

経営支援事例集

vol. 3
2021.3

— 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

●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. 3

2021.3

－ 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】	有限会社琉匠	経営革新	専門家連携	1	
【宜野湾市】	コルネとサンドのお店 p i p p i	持続化	2		
【宜野湾市】	V i e t n a m M a r l e y	経営革新	3		
【宜野湾市】	K・テック	経営革新	ものづくり	専門家連携	4
【石垣市】	株式会社 高那	持続化	5		
【石垣市】	株式会社 Motor Cars MIYAGI	経営革新	持続化	6	
【名護市】	Good morning 真喜屋	持続化	7		
【名護市】	株式会社マキ屋フーズ	持続化	8		
【糸満市】	居酒屋 CoccoRo・門地（2店舗経営）	持続化	9		
【糸満市】	SMJ.motor's	持続化	10		
【豊見城市】	エステティックルームリベルラ	事業承継	持続化	11	
【豊見城市】	親父のマグロ	経営革新	12		
【豊見城市】	ピュアキャッスル株式会社	経営革新	ものづくり	13	
【うるま市】	花藍舎	持続化	14		
【うるま市】	有限会社つむぎ弁当	事業承継	15		
【うるま市】	株式会社 津梁	経営革新	16		
【うるま市】	有限会社 ステージングオキナワ	経営革新	専門家連携	17	
【うるま市】	うるま陶器	経営革新	持続化	18	
【南城市】	株式会社 シロマ	経営革新	19		
【南城市】	おきなわ・なちゅら食楽部（くらぶ）	持続化	20		
【南城市】	日本刀鍛錬所 兼工房	経営革新	持続化	21	
【東 村】	帆風－H O K A Z E－	経営革新	22		
【今帰仁村】	Airando Fiji Restaurant & Cafe	持続化	23		
【本部町】	山城とうふ店	経営革新	24		
【本部町】	さわのや	経営革新	25		
【宜野座村】	合同会社てんぷす	持続化	26		
【金武町】	合同会社 仲田自動車	経営革新	27		
【金武町】	合同会社 沖縄ネイチャーオフィス	持続化	28		
【伊江村】	ビーチ売店にしんすに	持続化	29		
【読谷村】	島ジェラード&カフェ ISOLA	持続化	30		
【読谷村】	まいにち食堂	経営革新	持続化	専門家連携	31

【嘉手納町】	H.SP. 彩・美・心	経営革新	専門家連携	32	
【嘉手納町】	フローモ	経営革新	専門家連携	33	
【北谷町】	chatan cafe halihali	経営革新	持続化	専門家連携	34
【北谷町】	ブランジュジュ	経営革新	専門家連携	35	
【北中城村】	ごちそう居酒屋 バケネコ	経営革新	専門家連携	36	
【北中城村】	US.PARK 有限会社	持続化	37		
【中城村】	月観光産業株式会社	経営革新	持続化	専門家連携	38
【中城村】	仲真設備工業	事業承継	専門家連携	39	
【西原町】	有限会社 池田食品	持続化	40		
【西原町】	株式会社 情熱集団	経営革新	41		
【与那原町】	おかしのみせ なかむら屋	持続化	42		
【与那原町】	株式会社三倉食品	経営革新	専門家連携	43	
【南風原町】	アクアドライビングスクール	経営革新	44		
【久米島町】	許田ガラス	事業承継	専門家連携	45	
【久米島町】	Cercle	持続化	46		
【渡嘉敷村】	渡嘉敷村商工会青年部	その他	47		
【座間味村】	ネイチャーランド カヤックス	持続化	48		
【南大東村】	月桃ムーンビーチ	経営革新	49		
【伊平屋村】	三社自動車	経営革新	50		
【伊是名村】	イゼナマリンサービス グイン	経営革新	持続化	51	
【八重瀬町】	玉城木工商店	持続化	52		
【八重瀬町】	mignon hair × make	専門家連携	53		
【宮古島市】	ローカルドットカンパニー	経営革新	54		
【竹富町】	株式会社竹富町物産観光振興公社	経営革新	55		
【与那国町】	手作りパン & カフェ パネス	持続化	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

顧客管理システムを活用した新たな 給水管等水廻り修繕の需要開拓

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：浦添市経塚 1-5-1

代表者：仲村 太志

業 種：燃料小売業

設 立：平成3年5月18日

電 話：098-893-2210



経営革新の概要

個人住宅（一軒家）の減少や電気温水器の普及で灯油利用が頭打ちとなるなかで、新たなビジネスモデルの構築が必要となっていました。顧客管理データを活用し、灯油、水、精米の利用歴のほか、給水管の状況などを社員間で共有し、現場から顧客情報を参照できるようにします。事業部を超えて、灯油、水、精米、水廻り修繕等の提案を行います。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	灯油販売、ボイラー販売・メンテナンス、 精米販売・宅配、軟水器販売等	水廻り関係の修繕。給水の配管取り換え、 蛇口の交換、トイレ便器詰まり・交換、 リフォーム紹介
ターゲット顧客	一般家庭	一般家庭（築数十年以上経過したリフォーム が必要な住宅に住んでいる方）

代表者の声

商工会のセミナー等で経営革新を知り、チャレンジしてみたいと思いました。自社でのシステム導入を昨年度行いました。そのシステムを活用し今回の新事業での顧客とのやり取りなどをデータ化し共有し目標達成していきたいです。経営革新取得に向け、専門家や経営指導員、スーパーバイザーのアドバイスでチャレンジできました。



経営指導員の視点

顧客管理システムの導入をきっかけに経営革新計画に取り組むことになりました。事業計画策定の中で強みや課題を抽出し整理を行うことで可視化でき、目標値の設定をする事ができました。上原S Vのアドバイスを受けながら専門家派遣を活用し課題の解決策を提案できました。引き続き伴走支援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

コルネとサンドのお店 p i p p i

宜野湾市

地元食材を活かした商品開発と販路拡大

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：宜野湾市宜野湾 3-16-25
ファインギノワン 1F

代表者：宮國 恵将

業 種：食品製造小売業

設 立：平成 24 年 4 月

電 話：090-6869-2232



課題

昨年、ニッポン全国物産展のおやつランキングでグランプリを受賞し、県内外である程度の知名度・評価を得ていますが、収入の 90% を占める既存店頭販売のビジネスモデルでは売上が頭打ち状態にありました。今期は新型コロナウイルス感染症の影響で来店数も減少傾向となり、終息後の収益増加を図る為にも新たな販売軸・チャネルの確保が課題となっています。

取組内容

顧客ニーズを的確に捉えた販売戦略を図り販路拡大支援を行いました。具体的には沖縄土産市場の拡大に伴い、沖縄フルーツを使用した当社商品の特徴でもある「沖縄らしさ」を活かしつつ、コロナ禍でネット販売需要が拡大していることを受け、新たな販売チャネルとして EC サイトを構築し、「自家消費」から「お土産用商品」として新たな市場参入を図る取り組みについて支援を行いました。

将来の展望

「沖縄らしさ」を求めている通販利用者 (30 代～ 40 代) をメインターゲットにしたスマホ対応 EC サイト構築により、お土産品として購買頂けるお洒落な沖縄の「新しいスイーツ」として売り出していきます。

代表者の声

商工会の支援を通して、冷蔵商品が故の販売チャネルの限定、沖縄素材を使った自社商品の強さと今後のマーケティング、自社ポジショニングの重要性、マーケットに適した価格設定とパッケージング等といった従来の課題解決について取り組むことが出来ました。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です。



経営指導員の視点

今回の取り組みにより、さらなる商品力アップ・販路拡大に繋げることが出来ました。県内外から評価されている既存商品を軸に、新たな販売チャネルを確保することで収益増加が期待できます。宮國社長が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。

宜野湾市商工会 内間 光

創業からの支援

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：宜野湾市普天間2丁目33-15 2F

代表者：新垣 麻里

業 種：飲食業

設 立：令和2年1月

電 話：098-800-1760



課題

本土で修行を積んで、沖縄での開業。

本人に沖縄での事業関係の知り合い等が無く開業に向けての業者選定等が行えていませんでした。しかし、店舗を探しながら、開業前にイベントへ出店として参加する等して、高い事業意欲をお持ちでした。

取組内容

- ①創業融資を受ける為の事業計画書の作成
- ②厨房設備を整える為の市内業者の紹介
- ③宜野湾市の事業者支援策である「空き店舗対策事業」の活用

将来の展望

現在はコロナの影響がありつつも順調に業績を伸ばせています。

本格的なベトナム料理に接する機会を増やし、喜んで頂けるお客様が増えていくといいなと思います。

代表者の声

ベトナムの文化や料理に魅了され、ベトナムに関する仕事に携わりたいと思い、大阪老舗のベトナム料理店やベトナム本国にて料理や文化の勉強をしてきました。いずれ自分の店を持ちベトナム料理の味、雰囲気を広めたい、表現したいと強く思い、場所と機会を模索していました。

沖縄ではまだ数少ないベトナム料理店を開業し、ベトナム料理の味や雰囲気を発信していきたいと思えます。



経営指導員の視点

開業する店舗が2階という事で、飲食店には不利な状況でしたが、提供する商品がベトナム料理という特色のあるものだったので、不利な状況を跳ね返して順調に來ていると思います。

また、宜野湾市の施策の利用や、会員事業所と上手くマッチングさせる事が出来ました。

宜野湾市商工会 米須 清昭

デジタル技工の導入等による生産性向上

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：宜野湾市長田4丁目1番地7号

代表者：與儀 健三

業 種：製造業（医療に附随するサービス業）

設 立：平成24年7月

電 話：098-943-2453



経営革新の概要

歯科技工士としての20年超のキャリアと切削の技術力を有している強みを生かし、デジタル技工を導入することにより生産性を向上させます。今回、一部外注していた業務の内製化対応により、CAD/CAM冠の制作時間が大幅に短縮され、短納期要請に応えることができます。また、ジルコニアセラミックスの歯冠修復物を新たに手掛け、審美歯科の対応を強化し取り組んでいきます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	アナログ技工による歯冠修復物の製作（クラウン、ブリッジ、メタルセラミックス、オールセラミックス） *製作工程においてスキャン加工は外注	デジタル技工の導入による歯冠修復物の製作（従来のクラウン、ブリッジ、メタルセラミックス、オールセラミックスに加え、ジルコニアセラミックスを新たに製作） *製作工程におけるスキャン加工を内製化 連携先：取引先である歯科医院
ターゲット顧客	県内中南部の歯科医院（6医院）	・県内の審美歯科 ・デジタル機器を導入していない歯科技工所

代表者の声

外注していた工程の一部を内製化することが課題でした。同業者の紹介により初めての補助金申請を行いました。計画書の作成支援や専門分野の表現の仕方等、商工会の方が親身になって丁寧にご指導いただきました。



経営指導員の視点

作業工程の一部を内製化したいと設備投資のご相談をきっかけにSVのサポートを受けながら補助金申請や経営革新の支援を行い、商工会へも加入していただきました。今後のデジタル技工への対応で事業拡大に期待が持てる事業所です。今後も伴走型支援で事業所の課題に対して売上向上や金融の面で支援を行っていきます。

宜野湾市商工会 藏盛 晴歌

事業継続力強化計画策定支援

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：沖縄県石垣市新川 125 番地

代表者：高那 将好

業 種：製造業

設 立：2009 年 12 月 1 日

電 話：0980-82-2235



課題

＜概要＞

本事業者は 1968 年、石垣島で初のステーキハウスとして起業して以来、郷土料理等を取り入れつつ郷土の観光産業に力を注いできた。

代表の高那将好氏は飲食部（レストラン）での中心的な食材である牛肉を探求するなかで、地元の JA おきなわの推奨するブランド牛「石垣牛」を取り入れてきた。

平成 21 年には精肉部（精肉卸売）を立ち上げ石垣島内外の飲食店や卸売業者への販売、また八重山食肉センターでの副産物処理等にも携わってきた。

現在、代表は理想とする牛肉質を追求すべく個人で畜産事業（繁殖）も展開中である。

＜課題＞

本事業者の店舗には、多くの地元客や観光客が訪れており、地域経済に貢献をしている。また、石垣牛というブランドの片翼も担っており、経済的な重要度は非常に大きいものとなっている。

そのため本事業者が、今後発生するであろう自然災害や感染症に対して具体的な行動計画を策定することにより、自社事業の早期復旧による地域経済に対する負の影響を軽減することが望まれる。

取組内容

事業継続力強化計画の策定にあたり、事業活動に影響を与える自然災害や感染症の想定、それらが発生した際の影響や対応の手順について、代表者及びその従業員と話し合いを行いながら計画への落とし込みを支援した。

将来の展望

事業継続力強化計画策定をすることにより、自然災害や感染症が発生した場合の対応が迅速となり、早期復旧をすることが可能となる。

また、これまで手作業で行っていた牛のトレーサビリティ（個体識別番号）をシステムで管理し、自然災害や感染症が発生した場合でもクラウド上で管理できるよう環境を整える。トレーサビリティ（個体識別番号）を管理する機械やクラウドシステムについては、ものづくり補助金を活用予定である。

代表者の声

事業継続力強化計画を策定する以前から感染拡大していた新型コロナウイルス感染症の影響は計り知れないものがありました。今回、同計画を策定したことにより、今後自然災害や感染症が発生した歳の具体的な対応や早期復旧に向けた迅速な取組が可能となりました。



経営指導員の視点

本事業者とはセーフティネット資金の相談から継続して、持続化補助金、今回の事業継続力強化計画と一貫して支援を行ってきました。今後も牛のトレーサビリティ（個体識別番号）をシステム化するためものづくり補助金の申請に係る計画策定支援を実施していきます。

石垣市商工会 長谷川 大祐

驚きと感動の「車のエステ事業」展開による 売上向上と新規顧客獲得

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：石垣市石垣 496-1

代表者：宮城 良浩

業 種：自動車整備業

設 立：平成 23 年 12 月
(創業：昭和 44 年 1 月)

