

元気な企業づくりに経営革新!

令和4年度

「経営革新計画」 事例集



経営革新計画承認制度とは

「新商品の開発」「新サービスの提供」「新たな生産、販売方式の導入」など、新たな取り組みを行い、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

- 事業期間3年～5年の間に(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)の年平均3%の向上及び給与支給総額の年平均1.5%の向上を目指す。



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策定時と変わった。



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 (㈸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みが対象 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5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~R3)

H11~H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3
1,993	255	242	221	169	209	155

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うち、令和3年10月から令和4年9月までの間に計画期間が終了した事業者の中から、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	有限会社楠見材木店(建築材料卸売業)【那珂市】	……	1
02	株式会社G-TECH(自動車小売業)【茨城町】	……	2
03	ライループプロジェクト(その他の製造業)【取手市】	……	3
04	FLOWERNOTE(その他の小売業)【神栖市】	……	4
05	有限会社城北工機(建築材料小売業)【城里町】	……	5
06	株式会社ウッドスタイルホーム (木造建築工事業)【坂東市】	……	6
07	あけぼの洋装店(織物製外衣・シャツ製造業)【坂東市】	……	7
08	有限会社湖月庵(菓子・パン小売業)【筑西市】	……	8
09	株式会社タナカヤ/ジュエリーマーノ (その他の小売業)【桜川市】	……	9
10	月待の滝 もみじ苑(そば・うどん店)【大子町】	……	10
11	さまた接骨院(療術業)【大洗町】	……	11

有限会社楠見材木店

ヒノキ廃材を活用した健康・衛生商品の開発・拡販



計画承認年月：R1.5
 計画期間：H30.7～R4.6（4年間）
 支援機関：那珂市商工会
 所在地：那珂市
 業種：建築材料卸売業
 創業年：昭和9年
 TEL：029-296-0036
 企業概要：創業88年になる材木店。主に建築資材の卸売で県産材を取り扱っている。現在は「Hinoki no Chikara」シリーズ製品の販売に力を入れている。

公式サイト
<https://zaimoku-kusumi.jimdosite.com/>



「事業を通じ、茨城県産材の利用促進につなげたい」

経営革新に取り組んだきっかけ

現在の事業を活かしながら新しい事業をしたい

年々の売上の減少や競合他社との価格競争の激化により、既存事業である建築資材卸売業だけでは利益を確保することが非常に困難と判断し、現在の業務を活かしながらできる新たな事業の必要性を感じました。

そこで、製材の製造工程で出る廃材を活用しようと考えました。

具体的な取組内容

「Hinoki no Chikara」シリーズの販売

廃材を利用し、茨城県産の木材をより身近に感じてもらえるような製品の開発を行いました。ヒノキの消臭効果やリラクゼーション効果に着目した消臭材や入浴剤、まな板、ハンガーなど様々な商品を独自に実験しながら開発し、「Hinoki no Chikara」というブランド名で販売しました。

また、SNSの活用やイベントへの参加により、知名度向上を図りました。

取組みの効果

以前にはなかった販路の開拓に成功

水戸京成百貨店、茨城空港、都内のアンテナショップ「Ibaraki Sense」での販売、水戸ホーリーホックとのコラボ商品の開発等、以前にはなかった販路開拓を行うことができました。ありがたいことに固定ファンがついてくださるようになり、受注数も増えてきています。

現在は、プロスポーツチームやアニメコンテンツとのコラボ商品を開発中です。



▲廃材のチップ

プロ野球チームとコラボしたアイテム▼



代表取締役社長(右)
 澤畑 佳宏さん
 奥さま(左)
 澤畑 理香さん

経営革新に取り組んでよかったこと

自社のステップアップを目指すきっかけ

計画をたてることで、具体的にどのように行動すれば良いかが見えてきました。結果はすぐには出ないかもしれませんが、自社のステップアップを目指す良いきっかけになったと思います。

