

元気な企業づくりに経営革新!

令和3年度 「経営革新計画」 事例集



令和4年3月

茨城県産業戦略部中小企業課

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等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……………自社の強みを活かして、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

- 事業期間3年～5年(研究開発期間を含む場合、研究開発期間は最大5年間、事業期間とあわせて最大8年間)
- 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)または一人当たりの付加価値額(付加価値額/従業員数)が年平均3%伸びること及び給与支給総額が年平均1.5%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。
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。 問い合わせ先 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。 問い合わせ先 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。 問い合わせ先 茨城県信用保証協会 本店 TEL 029-224-7816 土浦支店 TEL 029-826-7811
(4) 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する際に、日本政策金融公庫が信用状(スタンドバイ・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 問い合わせ先 日本政策金融公庫(中小企業事業) 水戸支店 TEL 029-231-4246
(5) 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。 問い合わせ先 中小企業基盤整備機構販路支援部 TEL 03-5470-1525

※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4年3月現在のものです。)

【参考資料】

①本県の経営革新計画承認件数の推移(H11~R2)

H11~H27	H28	H29	H30	R1	R2
1,993	255	242	221	169	209

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…40.0%

【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…64.8%

○客観的評価が可能になった…37.5%

【経営全般について】

○中・長期計画の立案が可能となった…41.7%

【知名度・信用度の向上について】

○宣伝・営業が行いやすくなった…42.3%

○知名度・信用力が向上した…41.9%

※承認企業504社による複数回答(令和3年度フォローアップ調査より)

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3年9月までに計画期間が終了した11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	株式会社加藤木工(家具製造業)【城里町】	……	1
02	有限会社高橋食品(豆腐製造業)【八千代町】	……	2
03	株式会社井川建築設計事務所(建築設計事務所)【稲敷市】	……	3
04	株式会社丸精(金属製品製造業)【筑西市】	……	4
05	有限会社平賀石材店(石工品製造業)【城里町】	……	5
06	株式会社サンエンジニアリング(設備工事業)【古河市】	……	6
07	HARAKEN株式会社／株式会社CORRS (ゴルフ用品製造業／ゴルフ用品販売業)【古河市】	……	7
08	株式会社フジヨシ(人材サービス業)【筑西市】	……	8
09	いばそう企画有限会社(葬祭業)【日立市】	……	9
10	有限会社ミートショップ大嶋屋(食肉卸売業・小売業)【筑西市】	……	10
11	らすく工房・美・Sekiyama(菓子・パン小売業)【土浦市】	……	11

株式会社加藤木工

DATA

代表者:加藤 宜之
業種:家具製造業
TEL:029-289-3334
計画承認年月:H28.8
活用した支援策:中小企業信用保険法の特例

所在地:城里町
創業年:昭和21年
URL:<https://www.kensetumap.com/company/525043/profile.php>
計画期間:H28.1~R2.12(5年間)
支援機関:茨城県信用組合



企業概要

昭和21年の創業以来、一貫してオーダーによる一点ものの家具、建具を製造しています。

長年の和風建具製造により培った繊細な技術力と地元茨城の豊富な天然の木材資源を活かし、デザイン性の高い注文も対応しております。

近年は様々な業種とのコラボレーションにより木工の枠にとらわれない家具を生み出しています。



経営革新に取り組んだきっかけ

熟練の職人の手作りの家具やドアの需要は減少しており、受注生産だけではなく、自社発信の商品を製造していきたいと考えたことがきっかけで、経営革新に取り組みました。

その時に着目したのが、流行し始めていたキャンプや登山などで使用するアウトドア用品でした。

これまでに培った技術を活かし、アウトドア用品の製造を行うことで、唯一無二の木工製品を生み出し、その魅力を伝えていきたいと考えました。



具体的な取組内容

アウトドア用木工品のオリジナルブランド「Bay Laurel(ベイローレル)」を立ち上げ、製造を開始しました。

商品としては、アウトドア用の椅子や机を主なラインアップとしています。部品を組み立てることで収納や机としても使える「ECC BOX」は、アパレルブランドのELNEST社とコラボして開発した商品で、その機能性と拡張性が好評を得て、特に人気となっています。



