

経営革新事例集

平成29年1月

島根県

はじめに

近年、経済のグローバル化の進展、人口減少、市場経済の成熟化など中小企業を取り巻く経営環境は著しく変化しています。

この様に変化の激しい経営環境の中で、中小企業が発展していくためには「経営革新」（新商品・新サービスの開発などの新事業展開）の取組によって、環境に対応し、変化していくことが大切と考えられます。

島根県では、県内中小企業の皆様により多く経営革新に取り組んで頂きたく、経営革新計画承認企業の皆様のご協力を頂いて、「経営革新事例集」を作成しました。

これから経営革新を目指す企業の皆様や、支援機関の皆様の支援活動のご参考となれば幸いです。今後も多数の事例を掲載していきますので、是非、ご活用ください。

経営革新計画の概要

本書は、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」承認企業の皆様の事例を取りまとめたものです。

<経営革新>

「中小企業等経営強化法」では、「経営革新」を「事業者が新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること」と定義しています。

「経営革新」には、次のような特徴があります。

- ① 業種による制約条件をつけないで、全業種の経営革新を支援します。
- ② 単独の企業だけでなく、任意グループや組合等の柔軟な連携体制での経営革新計画の実施が可能です。
- ③ 具体的な数値目標を含んだ経営革新計画の作成が要件となっています。

<新事業活動>

「新事業活動」とは、次の4つの「新たな取り組み」をいいます。経営革新計画を作成することにより、「新たな取り組み」の目標、重点課題等が明らかになり、進捗状況確認により機能的に事業を行うことができます。

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

<支援措置>

経営革新計画の承認を受けると、多様な支援策を受けることができます。

例えば、主なものとしては、次のようなものがあります。

- ・ 政府系金融機関による低利融資制度

経営革新事例集 目次

平成29年1月更新

(計画承認年度別・五十音順)

承認年度	名称	所在地	業種	従業員数	窓口支援機関	事例集作成年月	ページ
21	有限会社 ひらの屋	出雲市	その他の各種商品小売業	6	島根県中小企業団体中央会	H26.4	1
22	有限会社 アールエムズ	江津市	その他の飲食料品小売業	21	江津商工会議所	H27.4	2
22	企業組合 おもひで屋	出雲市	食堂、レストラン	8	島根県中小企業団体中央会	H26.4	3
22	林商事 株式会社	大田市	その他の職別工事業	17	大田商工会議所	H26.4	4
22	有限会社 吉原木工所	浜田市	建具製造業	9	石中央商会	H26.4	5
23	有限会社 オーリー	松江市	自動車小売業	8	松江商工会議所	H26.4	6
23	有限会社 ともみ工房	雲南市	その他の輸送用機械器具製造業	7	島根県中小企業団体中央会	H26.4	7
23	有限会社 二幸	出雲市	食料・飲料卸売業	12	(公財)しまね産業振興財団	H26.4	8
24	株式会社 アンジェ・21	出雲市	冠婚葬祭業	12	(公財)しまね産業振興財団	H26.4	9
24	石飛妙盛堂	出雲市	書籍・文房具小売業	3	出雲商工会	H26.4	10
24	山陰観光開発 株式会社	隠岐の島町	旅行業、遊覧船事業	6	隠岐の島町商工会	H27.4	11
24	株式会社 スナハラ	松江市	各種商品卸売業	5	松江南商工会	H26.4	12
24	株式会社 スマイルファクトリー	益田市	自動車小売業	5	益田商工会議所	H27.4	13
24	株式会社 倉絆.	出雲市	他に分類されない小売業	7	出雲商工会	H26.4	14
24	株式会社 前川商会	隠岐の島町	損害保険代理業、生命保険募集業	25	隠岐の島町商工会	H27.4	15
25	坂之上建設 株式会社	邑南町	土木工事業	13	邑南町商工会	H26.4	16

(業種別)

大分類	小分類	名 称	ページ
製造業	その他の輸送機機械器具製造業	有限会社 ともみ工房	7
	建具製造業	有限会社 吉原木工所	5
卸売業	各種商品卸売業	株式会社 スナハラ	12
	食料・飲料卸売業	有限会社 二幸	8
小売業	その他の各種商品小売業	有限会社 ひらの屋	1
	飲食料品小売業	有限会社 アールエムズ	2
	自動車小売業	有限会社 オーリー	6
		株式会社 スマイルファクトリー	13
	書籍・文房具小売業	石飛妙盛堂	10
他に分類されない小売業	株式会社 倉絆.	14	
サービス業	食堂, レストラン	企業組合 おもひで屋	3
	冠婚葬祭業	株式会社 アンジェ・21	9
	旅行業	山陰観光開発 株式会社	11
金融業	保険媒介代理業	株式会社 前川商会	15
建設業	その他の職別工事業	林商事 株式会社	4
	土木工事業	坂之上建設 株式会社	16

