

経営革新計画承認企業 事例集 2022

県では、「中小企業等経営強化法」に基づき
中小企業の皆様の「経営革新」への取組みを支援しています。



チーバくん

令和5年3月
千葉県商工労働部経営支援課



目 次

経営革新計画とは	2
経営革新計画の要件	2
承認企業への支援制度	3
経営革新計画ガイドブック	3
申請書類	3
経営革新優秀企業表彰	3

経営革新優秀企業表彰 受賞企業

最優秀企業賞 ハドラスホールディングス株式会社	4
【松戸市：建築リフォーム工事業】	
優秀企業賞 山市自動車株式会社	8
【市原市：自動車整備業】	
優秀企業賞 株式会社テレウス	12
【松戸市：土木建築サービス業】	

計画承認企業（50 音順）

有限会社伊丹産業（栄町：建設用・建築用金属製品製造業）	16
株式会社ケーヨーハード（白井市：金属被膜・彫刻業、熱処理業）	18
JY Global株式会社（木更津市：旅館・ホテル業）	20
有限会社スズ市水産（南房総市：水産食料品製造業）	22
株式会社ツネマツ設備設計（松戸市：電気設備設計・積算・概算業）	24
株式会社TMC（我孫子市：他に分類されない卸売業）	26
天伸株式会社（柏市：金属製品製造業）	28
株式会社リードッグ（千葉市：ペット用品卸売業）	30
お問い合わせ先	32

※計画承認企業の事例については、原則として各企業様から提出いただいた原稿をそのまま掲載しています。

経営革新計画とは

中小企業等経営強化法に基づき、中小企業の皆様が、新たな商品やサービスの開発・提供などの新事業活動にチャレンジし、経営の相当程度の向上を図るための計画です。知事の承認を得ることで、多様な支援が受けられます。

経営革新計画の要件

新事業活動に取り組み、**経営の相当程度の向上**を達成する計画であることが要件です。

新事業活動

経営革新計画における「新事業活動」とは、次の5つの新たな取組のことを指します。

- 1 新商品の開発又は生産
- 2 新役務（サービス）の開発又は提供
- 3 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- 4 役務（サービス）の新たな提供の方式の導入
- 5 技術に関する研究開発及びその成果の利用その他の新たな事業活動

※個々の事業者にとって「新たな事業活動」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも、原則として承認の対象となります。ただし、**同業の中小企業で、既に相当程度普及している技術・方式等の導入については対象外**となります。

経営の相当程度の向上

「経営の相当程度の向上」とは、次の2つの指標が計画期間である3年から5年の間で一定程度向上することを指します。**次の基準以上の伸び率となる計画でなければ承認されません。**

計画期間	「付加価値額」又は 「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「給与支給総額」の伸び率
3年計画	9.0%以上	4.5%以上
4年計画	12.0%以上	6.0%以上
5年計画	15.0%以上	7.5%以上

※付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費（リース料含む）

※一人当たりの付加価値額＝付加価値額÷従業員数

※給与支給総額＝役員報酬＋給料＋賞与＋各種手当

承認企業への主な支援制度

- 1 低利融資 千葉県制度融資（挑戦資金）
日本政策金融公庫や商工組合中央金庫が行う低利融資
- 2 信用保証 信用保証協会が行う別枠保証及び保証限度額引き上げ
- 3 販路開拓 千葉県が行う市場開拓助成
中小企業基盤整備機構が行う販路開拓コーディネート事業
- 4 その他 千葉県が行う高度・成長研究開発助成

※支援制度については、千葉県ホームページの「[経営革新計画について](#)」の「[4.経営革新計画の承認に基づく主な支援策](#)」を御覧ください。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/guide.html>



経営革新計画ガイドブック

千葉県ホームページの「[経営革新計画について](#)」の「[3.計画の承認手続の流れ](#)」からダウンロードできる「[経営革新計画ガイドブック](#)」には、計画承認までの流れ等、手続きの詳細が記載されています。経営革新計画の申請をお考えの方は御参照ください。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/guide.html>



申請書類

経営革新計画の申請書類については、千葉県ホームページ「[経営革新計画の申請様式等](#)」からダウンロードが可能です。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/shiryou.html>



経営革新優秀企業表彰

千葉県は、経営革新計画の承認を受けた中小企業のうち、模範となる実績を達成している中小企業を表彰しています。

これまでの受賞企業については、千葉県ホームページ「[経営革新優秀企業表彰 受賞企業一覧](#)」に掲載しています。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/jusyoukigyoushichiran.html>



経営革新優秀企業表彰 最優秀企業



小さなこと、ちょっとしたことを粘り強く積み重ねていき、世の中の役に立つ、大したことのできる会社へと成長させていく。

ハドラスホールディングス株式会社
代表取締役 山本 英明 氏



教職にある山本社長の父上は、「学歴よりも学習歴」を大切にされていて、実体験から学びながら将来は経営者になることを息子である山本社長に勧めていました。そんな影響もあって起業することを念頭に置きながら電信電話関係の会社で法人営業担当として働いていた山本社長は、ある日電車の窓から外の景色を眺めていた時に、住宅や橋、ビルなどが広がる光景を目の当たりにして外壁塗装事業の将来性を確信し、平成10年に塗装工事会社を創業しています。職人のマナー教育等に注力しながら質の高い塗装サービスを提供し、県内トップクラスの施工実績を誇る会社へと成長させていきます。内装リフォーム、外装リフォームを行う中で、水回りや外壁等に生じる錆やカビを防ぐガラスコーティング剤を研究開発し、防錆・防汚効果が高いうえ、薄く高い硬度を持つ耐久性の優れた製品を作り出して主に少量用途での販売を行っていましたが、一方で、塗装の有無の見える化や量産化対応などの課題も抱えていました。

❖ 経営革新への取組みが必要と考えた理由は？

当社が開発したガラスコーティング剤は、その性能を高く評価され、大手の製鉄会社の関連企業から足場に塗るコーティング剤の大量発注を前提とした問い合わせが入るなど、大きく飛躍するチャンスを迎えていました。しかし薄いコーティングであるがゆえに、実際にコーティングされているかどうか人間の目では判別できない、大量生産に対応するための体制整備が必要となる、などの課題がありました。しかしながら販路が大きく拡大する可能性が十分にあり、急拡大する需要に対応するだけの資金調達も検討する必要が生じていました。本格的な資金調達を実現させるためには事業計画書が必要で

あると考えていた時に経営革新について知ることになり、公の評価を得ながら新規事業を着実に進めていけるメリットがあると考えたことから、経営革新に取り組むことになりました。



ハドラス松飛台サテライトオフィス
(ショールーム・ファクトリー)



東京オフィスが入居している
トリトンスクエアX棟

❖ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「新たなガラスコーティング剤と塗布技術の開発による新市場進出」をテーマに、平成30年9月から令和3年8月までの3カ年計画を策定しました。経営革新計画に盛り込んだ具体的な内容や目標は次の通りです。

1. 実施体制整備のため、設備の設置場所の選定、攪拌機の設置、拡張機器の設置、自動塗装ロボットの開発、生産効率の検証、品質保持の検証に取り組む。
2. 教育体制整備のため、新設備に対する操作習得、作業マニュアルの作成、従業員の新規採用を進める。
3. 受注体制強化のため、既存事業の受注促進、ホームページ内に特設ページの開設、トップセールスの実施、パンフレットの作成・配布、展示会出展、ネット販売の促進、販売代理店の開拓を行う。

