



第二部 創業計画策定支援

第1章 事業の概要

1-1 事業目的

本事業では、創業計画策定支援及び創業準備前の重要性普及により、創業予定者の経営計画策定力を向上させ創業間もない事業者の廃業の抑制を図ることを目的とする。

1-2 事業の概要

本事業では、創業予定者および創業間もない事業者に対して創業計画策定支援を通じて、事業の継続性が可能となるようにSWOT分析による経営環境分析や事業者自身の強みを活かした経営戦略の策定及び、数値計画の策定支援を行うものである。
また、実行計画を策定することにより事業者自らPDCAサイクルに基づく進捗管理に持続的に取り組む意識の醸成を図るものである。

1-3 実施体制

本事業を推進するため、創業者支援にかかる知識や経験の豊富な専任コーディネーターおよび創業アドバイザーを設置すると共に、大局的な視点から事業を実施し、事業の波及的効果を図るために事業推進委員会を設置した。

(1) 事業実施者	①仲宗根 稔（専任コーディネーター） ②澤岨 安久（創業アドバイザー）
(2) 事業推進委員会	①神谷 繁（沖縄県中小企業診断士協会 会長） ②兼次日出男（沖縄県中小企業診断士協会 理事） ③竹内 成人（沖縄県中小企業診断士協会 理事） ④安谷屋盛広（沖縄県中小企業診断士協会 理事） ⑤津波古 透（沖縄県商工会連合会支援課長）

1-4 支援内容

1-4-1 事業対象者の選定基準及び選定方法

本事業者の対象者は平成31年度中に創業を予定している者、また、創業者向け資金の借入を申込み予定であり、所要資金の20%以上の自己資金を確保する見込みのある者である。選定にあたっては、県内全域に事業を案内し支援対象者の募集を行い、事業推進委員会で支援先を選定した。

1-4-2 採択者

採択者は以下の通りである。

No.	創業予定者	業種	創業予定地
1	大木 僚介	飲食店	本部町
2	國吉 真光	飲食店	北谷町
3	津波古 豊子	心理カウンセリング、イベント企画	うるま市
4	平田 さおり	リンパ専門スクール・サロン	沖縄市
5	具志堅 真	農業	中城村
6	仲真 一樹	翻訳・通訳サービス	宜野湾市
7	福地 勇治	飲食店	浦添市
8	比嘉 優希	陶芸工房	那覇市
9	金子 勝	飲食店	那覇市
10	荒垣 政人	自動車整備・修理	豊見城市
11	新崎 孝子	コインランドリー	宮古島市

1-4-3 採択者への支援

(1) 採択者オリエンテーション

創業予定者の第一回目の面談時には、支援スタートに先立って本事業の全体スケジュール、事業計画書の必要性及び構成内容について説明を行った。

(2) 創業計画策定支援の内容

二回目以降は、創業計画書の項目に基づき策定支援を行ったが、計画策定業務を代行するのではなく支援対象者自身に計画策定力が身につくような後方支援を行った。

回	支援概要
1	<ul style="list-style-type: none">●創業計画の概要把握●創業者のキャリアなどの把握●経営理念・経営目標（ビジョン）の設定
2	<ul style="list-style-type: none">●現状分析（内部・外部環境分析）と課題の明確化 【フレームワーク】の活用 ①SWOT分析 ②マーケティングミックス ③PEST分析 ④5つの競争要因分析
3	<ul style="list-style-type: none">●経営戦略の策定 ・事業の選択と集中戦略の確立 ・販売計画・仕入計画・生産計画・販売促進計画などの策定
4	<ul style="list-style-type: none">●実行計画の策定 ※KGI・KPIの設定とマネジメントサイクルの仕組みの検討を含む
5	<ul style="list-style-type: none">●数値計画の策定 ・収支計画の策定 ・資金計画の策定

1-4-4 事業採択者の感想等について

本事業終了に際し、採択事業者に対して本事業実施前後の創業計画書の策定についての取り組み及び理解度について確認するため、支援を受ける前の状況や、支援中の取り組みや効果についての記載を求めたところ下記の内容であった。

