経営革新計画承認企業
事例集2024

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７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　…… 1
経営革新計画の要件　…… 1
承認企業への主な支援制度　…… 2
経営革新計画ガイドブック　…… 2
申請書類　…… 2
経営革新優秀企業表彰　…… 2

経営革新優秀企業表彰　受賞企業

最優秀企業賞　株式会社松本測量　…… 3
【印西市：土木建築サービス業】
優秀企業賞　株式会社平田精機　…… 7
【市川市：医療用機械器具・医療用品製造業】
優秀企業賞　スズキ機工株式会社　…… 11
【松戸市：生活関連産業用機械製造業】

計画承認企業（50音順）

株式会社旭鶴（佐倉市：酒類製造業）…… 15
アリスミュージック（佐倉市：音楽教授業）…… 17
株式会社ＳＵＳ４（佐倉市：自動車整備業）…… 19
有限会社亀山温泉ホテル（君津市：旅館・ホテル業）…… 21
ビタミン・ユー（柏市：その他のプラスチック製品製造業）…… 23
合同会社房総山業（木更津市：その他の林業）…… 25
有限会社元助商店（南房総市：水産食料品製造業）…… 27

お問い合わせ先　…… 29

※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、新製品や新サービスの開発・提供、新たな生産方法の導入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道しるべとなる経営革新計画書を作成して、知事の承認を得るものです。

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「**3.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/jusyoukigyou-ichiran.html

経営革新優秀企業表彰　最優秀企業

トップインタビュー
経営者に聞く！

正しくニーズをつかみ、５年後10年後を見据えた応用力を発揮して建築測量技術を革新していくことで、建築の未来を変えていく。

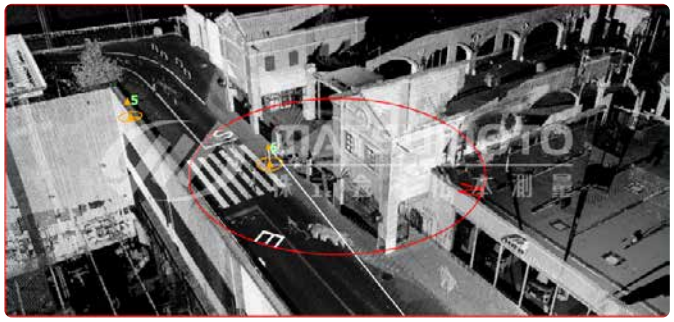
株式会社 松本測量
代表取締役　**松本　光宏** 氏

19歳の頃から営業職として働き始めた松本社長は、英会話学校で初年度からトップ営業マンとして活躍したものの学校は廃校。転職した投資用不動産会社でもトップセールスマンになりましたがバブル崩壊でこの会社も廃業となります。次は建築金物の施工会社に入社して設計・制作・施工のイロハを学んでいきますが廃業となり、なぜか勤務先で働き続けられない巡り合わせとなっていました。そこで手に職を付けようと考えた松本社長は、建築測量（建設工事や土木工事に際して建物の位置や面積、距離、高さなどを測る仕事）の会社に入社しますがここも廃業となってしまい、別の建築測量会社に就職します。この会社には約10年間在籍して十分な経験を積み、持ち前の営業力を活かして人脈もできていたことから、平成15年に建築測量の個人事業で独立します。大きな測量会社の下請け（２次請け）として順調なスタートを切りましたが、リーマンショックの発生により仕事が激減します。待っていても仕事が来ないのであれば自身で営業してゼネコンから１次請負の仕事を取ろうと考えるようになり、平成22年に仲間と一緒に法人化していきます。この方針のもと、ゼネコンに営業をかけていき、本当に求めているニーズを掴んでいきます。監督に対する気持ちの良い対応。すぐ動きすぐ終わらせるスピード感。絶対に間違えない段取り力。など、お客様の満足度を高めるためにCADスキルを高めていき、高精度の建築測量業務を行うことで極めて高い評価を得ていきますが、当時の大半の業務はまだ人手の作業に頼っている状態でした。

◎ 経営革新への取組が必要と考えた理由は？

当時はネット販売が主流となり始めており、物流倉庫の建設が急増していて倉庫内ではロボット化が進んでいましたが、ロボットが倉庫内を移動する場合コンクリートの床面に７mmの傾きや凹凸があると停止してしまうため、高精度に建築物を計測できる方法を求めるニーズが出てきていました。このニーズに当社が応えていければ大きなビジネスチャンスになると考えたものの、人手による実測では測量工期が長くなってしまう、正確性が低い、平面図は数字データが並んでいるだけで視覚的に分かりにくい、データ解析や加工のためのソフトがなく外注に依存しなければならないなど、多くの課題がありました。これを解決するためには、建築測量業界にはまだない新たな測量システムを開発する必要がありましたが、特に工期の短縮とデータの正確性の確保の面では、３Ｄレーザースキャナーの導入が不可欠であると考えていました。

３Ｄレーザースキャナーや解析ソフトは1500万円程度と高額であり、補助金を活用したいと考えていたところ、メインバンクの担当者が補助金について調べてくださり、経営革新計画の承認認定を受ければものづくり補助金の審査において加点されること等が分かったこともあって、経営革新に取組むことになりました。



本社が入居しているBIGHOPガーデンモール印西

◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

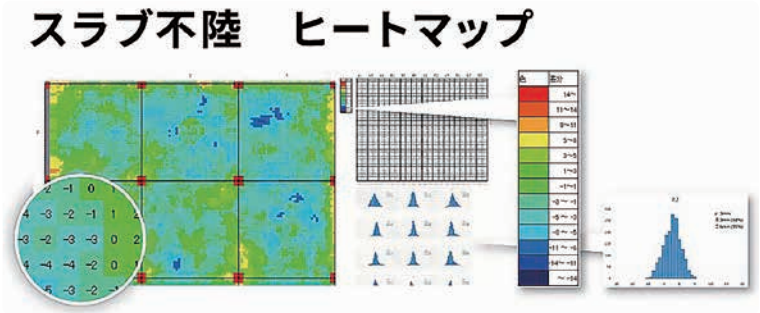
「建築測量業界における新測量システムの構築」をテーマに、平成30年９月から令和４年１月までの４年計画を作成しました。経営革新計画には次の３つの目標を掲げました。

1．３Ｄレーザースキャンを使用し、建築工事の出来形を点群データ取得する技術を確立する。（床の精度）
2．取得した点群データから自動で見える化するシステムを開発する。
3．取得した点群データから自動で数値化するシステムを開発する。