また、県のお墨付きをもらったことで、取引相手に対して、自信を持って自社の製品をアピールすることができました。

事業者PR

茨城県産材を利用したオーダー商品の受注

木材に様々なデザインの彫刻を施すことができるレーザー加工機を新たに導入し、県産材を利用した卒業記念品などのオーダー商品等の受注に力を入れています！最低ロットは設けておらず、材料持ち込みでの加工も承ります。

自社のオーダー品等を多くの方に知っていただく、使っていただくことで、茨城県産材の利用促進につなげていきたいと思っています。



計画承認年月：H31.3
 計画期間：H30.3～R4.2（4年間）
 支援機関：茨城町商工会
 所在地：茨城町
 業種：自動車小売業
 創業年：平成22年
 TEL：029-292-9966
 企業概要：国内オークションやアメリカで直接買い付けた中古車を修理・調整し、付加価値を付けて販売している。現在はトレーラー販売がメイン。

公式サイト
<https://g-tech-trailer.com/>



「お客様が少年のように趣味を楽しむ。その支援をできるのが楽しい」

経営革新に取り組んだきっかけ

「G-TECH LOSANGELS」を活かした新しい事業を

日本中に車屋さんも多く、また、アメリカ車を扱っているお店も多くあります。これまでは他店との差別化として、販売、整備、カスタムの構築を進めていましたが、安定して利益率を上げていくのが難しいと判断し、当店の強みである、ロサンゼルスにある支店「G-TECH LOSANGELS」を活かした新しい事業を始めようと考えました。

具体的な取組内容

トレーラー販売の開始

友人と遊びに行く際に、毎回遊び道具が増えて「何か便利な物はないかな」と考えていた時に、アメリカでカーゴトレーラーを見つけ、「これは利用しやすい!」と感じて、カーゴトレーラーの販売を開始しました。

「G-TECH LOSANGELS」を通じてトレーラーを輸入し、お客様が車検等で困ることのないよう、アメリカ規格から日本規格にカスタムして販売しました。販売にあたっては、日本人の求める水準に合うよう、全て細かくチェックし、補修してから販売しました。

取組みの効果

全国からお客様が見に来てくれるようになった

コロナ禍や物価高騰、円安等の影響で、輸入が困難な時期もありましたが、輸入業界の停滞を逆にチャンスと捉え、「今のうちに、他社の手が届かないところまで進もう」という気持ちで、コツコツ事業を進めました。

その甲斐あって、今では全国からトレーラーを見に来てくださるお客様がいます。



代表取締役
藤森 毅さん

経営革新に取り組んでよかったこと

次のビジネスへ向けた明確な目標ができた

商工会、担当の先生と話したことで、自社の現状把握やビジネスの見直しができ、次のビジネスへ向けた明確な目標ができました。

事業者PR

目標は、日本で使用しやすいトレーラーを製作すること

日本にトレーラー製作工場を作り、最終的には日本仕様トレーラーの全国販売を目指します。そのための準備として、今は基礎づくりをしっかりと行っています。お客様にアイデアをいただきながら、今後もひたすらコツコツと進めていこうと思います。



▲カーゴトレーラーの外装

カーゴトレーラーの内装▼





計画承認年月：H31.3
 計画期間：H30.1～R3.12（4年間）
 支援機関：取手市商工会
 所在地：取手市
 業種：その他の製造業
 創業年：平成27年
 TEL：なし
 企業概要：環境とお肌に優しい石けんを開発し、販売している。素材はすべて自然素材にこだわっており、アレルギーや敏感肌の方に多くご利用いただいている。

公式サイト
<https://railoo.jp>



「ココロとカラダにやさしい石けんを広めたい」

経営革新に取り組んだきっかけ

「環境とお肌に優しい」という特徴をアピールしたい

計画前は、化粧品ではなく雑貨としての固形石けんの製造販売事業をしていました。しかし、雑貨では最大のアピールポイントである「環境とお肌に優しい」という石けんの良さを伝えることができないため、新製品として化粧品扱いの「全身使える石けんシャンプーと酸性リンス」を製品化する事により、新規顧客の開拓を図ろうと考えました。

