

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(II.経費明細表、III.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

2015年 ReHug 株式会社を設立。那覇市前島に店舗を構え、従業員1名。

経営理念：中小企業事業者の自立支援

当社代表は公、認会計士（2000年合格で22年目）で、上場企業の会計監査、金融庁の金融検査官、沖縄県中小企業再生支援協議会で経営改善の経験を経て独立し、現在当社は認定経営革新等支援機関（通称：認定支援機関）にも登録されている。

当社は中小企業・個人事業主の事業計画の策定支援を中心に、クラウド会計のfreee会計導入支援など地域の事業者の経営にかかる課題解決につながるサービスを提供している。

【主なサービスと料金】

2022年11期（2022/12/8 申告済み）		料金（税抜）	売上構成
<1> 事業計画 策定支援	経営改善計画策定支援	50万円～/件	16%
	補助金事業計画策定支援	20～30万円/件 成功報酬は採択補助金額の7%	54%
<2> クラウド会計 支援	クラウド会計導入支援	20万円/件～	7%
	記帳代行	2万円/月～	10%
<3> その他	セミナー講師	20万円	6%
	⑥その他	1万円/時間	7%

【主な事業内容】

<1> 事業計画策定支援

売上の大半は事業計画策定のサービスであり、コロナ前もしくはコロナ禍で経営状況が悪化した会社が、当社の主な顧客である。コロナ以前の事業計画策定は、経営状態が悪化し金融支援を必要とする方へ経営改善計画の策定支援のみであったが、2020年以降、コロナからの再起を図るため事業転換や新分野事業へ挑戦したい会社からの要望により、補助金の事業計画策定支援をスタートした。なお補助金の採択実績は右図のとおり。

事業再構築補助金(第1回～第7回)

依頼数	25
応募数	18
採択数	12

毎回の公募に支援依頼をいただいております。直近の第8回も2社支援中である。また事業再構築補助金の他にもものづくり補助金や持続化補助金も顧客の要望に応じて対応している。

<2> クラウド会計支援

クラウド会計を導入したが活用できていない（初期設定や使い方が分からない）企業や、経費削減のためクラウド会計を利用したい方、自社で経理業務の効率化や決算申告まで自社で行うことを希望する企業に対してクラウド会計の導入を支援するサービスである。

沖縄県の税理士は登録者数480（出典：日本税理士会連合会2022年11月末）であるが、ITに苦手意識を持つ税理士が多いため、クラウド会計を推奨したり、顧客の要望に応じて対応できる税理士は少ない（クラウド会計の中でも、当社が推奨する「freee会計」にアドバイザーとして登録税理士は県内で16社（出典：freee税理士検索））。税理士にとっては従来とは異なり、仕訳を意識しない会計ソフトへ移行することは理解・操作面で難しい方も多いため、簿記知識不要で見た目にも活用しやすい「freee会計」は、経理経験のない方でも経理業

務ができる画期的なソフトであると公認会計士でもある当社代表は確信しており、経験者でなくても経理業務ができるようになることや、今後の人材不足に対応しやすいことに加え、月次損益や資金繰り予測などをリアルタイムで把握できる機能を活用し、経営判断にも活かせるよう支援している。

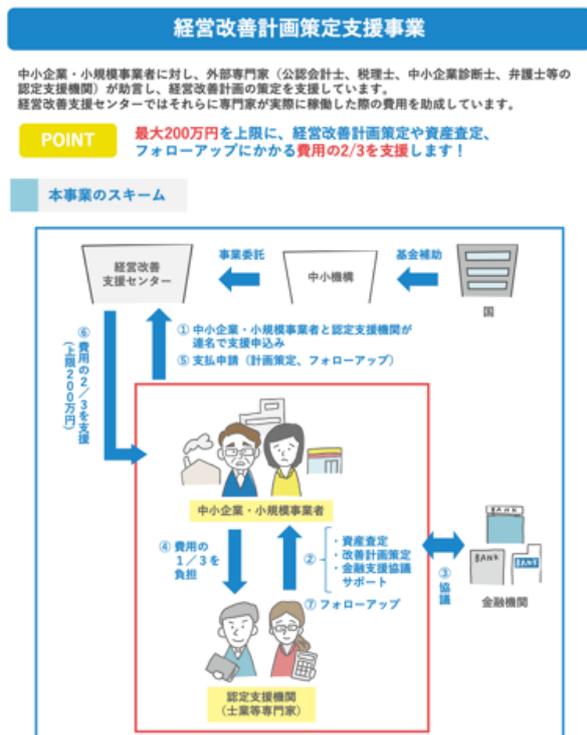
2. 顧客ニーズと市場の動向

<経営改善計画策定支援>

経営改善計画の策定は、融資や元金据置といった金融支援が行われる場合、中小企業庁が一部費用負担する制度があり、行政としても推し進めていきたい取り組みである。そのため多方面から働きかけ、税理士などの士業、金融機関が認定支援機関として登録（約 39,000 件（2022 年 10 月 28 日現在））しているが、大多数は本業が忙しく、時間確保できないのが現状で、顧客など経営改善計画（制度利用有無にかかわらず）が必要な場合でも、このような制度があることを現場では伝えづらく、制度が始まって7年経ってもなお、認知・利用が拡大しない状況である。

