



1

## 沖縄県よろず支援拠点

中小企業・小規模事業者の経営課題を  
「売上の拡大」と「経営改善」を  
車の両輪として支援します！

2

## よろず支援拠点が設置された社会的背景

### 中小企業・小規模事業者の現状と課題

- ・ 全国の中小企業数の推移 2009年:420万社 → 2014年:380万社(40万社減少)
- ・ 9割を占める小規模事業者は1986年以降**長期にわたって事業者数は減少**(廃業・倒産等)。
- ・ 消滅(廃業・倒産等)した中小企業のうち、**9割が小規模事業者**。
- ・ 経営課題はすべての業種で**「売上の停滞・減少」**が7割〜8割を占める。
- ・ 全企業の99.7%が中小企業(沖縄は99.9%)、雇用の7割(沖縄は9割)は中小・小規模企業。

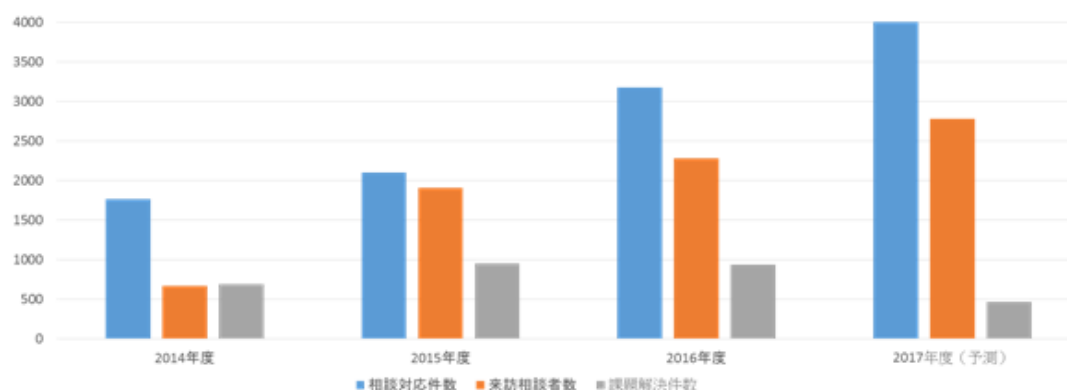
| 製造業          |      | 卸売業・小売業        |      | 宿泊・飲食サービス業     |      | サービス業          |      |
|--------------|------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|
| 売上の停滞・減少     | 71.6 | 売上の停滞・減少       | 79.1 | 売上の停滞・減少       | 71.9 | 売上の停滞・減少       | 72.9 |
| 原材料価格・仕入価格上昇 | 39.4 | 大手企業・同業者との競争激化 | 52.8 | 原材料価格・仕入価格上昇   | 60.1 | 大手企業・同業者との競争激化 | 48.0 |
| 販売価格低下・値引要請  | 38.1 | 販売価格低下・値引要請    | 37.2 | 建物・設備の狭小老朽化    | 35.6 | 建物・設備の狭小老朽化    | 31.2 |
| 建物・設備の狭小老朽化  | 30.4 | 製品・商品ニーズの変化へ対応 | 33.4 | 大手企業・同業者との競争激化 | 28.9 | 後継者難           | 24.1 |
| 後継者難         | 29.0 | 原材料価格・仕入価格上昇   | 32.3 | 資金繰りの悪化        | 25.2 | 原材料価格・仕入価格上昇   | 23.3 |

3



## 沖縄県よろず支援拠点の実績

|        | 相談対応件数 | 来訪相談者数 | 課題解決件数 |
|--------|--------|--------|--------|
| 2014年度 | 1766   | 662    | 688    |
| 2015年度 | 2098   | 1904   | 946    |
| 2016年度 | 3174   | 2278   | 936    |
| 2017年度 | 3953   | 2803   | 333    |



