

経営革新計画 支援事例集

青年部事業所編

vol.1
2019.3



沖縄県商工会連合会 支援課 経営力向上支援室

経営革新計画とは

中小企業等経営強化法において、「経営革新」は、以下のように定義しています。
「事業者が新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること」

✓ 1 新事業活動について

次の4つの新たな取り組みをいい、いずれかを含んだ計画にすることが求められます。

- ①新商品の開発又は生産
- ②新役務の開発又は提供
- ③商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

✓ 2 経営の相当程度の向上について

経営目標の2つの指標を計画終了時まで達成することが求められます。

計画終了時	指標① 「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率	指標② 「経常利益」の伸び率
3年計画の場合	9%以上	3%以上
4年計画の場合	12%以上	4%以上
5年計画の場合	15%以上	5%以上

付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費

経常利益 = 営業利益 - 営業外費用（営業外収益は含まない）

✓ 3 新規性について

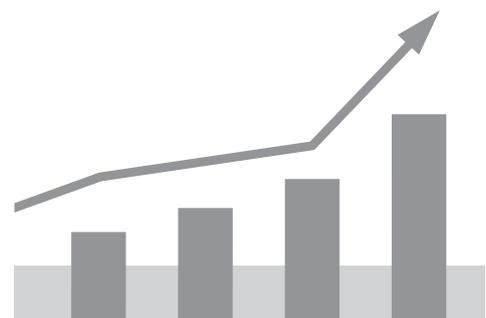
個々の中小企業者にとって「新たなもの」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合についても原則として承認対象となります。ただし、業種毎に同業の中小企業（地域性の高いものについては同一地域における同業他社）における当該技術の導入状況を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については承認対象外となります。

✓ 4 実現可能性について

市場や販路、資調達方法、実施体制等が十分検討され、実現可能性の高い計画であることが求められます。

✓ 5 計画期間について

3、4、5年間のいずれかに設定します。



6 経営革新計画承認後の支援措置

経営革新計画の承認を受けると、多様な支援策を受けることができます。

- ・ 中小企業経営革新強化支援事業費補助金
- ・ 信用保証協会による信用保証の特例
- ・ 政府系金融機関による低利融資
- ・ ベンチャー支援資金
- ・ 高度化事業
- ・ 株式会社日本政策金融公庫法の特例
- ・ 貿易保険法の特例
- ・ 中小企業信用保険法
- ・ 中小企業投資育成株式会社からの投資
- ・ 起業支援ファンド
- ・ 中小企業総合展
- ・ 特許関係料金減免
- ・ 沖縄の産業まつりにおける経営革新展への出展



※計画の承認は支援策を保証するものではありません。計画の承認後、利用を希望する支援策の申請先である支援機関の審査が別途あります。

7 経営革新計画策定のメリット ～承認事業者から届いた声～

経営全般

自社の立ち位置やお客様の反応を意識した商品を考案するようになった。

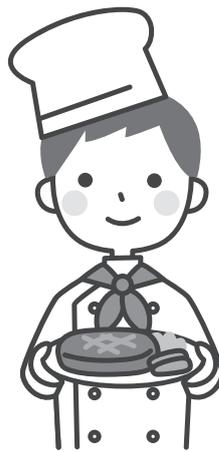
目の前のことに追われ、将来を見通せない自分とサヨナラができた。

目標数値達成のために何をすべきかが明確になり、売上が急激に伸びた。

役職員で目標を共有でき、従業員の意識が向上した。

自社の方向性が明確になった。

目標を立てる爽快感・ワクワク感を味わえた。



信用力

知名度・信用力が向上した。

承認企業という箔が付き、営業が行いやすくなった。

資金調達

金融機関への信用力が増し、円滑な資金調達につながった。

西表島産の高付加価値米粉の生産と 受託加工の開始

所在地：沖縄県八重山郡竹富町

字西表 1608 番地

代表者：大浜 一将

業種：卸、旅館業、

食品加工業（製粉業）

設立：平成 26 年 12 月

電話：090-3078-7276



経営革新の概要

西表島では農地に限りがあるためお米の生産量を増やすことが難しく、売上が伸ばしづらい状況にありました。売上向上を図るためには西表島でお米の生産、独自のルートで販売し収益率の高い父親が経営している大浜農園の営業権を移し、大浜農園で生産しているお米を自社で買い取り、お米で付加価値の高い米粉の加工製造・販売で売上向上を目指します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	米卸売業	米粉の加工製造・販売 連携先：八重山地域の商品開発事業
ターゲット顧客	地元小売店、地元ホテル、地元学校給食	学校給食、パン屋さん、製麺業者、スーパー

