

# 「経営革新計画」 事例集

元気な企業づくりに  
経営革新！

令和5年度



令和6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」「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

- 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。 問合せ 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 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 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 問合せ 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。 問合せ 中小企業基盤整備機構販路支援部 TEL 03-5470-1525

※上記支援策は、令和6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~R4)

H11~H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4
1,993	255	242	221	169	209	155	131

### 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……30.2%

#### 【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……51.7%

○新製品を開発することができた……31.1%

#### 【経営全般について】

○社内の意識が向上した……29.4%

#### 【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……34.5%

○知名度・信用力が向上した……34.5%

※承認企業354社による複数回答(令和4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4年10月から令和5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 **株式会社男女川 / 稲葉酒造**(酒類製造業)【つくば市】 …… 1
- 02 **高塚流通株式会社**(倉庫業)【八千代町】 …… 2
- 03 **南部珈琲**(飲食料品小売業)【牛久市】 …… 3
- 04 **リサイクルショップはじめちゃん**(中古品小売業)【大洗町】 …… 4
- 05 **株式会社大島清吉商店**(飲食料品小売業)【古河市】 …… 5
- 06 **ヘアメイクAO Hanale**(理美容業)【古河市】 …… 6
- 07 **合同会社315 / COSPA de ESTHE TEMOMIX**  
(リラクゼーション業)【筑西市】 …… 7
- 08 **有限会社広瀬製粉**(精穀・製粉業)【筑西市】 …… 8
- 09 **トータルリペアアトリエK**(自動車整備業)【銚田市】 …… 9
- 10 **株式会社FRONTIER GATE / カルチャースクールアクロスモール守谷**  
(教養・技能教授業)【守谷市】 …… 10
- 11 **ハマーデザイン**(自動車整備業)【かすみがうら市】 …… 11



計画承認年月：H30.5  
 計画期間：H30.1～R4.12(5年間)  
 支援機関：つくば市商工会  
 所在地：つくば市  
 業種：酒類製造業  
 創業年：慶応3年  
 TEL：029-866-0020  
 企業概要：テロワール(※)を重視する地域密着型の老舗酒造。全国新酒鑑評会にて初出品の2018年から2021年まで4年連続で金賞を受賞。主な銘柄は「男女川」「すてら」。

公式サイト

<https://www.minanogawa.jp/>


※原料の生育地の地理、地勢、気候による特徴。ワインや茶などを評する際に用いられる。

## 「地域の特徴を、製品に転換していく」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 価格以外を重視するマーケットを開拓したい

近年の日本酒業界は、大手メーカーによる価格重視型の大量生産が加速しており、地方の酒造は価格競争では太刀打ち出来ない状況でした。

そこで、価格ではなく、希少性や個性を重視する富裕層や海外のマーケットを開拓する必要性を感じ、経営革新に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### フレッシュローテーションの確立・100%地元米への転換

通常、日本酒は春に絞ったものを保管して売りますが、一年を通してしぼりたてを提供できるよう、製造時期を長くするための設備投資を行いました。フレッシュローテーションを確立したことで、自社製品の個性である「フレッシュ感」の強化と同時に、増産や従業員の働き方改革にもつながりました。

また、富裕層のマーケットで高い評価を得ている高級ワインに習い、テロワールにこだわるべく、100%地元米の純米酒造を目指して取組を進めました。

### 取組の効果

#### 14か国での取扱いにつながった

国内外で計画していた通りの効果がありました。特に海外での反応が良く、アメリカ、シンガポール、香港、台湾で取扱いが決まり、現在では14か国で取扱いがあります。

さらに、従業員の労働面でも、短期集中の仕込みから精神的・肉体的に余力がある長期製造に変更することで、より良い労働環境で作業に集中して取り組むことができるようになりました。



▲開発した生酒

筑波山蒸溜所▼



稲葉酒造  
 代表 稲葉 伸子さん  
 株式会社男女川  
 代表取締役 稲葉 芳貴さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### より有効な差別化を行うことができた

経営革新計画に取り組んだことで、当社の営業数値の分析、業界のマーケット分析や顧客の消費行動を把握できました。中長期の計画と営業目標を持つことができ、製品開発の方向性が明確になったことで、より有効な差別化を行うことができるようになりました。

