



05

FILE

ベーカリー&カフェ ラ・メール

食の安心、安全、健康の手助けができる
会社にする

企業DATA

- 代表者: 銘苅 哲男
- 所在地: 沖縄市登川2271-1
- U R L : <http://www.lamer.okinawa>
- 設立年月日: 1995年(平成7年)12月
- 資本金: ー
- 従業員: 11名



1 事業内容

1995年12月に読谷村にてベーカリーノアとして創業。2004年4月に沖縄市登川へ移転と同時に店名をベーカリー&カフェ ラ・メールへ変更。

パンの製造卸・小売販売に加え、カフェを併設し飲食サービスの提供を始めた。2015年より天然酵母を使用した熟成肉の研究を始め、カフェでメニューに加え好評を得ている。食材には海水を利用することにより体に必要なミネラル成分が豊富であることが特徴である。

強みは全国チェーン店にはないオンリーワンの店だからこそできる個性ある商品を提供できることや、天然酵母をつかった熟成肉はロスが少なくおそらく全国初の手法であることである。

一方で、弱みは商品を作るのは得意だがその良さを伝える販売方法、商品アピール、販路開拓が苦手であることで改善したいと思っている。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

タブレットをつかったエアレジというアプリによりレジ入力すると売上が弥生会計ソフトへ自動取込みされるため月別及び商品別の売上状況はタイムリーに把握できる。一方、経費などは1カ月毎にまとめて弥生会計ソフトに入力し、試算表や月次損益表が作成されるので特に不便は感じていない。

ただ、消費税増税、働き方改革、オリンピック開催に伴う影響など経営していくうえでの不安が多く、今のうちに適切な原価率、人件費率、売価設定を明確にし、今後の変化に対応できるように準備したいので本事業により管理会計についてさらに勉強し、経営のレベルアップを図りたい。



3 取り組みと効果

売上の変化に伴う利益の変動についての要因が明確に把握できていないのが悩みであった。本事業の支援で変動損益計算書における変動費と固定費の内容について知ることにより利益構造が分かるようになり改善策が浮き彫りになった。

また、SWOT分析を行うことで経営環境の状況や自社の強みおよび弱みについて確認が出来、経営戦略の策定のヒントになった。中期経営計画の策定では、今まで経験したことがなかったので苦労したが、策定の方法を教えていただき具体的な目標が出来た。

本事業ではデータを経営に活かすことが学べ有意義な時間となった。



4 成果と今後の展望

常に経営状況を把握し早めの対応が出来るようにP D C A思考を徹底し、経営情報をスタッフ全員で共有することにより、経営方針を認識し同じ方向に進んでいけるようにしたい。

強みである天然酵母によるパンの製造小売部門を強化することでベーカリーの地位を再構築し、カフェレストランは熟成肉を最大限活かしたメニューや価格の設定を検討することにより顧客の満足度を上げ売上の増加を達成したい。

営業面と数値管理部門を両立させることによりスタッフや顧客の笑顔が絶えない空間を作り上げることを目標に取り組んでいきたいと思う。





06

FILE

BAR BODEGA

記録データを整理集計で店舗運営の改善に活かす

企業DATA

- 代表者: 新城 博之
- 所在地: 沖縄市室川2-33-70 コザペーカリービル2階
- U R L: —
- 設立年月日: 2016年(平成28年)6月
- 資本金: —
- 従業員: 1名



1 事業内容

2016年6月に沖縄市室川で創業した。クオリティーの高い飲食店が沖縄市に少なく、顧客満足を満たすことがなく、それを求めている顧客は那覇・南部に人が流れている状況であった。

沖縄市でもクオリティーの高い商品とサービスを提供できるお店を作りたいという思いからの独立を決めました。

当店は、こだわりの食材を活かしてワイン・カクテルに合う美味しい欧州料理を提供し、クオリティーの高いワインやカクテル、洋酒などを取り扱うバー・レストランである。

接客の方針は、ホスピタリティサービスを心掛けている。店づくりは少人数制で富裕層をターゲットに、生花の香が部屋中に広がる落ち着いた雰囲気、優雅に時間を楽しむ空間を提供している。

