

元気な企業づくりに経営革新！

「経営革新計画」

事例集



令和3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（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）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……………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3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～R1）

H11～H26	H27	H28	H29	H30	R1
1,793	200	255	242	221	169

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…………… 31.7%

【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…………… 62.1%

○客観的評価が可能になった…………… 33.7%

【経営全般について】

○中・長期計画の立案が可能となった…………… 41.4%

【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…………… 37.4%

○知名度・信用力が向上した…………… 36.5%

※承認企業 543 社による複数回答（令和2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2年9月までに計画期間が到来した19社の協力を得て、経営革新計画の取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

01	リューシュブンカムラ／ウェディングマリア部門（繊維衣服製造業）	1
02	株式会社プロジェクト茨城（映像製作業）	2
03	株式会社茨城荷役運輸（一般貨物自動車運送業）	3
04	株式会社江戸てん（和装製品製造業）	4
05	有限会社塚田商店（食品製造業・小売業）	5
06	Smart Solutions 株式会社（情報サービス業）	6
07	株式会社くらぜん（肥料・農薬・農業資材販売業・農業）	7
08	篠崎豊店（豊製造業・販売業）	8
09	有限会社秋山食品（食品製造業）	9
10	静楓 結いのはな（生花業）	10
11	株式会社アロー住建（木造建築工事業）	11
12	ハッピーわんず（ペットサロン）	12
13	鈴木自動車（自動車整備業）	13
14	有限会社ヤマコー畑岡幸助商店（陶器小売業）	14
15	スコールドルフィン（洋菓子製造業・販売業）	15
16	有限会社プラックス（プラスチック製品製造業）	16
17	有限会社鹿島自動車ガラス（自動車ガラス修理業）	17
18	ヘアサロン AKIRA（理容業）	18
19	キャリーヌ（ペットトリミングサロン）	19



リューシュブンカムラ / ウェディングマリア部門

DATA

代表者 川澄 信子
業種 繊維衣服製造業
TEL 029-244-3268
計画承認年月 H29.12
活用した支援策 なし

所在地 水戸市
創業年 昭和 63 年
URL <http://www.wedding-maria.com/>
計画期間 H29.1 ~ R1.12 (3 年間)
支援機関 水戸商工会議所

企業概要

昭和 63 年創業。県内でも数少ないオーダーメイド商品を提供しているお店で、お客様のご要望に合わせてデザイン画を描くことから始めるウェディングドレス、ステージドレス、礼服等を製作しています。

経営革新に取り組んだきっかけ

「オリジナル婚」への需要が高まる中で、オーダーメイドのドレスに興味を持つお客様は多いものの、値段が高い、製作に時間がかかるなど「敷居が高い」というイメージを持たれることが多く、そのイメージを覆すために経営革新に取り組もうと思いました。

具体的な取組内容

「短期・低価格・自分らしさ」をコンセプトに、オーダーメイドのオリジナル感を損なわずに、少ない工程で製作できるセミオーダーの仕組みを確立するとともに、お母様やおばあ様の着物を使って作る「着物ドレス」を販売しました。

また、ドレスの製作過程や花嫁の心情など大切な時間を記録したムービーを製作・販売することにより、「コト消費」としてのドレスという新たな価値も提案しました。



取組みの効果

ドレス製作ムービーが非常に好評で、売上の向上につながっています。また、家族の着物を使用して家族への感謝の気持ちを表現できる、世界に一着しかない「着物ドレス」に予想以上の満足と価値を感じてもらえることができ、花嫁だけでなく、そのお母様のドレスのオーダーにもつながりました。



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

現場での短期的な経営に、つい振り回されてしまうことも多いと思います。会社の今後をどう見据えていくのか、経営の視点をどこに持っていくのか、一人だけで考えながら経営を進めるのは大変ですが、経営革新計画に取り組むことで、商工会議所の方の知恵もお借りしながら、客観的・長期的な事業の見直しができると感じています。



株式会社プロジェクト茨城

DATA

代表者	金澤 大介	所在地	笠間市
業種	映像製作業	創業年	平成 24 年
TEL	0296-71-5166	URL	https://p-ibaraki.com/
計画承認年月	H28.12	計画期間	H28.4 ~ R2.3 (4 年間)
活用した支援策	なし	支援機関	笠間市商工会

企業概要

「HAZAN」の製作委員会、映画「桜田門外ノ変」オープンロケセットスタッフ等が集い起業しました。笠間市のフィルムコミッション業務や筑波海軍航空隊記念館の運営などの業務委託を受けています。



経営革新に取り組んだきっかけ

体験者を中心とした戦争記念館の運営は、関係者の高齢化等の要因により年々事業の縮小が予想されていました。そこで、施設の運営管理で蓄積したノウハウや独自のコンテンツを活用し、入館料以外の収入を拡大していくために経営革新に取り組みました。

具体的な取組内容

まず、独自コンテンツである海軍史跡のロケ活用やグッズ製作等により、入館料以外の収益拡大を図りました。



さらには映像製作技術やロケ支援のノウハウを活用し、フィルムコミッションに関連して県内のロケ地

を巡るツアーを組んだり、ノベルティやオリジナルグッズを製作・販売しました。ロケ地域と幅広くコラボして商品化することで、地域の魅力向上へとつなげていきました。



取組みの効果

グッズ販売事業は社内においても中核を担う部署へと成長、会社全体の売上は2倍に拡大しました。全国からコラボ商品をご購入いただいているだけでなく、これらをきっかけに直接ロケ地域に足を運ばれる方も増加していることから、協力地域の魅力を街へ還元できる取組みへと成長しました。また、利用者だけでなく、関係先を含む社外からの信頼が開始時に比べて飛躍的に向上したと感じています。