(新たな取り組みの内容)

承認 年度	名 称	新たな取り組みの内容				ページ
		新商品の開発 又は生産	新役務の開発 又は提供	商品の新たな生産又 は販売の方式の導入	役務の新たな生産又 は販売の方式の導入	
21	有限会社 ひらの屋	○		○		1
22	有限会社 アールエムズ			○	○	2
	企業組合 おもひで屋				○	3
	林商事 株式会社		○			4
	有限会社 吉原木工所	○				5
23	有限会社 オーリー		○	○		6
	有限会社 ともみ工房	○		○		7
	有限会社 二幸	○	○	○		8
24	株式会社 アンジェ・21				○	9
	石飛妙盛堂				○	10
	山陰観光開発 株式会社		○			11
	株式会社 スナハラ	○			○	12
	株式会社 スマイルファクトリー	○		○		13
	株式会社 倉絆.				○	14
	株式会社 前川商会		○			15
25	坂之上建設 株式会社				○	16

有限会社ひらの屋

神話の国からご縁を結ぶ「縁結び箸」

企業概要

所在地 出雲市平田町991
業種 ギフト商品企画・製造・販売
従業員 6人(パート含む)
TEL 0853-63-4649
Fax 0853-63-4114
URL <http://www.enmusubi-izumo.com/>
E-mail info@enmusubi-izumo.com

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
縁結び箸の開発と婚礼市場、インターネット市場での販路開拓

計画期間 平成20年1月～平成24年12月
窓口支援機関 島根県中小企業団体中央会

新事業の概要

有限会社ひらの屋は、創業100年を超える老舗で、もともとは呉服、寝具、ギフトなどを扱う小売業を営んでいたが、地域資源を活用した事業で地域に貢献したいという思いから、出雲大社の「縁結び」をキーワードに箸を商品化することを考えた。「縁結び箸」は、斐伊川を流れてくる箸をスサノオノミコトがを見つけ、イナタヒメと出会うきっかけになったという出雲神話をモチーフにしている。出雲大社前にオープンした店舗では、若い女性を中心に人気商品となっており、経営革新として取り組んだ

「縁結び箸」は、今では会社の主力事業にまで成長している。



縁結び箸



出雲大社店
(H25年12月リニューアルオープン)

活用した支援施策

▶ 経営革新計画支援事業助成金

新商品の試作のための原材料費、展示会出展料などの助成を受け、資金面の負担を軽減することができた。

▶ 計画のブラッシュアップ

平田商工会議所、島根県中小企業団体中央会、しまね産業振興財団、派遣専門家から計画に対するアドバイスを受け、計画をブラッシュアップすることができた。

新事業の効果

- ・事業の幅が広がり、会社の将来性が高まった。
- ・会社の主力事業に成長し、売上や収益の増加に貢献した。

成功要因

- ・会社の強み(ギフト販売で培ったノウハウ)を活かしたこと。
- ・「モノ」ではなく「ご縁」というストーリー性を重視して、オンリーワン商品にしたこと

気付き

- ・先を見通し、次の手を考えることが大切。
- ・新事業に力を注ぐための時間を捻出するのに苦労した。

社長から一言

- ・新たに事業を始める場合は、現在の事業の延長線上で考える事
- ・絶えずアンテナを張って情報を求め、出来ないと思われる事に敢えてチャレンジする事

有限会社アールエムズ

真心込めてお手伝い お客様と地域の未来のために・・・

企業概要

所在地 江津市二宮町神主ハ 344-6
業種 飲食料品小売業
従業員 21人(パート含む)
TEL 0855-53-1498
Fax 0855-53-5040
URL <http://mirai-kaigotax.candypop.jp>

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
介護タクシー利用者へ新サービスの提供
計画期間 平成21年11月～平成24年10月
窓口支援機関 江津商工会議所

新事業の概要

当社は平成12年に創業し、市内でコンビニエンスストアを運営しているが、コンビニ業界の競争が激化してきたことがきっかけとなり、新事業への進出を模索するようになった。

もともと創業時から事業を通じて地域へ貢献したいという思いを持っていたことから、これまでの事業とは全く違った分野ではあったが、介護タクシー事業に進出することを決めた。