❖ 承認計画への具体的な取組みは？

当社が開発した素材の性質やスペックを変えないコーティング技術の見える化に向けて、紫外線や赤外線に反応して色が変化することによって塗布の有無を判別可能とするセンシング技術を開発するため、県内の大学や東京都の関連団体と共同研究を行うほか、攪拌機及び付帯施設の新規設備導入や、従業員の新規採用を行うこと等により生産体制を強化しました。



ガラスコーティング剤の効果

❖ 承認計画の成果や効果は？

塗布する商材の品質を担保しつつ薄膜コーティング剤に染料を分散させたことでセンシング開発に成功しています。対象物の見た目を変えずに行うセンシング機能の付与については更なる高い完成度を目指して開発を継続しています。また、大手の製鉄会社の関連企業との取引を契機に、大手を含む国内や海外の様々な企業からコーティング剤導入の要望を多く受けるようになり、ゴルフクラブのシャフトなどにも導入され、業績が急拡大しています。経営革新計画の評価指標である付加価値額は、目標に対して+31.6%、基準年に対して+102.3%と大きく伸ばすことができました。

❖ 承認計画の成功要因は？

新たなガラスコーティング剤と塗布技術を開発して事業化する際には、いろいろな課題が同時に発生し、何から手を付けていけばよいのかわからなくなることもしばしばありましたが、頭の中にあるものを文字化して整理整頓し、パラメーターの設定や条件の再定義などの、ちいさなこと、ちょっとしたことを積み重ねながら結果が出るまでやり続けたことが成功（大したこと）につながったものと考えています。



高純度超薄膜のガラスコーティング剤

❖ 現状の課題、経営者として取組まれていることは？

経営革新計画期間中に新型コロナウイルス感染症が発生しましたので、ガラスコーティング剤を活用したウィルス対応の強化を保険会社と連携して図っています。そして事業の更なる拡大に向けて、内部管理体制の強化にも努めています。例えば原価管理にしても従来よりもはるかに精緻な棚卸を行い、その結果を反映させることで、外部の投資家の目線で見たとしても十分に納得できるような仕組みの構築を進めています。

また、海外展開の加速の取り組みとして、グローバルな人材の採用とその育成にも取り組んでいます。

❖ 今後の夢、将来の展望は？

風力発電や太陽光パネル、電気自動車などに対し、発電やエネルギー効率を高めるための新たなコーティング剤を研究するなど、脱炭素に係る画期的な商材を販売するべく、取り組みを進めていきたいと考えています。

当社では、経営革新計画承認後の事業展開を、3つのロケットで計画していて、第1ロケットは主に国内向けのウィルス対策、第2のロケットは海外展開・グローバル展開、そして第3のロケットは脱炭素社会への対応と定めています。



脱炭素社会へ向けて目指す未来

世にあるガラスコーティング剤は、フッ素由来のものが多く、環境への影響が懸念されますが、当社ではフッ素を使わないガラスコーティング剤で3つのロケットを順次発進させていきながら、世の中に貢献していくことを展望しています。

❖ これから経営革新にチャレンジされる経営者にアドバイスを

新たな事業を立ち上げ、企業の立場から社会の課題を解決するためには、小さいこと、ちょっとしたこと、面倒くさいことの積み重ねが重要であり、こういった取り組みを粘り強く続けていくことで、大したこと（社会貢献）につながっていくのだと思います。新規事業にチャレンジしようとするといろいろな問題が同時に発生してくると思いますが、頭の中にあることや経営者としての動物的な勘を文字化して経営革新計画として整理すれば、優先順位が見えてくるはずです。千葉県では経営革新にチャレンジする企業に対して様々な支援策が用意されています。経営革新計画を作成し、県に向けたプレゼンテーションを行ったり、やりたいことを文字化したりすること自体、リスクはありませんので、積極的に挑戦することをお勧めします。経営者の皆様が経営革新に取り組み、粘り強く計画を実行に移していくことで、社会に貢献されることを切望します。

憩いのひと時

千葉県内のいくつかのゴルフ場の会員である山本社長は、日頃の運動不足解消のために、休みの日には、よくゴルフ場で過ごしています。基本的に一人でコースを訪れ、クラブ側が組み合わせた他のメンバーとともにコースを回り、長い距離を歩いています。こうして一緒に回るメンバーには経営者も多く、ゴルフがきっかけとなって取引につながることも少なくなっているそうです。

ハドラスホールディングス株式会社

承認年月日	平成30年8月31日
承認類型	①
代表者	山本 英明
所在地	東京都中央区晴海1-8-10 晴海トリトンスクエアオフィ スタワーX棟17階 (工場：松戸市松飛台322-1)
電話番号	03-6910-1212
資本金	100,000千円
従業員数	74名
業種	建築リフォーム工事業
URL	https://www.hardolass.com/

経営革新優秀企業表彰 優秀企業



お客様からのヒントをきっかけとした新規事業を経営革新計画として手帳にまとめ、社員全員で追いかけていくことで、会社としてのパフォーマンスを高めていく。

山市自動車株式会社
代表取締役 山崎 太 氏

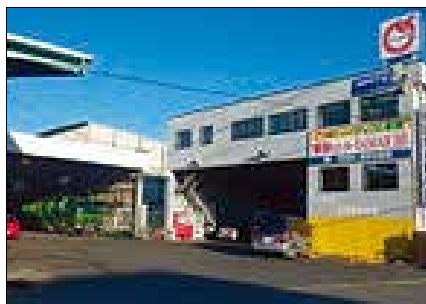


山市自動車株式会社のスタートは、現社長の父上が昭和44年に市原市内で始めた大型トラックを主とした自動車整備業です。車検・修理以外にも、お客様から钣金塗装や架装なども依頼されるようになり取扱い業務を増やして行きました。また、仕事では大型トラックに乗っていても普段は小型乗用車に乗っているドライバー様の声に応え、小型乗用車の取扱いを拡大するなど、顧客の声をヒントにして新規事業に次々と取り組んでいきます。現代表の山崎太氏は、千葉県内の自動車専門学校を卒業後、自動車整備会社に入社して車両整備業務や営業を約5年間経験した後、地元市原に戻り、自動車販売会社を自ら立ち上げ、約4年間経営していますが、山市自動車株式会社との合併を機に同社に入社し、平成24年には代表取締役に就任しています。同社の立地は、準工業地域内にあるものの道路を挟んだ反対側には住宅が密集しており、移転後しばらくは問題のなかった環境への配慮の必要性が年々高まっています。

❖ 経営革新への取組みが必要と考えた理由は？

その頃は、近隣の住宅地への配慮や従業員の健康確保のため、工場内の騒音や異臭対策が特に大型車において大きな課題となっていました。小型車用には整備・修復の作業場と塗装の作業場を分け、小型車両用の塗装ブースを導入していましたが、全体の約7割を占める大型車両の工場では、専用塗装ブースがないため、整備と塗装を区別できず、また乾燥までに時間が長くかかることから作業効率が悪化するなどの問題がありました。大型車専用の塗装ブースを導入すれば納期短縮や環境負荷軽減等につながるのではと考えていたところ、ものづくり補助金について知ることになり、経営革新計画➡もの

づくり補助金の流れでの設備投資の検討を開始しました。しかし大型車両用の塗装ブースの導入に新規性があるのかがわからず、千葉県中小企業団体中央会から派遣された中小企業診断士に相談しました。全国的に見ても大型車両用の塗装ブースは新規性が高いことがわかり、また、当社ではもともと5カ年の経営計画を作成するようになっていましたので、この5カ年計画をベースにした経営革新計画策定に取り組むこととなりました。