要約すると、ほとんどの創業予定者が事業計画書を作成したことがなく、作成方法もわからなかったが、本事業の支援を受けた結果、経営戦略の意義、経営環境分析の必要性及び資金計画や収支計画の立て方など、計画書を作成する過程で何をすべきかが分かったという内容である。

《創業者の感想など》

- 経営のことは何もわかってないのに気持ちばかりが先走っていたので、おそらく、そのまま事業を開始していたら継続が難しかったと思う。本事業で、損益分岐点分析により必要売上高に基づき数値目標を設定できたこと、さらに競合店との差別化をどのように図るかについて勉強になりました。
- 自分のやりたいことを実現するために独立したいという思いがあったため創業を決意したが、事業経営は初めてであり創業に必要な心構えや事業計画の作成もしたことがなかった。経営理念やターゲット顧客の絞り方の重要性などが確認でき今後の方向性が明確になった。
- 長年の技術的キャリアを積んできたので独立したいという思いがずっとあったが、創業する際の手順などについては全く知識がなかったので本事業に申し込んだ。経営理念や経営戦略などについて学ぶことにより具体的な行動内容が分かった気がする。
- 長年、会社勤めをしてきて退職後に創業をしたいと思っていたが、資金調達などのための事業計画づくりを本事業で支援していただいた。収支計画に最も時間をかけたおかげでより現実的な目標が設定でき、感謝します。
- 経営理念の策定から始まり、経営戦略の策定及び数値計画の策定に至るまで具体的な事業計画の策定支援を受けることにより経営ビジョンや顧客ターゲットなどが明らかになった。
- 経営戦略を文字化していく段階で、自分のビジネスの方向性を具体的に考えることが出来た。また、目に見える形で数値目標を立てることが出来た。
- 自分自身の創業の目的やその方向性や経営者としてのより具体的な視点を学ぶ事が出来ました。具体的に収入や支出を算出してみることや自分の強みや弱みを考えることで創業に対する気持ちや理念がより強いものになって行きました。
- 独立開業するに際しての経営理念や経営ビジョンを策定することにより自分の思いをまとめることが出来、SWOT分析による経営環境や自身の強みや弱みの確認は初めての経験であったが、経営方針や顧客ターゲットの選定などが明らかになった。また、売上計画および売上原価や経費についてもじっくりと学ぶことが出来た。
- 顧客ターゲットは自分なりに理解していたが、改めて経営戦略の策定を行う中で新たなターゲットの選定方法を学ぶことにより明確なターゲットの絞り込みが出来た。。また、売上計画の策定では、顧客別および商品別の販売予想を立てることにより現実に即した計画になったので目標達成意欲が強くなった。
- より具体的な経営理念と方針、目標によりモチベーション向上に繋がり具体策について取組めました。現状分析や課題の明確化を通して自身と向き合い、集中して力を入れたい商品が明確となり具体的な行動に移すことができました。
- 経営戦略の構想、各種計画の策定等をご指導いただきました。今後の課題が観光客の動向やメインターゲットの絞り込みの必要性に基づく見直しなど具体的に考えさせられました。数値目標の策定の方法においては策定根拠を細かく行ったことが、達成へ向けてのモチベーションになりました。

1-4-5 創業資金の借入状況

- ① 沖縄県創業者支援資金 …………… 2件
- ② 沖縄振興開発金融公庫 新創業融資制度… 1件



創業者:大木 僚介(事業所:伊豆味そば)



企業DATA

- 創業年月:令和元年12月
- 事業内容:沖縄そば店
- 所在地:本部町伊豆味1442

製品・サービスの特徴

本部町伊豆味の静かな森の中の古民家を改築し、自然の風景を楽しみながらこだわりの自家製麺でつくる沖縄そばをゆったりとした時間が流れる中で味わうことのできる空間を提供します。また、110年前、沖縄そばのルーツとされているそば「唐人そば」を再現・提供することにより、一味違う昔の沖縄そばの体験が出来ます。

支援を受ける前の状況

沖縄そばという沖縄ならではの素晴らしい文化を、まずは沖縄に住む人達に再認識してもらおうとともに、県外や海外に住む人達にも伝えたいという想いが強くなり開業を決意したが、何から手を付けて良いのか分からず不安であった。また、事業計画書の作成はさらに難しく感じていた。