3 取り組みと効果

過去の確定申告のデータから、月別の売上高を基に季節ごとの行事や生活習慣の動きを取入れた季節指数で年間事業の推移を確認することができ、年計推移表においては直近3カ年の店舗運営の動向を知ることができました。

今後の店舗運営において年間を通じた運営だけでなく、月別の運営を考える機会となりました。記録していた日報をエクセルにて表を作成し、整理集計、分析で男女別、客数、ドリンク・フード単価や原価状況など店舗を利用する顧客の動向も知ることができました。

計数管理に取組むことで利益改善による店舗運営のゆとりができたように感じます。



2 支援を受けたいと思ったきっかけ

これまで事業を運営している中、直近の売上高の推移は一定水準を保つようになったが、しかし仕入においては不十分な管理であったため売上原価が増加傾向にあり、売上総利益において減少傾向にありました。

そこで、日報のデータを活かして計数管理による売上総利益及び営業利益を増やす対策が必要と考え利益改善に取組みたいと思い、本支援事業に応募した次第です。

ドリンク・フードの原価計算による現状把握と改善を図り、同時並行で、必要収益の確保に努めながら、スタッフを揃え、十分な顧客サービスと利幅の高い商品を揃え、店舗展開していきたいと思います。



4 成果と今後の展望

これまで、日々の作業に追われ数値管理がしっかり把握できていなかった。本支援事業を通して、勘と経験による成行き店舗運営からデータを利用して事業展開することの重要性を感じました。

3年後の目標実現のためにも、計数管理による事業計画を遂行することの必要性を感じました。改めて数値管理の大切さを感じました。売上高並びに営業利益の業績を伸ばし、将来はスタッフの数を増やす店舗運営を任せられる責任感のある人材を育成したいと考えます。

また、現店舗と同様の落ち着いた雰囲気のあるBARを増やす多店舗展開を目指します。





07

FILE

📍 お好み焼き工房 やっぱ好きやねん

経営の基礎や知識を学び利益目標達成!!

企業DATA

- 代表者: 八坂 栄一
- 所在地: 沖縄市高原4-19-6
- U R L : <http://sukiyanen.fc2web.com>
- 設立年月日: 1998年(平成10年)4月
- 資本金: 一
- 従業員: 1名



1 事業内容

大阪で外食チェーン店勤務をしていた結婚当初から将来は夫婦で飲食店を営むという夢があり、その当時妻が勤めていた病院の同僚が沖縄出身だった縁で、21年前に沖縄でお好み焼き店を営むことになった。

開店に至る1年前には大阪のお好み焼き養成所「若竹学園」で材料選びから焼き方、小規模店経営のイロハを学び開店の運びとなった。本場大阪のお好み焼き店として材料や焼き方にこだわりお好み焼き、たこ焼き、明石焼き、焼きそばの他大阪ならではのサイドメニューやドリンクも展開している。

美味しいものを食べていただくだけでなく夫婦の大阪弁での会話や地元情報の提供などでも楽しんでいたのが特徴である。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

創業以来、独自で仕訳記帳し確定申告を行ってきた。しかし、申告するだけで財務状況を十分に把握することが出来ず、経営に上手く活かすことができなかつたため一昨年赤字経営に陥っていたところでした。

その結果を受けて、現状を改善したいという思いから沖縄商工会議所に入会した。その後、経営指導員に相談しながら小規模事業者持続化補助金を受け、それ以来徐々に数字に対する意識が変わり、もっと経営の基礎や知識を学びたいと考えました。商品の原価計算の再確認や商品集計分析による売れ筋商品の確認、売上高や利益額・率の把握のために、現在記録しているデータを活かしたいと考え、本支援事業に応募しました。



