

経営革新計画 支援事例集

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

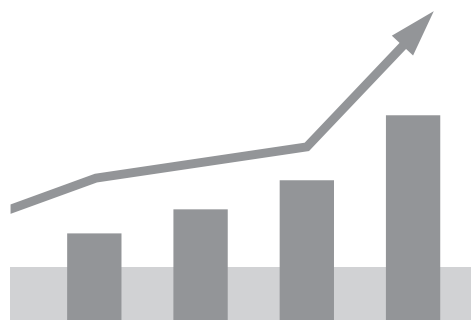
個々の中小企業者にとって「新たなもの」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合についても原則として承認対象となります。ただし、業種毎に同業の中小企業（地域性の高いものについては同一地域における同業他社）における当該技術の導入状況を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については承認対象外となります。

✓ 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。

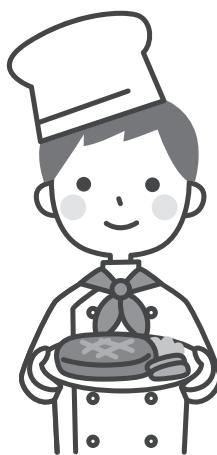
目の前のことに追われ、将来を見通せない自分とサヨナラができた。

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。

この事例集は、今年度、商工会が経営革新計画の策定から承認、その後のフォローアップ等に関与して伴走支援を行った事業所の取組を紹介するものです。様々な創意工夫によりイノベーションを起こした承認事業所の取組に敬意を表するとともに今後、経営革新を目指される皆様の参考になれば幸いです。

CONTENTS

本原畳店 <石垣島産い草を使用した畳の製品化に向けた生産体制を確立し、収益改善を図る> 石垣市商工会	5
株式会社星砂 <西表島産の高付加価値米粉の生産と受託加工の開始> 竹富町商工会	6
FIRST BOAT <中古船市場への参入による売上拡大> 名護市商工会	7
株式会社グラスアート藍 <新ミドル富裕層向け「高付加価値型ビジネス」ヘシフトによるブランド強化事業> 名護市商工会	8
さわのや <急速冷凍じゅーしいおにぎりの開発及び販路開拓> 本部町商工会	9
ちゅらさ工房 <庚申バラ・ハイビスカスの摘み取り体験と生花入りシロップとジャムの製造体験> 恩納村商工会	10
一般社団法人 GREEN FIELD OKINAWA <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> 金武町商工会	11
イゼナマリンサービス グイン <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> 伊是名村商工会	12
otama <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> うるま市商工会	13
シンプル企画合同会社 <刺繍の内製化による販路拡大> うるま市商工会	14
株式会社サードウェイブ <セルフレスキューレッスン付きアクティビティ機材の提供> うるま市商工会	15
琉球アジア株式会社 <「缶」から「高付加価値ペット製品」製造移行に伴う利益額・率向上による会社経営健全化> うるま市商工会	16

株式会社ぬちまーす <ぬちまーす（命の塩）を使った手作り豆腐体験とペンダント作り体験で売上向上> うるま市商工会	17
Flower Living K's <紙製ハンドメイド「マギーフラワー」の開発> 嘉手納町商工会	18
山香 <小袋充填の付加価値向上等による販路開拓> 嘉手納町商工会	19
旭潜研株式会社 <「海中作業向け潜水マスク」等の開発・販売> 嘉手納町商工会	20
Growth <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> 北中城村商工会	21
有限会社ニコニコ商事 <顧客を笑顔にする厨房機器のバリューチェーン構築> 宜野湾市商工会	22
株式会社リフレ <新しい未来を構築するコンテナハウス> 宜野湾市商工会	23
ゑんぴつ堂 <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> 宜野湾市商工会	24
紅陽庵 <妊娠する体を整える為の定期コースと食事セミナーの開発> 宜野湾市商工会	25
琉球うりずん物産 <スモーク豆腐よう・県産落花生じーまーみ豆腐手作りキット等の開発> 宜野湾市商工会	26
農業生産法人株式会社マルシェ沖縄 <常温の紅芋加糖ペーストの開発による販路拡大> 西原町商工会	27
くるま村 <顧客の要望に沿った提案型コンプリートカー、キッチンカーの受注生産及び販売> 西原町商工会	28
有限会社イスト <デザイン建築設計事務所が魅力ある建材を導入し木造住宅で売上向上> 南風原町商工会	29
有限会社ハナムロ・インターナショナル <沖縄離島らしいオールインクルーシブ型リゾート建設による経営基盤強化> 座間味村商工会	30
株式会社インティヴ <島内唯一の富裕層向けリゾートホテルの開業及び離島ウェディングの開発で売上向上を図る> 座間味村商工会	31

