

経営支援事例集

vol. 4
2022.1

— 経営者と経営指導員の 56 の軌跡 —



●経営革新計画 ●事業承継計画 ●小規模事業者持続化補助金 ●ものづくり補助金 ●専門家連携

経営支援事例集

vol.4
2022.1

— 経営者と経営指導員の56の軌跡 —

沖縄県商工会連合会経営力向上支援室

この事例集は、今年度、商工会経営指導員が施策を活用して経営支援に携わった事例を紹介するものです。様々な創意工夫により新事業にまい進される掲載事業所の皆様の取組に敬意を表するとともに、持続的な経営を目指される皆様の参考になれば幸いです。

CONTENTS

| | | | | |
|--------|--------------------------------------|-------|---------------|----|
| 【宜野湾市】 | ショットバー モンタナ | 専門家連携 | その他 | 1 |
| 【宜野湾市】 | 株式会社丸高 | 経営革新 | 専門家連携 | 2 |
| 【宜野湾市】 | ひとつ房 | 持続化 | | 3 |
| 【石垣市】 | 八徳屋 | 事業承継 | その他 | 4 |
| 【石垣市】 | 株式会社 BuilPani | 経営革新 | | 5 |
| 【名護市】 | hair create U&I | 持続化 | その他 | 6 |
| 【名護市】 | 株式会社 FM やんばん | 経営革新 | ものづくり 持続化 | 7 |
| 【名護市】 | 鮎居酒屋 たっちゃん | 経営革新 | 持続化 専門家連携 その他 | 8 |
| 【名護市】 | B A R : Eternal キッチンカー : PIHA KICHEN | その他 | | 9 |
| 【糸満市】 | Lei Nani | その他 | | 10 |
| 【糸満市】 | OFFICE FUKUMOTO | 持続化 | | 11 |
| 【糸満市】 | K' s factory | その他 | | 12 |
| 【豊見城市】 | 有限会社セイシン住興 | 持続化 | | 13 |
| 【豊見城市】 | 株式会社上間菓子店 | ものづくり | | 14 |
| 【豊見城市】 | 格安販売沖縄 | 専門家連携 | その他 | 15 |
| 【うるま市】 | BOULANGERIE CAFE Yamashita | 持続化 | | 16 |
| 【うるま市】 | 居酒屋 結 | 持続化 | | 17 |
| 【うるま市】 | GAJARUM | 持続化 | | 18 |
| 【うるま市】 | lomilomi&yoga Al' ohana | 持続化 | | 19 |
| 【南城市】 | 有限会社板馬養殖センター | ものづくり | その他 | 20 |
| 【南城市】 | 株式会社 みやぎ農園 | 経営革新 | ものづくり 専門家連携 | 21 |
| 【南城市】 | とうき家～春壽～ | 持続化 | 専門家連携 | 22 |
| 【大宜味村】 | やんばん VACATION | その他 | | 23 |
| 【東 村】 | 農業生産法人株式会社 東物産 | 経営革新 | ものづくり 持続化 | 24 |
| 【今帰仁村】 | 今帰仁そば | 持続化 | | 25 |
| 【今帰仁村】 | 小泊工房 | 持続化 | | 26 |
| 【恩納村】 | 合同会社沖縄しいたけ田中 | 経営革新 | | 27 |
| 【宜野座村】 | 合同会社てんぷす | 経営革新 | 専門家連携 その他 | 28 |
| 【金武町】 | 農業生産法人 ANDES farm 合同会社 | 経営革新 | | 29 |
| 【伊江村】 | にしんすに | 経営革新 | 事業承継 | 30 |
| 【読谷村】 | 有限会社 沖縄空感 Design Agent | 持続化 | | 31 |

| | | | | | |
|--------|---------------------|---------|----------|----------|----------|
| 【読谷村】 | スパイスカレーコフタ | 持続化 | | 32 | |
| 【嘉手納町】 | 合同会社オクマ商事 | チャチャホーム | 持続化 | 33 | |
| 【嘉手納町】 | ぱん工房 RARA | 事業承継 | 34 | | |
| 【北谷町】 | 有限会社 隆成建設 | 経営革新 | 35 | | |
| 【北谷町】 | 合同会社 不動産崎原 | 経営革新 | 36 | | |
| 【北中城村】 | スンドゥブ ドゥビ ドゥブ | 持続化 | 37 | | |
| 【北中城村】 | NOTE Solutions(株) | 経営革新 | ものづくり | 専門家連携 | 38 |
| 【中城村】 | AVANTI(アヴァンティ) | 持続化 | 39 | | |
| 【中城村】 | 海幸 | 持続化 | 40 | | |
| 【西原町】 | Cut Space WITCH | 持続化 | 専門家連携 | その他 | 41 |
| 【西原町】 | HOKEN WORLD | 持続化 | 42 | | |
| 【与那原町】 | 株式会社浜川モーターズ | 持続化 | 専門家連携 | その他 | 43 |
| 【南風原町】 | RENIMELT | その他 | 44 | | |
| 【南風原町】 | 玉木製菓 | 経営革新 | 事業承継 | 専門家連携 | 45 |
| 【渡嘉敷村】 | 有限会社 ケラマ | 経営革新 | 持続化 | その他 | 46 |
| 【座間味村】 | COCOSUP | 経営革新 | 47 | | |
| 【南大東村】 | 居酒屋 金海 | 経営革新 | 48 | | |
| 【伊是名村】 | 合資会社 伊是名酒造所 | 専門家連携 | 49 | | |
| 【久米島町】 | 久米島 Verde | 専門家連携 | その他 | 50 | |
| 【久米島町】 | 農業生産法人 有限会社アグリット久米島 | 持続化 | 専門家連携 | 51 | |
| 【八重瀬町】 | らぁ麺悠心 | 専門家連携 | その他 | 52 | |
| 【八重瀬町】 | 有限会社みどり食品 | 経営革新 | 専門家連携 | 53 | |
| 【宮古島市】 | 有限会社 新和建設 | 事業承継 | その他 | 54 | |
| 【竹富町】 | パーラーみんぴか | 持続化 | 55 | | |
| 【与那国町】 | よなは民具 | 経営革新 | 専門家連携 | 56 | |

経営革新 経営革新計画の策定

事業承継 事業承継計画の策定

持続化 小規模事業者持続化補助金の活用

ものづくり ものづくり補助金の活用

専門家連携 エキスパート派遣、よろず支援拠点等の専門家の活用

既存飲食店と連携させた住宅宿泊事業の
新規分野展開

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：宜野湾市普天間 2-36-10

代表者：仲松 友幸

業種：飲食業

設立：

電話：098-892-0876



課題

コロナウイルスの流行により、現在営業中の飲食店の売上が激減し、こまめでは事業の継続が出来ない状況になっていました。新たな事業の柱を構築することが課題です。

取組内容

事業再構築補助金を念頭に、市内に使用していない建物があり、それを改修して宿泊事業を行う計画を策定しました。

将来の展望

コロナ禍が治まれば観光客も増えるので、宿泊事業と連携して飲食業への集客を図るなどし、経営基盤を強化したいです。

代表者の声

はじめての事業計画策定であり、難しい部分もありましたが、サポートを受けながらアイデアを形にしていくことができました。



経営指導員の視点

事前に金融機関と相談して資金の目途を立てるなど、補助事業として採択されれば実現可能な事業でしたが、計画書の作成を行った事が無かったので、中小企業診断士を専門家として交え相談し、申請に至りました。

宜野湾市商工会 米須 清昭

出張サービスの開始による付加価値向上

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：宜野湾市大山 1-1-15

代表者：高里 健作

業種：自動車一般整備業

設立：昭和43年4月

電話：098-898-5732



経営革新の概要

2トン車トラックに出張サービスを行うための機械を搭載し、お客様が希望される場所に出向き、タイヤ交換、カー用品取付、オイル交換等のメンテナンス作業を施す。

出張サービスの詳細はHPをご覧ください。

「<https://www.tlokinawa.com>」

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|--------------------------------|--|
| 提供する商品・サービス | 工場にて、タイヤ交換、整備修理、カー用品取付、車検等を行う。 | 出張による、タイヤ交換、整備修理、カー用品取付、カーエアコン洗浄等を行う。 連携先：株式会社沖縄エンジニア |
| ターゲット顧客 | 個人、法人 | 宜野湾市近郊で営業車両を有する企業（社有車）、その企業にお勤めの従業員（マイカー）、個人 |

代表者の声

新規事業の計画を商工会へ相談した際に経営革新になるか確認したところ、経営革新に当てはまるとのアドバイスを受けエントリーしました。昨今のコロナ禍により対人接触を避けたいと考えているお客様が増えており、店舗へ出向く事がリスクと考え、出張サービスに取り組みました。アフターコロナを見据えて、チャレンジしていきたいです。



経営指導員の視点

今回、2回目となる経営革新計画の支援を行いました。アイデアが豊富な高里社長のやりたいことを明確にし、優先順位を決めて計画に落とし込み整理しました。上原SVのサポートを受けながら適宜、専門家派遣を活用したことで計画をブラッシュアップ出来ました。今後も引き続き販路開拓に向け支援を行いたいと思います。

宜野湾市商工会 大城 秀樹

ワークショップ開設による事業展開

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：宜野湾市真志喜 3-10-11

代表者：山田 妙子

業種：製造業

設立：平成6年4月

電話：098-899-1156



課題

「ガラス細工」を手掛けておりますが、コロナ禍の影響を受け、これまで売上が大きく占めていたデパートやギャラリー等の展示会での収入が見込まれず、工房併設の展示ルームでの販売やオンラインショップでの売上で補填しなければならない状況でした。更に取引先も経営難により取引が減少しており、新たな販路を拡大することが課題となっております。

取組内容

【ワークショップ用の専門機材の導入】

持続化補助金の活用により設備投資を行いました。コロナ禍によりこれまでの顧客が減少している中、従来行ってきた「ガラス細工」の作品を販売するだけでなく、後継者育成（技術継承）を意識したマンツーマンによるワークショップの新規事業を実施いたしました。

将来の展望

新規事業により相乗効果で売上を伸ばしているオンラインショップを更に充実させるため、ワークショップの動画製作やSNS等での周知を強化していきます。

代表者の声

今回の補助金の活用により、今後の工房運営に新しい展開をもたらす良いきっかけとなりました。日常化した仕事に新たな機械投資ができたのは大きな変化であり、社会の変化に順応できる（コロナ禍での制限下など）術を増やしたことになります。今後はどのような状況になっても乗り越えられる基盤づくりが大切であると感じます。



経営指導員の視点

ご相談をいただいた当初、工房もコロナ禍の影響を受けておりましたが、補助金活用後、近年の万年筆ブームによりガラスペンも注目され、現在は文具ファンからの予約で殺到しております。山田氏の手から生み出される作品は多くの人を魅了し、更に付加価値の高い商品になっていくと期待しております。専門家の指導も受けながら今後も継続して支援して参ります。

宜野湾市商工会 藏盛 晴歌

事業承継に伴う新規事業展開による販路拡大支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：石垣市新栄町 16-11

代表者：徳比嘉 充

業種：製造小売業

設立：昭和 58 年 7 月

電話：0980-82-5210



課題

昭和 58 年に母親が青果店として創業。2015 年から経営に携わり、2020 年に事業承継を行っている。石垣市の中心街にある公設市場内に店舗を構えているが元々売り上げの頭打ち状態が続いていた中、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け店舗閉店を余儀なくされ売上が大幅な減少となっていた。コロナ終息後の収益増加を図る為、新たな販売軸確保が事業継続の課題となっている。

取組内容

新たな販売軸確保を図る為、事業承継をきっかけに 2012 年に市内事業所から事業譲渡を受け副業としていた玄米製造を本格的に稼働させる事を計画。市内販売店への卸売りや観光客向けに日持ちする製造技術の取得等、販路拡大や商品開発、資金調達等の支援を行った。

将来の展望

元々地元客から支持されていた「玄米」を事業譲渡により継続させ、さらに事業承継をきっかけに本格的稼働に踏み切り、地元客向け商品から観光客にも購入して頂ける持ち帰り商品へ開発を行い販路拡大へと繋げた。石垣市外からの引き合いも増えてきていることから製造体制の強化が今後の課題となる。

代表者の声

商工会の支援を通して、冷蔵商品であるが故の販売チャネルの限定や脆弱な生産体制といった従来の課題解決について取り組み、地域内に競合店がない自社商品の強みを活かした今後の事業展開について相談にのって頂きました。今後もコロナに負けずに新しいことに挑戦していきたいと思えます。



経営指導員の視点

今回の取り組みにより、事業承継をきっかけに業態変更による新たな販売軸の確保ができ、既存事業である青果店についてはコロナ終息後には賑わいが戻り安定した収益確保に繋げることが期待できます。徳比嘉代表も事業拡大に意欲的なことから今後も継続的な支援を行っていきます。

石垣市商工会 内間 光

経営革新計画策定支援

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：石垣市登野城 1272-5

代表者：新里 翼

業 種：娯楽業（フィットネスクラブ）

設 立：2017年4月（2020年7月法人化）

電 話：0980-87-9022



経営革新の概要

既存事業のトレーニングジムに加え、飲食部門（カフェ）を展開しバランスの取れた健康食を提供する。健康運動実践指導者の資格を保有する代表が栄養士・調理師と考案した「健康バランスごはん」を展開。「粗食」や「美味しくない」などのマイナスイメージを払拭し、美味しく品目の多い食事を提供する。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|--|--------------------------------------|
| 提供する商品・サービス | トレーニングジム | 健康に配慮したカフェメニュー |
| ターゲット顧客 | 肉体改造に関心がある石垣市民・竹富町民 歩行や姿勢に改善が必要な高齢者 | 一般顧客 生活習慣病予備軍の石垣市民 トレーニングジム利用者 |

代表者の声

石垣島の医療費削減を最大の目標とし、運動と食の両面から実現させるべく日々活動を行っています。「1日でも長く自立した生活を送ることができる人」を1人でも多く増やし、利用者の方が介護を必要としない生活を送ることで健康面のみならず経済的にも心身ともに豊かな生活を築いていけるよう尽くして参ります。



経営指導員の視点

以前から経営革新計画に強い関心を持っており、新規事業を始めたので申請を勧めました。新里代表が相談当初から将来のイメージを強く持っていたことや、奥様が計数管理のノウハウをお持ちでしたのでスムーズに進めることができました。今後は計画達成に向けた支援を伴走型で行います。

石垣市商工会 新屋 尚樹

新コンセプト！「men's U&I」の新展開

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：名護市城 2-1-7

名護市為又911-11, 2F

代表者：喜屋武 俊也

業種：サービス業 美容室・理容室

設立：2017年2月21日

電話：080-2757-1923



課題

現在ヘアカラーに重点サービスを置いた美容室を展開している。

今後の経営の持続的発展を目指すうえの課題として、既存店は、10代～20代の若者をターゲットとしたメニュー構成・価格設定・店舗デザインのコンセプトにしており、現在の約2割を占める30歳代～40歳代の男性客層には、今後、年齢の上昇に伴い経営コンセプトとのミスマッチが生じてくると感じていた。