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

自社の取り組むべき方向性が定まり、経営戦略に基づいた運営を行うことができました。

計画期間中に外部環境の変化がありましたが、計画によって明確になった自社の理念や目標を軸として見直しを行い、手法を変化させたことで、これまでの4か年、常にほぼ目標通り達成することができました。本計画は経営の指針となるもので、期間中はバイブルの様に何度も読み返しました。当社の従来の経営方針のままではこの4か年の実績は残せていなかったと思います。とても良い機会をいただきました。



株式会社茨城荷役運輸

DATA

代表者 雨谷 一字
業種 一般貨物自動車運送業
TEL 029-291-0009
計画承認年月 H27.10
活用した支援策 高度化融資制度、県制度融資
中小企業信用保険法の特例

所在地 東茨城郡茨城町
創業年 平成16年
URL <https://ibarakiniyaku.com/>
計画期間 H27.7～R2.6(5年間)
支援機関 水戸商工会議所

企業概要

当社は、関東甲信越エリアから東日本全域を中心に企業間の運送業務を行っており、様々な複合輸送サービスや海外輸出入など、幅広いサービスを提供しています。

運送事業以外にも、倉庫業運営事業や荷造梱包の運送における倉庫管理業や倉庫荷役業を行っています。

経営革新に取り組んだきっかけ

創業すぐに入った水戸商工会議所の会報誌などの案内で、自社の現状を分析し、中長期的に計画する経営革新計画のメリットを知りました。

また、運送業務に特化している当社では、運賃の価格競争にさらされるなど、厳しい壁に直面していたため、実際に経営革新計画に取り組むことで自社の5か年計画の数値目標を決めました。



具体的な取組内容

お客様からのご要望を一元化し、当社で完結できる物流ソリューションシステムの開発を行いました。お客様とのやり取りの中で、現状に合わせた物流環境を提案し、配送や倉庫の管理運営、荷捌き業務等を一括で請け負いました。そのために、各業界との業務協定の締結や、物流ソリューションサービスによるパッケージ料金設定を行いました。

取組みの効果

物流ソリューションサービスによる時間的、経済的なコスト減をアピールし、お客様にあった提案営業がしやすくなり、会社を再評価してもらうことができました。

また、一括契約を結ぶことで、スケジュール管理がしやすくなり、スポットでは逃していた機会を獲得できたり、お客様と長いお付き合いをさせていただくことへと繋がりました。

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

5か年計画の数値目標を高めに設定したことで、年度ごとに自社の立ち位置を認識しながら、次年度の数値を細かく確認し来期の目標を立てることができました。

また、取引会社及び金融機関からの信用度がアップし、さらに事業の将来性を多くの方々にご理解頂けました。自社の基軸となる事業計画の作り方が勉強できる良い機会となりました。





株式会社江戸てん

DATA

代表者	穴沢 あけみ	所在地	取手市
業種	和装製品製造業	創業年	平成17年
TEL	0297-85-2096	URL	https://edoten.com/
計画承認年月	H30.3	計画期間	H29.10～R2.9(3年間)
活用した支援策	なし	支援機関	取手市商工会

企業概要

当社は和装製品の製造業として、アパレル・履物メーカーと協力しオリジナル商品を製造しています。自社の商品は、日本の伝統的な製品を高品質で提供するため、プリントではなく抜染という技法を主に取り入れて製作しております。



経営革新に取り組んだきっかけ

売上が横ばいであるだけでなく、夏の繁忙期と冬の閑散期には5倍の差があり、年間を通した売上高の平準化が当社の課題でした。季節商材ということもあり、商品を増やすのではなく、販売先を増やすことに注力し、海外展開による販売強化を図りました。

具体的な取組内容

以前から海外からの問い合わせが多く、需要の高さを感じていました。そのため、抜染手法ができる大型機械を導入し、海外向けに日本伝統のアパレル和装に特化した高付加価値の商品の開発を行いました。

海外向け商品は日本用デザインとは別に、派手な色使いやサイズは4L・5Lを多めに展開、バリエーションを増やしました。手間がかかり生地は品質の均一化が難しいため、



抜染で提供している事業者は少ない中、大型機械の導入と蓄積したノウハウから、オリジナルの抜染商品を一枚から提供できるようになりました。その結果、在庫をあまり持たずに、売上高を3倍に増やす事ができました。



取組みの効果

現在、アメリカ・ヨーロッパと販路を広げ、海外の販売割合は30%を占めています。

また、課題であった冬の閑散期に海外展開を強化したことで、売上高の向上だけでなく、平準化を図ることができました。生産性を高めたことで、大手アパレルメーカーから仕事の引き合いが多くなり、相乗効果も多く感じます。

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

3年後、5年後と先を見据え、自社の核となる事業や技術を再認識するとともに、設備投資についても使いこなせるのか、売上が見込める市場のかなど幅広い経営のシミュレーションができ、経営の方向性が明確になりました。その結果、計画と現状にずれが出てきた際に修正、調整するための具体策の立案ができるなど、素早い経営判断ができるようになりました。