取組の効果

アウトドア用木工品のブランド化により、既存事業とは全く異なる販路の開拓に成功しました。

さらに、積極的にキャンペーンに出店ワークショップを開催することで、コアなファンを獲得できました。現在では、雑誌でも紹介いただいております。

結果として、5年目の売上目標を、2年目で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

下請企業として、厳しい条件での受注や納期に追われる日々で、休む間もなく働くという負のスパイラルをどうにか打破できないかと計画に取り組みましたが、自社を見つめ直す良いきっかけになりました。

構想を描いていたアウトドア用木工品のブランド化が実現したことで、企業のブランド化にも繋がり、企業価値を高めることができました。

有限会社高橋食品

DATA

代表者:高橋 真弘

業種:豆腐製造業

TEL:0296-48-1536

計画承認年月:H29.1

活用した支援策:なし

所在地:八千代町

創業年:昭和33年

URL:<http://tofuseller-takahashi.com/>

計画期間:H27.11~R2.10(5年間)

支援機関:八千代町商工会



企業概要

当社は、昭和33年に創業し、豆腐や揚げ物など、手作り商品を中心に製造しています。

天然のにがりなど、他社では活用の少ない厳選素材を材料としていることも特徴です。



経営革新に取り組んだきっかけ

全国的な豆腐消費量の減少や若年層の豆腐離れにより、売上の拡大が難しい状況にありました。

また、当時はスーパーへの卸売りが中心だったため、大手企業の商品との差別化をどのように行うべきかを模索していました。



具体的な取組内容

出来立ての豆腐や加工食品を自社工場直接食べてもらう直食べ商品として「美味しさ出来立てシリーズ」を開発し販売しました。

豆腐やがんも、湯葉などを直食べ商品のラインアップとし、工場でしか味わえない出来立てならではの風味や味をアピールすることで、大手スーパーとの差別化に取り組みました。

取組の効果

直食べ商品ならではの大豆の風味が美味しいとお客様に喜んでいただいています。

卸売りではお客様の顔が見えませんでした。直接お店に足を運んでもらうことで、お客様と話す機会が増え、当社のファンを増やすことができたのはとても大きな効果だと感じています。

効果は経営改善にもつながっており、事業開始前に比べて売上・利益率が大幅にアップしました。

現在は敷地内にカフェをオープンし、直食べ商品の発展として、当社の豆腐やがんもを使った定食などを提供しています。こちらも徐々に知名度が上がっており、当社がさらに成長していることを実感しています。



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

経営革新に取り組んだことで、弊社の状況は劇的に変化しました。豆腐に例えれば、消費期限を過ぎた経営戦略により、資金ショート寸前でしたが、商工会の経営指導員の方や中小企業診断士の先生のアドバイスを受けながら計画を立てることで、間違いなく当社はアップグレードしました。

我々のような、地域の小さな企業が発展していくためになくてはならない存在だと強く思います。



株式会社井川建築設計事務所

DATA

代表者:井川 一幸
業種:建築設計事務所
TEL:029-894-3848
計画承認年月:H30.10
活用した支援策:なし

所在地:稲敷市
創業年:平成16年
URL:https://igawa-arch.com/
計画期間:H30.5~R3.4(3年間)
支援機関:稲敷市商工会



企業概要

当社は、民間・公共の建築設計監理業務などを主な業務としています。

付加価値のあるデザイン提供により設計満足度の高い案件を請け負うとともに、地方にある設計事務所でありながら、営業社員を配置せず、Webの問い合わせから契約を受けることが大きな特徴です。



経営革新に取り組んだきっかけ

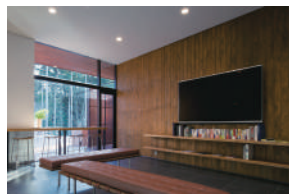
設計依頼のお客を増やすため、当社のデザイン力の発信を強化し、知名度を向上させることで、当社に建築設計を頼みたいと思うファンを獲得していきたいと考えていました。