本社外観



大型車専用フレーム修正機

❖ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「大型車両用の環境配慮型塗装ブースの導入」をテーマに、平成30年3月から令和3年8月までの4カ年計画を作成しました。計画に盛り込んだ主な内容や目標は次の通りです。

1. 大型車両の塗装体制の構築を目指して、工場内レイアウト変更、大型車両用塗装工場建屋の建築（追加項目）、大型車両用塗装ブースの導入、大型車両用リフトの導入、熱循環システムの導入、水性塗装設備の導入、従業員教育の実施に計画的に取り組む。

2. 営業体制の強化を目指して、当社ホームページのリニューアル、既存顧客へのアプローチ、従業員の採用・研修、新規取引先の開拓を進めていく。

❖ 承認計画への具体的な取組みは？

大通りに面した場所に大型塗装ブースを設置しました。計画ではブースそのもの及びブース内設備の導入までを予定していましたが、実際には、ブースを格納する建屋の建築を追加して経営革新に取り組むことで、塗装品質の更なる向上を実現させました。営業活動では、ホームページのリニューアルのほか、既存顧客への積極的なアプローチを行いました。従業員の採用・研修では、自動車整備職種の自動車整備作業枠で技能実習生の受入れを開始し、自動車整備について学んでいただきながら、教える側の従業員の意識や技術の向上につなげています。



塗装ブース正面



塗装ブース内

❖ 承認計画の成果や効果は？

塗装ブースの導入により、下処理から塗装、乾燥、完成までの作業を移動なく同一の場所で完了できるようになり、密閉された空間での作業となったことで、作業の効率化・作業時間の短縮、異物が付着しない高品質の塗装サービスが実現されました。計数計画においては、新型コロナウイルス感染症の影響と、経営革新計画のベースとなる経営計画でかなり高い目標を設定していた関係もあり、計画値には届きませんでした。それでも基準年と比べると大きく伸びていて経営革新計画への取組みの効果を実感しています。

❖ 承認計画の成功要因は？

既存事業とのシナジー効果が発揮できる分野での経営革新に取組んだことによって顧客満足の向上が実現されたことと、経営計画書を手帳化したものを全社員が持ち歩き、毎月の業績や取組みの進捗状況をチェックして、常に見直しを図りながら対応していることが成功につながっていると考えます。また、月次の業績チェックを行うなかで、事業再構築補助金への申請要件を満たしているかを早期に確認できたことで、事業再構築補助金採択へとつながっています。

❖ 現状の課題、経営者として取組まれていることは？

経営革新計画終了後の新たな事業として大型車両（トラック等）のレッカーサービス事業の準備に取り組んでいます。この事業は事業再構築補助金で採択されたものですが、大型トラック等のドライバーからいただいたヒントをもとにして事業の枠組みを考案しています。既存事業とのシナジー効果も期待できます。



大型レッカー車

また、人員の採用を通じた社内体制の整備にも引き続き注力していて、社会に貢献しつつ、社員が活躍できる企業であり続けたいと考えています。

❖ 今後の夢、将来の展望は？

会社の規模の拡大よりも、現在の敷地を活かしていく中で、高いパフォーマンスを出せる会社であることを目指しています。現状は、修理、車検、钣金塗装等を主力事業としていますが、電気自動車（EV）や自動運転の時代になるとこういった主力事業がなくなってしまうことでさえも想定されるので、ニッチな分野で既存事業とのシナジー効果の発揮できる新規事業を展開したいと考えています。中長期的な投資を行いながら会社の技術力、作業効率、パフォーマンスを高め、利益を獲得し、それを従業員に還元する、そんな会社を展望しています。

❖ これから経営革新にチャレンジされる経営者にアドバイスを

経営革新に代表されるような新たな事業に関するヒントはお客様が持っているものであると考えています。既存事業のお客様の声に耳を傾け、本業と絡めながら相乗効果を発揮できる事業が何であるかを考えるのが近道ではないでしょうか？お客様の不満を解消できるような新たな事業がきっとあるはずです。

経営革新計画の承認認定では、新たな事業における実現可能性と新規性がポイントとなります。実現可能性については、経営者である皆様が十分に把握されていると思いますが、新規性については、第三者の目で見た「新しさのモノサシ」が必要となります。自分では普通のことであると思っていても、他者の目で見れば新しい事業もありますので、新規性がないとあきらめることなく、県の担当者の方や経営支援機関の職員の方等に新規性について確認されることをお勧めします。

憩いのひと時

年末年始やゴールデンウィーク以外には、休みはほとんどとらないものの、仕事でストレスがたまることはないという山崎社長は、コロナ前は、まとまった休みが取れるときには、ご家族での旅行を楽しんでおられました。コロナ禍が去ればまた旅行をと考えておられます。休みはないというものの、毎晩の晩酌は欠かすことがなく、ストレスをためないための秘訣のようです。

山市自動車株式会社

承認年月日	平成30年2月28日
承認類型	④
代表者	山崎 太
所在地	市原市青柳北2-6-13
電話番号	0436-22-1571
資本金	10,000千円
従業員数	20名
業種	自動車整備業
URL	https://yama1-car.com/

経営革新優秀企業表彰 優秀企業



**自社の強みを発揮できる新規事業への
取組みと人材の育成を連動させながら、
将来に向けた会社の基盤を築いていく。**

株式会社テレウス
代表取締役 木戸 司 氏



美術系の大学院で学んだ木戸社長は、設計事務所勤務等を経て、1991年からオーストリアに国費留学し、帰国後は建築の設計を手掛ける建設コンサルタントとして創業しています。公園の設計を主たる事業として展開していきながら公園内のユニバーサルデザイン化が進んでいけば車椅子を使う人達の利用範囲が広がっていくことを確信した木戸社長は、第1回目の経営革新計画として公園内で使用するハンドサイクルを始めとした車いすを使う人たち向けのスポーツ用途の商品分野（ユニバーサルデザイン事業）へと進出していきます。第1回目の経営革新計画は経営基盤を拡充する新たな事業として一定の成果を出しましたが、スポーツ用途であるがゆえに利用者が限定されてしまう面があり、更なる事業の発展を目指して生活必需品分野での新たな経営革新計画を検討するようになっていきます。

❖ 経営革新への取組みが必要と考えた理由は？

第2回目の経営革新計画は、生活必需品で取組みたいと考え、それまでに展開してきたユニバーサルデザイン事業との相乗効果が発揮できる分野を検討していました。車椅子を利用している方々の悩みについて調べたところ、多くの時間を車椅子に乗って過ごすことで褥瘡（じょくそう：床ずれのこと）が発生してしまうことが問題であることがわかりました。国内で車椅子に使われているクッションには、ゲルやウレタン、空気などを充填したものが使われていますが、走行時の前後左右のズレを防止できないうえに通気性が悪いので褥瘡につながりやすい、洗濯機で洗うことができないなど、解決すべ

き課題がありました。当社では海外で使用されている車椅子用に使用可能なクッション素材について調査し、アメリカのシリコンバレーで製造されているポリウレタン製の八角形の空間で構成された構造体（ハニカム構造）を使えば、通気性が良く、洗濯機で洗うことができ、走行時のズレを防止して褥瘡（床ずれ）の発生を防止できることがわかりました。車椅子のクッションにこのハニカム構造を採用して事業化すれば、車椅子を必要とされる方達の生活改善に貢献できるうえに当社の新たな事業の柱にもなると考え、第2回目の経営革新計画に取り組むこととなりました。