当社代表は金融検査官の経験から、経営難の中小企業が金融機関から金融支援（新規融資、元金据置など）を受ける場合、経営改善計画が必須だと理解しており、当社設立前の個人事業時代から経営改善計画策定を支援して実績がある。しかし当事者である経営難の中小企業もまた、支援機関や補助制度を知るきっかけがほとんどない。さらに他人はもちろろん社内でも相談しにくい内容であるため経営者自身が抱え込むケースが多い。そのため、当社と相談者との接点の多くは口コミや金融機関からの紹介であり、利用いただいた方からは「会社のことを相談できる人ができてありがたい」、「金融機関が言っている意味を分かりやすく教えてくれる」、「社内の雰囲気を経営改善したいという気持ちに変えてくれた」というお声もいただいている。

一方でコロナが始まった 2020 年以降は、金融機関への計画書提出が不要な「コロナ関連融資」で新規融資が実行され、既往融資も元金据置期間の延長が容易になったので、経営改善計画策定支援の依頼は大きく減少したが、右画像（琉球新報 2022.11.13 経済面）のとおり、2023 年 3~5 月には最大 3 年の元金据置期間の終了を迎えるため、金融機関の本部、融資担当者からは「今後は計画がなければ新規融資の判断は難しい」との声もあり、**経営改善計画の依頼が殺到することが予想され**



763億円返済 来年度集中

コロナ融資 関係機関が協議

中小企業や小規模事業者の経営課題を支援する県よろず支援拠点と県商工会連合会は9日、金融機関や支援機関を集めたフォーラムを那覇市内で開いた。パネルディスカッションでは、2023年度に本格化が見込まれる新型コロナウイルス関連の「ゼロゼロ融資」返済への対応を議論。経済

が回復傾向でも売り上げが軌道に乗らない事業者は依然多く、経営改善に向け連携を図ることなどを確認した。

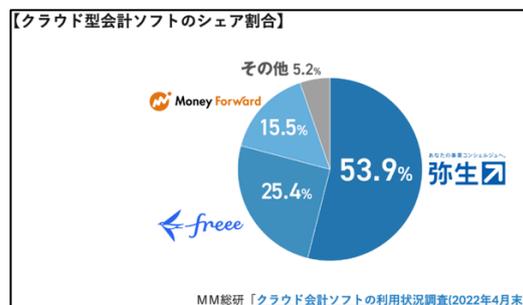
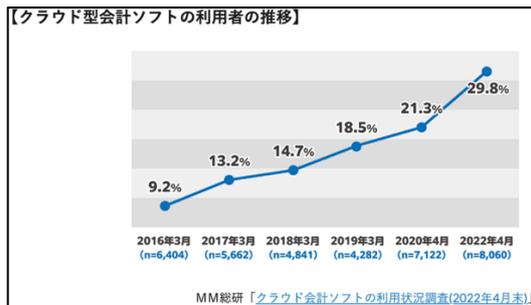
コロナ禍で打撃を受ける事業者を支援する実質無担保・無利子の「ゼロゼロ融資」を巡り、「保証人」の役割を担う県信用保証協会によると、4853件（763億5千万円）の返済が23年度に集中している。同協会が扱うゼロゼロ融資の件数ベースで45%、残高ベースで46%に相当する。

県よろず支援拠点の上地哲チーフコーディネーターは「景気は良くなっても売り上げが回復していないという相談は多い」と指摘。登壇者からは、政府が検討している期間の長い融資への借り換えを促す支援策の活用や、モニタリングを強化する意見などがあつた。（富山幸都）

る。

<クラウド会計導入支援>

クラウド会計ソフトの利用者は年々増加しており、そのシェア割合が1978年設立で大手の弥生会計について、2012年設立のfreeeが2位と差を詰めてきている。freee会計の強みは、見やすい、使いやすい、ユーザーの声を反映したシステムアップデートが早いことである。クラウド会計市場と、「freee会計」のシェアは下記のとおり（出典：MM総研）