具体的な取組内容

当社の強みである「提案力」や「デザイン力」を活かして、企業の成長を支援する、店舗・事業所の設計業務に取り組みました。

サードプレイスの考え方を取り入れ、事業所内にリビングのような空間をつくったり、卓球台を設置したりするなど、スタッフの方々が気軽にコミュニケーションを取りやすいデザインに力を入れました。

また、当社がネットワークを持つ各専門家を活用してチームを組み、店舗・事業所のコンセプトに合わせて、ロゴデザインやホームページ制作、ブランディングなどを行うことで、事業所や店舗のトータルコーディネートを実現しました。



取組の効果

スタッフ同士の交流が気軽に行える事業所のデザインはクライアントから好評で、会社のイメージも良くなり、就職希望者が増えたとの声もいただいています。

また、設計からブランディングまで一貫して請け負うことで、店舗のコンセプトを確立することに成功し、店舗のオープン前から人気を集めるなど、クライアントの事業を新たなステージへ進める後押しができています。

幅広い提案が可能となったことで、一般住宅の契約だけでなく法人契約のお客も増えました。

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

経営革新計画の作成を通して、社内で当然と思っていた事業や提案が、他社にはない当社の強みであることを認識し、社員全員が自信を持って提案できるようになりました。

経営方針を全面的に変える必要はなく、一部分の経営革新でも良いため、ぜひ取り組んでみてほしいです。

株式会社丸精

DATA

代表者:小椋 識夫

業種:金属製品製造業

TEL:0296-37-2835

計画承認年月:H29.5

活用した支援策:政府系金融機関による低利融資制度

所在地:筑西市

創業年:昭和59年

URL:https://www.marusei-neji.com/

計画期間:H28.5~R3.4(5年間)

支援機関:筑西市商工会



企業概要

当社は、建築・土木に用いられるねじや各種精密機械部品の製造を行っており、特に旋盤を用いての高強度製品づくりを得意としています。

試作開発の要望に積極的に対応しているほか、オリジナル製品の開発も手掛けています。



経営革新に取り組んだきっかけ

耐震性強化のため、建造物に使用される雌ねじのサイズの大径化が進んでおり、従来のサイズを超える超大型雌ねじの加工対応が急務となっていました。

そこで、同業他社では対応が困難な雌ねじ加工に対応し、大手の下請けから脱却するため、生産体制の革新に取り組むことを考えました。

具体的な取組内容

これまで蓄積した雌ねじ加工におけるノウハウを活用し、従来の加工力を大幅に上回る、横型マシニングによる超大型雌ねじ専用加工機を独自開発しました。



また、これまでは困難であった特殊雌ねじの加工にも対応するため、独自の工具を開発し、多様化するニーズに高精度かつ、短期間に対応することを可能としました。

これらの取組は機械・工具メーカーにおいて前例がなく、手探りの状態でしたが、テスト加工を何度も繰り返すことで、形にすることができました。

取組の効果

雌ねじ加工に対応することで、取引先からも多くの案件をいただくことができるようになりました。現在では、精度と対応の早さの両面で、自社のクオリティの高さを認識していただけていると感じております。

また、展示会に出展することにより、独自開発した工具のPRを行い、さらに他企業の技術を勉強するなど、向上心やモチベーションの維持にもつながっています。

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

経営革新計画を指針とすることで、積極的に先行投資に取り組むことができました。

また、計画を立てることで目標値が明確になり、社員も意識をより高く保つことができました。

困難な壁にぶつかっても、ぶれずに取り組むことができたと同時に、当社のモットーでもある「モノづくりは人づくり」を改めて意識する機会となりました。

有限会社平賀石材店

DATA

代表者:平賀 豊彦
業種:石工品製造業
TEL:029-288-3675
計画承認年月:H30.2
活用した支援策:なし

所在地:城里町
創業年:昭和7年(法人設立:平成元年)
URL:<https://www.hiragasekizai.jp/>
<https://kiho-msc.com/>
計画期間:H29.1~R2.12(4年間)
支援機関:城里町商工会



企業概要

当社は創業以来、3代に渡り続く、地域に密着した石材業者です。

石材商品を通してお客様に幸せになっていただきたいという思いで、お客様との繋がりを大切にしながら事業に取り組んでいます。こうした姿勢はお客様からも支持をいただいております、信頼できる業者として評価されています。



