



元気な企業づくりに経営革新！

# 経営革新計画

## 事例集

平成29年3月

茨城県商工労働観光部中小企業課



# 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

- 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……………〇〇が原因で予想より、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 (新事業促進融資)	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】 茨城県商工労働観光部産業政策課 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 所 TEL 029-224-7812、7813 土浦支所 TEL 029-826-7812
(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～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 【問い合わせ先】 経済産業省産業技術環境局産業技術政策課 TEL 03-3501-1773
(5) 海外展開に伴う 資金調達支援 (※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
(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、平成28年12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、平成28年度いばらき経営革新優秀賞を受賞された3社と、平成27年度までに計画期間が到来した6社の協力を得て、経営革新計画の取り組み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

## Contents

<b>1</b>	平成28年度いばらき経営革新優秀賞	1
<b>2</b>	経営革新計画承認企業の取組事例	
	【平成28年度いばらき経営革新優秀賞受賞企業】	
	【最優秀賞】稲葉酒造（清酒製造業）	2
	【優 秀 賞】有限会社リカーショップスドウ（酒類小売業）	4
	【 同  】株式会社ころ笠間ミルクセンター（飲食料品小売業）	6
	【平成27年度までに計画期間が到来した企業】	
	① 株式会社幸和義肢研究所（医療用機械器具製造業）	8
	② 株式会社いずみや（塗装工事業）	8
	③ ドリームガーデン株式会社（造園工事業）	9
	④ 株式会社藤岡設計（建築設計業）	9
	⑤ 株式会社モガキ（コイン精米機運営）	10
	⑥ ストーン・ビーチ・ラズール（飲食業）	10
<b>3</b>	参考資料	11

# 平成 28 年度いばらき経営革新優秀賞

平成 28 年度いばらき経営革新優秀賞



いばらき経営革新優秀賞表彰式（いばらき中小企業経営革新フォーラム 2016）

※写真左は茨城県商工労働観光部 吉見次長、写真右は審査委員長 宮田 貞夫氏

茨城県では、経営革新計画の承認を受け、新たな事業活動に取り組む中小企業のうち、前年度に経営革新計画が終了した企業を対象に、計画の実施状況や実現までの創意工夫、経営指標等を総合的に審査し、表彰する『いばらき経営革新優秀賞』を実施しています。

平成 28 年度は、下記の 3 社が受賞されました。



最優秀賞  
(1社)

## 稲葉酒造（つくば市）

代表 稲葉 芳貴氏（写真中央）

**テーマ** 地元産果実等を用いた小ロットリキュール製造、伝統ブランド品の復活による新たな事業展開



優秀賞  
(2社)

## 有限会社リカーショップスドウ（つくば市）

代表取締役 須藤 利明氏（写真左から 2 番目）

**テーマ** 酒文化をカジュアルに伝えるお店の設置による新規地酒ファンの創造

## 株式会社こころ笠間ミルクセンター（笠間市）

代表取締役 野村 拓郎氏（写真右から 2 番目）

**テーマ** 高齢者や買い物弱者等への安否確認や生活用品等の配達サービスの提供と従業員の満足度向上の視点を取り入れた新たな営業スタイルの構築



## 稲葉酒造

代表 稲葉 伸子 氏、稲葉 芳貴 氏

所在地	つくば市沼田 1485
計画テーマ	地元産果実等を用いた小ロットリキュール製造、伝統ブランド品の復活による新たな事業展開
業種	清酒製造業
創業年	江戸末期（1867年）
計画承認年月	平成25年1月
計画期間	平成24年1月～平成27年12月 （4年計画）



### ●手作業にこだわった製造方法

当社は、江戸末期創業の清酒製造業で、現代表で6代目となる老舗の酒蔵です。筑波山麓の湧水と厳選された米を使用して造る酒は、長年、地域に親しまれており、主力商品「男女川」は筑波山神社の御神酒としても使用されています。

当社の特徴の一つが、昔ながらの手作業にこだわった製造方法です。多くの酒蔵が機械生産を導入する中、当社では酒の品質を維持するため、洗米から発酵、麴造り、搾りに至るまで、機械では醸すことのできない蔵人の手作業による技法を駆使して行っています。