クラウド会計ソフト利用者数が伸びる背景には、人手不足が進む中バックオフィス業務の課題解決サービスの需要が増えており、従来のダウンロード型に比べクラウドサービスは比較的安価かつ、法改正などの必要なバージョンアップも自動対応されることも魅力の一つである。

当社顧客のfreee会計の利用動機は、経費削減の一環や、経理業務量を減らしたいという方が多い。「記帳代行や決算業務は税理士にお願いするもの」という概念から、経費削減対象になっていなかったり、何年も変えたことのない業務内容・フローを変えるという発想がない方でも、社内の経理業務効率化と、経理・税務に関してどこまで自社で取り組むことができるのかを改めてお伝えすることで、メリットを感じ、契約につながっている。なお計画策定支援中に、会社の様々な経営課題の一つとして「経理業務の煩雑さ、月次損益・資金繰りの把握が遅い」を嘆く方が多く、当社から提案につなげやすいサービスでもある。

さらに最近ではインボイス制度や電子帳簿保存法という法改正により、セミナー講師依頼を受けることが（金融機関3回、民間企業：1回、商工会議所1回）増えたり、セミナー後に制度内容とクラウド会計の問い合わせが増え、契約にもつながっている。

法改正のたび、経理業務フローを見直すことは大変だが、クラウド会計はソフトのバージョンアップにより、スムーズに対応できるスタイルが今後主流になると考えられ、freee会計の場合には、他社ソフトに比べ会計ソフト利用者の「背中に痒いところをかいてくれる」ような、便利な機能を既に発表している。導入時の設定は簿記や会計の知識が必要になるが、日常的な運用はかなり軽減されるため、インボイス制度・電帳法対応のクラウド会計の認知度が向上すれば、クラウド会計導入支援の依頼が増加する。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

<1>事業計画策定支援

① 当社の強み

当社の最大の強みは、代表の長年の経験により地域の中小企業・小規模事業者の経営課題と原因を把握し、具体的な改善行動を策定するなど、「自立支援」をできる経験・スキルがあり、従業員の育成ができることである。事業計画の策定支援では、打ち合わせに時間をかけ、依頼者の意向や経営や財務の実態を確認しながら実現可能性の高い計画書を一緒に策定していく。また計画は依頼者自身が無理に計画に合わせるのではなく、自社の実態、実現できる業務の延長線上に、社内の課題解決を経て、具体的な行動を積み上げられる計画として

いるため、依頼者の満足度が高い。また、経営改善計画策定の場合には、必須である3年間のモニタリングについて、行動計画の進捗状況を定期的に確認し必要な助言を行うとともに、損益計画が下振れした場合は、新たに発生した課題の解決やそのための改善行動を考え、目標数値の実現可能性を再考する伴走支援を重視している。

補助金の計画策定では、モニタリングは企業からの要望があれば対応するが、事業の実現可能性を意識して策定することで、結果として高い採択率を実現できる強みを持っている。

② 依頼者からの高い評価

当社代表は、過去に会計監査、金融検査、事業再生の実務などに携わるなど高い知識と経験を有しており、当社の社名である **ReHug**（再び抱きしめ大切に守り大きくする）のとおり、長年の経験を踏まえて相談企業に寄り添いつつ信頼し合い、本音を出し合える関係性の構築を大切にしている。当社従業員もその考えに共感し、日々実践している。そのため「会社が大変な時に支えてくれた」、「このように相談できる人がいなかった」、「銀行と意思疎通ができるようになった」などと有難い感謝のお声を多数いただいている。当社の契約の半数以上が口コミや紹介であるのも、当社との出会いがどのサービスであっても、これらの顧客からの評価により当社の他のサービスを利用したいというお声があるのも、当社の「自立のための支援」の積み重ねだと考える。

<2>クラウド会計支援

① 当社の強み

クラウド会計の中でも freee 会計は、分かりやすい見た目と、仕訳などの簿記知識が不要なため多くの方が使いやすい会計ソフトであるが、初期設定は多少の簿記知識が必要で、操作方法や日々バージョンアップする機能の理解・習得は最低限必要である。そのため導入時の初期設定は当社が行い、導入後、日々操作する機能については、会計ソフトを利用する担当者実践してもらいながら丁寧に対応し、訪問でもオンラインでも対応することで、円滑な導入を実現している。また少人数の企業の場合は、要望に応じて記帳代行も承っている。