◎ 承認計画への具体的な取組は？

新測量部門を設置し、ものづくり補助金を使って導入した３Ｄレーザースキャナーで取得した点群データを活用して解析ソフト等の開発を進めました。市販の土木用解析ソフトで解析した座標をデータベースにして、見える化・数値化できるようスーパーゼネコンと共同で建築用解析ソフトの開発を行いました。スーパーゼネコンの現場での実証試験を実施し、取得した点群データから自動でヒートマップを作成するシステムを開発。更に、そのデータを使って自動で標準偏差グラフを作成するシステムを開発し、見える化＋数値化できるソフトを完成させることができました。

３Ｄレーザースキャナー



スラブ不陸ヒートマップ画像

◎ 承認計画の成果や効果は？

新測量システムを稼働させることで業務の効率化、コストの低減、納期短縮などが実現されています。実証試験を共同で行ったスーパーゼネコンでは、すべての物流倉庫で当社の仕組みが採用されており、他のスーパーゼネコンでも当該技術が認められ、様々な仕事をあっせんしてもらえるようになっています。その結果、経営革新計画の評価指標である付加価値額は、申請時との比較で伸び率75.6％と大きく拡大しています。

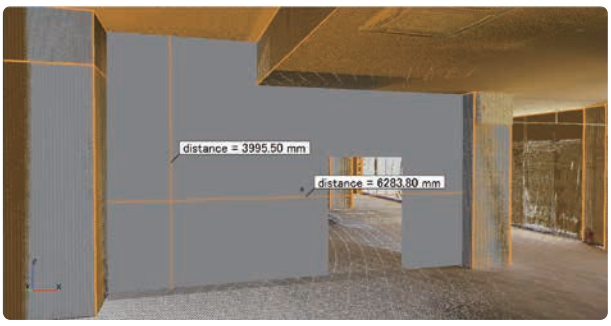
◎ 承認計画の成功要因は？

建設業界は、デジタル化・自動化が遅れている人の手でやってきた業界ですので、時代が新測量システムを求めていた面もありますが、やはり当社がお客様の求めているものを正しくつかんでいたこと、そして研究開発にも余裕をもって取り組むことのできるスーパーゼネコンをターゲットとして選んだことなどが成功につながっていると思います。世の中にはいいもの（機械やソフトなど）が沢山ありますが、当社が正しい情報を集めて応用方法を考案し、適切なタイミングで共同実験等を提案できたことも良かったと思います。

◎ 現状の課題、経営者として取り組まれていることは？

昔から新しいことを常に考えていて、現在もいくつかの開発に取り組んでいます。１つは点群データのモデル化です。設計通りになっているのかをBIMモデル（コンピューター上に３次元の形状情報や属性情報などを組み込んだモデル）と重ねることで検証できるようにしています。

もう一つは、現場監督が行う検査のデータによる代用です。これが実現されれば、現場監督の仕事量を大きく減らすことにつながります。また、配管のモデル化を実現させており、メーカーと共同



３Ｄスキャン（BIM連動）

で更なる進化を図っています。

◎ 今後の夢、将来の展望は？

建築測量の技術はいろいろな場面で応用できるので、想像力豊かに発想していくことで、建築の未来が変わっていくものと確信しております。３D点群データのBIM連動を５年以内に完成させたいと考えていますし、建物検査システムの開発（自動化・DX化）も是非やりたいところです。自動化・DX化を推進することで、誰がやっても間違いのない検査を出来るようにしていきたいと考えています。

◎ 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

現在は技術やサービスの進化が早く、常に新しいモノが生み出されている時代であり、対応するソフトなども次々に出てきていますが、中小企業では、ゼロから新しいものを作り込むべきというよりは、対応力や応用力が試されていると考えています。この対応力や応用力を発揮していくためには需要の予測が極めて重要です。１年後のお客様のニーズを見ているだけではだめで、５年後10年後のお客様の需要をリサーチすることが大事であると思います。日頃から５年後10年後のことを真剣に考えているお客様と積極的に付き合いながら需要の方向性を予測し、それを自社の現場で実証していく、そんな取り組みが中小企業には求められていると思います。経営革新計画は５年後10年後の需要に対応していくためのツールとして活用できる素晴らしい制度です。経営者の皆様におかれては、積極的に挑戦していかれることをお勧めします。

憩いのひと時

平日と土曜日は夜遅くまで仕事をしている松本社長の休みは日曜日です。お酒もあまり飲まない松本社長は日曜日には、お孫さんの面倒を見たり、お客様だけど友達のような人たちとゴルフを楽しんだりしています。今年からは土曜日も休みたいとおっしゃっていますが、遊びながら人脈を広げたいとも考えておられるので、土曜日のゴルフも遊びを通じた仕事の日になりそうです。

株式会社松本測量

承認年月日	平成30年８月31日
承認類型	④
代表者	松本　光宏
所在地	印西市草深2478-32
電話番号	0476-37-4915
資本金	5,000千円
売上高	約４億５千万円
社員数	34名
業種	建築測量
URL	https://www.matu-soku.com/

経営革新優秀企業表彰　優秀企業

トップインタビュー
経営者に聞く！

医療現場の声に真摯に耳を傾け、決してあきらめない粘り強さと日本のものづくり力で世の中にないオリジナル医療機器を作る。

株式会社 平田精機
代表取締役　平田　稔 氏

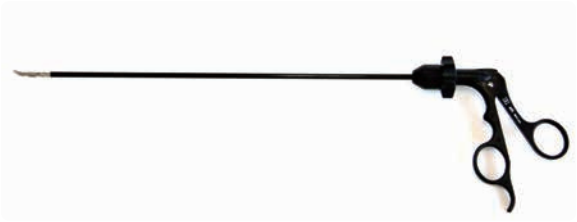
大学卒業後、証券会社に入社した平田社長は、営業職として１年目から53名中トップの成績を残すなど優秀な営業マンでありましたが、顧客の損得が相場に左右される証券会社での仕事よりも、製造業や小売業に興味を持つようになっていきます。３年間の勤務期間中に訪問した営業先のひとつが後に奥様になられる方のご実家が経営している金属加工業者であったことから、ますます製造業に惹かれていき、昭和40年に金属加工で個人創業、昭和44年には法人化しています。当初は知人から紹介された部品加工の下請けの仕事を行っていましたが、下請けだけでは利益が薄かったため、学生時代のご友人から医療機器関係の仕事の紹介を受けて本格的に医療分野に参入します。平成５年には販売部門の別会社であるホープ電子株式会社を設立し、自社開発した医療機器の販売に進んでいきます。平成８年にはアナログ式ホルタ心電計がヒットしましたが、世の中でデジタル化が進展する流れを見て見切りをつけ、他分野の製品開発に注力し始めます。帝京大学名誉教授の指導のもと、内視鏡下外科手術用鉗子の開発に成功し、低侵襲手術で使用する鉗子をはじめとした医療現場ニーズに直結する製品づくりを積極的に展開して高評価と信頼を得ていきます。

