することとなりました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

- ①広告宣伝の強化
テレビ・ラジオCM、折込チラシ、WEBプロモーションなどを実施し、緋桜肉の認知向上を図りました。また、購入者に商品リーフレットを配布し、ブランドの特徴や商品情報を伝えることで、リピート購入につなげる取り組みを行いました。
- ②イベント出店による販路開拓

産業まつりや那覇大綱引きまつりなどの県内イベントのほか、東京をはじめとする県外イベントにも出店。イベントでは精肉や加工品の販売を行い、実際に商品を味わってもらうことでブランド認知の向上と販路拡大を図りました。

③EC販売体制の構築

リピート購入を促進するため、大手ECモール「楽天市場」に出店しました。伊江島のふるさと納税の返礼品としても展開していることから、全国の消費者が購入しやすい販売環境を整えました。その結果、ECを通じたリピート購入数の増加につながりました。

4 支援を受けた感想

初年度は、緋桜肉ブランドの立ち上げと加工品の商品化に取り組みました。2年目となる今年度は、テレビCMやイベント出店、EC販売などのプロモーションを強化し、ブランド認知の向上とリピート購入の仕組みづくりを進めることができました。今後はこれらの取り組みをさらに発展させ、販売頭数の拡大を図るとともに、伊江島を拠点とした経産和牛ブランドとして事業を拡大していきます。将来的には、経産和牛の価値向上を通じて、経産和牛を沖縄の一大産業へと成長させることを目標とします。



イベント出店ブース

継続



CASE

02

代表企業名

イノベスタ 株式会社

【業種】飲食店事業・食肉販売業

代表者：根路銘一亮
設立：2020年（令和2年）7月
資本金：1,660万円
住所：沖縄県国頭郡伊江村字川平519-14
TEL：098-917-5935

連携企業名

内田畜産

【業種】畜産業・食肉販売業

代表者：内田大也
設立：2015年（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

- 経産和牛ブランド「緋桜肉」の認知向上
- テレビ・ラジオCMなどの広告展開
- 県内外イベント出店による販路拡大
- 楽天市場でのEC販売開始
- リピート購入率の増加

継続



CASE

03

代表企業名

琉球びんがた事業 協同組合

【業種】伝統工芸染色業

代表者：宮城守男
設立：1976年（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2-16
首里染織館 suikara 2階
TEL：098-894-3363

連携企業名

KYOTO Leather 株式会社

【業種】レザー商品の企画販売

代表者：田尻敏寛
設立：2016年（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

- ブランド認知の拡大
- 商品ラインアップの充実
- 素材の品質向上
- 持続的なビジネス展開への土台確立

県産牛革を活用したサステナブルな 「RYUKYU BINGATA」ブランドの構築



鉄板焼きレストランでのオリジナルレザーテーブルウェア活用

1 プロジェクトの目的

昨年度に引き続き、本プロジェクトは琉球びんがたの技術を活かした本格的なレザーアイテムを開発し、ブランドの認知および商品領域の拡大、売上向上を図り、びんがたの魅力を広く普及することを目的としています。そのためにイベントの告知や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、レザー加工技術の研鑽とマニュアル化を進め、生産体制の安定化を図りつつ、販売商品をアップデートして幅広い層にびんがたの魅力を訴求します。

2 企業連携のきっかけ

染色可能な革素材を開発し、新たな色柄アイテムの展開を望んでいた連携企業より、革をびんがたで染める提案がありました。代表企業である協同組合としても、運営基盤の強化や売上向上を目的に海外等でも受け入れられる独自商品の開発が必要な段階にあったため、双方の意向が合致し本連携が始まりました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

① 県内外での展示イベント開催

県内ホテルにて特別企画展を開催しました。「食と工芸の融合」をテーマに、レストランでのオリジナル商品活用をはじめとするブランドとしての世界観を提示し、宿泊客を中心にアイテムやブランドの認知拡大を図りました。また、麻布台ヒルズにて連携企業との企画展を開催。初の県外開催でしたが、感度の高い層に訴求でき、ブランドの認知向上につながりました。

② 皮なめし現場及び染色現場視察と技術研鑽
姫路にて皮なめし工程を視察し、革づくりの

実態や業界課題への理解を深めました。さらに先行事例として、京都で友禅染色の現場を視察し、革への応用も含めた染色技術を学びました。呉服市場の縮小を踏まえた新素材事業の必要性についても意見交換を行い、今後の方向性を明確にしました。