3 取り組みと効果

計数管理において、改めて原価が明確になったことでメニューごとの利益率や粗利益が把握できるようになったことで、利益を生み出す事業として体質改善ができた。これまで無自覚だった自店の内部環境である強み(S)・弱み(W)や外部環境の機会(O)・脅威(T)をSWOT分析シートに記入し、クロスSWOT分析により見える化にすることで今後の進むべき方向性が明確になった。

また、丁寧なご支援によりこれまで気づけなかった新しいトレンドを取り入れるべく勉強や研究に着手し、昨今の糖質制限ブームに対応できるメニュー開発にも取り組んでいくことになった。



4 成果と今後の展望

勘や経験だけに頼り計数管理や計画を立てることの重要性に気づけなかったが、数値を細かく分析し、SWOT分析を実施したことで客観的に店舗運営の在り方を見直し改善につなげることができた。その結果、売上増加や利益改善に繋がりました。

これまでの週末に起こっていたドリンクや食事提供の遅れを、期間限定のスタッフを雇用し効率よく店舗運営に取り組み、顧客満足度向上に繋がっていきたいです。

また、当店ならではのメニューに加え大阪のトレンドメニューや糖質制限メニューも取り入れて新規顧客開拓し、利益目標を達成するよう努力していく所存です。





08

FILE

株式会社 Global Village (グローバルビレッジ)

計数管理のポイントを共有し、
強い会社づくりに取組む

企業DATA

- 代表者: 桑幡 絵里子
- 所在地: 宜野湾市普天間2-2-3
- U R L : <http://www.gvokinawa.com>
- 設立年月日: 2015年(平成27年)11月
- 資本金: 3,000千円
- 従業員: 8名



1 事業内容

私自身日本語教師として外国人に日本語を教える仕事をしておりました。その際に、外国人の方が言葉の違う他国で暮らすという苦労や寂しさに触れ、外国人と日本人が共に異文化理解を深めながら交流し、学びあえるスクールを設立したいという想いで立ち上げました。

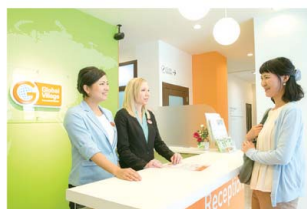
平成19年に個人事業として語学クラスを那覇市内で開講しました。平成21年に現在の宜野湾市普天間へ移転し、語学スクールとそれに併設した国際交流カフェを開業後、平成27年に語学スクールとして法人化し、現在の社名となりました。

英語をはじめ、中国語・韓国語・日本語(外国人向け)のクラスを開講する語学スクールや法人向けの教師派遣サービス(幼稚園、保育園、学童、専門学校など)法人向け語学研修サービス、オリジナル英語マニュアル制作(接客業など)が主な事業である。

3 取り組みと効果

過去のデータを元に現状との比較や今後の課題などを洗い出し、整理できたことは大変有意義だった。損益分岐点分析や収支分岐点分析から導き出される必要売上高の算出など計数管理の重要性は理解していたが、月次損益計算書を確認することはあっても毎月振り返り、問題点や課題に向き合う仕組みがなかった。

その仕組みづくりから支援していただいたのは大変助かりました。今後も使える自社に合った提供資料で、その数字の見方や分析方法を教えていただき、本支援事業を終えた後でも自社で分析していく力を身につけたと感じている。



2 支援を受けたいと思ったきっかけ

これまで月次決算の数字の見方やポイントを十分に理解していませんでした。売上げの動向に注視するのではなく、前年度との比較や短期的、長期的経営計画を立て、計画的に経営管理を実施したいという思いがありました。

以前から計数管理の必要性を感じ、専門家から知識を得られるようセミナーに参加したり、個別相談をしたりしてきました。一回のみで継続的にサポートを受けることがなく、相談してもなかなか仕組みづくりができなかった。