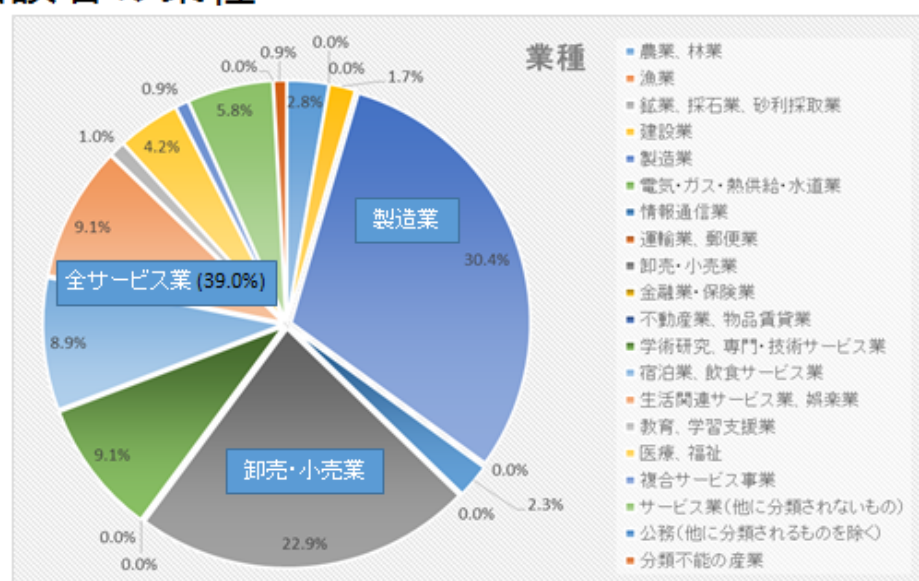
5

## ・沖縄県よろず支援拠点の特徴

- 1、あらゆる経営課題に実践的なアドバイス(専門分野の実務者)
  - 2、経営者目線での相談対応(全コーディネーターが経営者)
  - 3、相談対応は複数名、チーム編成であたる(客観的に課題抽出)
  - 4、課題の解決まで伴走支援(何回でも無料で相談できる)
  - 5、県内全金融機関との連携した経営改善支援  
(地銀3行、コザ信金、金融公庫、信用保証協会、サービサー等)
  - 6、各支援機関との連携した相談対応  
(中小企業診断士協会、弁護士会、発明協会、事業引継ぎ支援センター等)
- ・相談内容
  - ・売上拡大5割、経営改善3割、創業・新事業1割、事業承継他1割

6

## 相談者の業種



7

### 事例1

相談者：S社

内容：中国向け日本製品サイトに集客

対応：課題抽出→SNSの活用&O2Oビジネスモデル→情報発信

- ▶ 貿易事業を始め、越境EC（電子商取引）サイトの運営に取り組んでいる。
- ▶ 中国国有のデパートが運営するECモールで、日本唯一の出店企業として直送型越境ECサイト開設し運営を開始した。
- ▶ 中国消費者に「メイド・イン・ジャパン」の商品を適正価格で提供したい。
- ▶ 同ECモールに何社かの海外企業が出店しているので、当社の商品をより多くの消費者に閲覧してもらえるための仕組みが必要。
- ▶ 中国人消費者への周知を加速させるには、中国SNS「Wechat（ウィチャット）」の活用が不可欠であることを説明。
- ▶ 中国版LINEともいえる「Wechat」のビジネス機能を解説して、活用することを提案。
- ▶ 中国人又は中国法人しか取れない「Wechat」公式アカウントの取得方法を教え取得、情報発信開始。
- ▶ デパートの売場を活用した日本物産展を開催、O2Oのビジネスモデルを構築した結果、売上が拡大した。

8

## 事例2

相談者：F社（個人事業主）

内容：売上げが安定しない、利益が出ない

対応：卸売業の開始、事業連携促進、原価管理の導入

- ▶ 創業支援事業の支援を受け、県南部に肉まん屋をオープンした。
- ▶ オープンして2年赤字続き、月平均5万円の赤字が続いている。
- ▶ 繁忙期（10月～3月）に、イベント出店で店舗売上不足を補填している。
- ▶ 製造原価率が悪い（店頭販売価格200円だが価格帯に合わせた為）。
- ▶ 閑散期（4月～9月）に、売上が激減する。
- ▶ 基礎売上不足 → 卸売開始（冷凍タイプ）提案。
- ▶ 冷凍商品 → 機材不足 → 外部連携 → 製造方法確立支援。
- ▶ 販路開拓 → 県外の冷凍・レトルト販売会社マッチング支援。
- ▶ 製造原価改善 → 原料購入ルート見直・交渉 → 製造技術研修（外部）支援。
- ▶ 結果、冷凍商品開発・冷凍商品販売ルート確保・原価率改善、新商品販路開拓活動開始。