酒造りの様子

### ●生産量の少なさと顧客の減少傾向が課題に

しかし、全ての工程を手作業にこだわるために、生産量は県内の酒造の中で最も少なく、酒蔵での直接販売以外は、卸売先が市内の一部小売店に限られるなど、販路を広げるうえで大きなネックとなっていました。

また、長年、当社の主要顧客であった地域の酒愛好家の方々は年々高齢化しており、一方で若い層では飲酒離れが進むなど、酒蔵として今後も生き残っていくためには、新たなお客様を獲得するためのイノベーションが必要だと強く感じていました。

150年続いた酒蔵を「私たちの代で絶やす訳にはいかない」との思いから、次の100年を見据えた基礎造りとして、商工会のセミナーへの参加をきっかけに知った経営革新計画に取り組むこととしました。

### ●経営革新

#### 「地元産果実を用いたリキュール製造」

まず取り組んだのが、日本酒の生産体制の見直しです。これまで全て手作業であった製造工程のうち、特に手間のかかっていた「搾り」作業について、一部商品を除き、品質に影響のない範囲で機械化することとしました。従来の手搾りから、

上から圧力をかけて搾る酒槽さかぶねと呼ばれる搾り機を導入することで、計画開始前は年 100 リットル程度であったリキュールが、現在は年 1,300 リットルまで生産可能になるなど、生産量が飛躍的に増加しました。

次に、新たに若年層や女性など新規顧客層を取り込むために、福来みかんや筑波山の梅、ブルーベリーなどを使った日本酒ベースの果実リキュールの開発に取り組みました。

果実リキュールはホワイトリカー（甲類焼酎）で製造されるのが一般的であり、アルコール度数の低い日本酒はリキュールに使用すると変質しやすいため導入が進んでいませんでしたが、今回は独自の火入れ製法により加熱処理を行うことで、変質を防ぐことのできる製造方法を開発しました。

リキュールはアルコール度数が低いこともあり、酒に馴染みのない女性や若年層からも「飲みやすい」と好評であり、現在では柚子やライムなど5種類を開発しています。特に、つくば市が優れた物産品を認証する「つくばコレクション」に選ばれたことをきっかけに、観光客の土産品として人気となり、県内外の百貨店やスーパーにも販路が広がっています。



筑波山の梅リキュール

### ●伝統ブランド品「神仙」の復活

また、これまでのお客様を今後も大切にしたいとの思いから、先代の時代に晩酌用として親しま

れてきた純米酒「神仙」の復活に取り組みました。

復活に当たっては、単にオリジナルを再現するだけでなく、毎日飲んでも飲み飽きしないまろやかさを残すよう工夫し、幅広い年齢層から好評です。

### ●展示会をきっかけに海外での販路拡大へ

展示会への出展を勧められたことをきっかけに海外での販売も始まりました。原酒の生産体制が整ったことで販路の拡大にも対応でき、現在では、ほぼ全ての商品を香港、シンガポール、カナダ、イタリアなど全9ヶ国へ輸出しています。

特にアジア圏では、日本酒の主要ブランドは既に浸透しており、無名のブランドでも質と味が良ければ取り扱ってもらえるため、そこに当社のチャンスがあると考えています。



シンガポールの雑誌での紹介

### ●経営革新が進むべき方向を示す道標に

今回、経営革新に取り組んだ経験が、当社ではその後の商品開発の基盤になったと感じています。平成26年には、地元産コシヒカリを原料とした新感覚のにごり酒の開発をテーマに、3回目の経営革新計画の承認を受けました。

酒蔵は厳しい状況にあり、続けるか、蔵をたたむか、という覚悟で日々経営しています。そのような中、経営革新はまさに当社の進むべき方向を示す道標となりました。これからも経営革新を利用しながら、イノベーションを創造していきたいと思っています。



# 有限会社リカーショップストウ

代表取締役 須藤 利明 氏

所在地	つくば市谷田部 2985 - 2
計画テーマ	酒文化をカジュアルに伝えるお店の設置による新規地酒ファンの創造
業種	酒類小売業
創業年	昭和 11 年
計画承認月	平成 25 年 12 月
計画期間	平成 25 年 3 月～平成 28 年 2 月 (3 年計画)