③ 追加サンプル制作・販促整備

百貨店バイヤーなどからのヒアリングを踏まえ、不足アイテムの追加制作とパッケージ開発を実施しました。イベント用販促物の制作も行い、営業体制を強化しました。

④ 追加皮なめしと品質検証

もとぶ牛をはじめとする県産牛皮を再手配し、なめしテストを実施。品質の検証・改良を重ね、安定的な製品化体制を整備しました。継続的な事業展開につながる基盤を構築しました。

4 支援を受けた感想

今年度はこれまで接点のなかったホテルでの展示イベントや商品のアップデートが実現でき、幅広い層へびんがたの魅力を訴求できました。今後も継続して取り組み、畜産業やホテルのレストランをはじめとしたサービス業と連携する横断的な取り組みへと育て、地域全体の価値創出につなげていきたいです。



制作した「Bin.」のアイテム

EC販促のための物流を構築し、 LUXE商材をギフト市場へ



新たに開発したスカーフ

1 プロジェクトの目的

県内ガラス事業者の高付加価値化を目的とした取り組みとして昨年スタートさせた「gajullla」シリーズはガラス職人の技術を「継承」させるイメージからDNAの綱巻きを形を採用したデザインが特徴です。今年度はこのgajulllaのコンセプトを含む3種類の新商品開発と、既存商品をリブランディングした高単価ギフト商材の開発を目的としています。

またEC受注効率化システムの導入によるDX化や、拡販広告を効率的に発信し、既存顧客の維持に努めます。さらに技術革新も推進することで、利益を増やし伝統技術を後世につなげていきます。

2 企業連携のきっかけ

代表企業は琉球ガラス村としての認知度がありますが、土産市場中心の収益構造となっており新たな市場開拓に課題を抱えていました。連携企業は東京でショールームを運営しており、代表企業がターゲットとする感度の高い顧客のニーズを把握できる環境にありました。そこで連携企業が代表企業の商品を取り扱い、ターゲット層のニーズを獲得。その情報をもとに商品開発に取り組むことで互いに利益を生み出せると考えました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

① gajulllaシリーズの横展開による新商品開発
昨年実施した顧客アンケート調査の結果をもとにgajulllaシリーズとしてガラスオーナメント、スカーフ、ハンカチを開発しました。

② 既存シリーズのリブランディング

HAPPY BIRTHDAYシリーズの商品を土産市場からギフト市場へシフトすべく、パッケージは洗練されたデザインへアップデート。ギフトで喜ばれるハンカチも開発しました。

③ 顧客アンケート調査

連携企業先でインテリアに興味のある顧客に対しアンケート調査を行いました。gajulllaの販売価格帯や使用イメージ、HAPPY BIRTHDAYグラスを購入する動機や状況を把握することができました。この調査結果は新市場での効果的な営業ターゲットや地域を検討するうえで有益な情報となりました。

上記のほかに販路拡大やブランド認知向上に向けたBtoB専用ECサイトの構築やSNS・WEB広告の配信を強化しました。

4 支援を受けた感想

東京ギフトショーでは本事業の2シリーズにmadoシリーズを加えた3シリーズを展示しました。興味をもっていただいた取引先にはそれぞれの訴求ポイントに関心を寄せていただきました。ギフト商材としてHAPPY BIRTHDAYのハンカチを気に入っていただけたり、ポップアップストアの打診を受けるなど、今後の展開が期待できる機会となりました。



誕生石の持つ色をイメージしたパッケージ

継続



CASE

04

代表企業名

RGC 株式会社

【業種】製造小売業

代表者：與那覇佳乃
設立：1983年（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
TEL：098-997-4784

連携企業名

合同会社 monova

【業種】小売業・ショールーム事業

代表者：杉原広宣
設立：2020年（令和2年）3月
資本金：150万円
住所：東京都新宿区西新宿3-7-1
新宿パークタワー 5階
TEL：03-6279-0688

成果

- ニーズに合った新商品開発
- 既存アイテムの効果的なリブランディング
- BtoBを意識した専用ECサイトの構築
- 顧客調査による有益情報の獲得

新規



CASE

05

代表企業名

株式会社 Aina

【業種】農業・小売卸

代表者：魚野正貴
設立：2021年（令和3年）10月
資本金：100万円
住所：沖縄県名護市伊佐川134-2
TEL：080-8414-1753

連携企業名

ネクストステージ沖縄
合同会社

【業種】製造業

代表者：金城恵子
設立：2011年（平成23年）6月
資本金：950万円
住所：沖縄県名護市宮里6-2-3-4
TEL：098-052-5488

成果

- よもぎブランドを立ち上げ、よもぎ商品合計4点開発
- 県内外の販路開拓
- 各種SNSフォロワー数合計約7,000人獲得
- BtoB成約数57件達成

フーチバーを地域特産品に！ 高品質沖縄よもぎの商品展開および販路開拓



商品化したよもぎ茶パッケージ

1 プロジェクトの目的

日本全国によもぎは自生していますが、農家による計画的生産はほとんど行われておらず、国内の原料供給量は年々減少傾向にあります。一方でフェムケアや温活需要の高まりを受けて市場のニーズは拡大しています。沖縄では、古くからよもぎは健康食材として親しまれており、県外産と比べて高い抗酸化力を持つといった特長もあります。こうした強みを活かし、健康価値と地域性を掛け合わせた沖縄発のよもぎブランドを構築し、国内外への展開を目指します。