電 話：0980-83-2937



経営革新の概要

自動車アフターフォロー・サービスとして、車両の損傷した箇所を復元する板金塗装事業で培ったノウハウを活かし、カーディテイルング事業（車の磨き作業・コーティング作業・カーフィルム施工・室内クリーニング事業）を展開していきます。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	自動車板金塗装、車両塗装	カーディテイルング事業（カーコーティング・カーフィルム施工・室内クリーニング事業） 連携先：陸運総合株式会社（石垣） Carmake Artpro（大阪）
ターゲット顧客	自動車整備工場、レンタカー会社、自動車販売店	自動車整備工場 自動車販売店 八重山地区在住車所有一般ユーザー

代表者の声

自動車板金塗装修理だけでは厳しいと考え、新規事業として、カーディテイルング事業の展開を行っていく事を考え、各地の同業者のところに行って技術習得などを図り、準備を進めてきて、昨年 10 月に形にすることが出来ました。想いややるべきことを整理して事業計画にまとめることが出来たので、会社の進むべき方向性が明確になりました。



経営指導員の視点

コロナ禍で既存事業が厳しい状況になっている中、新しい事業展開に向けて、工場改装のための資金繰り、持続化補助金の申請支援を行いながら、経営革新計画申請まで繋げました。

宮城代表の想いが実現できるように引き続き伴走支援を行っていきます。

石垣市商工会 金城 茂孝

非対面型ビジネスモデル導入・収益力向上を 目指した新事業展開

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

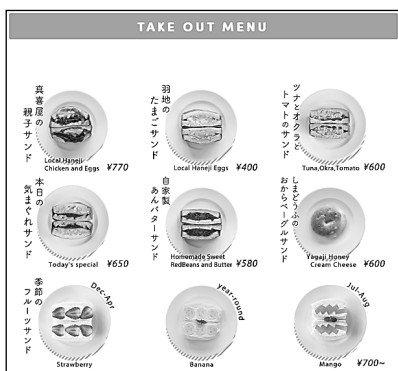
所在地：名護市真喜屋 499-1

代表者：高倉 和恵

業 種：飲食業

設 立：2017年7月18日

電 話：080-3983-0355



経営革新の概要

コロナ禍により顧客比率の約3割を占めていた観光客の来店者が激減し、県内客についても移動自粛により来店者数は減少していた。

これまで通りの来店型、滞在型のみの経営形態では、収益の確保が難しい為、新たな販売方法に取組む必要があった。

そこで、今回、消費者ニーズに合わせたテイクアウトの推進とその効率化、EC販売による販売機会の増加、地元農家や養蜂家を連携した新商品を開発し、収益力の向上に取組んだ。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	イートイン モーニングプレート・サンドイッチ等	テイクアウト推進・EC販売・新商品開発
		連携先：立地商圈内農家・飲食同業他社
ターゲット顧客	県外観光客	県内・立地商圈内住民

代表者の声

コロナ禍がきっかけとなりましたが、以前より必要性を感じていた店舗運営の効率化、販売促進、新商品開発に取り組む事が出来ました。

今回が初めての補助金の利用で申請・報告過程では戸惑いもありましたが、事業計画の作成と実施により、今後の良い経験となりました。

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、事業計画書へ反映させる支援を行った。補助金採択後は着実に計画を実施され販売実績もあげられていた。今後も経営力の向上に関する支援施策のサポートができればと思います。

名護市商工会 宇茂佐 英樹

カタログ販売からネット販売への転換による 紅麹商品の D2C 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：名護市字名護 4607 番地 1

代表者：金城 正直

業 種：製造業

設 立：平成 20 年 6 月 8 日

電 話：0980-54-5889



課題

- ・ 売上の減少
- ・ 新規顧客の獲得
- ・ 地元客の獲得
- ・ 店舗売上が少ない

取組内容

- ・ ネット通販ページの製作
- ・ 専門家のアドバイスを受けスマホネット通販サイトの検討
- ・ プレスリリース配信サービスを活用した商品 PR
- ・ SNS インフルエンサーへサンプル提供
- ・ ネット通販専用 BOX の開発
- ・ 販促 PR 活動に必要なチラシ作成他

将来の展望

当社は従来の販売手法からネット通販へ転換し、全国の消費者へダイレクトに遡及・販売する新たなビジネスモデルの構築を必要に追われています。今後はネット通販システムと SNS による PR 展開など持続可能な D2C 型ビジネスの構築を実現すること

代表者の声

不安、2016 年から利益を順調に上げていたが、現在は売上の予想がつかない。冷凍パンは、2018 年に「名医の THE 太鼓判！（TBS）」で、血圧を下げる効果があると甘酒として紹介され、その直後は生産が追いつかなくなるほど注文が殺到しました。



経営指導員の視点

コロナ禍の時代に新たな分野の販売促進を常に考えている。今回、持続化補助金をきっかけに「顧客は全国にいる」とのこと。苦手なパソコン操作をある程度克服している。今後はネット通販、SNS を活用した商品販売に期待している。今後は伴走型支援をして行く。

名護市商工会 佐次田 正志

補助金を活用したピンチを乗り越える事業転換

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：糸満市西崎6丁目15-8
ファッションビルジョイナー1階

代表者：金城 仁哉

業 種：飲食業（居酒屋）

設 立：設立：平成22年12月

電 話：098-851-8863



課題

新型コロナウイルスの影響を受け、居酒屋への来客が減少し、売上の確保が課題となっていました。

更に2月から近隣にある門地という居酒屋も引き継ぎ、リニューアル準備中の中でのコロナウイルスの流行があり、固定費が増えるとともに資金繰りも悪化しておりました。

取組内容

緊急事態宣言が出されたことにより来店されるお客様が減少する中、巣ごもり需要やテイクアウトの需要拡大に商機を見出し、居酒屋メニューのテイクアウトと店舗（門地）前でのお弁当販売に取り組むことになりました。

地域で長年愛される居酒屋で常連客も多く、味も価格も好評を得ていたこともあり、安くてボリュームのあるテイクアウトメニューと弁当を強みに地域のお弁当屋さんとしても定着を図ることを目指すことになりました。

将来の展望

居酒屋と弁当販売を両立させて、弁当を購入した方が居酒屋にも来店するような相乗効果を期待します。

代表者の声

コロナの影響で資金繰りが厳しく、商工会に相談しました。その中で持続化補助金の情報提供があり取組ことになりました。最初は不安があったが丁寧に相談に乗ってもらい助かりました。これからも居酒屋と弁当販売を両立できるよう頑張っていきます。



経営指導員の視点

日々来客が減少していく中で、金城代表は弁当事業へのチャレンジを決断し、持続化補助金の採択を目指すことになりました。本永SVから助言をいただき、持続化補助金の申請を行ない、その後、採択が決まりました。弁当事業は軌道に乗り始めており、地域の方の来店で賑わっております。居酒屋事業も含めて継続して支援を行っていきます。

糸満市商工会 金城 宏哉

サービス内容が明記された看板の設置による 集客向上

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：糸満市字潮平 111 番地

代表者：下門 弘幸

業 種：自動車整備業

設 立：平成 20 年 11 月

電 話：098-992-7301



課題

現在、固定客からの安定的な車検及び整備依頼が主な売上となっております。更なる売上増加を図るため、新規のお客様へのアプローチのため、ボディーコーティング等の新サービスを始めて客単価アップの向上を図っております。

しかしながら、代表一人で整備作業を含む固定客への定期メンテナンス案内のハガキ作成などの事務作業を行っているため、新サービスの PR のための時間確保ができない状況がありました。

取組内容

これまでは、店名の入った看板しか設置していなかったため、今回、持続化補助金を活用して、整備工場入口の上部と通り沿いに新サービス内容を含めた目に留まりやすい色使いやデザインの看板を設置しました。

一目でどのような整備やサービスがあるのかが分かるようになり、新規客の獲得を図っていきます。

将来の展望

今後は整備のほか中古車、新車の販売も展開していきながらよりよい販売環境、整備環境を整えてよりユーザー様に信頼される整備工場を目指します。

代表者の声

今回事業計画の作成にあたり自社の強みや課題をあらためて把握することができました。業界のニーズに合った整備を行いユーザー様に喜ばれるサービスの提供と信頼される取り組みを実施していきます。



経営指導員の視点

サービス内容が分かる看板を設置したことで特に女性客や高齢者から問い合わせが増え好評を頂いております。地域の自動車整備屋さんとして、親しみを持って頂き整備依頼の増加が期待できます。今後は、新規顧客の獲得のほかリピーター対応の DM 作成や自動車販売の展開に向けて支援を継続していきます。

糸満市商工会 松本 啓

子供から大人まで利用できる地域密着型の サロンを目指して

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

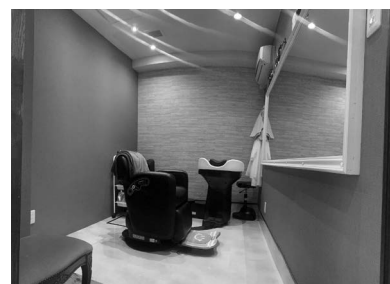
所在地：豊見城市字豊崎 1-442-2 1F

代表者：比嘉 瞳

業 種：エステサロン

設 立：令和2年2月1日

電 話：098-856-7205



課題

創業をしたいということで創業者向けの資金借入の相談がスタートでした。
ヒアリングを進める中で、現在勤めているエステサロンを譲り受けたい（事業承継）とのこと。
事業を承継するにあたっての営業権や店舗の改修、設備導入等で資金が必要との事でした。

取組内容

県の創業者支援資金を活用するため、事業計画書の作成を行いました。また、小規模事業者持続化補助金を説明したところ、是非、チャレンジしたいとの意向でしたので創業資金調達と持続化補助金申請支援を同時並行で行いました。
持続化補助金も無事に採択され、お客様の導線をよくするための内装工事と看板の設置、さらにはホームページの立上げを行っております。

将来の展望

創業資金の調達と持続化補助金の採択も上手くいき、当面の資金調達はクリアになりました。
子供から大人まで利用できる脱毛サービスを主軸にブライダルエステにも挑戦していく予定です。

代表者の声

商工会に創業者支援資金の相談に行った時に初めて事業計画というものを知りました。一人で動いていたので、何をしたいのかなどが曖昧だったのが、指導員の方からの質問で改めて自分のやりたい事が明確になりました。何かあればいつも商工会に相談させて頂いております。一人じゃないんだと感じます。ありがとうございます。



経営指導員の視点

創業者資金調達の事業計画書は借入の為だけで終わってしまうケースがほとんどですが、今回、補助金申請の事業計画を作成したことで、短期的ビジョン、中期的ビジョンが創業時に見えてきた事は素晴らしいことだと思います。知らないうちに、今後の事業の進め方、チェック機能が身についたと思います。

豊見城市商工会 安谷屋 憲人

県内顧客向け非対面モデルのビジネス展開、 集客増加の取組み

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：沖縄県豊見城市字瀬長 174-6

ウミカジテラス内 14

代表者：津多 賢治

業 種：飲食業

設 立：平成 27 年 8 月 1 日

電 話：098-996-2757



課題

平成 27 年 8 月より、空港から一番近い離島である瀬長島の『ウミカジテラス』にて「親父のマグロ」をオープン。冷凍しない沖縄近海マグロ生マグロ専門店のため、観光客のリピーターも多く、一定の評価を頂いておりました。

しかし、新型コロナウイルスの影響により、観光客の激減に伴い売上も大幅に減少。この状況を打破するため、ビジネスモデルの転換を図る必要がありました。

取組内容

持続化補助金（コロナ特別対応型）を活用して、地元のお客様向けにデリバリーのためのオートバイの購入と看板の設置、更にはコロナ感染防止対策としてオープンテラスを設置しました。

将来の展望

半径 5 キロ圏内の地元のお客様向けに当店の強みである“近海マグロ生マグロ”を PR して、デリバリーにより新たな地元客の売上増加を図り、観光客に依存しない経営を目指します。

代表者の声

新型コロナウイルスの影響による売上減少の中、経営指導員による提案・指導によりこの状況下を乗り切れる希望が見えました。

まだまだ以前の様に戻るという世界状況では無いですが新しいビジネスモデルで未来を切り開いて行き、今後の事業継続・売上拡大に向け指導員と伴走的に頑張っていきたいです。



経営指導員の視点

コロナ禍の中、ビジネスモデルの展開を行いたいとの代表者の意向の下、持続化補助金（コロナ型）の提案を行し、伴走型支援を行いました。申請後無事採択され、実績報告においても代表者と連携をとり行いました。豊見城市イアスの出店もあったため、継続的にサポートしていきたいです。

豊見城市商工会 下地 拓斗

オンラインサービスを利用して直接プロから コーヒーのレクチャーを受ける

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：豊見城市豊崎1-40

代表者：仲座 清也

業 種：喫茶店

設 立：平成25年5月

電 話：098-987-1230



経営革新の概要

沖縄県内唯一のアドバンスコーヒーマイスターとして、喫茶営業を中心に7年間店舗経営を行ってきました。また、お客様にコーヒーを楽しむ方法などのセミナーを複数回開催しております。

その経験を活かして、自宅で美味しいコーヒーを淹れる基礎知識やいろいろな器具の使用法、自分の好みにあったコーヒーの選び方などについて、インターネットを活用して、自宅に居ながら、個人やグループで楽しめるサービスを提供していきます。

また、並行して、インターネット通信販売の強化やITツールを活用して新規販売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	喫茶店によるコーヒー、コーヒー豆、軽食の提供とコーヒー豆の卸	自宅で美味しいコーヒーを飲む為の基礎知識をセミナーを通してレクチャーすると共に、コーヒー豆のネット販売へ誘導する
ターゲット顧客	30代～60代女性	既存客及び自社のLINE会員（900名）

代表者の声

以前より自社の課題を認識し解決策を思考していた為、コロナ過で店舗が休業となった事をチャンスと捉え短期間で取り組みました。チャンスと思えば行動することで可能性が広がり、目標とする形へ近づくと感じます。