## ●「地酒専門店」としてコアなファンから支持

当社は、昭和 11 年に創業した老舗の酒屋で、市内の商店街の中に店舗を設けています。

当店の特徴は「地酒専門店」であるということです。20 年ほど前から、全国各地の日本酒や焼酎に注目し、通常では入手困難な酒やマニア好みの酒も数多く取り揃えています。そのため、県内外からお客様が来店されるなど、コアな酒ファンの方々に愛されてきました。



谷田部本店

## ●品揃えだけで他店と差別化を図ることが困難に

しかし、酒類販売業免許の規制緩和により、酒の購入場所の中心が、従来の酒屋から、スーパーマーケットやコンビニエンスストア、ドラッグストアなどの量販店に移ってきており、昔ながらの酒屋は大変厳しい状況にあります。

また、近年の地酒ブームを背景に、同業他店でも多種類の酒を取り扱うようになったため、品揃えだけで差別化を図ることが難しくなり、この先の展開が見えない状況が続いていました。

今後も事業を拡大していくためには、これまでのようにお客様をコアな酒ファンに絞るのではなく、こちらからお客様に近づき、お客様のニーズに合う酒を取り揃えることで、新たな酒ファンをつくり出すことが必要だと感じ、商工会のセミナーで勧められた経営革新計画に取り組むこととしました。

## ●経営革新

### 「酒文化をカジュアルに伝える店の設置」

当社がまず取り組んだのが、酒にあまり興味がないお客様でも来店しやすいよう、中心市街地に新店舗をオープンさせることです。集客力の高さを考え、つくばエクスプレス研究学園駅の近くに新店舗を出店しました。



新店舗は、「酒文化をカジュアルに伝える店」をテーマに、常時 2,000 種類の酒を取り扱っています。地酒だけでなく、最近では若い層にも親しみのあるワインやウイスキーなども取り揃えており、種類の多さから、お客様からは「酒の博物館のようだ」との声もいただいています。



新店舗の様子

### ● 専門知識に基づく商品提案と従業員教育を重視

新店舗で一番力を入れたのが、お客様への商品提案です。当社では、商品を購入された方の感想など従業員自らの体験に基づいた提案を行うことで、お客様の興味や関心を引き出すことを意識しました。その結果、酒を飲まないお客様による父の日のプレゼントやバレンタインなどのギフト需要を開拓し、売上も伸びています。

しかし、全ての従業員が、豊富な商品の中からぴったりの酒を提案できるだけの知識や長年の経験を有している訳ではなく、従業員教育に長い時間がかかる点は大きな課題でした。

そこで、当社では、外部講師による定期的な社内研修やワインアドバイザー等の資格取得支援を行うことで、従業員の知識力の向上に取り組みました。

また、県のモデル事業に取り組み、大学や研究機関と協力し、膨大な商品知識と顧客情報をタブレット上のデータベースで一括管理できるシステムを開発しました。まだ試験段階ではありますが、経験年数の浅い従業員であっても、お客様と接客しながら商品提案ができるようになるなど、

効果を感じています。

### ● イベントや店内映像により本格志向の顧客を育成

さらに、店舗での試飲イベントや商社担当者によるワイン解説会など、お客様が楽しんで参加いただけるイベントの開催や、酒蔵が作成した紹介映像や酒造りの様子を説明した映像を店内で放映することにより、酒の品質に興味のなかったお客様に対して、酒文化や造り手の思いを伝えることで、当社がターゲットとする本格志向のお客様への育成を図りました。

毎年 11 月には「くらくら散歩」と名付けた市内の酒蔵と連携した見学会を実施していますが、平成 27 年は 40 名の参加があり、大変盛況でした。



酒蔵見学の様子

### ● 経営革新への挑戦を通じて業界を盛り上げたい

経営革新に取り組むと、その度に新しい発見があり、何度もチャレンジする意欲が湧いてきます。現在は、2 回目の経営革新「お酒のある楽しい生活を提案するストウコレクションサービスの提供」でギフト商品の開発や酒造り体験の実施などに取り組んでいます。

当社の経営理念は「質の高い商品とサービスで人と街を元気にする」です。これからも経営革新へのチャレンジを通じて、元気な酒屋もあるということを示し、業界全体を盛り上げていきたいと思っています。