本原畳店

石垣島産い草を使用した畳の製品化に向けた生産体制を確立し、収益改善を図る

所在地：石垣市登野城 90-1

代表者：本原 正将

業 種：畳製造業

設 立：昭和 21 年 8 月

電 話：0980-82-3569



経営革新の概要

全国的な畳間の減少を背景に、現状の畳工事だけでは売上向上が難しい状況です。現在、畳表等のい草を石垣島で栽培し製品化を目指していますが、い草の作付・栽培から納品まで一貫した生産体制を確立することで、収益性と品質の向上を図ります。また、自社の強みとする畳加工技術を活かして、廃棄材料を活用した商品開発を行い、他社との業務提携で販売できる体制を再構築し、収益改善を図ります。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	畳製造、畳工事、畳雑貨販売	石垣島産い草を使用したオリジナル畳
		連携先: (有)兼城畳産業、(名)青木本店、南山舎
ターゲット顧客	地域住民、観光客、葬儀会社	安心・安全で高品質な国産畳を求めている方。

代表者の声

計画策定を通して、漠然とした目標が、数値化されることにより、具体的な目標が定まりました。また、承認後は、太く弾力性・吸湿性に富む石垣島産畳表を、自信を持って、生産・販売につなげていく意欲が増しました。安心・安全で高品質な畳表の生産に向けて、日々努力を重ねていきたいと思えます。

経営指導員の視点

融資斡旋、補助金申請、専門家派遣制度等の商工会メニューをご活用いただいております。平成 29 年度に持続化補助金、平成 30 年度にもものづくり補助金の採択を受けて、着実に売上を伸ばしています。今回の 6 次産業化の取り組みは、頭の中で描いている漠然としたイメージを計画書として形に残すことで、円滑に事業を進め更なる経営力向上が期待できるものとしてご提案させていただきました。今後も持続的発展を目指し、継続して伴走型支援を実施します。

石垣市商工会 仲村 圭一郎



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っています。

竹富町商工会 仲村 伊由

中古船市場への参入による売上拡大

所在地：名護市字宮里

1004 番地 2

代表者：平敷 翔悟

業 種：船舶製造・修理業

設 立：平成 27 年 4 月

電 話：0980-43-6259



経営革新の概要

既存主事業であるボートやマリンエンジン修理は、ほぼ保険対応修理となります。保険対応修理の場合、入金が約半年後となり、その間の運転資金確保が課題となっていました。

顧客から要望の多い中古艇取扱事業を展開し、修理以外の収入源を確保することで課題の解決を狙います。また、中古艇取扱に伴い、その後のアフターケアや修理に対応することで、更なる売上増を図ります。新事業を安定させ、県外や国外もマーケットとし、事業拡大を目指します。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	マリンエンジン、その他関連商品の販売・修理	中古艇売買仲介、中古艇買取販売
		連携先：各地漁協、マリーナ、釣具店等
ターゲット顧客	ボート所有者	ボート売買希望者

代表者の声

以前より考えていた中古艇取扱事業について、経営革新計画策定を通して実行することが出来ました。計画を立てることで、会社の進むべき方向性が明確になりました。この事業をきっかけに、これからのマリン事業をけん引できるような企業を目指していきます。



経営指導員の視点

代表とお話をする中で課題解決方法を聞き、これは十分に経営革新に当たったと思い経営革新計画への申請を提案しました。販促活動については小規模事業者持続化補助金の活用を提案し、事業所負担を軽減するように心がけました。今後、需要増が見込まれる中古艇取扱事業が成功するように、引き続き販促面や資金面でサポートが出来ればと思います。

名護市商工会 山城 三樹雄

新ミドル富裕層向け「高付加価値型ビジネス」へシフトによるブランド強化事業

所在地：名護市中山 211 番地 1
 代表者：代表取締役 壽 亜里
 業 種：窯業・土石製品製造業
 設 立：平成 10 年 7 月
 電 話：0980-53-2110



経営革新の概要

不特定多数の観光客をターゲットとした琉球ガラス体験、販売では、同業他社との価格競争などもあり、差別化が厳しい状況である。「新ミドル富裕層」が求めている「個の対応」を可能とするプライバシー環境の整備、非日常、オンリーワン高付加価値体験メニューの創設、商品開発を行い、販売、対応していくスタッフの資質向上による「グラスアート 藍」ブランド強化を図り、「新ミドル富裕層」を獲得していく。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	琉球ガラス各種体験、製造卸	富裕層向け新商品開発及び新サービス（体験）開発
		連携先：沖縄コンシェルジュ協会
ターゲット顧客	沖縄を訪れる不特定多数の観光客（インバウンド含む）	新ミドル富裕層。日本では純資産金融資産（900万円以上2000万円未満）を持つ方は、46歳以上の人が93%を占めている。特に60歳以上が主流であるので、この層を国外も含めターゲットとする。

代表者の声

不特定多数の観光客をターゲットとするビジネスから、特定・固定客層（新ミドル富裕層）に対する高付加価値・高利益率のギャラリー型モデルへの段階的に移行していく具体的なスケジュールなどが明確になりました。



経営指導員の視点

毎月定例の経営会議を通じて、課題は明確になっていました。その課題を解決していくために具体的にどのような事を行っていくのか？をみんな考えて、今後の進むべき方向性を明確にしていきました。今後も引き続き定例会議を通じ伴走支援を続けて行きます。