支援中の取り組みと効果

経営理念の策定から始まり、経営戦略の策定および数値計画の策定に至るまで具体的な事業計画の策定支援を受けることにより経営ビジョンや顧客ターゲットなどが明らかになった。また、収支計画を策定する際には売上高および経費計画の根拠を示すことにより計画達成へ向けての意識が高まった。

今後の展望

沖縄そば店という職業が尊いもので、憧れの職業と言われるまでに高めることを目標とし、沖縄そばの文化・素晴らしさを広めたい。また、県内外の顧客のリピーターを増やし、創業後30年間続く店を創ることおよび家族経営のすばらしさを体現して、小規模事業の取り組みのすばらしさを伝えたい。





創業者:國吉 真光(事業所:かなさんや一)



企業DATA

- 創業年月:令和2年4月予定
- 事業内容:飲食店
- 所在地:北谷町美浜

製品・サービスの特徴

北谷町美浜に沖縄料理を中心とした飲食店(居酒屋)を開業します。自家製のジュースやラフテー各種カクテルと泡盛等の提供、並びに沖縄の民謡ライブの公演をして、沖縄文化の体験をしていただき思い出に残る旅のお手伝いを心掛けます。地元の方も大歓迎します。

支援を受ける前の状況

母の経営するお店で3年間店長経験をして、そこから色々な知識や技術を学び、独立開業を志しました。開業するにあたり経営に対する知識が乏しく、計画書などの資料作成などを初めてするので、本事業を紹介してもらい診断士協会に赴き、創業計画書の作成をご教示願いました。

支援中の取り組みと効果

経営戦略の構想、各種計画の策定等をご指導いただきました。今後の課題が観光客の動向やメインターゲットの絞り込みの必要性に基づく見直しなど具体的に考えさせられました。数値目標の策定の方法においては策定根拠を細かく行ったことが、達成へ向けてのモチベーションになりました。

今後の展望

沖縄文化をより広め、また他の文化を吸収しつつ、スタッフの育成に励みます。お客様、スタッフが居心地よい職場環境作りを主に頑張り、顧客の思い出作りのため色々な事にチャレンジしていけたらと思います。





創業者:津波古 豊子(事業所:あ・るfeel)



企業DATA

- 創業年月:令和2年4月1日予定
- 事業内容:カウンセリング
- 所在地:うるま市石川伊波362-3

製品・サービスの特徴

- 1.スピリチュアルカウンセリングやNLPコーチング
- 2.芸術創作活動

支援を受ける前の状況

小学校での教員歴30年を通して感じたのは発達障害児童の個性の理解と同時に関わる人皆様の個性の理解が大事だということです。集団の中で互いにどう繋がり合うのかが必要なことだと思いました。そこで自分自身の役割に気づく為のカウンセリングや互いに認め合い繋がり合う場の設定が必要だと感じ創業を決意しました。

支援中の取り組みと効果

自分自身の創業の目的やその方向性や経営者としてのより具体的な視点を学ぶ事が出来ました。具体的に収入や支出を算出してみることや自分の強みや弱みを考えることで創業に対する気持ちや理念がより強い物になって行きました。

今後の展望

令和2年4月には開業できるよう体制を整え活動の宣伝を通し協力者を得たい。





創業者:平田 さおり(事業所:リンパ専門スクールLinoサロンMaru)



企業DATA

- 創業年月:令和元年5月
- 事業内容:リンパ専門スクール、リンパ療法サロン
- 所在地:沖縄市古謝津嘉山町9-1プラージュSJ101

製品・サービスの特徴

リンパ専門スクール部門:学科ではストレスと体の仕組み(自然治癒力、リンパ機能・免疫、自律神経、ホルモン)について、実技では施す側、受ける側が心地良い手技を習得できる。

サロンではリンパ療法、ヘッドマッサージ、温熱療法を取り入れ、体を温め老廃物を流す事で免疫向上に繋がり癒しと心地良さを提供できる。

支援を受ける前の状況

事業を通して女性のウェルネスライフに向けて共に学んでいくイメージや夢を持ちリンパ専門スクールの中部校を引き受けるも経営の経験もなく思いだけで取り組んで収支がアバウトでした。