本社とハンドサイクル



埼玉支店

❖ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「ハニカム構造クッションの輸入、販売」をテーマに、平成28年8月から令和3年7月までの5カ年計画を策定しました。経営革新計画に盛り込んだ具体的な内容や目標は次の通りです。

1. ハニカム構造クッション（スティムライト）の新規輸入販売を行うとともに、厚生労働省完成用部品の認可を取る。
2. 営業担当者の採用・育成を行い、社員の早期戦力化、販売代理店への営業強化、アフターサービスの強化、展示会への出展、セミナー開催、在庫管理の強化などに取り組む。

❖ 承認計画への具体的な取組みは？

ハニカム構造クッション（スティムライト）は、アメリカのシリコンバレーで製造されているものですが、日本人とアメリカ人とでは、体の大きさや体重に大きな違いがあるため、クッションのサイズや固さを日本人に合わせたものとする必要がありました。そこで当社が仕様を指定したものをシリコンバレーの企業で作ってもらい、それを独占輸入することと致しました。人材面では、営業担当者を採用して売上高確保に努めました。展示会やセミナー開催がコロナ禍で困難であったため、WEBセミナーを開催するなど、販路開拓面では環境変化に合わせた工夫をしました。承認計画を実施する際には、販売面では、仮説に基づいてターゲットを絞り込み、数値目標を掲げ、実際に



ハニカム構造クッション
（スティムライト）を装着した
車椅子

営業し、その結果を検証しながら、販売戦略の見直しを行うことでPDCAを回してきました。資金繰りや在庫管理においても同様に仮説に基づく目標設定、実行、結果の検証、見直しの流れでPDCAを回していき、それぞれの業務を担当する人材の育成を図りながら会社の基盤を整えていきました。最近では、使用していただいている車椅子ユーザーの方のユーザーボイスをHPに載せるなど発信してユーザー目線での情報発信も行っています。

❖ 承認計画の成果や効果は？

ハニカム構造クッション（スティムライト）が厚生労働省にて障害者用の補装具や介護用品として登録されたことにより、学会や施設、展示会等にて営業活動を展開することができました。新型コロナウイルス感染症の影響で対面での営業活動が制限されたため、当初の計画数値は達成できませんでしたが、それでも売上高、付加価値額ともに基準年から比べると大きく伸び、経営革新計画の成果を確認することができました。販路の開拓が進み、現在では約200社の販売店に卸すようになっています。

❖ 承認計画の成功要因は？

当社本来の事業領域から外れることは行わないようにしながらも自社の強みを発揮できる事業を選択して経営資源を集中させたことや、ドイツ語、英語、イタリア語などの外国語を使って海外企業との商談ができたことなどが成功につながっていると考えています。また、数値目標を掲げながらPDCAを回していく手法については、経営革新計画のKPIである付加価値額の達成状況を見ながら事業を推進することで、経営の効率が高まり、贅肉を削ぎ落しながら経営基盤の強化が図られているものと感じています。

❖ 現状の課題、経営者として取組まれていることは？

商品の充実に継続して取り組んでいます。クッションの新たなモデルとしてコントアアジャスタブルの取り扱いを開始しました。クッションの底に硬さの異なるシートを入れて柔らかさを調整します。人材育成にも注力しています。社員の能力をアップさせるためにはその人の長を活かすことが大切なので、特定の人に仕事が集中することのないようにコミュニケーションをうまく取りながら適した仕事を割り振っています。



クッションの新モデル
(コントアアジャスタブル)

新規事業を立ち上げるためには既存事業の財務状況も的確に把握する能力が重要となりますので、社員には貸借対照表（B/S）の読み方を始めとして会計に関する知識を習得させています。中小企業大学校の講座も活用しています。

❖ 今後の夢、将来の展望は？

継続的な商品の拡充と人材育成を行うことによって経営基盤を強化し、会社をさらに発展させていきたいと考えています。商品面では、競技用の商材を強化するために脳性麻痺など手足に障害のある方が行うパラ陸上競技（トラック）用の機材（フレームランナー）の輸入を新たに開始しました。デンマークの商品です。人材育成では事業承継を念頭に置いた社員研修を開始しています。



パラ陸上競技用（フレームランナー）

❖ これから経営革新にチャレンジされる経営者にアドバイスを

何か新しい事業に挑戦するのは難しく、最初からうまくいくことは少ないと思います。しかし、夢を描いて目標を設定し、途中で放棄せず、見直しや修正を重ねながら目標に向かっていくことが経営革新に取り組んでいく際に重要なことであると考えます。柔軟性を持って粘り強く挑戦し続けることできっと道が開けるはずですので、これから経営革新にチャレンジされる経営者の皆さまにおかれては、積極的に新たな事業に取り組まれることをお勧めします。また、補助金・助成金の中には、経営革新計画の承認を受けることで審査が有利になるものも少なくありませんので、常に補助金・助成金の情報にアンテナを張っておき、経営革新計画の策定と合わせて補助金・助成金の活用も検討されると良いと思います。

憩いのひと時

土地の風土や歴史に触れながら地方の道を歩くことが好きな木戸社長は、休みの日には5時間程掛けて茨城県内の酒蔵や歴史資料館などをゆっくりと散策しています。歩きながら地理と歴史の関係性などを考えていると、なぜか日頃の仕事の課題も整理されるなどの効果も発揮されています。散策は海外出張中にも行われていて、ドイツの街はほぼ全土巡られたそうです。

株式会社 テレウス

承認年月日	平成29年2月28日
承認類型	④
代表者	木戸 司
所在地	松戸市岩瀬153-1 アセッツ松戸102
電話番号	047-308-4330
資本金	10,000千円
従業員数	7名
業種	土木建築サービス業
URL	https://www.terreus.co.jp

有限会社伊丹産業



代表取締役 伊丹 寿明 氏

承認年月日 令和3年10月29日
 代表者 伊丹 寿明
 所在地 印旛郡栄町龍角寺字円城寺434-1
 電話番号 0476-80-0017
 資本金 3,000千円
 売上高 約3億円
 従業員数 7名
 業 種 建設用・建築用金属製品製造業
 E-mail rami@itami-sangyou.com
 U R L https://www.itami-sangyou.com
 支援機関 千葉県中小企業団体中央会

★ 申請のいきさつは

当社はマンション等の建設部材の加工を主に受注しており、「切断から加工、配送までワンストップ生産」を掲げています。顧客の製品製造に係るリードタイムの短縮とコストカットに資するため、ワンストップ生産に努めてきましたが、当社の設備ではフォークリフト等の建設機械分野からの要望には応えられませんでした。そこで、産業機械部品の加工にも対応できる体制を構築することで、事業の多角化を図ることとし、新たな収益源の確保による経営の安定化を期待して経営革新計画を策定することとしました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「産業機械の部品加工という新分野進出に向けた設備投資計画」

2 計画期間

令和3年11月～令和7年4月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 66,619千円

計画終了時の目標伸び率 74.20%

4 内容

溶断分野を専門とする当社が、施盤やフライス等の加工を専門とする他分野の領域である「タップ加工」を可能とし、小規模ならではのフットワークの軽さを活かした革新的な事業展開に取り組みました。



導入した設備

★ 取組は

これまで、取引先の鋼材問屋や商社から建築用重機に係る部品加工の依頼はありましたが、当社ではタップ（ネジ穴）加工ができないため失注しておりました。建築用部品加工では「外周の切断→穴あけ→開先→ショット」を主なセットとして受注しますが、産業機械用部品加工では、「外周の切断→開先→曲げ→穴あけ→タップ」が主なセットとなります。そこで、穴あけ加工のみでも使用できるタップ加工機器を導入することで、産業機械用部品加工の工程間ロスを削減するとともに、建築用部品加工にも流用可能とし、既存事業の強化を図りながらの新規市場への参入という一石二鳥の取り組みに挑戦しました。