名護市商工会 金城 茂孝

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っています。

本部町商工会 前田 和宏

庚申バラ・ハイビスカスの摘み取り体験と 生花入りシロップとジャムの製造体験

所在地：恩納村字恩納 6494

代表者：仲西 美佐子

業 種：サービス業

設 立：平成6年10月

電 話：098-966-2286



経営革新の概要

- ①所有する畑で無農薬で生育している庚申バラまたは沖縄在来種のハイビスカスのいずれかの花摘み体験と摘んだその生花を入れたシロップの製造体験をセットで提供します。
- ②生育した庚申バラ入りジャム、ハイビスカスジャムを製造し、各種プログラム体験者への販売のほか、観光客が多く集うおんなの駅なかゆくい市場での販売を行います。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	エコツアー、イノー観察 染物体験・販売	花の摘み取り体験及び製造体験と加工品販売
		連携先：恩納村観光協会、おんなの駅なかゆくい市場、恩納村内リゾートホテル、恩納村内ダイビング業者、沖縄県内の自治会
ターゲット顧客	修学旅行生	修学旅行生（女子高生）、沖縄本島内の自治会、婦人会

代表者の声

地域の財産を活用した商品開発をしたいという想いから、計画策定を行いました。
現在はジャムの販売を行っていますが、今後はコーディアル（シロップ）等の商品展開をめざします。
ハイビスカスやバラを活かした商品開発により、バラの里恩納村にし、バラまつりを開催したいです。



経営指導員の視点

色々なアイディアをもっている仲西代表に経営革新計画を提案し、事業計画策定を進める中で、消費者のニーズ調査や専門家指導を実施し、より具体的な計画となりました。今後も事業実施に向けて継続的なサポートを行います。

恩納村商工会 金城 貴子

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していただきました。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います。

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。



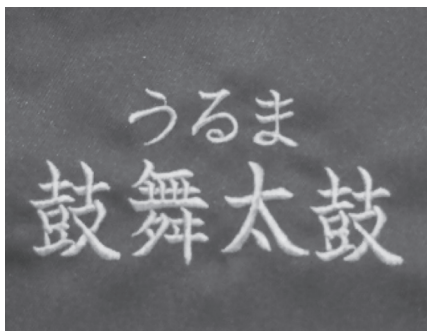
経営指導員の視点

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

刺繍の内製化による販路拡大

所在地：沖縄県うるま市
みどり町 1-4-13 (103)
代表者：安里 輝美
業 種：織物製事務用・
学校服製造業
設 立：平成 27 年 11 月
電 話：098-974-4760



経営革新の概要

課題となっていた外注工賃の削減、売上の平準化を目指した取組として、刺繍ミシンを導入して、刺繍の内製化を行います。自社の強みである企画デザイン・パターン・縫製に刺繍を加え、学生服の刺繍、ギフト対応、資金造成用粗品の提供等を新たに行います。短納期でお客様の要望に応えるとともに、品質管理を徹底し、よりよいサービスを追求します。アパレル生産に対応している会社として認知してもらえよう努めていきます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	企業OEM生産、アパレルメーカー用パターン製作、個人オーダー	学生服の刺繍、資金造成用タオルの刺繍、出産等の返礼ギフト、慶事用ギフト、未熟児用新生児服・製作キット
		連携先：アパレル関係組合、小売店
ターゲット顧客	企業、アパレルメーカー、個人	個人、スポーツ団体、企業等

代表者の声

刺繍ミシン導入後、専門店としての縫製対応や短納期対応に評価を頂き、口コミでの利用者が広がっています。遠方からのお客様もいらっしゃいます。刺繍以外の面でもパターン販売等の構想を進めており、今後も前へ前へと進めていきたいと思っています。



経営指導員の視点

安里代表は常に自社の発展のためにチャレンジをしており、持続化補助金申請内容から今回の経営革新の申請にいたりました。上原 SV が入ること代表の想いや中長期計画を策定することで計画が具体的となり実現性が高まりました。今後は計画進捗に合わせて販促面を支援できればと思います。

うるま市商工会 長浜 章洋

セルフレスキューレッスン付き アクティビティ機材の提供

所在地：うるま市字西原

816 番地 4

代表者：森上 和利

業 種：卸売業

設 立：平成 28 年 4 月

電 話：098-989-7780



経営革新の概要

観光客を中心としたマリンアクティビティが盛んになるなか、手軽に楽しめる環境は水に対しての油断も生んでおり、大小の事故も発生しています。そこで、海上自衛隊勤務時は海難救助に従事するなど命の現場を理解している強みを生かし、セルフレスキューレッスン付きアクティビティ機材「SEABOB RESCUE」を事業者向けに展開し、新たな販路確立と収益の柱を構築していきます。「SEABOB RESCUE」は免許不要で水中探索ができる機材であり、マリン事業者のリスクに対する備えを提供します。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	潜水、警備、救難資機材等の販売	アクティビティ機材「SEABOB RESCUE」をセルフレスキューレッスン付きで提供
		連携先：マリンアクティビティ関連団体
ターゲット顧客	官公庁	官公庁、マリンアクティビティ提供事業所

代表者の声

経営革新は挑戦してよかったです。これを起点として、新たなビジネスパートナーができたり、県産業まつりへ出展したりと業務の広がりがありました。今後は、民間への営業を強化していきます。また、県外で開催される展示会等において「SEABOB RESCUE」の認知度を上げ、事業の柱として育てていきます。