経営革新に取り組んだきっかけ

当時、終活アドバイスを提供する事業を実施していましたが、その前段階としてお客様との接点をつくることに苦労していました。

背景としては、お墓への関心が薄れていることが大きく、まずは供養事に興味を持ってもらう仕掛けづくりが必要だと考えました。



具体的な取組内容

供養事に対するイメージを変える第一歩として、当社が持つお香コンサルタント「香司」の資格を活かし、お香のワークショップを開始しました。

お香の種類や歴史について学びながら、匂い袋やお香オイルなどを好みの香りで作ることができる内容にすることで、新たな顧客層との接点づくりの場としました。



取組の効果

40代から50代の女性を中心に、癒しやストレス緩和に関心が高く、天然の香原料を調合してオリジナルの香りを手作りするワークショップが好評を得ています。

ご夫婦や家族連れでワークショップに参加される方もおり、顧客層が広がったことを実感しています。

また、ワークショップを通してお客様との信頼関係を築き、供養事に関するお悩みを相談してもらえようになったことで、お悩みの解決に役立つ既存商品の提案も可能になりました。

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

本計画で経営革新は2回目でしたが、毎回新たな内容に取り組むことで、企業イメージが少しずつ固まっていき、計画が立てやすくなりました。

商工会の指導員の方や、中小企業診断士の先生のアドバイスをいただきながら計画を立てることは、自社のステップアップに向けた道筋を考えるうえでとても良い機会となりました。

株式会社サンエンジニアリング

DATA

代表者:山室 和徳

業種:設備工事業

TEL:0280-32-3110

計画承認年月:H30.1

活用した支援策:なし

所在地:古河市

創業年:平成6年

URL:https://www.kensetumap.com/company/104607/

計画期間:H29.4~R3.3(4年間)

支援機関:古河市商工会



企業概要

当社は、主に電気設備、機械器具設置工事などの設計施工を請け負っています。

防雷システムを日本に導入した米国のLEC社と、新規案件については日本で唯一の代理店契約を結んでおり、従来よりも安価に防雷システムを提供できる体制を有しています。

経営革新に取り組んだきっかけ

従来、設置場所が国の重要拠点に限定されていた防雷システムを、一般の企業や商店街等に普及しようと考えていました。

しかし、冬季の北陸地方のように、上から下ではなく左右方向に雷が落ちるなど、世界的に見ても珍しい雷の落ち方をする地域が存在することが分かりました。

そこで、地域ごとの雷の特性や、異常気象に対応するため、状況に応じた臨機応変な設計・施工を検討していく必要があると考えました。

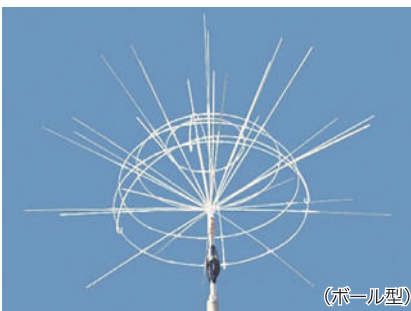
具体的な取組内容

当社独自の設計・施工基準を作成し、防雷システムを改良しました。

従来のLEC社システムは、

支柱や突針の強度が不十分であったため、支柱の材質を変更し、さらに突針をリングで補強しました。

これにより、防雷システムの設置方向の制限がなくなり、あらゆる角度からの落雷に対応できるようになっただけでなく、耐用年数を格段に伸ばすことに成功しました。



(ボール型)

取組の効果

防雷システムの設置について、民間事業者や菓子製造工場などからもお問い合わせをいただいております。受注につながっています。

防雷システムに特化した営業を続けることにより、プレゼンの機会をいただくことも増え、経営革新計画の承認を受けることで事業者としての信頼が向上したことを実感しています。



(傘型)

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

時間的、人的な余裕がなく、中長期的な計画を立てる機会がない企業にとっては、将来的に持続可能な事業展開を考える良いきっかけになります。

また、経営革新計画の承認を得ることで、自信を持って自社製品や事業をPRできるようになると思います。



(パラペット型)