具体的な取組内容

全身使える石けんシャンプー「Railoo(ライルー)」の開発

お肌の弱い方をターゲットとし、100%の天然由来素材からできた、全身に使える石けんシャンプー・リンスを開発し、「Railoo(ライルー)」という名前でブランディングを行いました。

また、ウェブショップ機能が備わったウェブサイトを作成し、ウェブ販売を開始しました。ウェブサイトは製品の販売だけでなく、石けんの歴史や、石けんシャンプーのコツについての記事を掲載し、初心者でも楽しめるような石けんについての情報サイトとしての構築を行いました。

取組みの効果

少しずつファンが増えている

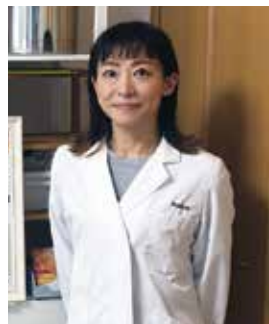
計画に取り組んだ結果として、ウェブ販売開始初日から製品の売上を少しずつ伸ばしています。

また、当社の石けんは化学物質が入っていないので、「お子さんと一緒に使える」と評判で、少しずつファンが増えてきていると感じています。



▲作業の様子

石けんシャンプー・リンス「Railoo(ライルー)」▼



代表
 稲葉 裕美さん

経営革新に取り組んでよかったこと

個人事業主に特におすすめしたい

中小企業診断士の方、商工会の方と共に計画を立てることにより、頭の中で考えていたことが整理され、具体的な取組内容を計画書に落とし込むことができました。

個人事業主の中でも、一人で事業を行っており、人に相談する機会が少ない方に特におすすめしたい制度です。

事業者PR

「Railoo」のシリーズ展開と販路拡大

「Railoo」は現在、女性向けの液体石けんシャンプー・リンスですが、今後は男性用や固形石けんといったシリーズを展開し、卸売も視野に入れて販路拡大を狙っていきたく考えています！



計画承認年月：H29.11
 計画期間：H29.1～R3.12（5年間）
 支援機関：神栖市商工会
 所在地：神栖市
 業種：その他の小売業
 創業年：平成26年
 TEL：080-1387-0788
 企業概要：今回の経営革新を機に、花屋・カフェ・教室の融合店をオープン。特にプリザーブドフラワーは、オリジナルデザインや製作品質について、高い評価を受けている。

公式サイト
<https://flownote87.com/>



「目の前のことをコツコツやるだけ」

経営革新に取り組んだきっかけ

本格的な事業展開を目指して

もともとは自宅でプリザーブドフラワーの製造販売（通信販売）を行っていましたが、利用客数が少なく収益を確保できていないことが課題でした。

子供が大きくなって子育てに余裕が出てきたこと、実母が事業を手伝ってくれるようになったことがきっかけで、本格的な事業展開を目指して、子育て世帯が趣味を楽しめるような花屋・カフェ・教室運営の融合店の開店に取り組みました。

具体的な取組内容

ランチ付きレッスンの提供・積極的な営業活動

色にこだわった、他店にはないフラワーアレンジメントの提供を行ったほか、カフェとの融合店であるという特徴を活かし、ランチ付きのフラワーアレンジレッスンなどを行いました。

また、積極的に営業に赴き、小・中学校やハウスメーカーなどの近隣施設や企業との関係を作ることによる販路拡大を行いました。加えて、店舗外でのレッスンの実施や、SNSへの毎日投稿などによる知名度向上に取り組みました。

取組みの効果

来店者から喜びの声

コロナウイルスの影響により、人を集めてのレッスンが困難になったことで、計画どおりにいかないところもありましたが、その分、1人1人のお客様に親身に向き合うことができました。現在は「住宅街の中でゆっくり落ち着けるスペースを提供してもらえ」と、来店者から喜びの声をいただいています。

FLOWERNOTE



代表
 野手 智代さん(右)
 お子さん(左)