また、産業機械用部品は建築用部品と異なり、仕様に変化がないことからリピート受注が期待でき、機械稼働時間の平準化とともに収益の安定化も目指しました。

★ 成果は

タップ加工機器の導入により、これまで失注していた建設機械分野からの需要にも応えられるようになり、実際に受注にも繋がっております。また、切断からタップ加工までの一貫生産体制が整ったことで、通常の3～4倍の納期短縮が実現できた上に、数値制御による正確性も向上し、高品質化による顧客満足度の向上も実感しております。新しい機械なので操作方法が複雑ではあるものの、従業員からも生産性が向上したとの声が上がっています。

当社のような小規模事業者はフットワークの軽さが重要ですので、突然のオーダーにも応えられるだけではなく、高品質で短納期であることの実現は他社との差別化を図る上での強力な武器となっております。

社長さんの一言

小規模なところでは大量生産ができないので、納期と品質の面で他社に負けない対応ができるようにする必要があります。当社は「客先の要求に応えられる」ということをモットーに運営しておりますので、納期短縮等の需要にどのように応えるかといった課題や戦略を明確にするという意味でも経営革新計画の策定は効果的であったと実感しております。

計画策定で実現した一貫生産体制をお客様に訴求しながら更なる経営革新を目指します。



タップ加工した鋼板、作業風景

株式会社ケーヨーハード



代表取締役 矢口 高史 氏

承認年月日 令和元年10月30日
 代表者 矢口 高史
 所在地 白井市河原子字天神前317番地
 電話番号 047-491-8892
 資本金 12,000千円
 売上高 約2億6千万円
 従業員数 16名
 業種 金属被膜・彫刻業、熱処理業
 E-mail keyo.yaguchi1008@gmail.com
 URL <http://www.keyohard.jp>
 支援機関 千葉県中小企業団体中央会

★ 申請のいきさつは

当社は建機に用いられるシリンダー関連の部品に対するメッキ加工を主な事業としており、現在はリチウムイオン電池の製造装置のためのロールに対するメッキ加工を受注しています。申請当時、当社が受注するロールの素材はスチールを主としていましたが、ロール業界では軽量化の観点からアルミニウム素材の活用が主流となってきております。そこで、経営革新として加工対応範囲を拡大することで、顧客のニーズにきめ細かく対応できる体制の構築を期待し、計画の策定に至りました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「アルミロールの高精度なメッキ及び研磨加工による新たな生産体制の構築」

2 計画期間

令和元年11月～令和5年4月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 87,000千円

計画終了時の目標伸び率 25.05%

4 内容

新工場を設立し、2種類のメッキ浴槽を増設することで作業能力を向上させるとともに、加工工程の各機能を集約することで作業全体の効率化を図ります。また、検査工程の新設で品質を安定化させます。



本社

★ 取組は

アルミニウム素材をメッキする場合、スチール素材とは処理温度が異なることから所要時間も異なり、既存設備の共有では短納期に対応できませんでした。そこで、敷地内に新しく工場を建設し、従来の工場と合わせた新たな生産体制を構築しました。アルミニウム素材専用のメッキ槽を整備するとともに、子会社が担っていた機械加工工程の機能を新工場に集約して内製化することで温度設定や仕掛品等の輸送に係る時間的コストを削減し、メッキ加工にかかる時間を補いました。

また、新たにバーチカル研磨器を導入して、アルミニウム素材のロールに求められる面粗度を実現させ、当該高品質を維持するための検査体制も整備しました。

★ 成果は

アルミ素材のメッキ加工に対応できるようになったことで、既存のお客様に限定されることなく新規のお客様からもアルミロールに係る受注が増えております。機械加工からメッキまで対応できる一貫生産体制は当社の強みとなっており、スチールの受注量を減らすことなく、スチールとアルミの受注割合を7：3程度にすることができています。

また、従業員も増やせたことから、納期管理も意識するようになり、生産体制や生産工程の見直しに加え、生産計画策定の短サイクル化を行いました。この取り組みを現場主体で行うことで、従業員が毎日の仕事に目的を見出し、計画性を持って仕事ができるような意識改革も進みました。

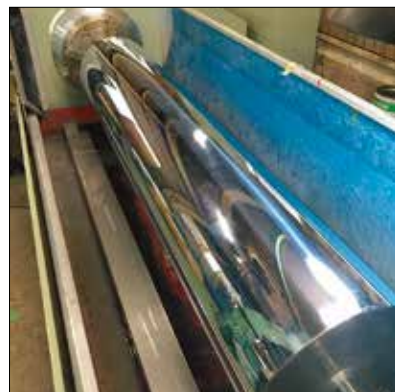
社 長 さ ん の 一 言

計画策定から約3年が経過し、お陰様で成果も出せております。自動車のEV化等、時代的に世界の電池事業が動き出しておりますが、その一端を担うのが当社だと思っております。当社は供給する側であるため、経営革新計画は社員一丸となってより良いものを目指しながら自社内の経営課題に取り組む貴重なきっかけとなりました。

経営革新計画は会社経営の一角を占めており、現行計画の内容に限定されない経営革新を進めなければいけないと考えております。現行計画の期間終了後も次の経営革新に繋げることで供給責任を果たしていきます。



鍍金加工作業



鍍金加工後の製品

JY Global 株式会社



代表取締役 飯塚 義典 氏

承認年月日 令和3年3月31日
 代表者 飯塚 義典
 所在地 千葉県木更津市金田東1-20-20
 電話番号 0438-53-8253
 資本金 2,000千円
 売上高 約6千万円
 従業員数 5名
 業種 旅館、ホテル
 E-mail info@jyglobaljapan.com
 URL https://www.paprikahoteldesu.com/
 支援機関 木更津商工会議所

★ 申請のいきさつは

当ホテルは2019年9月にイスラム教徒向けのインバウンドホテル（ハラール対応・お祈り部屋対応）としてオープンしました。オープン当初の売上はインバウンド顧客が70%・国内のお客様が30%を占めておりました。しかしながら、昨今の長引くコロナウイルス感染症の影響を受け、インバウンド利用の顧客は0名となってしまう、主にインバウンド顧客への周知を図っていたので、国内利用者への周知活動を積極的に行っていなかったことが災いし、売り上げが瞬く間に減少してしまいました。海外のお客様から国内のお客様へのシフトを余儀なくされる中での事業計画の見直し、お客様のニーズに合わせた付加価値の高いサービスを提供することが当ホテルの生き残れる手段と考え、経営革新に取り組みました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

