



14

FILE

イタリアの家庭料理 YONA salut

**サポート事業を通して、ONE TEAMで
目標達成へ!!**

企業DATA

- 代表者: 東江 智幸
- 所在地: 那覇市首里山川町1-87-1
- U R L: ー
- 設立年月日: 2004年(平成16年)8月
- 資本金: ー
- 従業員: 11名



1 事業内容

平成16年8月に先代がイタリアの家庭料理を楽しむ店舗として創業した後、平成30年2月から第三者事業承継によるオーナーとして店舗経営を行っている。いつ来ても楽しく美味しいイタリアレストランをコンセプトに、飲食を通して人として成長できる環境づくりや地域に密着した店づくりをしてきた。

那覇市首里山川町で丘の中腹に立地していて、眺め良く、昼間の晴れた日は慶良間諸島が展望でき、夕暮れにはきれいな夕焼けが眺められる。そして、夜間には美しい夜景を堪能できる店舗である。

ランチは、パスタを中心とした2種類のコースを用意し、ディナーは、コース、アラカルトを種類豊富に揃えていて、ワイン、カクテル、ウイスキーなど幅広く提供している。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

事業承継後、従来の店舗売上高の変動幅は小さいが、しかし、粗利益や営業利益が減少傾向にありました。これまで月次試算表や決算報告書をタイムリーに確認することがなく遅れている状況であった。年度途中の事業進捗を把握することが出来ていませんでした。

安定した店舗経営をしていくためには、決算報告書だけでなく年度途中の売上高・営業利益の推移を確認し、常に飲食店経営者として数字を把握したい思いがありました。利益改善のためにもメニュー価格の改定や原価計算の再確認に取組み、利益幅の改善と経営状況を改善したいと考え、本支援事業に応募しました。



3 取り組みと効果

本支援事業で、損益分岐点分析や収支分岐点分析、原価計算の確認をすることで、目標とする年間・月間の必要売上高が見えるようになり、メニューの価格改定による原価計算は利益幅を改善することができ、課題であった利益確保に一定の成果が得られました。

SWOT分析では当店舗の内部環境や外部環境の現状を確認・認識することができ、またクロスSWOT分析は今後の店舗運営の方針を確認することができモチベーション向上に繋がりました。

様々な経営手法を学んだことで店舗運営に関し、スタッフ全員で共有を図ります。



4 成果と今後の展望

数値に対して大雑把な感覚で管理していたことが、サポート事業を通して日々の営業をしていくうえで計数管理の重要性を学ぶことができました。目的意識をもって店舗運営に取組むことで従業員とのコミュニケーションが活発になり、目標に向かう一体化を感じることができた。

将来、現店舗の近郊に2店舗目を開業したいと思っています。そのためには、店舗を一定の運営管理のできるサブリーダーが重要で、そのための人材育成計画が必要です。それを実行するために明確な経営目標となる中期経営計画の作成を試み、実行し、チェックして、改善に取り組めます。





15

FILE

穂の香

経営改善の取組みでチャレンジ精神の高まり

企業DATA

- 代表者: 高良 大地
- 所在地: 那覇市長田2-8-12
- U R L: ー
- 設立年月日: 2001年 (平成13年) 11月
- 資本金: ー
- 従業員: ー



1 事業内容

平成13年11月に父高良勝美が創業。創業当初は、一般家庭向けの販売（宅配・店頭）が中心でした。平成16年テラスホテルズからの業務用米の受注を契機に事業所への卸販売強化に取組んだ。平成23年、現代表者の高良大地が、サービス業から穂の香へ転職し、平成26年7月から高良大地が代表となった。

お米の精米・配達の業務と店頭でお店独自の手作りおむすびを販売している。国産米を主に、穂の香オリジナルや山形県庄内産ひとめぼれ、新潟県佐渡産こしいぶき、沖縄県石垣産ひとめぼれなど13種の商品を揃えている。

主な事業として、テラスホテルズをはじめ35事業所に卸と店舗周辺の約500世帯に戸別配達を行っている。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

特に会計ソフトは利用していない。取引先ごとに伝票入力して日・月・年間売上を整理している。前年比などを参考にし、年末の確定申告に備えて出納帳を整理している。年度途中での商品ごとの売上貢献度など詳細なデータについて把握が不十分である。確定申告のみの会計処理で、売上高の推移や利益幅がどのくらいなのか年度途中で把握することができていなかった。