経営指導員の視点

従来の官公庁を対象とした取引に加え新たな収益の柱を構築すべく、民間企業をターゲットとした機材販売での経営革新計画策定支援を行いました。経営革新計画策定は、経営課題の発掘や目標が明確化できるため、申請者だけでなく支援する側のレベルアップにもつながるものだ改めて感じています。今後も他の支援機関と連携しながら販路開拓や様々な支援策の提案を行い、事業拡大に貢献していきたいと思います。

うるま市商工会 城間 敦子

「缶」から「高付加価値ペット製品」製造移行に伴う利益額・率向上による会社経営健全化

所在地：うるま市州崎 12 番 84 18 号棟

代表者：藤本 栄一郎

業 種：清涼飲料製造業

設 立：平成 26 年 3 月

電 話：098-982-1930



経営革新の概要

これまで缶飲料の OEM 受注生産を主として行っていましたが、利益率が低いこと等が課題でした。その解決策として、従来の「缶」中心の製造アイテムから付加価値のあるバタフライピーティーを始めとする「ペットボトル」を中心とした製造を行っていきます。

加えて、ロス率の改善、製造コストの抑制のために、アタッチメント（部品）購入やオーバーホール（保守点検）などの設備メンテナンスも実施します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	主として缶飲料の OEM 受注	奇跡のブルーハーブ バタフライピーを使った美容・健康プラスビジュアルも良いペットボトル飲料等
		連携先：大手小売業
ターゲット顧客	一般消費者	美容・健康・流行に興味・関心を持たれる女性等

代表者の声

経営革新は、今回で 2 回目の承認となります。主力であるお茶等の缶製品の製造・販売から付加価値の高いペットボトル製品へのシフトを図ります。新たな経営体制の構築、販路を見出し、「必ず売れる」「他にない」をコンセプトとして、それを見抜く「選球眼」を養っていききたいと思います。

経営指導員の視点



これまで OEM 受注を中心とした経営の影響から、利益率の向上が課題でした。現場を仕切っている林専務から、商品製造割合を高利益率商品へシフトさせ、新たな経営体制の構築を図りたいとの相談があり、沖縄県商工会連合会の上原 SV のサポートも頂き、計画策定の支援をしました。今後も新たな商品の企画に取り組んでいくため、専門家も活用しながら引き続き支援していきたいと思います。

うるま市商工会 嘉陽田 敦史

株式会社ぬちまーす

ぬちまーす（命の塩）を使った手作り豆腐体験とペンダント作り体験で売上向上

所在地：うるま市与那城

宮城 2768

代表者：高安 正勝

業 種：製塩業

設 立：平成9年3月

電 話：098-983-1111



経営革新の概要

見学にお越しになるお客様が増加傾向にあるなか、お客様の満足度を高める商品やサービスの提供について模索していました。経営革新計画を起点として、ぬちまーすを使った手作り豆腐体験、ペンダント制作体験を開発します。これらを通してお客様と接点を持ち、当社商品の良さを知って頂くことを目指します。また、観光スポットとしてお越しになるお客様に対して、食する塩以外の商品として、旅の思い出となる「ぬちまーす」入りペンダント、お守りを提供します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	ぬちまーす、ぬちまーすを使った関連商品（調味料、コスメ等）	・ぬちまーすを使った手作り豆腐体験、ペンダント制作体験 ・ぬちまーすが入ったペンダント、お守り
		連携先：観光物産協会、市内商業施設
ターゲット顧客	沖縄の塩に興味をお持ちの方、塩分摂取に留意されている方、観光スポットして工場見学でお越しになる方	思い出になる商品を身に着けたいと思う方、思い出の一コマとして、体験を行いたい方

代表者の声

社員から提案のあった内容を経営革新計画に落とし込み、具体的な行動計画を策定することができました。策定過程で嘉陽田指導員に尽力いただき、それを見ていた社員は、「自分たちはもっとがんばらないといけない」と感化されました。お客様の満足度も社員の満足度も高められるよう邁進していきたいと思えます。



経営指導員の視点

高安副社長の将来的な事業展開構想について、優先順位をつけて取り組めるよう、カテゴリごとに分けて整理することに留意しました。即実行可能な事業計画とするため、計画策定にあたり社内全体を巻き込んだ内容となるよう上原 SV のサポートを受けながら支援を行いました。今後も専門家派遣事業等を適宜活用しながら、経営革新計画の達成に向けて、引き続き支援していきたいと思えます。

うるま市商工会 嘉陽田 敦史

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い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、店頭の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

小袋充填の付加価値向上等による販路開拓

所在地：嘉手納町字水釜 112-1

代表者：山内 昌憲

業 種：食品製造業

設 立：昭和 59 年 8 月

電 話：098-956-9236



経営革新の概要

小袋充填機を新たに導入し、下記の実現を目指します。

- ①初期設定さえすれば、熟練していない者でもワンタッチで取り扱え、充填時の異常発生が激減する等により、生産性を向上させ、小ロット商品の製造・充填にあてます。
- ②従来、印刷された小袋を納品していただく必要がありましたが、小袋印刷を内製化することで、小袋の印刷・充填を当店に纏めて依頼し、大量の小袋在庫を抑止することを目指します。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	自社商品（油みそ・じゅーしーの素等）、OEM 商品（ソース、調味料、ジャム等）	小袋充填機に印字機能を付加。社名やロゴを入れることが可能 連携先：
ターゲット顧客	食品製造業者、飲食店	小袋製品を外部委託している企業