9

## 事例3

相談者：O社（個人事業主）

内容：個人なので生産性が悪い、販路開拓をしたい。

対応：IT導入による効率化、県外販路の展開

- ▶ 1人で黒糖製品の製造から販売、経理までやっていて生産効率が悪い。
- ▶ 島内では顧客が限られ、売上の拡大が図れない。
- ▶ 観光客に対して商品の魅力を伝え切れていない。
- ▶ 県外の販路は魅力的だが、営業するための経費が高いため挑戦できない。
- ▶ 販売管理と経理はITの活用で省力化を達成。
- ▶ 観光客に対して「製造体験」を提案することで商品も売れるようになった。
- ▶ 県外の物産展出展で商品販売と同時に商談もできて取引が広がった。

10

10

### 相談者の声（よろず支援拠点全国本部・中小企業庁アンケート調査より）

- ▶ 事業計画の妥当性を第三者目線で評価を受け様々の助言を頂けるコト。
- ▶ 課題解決の内容を精査した上で専門的な知識と技術を指導してもらえるmantomanが、非常に効率と成果を上げるため有意義であった。
- ▶ 販路先等紹介支援が受けられました。リーフレットの説明文をアドバイスいただきました。親身にご支援いただき感謝致しております。
- ▶ SNSを利用して業務を行う事が出来た。更に新聞にも掲載された。
- ▶ 専門性のあるアドバイスを受けられた事。
- ▶ 集客アップをはかりたいと思いアドバイス頂いた事で具体的に教えて頂き行動に移せた。
- ▶ 新商品開発を考えていて、漠然としていた内容が明確になり、スピーディーに商品化する事が出来た、一人で考えていたら何年もかかっていたと思います。
- ▶ 事業の方向性を具体的に決めるにあたって、支援してもらえる。・親身になって相談にのってくれる。
- ▶ 製品値上げに関する取引先との長年の対応問題を相談。的確なアドバイスが心強かったです。
- ▶ 次期のシステム導入のメドがあった。売上が上がった。
- ▶ 金融機関へ融資の相談に役立アドバイス頂きました。当社の宣伝（HP、マスコミへのアプローチ）活動へアドバイス頂きました。
- ▶ もう少しふみ込んだアドバイスがほしかった。県外からの専門スタッフが多く、地元が少ない。

11

## 経営改善・事業再生には 売上の拡大（トップラインの改善）が不可欠である

### 課題解決のための相談対応

#### ◆同じ経営者の目線で相談対応

- ・コーディネーターは各分野の専門家であつ経営者なので**相談する経営者と同じ目線**で相談対応
- ・原則コーディネーター**二人以上での相談対応体制**、複眼での課題整理と提案

#### ◆課題を深堀して真のセールスポイントを見つけ出す

- ・相談時間の半分以上は**ヒアリング**にあてて**課題の深堀**を意識的に実施する
- ・複数の専門家が違う視点から**真のセールスポイント**を見つける

#### ◆具体的な解決策を提言する上での工夫

- ・相談者の経験や経営資源、専門家の知識や経験から実践的な**論に落ちる解決策を提案**

#### ◆チームによる多角的支援

- ・複数のコーディネーターが相談後の**報告・連絡・相談**を実施して最適な支援を検討。

#### ◆沖縄県よろず支援拠点ならではの相談対応

- ・金融機関を含む他の支援機関と連携して**幅広い支援体制**を構築する。

12

## 沖縄県よろず支援拠点相談会場

- ・那覇市小禄1831番地1 沖縄産業支援センター 414号室 098-851-8460  
(実施機関 沖縄県商工会連合会 098-859-6150)
- ・相談日時 平日9時～19時 沖縄産業支援センター  
土曜9時～17時 沖縄産業支援センター  
各サテライトは、9時～17時
- ・サテライト相談会場  
名護市サテライト:名護市産業支援センター3階 毎週水曜日 9時～17時  
宮古島市サテライト:ミライセンター(公設市場2階) 毎週金曜日 9時～17時  
石垣市サテライト:石垣市商工会館2階 毎週金曜日 9時～17時  
沖縄市サテライト:コザ信用金庫本店2階 毎月第3木曜日 9時～17時  
普天間サテライト:沖縄海邦銀行普天間支店内 毎月第2木曜日 9時～17時
- ・各地域の商工会・金融機関各支店等での出張相談会を随時開催

13