◎ 経営革新への取組が必要と考えた理由は？

当社の製品は高く評価していただいていましたが、ジレンマもありました。高品質で長く使い続けることのできる製品であるがゆえに、売り切り型のビジネスとなってしまい、受注量の増大が望みにくいビジネスモデルとなっていたのです。

その頃、医療現場のニーズとして内視鏡下外科手術に使用する洗浄吸引管について、肩や肘への負担が少ない長時間操作しても疲れない、鉗子のような持ち方が出来るものの開発要望がありました。洗浄吸引管の場合、再使用が可能な金属部分（カニューラ）と使い捨てとなるチューブやハンドル部分を組み合わせて使用することになるので、新たな洗浄吸引管を開発してセット販売することができればリピート受注も期待できると考え、「売り切り型＋ストック型」の新たなビジネスモデルを導入して受注増大を図るべく、経営革新を目指すことと致しました。

会社外観



内視鏡下外科手術用鉗子

また、金属加工精度を更に高度化するためのマシニングセンタの導入にあたり、承認認定を受ければ補助金の審査で加点を得られることも経営革新に取り組むひとつのきっかけになっています。

◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「内視鏡外科手術に使用する新たな洗浄吸引管の開発・製造」をテーマに、平成31年３月から令和４年３月までの４年計画を作成しました。リピート受注が取れるように、「売り切り型＋ストック型」のビジネスモデルの構築を目指して、カニューラ（自社製造：再使用可能）、ハンドル（自社で金型製作して外注製造：使い捨て）及びチューブ（輸入販売：使い捨て）の３つの部材からなる新たな洗浄吸引管の開発・製造に取り組むこととと致しました。また、カニューラ及びハンドルの金型製作のために最新鋭のマシニングセンタの導入も計画しました。具体的な取組内容は次の通りです。

１．実施体制の確立
　工場内に作業スペースを確保するともに、マシニングセンタを導入して、その操作方法を習得しながら、作業精度と効率を高めていく。

２．営業体制の確立
　既存取引先への営業活動を展開するほか、ホームページや展示会などを通じた新規顧客開拓も進めていく。

医療現場のニーズに応えるために、当社が鉗子製造で培ってきたノウハウを活用して、銃を構えるように持つことのできる洗浄吸引管の開発・製造を目指しました。

◎ 承認計画への具体的な取組は？

計画に則って、洗浄吸引管の設計・開発・製造に取り組みました。ハンドル、カニューラについては最新鋭のマシニングセンタや当社の加工技術を駆使して完成させたのですが、チューブについては海外に適当なものが見つからず、また、吸引管全体の滅菌への

高度な対応も困難であると判断したため、「売り切り型＋ストック型」の基本的な考え方を活かした形で、別の医療機器の開発・販売に取り組みました。具体的には、内視鏡下手術の際に腹部の外側と内側をつなげる通路を確保する製品であるトロッカーを新たに開発しました。ある外科の先生からトロッカーを体に刺したときに抜けないものを作れないかとのご要望をいただきましたので、金属加工の技術を活かして溝の付け方を工夫し、それまでにあったトロッカーとは違う当社オリジナルのトロッカーの開発に成功しました。これは、再使用可能な金属部分と使い捨ての部分から構成される経営革新の目標を実現させる製品です。

◎ 承認計画の成果や効果は？

使い捨て部分をセットにして販売することにより、多くのリピート受注を獲得できるようになりました。また、当社の金属加工技術が大手メーカーに認められ、国産の手術ロボットを使った手術の際に必要な製品としてトロッカーが採用されて売上の大幅な増大につながっています。経営革新に取り組んだ結果、計画終了時の付加価値額の伸び率は、申請時比で195.8％と大きく伸長しています。

トロッカー

◎ 承認計画の成功要因は？

「売り切り型＋ストック型」のビジネスモデルを展開していくのに当たって、当社の強みである金属加工技術を生かすことが出来たこと、外科医業界において当社が一定の信頼度や知名度を得ていたこと、営業力があったことなどが成功の要因であると思います。再使用する金属部品や金型の加工では当社の精密加工技術を活かし、さらに、キャップやバルブの部分は使い捨てとしてリピート受注につながっています。また、営業面では、社長の平田が先頭に立って、関連会社であるホープ電子株式会社の展示会ブースに立ち、その場で会社としての回答を即座に伝えることで商談が速やかに進んでいったことなども良かったと思います。そして何よりも、なかなかうまくいかなくてもあきらめず、粘り強く取り組み続けたことが成功につながっていると思います。

◎ 現状の課題、経営者として取り組まれていることは？

決してあきらめることなく色々なことに挑戦しています。専門的な指導を継続して受けながら滅菌処理についての知見や技術の習得を進めており、洗浄吸引管開発の時には十分な対応が出来なかった滅菌処理についても粘り強く取り組むことでトロッカーにおいては十分な成果が出ています。その結果、キャップやバルブの使い捨ては滅菌した状態で販売出来るようになっています。

◎ 今後の夢、将来の展望は？

これまでは、主に日本と東南アジア向けのビジネスを展開していましたが、今後はヨーロッパにも販路を広げたいと考えています。東洋人とは骨格が違うので対応する医療器具も調整する必要があり、新たな挑戦になります。鉗子以外のものをもっとたくさん扱って幅を広げたいですし、個人的には超音波についての研究も行っていきたいと思っています。超音波を使った心臓病や脳梗塞に効く治療技術においては、アルミニウムやステンレス等への金属精密加工が必要となるので、当社の技術を活かすことができると考えています。

◎ 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

環境変化が激しい現在、世の中の移り変わり、時の流れをよく見ることが大切であると思います。しかし、世の中の流行を追って大手企業や他人のまねをしていてもうまくいかないと考えます。自社のオリジナルの何かが必要です。経営革新にチャレンジして新規性・独自性・革新性を追求する際には、顧客の求めているもの、顧客の困りごとを解決する自社独自のものを作り上げることが必要となります。オリジナリティを発揮しようとしても、なかなかうまくいかないのが世の常ですが、一度食らいついたら最後までやり抜く、そのねばり強さも求められると考えます。経営革新は、環境変化に対応しながら成長していくための具体的な戦略であり、行動目標にもなりますので、経営者の皆様が積極的に取り組んでいくことをお勧めします。

憩いのひと時

土日が休みの平田社長は、休みでも出勤することが多く、たとえ休みの日であっても新聞を読んでいて事業のヒントがひらめいてくると早速メモを取るなど、常に頭の中は仕事モードになっています。かつてはウォーキングやゴルフを楽しんでいた平田社長ですが、最近は旅行が趣味になっていて、奥様とご夫婦で旅に出たり、クルージングをしたりして貴重な休みの日を過ごしています。

株式会社平田精機

承認年月日	平成31年２月28日
承認類型	①
代表者	平田　稔
所在地	市川市曽谷7-8-7
電話番号	047-386-2101
資本金	10,000千円
売上高	約２億４千万円
従業員数	11名
業種	医療用機械器具・医療用品製造業
URL	http://hirata-prec.co.jp