ゼロからのスタートではあったが、お客様第

一をモットーに、利用者の声にきめ細かく対応し、利用者から好評を得ている。多くの利用者がリピーターとなっており、介護タクシー事業は、今では地域になくはならない存在となっている。



活用した支援施策

▶ 融資制度

車両購入費用や新事業の運転資金の調達に際して、経営革新計画承認企業に対する日本政策金融公庫の低利融資制度を活用し、資金調達の負担を軽減することができた。

▶ 支援機関や専門家による計画策定支援

全く新しい分野への進出であったため、計画策定などの立ち上げ準備が課題であったが、江津商工会議所や専門家派遣制度による専門家からのアドバイスを受けて順調に準備を進めることができた。

新事業の効果

- 会社の収益の柱となるまで成長している。
- 地域に貢献できるという精神的満足があり、モチベーションの源になっている。

成功要因

- 介護事業所等の人と信頼関係ができ、口コミでお客様の利用が増えたこと。

気付き

- 事業を始めてから介護タクシーというサービスそのものの認知度が低いことがわかった。事業スタート時にもっとPRに力を入れた方が良かった。

社長から一言

- 会社の収益多角化という点でも新事業は大事ですが、もともと地域に貢献したいという使命感から始めた事業なので、精神的な面でとてもやりがいを感じています。

企業組合おもひで屋

物を長く大事にしていく暮らしを体感できる空間作り

企業概要

所在地 出雲市塩冶町 766-2
業種 デザイン業、飲食業
従業員 8人（パート含む）
TEL 0853-23-6347
Fax 0853-23-6347
URL <https://www.facebook.com/omoide21>
E-mail abe.sanae@white.plala.or.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
「再生」をコンセプトとしたアトリエ・ギャラ
リー・カフェの開設

計画期間 平成22年11月～平成25年10月
窓口支援機関 島根県中小企業団体中央会

新事業の概要

当組合は、タンスの中に眠っている「思い出の和服」を、レトロ調の洋服に仕立てる着物リメイク事業を行っている。

中高年層を中心とした一定の顧客層に対する事業を展開していたが、若年層など顧客層の拡大を図っていくため、ショールームのある店舗を持つなど、PRを強化したいと考えようになった。

こうしたことから、古い蔵を改修し、ショールームを兼ねた古民家風飲食店事業の経営を

始めた。随時、イベントなどを実施して集客を図っており、その顧客を着物リメイク事業の顧客として取り込んでいくことに成功している。



蔵を改修した店舗



こだわりのハヤシライス



木に包まれた和みの空間

活用した支援施策

▶ 融資制度

飲食業用の厨房機器やホール什器などの設備投資が必要であったが、日本政策金融公庫の低利融資を活用することができ、資金面の負担を軽減することができた。

▶ 支援機関や専門家のアドバイス

島根県中小企業団体中央会、しまね産業振興

財団からアドバイスを受けて、収支計画など、具体的な事業計画のブラッシュアップができた。

事業実施段階でも、飲食店の経営やレシピ作成などノウハウのない分野について、専門家派遣制度によって専門家の指導を受け、比較的にスムーズな事業展開が可能になった。

新事業の効果

- 本業である着物リメイク事業のPR効果が高まった。
- 着物リメイク事業の顧客数が増加した。

成功要因

- ダイレクトメール等によりPRを広く行った。

気付き

- ノウハウの少ない異業種参入は難しい。専門家や支援機関のアドバイスが大変重要。

理事長から一言

- パートに頼っている実情であるが、メニュー開発、イベント企画等にパート従業員も参加させ、経営者と共に店を作っていく力としている。

林商事株式会社

リハビリデイサービスによりご利用者の健康維持・改善

企業概要

所在地 大田市長久町長久イ 506-1
業種 建築工事業
従業員 17人
TEL 0854-82-1013
Fax 0854-82-1954
URL <http://www.hayasi-s.jp/index.html>
E-mail hayasi-s@mx.miracle.ne.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
リハビリデイサービス事業の実施による新サービスの提供

計画期間 平成22年3月～平成26年2月
窓口支援機関 大田商工会議所

新事業の概要

既存の建築工事業に加え、これまでも福祉事業(介護用品ショップ運営等)に進出していたが、新たに予防・リハビリ主体の介護サービス「リハビリデイサービス」を実施。比較的症状の軽い要介護認定者等を対象に、インストラクターによる器具を使わない、運動生理学に基づくプログラム(ヨガ等)を提供。大田・松江の2店舗を運営しており、平成26年に創業60周年の節目の年を迎え、今後も拡大を計画している。

