

元気な企業づくりに
経営革新！

経営革新計画 事例集



令和2年3月

経営革新計画承認制度とは

「新商品の開発に取り組みたい」「新サービスの提供を考えている」「新たな生産、販売方式の導入を考えている」・・・など、新たな取組を行い、経営の向上を図ることが経営革新です。

経営革新計画承認制度は、中小企業等経営強化法に基づき、経営革新に取り組む中小企業者を支援する制度です。

経営革新の流れ（例）

自社の現状を把握 …………… 競合店が出店。売上が減少している。

経営課題の抽出 …………… 他店の商品や売り方と差別化が図られていない。

対応策の検討 …………… 自社の強みを生かして、他店が取り組んでいないことを…。
(どのように、自社の経営を革新するか)

具体的な戦略作り …………… 誰に、何を、どのように。

経営革新計画書作成

- 計画期間3年～5年
- 新たな事業活動に挑戦し、
- 付加価値額（営業利益+人件費+減価償却費）が年平均3%伸びること及び経常利益が年平均1%伸びることを目指す。

県への申請

計画の承認

計画の実施 …………… 新事業を開始。

実施結果の分析 …………… ○○が原因で予想より、売上が伸びていない。
顧客ニーズなどの事業環境が計画を作成したときと変わった。

計画の修正 …………… △△を修正すれば、うまくいくのではないかと。
現在の環境に応じて、やり方を見直す。

修正した計画で再度実施

支援策… 政府系金融機関による低利融資、県制度融資、信用保証の特例等

※支援策を利用するには、別途、各支援機関による審査を受ける必要があります。
計画策定の段階で、それぞれの支援機関に利用の条件（資金調達のための担保、保証人）等を確認してください。

経営革新計画に伴う主な支援策

支援策	概要
(1) 茨城県制度融資 (新分野進出等支援融資)	経営革新計画の実施に必要な設備投資や運転資金についての融資制度です。 問合せ先 茨城県産業戦略部産業政策課 TEL 029-301-3530
(2) 政府系金融機関による低利融資	経営革新計画の実施に必要な設備投資や運転資金についての融資制度です。政府系金融機関（日本政策金融公庫）から融資を受ける際の利率が、通常の利率より低くなります。 問合せ先 日本政策金融公庫（中小企業事業） 水戸支店 TEL 029-231-4246 日本政策金融公庫（国民生活事業） 水戸支店 TEL 029-221-7137 土浦支店 TEL 029-822-4141 日立支店 TEL 0294-24-2451
(3) 中小企業信用保険法の特例	経営革新計画に従って行う事業に必要な資金について、信用保証協会からの保証枠が広がる制度です。 問合せ先 茨城県信用保証協会 本店 TEL 029-224-7811 土浦支店 TEL 029-826-7811
(4) 特許関係料金の減免	特許申請を行う場合、特許関係料金（①審査請求料②特許料（第1年分～第10年分））が半額軽減される制度です。 ※経営革新計画開始から計画終了後2年以内の出願が対象 問合せ先 経済産業省産業技術環境局総務課 TEL 03-3501-1773
(5) 海外展開に伴う資金調達支援 (株日本政策金融公庫法の特例)	中小企業者の外国関係法人等が、現地（海外）の金融機関から期間1年以上の長期資金を借入れする際に、日本政策金融公庫が信用状（スタンバイ・クレジット）を発行し、その債務を保証する制度です。 ※承認経営革新計画に基づく海外展開の取組が対象 問合せ先 日本政策金融公庫（中小企業事業） 水戸支店 TEL 029-231-4246
(6) 中小企業総合展	中小企業基盤整備機構が開催する中小企業総合展に出展し、経営革新による新商品等を紹介できます。 問合せ先 中小企業基盤整備機構販路支援部 TEL03-5470-1525

※支援策を利用するためには、計画の承認とは別に、各支援機関の審査を受ける必要があります。

計画作成の段階で、それぞれの支援機関に利用の条件等をご確認ください。

(上記支援策は、令和2年2月現在のものです。)

この事例集は、県から経営革新計画の承認を受けた事業者の中から、様々な創意工夫により経営の向上を果たし、令和元年9月までに計画期間が到来した18社の協力を得て、経営革新計画の取組についてご紹介させていただくものです。

本事例集が、これから経営革新計画に取り組む皆様や、既に取り組んでいる皆様のご参考になれば幸いです。

目 次

01	スタジオフィール（写真業）	1
02	株式会社STYLE de STYLE（生花業）	2
03	大洋設備工業株式会社（設備工事業）	4
04	飯澤不動産株式会社（不動産業・建設業）	5
05	有限会社平井自動車（自動車板金・整備業・自動車部品販売業）	6
06	RAINBOW（株式会社Re-BORN）（古着販売業）	7
07	有限会社美創プランニング（ビルメンテナンス業）	8
08	株式会社ゆにろーず（飲食業）	9
09	株式会社ティック（建築リフォーム工事業）	10
10	睦建材（外構工事業・建材販売業）	12
11	株式会社西村製麺（製麺業）	13
12	さくら葬祭（葬祭業）	14
13	筑波ドロウイング有限会社（電子部品・デバイス製造業）	15
14	安全保障株式会社（警備業）	16
15	株式会社ボディー&カンパニー（整体業）	17
16	株式会社アオイ（飲食業）	18
17	武井石材店（石材加工業）	19
18	株式会社ZEN住研（建設業）	20

スタジオフィール

代表者 切敷 明彦

業種 写真業

T E L 029-287-7370

計画承認年月 H28. 3

活用した支援策 なし

所在地 那珂郡東海村

創業年 平成 18 年

U R L <http://studio-feel.info/>

計画期間 H28. 1 ~ H30.12 (3 年間)

支援機関 東海村商工会



▶ 企業概要

当店は、平成18年に現経営者が写真館として創業し、平成26年よりウエディングロケーションフォトを開始しました。主な事業は、七五三及び成人式のスタジオ撮影とホームページ用写真撮影となっていました。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

七五三など、休日や季節に偏りがちな写真館業務の稼働率の平準化や、ほかにはない独自商品の開発により、優位性のある非価格競争の実現が課題となっていました。そこで、2人だけの結婚式を挙げたいカップルや、近年増えている挙式をされないカップルをターゲットにできないかと考えました。また、写真だけではなく2人の心に残るイベント性を重視しました。

▶ 具体的な取組内容

村内の歴史のある神社にご協力いただき、神前結婚式を簡略化した「結婚奉告祭」をセットとした独自のフォトウエディングサービスを新規事業として開始しました。また、ホームページをリニューアルして、リーズナブルな結婚式を宣伝しました。

▶ 取組の効果



実施コストが低額であるため、フォトウエディングと合わせても負担が少ない形で結婚式の思い出を残すことが可能となり、ホームページやインスタグラムをきっかけとして県外からも依頼があるなど、大変好評となっております。また、経常利益・付加価値額ともに計画通り順調に推移しており、経営革新計画前より経営状況が改善しました。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