経営指導員の視点

昨今の新型コロナウイルス感染症の影響で売上が低迷する中、このピンチをチャンスに変えたいという社長の熱い思いに打たれ支援がスタートしました。新たな取り組みを行うにあたり、経営革新計画の認定及びものづくり補助金の採択を受けたことで取り組みが加速され、社長の構想へ一歩近づいたと思います。この取り組みを形にする為、引き続き寄り添った支援を行っていきます。

豊見城市商工会 與那城 瑛太

経巻機導入による生産性・商品開発力向上と、 展示販売設備整備

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：うるま市勝連南風原 152

代表者：宮良 千加

業 種：製造業

設 立：平成 24 年 9 月 15 日

電 話：090-5720-9268



経営革新の概要

当社の製品は、国指定文化財認定の「琉球藍」、「福木」や「月桃」等の県産の植物染料を使用して、築 70 年以上の古民家をほぼそのまま利用して工房を構え、手作業で一つ一つ丁寧に製作しているため、少量生産かつ他の類似商品と比べ高価になることから、売上拡大に向けた商品価値の説明や販売機会の増が課題となっていました。

課題解決に向けて、工房の生産機器導入による生産効率の向上、工房内で作業工程が見える場所に展示コーナーを設置し、直接販売できる機会を創設します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	染織物・服飾・布製品	染織物・服飾・布製品
ターゲット顧客	一般消費者（展示会や EC サイトを通じて販売）	店舗での販売

代表者の声

補助金を申請するにあたり事業計画を作成する必要があり、改めて経営を見直したことで経営課題や解決に向けた取り組みの優先順位を整理できたことがや販路拡大に繋がったことが良かったです。



経営指導員の視点

百貨店の展示会等を軸とした既存の販路では、新型コロナの影響を多分に受けることが懸念されたので、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ました。並行して、計画書作成にあたり専門家の活用や広報冊子の掲載サポートなど、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

水の自動充填機の導入・宅配等の開始による 顧客との関係性強化

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：うるま市江洲 390

代表者：名護 勇貴

業 種：配達飲食サービス業

設 立：昭和 53 年 7 月 12 日

電 話：098-973-4915



課題

40 年以上沖縄の年中行事・冠婚葬祭用料理等を商品として提供しています。ここ数年、沖縄においても生活スタイルは本土化し、結納・お祝い・法事の簡素化や少人数化にあり、客単価の減少、売上減少の傾向があります。新型コロナウイルス感染拡大の抑制と予防のための新しい生活様式もあり、冠婚葬祭の更なる簡素化は避けられない状況です。また、年中行事に伴い繁忙期と閑散期の売上の格差があるため、年間を通して安定した売上確保が課題です。

取組内容

仕出し弁当における地域の知名度、料理の味、接客の良さが評価されている等の強みを活かし、お弁当だけでなく顧客と日々の関りが持てる水、弁当等を配達により提供するために、事業承継補助金を活用して水の自動充填機を導入し、水の宅配事業を実施するための体制を整備しました。

将来の展望

宅配サービスにおける人材・設備を強化し、従来のイベント時の主に店頭における販売から、お客様宅へお届けするサービスを強化していき繁忙期と閑散期の売上格差や冠婚葬祭の簡素化などの課題を克服し、もっとお客様の毎日に関わる生活に必要なお店になります。

代表者の声

時代への変化・対応こそ事業の継続・発展には最も必要だという想いがあります。私は事業承継補助金がある事で、新しい業態にチャレンジする決意ができました。今後も旧来の経験に執着することなく、その時代の沖縄の文化・暮らしに変化・対応をし続け、事業の発展・継続へと繋げていきたいです。

経営指導員の視点

新たな事業を実施するための補助金を活用したいと相談がありました。補助金申請書作成支援にあたっては新事業のイメージが代表者の頭の中で整理されていたことからスムーズに進みました。今後は販路開拓に向けた取り組みの支援をしていきたいと思います。

うるま市商工会 宮城 康行



純黒糖の粉状化製品の開発による生産性向上

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

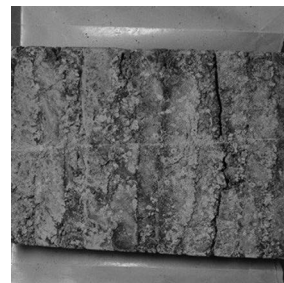
所在地：沖縄県うるま市字州崎 12 番地 71

代表者：外間 弘

業 種：食料品製造業

設 立：平成 5 年 1 月

電 話：098-934-4799



経営革新の概要

これまで 20 年超に渡り培った加工黒糖の製造技術を活かし、市場において在庫過多となっているブロック状純黒糖を用いて、製造メーカーにおいて利便性が高い「粉状化された純黒糖」を開発する。機械化による増産体制を構築し、小ロットにも対応する。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	加工黒糖製造・販売	沖縄黒糖粉末の販売
		連携先：P S 沖縄
ターゲット顧客	沖縄県外の食料品製造メーカー	県外の粉末黒糖を原料として蒸しパンを製造メーカーや、海外のタピオカ飲料を製造するメーカー

代表者の声

今回の新規事業について、商工会へ相談したところ、イメージとして抱いていた事業を紙に落とし込む要領について指導を丁寧に頂きました。お陰様で、目標売上額を数量に変換し、月々の行動計画まで見通すことができました。今回の経験を、今後の事業運営にも活かして頑張ります。



経営指導員の視点

社長の黒糖に対する熱意と社員への思いに感銘を受けて、支援を行いました。事業計画のヒアリングを重ねるごとに、沖縄黒糖の今後の可能性を伺い知ることができ、経営革新計画書類が仕上がる頃には、私自身も、同じ様に熱意を抱く一人となっていました。今後も、新事業の軌道向上につながる様に伴走したサポートを継続していければと思います。

うるま市商工会 新垣 真永

音響・照明システムのデジタル化による新たな 需要開拓

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

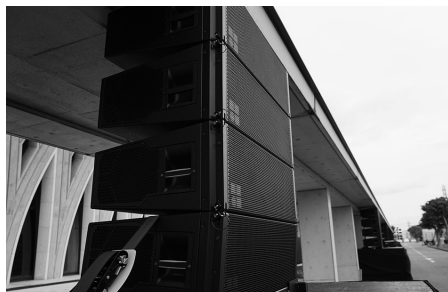
所在地：うるま市字喜屋武 251-1

代表者：幸喜 理

業 種：その他サービス業

設 立：昭和 63 年 1 月 27 日

電 話：098-974-3457



経営革新の概要

課題としては、既存事業ではアナログのミキサーやスピーカースystem使用しており、現場での調整に人と時間が多くかかっていました。また昨今のコロナ禍によるソーシャルディスタンスを踏まえたイベントへの対応が新たに必要となっていました。

今回、デジタル機材（スピーカー・ミキサー）を導入したことで、設置の時間と人員を少なくすることができ、客席への音質向上が図ることができ、また新たに無観客配信や 3D ライブ配信や音と光の連動した演出を行うことも可能となります。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	イベント・コンサートに対する音響・照明サービス	3D ライブや無観客配信と大型コンサートへの対応
ターゲット顧客	県内のイベント会社、行政（祭りなどの音響）	県外のイベント会社（1 万人規模）やライブ配信や無観客ライブをしたいライブハウスやアーティスト

代表者の声

当社の今までの事業を棚卸しすることで、自社の強みや市場の成長性を再度確認することができました。また経営指導員や上原 SV による第 3 者の目線で見てもらいアドバイスを受けることで、計画の精度を高め、競合他社の差別化にも繋がりました。今後の抱負としては沖縄アリーナが完成後に大型イベント（1 万人）の受注を目指します。



経営指導員の視点

もの補助で取り入れた最新デジタル機材やスピーカーを活用して経営革新を申請したいとの要望からスタートしました。策定中は既存事業の棚卸しから新事業の可能性をSV上原さんからのアドバイスも受けながらしっかりと分析して数字にも落とし込むことができました。今後は県内初の 1 万人アリーナでのコンサートの受注に向けて、販路活動をしているので販路面でのサポートを行っていきます。

うるま市商工会 長浜 章洋

やちむんリース及び販路開拓

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：うるま市与那城照間 236 番地 1

代表者：佐藤 慎児

業 種：製造業

設 立：2019 年 6 月 13 日

電 話：098-989-4950



経営革新の概要

セレクトショップやリゾートホテルの売店などでの販売により認知度が高まってきた矢先に、コロナ渦による売上減をうけたアフターコロナを見据えた販売戦略として、リゾートホテル向けに商品の無料リースを計画しました。宿泊客への訴求力向上から新規顧客獲得に繋がるほか、沖縄らしさを演出したいリゾートホテルのメリットなどに加えて、自社の収益力拡大を図り県内シェアNo.1 を目指します。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	陶器製造小売	自社商品の無料リースによる販売促進
		県内リゾートホテル
ターゲット顧客	県内外の一般顧客及び県内セレクトショップなどの小売店	リゾートホテルを利用する 20 歳代から 40 歳代までの女性観光客

代表者の声

今回の計画は、予てから理想としていた「三方よし」を実践する内容となっています。今回の設備を有効に活用し「三方よし」の精神を経営理念として頑張りたいと思っています。



経営指導員の視点

販路拡大を検討する中での持続化補助金へのチャレンジであり、当初はネットショップ運営のための機材がメインであったが、「無料リース」のヒントとなった「サブスクリプション」方式の活用を提案しました。今後の製造体制拡充を踏まえた総合的な支援を継続します。

うるま市商工会 當銘 訓啓

赤土流出防止専用土「ウルトラソイル」の 製造・販売

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：南城市大里大城 4 番地

代表者：城間 由規

業 種：製造・小売

設 立：平成 24 年 5 月

電 話：098-946-8405



経営革新の概要

今回の経営革新計画は、自社で特許取得している表土流出防止方法を活用して、赤土粒子を吸着する専用土を開発しました。この専用土を麻袋に入れることで利便性も高くなっております。

赤土の入った水をこの麻袋を通すと赤土色はほとんどなくなります。このように沖縄の環境に配慮した特徴を持つ商品として開発しており、今後、販売拡大を目指します。

このウルトラソイルは、利便性に優れているだけでなく、川や海等への赤土流失をより効率的に防止することができ、従来の赤土流失防止とは異なったものとなっております。農地改良や道路工事などに需要が見込まれ、市場を拡大して、新規開拓を行っていきます。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	飼料・有機質肥料・建設用粘土製造	赤土流出防止専用土「ウルトラソイル」
ターゲット顧客	公共事業受注者・飼料専門業者	公共事業受注者・飼料専門業者

代表者の声

商工会と県産業振興公社と連携し、様々な支援制度を受けながら自社商品の販売ができるならばと、経営革新計画申請のハードルはそこまで高く感じませんでした。

「沖縄の綺麗な青い海を守っていきたい」という思いを自社商品に反映させたのが、今回の経営革新計画でした。今後の目標は、その思いを波及させていくことです。



経営指導員の視点

赤土流出防止専用土のエビデンス強化により、グリーンベルト方式よりも効果の高い対策だと勧めることが可能となります。県内の赤土流出防止対策地域協議会との連携や農家での実証実験などひとつずつクリアしていきけるようにサポートし、販路開拓に繋げていきたいと思います。

南城市商工会 玉城 曉成

日々の記帳指導から自動仕訳会計導入サポートによる多角化戦略

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：南城市大里字仲間 909-7

代表者：宮城 勝也

業 種：理容サービス、小売、飲食

設 立：平成3年1月6日

電 話：098-946-1606



課題

ひとつの建物の中に理容業と健康食品の販売、カフェという3つの事業を代表者とパート1名で運営しておりました。

そんな中、店舗向かいにビジネスオペレーション業務を行っている本土大手企業が移転してくることになりました。その企業には、女性従業員が多く働いており、その方々をターゲットに新たな事業として昼食販売、駐車場貸し出し事業を始めることになりました。

人材不足で募集しても集まらないという状況の中、新規事業を始める中でいかに業務効率化を図るかが課題でした。

取組内容

最小の人数で最大のパフォーマンスを行うために、自動仕訳会計導入を提案。導入や移行に向けての不安に対して丁寧に説明し、導入のサポートを行いました。

また、持続化補助金を活用して大型看板の設置、HPの刷新などの広報も行うことができ、業務効率化と多角化を図ることができました。

将来の展望

今回の多角化を成功させて、経営を安定化していきます。

代表者の声

日々の記帳指導を受けていた商工会の山内さんへ多角化等などについて相談し自動仕訳会計や持続化補助金の活用についてアドバイスを頂き多角化への決心がつきました。石川さんからは多角化する際の事業計画の重要性について教えて頂きました。その後は記帳指導の比嘉さんがフォローアップして頂きました。おかげさまで事業の多角化を最小人数とコストで、最大の効果を上げるやることができとても良かったです。



経営指導員の視点

店舗の向いに新たなビジネスチャンスが到来している中、日々の記帳指導から経営相談に結びつき、自動仕訳会計の導入、持続化補助金の活用と多角化に向けて支援ができて良かったです。引き続き商工会でフォローアップを行ってまいります。

南城市商工会 石川 雄大

世界に一本の琉球刀子の販路開拓

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：南城市大里大城 1682-1

代表者：兼濱 清周

業 種：製造業

設 立：昭和 59 年 10 月

電 話：098-945-9297



課題

沖縄唯一の日本刀精錬所。日本刀になじみのない沖縄の地で日本刀を作る意味や作り続けたい思いを確認しながら日々精進してまいりました。

その中で、作り続けるためには売上の基盤を確立したいという思いから、妻に琉球漆の勉強をしてもらい、日本刀文化と琉球漆の文化の融合した作品として「琉球刀子」や「レターオープナー」が完成しました。

しかしながら、販路開拓という大きな課題がありました。

取組内容

当工房の提供している商品は、日本刀や短刀以外にも琉球刀子、レターオープナー、文鎮、書鎮、刀鍛冶体験などあります。ホームページは以前作成していたものはありましたが、主に日本刀に関する想いや工房に関する内容で、また、作成してからかなりの時間が経過しており、情報が古くなっていることとネットショップ機能がありませんでした。