代表者の声

向上計画、経営革新、ものづくり補助金といい流れで進めていけました。このほど印字機能を有する小袋充填機を納入したところで、テスト後、本格稼働に入ります。事業環境が刻々と変化する中で自社の立ち位置をしっかりと見極め、今回の計画で据えた新規顧客を増やしていきたいと思ひます。

経営指導員の視点



持続化補助金がきっかけで、経営革新計画の他、経営力向上計画・ものづくり補助金・先端設備の導入計画と様々な支援制度を実施しました。一連の取り組みの中でさまざまな視点から会社を分析することになり、結果自社の強みや今後の具体的なプランなど経営者がはっきり把握できたことが一番の成果だと思います。今後も引き続き事業承継や法人化について支援していきます。

嘉手納町商工会 小湾 健司

「海中作業者向け潜水マスク」等の開発・販売

所在地：嘉手納町嘉手納 445-5

代表者：杉浦 武

業 種：製造業

設 立：平成 29 年 1 月

電 話：098-956-7791



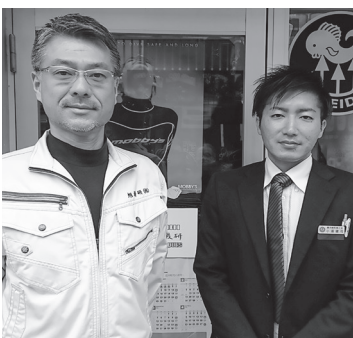
経営革新の概要

潜水作業と潜水機器のオーバーホールを長年携わっていましたが、漁師たちの切実な願いに応えるべく潜水マスクの製造に取り掛かりました。テストマーケティングも終了し、事業として精算性が見込める段階に達したので本格的に潜水事業者向けマスクの製造販売を開始します。同時に事業の見通しが立たない遠隔操作無人潜水機事業や、売上高の季節変動が激しいダイビング事業から脱却を図るため製造業へ転換を果たし経営の安定化を図ります。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	遠隔操作無人潜水機事業、潜水事業、潜水機材レンタル・オーバーホール事業、ダイビング講習	潜水マスク等の開発・販売
		連携先：漁協
ターゲット顧客	学術機関、ダイバー等	モズクやアオサを生産する漁業者、熟練ダイバー

代表者の声

足掛け 4 年。「旭面復刻版プロジェクト」からようやく完成品が誕生！浜比嘉島の海人のリクエストから始まり、多くの海人が待ち望んだ商品を世に出すことができ感無量です。経営革新計画承認をきっかけにして、今後は、施策をうまく活用しながら商品の改良を図っていきたいと思います。



経営指導員の視点

取り組みのきっかけから現在に至るまでのストーリーや代表者の思いに魅せられ、当初から商工会として支援を行ってまいりました。商品の潜在的な価値も高く今後ますますの市場規模拡大を見込んでいます。代表者の熱意に負けないよう高い視点を持ち今後も支援を続けていきます。

嘉手納町商工会 小湾 健司

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

顧客を笑顔にする厨房機器の バリューチェーン構築

所在地：宜野湾市真志喜

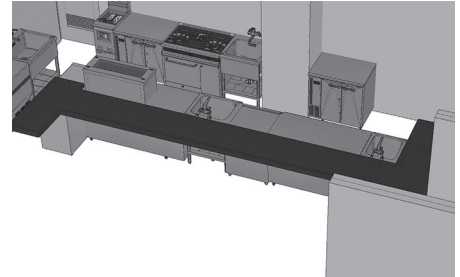
1丁目9番16号

代表者：佐和田 勝

業 種：リサイクル業

設 立：昭和59年11月18日

電 話：098-897-2525



経営革新の概要

厨房設備施工技能士を取得する過程で得た専門知識を活用し、3Dを用いた可視化提案を行います。LINEにて顧客が直接、当社及び施工業者（水道、電気、ガス、フードの設備業者）とやり取りが出来る環境を構築します。依頼者及び施工業者は進捗状況について、LINE上で画像等により確認することが出来、疑義が生じた際は照会できるため安心感・納得感が得られ、工期の短縮も見込めます。施工後のアフターメンテナンスを内製化しており、お客様と永続的な関係を築きます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	閉店・改装に伴う不要になった業務用の厨房機器、事務用品、店舗什器、クーラー等の中古品リサイクル販売	厨房機器設置に係る提案、施工・設置、アフターサービス 連携先：水道・電気・ガス・左官・フードの業種別施工業者
ターゲット顧客	事業を営む店舗、事務所	新規に開店する飲食店事業者