経営革新に取り組んでよかったこと

事業を継続していく上での強みになる

専門家や商工会の方々から情報提供・支援のアドバイスをたくさんいただいたことで、スムーズに事業に取り組むことが出来ました。自分の状況、周りの状況を把握することができ、事業を継続していく上でとても強みになるので、多くの方に計画作成をお勧めします。

事業者PR

オーダーに合わせたプリザーブドフラワーの提供ができる

当店のプリザーブドフラワーは全て店で製作しているオリジナルの作品で、お客様のオーダーに合わせた商品を提供できるため、大変好評をいただいています。

また、今後はカフェスペースの使い方を工夫していきたいと考えています。例えば貸店舗など、今の形にこだわらず、新しい利用方法を模索することで、事業の輪を広げていきたいです。



▲カフェ内装

店のアイコンにもなっている
 看板商品の虹色の生花▼



▲プリザーブドフラワーのアレンジメント(左上)
 と生花のアレンジメント(右下)



計画承認年月：H31.3
 計画期間：H30.9～R4.8（4年間）
 支援機関：城里町商工会
 所在地：城里町
 業種：建築材料小売業
 創業年：昭和55年
 TEL：029-289-4111
 企業概要：建設・建築機械等の販売・修理を行っている。チェーンソーシェア世界ナンバーワンのドイツの「STIHL社」の茨城初の認定ショップであり、その他のプロツールの取扱いについても定評がある。

公式サイト
<http://jouhoku-kouki.co.jp/>



「機械の使い方、面白さを、安全性と一緒に伝える」

経営革新に取り組んだきっかけ

一般のお客様を開拓したい

これまで、当社は職人さん向けの店舗として認知されており、客層もほぼ100%職人さんでした。そこで、一般のお客様も開拓していこうと考え、機械工具を利用することが多いであろう「アウトドア志向が強いお客様」が来店可能な店づくりを目指しました。

具体的な取組内容

アウトドア向け商品の充実と一般客向けの情報発信

店頭に出店グッズを置くようにしたほか、ガーデニングを女性でも気軽に行うためのツールとして、バッテリー内蔵タイプの刈払機など、いわゆる「お庭家電」の取扱いを充実させました。

また、ホームページのリニューアルやSNSツール等の活用による情報発信や、アウトドアイベントに参加して商品を実際に使用してもらうなど、一般の方の目に触れるような活動を積極的に行いました。

取組みの効果

客層の約3割が一般客に

コロナの影響によるおうち時間の増加も相まって、お庭家電や薪割り機といった、生活に根付いたアウトドア用品の売れ行きが好調でした。

また、SNSやイベントでのつながりが来客につながることも少しずつ増えており、経営革新の効果を感じています。現在では、これまでほぼ100%職人さんだった客層の約3割が一般のお客様になりました。



▲店頭のアウトドアグッズコーナー

アウトドアイベント(2019年)の様子▼



代表取締役
 関 晴彦さん

経営革新に取り組んでよかったこと

予想していなかった需要まで拾うことができた

目標に向かって動いた結果、色々なことに取り組むことができ、当初予想していなかった需要まで拾うことが出来ました。目標に到達できないところもありましたが、新たな需要や顧客にアプローチできたことで、当社の事業全体として良い方向に進んだと感じています。

事業者PR

若い職人さんとの付き合いを増やしたい

職人向けツールの品揃えは他店に負けない自信があります。機械の購入からアフターフォローまで対応しているほか、ホームセンター等で購入された機械の修理も行っています。

今後は、減少している若い職人さんとの付き合いを増やすことで、業界や地域を盛り上げることにも力を入れていきたいです。



計画承認年月：H30.11
 計画期間：H29.11～R3.10（4年間）
 支援機関：坂東市商工会
 所在地：坂東市
 業種：木造建築工事業
 創業年：昭和40年
 TEL：0297-21-3388
 企業概要：「お客様の思いを形にする家づくり」をモットーに、新築住宅・リフォーム工事を行っている。最初の相談から施行後のアフターフォローまで一貫して提供。