日頃から抱えている経営課題や思いを経営革新計画として数字などの形にすることで、進むべき方向性が明確になりました。また、支援機関等の第三者の意見を聞くことで普段は気づかない新たな“気づき”を発見でき、大変参考になりました。

株式会社STYLE de STYLE

代表者	作山 太一	所在地	高萩市
業種	生花業	創業年	平成 21 年
TEL	0293-44-8150	URL	http://www.styledestyle.com
計画承認年月	H28. 3 H29. 3	計画	H27. 6 ~ R1. 5 (4年間) H28. 6 ~ R2. 5 (4年間)
活用した支援策	なし	支機関	高萩市商工会



▶ 企業概要

「これまでの生花店の常識を覆す」をコンセプトにわずか数名の社員で運営をしている会社です。会社と言っても、過疎化が進む地域で人通りも少ない土地で店舗を構えています。

当社の強みは店舗の中に陳列されているお花から選んでもらうのではなく、お客様の用途、好み、予算をお伺いしてからお花を仕入れるスタイルを取っていることです。

予約販売を採用する事で、イメージ違いを防ぎ、なおかつお客様の要望に出来るだけ近づける事ができます。

「あんなスタイルから、こんなスタイルまで・・・」当社の社名にもなったキャッチフレーズを、並べてあるお花から選んで束ねるだけでは満足できなかったお客様へ提供して参りました。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

土地柄も、過疎化が進む環境下でも経営が成り立っている訳は、葬儀における生花の稼働率が高い



事が挙げられます。葬儀における生花の稼働率は不景気に影響されにくく、単価も高く、利益率の高い商売と位置付けられてきました。

しかし、高齢化が進み、「葬儀は派手に大きくするもの」ではなく、「家族で簡単に済ませる」家族葬が時代の流れで、これまで得られていた売上、利益を容易に確保する事ができなくなりました。

また、生花店は葬儀会社の生花部分を下請として請け負う会社になるので、葬儀会社の売上が少なくなれば、必然的に我々生花店の売上も減少する、まさに葬儀会社におんぶに抱っここの経営になっていた事が事実として挙げられます。

現に数年前、税理士さんから届いた決算書を見ると前年度から1千万もの売上が下がっており「本当に何もせずこのまま良いのだろうか・・・」と危機感を覚えた事が忘れられません。

下請け会社という外部環境に依存するほかない状況で、この売上減という会社経営をどうにかしなければいけない、そんな打開策を考えるのが私に突きつけられたミッションでした。

1人で悩んでいると、とある方から「あなたは花屋さんの技術はあるかもしれない、だけどせっかく作ったお花を売る勉強をこれまでしてきましたか？」と衝撃の質問を受けました。

確かに、国家資格まで取得して、要望にあったお花を作る技術は習得してきましたが、「綺麗な花を作れば、売上が上がる・・・」そんな安易な考えでしかありませんでした。

花の業界は閑散期があるため、「忙しい時には忙しいから」と言い訳を作り何の行動もしてこなかつ



た自分を奮い立たせ、経営革新に取り組みました。

▶ 具体的な取組内容・取組の効果

まず、最初の経営革新計画で、店舗小売の強化を図るため、ボックスフラワー等の贈答商品の開発や、エディブルフラワー（食用花）の飲食業者等を対象とした提案営業を実施しました。次に地域外を含め、生花を購入する習慣のない見込み客の獲得に向け、花柄の洋服等、花にちなんだ商品と生花販売との相乗効果を狙った提案型webネットワーク構築に取り組みました。

「生花とアパレル」は何とも異形なものを組み合わせたものですが、分かりやすい事例ですと、お茶屋さん、店頭でお茶のほかに海苔を販売している事と似ている気がします。

春から夏にかけては生ものであるお茶を販売し、秋から冬にかけては閑散期になるので保存のきく海苔を販売する、このやり方を応用し、インターネットで販売してみました。

お花も閑散期があります。その閑散期に、一年を通して販売する事ができるアパレル販売を取り入れる事で、お花の需要が下がる時期に売上を確保する事ができました。

また、アパレルを購入されたお客様が別の機会に弊社のボックスフラワーや雑貨類を購入されたり、またその逆もあるなど相乗効果もありました。

これまでは、全ての業務を自分たちで抱え込んで消化不良を起こしていましたが、インターネットショップへの商品登録や受注管理業務など外部の専門家に任せられるところは、自分たち以外のプロフェッショナルにお願いをする体制にしたことで、自分を含めたスタッフの休みも取れるようになり、以前に比べて気持ちにゆとりさえも持てるようになりました。

アパレルという異業種を学ぶ事により、「売上の作り方」を人に説明できるまでになった事が自分の強みです。現に数年前はインターネットで10万円

の売上を作る事がやっとだったのに、インターネットショップを経営する方々のコミュニティに入ったおかげで、数ヶ月後には50万円の売上を達成し、その後2倍の100万円を達成。異業種であったアパレルだけでも大きな売上を上げる事ができるようになりました。

結果が出てくると次は応用です。今はアパレルで培ったノウハウを生花販売の型にハメてみると、驚くほどに相性が良いですね。良いものが出来上がりつつあり、我々もお客様にとってもより良いものを提供する事ができそうです。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

偉そうな事を言える立場では無いのですが、経営革新に申請するという事は、新たな事業への第一歩だと考えています。

しかも、「自分はこれをやるんだ！」と決意表明する事で「こんな事がやりたいな」と曖昧だったものが「これをするためには、この方法で」と商工会の方々や様々な分野の方からアドバイスが頂け、具体的に効率的に行動する事が出来るようになります。

つまり、自分1人で悩んで答えを出して時間と費用をかけるよりも、周りを巻き込んで、アドバイスをもらったことで、時間と費用を結果的に抑える事が出来ると思います。

「自分なんて無理・・・」なんて思うよりも先にぜひ行動して頂く事をオススメします。

頭の中に良いアイデアが曖昧でもあるならば、経営革新で明確化して行動してみてください。きっと、新たな世界の景色が見えてくれば、今よりもっと豊かな人生を楽しむ事ができると思います。



大洋設備工業株式会社

代表者 茂木 一男

業種 設備工事業

TEL 0299-69-4439

計画承認年月 H27. 3

活用した支援策 特許関係料の減免制度

所在地 銚田市

創業年 昭和53年

URL <https://www.taiyosetsubikogyo.co.jp>

計画期間 H26. 6 ~ R1. 7 (5年間)

支援機関 銚田市商工会



▶ 企業概要

ハウスメーカーの下請や個人からの直接受注による、一般住宅及び店舗等の給排水衛生設備工事と、県及び市からの公共土木・機械設備工事を行っています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

事業は堅調でしたが、従業員の平均年齢が高齢化しており、生産性の向上が課題となっていました。

特に約100kgあるU字溝の蓋の昇降作業は、人員が多数必要であり、蓋の移動時に落下の危険性があるため、作業の効率化と安全性の向上を図るために経営革新に取り組みました。