支援中の取り組みと効果

より具体的な経営理念と方針、目標によりモチベーション向上に繋がり具体策について取組めました。現状分析や課題の明確化を通して自身と向き合い、集中して力を入れたい商品が明確となり具体的な行動に移すことができました。

今後の展望

指導頂いた計画書を常に振り返る事や毎月の収支、長期の収支について向き合い見直し取り組んでいきます。

お客様の紹介により顧客が増加、継続できるように、それぞれのお客様のニーズを把握し満足に繋がるサービスの提供、支援に取り組んでいきます。





創業者:具志堅 真(事業所:株式会社 MG Produce)



企業DATA

- 創業年月:令和元年6月
- 事業内容:農業(イチゴの生産・販売、養鶏)
- 所在地:中城村北上原552-1

製品・サービスの特徴

沖縄県産のイチゴは希少性が高く、また中部にはイチゴ狩りが出来る観光農園がほぼ無いのでファミリーで楽しめる観光農園となっている。

また、所有する土地を活用した養鶏に関しては鶏のストレスの少ない平飼いというこだわりの飼育方法によって産卵される卵を取扱っている。

支援を受ける前の状況

自分のやりたいことを実現するために独立したいという思いもあったため創業を決意したが、農業は初めてであり、会社経営も初めてであるので創業に必要な心構えや事業計画の策定に関するノウハウを勉強するため本事業に申し込んだ。

支援中の取り組みと効果

経営理念及び経営ビジョンの策定やSWOT分析を行うことで経営戦略の策定につなげるなど自社の強みを活かした経営が大切であることを再認識した。

また、数値計画では根拠を示して売上目標を設定しなければならないなど実現可能性を検討したことが有意義であった。今後は数字に基づく経営を行っていきたい。

今後の展望

イチゴの生産による観光農園として地域から愛され、また、観光客が増えることが経営を安定させることであり、イチゴの端境期には養鶏による売り上げ確保や、所有する土地を活かしたグランピング事業の展開など人々が日常を忘れて楽しめる空間を作りたい。





創業者:仲真 一樹(事業所:合同会社なかまコネク)



企業DATA

- 創業年月:令和元年5月21日
- 事業内容:通訳・翻訳
- 所在地:宜野湾市野嵩1-3-10-203

製品・サービスの特徴

通訳・翻訳

ホームページ・フライヤー・メニュー等の翻訳、
外国人客相手の接客時のコミュニケーショントレーニング

支援を受ける前の状況

ビジネスを始めるにあたって、または、ビジネスを継続していくにあたって、何を考えておかなければならないのか、知識がなかった。

支援中の取り組みと効果

経営戦略を文字化していく段階で、自分のビジネスの方向性を具体的に考えることができた。
また、目に見えるかたちで数字目標を立てることができた。

今後の展望

経営戦略でまとめた内容を軸に、顧客ターゲットを明確にしたうえで、適切な営業・販売方法を選択し着実に実行していきます。



あなたと沖縄と世界と、みんなをつなぐお手伝い





創業者:福地 勇治(事業所:ベジタルサンドイッチ)



企業DATA

- 創業年月:令和2年2月
- 事業内容:サンドイッチの製造・販売
- 所在地:浦添市仲西1-3-2 遠山食品アパート1F

製品・サービスの特徴

サンドイッチメインの惣菜屋をコンセプトに、卸売り(理髪店、素泊りホテル、クラブ)の調理ができない店舗からの注文を軸に営業していく。パンから全て手作り、野菜多めでヘルシー、100円以下の商品、カスタマー自身の好きな具でオリジナルサンドイッチも提供し、サンドイッチケーキやオードブルも承る事ができる。