取組内容

そこで、今回、補助事業を活用し、美容・理容師免許を保持する代表の強みを活かし、上質なライフスタイルを求める30歳代～50歳代の男性客を対象に、落ち着いた店舗デザインと時間をかけた質の高いサービス提供により、居心地の良い「Private空間」を演出したワンランク上の理容室の新規開店に取組んだ。

将来の展望

祖父母の代より地域内で3世代続く理容店として地域に根ざし、顧客ニーズの変化や社会情勢の変化に柔軟に対応し、経営の持続的な発展を目指していきたい。

代表者の声

コロナ禍の中ではありましたが、以前より必要性を感じていた新店舗展開、新規顧客層の獲得に取り組む事が出来ました。

補助金申請の際には戸惑いもありましたが、事業計画の策定過程で課題も明確となり、今後の経営方針の決定に役立てる事が出来ました。



経営指導員の視点

経営者の今後の経営方針と具体的な取組み内容が定まっており、地域で3世代続く理美容の家系等の強みに魅力を感じ、事業計画書へ反映させる支援を行いました。その他、資金調達についても支援致しました。

若い経営者で、今後も新たな事業分野への展開も視野に入れており、今後も中小企業支援施策の活用を提案していきたいと思います。

名護市商工会 宇茂佐 英樹

「地域のPRよろず相談所」事業

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：名護市宮里1丁目28番8号 南西ビル2階

代表者：新城 拓馬

業種：ラジオ放送業

設立：平成22年12月24日

電話：0980-54-1515



経営革新の概要

新型コロナの影響による売上の減少が課題となっていました。課題解決のため、当社は「地域密着型の新番組開発とイベント受託事業の開始」、「電波塔の増設とインターネットラジオによる聴取エリア拡大」、「番組スポンサー登録システムのオンライン化」に取り組めます。

今後は、「地域のPRよろず相談所」として、地域情報の発信拠点としての立ち位置を確立し、名護市民がより豊かな生活を送る手助けとなるラジオ局を目指します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---------|--|
| 提供する商品・サービス | ラジオ放送 | 地域密着型の新ラジオ番組、イベント受託業務、電波塔新設及びインターネットラジオ放送による聴取エリア拡大、番組スポンサー登録システムのオンライン化 |
| ターゲット顧客 | 名護市一部地域 | 名護市全域、沖縄県北部市町村 |

代表者の声

慣習にとらわれず、意識を変えれば新しい市場を切り開いていけるとの想いがあり、経営革新を通してその想いを計画に落とし込む事ができました。会社の進むべき方向性が明確になった事で、従業員との意思疎通が取れた事や、経営判断の迷いが払拭されました。今後も商工会様と連携しながら、経営と地域貢献の両輪をうまく回し、お客様や地域から困った時に必要とされる、唯一無二のメディアであり、会社へと成長して行きたいです。



経営指導員の視点

新城社長は企画力・実行力に優れた方で、初回相談の時点で経営革新計画に盛り込まれた内容について既に取り組んでいらっしゃる状況でのご相談でした。経営指導員の支援としてはスーパーバイザーに補助をして頂きながらそれぞれの取組みを長期的な計画の中に位置づけながらアドバイスを行い、経営革新計画の策定支援を進めて行きました。今後は計画の実現に向け、引き続きサポートしていきたいと思えます。

名護市商工会 與儀 大樹

「たっちゃん巻寿司」でお土産品市場に販売展開

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県名護市大北 3-2-45

代表者：宮脇 辰成

業種：飲食業

設立：1994年5月

電話：0980-52-5965



経営革新の概要

コロナ禍の影響により、既存店（居酒屋）の通常営業ができず、客足が減り売上が減少していました。また、現状の座席だと密になるため、改装が必要になりました。

コロナの影響で普段居酒屋を利用していたお客さんが家でお酒を飲む機会が増えてテイクアウトのニーズが高まっており、居酒屋で人気が高い「たっちゃん巻き」を販売することになりました。経営革新では、「たっちゃん巻寿司」の商品パッケージを改良し道の駅で販売を行い、居酒屋事業とは別の形で収益を上げるビジネスモデルの構築を目指します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|------|--------------------------|
| 提供する商品・サービス | 居酒屋 | 製造業 連携先：090-9128-2872 |
| ターゲット顧客 | 名護市内 | 県内客、観光客 |

代表者の声

普段、居酒屋で提供していた商品を販売方法を変えるだけで、売上が伸びたことに驚いた。居酒屋では、来店数や時期によって変動があり、予測がつかない場合があるが、新しい事業だと安定して売上を確保することができるようになった。今後、さらに売上を上げるために生産面を強化し販売先を増やして行きたい。



経営指導員の視点

持続化補助金をきっかけに鞆本 SV とともに現状分析を行いました。そこで見えてきた事業者の「強み」を発見し実行支援まで行いました。パッケージとネット対策等は、エキスパート派遣、よろず支援を活用し様々なアドバイスをもらいました。代表者は、SNS 等を活用し積極的に新規事業を PR しており、売上につながったと思います。今後、さらに売上拡大を図るため生産量拡大の支援や雇用支援などを行って行きます。

名護市商工会 照屋 貴大

アフターコロナに向けた新たな取組 キッチンカー事業の展開

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：名護市港 1-15-18 兼三ビル 203
 代表者：諸喜田 清太
 業種：飲食業（BAR）
 設立：平成 26 年 7 月



課題

料理や接客のノウハウを持ったスタッフがあり、中でもホットサンドが人気商品である。新型コロナウイルスの影響で多くの人が必要不急の外出を控え、自宅で過ごす時間が増えたことで生活スタイルは大きく変化した。コロナ過では Bar の運営は厳しい状況であり、テイクアウト需要が高まっているそのニーズに対応出来ていない。

取組内容

- ・事業計画策定支援
- ・キッチンカー導入
- ・新型コロナウイルス感染症特別貸付を活用

将来の展望

今回取り組むビジネスモデルを確立しアフターコロナに向けて店舗展開などに取り組み安定的成長を遂げていきたいです。

代表者の声

初めて事業計画策定することで、自社の強みや弱みを把握することができました。今後は、商工会のサポートを受けながら商品開発や販路拡大を軌道に乗せて、自社の HP 作成・ネット販売等事業を拡大していきたいです。



経営指導員の視点

新型コロナウイルスの影響を受ける中で、SWOT 分析や事業計画策定することで、市場ニーズと強みを生かしたキッチンカー事業展開ができました。今後も経営課題に応じた専門家との連携支援や各種施策情報の提供等、引き続きサポートをしていきます。

名護市商工会 大城 勇希

管理会計の導入支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：糸満市阿波根 1378-2

代表者：上原 進吾

業 種：デリカフェ、リラクゼーションサロン

設 立：平成 29 年 7 月

電 話：098-994-6350



課題

帳簿付けは定期的に行っていますが、会計の情報を経営状況の把握や経営目標に活かす取り組みは進んでおらず売上や営業利益を増加させるためにどうやっていくか方針が定まっていませんでした。

取組内容

決算書、ネット de 記帳のデータをもとにヒアリングを行い過年度の売上規模、限界利益率の水準を確認して利益計画書を作成。損益分岐点売上高を計算し、年間売上目標を設定しました。

将来の展望

デリやお弁当は、店頭のお客様のみだと限界があるので、遠方のお客様へお届けすることも視野に入れ、真空パックを導入し、ネット通販も展開していきたいです。また、オードブルなど単価の高い商品の予約注文の強化と現在も実施している契約定期的注文デリのお客様を増やして経営の安定を図りたいです。

代表者の声

毎月、売上分析を細かくして頂いていることで、現状把握が明確になり、データ解析による何が一番売れているのかや、仕入れ感覚など、自分の感覚と違うことの発見や、何を見直すべきなのか、効率の悪い部分や強化すべき点分かり、とても参考になっています。まだ売上を伸ばす為にやれることはある、という希望が湧いてきます。



経営指導員の視点

経営課題をいち早く発見できるよう管理会計導入の支援を行っており、売り上げや経費の動きを定期的に確認することで課題は何なのか、利益を生み出しているのがどの部門なのかが少しずつ把握できるようになりました。経営改善に向けて、管理会計の手法が定着できるよう支援を継続したいと考えています。

糸満市商工会 松本 啓

新規顧客開拓および環境改善に必要なトイレ・手洗い場の設置

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：糸満市米須 192

代表者：福元 ゆかり

業種：サービス業

設立：平成 22 年 12 月 20 日

電話：090-3796-1721



課題

自社音楽教室では、ピアノレッスン、ボイストレーニング、音楽療法といったサービスを提供しており、幼児から高齢者まで多くの方にご利用頂いております。そんな中、手洗い場やお手洗いが母屋である自宅にしかなく、距離が遠く不便であると同時に、同居家族やお客様が同じ場所を利用していることから、新型コロナウイルス感染症対策等衛生面の改善が大きな課題となっておりました。

取組内容

教室に隣接していた倉庫スペースを改装し、手洗い場とお手洗いとしてリニューアルしました。レッスン前後にお客様への利用促進を図り、感染症等の予防を徹底します。

(衛生環境等の理由による心理的不安や顧客離れを低減します)

将来の展望

本事業の実施後は、トイレ休憩等が短く済むなど、レッスンに集中できる環境を構築し、能率性の高いレッスンが可能となります。さらに感染症予防と衛生環境面の改善から、顧客満足度の向上を図り、既存客の維持や新規顧客獲得を期待できます。

代表者の声

自社の課題を本制度の利用によって解決することができ、安心して快適な空間として音楽教室を運営できます。お客様からの評判も良くなり、コロナ禍でも自信を持って営業していきます。今後も商工会へ積極的に経営相談をしながら、次の課題解決に取り組んで参ります。



経営指導員の視点

コロナ禍において売上拡大を図るには、衛生環境面の改善が大きな課題でした。本事業の活用によって「自社の弱み」が「自社の強み」に転換し、顧客離れを防ぎ、さらに新規顧客の増加にも貢献できました。今後も総合的支援に努めて参ります。

糸満市商工会 石橋 修一郎

管理会計導入と創業伴奏型支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：糸満市西崎町 3-75 102

代表者：小橋川 貴大

業 種：製造業

設 立：2020年3月

電 話：098-851-3989



課題

令和2年3月創業。創業直後のコロナ禍で創業計画と実績に大きな乖離がありました。代表者と経理担当の奥様だけで経営を行っていくことに不安を感じ管理会計による伴奏型支援を希望しました。昨年度は事業の黒字化、2年目となる令和3年度は売上計画の達成に取組みました。取引先の拡大、申告の相談、WEBの活用、生産量の増加、など毎月の支援の中でいくつかの経営課題に取組みました。

取組内容

最初に創業計画の見直しを行い年度計画表を作成しました。その後毎月、指導員と記帳専任職員で事業所を訪問し実績の管理、現状の報告と課題の発掘を行いました。令和3年度は業務効率化の為にマル経融資による資金調達支援を行い機械設備を導入し、生産性の向上を実現できました。

将来の展望

今後は導入した設備を活用し新製品の開発を行い、より収益性の高い商品の開発を行っていきます。

代表者の声

自分たちだけでは不安でできなかったことを気軽に相談できとても頼りになりました。また、一人では気づかないような課題にも気づいてくれて解決策を提案してくれるのでとても助かりました。現在も昨年より売上は上がっていますが導入した機械によって業務負担も減りました。今後も利益計画を立て目標達成できるよう取り組みを行いながら、しっかりとものづくりに向き合っていきたいです。



経営指導員の視点

業界での勤務歴も長く確かな技術を持って独立を果たした小橋川代表。創業後経営について手探りのなか突然の市場の変化に驚いていました。まずはイメージしやすい数字で目標を設定し実績との対比を繰り返しながら課題発掘を行いました。課題解決にはSVや他指導員、記帳専任職員に協力していただきながらチームで支援できるよう意識的に取組みました。次年度以降も管理会計を継続し事業成功のサポートをしていきたいと思っております。

糸満市商工会 金城 宏哉

コロナ禍、我が社の働き方改革

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：豊見城市字上田569

代表者：平川 清

業種：建設業

設立：平成16年11月1日

電話：098-850-4688

課題

コロナ禍の中、当社では、職員の接触機会を減らす為、週三日交代シフトに変更し、現場管理者は現場直行、直帰、会議の回数を減らす感染防止に努め「感染者を出さない」を目標に掲げています。

取組内容

持続化補助金を活用して給気処理ユニットシステムを導入しました。CO₂のテーターを1年間測定し、野外環境に近い数値が保たれています。

コロナ禍における弊社の取り組み実績を基にして、本システムの特約店契約を結び、新たに環境部門の事業として取り組んでいきます。

代表者の声

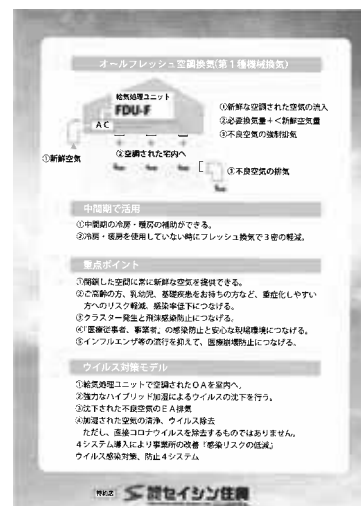
コロナ感染症の収束がわからないまま、従業員から感染症が出た場合は一時的に会社を閉鎖しなければならず、いずれは経営にも支障をきたすと思い「感染者を出さない！」を念頭に手洗い・うがい・アルコール消毒、3密対策改善に取り組むため、持続化補助金を活用して給気処理システムを導入しました。



経営指導員の視点

給気システムを導入し新たな環境対策部門を設立を検討しているという相談を受けたことで、持続化補助金の活用を提案しました。採択が決まり、事務所給気システムを導入し、毎日CO₂を測定しデータ収集を行い1年が経過したこともあり、システムの特約店契約を結び本格的に環境対策事業の検討への進出を検討している。今後とも、サポートできればと思います。

豊見城市商工会 安谷屋 憲人



将来の展望

感染対策、給気処理ユニットシステム事業を新たな事業分野として取り組んでいきたい。

県産オリジナル製品の県外市場展開のための ものづくり支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県豊見城市豊崎 3-64

代表者：上間 政博

業 種：製造業

設 立：1986年2月13日

電 話：098-840-6000



ものづくりの概要

県外のコンビニエンスストアより、パッケージについて一部変更の要望があった。既存の機械では対応できなかったため、機会損失が生じておりました。

それらのニーズに対応するため、新たな機械の導入を行うにあたり、商工会に相談したところ、「ものづくり補助金」を勧められました。

締切日までに日がない中で、事業計画書の作成のアドバイスをもらい、無事に採択できました。現在は新たな機械導入に向けて進めています。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|-------------------|----------------------------------|
| 提供する商品・サービス | スプайマン各種商品の卸販売 | コンビニエンスストア等の小売業のニーズに対応したパッケージ変更。 |
| ターゲット顧客 | 県内外の大規模小売業（スーパー等） | 県外のコンビニエンスストア |