計数管理が気になりつつも、勘と経験による成行き経営で事業運営している。

毎月の現状把握から目標を立て、今後の売上高・利益増額を目指して事業に取り組みたいと思い応募しました。



3 取り組みと効果

過去のデータを基に、数年前から現在までの売上高の傾向を年計推移表で確認することができ、1年間の事業期間で月別売上高の動きを季節指数で表すことで動向を知ることができた。損益分岐点分析においては、事業運営で必要売上高のボーダーラインを知ることができ、より事業計画の重要性を感じた。

SWOT分析はこれまで実施したことはなく、それに取組むことで自身の事業形態を再確認し、これまで気付かなかったことを意識するようになり、事業に対するモチベーションがさらに高まった。そして、今回を機に、はじめて事業の経営改善計画書を作成することになり、かなりの進歩となりました。



4 成果と今後の展望

本支援事業を受けて、事業に対する取組みが前向きとなり、新規取引や新規事業へのチャレンジする姿勢が以前より積極的になった。特に、経営改善計画書を作成することができたことが一番の収穫であった。

今後は、前年比数量1割増しを目指し、事業所の営業を実施する。新たに一般家庭向けの営業に取組んでいく。また、新規取引並びに開拓を年3社目標とし、利益確保に一定の粗利益率の目標で実施する。

配送については、効率を上げるために、これまでの「1袋」から「最低3袋」として取扱い配達を行う。他の事業者との共同で新サービス事業展開を試みる。





16

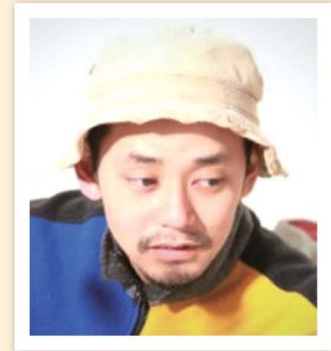
FILE

昭花園

伝統を引き継ぎ、そして新たな事業
ステージに挑む!!

企業DATA

- 代表者:名城 寿人
- 所在地:那覇市壺屋1-26-25 大栄荘102号
- URL:—
- 設立年月日:2014年(平成26年)4月
- 資本金:—
- 従業員:1名



1 事業内容

昭和初期に創業した祖父から屋号を引継ぎ、父が平成26年4月に那覇市壺屋で創業した。主力商品は生花販売である。平成29年度は親から事業を引継ぎ、順調に売上を伸ばしている。法人事業所や飲食店を顧客先として増加傾向にあり、特に贈答用の商品や生け花の商材が売れ筋商品となっている。なお、以下の商品等を定期的に提供している。

・生け花定期お稽古への納品・法人関係様の贈答用蘭や供花の不定期納品・飲食店様への開店祝いや周年祝いでのアレンジメントや観葉植物納品、提案・市場への商材出荷など、フラワーアレンジ、企業御用達(冠婚葬祭を含む)。

生花販売の年間スケジュールは、ほぼ決まっておりそれらに沿ってプラスアルファでより付加価値の高い商品販売を目標としている。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

これまで、既成製品の会計ソフトにて経理処理を行っていましたが、その仕訳入力が高くスケジュール通りにいきませんでした。年一回の確定申告に間に合わすように決算報告書を作成しており、事業の年度中で、蓄積された取引などの既存データを活かした管理会計による経営分析を試みたことがありませんでした。将来に向け更なる売上高増や利益額・率上昇に取り組む必要性を感じていた。

本支援事業を通して、自社の現状把握と課題発見に取組み今後の事業運営の改善のためにもと考え、エントリーしました。



3 取り組みと効果

ABC分析で商品の取引内容について、何が、どこに、どれだけ、いつ売れているのか一定の理解を得ることができ、それを活用して在庫計画の見通しが立てられるようになった。SWOT分析やクロスSWOT分析を通じて現況を認識することができ、課題を抽出して取り組むべきものが見えるようになった。確定申告時のみに確認していた数値に月次損益計算書推移表の作成の習慣化によって、計画に必要な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、自身も、従業員も士気向上に繋がり、自社の目的意識がより高まった。



4 成果と今後の展望

経営管理の知識が足りなかったことをステップ・バイ・ステップで習得できたことはとても自信に繋がると実感した。要望としては、各項目の個別の解説と意味を個人に合った内容まで深めることは更に意欲と理解に繋がると思う。