素早い経営判断ができるようになりました。



有限会社塚田商店

DATA

代表者	塚田 英樹	所在地	筑西市
業種	食品製造業・小売業	創業年	昭和 39 年
TEL	0296-37-6802	URL	https://www.rakuten.co.jp/tsukada/
計画承認年月	H28.9	計画期間	H28.3～R2.2 (4 年間)
活用した支援策	県制度融資	支援機関	筑西市商工会

企業概要

当店は、長年培ってきた地元の市場や農家からの仕入ルートを活かした、新鮮な農産物と手づくり惣菜が人気の地域密着のスーパーマーケットです。



経営革新に取り組んだきっかけ

今後、自社が生き残っていくためには①地域密着スーパーとして存在感や特徴を出していくこと②スーパー部門以外の収益獲得策を模索していくことが重要になると考え、経営革新計画を策定しました。



具体的な取組内容

茨城の特産品である干し芋の認知度向上による需要の高まりに対し、冬場に供給が不足している状況に着目して、自社製干し芋・干し芋加工品の開発に取り組みました。

自社工場を設置することで、通常冬場に流通する干し芋を、通年で製造・販売できる体制を整えました。計画を実行するうえで、生産量の拡大と販

売額の増加をどのように図っていくのかタイミングの見極めに苦労しました。

取組みの効果

計画当初はスーパー内の専門ブースでの販売を計画していましたが、取り組むなかで新たにECサイトで自社の干し芋の販売を開始しました。初めはアクセス数が伸びず、苦戦しましたが、EC販売について研究し、ページ作成を強化したことで効果的なアピールができるようになり、売上が大幅に向上しました。

自社商品のブランド化により、今までのスーパー部門に加え、干し芋製造・販売という新たな事業の柱を構築することができ、経営の強化を図ることができました。

今では他県からも干し芋の購入に足を運んでいたが、地域のお客様だけでなく、多くの方にご利用いただくことで、販路の拡大につながっています。

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

経営革新計画を策定したことにより、今後の自社の進む方向性が明確になりました。今まで取り組んだことのない業務や生産、販売方法等に苦労することが多かったですが、新しい分野にチャレンジするためには臨機応変に対応することが大切であると分かりました。





Smart Solutions 株式会社

DATA

代表者	プレーヴェ ティル	所在地	つくば市
業種	情報サービス業	創業年	平成 25 年
TEL	029-896-6602	URL	https://smt-sol.jp/
計画承認年月	H27.4	計画期間	H26.11 ~ R1.10 (5 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

当社は研究機関からの請負による科学技術計算ソフト開発を主事業としております。IT 全般を得意としており、今流行りの AI を始め、IT に関する仕事は何でも遂行することができます。

経営革新に取り組んだきっかけ

計画を立てた当時は起業から間もないため自社製品が少ない、長期的な契約が少ないといった課題がありました。

そこで、プログラミング更新・改修等を求める顧客が多いことに着目し、各種プログラムのパフォーマンス向上を実現するコンサルティングサービスの開発・提供を行うことを考えました。



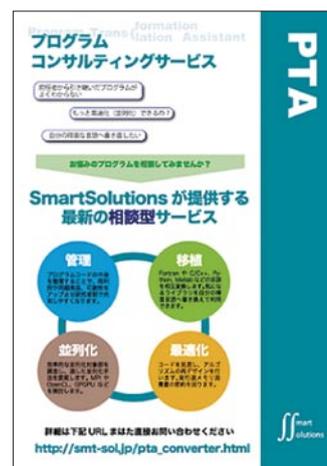
具体的な取組内容

自社開発した PTA (Program Translation/Transformation Assistant) は研究者の既存ソフトウェアを快適に使用できるように、コンサルティングと半自動化によるプログラミング変換を提供するサービスです。主なサービスには「管理・解析」「移植」「並列化」「最適化」が挙げられます。

実際の現場で想定されるのは、ソフトウェアの

運用管理代行、計算の高速化や最適化への対応、大型計算機への対応、プログラミング言語の変換です。この PTA により、研究者の負担軽減等につながります。

プログラミング言語は日々進化するため、お客様の要望に応えられるよう本サービスも開発に終わりなく、常に更新し続けています。



取組みの効果

IT 業界の進化は非常に速いため、古くなってしまったプログラムを現在のシステムに適用することの需要は非常に高まっています。当社でも、PTA を事業の軸として宣伝し、事業を展開することにより、プログラム自体の改良業務の受注が非常に増え、お客様から好評を得ています。

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

普段は日常業務に追われて、経営課題を整理し、解決方法を模索する時間を捻出するのが難しいです。経営革新計画はそれらを考えるよいきっかけになるとともに、自社の蓄積したノウハウを活かし、新たな事業計画を検討する良い機会にもなります。



株式会社くらぜん

DATA

代表者	倉持 康文	所在地	下妻市
業種	肥料・農薬・農業資材販売業・農業	創業年	明治 40 年
TEL	0296-43-8000	URL	http://www.kurazen.co.jp/
計画承認年月	H27.6	計画期間	H27.9 ~ R2.8 (5 年間)
活用した支援策	特許関係料の減免制度	支援機関	下妻市商工会

企業概要

当社は、農業関係の肥料、農薬、農業資材を茨城県内を中心に販売を行っています。

近年は、スペインなどの海外から直輸入した農業ハウス等の販売を開始しました。



経営革新に取り組んだきっかけ

農家人材は高齢化が進んでいるだけでなく、将来の担い手が少ない現状があります。また、農業資材を扱う当社でも、ホームセンター等の参入により競争が激化していました。

そこで、農業をサポートする自社の視点で、農作業の負担が少ない仕組みを検討することで、新たな農業の担い手を確保して、農業全体を活性化できるような事業を提案することにしました。