今回、持続化補助金を活用して、生産能力を向上するための機械の導入とネットショップ機能をつけた新しいホームページへのリニューアルを実施いたしました。

将来の展望

日本刀の技術と琉球漆の技術を融合した新しい工芸品である「琉球刀子」を県外、海外に広めていきたいと考えています。

代表者の声

日本刀は伝統的・芸術的価値があり、美術品として所有したいという方も多いのですが、高額商品であるため、近年の日本経済の落ち込みから販売量が減少していました。同じ日本刀の素材の玉鋼を使った琉球刀子・ペーパーナイフを開発し、販路を開拓する為にネットショップの開設が急務となっていましたので、補助金を活用しました。



経営指導員の視点

美術工芸品としての日本刀を製造できる「作刀許可」を文化庁から受けている方は全国でも 300 人程度で、沖縄県で唯一の日本刀鍛錬所になります。奥様の琉球漆の装飾を施した、日本刀文化と琉球漆の文化が融合した作品、そして世界に誇れる日本刀の伝統を県外にも広めていきたいという思いでサポート致しました。引き続き販路開拓のサポートを続けて行きたいと思います。

南城市商工会 與儀 亜希子

ペーパークイリング（紙を巻く技術）を活用した 新商品開発

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：東村字慶佐次758－104番地

代表者：島袋 美香

業 種：飲食業

設 立：平成23年5月

電 話：0980－43－3277



経営革新の概要

当店でオードブルや弁当も対応しているが認知度は低く、周知不足が課題でした。本村の祝い事などは自宅で行うケースが多く、その際に名護市の手スーパーで購入しているのが現状です。

そこで考案したのが当社商品のペーパークイリングをオードブルに装飾、また送り手の気持ちを込めたメッセージをつけることにより競合他社との差別化を図り、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	ランチ（カフェ）	ペーパークイリングを装飾したオードブルや弁当、かぼちゃプリン
		連携先：道の駅サンライズひがし
ターゲット顧客	地元客や観光客	誕生祝いや入学祝いなど自宅等で華を添えたい個人客や企業

代表者の声

趣味で始めたペーパークイリングが、オードブルやかぼちゃプリンに装飾することにより、商品にインパクトを持たせ、販売促進に繋がり驚きと同時に嬉しさを感じています。今後もお客様とのコミュニケーションを通して満足度の高い商品開発に努めて参ります。



経営指導員の視点

支援のテーマは「気付き」で取り組みました。店舗の認知が低い、提供商品の周知不足と売上が横ばいなど、それぞれに要因はあります。その要因は事業計画書を策定し可視化することにより、自ら気付き経営向上に繋がりました。引き続きサポートを行っていきます。

東村商工会 鉢嶺 学

沖縄初！フィジーレストランによる レトルトカレーの開発

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：今帰仁村字古宇利294-1

代表者：クマール真美

業種：飲食業

設立：2019年4月

電話：0980-56-5211



課題

〔企業概要〕2019年4月に開業した、沖縄県内では初のフィジー料理を扱うレストランであり、フィジー出身の夫（シェフ）と沖縄出身の妻（接客等）が夫婦で営んでいます。全席オーシャンビューの開放的な景色を見ながら味わえるフィジー料理と、愛情あるフィジー流のおもてなしはフィジーに居るかのような経験が出来る、体験型のレストランです。顧客満足度は開業から間もなく口コミとなって表われ、Google では 4.8★★★★★の高評価を維持しています。

〔問題〕2020年2月から拡大した新型コロナウイルス感染症によって、来店客の急落および緊急事態宣言の発出で休業等を行う事態となったことで売上が激減しました。

〔課題〕新型コロナウイルス感染症の影響に寄らない、新しい非対面型のビジネスモデルを作り上げることでした。それには自社の一番人気メニューをレトルト商品として開発、販売していくことであると考えました。

取組内容

小規模事業者持続化補助金＜コロナ型特別対応型＞を活用すべく、同補助金の申請に関する事業計画書等の作成支援を行いました。作成支援では事業主のみならず北部SVにも同席を依頼し、話し合いによる考え・悩みの文章化と自己理解、販路開拓となり得る取組内容の計画立案を協同で行いました。

将来の展望

第2回受付締切分の申請がめでたく採択されたことにより、コロナ禍ながら事業者の事業意欲は高まっていきました。この高まりはすでにレトルトカレーの開発に注がれており、その完成は間近です。そしてコロナ禍であっても事業継続ができるような自社ビジネスモデル再構築に繋がっています。

代表者の声

商工会に相談に行ったとき自社は非会員でしたが、この相談がきっかけで商工会に加入しました。そして持続化補助金だけでなく他の相談にも対応して頂いて感謝しています。補助金の事業計画書作成は自社にとって初のチャレンジで、想いはあるものの不安でした。しかし話し合いを続けていくにつれて自社の強みや弱み、取り組むべき内容が見えてきて事業継続に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、今回私は経営指導員となって初めての持続化補助金に一心取り組みました。そこに不安は絶えずありましたが、不安であることが逆に何回も事業者との話し合いを行わせる原動力となり、結果として申請は採択されました。今後も事業者への継続的支援を行い、さらなる経営改善となるよう協同していきます。自己としては現状に落ち着かず自己研鑽に努め、もっと多くの会員支援を行って参ります。

今帰仁村商工会 原 満彦

長期保存可能な島豆腐の商品化と新市場進出

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：本部町字崎本部 73 番地

代表者：山城 怜司

業 種：豆腐製造業

設 立：昭和 39 年

電 話：0980-47-4148



経営革新の概要

今回の経営革新計画では、長期保存可能な島豆腐の開発・販売に取り組むために、1年目にレトルト島豆腐の開発・販売、2年目に成形された長期保存可能な島豆腐を開発し、3年目に発売し販路開拓に取り組めます。

県内唯一となる長期保存可能な島豆腐という強みを活かして、新市場開拓に向けた市場調査や商談会等への出展、日々の営業活動を通して、県外海外への新市場進出を目指します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	島豆腐、ゆし豆腐、やっこ豆腐、揚げ豆腐	成形された長期保存可能な島豆腐
		連携先：沖縄ハム総合食品(株)、(株)器
ターゲット顧客	一般消費者（地元客）	一般消費者（観光客、県内・県外客）

代表者の声

豆腐製造には大変な労力が必要なため、今後も昔ながらの沖縄島豆腐づくりを担っていくためには、どうしても製造方法の変革が必要のため「長期保存可能な島豆腐」を完成させて、沖縄の島豆腐文化の継承に尽力していきたいです。



経営指導員の視点

5 年前に父から事業承継した山城社長は、以前から新たな島豆腐づくりの構想を描いていたため、私は約 2 年前より一緒に県工業技術センターへ行き開発支援を行なうなど経営支援を行っていました。現在も本計画の島豆腐は試作開発中ではありますが、引き続き支援して参ります。

本部町商工会 玉寄 勝久

沖縄そばテイクアウト商品と香りネギみその商品開発

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：本部町字渡久地 15-7

代表者：崎原 太作

業 種：飲食業

設 立：平成 22 年創業

電 話：0980-47-3029



経営革新の概要

新型コロナウイルス感染症による県外物産展の中止や来店客数の減少、消費スタイルの変化に対応した商品作り・開発が急務となっていました。販売機会損失を防ぐための大型冷蔵庫によるテイクアウト商品のストックで売上増加を目指します。香りネギみその賞味期限の長期化を図るための瓶の洗浄及び殺菌を両方行える業務用器具洗浄機を導入して、商品開発を行いました。新たなお土産商品やふるさと納税返礼品の登録に向けて取り組んでいきます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	店内飲食（沖縄そば）	沖縄そばテイクアウト、香りねぎみその商品販売 連携先：さわのや本部店
ターゲット顧客	町内に住む住民、町内で勤務する方、観光で本部町を訪れた方	町内に住む住民、町内で勤務する方、観光で本部町を訪れた方

代表者の声

新型コロナウイルス感染症で環境が激変する中でスピード感をもってテイクアウト商品を開発・販売することができました。自粛期間でも当店の美味しいそばが自宅で食べられるようになりました。香りねぎみその商品が出来上がり、今後はお土産やふるさと納税返礼品として登録・提供していきたいです。



経営指導員の視点

以前より要望があった沖縄そばのテイクアウト商品の開発や香りネギみその商品開発を実現するために持続化補助金の申請サポートを行いました。商品が完成しましたので、今後は販売面でのサポートを強化していきたいと思います。

本部町商工会 前田 和宏

「新型コロナに負けるな!! 新たな店舗経営と通販進出」

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：宜野座村字宜野座 664-2 2F

代表者：金城 善彦

業 種：飲食業

設 立：平成 30 年法人なり
(個人創業平成 16 年)



課題

経営している居酒屋が、新型コロナウイルス感染症対策の影響により、4月は営業自粛、毎年5月に阪急百貨店で出店していた沖縄物産展が中止になり、準備していた食材等のロス解消のためSNSを活用して全国に販売を行った。居酒屋の再開は行ったが、今後も休業要請等が訪れると収入が不安定になり営業の持続及び雇用維持にも支障があるので、コロナ禍でも安定した収入源が必要である。

取組内容

阪急百貨店の沖縄物産展等でも人気商品である「てびち唐揚げ」及び「宜野座唐揚げ」をコロナ過でも非対面型の通販であれば販路を全国展開できるので、小規模事業者持続化補助金を活用して真空包装機や冷蔵庫の設置及び商品パッケージを作成した。

将来の展望

オンラインショップを活用した
販路開拓を進める中で自社商品
のみならず宜野座村の特産品を
盛り込んだ商品開発が必要であ
るため、村内の事業者とコラボ
した商品開発を企画して全国展
開したい。

代表者の声

緊急事態宣言後に営業自粛や催事も中止になり状況が一変しましたが、「テビチ唐揚げ」に加えて新たに宜野座村の特産品である車えび、紅豚等を詰めた「ぎのざんまいセット」を発売し当店のオンラインショップ及び販売を開始した。今後も季節に併せて「ぎのざんまいセット」でお客様と事業者を繋げていきたい。



経営指導員の視点

数年前より催事商品のパッケージ化については助言していたのでコロナ禍での事業計画については積極的に支援しました。SNSを活用したネットワーク構築や商品PRには定評があるので、この機会を好機を捉えて計画を推進していただきたいと思います。宜野座村全体をPRできるよう引き続きサポートができればと思います。

宜野座村商工会 大城 盛治

車の中古パーツ販売で売上アップ

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

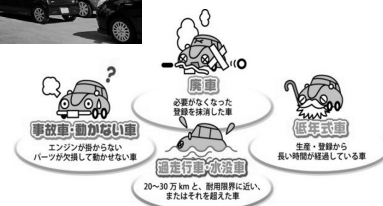
所在地：金武町字金武 10461-2

代表者：仲田 徳三

業 種：サービス業

設 立：平成元年 7 月（平成 20 年に法人化）

電 話：098-968-2131



経営革新の概要

車の性能向上に伴って整備件数は年々減少傾向にあり、新たな収益確保が急務でした。これまで下取車は鉄くずとして処分していましたが、一つ一つの部品（パーツ）はまだ使えるものも多く、取り外して、中古パーツ販売（ゼロから利益を生む）をすることにしました。パーツ取り外し後の車は解体業許可がないと処分できないためそれも取得し、パーツ販売と鉄くず処分の両方から利益を得ることが出来るようになりました。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	钣金塗装、車検、整備、レンタカー事業、新車中古車の販売	車の中古パーツの販売 連携先：町内外の修理工場を予定
ターゲット顧客	車の所有者（個人、法人）	車の中古パーツを探している個人、修理工場

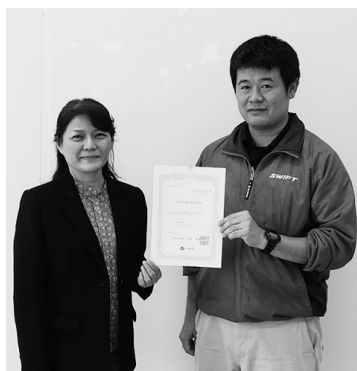
代表者の声

経営革新承認の新聞記事やアップしたフェイスブックを見てたくさんの反響があり、さらに頑張ろうという気持ちになりました。当店の強みは、車の販売～修理・車検～廃車まで、車のことは何でも行うので、それを活かした事業展開と廃車処分で困っている整備工場とも連携して事業を進めていきたいです。

経営指導員の視点

青年部長も務める後継者は、数年前から経営革新に挑戦したいと話し今年こそは申請すると宣言、一緒に取り掛かりました。やりたいことを明確にし計画策定・承認となり、売上も着実に上がっています。今後も補助金の提案・サポートなど伴走支援をしていきたいです。

金武町商工会 宮平 恵



田イモ畑のあるカフェを開店、観光客の広報宣伝活動

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：沖縄県国頭郡金武町字金武 1001-2

代表者：豊見盛 律子

業 種：サービス業（野鳥・自然ガイド）

設 立：令和元年 9 月

電 話：098-979-7539



課題

平成 31 年 4 月に個人事業で野鳥・自然ガイドを創業、令和元年 9 月に法人化しました。創業時から集客については課題となっておりホームページを作成・運用していましたが、効果があまり見えませんでした。

取組内容

写真掲載を多く取り入れ、レイアウトも印象的な配置でわかりやすいホームページに更新。また、事業所 PR のためにリーフレット・ポストカードを作成、ガイド紹介を掲載することで集客を図りました。

また、事務所兼店舗としてカフェを開店予定であり、集客の為に看板作成・設置を行いました。

将来の展望

県内有数の探鳥地でもある金武町の新たな魅力を発信していきたい、探鳥地としての維持が農家や自然を保持することに繋がります。金武町の新たな観光資源として認知されるように情報拠点として活動していきたいと思えます。