### 事業者PR

#### 筑波山蒸溜所を新たに開設

2023年9月に稲葉酒造の酒蔵に併設して筑波山蒸溜所を開設し、サステナブルな蒸溜酒の製造に取り組んでいます。

今後は周辺のワイナリーや交通機関と連携を進め、最終的には筑波山麓の地域産業をまるごと観光拠点化することで、地域の活性化促進を図っていきたく考えています。



計画承認年月：H31.3  
 計画期間：H30.9～R5.8(5年間)  
 支援機関：八千代町商工会  
 所在地：八千代町  
 業種：倉庫業  
 創業年：昭和56年  
 TEL：0296-48-1661  
 企業概要：高塚運送株式会社の元代表取締役が、事業承継を機に営業倉庫としての展開を開始した倉庫業。危険物倉庫と一般倉庫の併設と、「危険物倉庫システム」による保管状況の一元管理が強み。ISO9001:2015認証取得済み。

公式サイト

<https://takatsuka-ryutu.co.jp/>


## 「『感じがいい』という企業文化を目指して」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 事業承継を機に、関心があった危険物倉庫事業へ参入

大手業者での倉庫火災事故以降、危険物の保管に関するコンプライアンスが業界的に重要視されるようになり、専門性の高い危険物倉庫ニーズが高まっていました。しかし、当時は全国的に他社から危険物を受け入れる営業倉庫の供給は限られていました。

運送業の社長をしていた頃から関心があったこともあり、事業承継を機にやりたいことに取り組もうと考え、このビジネスチャンスを活かして危険物倉庫業への新規参入を開始しました。

### 具体的な取組内容

#### 土浦市と下妻市に危険物営業倉庫を建設

土浦市と下妻市に危険物営業倉庫を建設することで、急拡大している危険物保管ニーズの取り込みを行いました。

また、危険物倉庫事業拡大に向けた取組を実施していくため、専用ホームページサイトの構築と営業用パンフレットの作成・配布をすることで、新規顧客開拓につなげました。

### 取組の効果

#### 全国から引き合いが来るように

危険物倉庫は建設から管理に至るまで規制が厳しく、関係機関との調整や専門知識の高い人材の育成に苦労しましたが、建設後は大手物流会社10社以上から新規取引の打診があり、結果として売上高、利益ともに増加しました。

ホームページを構築したことで全国から引き合いが来るようになり、現在では倉庫の稼働率は100%です。



代表取締役  
高塚 孝一さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 目指すべき方向が定まった

経営革新計画を作成したことで、当社の経営が明確になり、目指すべき方向が定まりました。

また、計画の実施にあたり、融資を受ける場面があったのですが、経営革新計画としてしっかりとまとめた資料があると、銀行への説得力も全く違いました。

### 事業者PR

#### 下妻第二危険物倉庫の操業を開始

令和5年6月から、新たに下妻第二危険物倉庫の操業を開始しました。危険物倉庫は乙第一類～第六類まで対応可能です。加えて、茨城県内でも希少な定温倉庫(5℃～15℃)を設置しており、幅広い寄託物の受け入れが可能となっております。



▲危険物倉庫の様子

▼定温倉庫の様子▼





計画承認年月：H30.11  
 計画期間：H30.1～R4.12(5年間)  
 支援機関：牛久市商工会  
 所在地：牛久市  
 業種：飲食料品小売業  
 創業年：平成11年  
 TEL：029-830-8235  
 企業概要：1999年(平成11年)にオープンした自家焙煎咖啡豆の販売店。「煎りたて・挽きたてのコーヒーを」がモットー。喫茶スペースやレンタルスペースも併設している。

公式サイト  
<https://www.nanbu-coffee.com/>



## 「地域に根ざした珈琲づくりで、地元発信の輪を広げたい」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 商品力向上・PR強化が課題

当店は2016年に現在の場所に店舗を移転して以来、順調に客数が増加し、それとともに売上もアップしてきましたが、計画当時はその伸びが止まっており、商品力の向上や、PR強化が課題でした。

そんな中、取引先から当店オリジナルのドリップバッグ開発をもちかけられたことがきっかけで、付加価値の高いギフト商品の開発を目標に、経営革新に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### オリジナルドリップバッグの開発 / オーダーメイド商品化サービス