経営革新優秀企業表彰　優秀企業

トップインタビュー
経営者に聞く！

大局的な大きな流れを読んで設備投資・教育投資を行い、市場環境やテクノロジーの変化に迅速に対応しながら付加価値の高い商品・サービスを提供する。

スズキ機工株式会社
代表取締役　**鈴木　豊** 氏

スズキ機工株式会社は、現社長の父上である鈴木道弘氏が当時勤務していた製缶メーカーから脱サラして1971年に松戸市内に創業した会社です。製缶機械のメンテナンス請負からスタートして、製缶機械の開発・販売へと順調に事業を拡大していきました。しかしバブル崩壊とともに18リットル缶等の価格競争が激化し、顧客である製缶メーカーの廃業が相次ぐようになります。その頃の現社長（鈴木豊氏）は、都内の大学の文科系学部を卒業して食品原料を扱う商社に勤務していましたが、働き始めて４年目の1997年に父上からスズキ機工株式会社への入社を依頼され、28歳の時に入社しています。入社後は工場の環境整備に率先して取り組み、商社勤務時代の顧客から食品製造装置関係の仕事を紹介されたことをきっかけにして食品業界へとターゲットを大きくシフトさせていきます。2007年には38歳で代表取締役に就任し、様々なトラブルを乗り越えながら、車で１時間以内の食品工場へのターゲットの選択と集中（地域密着）、徹底した整理整頓、障碍者福祉への取り組みなどを行い、パケットリール、ハイブリッド式自動粉掛け装置、極圧潤滑剤ＬＳベルハンマーなどのオリジナルのヒット商品を次々に生み出していきます。

◎ 経営革新への取組が必要と考えた理由は？

地域密着型ビジネスを展開することで成長局面にあった当社ですが、単一業界・限られた顧客に頼る事業形態では、業況や取引先の経営状況により大きな影響を受けかねないと危機感を持っておりました。そこで、当社が深く取引しているコアな顧客の現場の声から生まれる課題を解決する汎用商品を開発し、全国展開するビジネスモデルの構築を目指すことと致しました。食品機械事業のほかに自社加工事業をもう一つの事業の柱

として立ち上げ、汎用性の高い商品を自社ブランド化したうえで、WEBサイトにて全国に販売する取組みです。しかしながら製造面の課題もありました。外注を活用することでも開発や製造はできるのですが、それでは時間が掛かってしまい、高い顧客満足度にはつながりません。

開発も生産も内製化してスピードアップを図ることで、顧客満足度の向上とコスト削減を両立させることが望ましいと考えたためレーザー加工機を導入して内製化を進めながら新たなビジネスモデルの構築を進めていくこととしました。

代表的な商品例

本社 社屋外観

経営革新制度については、取引先からの紹介を受けて知ることになりました。レーザー加工機は高額であり、その導入に際してはものづくり補助金の活用を検討していましたので、経営革新計画の承認を受けるとものづくり補助金の審査において加点されることも経営革新に取り組む決断を後押ししています。

◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「コアな顧客ニーズを取り込んだ商品開発・販売を可能にするビジネスモデルの構築」をテーマに、平成30年６月から令和４年６月までの４年計画を作成しました。新たな金属加工機（レーザー加工機）を導入することで、工期の短縮、顧客ニーズに即応できる生産体制の構築を図るほか、WEBサイトを通じた全国販売展開などをも目指した経営革新計画の具体的な内容や目標は次の通りです。

１．金属加工の内製化
２．新商品開発モデル構築
３．企画営業体制の強化

具体的には、地域密着の伴走型ビジネスだからこそキャッチできる顧客ニーズに応えることのできる商品を、レーザー加工機を使って汎用性を高めた形で商品化・販売していくことでネット等を通じた全国展開のビジネスモデルを進化・成長させて当社のもう一つの事業の柱に育てていくこと、従来からのターゲットである車で１時間以内の食品工場の中でもまだ取引のない企業への新規開拓を図ること、などを経営革新計画の狙いとして定めました。

レーザー加工機

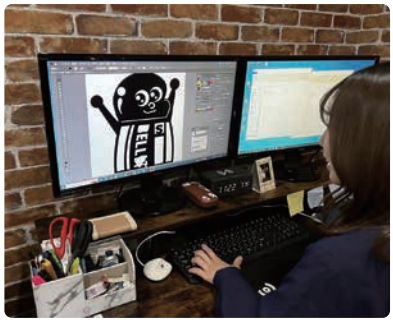
◎ 承認計画への具体的な取組は？

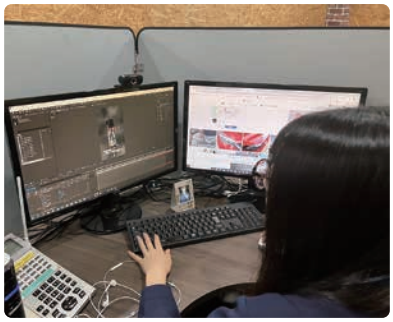
実際にレーザー加工機を導入し、顧客ニーズに合った商品の製造を外注ではなく、内製化によって即応できるようにしました。人材の採用や育成も進めました。その結果、商品化のスピードが速まり、量産化もできるようになっています。レーザー加工機は食品機械事業での利用のほかに工場内金属掲示板や看板商品の販促用キーホルダー作成などにも活用して好評を博しており、自社のWEBサイトを通じて販売しています。

◎ 承認計画の成果や効果は？

内製化を通じて新商品の商品化や量産化の格段のスピードアップが図られています。仮に採寸ミスなどがあっても自社で直ぐにやり直しができるので、顧客満足度の向上とコストの削減が両立出来るようになっています。

販促用商品などのアイデア商品では、代表である鈴木が中心になってひらめいた内容に対して社員がデザインを考える流れができており、デザイン専門社員の採用にもつながっています。経営革新に取り組んだ結果、計画終了時の付加価値額の伸び率は、申請時比で77.0%と大きく伸長しています。





デザイン風景

◎ 承認計画の成功要因は？

付加価値の高い商品・サービスの提供を通じた顧客満足度の高い取り組みを目指す中で、時宜にあった設備投資を行い、それを活かしていけるスタッフを採用・教育して陣容を整えたのが良かったと考えています。景気変動や地価の動きなど、大局的な大きな流れを読んで設備と人材に投資を行ったこと、そして、当社独自の商品づくりやサービス展開などを、自社サイトを始めとしたWEB戦略などを通じてセルフプロデュースしながら世の中に出していったことなども功を奏していると思います。