役員の声

弊社の現在の機械では市場が求めるパッケージでないことと、廃棄率が多かったのですが、新しい機械を入れる事が出来ればその二つを改善できパッケージは大手メーカーと遜色ないクオリティが出せるようになります。その事を商工会へ相談すると「ものづくり補助金」の提案をしてくださった上にサポートもしていただき、商工会、担当の方へ感謝しております。



経営指導員の視点

新しい機械を導入するにあたり商工会に相談がありました。

上間常務は、こちらが提案したものづくり補助金についてすぐに取り組む等行動力があり、スムーズに支援を行うことができました。

県外の販路開拓を見据えており、今後も様々な支援メニューを通してサポートを行って行きます。

豊見城市商工会 来間 悠作

オゾン事業展開に向けた取組み

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：豊見城市字豊見城 144 HILLS ルームラ 105

代表者：岸本 光司

業 種：サービス業

設 立：平成 30 年 2 月 20 日

電 話：098-800-2691



課題

現在オゾン発生装置による除菌・消臭事業とカー用品販売と取付、防災商品の販売を行っております。課題は大きく分けて3つとなります。

- ・代表1人で対応している為、人員が不足している。
- ・車のオゾン消臭やカー用品の取付を出張にて行っているが、拠点整備場が無く天候によりキャンセルとなる場合がある。
- ・安定的な売上を出すためにオゾン除菌・消臭の契約数を増やしたい。

取組内容

自社の現状を可視化。課題解決に向けてフランチャイズ展開方法を確認。またオゾンの認知度を上げるためにグーグルマイビジネスを登録。使用方法についてはよろず支援拠点を活用し検索ワードにかかるような仕組みを作成。

将来の展望

・オゾン除菌・消臭を併せてハウスクリーニング事業へと繋げていく。

代表者の声

頭の中にあったアイデアを事業計画策定を通して長所や短所を見極め、新規事業展開の一步となりました。ターゲット層の見極めや、売上計画を立てることの重要性など学ぶ事がたくさんあり良い経験をさせていただきました。新規事業だけでなく、既存事業の相乗効果を狙い、守りと攻めの両立を目指していきたいと思えます。



経営指導員の視点

新たな事業を行いたいという岸本代表へ SWOT 分析を実施し自社分析を行いました。当初フランチャイズ展開を検討しており、よろず支援拠点を活用しアドバイスをいただきました。また Google マイビジネスについてもよろず支援拠点へ相談を行いました。今後も支援機関を活用しながら引き続き支援を行ってまいります。

豊見城市商工会 呉屋 樹

ネット販売と沖縄県産を主とするデリ惣菜を 活用した新規顧客獲得

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：うるま市与那城平安座 425-2-2 階

代表者：幸地 美恵子

業 種：製造業

設 立：平成 21 年 1 月

電 話：098-977-8250



課題

うるま市の平安座島にイートインスペースを持ったベーカリー店舗を構え、海が見えるパン屋として営業しています。令和 2 年 2 月から新型コロナウイルス感染症の影響による観光客の減少に伴い店舗売上が激減し、売上回復が急務となっていました。

取組内容

店舗や対面以外の販売方法の需要も一定数あったことから、注文と決済を EC サイトへ移行して非対面での新たな販売方法を目指しました。

将来の展望

EC サイトを通して、冷凍パンの販売を強化していきます。新商品の開発にも力を入れていきたいと思っています。

代表者の声

新型コロナウイルス感染症の影響で経営難に陥り、どう乗り切るかが課題でした。補助金が使えないかを商工会へ相談し、小規模事業者持続化補助金の活用を提案され、申請に係る計画作成等をご指導いただき、非常に助かりました。今回の支援で得たノウハウは、今後の商品開発に取り組む際にも大いに役立っています。



経営指導員の視点

観光客を軸とした既存の販路では、新型コロナの影響で売上が大きく左右される状況でしたので、持続化補助金の活用を提案し、販路拡大策の取り組み支援を行いながら、商品の付加価値向上策の支援に努めました。

うるま市商工会 嘉陽田 敦史

コロナに立ち向かえ！持続化補助金を活用した 新サービスの提供

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：うるま市具志川1341-3

代表者：安里 真理子

業種：飲食業

設立：平成23年2月

電話：090-7458-4077



課題

コロナ感染防止のため、モアイなどの団体で利用するお客様が減少、それと共に売上も減少しました。このまま営業を続けても売上は見込めません。コロナ禍を乗り切るため、補助金活用を視野に入れた事業計画の策定や申請書の作成が課題です。

取組内容

非対面（商品の引き渡し窓の設置、雨除け）によるテイクアウト商品の提供や昼間の弁当販売、学生や子供たちへのかき氷販売、看板などを新たに設置してお店の認知度向上を目指す取組を行いました。補助金が初めてだったので、補助上限を超える部分の経費に関しては優先度を決め、選択と集中を意識しました。PC操作が苦手なため、要所要所で支援を受けました。

将来の展望

創業時からお客様と従業員との距離が近く楽しく飲める場所を提供するを経営理念として掲げてきました。今後も継続していきたいと考えております。まずはコロナ前の売上に戻るように邁進してまいります。

代表者の声

計画書を作成し、指導員や専門家の方に添削しアドバイスを受けることで、弊社の強みや課題の見える化にもつながりました。採択後は質問や実績報告に向けた必要書類や書類の整理の仕方を丁寧に教えていただき、無事に終了することができました。今後はコロナ以前の売上に戻すために、補助金で得た設備を最大限に利用して販路を広げていきたいと考えています。

経営指導員の視点



代表はコロナ禍の中で事業存続の危機感を感じてのコロナ関連融資の相談からスタートしました。補助金の利用は初めてとのことだったので、補助金とは？から計画策定支援、専門家による添削も行い採択、実績報告まで支援を行いました。今後は伴走型支援を通して、コロナ以前の売上に戻すため販路拡大に向けた支援を行ってまいります。

うるま市商工会 長浜 章洋

本格沖縄クラフトビールの販路開拓

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：うるま市赤道18-1

代表者：与那城 直樹

業種：飲食業

設立：2009年6月

電話：098-989-3013



課題

今年で13年目、沖縄銀行赤道支店の裏手にある隠れ家的バーです。コロナウイルスの影響により外出の自粛要請、営業時間の短縮によって経営状況が悪化しました。今後も既存のお客様が戻るか先行きが見えず苦戦を強いられていました。

取組内容

ビアテイスターの資格がありクラフトビールの魅力や多様性を伝えることが出来る強みを活かしコアなお客様が足を運んでくれるようにクラフトビール専門性を強化する取組を実施しました。小規模事業者持続化補助金を活用して、クラフトビールサーバー導入、フライヤー作成配布による広報活動を実施しました。

将来の展望

ビールを販売する免許を取得したことを活かし、うるま市初の沖縄クラフトビールボトルショップ（ビール持ち帰りができるお店）として、お客様にクラフトビールを楽しんでもらえるようにしたいです。

代表者の声

生ビールのクラフトビールを飲むのは初めてだというお客様が多く、6種類の色々な味を楽しめるのが好評でした。初めての補助金で大変でしたが、実績報告ではどのような成果があったかの振り返りをしたりと、今後の経営に活かせる良い経験になりました。



経営指導員の視点

持続化補助金を活用して新たな取組をしたいとのことで相談がありました。専門家を活用し採択に向けて事業計画書のブラッシュアップを行いました。持続化補助金により代表者の構想へ一歩近づいたと思いますので、これからも引き続き寄り添った支援をおこなってまいります。

うるま市商工会 宮城 康行

サロン店舗の認知度及び売上向上のための 宣伝広告活動

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：うるま市安慶名 3-19-26 101

代表者：植木 花子

業種：サービス業

設立：令和2年3月

電話：090-2333-4212



課題

開業したてということもあり、知名度の向上が一番の課題です。広報活動は限られたエリアで行っているため、広く周知を図る必要性を感じていました。当面は、利用が少ない年齢層へ積極的な広報活動を行い、新規のお客様を増やし、かつリピーターになってもらうことを目指してまいります。

取組内容

効果的な広告宣伝等を行い、今までの層とはちがうお客様を獲得することによって売上向上を目標としました。また、新メニューも考案し、新しい層のニーズと合うメニューとすることによって、客単価向上にも努めます。

将来の展望

顧客数の増加により、口コミ、宣伝効果を高めていきたいです。地域ニーズに合わせて、定期開催のヨガ等にも結び付け、地域とのつながりも深めていきます。

代表者の声

ロミロミサロンがこの地域にあることを知ってもらい、新規顧客増加に期待しています。コロナ禍において、肉体的・精神的ともに疲弊している人々が多くなることも推測されるので、健康維持のために欠かせないボディケアとして定着させていけたらと思っています。



経営指導員の視点

開業すると同時にコロナの影響を受けてもなお、力強く前向きに事業を行っている事業者さまだと思っています。新しいことにもチャレンジする意欲があり、今回の持続化補助金制度利用にも積極的に取り組まれていました。補助事業を中心に伴走的にサポートができればと思います。

うるま市商工会 吉田 創

ものづくり補助金等による顧客ニーズにあった
製品開発と新たな販路戦略

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：南城市知念知名 1198

代表者：照喜名 朗

業 種：製造業

設 立：昭和 58 年 4 月

電 話：098-947-0605



課題

主力商品のクルマエビの卸売価格の低迷やコロナによる購買行動の変化と消費の低迷があり売上が半減しておりました。また、以前からの課題であった新規顧客の取り込み並びに製造における賞味期限の延長等の対策が急務でした。現在の顧客ニーズにあっていない商品作りや広告等を行っておりましたが、どのように変えていけば良いかわからない状態に陥っており、製造においてもクルマエビを冷凍する時間の縮小、小分けにするパッケージ機、直接顧客に売る方法について改革しながら設備投資を行う必要がありました。

取組内容

製造工程の課題解決として、ものづくり補助金を活用して急速冷凍機、小分けにするパッケージ機等の導入を行い賞味期限の延長や個別包装による直販製品の開発、使いやすいパッケージ化の取組を行いました。さらに経営継続補助金で「キャッシュレス冷凍自動販売機」を導入し新たな直販のしくみを確立しました。

将来の展望

加工品の新商品開発、製造量アップのための取組、インターネットで直販する割合を増やしていきたいです。体験場などのサービス業への展開も考えています。若い世代、女性の感性にあったブランド作りやイメージを確立し差別化を図り、地域に若い世代や女性の働く場所を増やしていきたいです。

代表者の声

若者や女性の消費者を取り込まなければ、現状維持か低迷していきただけだという思いが強かったです。新たな層を取り込むためにはその層の人材の感性に任せることが経営者の役目だと常々思っている中で、更にコロナ禍にもなり抜本的な革新を必要としており、新たな取締役に自分の思いが伝わりいろいろな取組ができてうれしいです。今後もどんどん行ってほしいと思っています。



経営指導員の視点

照喜名代表の新たな取組における人材戦略として、27歳で女性の新垣奈々氏に取締役という役職を与え迎え入れたことがターニングポイントとなりました。若い世代や女性、インターネットから情報を取る層に響く販路開拓と製造からマーケティングまでが一体となった改革が短期間で行えたと思います。引き続きアイデアを形にする取組の後方支援ができればと思います。

南城市商工会 石川 雄大

効率的な加工出荷体制を整えることでお客様の
 細かなニーズに応える。

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：南城市大里字大城 2193 番地

代表者：小田 哲也

業 種：農業・卸売業

設 立：2008 年 10 月

電 話：098-946-7646



経営革新の概要

特別栽培を中心とした青果物は、安全・安心の農産物を生産、仕入れ、販売しているが、出荷加工場を建設した 5 年前と比較して、取扱量が約 2.5 倍に増えています。そこで、出荷場の規模拡大及び効率化を図るための機械化、IoT 化を図ることで、生産量、販売量を増大させ、出荷場の密度を減らすことやリモートワークの可能性を拡げるだけでなく、契約農家の収入及び新規就農者の増大や耕作放棄地の解消へとつなげることができます。また、オンライン商談会や EC サイトなどを積極的に活用し、みやぎ農園の取り組みの認知度を上げ、収益の増大を図ります。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---------------|---|
| 提供する商品・サービス | 鶏卵及び青果物の生産・販売 | 設備導入による作業効率化と IoT 化、ロス率改善、及びリモートワーク等の働き方の多様化への対応 連携先：イオン、Oisix 他 |
| ターゲット顧客 | 県内各量販店 | 県内・県外の各量販店 |

代表者の声

収益を上げられる企業となることで農業人口が増え、100 年後も持続できる産業構造が出来上がります。そのためには、『食料を作ること』をたくさんの人々に伝えていかなければなりません。これからも有用微生物等を活用した高品質な商品生産にこだわりながら、循環型農業による食料自給率の向上に繋げていきたいです。



経営指導員の視点

小田社長の商品生産へのこだわりと比例し、自社の経営環境の細部まで把握している点はさすがでした。計画策定においてもやりたいことがはっきりしているため、多少の助言で軌道修正する程度でした。今後もものづくり補助金や管理会計など様々な場面で商工会を活用してもらい、引き続き伴走支援していければと思います。

南城市商工会 玉城 暁成

観光客から県内在住外国人客への販路開拓強化

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：南城市佐敷字小谷 128

代表者：佐野 壽雄

業種：製造業（陶業）

設立：平成 23 年 5 月

電話：090-4775-3309



課題

新型コロナウイルスの影響により、県内外からの観光客が全く来なくなってしまったため、売り上げが大きく減少しました。今後も数年は減少したままだと思うので、アメリカ人客（沖縄の米軍基地居住者）への販路を強化していき、売上を補おうと思いましたが、在沖米軍基地内へどのようにして PR していくかが課題でした。

そこで持続化補助金を提案し、基地内への PR を行う取り組みを助言。申請を支援した結果、無事、採択されました。

取組内容

これまでも嘉手納基地内での出店（催事）として月 1-2 回、1 回 3 日間出店していますが、日本人と違って売れる商品が違い、人気の色はベーシックな物より光る虹色や青などの派手目の色が人気なので、持続化補助金にて新しい大型の灯油窯を導入し、色のラインナップを増やし売上向上に繋がりました。また、英語版のリーフレットも新しく刷新しました。その際に専門家派遣を活用して、県内在住のアメリカ人の集客を実践した成功事例を紹介してもらい、アメリカ人に向けた広告展開、クリスマス、イースター、ハロウィンなどイベントに特化した商品の開発を行っていくように指導してもらいました。

将来の展望

スキューバダイビングやハーリーをしているシーサーや桜の花をつけたシーサー、愛犬を再現した置物など、他のシーサー作家が作っていないような珍しい製品で差別化を図っています。今後も観光客だけに頼らないような強固な事業展開を行っていきたいと思います。