▶ 具体的な取組内容

自社の課題に対応するため、事前作業が不要で女



性1人でも簡単に手早く持ち上げ・移動ができる「ネジ式U字溝蓋昇降機」の開発・製造に取り組みました。

同様の問題を感じている同業者をターゲットに、建設組合や建材専門商社を通した卸売販売と、自社による直接販売を計画しました。

▶ 取組の効果

「ネジ式U字溝蓋昇降機（楽太郎）」の開発、製造、販売により、自社の生産性の向上を図るとともに、本業以外の新たな事業の柱を構築し、経営の向上を図ることができました。昇降機の受注は順調に推移しており、現在はAmazonや楽天にも出品し全国へ販売するなど、売上は増加傾向です。それに伴い、今年10月に当社のホームページを作成し、さらなる受注拡大に努めています。

なお、自社製品「楽太郎」は特許申請中です。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

自社の新製品を開発することで知名度・信用力が向上し、新たな取引先が確保できました。

経営革新計画という具体的な事業計画を策定することで、目指すべき目標がより明確になりました。新たな一歩を踏み出すために、ぜひ経営革新計画にチャレンジして下さい。



飯澤不動産株式会社

代表者	飯澤 ひろみ	所在地	北茨城市
業種	不動産業・建設業	創業年	平成 28 年
T E L	0293-24-7701	計画期間	H28. 10 ~ R 1. 9 (3 年間)
計画承認年月	H29. 3	支援機関	北茨城市商工会
活用した支援策	なし		



▶ 企業概要

当社は、平成28年に「お客様と笑顔で話せる仕事がしたい」と創業した事業所です。代表が女性で30代であることから、比較的若年層、または女性のお客様が多いことが特徴です。

しかし、当社の場所が他企業の裏手になってしまうため目立たないこと、業歴が短いために地元地域住民にすら事務所の場所が知られていない等、認知度不足の課題がありました。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

当市においては、住民の高年齢化や若者の都会移住などから住宅地に空き家が増えてきており、管理が難しく困っている方が増加している現状があります。特に相続等で受け継いだ空き家が多くなってきており、これをビジネスチャンスと捉えて一戸建てに住みたい若年層を中心に低コストで提供することで、循環型のビジネスモデルが構築できると考えました。

▶ 具体的な取組内容

一戸建てが欲しいが予算をかけられないお客様をターゲットに“中古住宅プラスリフォーム”を販売します。お客様は、リフォームした住宅を購入するのではなく、購入する前に自分の要望と予算に照らし合わせてリフォームを行った後、購入することができるようになります。

一般的にこの流れで購入する場合は、不動産会社とリフォーム会社の2社が関わる必要がありますが、当社では、代表が建築士、ファイナンシャルプランナー等の資格も有しているため、住宅のリフォームから銀行融資まで全てワンストップで実現できます。

▶ 取組の効果

中古不動産の購入に関して、必要なリフォーム箇所の明示、予算を踏まえながらの提案、また銀行融資の手続きまでを当社が行うことが評価され、新規顧客の獲得に結び付けました。

また、家を販売して終わりではなく、その後のアフターケアを含めたお客様との繋がりを大切にしているところ、信頼関係を構築でき、さらなる新規顧客の紹介に結び付くなど、課題だった認知度の向上を図ることができました。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

計画を作った当初はまだ業歴が短く、会社が生き残っていけるか不安な中、経営革新計画を紹介されました。自社の現状や課題、強みを見つめ直し、専門家や商工会のアドバイスを受けながら今後の計画を立てることで、自信を持って事業に取り組むことができました。

経営革新計画は、自分の事業への考えや情熱を具現化する手助けになります。何かやりたい気持ちがあるならばぜひ取り組んでみてください。



有限会社平井自動車

代表者	平井 俊行	所在地	猿島郡境町
業種	自動車板金・整備業・自動車部品販売業	創業年	昭和43年
TEL	0280-87-0833	URL	http://www.bodyshop.co.jp
計画承認年月	H27.3	計画期間	H26.6～R1.5（5年間）
活用した支援策	政府系金融機関による低利融資制度	支援機関	境町商工会



▶ 企業概要

1968年に創業し、「早い・きれい・リーズナブル」に自動車板金塗装を提供してきました。現在は、板金塗装に加え、新車・中古車や自動車部品の販売、自動車整備、解体も行っています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

近年、自動車の車体塗装が油性塗料から水性塗料に移行しており、対応が必要となっていました。

また、水性塗装への対応で取得した設備、技術をリサイクルパーツの販売に生かすことができなかと考えたことがきっかけです。

さらには、環境への負荷が低く、人体にも優しい水性塗料を用いることで、社会への貢献ができることも、計画の実行を後押ししてくれました。

▶ 具体的な取組内容

まず、水性塗装専用ブースを導入し、近年増加している水性塗装に対応できる体制を構築しました。また、解体自動車の廃棄部品（バンパー、フェンダー、ドア、ライトなど）を水性塗装を用いて新品同様に再生し、リサイクルパーツとして自社やインターネットで全国へ向けて販売しました。

▶ 取組の効果

廃棄部品の再生販売部門の売上が伸びており、新



品部品と遜色ない自動車部品のリーズナブルに手に入られると非常に好評です。

また、社員の提案で始まった全国に向けたインターネット販売のおかげで、他県からもお客様が来店するようになりました。

水性塗装は、環境にも人体にも優しい塗装であり、社員が健康に働けるようになったところも取組の効果だと思います。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

経営革新計画を作成し、取り組んだことにより、自社の売上や利益が拡大しただけでなく、社員の意識が向上し、志を高く持ちイキイキと働いてくれるようになりました。国や県の施策は、使えるものは何でも使おうという気持ちで、ぜひ利用してみてください。

RAINBOW (現在は株式会社 Re-BORN に社名変更)

代表者	鈴木 聡	所在地	つくば市
業種	古着販売業	創業年	平成 16 年
TEL	029-879-8002	URL	https://vintage-wedding.jp/
計画承認年月	H27. 2	計画期間	H26. 1 ~ H30. 12 (5 年間)
活用した支援策	政府系金融機関による 低利融資制度	支援機関	小美玉市商工会



▶ 企業概要

当店は2004年開業の海外輸入の古着専門店です。顧客層は女性が9割を超えており、女性をメインターゲットとした古着を販売しています。アメリカまで出向いて1着ずつ買付けするこだわりの古着を販売しており、顧客からも高い評価を得ています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

近隣の大型ショッピングモールの台頭や、ネット環境の充実による来店顧客数の減少に危機感を持っており、顧客ニーズに合わせたサービスの提供が課題となっていました。また、当店にて試験的に販売したドレスが即日完売する盛況振りであったことから、ヴィンテージ（アンティーク）ドレスへのお客様のニーズが高いことを再認識し、事業に繋がらないかと考えていました。

▶ 具体的な取組内容

商品仕入れの際にアメリカで買付けしたヴィンテージウエディングドレス約1,000点を生かし、「ヴィンテージ（アンティーク）ウエディングドレスのレンタル」を実施しました。