◎ 現状の課題、経営者として取り組まれていることは？

マーケットは常に変化しており、これからなくなっていく仕事、増えてくる仕事など、その大きな流れや大局をつかむ必要があります。現在、当社の社員数は17名ですが、これはちょうどよい規模感であると考えています。小回りを利かせながら、組織としてマーケットやテクノロジーの変化に対応しつつ、付加価値の高い商品やサービスの提供に向けて継続的に取り組んでいます。

現状、AIへの対応が大きなテーマのひとつとなっています。当社では、平成24年（第37期）から経営計画書を作成していますが、現在は、「AIパートナー力を高める」を重

要課題として記載し、人材育成等のための重要なツールとしての活用を開始しています。

◎ 今後の夢、将来の展望は？

AIパートナー力を高めるためには、AIを使い倒し、慣れることが必要と考えています。当社では、チャットGPTを使った画像生成を行ったり、何かを調べるときにもチャットGPTを使ったりなど、その活用を始めていますが、すでにAIを通じた革命が起こり始めているとさえ感じています。ムーアの法則では、５年で10倍、10年で100倍の半導体の性能向上があるとされていますが、AIはこれを超えるスピードで進化していくとも言われています。今後はAIを当社のブランド訴求に生かしていくほか、AIを使いこなせる人材の育成も進めていく考えです。

◎ 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

経営革新というと、敷居が高いと感じるかもしれませんが、臆することなくチャレンジしてみるとよいと思います。実際にやってみると、経営革新への取り組みからは多くの学びがあるものであり、いろいろなことを確認しながら進めていくことで経営者だけでなく社員にも気づきやノウハウの獲得などのメリットがあります。補助金獲得や融資を狙いとした内容であっても問題はありません。経営革新計画として作成する事業計画を通じて、何年後までに何をどうしていくのかを具体的に検討して行くことが出来ます。また、経営革新に取り組むことによって、県や国を始めとした役所の仕事のやり方・進め方を理解することにもつながっていくといった効果もあります。

経営革新では、準備段階、実行段階、計画が終了してからの振り返り段階のどの段階においても多くの学びがあります。経営者の皆様も積極的に経営革新に取り組んでいかれることをお勧めします。

憩いのひと時

基本的に土日が休みである鈴木社長は、つり、ゴルフ、テニスの３つをご自身の３大趣味としています。これらの趣味を、地元である松戸市内等でローテーションを組んで順番に楽しむことで貴重な休みの日を過ごしています。

３大趣味は楽しみでもありますが、体を動かすことで健康維持を図っており、仕事ための体力の増進にも余念がありません。

スズキ機工株式会社

承認年月日	平成30年５月30日
承認類型	④
代表者	鈴木　豊
所在地	松戸市松飛台316-3
電話番号	047-385-5311
資本金	30,000千円
売上高	約７億１千万円
従業員数	17名
業種	生活関連産業用機械製造業
URL	https://www.suzuki-kikoh.com/

承認類型：①

株式会社旭鶴

代表取締役　田中　孝一 氏

承認年月日	令和３年７月30日
代　表　者	田中　孝一
所　在　地	千葉県佐倉市馬渡918
電話番号	043-498-0002
資　本　金	10,000千円
売　上　高	約４千万円
従業員数	４名
業　　種	酒類製造業
E-mail	koichi.tanaka@asahiduru.com
URL	https://asahiduru.com/
支援機関	佐倉商工会議所

★　申請のいきさつは

国内における日本酒出荷量が年々下がりつつある状況の中、日本酒の派生商品により、新規顧客層の獲得を目指していましたが、市場背景や資金面での裏付けを行いたかったので申請する事といたしました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

開蔵190年の老舗酒蔵の女性杜氏がプロデュース。
家呑みを変える日本酒リキュールが拓く新感覚日本酒ワールド

2　計画期間

令和３年７月～令和８年６月（５年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　18,512千円
計画終了時の目標伸び率　130.32%

4　内容

IT・設備導入を行い、新商品を開発業界内で低迷する日本酒市場において新たな需要を発掘する。

日本酒リキュール専用充填機

★　取組は

IT・設備導入を行い、日本酒カクテル３種のテストマーケティングの実施。女性杜氏の感性を活かした飲み方の提案、販促を実施。女性杜氏の感性を生かし、日本酒リキュールと料理のコラボレーションや、レシピ開発などをすることで、単なる酒造メーカーを脱却し、独自性を追求する。この取り組みは、女性杜氏の力で低迷する日本酒市場の新しい需要と、新しい日本酒文化を構築していくことにつながる。

また、低アルコールの日本酒の開発は現状では難しいとされているが、将来的には低アルコールの日本酒リキュールの技術的な研究開発にも取り組む。

★　成果は

テストマーケティングを繰り返した結果、予想より長引くコロナ禍の影響により思った通り結果は得られなかったが、試行錯誤の上、カクテル製造のノウハウを生かして、酒製造の副産物である米麹を原料とした「バナナスムージー」の開発にこぎつけた。このバナナスムージーはノンアルコールではあるものの現在県下19箇所の自動販売機で販売するに至り、当社を代表する看板商品となっている。これも計画を元にしたPDCAの賜物と考えている。今後はバナナスムージーでの成功体験も踏まえ、引き続きフルーツを使用した日本酒カクテルにチャレンジしていきたい。

社長さんの一言

事業を進める前に、過去の見直しと今後の展望予想をすることは当然ながら重要です。しかし目まぐるしいビジネス環境の変化、とりわけ自分ではどうしようもない外部環境の変化により計画の変更を余儀なくされる場合も多々あります。そのような場合にうろたえることなく冷静に対処できるのは経営革新計画を作成する際に様々な事を想定していたことが大きかったのだと振り返ってみると感じます。根幹がしっかりしていれば迷った際に進むべき道を失うこともないのではないかとそう気づかせてくれた計画でした。

派生商品のバナナスムージー

承認類型：①

アリスミュージック

代　　表　平林　周一 氏
共同代表　平林　ゆかり 氏

承認年月日	令和４年12月28日
代　表　者	平林　周一
所　在　地	千葉県佐倉市ユーカリが丘4-1-1 スカイプラザモール３Ｆ
電話番号	043-308-5657
資　本　金	（個人事業主）
売　上　高	約４百万円
従業員数	０名
業　　種	音楽教授業
Ｅ-ｍａｉｌ	ototano.info@gmail.com
Ｕ　Ｒ　Ｌ	https://ototano.info/
支援機関	佐倉商工会議所

★　申請のいきさつは

新型コロナウイルス感染症の流行とともに、当教室も大きな影響を受けました。対面による授業を行っていたことにより感染を懸念した生徒さんの退会に加え、入会が減少し売上高は大きく減少してしまいました。

そのような時期に補助金の申請のため訪問した商工会議所で、経営指導員の方といろいろなお話をさせていただきました。そのなかで、以前から生徒さんに正しいリズムを会得していただくために考えていた内容をお伝えしたところ「特許を取得して、製品化したらどうですか？」と勧められました。最初は、戸惑うことばかりでしたが中小企業診断士の先生と商工会議所の方が支援していただけることになり、製造販売という今までに取り組んだことのない事業の計画を具現化する為の一歩として経営革新計画の承認を得ることを決意しました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