当プログラムの実施により、歩行困難な方が歩行可能になるなど、要介護度の維持改善に繋がっており、高齢化社会を見据え、高齢者の健康回復により地域に貢献している。



活用した支援施策

▶ 商工会議所を通じた専門家派遣

専門家からアドバイスを受けながら、計画を策定した。また、実施にあたり、計画の進捗状況のチェック等継続的フォローを受けている。

▶ 商工会議所による計画策定等の支援

大田商工会議所の指導員から、計画に対する

客観的な意見、アドバイスをもらい計画をブラッシュアップするとともに、各種支援制度の情報提供等を受けることができた。

▶ 建設産業新分野進出支援助成金の活用

事業実施に先立ち、県土木部の助成金を活用し、大田市及び松江市の市場調査を行った。

新事業の効果 売上の増加、収益力の強化により当社の主力事業の一つとなりつつある。既存事業は年による変動が大きかったが、新規事業は継続的収益があり、経営の安定化に繋がっている。また、知名度や企業イメージの向上に繋がったと共に、これまで営業エリアは大田市内が中心であったが、松江市内に店舗を構えるなど、営業エリアの拡大が図れた。

成功要因 既存の福祉関連のネットワークを活かしたこと、市場等について事前の情報収集を実施したこと、支援機関や専門家の支援を受けながら継続的に計画の進捗管理を行っていること、福祉分野に前向きに取り組める人材が社内にいること、器具を使わずインストラクターの指導によりリハビリを行うことで差別化が図れたこと等。

気付き リハビリデイサービスは、これまであまり知られていない業態であり、地域に浸透させるまで時間がかかった。また、人材の確保に非常に苦労した。(特に看護師などの資格職)

社長から一言

十分な調査を行い、自分の目で確かめて、やれるという確信を持ってから新事業を進めた。社長自身が自ら勉強し、従業員と共に積極的に新事業に関わっていくことを心がけている。

有限会社吉原木工所

組子技術を生かした和モダンなイメージの住空間を提供

企業概要

所在地 浜田市三隅町室谷912-1
業種 建具製造業
従業員 9人
TEL 0855-34-0227
Fax 0855-34-0233
URL <http://yoshiharawoodworks.com/>
E-mail ys-wood@pub.herecall.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
下請型受注企業から組子技術を活用した企画提案型商品製造販売企業へ

計画期間 平成21年7月～平成26年6月
窓口支援機関 石央商工会

新事業の概要

昭和32年創業以来、建具工事を中心に事業を実施、地元工務店や個人大工等を中心に安定的に受注してきたが、近年の景気低迷による公共工事の減少、新築住宅着工の減少に加え、生活様式の変化等から、建具需要が減少、厳しい経営環境にたたされていた。そこで、当社の強みである組子の技術を生かした照明器具等の新商品開発を実施し、和モダンなイメージの住宅・住空間の演出を求める顧客層のニーズにマッチした高付加価値の商品作りを行っている。

展示会等への積極的な出展や業界関係者とのネットワークを活用し、提案型の営業を行うことにより販路開拓を実施しており、今後は海外からの受注も視野に入れている。



組子技術を生かした新商品開発の担当である吉原専務

活用した支援施策

▶ 日本政策金融公庫低利融資

NC ラジアルソー導入のため日本政策金融公庫の融資制度を活用したことで、低利による資金調達が図れた。

▶ しまね地域資源産業活性化基金助成金

展示会への出展のため助成金を活用したこ

とで販路開拓・ネットワークの構築が図られた。

▶ 石央商工会による計画策定等の支援

石央商工会の経営指導員から、計画に対する客観的な意見、アドバイスをもらい計画をブラッシュアップするとともに、各種支援制度の情報提供等を受けることができた。

新事業の効果 新事業を通して、異業種でのネットワークの構築が図られたことによって、新商品開発のイメージ、インテリアコーディネータ等新規の営業先などの新しい発見につながっている。また、NC ラジアルソーの導入により、「しずく」（組子での照明器具）の量産が可能となった。あわせて、2013年の全国建具フェアにおいて中小企業庁長官賞を受賞するに至っている。

成功要因 展示会等への出展、ホームページの作成等によって、建築に携わる多様な専門職とのネットワークの構築が図られたこと。

組子の技術力だけでなく、あわせて、仕様や材料等の選択についての提案ができること。

気付き 当初は、建築関係での全国展開は無理だと考え、安い製品を作ろうとしていたが、普段出会えないような人と会い、ネットワーク構築することによって、多様な需要があることに気づかされた。異業種での交流によって見えていなかったものが見えた。

社長から一言 早い段階から、かつて従事していた親方という目標が見つけれられた。明確な目標・ビジョンを持つことが大事であり、それによって大変な時でも乗り越えられる。

有限会社オーリー

タイヤのことなら私達にお任せください!!