## 株式会社こころ笠間ミルクセンター

代表取締役 野村 拓郎 氏

所在地	笠間市下市毛 188 - 1
計画テーマ	高齢者や買い物弱者等への安否確認や生活用品等の配達サービスの提供と従業員の満足度向上の視点を取り入れた新たな営業スタイルの構築
業種	飲食料品小売業（牛乳販売店）
創業年	昭和 35 年
計画承認月	平成 25 年 2 月
計画期間	平成 24 年 1 月～平成 27 年 12 月 (4 年計画)



### ●地域に密着した牛乳販売店

当社は、昭和 35 年に創業した牛乳販売店です。(株)明治の販売特約店として、近隣市町村を中心に約 1,000 世帯のお客様へ乳製品の宅配サービスを行っています。長年、地域に密着した営業を行っており、お客様との信頼関係が深い点が当社の特徴の一つです。



店舗の様子

### ●量販店との競争が厳しく、解約率の高さも課題

しかし、コンビニエンスストアやスーパーマーケットといったこれまでの競合相手に加えて、近年はネットスーパーが出現するなど競争が激化し

ており、当社のように価格や商品数では勝負できない牛乳販売店は非常に厳しい状況に置かれています。

また、当社の宅配サービスについては、既存のお客様からの紹介などによる新規の申込みが多い一方で、申込後の解約率も高く、いかにお客様をつなぎとめて継続した利用を促すか、という点が大きな課題となっていました。

### ●震災をきっかけに自社の強みを認識

当社の今後の在り方を考える大きなきっかけとなったのが、東日本大震災です。震災直後は、牛乳も出荷されなくなり、売るものがない状態に陥りました。そうした中、従業員とも相談したところ、宅配がなくてもお客様を訪問し、一軒一軒声かけを行うことにしたのです。話を聞くだけではありませんでしたが、お客様からは、多くの感謝の言葉をいただき、私たちが届けているものは牛乳だけではないのだと、確信しました。

そこで、一人暮らしの高齢者や買い物に不便な地域に住む方など、日常生活に困っているお客様に対して、安否確認の実施や生活用品などの配達サービスを行うこととし、当時商工会から勧めのあった経営革新計画に取り組むこととしました。

## ●経営革新

### 「安否確認と生活用品等の配達サービス」

安否確認については、配達における必須事項として実施するとともに、単に「家に居る・居ない」を確認するだけでなく、対象のお客様一人ひとりと顔を合わせて会話することを念頭に置いて実施しました。商品についても、従来のように玄関先の箱に入れるのではなく、手渡しする方針に変更しました。手渡しすることで配達の効率は落ちますが、お客様との信頼関係は確実に深まります。

また、従業員が自発的に訪問時の様子を記録する「見守りリスト」を作成するなど、従業員の意識向上にもつながっており、実際に家で倒れていたお客様を配達スタッフが発見し、救助した例もあります。

配達サービスについては、お客様からの要望があった健康維持食品や、醤油や豆腐などの食料品の配達を行っており、特に山間部に住むお客様から好評を得ています。



配達スタッフの皆さん

### ●配達業からサービス業への意識転換

今回の新たなサービスを行う上で最も大切となるのが、お客様とのコミュニケーションです。これまで当社は「商品を置いてくるだけ」の配達スタイルでしたので、配達スタッフのお客様への対応力を高めるため、まず、配達業からサービス業への転換を従業員に意識付けするようにしました。

具体的には、支援機関の専門家派遣事業を活用

し、従業員へのおもてなし研修を毎年実施したほか、これまで形骸化していた全従業員が参加する朝会では、言葉遣いのトレーニングを取り入れるなど、接遇能力の向上を図りました。

実際のお客様とのやり取りでは、不在時に手紙を残すことや、月に複数回おすすめ商品を掲載した会報を配布するなど、スタッフの来訪を楽しみに待ってもらえるような工夫を行いました。

その結果、スタッフへお客様から年賀状が届くなど、お客様との信頼関係が深まり、解約率も1%以下に改善しています。何より、スタッフの中で自分たちの仕事が地域や社会に貢献しているという気持ちが芽生え、仕事にやりがいを持ってもらえたことが一番の成果です。