まだまだ用語と実際の作業の関連付けは認識不足ではあるが、データの記録を続けることを強みとしたい。

本支援事業を通して得た経営に関連する知識を事業運営にできるだけ確実にフィードバックして、事業の現状把握と課題解決を図り、将来の目標に向かって、計数管理をルーティンワークとして努力したい。





17

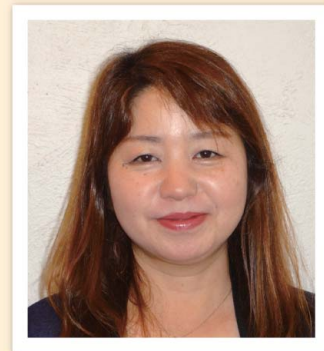
FILE

家庭料理 縁(えにし)

店舗運営を強化して、雇用拡大!!

企業DATA

- 代表者:小波津 明美
- 所在地:那覇市松山1-7-1 松山ガーデンビル1-C
- U R L:—
- 設立年月日:2016年(平成28年)12月
- 資本金:— ●従業員:—



1 事業内容

南大東村では、小売業を18年間経営していました。その後、住居を那覇に移すこととなり、以前から飲食業に興味を持っていて、これを機に飲食店を開業することを決めていました。

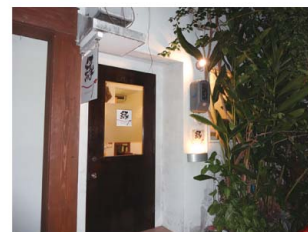
そのための準備としてしばらくは那覇市内の飲食店で働きながらノウハウを学び、周りの人たちのサポートを受けながら平成28年12月に「家庭料理 縁(えにし)」を開業することができました。

南大東村漁業協同組合より、新鮮なマグロ、深海魚として高級魚のナワキリ等を産地直送で材料仕入を行っていて、海鮮料理や大東寿司、地酒など南大東島の家庭料理を中心にリーズナブルな価格で料理を提供している。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

売上高や経費支出を出納帳に手書きで記録しており、毎月の収支は把握していましたが、商品別の売上高集計やメニューの原価計算は行っていませんでした。

また、年一回の確定申告の際には知人のアドバイスを受けて申告書を作成し税務署に提出するだけでした。開業後3年目を迎えるにあたり、創業当初の事業計画で予想していた売上高を大幅に下回っている状況を受け、売上高や利益を増加させるための方法やメニュー、の原価計算の見直しによる原価圧縮など収益体質の改善を図りたいと考え、本支援事業を通して管理会計の手法を学びたいと思いを希望しました。



3 取り組みと効果

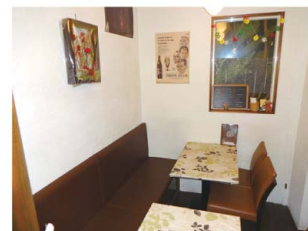
本支援事業を通して様々な経営手法を学び、SWOT分析やクロスSWOT分析で自社の現状を認識することができ、課題を抽出して取り組むべきものが見えるようになった。特に、商品毎の原価計算を行うことで、商品毎の利益率の詳細を把握することができました。それに伴う、食材ロスを削減することで経費支出の軽減を図ることができ、利益率の向上に繋がりました。記録していたデータを月次変動損益計算書に集計して作成することで、毎月の損益状況がある一定のレベルで把握することができ、翌月の店舗運営に反映することが可能となりました。



4 成果と今後の展望

商品毎の原価計算の重要性を理解することができ、管理会計の手法を学ぶ事で毎月の損益状況を正確に把握することができた。次年度以降もエクセル表を活用し、新メニューの原価計算及び月次変動損益計算書を作成する事が可能となった。

創業当初から変わらないメニューに対して、マンネリ化による顧客満足度の低下が懸念されるところでした。来店顧客数を増やし、来店して喜んでもらうために定期的な新メニューの開発を積極的に行っていく、リピーター率及び顧客満足度の向上に繋げていきたいと考えます。店舗拡大に伴い将来は従業員の雇用を図りたいと思います。





18

FILE

有限会社 古蔵工業

SWOT分析を実施することで、社内交流の活性化!!