2 企業連携のきっかけ

代表企業は、農家として沖縄県北部を中心とした無農薬よもぎの安定生産体制を持ち、なおかつ代表は過去にマーケティング業界に携わった経験からSNSやメディアを活用した販路開拓に強みがあります。しかし、自社で加工設備を持たないため商品化できないことが課題でした。一方、連携企業は、食品の香り・色・栄養成分を保持できる減圧低温乾燥設備（特許設備）を保有し、小ロット・多品種の加工が可能な県内有数の食品工場です。ただし、自社でのブランド展開や市場開拓機能は限定的でした。そこで、代表企業が原料生産・ブランド戦略・販路開拓を、連携企業が高品質加工・製造を担い、製造から販売までを一体で進める体制を構築し収益を生み出す仕組みづくりを行いました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

- ①商品開発
沖縄県産よもぎを活用したブランド「Blumogi

（ブルモギ）」を立ち上げ、よもぎパウダー、よもぎ茶ティーバッグ、化粧水パック、美容オイルなど4点を開発。消費者ヒアリングやアンケートを実施し商品改良を重ねました。

②認知拡大・情報発信

SNSやPRプラットフォームを活用し、よもぎの魅力や商品の特徴を発信。SNSでは各種合計フォロワー数約7,000人を獲得し、ブランド認知を高めました。また、ECサイトも構築しました。

③販路開拓

県内飲食店や県外のよもぎ蒸しサロンなどへの営業活動を実施。問い合わせなども増え、BtoB成約数は57件にのびりました。

④展示会・ポップアップ出店

東京・伊勢丹をはじめ、複数のイベントに出店。東京ビッグサイトでのイベントでは1,000人近くの方によもぎ茶を試飲してもらい、フィードバックを得ることができました。

4 支援を受けた感想

約7ヶ月間という短い期間でしたが、事業の土台を固めることができました。来期は販売を本格化させ、キャッシュフローを安定させながら事業拡大を図ります。将来的には、よもぎを沖縄の新たな特産品として確立し、沖縄の農家の課題解決や地域活性化に貢献していきます。



東京のイベントに出店した際の展示ブースの様子

【沖縄県産きくらげ×AI】を活用した 化粧品開発と県内外販路拡大プロジェクト



βグルカンを活用した化粧品

1 プロジェクトの目的

本プロジェクトの目的は、次世代型成分としても注目されている沖縄県産きくらげ由来の栄養素「βグルカン」を活用した高付加価値化粧品を開発し、地域資源の新たな収益源を創出することです。単に商品を作るだけでなく、「県産原料×βグルカンの自社抽出×AI活用」という独自モデルを確立し、少人数でも高い生産性を実現できる仕組みづくりを目指します。さらに、農業・製造・ITを組み合わせた異業種協働の持続可能な産業連携モデルを構築し、将来的には県内外へ展開できる事業基盤を整備することを大きな目標としています。

2 企業連携のきっかけ

代表企業は農業と商品企画に強みを持っていますが、化粧品開発の面では専門知識が不足しており、市場分析や法規対応の負担を軽減するために独自AIを開発する必要があると考えました。しかしIT分野の高度な開発力が十分ではなかったため、AI開発に強みを持つ連携企業とともに、「コスメAI」の開発を進めることにしました。互いの強みを活かすことで、地域資源の高付加価値化とAI事業の実証を同時に進められると判断し連携に至りました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

当初はβグルカンの抽出を外部委託する予定でしたが、技術的課題により実現できませんでした。そこで、沖縄県工業技術センターの助言を受けながら自社で抽出工程を確立しました。商品は試作品開発を委託した企業でOEM製造する予定でしたが、自社で製造から販売ま