代表者の声

離島の離島である西表島だからこそ不便なところが多々あります。その分いろいろな事を気づき考えるきっかけにもなっているので、しっかり考えアイデアを出し、「西表島産」という付加価値も活用しながら、西表島からいい商品を届けていきたいです。



経営指導員の視点

西表島でお米を生産・販売している大浜社長より精米時に出る割れたお米を米粉にして販売するため、製粉機を導入したいとおっしゃっていたので経営革新計画の作成を通じて事業戦略と製粉プロセス見直しや販路拡大を中心とした支援を行いました。さらに今後は、米粉の商品開発・ブランディングを引き続きサポートしていきたいと思います。

竹富町商工会 仲村 伊由

急速冷凍じゅーしいおにぎりの開発及び販路開拓

所在地：本部町字渡久地

115 番地 7

代表者：崎原 太作

業 種：飲食業

設 立：平成 21 年 2 月

電 話：0980-47-3029



経営革新の概要

やんばるの木灰を使用した昔ながらの麺の製造とカツオ出汁にこだわった沖縄そばを提供しています。また県外の物産展に年間 20 回程度出店し、具たくさんじゅーしいおにぎりや県産もずく等を使用したてんぷらを中心とした実演販売を行っており、持ち帰り商品を求めるお客様の声から「急速冷凍じゅーしいおにぎり」が商品化されました。調理の手間がはぶけ”レンジでチン”の中食市場をターゲットとして店内販売や県外物産展での販売により単価アップを図り、売上増加を目指します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	沖縄そば専門店（沖縄そば、じゅーしい等）	急速冷凍じゅーしいおにぎりの店頭販売、卸販売 連携先：町内飲食店を予定
ターゲット顧客	本部町民、観光客	本部町民、町内飲食店、町内小売業者

代表者の声

ご家庭のレンジで温めるだけで、お店で食べる出来立ての味を味わえますので持ち帰り商品やお土産商品として販売強化していきたいです。冷凍保存することで必要な時に必要な分だけ使うことができることから同業他社への卸販売も行っていきたいです。今後はもとぶ香りネギなどの町内の素材を使った商品を今後開発していきたいです。



経営指導員の視点

持続化補助金での相談から経営革新計画へつなげて、申請書の作成支援を行いました。現在は手作業で製造しており、今後量産化に向けて機械導入を検討していることから「ものづくり補助金」の申請をサポートしていき、生産性向上に向けて取り組んでいきたいと思えます。

本部町商工会 前田 和宏

従来型・改良型高麗芝の生産及び 希少中南米原産植物の輸入養生販売

所在地：金武町字金武 797 番地

代表者：伊藝 順輝

業種：卸売業・
芝生維持管理業

設立：平成 28 年 1 月 29 日

電話：090-8171-8844



経営革新の概要

当社では、町内のスポーツ施設の芝生維持管理業務を受託していましたが、競合他社の参入により売り上げが減少。参入障壁の高い新商品開発とサービス提供の必要がありました。

沖縄県はスポーツコンベンションの誘致による観光振興・地域活性化に取り組んでいて、また好調な観光産業を背景に観光産業関連施設の建設ラッシュもあり、他市町村スポーツ施設への販路開拓、県外移入に頼る高麗芝の自社生産、中南米原産観葉植物の輸入卸を経営革新計画において取り組む事業としました。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・町内の高機能スポーツ施設の芝生維持管理業務。 ・中南米原産観葉植物輸入養生販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツ施設維持管理及び高麗芝生産事業の芝生維持管理業務。 ・中南米原産観葉植物輸入販売事業
ターゲット顧客	<ul style="list-style-type: none"> ・金武町内スポーツ施設委託管理発注者（金武町） ・県内造園会社 	<ul style="list-style-type: none"> ・県内の既存スポーツ施設又は新規に整備された施設で、高品質な芝生維持技術を求める市町村及び指定管理者。 ・ホテル、ゴルフ場、公園、一般家庭の工事を請け負う県内造園会社。 ・テーマパーク、ゴルフ場、リゾートホテル、店舗植栽、富裕層庭園工事を請け負う造園業者又は県内外バイヤー