代表者の声

事業所 PR 方法を相談したところ、ガイドが紹介したい現地の写真を素材として利用することを提案していただき、今回作成した宣伝ツールで事業活動を発信することが出来ました。また、これまでの事業見直しの良い機会となったため、これからの事業に活かしたいと思います。



経営指導員の視点

開業当初から支援させていただき、その中で集客が課題となっていました。今回、持続化補助金を通して集客方法や今後の目標設定を行うことができました。金武町の新たな観光産業として他事業所と連携を取りながら事業が成功するよう、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

持続化補助金を活用した伊江島販促プロジェクト

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 2438

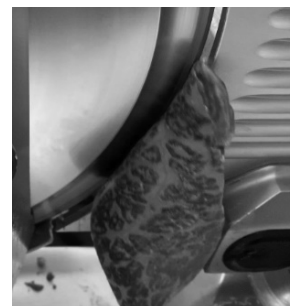
伊江ビーチ売店

代表者：内間 洋子

業 種：飲食業

設 立：平成 14 年 4 月

電 話：0980-49-2976



課題

伊江ビーチ内売店でバーベキューや軽食、沖縄ぜんざい、かき氷を販売しているが、伊江島牛やイエソーダなど島の特産品をお手頃価格で提供するための設備と体制が整っていないことが課題でした。

取組内容

補助金を活用し冷凍ストッカーやミートスライサーなどを導入することで伊江島牛のブロックを仕入れ店舗での仕込みができることで原価率の減少とお客様へのお手頃価格での提供が可能となり、お客様が特産品を味わえる体制が整った。

将来の展望

コロナ禍で観光が減少している状況の中、家でも伊江の特産品が食べることができる商品開発提供を行うことで攻めの経営を実施していきたいと考えています。

代表者の声

日頃お客様に特産品を提供できるような方法はないものかと思い商工会に相談した結果、持続化補助金制度を活用することができました。指導員の協力で申し込みから実績報告までスムーズにいくことができ、機材購入することにより安定した商品提供ができるようになりました。お客様が来れないなら食卓へ届けよう「伊江島の美味しいをより多くの人に」と商品開発につながりました。



経営指導員の視点

島の特産品を生かした商品づくりを検討している代表者と息子さんに持続化補助金を提案し、申請書を作成している中で地域とお客様への熱い思いを感じ試行錯誤しながら採択することができました。今後もいろんなアイディアを実現できるように伴走支援していければと思います。

伊江村商工会 松田 昌太

島ジェラード&カフェ ISOLA

読谷村

県産素材を活用した新商品開発から販路開拓

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 1133 No.122

代表者：上地 匠

業 種：飲食業

設 立：平成 27 年 05 月 02 日

電 話：957-0770



課題

○当時は営業時間を 11 時～15 時、18 時～23 時と 2 部営業しており、ランチとディナーの売上は 50：50 だが、ディナーの 80%が週末となっている。営業時間との間が無駄にあり仕込みから料理までオーナー一人でこなす為、効率が良くない環境でした。

○取りこぼしのある客層（子育てを終えた 40 代以上のお茶会を楽しむ女性客）へアプローチする時間帯のメニューが不足していました。

取組内容

- (1) 持続化補助金（1 回目）：ランタイム後のカフェタイム営業に向けた新メニュー開発
- (2) マル経融資：新メニュー開発後のカフェタイム営業に対する設備資金の投入
- (3) 持続化補助金（2 回目）：オリジナルサイト & ネットショップによる新規顧客獲得・販路拡大
- (4) 持続化補助金（3 回目）：店舗外での商業施設などでスポット出店し新規獲得・販路拡大

将来の展望

新メニュー開発（地域食材を活用したジェラート）により、客単価アップと新規顧客開拓が行えたほか、営業時間を 11 時～18 時の 1 本化に変更し、業務効率化も行えました。現在はジェラートの卸販売を目指し、継続支援が必要と思われます。

代表者の声

県外の百貨店からも商談はあるものの、量産が出来ない事が課題となっているので、今後はジェラートの量産体制を作るために、引き続き補助金等を活用して事業拡大を図りたいと思います。



経営指導員の視点

創業当初から相談を受けており、持続化補助金の申請は奥さんが分析から計画、実行までしっかりと行えるので、商工会は伴走支援で行っている優秀な会員さんです。ちょっとした情報の提供で次の一手まで計画を考えて実行できるので、事業発展に向けて引き続き支援して行きます。

読谷村商工会 大城 朝和

持ち帰り冷凍商品の提供開始による売上・利益の向上

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：読谷村字喜名 390 番地

代表者：伊波 和晃

業 種：飲食業

設 立：平成 29 年 3 月

電 話：098-958-7250



経営革新の概要

長年沖縄そばの製造に従事し、熟知している強みを生かし、そばで用いるだしを使って製造したきざみ軟骨、じゅうしーの素を冷凍状態で提供します。ご自宅で食したいとのニーズの高まりに対応した商品であり、店の味をご自宅で簡単に再現することができます。店頭販売の他、卸売を行い、事業の維持・拡大に努めたいと思います。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	軟骨そば、軟骨ソーキそば、生アーサ まいにち食堂そば	冷凍商品の提供：きざみ軟骨、じゅうしーの素 (化学調味料不使用)
ターゲット顧客	地元客、観光客	地元客、観光客、小売店利用者

代表者の声

世の中が一変し、難しい対応を迫られましたが、冷凍商品の開発により、お客様より「おいしい」とのお声が沢山あったこと、新たなお客様の獲得の展望が見えたことは、今後の明るい要素です。今回、持続化補助金や経営革新に取り組むことで色々勉強になりました。計画の実行により、事業維持だけではなく事業拡大につながると思いますので、これまで以上に頑張っていく所存です。



経営指導員の視点

出汁にこだわったじゅうしーの素ときざみ軟骨の冷凍食品としての商品化を検討しているとのことで持続化補助金と経営革新を提案しました。現在は、店頭のみでの販売であるため、販路拡大を念頭に、本格的な商品化を目指し専門家派遣も行いました。販路開拓等の場面で、今後もサポートできればと思います。

読谷村商工会 波平 百恵

40代以上女性向けカウンセリングと琉球薬膳を用いた 統合的「健美ボディ」メニューの開発事業

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：嘉手納町字嘉手納294-2-A

代表者：小田川 晴美

業 種：サービス業（パーソナルトレーニングジム）

設 立：平成23年2月

電 話：098-988-7460



経営革新の概要

10年以上ボディメイクに携わり、1万人以上のボディメイキングを可能にした豊富な知識と経験に加え、自己分析、琉球薬膳を融合させたこれまでにない新しいライフスタイリングを提供致します。

1. 自分に合った運動は何があるのか
2. 自分に合った食事+(薬膳)を取り入れたものは何がいいのか
3. 自分に合った癒しは、何が良いのか

を専門の先生方とのコラボレーションで1人1人にあったメニューを作り「オンリーワンプラン」を3つの柱にてサポートし、ご提案します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ パーソナルトレーニング ・ パートナーストレッチ ・ トータルボディデザインコース 	<p>心と体のバランスがとれた健やかな毎日を送って頂くために、カウンセリング、食事指導、既存事業のエクササイズを融合させたメニューを提供する。・食薬膳（デトックス）・食薬膳（ボディデザイン） ・自己分析（バイオリズム）・自己分析（バイオリズム、潜在能力、他人とのマッチアップ、適性）</p> <p>指導者養成コースを設置し、内部登用を目指す ・ フィットネスライフスタイリスト育成コース ・ アロマリンパ療法セラピスト育成</p>
ターゲット顧客	<p>女性のみ、30名（嘉手納町が多く、沖縄市、糸満、那覇、浦添、宜野湾） ボディメイク 40年代～50代、下は20代、70代が多い。</p>	<p>40代以降の更年期に差し掛かっている、または、迎えている女性 体の変化が現れて困っているワーキングウーマン</p>

代表者の声

これまで、競技者、経営者として一人で頑張ってきて、複数の方を指導する事などはあっても、複数の人から指導を受ける事はなかった為大変新鮮で助かりました。自分がお客の立場で支援を受ける経験がとてもありがたく、皆さんに認めてもらい、自分の強みを知り、頑張ろうと思えました。今回の計画が実現することを考えると楽しみです。



経営指導員の視点

代表の小田川さんのこれまでの実績と体験を通して学んできた女性の為の取組を多くの人に知ってもらうことを目的に経営革新を提案し、実行までの計画作成の支援を主として取組んできました。女性が益々輝く素晴らしい事業が成功するよう、引き続きサポートできればと思います。

嘉手納町商工会 宮里 昇一

お土産商品の開発による誘客及び取扱商品の普及拡大の仕組み作り

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：嘉手納町水釜 476 No.7229

代表者：石渡 道代

業 種：化粧品製造業

設 立：平成 20 年 5 月

電 話：098-956-2324



経営革新の概要

- ①北谷町アメリカンビレッジに新店舗を設けます。観光客の集客が見込める観光客向けの手軽なお土産商品として「みつろうバーム」、「アロマスプレー」、「ハーブとはちみつの石鹸」、「はちみつバスソルト」を新商品として投入します。
- ②嘉手納本店でのエステの専門的サービスを展開します。
これらにより、沖縄の自然、癒し、オーガニックの良さを広めていきます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	オリジナル化粧品	観光客向けの手軽なお土産商品
ターゲット顧客	30 ～ 40 代の女性	観光客

代表者の声

新商品の投入でこれまでとはジャンルの異なる土産品が作れました。北谷店の開店のほか、リゾートホテルでのバスソルトの採用、EC サイト構築に向けての取り組みなどで前進がありました。今後もお客様のニーズにお応えできるよう、努めてまいります。



経営指導員の視点

経営革新計画承認後のフォローアップ、補助金申請、特産品コンテスト出品で関わりがありました。コンテストで入賞され、商品のクオリティの高さが証明されました。嘉手納本店、北谷店において、当初計画の目標達成がなされるよう祈念します。

嘉手納町商工会 諸見里 安胤

天然非加熱 100% はちみつの販売による ブランディングと収益性向上

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：北谷町北谷 1-12-11

代表者：八波 直栄

業 種：飲食業

設 立：2018 年 6 月

電 話：050-3312-6417



経営革新の概要

既存事業である飲食業がコロナウイルスの影響により売上減少しているため、新たな収益の柱を構築しなければならない状況にありました。そのような中、コロナ禍で「巣ごもり消費」のニーズが高まり、通信販売市場は大きくなっております。今回の経営革新計画として、これまでの営業ノウハウと動画編集スキルを活用し、新たに「天然非加熱 100% はちみつ」の通信販売事業に取組、新たな収益の柱を構築し、売上拡大に努めてまいります。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	パンケーキ等を提供する飲食店	天然非加熱はちみつの通信販売 連携先：アンディーノ商事 株式会社（はちみつ製造業者）
ターゲット顧客	沖縄在住の米軍属人	健康、美容に関心のある 25 歳以上の女性

代表者の声

経営革新計画を策定したことで、現状の課題抽出から解決方法までのイメージを具体的に描くことができました。今後は非接触型ビジネスへの転換が求められるため、SNS 広告の閲覧数および購入率を上げることができるよう、引き続きセールスライティングノウハウを強化したいと思います。



経営指導員の視点

飲食事業が大きく影響を受ける中、拡大する市場に向けた新たな計画に取り組んでいる八波代表からの熱い相談を受け、経営革新計画認定を提案させて頂きました。新たな市場で顧客獲得できるよう専門家派遣等活用し、引き続きサポートしてまいりたいと思います。

北谷町商工会 玉城 祐輔

舞踊家向け琉球舞踊プリント衣装の開発

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：沖縄県中頭郡北谷町美浜 9-49-1F

代表者：吉水 壽美

業 種：製造業

設 立：平成 27 年 8 月

電 話：098-926-1930



経営革新の概要

紅型関連の業務に通算 17 年従事し、紅型の技法を守りながら手染めした布を基にデザインをデータ化し、オリジナル柄のプリントを施した商品を生み出してきた強みを生かし、琉球舞踊のプリント衣装を開発・提供する。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	紅型柄をあしらった雑貨や小物類	琉球舞踊のプリント衣装
		連携先：県立芸術大学OB会会員
ターゲット顧客	卸売（県内デパート、土産品店等）	県内舞踊家

代表者の声

若手舞踊家からの依頼で始めた事業ですが、私の持っている技術が伝統芸能の発展に微力ながらお手伝いできる事は嬉しい事です。また、POP にデザインした小物に対し、古典調にデザインする事は商品やデザインに幅を持たせてくれて可能性を広げてくれました。壁を持たずいろんな事に挑戦したいと思います。



経営指導員の視点

今年度、北谷町のブランド推奨認定に登録された「BLANC JUJU オリジナル「紅型」デザイン」は伝統工芸である紅型を日常使いできるよう商品展開し、多くの方に愛用されています。今回の取組を伺った際に伝統芸能の発展につながる革新的内容であり、経営革新計画をご案内しました。計画書に落とし込むことで見える化し更に実行性の高い計画になったのではないかと思います。

北谷町商工会 金城 貴子

ドライブスルー、デリバリーによる商品提供と 卸販売による販路拡大

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：沖縄市住吉 2 丁目 27 番地 8 2 階

代表者：座間味 真人

業 種：飲食業

設 立：平成 20 年 8 月

電 話：090-2962-2214



経営革新の概要

新型コロナウイルス関連の影響で来店を自粛される顧客が増加している中、家庭でも気軽に食べられるようテイクアウト商品等を提供することが課題となっていました。そこで、持ち帰りのニーズや自宅等で食したい顧客に対応するため、居酒屋メニューを真空パックした商品の開発と顧客の利便性向上を図るためのドライブスルーやデリバリーによる商品提供を行い、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	店内での居酒屋メニュー (焼き鳥・チャーハンなど)	真空パック化商品開発(ガーリックチキン、もつ煮込み、肉巻きおにぎり、炭火チャーハン、エビチャーハン等)とドライブスルー、デリバリーによる商品提供
ターゲット顧客	個人客への店内での商品提供	ドライブスルー、デリバリーを使って店外で召し上がりたい方