企業DATA

- 代表者：城田 直樹
- 所在地：豊見城市字饒波226番地
- U R L : <http://yu-kokura.com>
- 設立年月日：1984年（昭和59年）10月
- 資本金：10,000千円
- 従業員：7名



1 事業内容

当社は昭和52年1月1日に那覇市で創業し、昭和59年10月30日に現在の豊見城市に移転した際、資本金10,000千円で有限会社古蔵工業に組織変更をしました。

当社は、顧客の思いを理解し互いに納得のいく仕事を心掛ける鉄工所であります。鉄工全般で、主に中軽量鉄骨工事・鉄骨階段や手すり・車庫・門扉・プレハブなど製作・取付を業務としております。その他「鉄」で様々なモノづくりをしており、「こんなもの作れるのかな」という想いを形に作り上げています。

一般個人から企業までオリジナルな製品づくりに対応しております。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

月次試算表や年次決算報告書を受けておりますが、売上高の推移や利益幅を十分に把握することが出来ていませんでした。その結果、数字に基づいた経営ではなく勘と経験によって事業を運営していました。

将来の目標を実現するためには、数値を把握し売上高の向上に取組む必要がありました。従業員の雇用を維持するためには、さらなる売上高や利益の向上は当社にとって必須であります。自社の現状把握と課題を発見・改善しながら人材育成にも力を入れ、持続可能な会社でありたいと考え応募した。

また、本支援事業を通して数字に向き合い苦手意識を克服したいと考えます。



3 取り組みと効果

工事の受注管理においては、個別工事の予算原価・実績原価を集計記録しておりましたが、年間事業の全体や月別などの集計記録は行ってこなかった。年間を通じて受注業務概況を取りまとめることで予算実績対比表を作成し個別工事を比較しながら工事工程の改善に活かしていけることを感じました。

季節的な変動を指数で表した季節指数をもとに適正な目標設定やSWOT・クロスSWOT分析を実施する季節的な変動を指数で表した季節指数をもとに適正な目標設定やSWOT・クロスSWOT分析を実施することで客観的な分析・認識することができ、今後の中期事業計画の作成のうえで参考となった。SWOT分析によってメンバーと今後の目標が明確に共有できるようになった。



4 成果と今後の展望

苦手意識を持って本支援事業を受けたが、継続的に実施することで計数管理の必要性を感じることができ、計数管理を基礎にPDCAサイクルに取組んでいきたいと考えました。毎月の課題や助言も自身を見直す機会となりました。

これまで不足していた事や今後やらなければならない事を発見できたと思います。本支援事業を通して、数字に対する苦手意識を克服し向き合えるようになったと考えます。

また、他の従業員とも「どうすれば改善できるのか」という内容の会話が断然増えました。今後も現状把握と課題解決に向けて分析をしっかり強い企業になれるように取組んでいきます。





19

FILE

株式会社 なかむら食品

沖縄豆腐の更なる発展をめざして

企業DATA

- 代表者: 仲村 龍子
- 所在地: 南城市知念字山里926
- U R L : <http://www.nakamurasyokuhin.co.jp>
- 設立年月日: 1999年(平成11年)9月
- 資本金: 3,000千円
- 従業員: 28名



1 事業内容

〈琉球王朝時代の第一の聖地「知念」から世界遺産の地にかなう最高品質の豆腐を伝える〉を理念に、平成11年9月2日に法人化した。沖縄の伝統食品である沖縄豆腐を伝承・発展させていくため、味を守れる「生絞り製造ライン」を開発した。独自の沖縄式豆腐製造ラインが評価され、平成11年に科学技術庁長官賞を受賞した。研究の集大成として平成20年に大型工場を建設し、沖縄豆腐の安定供給ができ、那覇・南部地域の量販店を通して、島豆腐を販売している。

平成21年に第3回日本ものづくり大賞優秀賞を受賞した。

本土市場を開拓し、パック豆腐も製造しており、今後の展開に期待しているところである。



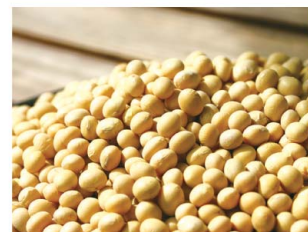
2 支援を受けたいと思ったきっかけ

那覇・南部地区の量販店に「あちこー島豆腐」「ゆし豆腐」を定期的に配達し、商圏も安定してきた。しかし、経営課題に対する取り組みは必ずしも万全とは言えない状況にあった。