公式サイト
<https://woodstylehome.com/>



「ペットを飼う負担の軽減により、飼育放棄の減少を目指す」

経営革新に取り組んだきっかけ

同業他社との差別化を図る

一般的なリフォームでの差別化が難しくなっている中で、同業他社と価格以外での差別化を図る必要がありました。そこで、当時、常連のお客様から相談をされることが多かった、ペット向けのリフォームに着目しました。

もともと、代表者家族や従業員に動物愛好家が多かったこともあり、ペットと暮らしやすい家づくりの実現によって、社会問題である飼育放棄の減少を目指したいと考え、ペット共生住宅サービスの提供を開始しました。

具体的な取組内容

ペットに合わせたサービスの提供

顧客へのヒアリングを特に重視して、ペットの習性・癖・性格などに合った各種サービスの提案をすることで、他社にはないサービスの提供を心掛けました。

また、室内飼育ペット向けの住宅サービスや情報を周知するため、パンフレットやチラシを作成し、お客様が実際に導入するイメージを持ちやすくしました。

取組みの効果

通常工事の受注につながる

「ペット向けリフォーム」という新たな需要が開拓できたほか、良い口コミが拡散され、通常のリフォーム工事や新築工事の受注にもつながりました。

今までは、新築工事やリフォーム工事をメインに動いていましたが、新築住宅でのペット用ドア・ネコ用ステップ取り付けを希望されるお客様が増えました。



▲作業の様子

猫用住宅の施工例▼



代表取締役
 真中 康さん

経営革新に取り組んでよかったこと

仕事の幅が広がった

小さな企業ですが、経営革新に取り組んだことにより、ペットを飼っているお客様との会話が増え、仕事の幅が大分広がりました。会話を通じ、お客様との信頼関係もさらに良くなったと実感しています。

事業者PR

アウトドア用物置やガレージの提供を開始予定

現在はありがたいことに、たくさんのお問合せがあり、新規注文にお時間をいただいているところです。今後は、会社の基盤を整え次第、お客様からの要望が多かった、アウトドア関連の物置やガレージの提供を開始したいと考えています。



計画承認年月：H30.12
 計画期間：H30.1～R3.12（4年間）
 支援機関：坂東市商工会
 所在地：坂東市
 業種：織物製外衣・シャツ製造業
 創業年：昭和28年
 TEL：0297-35-1065
 企業概要：オーダーメイド中心の縫製業を営み、女性向け衣料を中心に衣料関係全般のほか、学生衣料全般も取り扱っている。

公式facebook
<https://ja-jp.facebook.com/bando.akebono/>



「子どもの成長を感じられるのが、学生服屋の楽しみ」

経営革新に取り組んだきっかけ

地域の学校関連サービス店との連携・共存をしたい

もともと、学生服関連事業は当社の主力部門であり、今後も維持・強化していく必要がありました。

そんな中、入学準備をしているお客様から「どこで何をどのくらい買ったらいいかかわからない」といった声をよく聞きました。取扱店の廃業などもあり、今後は当社が必要の受け皿となることで、地域の学校関連サービス店との連携・共存をしたいと考え、経営革新に取り組みました。

具体的な取組内容

入学準備品の取扱い強化・中古学生服の販売サービス

学用品販売は変化が少なく思われがちですが、生徒たちは学校規則の範囲内で好みのものを選ぶため、毎年必要とするものが少しずつ変化します。対応した商品の取扱いの見直しを行ったほか、来店されたお客様に各販売店の情報などを提供し、「とりあえずあそこに行くと教えてもらえる」という対応に努めました。

また、制服はすぐに使えなくなるわけではないので、お客様から中古制服を預かり、リユースやリフォームをして販売するサービスを実施しました。

取組みの効果

利益率の改善につながる

計画を実施するにあたり、メーカー・学校・同業者・顧客との関係における当社の立ち位置や関係性を再認識できました。

苦戦する場面もありましたが、それらを踏まえて仕入れや商品展開の見直しを行ったことで、お客様からの反響も大きく、最終的には学生服関連事業の利益率の改善につながりました。