企業概要

所在地 松江市東津田町 809-1
業種 タイヤ販売業
従業員 8人
TEL 0852-25-8038
Fax 0852-20-6822
URL <http://www.ollee.jp/>
E-mail ollee@ms7.megaegg.ne.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
タイヤ・ホイール買い取り専門店とレンタカー業

計画期間 平成23年11月～平成26年10月
窓口支援機関 松江商工会議所

新事業の概要

元々、新品タイヤ・ホイールの販売、取り付けを主に行っていたが、繁閑の差が激しく、閑散期の仕事をつくるために、中古タイヤの買い取り・販売、外国タイヤならびにアウトレットタイヤの販売にも進出。



活用した支援施策

▶ 日本政策金融公庫低利融資

日本政策金融公庫の低利融資制度を活用

▶ 計画のブラッシュアップ

松江商工会議所の経営指導員から異なる角度から指摘してもらったことなどを参考に、計画をブラッシュアップすることができた。



新事業の効果 お客様のニーズに応えることで、売上や利益の増加に繋がったのはもちろんのこと、繁忙期と閑散期の業務を平準化できることができた。またメーカーや同業者からタイヤを直接買い付けることで、ライバル企業の販売状況や売れ筋動向なども見えるようになってきた。

成功要因 不況が長引き、なるべく安価なタイヤの需要を求める顧客が増加したこと。同業者が模倣する前に市場を押さえたことで、同業者が買い取った中古タイヤも当社で買い取るという仕組みを作ったこと。タイヤの品質に応じて一般顧客用、カーディーラー用、ネット販売用、海外輸出用と販売ルートを複数確保したこと。お客様から助かった、ありがとうと言ってもらえるよう社員にサービスなどを徹底させたこと。

気付き ハイエース専門のレンタカー事業も考えていたが、業界の環境変化（レンタル単価の急速な下落等）により、実施段階で休止した。

社長から一言 経営革新計画を作成し、実行することで自分たちが1年後、1ヶ月後、1週間後に何をおこなっていないといけないのかが、見えてくるようになりました。作成して終わりではなく、毎年毎月と見直すことで、カーナビゲーションでいうと現在地と目的地が明確になります。

有限会社ともみ工房

現場の声から生まれた、骨盤ベルト付パンツ

企業概要

所在地 雲南市大東町養賀 670
業種 福祉用具製造・販売・貸与業
従業員 7人（パート含む）
TEL 0854-43-6513
Fax 0854-43-6516
URL <http://tomomi-k.com/>
E-mail fukushi@tomomi-k.com

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
新商品開発による新分野の開拓

計画期間 平成24年4月～平成28年9月
窓口支援機関 島根県中小企業団体中央会

新事業の概要

当社は昭和59年の設立以来、長年にわたって車椅子などの小児用オーダー福祉用具の製造販売等を行ってきたが、少子化による市場の縮小に直面し、新しい分野への展開を模索していた。

そのような状況の中、取引先の病院から軽失禁パンツ、骨盤ベルト付きパンツ、骨盤ベルト付き産褥ショーツといった新製品の提案があり、新事業の取り組みを始めた。新製品は既存

の商品群とは顧客層も製造ノウハウも異なるものだったが、病院や製造委託先などの協力を得て商品開発に成功、特許取得にまで至った。

新製品は、新しい顧客層から好評を博し、当社の事業領域拡大につながっている。



新製品「骨盤ベルト付きパンツ」

活用した支援施策

▶ 経営革新計画支援事業助成金

新製品の試作や展示会展出の経費助成を受け、資金面の負担を軽減することができた。

▶ 販路開拓支援

しまね産業振興財団から販路開拓支援を受け、県内外の企業を紹介してもらった。

▶ 連携先の支援

新製品の製造ノウハウがなかったが、島根県中小企業団体中央会から連携先縫製業者を紹介してもらい共同開発につながった。

新事業の効果

- ・新製品開発に成功し、新分野進出の足がかりとなった。
- ・経営革新計画の承認を受けたことで金融機関等からの信用力が向上した。

成功要因

- ・自社に足りない部分を補う企業連携を構築できたこと
- ・既存技術にこだわるのではなく、実際に課題を抱えている現場（医師、看護師）の提案をもとに顧客ニーズに合った製品を開発したこと。