具体的な取組内容

農福連携をきっかけとして、障害のある方々でも作業しやすく、専門的な知識に乏しくても収量、品質を確保することができる独自のシステムを開発しました。通路の幅を確保するなどバリアフリー化したハウス内で、栽培ベッドを地面から約 50cm と

1m の位置に設置することで、車いすに乗った状態でも農作業が可能になります。

取組みの効果

今回開発した栽培方式は、多段化することで、車椅子等でも作業しやすいよう通路を拓けても通常の栽培方法より栽植本数を 30% ~ 50% 増やす事ができ、好評いただいています。

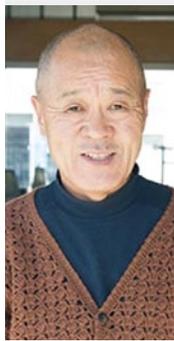
また、システムを導入した企業や福祉施設から肥料や農業資材などの定期的な注文が入るなど新たな販路開拓につながり、前期は過去最高の売上を達成する事ができました。

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

専門家の先生や商工会のみなさまから、計画の作成だけでなく、取組みの中で課題となった販売戦略や特許の申請に至るまでアドバイスをいただき、心より感謝しています。

計画を立てることで各課題の分析ができたり、客観的な視点で助言をいただけるのはとても有益かと思いますので、経営革新を検討している方は、是非取り組んでみてください。





篠崎畳店

DATA

代表者	篠崎 栄一	所在地	筑西市
業種	畳製造業・販売業	創業年	明治43年
TEL	0296-52-0095	URL	http://shinozaki-tatami.net
計画承認年月	H27.12	計画期間	H27.1～R1.12(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	筑西市商工会

企業概要

当店は、100年以上にわたるノウハウ・技術をもとに、親切・丁寧・柔軟な対応を心掛け、地域のお客様からご愛顧をいただいております畳店です。



経営革新に取り組んだきっかけ

昨今、畳に触れる機会が少なくなっていることから、需要減少や畳製品の多様化が図られ、業界を取り巻く環境は厳しいものがあります。

そこで、日本の畳の良さを知り尽くしている当社が、畳本来の良さを伝えることができる新しい商品等を提案することができないかと考えました。

具体的な取組内容

以下のような、本物の畳の良さを簡単に感じられる家具や雑貨シリーズの製造・販売事業を展開しました。

- ①天板に畳を用いたテーブル…高いデザイン性を備えた多彩な製造商品



- ②国産天然い草のみを用いた枕…暖かみのある商品でリラックス効果があり、健康志向のニーズにも特化
- ③畳縁を使ったバックやふくさ等…オリジナルグッズとして寺院等の名称等を記載し、記念品などとして利活用

取組みの効果

取組みによって、新たな収益の柱を構築することができただけでなく、新事業の畳製品をご購入いただいたお客様に、当社の畳の品質の訴求が可能となり、畳の直接受注の強化につなげることができました。



また、畳の製造工程やい草の選び方など、畳に関する知識がないお客様に対しても、本事業を通して畳のある生活を提案した結果、将来の見込顧客の創出につながっています。

テーブルなどの家具は地域の工務店や塗装店との連携で製造しており、地域経済の活性化につながりました。生産体制が整ってきたことから、近々ECサイトでの販売も計画しています。

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

構想していたことを具現化していくために、中小企業診断士の先生や担当経営指導員のアドバイスを受けながら申請書の作成や承認後の事業展開等を行いました。計画を作成することで、改めて自社を見つめ直すきっかけになりました。



有限会社秋山食品

DATA

代表者 秋山 成夫
業種 食品製造業
TEL 0297-84-2704
計画承認年月 H29.3
活用した支援策 なし

所在地 稲敷郡河内町
創業年 昭和 18 年
URL <https://nattou-akiyama.raku-uru.jp/>
計画期間 H28.8～R2.7 (4 年間)
支援機関 河内町商工会

企業概要

当社は昭和初期に創業した老舗の納豆製造販売の会社です。作りだめをせずに、出来立てを提供することを日々心がけており、特に商品の品質面で評価をいただいています。

経営革新に取り組んだきっかけ

全国展開しているそばFC企業が納豆の仕入れを他社に乗り換えたことから、納入していた卸売業者との取引が停止し、売上が40%減少してしまいました。

そこで売上回復の一手として、自社商品の付加価値を高めることで、価格競争の激しい都内市場ではなく、適正価格で取引していただける販路開拓を目指すことにしました。



具体的な取組内容

はじめに、有機加工食品の規格認定（有機JAS認証）の取得に取り組みました。生産管理面での制約が多く、苦勞することが多々ありまし



たが、有機加工食品を製造し、自己格付が可能な体制として認定を受けることができました。

そして取得し

た有機JASマークを掲示しながら、健康志向のお客様向けに新商品「生板納豆」を開発しました。本商品は、国産大豆を使用するだけでなく、付属のタレについても有機JAS認定された商品を使用し、商品価値を高めています。

取組みの効果

現在、「生板納豆」は年間10万食（パック）を販売するまでとなり、当社売上の2割を占める商品となりました。また、都内スーパーとの取引や中部地方や関西地方への出荷が増えており、今後も増加する見込みとなっています。