▲入学準備品コーナー

作業場の様子▼



経営革新に取り組んでよかったこと

第三者のお墨付きを得られる

計画策定をすることと同時に県の承認を受けることで、第三者のお墨付きを得ることが可能になりました。

従来は、決算書や申告書から実績に対する方向性を検討していましたが、別の目線から方向性を検討することが可能になりました。

事業者PR

洋裁教室の開始

ファッションに興味のある方が作りたいものを作る技術を身に付けられるよう、洋裁教室を開始しました。「作るものを決めず、生徒さんの作りたいものの作り方を教える」というスタンスがご好評をいただいております。



代表
 倉持 昌弘さん



計画承認年月：H30.3
 計画期間：H29.9～R4.8（4年間）
 支援機関：下館商工会議所
 所在地：筑西市
 業種：菓子・パン小売業
 創業年：昭和21年
 TEL：0296-22-2513
 企業概要：自家製餡・自社製造の和菓子販売店。看板商品の「館最中」は、全国菓子大博覧会にて、昭和52年に名誉大賞を受賞した。

公式サイト
<https://kogetsuan.com/>



「茨城県産素材の良さを広めていきたい」

経営革新に取り組んだきっかけ

販路を全国へ拡大したい

高齢化に伴い、当店が位置する商店街の賑わいが少しずつ薄れており、店舗での集客が難しくなってきたことで、茨城県西地域から商圏を拡大していく必要性を感じていました。

そこで、販路を全国へと拡大していきたいと考え、経営革新計画に取り組みました。

具体的な取組内容

パッケージの改良・新商品の開発

販路拡大を行うにあたり、当社の商品を初めて見るお客様でも中に何が入っているかがわかり、手に取りやすいよう、パッケージの改良を行いました。

また、他県の消費者でも茨城県のお菓子だとわかるような、地域性を訴求した新商品の考案を行い、当社の人気商品である「きぬのまゆ玉」に茨城県産の猿島抹茶を配合した「きぬのまゆ玉 贅沢抹茶」や笠間の栗を使用した「福は栗」という商品を開発しました。

取組みの効果

全国、そして海外への販路拡大に成功

今回の経営革新計画では、様々な商品のパッケージ改良を行いました。特に新規開発した「きぬのまゆ玉9個入り」のパッケージは「IBARAKI DESIGN SELECTION 2020」でシリーズ認定されました。

また、県内のショッピングセンターやスーパーだけでなく、駅のお土産品販売店や、他県の百貨店でも当社の商品を販売してもらえるようになりました。現在ではインターネット販売を通じて、海外からも定期的に注文をいただいています。



代表取締役社長
上野 貴則さん

経営革新に取り組んでよかったこと

事業を振り返る良いきっかけ

計画を作るのは大変でしたが、作成にあたっては商工会や商工会議所で支援してもらえ、県と内容のブラッシュアップを行ったことで、結果的に、事業を振り返る良いきっかけになりました。知事の名前入りの認定書が貰えるのもなかなかできない経験ですし、一度やってみるのがいいと思います。

事業者PR

日本赤十字社への寄付

当店では、商品の売上の一部を日本赤十字社茨城県支部に寄付しています。平成27年の関東豪雨の際に救援物資を届けに来ていたのを見て関心を持ち、赤十字社の活動資金が近年減少していると知って始めました。

この活動は、経費もそこまでかからず「できることから」社会貢献ができますし、企業価値を高めることにもつながりますので、ぜひ多くの事業主さまにおすすめします。



▲きぬのまゆ玉(上:旧、下:新)

笠間の栗を使用した「福は栗」▼





計画承認年月：H31.1
 計画期間：H30.9～R4.8（4年間）
 支援機関：桜川市商工会
 所在地：桜川市
 業種：その他の小売業
 創業年：明治37年
 TEL：0296-75-3108
 企業概要：宝石貴金属の小売のほか、呉服やブライダル事業も行っている。店内に宝飾品の工房があり、デザイン・商品製造から修理、リフォームまで、きめ細やかな対応が可能。