娘がデザインを学んでいたこともあり、「自家焙煎・自社デザイン」によるオリジナルドリップバッグを開発しました。それ以外にも、牛久市のキャラクター「キューちゃん」や、地元の作家さんとのコラボドリップバッグの開発により、豊富な種類の商品展開を行いました。

併せて、お客様が持ち込んだデザインでドリップバッグを作成するオーダーメイド商品化サービスを開始することで、オリジナル性が高い商品によるPR力の強化を図りました。

### 取組の効果

#### 販路開拓につながった

牛久市のお土産品としての人気もあり、ドリップバッグは商品化以来、順調に売上を伸ばしています。地道な営業活動が功を奏してか、ヨークベニマルのような大きな企業からもお声がけをいただき、一部の店舗では当店専用の棚によるドリップバッグ等の商品ディスプレイにより、ブランドのPR力向上につながりました。

また、オーダーメイド商品化サービスによって、地元企業のノベルティとしてのオーダーなど、BtoBの販路開拓にもつながりました。



オーナー 南部 ゆたかさん(右)  
 アドバイザー 南部 佳正さん(左)

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 地道な営業活動のモチベーションが上がった

自社の経営の見直しや、今後の事業展開の整理ができ、大変有意義でした。やるべきことが見える化されたことで、地道な営業活動にもモチベーションが上がり、新規顧客獲得を達成するなど、大きな効果が得られました。

### 事業者PR

#### カフェオレアイスクリームの販売を開始

新商品開発に力を入れており、小美玉市のオミタマヨーグルトさんとコラボしたカフェオレアイスクリームの販売を、今冬から開始しました。今後はさらなる販路開拓を求めて、牛久市商工会のまちゼミ事業への参加や、展示会への出展なども視野に入れ、営業活動に力を入れていきたいと考えています。



▲焙煎の様子

コラボドリップバッグ▼



新商品のカフェオレアイス▲



計画承認年月：R1.11  
 計画期間：H31.1～R4.12(4年間)  
 支援機関：大洗町商工会  
 所在地：大洗町  
 業種：中古品小売業  
 創業年：平成27年  
 TEL：029-229-0355  
 企業概要：大洗唯一のリサイクルショップ。リサイクル商品のリメイクや低コストでの提供も可能。お客様の様々な要望に対してきめ細かく対応できることが強み。

公式サイト  
<https://re-hajime.com/>



## 「リサイクルのオールラウンドプレイヤーを目指して」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### お客様からの相談が増えたことがきっかけ

片付けに関する社会問題の増加に反し、当社の業績は伸び悩んでいました。そのため、消費者のニーズにマッチしたサービスの強化と当社のサービスの周知が課題と考えていました。

そんな中、個人では片付けが難しい家屋(いわゆるゴミ屋敷)の清掃に関する相談が増えたことがきっかけで、経営革新に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### 片付け・買取・処分・再発防止のワンストップサービスの実施

依頼があった家を訪問し、ゴミの状況を診断して片付け・不用品の買取・処分のワンストップサービスを実施しました。

また、依頼人の希望に応じて、ゴミ屋敷の再発を防止するための片付け方について、アドバイスや実演を行いました。

### 取組の効果

#### お客様の笑顔と依頼の増加

依頼は住人の親戚や近隣住民の方からいただくことが多く、住人はゴミをゴミと認識していないことから、片付けに同意してもらうのに苦労しましたが、以前営業職として働いていた経験を活かし、片付けの必要性やメリット等を粘り強く訴えた結果、キレイになった家を見た皆さんの笑顔を見ることができました。

ありがたいことに、現在では、口コミや知人の紹介で依頼される方が徐々に増えています。



▲ゴミ屋敷 (before)



▼ゴミ屋敷 (after)



代表 吉岐 一さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 更なるステップアップにつながった

これまで自社のみで考えていた事業について、中小企業診断士の専門家や商工会職員の方からアドバイスをもらうことで自社の現状、課題、解決策、これからの経営ビジョンが明確になりました。