で一貫して行う体制が整ったため化粧水、洗顔料、UVクリームは自社製造に切り替えました。モニター調査では商品の使用感や保湿力において高い評価を得られ、特に収穫体験後の直販では短期間で1,100本以上を販売。体験型販促の高い効果も確認することができました。また、調査結果をAIに学習させ、商品の改良や市場分析を効率化する「コスメAI Ver.1.0」も開発しました。さらに、商品の箱組立やセット作業などの梱包業務を就労支援B型事業所に委託することで地域雇用の創出にもつながりました。

4 支援を受けた感想

支援を受けたことで、単独では実現が難しかった「自社抽出技術の確立」と「AI活用による生産性向上」という2つの基盤を同時に構築することができました。今後は、βグルカン抽出の高度化（無臭化）や安全性試験の完了を進めていきます。加えて、化粧品開発に伴う書類作成や整理の効率化を目的とした「コスメAI Ver.2.0」の開発を進め、より完成度の高い商品と実用性の高いAIサービスへと進化させていきます。地域農業・観光・ITを結びつけた沖縄発のモデルとして、持続可能な成長と県内経済への波及効果を拡大していきたいです。



展示会での様子

新規



CASE

06

代表企業名

旭イノベーション
株式会社

【業種】情報通信業・農業・EC通信販売業
化粧品製造・販売業

代表者：仲真秀哉
設立：2019年（令和元年）6月
資本金：100万円
住所：沖縄県沖縄市比屋根3-7-3
TEL：098-930-2830

連携企業名

株式会社 IRON RINGS

【業種】情報通信業

代表者：仲松雄二
設立：2017年（平成29年）9月
資本金：100万円
住所：沖縄県宜野湾市伊佐1-7-5
サンライズマンション102
TEL：080-3965-0090

成果

- βグルカンを高配合した化粧品開発
- コスメAIによる商品開発や市場分析の効率化
- 就労支援施設への業務委託で地域雇用創出

新規



CASE

07

代表企業名

沖縄フレッシュ
株式会社

【業種】水産加工業

代表者：内間勲
設立：2012年（平成24年）3月
資本金：300万円
住所：沖縄県那覇市曙2-27-1
星ビル202
TEL：098-995-9127

連携企業名

株式会社 東邦水産

【業種】水産加工製造業

代表者：那覇好社
設立：2016年（平成28年）12月
資本金：300万円
住所：沖縄県うるま市与那城
平安座8242-1
TEL：098-977-8805

成果

- 養殖から加工までを一貫して行うことで商品トレーサビリティを明確化
- 商品に合ったもずくの選定
- 新商品開発およびイベント開催による沖縄もずくの認知度向上

メイドイン OKINAWA をブランドとした「沖縄もずく商品」の海外への販路拡大



イベントで提供されたメニュー

1 プロジェクトの目的

収穫から最終加工まで県内で一貫して行うことで、もずくの魅力を最大限に活かした、県外メーカーの動向に左右されない新たなマーケットを創出します。これにより、生産者への利益還元およびもずくの安定供給を図ります。また、海外の取引先を開拓し、新たなマーケットの需要を継続的に掘り起こします。さらに連携企業と協力して販路拡大につなげ、「日本一のもずく生産地」から「日本一のもずく生産・加工地」としての地位を構築していきます。

2 企業連携のきっかけ

代表企業はもずくの加工ノウハウや製品開発力、海外取引経験はあるものの、加工商品ごとに必要なもずくの確保が難しく、不足することがありました。連携企業の東邦水産は、もずく生産者との信頼関係が強固で、収穫期によって異なるもずくの特性格による仕入れも可能でした。ただ、取引の大部分である県外メーカーでは、もずくの特性を活かしてきれておらず、取引価格も不安定でした。この2社が連携することで顧客の細かなニーズに対応しながらもずくの安定出荷ができるほか、もずくの養殖から収穫、加工までのトレーサビリティを明確にすることができ、販路拡大につながると考えました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

① タイでの市場調査

市場調査を行ったタイは、海藻を食べる文化を持っています。この調査ではもずくの販路や現地でも好まれている味を知ることができ、もずくの可能性を測ることができました。

② もずくの成分分析実施

もずく健康効果について調べるため、もずくの成分分析を行いました。収穫期によってもずく特有成分の含有量が異なることがわかり、事業の方向性を決める大きな収穫となりました。

③ 日系飲食店でのイベント開催

タイの日系飲食店で、もずくイベントを開催し、現地消費者の好みに合う食べ方を提案するとともに参加者へのアンケート調査を実施。もずくの特性に合う味を把握しました。イベント終了後も引き続き提案したメニューが提供されているほか、現地の有名店や別チェーン店でも、もずくの取り扱いが開始されました。