気付き

- ・経営革新計画の作成は難しいことだと思っていたが、支援機関の手伝いもあり簡単にできた。もっと早くやっていたら良かった。

社長から一言

今回の商品開発にあたり助成金、販路開拓支援も大きな支援になりました。また、近隣の連携先の紹介は、今回の商品開発には大きな後押しをしてもらいました。弊社にできないところを補ってもらえるパートナーができたことは大変大きかったです。近隣の異業種が連携することは、これから新たな商品開発を進める上での大きなチカラとなると思います。

有限会社二幸

「出雲そばおやき」を全国へ

企業概要

所在地 出雲市大津町 1698-8
業種 業務用食品卸売業
従業員 12人
TEL 0853-23-1200
Fax 0853-23-1201
URL <http://nikou.shop-pro.jp/>
E-mail nikou@my.izumo-net.ne.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
地域特産品開発生産ならびに直販体制の構築

計画期間 平成23年2月～平成28年1月
窓口支援機関 しまね産業振興財団

新事業の概要

当社は、ホテル、旅館や外食業者向けに食材の卸売を手掛けているが、地元地域資源である食材を活用した地域特産品「出雲そばおやき」を開発し、出雲大社神門通りにオープンした直営店「絆屋」で販売し好評を得ている。



出雲そばおやき

「絆屋」

活用した支援施策

▶ しまね産業振興財団 設備貸与制度

しまね産業振興財団設備貸与で特別金利が適用された。

▶ 計画のブラッシュアップ

しまね産業振興財団担当者から新規事業を進める上での、考え方や細部に渡るアドバイスを頂き計画をブラッシュアップすることができた。



開発した各種のおやき

新事業の効果 企業の認知度、企業イメージが良くなり、従業員のモチベーションがアップしたことで本業である卸の売上もアップした。また、おやきを商品化できたことで、地域農産物を使用した商品などの相談も持ちかけられるなど波及効果も生じている。

成功要因 店舗オープン日を設定しそれに伴う計画表やスケジュール表を作成したことが成功要因の一つ。

気付き

製造計画や在庫管理ができず10月の3連休の中日にあたる13日には過去最高の売上となり「製造が追いつかずに在庫切れさせてしまった」。

社長から一言 新商品を開発していくことを継続していかなければならない。常に情報を発信し続けることが大切である。

株式会社アンジェ・21

“幸せ時間への^{クリエイト}創造”で未来をプロデュースします。

企業概要

所在地 出雲市浜町 540-3
業種 ブライダルサービス業
従業員 12人
TEL 0853-25-3066
Fax 0853-25-3045
URL <http://anger21.jp/>
E-mail wedding@anjer21.com

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
1日1組完全貸切型ゲストハウスブライダルの
確立
スープカフェの設置による若年層の誘客
計画期間 平成24年2月～平成28年1月
窓口支援機関 しまね産業振興財団

新事業の概要

当社は、出雲地区でハウスウェディング事業を行ってきたが、1日1組完全貸切型の結婚式を提供するため、ゲストハウスを2棟に増設し、より顧客満足度の高い結婚式をプロデュース。

また、新規の顧客が気軽に立ち寄れることを目的に、敷地内にスープカフェを設置した。



ゲストハウス ラ・マール

スープカフェ ファボリ



活用した支援施策

▶ 日本政策金融公庫低利融資

日本政策金融公庫の低利融資制度を活用

▶ 計画のブラッシュアップ

しまね産業振興財団担当者から計画に対する客観的な意見、アドバイスをもらい計画をブラッシュアップすることができた。

ラ・マールの式場



新事業の効果 ・新しいゲストハウスの建設により、当初の目的どおり 1日1組完全貸切型の結婚式が行えている。これまで式の予定日が重なってお断りすることもあったが、その需要に対応することができるようになった。

・また、スープカフェの設置により、見込み客以外に、ブライダル実施者が結婚식을思い出したり、近隣の客が気軽に立ち寄れるおしゃれな軽食の場として、アンジェグレースガーデンのゲストハウスをより身近に感じていただけるようになった。

成功要因

・何よりも新郎新婦の結婚式が良い思い出となるよう、会社が一体となってお世話をすること。
・料理、衣装、写真、ビデオ、花等それぞれ地域の専門の事業者と連携。各社の得意分野を対応して貰い、当社は「進行」に徹することで、よりよい結婚式のプロデュースが行えていること。