日本に居ながら海外体験ができるホテルサービスの開発と周知

2 計画期間

令和3年3月～令和6年7月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 ▲17,303千円

計画終了時の目標伸び率 102.02%

4 内容

- (1) ホテルの制服を廃止
- (2) ホテルの常識・セオリーを撤廃
- (3) 現地（東南アジア圏）のお祭りの開催



ネパールのお祭りティハールの様子

★ 取組は

まず、当事業を進めるにあたり、従来のスタッフ用の制服を廃止しました。その代わりにパーソナルウェア（民族衣装）を取り入れ、国内のお客様に目新しさや異文化を感じていただき、接客時はスタッフが英語で話すようにし、「日本にいながら海外旅行が楽しめるホテル」を目指します。また、ホテルのセオリーを撤廃し食事でも海外気分を味わっていただくための方法として現地の家庭の味を再現するために、同じシェフ（シェフは5つ星ホテルの「ザ・ゼニスホテル」、「シャングリ・ラホテル」に在籍していた料理長）でも、敢えて毎回味の違う料理を楽しんでいただきます。更には一年中、行っている現地のお祭りを再現します。具体的にはインドやバングラデシュで行っている色のついた粉をかけあう『ホーリーフェスティバル』をはじめ、タイやミャンマーで行われている水をかけあう『ソンクラーン』、たくさんのキャンドルを装飾しその周りで踊るネパールの『ティハール』など。日本ではみることがないお祭りを開催します。フェスティバルはカラフルで色とりどりに装飾された館内は来館するお客様を魅了し、民族衣装でお出迎えをするクルーたちにより“まるで海外旅行に来た気分”を体験できる空間を大切にしています。

★ 成果は

当ホテルの事業計画を見直し、お客様のニーズに合ったサービスを提供することで来館するお客様が口を揃えて『楽しい！美味しい！また来たい！』と嬉しいお声をいただいております。その実績として各宿泊予約サイトやGoogleでの口コミ評価はどれも4.6以上。楽天トラベルにおいては楽天トラベルアワード2021ブロンズ賞を獲得しています。口コミを見て当ホテルを目的地としてご来館をいただけるお客様も増加しております。この成果は徐々に価格へと転嫁が出来るようになり、2020年の年間平均顧客単価13,000円だったものが2022年は24,100円へ推移し売上に大きく貢献しています。今後も顧客ニーズを踏まえた付加価値の高いサービスを提供できるように努めて参ります。

社長さんの一言

コロナ禍の非常に厳しい状況ではありますが、自社の経営課題を具現化し事業計画を作成するうえで、経営革新への取り組みは非常に有効だと感じています。自社の課題の洗い出しや、事業計画を作成するうえで、商工会議所へ相談しましたが、自身の頭の中の整理ができ、何をやるべきかを一緒に考えていただくことができました。

これから経営革新を検討している方は、商工会議所へ相談してみてもいいのではないでしょうか。



子供と一緒にイベントを楽しむ様子

有限会社スズ市水産



代表取締役 鈴木 基進 氏

承認年月日 令和3年1月31日
 代表者 鈴木 基進
 所在地 南房総市千倉町南朝夷1193-12
 電話番号 0470-44-0662
 資本金 3,000千円
 売上高 約7億8千万円
 従業員数 28名
 業種 水産食料品製造業
 E-mail suzuki@suzuzichi.jp
 URL <http://www.suzuichi.jp>
 支援機関 千葉県中小企業団体中央会

★ 申請のいきさつは

当社は主に地元で水揚げされる鮮魚の加工品生産事業と鮮魚販売事業を行っておりますが、昨今の新型コロナウイルス蔓延による外食機会の減少等の影響を受け、鮮魚販売事業は低迷しています。一方で、巣籠もり需要が増加したことで加工品に対するニーズが高まっております。そこで、当該時代の潮流を捉えた経営革新のため、新技術導入による新商品を開発するとともに品質向上による歩留まりを改善させ、加工品生産事業の強化による経営の安定化を期待して計画を策定しました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「房州自慢の鮮魚をご自宅の食卓にお届けする、低温維持工程の管理改善による水産総菜『刺身調さば』等の新商品開発」

2 計画期間

2021年2月～2024年2月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 118,658千円

計画終了時の目標伸び率 46.32%

4 内容

地元の鮮魚の良質な味を届けるため、低温維持工程を導入し、加工品でありながら生食に近い味わいを実現します。また、新商品に適した酢を独自開発するとともにフライ製品の充実を目指します。



作業工程 1

★ 取組は

魚肉中に含まれるヒスチジンは、細菌を媒介することでアレルギー様症状を引き起こす原因物質であるヒスタミンになります。当該細菌の増殖を抑え、品質を維持・向上させるためには低温処理や酢漬けが必要となりますが、生食に近い味わいを実現するためには、酢漬け工程の時間短縮が必須となります。そこで、冷凍庫や深絞包装機を導入することで、製品製造工程における低温状態を維持しながら、外気への暴露時間を短縮し、削減した酢漬け時間分の衛生管理を補いました。同時に、地元鮮魚の味わいを邪魔しないよう、製品の酸味を抑えた専用の「酢」の独自開発にも取り組みました。

また、酢漬け製品の拡充やフライ製品の開発にも取り組むことで商品ラインナップを充実させました。

★ 成果は

新規に冷凍庫や深絞包装機等を整備したことで、低温状態を維持しながら短時間でパッケージまでできるようになったため、酢漬け時間のコントロール幅を広げながら品質を維持・向上できる環境が整いました。現在は、当該環境と独自開発した「酢」を活用し、生食に近い味わいを追求した新商品の開発に向けて酢の漬け込み時間等の研究を行っております。

一方で、製造ラインが強化されたことで、その他の商品の開発環境も整い、アジやサバを使用した南蛮漬けやマリネのラインナップが拡充できた他、家庭で揚げたような食感等を追求したフライ商品の開発もできました。これにより、取引先からの商品の引き合いが強くなり、売上の増加に繋がりました。

社 長 さ ん の 一 言

テーマや資金計画等を明確にしながら経営革新計画を策定して約1年半が経過しました。方針が定まっていたおかげで機械等のハード整備は概ね完了しました。また、新商品の開発も順調に進んでおり、当社の課題も一つずつ解決しております。

計画も商品も完成して終わりではなく、常に更なる改革を意識する必要があります。当社は、県の水産総合研究センターをはじめ、地元の漁業協同組合や、漁業協同組合連合会、生協等から頂戴するご意見を大切にしながら、市場の声に応えられるよう今後も邁進して参ります。



作業工程 2

株式会社ツネマツ設備設計



代表取締役 恒松 直哉 氏

承認年月日 令和3年10月29日
 代表者 恒松 直哉
 所在地 千葉県松戸市日暮4丁目8-1
 電話番号 047-330-8700
 資本金 10,000千円
 売上高 約2千4百万円
 従業員数 4名
 業種 電気設備設計・積算・概算
 E-mail
 URL <https://tsunematu.co.jp>
 支援機関 松戸商工会議所

★ 申請のいきさつは

当社は昭和59年に法人化し、松戸市に本社を置き、電気設備設計・積算業務を主な業務としています。

令和2年の新型コロナウイルス蔓延の影響で設計関連の遅延や中止が相次ぎ、収益の柱である電気設備設計業務の売上げが激減しました。この危機を打開する為には、これまで収益を見込むには手間が掛かり過ぎていた積算業務を収益の柱にする必要性が出てきました。従来通りのやり方では収益は得られない、業務効率化を図れば適正価格での提示ができると考え、積算業務のDX化を決意しました。

松戸商工会議所に相談し「ものづくり補助金」を利用するためにも経営革新計画を申請する事にしました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「積算業務のDX化による業務効率化」

2 計画期間

令和3年11月～令和8年5月（5年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 21,334千円

計画終了時の目標伸び率 48.98%

4 内容

積算業務を拾い作業からDX化し収益の柱に育てます。



従前の積算風景

★ 取組は

電気設備設計図から数量を拾い出す積算業務のうち、拾い作業と言われる積算の根本からDX化を図り、業務の効率化を目指します。

また拾い作業のデータからサーバーで一元管理することにより、これまでは個人が各々に蓄積してきた積算に関するノウハウやデータを社内共有し、より効率的に積算が出来るようにします。