経営革新の認定を受けたことで、自社の更なるステップアップにつながったと感じています。

### 事業者PR

#### 生活の困りごとにワンストップで対応

引越・中古品買取・不用品処分・清掃(特殊清掃を含む)から建物の解体工事まで、ワンストップで対応いたしております。また、店舗や事務所の移転・閉店の際に大量に出る不用品にも対応可能です。

生活でのお困りごとがある方は、ぜひ当店の窓口までお越しください！



# 株式会社大島清吉商店

お茶を身近に感じられる新店舗とお茶の新たな魅力を訴求する茶寮の開発によるファン創出事業



計画承認年月：R2.3  
 計画期間：R1.5～R5.4(4年間)  
 支援機関：古河商工会議所  
 所在地：古河市  
 業種：飲食料点小売業  
 創業年：大正初期  
 TEL：0280-32-0420  
 企業概要：製茶問屋としてスタートした飲食料点小売業。現在はテイクアウトテイ、抹茶やオリジナルほうじ茶かき氷の提供のほか、アウトドアをキーワードとしたお茶の楽しみ方の提案などを行っている。

公式サイト  
<https://www.ooshimaen.com/>



## 「新しい日本茶のスタイルを見つけ、楽しんでもらいたい」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 新しい日本茶へのアプローチを見つけない

既存の日本茶専門店では地域の日本茶購入層である高齢者に顧客が限られており、市場としては頭打ち状態でした。新規顧客を獲得するため、新しい日本茶へのアプローチの仕方を模索する中で、その答えを得ようと考え、経営革新に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### お茶×アウトドアアイテムの新店舗を開始

新しいお茶ファン創出の狙いから、コト消費という面で若い方に日本茶を訴求したいと考えました。当初は茶寮開発に挑みましたが、コロナ禍等の理由により路線を変更し、お茶とアウトドアアイテムを提案するショップを本店敷地内に新しく作りました。また、アウトドアモンスターのクリエイターに依頼し、自社のオリジナルキャラクター「Teaboy」を作成していただきました。

日本茶への心理的なハードルを下げるため、新店舗の1階で定期的にセルフブレンド茶の作成などのワークショップも行っています。

### 取組の効果

#### 新たな市場での需要の掘り起こしに成功

アウトドアブランドとのハイブリット事業によって、新たな市場で需要の掘り起こしをすることができ、本店店舗の来店数が年間150%増加するなど、今までにない販路や新規顧客開拓につながりました。関東一円に商圏が広がり、現在では、市外・県外のお客様が全体の約8割を占めています。



代表取締役  
大島 崇嗣さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 事業の変化や拡張につながる制度

計画を策定することで、そのときの会社の状況が理解できました。また、段階的な目標を数字や具体的施策に落とし込み、その計画にもとづいて進めることが、事業の変化や拡張につながりました。

他社の事業者の方にも、ぜひお勧めしたい制度です。

### 事業者PR

#### キッチンカーによるフランチャイズ展開を構想中

今回の経営革新によって、県内はもとより、関東中からお客様に足を運んでいただけるお店になりました。

まだ構想段階ではありますが、今後は、キッチンカーによるFC展開を狙っています。これまでと異なる新たなアプローチで日本茶の需要を増やし、日本中からご来店いただけるお店にしていきたいです。



▲オリジナルキャラクター「Teaboy」

「お茶×アウトドア」がテーマの新店舗内装▼





計画承認年月：R2.3  
 計画期間：H31.1～R4.12(4年間)  
 支援機関：古河商工会議所  
 所在地：古河市  
 業種：理美容業  
 創業年：平成30年  
 TEL：0280-33-3334  
 企業概要：平成30年に創業した地域密着型の理美容業。「大人女性のなりたいを叶える」がモットー。顧客は徒歩・自転車県内の地元のお客様が多く、リピート率は85%を超える。

公式サイト

<https://www.ao-smile.com/hanale/>


## 「スタッフが長く働き続けられる体制づくりを大切に」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### これまでに培った情報やネットワークを活用したい

スタイリストは通常、40代までは技術力が伸びていって売上也伸びていきますが、それ以降は顧客層が変化して伸び悩む傾向にあります。当店でも例外ではなく、更なる事業の成長・発展のための仕組みをいかに構築していくかが課題でした。