気付き

・新しいゲストハウスにより、県外顧客からの式場需要が思いの外多いことがわかったが、それに対応する準備をすることが、今後の課題と認識された。

社長から一言

・当地は出雲大社に近接しており、「縁結び」をキーワードにして、出雲地区だけではなく、日本のリゾートウェディングの1つとなるよう全国の結婚予定者に訴求し、出雲ひいては島根県に多くのお客様をお招きしたい。

石飛妙盛堂

会計処理の手間を飛躍的に省力化

企業概要

所在地 出雲市湖陵町差海719-3
業種 ソフトウェア業、文房具等小売業
従業員 3人
TEL 0853-43-1430
Fax 0853-43-2572
E-mail shigemasa@itmsd.com

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
クラウドを活用したオリジナル会計ソフトの開発およびその販売展開

計画期間 平成24年1月～平成28年12月
窓口支援機関 出雲商工会

新事業の概要

事業は文具・書籍等の小売、コンピューターソフトの開発・販売を行っている。

市販の会計ソフトは経理や販売管理、仕入管理などが単独で存在しており、それぞれに入力作業が必要となる。今回開発の会計ソフトは、データをクラウド上のサーバーに保存し、データは入力順に記憶され混在したままの状態でも半永久的に保存される。経理・販売・仕入・在庫といった業務を区分しておらず、データ出力時に自動的に振り分けられ、作業の効率化が図れるソフトである。また、価格も既存のソフト

は高額であるが、この商品は低価格（毎月一定額の使用料金制）であり、受注も増えつつある。



活用した支援施策

▶ 商工会による計画策定支援

出雲商工会の指導員から計画に対する客観的な意見、アドバイスをもらい計画をブラッシュアップすることができた。

▶ 商工会を通じた専門家派遣

専門家から顧客へのアプローチ方法や広告宣伝等の営業戦略、業務分担等社内体制の整備についてアドバイスを受け、販路拡大につなげることができた。

新事業の効果

- ・新商品の売上は増加しつつあり、収益も大幅に改善され、次期事業の柱となりつつある。

成功要因

- ・これまでの手法にとらわれない発想の元にソフト開発を行い、低価格でのソフト開発ができた。

気付き

- ・開発した会計ソフトと既存のソフトとは基本的な考え方が違うので、顧客にソフトを理解してもらうのにかなりの時間を要する。

社長から一言

- ・オフィスは限りなく0人で出来る。

山陰観光開発株式会社（隠岐旅工舎）

島民がプロデュースする隠岐の旅

企業概要

所在地 隠岐の島町中町目貫の四隠岐ポータルプラザ内
業種 旅行業、遊覧船事業
従業員 6人
TEL 08512-2-7100
Fax 08512-3-0221

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
海上運送会社から総合観光事業者への転換と、事業領域の拡大
計画期間 平成23年10月～26年9月
支援機関 隠岐の島町商工会

新事業の概要

当社は、平成21年に創業し、ローソク島遊覧などを行っていた。経営革新計画により、個人客をターゲットにした旅行業を本格的に始動し、HP、予約、受入、アフターの整備を総合的に行うことで、売上拡大を図った。



活用した支援施策

▶ 商工会による計画策定支援

経営革新計画の策定にあたり、的確なアドバイスをもらった。

▶ 商工会を通じた専門家派遣

各種支援や助成、経営面でのアドバイスをいただいた。

新事業の効果

・平成24年から旅行取扱が、人数、金額ともに順調に伸びている。また口コミによる効果もあり、紹介による申し込みも増えている。

成功要因

・個人旅行は、直接ユーザーとの取引になるので、とにかく丁寧な対応を心がけている。また隠岐は、とにかく分かりづらいと言われるので、出来るだけ「分かりやすさ」を売ったこと。

気づき

・やはり隠岐旅行を企画するユーザーは、困っていると感じた。島の着地型旅行エージェントとしての必要性を改めて感じた。

社長から一言

・新商品をどんどん開発するというより、サービスを売る企業として、人が「困っている」ところに目を付け、「快適」「安心」を提供できるよう努めていきたい。

株式会社スナハラ

なぜかクセになる味「スモークナッツ」

企業概要

所在地 松江市宍道町白石77番地43
業種 食品製造および卸売業
従業員 5人
TEL 0852-66-2626
Fax 0852-66-0070
URL <http://www.chinmi-sunahara.com/>
E-mail info@chinmi-sunahara.com