本支援事業を知り、全8回にわたって支援していただけたことだったので、仕組みづくりまでサポートを受けたいと思いエントリーしました。



4 成果と今後の展望

8か月の期間で、継続的に支援して頂いたことで、深く学ぶことができた。これまで目の前の業務に時間を取られ計数管理に取り組む時間を作れずにいたが、時間を割いても取り組むべき重要なことと再認識できた。今後は社員と共に計数管理を徹底し、PDCAを社内で取組める体制を整えていきたい。

今回の仕組みをより自社にあった形に改良し、精度を上げていきたい。全社員が数字に強くなり、成長していける会社作りに取り組めるよう意識を高めていきたい。

利益を生み出す体制づくりを行い、中期計画としては店舗数を増やし、沖縄県の語学人材育成に寄与していきたい。





09

FILE

安里紅型工房

紅型の伝統を守り、経営データの活用で飛躍

企業DATA

- 代表者: 安里 和雄
- 所在地: 宜野湾市宜野湾2-14-8
- URL: ー
- 設立年月日: 1980年(昭和55年)9月
- 資本金: ー
- 従業員: 3名



1 事業内容

昭和55年に紅型製作の事業を始めた。紅型の作品には、幕、着尺、帯、タペストリー、風呂敷、テーブルクロス、のれん、カーテン、かりゆしウエア、袋物などがあり、鑑賞用や実用品など多岐に亘っている。

製造工程は、①図案②型彫り③型置き④豆引き⑤色差し⑥隈取り⑦蒸し⑧水元⑨糊ふせ⑩地染め⑪蒸し⑫水元⑬縫製⑭完成の流れになっており、完成までには時間がかかるものである。販路は、本土の卸問屋や県内の業者などである。

紅型の創作をとおして地域文化の継承発展に貢献し、後継者育成・人材発掘により伝統的紅型の普及に努めている。



2 支援を受けたいと思ったきっかけ

創業以来オリジナルなデザインを数多く作成し、沖縄県主催沖縄工芸デザインコンペで佳作に受賞し、沖縄にも入選した。

受注品の製作が主であり、家内工業的事業体制が現状である。経営データの処理は遅れ気味であり、現状を打破し、生産力を高めるには経営データの活用は重要であると思う。確定申告時期になると宜野湾市商工会のお世話になっていた。

管理体制を改善するため、宜野湾市商工会の指導を受けていたところ、本事業を紹介され、申込むこととなった。弥生会計ソフトを活用することにより計数管理が出来るものと期待していたのでいいタイミングであった。



3 取り組みと効果

弥生会計ソフトに関し、宜野湾商工会の記帳指導を受けながら、本事業を通してデータ分析や経営方針などについて毎月ミーティングを持つことにより徐々に計数管理が可能な体制を築くことが出来た。

SWOT分析を行うことにより、自社の強みや弱みなどについて見直すことが出来た。自社には独自のデザインがあり、高価な製品も数多く提供してきており、改めて自社の強みや弱み、事業環境の機会脅威などについて考えたのは意義多きものがあった。

自社の生産能力やこれまでの実績を見直すチャンスにもなった。本事業を通して長期的・短期的目標設定ができ、モチベーションが上がった。



4 成果と今後の展望

過去のデータを参考にした季節指数で月別売上高の波を把握することが出来た。月別売上高は特殊事情も把握しながら、自社の生産能力について客観的に考える機会となった。

紅型業界はほぼ横ばいで推移しているが、根強いニーズはあるものと見ている。いいものを創り、有効な広告宣伝を行うことが出来れば事業の拡大は期待できる。戦略商品と普及商品を意識しながら、紅型の普及拡大を図っていきたい。

首里城の火災は琉球王朝と紅型の歴史について多くの県民に新たな関心呼び起こしたようである。これからも、沖縄県民のアイデンティティにつながるような製品づくりに努めていきたい。





10

FILE

APPREO 株式会社

創業の原点を顧みて長寿命企業を目指す

企業DATA

- 代表者：岸本 一郎
- 所在地：読谷村古堅863ピースハピネス303号
- U R L：—
- 設立年月日：2014年（平成26年）5月
- 資本金：1,000千円
- 従業員：1名