そこで、これまでに培った情報やネットワークを活用して売上を向上できないかと考えました。

### 具体的な取組内容

#### 振袖の展示会の実施・DNA検査キットの販売

イベント会場を借り、名古屋の着物業者を呼んで振袖の展示会を行うことで、既存顧客であるお母さんの紹介で娘さんの成人式の振袖のレンタル・着付け・ヘアメイクを一括して受注する新たな取組を行いました。

また、理容系の薬品メーカーとのつながりを活かして、DNA検査キットを販売し、結果をもとにお客様の体質に合わせたエステの提案を行いました。

さらに、副業を希望するスタッフのため、自宅でセルフエステを行う顧客に向けた教室及びエステ機器の販売を行う「KAO-JIMエステ」の開業を行いました。

### 取組の効果

#### 売上を倍近く伸ばすことができた

理美容関係に限らない様々なネットワークを活用することで、プラスの影響があったと考えています。結果として、5年前の計画提出時と比べ、売上を倍近く伸ばすことができました。客単価についても同業他社と比較して数倍高く、付加価値のある商品を提供できていると実感しています。



代表 弓弦 互さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 「やりたいこと」に気づき、可視化できた

経営革新計画を策定してよかったことは、自社の現状を把握することにより、事業の整理を行えたことです。

自社の強みと弱みを分析したことで「やりたいこと」に気づき、計画として可視化できました。明確な意識をもって事業に取り組めたため、環境が変化した際も柔軟に対応することができました。

### 事業者PR

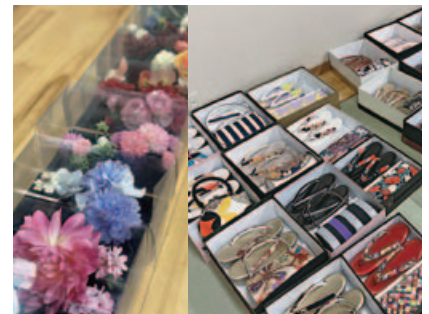
#### シェアサロンの展開を構想中

当社は地域密着の理容業です。「スタッフ重視」を理念としており、長く在籍している優秀なスタッフが集まっています。今後は、フリーランスの方の利益が向上する仕組みとして、設備を貸し出すシェアサロンを展開することを構想しています。現在は物件探し中です。



▲振袖の展示会

着付け・ヘアメイク関係の小物▼





計画承認年月：R1.12  
 計画期間：R1.6～R5.5(4年間)  
 支援機関：下館商工会議所  
 所在地：筑西市  
 業種：リラクゼーション業  
 創業年：平成27年  
 TEL：0296-49-9832  
 企業概要：業界経験10年以上のスタッフが在籍するビューティーサロン。「もみほぐし」に加えて「アロマオイルトリートメント」等のエステも可能。敷居が高いエステサロンよりも通いやすい、アットホームな雰囲気を目指している。

公式サイト  
<http://temomix.com/>



## 「カラダの再起動！お客様も、働くスタッフも美と健康を」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 人手不足が事業拡大のボトルネック

近年、施術を提供するスタッフが確保できずに廃業する店舗が増加しており、いかに人手を確保するかが業界共通の課題となっていました。

当社にとっても例外ではなく、人手不足が事業拡大のボトルネックでした。そこで、人材の確保と当社の事業拡大の双方を実現するため、経営革新に取り組むこととしました。

### 具体的な取組内容

#### 店舗の施術スペースをフリーランスの方に貸与

当初は、自宅で開業できるサロンのフランチャイズ展開を予定していました。しかし、コロナ禍で当初の計画が難しくなり、考え方を考える必要がありました。

そこで、既存店舗の施術スペースをフリーランスの方に貸与することで、一定水準の技術を持つ人材を確保しました。併せて、人手が少ない中でも技術水準を確保しながら生産性を向上させるため、専用マシンの導入を行いました。

### 取組の効果

#### 地域でのブランド価値を高める良い流れができた

フリーランスの方の固定客がそのまま当店のお客様になることもあり、自然と新規顧客の開拓につながりました。自社の店舗内がフリーランス同士の交流の場となり、新メニューの開発ができるなど、地域でのブランド価値を高める良い流れとなっています。