HARAKEN株式会社/株式会社CORRS



DATA

代表者:原 健太郎

業種:ゴルフ用品製造業/ゴルフ用品販売業

TEL:0280-23-4099/0280-98-1149

計画承認年月:H30.6

活用した支援策:なし

所在地:古河市

創業年:平成25年/平成16年

URL:https://www.docus-golf.com/

計画期間:H30.1~R2.12(3年間)

支援機関:古河市商工会

企業概要

[HARAKEN株式会社]

茨城県初のゴルフメーカーとして、自社ブランドゴルフ用品の製造、および国内外への販売を行っています。

製品の製造、販売にとどまらず、プロトーナメントも開催し、ゴルフ業界全体の活性化に努めています。

[株式会社CORRS]

ゴルフ用品の店舗での小売及びネット販売をしており、現在は系列会社であるHARAKEN株式会社のオリジナルブランド「DOCUS」の製品を主に取り扱っています。

経営革新に取り組んだきっかけ

国内のゴルフ人口が大幅減少する中、新たな販路として、ゴルフ人口が多い欧米に進出したいと考えていました。

欧米のユーザーは機能へのこだわりが強いことから、小規模ゴルフメーカー特有のオリジナル性の高い製品を開発し、製品の販売強化を図ることが必要だと思い、計画を策定しました。

具体的な取組内容

適正な弾道、スピンを実現する世界初タングステンラバー搭載のクラブ※1、世界初となる全番手共通ウエイトによる、自分専用に重量を調整できるクラブ※2の開発など、ゴルファーのニーズに応える商品を開発しました。



※1



※2

また、アメリカで開催されるPGA主催の展示会にも参加することで、市場規模の大きい欧米への販路拡大にも取り組みました。

取組の効果

計画に基づいた新製品の開発が成功し、さらにコロナ禍における国内ゴルフ人口の増加も追い風となったため、売上は増加傾向にあります。

また、製品開発への真剣度が伝わり、個人のお客様だけでなく、ゴルフショップやゴルフ場などの卸先企業との信頼関係がさらに強化されました。

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

「世界一」のゴルフメーカーになる、という目標に向け、経営革新計画をきっかけにアイデアを立案し、実行することにより、新商品の開発を実現できました。新事業の着手には不安が付きまとうものですが、自社の力を信じ、自信を持って突き進むことが大切だと考えています。

今後も、「世界一」のゴルフメーカーになるという目標の実現に向けて、邁進していきます。



株式会社フジヨシ

DATA

代表者: 飯田 美名子
業 種: 人材サービス業
TEL: 0296-20-2788
計画承認年月: H30.12
活用した支援策: なし

所在地: 筑西市
創業 年: 昭和60年
URL: <https://fujisuccess.com>
計画 期間: H29.10~R3.9(4年間)
支援 機関: 下館商工会議所



企業概要

当社は、製造業、事務、保育園、幼稚園などの総合人材サービス事業を展開しています。

また、子育て世代の働き方をサポートするために、小規模保育園を運営するなど、女性の活躍推進に力をいれております。



経営革新に取り組んだきっかけ

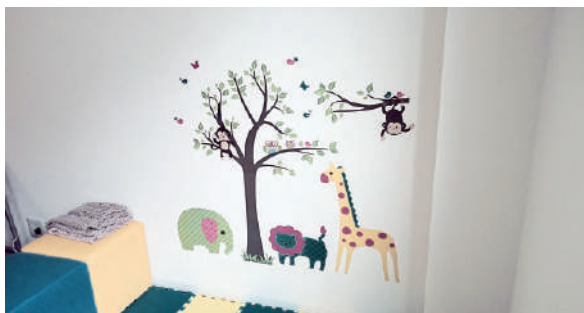
当社の「つくばキャリアプランセンター」の開設を機に新たな商圏となったつくば地域では、セカンドキャリア形成に対して高い意欲を持つ子育て中の女性が多い傾向にありました。