代表者の声

色々な構想を具体化出来ていなかったところ、経営革新の計画書を作っていくうちに方向性が定まってきました。また、専門家を活用し、現場別の工程・予算の管理についての手法も学ぶ事が出来、非常に役立っています。現在は当初想定していた以上の仕事も頂くなど、更なる発展を目指しています。



経営指導員の視点

持続化補助金の申請をサポートし、SVの助言を受けながら申請を完了したところ、今回の新事業は経営革新に該当するとのSVからの言葉。あと少しの労力で会員の支援が行えるならと事業所へ提案し、スムーズに承認に至りました。引き続き、施策活用を提案し、支援を行っていきたいと思います。

宜野湾市商工会 米須 清昭

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



いつでも愛される会社を社員一同で作っています。

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つき、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

妊娠する身体を整える為の定期コースと食事セミナーの開発

所在地：宜野湾市伊佐 2-15-9

トクムラ ANNEX A-7

代表者：仲眞 愛鈴

業 種：医療業（療術業）

設 立：平成 26 年 3 月

電 話：050-3696-2369



経営革新の概要

痛みが緩和すると通院をやめてしまう方が多く、継続的に利用頂く仕組みづくりが課題でした。今回、鍼灸師としての 14 年のキャリア、女性鍼灸師ならではの細やかさや機転を利かせたサービスを提供します。①患者の心身にじっくり向き合い、全身を整え、骨盤内の血流改善により受精・着床しやすい身体に整えていく鍼灸治療の定期コースを設けます。②自己治癒力や妊娠する力を高める食事の解説、調理実習、セルフケア等を内容とする妊娠する身体を整える食事セミナーを当院利用者と一般者向けに開講します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	頭痛、腰痛、肩こり、婦人科系の症状等の改善のための鍼灸治療	妊娠する身体を整える鍼灸定期コース、食事セミナー
		連携先：産婦人科医院、助産院
ターゲット顧客	頭痛、腰痛、頭痛、肩こり、婦人科系の症状等で悩む女性	妊娠を望む女性、不妊治療を行っているがなかなか結果がでない女性

代表者の声

経営革新のお話を頂いたとき、私が行っている事業が多くの方に知って頂ける機会になればという想いでスタートしました。計画を立てることが苦手な私にしっかりとアドバイスして下さい、計画を立てることで次にやるべきことも明確になりました。ここがゴールではなくスタートラインとして、一組でも多くのご夫婦の妊娠のお手伝いと健康長寿の沖縄を取り戻すお手伝いをしていきたいと思っています。

経営指導員の視点



新事業にチャレンジしたいと仰っていた仲眞代表に小規模事業者持続化補助金の活用と経営革新計画を提案し、計画策定支援を行いました。新サービスである「妊娠する身体を整える為の定期コースと食事セミナー」は妊娠を目指す方をサポートするとともに、不妊に悩む女性・ご家族の悩みを解消する素晴らしい事業です。地域初の妊活専門鍼灸院として本事業が成功するよう引き続きサポートしていきます。

宜野湾市商工会 赤嶺 樹

スモーク豆腐よう・ 県産落花生じーまーみ豆腐手作りキット等の開発

所在地：宜野湾市

大山 6 丁目 6 -22

代表者：久高 直也

業 種：食品製造業

設 立：昭和 48 年 1 月

電 話：098-897-3767



経営革新の概要

「豆腐よう」、「じーまーみ豆腐」量産の確立者・先駆者として培ったノウハウ・実績を活かし、食の個食化・多様化・国際化に対応した「スモーク豆腐よう」と「じーまーみ豆腐新商品」を開発し、県内シェア挽回と売上増を図ります。県内農家に落花生の栽培を奨励し、県産落花生を原料としたじーまーみ豆腐や新たな商品「おうちでつくるじーまーみ豆腐」を製造販売し、話題性と利益率の高い商品を創造していきます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	豆腐よう、じーまーみ豆腐	スモーク豆腐よう、じーまーみ豆腐の新商品、じーまーみ豆腐手づくりキット
		連携先：県内小売業、ホテル
ターゲット顧客	県外在住者	県外からの移住者、地元民、観光客

代表者の声

長年生業感覚で運営されていた家業を 3 代目として受け継ぎ、多くの指導助言を頂いて経営革新に漕ぎ着けました。計画を立てる過程で見つかった課題から売上収益の改善はもちろん、老舗ブランディングや県内農家との提携といった社としてまったく新しく挑戦する分野でも良い結果を残せるよう頑張ります。

経営指導員の視点



経営計画を策定することで経営状況を把握し財務分析や課題を抽出し明確化することができ具体的な数値目標を設定することが出来たと思います。沖縄の食文化であるじーまーみ豆腐のファンを増やすため、久高社長はじめ社員と今後、定期的に経営革新計画の進捗状況を確認しサポートを行っていききたいと思います。