② 依頼者からの高い評価

本サービスは、経理担当者にとって日常業務の大幅な軽減となるので喜ばれやすく、導入支援を受けた企業からは、「経理が苦手な私が、領収書をスマホで撮影するだけで登録が完了するし、経理業務時間が大幅に短縮された」、「空いた時間を利用して登録ができるようになった」、「直近の月次損益や資金繰りが分かるようになった」と喜びのお声をいただいている。経営者にとっても、月次損益や資金繰りの状況がスマホでリアルタイムに確認できるので、経営判断がしやすくなったり、金融機関に相談する際に求められる試算表をすぐに提示できるなどのメリットがある。この環境整備を支援することで、経営改善のための迅速な実績把握にも非常に役立ち、経営全般のことをアドバイスする当社としても、「地域の中小企業・小規模事業者の自立のための支援」という目的に通ずる。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【経営方針・目標】

事業計画策定を長年おこなってきた経験と実績という当社の強みを活かし、「地域の中小企業・小規模事業者の自立のための支援」をより積極的に行うことで、地域企業へ貢献する。

【今後のプラン】

2023年5月から多くの企業がコロナ関連融資の返済が始まるが、約定どおりの返済ができない場合に、金融機関から経営改善計画を求められる可能性が高い。求められる

③**資金繰り支援等【2,981億円】**※財務省計上分212億円を含む。
 コロナ関連融資の借換えによる返済負担軽減に加え、新たな資金需要にも対応するための信用保証制度を措置するとともに、セーフティネット貸付やスーパー低利融資により、新型コロナや物価高騰の影響を受けた事業者等を支援する。また、**認定支援機関による経営改善計画の策定等の支援**や、創業時の経営者保証を徴求しない信用保証制度の創設、中小機構の出資機能の強化を図る。

くとも、経営者自身が今後の返済の不安を解消するため経営相談できる相手は必要である。

またインボイス制度や電子帳簿保存法の影響を受け、経理業務はさらに多忙となることが推察されるため、クラウド会計の潜在的ニーズに対し、県内の競合他社よりも先んじてアプローチする。特に年明けから3/15までの確定申告書・決算書を作成、提出しなければならない個人事業主にとっては、会計業務を見直しする絶好のタイミングである。

インボイス制度に対応する事業者は2023年3月末までに申請する必要があるが、制度の周知状況は少しずつ進んでいるものの、免税事業者が課税事業者になるかの判断や、インボイス制度のための実務上の具体的な対応に困っている事業者へ支援することで、制度改正に伴う変化の対応を円滑に進める。しかしながら、当社の代表は公認会計士であり、以前は税理士登録もしていたが、経営支援中心の業務であったため2017.7月に税理士を退会しており、税理士事務所のように顧問契約を締結し、長く取引関係を継続するビジネスモデルではないため、当社のサービスを知ってもらう機会が十分でないことが最大の課題である。しかし、インボイスや電帳法について個別に具体的な相談対応をするのは、税理士法に抵触する可能性があるため、2022.12に税理士の再登録を申請し（2023.2月には税理士登録完了予定）、今後は個別相談対応もできる体制を整える。その上で2023年は経営改善計画策定支援とクラウド会計導入支援の拡大のために、広報活動にも注力し販路拡大を行う。

コロナ収束の兆しがある今、次を見越した動きをする経営者も少なくないが、一方でまだ感染者数報道に左右され、消費活動は消極的というギャップがある。このようなことも考慮し、2024年以降は「中小企業がもっと元気に、経営をもっと楽しく、人生をもっと楽しく」を目的とした新たな事業へチャレンジしていく構想（カラオケや運動ができるストレス発散と経営コンサル、従業員コミュニケーション改善が同時にできる空間ビジネス）で事業再構築補助金に挑戦する予定である。

【今後のスケジュール案】

時期	取り組み
2023/3～	経営改善計画策定支援、クラウド会計導入支援の2つのサービスの広報活動に注力
2023/3～	フィードバックドリブン株式会社とチラシ制作の打ち合わせ チラシを沖縄県と熊本県の企業へ配付
2023/4～	チラシの反応を踏まえてチラシ内容の見直し
2023/5～	事業再構築補助金の事業計画を策定し申請する
～2023/7	既存事業の受注件数の状況を注視した上で段階的に広報活動は縮小し、活動バランスを検討する
2023/7	現在支給している事業場内最低賃金より30円以上とする昇給を確実に実施する。（従業員に表明済み） 必要な人員を採用する場合も、沖縄県の最低賃金853円より30円以上の賃金で採用する。

2023/8～	補助事業終了後も広報活動は継続していくが、当社が代表、従業員の2名体制なので、必要な広報活動は外注などを活用する。また、既存事業のサービスのうち、例えばクラウド会計導入支援は当社が対応して、記帳代行は外注するなど、既存事業の業務内容を最適化し、安定的な利益を確保できるようにしていく。
---------	--

4-2. 事業承継の計画 **【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】**

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式10)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ((i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))