そこで、地域の子育て世代のニーズであるセカンドキャリア形成に対応する取組を展開したいと考えました。

具体的な取組内容

子育て世代の女性に向けたキャリアコンサルティングサービスの提供を開始しました。具体的には、お子様を預けることができない女性のキャリアコンサルティング受講を可能にするため、託児室を設け、受講時にお子様を預けられるようにしました。

これにより、子育て中の女性が安心してセカンドキャリアの形成を目指す環境を整えました。



取組の効果

近隣に託児機能を持つキャリアコンサルティングサービスを提供する同業他社はなく、差別化を図ることができました。

また、当初は求職中の女性をターゲットにした取組を行っていましたが、事業を実施する中で、働き方に悩む子育て中の女性リーダー層との繋がりが増えたことから、経営者の女性向けのキャリアコンサルティングも開始しました。

経営革新計画をきっかけに売上が増加しただけでなく、事業の幅も広がりました。

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

経営革新計画を立てることにより、自社の強みを見つめ直し、事業計画の立て方を勉強することができました。たとえ計画通りに進まなくても、指針があることによって軌道修正ができるため、やるべきことを整理するうえでとても役に立つと感じました。

また、専門家のアドバイスにより、自分では気付かなかった視点で自社の事業を把握できたことは、大きな収穫となりました。



いばそう企画株式会社

DATA

代表者: 林 三弘
業種: 葬祭業
TEL: 0294-42-4777
計画承認年月: H31.3
活用した支援策: 県制度融資

所在地: 日立市
創業年: 昭和63年
URL: <https://www.ibasou.co.jp/company.html>
計画期間: H30.10~R3.9(3年間)
支援機関: 日立市十王商工会



企業概要

昭和63年の創業以来、葬祭業、生花業を営んでいます。

葬祭業では、透明性が高く、お客様の負担が少ない葬儀を提案することにごまわっています。



経営革新に取り組んだきっかけ

葬儀へのニーズが多様化する中で、他社との差別化を図りながら、いかにしてお客様の満足度を高めるかが課題となっていました。

そこで、会葬者が亡くなられた方を身近に感じられるような葬儀サービスを提供することで、より故人と会葬者の気持ちに寄り添っていきたく考えました。

具体的な取組内容

故人と会葬者の気持ちに寄り添うことを実現するため、オリジナル葬儀サービスを提供しました。

具体的には、葬儀中に故人に語りかけることができる時間を設けたり、故人の好きなものを用意したりするなど、故人との思い出を振り返ることができる時間をつくりました。



また、故人に対する感謝を表すため、会葬者の理解を得たうえで、拍手で故人を送り出すことも特徴としています。

洋風にリニューアルした葬祭場でピアノの生演奏もを行い、会葬者の感情に合わせてテンポを変えるなど、よりよいお別れの場をつくりました。

取組の効果

オリジナル葬儀サービスをご利用いただいたお客様からは、亡くなられた方を身近に感じられる葬儀であったと好評でした。故人と会葬者に寄り添うことで、笑顔も拍手も涙もある、他には真似できない葬儀が提供できていると感じています。

また、お客様のニーズに合わせて葬儀プランの提案を行うことで、お客様の選択肢を増やすことができたため、満足度の向上と今後の利用者の増加も期待できる状況になりました。



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

経営革新を通して、新しい取組を実施することで、よりよいサービスを提供するための方法を整理することができ、従業員の意識を高めることにつながりました。

また、自社の経営状況を数字で分析することにより、改めて自社の立ち位置を見直す良い機会となりました。

有限会社ミートショップ大嶋屋

DATA

代表者:須藤 仁廣

業種:食肉卸売業・小売業

TEL:0296-22-3413

計画承認年月:H30.3

活用した支援策:政府系金融機関による低利融資制度

所在地:筑西市

創業年:昭和42年

計画期間:H29.5~R3.4(4年間)

支援機関:下館商工会議所



企業概要

当社は、飲食店や給食センターへの卸売りと店舗における小売を行う精肉店です。卸売では、取り扱う食肉の品質に対する信頼が高く、小売では手作りにこだわった惣菜を提供し、国産の精肉を取り扱うなど、安全・安心を求める消費者ニーズに笑顔と情熱を持って対応しています。