宜野湾市商工会 大城 秀樹

常温の紅芋加糖ペーストの開発による販路拡大

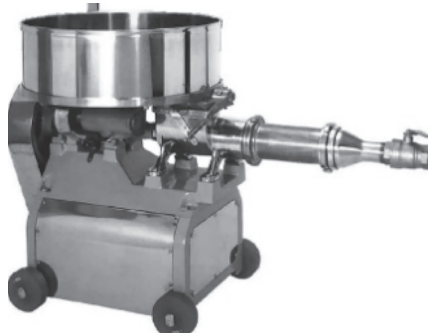
所在地：西原町池田 98 番地 1

代表者：比屋根 真由美

業 種：食料品製造業

設 立：平成 19 年 4 月

電 話：098-963-9737



経営革新の概要

従来提供していた冷凍保存の紅芋加糖ペーストを常温保存できる商品を開発します。卸売業者のなかには冷凍車を持たないためにかねてから常温のペースト商品を求められていました。菓子製造業者の保存の面からも利便性が高まるためニーズが見込まれます。また、輸送面でコスト低減が図られることから利益率の向上に寄与するものであると考えています。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	加糖ペーストを冷凍した状態で販売	常温保存可能な加糖ペーストを開発し販売
		連携先：紅芋の契約農家、菓子製造業者
ターゲット顧客	食品卸売業、食品製造業	食品卸売業、食品製造業

代表者の声

経営革新計画を通して商工会との関わりを持てたことがよかったです。計画承認後にもものづくり補助金申請・採択となり、芋洗浄機、高速裏ごし機等を導入しました。一連の取り組みを通して、生産性や付加価値を高めて、自社も生産農家も消費者も幸せになる仕組みづくりに邁進していきます。



経営指導員の視点

経営革新計画の申請にあたり、スーパーバイザーを交え、仕入と加工において原価率が上昇している等の課題に取り組み、卸売業者の輸送面、菓子製造業者の商品保管面での利便性向上に向けた計画策定を行いました。同時並行で、ものづくり補助金を活用し、機械導入による量産体制構築に取り組まれており、今後の展開が楽しみです。

西原町商工会 上間 平明

顧客の要望に沿った提案型コンプリートカー、キッチンカーの受注生産及び販売

所在地：西原町字幸地 1010-1

代表者：新垣 徹

業 種：自動車整備業

設 立：平成 14 年 7 月

電 話：098-944-5483



経営革新の概要

自動車整備業に 15 年以上携わり、内装の改造等によるカスタムカーの販売実績が 100 台以上ある強みを生かして、①個性を車で表現したいと思う方向けにフロントバンパー、タイヤ、塗装について、顧客の要望を踏まえて安全性と個性の両立を図る提案を行い、オリジナル性がある新車のコンプリートカーを受注生産し、販売します。②飲食店開業者、開業予定者をターゲットとして、提供商品に即したキッチンカーの内外装を提案し、キッチンカーの受注生産・販売、運営面での助言等を行います。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	新車・中古車の販売、車検、修理、 钣金塗装、レンタカー事業	①コンプリートカーの製造・販売 ②キッチンカーの製造・販売
		連携先：県外の自動車関連業者
ターゲット顧客	車両購入、車検、修理等を希望する方	①個性を車で表現したいと思う 30～40 代の男性・ファミリー層②飲食店開業者、開業予定者

代表者の声

他社との差別化を図った取組の必要性を感じて経営革新を目指しました。コンプリートカー、キッチンカーを事業の新たな柱とすべく、実施体制や販売手法、販売目標を考えていきました。2 月の沖縄カスタムカーショーの出展では知名度を上げることができ、また、ブログ経由で当店に興味を持ってもらえるお客様も増えています。



経営指導員の視点

新垣社長が数年前から思い描いていた事を計画書に落とし込む支援を行いました。当初、キッチンカーのみの申請予定でしたが、上原 S V とのヒアリングの中でコンプリートカーについても同時に申請する事になりました。プレゼンの練習ではよろず支援の専門家派遣を活用し本番に備える事ができました。新商品の販売促進のついて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

デザイン建築設計事務所が 魅力ある建材を導入し木造住宅で売上向上

所在地：南風原町字津嘉山
433 番地イストビル 2 F
代表者：大城 満昭
業 種：建築設計業
(その他専門サービス)
設 立：平成 18 年 4 月
電 話：098-888-5883



経営革新の概要

住宅店舗・工場・倉庫・医療施設・福祉施設等の設計を行い、主として鉄筋コンクリート造と鉄骨造を提供してきましたが、近年、建築単価の高騰により受注増加が厳しい状況にありました。

そこで、建築単価の安い新たな構造体として「木造」の建築・施工を実現することで、お客様のニーズに合わせた提案力を強化し業務拡大を図ります。

設計事務所が木造住宅の施工まで行うことにより、これまでにない顧客の新規開拓に乗り出します。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	建築設計	設計・施工・建材販売の総合提案
		連携先：ロイヤルハウス株式会社・沖縄県内ロイヤルハウス加盟店・沖縄県内建設業者
ターゲット顧客	公共・民間（RC 造・鉄骨造）	建築単価の高騰により既存構造体（RC 造・鉄骨造）では予算が不足して住宅建築等の実現が困難となっている一般個人や公共機関等

代表者の声

木造建築の設計・施工、そして自社の強みである省エネ・健康志向の各種建材販売を組み合わせた新たな展開をすすめるにあたり、経営革新計画の作成に取り組んだことで、頭の中で考えていることを整理することができました。今後の方向性を明確にし、社内体制と他社との連携強化を図っていききたいと思います。