「教える人」「学ぶ人」の気持ちに寄り添う
優しい音楽教材の開発・販売

2　計画期間

令和５年１月～令和８年12月（４年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　2,782千円
計画終了時の目標伸び率　117.0%

実際のレッスン風景

4　内容

商品企画・・・音楽教育の現場で培った経験を基に【リズムかん】【Preリズム缶】など音楽の基礎を楽しく身につけられる独自教材を開発、商品化しました。学習者は年齢や理解に応じて３つのステップでリズムを習得することができます。

特許の取得・・・今後、品質を高めて事業として軌道に乗せていくためには模倣を防ぐ必要があり、商工会議所や専門家のご支援により特許及び商標の登録をすることでこれを解決しました。

★　取組は

教材の商品化においては材料である木材の加工業者探しから始めました。素材が有用な資源であることを考慮し、極力無駄を出さないような加工を施し環境へも配慮しています。また、コミュニケーションの場や実物に触れる機会を提供するために、ショールームの開設、指導者へのサンプルの貸出し、教育機関での模擬授業など、日々取り組んでいます。

★　成果は

令和８年に計画が終了する途中経過として「おとたの」公式Instagramの開設、「ホームページ」「ECサイト」もオープンし本格的に販売と情報発信をスタートしました。経営革新計画の承認を受けたことで行政や金融機関からの支援が受けやすくなり、これまで以上に挑戦の幅を広げることが可能となりました。現在、教育機関での導入や、メディアから取材をしていただくなど「おとたの」の教材を知っていただく機会も増えてきました。

2025年１月には中小企業基盤整備機構主催の「ヒットをねらえ！2025」展示・商談会に出展し世界に向けて新たな一歩を踏み出します。

社長さんの一言

経営革新計画の承認をいただけたことは大きな転機となりました。夫婦で始めた小さな事業だからこそ、この取組が必要だったと実感しています。音楽は人生に彩りを与えてくれます。「おとたの」の教材が、子どもたちの音楽を楽しむ心を育み、未来に繋がる基礎力を高める一助となるよう、これからも力を尽くして参ります。

上：リズムかん
下：Preリズム缶

承認類型：④

株式会社ＳＵＳ４

代表取締役　山内　雅文 氏

承認年月日	令和６年１月31日
代　表　者	山内　雅文
所　在　地	千葉県佐倉市江原165
電話番号	043-235-7666
資　本　金	1,000千円
売　上　高	約３千万円
従業員数	２名
業　　種	自動車整備業
Ｅ-ｍａｉｌ	ucchysgarege@cside.com
Ｕ　Ｒ　Ｌ	https://sus4.org/
支援機関	佐倉商工会議所

★　申請のいきさつは

大きな設備投資を控え、その費用対効果を整理している最中、その手段として商工会議所の方に提案されました。自社の方向性を決める有用な手段となればと期待していました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

「職人による先端技術の導入！新型塗装ブースで
作業時間の大幅な短縮による顧客満足度の向上」

2　計画期間

令和６年２月～令和９年７月（４年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　13,171千円

計画終了時の目標伸び率　111.94%

4　内容

販路開拓は常に課題ですが、紹介などで現在も個人顧客は増加傾向にあり、受注しきれない注文の打診を受けている状況。ボトルネック工程の時間短縮のための設備投資を計画。

短納期化と受注量増加を両立し、従業者１人当たりの売上高を向上することが経営課題でした。

塗装BOX内作業の様子

★　取組は

ボックス型塗装ブースを導入。風量・風速・温度を管理できる設備なので、大掛かりな設置工事が伴いました。コンビニの数よりも多い自動車整備工場内にあっても導入している企業は少なく、そもそも塗装待ち車がある事が前提なので、この設備はディーラーを含めた業界内でも新規性のある設備であり、これを有効活用して他社との競争に打ち勝つことを目的としました。主な目標を下記の３つに整理しました。

①　技 術 面：塗装品質の向上を目指す
②　納 期 面：補修作業量の削減を目指す
③　コスト面：人時生産性の向上を目指す

★　成果は

作業の効率、質ともに向上。企業内の生産工程が良い意味で変わるほどの劇的効果を生み出しました。ボックス型にする前は車の入れ替えのたびに丁寧な掃除を行わなければならなかったので、とりわけ生産性が思うように上がらないこともあったのですが、この機械はいわば車の手術室。機械導入後はそういった作業を大幅に省くことができました。売上並びに利益に、より一層反映させることが目標です。

社長さんの一言

補助金に係る事業計画でも自身の事業の振り返りや今後の計画整理は可能かもしれませんが、採択という第一目標がある限り、真正面から向き合った計画というのは難しいと考えています。経営革新は補助金と比べて直接的なメリットは一見あまりないように見られますが、「果たして今の計画は無理のない現実的な計画なのか？」を見つめなおすこれ以上ない良い機会になると考えています。私は４年計画で経営革新計画を作成いたしましたが、事業はまだまだ続いていくので、今後も振り返りと計画を続けていきたいと考えています。

乾燥した空気を送り込むボイラー

承認類型：④

有限会社亀山温泉ホテル

代表取締役　鴇田　英将 氏

承認年月日	令和5年2月28日
代表者	鴇田　英将
所在地	千葉県君津市豊田旧菅間田65
電話番号	0439-39-2121
資本金	20,000千円
売上高	約１億１千万円
従業員数	20名
業種	旅館、ホテル業
E-mail	hotel@kameyamaonsen.jp
URL	https://www.kameyamaonsen.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

当館は、昭和25年に「亀山鉱泉」として創業を開始しました。昭和50年には亀山ダムの建設に伴って現在の場所に移転し、「亀山温泉ホテル」としてリニューアルオープンしました。ウェルカムベビーの宿として認定を受けながら小さなお子様連れ家族をメイン顧客層として取り込むことで、経営状況も安定しておりましたが、2019年以降、台風被害や新型コロナウイルス感染症の影響で経営状況は見る間に悪化しました。都心から60分ほどのアクセスの良さが功を奏し、低空飛行ながらも経営を続けられましたが、災害を含めたリスク管理の観点から、事業の多角化に取り組む必要があると認識しました。そこで、当館自慢のチョコレート色の温泉の有効活用を主軸とした経営革新計画の策定に着手しました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