出張健康セミナーの様子（骨密度の測定）

### ●経営革新計画を作成することでアイデアを実現

お客様との接点をさらに増やすため、現在は、高齢者の集まる温泉施設や介護施設での出張健康セミナーの開催や、急な配達希望にも対応できるコールセンターの設置に取り組んでおり、平成28年12月に2回目の経営革新計画の承認を受けました。

経営者の皆さんの中には、経営革新計画に取り組みたいという考えを持っている方も多いと思いますが、自分一人で行動に移すことは困難な場合もあります。私は、計画の作成段階で、支援機関の方に質問され、その度に考え、答えを出していくことで考えがクリアになり、新たな発見を得ることができました。経営革新に取り組むことで、ぜひ多くの皆さんにそのアイデアを実現してもらいたいと思います。

## 平成 27 年度までに計画期間が到来した企業

### ① 株式会社幸和義肢研究所

義肢の注文・製作・納品等における新たな流れの確立

#### ●計画作成時の状況・計画内容

昭和 58 年創業の医療用器具製造業。義肢・装具の製造販売を主力事業としている。一般的に、義肢を最初にする際は、医師からの処方を受けて製作しているが、日常生活に戻ってからは医療機関等での適合確認が十分に行われているとは言えず、体に合わない義肢を装着している使用者も多い。

義肢発注の際に使用者から同社を指名してもらうべく、以下の取組を実施している。

- ・各種イベントへの出展や工房の見学会の開催等による顧客との接点の強化
- ・本社内施設を活用した試着・試歩行の実施
- ・使用者の身体的変化に合わせたアフターケアサービスの提供

#### ●計画の成果・感想及び今後の展開

年間の義肢の受注のうち、1 割以上が使用者からの指名による受注となっている。

また、障害を持たない方を含めて多方面への PR に取り組んだ結果、知名度向上により義肢以外の商品についても売上が増加している。

他社との差別化を図るため、今後も業界であまり行われていない取組を積極的に展開していきたい。

今回の計画に引き続き、現在、新たに 2 つの経営革新計画を実行中。こちらについても成果を残しつつ、更なる計画策定も検討したい。

#### 企業概要

所在地：つくば市大白碓 341 - 1  
代表者：横張 和壽  
業 種：医療用機械器具・医療用品製造業

### ② 株式会社いずみや

太陽光発電事業による  
土地活用と地域経済への貢献

#### ●計画作成時の状況・計画内容

昭和 47 年に塗装工事業として創業。その後、建設業として培ったノウハウを活かして不動産事業に進出し、稲敷市周辺において賃貸住宅を運営。

しかし、公共事業の削減により塗装工事の需要が縮減傾向であったほか、不動産事業においても大規模未利用地の保有がネックとなっていたことから、新たな収益事業の立ち上げが求められていた。

以下により太陽光発電事業に進出し、当社未利用地の活用による収益拡大に取り組んだ。

- ・大手売電事業者へ太陽光発電用地を賃貸し、同地の保守管理業務を請負
- ・上記と並行して、自社で太陽光発電設備を導入し、売電事業へ参入

#### ●計画の成果・感想及び今後の展開

太陽光発電事業の売上高は当初の想定を上回り、計画最終年度には不動産事業の売上高を越え、全売上高の約 15% を占めるまでに成長した。

また、計画では想定していなかった太陽光発電施設の建設請負にも取り組み、既存事業である建設業の売上増大にもつながっているとともに、周辺の他社未利用地の収益化にも貢献している。

今後は農業や観光をテーマとした新規事業に取り組み、太陽光発電事業に続く第 4 の事業の柱としていきたい。

#### 企業概要

所在地：稲敷市橋向 1135 - 4  
代表者：村松 卓  
業 種：塗装工事業

### ③ ドリームガーデン株式会社

パーキングガーデンの開発による  
導線強化と収入力の向上

#### ●計画作成時の状況・計画内容

昭和 44 年創業の造園業。ガーデンルームやテラス等の窓の外の空間デザインを行う独自のサービス「ドリームガーデン事業」を立ち上げ、注目を集めている。デザイン力に優れた庭造りに興味を抱く顧客は多いものの、今後の事業の安定には顧客との接点を強化し、ドリームガーデン事業への導線をつくる必要があった。