代表者の声

他のシーサー作家は土の色を活かしたものを作っていますが、外国人が好む虹色や青色、ピンクなどの光沢のある派手目の色で販路開拓をするために持続化補助金を活用して色が出しやすい小型の灯油窯を導入しました。この導入により高温から低温への調節が素早く出来、酸化と還元が容易となり新色を開発出来ました。また販促方法として日本人とアメリカ人の広告における感じ方の違いや、日本人よりもイベントを大事にすること等の国民性の違いに向けた戦略の変え方を学ぶことが出来て大変参考になりました。



経営指導員の視点

沖縄にいる米軍関係者は家族を含めると 4 万人を超えていると言われています。観光客を除いて、県内ではシーサーややちむんを何度も購入する方は少ない一方、日本の沖縄土産としてシーサーや置物、やちむんを買いたいと思っているアメリカ人は多く、彼らは数年おきに入国・帰国するので市場シェアは大きく、持続的です。ただ、日本人と同じような商品開発、広告手法をやっても売れないので工夫が必要です。今回のコロナ禍でのピンチを活かして、観光客に頼りきらない持続可能な事業を行っていくために、新しい販路開拓へのチャンスに繋がってほしいと思います。

南城市商工会 與儀 亜希子

経験を活かした新たな取り組み

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県国頭郡大宜味村字塩屋 506

代表者：宮城 まどか

業種：宿泊業

設立：平成 28 年 9 月

電話：0980-43-7939



課題

一軒家を改装して貸ペンションを平成 30 年 3 月より開業し、家族連れを中心に学生の合宿及び民泊の受入が主な顧客であった。新型コロナウイルス感染症の影響を受け業績は悪化の一途をたどり、経営状況も厳しい状況に陥った。世界自然遺産の登録はされたものの新型コロナウイルスの影響が沈静化する見通しを考えると先が見えない状況となっていた。

取組内容

代表者は本事業を行う傍ら心身に障害を持った児童生徒を支援する施設に 12 年間勤務しており、受入している児童生徒さんのご家族のお話から、週末や長期の休み期間に児童生徒を預かって頂く施設が殆ど無いことを知り、この児童生徒を体験も含んで受入をおこなうことを実施した。

将来の展望

児童生徒さんの受入は一般顧客と比べると新型コロナウイルス感染症の影響を受けにくいところもあり売上は安定すること。また代表者の本事業への取組比重を上げることで週末と長期の休み以外の日に不登校児童生徒の受入も検討している。

代表者の声

この度は、新型コロナウイルス感染拡大の中、新たな事業展開という事で指導員より丁寧な御指導、アドバイス等をいただき、一步踏み出したと同時に改めまして経営との向き合い方を深く考えさせられとても貴重な経験をさせて戴きました。ありがとうございます。世界自然遺産という大自然を活かしつつ、宿営者として成長し続けられるよう今後も宜しくお願い申し上げます。

経営指導員の視点

以前より障害を持った児童生徒の施設が、そのまま貸ペンションが良いのか迷っていたので、経営者とお話しをしていく中で、事業の整理がついていき児童生徒を預かるという少なからず地域課題を解決する事業になったのではないかと思います。これからも引き続きお困りごとの解決に寄り添わしていただければと存じます。

大宜味村商工会 玉城 辰夫

「地域の PR よろず相談所」事業

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県東村字平良

代表者：比嘉 和実

業種：農業、小売業

設立：2013年3月（法人成り）

電話：0980-43-2345



経営革新の概要

東村でパインアップルの生産、販売を手掛けているが、委託販売・卸売りが大半を占め利益率が悪い。利益率向上の為、糖度センサーを導入・活用し、商品の高付加価値化と差別化を図り、高級パインブランド・タルゴ（TARUGO）を立ち上げる。PR活動・ブランディングを強化することで高級ブランドとしてのポジションを確立し、利益率の高い直販に移行していく。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|-------------------|--|
| 提供する商品・サービス | パイン生産販売 | 新たな販売戦略とブランド確立 連携先：フルーツフルーツオキナワ、 全日食チェーン（新規販売予定） |
| ターゲット顧客 | 県内外（JA、道の駅、リピーター） | 全国（将来的には海外も見据える） |

代表者の声

当社の最大の課題として、慢性的な利益率の低さが問題としてあげられる中、仲村指導員に相談したところ経営革新計画を作成し、問題点を洗い出し解決す事となった。ブランド化は以前より構想していたが、計画書を作る中で、自社の財務状況や課題、新たな販売戦略の具現化が出来た。計画書作成に関わった専門家の皆さんにも本当に感謝している。



経営指導員の視点

鎌本 SV とともに現状分析を行った後、エキスパート派遣を活用し、適材適所の専門家を紹介してもらい指導を受け、だいぶ経営革新計画書の内容を具現化する事が出来た。また、産業振興公社の指導も非常に参考になり、社長も納得の上、良い計画になった。ただ、計画書の成果が出てくるのは、来年のパイン収穫時期になる。（現在、ものづくり補助金を申請中）

東村商工会 仲村 実康

製麺自動化による沖縄そば生産量UPと 通信販売サイトの追加構築

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：今帰仁村字諸志181

代表者：高瀬 達朗

業種：飲食業

設立：平成27年5月

電話：0980-56-5782



課題

- * 当店の商品を気に入ったリピーターが、土産物として購入したいという需要に応えられていない。
- * 既存HPは住所等や商品紹介のみとなっている。
- * 座席数が20席しかないため一日の店舗売上が限られている。
- * 現在の製麺生産量では、33食/1時間しか生産出来ない。

取組内容

< 持続化補助金コロナ対応型を活用 >

- * 自動製麺機の導入・・・手づくり生麺の生産量を増加（200食/時間）して沖縄そば購入や飲食希望客の需要に応え売り逃しを防ぐ。
- * 既存HPに購入専用ページ（ECサイト）を追加・・・購入希望客の注文を受け付け、指定振込先への入金を確認された後は発送作業に取りかかる。

将来の展望

- * 店舗販売だけの売上リスクをECサイト販売でカバーしつつ、相乗効果も狙う。（店舗販売→ECサイト販売、ECサイト販売→店舗販売）
- * 製麺機業者からのレシピ提供を参考に新商品開発を行い、更なる売上アップを目指す。

代表者の声

商工会に相談に行ったときは非会員でしたが、相談をきっかけに商工会へ加入しました。補助金の事業計画書作成は自身にとって初の挑戦でしたが話し合いを続けていくことで自社の強みや弱み、取り組むべき内容が見えてきて目標に向けて前向きになれたと感じています。



経営指導員の視点

事業者側からの相談来所がきっかけで持続化補助金の申請支援を行いました。もともと観光客や地元客に人気の店であったので、コロナ禍における観光客の激減や営業自粛という経営危機が逆に今回の取り組みを生んだのではと考察します。今後も事業者への継続的支援を行い更なる経営改善となるよう協同していきます。

今帰仁村商工会 原 満彦

製造原材料の再生機械導入による、 自社サプライチェーンの確立

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：今帰仁村謝名1231-2

代表者：小泊 良

業種：製造業

設立：平成19年1月

電話：090-1179-5754



課題

- * 商品製造の途中で大量に発生して廃棄せざるを得ない“くず土（削り部分）”が出てしまうこと。
- * 原材料となる土は仕入業者に頼らざるを得ないため、コロナ禍のような不測の事態には原材料が手元に届かず、商品製造がストップしてしまうこと。
- * 商品を卸し販売する機会は展示会が8割を占めるため、初日を含めた商品の完売は当工房にとっての潜在的顧客に対する売上機会損失に繋がること。

取組内容

<持続化補助金コロナ対応型を活用>

- * 循環式粘土再生機（通称：土練機）の導入……商品の製造途中で発生する原材料（くず土）を再生加工、新たな原材料として再利用する（循環）。
- * 製造原材料仕入業者の見直し（自社独自の取組み）……製造原材料の仕入業者を本土から県内（営業所）に転換して、不測の事態においても継続して原材料調達を可能にする。加えて土練機の整備も遅滞なく出来る体制を形成する。

将来の展望

- * これまで廃棄扱いにしていたくず土を新たな原材料として自社内にて確保しつつ製造工程動線や制作スペース並びに完成品の保管場所を生み出す。
- * 再生機による土練作業により製造準備にかかる全体時間を短縮して、生産効率アップに繋げる。
- * くず土の再利用（循環）により製造原材料の仕入費用を抑え、全体的な経費の低減とともに自社利益の確保に繋げる。
- * 原材料確保に伴う自社商品の生産量増加により既存ならびに潜在的顧客からの商品需要に応える。そして従前よりも多くの商品が製造して取り扱い卸店および展示直売会（卸販売）での売り切れ（完売）を防止する。
- * やちむん以外も含めた工芸に携わる人同士を今帰仁村内において繋げ合う「工芸ネットワークづくり」を行い工芸をより身近にする。

代表者の声

以前より土練機の必要性を感じていた折に持続化補助金のことを知りました。事業計画の作成によって改めて自社の強みや弱みが可視化され、取り組む内容と今後の目標が出来上がったので前向きになれました。



経営指導員の視点

コロナ禍によって製造原材料の仕入がストップするという経営危機に対し、事業主の取り組み計画および持続化補助金の活用はとても有効でした。今後も事業者への継続的支援を行い更なる販路開拓となるよう協同していきます。

今帰仁村商工会 原 満彦

恩納村産椎茸を使ったスパイス調味料「凜」の開発と生産性の向上

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：恩納村字恩納名嘉真 60

代表者：田中 末一郎

業 種：耕種農業

設 立：平成 30 年 11 月 26 日

電 話：098-967-7530



経営革新の概要

菌床椎茸栽培における 109 年の知見及びノウハウを活かし、自社栽培椎茸を使ったスパイス調味料を開発致しました。幅広い用途でご使用頂ける使い勝手のよさ、持ち運びの手軽さ、日持ちの良さを兼ね備えた万能調味料といたします。椎茸を主原料とした調味料は前例が無く、新規性を有し、機械化により生産性向上を図り、椎茸及び椎茸スパイスの売上・利益の向上を目指します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---|--|
| 提供する商品・サービス | 椎茸の生産・加工・販売を行い、沖縄全域に販売。 ●生椎茸：収穫した生椎茸をパック、袋・箱詰め ●乾燥椎茸：乾燥させた生椎茸を、スライス、パウダー等に加工し、袋・箱詰め | ●スパイス：収穫した生椎茸をカット、乾燥させて粉碎してスパイスにし容器に詰める 販売先：かねひで、イオン琉球、サンエー、コープ沖縄、ユニオン、道の駅、JA ファーマーズマーケット、Aコープ等 |
| ターゲット顧客 | ●生椎茸：20～80代の男女幅広く購入 ●乾燥椎茸：50～80代の女性が多く購入 ●スパイス凜：20～50代の男女が購入 | 手軽に料理を美味しく作りたいアクティブな 20～40代の女性をターゲット及びネットユーザー |

代表者の声

経営指導員からのアドバイスをいただきながら、経営革新計画で策定した販路開拓、販売計画を実行し、販売実績に着実に成果が目に見えて出てきています。今後も恩納村発の「スパイス凜」を県内外の方々の食卓にお届けできるよう、社員一同頑張っ参ります。



経営指導員の視点

田中社長の自開発した「スパイス凜」は、ありんくりん市にて県連会長賞を受賞し、同商品の品質に自信を得ながら今回の経営革新計画の採択に繋がりました。初めての事業計画策定のチャレンジであったため、四苦八苦した部分もありましたが、SVからのアドバイスもいただきながら、私自信の成長にも繋がりました。今後も伴走支援を行いながら、HP やロゴ制作等の支援にも着手していきたい。

恩納村商工会 田村 嘉寿

看板メニュー「てびち唐揚げ」の新たな販売方法による販路開拓事業

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：宜野座村字宜野座 633 番地の 49 2 階

代表者：金城 善彦

業 種：飲食業

設 立：平成 29 年 11 月

電 話：098-968-5808



経営革新の概要

新型コロナウイルス感染症拡大により外出自粛や休業の要請等により居酒屋の収益は激減しこのままでは事業継続が危うい状況に陥り新たな収益基盤を確保するため居酒屋の看板メニュー「てびち唐揚げ」のブランディングを行い、専門店展開及び冷凍食品へ加工し EC サイトでの販売による販路開拓に取り組み売り明け向上を図っていきます。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|----------------------------|--|
| 提供する商品・サービス | 居酒屋にて地元食材を活用した創作料理とドリンクの提供 | 居酒屋の看板メニュー「てびち唐揚げ」の専門店、冷凍商品販売 連携先：宜野座村商工会 |
| ターゲット顧客 | 県内地元客・観光客 | 専門店：県内地元客、観光客 冷凍食品：全国にいる沖縄好きな人 |

代表者の声

新型コロナウイルスが拡大し居酒屋は休業している中、色々考える時間ができ、経営革新を通して考えや思いを文字にすることで会社の進むべき方向性等が整理できました。新しい時代、新しい顧客のニーズに合わせた私たちなりの新しい豚肉料理を通して沖縄の食文化の魅力を発信していきます。

経営指導員の視点

4 月に赴任してすぐ、商工会事務所で金城代表の思い描いている計画について聞かせてもらい、経営革新計画を提案しました。緻本 SV にも協力してもらいマインドマップ・クロス SWOT 分析を行い計画書の作成支援を行いました。宜野座村の若手経営者の道しるべとなれる事業が成功するよう伴走型支援に取り組んでまいります。

宜野座村商工会 仲村 伊由

南米移民の経験と植物を活かした癒しの森の cafe 事業

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：金武町字金武 11210 番地

代表者：伊藝 裕美子

業種：農業サービス業

設立：平成 28 年 6 月法人成り
(昭和 55 年開業)

電話：098-968-8789



経営革新の概要

代表者夫婦が 40 年かけて作り上げてきた南米原産の植物は他社が真似できない環境となっています。観光農園で希少植物を PR することにより個人への植物販売やインターネット販売の展開、園内の好きな場所で堪能してもらえる新しい農園ステイ、農園カフェサービスの提供を行い、リピーター（ファン）の確保を行うことで売上増加を見込みます。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---------|---|
| 提供する商品・サービス | 植物生産・卸売 | ①農園ステイ、南米料理農園カフェの設置 ②直売・インターネットによる個人ユーザーへの直販 |
| ターゲット顧客 | 卸業者 | 個人客（移民関係者、植物愛好家、癒しを求める方） |

代表者の声

経営革新計画を通して、今までまとまらなかった考えが商工会のアドバイスにより明確になりました。後々は移民に深い繋がりのある金武町の移民歴史を伝える場所として活用や、不登校生徒などの更生場所・居場所づくり、人材育成を行いたいと思っています。また、海外に移民した方々の帰る場所の提供も行っていきたいと思っています。



経営指導員の視点

農園の開園、カフェ設置は長年代表者が温めていた目標だったと話されていました。その第一歩として計画策定を行うことで、やるべき事ははっきりさせることが出来ました。また、商品開発・メニュー開発で専門家派遣を行い開園に向けて準備を行っています。金武町での観光で選ばれるよう、引き続きサポートができればと思います。