「温泉と自然で為す観光概念のリビルディング」

2　計画期間

令和５年３月～令和９年５月（５年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　21,814千円

計画終了時の目標伸び率　406.53%

4　内容

温泉の配達事業と通信販売事業の他、グランピング事業に取り組みます。

★　取組は

コロナ禍を経て、旅行規模はコンパクトかつ密を避ける傾向が定着し、グランピングのような自然を感じられる宿泊が台頭しております。そのため、旅館やホテルは多様化等で強みを作り、発信していかなければなりません。そこで、当館は強みであるチョコレート色の温泉の有効活用を事業の柱に据え、温泉をご自宅や他の宿泊施設にお届けする「温泉配達事業」、遠方のお客様にも当館の温泉を体験していただく「温泉のEC販売事業」の他、温泉の利用で冬季でも楽しめる「グランピング事業」の３事業を展開するに至りました。来客ありきで受動的な事業形態となりがちな温泉を、商材として能動的に販売・配達・PRすることで、これまで廃棄していた温泉で売上を作る仕組みを構築しました。

★　成果は

毎分600リットル以上自噴する温泉資源について、従来は使いきれない分を廃棄しておりましたが、単価契約の場合は550円/トンにて、月額契約の場合は220,000円/トンにて販売したところ、他地域のホテルや他のグランピング施設から引き合いがあり、現在４件との契約が成立しております。また、６基のグランピング施設を整備した結果、長期休みが取りやすい夏場において90％以上の施設稼働率を記録しました。一般的に利用率が下がる冬季においても温泉による誘客効果により70％以上の施設稼働率を記録しております。EC販売については1,000円/20リットルで販売をしており、今後、過去に当館を利用されたお客様や当館に興味を持たれた一般のご家庭からの注文が期待できます。

社長さんの一言

物価の高騰と売価への反映の間で宿泊業界は依然として厳しい状況下にあります。昨今は円安基調のおかげでインバウンド客の利用が期待できますが、強みや魅力といった競争力のない宿泊施設は当然ながら利用者から選ばれません。

今回、経営革新計画を策定したことで自社の強みと有効活用の仕方について深く考える機会を設けられました。実際に計画どおり行動した結果、強みが生かされたことで令和の虎等のメディアにおける露出も増え、売上にも良い影響が出ております。経営革新計画のおかげでロードマップが敷かれ、経営方針が明確になりました。

承認類型：①

ビタミン・ユー

代表　小林　泰滋 氏

承認年月日	令和４年12月28日
代　表　者	小林　泰滋
所　在　地	千葉県柏市柏6-4-20
電話番号	04-7165-1020
資　本　金	（個人事業主）
売　上　高	非公表
従業員数	１名
業　　種	その他のプラスチック製品製造業
Ｅ-ｍａｉｌ	kobayashi@v-you.net
Ｕ　Ｒ　Ｌ	https://www.v-you.net/
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

当方は、透過式レンズ技術を生かした車の出庫用安全ミラーを開発・販売し、顧客から高い評価を得て、売上を伸ばしています。

他分野の企業から、人の衝突防止や店内確認等に、従来の反射ミラーでは見えにくいので、当社の透過式の安全ミラーを利用したい相談を頂きました。

しかし、現状の当社の出庫用透過式安全ミラーでは、①視認範囲が限定される、②見える面積が小さいという問題がありました。上記に対応した新しい透過式ミラーの開発を行う必要がありました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

「新・透過式確認が広げる数々の安全への商品開発」

2　計画期間

令和５年１月～令和７年12月（３年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　2,827千円

計画終了時の目標伸び率　866.64%

4　内容

新型透過式ミラーの技術開発を行い、多用途なニーズの顧客に対応し、満足度を上げる。

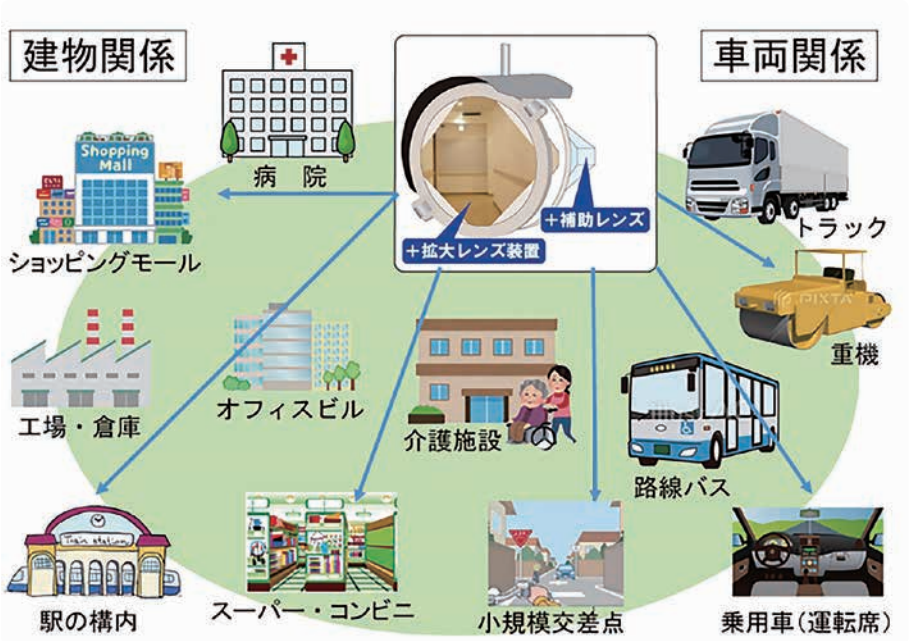
既存商品：車の出庫用安全ミラー

★　取組は

当方で、①拡大レンズ装置、②死角を少なくする「補助レンズ」の設計等の開発を行いました。上記を組み合わせて『多用途向け』の新型透過式安全ミラーを実現しました。現在、「補助レンズシステム」の知的財産権の取得に取り組み、今後、工場・倉庫・駅の構内や病院等での人同士の死角を解消すべく販売展開を予定しています。

★　成果は

新型透過式安全ミラーの開発について成功し、現在、販売に向けたステージに入っています。下記に示す各分野の顧客から問い合わせを頂き、販売に向けて手ごたえを感じています。今回開発した商品は、当社独自の構造であり、顧客のニーズにきめ細かな対応が可能となります。顧客からのニーズを丁寧に聞き、カスタマイズした商品を市場に提供していこうと準備しています。



社長さんの一言

この度は、経営革新計画の取得について、千葉県産業振興センター様に、経営革新計画の策定、技術面、知的財産等の助言等の幅広い支援を頂き有難うございました。今回の取組みにより、当社は多くの顧客から信頼され、社会に貢献したいと思います。

活用事例：病院での衝突防止

承認類型：①

合同会社房総山業

代表社員　堂野前　健 氏

承認年月日	令和５年９月29日
代表者	堂野前　健
所在地	千葉県木更津市矢那1439-7
電話番号	0438-40-4613
資本金	2,000千円
売上高	約４千万円
従業員数	４名
業種	その他の林業
E-mail	info@bososangyo.com
URL	https://www.bososangyo.com/
支援機関	木更津商工会議所