全体の売上としても、順調に増加しており、商品の高付加価値化の効果を実感しています。

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

これまでは頭の中で長年の勘に頼った経営を行っていました。計画当初は取引先の停止により、先行きがどうなるか分かりませんでしたが、やるべきことを整理し、目に見える計画を立てることで、しっかりとした目標ができて、日頃の仕事のやる気につながりました。





静楓 結いのはな

DATA

代表者	吉田 宏二	所在地	水戸市
業種	生花業	創業年	平成 20 年
TEL	029-303-7361	URL	https://yuinohana-mito.jp/
計画承認年月	H29.3	計画期間	H28.1～R1.12 (4年間)
活用した支援策	なし	支援機関	水戸市内原商工会

企業概要

当店は、主に個人客を対象に、生花・花苗・植木・ガーデン雑貨などの店頭販売と、外構・造園・建物工事を行っています。また、店主が植物学の知識を持っており、一つの植物からライフスタイルの提案まで行えるところがセールスポイントです。



経営革新に取り組んだきっかけ

これまでは店頭で陳列された商品を購入してただくスタイルでしたが、他店との差別化を図るため、店での体験など「コト目的」に対応可能な体制へとシフトさせることが課題だと感じていました。また、お客様からも、自分でガーデン雑貨を作りたいという新たな要望が多く寄せられていました。

具体的な取組内容



園芸ファンを対象に、顧客の希望に応じたアイテムを作成できる、植物に関する体験型 DIY を提供しました。女性にも扱い

やすいポール盤や卓上糸鋸といった機械器具を揃え、活用方法を理解してもらうために、顧客が自由にデザインやサイズを選べるワークショップを開催しました。

取組みの効果

新しい取組みを始めたことにより既存顧客の来店頻度を増やすだけでなく、新たな客層の開拓ができました。

また、新たな顧客が既存の店頭販売も利用してくれたため、売上も伸びました。なによりも、計画を立てたことにより、顧客の個々のニーズに合わせた商品の提供や当店オリジナルの商品の作成ができるようになったことで、植物のトータルプロデュース店として活動の幅が広がったことがとても大きいです。



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

計画を立てることによって、お店を成長させるために何をすべきかが見えることが多いです。そして継続するだけでなく、状況に応じて手法を変化させていくことも必要だと感じました。



株式会社アロー住建

DATA

代表者 四ッ谷 明美
業種 木造建築工事業
TEL 0296-37-6785
計画承認年月 H30.2
活用した支援策 なし

所在地 筑西市
創業年 平成9年
URL <https://www.arrow-jyuken.co.jp/>
計画期間 H29.9～R2.8(3年間)
支援機関 筑西市商工会

企業概要

私たちは「人、自然、健康」を大切に考える完全自由設計の地域密着工務店です。そこに住む家族を思い、「健康で笑顔になれる住まい」をご提案しています。女性建築士がいることで、女性の目線で収納技術や、家事動線等の細かなアドバイスができることが当社の強みの一つです。

経営革新に取り組んだきっかけ

当社では、満足度の高い住宅施工を目指すために、ママならではのアイデアを募る「ママ座談会」と称した意見交換会を定期的実施しておりました。そのご意見の中には、実際に家を建てた人ならではの現実的で実用的なアイデアが多く、「ママ座談会」を活かした新しい住宅造りをしようと考えました。



具体的な取組内容

ママ座談会の声を取り入れた、ママさん達に嬉しい新型商品「こち一な」を開発しました。洗剤の収納場所やコンセントの配置、バスタオルを掛ける場所など細かい点まで踏まえた提案を行



い、居住時に使い勝手のいい住宅造りに取り組みました。

さらに、木材に炭塗料を施すことによってつくる空気の良い空間や、断熱材・窓へのこだわりによる省エネ機能の向上な

ど、家族の健康とお財布にも優しい住まいづくりを実現しました。

取組みの効果

「ママ座談会」でお客様の生の声を聞くことにより、収納や家事動線などを考慮し、暮らしに寄り添ったご提案ができるようになりました。加えて、お客様が自分で手を加えることでできるちょっとした改修の提案も行いました。それにより、お客様との間に信頼関係を築くことができ、小さな困りごとでも気軽にご相談いただいたり、親子やご兄弟で当社をご利用いただいたりするようになりました。

また、お客様の声をさらに反映し、理想の住まいにより近づけてもらうために、講師を呼び、定期的開催するDIYワークショップを始めました。自分でつくることの楽しさや、道具・塗料などを学ぶことで、家を建てた後も、さらに住みよい家にするお手伝いができています。



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だことで、お客様の生の声を活かした事業展開ができ、一人ひとりのお客様のために何をすべきかをより深く考えることができました。

また、計画を立てることにより、自分の頭の中で考えていたことが整理され、やりたいこと、やるべきことが整理され、具体的な取組みとして実行することができました。



ハッピーわんず

DATA

代表者 長島 純子
業種 ペットサロン
TEL 0296-72-1932
計画承認年月 H27.12
活用した支援策 なし

所在地 笠間市
創業年 平成 20 年
URL <http://happy-wans.com>
計画期間 H27.1 ~ R1.12 (5 年間)
支援機関 笠間市商工会

企業概要

笠間市の自然豊かな山間にある、のどかでアットホームな犬専門のペットホテルと美容室です。様々な資格を持つスタッフがドッグシッターや犬の保育園、送迎サービスなどのサービスを提供しています。