代表者の声

飲食店の食事の製造と販売を効率化することで雇用と販路の拡大も図れると思い、計画を実行いたしました。自社の実績が出来れば近隣の飲食店の商品も卸すことができ、メニューの多様化並びに同業他社の一助も担えと考えております。コロナ禍などの社会的背景にも負けない体制を地域振興の気持ちと共に、これからも頑張ろうと思います。



経営指導員の視点

「居酒屋で提供しているメニューを家でも食することができるようにしたい」「居酒屋発ドライブスルー」で売り上げを向上したい」という座間味社長に経営革新を提案しました。コロナ禍の中、すぐにも需要に対応できる取組となっており、新たな顧客獲得に期待が持てる事業となっています。今後も、引き続き伴走型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

新商品の陸上アスレチック製品販売および 販売促進

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

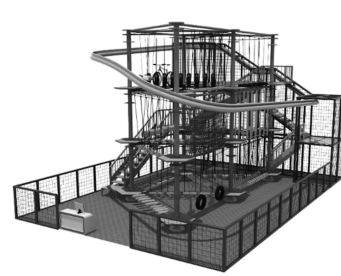
所在地：北中城村字島袋 1 番地

代表者：榎本 祥史

業 種：サービス業

設 立：平成 16 年 12 月

電 話：098-930-7707



課題

新型コロナウイルスの収束がまだ不透明であることから、海上アスレチック遊具をはじめとしたレジャー設備への投資を考えていたであろう自治体や海水浴場など設備への投資を見合わせる施設が多くっており、新商品開発及び新たな顧客層の獲得に向けた具体的な対策が課題となっています。

取組内容

来年以降の本格導入に向け、①新商品の開発及び②販売促進を進めます。

①新商品の開発

多くの海上アスレチック遊具導入で培った、仕入れ・製造ルートを最大限に活用し、安全性が高く日本国内でも導入がしやすい陸上アスレチック遊具の企画・製造を、これまで集客に繋がらなかった施設・自治体への新しい集客ツールとして活用することでビジネスチャンスに繋がっていきます。

②販売促進

陸上アスレチック遊具の特設ウェブサイトを開設し、3D モデルの作成と、ウェブ上での組合せ提案機能を盛り込んでいきたいと考えています。上記の 3D モデルは、新商品の陸上アスレチック遊具だけでなく、これまで販売していた海上アスレチック遊具にもスライド利用することができ、販促策としてのコストパフォーマンスを高めていきます。

将来の展望

新型コロナウイルスの感染により、外食・娯楽・旅行関連消費の落ち込みが激しく関連産業へのインパクトが大きい状況において、今後スティホームを体験した多くの人々が、その反動として新型コロナウイルス感染症収束後に広く外でのレジャーを楽しむ機会を求めることが予想されます。

その機会をビジネスチャンスと捉え、弊社はこれまでの海上アスレチック遊具に加え、陸上でのアスレチック遊具の製造・販売への進出を計画しています。

代表者の声

新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える影響を乗り越える為、持続的な経営に向けた経営計画に基づき、小規模事業者持続化補助金事業を活用し、事業の方向性をより明確に新市場・新商品の販売をするきっかけを築くことが出来ました。

新型コロナウイルス感染症収束後、レジャーを楽しむ機会を求めることが予想されることをビジネスチャンスと捉え、このチャンスを生かし実績を出せるよう行動していきます。



経営指導員の視点

新たな販路先獲得に向けた新商品開発及び新たな顧客層の獲得に向けた取組を図る上で、小規模事業者持続化補助金＜コロナ型＞をうまく活用し事業展開に結び付けた榎本社長。今後は陸上でのアスレチック遊具の製造・販売への進出も検討されており、引続き販促面等で、専門家活用等を活用しながら伴走支援をしていきます。

北中城村商工会 新垣 安明

かき氷専門店の開店による販路開拓

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：沖縄県中頭郡中城村字泊 533-2

代表者：渡口 大作

業 種：冷凍食品卸業

設 立：昭和 53 年 1 月 1 日

電 話：098-895-5595



経営革新の概要

コロナウイルスの影響で沖縄県内のイベントが軒並み中止となり、既存事業の売上が立たず、新たな売上・収益源を確保できなければ事業継続が困難となります。打開策として、既存事業の知見を活用したかき氷、人形焼きの販売を開始しました。新事業のお客様への周知と会社存続のための利益確保が課題です。今後はBtoCの分野で、経営理念である当社が笑顔あふれる社会の中心になれるよう、全身全霊で取り組みます。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	冷凍食材卸業	かき氷等の冷やしもの。人形焼き、業務用味付き氷 連携先：中城村観光協会
ターゲット顧客	イベント出店業者	一般顧客、近隣飲食店

代表者の声

今回の取り組みから、自社の強みと弱みを把握することができました。

BtoC への転換により顧客の声を直接収集でき、消費者の声を反映した商品バリエーションを増やしていくことが出来るようになり、お客様の「美味しかった」、「また来たい」との声が励みに、新しいことにチャレンジする意欲が湧いています。



経営指導員の視点

新型コロナ感染症拡大の影響を受けるなかで、持続化補助金申請支援を行いました。今回の新規事業に対する取組内容は周辺の他事業所と比較しても独自性があり、経営革新計画の申請に至りました。代表の渡口氏は事業発展に対する意欲が高く、引き続きサポートをしていきます。

中城村商工会 城間 佳之

事業承継と法人成りに向けた支援

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：中城村屋宜 829-1

代表者：仲真 隆

業 種：消防設備工事、配管工事業

設 立：昭和 62 年

電 話：098-895-6138



課題

主に消防設備工事（新築、修繕）や公共土木工事を手掛けて、代表と息子を含む親族 4 名で事業を営んでいます。代表者が元気なうちに今後の道筋をしっかりと立てておきたいとの思いがありました。親族内での事業承継についての共有と承継後の組織体制の盤石化のための法人化が課題です。

取組内容

スーパーバイザー、事業承継ネットワークの竹内診断士のご協力の元、ご家族のみなさんに出席いただきました。ビジョン策定シートの内容に沿って「5 年後の自社のありたい姿」の実現に向けて、経営理念、組織図、売上目標額、実現するための各人の役割などを作成しました。また、ネットワークの税理士派遣制度を活用し、法人成りに向けた経理・税務業務の知識習得を行いました。

将来の展望

以前は家族間で事業承継の話となると感情的になってしまい、対話にならない時期もありました。今回作成の「ビジョン策定シート」で方向性を家族で共有することができました。これを軸として、事業承継及び法人化に向けて、一つずつ前へ進めていきます。

代表者の声

事業承継についてどう取り組めばいいのかわからず漠然としていましたが、商工会を通して専門家からのアドバイスをいただき、事業承継に向けて今後のビジョンをたてることができました。また、今回のヒヤリングを通して自社の強みや弱みなども把握するととてもいい機会になりました。



経営指導員の視点

税務相談で対応した際に経理ご担当の娘様から「事業承継を検討している」という話を伺ったことが、今回の支援に繋がりました。ヒヤリングを行う過程で、抱えている悩みや課題を丁寧に聞き取ることが大切だと改めて感じた案件でした。引き続き、事業承継及び法人化が達成できるように支援していききたいと思います。

中城村商工会 比嘉 亮太

宅配ボックス設置による非対面販売の強化

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：西原町字池田 184-3

代表者：瑞慶覧 宏至

業 種：製造業

設 立：昭和 58 年 4 月 1 日

電 話：098-945-0279



課題

豆腐の製造販売と豆腐製品の移動販売を行っており対面販売での購入が基本でした。コロナ禍での感染予防策として非対面での販売を検討する必要性がありました。また、移動販売では時間帯が合わなくて購入できないお客様への購買損失の解消という課題もありました。そこで、以前から構想のあったサブスクリプションサービス（定期購入）と非対面で販売できる宅配ボックスを組み合わせた新しいサービスを展開することになりました。

取組内容

持続化補助金コロナ対応型を活用し、契約者宅へ設置する保冷ボックスやセキュリティーボックスの購入、顧客管理を行う POS レジシステム構築等を行いました。補助金申請については上原 SV とブラッシュアップを行いサポートしました。

将来の展望

定期購入サービスの利用者から好評の声も多く契約数も伸びています。今後は商品の内製化による利益率改善、新商品の開発によるメニュー充実で顧客満足度向上を目指していきます。

代表者の声

これまで対面でしか弊社の製品やサービスを提供できなかったのですが、今回の補助事業により、非対面販売での新たな顧客獲得につながりました。さらに非対面販売をすることによって感染拡大防止にもつながり、お客様の満足度も向上しています。



経営指導員の視点

経営革新後のフォローでコロナ対応型の持続化補助金を案内したところ、サブスクリプションサービス（定期購入）での活用で進めることになりました。上原 SV の協力のもと社長の構想を計画書に落としこむことができました。商品の内製化に向けて補助金を申請中であり、引続き支援を行っていききたいと思います。

西原町商工会 喜屋武 克次

photoshop 等編集ツールを活用した リノベーションの提案・サブリースの展開

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：西原町字翁長 594 番地

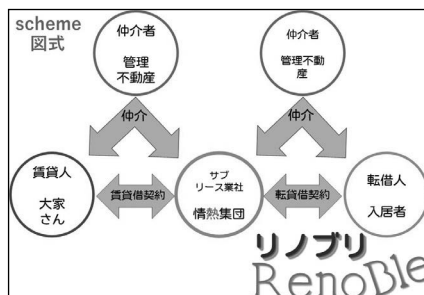
リッチプラザ ViVi 2-B

代表者：玉城 勝也

業 種：建設設計業

設 立：平成 24 年 8 月

電 話：098-943-7886



経営革新の概要

コロナウイルスの影響や建築単価の高騰で、新築住宅の伸び悩みが予想される中、新たな収益事業の創出が課題となっていました。そこで築年数の古いアパートの空室を自社で借り上げ、リノベーションしてサブリースする新事業『リノブリ』をスタートします。また、提案時には Photoshop 等、通常住宅建築では使用しない編集ソフトを活用する事で、よりリアルで完成度の高いイメージを提供します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	建築デザイン、住宅・店舗の設計施工	①photoshop やスケッチアップを活用したリノベーションの提案 ②築年数の古いアパートの空室をリノベーションし、サブリースする「リノブリ」の実施 連携先：不動産会社、リフォーム業者、木工業者
ターゲット顧客	新築住宅建築を希望する一般客	一般客、古物件所有者、不動産会社

代表者の声

きっかけはアフターコロナの対策ですが、以前からこの企画は社内でも検討していました。今回、経営革新を通して様々な方々とのやり取りを重ね、「リノブリ」という企画をまとめていく過程は貴重な経験になりました。これからリノブリを通して、沢山の方々に弊社の「情熱」を届けていきます。



経営指導員の視点

新事業を始めるにあたり経営革新の認定を受けたい！という、玉城社長の熱い思いから相談がスタートし、上原 SV のサポートのもと認定申請支援を行いました。本事業「リノブリ」が県内での住まい探しの新たな選択肢となるよう、販促面等多方面から引き続き支援して行きたいと思います。

西原町商工会 城間 敦子

伝統ある琉球菓子の土産商品開発

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

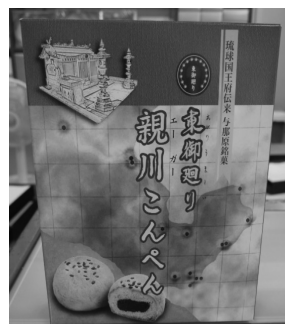
所在地：与那原町与那原 569 番地

代表者：仲村 フミ子

業 種：製造業

設 立：大正7年6月

電 話：098-945-2373



課題

創業 100 年余りの伝統ある琉球菓子を手作りで製造しており、法事や行事のお菓子として販売しております。

平成 25 年には「親川こんぺん」の商品開発を行いました。手作り商品として製造していることから、日持ちがしない、保存期間が短いというお土産品としての大きな課題がありました。

取組内容

日持ちがしないという課題に対しては、今回、持続化補助金を活用して、真空包装機の導入と賞味期限の検査を行っていきます。これまで賞味期限が 10 日間だったのを、お土産品としては最低 30 日まで伸ばすことを目指します。

将来の展望

与那原町の特産品として認定されたこともあり、今後はふるさと納税の返礼品として展開していきながら、商談会にも出品し県外百貨店への卸売販売につなげていきたいです。将来的にはネット販売も計画しています。

代表者の声

5 年前の商談会で出品するも賞味期限の短さが指摘されて取引には至らなかった経緯があります。その時のバイヤーからの助言があって商工会に相談し、指導員から持続化補助金を活用して機械導入の提案があり、再度、お土産品としてチャレンジする気持ちになりました。補助金の事業計画作成には不慣れなところもありましたが、指導員の細やかな支援によってうまくまとめる事ができました。



経営指導員の視点

店長である息子嫁の徳子さんから相談があり、代表者が高齢なため、彼女自身が本事業に取り組むことを前提に持続化補助金を提案しました。伝統菓子である琉球菓子「親川こんぺん」のブラッシュアップを行い、与那原を代表するようなお土産品になるよう継続して支援していきたいと思っています。

与那原町商工会 崎間 肇

新たな販売方式及び役務の新たな提供

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：西原町東崎4番地10

代表者：佐久間 健治

業 種：食品製造・卸売業

設 立：昭和41年9月

電 話：098-945-2959



経営革新の概要

沖縄そばの製造と沖縄特産品等の卸売販売をはじめ、インターネット通販も行っています。昨今の新型コロナウイルス感染症の影響で観光客の減少に伴うお土産品需要の消失、県外飲食店における飲食需要が急激に冷え込むなど、かなりの影響を受けています。