代表者の声

競合他社の出現で売上げの減少と見通しに明るさが見通せない中、新たな販路の開拓、新たな商品・サービスの開発を考えたとき、「やりたい事」が多くありましたが、経営革新計画を作成する事で、市場の需要に対し自社の強みは何か？事業の優先順位は何か？を分析・整理することができました。弊社の事業が、沖縄県のスポーツコンベンション誘致の取組みに貢献できるよう頑張ります。



経営指導員の視点

創業相談からのお付き合いですが豊かな想像力と行動力には驚かされることもありましたが、想いを実現してもらいたく経営革新を提案しました。地区担当 SV の全面支援を受け、専門家相談等のコーディネートをいただきました。沖縄県の観光振興に寄与する可能性もあり、事業の成功に向け補助金の活用も含めサポートしていきたいと思えます。

金武町商工会 名嘉真 隆

未開の海でアドベンチャー！ インストラクターと行くポイント作成体験旅行

所在地：沖縄県島尻郡伊是名村
字伊是名 813 番地

代表者：松村 亮太

業 種：ダイビングサービス業

設 立：平成 29 年 4 月

電 話：0980-43-9984



経営革新の概要

マリンサービス業は夏場に売上が集中し、閑散期には漁師（アーサの養殖）として生計を立てていました。また既存事業のサップは客単価が低いことと風に影響されることも多いので、大きな機会損失となっていました。他のショップでは体験できないダイビングポイント開発やアーサの収穫体験など、伊是名島だからこそできる体験をお客様へ提供することで売上増を目指し、また島内他業種の方と連携することで伊是名島の振興・発展に貢献していきたいです。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	サップ、シュノーケル	ダイビング事業（ダイビングポイント開発、アーサの収穫体験、ナイトロックスエア活用による安全ダイビング） 連携先：
ターゲット顧客	一般観光客	一般観光客及びダイビング上級者、シニアダイバー

代表者の声

経営革新計画の承認を目指したのは地元の商工会指導員からの勧めでした。弊社は創業間もなくとにかく目の前のことに対応していくのに必死でしたが、計画を指導員と共に作っていくうちに数年後の姿が具体的に見えてきました。それによって今どうすべきなのかも見え、業績アップにつなげることが出来ました。



経営指導員の視点

融資や補助金等の相談対応をしていく中で経営革新計画に取り組むことになりました。松村代表はチャレンジ精神とアイデア豊富な方なので、計画策定には今出来ること、出来ないことなど無理はせず実現可能な計画になるよう意識しました。創業から間もない事業所なので今後も適宜、伴走型の支援を実施していきたいです。

伊是名村商工会 友利 慎吾

想いを付加した引出物の開発及び アイシングクッキー製作体験の開発

所在地：沖縄県うるま市赤道
742-1 バリーハイツ 102

代表者：宮城 信道

業 種：食料品製造業

設 立：平成 23 年 3 月

電 話：098-923-0103



経営革新の概要

これまでお客様のご要望に丁寧に対応してきたことやアイシングの技術を有する強みを生かして、①好きなメッセージを付加できるアイシングクッキー入り引出物の開発、②アイシングクッキーの製作体験を新たなサービスとして始めます。クッキーに温かい「想い」をプラスすることができ、特別感を演出できます。製作体験では「作り上げる過程」を楽しむことができます。これらを通して、お客様に長く愛顧してもらえるお店を目指していきます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	ビスケット・クッキー・ラスク・フローズン飲料・コーヒー	披露宴向けの引き菓子、アイシングクッキー製作体験教室 連携先：ウエディング施設
ターゲット顧客	主として 30 代から 40 代の女性客	①リゾートウエディングをされる新郎新婦 ②アイシングクッキー製作体験教室→幼稚園及び小学生の親子