★ 成果は

関係会社からの聞き取り等を踏まえ、業界で高いシェアを持ち、信頼性の高いシステムを導入することとし、その導入については「ものづくり補助金」を活用することとしました。

「ものづくり補助金」については経営革新計画の資料と支援機関のアドバイスを基に自力で挑戦することが出来ました。その結果、採択され交付決定となりました。

現在は積算システムを導入し、DX化が始まったばかりですが、積算業務で最もDX化が難しい拾い作業が行えるようになった為、コストは掛かりましたが拾い作業の効率は劇的に改善しました。またコストを掛けてシステムを導入し、拾い作業の効率化を図れた事により、従来と比べて納品スピードがあがった為、請負金額についても交渉が出来るようになり売上が改善しています。

まだまだシステムのポテンシャルを完全に活かせるまでには時間が掛かる為、収益の柱には至っていませんが、これまでは手間が掛かり過ぎていて収益が見込めずに受注を断念してきた小さな案件も積極的に受注出来ると感じています。

また、システムが本格稼働した後に積算の依頼をお願いしたいと言っている企業様もあるので、来年以降には収益も見込めると感じています。

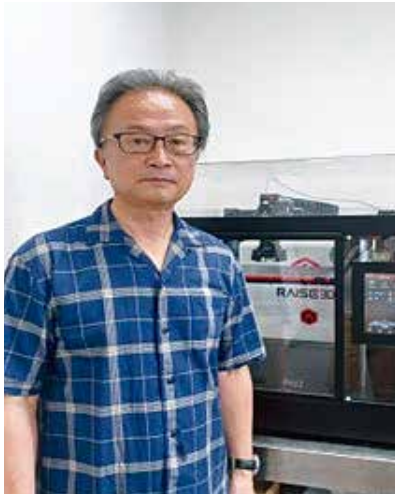
社 長 さ ん の 一 言

経営革新計画書は自社の強みに加えて経営上の課題など状況を再確認する事が出来る大切な計画書だと思います。ぜひコンサル等の外部が作成するのではなく、アドバイスを受けながらも自力でチャレンジしてみてください。きっと次に繋がる何かを得られると思います。



積算システム画面

株式会社TMC



代表取締役 鶴巻 昌彦 氏

承認年月日 令和4年1月31日
 代表者 鶴巻 昌彦
 所在地 我孫子市若松139-3 宝ビル202
 電話番号 04-7190-5021
 資本金 1,000千円
 売上高 約2千万円
 従業員数 1名
 業種 他に分類されない卸売業
 E-mail tsurumaki@tmc-aoyama.co.jp
 URL <https://tmc-aoyama.co.jp/company/>
 支援機関 柏商工会議所

★ 申請のいきさつは

当社は2011年に設立し柏市に本社を置く、飲食店等で使用する厨房排水の油阻集器のグリストラップで使われる消耗品（油吸着材や除菌・消臭剤）の卸販売を行っています。2021年にHACCPが完全施行され食品衛生管理が必須となりグリストラップ清掃の重要性が高まってきました。当社では「誰にでも、簡単に、キレイに清掃する」をコンセプトに製品開発を行っており、従前から構想をしていたグリストラップデバイスの製造・販売について計画書に落とし込み実現性の向上と他者への説明書類の作成をしたいと考えていました。柏商工会議所に相談したところ経営革新計画を作成する事で経営の方向性を明確化する事ができ、承認を受けると様々な支援策を受けられると知り取組むことにしました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「コンビニ業界向の厨房排水濾過装置の開発・販売による収益性向上」

2 計画期間

2022年2月～2025年10月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 ▲8千円

計画終了時の目標伸び率 218,625%

4 内容

総菜・中食市場で成長しているコンビニをターゲットに、作業時間短縮およびコスト削減に寄与するグリストラップ清掃器具及び清掃方法の開発を行いました。



専用デバイス

★ 取組は

2020年11月柏市内のコンビニFC店舗のご協力をいただき、コンビニ専用グリストラップの清掃の開発に着手しました。初期の頃は試行錯誤で失敗の連続でしたが、従業員の方々の情報を集約して専用デバイス（繋ぐ器具）を開発することを決意し2021年4月特許出願し7月に特許登録することができました。

2022年1月に3Dプリンターを導入しデバイスの制作を開始しました。

現在は最適樹脂の選択や形状や使いやすさなどを研究し製品化に生かす努力をしています。

★ 成果は

グリストラップ清掃に電気エネルギーを使用せず、排水の力で自動的に清掃する仕組みで本件テーマの開発を達成することができました。自動清掃になったことで消耗品交換作業だけなので清掃は3分で終了します。

適切な清掃をしていない場合に多くは細い配管が詰まる現象が発生しますが、自動清掃化することで排水管の詰まりは解消されることになりました。

この仕組みは水切れが良く、油吸着力が抜群の北海道産木質系カーボンファイバー（CO2排出ゼロ）を中心に検討して出来ました。25年前からある資材がSDGsの時代にぴったりのサステナブルな製品に生まれ変わりました。

社長さんの一言

会社設立目的が自然の恵みや地球資源を持続可能なモノづくりやサービスを通じて人や地球にやさしい社会の実現を目指すことを掲げてきました。新型コロナ禍で経済が分断され厳しい状況が続きますが、このような時代だからこそ地域社会との共生を意識して共に生きていける世の中にしたいと思っています。

これからも環境や社会の課題に相応しい製品やサービスを提供できるような会社を目指したいと思います。



アニメ動画の1シーン

天伸株式会社



代表取締役 小宮山 記祥 氏

承認年月日 令和3年7月30日
 代表者 天伸株式会社
 所在地 千葉県柏市逆井442番地1
 電話番号 04-7174-6571
 資本金 11,000千円
 売上高 約3億6千万円
 従業員数 41名
 業種 金属製品製造業
 E-mail info@tensin.co.jp
 URL https://www.tensin.co.jp/
 支援機関 公益財団法人千葉県産業振興センター

★ 申請のいきさつは

当社は、昭和38年の創業以来、各種スプリング（線ばね、板ばね）製造販売や、フォーミング金型・プレス金型設計・製作販売事業を行っています。高い設計・加工技術（最薄0.1mm～最細0.12mm～）で、1個より最短24時間以内に納品可能な試作品から量産品まで、社内で一貫して対応しています。時代の変化に対するニーズを捉え、お客様の満足度を高めるべく、半世紀以上にわたり取り組んでいます。

しかし、現行のメカ式のマルチフォーミングを活用した生産体制では、技術者の熟練が必要で、品質が安定しないばかりか、製品毎にカムの交換が必要な為、製造する物が変わる度に段取り替えに多大な時間を要するといった課題を抱えています。その為、増え続ける需要に対応出来ず、生産性も上がらずコストダウンへのニーズにも応えられない状況です。更に段取り替えの時間を短縮出来ない事から複数の形状について小ロット試作を繰り返す様な開発・提案案件への対応力も低くなってしまい、これらの課題解決が喫緊の課題となっていました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「顧客の製品開発に貢献できる体制構築」

2 計画期間

令和3年8月～令和6年9月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 133,253千円

計画終了時の目標伸び率 21.51%



ティーエスプレジジョン株式会社製
 (プロフォーマー SF-M150-25)