ドレスの補修は地元のクリーニング店等と協力して行い、ヴィンテージドレスが好きなお客様に喜んでもらえる高品質で魅力的なドレスを貸し出せるようになりました。



また、カメラマンや美容室と提携し、フォトウエディング事業も開始しました。



▶ 取組の効果

お客様に喜んでもらうことを第一に考えた魅力的な

ドレスのレンタルサービスは、大手ウエディング事業者にはないものであり、全国からウエディングドレスを求めのお客様が来店するようになりました。売上も向上し、現在はアンティークドレスを分解し、新たなドレスに生まれ変わらせて、オリジナルドレスブランドの制作・貸出しを行う事業を開始しています。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

事業計画・目標設定が具体的になり、ウエディング業界へ参入する足がかりとなりました。会社に伝統と歴史がないことは、「しがらみがない」という強みになります。お客様が喜ぶドレスを提供したい、という思いで常識にとらわれずに事業を行った結果、他社との差別化へと繋がったと考えています。

有限会社美創プランニング

代表者 角田 知己
業 種 ビルメンテナンス業
T E L 0297-74-1816
計画承認年月 H29. 1
活用した支援策 なし

所在地 取手市
創 業 年 平成 8 年
U R L <http://www.bisowakwak.jp/>
計 画 期 間 H28. 4 ~ H31. 3 (3 年間)
支 援 機 関 取手市商工会



▶ 企業概要

当社は、茨城県や近隣都県の手企業からの下請けを中心に、清掃サービスを提供している会社です。ワンストップでビルメンテナンスサービスを提供することができるため、クレーム発生率が1%以下という高品質なサービスを提供することができますことが当社の強みです。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

ビル清掃の下請けは、顧客企業の業績に左右されやすく、当社が生き残っていくためには、直接受注の強化と、下請けのなかでの独自の地位の確立が課題となっており、今回経営革新計画に取り組みました。

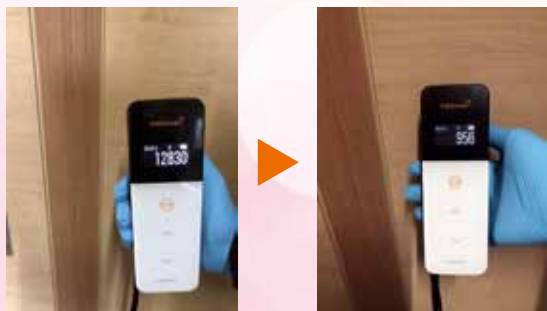
▶ 具体的な取組内容

厳密な衛生管理が求められる医療機関へ向けて、自社の洗浄結果を「見える化」しました。測定機械を導入し、医療機関内に残存している細菌を定量的、客観的に評価、把握できるようになりました。

当社の品質の高いサービスを数値化することで、お客様へ「安心」という付加価値を届けられるようになりました。

▶ 取組の効果

清掃品質が見える化したことで、取引先からの信頼度が向上し、商業施設など医療機関以外の受注を



獲得することにも効果的でした。

また、清掃事業者として、環境に配慮した洗剤を使用するなど業界のイメージ向上を図りながら、付加価値の高いサービスを適切な価格で提供した結果、若い女性が自社の求人に関心をもって来てくれるようになりました。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

新たな取組を開始するにあたって、経営革新計画に取り組んだことで、現状の課題と解決策が見える化して全社員で共有し、今後の事業の方向性に向けて社員の意識の統一を図ることが可能になりました。また、商工会など多くの人と交流していくことで、計画上になかった事業機会にも柔軟に対応することができました。

株式会社ゆにろーず

代表者	大野 秀之	所在地	取手市
業種	飲食業	創業年	昭和 42 年
TEL	0297-74-0055	URL	http://www.unirose.net/home/index.html
計画承認年月	H28. 5	計画期間	H28. 4 ~ H31. 3 (3 年間)
活用した支援策	信用保証の特例	支援機関	取手市商工会



▶ 企業概要

当社は、元気になるラーメン店として「にんたまラーメン ゆにろーず」を展開しており、自家製麺と自家製スープを使った「にんたまラーメン」を主力として、主に働き盛りの30代男性に向けてサービスを提供してきました。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

近年、家族連れの来店者が増加しており、幅広い年齢層から多様な商品のニーズが出てきました。一方で、当社では1種類の麺しか製造できない硬直的な製麺ラインとなっており、幅広い年齢層に対応した多彩なメニューの開発・提供ができる体制を構築することが課題となっていました。

▶ 具体的な取組内容

スープ、麺、トッピングを数種類開発し、幅広い年齢層のニーズに応えられるようメニュー数を増やしました。また、店舗面積が広いという強みを生かし、キッズルームやおむつ替えコーナーを設置するなど、「ベビーカーでも来店できるラーメン屋」を目指しました。

▶ 取組の効果

取組を通して、顧客のニーズに迅速に応えられる体制作りができました。新メニュー開発のノウハウ



を用いて月替わりでメニューを開発するなど、スピード感を持った対応が可能になり、固定客を飽きさせないラーメン屋となったと感じています。また、その体制は海外出店をする際の、中国向けラーメンの開発にも役立ちました。

さらに、目標であった「ベビーカーでも来店できるラーメン屋」も着実に達成しつつあり、ファミリー層のお客様がますます増えています。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

自社の向かう方向を定めるために経営革新計画に取り組んだことで、当初見込んでいたファミリー層の獲得以外にも、海外展開という新たな事業機会を見出すことができました。ぜひ、自社の基軸を定めるためにも経営革新計画に挑戦してほしいです。

株式会社ティック

代表者	添野 俊男	所在地	桜川市
業種	建築リフォーム工事業	創業年	昭和59年
TEL	0296-55-0525	URL	http://www.tic-world.jp/
計画承認年月	H27.1	計画期間	H26.8～R1.7(5年間)
活用した支援策	県制度融資、信用保証の特例	支援機関	桜川市商工会



▶ 企業概要

当社は、大正時代に創業した家具店を基盤として、昭和59年に現社長が創業した会社です。創業当時は、カーテン・クロスの貼替えを中心とした内装工事を主たる事業としていましたが、現在はリフォームおよび新築、内装工事を中心に、「空間をつくる」をコンセプトとして事業を実施しています。

社内スタッフに若い人材が多く、常にチャレンジする風土が形成されていることと、個性的な注文住宅の建築、美容室やカフェなどのショップデザイン、グラフィックデザインまで多岐にわたり活動しており、秀でたデザイン能力を保持していることが、当社の強みです。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

当社の中核事業であるリフォーム部門は、営業職員および職人の採用・育成が事業成功の鍵となります。近年、ガテン系の女性が増えていることもあり、当社でも女性の木工（見習い）を採用したところ、女性職人による様々な可能性を感じるようになりました。