経営革新に取り組んだきっかけ

当店の周辺には、体調が急変する可能性のある老犬のお預かりをしているペットホテルがほとんどない状況がありました。

さらに、創業から数年が経ち、当初から付き合いのあるお客様の飼い犬も介護が必要な老犬になってきました。その時に、「老犬に対応したサービスを提供してほしい」との声が多く聞かれるようになりしました。飼い主様も仕事や健康上の理由、



介護の知識の不足等でお世話が難しい場合があるため、「老犬お預かり事業」の経営革新計画を策定しました。

具体的な取組内容

専門的な知識や適切なサービスを提供するために、まずは「老犬介護士」、「老犬ホーム施設責任者」の資格を取ることから始めました。床ずれ解消マッサージや、症状に合わせた介護食などを 24 時間体制で提供し、ペットに寄り添ったサービスを実現します。また、ケージなしで過ごせる室内スペースやお散歩できる庭など、ペットがのんびり過ごせる広々とした空間づくりにも取り組みました。

取組みの効果

仕事の関係等で飼



い犬の飼育が難しくなる時に、長期お預かりできる施設が少ないので、お客様に大変喜んでいただいております。老犬介護サービスは計画当初、商圏内で初の出店だったため、新たなお客様にも来ていただくことができました。

また、お預かりした老犬を定期的を送迎し、飼い主様での時間を過ごせるようにするサービス等の新たな展開により、飼い主様との長期的なつながりを大切にしています。

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

自分たちの事業が、老犬介護という社会的な困難ごとを解決しているということに気づくことができました。これからも飼い犬が老犬になるまでずっと繋がり、飼い主様とともに飼い犬をサポートしていただけるサービスを提供していきたいと考えています。



鈴木自動車

DATA

代表者 鈴木 明
業 種 自動車整備業
TEL 0280-87-0357
計画承認年月 H29.1
活用した支援策 なし

所在地 猿島郡境町
創業年 昭和 27 年
URL <https://www.goo-net.com/pit/shop/0126742/top>
計画期間 H28.1～R1.12 (4 年間)
支援機関 境町商工会

企業概要

自動車の黎明期である昭和 27 年に創業し、オート三輪などの修理から自動車の整備まで行っています。

最近では、ニーズに合わせ、EV やハイブリッドカー、最新のエレクトロニクスの整備にも対応しております。

経営革新に取り組んだきっかけ

近年、お客様からカークリーニング等の要望が多数寄せられていましたが、これまでは外注による対応でした。



そこで、車のプロである自社の視点から、オリジナルの車内環境整備サービスを構築することで、よりきめ細かなサービスを提案できるのではないかと考えました。

具体的な取組内容

まず、自社でクリーニング用の機械をカスタマイズして、どんな車にも対応可能で、通常届



かない強力な汚れも洗浄できるノズルを開発しました。これらを活用して、クーラーの効きを改善

したり、フィルター交換では解決できないカビ臭や不快なニオイを取り除けるなどの機能面の改善に注力しました。

さらに、飲食物のシミやタバコのヤニなどの汚れを落とすだけでなく、独自の室内撥水加工を施すことで、きれいな状態を維持、汚れが付きにくいトータルカークリーニングを行っています。

取組みの効果

きめ細やかなカークリーニングはお客様から大変好評で、売上が増加しただけでなく、カーエアコンの不具合の早期発見による付随整備につながりました。



また、お客様の困りごとに丁寧に対応することで、インターネットサイトにて数多くの評価の高い口コミをいただいています。本取組みによって既存事業の車検や定期的な自動車整備、販売へとつなげ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

計画を作ることによって、自社を見つめ直すきっかけになりました。また、目標を具体的にして、自社内で共有しながら取組みをすすめたことで、売上の増加や、自社のファンを拡大することができたと思います。

有限会社ヤマコー畑岡幸助商店



DATA

代表者 畑岡 光一
業種 陶器小売業
TEL 0296-77-2945
計画承認年月 H28.12
活用した支援策 なし

所在地 笠間市
創業年 大正 12 年
URL <https://store.shopping.yahoo.co.jp/uekibati/>
計画期間 H28.12 ~ R1.1 (4 年間)
支援機関 笠間市商工会

企業概要

当社は日用食器から植木鉢などの園芸用品、七輪やバーベキューコンロなどの燃焼器具まで幅広い陶器を販売しています。ネット通販サイトがあるので、全国から自社商品をご購入いただいています。



経営革新に取り組んだきっかけ

陶器販売市場が縮小しており、新たな収入事業を検討していたところ、戦前から取り扱っていた焼き芋つぼの製造元の廃業が決まり、仕入先を探すのに苦労していました。そこで、近年の焼き芋ブームをチャンスととらえて、思い切って自社で焼き芋つぼの製作に取り組むことにしました。

具体的な取組内容

温度計を付けることによって美味しく焼ける最適な温度が見える化し、誰でも本格的な焼き芋が



作れるように設計しました。また、燻製機能や蒸し機能をつけて、焼き芋の季節だけでなく、他の調理でも通年で使えるように工夫しました。

取組みの効果

10 本焼きの焼き芋つぼの売上が好調であったことから、さらに家庭用の 3 本焼きの焼き芋器、5 本焼き、8 本焼きと商品を拡大して、順調に売上を伸ばしています。自社製作の商品には「芋吊り金具」のように既存の焼き芋つぼの使用者からも注文が入り、1 年間で 1,000 本も売れた大ヒット商品も誕生しました。