公式サイト
<https://tmano.com/>



「地域の人と一緒に、テーマを絞って遊ぶイメージで」

経営革新に取り組んだきっかけ

店内工房の強みを活かしたい

近年、近郊に大手ショッピングセンターができたことで、売り上げが落ち込んでおり、差別化が必要な時代だと感じていました。

そこで、仕入れた商品を売るだけではなく、「店内工房があり、腕の良い職人がいるジュエリーショップ」という強みを活かし、店内での製造・販売を本格的に開始しました。

具体的な取組内容

「山桜」のジュエリーシリーズの展開

ローカルブランドとして大手ジュエリーショップとの差別化を図るため、桜川市の地域資源である「山桜」に着目しました。観光客向けのお土産品として、山桜のプチジュエリーや合格ストラップを製作したほか、日本の伝統工芸とコラボし、「桜川七宝」や「万葉桜」といったジュエリーのシリーズ展開を行いました。

取組みの効果

コロナ禍においても、全体の売上は増加

山桜のジュエリーは人気で、インターネットを通じた販売が少しずつ増えてきています。コロナ禍でセレモニーが減る中、店頭販売は引き続き苦戦中ではありますが、少しずつファンを獲得しています。

店頭に来られたお客様からは「ここにしかない商品なので良い」と喜ばれることも多く、うれしく感じています。



▲合格ストラップ
 「桜川七宝」シリーズの1つ「白雲桜」▼



伝統工芸作家
 森千鶴子先生
 白雲桜
 Classic type

経営革新に取り組んでよかったこと

変化する時代に対応していく姿勢を学んだ

専門家の意見を受けることで、ニーズの掘り起こしやテーマの考案など、客観的に自店を分析することができました。計画どおりにいかないこともありましたが、常に変化する時代に対応していく姿勢を学べました。

事業者PR

ステンレス製ペットメモリアルスタンド(位牌)の販売

現在はジュエリーの発展形として、ステンレス製品に力を入れています。特に、遺骨を収納できるモダンなステンレス製のペットメモリアルスタンド(位牌)がおすすめです。洋風のリングにも置くことができるため、日常の中でペットを偲びたい方にぜひご購入いただきたいです。



代表取締役
 田中 一成さん



計画承認年月：H31.3
 計画期間：H30.1～R3.12（4年間）
 支援機関：大子町商工会
 所在地：大子町
 業種：そば・うどん店
 創業年：昭和59年
 TEL：0295-72-3993
 企業概要：常陸秋そばと天然水を使用した自家製粉の蕎麦と、自家焙煎珈琲が売りの飲食店。「月待の滝」という、全国でも珍しい裏から見る事ができる滝が私有地内にある。

公式サイト
<https://momijien.com/>



「月待の滝と水を活かすことをコンセプトに」

経営革新に取り組んだきっかけ

当店の良さをもっと多くの人に知ってもらいたい

当店は、月待の滝に近いという立地上、これ以上厨房を大きくすることができないため、行列ができて売上は頭打ちという状態がかねてからの課題でした。

今回の計画以前にも、お土産品の開発・販売に取り組んできましたが、当店の良さを知ってもらうにはまだ不十分であると考え、新たなお土産品開発に取り組みました。

具体的な取組内容

友達間で楽しめるお土産「空気の缶詰」の開発

お客様が友達間で楽しめるような商品として、月待の滝の空気を入れた「空気の缶詰」の開発・販売を行いました。缶詰の中には、滝裏の空気とおみくじを入れるようにし、開けたときに現地の雰囲気を味わえるようにしました。

また、パワースポットとしての月待の滝を前面に売り出した「黄金の玉手箱」という缶詰も開発しました。この商品は、お客様に目標を設定してもらい、「叶うまで開けてはいけない」というルールを作って販売しています。