金武町商工会 玉城 健太

海の家事業者が新たに行う商品開発と販路開拓

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：伊江村字東江前 243

代表者：内間 洋子

業種：飲食業（海の家）

設立：平成3年10月1日

電話：0980-49-2976



経営革新の概要

海の家事業者が、コロナ禍による外出自粛の対策として、自社の強みである伊江島牛や沖縄そば等のお取り寄せ品販売の事業化を目指します。クラウドファンディングとインスタグラムを連携させることで、顧客ニーズを調査しながらリピーター向けにお取り寄せ商品の販売を行うと同時に、口コミによる宣伝の拡散を狙います。また、5年後を目途に事業承継を踏まえた取り組みとして事業の収益力向上を図ります。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|--|---|
| 提供する商品・サービス | <ul style="list-style-type: none"> ●伊江島牛のBBQセット ●沖縄そば・ソーキそば ●沖縄黒糖ぜんざい | <ul style="list-style-type: none"> ●伊江島牛のBBQBOX ●沖縄そば・ソーキそばセット ●沖縄黒糖ぜんざい |
| ターゲット顧客 | 県外の観光客 | クラウドファンディングへの出資金の75%が、リピート客からの出資金で、75%に対する調査の結果、「東京」「大阪」の顧客からの強いニーズがあることが分かりました。伊江村の、ゆったりとした時間の流れを感じながら食事を楽しみたいが、コロナ対策のため外出自粛中で食事だけでも取りたいニーズがあることに商機を定めました。 |

代表者の声

新たな取組についての試算は、概略的にしか把握していませんでした。今回の経営革新では、既存事業の収支採算から見直しと新事業のターゲットを明確に意識した事業計画書を作成することができ、頭の中が整理された感覚を覚えました。今後も、国・県・村が行う施策を活用できるように、常にアンテナを張って事業計画書のブラッシュアップをしていきます。



経営指導員の視点

既存事業では、主なターゲットに観光客を据えた事業展開を行ってききましたが、コロナ感染症の影響による打撃を直接に受けたため、事業継続の立て直しが緊急の課題でした。

伊江村商工会 新垣 真永

販促小冊子と Web 連動で動画サイトに誘導し
顧客化する販路開拓

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：読谷村字楚辺 2071-3

代表者：上地 康史

業種：サービス業

設立：平成 15 年 10 月

電話：090-8292-5208



課題

これまでは既存クライアントからの紹介、SNS や交流会から認知を広げた後の集客の入り口として、対面で行うセミナーや研修などを行い販路開拓を行ってききましたが、新型コロナウイルス感染症による外出自粛等の影響で研修、セミナーの開催等ができず売り上げが低迷しました。

取組内容

これまで対面で行ってきたセミナーや研修を、販売促進小冊子、web 広告から興味を持って頂き、オンライン上で無料 web セミナー、無料オンライン講座へ集客できる導線の構築を行い、非対面形で販促活動が行われるように転換しました。

将来の展望

実際の web サイトからの集客およびエデュケーション情報提供をすることにより、オンラインセミナーおよび動画講座への誘導を安定して行える導線が確保できました。

代表者の声

オンラインを通してのダイアンス効果（単純接触効果）を期待でき、今後は、県内だけでなく県外への幅広い顧客獲得に向けて可能性が見えてきました。



経営指導員の視点

経営コンサルタント業はお客さんの信頼を得る事がなかなか難しいと思われれます。商工会を活用した宣伝方法で近隣の経営者へスムーズに PR 出来たので、今後は県内外へ周知するツールの提供が必要だと思われれます。

読谷村商工会 大城 朝和

店舗改修による新規顧客獲得と時代に合わせた お店づくり

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：読谷村大木 375

代表者：佐野 大

業 種：飲食業

設 立：2018年5月

電 話：098-989-7466



課題

本格南インドカレー専門店としてカップルや家族連れのお客様を中心に運営を行ってきましたが、売上は頭打ちとなっていました。今後売上を伸ばすために新たな取り組みが必要であると考えていました。コロナ禍による巣籠り需要の中でペットを飼う方が増え、ペットを連れて来店されるお客様が増加傾向でしたが、店内飲食の当店ではそのようなお客様をお断りしている現状でした。

取組内容

テラス席を増設することでペットを連れて来店されたお客様に対応するとともに、三密をさけないお客様をテラス席へ誘導します。また、一部無駄となっていた店内スペースにカウンター席を増設することで”お一人様”の取り込みを図ります。

将来の展望

今後は多くの方に南インドカレーを楽しんでいただけるよう、時代のニーズ合った店舗運営を目指します。

代表者の声

初めて補助金を申請するにあたり、右も左もわからない状態でしたが、丁寧な説明と的確な助言をいただき大変助かりました。計画書を作るなかで市場の動向や顧客ニーズといった情報を集めたことで、当店が目指す方向が見えました。



経営指導員の視点

課題をヒアリングするなかで、持続化補助金の提案を行いました。初めての補助金申請ということでしたが、こちらが投げた宿題に対するレスポンスも早くスムーズに申請することができました。今後も引き続きサポートできればと思います。

読谷村商工会 友利 慎吾

オンライン接客ツールの導入及び運用による 販路の拡大

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：嘉手納町字水釜 195
 代表者：奥間 千尋
 業種：不動産業
 設立：昭和 57 年 4 月
 電話：098-959-7821



課題

新型コロナウイルス感染症の影響により、営業の自粛や物件の内覧ができない状況が続きました。オンラインシステムによる非対面化をセールスポイントに、営業展開を図ればコロナ禍のなか安定した営業ができる見込みではありますが、当社の既存サイトは訪れる方へのニーズに応えられる内容（テキスト・写真）ではなく、お客様が求めている詳細情報の掲載が課題でした。

取組内容

持続化補助金を活用して、以下を実施します。

- ① Zoom と連携したオンライン接客システムの構築による事業の非対面化
 オンラインシステムによる非対面での物件の内覧、賃貸や売買の契約、重要事項説明を行います。
- ② 自社HPのリニューアルによるユーザビリティの強化
 オンライン接客システムへの流入の円滑化及びHP内コンテンツから問い合わせのできる取り組みを行います。

将来の展望

- ① 売り上げの平準化
 構築のシステムにより外的要因（感染症拡大や交通トラブル、天候不良等）を受けにくくなるため、そこからの見込み損失がなくなり月間契約数をコンスタントに獲得することが出来ます。
- ② 県外からの問い合わせの増加、成約率の上昇
 主に移住を考えている顧客に対し、構築のシステムを使用することにより来沖する必要がないことをPR出来れば、それによる問い合わせの増加、また、問い合わせ以降の成約率の上昇が見込まれます。

代表者の声

非対面での事業展開に注力し、補助事業によりウェブサイト内にオンライン接客システムを導入しました。コンテンツのクオリティも上がっているため、閲覧いただいているお客様がより満足でき、弊社のウェブサイトの利用が増えると考えています。また、非対面でも不都合なく利用できるシステムを導入しているため、今後も先行きが見えないコロナ禍で継続して営業を行うことができます。



経営指導員の視点

新型コロナウイルスの蔓延により、非対面で運用するテレビ電話等のITシステムを使った重要事項説明の注目度が格段に上がっています。国土交通省はこの状況に鑑み、2021年4月に不動産売買取引でも本格運用を開始させました。HPの一新により引き合いが増加するよう、引き続き販促面で支援できればと思います。

嘉手納町商工会 諸見里 安胤

嘉手納町におけるパン屋の事業承継

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：嘉手納町嘉手納303-5

代表者：大城 絵利香

業種：製造小売業（パン屋）

設立：平成23年1月

電話：



課題

昨年末にくも膜下出血で1か月入院、その後2か月間自宅療養をしました。幸いにも後遺症はありませんでしたが、コロナ過でパンの需要が高く、長時間労働続き、体力的な限界を感じていました。下の子どもも今年中に成人するため、廃業を検討していました。嘉手納町内にパン屋が自社のみで、保育園や幼稚園のおやつのお取引などもあったため、パン屋として引き継いでもらえる方がいないかと考えていました。

取組内容

事業承継・引継ぎセンターへ連絡し、第三者承継グループを紹介。そこで資産を取りまとめた資料や、マッチングサイトの無料登録等の支援が行われました。その後、引継ぎ希望者からの問合せが多くありましたが、別の紹介からパン屋を引き継ぎたい方が現れ、引き継ぐことになりました。その後もセンターから引続き後継者との契約書作成等で支援を受けています。

将来の展望

現在、後継者のプレオープンに係る手伝いや、保育園、幼稚園その他関係者との引継ぎも終わり、今月（12月）に引継ぎの契約を行う予定。しばらく落ち着いて今後を考えていきたいです。後継者は「Wool Bakery（ウールベーカリー）」という屋号で令和4年1月開業を目指しています。

代表者の声

町内でパン屋さんが続いていくことで肩の荷が下りたと感じています。

廃業を決めて、処分費用など考えたら、マイナスとなると考えていましたが、事業承継・引継ぎセンターの存在を知り、マッチングから、契約書作成まで相談でき、負担もほぼ無く、機材の売却なども出来たため、大変助かりました。また、希望していたパン屋さんを行いたい方、しかもいい方にめぐり合えてよかったです。



経営指導員の視点

健康面からの廃業相談でしたが、嘉手納町内にパン屋を残したいという思いがあったため、第三者承継を行う事業承継・引継ぎセンターを紹介しました。比較的早く承継先が見つかり、専門的な支援を受ける事でスムーズに承継できたと感じました。承継後のパン屋の支援も引き続き行っていきます。

嘉手納町商工会 宮里 昇一

介護特化型リフォーム工事サービス

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：北谷町字桑江 618 番地 3 SCビル 202

代表者：比嘉 隆紀

業種：建設業

設立：平成5年12月

電話：098-936-9886



経営革新の概要

北谷町の高齢者住宅改修助成金を機会に、危険性の高い浴室のリフォーム工事の需要が増加しました。当社は、北谷町の高齢者住宅改修業者として登録しており、これまでのノウハウやスキルを生かして浴室の介護特化型リフォームのアドバイスや施工を行います。また、住環境コーディネーターを取り入れて介護保険の活用方法などワンポイントアドバイス相談を実施します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---------|------------------|
| 提供する商品・サービス | 建築工事 | 浴室リフォーム工事 |
| ターゲット顧客 | 民間工事発注者 | 介護住宅に改装を検討する二世帯者 |

代表者の声

コロナ感染の影響で将来の建築業界に不安を感じ、事業を見直す機会として北谷町住宅改修助成金の業者に登録しながらも、依頼を受けた高齢者から様々な転倒防止や知人の浴室事故の話を聞いて、介護特化型リフォームの新事業として経営革新計画に臨みました。今後は事故のない家づくりを目指していきます。



経営指導員の視点

若い経営者として青年部長をしており、新たな事業に挑戦したいと経営革新計画に臨む意欲に感化されて支援することになりました。代表者から新規事業の計画したイメージを実際に文書で整理しながら数値目標をSVと共に作成支援。承認後は町長へ報告を行い町の会報誌掲載へ依頼、町内への周知PRにつなげました。

北谷町商工会 崎間 肇

相続相談窓口の新規開設による新たな ビジネスモデルの構築

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県中頭郡北谷町字吉原 978 番地

代表者：崎原 敏子

業 種：不動産代理業・仲介業

設 立：平成14年8月

電 話：098-964-4691



経営革新の概要

相続相談サポートに特化した相談窓口を開設し、資産の洗い出しから遺言書の作成まで、相続に関する手続き支援のサービスを提供します。相続に特化した相談窓口は町内ではほかになく、相続診断士として相談者にわかりやすく寄り添った対応を行います。さらに、専門的課題については土業への橋渡しを行い、円滑な相続診断支援が可能となります。

北
谷
町

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|-----------------------------|---|
| 提供する商品・サービス | 沖縄県内全域の土地・建物等の売買、 アパート管理 | 相続相談サポート窓口の開設 一般社団法人 相続診断協会 沖縄県内相続診断士 |
| ターゲット顧客 | 沖縄県内在住者（不動産購入、 賃貸希望者） | 北谷町内で、60～80代の親を持つ子供（相続人） や元気なうちに相続相談を行いたい高齢者 |

代表者の声

今回、商工会の支援を受けながら挑戦しました。

私たち「相続診断士」の民間資格を広げる良いチャンスだと思いました。

事業計画をまとめることで、会社の方向性が明確になり、診断士としての想いを繋ぐ活動を勤める勇気ももらいました。



経営指導員の視点

「相続診断士」という資格を活かし、地域の相続問題に寄り添うこの事業は、沖縄県内の相続診断の潜在ニーズを掘り起こし、新規市場の開拓が見込めます。

崎原代表のこの取組は先駆者として、今後県内の相続診断士の活動の場が広がることが期待されます。

北谷町商工会 金城 貴子

お客様と従業員の密を安全防備！
セルフパネル特化型 AI システム

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：北谷町美浜 3-1-12

代表者：伊志嶺 亮

業 種：飲食業

設 立：平成 25 年 4 月

電 話：098-936-4558



課題

新型コロナウイルス影響による、緊急事態宣言の発出、外出自粛要請や営業時間の短縮要請など、経営並びに雇用面で大きな打撃を受けています。そこで、コロナ禍に対応した新たな経営環境を構築し、3密緩和・人件費抑制・販売アップ等を早急に対応するべく、「セルフオーダーシステム」、「セルフレジ」を早急に導入するとともに、アクリル板や空気清浄機の設置など、販路拡大防止の取組も併せ実施する必要があります。

取組内容

お客様・スタッフ両者の安心安全を図り、人手不足解消に繋げる為、各席からお客様自身でメニューをワンタッチで注文できる『セルフオーダーシステム』や、『セルフレジ』を導入します。

将来の展望

今後も3密緩和と、人件費抑制、売上アップなど業務効率化と経営力向上に努めつつ、お客様・スタッフ両者の安心安全を第一に考え、日々あらたな経営環境に合わせ経営安定化を図ります。

代表者の声

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上げの回復が期待しづらい中、これを機に経営の在り方を見直す良い機会と捉え、新たな取組を導入計画のなか、今回持続化補助金を活用し、経営の生産性向上に向けた取組を実施できました。

今後も環境に適応できる強い組織づくりの為、激動する経営環境に合わせ、柔軟に先を見据え迅速に対応していきます。



経営指導員の視点

新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える特徴的な影響を乗り越える為の前向きな投資を行う取組が、明確に示されていたことから、事業計画作成支援を主に行いました。お客様・スタッフ両者の安心安全を第一に考え、業務効率化と経営力向上に取組まれたことは大変有意義であり、引き続き販促面でサポート出来ればと思います。