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

長い家業で培ったネットワークや取引先から協力していただき、事業に取り組むことができました。計画当初は 1 割にも満たなかった燃焼器具の売上が、現在は 3 割以上を占めるまでに拡大できました。得意な分野があれば、事業を見直し、積極的に経営革新に取り組むことをおすすめします。



スコールドルフィン

DATA

代表者	根本 好美	所在地	水戸市
業種	洋菓子製造業・販売業	創業年	平成15年
TEL	029-291-5535	URL	https://dolphin-st.com/
計画承認年月	H29.12	計画期間	H29.1～R1.12(3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	水戸商工会議所

企業概要

当店は、本場であるイギリスで学んだスコーンやバナナブレッドを販売するスコーン専門店です。スコーン専門店は全国的にも珍しい店であり、皇室や英国大使館にもご利用いただいた実績があります。



経営革新に取り組んだきっかけ

商品のマンネリ化が課題となっており、スコーンの味を変えるなどのバリエーションの強化にも限界を感じていました。そのため、他店にはない斬新な商品の開発・販売を目指して経営革新に取り組みました。

具体的な取組内容

新商品の開発にあたってはイギリスで再度勉強し、通常のスコーンよりもミルクの配合量を多めにし、しっとり感を強めた「生スコーン」を開発



しました。一般的なスコーンの「パサパサする、口の水分がなくなる」といった欠点を解決するとともに、

他店にはないオリジナル商品として、新規顧客やリピーターの獲得に取り組みました。

また、チーズ味の生スコーンなど甘くないオリジナルの味も開発しました。

取組みの効果

生スコーンは、商品単価が通常のスコーンより高いのですが、高品質な材料を使用しており、味・口どけがともに良いため、スコーンがあまり得意ではないお客様にも喜んでいただくことができました。

これまでのファン層の方にとっても今までにないスコーンとして好評をいただき、課題となっていたファン層を飽きさせないバリエーションに富んだスコーン専門店になりました。



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

経営革新計画に取り組むことで、スタッフの売上に対する意識向上を図ることができました。また、他店にはない新しいスコーンを作るという喜びが加わることで、仕事に対する姿勢がさらに良くなりました。



有限会社ブラックス

DATA

代表者 大吉 誠
業種 プラスチック製品製造業
TEL 0296-37-2698
計画承認年月 H28.4
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

所在地 筑西市
創業年 昭和46年
計画期間 H28.4～R2.3(4年間)
支援機関 筑西市商工会

企業概要

当社は、プラスチック原料を溶かし、金型に流し込んで形を作るプラスチック射出成形を得意としています。プラスチックの射出成形品は、日本の産業を支える工業部品、家電部品、自動車部品、医療部品や食品関係に至るまで、生活の中に必要な重要部品です。



経営革新に取り組んだきっかけ

国内のプラスチック射出成形業界で生き残っていくには、海外との競争があり、差別化を図るためにより精度の高い製品の生産が求められています。さらに人材の確保も課題となっており、人手をかけずに事業を展開する体制の構築が課題となっていました。

そこで、無人で生産可能な自動生産体制の構築により、受注に対応しつつ、不良品の外部流出をゼロに近づけることを目指しました。

具体的な取組内容

多関節ロボット、完全自動化に対応した特注成形機、特注ストッカーを導入しました。各機器は、当社の生産工程や生産ラインの設計に基づき、最

適な仕様になるように条件設定を行い、メーカーと共同開発しました。

さらに、検査工程においても自動化を図るなど無人化を進めるとともに、各工程をリアルタイムに管理することにより、搬出まで完全に無人の生産体制を整備しました。

取組みの効果

IoTを活用し、24時間365日生産可能な体制を整備することで、今回計画した生産ラインの



製品については完全に無人化にすることができました。検査工程の自動化により不良品の混入がなくなり、取引先からのクレームもゼロになりました。

さらに、人手が必要な生産ラインが減ったことから、従業員の希望に応じた柔軟な働き方を実現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

思い描いているアイデアを具現化する手法として、経営革新を活用しました。計画に取り組むこと



で、受注対応と検査体制の強化を両立するという課題を解決することができました。



有限会社鹿島自動車ガラス

DATA

代表者	佐久間 義雄	所在地	神栖市
業種	自動車ガラス修理業	創業年	昭和 57 年
TEL	0299-96-4815	URL	https://kashima-ag.net/
計画承認年月	H28.10	計画期間	H27.6 ~ R2.5 (5 年間)
活用した支援策	県制度融資	支援機関	神栖市商工会

企業概要

当社は、鹿島臨海工業地帯の開発とともに創業した自動車ガラスの販売・施工業者です。自家用車からトラック、タクシーまで幅広い注文に対応しています。

経営革新に取り組んだきっかけ

自動車ガラスはディーラーや事業所が業者間の価格を見て発注するため、当社の一手受注の割合が少なくなっただけでなく、同業者が徐々に増加していたことから、業者間競争が厳しい現状がありました。そこで、ガラスのノウハウを活かし、新たな売上の柱を構築することにしました。



具体的な取組内容

当社の豊富なガラスの品質や性質に関する知識を生かし、自動車ガラスだけでなく、建物の窓ガラス等へ適切なフィルムの貼り付けを提案する空間改善サービスを開始しました。お客様の要望に応じて、事業所の室内環境やガラス素材等を分析し、防犯、