1 事業内容

看板製作（商業店舗、イベント現場）看板資材機材販売を主な事業としている。県内大手看板業界では、特に大型プリンター等を導入し、業界のデジタル化に取り組んでいる。

業界のニーズを踏まえ、営業、商談会・展示会の企画、アメリカ、中国等での商材の開拓、輸入販売業等を営んでいる。大型競技場の看板やイベントの看板、店舗の大型電光掲示板などを手掛けている。

最近は大画面スクリーンによる宣伝広告が求められつつあり、商材調達の多様性が重要になっていくものと思われる。

掲載の写真は、豊見城市役所、沖縄こどもの国に設置されているディスプレイである。



2 支援を受けたいと思ったきっかけ

広告業界の商材は多岐に亘っている。独立して7年になるが、企業経営の厳しさを実感している。

今後さらなる飛躍をするためにも、人材を採用し、何十年も続く企業にしていきたいと考えている。そのためにも、中小企業診断士のアドバイスを受けて業務改善を行い、県内業界、地域に必要な企業になりたいと思っている。

収益や資金繰りや資金調達および資金管理など企業経営の基本的な課題について客観的なアドバイスは有益であると思っていた。

沖縄商工会議所で行われた説明会に参加したことで事業の支援内容を知ることができ、申込むことになった。



3 取り組みと効果

過去の決算書を分析し、収益面の課題を把握することが出来た。季節指数の概念をある程度は理解することが出来た。年間の売上高を月別に見てみると、売上高の多い月と少ない月があることが数値で確認することが出来た。

月次損益計算書を経営に活かすには会計ソフトの入力作業が遅滞なくなることが必要である。貸借対照表に表される純資本項目については各勘定科目の関連性を把握することが重要である。

SWOT分析により、自社の強みや弱み、事業環境の機会や脅威について考え、戦略的経営の良さを理解することができ、営業強化につながるものであった。



4 成果と今後の展望

モヤモヤしていた会計上のことが少しは理解することが出来たし、計画を立てることの重要性についても納得するものがあつた。創業の原点に戻って、経営理念や経営ビジョンについて考えることが出来た。中期経営計画に掲げた経営理念を忘れずに前進していきたい。

事業経験を活かし、事業環境を直視し、地域社会に貢献し、長期寿命企業を目指していきたいと決意を新たにしているところである。売上高と収益力のバランスを維持することが経営の基本であると考えている。

業界のニーズとして大型化、結合化などがあり、商材の調達力を高めていき、経営基盤を強化したい。





11

FILE

有限会社 GANA

堅実な塾の運営で地域教育の質的向上

企業DATA

- 代表者: 玉利 謙章
- 所在地: 嘉手納町字嘉手納300
- U R L: —
- 設立年月日: 2003年(平成15年)7月
- 資本金: 5,000千円
- 従業員: 5名



1 事業内容

地元の中学校に勤務しているとき、生徒の基礎学力が定着しておらず、勉強自体に苦手意識を持っている生徒が多く、さらに、その苦手意識は小学生の頃から続いていることが分かりました。

当時、小中学校の周辺には学習塾が少ないことに気づき、地元の児童生徒の基礎学力と進学率の向上に貢献したいと考え、意を決し学習塾を開業することになりました。

小学生・中学生・高校生を対象とした学習塾「学研CAIスクール」の運営及び、幼児から中学生位の年齢層を対象とした英会話教室「Lepton」(レプトン)の運営をしている。塾生とそれ以外の外部生も受験可能な英語技能検定「JET」や「数学検定」「漢字検定」、「沖縄県模擬試験」、「沖縄県プレ入試」を実施している。

3 取り組みと効果

本支援事業を通じて、季節指数についても過去のデータを元に、経営管理を理解し分析することを学ぶ機会が得られて、データを記録し数値の見方や考え方を身につけ、「数字の見える化」することで不必要な経費や売上高の推移など計数管理の重要性が分かり今後の取組みに活かせるものと考えます。