経営指導員の視点



新たな展開を実現するため、数年にわたり先行投資を行い、着々と準備を整えてこられた大城社長に最適なタイミングで経営革新のご提案をさせていただけたことは非常に幸運でした。今回の取組みで可視化した構想を軸に、今後は人材確保や育成・営業力の強化等に繋がるサポートができればと思います。

南風原町商工会 高江洲 勤

沖縄離島らしいオールインクルーシブ型 リゾート建設による経営基盤強化

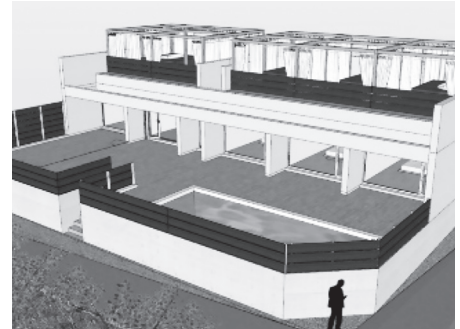
所在地：座間味村字阿嘉 52 番地

代表者：大矢 正史

業 種：旅館業

設 立：平成 15 年 3 月

電 話：070-5488-4378



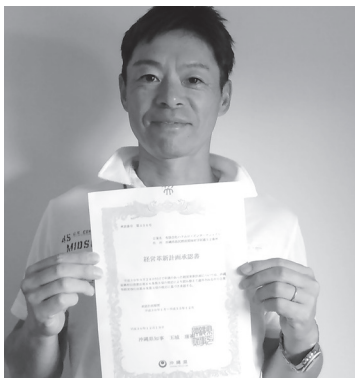
経営革新の概要

当社にとって阿嘉島内で3施設目となる宿泊施設の建設を経営革新計画の柱としています。新施設は従来の民宿、ホテルとは異なるオールインクルーシブ型高級リゾートタイプとし、更なる富裕層の取り込みによる売上拡大を図ります。また、半径 300m以内に3宿泊施という立地条件を活用した効率的な運営によりスケールメリットを最大化し、将来にわたる経営基盤の強化を行います。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	マリンサービス、ホテル、民宿	富裕層向けの宿泊サービス
		連携先：
ターゲット顧客	座間味村に訪れる一般観光客	座間味村に訪れる富裕層観光客

代表者の声

阿嘉島初のリゾートタイプのホテルを建設、運営することを通じて様々な目的を達成したいと考えています。少人数のゲストへの高級サービス展開による島のブランド力向上や環境負荷の軽減、また、富裕層向けのサービスの展開に伴う更なる当社全員のホスピタリティ力の上質化も狙っています。よく準備、勉強し、自信をもって新しい挑戦をしていきます。



経営指導員の視点

これまでの宿泊業運営のノウハウを活かし、富裕層をターゲットとした新たなタイプのホテルを作りたいとの大矢社長からの相談に経営革新計画の策定を提案。作成支援にあたっては細かなシミュレーション計画から数値設定と言った部分も殆ど自力で作り上げ、経営者のスキルの高さを感じました。現在はホテル建設に向けて準備を進めていますが、計画に沿って事業が実施できるよう、引き続きサポートを行っていきます。

座間味村商工会 荻堂 盛臣

島内唯一の富裕層向けリゾートホテルの開業及び 離島ウェディングの開発で売上向上を図る

所在地：座間味村

字座間味 435 番地

代表者：西川 泰広

業 種：旅館業

設 立：平成 27 年 6 月

電 話：070-5488-4378



経営革新の概要

現状では取り込みが弱い富裕層をターゲットとしたリゾートホテルを開業します。ひとつ上のおもてなしとサービスの提供で顧客満足度を高め、高単価の客室販売を目指す。併せて、座間味島のロケーションと施設を活用した離島ウェディングの提供も行い、新たな観光需要の掘り起こしを手掛けます。これにより、独自サービスの確立と同業他社との差別化が図られ、売上向上と安定した収益体制が得られます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	マリンサービス、民宿	リゾートウェディングサービス、富裕層向けの宿泊サービス
		連携先：
ターゲット顧客	座間味村に訪れる一般観光客	座間味村に訪れる富裕層観光客、リゾートウェディングを行いたいカップル

代表者の声

長年温めてきた構想の実現に向けて経営革新にチャレンジしました。計画の策定を通して具体的な取り組みや方向性、ビジョンが明確になり、更には承認を受けたことで自社経営の励みとなりました。今後は、今回の経営革新の事業を軌道に乗せて、それをベースにまた新たな事業展開にチャレンジしていきたいです。



経営指導員の視点

既存宿泊事業の撤退危機を受けながらも、自社の経営ノウハウと代表者自身の経験スキルを活かし新たな取り組みとして経営革新に果敢にチャレンジしたいという西川社長の経営姿勢と想いが計画書策定で強く伝わってきました。今後は専門家やS Vとの連携を図りながら計画実施に向けてサポートを図りたいと思います。

座間味村商工会 荻堂 盛臣

経営革新計画 支援事例集

平成 31 年 3 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