ゆくゆくはスペースを貸与する中で当社のブランドイメージに合う方を見極め、当初予定していたフランチャイズ展開にも取り組みたいと考えています。



▲店舗入口



施術室▼



代表社員 山口 俊さん  
 奥様 山口 あきさん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### PDCAサイクルを管理するツールとして良い制度

これまでの事業を振り返る機会になるとともに、事業環境の変化に対応するために何をしていくべきか今後の方向性を検討することができました。

新規事業を計画通りに進めることは多くの困難が伴いますが、PDCAサイクルを管理するツールとして、いい制度だと思います！

### 事業者PR

#### 「ゴルフ」×「ボディケア」をコンセプトとした新店舗

男性向けエステ市場の拡大、新規ゴルファーの増加によるゴルフ市場の活性化をうけ、既存事業とは異なる客層を狙い、マッサージ事業を発展させた男性専用ボディケアとシミュレーションゴルフ場を併設した店舗を新たにオープンしました。運動で疲れた体をすぐに癒せる、近隣にはないコンセプトの店舗です。ゴルフ好きの男性の方は、ぜひ足を運んでいただければと思います！



計画承認年月：R2.3  
 計画期間：R1.8～R5.7(4年間)  
 支援機関：下館商工会議所  
 所在地：筑西市  
 業種：精穀・製粉業  
 創業年：昭和10年  
 TEL：0296-54-4445  
 企業概要：創業約90年の製粉業。安全安心を大前提として、茨城県産の材料にこだわった和菓子原料を製造している。柔軟な生産体制や製造ノウハウを有し、お客様のニーズに合わせた小ロットでの製造にも対応。

公式サイト

<https://www.hiroseseifun.com/>



## 「品質の良い茨城県産の素材にこだわって」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 同業他社との差別化と更なる需要開拓

当時、他社が提供していない付加価値の高い製品を提供することで、更なるシェア拡大を図っていくことが、当社の課題となっていました。

そんなとき、卸問屋から「生新粉」の開発を依頼されました。生新粉は流通に適さず、和菓子店向けに供給している製粉業者はありませんでした。そこで、生新粉の商品化と供給体制の早期確立を実現できれば、同業他社との明確な差別化と県内和菓子店の更なる需要開拓が図れると考え、経営革新に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### 風味と使用期間のトレードオフを解消した「生新粉」の開発

生新粉は、上新粉と同様に団子や餅などの和菓子の生地を使う原料ですが、洗米後に熱を加えず生のまま製粉するため豊かな風味と食感を提供できる一方で、乾燥させてから製粉する上新粉に比べて日持ちが悪く、風味を落とさずに十分な使用期間を確保することが、開発に当たった課題でした。

製品開発にあたっては和菓子屋さんの協力をいただき、意見交換をしながら研究を重ねた結果、品質の良い県産の米を使った生新粉の安定供給に成功しました。

### 取組の効果

#### 新たな需要の掘り起こしに成功

計画へ取り組んだ結果、自社製品のラインナップを増やすことができ、県内の和菓子屋における取扱いシェアの増加につながりました。生新粉を開発し、ホームページに掲載したところ、全国から問合せが来るようになりました。

経営革新に取り組んだことで、新たな需要の掘り起こしができたと感じています。



専務取締役  
広瀬 守さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 将来へのビジョンを明確化できた

事業を進めていく中で、客観的に自社を見つめ直す機会はそう多くありません。計画を立てることで、自社の弱みと強みを再認識し、将来へのビジョンを明確化することができました。自社を見つめ直す中で、新しいチャレンジをする感覚をつかめたので、現在は新しい市場にも挑戦しているところです。

### 事業者PR

#### 米粉市場への参入を開始

小麦の価格が高騰する中で、新たに米粉市場への参入を開始しました。米粉は和菓子だけでなく洋菓子やパンにも使用されるため、更なるシェア拡大を見込んでいます。もちろん茨城県産の加工米を使用。家庭用の米粉も製造しているので、気になる方はぜひ購入してみてください。