北中城村商工会 新垣 安明

ハイブリット型留学（オンライン＋ライブ）による 非対面型の英語学習サービスの開発

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県中頭郡中城村字新垣 541 番地

代表者：代表取締役社長 喜舎場 貴之

業種：サービス業（教育学習支援）

設立：平成 25 年 10 月 25 日

電話：080-4284-3955



経営革新の概要

新型コロナウイルス感染症の影響で、中高生の海外短期留学がすべて中止となり、海外での英語教育を受講することができませんでした。そこで、渡航せず、自宅からインターネットを通し、アメリカ州立大学の教授プロデュースによる英語教育システムをオンラインとライブで学べるサービスを提供します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---------------------------|--|
| 提供する商品・サービス | 海外で英語教育を学び、体験する留学派遣制度サービス | インターネットを活用し、米国大学の教授の授業を受講できるオンライン学習 連携先：アメリカ州立大学・各市町村役場（教育委員会） ・県内高等学校 |
| ターゲット顧客 | 県内町村役場や沖縄尚学高等学校より選抜された学生 | 県内外の中高生を含め、大学生や社会人 |

代表者の声

世界的なパンデミックの影響により会社は大きなダメージを負いました。ただ、今回のピンチを大きくチャンスに変えることができたのは、商工会の助言や経営革新計画を策定できたおかげだと思います。今後も会社のおかれた状況を客観的にみることを意識して、型にはまらないアイデアで人材育成に勤しんでいきたいと思っています。



経営指導員の視点

コロナの影響により新たな事業展開をしたいという熱い思いを受け、様々な補助金申請に向け、上原 SV やよろず支援機関と連携を図り、採択へと繋がりました。本取組が「英語を学びたいという夢」を持っている多くの方々に活用してもらえよう、今後も周知活動や新たな販路開拓に向け、継続的な支援を行っていききたいと思います。

北中城村商工会 古謝 スマ江

女性向け事業の開始による顧客獲得

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：(店舗)西原町上原 2-3-7
(事務所)中城村久場 398-2

代表者：仲間 鳳幸

業種：サービス業

設立：平成21年4月

電話：098-945-2952



課題

主にフィットネス事業、ティダキッチン事業、リ・カルチャー事業の3柱の事業を提供し、利用者に「身体を鍛えるだけでなく、バランスのとれた健康的な生活習慣を身に付ける」をコンセプトに、オプティマル・ヘルス・オブ・ライフを目指し、生涯健康であるための身体づくりのサポートを行っている。コロナウイルスでお客様が減少している中、既存のHPをリニューアルするとともに新サービスの提案及びターゲット層を絞ることで、事業展開を図ることが課題です。

取組内容

小規模事業者持続化補助金を活用して、自社のHPをリニューアルするにあたり、ターゲット層を設定しました。現在、急増している妊活でお悩みの女性や、高齢で更年期障害に悩んでいる女性向けに身体を動かし健康づくりに励むことで体質改善や自律神経及びホルモンバランスの改善、さらに更年期症状の緩和を感じていただけるようなプランを提案し、HP上で広報宣伝を行いました。

将来の展望

HPをリニューアルしたことで、「HPを見て来店しました」と嬉しいお声をいただくことができました。広告宣伝はここまで工夫することで新規顧客を獲得できることを改めて実感しました。コロナ禍はチャンス！を胸に今後も、ピンチを恐れず事業展開と顧客満足度の向上に努めて参りたいと思います。

代表者の声

今回、HPをリニューアルすることでターゲット層を絞るきっかけにも繋がりました。また、リニューアル後はHPを見て訪れる新規顧客も増え、改めてネット社会であることを実感し、今後もHPと併用してSNSでも自社の商品サービスを広報してより良いコンディションで人生を笑顔で過ごせるようスタッフ一同全力でサポートしていきたいと思えます。



経営指導員の視点

副社長の仲間さんはいつもパワフルで行動力もあり、私自身も仲間さんから色々と教わることがたくさんありました。事業計画書を作成する上でも、自社のことや課題や今後の目標等も全て把握していたのでスムーズに申請のサポートができました。女性の社会進出が増えている中で、体調にお困りの方に寄り添う素晴らしい事業なので、今後もニーズが増えていくことを願っています。

中城村商工会 比嘉 亮太

日持ちのする海ぶどうの生産量アップ事業

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県中頭郡中城村字久場 1872

代表者：代表 大城 秀和

業種：製造業（海ぶどう養殖）

設立：平成22年5月

電話：098-895-6977



課題

コロナ感染症の拡大により来県観光客数が激減したことと県内の外出自粛も重なり、県内の飲食店、お土産品店関連からの注文は一昨年と去年度の平均と比べて5割減となりました。新型コロナウイルス感染症の終息がまだ不透明なことから、商品品質の向上と新たな販路の拡大が求められます。

取組内容

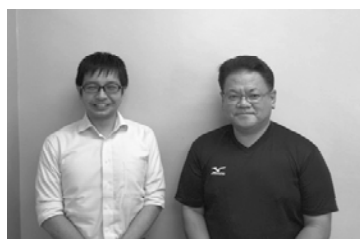
同業者および県内客への販売を強化をするため、新たに海水加温設備を整え生産力を高めるとともに、浄化設備を使用することで日持ちのする商品の提供を目的とした、加温水の貯蔵タンク、浄化設備の設置を行いました。

将来の展望

今回の取り組みで、品評会で最優秀賞を受賞したことにより商品に対する自信がつけました。今後は更なる販路拡大を目指すと共に、従業員の雇用を行い、中城村産海ぶどうの知名度を高めていきます。

代表者の声

コロナ過で海ぶどうの出荷が落ち込みましたが、持続化補助金を活用し、設備を新たに導入することで海ぶどうの品質・収穫量を向上させることが出来ました。また導入したタンクによる温度調整で、冬季でも高品質な製品を安定供給することが出来るようになりました。今後も新たな販路を拡大すると共に、品質の高い海ぶどうの生産を行います。



経営指導員の視点

持続化補助金を活用し、設備を導入することで品質・収穫量を向上させることが出来ました。また県海ぶどう生産者協議会主催県産海ぶどう品評会で最優秀賞を受賞したことで、従業員もモチベーションアップしているとのことでした。今後は販路拡大なども視野に入れ、継続した支援を行っていきます。

中城村商工会 城間 佳之

予約システムの導入による新規顧客獲得

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：西原町上原2丁目13番の7
南 apartment house101

代表者：亀濱 千夏

業種：サービス業（美容室）

設立：平成9年10月

電話：098-944-2995



課題

売上のほとんどが常連の固定客であったがコロナによる外出自粛の影響により売上減少。新たな顧客獲得が課題となっていました。スマートフォン等の普及によりネットでの予約が主流となっているので予約システムの開発が必要でした。また、お客様が居なくても従業員を出勤させていたため人件費の負担が大きくなっていました。

取組内容

持続化補助金コロナ特別型を活用しネット予約システムの構築、チラシの作成配布を行いました。新規客も増え売上も順調に伸びていました。しかし、コロナ第5波により再び売上減少となりました。予約システムで従業員の出勤管理を行い雇用調整助成金の受給にもつなげることができました。助成金申請では、社労士の個別相談会を利用しました。

将来の展望

次年度には2号店オープンの計画もあるので予約システムを上手に活用し新規顧客獲得、売上増加、雇用維持につとめたいです。

代表者の声

予約システムの導入（HPのリニューアル）について商工会に相談をしました。持続化補助金の申請書や事業計画書の作成、報告まで丁寧に教えてもらいました。雇用調整助成金も社労士の個別相談会や商工会の支援でスムーズに申請できました。これからも商工会の指導を受けながら事業拡大を図っていきたいと思います。



経営指導員の視点

コロナによる来店客の減少をどうにかしたいとおっしゃっていた代表者の亀濱さんに持続化補助金での顧客獲得を提案し、一緒に計画書作成を行いました。雇用維持のために雇用調整助成金を活用し人材育成にも力を入れています。2号店オープンも計画されていることから引き続きサポートしていきたいと思います。

西原町商工会 喜屋武 克次

移動式オフィス導入による訪問型ほけんの窓口

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：西原町字我謝 248-3

代表者：富原 光美

業 種：サービス業（保険代理店）

設 立：平成31年1月

電 話：090-2515-3097



課題

大同火災の専業代理店として地元西原町で平成31年に開業。

- 新型コロナウイルス感染症の影響でお客様宅への訪問や、商業施設内や飲食店での面談が実施困難となった事により営業スタイルの見直しが課題となっていました。
- 契約者の増加に伴い事務処理や事故対応が増えているため事務効率の改善を図る必要がありました。

取組内容

持続化補助金を活用し、現在保有している車両を事務機器を搭載した移動型のオフィスカーへ改装しました。応接スペースやネット通信、書類等が整った環境を車内に設ける事で、お客様の希望する場所へ出向き、その場で面談から見積書作成、契約まで対応可能な体制を構築しました。

将来の展望

移動型オフィスカーという特性を活かし、屋外イベント出展による出張相談や、コインランドリーの待ち時間を利用した保険提案などを検討しており、『動くほけん屋さん』としての知名度を高め顧客獲得を目指します。

代表者の声

県内初の取り組みとなる事で前例がなく、事業計画の市場動向やお客様のニーズの記載が難しかったところですが、指導員の方が色々リサーチしてくれて、形にする事が出来ました。

コロナ禍でオフィスカーの活用方法はアイデア次第で無限だと思います。新たな営業スタイルを確立でき、お客様にも好評なのでこれからは楽しみです。



経営指導員の視点

新たな営業スタイルを確立したいという代表者の相談を受け、持続化補助金の活用を提案。事業計画作成時には専門家（中小企業診断士）の個別相談会を利用し申請書のブラッシュアップを行いました。今後も認知度向上や販路開拓に向け引き続き伴走支援をしていきます。

西原町商工会 城間 敦子

補助金相談からの経営支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：与那原町字上与那原 358-1

代表者：濱川 幸博

業種：サービス業

設立：昭和43年1月1日

電話：098-945-2122



課題

- ①これまで使用していた排気ガス検査機器が、クリーンディーゼル車の排気ガスは検知不可能であり、車検点検で、排気ガス検査は必須項目の為、クリーンディーゼル車を多く所有する企業に対してアピールできなかった。
- ②車両を整備するうえで、リフトの使用頻度が高く、現状リフトの空きが無いため、整備待ちになる為、非効率である。
- ③将来の老後資金などの不安から、また社労士からの勧めもあり、個人事業の一部（保険部門）を法人化するか検討しており、ミニマム法人化する事による、税制面のメリット・デメリット等が不明。

取組内容

- ①について、持続化補助金を勧め、一緒になって経営計画を策定していき、採択され、事業期間中も進捗状況を図りながら指導。
- ②について、与那原町独自事業「チャレンジ事業者応援事業」の内容を伝え、計画書作成から事業実施まで継続指導。
- ③については、①の相談時に挙げた課題であり、専門家派遣を活用し、法人のメリット・デメリットを教え、令和3年10月に法人成り。

法人成りした事もあり、事業計画を策定していく事を提案し、セミナーにも参加してもらい、事業計画の進捗管理を行うための管理会計を導入し、今後伴走して支援していく。

将来の展望

持続化補助金・チャレンジ事業者応援事業により、設備等を導入した事により、これまで対応できなかった作業を実施する事出来るようになり、また作業効率が良くなった事で生産性の向上と新規顧客獲得や契約数の増加、利益増加が見込まれる。お客様の安心・安全なドライブをサポートできるように、常に命を守る事を意識して整備を行い、交通安全に貢献する。

代表者の声

頭の中で考えていた課題を文字におこし、整理する事で考える事が出来、課題を共有する事が出来ました。課題解決に向け、会社の方向性が見える化することで、作業効率も図る事が出来、そして法人化することで社会的信用・今後の将来的な雇用や従業員の為の会社づくりをしていきたいです。そして、これから事業計画の策定・管理会計を実施していく事で、より明確な目標を掲げられていきたいです。



経営指導員の視点

機械の購入の相談から、持続化補助金を提案し、その後、町独自の事業も勧め、チャレンジをしてもらいました。補助金の相談から始まり、その活用により、会社の課題を一つ一つ解決していくとともに、他の経営課題の問題点の聞き取りを行い、専門家を活用することで、法人化に向けた支援も出来たと思います。引き続き、事業計画策定・管理会計の大事さを伝えながら伴走支援を行っていきます。

与那原町商工会 中馬 直樹

女性の起業を応援!! 商工会の特別事業を 活用した商品開発支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：南風原町字津嘉山 533 番地

代表者：長濱 梢子

業種：製造業

設立：令和3年8月1日

電話：080-1703-5455



課題

現在、自宅で製作作業を行っているため作業スペースの確保や、商品をストックする場所の確保が必要となるため自宅駐車場でも可能なトレーラーハウス(設備)を設置しました。しかし、ショップとして開業するための資金繰りが課題でした。公庫の創業融資を断られたこと、また、販路方法やプロモーション方法など何から手掛けていいかわからない状況でした。

取組内容

昨年コロナ過でマスクやハンドメイドのバックを製作したところ親戚や知り合いからのオーダーバックの注文をきっかけに、クチコミで広がったことと、以前バックの製作を外注で請けていた経験もあり、開業することを決意。資金調達については、経営指導員と創業計画書の練り直しを行った結果、銀行から融資を受けることができ、トレーラーハウスを発注することができました。

創業後、商工会から伴走型小規模事業者支援推進事業の取り組みで商品開発の試作品製作を提案しました。8年間のハンドメイドの経験を生かすチャンスでもありました。今回、特別事業で試作品を開発したことで自分の作品がお披露目できたことに手応えと自信につながったと思います。

将来の展望

自分のブランドを立ち上げることで、商品に合わせるのではなく、その人の好みや似合う色、用途等に合わせた作品を提供していきたいです。100%オリジナルなものを提供しながら、自分のアイディアでのモノづくりを通して、自分の価値観が認められると良いなと思っています。

代表者の声

創業してよかったことは、自分が認められている喜びです。「これでいいか」と妥協したことも、「これなら大丈夫」と納得するまで考えぬいたことも、全て後で自分に戻ってくる創業というスタイルは、自分の生き方が試されていると思います。厳しいですが楽しいです。イベントがあるたびに毎回来て下さる方やほかの色も揃えたいとおしゃる方も生の声に触れる事も大事だと感じています。

これから新商品を展開したいと考えています。今回の伴走型小規模事業者支援推進事業に関わることができて、とても良い経験と自信につながったこと、商工会より支援いただいたことに感謝しています。



経営指導員の視点

今回の創業のポイントは、自宅におけるトレーラーハウスに目を向けた事、家賃の支払いがないこと、減価償却費として経費計上できること、子育てしながらの環境に適している事、長濱氏は前向きな経営方針を持っており、継続的に支援できると感じています。

今回、伴走型小規模事業者支援推進事業に繋がったことで、「人、モノ、金」、素材的的確な選択、デザイン、仮縫い、再縫製、完成するまでのかかった時間等の原価計算までのひと通りの作業を実施していただきました。今後は、更に経営管理、顧客管理、販促など引き続きサポートできればと思います。