また、当社では、かねてから女性設計士などが活

躍していることもあり、こうした女性の力を結集することで、女性客に対する客目線での提案など、提供価値をこれまで以上に向上させることができないかと考えました。



▶ 取組の効果

インテリア部門、リフォーム部門、新築部門といった従来の事業構成に加え、新たに全員女性のチームで形成する女性専用リフォーム部門を新設しました。

①女性だけの専門チーム

女性建築士、女性コーディネーター、女性職人（大工やクロス職人）などによる設計から施工までの一貫した工事を行います。

②女性によるきめ細かなサービス提供

女性のお客様が気兼ねなく相談でき、女性の立場に立った女性のためのきめ細かなサービス提供を行います。家事の動線や流し台の高さなど、実際に使用する女性と相談しながら細かい調整を行うことができるのが特徴です。

③女性の便利さを追求し自立を応援する家造り

女性の使い勝手を追求したキッチンや生活しやすい住空間の積極的な提案を行います。物干し場をサンルームに設けるなど、ライフスタイルに合わせた提案で、個性的な家造りを行います。

これらの取組により、女性客からの支持の獲得と女性客からの受注増を図りました。

▶ 取組の効果

経営革新計画5年目にして、売上が前年比約50%伸びました。今期も売上の伸びが見込まれます。要因は、つくば市方面に商圏を広げたことが大きいと考えています。平成27年3月につくば市学園の森に事務所を建設し、平成30年5月に大型ショッピングセンター「つくばララガーデン」にインテリアショップ「ヒミツキチ」を出店しました。また、地域情報誌である「常陽リビング」、季節誌「つくばスタイル」にも当社の施工事例やスタッフが大きく取り上げられ、認知度が高まり、戸建て新築や新築マンションのリノベーションなどの依頼が増加



しました。

こうした展開の中で、5名の新人女性社員が入社し、以前から在籍していた2名を含めた7名の女性スタッフが、それぞれ現場の大工職人、設計、営業、インテリアコーディネート、インテリアショップの運営、インターネットでの工事事例の配信などを担当しています。女性の目線にたった斬新なデザイン、きめ細かな提案は、従来の建設会社とは違った会社として好評をいただいています。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

人手不足が叫ばれている今、女性の活用、活躍は当たり前になりました。まして住空間は、女性の美意識や個性の発露の場です。心地良く楽しくなるような毎日を過ごしていただくことが一番であり、仕上がり満足して、喜んでくれるユーザーさんの顔が一番の励みになります。

現在の課題は、女性社員が活躍するためにいかに生産性を上げるかという点です。女性の時間は限られており、だからこそ働き方改革を行うことで、数少ない女性の職人に選んでもらえる企業になるのではないかと考えています。

このように、社会はものすごい勢いで日々変化しています。AI、クラウドコンピューティングなど新しいことを取り入れるのは大変で面倒なことです。しかし、それに絶えずチャレンジしていくこともまた経営の面白さではないでしょうか。今後申請を考えている企業の方には、失敗を恐れずチャレンジして欲しいです。

睦 建 材

代表者	五位 洵 陽	所在地	常陸大宮市
業 種	外構工事業・建材販売業	創 業 年	昭和 50 年
T E L	0295-56-2707	U R L	https://www.mutsumi-garden.com/
計画承認年月	H28. 3	計 画 期 間	H27. 1 ~ H30. 12 (3 年間)
活用した支援策	なし	支 援 機 関	常陸大宮市商工会



▶ 企業概要

当社は、昭和50年から常陸大宮市を中心に、主にサッシ等を扱う建材販売を営んでいます。また、平成10年から外構事業を、水戸市を拠点に運営しています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

外構事業の顧客は、ホームページからの問合せが大半で、デザイン力を評価した、こだわりを持つ顧客からの依頼が多く、成約率も高いことが特徴です。

一方、当時の営業スタイルは顧客宅へ外向き、打合せを重ねる流れでしたが、問合せ件数の増加により営業効率が低下し、強みであるデザイン設計に十分な時間が取れなくなってきたことが課題となっていました。

▶ 具体的な取組内容



若い家族という顧客をターゲットに、当社の強みである高いデザイン設計力

を生かした効果的な提案型営業を推進するため、展示場兼プレゼンテーションルームを開設しました。展示場は植栽とほかではあまり扱われてはいないアメリカンガレージを展示し、プレゼンテーションルームでは3D-CADを活用したバーチャル展示を行なっています。

▶ 取組の効果

プレゼンテーションルームの開設により、来店による打合せが可能となったため、その場でお客様の

意見を反映した再設計、再見積りが可能となりました。

その結果、打合せ回数が減少するなど、業務の効率化が図られ、デザイン設計にかかる時間を確保することができました。

また、お客様もイメージが明確になり、すぐに手直しが可能なため、細かい要望が出てくるようになり、顧客満足度も向上しました。



▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

今まで作った事のなかった計画書を作ることが勉強になりました。自分の考えていることに第三者の目が入ることでやりたかったことがより具体化されていきました。

計画書を作ることで新たにわかることがあるので、考えている方はぜひ作ってみてください。



株式会社西村製麺

代表者	西村 有美子	所在地	筑西市
業種	製麺業	創業年	慶応2年
TEL	0296-37-6555	URL	http://www.menkoubou.com/
計画承認年月	H28. 8	計画期間	H28. 3 ~ H31. 2 (3年間)
活用した支援策	なし	支援機関	筑西市商工会



▶ 企業概要

創業当初から地域素材の活用と無添加にこだわり、主に乾麺うどん、そば、そうめん、ひやむぎ、きしめん、中華そば等、乾麺全般を製造販売しています。伝統技術を大切に伝承し、かつ斬新な新製品の開発にも取り組んでいます。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

当社は大麦のなかでも水溶性食物繊維を多く含む「もち麦」という素材の活用について研究を重ねており、もち麦を既存の大麦製品に配合し、店頭においてテスト販売を開始したところ、リピート購入の増加という結果を得ることができたため、もち麦を活用した製品の本格展開を図ることとしました。そしてこのたび、希少品種であるもち麦を仕入れるルートを確立し、製品化への目途が立ったことから、新商品の開発に乗り出すこととなりました。

▶ 具体的な取組内容

高タンパク・高ミネラルで、コレステロールを低下させる働きがあるβグルカンを多く含んでおり、普通の麦よりも「もちもち」した食感が楽しめる麺を製造することにより、既存の麺製品とは一線を画す、新食感の麺製品の開発を開発しました。

▶ 取組の効果

希少価値の高い原材料を活用した新製品の開発・販売により、製品の独自性が高まり、当社のブランド力が向上し、これまで付き合いがなかったような新しい取引先が増加しました。また、『大麦パスタ』は生パスタのような食感で乾麺の賞味期限を保てると、飲食事業者から非常に好評です。



▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

希少性の高い原材料を活用することにより、これまでとは異なる新食感の乾麺を開発し、売上増につなげることができました。また、社員の意識が大きく変わり、既存の仕事も見直すなど、社員一人一人が何ができるかを考えて日々の仕事をするようになりました。売上だけでなく様々な波及効果もあるので、ぜひ経営革新計画作成をおすすめします。