観光土産品店への卸売事業の見直しを行い、通信販売事業の強化を行うとともに物流機能の分離を図り、効率的な経営を目指します。

更には、沖縄の生産者（離島を含む）とのパイプ役になって、販売一体型企業への変革に取り組みます。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	製造（沖縄そば）、卸売業・通販（自社製造の沖縄そば、特産品・沖縄の食材等）	産直システムの構築、内製化していた業務及び物流業務の委託、ネットコンテンツを利用した新しいPR方法 連携先：運送業者、企画会社
ターゲット顧客	卸問屋、観光土産品店、量販店、飲食店	全国の個人客等

代表者の声

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、売上が下がってきていたこともあり、経営革新計画に取り組むにあたって、これを機に、会社としての短期及び長期計画を作成することで、売上の回復及び増加・安定を図り、また会社の方向性などを従業員を含めて会社全体として共有していきたいです。



経営指導員の視点

時代に沿った新しい役務の提供方式、そして新たな販売方式の導入をしていくにあたっての事業内容の整理・可視化・専門家派遣やスーパーバイザーの派遣、経営革新計画申請書の作成の支援を行い、申請中です。今後も引き続き、各方面から支援していきたいと思います。

与那原町商工会 中馬 直樹

業界初となるオンラインスクールによる運転免許 取得システム構築

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：南風原町字宮平182番地

代表者：與那嶺 幸博

業 種：他分類されない教育・学習支援業

設 立：平成31年4月

電 話：080-4273-8131

経営革新の概要



弊社は免許取消者や失効者に対し出張教習にて運転免許再取サポート支援を行っております。今回、これまで対面で行っていた学科試験対策と実技試験対策をオンライン授業サービスの非対面型の再取得支援を開始し、業界にはない新たなビジネスモデルとして展開していきます。

これにより、商圏の拡大だけでなく、業務の効率化や費用の削減、移動時間のロスなどが改善され多数の顧客獲得により事業の安定化が図れます。また今後も感染症などの流行が起これば、自動車学校の「オンライン化」へのモデルになる可能性もあり、今後のビジョンとして早めの取り組みにより大きな効果をもたらすと考えております。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	対面による運転免許取得指導	オンラインスクールによる非対面型の運転免許取得システム 連携先：システム提供会社
ターゲット顧客	県内の免許停止やうっかり失効など、免許を失効した社会人	日々の仕事や家事で忙しく自動車学校へなかなか通えない免許失効者など。オンラインで免許再取得試験対策ができるので自分の時間で学ぶ事が可能であり、受講料も手頃な価格で試験対策が可能。今後のビジョンとしてオンラインスクールによる免許再取得システムの先駆けとして離島や県外へもターゲットを展開していきたい。

代表者の声

業界初・県内初となる取り組みということもあり、どのように弊社の活動を伝えていけばいいのか、どのように計画をしていいのかわからないことばかりで不安でしたが、商工会のサポートを受け、計画書作成やプレゼンテーションのご指導までしていただき、とても大きな経験となりました。今後は業界初の取り組みを活かし、新たなビジネスモデルとしてしっかりと成長させ、さらに多くの方に貢献できるよう頑張っていきたいと思います。



経営指導員の視点

與那嶺さんとは創業時からの付き合いになります。常に経営に対し真面目で前向きな人柄で、コロナ禍でも常にポジティブに向き合った事が今回の経営革新に繋がったと感じています。今後も新しいビジネスチャレンジが軌道にのれるよう伴走的に支援していきたいです。

南風原町商工会 普久原 誉也

建設業許可更新を機に事業承継

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：久米島町字兼城 59 番地

代表者：許田 幸男

業 種：製造業

設 立：昭和 58 年 1 月

電 話：098-985-3237



課題

建設業許可更新を機に代表者を息子へ名義変更したものの経営管理業務の経験がないため、代表を「支配人」として登記している。現在、現代表の廃業届並びに息子の開業届の提出の準備を行っている状況であるが、今後、事業を行っていくうえで事業資産等の引き継ぐ際の具体的な流れや相続や贈与等について税務的なことも含め経営が不安である。

取組内容

県商工連合会の事業承継支援アドバイザーを派遣し、事業承継の具体的な流れや相続と贈与に関する違いなど考え方の整理をしていただきました。

引き続き専門家派遣制度を活用して、税理士をお招きして具体的に贈与や相続が発生した際の税額や留意点などについての指導を受けました。

将来の展望

これまではアルミサッシの窓工事が主体だったが、息子が電動シャッターの設置などを行う技術があることから、新たな分野で売上を拡大していきたいです。

代表者の声

建設業許可を息子へ変更したが、今後の経営や税務に関し相談したところ、事業承継アドバイザー派遣から専門家派遣制度を活用したことで税理士と直接相談することができたことでスムーズな事業承継を実現することができました。

息子には今後の経営発展に向け商工会支援制度を活用していき更に成長していった欲しいと思います。



経営指導員の視点

先代から息子さんへの事業引継ぎに関する今後の経営課題を解決するため、県連事業承継アドバイザー派遣を提案し、個々の事例に合わせ不明な点や確認すべき点の洗い出しを行いました。また、個人事業主の設備や運転資金等の事業用資産引継ぎに関しては、専門家派遣を行い、具体的なアドバイスをいただき事業承継を実現することができました。

久米島商工会 知念 寿樹

地元のニーズを捉えて新たな販路開拓を目指す。

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：久米島町字山城 104-1

代表者：吉永 円

業 種：製造業

設 立：平成 27 年 5 月

電 話：090-7587-3082



課題

久米島内でコーヒーのテイクアウトをしている店舗が少なく、また自社ケーキと一緒にコーヒーを飲みたいとの声を多く頂いておりました。

更に久米島内でお祝いのお返し品を販売している店舗がなく、お返し品の販売をして欲しいとの要望に応えきれていなかったことも課題と感じておりました。

取組内容

持続化補助金で製氷機や業務用オープンとオープンテラスを設置することができました。

それにより、3種類のアイスコーヒーを提供することができ、ケーキや焼き菓子セットで購入するお客様が増えました。特に島外からの移住者には評判がよく、JTA の機内誌へも掲載され、観光客の来店も増加しました。晴れた日はオープンテラスもよく利用して頂いております。

また、業務用オープンを導入することで冠婚葬祭用の贈答品を販売することができ、自社のロゴも入れることで PR に繋がっております。

将来の展望

観光客の来店も増加しているため、地域の特産品を活用したお土産品の販売を行っていききたい。

久米島の特産品を活用することで、地域に根差した店舗づくりを行っていききたいと思います。

代表者の声

元々、焼菓子とケーキの販売のみの営業スタイルでしたが、お客様より『コーヒーが飲みたい』と言う要望が多く、商工会の方に相談してくれたところ、持続化補助金を紹介して頂きました。コーヒーを導入したことで、新規のお客様が増えました。

また、設備を導入することで、要望の多かった贈答用の焼菓子の詰め合わせセットを販売することができ、順調に注文も増加しております。

商工会には、いつも親身になって相談に乗って頂き大変感謝しております。

今後も Cercle の成長を見守って下さい。



経営指導員の視点

新たなサービスを提供したいとのことで、商工会に来所されました。

代表の吉永さんのアイディアは豊富で、持続化補助金の概要を説明し、申請のサポートを行うことになりました。

吉永さんの商品はどれも魅力的で美味しいため、今後も商工会としても商品開発等のサポートを行っていきます。

久米島商工会 来間 悠作

コロナ禍での新規イベント立ち上げ

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：渡嘉敷村字渡嘉敷346

代表者：當山 清彦

業 種：商工団体

設 立：平成18年5月17日

電 話：098-987-2430



課題

基幹産業が観光業である本村は新型コロナウイルスの影響により、大きな打撃を受けました。しばらくは観光客の来島が見込めないことから、地元客向けに何らかの取り組みを行う必要があると感じておりました。

取組内容

そんな中、会員事業所より今だからできる新規イベントを立ち上げようと相談があり、テイクアウトフードイベントを開催することになりました。初めてイベントで右往左往しましたが、事業者は新商品開発と販路開拓のきっかけとなり、また新聞にも大きく取り上げられ地域のPRにも繋がりました。

将来の展望

この新型コロナウイルスが終息し、また多くの観光客が来島された際には、このテイクアウトフードで更に盛り上がりてほしいと思います。

代表者の声

新型コロナウイルスの影響により、地域が大きな打撃を受けましたが、そのような状況下でも地域が元気になるようなイベントが開催できてよかったです。

今後も地域経済活性化のため、様々な事業に取り組んでいきたいと思います。



経営指導員の視点

このイベントは、「事業者の新商品開発」「地域内の資金循環」「観光客の店舗への誘客」という3点を目的に実施しました。参加店舗より新商品のPRに繋がったと事業者から喜びの声や、地元客の利用が増えたという声を頂きました。新型コロナウイルスの影響により厳しい状況が続きますが、地域が元気になるよう尽力していきたいです。

渡嘉敷村商工会 小湾 健司

宿泊業への経営多角化による販路拡大と 客単価向上計画

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：座間味村字座間味 426 番地

代表者：佐野 裕二

業 種：娯楽業

設 立：平成 13 年 7 月 1 日

電 話：098-987-2187



課題

当店は国立公園に指定される座間味村座間味島において、カヤック、シュノーケリング、ホエールウォッチングなどを手掛けるマリンレジャー専門店として営業しています。夏場の繁忙期は島内の宿泊施設が足りず、予約が入ってもキャンセルせざるを得ない状況が頻繁に発生していました。一方で、マリンレジャーだと冬場はどうしてもお客様が減少してしまうことから、如何に夏場の機会損失を解消し、客単価を向上させるかという課題を抱えていました。

取組内容

お客様のほとんどが宿泊を伴う旅行者であることに着目し、宿泊業への経営多角化に取り組みました。具体的には、小規模事業者持続化補助金を活用し、宿泊業として必要な機械設備を導入。同時に、経営指導員と保健所の指導を受けながら営業許可の取得に取り組みしました。

将来の展望

宿泊業への経営多角化を果たしたことで、機会損失が解消され、経営の安定化が図られました。また、宿泊施設は素泊まりの 1 棟貸しであるため、これまで手薄だった学生グループをはじめとする団体客への販路拡大に取り組み、事業の持続的な成長発展を実現して参ります。

代表者の声

新型コロナウイルス感染症で売り上げが落ち込む中での新規事業への投資は大きな決断でしたが、既存施設のリノベーションと持続化補助金を活用できた事で初期投資を抑えることができました。10 月開店後から冬を迎え、マリンレジャーの客数がかかる中でも宿泊業での売上があり、コロナの収束後はさらに伸びていくと確信しています。



経営指導員の視点

宿泊業への多角化は既存事業との高い相乗効果が期待できると判断。設備投資には小規模事業者持続化補助金の活用を提案し、事業計画書及び収支計画の作成を伴走型で支援しました。今後も新たな販路開拓に取り組む事業者を積極的に支援し、地域経済の活性化に貢献できればと思います。

座間味村商工会 仲里 敦志

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

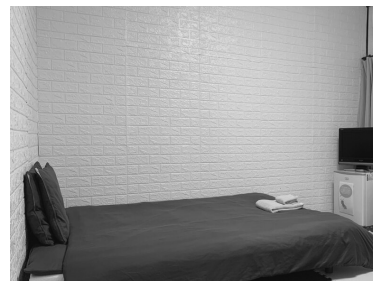
所在地：南大東村字在所 294

代表者：知念 竜児

業 種：旅館業

設 立：平成 30 年 3 月

電 話：09802-2-2017



経営革新の概要

秋口から春先にかけてビジネス目的の来島者と観光客のハイシーズンが重複し、売上に大きな偏りが生じていました。加えて同期間は部屋不足による機会損失も生じていることから、機会損失の解消と売上の平準化が課題となっていました。宿泊施設の不足は本村おける地域課題ともなっていることから、コンテナハウスを活用した宿泊施設を新設し、長期滞在のビジネス目的の来島者にサブスクリプションで部屋を提供することで収益の安定化を目指します。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	素泊まり、レンタカー	コンテナハウスを活用した宿泊施設（月額課金制）、アクティビティ販売
		連携先：村内マリン事業者・観光ガイド
ターゲット顧客	①ビジネス目的来島者 ②観光客	①ビジネス目的来島者 ②観光客

代表者の声

経営革新計画の策定に取り組む事で、頭の中に思い描いていた構想が整理され、やるべきことが明確になりました。今回の計画を実行する事で、宿泊場所の確保に四苦八苦している来島者の悩みを解消すると共に、新たに観光客の誘客にも取り組み、島全体の活性化にも繋げて行きたいと考えています。



経営指導員の視点

ヒアリングを行う中で、代表の構想が商圈内において新規性が高く且つ地域課題の解決にも繋がる取組みだと感じ経営革新計画策定を提案しました。着手後は SV 並びに専門家の助言を得ながら計画を精査し、今回の申請に至りました。承認後もフォローを実施して行きます。

南大東村商工会 赤嶺 樹

三社自動車

伊平屋村

島内で完結！購入から車検まで

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：沖縄県島尻郡伊平屋村我喜屋 2363 番地

代表者：金城 勇人

業 種：サービス業（自動車修理）

設 立：平成8年5月

電 話：0980-46-2326



経営革新の概要

島内で唯一の自動車修理工場である弊社ですが、自社で「車検」を行うことが出来る「車検ライン」がなく、3ヶ月に一度本島から検査員を呼んで車検を行っているのが現状です。今回、「島内で完結！購入から車検まで」をテーマに経営革新計画を立て、認証工場から指定工場に移行することにより、①常時、車検を実施できる体制を確立する。

②ディーラーと代理店契約を締結し、新車販売・リース、③中古車販売を行う。また、既存の代車の有効活用を図るため、④レンタカー事業を実施する。を実現し島民の時間的、物理的負担を減らすことを目的としました。

	既 存 事 業	新 事 業
提供する商品・サービス	認証車検（2・5・8・11月のみ島外から検査員を招致し車検実施）、一般整備	認証車検（2・5・8・11月のみ島外から検査員を招致し車検実施）、一般整備 連絡先：自動車メーカー（ディーラー）
ターゲット顧客	村民	村民、観光客