消費増税や原材料や人件費などの経費高騰に直面し、時代の変化に応じ、経営判断をするためにも、会社の現状をより細かく把握する必要性を感じていた。

あちこー豆腐、パック豆腐のそれぞれの製造原価や利益等を知りたいと思った事がきっかけであった。

財務的課題について客観的なアドバイスを得ることが出来るものと期待し、申し込むことになった。



3 取り組みと効果

先代の経営方針を引き継ぎ、島豆腐の大量生産システムを維持している。SWOT分析により事業環境の現状分析を行うことが出来た。収益状況を分析することにより、資金繰りの改善にも取り組むことが出来た。適正な生産数量や、生産性を高める組織の在り方等についても検討することが出来た。

また季節指数や損益分岐点、安全余裕率、労働分配率について知る事ができ、会社のどの部分に大きな費用がかかっているかなど、判断するためのベース作りが出来た。月次損益計算書をベースにした年間目標の設定や労働分配率を重視した必要売上高についても検討することが出来た。



4 成果と今後の展望

創業者である仲村正雄はとても沖縄が好きで、「沖縄の素晴らしい伝統を受け継ぎ、後世に伝えたい」というのが口癖であった。平成26年12月に他界したが、『沖縄の豆腐はとても素晴らしい文化である。それを無くしてはいけない』という創業者の思いを実現し続けるために、また沖縄のためにも、お客様の声を聞き、研鑽しながらおいしい島豆腐作りを継続していきたい。量販店の新規オープンと共に市場は変化していくかも知れないが、こだわりの島豆腐の提供はわが社の使命であると考えている。パック豆腐とのバランスも維持していきたい。





20

FILE

沖縄県琉球赤瓦漆喰施工協同組合

組織を強化し、沖縄の伝統的赤瓦漆喰施工技法を守る

企業DATA

- 代表者：田端 忠
- 所在地：八重瀬町字宜次695-4
- U R L：http://orskumiai.web.fc2.com/
- 設立年月日：2006年（平成18年）6月
- 資本金：12,610千円
- 組合員：16名



1 事業内容

沖縄の伝統的赤瓦屋根の維持保存が主な事業であるが、首里城関連施設など、文化財や公共工事の琉球赤瓦施工（瓦葺き・漆喰塗り）の共同受注や、赤瓦古民家の修復工事や一般民間赤瓦住宅の屋根工事受注等が最近の施工実績である。

組合の事業として、県認定琉球赤瓦施工技能評価試験の実施や、資格取得者への講習実施などを行っている。沖縄の産業まつりへの出展や「漆喰シーサー」教室の独自開催と県職業能力開発協会が主催するものづくり教室やイベントへの参加なども実施している。

古民家再生の動きが活発化しており、歴史的価値が高い建物の保存にも関わっている。



2 支援を受けたいと思ったきっかけ

当組合は平成16年に結成され、組合員には「現代の名工」を受賞したベテランもいるが、昔ながらの零細個人事業主がほとんどである。工事受注が季節的変動と年次的変動で繁忙期と閑散期が極端であり、安定した受注がなく、若年後継者にとって魅力ある職種ではない。このままでは伝統的景観の維持・承継が困難である。若年後継者が誇りを持って就業できる環境づくりと、職種のブランディング化を図りたい。

当組合の方向性や組合員の合意形成など、組合独特の課題を抱えているので、それらについて客観的な視点から解決策を模索することの意義は大きいと考え応募した。



3 取り組みと効果

決算書を通して、年度別損益や損益分岐点分析を行うことにより、当組合が目指す常勤スタッフの計画的配置について、必要な収入規模の目標が立てられた。今後の受注金額の目標を数値化できたことは組合員の合意形成の一助になった。

SWOT分析を行うことにより、当組合の強みや弱みを考える機会となった。季節指数では、当組合の弱点が現れていた。通年を通して平準化した受注が出来ていないことが実際に数値化され、対策が必要なことが実感できた。

SWOT分析、クロスSWOT分析、PDCAでは当組合の今後の在り方に、一定の共通認識が得られた。



4 成果と今後の展望

当組合の理念は、沖縄の伝統的景観を未来に残すことである。当組合の実績と強みを生かし、伝統技法と景観を未来へ承継する活動を継続することによって、若年後継者を育成していきたい。

文化財等の工事を継続的に受注することによって、質の高い施工を維持し職人の資質の向上を図っていききたい。現在行っている普及事業を通して、赤瓦伝統技法を一般にも広く興味を持ってもらい、よき理解者、よき協力者、よき仲間づくりを実践したい。