南風原町商工会 砂川 順子

生産性向上を図る事で県外取引を強化し
全国展開と利益率の改善を目指す！

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県島尻郡南風原町字 651 番地

代表者：玉木武光（二代目）

業種：菓子製造業

設立：昭和 25 年 4 月（創業者：玉木善考）

電話：098-889-1335



経営革新の概要

祖父の代から創業 70 年、現在は 2 代目と次期後継者（息子）を中心に事業を運営、昔から変わらぬ製法で小麦を使用したお菓子「かめせん」「梅子亀」等の商品を提供しております（関連商品 10 種類）。祖父（初代）と父（2 代目）が作ってきた県民に愛される伝統菓子を 3 代目となる息子の玉木順治氏が販路拡大に着手しております。今回の経営革新の内容は製造工程上のボトルネックを抽出し機械化する事で生産効率の改善を図り生産量を増加させ全国へと販路を展開する計画です。機械を導入する事で既存の 3 倍の生産量が見込め商品の安定供給が実現できる為、現在引き合いのある県外の大手量販店やコンビニ業界と新たに商談が可能になります。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|--|--|
| 提供する商品・サービス | 昔から変わらぬ製法で小麦を使用したお菓子「亀せん」「梅子亀」等の商品（関連商品 10 種類） | 昔から変わらぬ製法で小麦を使用したお菓子「亀せん」「梅子亀」等の商品（関連商品 10 種類） |
| ターゲット顧客 | 現在の事業は県内量販店を中心に卸しており、県民の老若男女がメインターゲットになっています。 | 県外大手量販店やコンビニ業界と商談。沖縄が好きな方、米菓を好む客層をターゲットに想定。 |

代表者の声

家族経営していると、今後の方向性が定まりにくいという悩みがありましたが、今回、普久原さんよりご提案頂いた経営革新計画に着手した事で「課題」の明確化と「改善策」を見出す事ができました。また、「経営とは?」「生産性の効率化とは?」などを教えてもらい、計画を立てていくうちに自社のネームバリューの強みを改めて知ることができました。今後は計画通りに機械導入し、コスト削減と品質・生産性向上を図り、安心・安全・美味しい商品をお客様のもとへお届けしたいです。



経営指導員の視点

後継者（三代目）の玉木順治氏とは日頃から青年部活動で深く関わりがあり会社の事を話す機会が多くありました。長年製造現場で培った知識や管理・商談スキルから全国展開する為に克服しなければならない課題や現状を感覚で把握していたので、そのビジョンを経営革新計画（5 年計画）に落とし込み、見える化を図りました。やるべき事の優先順位が把握できた事でゴールまでのイメージができたと思います。全国区のお菓子メーカーを目指しているので引き続き伴走的に支援をおこなっていきたいと思います。

南風原町商工会 普久原 誉也

渡嘉敷島の自然を活かしたプライベートリゾート
ウェディング

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県島尻郡渡嘉敷村字阿波連 103 番地

代表者：国吉 栄治

業 種：宿泊業

設 立：平成 18 年 3 月

電 話：098-987-3477



経営革新の概要

渡嘉敷島は年間 14 万人もの観光客が訪れる観光に特化した島ですが、その観光客のほとんどがオンシーズン（5-10 月）に訪れます。客室稼働率はオンシーズンで 70～80%、オフシーズンで 20～30% と大きな開きがあるため売上高が夏場に一極集中し、閑散期の資金繰りに窮したり、従業員の通年雇用に課題を抱えていました。渡嘉敷島の自然を生かし、閑散期でも集客できるコンテンツとしてリゾートウェディング商品開発に着手しました。新型コロナウイルス感染拡大の影響により新たな生活様式が定着し、旅行ニーズやウェディングニーズに大きな変化が見られましたが with コロナの新たなニーズに合わせた弊社のリゾートウェディング創出し、閑散期対策を行いつつ販路の開拓を目指します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|--------------|---|
| 提供する商品・サービス | 宿泊・ダイビングサービス | リゾートウェディング、フォトウェディング、リモートウェディング 連携先：ダイビングサービス月の翼、mixture coordinate、リゾートウェディング協会 |
| ターゲット顧客 | 全国観光客、ダイビング客 | ウェディング客等 |

代表者の声

リゾートウェディング事業の構想は以前からあり、2020 年からスタートする予定でした。しかし、新型コロナウイルス感染拡大により事業を根幹から見直し、with コロナのニーズに合わせてフォトウェディングとウェディングのリモートプランを 2021 年から開始することになりました。合わせて経営革新計画に着手することにより、改めて計画性や強み弱み、事業体系を見直すことができたのでとても良いきっかけになりました。



経営指導員の視点

事業拡大に積極的に取り組んでおり持続化補助金や再構築補助金等各種支援制度を伴走支援してきました。新型コロナウイルス感染拡大の影響により事業全体を見直すことになりましたが、今回の経営革新計画は見直しのきっかけにもなり、困難な状況下でも強みを発揮するいい機会になりました。

渡嘉敷村商工会 小湾 健司

座間味産のカジキを使ったキーマカレーと 築 180 年の古民家の活用による付加価値の創出

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：座間味村字座間味 128

代表者：前田 直人

業 種：その他の娯楽業

設 立：平成 25 年 1 月

電 話：098-987-2337



経営革新の概要

今回の経営革新計画では、座間味で採れた食材を使用した食事を開発し、店内飲食がメインではなく、デリバリー・テイクアウト・お土産の販売をメインとする飲食事業を展開します。また、築約 180 年の琉球古民家を活用した一日一組限定の宿泊サービスを開発提供します。これにより、当店の課題であった観光シーズン中の客単価の向上、顧客に対する新たな需要の掘り起こしを行い、一年を通した収益増を確保することが可能となります。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|------------------------------|--|
| 提供する商品・サービス | マリンサービス（スタンドアップパドルボード、スノーケル） | 座間味産のカジキを使ったキーマカレー（飲食業）、 琉球古民家の宿泊施設（宿泊業） 連携先：隠れ家レストラン KOKA（宜野湾市） |
| ターゲット顧客 | 座間味村へ訪れた観光客 | 座間味村へ訪れた観光客 |

代表者の声

飲食・宿泊と言う新たな市場へ挑戦する中で、経営革新計画を通して計画内容や数値目標を見直し、その思いを形にすることが出来ました。今回の経営革新計画を通して、新たなご当地商品の開発販売や雇用の創出で、県外出身者である私を受け入れてくれた座間味村へ少しでも恩返しできればと考えています。



経営指導員の視点

経営指導員へ職種変更したばかりの 4 月に、前田代表から経営革新の相談があり、初めは正直不安もありましたが、前田社長の想いを受け止め支援に努めました。県連南部分室 SV や関係機関の支援もあり、連日計画書の作成支援を行い無事承認を受けることが出来ました。今後も引き続きサポートができればと思います。

座間味村商工会 稲福 光樹

宿泊業への経営多角化による収益向上

| 経営革新 | 事業承継 |
|-------|------|
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：南大東村字在所 54-3

代表者：屋嘉比 康太

業種：飲食業

設立：平成 28 年 6 月

電話：09802-2-2311



経営革新の概要

南大東村では宿泊施設が不足し観光客が宿を確保できないとの理由で、機会損失が生じています。また、年間を通して公共工事関係者の出入りが激しく、観光客の受入れができない状況です。当社は、観光客のニーズを取り込むため、宿泊業へ進出します。既存で保有している船舶を活用し、観光客へのマリンレジャーと釣り体験をパッケージしたプランを提供します。加えて、既存事業である飲食店とのシナジー効果も見込めます。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|-----------------------------|--|
| 提供する商品・サービス | 飲食業（居酒屋、Bar、スナック） 計 3 店舗 | マリンレジャー・観光ガイド・食事をパックにした宿泊プランの販売 連携先：遊漁船資格を保有する村内漁業者 |
| ターゲット顧客 | 村内在住者、出張者、一部観光客 | 観光客 |

代表者の声

既存事業の売上が安定期に差し掛かり、新事業にチャレンジしたいと考えていました。自分のアイデアを商工会に相談した所、自社の強みや取り組むべき事の優先順位が明確になりました。今回の計画を成功させられるよう、地域とも密に連携を図りながら頑張っていきたいと思えます。



経営指導員の視点

屋嘉比社長から相談を受け、アイデアを聞いていくうちに同社の経営資源を活かしつつチャレンジできる新ビジネスだと感じ、経営革新計画の策定を提案しました。新事業は、本村の慢性的な課題である宿不足解消への一助にも繋がる素晴らしい取り組みです。

南大東村商工会 赤嶺 樹

泡盛ワンカップの島外展開計画

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：伊是名村字伊是名 736

代表者：仲田 輝仁

業 種：製造業

設 立：昭和 46 年 12 月

電 話：0980-45-2089



経営革新の概要

泡盛の販路拡大には売り方の創意工夫が課題となっていました。これまで島内のみで販売していたワンカップ泡盛を、味、価格面、手軽さなどから新たな島外向け商品として選定しリニューアルしました。想定するターゲットとして、観光客、若年層や泡盛初心者者を想定する為、既存商品のラベルを変更しポップなデザインへ変更することで、競合商品となるビール、チューハイ等の売り場を想定したデザインへと変更しました。ワンカップ泡盛を入り口商品として、主力商品への誘導や認知度向上を図る計画です。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---------------|---|
| 提供する商品・サービス | 泡盛の製造販売（島内向け） | 泡盛の製造販売（島外向け）島外販売専用のパッケージを作成 連携先：本島北部の道の駅、ファーマーズ |
| ターゲット顧客 | 島内在住一般客及び飲食店等 | 島外の若年層及び観光客 |

代表者の声

ワンカップ泡盛の島外展開を開始後、販売先では月平均 30 本ペースですぐに売上実績へと繋がりました。島外展開にあたり、島外専用でラベルを作成しターゲット層にフィットするようポップなデザインへと変更しました。より多くの方に自社を認知して頂き、伊是名島の活性化へ繋がっていきたいです。



経営指導員の視点

島外用のラベル作成に伴い、専門家派遣事業を活用し専門家の指導を仰ぎ、島外用のラベルは廃盤となった御社商品のラベルを再活用しました。ポップなデザインや低い度数を全面に出すことで観光客や若年層の購入する動機付けに繋がることが狙いです。今後も寄り添った支援で事業拡大をサポートしていきたいです。

伊是名村商工会 與那城 瑛太

お金のブロックパズルで目標数値の設定及び 販路開拓支援

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：久米島町字島尻 28

代表者：若勇 昌彦

業種：製造小売業

設立：令和元年 11 月

電話：080-5453-9984



課題

久米島の特産品を使ってジェラードを製造・販売していますが、売上が思う様に伸びず、今後どのように販売していくか、値上げをしたほうがいいか？何から手を付けたらいいかわからない、ということで相談に来られました。

取組内容

本永SVより指導して頂きました。決算書をもとに「お金のブロックパズル」を作成し、原価率の確認、原価計算して単価に反映すること、損益分岐点とは何か、毎月の借入金返済額や必要な生活費、1年間に必要な売上額はいくらか、など丁寧に説明して頂きました。

更に目標数値を達成するための取り組みと一緒に検討した結果、メニュー改定による単価アップ、地元へのPRのためのチラシ配布やオフィス向けの訪問販売などを決定。その後、実行に移して成果が出てきています。

将来の展望

現在はキッチンカーでの販売ですが、将来的には店舗型の営業にしていきたいです。

代表者の声

ボンヤリしていた売上目標・設定・根拠や考え方がSVの指導によりハッキリとした形になり安心して数値目標に取り組むことができています。また「一つの課題がクリアになると次の問題が出てくる」とアドバイスを頂いたおかげで、現在直面している課題は次のステップだな、と心構えが出来ており、気持ちがとても楽になりました。



経営指導員の視点

事業者の日々の相談等には地元指導員が対応しますが、地域のSVも相談に乗ってくれることや、その先の専門家派遣など幅広いネットワークを持つ商工会のチーム支援があることを知ってもらえたのは成果だと思います。今後も継続支援していきたいと思っています。

久米島商工会 宮平 恵

自社製品を活用した新商品開発
(久米島みそソフトクリーム)

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：久米島町字大田 505

代表者：山里 昌祥

業種：製造業

設立：平成 17 年 4 月

電話：098-985-3660



課題

新型コロナの影響により、お土産販売の売上が大幅に減少して、従業員の雇用もままならない状態でした。そうした中、まずは地元客向けに小売販売を強化が課題でした。工場兼店舗の場所は視認性が悪く、店頭販売を行うにあたってどう取り組めば地域の方や観光客に来店いただけるのかが分からない状態でした。

取組内容

- ① 専門家派遣制度
商品開発の専門家を派遣（令和 2 年 7 月）→直売所の認知度アップの指導並びに新商品開発の助言を頂いた
写真撮影の専門家を派遣（令和 3 年 10 月）→開発した新商品の商品撮影の手法について指導を頂いた
- ② 持続化補助金制度（令和 3 年 1 月採択）
自社製味噌を活用したオリジナル商品の開発及び製造販売の取り組みに着手。令和 3 年 10 月末から新商品を店頭にて販売開始。

将来の展望

今回開発した自社製造の久米島みそを使った「久米島みそソフトクリーム」を地元客をはじめ多くの観光客に認知していただき、新たな久米島の特産品として育てていきたい。

代表者の声

久米島産の生産物を使った加工品を製造販売し、島の年寄りが作っている農産物などを買取することで元気な農業を続けてもらいたいという思いから事業化しました。また、島出身の方に働いて頂けるように直接販売を強化し、利益率の向上を図ることで雇用と事業を継続できる会社を目指します。今後も地元産を使った加工品を作っていきたいです。



経営指導員の視点

観光客向けの特産品の製造販売という事業形態で、新型コロナの影響をまともに受け、今後の事業展開に向けての相談があり、新たに地元向けの商品開発を行うために専門家派遣を行いました。

その中で以前より検討していた新商品の開発を行い直売に繋げることで利益率の向上を図ることができるかもしれないと経営者の心に火が付いたこともあり、持続化補助金の申請を支援。

採択後、新商品開発の取り組みを行う中で、既存商品の販路開拓にもつながる商品の写真撮影技法について、別の専門家の派遣を行いました。その結果、代表者自身が専門家が撮影したような写真をスマートフォンで撮影することができるようになりました。

今回、専門家を効果的に活用して、事業者のやりたいことを推し進めることができました。引き続き、伴奏型支援のサポートをしていきたいと思っております。

久米島商工会 知念 寿樹

代表者の働き方改革！ランチタイム営業！！

豚骨ラーメン専門店への転換！！

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：八重瀬町字東風平 476

代表者：比屋根 悠司

業種：飲食業

設立：平成27年8月

電話：098-996-3557



課題

新型コロナウイルス感染症の影響により座席数の制限やファミリーの来店数減少、夜の来店者減少などを含め営業時間やメニューの見直し、更なる感染防止とお客様への安心感を含め店舗改装を検討していたことから専門家派遣を活用し店舗コンセプトの整理を行いました。