省エネ、飛散防止等の各種対策が可能なフィルムを提案し、快適な室内空間を提供します。

取組みの効果

本取組みにより、今まで取引の無かった学校関係や医療・病院関係のお客様から、安全対策としての「飛散防止フィルム」や室内での熱中症対策としての「遮熱・断熱フィルム」を貼る注文が大幅に増加しました。これらのフィルムの効果が評判になり、口コミによるお客様やリピーターの増加により、売上が大幅にアップしました。

本業である「自動車ガラス交換」のお客様から、新たに空間改善事業でご依頼をいただいたり、「窓ガラスフィルム」をきっかけに、自家用車や社用車のガラス交換の仕事へ繋がるなど、長期的にお客様と繋がることに成功しました。

1回の仕事で終わるのではなく、継続した関係性をお客様と築いていくことが、まさに「ガラス空間改善プランナー」としての役割であると確認することが出来ました。

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

経営革新に取り組むことで、自社の本質や今後の未来に向けた方向性が定まり、仕事への意欲が高まりました。その結果、社員へ動機付けがはっきりと明確に示せたので、会社内のチームワークが向上し、自然と売上の向上につながりました。

また、あわせて働き方改革に取り組み、従業員それぞれの役割を明確にしたことで、新たな事業展開を進める体制づくりができました。これからも新しい挑戦を続けていきたいと思っています。



ヘアサロン AKIRA

DATA

代表者	金子 晃	所在地	日立市
業種	理容業	創業年	平成3年
TEL	0294-33-1022	URL	http://hs-akira.com
計画承認年月	H29.7	計画期間	H29.1～R1.12(3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	日立商工会議所

企業概要

当店は、地域密着型理容室として長年営業を続けてきました。特に、質の高い顔そりサービスを提供する店として、高い評価をいただいています。



経営革新に取り組んだきっかけ

お客様の高齢化により施設への入所などを理由に当店へ通っていただけなくなる事が多く、残念に思っていました。そのため、一人では当店へ来ることが難しい方に特化した店づくりをすることで、お客様とより長いお付き合いができるのではないかと考えました。



具体的な取組内容

まず、福祉車両を導入し、自宅や施設までの無料送迎を行うとともに、車いすに乗ったままでも快適に施術を受けられるよう店舗改装を行いました。

また、施術を受けるお客様と付き添いの方、それぞれの個室を整備することで、他のお客様に気兼ねすることなく過ごせる理容室を目指しました。

取組みの効果

介護を要する方のみでなく、運転免許を返納したお客様からも、気兼ねなく利用できると好評をいただいています。

また、これまで男性のお客様がメインでしたが、誰でも気軽にお問い合わせができることから、女性のお客様が増加しています。

そして、訪問理容とは異なり、顔そり・シャンプーなどすべてのサービスを提供できるため、売上も少しずつ上がっています。

年齢を重ね環境が変化しても、自社に通い続けていただけるようなサービスの基盤づくりができたと思います。

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

商工会や専門家の先生に相談しながら一緒に計画を立てることで、やりたいことを事業として形にすることができました。やりたいことがある方はまずは相談に行くことで一歩を踏み出せるかもしれません。





キャリアヌ

DATA

代表者	松井 靖人	所在地	鹿嶋市
業種	ペットトリミングサロン	創業年	平成9年
TEL	0299-77-9370	URL	http://caline.jp/
計画承認年月	H27.11	計画期間	H27.1～R1.12(5年間)
活用した支援策	なし	支援機関	神栖市商工会

企業概要

アレルギーを持つ子や神経質な子でも安心して預けられるサロンを目指し、ペットトリミングサロンをオープンしました。もともと神栖市で飲食店を営んでおり、そのノウハウを活かし、獣医師と連携したオリジナルフードの販売等も行っています。



経営革新に取り組んだきっかけ

計画を作り始めた当初は、開店間もない時期であったことから、トリミングサロンとしての認知度が低く、新規顧客獲得が緩やかで時間がかかっていました。そこで、自社オリジナルの事業を展開することで、お客様に選んでいただける店舗づくりを目指すことにしました。

具体的な取組内容

神経質で他の犬に吠えてしまうペットの飼い主やご自身が高齢で移動が負担となっている飼い主など、店舗に来られない様々な事情に対応するため、新たに出張トリミングサービスを開始しました。



店舗で提供している「マイクロバブル洗浄」や、長時間の施術におけるストレスを軽減できる「スピードトリミング」をご自宅の浴室

等でも受けられるようにしました。

また、スタッフの技術向上にむけて「モデル犬」を募集し、一部の料金でスタイリング等の全てのサービスを提供する制度を採用し、より気軽に自社を選んでいただけるように工夫しました。

取組みの効果

出張トリミングサービスを展開したことで、自店がお客様の目に留まりやすくなり、店舗全体の新規顧客獲得、売上向上につながりました。



また、出張トリミングサービスを中心に、地域誌や地元ラジオなどで飼い主のニーズに合わせたサービスを提供する自店の強みをアピールできました。今回の取組みで、出張トリミング事業の需要の創出にはまだまだ開拓の余地を感じています。

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

経営革新という指針ができたことで、スタッフ全員が売上の意識を持つきっかけとなり、サービス全般の向上につながりました。トリミングサロンが乱立する中、他店との差別化を図る事業として経営革新に取り組めたことがよかったです。

新たな取組みや事業内容を考えることは非常に重要で、自店の強みは何だろう？もっとアピールする方法はないだろうか？と考えることが大事であると思います。その上で将来性を考えると、自社にあった計画が立てられると思います。



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70%再生紙を使用