そのためには事務局員の養成が必要である。組織力を強化し、事業の維持発展を図っていききたい。





21

FILE

◆ 浜口水産 株式会社

PDCAサイクルで堅実な経営に取り組む

企業DATA

- 代表者：濱口 美由紀
- 所在地：宮古島市伊良部字国仲431-1
- U R L : <https://hamasui3.com>
- 設立年月日：2015年（平成27年）6月
- 資本金：8,000千円
- 従業員：7名



1 事業内容

伊良部島のカツオに魅せられて、5年前に移住しました。主人がカツオ船に乗りながら、小さな加工場で鮮魚の一次加工をしていました。

一昨年夏、新たに加工場を建設しました。現在は鮮魚・冷凍・加工品の製造を行っています。とことんカツオにこだわった商品を作っていきたいと思っています。

魚の販売や魚を利用した加工品の製造・卸・販売や「ましな珈琲」で天ぷら・ドリンク・土産物などを販売しています。主な取扱商品は、カツオの粉末を使った伊良部島の昔ながらの味噌である「鰹ちゅう汁（かちゅうじる）」であります。

今ある商品だけでなく更なる商品開発に取り組み、挑戦し続けています。

2 支援を受けたいと思ったきっかけ

従業員の人材育成ということから、経営管理について知識を習得してしっかりと分析をする力を持たせたいと考えておりました。

会社が持続的発展をしていくためには、早い段階で無駄な経費の見直しなどを行えるようにし、早い時期の経営を安定させ、県内外でより多くの浜口水産の商品を広げていきたいと考えています。

そこで、これまで管理会計をもとに財務分析等や月次試算表を用いて月例会議の事業進捗報告を実施していきたいと考え、本支援事業を通して、現状把握しながら課題解決に取り組んでいきたいと考えエントリーをした次第です。



3 取り組みと効果

支援を受けて、計数管理で自社の問題や今後の課題を導き出せることができ、季節指数に関しては売上高の動向を知ることができ、予測のもと計画的に事業の取り組みが可能となった。また、月次損益計算書においては、現況の会社業績を確実に把握し、今後の経営活動を決めることができる重要なものと知ることができた。今後は、継続的に計数管理を取り組み、詳細な分析ができるようになりたいと思いました。

月次決算で、ただ数字を見るのではなく、その意味合いやポイントを理解してその数字を掘り下げたいと考えました。将来が楽しくなりました。



4 成果と今後の展望

様々な経営手法として必要なことを学ぶことができました。最初は、経営の専門用語だけで難しいイメージのあった計画書の作成なども実際に触れてみて、会社の経営に対して重要な分析ということを感じることができました。

宮古味噌について、お世話になっている取引先からも「宮古味噌の味をつないでほしい」と、ご好意で伝統の製法を教えていただけることになりました。鰹ちゅう汁を中心に各展示会や物産展を活用して、県外や海外へ販路拡大を考えています。ABC分析で販売先商品別の売上増加を図り、異業種とのコラボでブランド力を高めていきたいと考えています。



第3章 総括

本支援事業は、沖縄県内の小規模事業者・個人事業者を対象に、明確な目標が定まっていない経営から最適な目標を設定して着実に事業を推進できるように、戦略的な経営へと体質改善を図ることを目的としている。具体的には、蓄積された経営データを用いた計数管理、事業計画の策定、分析・評価による課題点の抽出など、事業を見直すことで多面的に経営の思考を事業者自身が気づき習得することである。

採択事業者においては、事業計画など計画(Plan)にしたことを実行(Do)し、それを適時にチェック(Check)し、差異があれば原因究明して改善に向けたアクション(Action)を起こすなどPDCAサイクルの経営ツールを活かしきれていない状況にある。特に検証に必要なデータを活かした計数管理、事業計画書の作成、進捗管理の重要性・必要性は感じつつも、目の前のことに精一杯で経営管理を疎かにする傾向がある。経営手法を活かした戦略的な経営に取り組むことができず、現状を改善する動きが鈍く、アクションに移せない状況が感じられた。

本支援事業を通して、経営計画の作成・見直しを実践して目標の再設定を行った結果、毎月の巡回において、その要因を分析・評価ができ、改善に向けてのスピーディーな行動へと繋げることができた。また、これまで蓄積された売上高・材料仕入データ等を事業運営に活かしていなかった事業者においては、月次変動損益計算書や季節指数の月別変動、年計推移表による直近の動向、商品の原価計算の確認、得意先商品別集計などを作成することにより経営状況を把握することができ、事業者自身で課題発見と改善に向けて事業運営に対して積極的な姿勢で取り組むことが可能となり、生産性の向上に繋がった。