住居の車庫・駐車場スペースを対象としたパーキングガーデンサービスの開発と提供に取り組む。パーキングガーデンの特徴は以下のとおり。

- ・ 駐車していない時も美しく見える高いデザイン性や、温度低下効果や雨水吸収などの機能性を有する駐車場を提案
- ・ 植物やスタンプを顧客の好みに応じて使用

#### ●計画の成果・感想及び今後の展開

新サービスは初めてマイホームを手にする 30～40 代の顧客からの注文が多く、新規顧客層を開拓することができた。さらに、パーキングガーデンの受注をきっかけに車庫だけでなく家全体の施工の依頼があるなど、既存事業への波及効果も大きい。

現在は、家庭用プールや本格的なバーベキューグリルなどの商品の取扱いを開始し、庭関連のコンテンツを広げている。今後も経営革新への取組を通じ、新たな価値観を提供していきたい。

#### 企業概要

所在地：水戸市大場町 367 - 3  
代表者：田村 大  
業 種：造園工事業

### ④ 株式会社藤岡設計

空き店舗対策として介護福祉分野への進出  
を考える顧客への設立運営支援サービス

#### ●計画作成時の状況・計画内容

昭和 56 年創業の建築設計事務所。市内を中心に官民間問わず数多くの建築物の設計に携わってきた。

こうした中、中学校の解体事業に携わって以来、既存の建築物のリニューアルに関する事業展開を考えるようになり、地域にある空き店舗等を活用した介護福祉施設の設計サービスに取り組むこととした。

当社において、介護分野への進出を考える顧客のニーズに合わせ、「空き店舗の提案」、「建築設計」、「福祉施設に強みを持つ建設会社の紹介」、「工事監理」といった建築工事サービスを、介護分野専門のコンサルタントと連携し、相談サービスを提供する。

#### ●計画の成果・感想及び今後の展開

顧客が希望する条件での空き店舗とのマッチングに難航するなど、計画内容での成約には至っていないが、介護施設の受注を 3 件（改修 2 件、新設 1 件）獲得するなど、関連する知識や実施体制を整えたことで、福祉施設の建設に強みを持つ設計事務所として、同業他社との差別化を図った。

経営革新に取り組んだことで自社の強みを創り出すことができた。今後は既存施設の転用に関するノウハウを活かし、ニーズの高まりつつある一般住宅の空き家管理や改修事業を平成 29 年 3 月より開始する。

#### 企業概要

所在地：石岡市正上内 12 - 1 F1ビル2階  
代表者：藤岡 和雄  
業 種：建築設計業

## ⑤ 株式会社モガキ

### こだわり派コイン精米所の展開

#### ●計画作成時の状況・計画内容

低燃費車の普及や大型SSとの競争の激化を背景とする燃料小売業としての先行不透明感から脱却し、新たな事業展開を図るため、新たにコイン精米所の設置・管理事業を開始。

県南・県西地域を中心に、

- ・ 精米の際に発する熱を冷却する装置を内蔵
- ・ 「ぶづき米」(精米度の粗さを調整した米)は7段階で調整が可能(「無洗米」の精米も可能)
- ・ 水車小屋をイメージした木造の居心地の良い待合スペースを完備

などの特徴を持った「こっとな精米機」を設置。現在、12か所まで設置数を伸ばしている。

#### ●計画の成果・感想及び今後の展開

新分野へ進出する内容であったため、事業実施に当たっては不安も大きかったが、経営革新への取組を通じ方向性を迷うことなく実行できた。今後は県内20か所の設置を目指し、取り組んでいきたい。



#### 企業概要

所在地：石岡市柿岡 1906 - 1  
 代表者：茂垣 雅義  
 業種：コイン精米機運営

## ⑥ ストーン・ビーチ・ラズール

### 地場産フルーツを使用したジェラートの開発と果実生産者との連携販売

#### ●計画作成時の状況・計画内容

新しいメニューの開発による他のレストランとの差別化とともに、食品卸売業としての新たな事業展開を図るため、市内では、イチゴやブルーベリーなど多種のフルーツ栽培が盛んであることに注目し、生産者と協力し、市場に回らない規格外の果物を有効活用したジェラートを開発。