④ 新メニューの開発

タイ現地の工場これまでの調査結果をもとに新メニューを2品開発しました。今後は県内でこの2品の加工を行う予定です。

4 支援を受けた感想

支援を受けたことでイベントやSNSによる販促活動を行うことができ、タイ国内の日系飲食店で沖縄もずくへの関心が高まったと実感しています。今後は、現地のシェフやオーナー、一般消費者へ直接アピールする施策を行っていきたいと思います。



市場調査ではタイの加工工場やスーパーを訪れた

OKINAWA CREATIVE CROSS PROJECT

新規



CASE

08

代表企業名

COVER

【業種】アパレル業

代表者：比嘉一成
設立：2009年（平成21年）7月
住所：沖縄県那覇市松尾2-12-14-301
カサグランデ松尾
TEL：098-860-5515

連携企業名

株式会社 DOKU-TOKU

【業種】キャラクターコンテンツ制作

代表者：城間英樹
設立：2015年（平成27年）7月
資本金：300万円
住所：沖縄県豊見城市高安337-1
サンライズビュー平田
TEL：098-851-9770

成果

- 再利用型パッケージ「BUDOG BOX」の開発
- 東京・沖縄・台湾で個展開催、来場者合計2,249名達成
- SNSフォロワー数、公式サイトPV数増加



台湾で行われた個展会場の様子

1 プロジェクトの目的

沖縄発のアパレルブランド「HIGA」の販路拡大とブランド価値向上を目的に、新作商品の制作と展示活動を実施します。取り組みの目玉は、HIGAとキャラクター「BUDOG」がコラボした商品パッケージ「BUDOG BOX」の開発で、商品を購入した後も楽しめる体験型パッケージを提案します。これにより、県内外に加えアジア市場への展開を視野に入れ、ブランド認知の向上と海外販路の可能性を探ります。

2 企業連携のきっかけ

代表企業が展開するアパレルブランド「HIGA」は、沖縄の自然や文化をモチーフにした独自のテキスタイルデザインを強みとしています。少量・高付加価値のものづくりが評価されていますが、ブランドの魅力を体験として伝える仕掛けや発信力に課題がありました。また、販路の多くは国内に限られており、海外展開も課題でした。一方、連携企業はゲーム制作の技術を活かし、オリジナルキャラクター「BUDOG」の開発やグッズ制作を行っています。キャラクター企画からデザイン、グッズ制作まで一貫して手掛け、中国市場への進出実績もあります。そこで両社はファッションとキャラクターを掛け合わせたコラボレーションを企画。HIGAとBUDOGを組み合わせた商品や展示を通じて、新しいブランド体験を生み出し、国内外への販路拡大を目指しました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

HIGAとBUDOGのコラボレーションによる商品開発と展示活動を実施しました。商品開発

の一つが再利用型パッケージ「BUDOG BOX」です。HIGAのオリジナルテキスタイルを取り入れた箱型パッケージで、商品購入後もインテリアとして再利用できる仕様になりました。これにより、商品を購入するだけでなく「飾る」「楽しむ」といった新しい体験を提供しています。

また、東京・沖縄・台湾で個展を開催しました。個展の総来場者数は、2,249名（東京102名／那覇163名／沖縄市43名／台湾1,941名）に到達。特に台湾展では多くの来場者が訪れました。台湾展で実施した受注販売では複数の反応が得られ、海外市場における関心の高さを確認しました。さらに、SNSフォロワー数や公式サイトPV数も増加し、ブランドの認知拡大につながりました。

4 支援を受けた感想

本事業により、沖縄発ファッションブランドとキャラクターを組み合わせた新しいビジネスモデルの可能性を確認できました。台湾での展示や商談を通じて現地関係者とのネットワークを築いたことも大きな成果です。今後は台湾を起点に商談機会を増やし、コラボ商品のラインアップ拡充を進めながら継続的に収益を生み出す事業モデルへ発展させていきます。