取組みの効果

売上向上や、月待の滝のPRにつながった

もともと「空気の缶詰」は、来店していただいたお客様に、ご友人との話題にしていただけのようなアイテムとして開発したもので、この商品自体の売上はそれほど見込んでいなかったというのが正直なところです。

結果として、来店されたお客様の間やSNSで少しずつ話題になっていることから、当初の狙いどおり、滝の特徴のPRや来店者の増加につながったと実感しています。



▲月待の滝

今回開発した「空気の缶詰」▼



代表
 大関 仁さん(左)
 後継者
 大関 銀次郎さん(右)

経営革新に取り組んでよかったこと

心強い気持ちになる

経営革新計画の良い点は、頑張ろうとしている人の背中を押してくれることです。計画が承認されることで、「県から全面的に応援されている」という心強い気持ちになり、「また新しいものを考えよう」という気持ちにもつながりました。

事業者PR

新事業の開始 / 新しいお土産品の開発

当店は全国的にも珍しい裏側から見る事ができる滝と、長い年月をかけて育ててきたもみじが売りで、来店されたお客様にその雰囲気を楽しんでいただく自信があります。

今後は後継者に事業を承継し、自分は新事業を始めようと考えています。後継者は新しいお土産品等の開発を検討中です。



計画承認年月：H31.3
 計画期間：H30.1～R3.12（4年間）
 支援機関：大洗町商工会
 所在地：大洗町
 業種：療術業
 創業年：平成18年
 TEL：029-267-0320
 企業概要：柔道整復師として都内の救急病院で約10年勤務し経験を積んだ後、接骨院を開業。鍼灸マッサージ師の現有人材を活かし、現在は鍼灸マッサージサービスも提供している。

公式サイト
<https://samata-bs.com/>



「『急性期から慢性期まで』を超えて、お客様の生活に寄り添う院を目指す」

経営革新に取り組んだきっかけ

新部門の創設による集客力の向上を目指したい

高齢化や人口減少に伴い、来院患者数が減少傾向にある中で、さらなる集客を図るためには、これまでにない新しい事業の軸を打ち出す必要があると考えていました。

そんな中、多くの患者様が日常の困りごとや悩みを抱えていることに着目し、そのような方を助けたい、と考えたことがきっかけとなり、経営革新に取り組みました。

具体的な取組内容

困りごと解決サービス「さまた接骨院お手伝い係」の開始

患者様の生活での困りごとを解決する「さまた接骨院お手伝い係」というサービスを開始しました。患者様が施術に訪れた際に相談を受け、買い物の付き添いや草刈り等を行いました。また、土木建築業の経験を持つ父の技術を活かし、大工仕事から植木の手入れ等、一般の方ではできないような幅広い相談に対応しています。

当院での対応が困難な場合についても、相談を断ることはせず、近隣業者を紹介し、地域の発展につながるようにしました。

取組みの効果

一度利用してもらったことで、定期的なりリピートにつながった

当初は、接骨院に工事等を依頼することが思い浮かばないからか、認知度の向上を図ることに苦労しましたが、一度サービスを利用していただくことで定期的なりリピートにつながりました。

患者様からの相談がない時期には、商店街や付き合いのあった会社にお手伝いとして出向いていたため、安定した収益がありました。



▲施術中の様子

施術用ベッド▼



代表
 佐間田 仁さん

経営革新に取り組んでよかったこと

現有資源を活用した取組ができた

経営革新計画を策定することで自院の課題を認識し、その課題に対し、現有資源（人材、資材、設備等）を活用して、資金を掛けずに新たなサービスの提供や取組が出来たことが良かったところだと思います。専門家からアドバイスが貰えるところもありがたかったです。

事業者PR

鍼灸マッサージにも対応

当院は急性期から慢性期、ひいてはおうちのことまで寄り添えることが強みです！また、通常の施術だけでなく、鍼灸マッサージにも対応しております。どなたでも気軽にご相談ください。



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



古紙パルプ配合率50%再生紙を使用