また、月次変動損益計算書の重要性を認識し、提供資料を活用して日報を記録し管理することを目標に取り組みたいと考えます。

SWOT分析により自社の内部環境(強み・弱み)・外部環境(機会・脅威)を洗い出すことで自社を客観視できたことは大変参考になりました。



2 支援を受けたいと思ったきっかけ

創業して十数年、事業の核となる児童生徒の学習指導に重点を置いて学習塾の経営しておりました。会計処理や決算報告等は主に他人任せで、経営者として毎月の売上管理はどんぶり勘定でしか把握しておりませんでした。

ここ数年は、顧問税理士に任せきりで細かい数字の把握もできておらず、利益確保が上手くいかない状況にありました。外部環境においては、少子化や競合他社の増加もあり、売上が伸び悩んでおりました。

一定の学習指導方法の確立に目途が立った今、しっかりとした管理会計に取り組まなければ将来がないと考え、本支援事業の必要性を感じ応募しました。



4 成果と今後の展望

今まで多忙を理由に、経験頼りのどんぶり勘定で経理業務を行っていました。毎月の売上だけを重視し、支出経費は疎かに管理していました。サポートを通して、独自の入金管理表をエクセルで作成し、それに伴う月次損益計算の管理や必要学年別生徒数の把握を実施しております。

塾生数の動向を事業期間ではなく学校歴で見ることで、季節変動による指数で把握することができた。様々なアドバイスを受け経営の見直しをできたことが大きな収穫となりました。

塾の経営が安定して継続していけるよう、自社の数字を管理するとともに、利益確保に努め、PDCAサイクルを実施します。





12

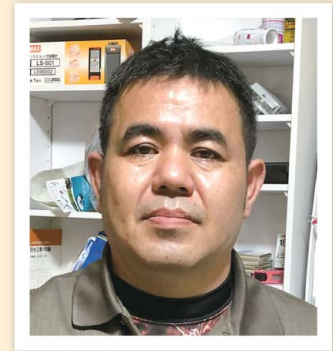
FILE

合同会社 ZeN咲

確実な経営管理で安心安全な建築物を増やす!!

企業DATA

- 代表者: 當山 全勝
- 所在地: 中城村字登又1383-14
- U R L: ー
- 設立年月日: 2017年(平成29年)10月
- 資本金: 310千円
- 従業員: ー



1 事業内容

塗装業の職人として、ペンキ事業者に従事していた頃、知人から塗装の仕事依頼があり務めていた会社に相談したところ、契約金額の大きな物件は仕事を引き受けるが小さな契約金額の工事は期日など定めてくれず知人は困っていました。

その悩みを解決するために、私自身個人で仕事を受けた。ところが、その事業者は個人でのバイトは禁止という規則があり、困っている人をそのまま放置することができず、意を決し困っている人を手助けしようと独立した次第です。小さな仕事が出来なければ、大きな仕事も出来ないと考えています。現在、小規模工事を中心に仕事を引き受けています。

アパート経営、内装工事、外壁塗装、防水工事、建築現場コンサル、(現場代理業務)簡易リフォーム提案などが主な業務である。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

決算報告書の財務諸表や資金繰り表など経営に必要な知識や計上される数字の意味・見方などが不足していると感じながらも、会社の経営管理について不安な状況にありました。年に一度だけの決算報告書を読むのではなく、年度途中でも事業の進捗状況を把握するためにも重要と考えます。

既存のデータを利用した計数管理を学びたい気持ちがあり、習得することで安定した経営を行うことができ、改めて事業運営の在り方を今一度確認することもできるものと考えておりました。

将来に向けて会社の存在意義を見つめ直すために、本支援事業を知人からの紹介で応募しました。



3 取り組みと効果

損益分岐点分析や収支分岐点分析を新たに知ることで、自社の年間必要売上高を確認することができ、目標達成に月の営業件数など計画的に取り組むことが必要と感じました。

SWOT分析やクロスSWOT分析を通じて自社の現状を認識することができ、自社の課題を抽出して課題解決の取組みが見えるようになった。年一回の決算で確認する数値を月次損益計算書の作成の習慣化によって、現況や次年度計画に必要な準備をしておくべき事項を把握することができた。