BUDOGをモチーフにした商品パッケージ

新規



CASE
09

代表企業名

株式会社 マドンナ

【業種】製造業

代表者：田仲カナナ
設立：2003年（平成15年）4月
資本金：3,800万円
住所：沖縄県那覇市古波蔵2-9-1
TEL：098-831-5674

連携企業名

株式会社
サン沖縄ユニフォーム

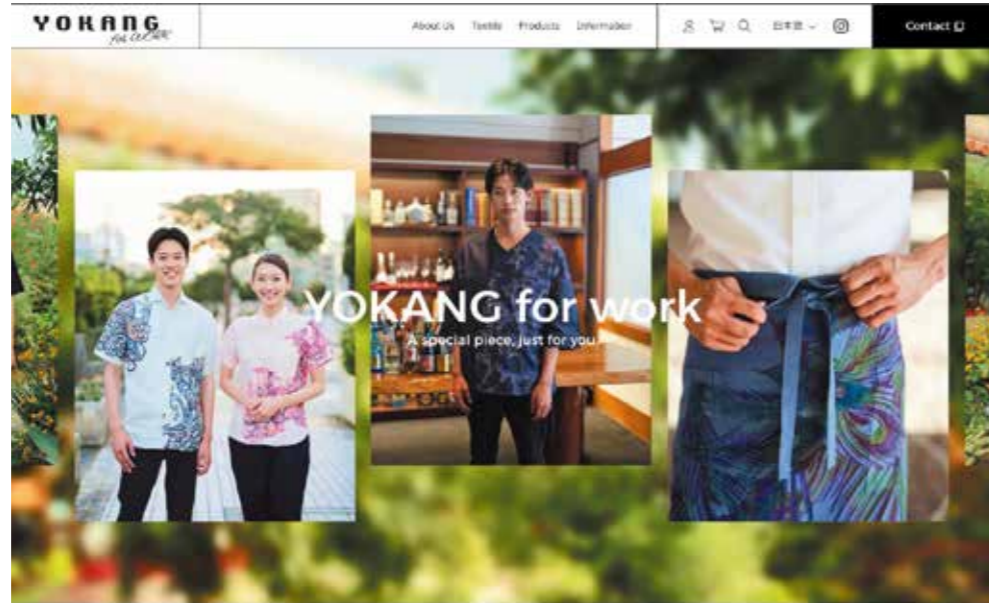
【業種】卸売業

代表者：長嶺勝彦
設立：1980年（昭和55年）1月
資本金：1,000万円
住所：沖縄県那覇市曙3-8-10
TEL：098-864-5000

成果

- デジタルプリント対応のテキスタイルデータの制作
- AIを活用したバーチャルサンプルの構築
- デジタルカタログ、ウェブサイトの制作
- デジタル提案による新規受注（県内4社）獲得
- サンプル制作削減によるコスト削減と環境負荷軽減

オリジナル染色を活かした小ロット対応のユニフォーム・デジタルカタログを用いた営業による販路拡大



法人向けユニフォームブランド「YOKANG for WORK」のウェブサイト制作

1 プロジェクトの目的

代表企業と連携企業が協業で行うユニフォーム製造・販売事業において、デザインを画面上で確認できる「バーチャルサンプル」を活用した提案手法を構築します。それにより、受注確度の向上と、製造工程の効率化を図り、持続的な売上拡大と収益性向上の実現を目指します。

2 企業連携のきっかけ

代表企業は、沖縄ならではの染めにこだわる創業55年の衣料品会社です。連携企業のサン沖縄ユニフォームは、法人向けユニフォームのルート営業・製造販売に強みを持つ企業です。代表企業は2023年より県内企業向けユニフォーム事業を開始するにあたり、代表企業がデザインを担当し、営業・製造に強みを持つサン沖縄ユニフォームが営業・生産を担う形で協業をスタートさせました。双方の強みを活かした分業体制により、高付加価値のユニフォームを円滑に納品できたことから、より高度な提案体制を構築するため本事業へと発展しました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

本事業では、代表企業がこれまで培ってきた染色生地データや型紙を活用し、デジタルプリント用のテキスタイルデータを制作しました。さらに、AIを活用して完成イメージを画面上で確認できる「バーチャルサンプル」を構築。これを掲載したデジタルカタログとウェブサイトを整備しました。

これまでは実物サンプルの制作やクライアントとのイメージのすり合わせに時間とコストが

かかっていました。本取り組みにより、画面上で染めやテキスタイルを確認できるようになり、緻密な提案と互いのイメージのすり合わせがスムーズになる「見える化営業」を実現しました。その結果、県内企業4社から、かりゆしウェアや物販用Tシャツの受注を獲得。ユニフォームと物販商品を組み合わせた新たな営業モデルの有効性を実証しました。また、サンプル制作が不要となったことから、コスト削減と環境負荷軽減にもつながっています。

4 支援を受けた感想

本事業により整備したデジタルカタログを活用し、サン沖縄ユニフォームとの営業連携を本格化させることができました。具体的には、サン沖縄ユニフォームが持つ法人ネットワークを活かし、ユニフォームに加えてホテルショップ向けの物販商品を組み合わせる提案が可能となりました。今後は、県内ホテルや観光関連企業で成功事例を積み重ね、モデルケースを横展開していきます。また、小ロット対応とデジタル提案の強みを活かし、県外市場への展開も強化します。さらに、ユニフォームと物販を連動させた収益モデルを確立し、継続的な受注とブランド価値向上を目指します。