▲製造の様子

新開発の生新粉▼



▲家庭用の米粉



計画承認年月：H31.3  
 計画期間：H30.1～R4.12(5年間)  
 支援機関：銚田市商工会  
 所在地：銚田市  
 業種：自動車整備業  
 創業年：平成22年  
 TEL：0291-32-8191  
 企業概要：「いつまでも使えるリペア」をモットーに、捨てない・取り替えない・壊さないリペアを提案する自動車整備業。近年、軽板金や板金塗装などのサービスも開始し、現在はワンストップでのメンテナンスが可能。

公式サイト

<https://www.atorie-k2010.com/>



## 「お客様に納得してもらえるサービスを提供する」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### お客様に早くて安価なサービスを提供したい

もともと補修系のサービスを広くカバーしていましたが、外注費も多く、外注することで時間もかかっていました。また、価格競争になった場合の利益率向上が課題となっていました。

そこで、メンテナンスをワンストップで行えるようにすれば、コストを抑えて利益率を向上させながら、お客様に早くて安価なサービスを提供することができるのではないかと思い、計画に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### 板金工場の建設・メンテナンスサービスのワンストップ化

板金工場を建設し、外注していた軽板金や板金塗装などのサービスを内製化することで、メンテナンスサービスのワンストップ化を行いました。

また、工場内に塗装専用のブースを設置することで、塗装作業中の天気やほこりなどの影響を排除し、高品質な塗装を提供できるようにしました。

### 取組の効果

#### 徐々に問合せや受注が増加している

外注にかかる時間とコストを節約できるため、迅速かつ安価なサービス提供が可能になりました。また、ワンストップ化により、お客様が工程ごとに対応できる店を探す手間がなくなったことで、特にカーディーラーや中古車販売店などからご好評いただいております。

地域の一般ユーザー様にも支持をいただき、緩やかではありますが徐々に問合せ・受注の増加につながっています。



代表 黒木 良明さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 自分にはない発想やアイデアが出てきた

計画の策定にあたって、商工会の方や中小企業診断士の先生などから色々なお話が聞けたことです。話の中で、自分にはない発想やアイデアが出てくることもありました。

コロナ禍で計画を進めることは大変ではありましたが、貴重な体験ができたと感じています。

### 事業者PR

#### 「45分車検」を提供開始予定

ワンストップサービスの提供と、今までの技術と実績をもとに、車検事業の展開を考えています。現在は、来期から提供予定の「45分車検」の実施に向け、指定工場の取得等の準備を進めています。



▲塗装ブース

工場で修理中の車▼





計画承認年月：H31.1  
 計画期間：H30.8～R5.7(5年間)  
 支援機関：守谷市商工会  
 所在地：守谷市  
 業種：教養・技能教授業  
 創業年：平成26年  
 TEL：0297-44-4541  
 企業概要：地域に根付いたカルチャースクールを運営。コロナ禍によるオンラインの普及等に伴って事業を拡大し、近年はウェブコンサルティングや動画制作、ライブ配信事業も手掛けている。

公式サイト  
<https://www.frontier-gate.com/>



## 「強みや好きなことを発信するサポートを」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 強みである“人材”を活かして事業を拡大したい

当社ではもともとカルチャースクールを営んでおり、集客率の向上や同業他社との差別化が問題でした。そこで、強みである専門性をもった豊富な人材を活かし、講師の外部派遣やBtoBのビジネスモデルの考案をすることにより、事業を拡大していきたいと考え、経営革新に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### オンライン対応をサポートする事業を開始

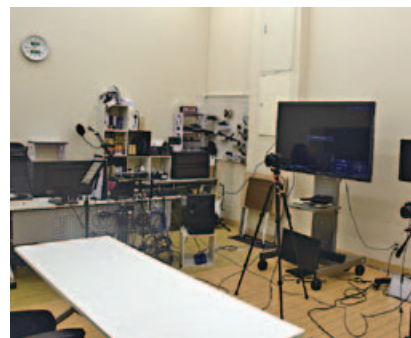
当初は、当社の人材を外部派遣し、企業の福利厚生の一環として様々な習い事ができるサービス (FGクラブ制度) の提供を予定していましたが、コロナ禍の影響により路線を変更する必要がありました。そこで、コロナ禍を逆手に取って、セミナーや習い事のオンライン実施をサポートする事業を開始しました。ビジネス用の構成や配信方法を独学で学びつつ、頻繁に変わる状況を見ながら、顧客に合わせた方法でレクチャーするよう心がけました。