さくら葬祭

代表者	杉山 正夫	所在地	日立市
業種	葬祭業	創業年	平成 17 年
TEL	0294-43-3430	URL	https://www.sakurasousai.com/
計画承認年月	H28. 3	計画期間	H27. 1 ~ H30. 12 (4年間)
活用した支援策	政府系金融機関による 低利融資	支援機関	日立商工会議所



▶ 企業概要

当社は、平成17年に現経営者がそれまで勤めていた葬儀会社から独立し設立した葬儀社です。セレモニーホールや互助会制度を持たず、最低限の霊柩車・安置室を自前で用意し、維持費がかかる機材は葬儀の際にレンタル業者から借り受ける形で運営しています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

大手葬儀業者などのシェア拡大や参入もあり、競争が激化していたためです。また、介護施設からの要望で「住職を交えたお別れの会」を実施したところ、非常に評判が良かったため、これを進化させた施設等向けのサービスが実施できないかと考えるようになりました。

▶ 具体的な取組内容

当社独自の講話の実施により、見込み客との接点（信頼度）を強化するために、「まごころセミナー」事業を開始しました。具体的には、介護施設やご家族の方向けに、宗教者（宮司・僧侶）から、「死の考え方」など見送る方に対する心持ちや、亡くなった人がいざ出たときの対処法などについてのセミナーを行いました。

また、多くの方が戸惑う葬儀に関する手順やマナーなどを記した「おそうしきの菜」を作成し、返



礼品に同封したり、喪主がギフトを選べるプリザーブドフラワーを使った祭壇用の花輪を新たに提供するなどの取組も合わせて実施しました。



▶ 取組の効果

地域における当社の信頼を得ることができ、介護施設の方から見送りの心構えについてのセミナーや葬儀の依頼が増加しました。

また、葬祭業では定期的に霊柩車などの更新が必要となりますが、資金調達面において経営革新計画を策定したことにより融資が受けやすくなるなどのメリットもありました。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス
計画を作ることで自分の会社を見つめ直すきっかけになります。

新しい取組やお客様が求めているもの、困っていることは何か？を考え、具体化することができました。



筑波ドローイング有限公司

代表者 中村 勝美

業 種 電子部品・デバイス製造業

T E L 0296-37-3908

計画承認年月 H26. 9

活用した支援策 政府系金融機関による
低利融資

所在地 筑西市

創業年 昭和 58 年

U R L <http://www.tsukuba-d.co.jp>

計画期間 H26. 4 ~ H31. 3 (5 年間)

支援機関 筑西市商工会



▶ 企業概要

当社はプリント配線板の設計を行っており、設計だけでは受注が難しいため、EMSソリューションとして協力会社の協力を仰ぎ、プリント基板製作およびアッセンブリ組立てまで一括請負可能な体制を整えています（設計以外は協力会社に委託）。当社の顧客はインバーターメーカー、アミューズメント、LEDメーカーに特化しており、業績は良好に推移しています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

基板を筐体に適合する製作工程で、部品同士や、部品と筐体のぶつかりが発生し、作業効率が低下していました。そこで3D支援ソフトを開発・使用することで、製品レベルで3D検証が可能となり、建装環境の高度化を図れるのではないかと考えました。

▶ 具体的な取組内容

プリント配線板ASSY組立工程において、基板設計時の3D支援ソフトを開発・使用することにより、製品レベルで3D検証が可能となります。その結果、部品同士のぶつかりを解決し、建装環境の高度化による低コスト化の実現と売上増加を図りました。

▶ 取組の効果

設計段階への後戻り工数が減り、試作回数と納期遅れの減少、コスト低減を図ることができました。

また、新規取引先を開拓するために、展示会等に積極的に参加し、アミューズメントメーカーへの営業強化を積極的に推進した結果、売上増を達成することができました。

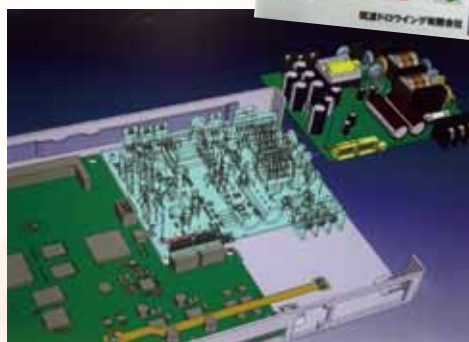


▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・

今後の申請を考えている企業へのアドバイス

コストカットにより、現在の卸値より安価に卸すことが出来ました。また、後戻り工数や、試作回数が減少するため納期遅れの心配が無くなり不良品が極端に減少しました。

その結果、質の高い当社のサービスを顧客に喜んで頂くことができました。



安全保障株式会社

代表者 大畑 良雄

業種 警備業

TEL 0280-98-4111

計画承認年月 H26. 12

活用した支援策 政府系金融機関による低利融資制度、
県制度融資、信用保証の特例

所在地 古河市

創業年 平成元年

URL <http://www.anzenhoshou.com/security>

計画期間 H26. 1～H30. 12（5年間）

支援機関 筑西市商工会



▶ 企業概要

当社は、施設警備、機械警備の保安警備業務を主に行っており、取引先企業各社様のご指導を頂きながら少しずつ成長を重ねています。またグループ会社と業務提携し、お客様に安全・安心を一貫して提供できる態勢を強化しました。平成7年には、行政書士の資格を持つ後継者が入社し、従業員の指導やお客様への心のケア等を行っています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

当社では、一般家庭向けの契約件数が少ないことが課題となっていました。そんな時、契約している独り暮らしの高齢者の方から体調不良のSOSが当社に来たことをきっかけに、24時間サービスを提供している特徴を生かして、一般家庭向け警備事業に家庭でのお困りごとを解決するサービスを追加し、一般家庭との契約件数の大幅増を図ることができないかと考えました。

▶ 具体的な取組内容

一般家庭向けに行っている、従来の防犯センサーによる侵入者の防御を中心とした機械警備サービスに加え、新たに生活援助サービス付きの機械警備



サービスの提供を開始しました。

- ・女性警備員によるコンシェルジュサービス…買い物代行や長期ご不在時の定期的な室内換気等を行います。
- ・女性専門家による生活相談対応サービス…女性行政書士をはじめとする各種専門家が生活全般に関する相談に対応します。
- ・警備員サービス…困りごとが発生した場合、直ちに警備員が直行し、重いものを持ち上げたり、電球交換を行います。

▶ 取組の効果

当社の強みである法人契約を生かし、法人客から法人の役員・社員の一般家庭へ事業展開ができました。また、警備は高額と考え家庭向けとは思ってなかった一般家庭から、「警備は身近なサービスである」と認識を改めていただける効果が表れました。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

経営革新計画を作成することにより、改めて自社を見つめ直す良い機会になりました。なお、気軽に警備サービスを依頼できるという安心感をお客様に与えられたことが最大のメリットであったと思います。

株式会社ボディー&カンパニー

代表者 宮本 一亮

業種 整体業

TEL 0294-72-9444

計画承認年月 H29. 3

活用した支援策 なし

所在地 常陸太田市

創業年 平成 18 年

URL <http://seitai-seiryu.com/>

計画期間 H28. 4 ~ H31. 3 (3 年間)