支援を受ける前の状況

サンドイッチ販売に関わっていくうちに今後も顧客ニーズは根強く販売状況は堅調に推移していくことを肌で感じていたので、思い切って独立開業を決意した。

しかし、開業へ向けての数値計画や資金調達についての知識や情報がない為不安であったため、商工会議所の紹介で本事業を知り申込んだ。

支援中の取り組みと効果

顧客ターゲットは自分なりに理解していたが、改めて経営戦略の策定を行う中で新たなターゲットの選定方法を学ぶことにより明確なターゲットの絞り込みが出来た。

また、売上計画の策定では、顧客別および商品別の販売予想を立てることにより現実に即した計画になったので目標達成意欲が強くなった。

今後の展望

食に関心の高い客層へ喜んでもらえるモノ作り、商品を作り沖縄の色々な場所で食べて欲しい。地元密着を徹底し、社員の幸せを達成するような経営を行い、クオリティーの高い商品を低価格で提供し、5年後に沖縄一のサンドイッチ店を目指す。





創業者:比嘉 優希(事業所:陶と厨子甕 ひ窯)



企業DATA

- 創業年月:令和2年4月
- 事業内容:陶器製造業
- 所在地:那覇市

製品・サービスの特徴

読谷村の窯元で厨子甕をメインに制作した経験を活かして独立開業するが、厨子甕という特殊で特徴的なものを主に製作し、その他、香炉、仏花器、日常使いの陶器製造・販売を行う。

販売は、県内外民芸店や県内仏具店へ卸販売を予定している。

厨子甕を通して沖縄文化を広めたい。

支援を受ける前の状況

7年間、著名な窯元で陶器製作について学んだことにより制作に係る技術的な自信がついてきたので独立を意識するようになった。しかし、どのような手順で何を行えばよいのかわからない状態であり不安であった。

支援中の取り組みと効果

独立開業するに際しての経営理念や経営ビジョンを策定することにより自分の思いをまとめることが出来、SWOT分析による経営環境や自身の強みや弱みの確認は初めての経験であったが、経営方針や顧客ターゲットの選定などが明らかになった。

また、売上計画および売上原価や経費についてもじっくりと学ぶことが出来た。

今後の展望

沖縄の文化遺産である厨子甕を骨壺としての利用の他、観賞用として生活の中に普及させて若年者に対しても広めることにより業界の発展に寄与できると思う。

将来的には、日本国内で一番の厨子甕製作者として活動し、国外からの発注も受けることにより沖縄を広く紹介して経済発展に貢献したい。





創業者:金子 勝(事業所:南インド料理 マリアラム)



企業DATA

- 創業年月:令和2年1月24日
- 事業内容:飲食業
- 所在地:那覇市松尾2-19-39 グリーンハイツ那覇1F

製品・サービスの特徴

南インドの定食「ミールス」を提供するレストラン。調味料は天然塩とインドのスパイスのみ。野菜は自然栽培や無農薬・有機栽培・減農薬の物を使用。肉や魚介類も極力県産の良質な物を使用しています。また当店の料理は小麦の代わりにお豆の粉や米粉を使用、乳製品の代わりにライスミルクや豆乳を使用しており、ベジタリアンの方やビーガンの方にも喜んで貰っています。これからもお客様の健康に貢献できる商品を提供していきたいと考えています。

支援を受ける前の状況

経営の事は何も分かってないのに気持ちばかり先走っている状況でした。
おそらく、そのままお店をオープンさせていたら半年と持たなかったと思います。

支援中の取り組みと効果

先生の指導のおかげで、固定費やランニングコスト・利益率や損益分岐点など、事業を継続していく為に、具体的にどのような数字目標や営業戦略を立てるか、競合店との違いや優位点を見つけ出し、それをどう活かすかという事を常に考えるようになりました。

今後の展望

インバウンドの取り込みをはじめ、ハラルやベジ、ビーガンや素食など、食に制限のある全てのお客様に喜んで頂ける商品を提供していきたいと考えています。





創業者:荒垣 政人(事業所:大洋自動車)



企業DATA

- 創業年月:令和2年2月
- 事業内容:自動車整備・修理
- 所在地:那覇市西町3-4-33ライオンズマンション西町第2 903号

製品・サービスの特徴

当事業所は、大型トラックを中心に車検および一般整備を行うが、自前の工場を持たずに出張修理専門に行い、「困ったときにすぐにお電話ください」をキャッチコピーにして迅速丁寧で納得のいく修理内容を心掛けています。