★　申請のいきさつは

当社は平成29年11月に地域の有害鳥獣対策を目的として創業し、令和２年４月からブロック肉やソーセージ等の製造販売に取り組んでいます。

事業開始前からジビエを取り扱っている飲食店などに営業を行い、色よい返事を頂いていたものの運に恵まれず、ジビエの製造販売を開始した頃に新型コロナウイルスの感染拡大や緊急事態宣言の発令などがあり、飲食店向けに当初想定していたほど売り上げが伸びず、ジビエの在庫が過剰になりました。

そこで、ジビエの在庫数量の増加とそれに伴う経費の増加という経営課題を解決するため、また、新商品の開発により販路開拓を図ることを目的として経営革新計画の策定を決めました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

「房総産ジビエを活用した
プレミアムペットフードの開発と一貫生産」

2　計画期間

令和５年10月～令和８年10月（３年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　7,258千円

計画終了時の目標伸び率　145.72%

4　内容

犬をターゲットとしたペットフード事業です。食用として加工しているジビエと同じ水準で加工した食材（ヒューマングレード）を使用することで、ホームセンターやスーパーなどの量販店で売られている安価なペットフードではない、完全無添加で栄養価に優れたプレミアムペットフードを製造します。

★　取組は

犬をターゲットとしたペットフードを開発するにあたり、新たにジビエをカットするためのスライサー及び骨を砕くための粉砕機、そして乾燥機を導入しました。

今回開発したペットフードはメインの食事とは別に、コミュニケーションやしつけの一環として与える嗜好品（おやつ）であり、複雑な工程や大きな設備投資の必要のないジャーキーやふりかけ、ボーン（骨）などのドライフードです。

犬をターゲットとした理由は、現在産業廃棄物として処理している骨も商品として活用するためです。骨の中にある骨髄にはタンパク質や脂質が豊富に含まれており、犬はこの骨髄を味わい栄養補給するために骨を好んで食べます。

また、骨は硬いため、犬の噛む欲求を満たすことでストレス発散になり、骨を噛むことで歯が研磨されるため、歯磨きの頻度を減らす効果もあります。

★　成果は

計画へ取り組んだ結果、これまで付き合いの薄かったペット用品販売業者や動物保護団体など新たな販路開拓に繋がり売上が大きく拡大しました。

また、過剰在庫となっていたジビエをペットフード製造に使用することで、経営課題であったジビエの在庫数量と保管経費の増加も改善され、会社の財務状態も健全化しました。

社長さんの一言

経営革新計画を策定することにより、自社の現状と経営課題を整理することができました。

頭の中にあったことを具体的な実施計画に落とし込むことにより、やるべきことが見える化され、いつでも確認することができるという点が特にいいと思います。

ジビエの製造販売開始直後にコロナ禍となり、当初の予定通りにはいきませんでしたが、経営革新計画を着実に進めることで、自社の事業拡大・成長に繋げていきたいです。

承認類型：③

有限会社元助商店

代表取締役　石井　希一 氏

承認年月日	令和５年10月31日
代表者	石井　希一
所在地	千葉県南房総市千倉町南朝夷1193
電話番号	0470-44-0532
資本金	3,000千円
売上高	約７億６千万円
従業員数	29名
業種	水産食料品製造業
E-mail	motosuke@awa.or.jp
URL	なし
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1961年４月に創業した水産加工業社であり、三方を海に囲まれていることから、水産関係者にとって恵まれた環境に立地しております。日頃から品質管理や衛生管理について徹底し、冷凍食品認定やHACCP認定等の諸制度を他社に先駆けて取り入れることで競争力を強化しておりますが、物価高騰や昨今の円安基調、海洋資源の枯渇といった外部要因の影響を受け、水産業界は未曾有の危機に瀕しています。その中でも当社は長年の経営経験から安定した仕入れを継続させており、近年、当社との取引依頼の打診が増加しております。そこで、当該ニーズに応えるため、製造ラインの見直しによる生産性向上と捻出される余力を活かした新商品開発をテーマとした経営革新計画の策定に着手しました。

★　テーマ及び内容は

1　テーマ

「逆境に打ち勝つ、水産加工業の地盤強化計画」

2　計画期間

令和５年11月～令和９年２月（４年計画）

3　付加価値額の向上

計画時　163,120千円

計画終了時の目標伸び率　17.20％

4　内容

スパイラルフリーザーの機能増強とヘッドカッターの導入による生産性向上と新商品開発に取り組みます。

当社商品一例

★　取組は

当社製造ラインにおけるボトルネックはスパイラルフリーザーによる凍結処理工程にありました。この点について、メーカーと打ち合わせを重ねた結果、主駆動機を機能増強することでコンベア回転速度が20％程度増加されることが明らかとなりました。駆動機の入れ替えに際し、コンベアの加速に伴う冷却不足を回避するため、補助冷却装置を別途導入することで、短時間の処理環境でも確実に当社規定の-35℃に達するように徹底しました。

また、生産性向上に合わせて、ニーズの高い「アジ」を使用した商品を開発することとし、アジサイズの魚体に対応したヘッドカッターを導入することで、アジの一次加工及び二次加工体制を構築することとしました。

★　成果は

高性能のスパイラルフリーザーの主駆動機を導入したことで、コンベアの稼働速度が約20％向上しました。また、補助冷却装置を同時に導入したことで、スパイラルフリーザー内の冷却効率を向上させたため、短縮された冷凍処理時間内においても-35℃環境が保たれております。当該環境を構築したことで、1,000トン／年の生産能力を理論上1,200トン／年まで向上させることができました。

また、アジサイズ魚用のヘッドカッターを新規導入し、既存の製造ラインと接続させたことで、アジの一次加工を100～200尾／分で処理できる環境が整いました。前述の高効率化させた冷凍処理能力を活かしつつ、新商品開発が可能となったため、アジフライ、アジ竜田及びアジフィーレの３品目の開発が叶いました。

社長さんの一言

経済状況や海洋環境の著しい変化により、水産業界は逆風に立たされております。当該逆境下においても当社はこれまでの実績から安定した商品供給を可能とさせてきました。今回、当社の製造能力を向上させたことで同業他社に原材料を供給することも可能となり、水産業界を下支えする存在になれるものと考えております。

経営革新計画を策定したことで自社の責務を再認識できたとともに、新商品開発に向けた一歩を踏み出すことができました。当社が開発したアジ関連商品は既にコンビニ等で販売されておりますので、是非お手に取ってみてください。

上:アジ竜田、左下:アジフィーレ、
右下:アジフライ

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	260-0028	千葉市中央区新町1-20 江澤ビル５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
㈱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
㈱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
㈱日本政策金融公庫 船橋支店	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI ４階	0570-039512
㈱日本政策金融公庫 館山支店	294-0045	館山市北条1063-2	0570-037524
㈱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
㈱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**