代表者の声

日々の業務に追われるなか、経営革新計画に挑戦したいと思っていました。今回、商工会の方から提案を受けて挑戦を決めました。新事業の課題を把握し、段取り計画する事ができ、さらに既存事業の動機を見直す良いきっかけとなりました。新事業の成功もあり、多くのお客様から喜びの声を頂いています。お菓子を通して、お客様に笑顔になってもらえる様、今後も頑張ります。



経営指導員の視点

代表者の想いを汲み取るヒアリングを意識しました。SV が他の市町村での事例を紹介してイメージを膨らませ、「成功させたい」という想いを込めた計画書が出来上がりました。承認後は、ビジネスマッチングを目指して関係者を紹介したり、進捗状況を伺ったりして、計画の具現化を着実に進めています。

うるま市商工会 新垣 真永

紙製ハンドメイド「マギーフラワー」の開発

所在地：嘉手納町字嘉手納 297-7

代表者：金城 和枝

業種：花・植木小売業

設立：平成19年10月

電話：098-957-3123



経営革新の概要

20年に渡って花束をスパイラルに組み作り上げるスキルを応用し、紙を使って制作する大きな花のアートである手作りの「マギーフラワー」を開発し、販売等を行います。生花のような日持ちの短さは鑑賞の際にネックとはならず、半年程度は十分楽しむことができます。人の顔以上の大輪は見た目のインパクトが大きく、ウエディング、音楽発表会等の背景として映えるほか、卒業祝・入学祝・退職祝・結婚祝等のギフトとしての利用を見込んでいます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	ブライダル用生花、バルーン	マギーフラワーの販売・レンタル・教室、ベビーフラワーベット 連携先：ブライダル施設、フォトスタジオ等
ターゲット顧客	リゾートホテル・ブライダルサロン等の法人、個人	フォトスタジオ、ブライダル関係者、花屋等

代表者の声

マギーフラワーは、インパクトがある贈り物をしたと考える方やいわゆるインスタ映えする画像撮影を望む方に特に支持され、店頭ディスプレイに目を留めて頂くお客様も増えています。県の承認を頂いたことを追い風にして新事業のウエイトを増やし、多くのお客様の目に触れる機会を増やしていきたいと思っています。



経営指導員の視点

商工会青年部活動の調整で店舗を訪問した際に「最近こんなこと始めました」と見せていただいた商品のインパクトが大きく、今後の周知や収益性の検討のために経営革新を提案しました。沖縄のクラフトペーパー第一人者として活躍していくことをサポートできたらと思います。

嘉手納町商工会 宮里 昇一

プリント技術を生かしたオーダー式 ビジネスウェアの開発

所在地：北中城村喜舎場 389

代表者：喜納 宏史

業 種：その他の外衣・
 シャツ製造業

設 立：平成 27 年 4 月

電 話：098-923-2351



経営革新の概要

衣類のデザイナーを 15 年超務め、被服関係の豊富な知識を有する強みを生かし、沖縄県内のビジネスパーソンのビジネス使いを念頭においた、オリジナル性が高いビジネスウェアを提供します。量販店で売られているかりゆしウェアは、柄が他人と被ることで気まずさを感じたり、値段について割高であると捉える消費者は少なくありません。一方、当店のウェアは、デザインについてオーダーができる受注生産を採用し、世界で 1 つだけのオリジナルウェアをリーズナブルな価格で提供します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	オリジナル T シャツ、印刷物	オーダー式ビジネスウェア
		連携先：小売店、アートクリエイター
ターゲット顧客	個人、企業	30 代～ 40 代のビジネスパーソン

代表者の声

お客様の「あったらいいな」という声がきっかけとなって今回のサービスを開始し、経営革新を通して中長期的な展望を描くことができました。買われたお客様の評価は上々、リピートされる方も多いです。この度、沖縄市へ 2 号店を出店する運びとなり、オリジナルウェアの浸透によって、勢いをつけていきたと思います。