支援を受ける前の状況

自動車整備工場で13年間培ってきた整備技術を顧客に提供したいという思いが募り、独立を決意したが、開業に至るまでの手順が分からないとともに、創業資金の調達についての知識がなく不安な状況であった。

支援中の取り組みと効果

経営理念や経営ビジョンの策定や経営戦略の策定などこれまで経験をしたことがない内容があったが、徐々にその概要や趣旨が分かってきた。

また、収支計画の策定では、数字の根拠の大切さが認識できた。事業のターゲットや経営戦略が明確になり経営の方向性が明確になった。

今後の展望

当面は自社工場を持たず出張修理専門で顧客を獲得して、3年後には自社工場でフルサービスを行うことが出来るようにする。大型トラックの修理スキルを発揮して独自の地位を築き経営基盤を強固にすることを目標とする。





創業者: 新崎 孝子(事業所:あらったかー)



企業DATA

- 創業年月: 令和2年3月
- 事業内容: コインランドリー・クリーニング取次
- 所在地: 宮古島市平良字東仲宗根918-8

製品・サービスの特徴

24時間いつでも洗濯が出来、家庭では洗えない布団や毛布などに対応可能な大型洗濯機・乾燥機を設置し、顧客の利便性を高めるとともに洗濯費用の削減も出来ます。

また、クリーニング取次店も併設しますので家庭のすべての洗濯がワンストップで行えるサービスを提供します。

支援を受ける前の状況

長年にわたり会社勤めをしており自身で事業を始める期待感が先行していたため、冷静に考えたときにどのような手順で進めていけばいいのか不安でした。

商工会議所等から創業に際しての必要な情報を取得していましたが、具体的な事業計画作成のサポートの必要性を感じていましたので本事業に申し込みました。

支援中の取り組みと効果

経営理念や経営ビジョンは漠然と持っていましたが、改めて考えることにより新たな発見がありました。また、数値計画では、売上計画の作成に時間をかけて行うことにより目標設定が現実的な数値になったと思います。

今回、創業計画を策定した経験は今後の事業展開に有効に活かせると思います。

今後の展望

当地でも夫婦共働き世帯や高齢者の独居世帯が増加している中で、地域の洗濯屋として生活の利便性とゆとりを提供することが事業目標となります。



本事業は創業予定者及び創業間もない事業者を対象に創業計画の策定支援を行ったが、ほとんどの方が計画の策定は初めてであった。また、創業資金については自己資金の他に借入金が必要となるケースがほとんどである為、計画は金融機関にも対応できるものであることを意識して策定支援を行った。

計画策定支援の初回は、創業に至った動機や事業に対する想いを語っていただいたが、それぞれが置かれた状況の中で独立を目指しており、真剣な姿勢がうかがわれた。

そして、事業に対する想いを経営理念や経営ビジョンに言い表すことにより何のために創業するのかが最初の課題であったが、徐々に自身の思いと言葉が経営理念に集約されるようになった。

また、経営リスクを検討するための経営環境分析においてはSWOT分析を用いたが、自身の事業を業界や同業者と比較するなど客観的に見ることを行い、続いて自身の強みや弱みを整理し、創業者の成功要因である自社の強みを発揮することの重要性を話し合った。現状分析や課題の抽出により具体的な経営戦略の策定に結びつけ、事業領域が明確になったと思われる。

また、収支計画の策定、特に売上計画は、誰もが不慣れであり計画の重要なポイントになるものであるため、売上及び経費の算出根拠の策定に重きを置いた支援を行ったが、回数を重ねていくうちに徐々にではあるが理解が出来てきたと思われる。

地域ビジネス力育成強化事業(沖縄振興特別推進交付金活用事業)

戦略的経営管理普及促進支援

— 平成31年度 —

成果報告書

令和2年3月発行

発行 沖縄県商工労働部 中小企業支援課
〒900-8570 沖縄県那覇市泉崎1丁目2番2号

運営事務局 一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会
〒903-0801 沖縄県那覇市首里末吉町4-2-19
コーポ23 202号

URL <http://www.oki-shindan.or.jp/>

沖縄県中小企業診断士協会

検索 