AIを用いたデザインサンプル

持続可能を稼ぐ力に変える！ 技術の掛け算による新たな商品展開へ



東京・大丸松坂屋での展示出展

1 プロジェクトの目的

沖縄県内で独自素材を用いた化粧品品の製造販売を行う2社が連携し、互いの持つ液体・固形石けんの製造スキームや素材を共有し、新たな市場ニーズに応える商品カテゴリーを創出します。また、互いの販路も掛け合わせることでさらなる事業拡大を目指します。

2 企業連携のきっかけ

代表企業は自社の有機栽培素材を用いた商品づくりをしているものの、機能性に関する科学的エビデンスが少なく、商品の訴求力に欠けていました。連携企業は現在の商品展開ではブランドの魅力や独自性を十分に伝えきれない点や、設立間もないため認知度と実績不足から販路開拓の点で課題を感じていました。両社は製造できる商品カテゴリーや販路は異なるものの「自然由来素材」「機能性」「沖縄発の商品開発」に注力している点が共通しているため、連携することで商品開発や販路の拡大が実現できると考えました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

①「ハイビスカス葉エキス」の科学的な機能性の分析

代表企業商品の訴求力向上のために、ハイビスカス葉エキスの科学分析を行いました。成分解析や細胞試験によってハイビスカス葉エキスには多種多様な成分があり、肌へ多角的にアプローチする非常に優れた特性を持っていることが分かりました。

②高付加価値石けんの共同開発

両社がもつ有機栽培素材と蘭タンパク質素

材を融合させ、それぞれのブランドの石けんを共同開発しました。代表企業には固形石けんの製造スキームがありませんでしたが、連携企業が素材提供や技術面での支援、製造体制を提供することで、試作から商品化まで一貫して行うことができました。

③高付加価値液体化粧品の共同開発

代表企業が液体石けんの製造スキームを連携企業に提供し、低刺激・高保湿なオリジナルシャンプーとボディソープ、そして液体犬用シャンプーも開発しました。

④販路開拓とブランド構築

販路開拓のため、開発商品のサンプリングや使用後のアンケート調査を実施しました。連携企業のECサイト構築にも取り組み、運営効率が向上しました。さらに県外の展示会では知名度の向上を図りつつ顧客属性やニーズを収集し、両社のブランド構築につなげました。

4 支援を受けた感想

支援を受けて高付加価値の液体化粧品を開発したことで新しい商品カテゴリーを創出することができ、とても良いプロジェクトになりました。さらなるブランド力向上に向けて、今後も両社の連携を継続していきたいです。



共同開発した商品（一部）

新規



CASE
10

代表企業名

ゆめじん有限会社

【業種】製造販売業

代表者：諸喜田栄
設立：1997年（平成9年）11月
資本金：1,000万円
住所：沖縄県国頭郡今帰仁村字兼次18-2
TEL：0980-56-3776

連携企業名

株式会社 OPPL

【業種】製造販売業

代表者：祝嶺陽子
設立：2023年（令和5年）2月
資本金：300万円
住所：沖縄県那覇市鏡水403 OASビル2階
TEL：098-851-4767

成果

- 新しい商品カテゴリーの創出および販路拡大
- 両社のブランド力向上
- 既存顧客の購入単価上昇

新規



CASE

11

代表企業名

株式会社
琉球ファクトリー

【業種】製造販売業

代表者：山城忠
設立：2006年（平成18年）11月
資本金：600万円
住所：沖縄県中頭郡北谷町美浜9-1
デポアイランドビルE棟1階
TEL：098-926-1133

連携企業名

笹尾商工株式会社

【業種】小売業・卸売業・指定管理事業

代表者：笹尾修司
設立：1976年（昭和51年）11月
資本金：2,000万円
住所：沖縄県浦添市牧港2-50-11
TEL：098-877-1533

成果

- 高付加価値
島ぞうりの開発
- 機能性
島ぞうりブランドの構築
- 島ぞうりの
アウトドア分野への進出

沖縄発、島ぞうり文化×Vibramソール 付加価値ソールを使用した“世界基準のフットウェア” 開発に伴う、ブランディングと販売展開プロジェクト



Vibramソールを使用した島ぞうり「ZONCHU」

1 プロジェクトの目的

代表企業は県内唯一の県産島ぞうりブランドとして、レーザー彫刻加工による名入れなどを施したカスタム島ぞうりを販売し、お客様に喜ばれるブランド構築を重ねてきました。今回、更なる独自商品を構築するために、滑りにくく耐久性に優れているVibramソールと沖縄文化を融合させ、「機能性×文化価値」を兼ね備えたフットウェアブランドを立ち上げます。世界的に評価されているVibramソールを使用したアウトドアシューズは海外ブランドを中心に販売されており、サンダル部門も人気が高いです。そこで島ぞうりとVibramソールを合わせ、新たなブランドを構築することで沖縄発のフットウェアを県外および国外へ展開します。