経営革新に取り組んだきっかけ

当店を通して地域を盛り上げたいという思いがあり、当店を目的に筑西市を訪れるリピーター客を増やせたらと考えていました。

そこで、既存の同業他店にはない新たなコンセプトを打ち出し、お客様が足を運びたくなるような精肉店づくりを行うことで、食肉の直接販売や地域内外からの集客を強化したいと考え、経営革新計画に取り組みました。

具体的な取組内容

「楽しさ」と「エンターテインメント性」という新たなコンセプトを掲げ、お客様がもう一度来たいと思うような店づくりを心掛けました。具体的には、年間を通してほぼ毎日、スポーツや季節に絡めた店舗企画の情報発信をすることで商品を宣伝し、来店のきっかけを提供しました。

また、従来の精肉店にはないハワイ風の店構えや、開放的なレイアウトにすることで、入店しやすく、楽しさや時間の流れをゆっくりと感じられる雰囲気づくりを行いました。



取組の効果

企画の実施に加え、素材や品揃えにこだわることで、従来の精肉店とは異なる戦略を打ち出すことができました。

その結果、来店のきっかけの提供や、専門性を訴求することに成功し、地域外からのお客様など、新規顧客を獲得できました。

「せっちゃんメンチ」と「親鶏チャーシュー」は特に人気が高く、メディアにも取り上げていただき、さらなる集客につながるといった、好循環も生まれました。



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

経営革新計画に取り組むことで、自社の強みを客観的に知ることができました。

中小企業診断士の先生のアドバイスも受けながら計画を練ることで、自分が何をすべきかが見えてくるので、まずは難しく考えずにチャレンジして欲しいです。

本店の広告塔!! 斬新なPR型店舗の設置による販売拡大 らすく工房・美・Sekiyama

DATA

代表者: 関山 美代子
業種: 菓子・パン小売業
TEL: 029-842-9742
計画承認年月: H30.3
活用した支援策: なし

所在地: 土浦市
創業年: 平成25年
URL: <https://www.tenshino-rusk.com/>
計画期間: H29.1~R2.12(4年間)
支援機関: 土浦商工会議所



企業概要

当店は、和と洋の融合をテーマに、昔ながらの古民家を舞台にラスクの販売をしています。

甘さ控えめで、軽すぎない、重厚感のある食感のラスクが人気で、幅広い年齢層の方に好んでいただいています。



経営革新に取り組んだきっかけ

当店自慢の手作り感を大切に商品をもっとたくさんの方々に知っていただきたいと考えていました。そこで、お客様へのPRに特化した店舗づくりを進めていこうと考えました。

具体的な取組内容

それまで、店舗の場所が奥まって分かりにくかったため、道路に面した目に留まりやすい場所に販売店舗を新設しました。併せて、店舗の外観を見た人がインターネットなどで調べることを想定し、HPの刷新を行い商品購入までの流れの整理を行いました。



また、商品を「オンリーワンのギフトを作る体験」として楽しんでいただくため、バイキング方式でラスクの種類、ラッピングも自由に選べるようにし、送る場面や相手に合わせたカスタマイズを可能にしました。これにより、ギフトを受け取る方に対するPRも可能にしました。

取組の効果

PR型店舗を設置したことで、当店の興味を持ってくださる方が増え、店舗への訪問客とギフトの販売が順調に増えました。

ギフトを受け取った方も当店のラスクを気に入り店舗を訪問してくださるなど、好循環が生まれています。口コミにより評判は広がり、現在は、イベントへの出展について声をかけていただける機会も増えました。

当初はPRに特化した店舗と本店の2店舗体制での営業を考えていましたが、口コミで認知度も高まり、売上也伸びていることから、現在はPR型店舗のみでラスクの販売をしています。



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

経営革新計画に取り組んでみて、小さな会社でもできることがあるんだと実感しました。

目標を立てることで、改めて自社を見つめ直すことができたとともに、他社の取組にもアンテナを高くしながら、日々の仕事に向き合うことができるようになりました。



経営革新計画の申請・問い合わせ先

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。

※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