現在、4種類のジェラートを開発し、店内で提供しており、人気メニューの一つとなっている。

また、今後は店内でのデザートとしての提供と併せ、ギフトセットとして市内の直売所等で販売するなど2ルートでの販売に取り組む予定である。

#### ●計画の成果・感想及び今後の展開

次々に新たな取組を行うことで、顧客に愛される店づくりができています。今後も、経営革新を利用しながら、新しいアイデアを実現していきたい。



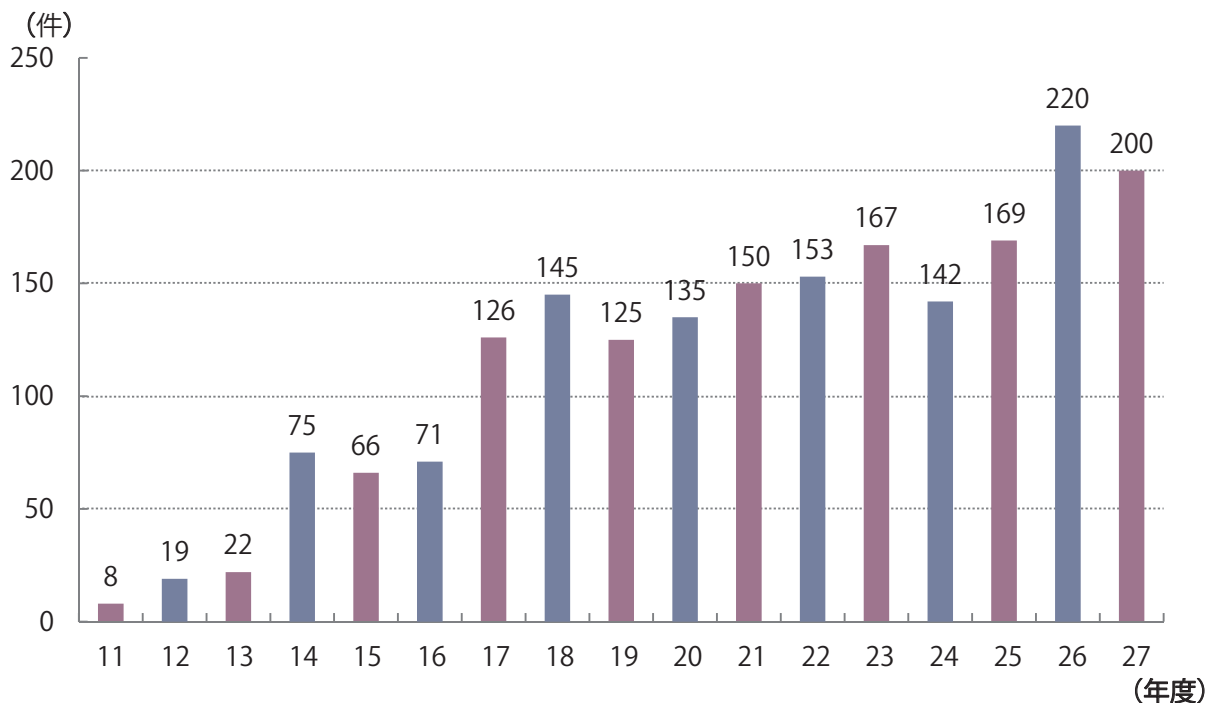
北限みかんのジェラート

#### 企業概要

所在地：日立市十王町伊師 656 - 1  
 代表者：金子 均  
 業種：飲食業

# 参考資料

## ①本県の経営革新計画承認件数の推移（H11～H27）



## ②経営革新計画承認制度への主な意見、感想

計画の目標値に届かない項目もあったが、日々数字を頭に入れて行動したことで目標が達成できた

本業以外の事業にも前向きに取り組めた

事業運営の自信がついた

具体的に数字を出して経営を考えることで、大変勉強になった

計画策定により、資金調達が現実的に考えられるようになった

より長期の経営計画を立てることが可能となった

## ●経営革新計画の申請・問合せ先

茨城県商工労働観光部中小企業課

〒310-8555 水戸市笠原町978-6(県庁16F北側)

TEL 029-301-3560(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商工労働観光部中小企業課のホームページから入手できます。

URL : <http://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](#) をクリック →

[申請書様式](#) をクリック