取組内容

専門家より現状でできる回転率を高める改善指導を実施しました。店舗コンセプト整理をする際に改めて創業のきっかけをヒアリングを行った際に地元に豚骨ラーメンの美味しさを伝えたい思いで創業した経緯を知り、メニューを豚骨ラーメンに絞り利益率を高めることを提案。2名掛けテーブル席を回転率を高めるため「おひとり様」の席を設置することを提案しました。改装の際には店頭看板も変更して、視認性を高めました。

令和3年5月に店舗改装を行い、ランチタイムのみ営業に切り替えました。

将来の展望

豚骨ラーメン専門店として地元や町外の方に知ってもらうため美味しさを追求し認知度を高めていきたいと考えています。

代表者の声

今までは一人で考え他の方の意見に左右されず経営を進めてきましたが、専門家派遣制度を通して専門家の指導を受け、経営に対して違う視点の大事さを知ることができたのは新しい発見でした。ランチタイムのみの営業とメニューを絞ったことで利益率の向上と経営を考える時間やプライベートの時間を作ることができ自分自身の働き方改革ができました。



経営指導員の視点

店舗改装だけでなくメニューを絞り豚骨ラーメン専門店に切り替えランチタイム営業と大きな経営判断に携わるにあたり慎重な対応と専門家の意見が必要と判断し専門家派遣を提案しました。特に営業時間の変更は従業員雇用の問題もあり約1年をかけて状況を確認しながら進めました。引き続きサポートができればと思います。

八重瀬町商工会 宇根 良友

サターアンドギーの県外展開に伴う新たな
生産方式並びに販売方式の導入

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：八重瀬町字港川 222

代表者：與座 永彦

業種：食料品製造業

設立：昭和 58 年 5 月

電話：098-998-3410



経営革新の概要

これまで第一工場をメインとして量販店向けにカット野菜、惣菜、惣菜キット商品や菓子類の製造を主に行ってきました。今後は第二工場の製造体制（機械・人員）を強化し、新たに県外量販店向け取引に対応していくことに加えて県産食材を使用した製品の一般消費者向け販路の拡大（EC サイト活用、ふるさと納税返礼品等）にも挑戦していきます。

これにより、第 2 工場の稼働状況の改善と自社ブランドの確立並びに収益性の向上を図ることが可能となります。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|---|--|
| 提供する商品・サービス | 第 1 工場においては、惣菜キット商品（ゴーヤーチャンプルーキット他、サラダ、和惣菜等）の製造。第 2 工場では県産食材を使用した商品群（県産紅芋使用サターアンドギーのペースト、県産セイイカ使用のイカもち、あぐー肉まん等）の製造。 | 「紅芋サターアンドギーの冷凍ペースト」「紅芋餡入りサターアンドギー」などの県外量販店向けの販売。 連携先：八重瀬町、八重瀬町商工会、県外大手量販店 |
| ターゲット顧客 | 県内大手量販店 | 県外量販店のバイヤー、県外飲食店、個人客（EC サイト・ふるさと納税） |

代表者の声

自社ブランド商品の確立と販路拡大には第二工場の発展が必要不可欠との思いがありました。今回商工会のご指導もあり、第三者目線を交えた自社の強み・弱みを浮彫り出来たことで、より今後の方向性と取り組むべき課題が明確になりました。今後は県外向け商品の開発、新規販路開拓を進めながら、人員育成や製造工程改革を積極的に行い経営強化をしていきます。



経営指導員の視点

ものづくり補助金の申請相談から深掘りしていくと、以前より県外量販店のバイヤーなどから引き合いがありながら現状の機械及び人員体制では対応できていないことや競合他社が取り組んでいない商品開発を行っていた為、経営革新計画申請を提案し認定まで支援。地域のスター企業として成功事例となるよう引き続き支援していきます。

八重瀬町商工会 伊波 幸則

一級建築士としての経験を生かした新事業の開始

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：宮古島市伊良部字池間添 6-9

代表者：平良 慎也

業種：建設業

設立：平成元年

電話：0980-78-6148



課題

業歴は長く地域での認知度と信頼を得ていますが、競合他社の増加と公共工事減少の影響を受けていました。既存事業は外部環境の影響を受けやすいため、新たな収益基盤の確立が課題としてありました。

取組内容

後継者である新代表が一級建築士の資格保有者であり、沖縄本島での実務経験を活かして、事業引継ぎと同時に新分野の事業展開〈建築設計〉を開始しました。土木、建築、型枠、住宅リフォーム工事等のこれまでの経験を活かした建築設計事業を行います。

将来の展望

公共工事も並行しながら、建築設計事業での実績を積み上げて、経営基盤を強化していきます。

代表者の声

創業 33 年にもなる会社を継続させたい思いがあり、新たな道を模索していました。これまでのビジネスモデルを見直し、足元をしっかりと固めていくための基盤作りの必要性を感じ、新分野を開拓していく決意をしました。世代交代を機に新しい市場を切り開いていけるよう邁進していきます。



経営指導員の視点

社長と後継者の再起に商工会としても支援ができるのではと思い、一緒になって事業計画書の作成と金融支援を行いました。新たに始められた建築設計事業が軌道に乗り、益々発展されるよう支援ができればと思います。

宮古島市伊良部商工会 宮城 隼人

安定したサービスの提供のための設備の
拡充と整備事業

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：沖縄県八重山郡竹富町波照間 465 番地

代表者：本庄 森

業 種：飲食店

設 立：2005 年 4 月 21 日

電 話：0980-84-7900



課題

今、持っている機械では提供できる数に限りがあることと、席数についてもテーブルやパラソルがあればもっと多くのお客さんを入れることができる。

現状観光客が多く来店しているが必要な数を供給できていない。席数についてもお客さんに待ってもらっても多々あるため、席数を増やすことでお客さんを増やし、回転率も高めていきたい。

取組内容

持続化補助金（一般型）を活用し必要としている機材の購入、テーブルやパラソルの購入にあてたい。また、トイレや手洗い場の増設をすることで今よりも多くのお客さんを入れることができるため、来店数、売上も増える。

将来の展望

コロナの状況次第でもあるが、竹富町には多くの観光客が来るため繁忙期において売り切れによる閉店の状態をなくし、安定した商品の提供をできるようにする。

かき氷とは別に手作り土産（ポストカード・とり笛・バッジ・マグネット等）もしているので、土産商品の販路拡大をしていく。

代表者の声

需要があるにも関わらず供給が追いついていない現状が続いており、この課題を解決するために、持続化補助金（一般型）を活用し、課題解決に取り組みたい。



経営指導員の視点

実際、現地に行っかき氷やカレーライスを食べたがとてもおいしく、食べているときも次々に観光客が来店していた。需要が多くあることを実際に感じ、事業者が必要としている機材があれば今までよりも多くの数の供給ができ、また売上もそれに応じて増えていくのでぜひ持続化補助金を活用してほしいと思いました。

竹富町商工会 菅野 奨真

伝統工芸品を現代の生活へ

| | |
|-------|------|
| 経営革新 | 事業承継 |
| ものづくり | 持続化 |
| 専門家連携 | その他 |

所在地：与那国町字与那国 247-1

代表者：與那覇 桂子

業種：民具製造業

設立：平成 29 年 4 月

電話：090-8292-1299



経営革新の概要

伝統的な民具を気軽に楽しめる手作りキットの商品化。既存商品を小型化し、アクセサリー化することでファッションアイテムとして新しい市場へ提案していきます。

また、自然素材（クバの葉）を使ったペット用のグッズは動物にも環境にも優しく安心して利用できる商品開発を行います。

自然素材を利用する事で、環境に配慮した SDGs な取組みと地域産業の創出を目指します。

| | 既存事業 | 新事業 |
|-------------|------------------------------|--|
| 提供する商品・サービス | くば団扇、うぶる、草履 | ①民具作りキット ②アクセサリー ③猫グッズ（猫ハウス、猫じゃらし） 連携先：親戚、モノ作りが好きな友人 |
| ターゲット顧客 | ナチュラル志向な女性 （手作りや自然なものの好き） | ①モノ作りが好きな方 ②ファッション・おしゃれが好きな女性 ③猫好き |

代表者の声

私たちの商品は昔ながらの物ではありますが、お客様に別の使い方の提案やそれをアクセサリーなどの新しい商品として開発したり、又、県内にとどまらず県外に卸先を増やすことで、民具への関心を高めていけるようにしていきたいです。島内の作りても、増やしていけるようにもしていきたいです。



経営指導員の視点

伝統工芸品を基本としながら、現代の生活スタイルに合わせた商品提案する経営革新計画を行いました。自然素材を利用したアクセサリーなど環境に配慮した SDGs な取組みとして今後期待されます。伝統を繋ぐモノづくりを引継ぎ支援していきます。

与那国町商工会 蔵盛 希美

経営力向上支援事業について

目的及び概要

多様化複雑化する地域の小規模事業者の経営環境に対し、商工会組織として、より積極的に高度な経営指導体制の構築を図り、さらなる経営指導サービスの向上を図ることを目的に、全県規模での広域的経営指導支援体制として沖縄県商工会連合会支援課に経営力向上支援室を設置し、スーパーバイザー（広域担当経営指導員）を配置し実施する。経営力向上支援事業は、他の模範となる経営指導員としての活動実績を有する者や特定分野に専門知識を有し課題解決を図る事ができる者で、かつ、他の職員へのOJTを実施できる資質を持った者を県連に配属し、全県的に商工会の経営指導支援を行う体制を作るものである。

・スーパーバイザー連絡会議

経営指導員の取組共有、指導方法等の共有・改良等を目的として、定例で実施している。

・問題課題意見発掘意見交換会

事業者の支援ニーズや業界動向の把握、経営指導員間の情報交換、支援ノウハウの共有を目的として、スーパーバイザーが企画し実施している。

・経営指導員フォローアップ・スキルアップ研修

経営指導員の基礎的実務能力及び支援能力の向上等を目的として実施している。

・経営力向上支援事業報告会

支援力の向上、優良事例の横展開を図ることを目的として、OJT受講者による報告と先進事例報告の2部制で実施している。

経営指導員の育成を通じて、会員数増加及び組織率向上に成功した商工会連合会

沖縄県商工会連合会は、県内34の商工会を管轄しており、県内の経営指導員数は67名、同連合会には16名在籍している。

沖縄県の各商工会では、急速に経営指導員の世代交代が進行し、ベテランの経営指導員のノウハウが充分に移転しないまま経験の浅い若手の経営指導員の割合が増加してしまった。

そのような中、同連合会では、2010年度から経営指導員の支援機能強化への取組として、「経営力向上支援事業」を行うこととした。

経営力向上支援事業とは、県内の経営指導員の中から選ばれた専門経営指導員（スーパーバイザー）が、OJT¹³を通じて各商工会の経営指導員を育成する事業である。スーパーバイザーには、小規模事業者への経営支援に関する高い知識と経験を有するなどの一定の条件を満たした経験豊富な現役中堅の経営指導員から選抜し任命している。また、任期は最大でも5年間とし、在任中に後任となる人材の育成を促し、人材が固定化しないような工夫も行っている。

スーパーバイザーの業務は会員企業への直接支援ではなく、必要に応じ外部専門家の協力を得て、商工会の経営指導員による主体的な取組をサポートする役割を担っている。具体的には、若手の経営指導員には1年以内に経営革新計画の承認を目標とする「計画型OJT」を行い、ベテラン経営指導員には個別案件に応じてスーパーバイザーがサポートする「課題型OJT」を行っている。

事業の構想段階では、スーパーバイザーが会員企業へ直接支援を行わないのは効率的ではないとの議論もあったが、実際に事業が稼働してからは、経験年数1年未満の経営指導員が単独で2件の経営革新計画の作成支援を行うなどの成果が現れている。また、各商工会が、難易度の高い案件や非会員からの創業の相談にも積極的に応じるようになり、会員非会員を問わず、商工会へ相談しやすい雰囲気づくりにもつながった。こうした取組が地域の事業者にも広く受け入れられ、2013年11月現在、沖縄県内全商工会の会員数が、1999年以来14年ぶりに2万人を突破し、組織率も62.9%（対前年比2.3%増）に達するなど、県内の小規模事業者数が減少する中で、会員数の増加、組織率の向上を果たしている。

出典：『中小企業白書 2014年版』478頁

編集後記

支援課経営力向上支援室 北部分室

国頭村・東村・大宜味村・名護市・今帰仁村・本部町・宜野座村・
金武町・恩納村・伊江村・伊平屋村・伊是名村

自社の事業を見つめなおし、強みの再発見と課題の克服により新市場へアプローチし新たなビジネスチャンスを見出す経営者に寄り添い伴走支援を行うケースが多く記された事例集です。支援機関に携わる方々必見の一冊です。

北部分室スーパーバイザー 鎌本 洋一

支援課経営力向上支援室 中部分室

読谷村・嘉手納町・うるま市・北谷町・北中城村・中城村・宜野湾市・
西原町

事業者さんと経営指導員が辿った軌跡が1ページに凝縮され、充実感ないし達成感が溢れ出したスナップ写真が印象的です。「施策はこんな使い方もできるんだ～」と参考になる事例が多く集まりました。今後のOJTの場面や研修会等で活用していきたいと思います。

中部分室スーパーバイザー 上原 善彦

支援課経営力向上支援室 南部分室

与那原町・南風原町・豊見城市・南城市・八重瀬町・糸満市・座間味村・
渡嘉敷村・南大東村・久米島町

今年も新型コロナウイルスの影響が大きい中、アフターコロナを見据えた素晴らしい支援事例が集まりました。それぞれワクワクするような内容で、会員事業者の皆さんの底力とそれを支援した経営指導員や商工会職員の皆さんの頑張りに心より敬意を表します。

南部分室スーパーバイザー 本永 学

支援課経営力向上支援室 先島分室

石垣市・竹富町・宮古島市伊良部・与那国町

令和3年度各商工会の経営指導員が各事業所の課題や問題を解決し新たなステージに進んだ事業所の事例が盛りだくさんです。毎日、伴走型支援で事業所に寄り添い支援した経営指導員の支援事例ですので、是非ご活用下さい。

先島分室スーパーバイザー 上間 平明

支援課経営力向上支援室 県連

コロナ禍を乗り越え、さらにアフターコロナを見据えた経営活動は、地味でありダイナミックでもある。このような、対極的で幅の広い伴走支援を実施する経営指導員達に心より敬意を表します。

県連スーパーバイザー 豊里 友一郎

支援課経営力向上支援室 県連

昨今の新型コロナウイルス感染症拡大の影響により中小・小規模事業者は経営課題が山積してる中で、経営指導員が持続的に伴走支援しながら中小・小規模事業者の経営基盤の強化を図り、地域経済の活性化に繋がる取り組み行っております。そのような取り組みをほんの一部ではありますが、事例集という形でまとめましたので是非ご一読いただければ幸いです。

県連スーパーバイザー 玉城 直樹

経営革新計画 支援事例集

令和4年1月発行

制作：沖縄県商工会連合会 支援課 経営力向上支援室

沖縄県那覇市小禄 1831-1 沖縄産業支援センター 6階

TEL 098-859-6150

FAX 098-859-6149