支援機関 常陸太田市商工会



▶ 企業概要

当社は、通常の整体の他、マタニティ整体やリラクゼーション、スポーツ選手向けのストレッチを中心とした筋肉バランスの回復メニューなどの様々なサービスを行っています。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

整体院間の競争の激化により、生き残るためには他社とは異なる整体院への変化が求められていました。

また、整体効果は生活習慣等によりすぐに消えてしまうことがあり、効果を長期間保つために、日常的なトレーニングを行って、身体の状態を数値化して治療に繋げる必要があり、一時的な施術とは一線を画すサービスを模索していました。

▶ 具体的な取組内容

トレーニング教室（体力向上、筋力アップ、メンタル強化）を実施し、学生、高齢者を中心に新規顧客獲得を目指しました。また、整体とトレーニングを組み合わせて、より自己管理を徹底し、お客様の体を総合的に管理するサービスを開始しました。

▶ 取組の効果

部活に取り組む学生の間で口コミが広がり、同じ学校の学生がたくさん来店するようになりました。また、その口コミのおかげで学校から姿勢教育に関する講演等を依頼されるようになったため、さらに学生の来店者が増えました。今では、スポーツを行う中高生が県内全域から通院するようになり、県南地域から通うお客様もいらっしゃいます。

また、高齢のお客様の情報交換の場として集まるようになり、人の集まる場としての役割も果たしています。



▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

当時は、近隣市町村に整体、安価なマッサージの大手リラクゼーション店舗が出店している影響もあり、売上が伸び悩んでいました。経営革新に取り組んだことにより、やりたいことのみでなく当社の強みを見つめなおし、ターゲットを絞り込んだ独自のサービスを計画することで売上増加を図ることができました。今後も積極的に物販等の新サービスを計画し、新規顧客獲得に繋げていきたいです。



株式会社アオイ

代表者	猪亦 真由美	所在地	つくば市
業種	飲食業	創業年	平成元年
TEL	029-857-6408	URL	https://aoi-japan.co.jp/
計画承認年月	H29. 3	計画期間	H28. 6 ~ R1. 5 (3年間)
活用した支援策	なし	支援機関	つくば市商工会



▶ 企業概要

平成元年に創業し、現在飲食業を営んでいます。平成26年からは地場産業に関わる新部門（氷事業）を立ち上げ、新たな売上を可能としました。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

20年以上飲食業を営んでいますが、近い将来の人手不足や仕入・光熱費などのコスト増及び利益の減収が懸念されていたので、飲食業以外の売上部門が必要と考えていました。

新部門の開拓は売上の期待度や販路が明確ではなかったため、専門家のアドバイスを受け、方向性を明確にするために計画を策定しました。

▶ 具体的な取組内容

高知県内の果物を丸ごと均一に凍らせる技術を持つかき氷製造業者と県内における販売権を含む業務契約を締結し、福来みかんを取り入れた「福来みかん氷り」を自社開発しました。自社の飲食店舗で販売し、露出を上げるとともに地域イベント等へ積極的に展開し、つくばの良いものの認知拡大に努めました。

福来みかんで開発した経験を生かし、他の地方の地場特産の目玉商材として委託開発、その後氷玉の注文を受ける仕組みをつくりました。

プロモーションについては、地域素材を活かしたものづくりとするため、地域自らがプロモーション



を実施する体制づくりを目指すプロデュース事業を展開していきました。

▶ 取組の効果

商工会や専門家のアドバイスにより、氷事業は販路拡大が成功し、売上も順調に伸びる事が出来ています。

また、OEMへの取組も行い、これまでに北海道、静岡、埼玉、長野の地場特産を用いたかき氷の開発を受注できました。今後はかき氷ブームの後押しもあり需要は高いと実感しています。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

主たる飲食業は常総水害で被災した事もあり、売上は年々減少しているなか、経営革新計画で取り組んだ氷事業は会社の将来に携わる事業となりつつあります。

思いもしない環境の変化や災害、今後ますます懸念される人手不足、原材料費などの値上がり、消費税のアップなど、企業には多種多様の課題が発生します。新たな事業や部門は心配もあるが、一方で取組を進めないと事業は衰退してしまうかもしれません。

経営革新計画はチームで行うことなので、何かを取り組みたいと考えている方はぜひ商工会へ相談をされてみてはいかがでしょうか。

武井石材店

代表者 武井 昭二

業種 石材加工業

TEL 0296-52-6257

計画承認年月 H26. 12

活用した支援策 なし

所在地 筑西市

創業年 昭和 48 年

計画期間 H26. 1 ~ H30. 12 (5 年間)

支援機関 筑西市商工会



▶ 企業概要

当店では、石材加工・真壁石伝統工芸品製作を行っています。平成24年に先代が亡くなり、専従者であった長男が後を引き継ぎました。開業以来、長きにわたり伝統技法を受け継ぎ、伝統的工芸品の信頼を築きあげて来たことで、平成26年2月に国より「真壁石灯籠伝統工芸士」として認定され、伝統技法の継承・発展のため日々努力をしています。



▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

各所での展示会等に参加して意見をいただくなか、「中・小物的」で室内に置けるような現代的なデザイン性の高い灯籠等のニーズがあることがわかりました。

そこで、伝統的な技術・技法を活用した製品の開発は、真壁石灯籠の裾野を広げるとともに、価格面を含めて消費者に一層幅広い選択肢を提供できると考え、当店の強みである加工技術を活用し新たな新商品の開発を行うことにしました。

▶ 具体的な取組内容

LEDを採用した、一般的な直接&半間接照明タイプだけでなく、アップライト間接照明タイプの「石灯り」の開発を

行い、製品化しました。伝統的技法である「のみぎり仕上げ」を採用し、存在自体に温かみを持たせ、サイズは20cm×20cm×30cm程度までの大きさで仕上げ、柔らかみも加えました。



▶ 取組の効果

オーダーメイド制を取ることで、顧客のニーズ・提案を取り入れる事ができ、非常に高い付加価値のついた製品を製作できるようになりました。また、ホテルや旅館、百貨店、会社等の新たな顧客が開拓できました。

現在は、新たなビジネスモデルとして同業者、ひいては石材業及び伝統的工芸品業界の振興発展に寄与できていると思います。



▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

新しいことを行う事は不安も大きいですが、経営革新の場合あくまで事業計画を立てるという事が重要です。失うものはないのでぜひチャレンジしていただければと思います。

株式会社ZEN住研

代表者 小林 靖

業 種 建設業

T E L 0299-85-0106

計画承認年月 H26. 12

活用した支援策 政府系金融機関による
低金利融資制度

所在地 鹿嶋市

創業年 平成 12 年

計画期間 H26. 9 ~ H31. 8 (5 年間)

支援機関 鹿嶋市商工会



▶ 企業概要

当社は、自然素材や人にやさしい建材を使った住宅の新築・増改築工事、外壁塗装工事だけでなく、店舗の設計やデザインも行っています。小さな工事から、住宅全体を新築同様に一新する大規模リノベーションまで、幅広く請け負います。