4 内容

マルチフォーミング装置をメカ式から最新型のデジタル式にすることで段取時間の短縮、品質安定、多品種少量生産の実現に取り組んでいます。

★ 取組は

直接取引をしているお客様から、更なるコストダウンや品質の高い製品の提案・開発と継続供給へのご要望を頂いています。とりわけ、給湯器のエコキュートの需要拡大に伴いコストダウンと増産に対応出来る板ばね部材の提案を希望されています。エコキュートは環境問題及び温暖化対策として期待され、今後、一層の需要拡大が見込まれています。当社としては経営革新に向け、マルチフォーミング装置をメカ式から最新型のデジタル式にすることで、段取時間を短縮し、多品種少量生産にも対応させ、安定的で高品質な部材開発・提供に注力したいと考えています。

★ 成果は

新たにデジタル式の最新マルチフォーミングを導入し、顧客ニーズに応えられる生産プロセスを構築しました。具体的な取り組み成果は、下記の通りです。

- ① フォーミングの調整が数値データで行える為、品質が安定しました。
- ② 製品毎のカム交換が不要な為、段取り替えに時間が掛からなくなりました。
- ③ NCデータで制御出来る為、若手社員（障がい者も含む）でも簡単に作業出来る様になりました。(5名以上)
- ④ パソコンなどで事前準備が出来るので、非対面型で作業が出来、大幅な生産性向上が見込める様になりました。
- ⑤ 段取り替え時間が掛からない為、多品種少量生産が実現出来、開発案件から受注対応が出来、収益改善と受注拡大が見込める様になりました。

今後も、あるべきお客様第一主義を目指し、着実に進めていきます。

社 長 さ ん の 一 言

此度は、千葉県産業振興センター様のご支援を頂き、経営革新計画を申請させて頂きました。深く感謝申し上げます。

大きな時代の変革の中で、弊社としても経営方針に掲げている通り、企業体質を変革し、収益構造の再構築をする事は、大命題であります。

今回の取組を大きな弾みとして、常に変革し続ける企業体質を構築し、地域社会に貢献して参りたいと思います。



ワンタッチクリップ/特許取得済

株式会社リードッグ



代表取締役 金子 淳 氏

承認年月日 令和2年3月31日
 代表者 金子 淳
 所在地 千葉市中央区都町5丁目8番18号
 電話番号 043-497-5211
 資本金 3,000千円
 売上高 約1億2千万円
 従業員数 8名
 業 種 ペット用品の卸売業
 E-mail leadog@leadog.co.jp
 URL https://www.leadog.co.jp/
 支援機関 (公財) 千葉市産業振興財団

★ 申請のいきさつは

当社は、平成19年に創業したペット用品の卸売業で、主に犬具と呼ばれている首輪やリードを取引先と企画して、提携工場にて製造し、販売している会社です。

特に近年では、ペット飼育者のペットに対する位置づけが、番犬から家族に変化し、食事もバラエティに変化しています。また、身に着ける首輪や服の色柄は豊富にありますが、オーダーメイドペット用品の製造販売体制が未熟の為、販売ルートの提案、確立を目標に、経営革新計画を策定しました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「専門店と提携したオーダーメイドペット用品の製造販売」

2 計画期間

令和元年2月～令和5年1月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 29,664千円

計画終了時の目標伸び率 11.1%

4 内容

飼い主による採寸から、専門店のトリマーが採寸することでジャストフィット品の製造販売を行う。



犬用ハーネス

★ 取組は

オーダーメイドの首輪やハーネスに関しては、10年ほど前から行っている会社はありますが未だ浸透していません。その理由は、オーダーメイドされた商品がペットに合わないことが少なくないためです。その結果、商品の寿命は半年ほどですが、オーダーがリピートされないというのが現状です。

原因はオーダーメイドするにあたってインターネット注文が中心で、主に飼い主が自分で採寸するため、個々のペットの骨格や癖などを的確にオーダーシートに反映できていないことにあります。特にハーネスは、骨格等の不適合が顕著に現れるため、せっかくオーダーした商品であっても装着されたペットが嫌がるケースが多く、その後は敢えて高いオーダーメイドを選択しないという現状があります。

この課題に対応するため、ペットをよく知っているプロである提携店の店員やトリマーが、飼い主にペットの癖などをヒアリングしながら、ペットの採寸を行いオーダーシートに記載することで、サイズなどの不一致を防いでいきます。

また提携店舗には商品及び生地サンプルを置いてもらい、素材や色・柄などのデザインをその場で選んでいただき、オーダーメイド商品の楽しさを広げていきます。

★ 成果は

コロナ禍のため、お客様との対面での接客が間々ならない状況が続いています。そのような中、弊社独自の企画製造販売を基に、オーダーメイド品の開発や販売ルートは絶やすことなく続けている状況です。また、細かいオーダーに対応するため、協力会社の製造工房を活用しています。

社長さんの一言

ペットとの生活は、言わば趣味の世界であるので、私にとって経営革新計画の承認を受けることは、商品の独自性、差別化を明確に示すことができ、自信をもって接客できるようになったのが最大のメリットでした。

また計画の実効性や効果は予期せぬことと思うように進捗できないことが多々ありますが、その都度、計画の見直しを行ったりすることも自身への評価になり、経営者の醍醐味であると思います。



製造工房

お問い合わせ先

1 制度全般

機関名	〒	住所	TEL
千葉県 商工労働部 経営支援課 経営支援班	260-8667	千葉市中央区市場町1-1 県庁本庁舎14階	043-223-2712

2 主な支援機関

機関名	〒	住所	TEL
(公財)千葉県産業振興センター (チャレンジ企業支援センター)	261-7123	千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23階	043-299-2907
(公財)千葉県産業振興センター (千葉県よろず支援拠点)	261-7123	千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23階	043-299-2921
千葉県中小企業団体中央会	260-0015	千葉市中央区富士見2-22-2 千葉中央駅前ビル3階	043-306-3282
千葉県商工会連合会	260-0013	千葉市中央区中央4-16-1 建設会館ビル5階	043-305-5222
(一社)千葉県中小企業診断士協会	260-0013	千葉市中央区中央3-10-6 北野京葉ビル3階	043-301-3860

※上記のほか、各商工会議所・商工会においても相談を受け付けています。

3 低利融資

機関名	〒	住所	TEL
(株)日本政策金融公庫 千葉支店	260-0028	千葉市中央区新町1000 センシティタワー12階	0570-037502
(株)日本政策金融公庫 松戸支店	271-0091	松戸市本町7-10 ちばぎんビル5階	0570-037762
(株)日本政策金融公庫 船橋支店	273-0005	船橋市本町1-10-10 船橋市商工会議所会館	0570-039512
(株)日本政策金融公庫 館山支店	294-0045	館山市北条1063-2	0570-037524
(株)商工組合中央金庫 千葉支店	260-0031	千葉市中央区新千葉1-4-3 WESTRIO千葉フコク生命ビル9階	043-248-2345
(株)商工組合中央金庫 松戸支店	271-0092	松戸市松戸1846-2	047-365-4111
千葉県 商工労働部 経営支援課 金融支援室	260-8667	千葉市中央区市場町1-1 県庁本庁舎14階	043-223-2707

4 保証枠の拡大

機関名	〒	住所	TEL
千葉県信用保証協会 本店保証部	260-8501	千葉市中央区中央4-17-8 千葉県自治会館2階	043-221-8111
千葉県信用保証協会 松戸支店保証課	271-0091	松戸市本町7-10 ちばぎんビル4階	047-365-6010

経営革新計画の承認についてのお問い合わせ先

経営革新計画の承認に係る相談は、随時行っています。
お気軽にお問い合わせください。

千葉県商工労働部
経営支援課 経営支援班

043-223-2712