経営指導員の視点

経営講習会の受講をきっかけに自身の取組を経営革新計画としてチャレンジしたいという代表者の想いを上原 S V のフォローを受けながら計画書作成を行いました。また、今回の取組に関する商標の相談や融資相談を並行して行い関係機関への橋渡しを支援しました。今後は計画通りに進行できるように側面からサポートしていきたいと思います。

北中城村商工会 照屋 亮

新しい未来を構築するコンテナハウス

所在地： 宜野湾市普天間
 二丁目 14 番 8 号
 代表者： 新垣 大輔
 業 種： 建設業
 設 立： 平成 27 年 2 月
 電 話： 098-917-0456



経営革新の概要

建築資材高騰等による利益率低下が課題となっていた当社において、「低コスト」・「短期間工期」が魅力のコンテナハウス販売・設置事業を新規事業として展開し課題克服を目指します。全国持家比率が低水準にある沖縄県において、低コストで住宅提供する側面的な社会貢献を目指します。本事業は、塗装技術・研磨技術・遮熱技術・防水技術等、リフォーム業で培った弊社の専門分野を十分に活かした新たなビジネスモデルとなります。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	建築リフォーム、内装、塗装、新築工事	コンテナハウスの販売、設置 連携先：不動産業者
ターゲット顧客	一般個人・建築業者・不動産業者	これから家を建てる 30 代～ 40 代の一般顧客、不動産業者、飲食店経営者

代表者の声

世界を変えるシンプルなアイデア建築資材として、中古輸送コンテナを利用しリサイクル循環経済を目指します。耐久性が強く、分解が容易で、時間・お金・労力を節約できる今後の世界情勢にぴったりの建築アイデアだと思います。



経営指導員の視点

将来のビジョンが明確で、とてもやる気のある新垣社長から新しい事業計画の話を知り、直ぐに経営革新を提案し申請支援を行いました。利益率の減少という経営課題を抱えていましたが、本事業の展開により課題の克服及び地域貢献にも繋がる計画です。引き続き更なる増収に向けた継続支援を行います。

宜野湾市商工会 内間 光

故人を偲ぶ思い出の絵の提供及び ワークショップ開催による付加価値向上

所在地：宜野湾市大山 5-18-6

代表者：玉宮 朝日

業 種：専門サービス業

設 立：平成 24 年 1 月

電 話：090-1342-4978



経営革新の概要

①顧客の要望に沿って故人を偲ぶ絵を制作します。絵を通して、お客様は、故人との思い出や幸せなひとときに浸れ、生きる活力を得ることができます。故人への想い・故人の人となり・人生のストーリーを手描きならではの柔らかさや温かさを表現します。オプションとして、ドライフラワーを絵のアクセントとして入れることができます。②当店のことを広く知って頂き、お客様との接点をもつ機会を増やすため、リース制作のワークショップを実施します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	似顔絵（誕生日、記念日、ウェディングのウェルカムボード）の制作販売、ドライフラワーの制作販売	故人を偲ぶ思い出の絵、ワークショップの開催 連携先：記念品取扱専門店、葬儀社
ターゲット顧客	新郎新婦、恋人、家族、職場同僚等へギフトを送る方	故人との思い出を大切に残したいと願う遺族等、制作体験をしたい恋人・親子等

代表者の声

自社の課題や新規事業の方向性などについて分析する機会を得ることができたことにより、頭の中が整理され、やるべきことがクリアになりました。

目標ができることで、「よし、やれる！やっっていく！」とモチベーションがあがったのもありましたが、経営指導員の方の取り組んで頂く姿勢を見て感動いたしました。たくさんの人に支えてもらっているという気持ちを忘れず、今後の経営や展開に活かされるよう、精進していこうと思います。



経営指導員の視点

売上の伸び悩みや新規顧客獲得に頭を悩ませていた玉宮代表。既存事業を見直し、目標売上高の設定や新規顧客獲得に向けた事業計画作成について伴奏支援をしていく中で新規事業のアイデアが生まれ、その新しいアイデアを実現可能な計画に落とし込み、経営革新申請の支援を行いました。これからも引き続き「ゑんぴつ堂」ならではのビジネスモデルを確立させる支援を続けていければと思います。

宜野湾市商工会 内間 光