### 取組の効果

#### 過去最高の収益を達成

コロナ禍のオンライン需要にうまく乗ることができたため、結果としてコロナ前よりも売上が拡大し、過去最高の収益を作ることができました。

「オンラインを使ってこんなことができるんだ！」と喜ばれるお客様も多く、まだまだ潜在ニーズが多くあると思っています。今後は更に商圏を拡大してサービスを展開していく予定です。



▲機材

スタジオの様子▼



代表取締役  
 苦瓜 一斉さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 自社の強みや弱みを明確に把握できた

経営革新計画を作成したことで、自社の強みや弱みを明確に把握することができました。コロナ禍になり、当初の予定とは路線変更を強いられる結果となりましたが、計画がなければ、新しい路線のアイデアを思いつくこともできなかったと思います。

### 事業者PR

#### 動画制作・ライブ配信のコンサルティングサービスの拡大

今回実績を作ることができた動画制作・ライブ配信のコンサルティングサービスをより拡大したいと考えています！

最近では、縦型ショート動画のご相談も多くいただいています。法人・個人事業主・一般の方を問わず対応しておりますので、動画制作やライブ配信でお悩みの方は、ぜひお問合せください。



計画承認年月：R3.2  
 計画期間：R2.1～R4.12(3年間)  
 支援機関：かすみがうら市商工会  
 所在地：かすみがうら市  
 業種：自動車整備業  
 創業年：平成27年  
 TEL：029-957-1467  
 企業概要：米国ロサンゼルスの有名アーティストのもとでカスタムペイントを学んだ代表が、帰国後に開業したペイントスタジオ。高難度かつハイセンス・ハイクオリティのオールペイント施工に対応。

公式サイト  
<http://hammar-design.com/>



## 「お客様の大切な車・バイクを一つの作品に仕上げたい」

### 経営革新に取り組んだきっかけ

#### 新型コロナウイルスの影響によるイベントの減少

当社はイベントに出すようなハイクオリティなカスタムペイント施工事業を軸にしていました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響でリアルの場でのイベントがなくなったことで、このままではお客様のカスタムカーへの興味が薄れていってしまうのではないかと、という危機感がありました。

そこで、自らイベントを開催する必要性を感じ、コロナ禍でもできるイベントとしてオンラインカーショーの開催に取り組みました。

### 具体的な取組内容

#### 「DAB ALLSTARS JAPAN SHOW」の開催

オンラインショーの前例がない中、試行錯誤ではありましたが、Instagramを活用し、1か月半に渡るオンラインカーショーイベント「DAB ALLSTARS JAPAN SHOW」を開催しました。

コンテストは「いいね」の数で順位を決め、イベントの賞金などは業者さんとのつながりを活かし、スポンサーを募集することでまかないました。

### 取組の効果

#### Instagramが動かなくなるほどの反響

1週間のアクセスが80万を超えたり、問合せをたくさんいただいたりと、Instagramが動かなくなるほどの反響がありました。主催者を明かさなかったため、一般のお客様が増えたりはしていませんが、イベントにご協力いただいた方々を中心に、業界内でのイメージが良くなったと感じています。



▲カスタムペイントの施工例

バーチャルイベントのロゴマーク▼



代表 濱岡 俊之さん  
 従業員 鈴木さん

### 経営革新に取り組んでよかったこと

#### 商工会の方や専門家からのアドバイス

計画の策定にあたって、商工会の方や専門家からアドバイスをもらえたことが良かったと思います。

商工会の方に勧められて初めて知った制度でしたが、いい経験になったと感じています。一度経験としてやってみるとよいと思います。

### 事業者PR

#### 「Dr. Hybrid Battery」という別事業を開始

近年、別事業として、「Dr. Hybrid Battery」という名前でプリウス等のハイブリッドバッテリー交換事業を始めました。

現在はフランチャイズ化し、全国展開を進めている最中で、静岡や熊本でも展開しています。



### 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)  
TEL 029-301-3550 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 [経営革新計画承認申請について](#) をクリック → [各種申請書様式](#) をクリック