2 企業連携のきっかけ

高付加価値の島ぞうり開発に伴い、アウトドア分野への進出を目指したことが企業連携のきっかけです。新型コロナウイルス感染症の流行収束後もキャンプやSUPをはじめとするアウトドア関連ファンは増加傾向にあります。県内のアウトドアショップの先駆者である笹尾商工はVibramソールを使用したアウトドアシューズを店舗で取り扱っています。その販売経験による商品知識や、こだわりを持ってアウトドア商品を購入するお客様からの要望を、島ぞうり開発とブランディングに反映できると考え、連携を決めました。

3 プロジェクトの実施内容・成果

Vibramソールの加工材料確保や貼り付け方法について委託業者と打ち合わせを行い、足

裏が触れるフットベッドにはレーザー彫刻加工に細かく対応できる材料を使用。付加価値をつけた機能性島ぞうりを開発しました。

並行してブランド構築にも力を入れました。まずは専門家の支援のもと販売プロモーション戦略を立て、ブランドコンセプトの策定やロゴ制作を行いました。また、リーフレットやブランドブックなどの販促ツール制作のため、モデルを起用したイメージ画像の撮影を行いました。Vibramソールの滑りにくさを表現するために、カヌーやSUPを使った海中での撮影も予定していましたが、連携企業のアドバイスもあり、沖縄テイストとストーリー性を重視して首里石畳や栄町、旧コザの街並みなどで撮影を行いました。そして、ブランドコンセプトをもとにECサイトを構築し、県外や海外への販路拡大を図りました。

4 支援を受けた感想

今年度はブランド構築を中心に事業を進め、これまでになかったオンリーワンの機能性島ぞうりを開発することができました。今後はお客様のニーズを把握しながら、新たなマーケットを開拓し、ブランド価値の向上に取り組んでいきたいです。



南国カラーを取り入れたモデル

FAQ

よくある質問

Q1

企業連携とは？
連携のやり方は？

企業連携とは、複数の企業がそれぞれの強みや経営資源を持ち寄り、新たな商品・サービスの開発や販路拡大などに取り組むことです。本事業では、代表企業を中心に2者以上で連携体を構成し、協定書を締結して取り組みます。

- 代表企業
創業3年以上の沖縄県内の中小企業
- 連携企業 ※1者以上
県内および県外の中小企業者

連携体のイメージ

- ▶ 共創型連携
新しい価値を共につくる連携
- ▶ 機能補完型連携
強みを活かし足りない機能を他者と補い合う連携

Q2

対象となる企業の業種は
決まっていますか？

特定の業種に限定しているわけではありません。製造業、サービス業、IT、観光、工芸など、幅広い業種が対象です。重視するのは業種ではなく、企業が連携することで収益力・生産性の向上につながるプロジェクトであるかどうか重要です。

Q3

申請書作成のサポートは
ありますか？

はい。応募前の事前相談が必須となっており、専門コーディネーターがプロジェクト概要書や収支計画書をもとにアドバイスを行います。申請内容の整理や実現性の確認など、申請前から支援を行いますので、「書けるか不安」という段階からご相談いただけます。

Q4

採択後に事業を
やり遂げられるかが不安です。
助言等はもらえますか？

採択後も、事務局の専門コーディネーターがハンズオン支援を行い、進捗管理や事業推進をサポートするなど、安心してプロジェクトを進められる体制を整えています。

Q5

この事業で活用できない
経費はありますか？

はい。以下は補助対象外経費です。
詳細は公募要領をご確認ください。

〈例〉

- ・ 人件費
- ・ 設備投資に関わる費用
- ・ 固定資産として計上される備品・機械等
- ・ 他の用途でも使用できる汎用性の高い備品の費用
例：デジタルカメラ、PC、プリンタ等・消費税 など

Q6

応募前に事業について
相談できますか？

はい。事前相談期間内に、専門コーディネーターへご連絡のうえご相談ください。企業の経営課題に対する的確性や有効性、プロジェクト内容の相談にも応じます。

まずはお気軽にご相談ください

株式会社みらいおきなわ
〒900-0015 沖縄県那覇市久茂地3-10-1

TEL:098-860-0960

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

TEL:098-866-2340