▶ 経営革新に取り組んだきっかけ

若年層の減少や個人所得の低迷によって、新築の需要が減り、競争が激化している現状がありました。それによって坪あたりの販売価格が下落していたことから、競合他社とは一線を画した、お客様のニーズにあわせた魅力あるサービスの提供を模索していました。

▶ 具体的な取組内容

まず、現在の顧客ニーズに合うよう省エネリノベーションや耐震補強などを施したモデルハウスを用意しました。そして、「うちエコ診断士」を取得した社員が、「見える化」した省エネ効果等を提案することで、お客様は、住環境に納得して住宅の購入ができました。今後は当初の計画で考えていた空き家にリノベーションを施すことで、若年層に対してより低価格で住宅を提供したいと考えています。

▶ 取組の効果

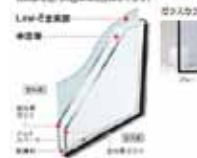
当社でご提案している、「HEAT20 G2の家」という高水準の省エネ効果がある家を「見える化」する取組がお客様から大変好評で、新築の注文が増えています。また、当初の計画と



Low-E複層ガラス

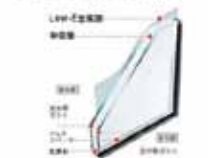
Low-E複層ガラス(遮熱タイプ)

夏の日差しをLow-E複層ガラスで遮断し、太陽の熱を90%カット。太陽光も遮断し、室内の温度を下げることができます。



Low-E複層ガラス(断熱タイプ)

室内の熱をLow-E複層ガラスで遮断し、冬の暖房の熱を逃がさず、室内の温度を下げずに保ちます。



は異なりますが「省エネ建築診断士」の資格を生かして、「見える化」だけでなく、建築の際に消費電力削減のアドバイスも行ったことで、家の省エネ効果をさらに実感してもらうことができました。

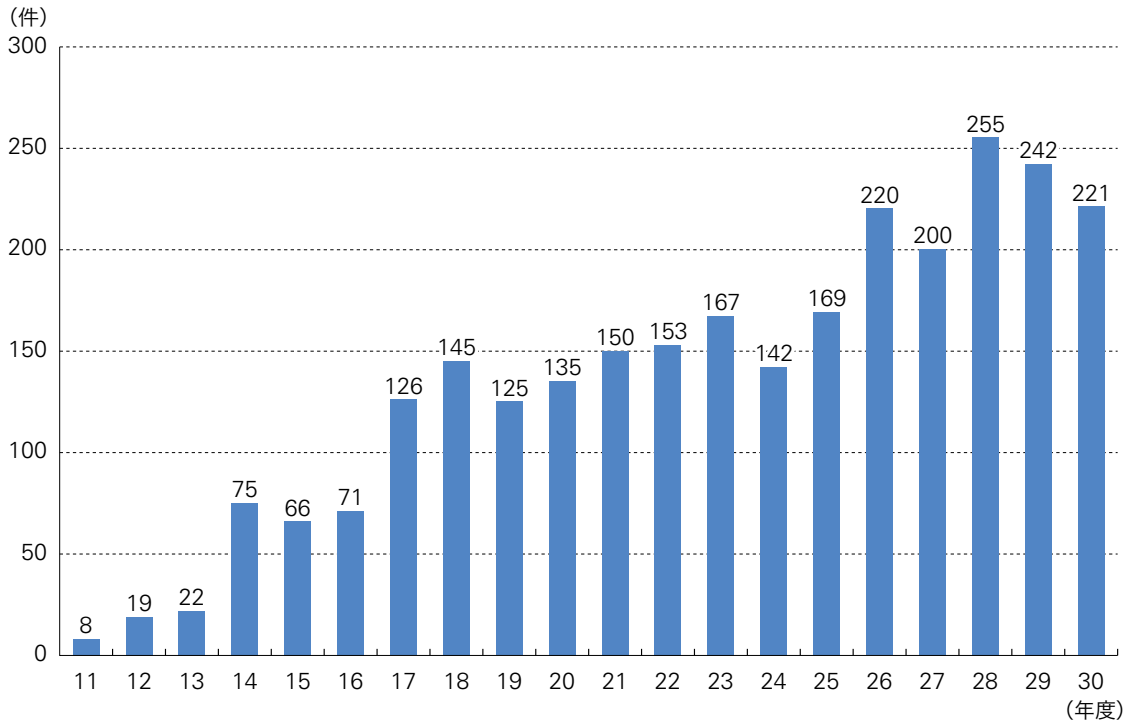
最近では、オーガニックや健康的な生活等が注目されており、今後さらに需要が高まっていく見込みです。

▶ 経営革新計画に取り組んでよかったこと・今後の申請を考えている企業へのアドバイス

やりたいことを文章で具体化することで、方向性が明確になり、さらなる次の目標も見えてきました。また、計画の実現に向けて、商工会や専門家の意見を参考にできるので、事業を展開していく刺激にもなりました。

参考資料

①本県の経営革新計画承認件数の推移（H11～H30）



②経営革新計画作成による主なメリット

【資金調達について】

○金融機関への信用力が向上した
37.3%

【知名度・信用度の向上について】

○知名度・信用力が向上した 38.9%
○宣伝・営業が行いやすくなった
46.9%

【経営全般について】

○社内の意識が向上した 40.6%
○中・長期計画の立案が可能となった
48.2%
○計画の実行性が増した 38.8%

【技術力・開発力の向上について】

○計画を立てる方法がわかった
65.0%
○客観的評価が可能になった 41.3%



※承認企業714社による複数回答（平成30年度フォローアップ調査より）

おわりに

.....

いかがでしたか？

ここまで、経営革新計画の作成を通じて、新しい事業にチャレンジした皆さんの取組を掲載してきましたが、今この冊子を読んでいるあなたも、自身の会社の強みや課題、これからやってみたいことなどが見えてきたのではないのでしょうか。

経営革新計画の作成は、様々な支援策を受けられることもメリットではありますが、

自社の強みと課題、今後の経営目標を、具体的な言葉にして明確化できる点

が一番のメリットであると考えています。

この冊子を読んで、何か新しいことや面白い事業にチャレンジしてみたいと思ったあなたに、ぜひ経営革新計画の作成をおすすめします。

将来に向かって、悔いがないように今すぐ行動してみましょう！



経営革新計画の申請・問合せ先

茨城県産業戦略部中小企業課

〒310-8555 水戸市笠原町978-6（県庁16F北側）

TEL 029-301-3550（経営支援室） FAX 029-301-3569

申請様式等のダウンロード

承認申請書及び補助様式は茨城県産業戦略部中小企業課のホームページから入手できます。

URL <https://www.pref.ibaraki.jp/shokorodo/chusho/keiei/keieikakushin/yousiki.html>

※各検索エンジンから「茨城県中小企業課」のキーワードで検索可能です。

● ダウンロードページへの行き方 ●

[中小企業課ホームページ](#) → トピックスの [経営革新承認申請について](#) をクリック → [申請書様式](#) をクリック