代表者の声

経営革新計画に取り組んで、自社の現状分析を行うことにより方向性や課題・問題点が明らかになり、承認後は社員のモチベーションも大きく変わりました。今後は経営革新計画の実現を目指し実行していきたいと思います（レンタカー事業、車両販売は実施済み）。また、計画に取り組むにあたって資料作りや経営分析・情報収集を一緒に行っていただいた伊平屋村商工会の経営指導員、仲村氏、SVの豊里氏には本当に感謝しています。



経営指導員の視点

金城代表が事業承継のため、本島の大手自動車会社を退職し、島内に戻った時期と、私が伊平屋村に赴任した年が一緒で、事業承継、持続化補助金等と一緒に取り組んでいく内に、やる気のある代表者であることが分かり、経営革新計画も進めることになりました。今回の計画は、本人のやる気と、計画の実効性、島民への還元も大きくスムーズに進める事が出来。現在は、最後の課題である車検ラインの実現のため、ものづくり補助金の申請に取り組んでおります（申請済み）。

伊平屋村商工会 仲村 実康

家族・友人に伝えたい伊是名の海の感動体験

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 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



課題

当社がある伊是名島は観光地化が進んでいない場所であり、ダイビングやシュノーケルが伊是名でできるという認知度が低く旅行先に選ばれにくい。原因として以下のことが考えられた。

①20年前にオニヒトデが大量発生し、サンゴが死滅。ダイビングスポットとしての魅力がなくなった。②顧客がいなくなったことで当時 2 社あったダイビングショップが撤退し、（現在は当社のみ）伊是名の海を発信する者がなくなった。しかし地元漁協の保全活動によりキレイなサンゴが復活している。

取組内容

水中撮影機材を整備する事で、これまで撮影することのできなかったクオリティの高い写真や動画を SNS に投稿し、魅力ある伊是名の海をアピールすると共に自社認知拡大を目指す。また、撮影した写真や動画をデータとして顧客へ提供する事でサービス向上を目指しリピーターへ繋げる。

将来の展望

今はまだダイビングやシュノーケルが伊是名島でもできて、尚且つ海の中はサンゴがとても豊富であることはほとんど知られていません。本事業で導入した水中撮影機材を用いてクオリティの高い写真や動画を撮影し SNS 等で発信していき伊是名島の知名度を高めていきたい。

代表者の声

本事業を通して SNS でのいいねの数やその他反響がこれまでの倍以上となりました。また撮影したデータを顧客へ提供することでリピーターへ繋げることもできました。お客様自身が当社の PR も行ってくれるので、口コミが広がり問い合わせ件数も増えています。コロナの影響により計画通りとはいきませんでしたが、来年に向けてかなりの手ごたえ感じています。

経営指導員の視点

今回の取り組みは平成 31 年 3 月に承認を受けた経営革新計画の一部でした。水中撮影用の機材を整備するだけで 100 万円近く必要であったため持続化補助金の活用を提案。同社はこれまで補助金を活用した経験がなかったため、計画書の書き方や事業の進捗確認などの支援を行いました。今後もサポートを続けていきたいと思います。

伊是名村商工会 友利 慎吾



商品カタログ作成及び機械導入に伴う生産性向上 による販路開拓

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：沖縄県島尻郡八重瀬町字港川 128 2F

代表者：玉城 智志

業 種：製造・小売業

設 立：平成 30 年 9 月

電 話：なし



課題

近年の建築市場は、既存建物のリノベーション等のデザイン等により、こだわりを持った顧客が増えていることを受け、オリジナルの家具建具の受注が伸びております。

現状の 2 名体制では、一案件に対して製作時間を要しており、生産効率及び売上向上に繋がりにくいという課題がありました。

取組内容

生産性向上と販路開拓を図るために持続化補助金を活用して、機械の導入と販促物を作成することになりました。

自社ブランド製品（什器類）を開発する為の機械装置を導入しました。これにより、従来のオーダー品受注生産に加えて、自社ブランド製品販売の 2 本柱で売上の拡大を目指します。

更にブランド構築のために商品カタログを制作して、お客様や取引先に配布することができるようになりました。

将来の展望

沖縄・日本を代表する家具ブランドに育てていくとともに家具以外にもアパレルブランドなど様々な切り口で独自のライフスタイルを提案できる企業を目指します。

代表者の声

これまでの家具提案ではなく、世界を視野に入れた「沖縄だからできる家具」の提案を行う計画の 1 つとして持続化補助金を活用しました。商品カタログを作成することでブランドの世界観を表現することに加え、機械導入で更に効率化を図り、販路開拓に繋げ事業を安定させていきたいと考えています。



経営指導員の視点

玉城代表と友田氏が県産業振興公社へ相談した際、経営革新の提案があり本会へ改めて来所されたことがキッカケ。経営計画や課題をヒアリングしていく中で、自社ブランドの展開と併せ受注体制の強化及び広報展開の必要性を感じ、持続化補助金を提案しました。今後の計画も明確であり引き続き伴走型で支援していきます。

八重瀬町商工会 伊波 幸則

商標登録出願に向けた支援

経営革新	事業承継
ものづくり	持続化
専門家連携	その他

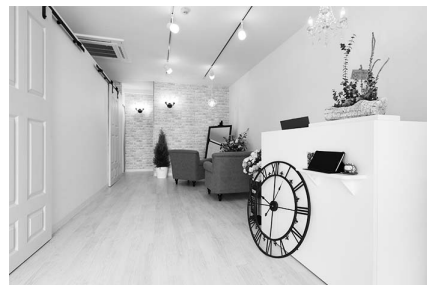
所在地：八重瀬町伊覇 50-1
Develop やえせ 101

代表者：富川 由紀

業 種：サービス業

設 立：平成 31 年 2 月

電 話：098-998-9357



課題

「大人かわいいを叶える私だけの時間」をコンセプトとした美容室。半個室の空間づくりで日常の疲れを忘れるリラックスした店舗づくりを行っています。就業規則の相談の流れで経営に関するヒアリングをしていく中で「店舗の名称」と「ロゴ」の商標登録出願をしていないことがわかり提案をしました。

取組内容

「店舗の名称」と「ロゴ」など含めた知的財産権に関する指導で専門家を活用した後に「商標登録」の出願に向けて申請書作成支援と出願をしました。

将来の展望

今後「大人かわいいを叶える私だけの時間」をコンセプトとした半個室の空間づくりを同業者との差別化を図り、事業拡大を図ります。

代表者の声

開業当初からの中長期的な事業計画を進めていく中で、商工会の皆様には多角的なアドバイスとご支援を頂きまして感謝申し上げます。今後も大人女性に寄り添ったサロン運営と地域の皆様に末永く愛されるサロン作りを目指し邁進していきます。



経営指導員の視点

「店舗の名称」と「ロゴ」には富川代表の思いがあり、長く経営していく中で作られるブランドイメージに繋がることから今後重要になると考え「商標登録出願」を提案しました。引き続き経営面でサポートできればと思います。

八重瀬町商工会 宇根 良友

ゲストハウスから空き家を活用した一棟貸し 非対面型ワーケーション施設への転換と店舗拡大

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：宮古島市伊良部前里添3-6

代表者：半場 吉朗

業 種：宿泊業

設 立：平成29年3月30日

電 話：0980-78-3422



経営革新の概要

新型コロナウイルス発生により、ドミトリイという相部屋による宿泊形式と、トイレ、シャワー、キッチン等が共用という設備面から、不特定多数の方の濃厚接触が避けられず感染予防対策が大きな課題となりました。

そこで、1日1組限定とし、非対面型セルフチェックインシステム、Wi-Fi型スマートロックを導入することで新型コロナの感染拡大防止を図りました。さらに、テレワーク推進を受け、ワーキングルームを設置することで、1棟貸し非対面型ワーケーション施設にモデル転換いたしました。

	既存事業	新事業
提供する商品・サービス	宿泊者同士の交流をメインとしたゲストハウス形式の宿泊施設	1日1組限定の一棟貸し非対面型ワーケーション施設 連携先：ローカルドットカンパニー 半場 吉朗
ターゲット顧客	宿泊者同士の交流を求めつつも、快適性、デザイン性、安全性を重視する単身旅行者がメインターゲット	専有面積、デザイン性、ワークスペース等について、独自性を求めるクリエイター、ファミリー、グループ層がターゲット

代表者の声

新型コロナ発生により、ゲストハウスの運営は困難となりました。しかし、経営革新の計画を立てる中で、感染防止対策と新たな需要を見出すことができ、先行きに対する不安が解消されました。承認後は新聞に掲載頂き、地域の方の理解も進みました。今後も観光客の方や、地域の方が、安心して過ごしていただけるよう、更なる改善に取り組んで参ります。



経営指導員の視点

融資や持続化補助金の経営計画策定支援を行っていく中で、革新的な新しい取り組みだと思い、半場代表に経営革新の提案を行いました。コロナ時代に合った環境づくりで伊良部に来る人が増えてほしいと思います。半場代表の取り組みはそのきっかけになると期待を込めて引き続き支援をしていきたいと思っています。

宮古島市伊良部商工会 宮城 隼人

新商品開発会議のサイクル作り

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：石垣市美崎町 1 番地 5

代表者：上勢頭 保

業 種：小売業

設 立：平成 27 年 12 月

電 話：0980-87-6075



課題

当社は南ぬ島石垣空港内にて、お土産品店「島土産」を運営していますが、竹富町内の特産品商品をお預かりして代理販売するビジネスモデルのため粗利率が低く構造的な低収益率に悩まされていました。

収益性の改善のため、粗利益率の高い自社商品を開発し売り上げの柱に育てるという課題がありました。

取組内容

商品開発から販路拡大までのステップを計画書に落とし込むため、経営力強化法に基づく経営力向上計画を商工会の支援のもと策定することになりました。その計画に従って専門家派遣等を活用しながら計画の実行を支援しています。

将来の展望

竹富町特産品の販売窓口として経営の安定化を図るため自社商品の売上を現在の割合から 3 倍程度にして収益性の向上を図っていきたいと考えています。

代表者の声

商品開発をすると号令をかけたものの売れる自社商品を開発するという手順についてわからないことも多く、商工会職員の支援や専門家の指導によりアイデアが新商品を形作っていく過程を経験でき大変満足しています。この経験を活かしさらに多くの商品づくりに取り組んでいきたいです。



経営指導員の視点

「物産観光振興公社」の名前通り、特産品事業者支援の側面を持つ当社はサプライヤーである特産品事業者から多くの代理販売手数料を頂くことが難しく収益率の低さがボトルネックとなっていました。その問題解決のため専門家を交えた職員商品開発会議の実施等、組織活性化も併せた取り組みは今後に繋がっていくものと確信しています。

竹富町商工会 内間 健太郎

新店舗移転に伴う販路開拓事業

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：八重山郡与那国町字与那国 312

代表者：神山 美恵

業 種：飲食業

設 立：平成8年9月

電 話：050-3578-3608



課題

新型コロナウイルスのような外的要因が発生し、観光客の来島が無くなった場合、目標とする収益を上げる機会が少ない。

新店舗移転にあたり安心安全な手作りパン & カフェの場所を提供し、新たに開設するインターネット通販で収益を上げる。

取組内容

持続化補助金を活用したロゴの作成、広告宣伝の「のぼり」「ショップカード」「ホームページ」の作成、与那国馬をイメージした新商品の「馬型パン」・6種「オリジナルクッキー型」の作成。開店キャンペーン用にオリジナルトートバッグを配布する。

将来の展望

パンの製造販売だけではなく、イートインスペースを設けることで新規顧客の獲得を目指し売上げの拡大を図るとともに。オリジナルリティのある「馬型パン」や「オリジナル型抜きクッキー」は与那国島の新しいお土産品として末長く愛される定番商品になるであろう。

代表者の声

新店舗をオープンするにあたりいろいろな面でご支援をいただき感謝しております。特に、持続化補助金を通りました事は新店舗の広報活動に非常に大きな助けとなりました。馬型パン、クッキー型におきましては、お客様からかわいいと好評です。

今後も制作していただいたロゴマークを活用していきたいと思います。

ご支援よろしく願いいたします。

ありがとうございました。



経営指導員の視点

新店舗移転を機に持続化補助金を活用してロゴの刷新と広報物の作成、ホームページ作成を支援しました。また、コロナ対策も含めた店内レイアウトについて専門家派遣を行いました。地域に愛されるパン屋さんとして、引き続き販路開拓のサポートができればと思います。

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・東・大宜味・名護・今帰仁・本部・宜野座・金武・恩納・伊江・伊平屋・伊是名

小規模事業者の方々が、事業活動を行う上で日々発生する課題に対し、経営指導員等が支援策等を活用しながら伴走し解決していくケースが多く記された事例集です。商工会はもとより支援機関に携わる職員の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・嘉手納・うるま・北谷・北中城・中城・宜野湾・西原

差し迫った相談が多く寄せられた一年であり、ベストな対応ができたかを日々自問自答する一年でもありました。そのような中、掲載にあるような新事業を軌道に乗せた事業者の皆さんからは勇気をもらい、大きな励みになりました。

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・南風原・豊見城・南城・八重瀬・糸満・座間味・渡嘉敷・南大東

次の展開を見据えた会員事業所の様々な取り組みにワクワクしております。今年は新型コロナウイルスの影響もあり、資金繰り・給付金・補助金相談など業務多忙の中での支援となり、対応された職員の皆様に心より敬意を表します。まさに縁の下の力持ちですね。

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・竹富・与那国・伊良部

令和2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

コロナに始まりコロナに終わった1年。会員・非会員問わず、過去にない程の相談件数をこなした数々の危機を救ってきた。本事例集の如くコロナ禍を生き抜き、さらに次のステージに進もうとする事業者に伴走する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

新型コロナウイルス感染症の影響が世界規模で広がる中、命の安全と経済維持の両立を求められた環境において、県内34商工会の職員による小規模事業者への伴走支援の取り組みがリアルに伝わる事例集が出来上がりました。ぜひご一読ください。

県連スーパーバイザー 平田 睦

経営革新計画 支援事例集

令和3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