様々な経営手法の支援を受け、計数が実務に繋がる実感を得たことで、士気の向上と事業運営で目的意識が高まりました。



4 成果と今後の展望

本支援事業を通して、改めて事業だけでなく自分自身についても見つめ直す機会ができました。会社を起業した後で、学ぶ機会に出会えた事に感謝しております。事業を持続発展するためにも、今回学んだ様々な経営手法を継続して取り組んでいこうと考えます。

今後は、本業のリフォーム事業以外に多岐にわたる事業を携わっていきたいと考え、耐震診断事業や耐震補強工事なども、手掛けていきたいです。

復帰直後の建築物が、県内には多くあります。建物を解体、新築ではなく、既存の中古物件を補修し快適に住めて、安全安心な建築物を増やしていきたいと考えます。





13

FILE

合同会社 LINK the かふう

客観的な視点で現況を把握し、
目標を実現する!!

企業DATA

- 代表者: 新城 倫子
- 所在地: 中城村字久場7-16
- U R L: —
- 設立年月日: 2015年(平成27年)3月
- 資本金: 150千円
- 従業員: —



1 事業内容

個人のアパート経営を平成27年3月に法人設立し、会社経営に取り組みました。さらに一戸建の中古物件を購入し、賃貸事業を拡大しました。その後、太陽電池を活用して太陽光エネルギーを電力に変換する太陽光発電事業を加え、会社運営を行っています。

賃貸事業においては、入居者が快適で住みよい環境を作っていくために、管理会社の方達とこまめに連絡を取り合い、要望に対し迅速に対応し、修繕も早めに対処できるように取り組んでいます。中古物件の一戸建と住宅地で公共施設に隣接している8部屋のアパートの一棟を所有しており、太陽光発電事業は、本島北部の2か所と中部の1か所に太陽光発電設備を設置しています。

循環型社会を目指し、地域に根差した事業展開を考えています。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

会社を設立して間もない中、経営の知識が不足している状況にあり、会計帳簿を上手く正確に記帳することができてなく、預金管理のみを行っていました。会社の会計決算時は、委託することで会社経営を行っていました。

賃貸物件が増え、太陽光発電事業を営むなど事業が拡大することで、収入や支出が増えるようになり、取扱う金額も大きくなることに不安を感じ、正確な会計管理をしたいと思うようになりました。会計管理ソフトを導入して、少しでも経営について基礎的知識を学びたいという思いで模索をしていました。そんな時、知人から紹介され、本支援事業に応募しました。



3 取り組みと効果

本支援事業で、財務分析等で現況を確認するところから始まりました。年計推移表で当社の動向が分かり、季節指数では季節ごとに行事や生活習慣の動きの一定のリズムを知り、年間の季節変動を指数で把握することができました。また、収支分岐点分析を学ぶことで、資金繰りの視点から年間必要売上高を算出することで、次に何をすべきかを明確な目標を掴めるようになりました。

また、本支援事業で学んだ月次変動損益計算書を活用して、当期から自計化による入力での毎月の収支管理が組みやすくなり、自分自身の意識も変わりました。



4 成果と今後の展望

本支援事業を通して、経営に関する必要な知識を習得することができ、これまで見えていなかった数字の動きを見える化することで、経営状況に気付くようになりました。会社の持続可能な発展を目指し、よりよい経営をしていくために、PDCAサイクルで計画的に事業運営を「意識」することができました。

また、「入居者に快適で生活しやすい環境の提供」、「自然エネルギーの活用」をコンセプトに明確な経営理念のもと計数管理を実施したいと思います。

以前から目標としていた福祉事業を立ち上げ、サポートで学んだ経営手法を活かして確実に遂行できるように努めます。