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
自社ブランド商品を開発、卸からメーカーへの脱却

計画期間 平成24年9月～平成27年8月
窓口支援機関 まつえ南商工会

新事業の概要

当社は、昭和43年創業。主に県東部を中心に小規模な酒小売店向けに、酒つまみの卸売を行っていたが、酒小売店の廃業等により売上は減少傾向にあった。

こうした中、国産サクラチップで丹念に燻することにより、燻製の香りと噛んだときの口に広がる芳ばしさ、そして後に残る香りが特徴的な自社オリジナル商品「スモークナッツ」を開発し、付加価値の高い商品を都市部のスーパー・百貨店等へ向けて販売していくことで収益性

活用した支援施策

▶ 経営革新計画支援事業助成金

当事業で作成した展示会ポスター、チラシ等の販促の効果は大きく出展時にはバイヤー等へPRすることができた。

また商標登録に関する専門家の助言に対する費用の半額を助成金でまかなえた。

の高い食品メーカー企業として脱却を図った。

展示会への参加やDMなど積極的な活動を行い、商品改良を重ねながら取扱店舗も着実に増やしてきている。



▶ 商工会による計画策定等の支援

まつえ南商工会の指導員に計画策定時から相談することで計画をブラッシュアップすることができ、経営革新の承認、助成金の申請や事業実施を円滑に行うことができた。

また、現在もモニター評価会への参加による商品改良など継続した支援を受けている。

新事業の効果

- 全国へ販路開拓するには社内体制の向上が必須となり、仕入れ、生産、発送、その他業務が効率化し、また従業員の業務への意識の向上も図れたと思われます。

成功要因

- 展示会や紹介などで出会った方には後日会社訪問し、自社商品への思いを伝えることが大切。
- 迅速な対応と何事も誠意を持って行なうこと。

気付き

- 新規事業を軌道に乗せるには人脈が全てだと感じました。自分の思いを多くの人に賛同してもらうことがビジネスとして成功する道ではと思いました。

社長から一言

• 担当の指導員の方に細かなことまでバックアップしていただいたからこそ経営革新が取得でき、感謝しております。新規事業は始まったばかりですので、共に育てていける支援を望んでおります。

株式会社スマイルファクトリー

笑顔あふれる安心・快適キャンピングカーで夢叶えます(^)

企業概要

所在地 益田市高津町口28-1
業種 自動車小売業
従業員 5人(パート含む)
TEL 0856-32-0567
Fax 0856-32-0575
URL <http://www.smilefactory.biz/>
E-mail hp@smilefactory.biz

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
断熱性及び居住性を高めたキャンピングカーの
開発並びに生産体制の再構築

計画期間 平成24年7月～平成27年7月
窓口支援機関 益田商工会議所

新事業の概要

当社は平成12年に車検、修理工場として事業を開始した。差別化を模索するなかで、独自のサスペンションや軽キャンピングカーの開発に取り組み、製造小売業へ転換していった。

現在では、サスペンションやキャンピングカーの製造販売が当社の主力事業となっている。

そうしたなか、平成23年に東北地方太平洋沖地震が発生し、被災された顧客から「キャンピングカーがあって良かった」との声が届いた

ことがきっかけとなり、断熱性を向上させたより居住性の高いキャンピングカーの開発に取り組むこととなった。開発した安心・快適なキャンピングカーは顧客から好評を博している。



軽キャンピングカー
「ルアナ」

活用した支援施策

▶ 経営革新計画支援事業助成金

新商品の試作のための原材料費、展示会出展料などの助成を受け、資金面の負担を軽減することができた。

▶ 経営力強化アドバイザー派遣事業

専門家のアドバイスを受け、製造原価の削減

や生産性の効率化を実現することができた。

▶ 計画のブラッシュアップ

益田商工会議所からアドバイスを受け、計画をブラッシュアップすることができた。

新事業の効果

- 他の企業にはない独創的な製品ができたことで、PR効果が大きかった。
- 顧客から好評を博し、売上、利益の確保にもつながった。

成功要因

- 日頃からアンテナを広く張り、そして発想を転換することで、他の企業が意識していなかったところに着目できたこと。

気付き

- 顧客は低価格ではなく、品質やブランド（人に誇れるキャンピングカー）を求めている。
- 価格を柔軟（オプション方式）にし、顧客の選択肢を増やすことで、自社の利益にもなった。

社長から一言

- いろいろな方向にアンテナを張ること、そして発想を転換することが大切。
- 一度見込んだらぶれずに特化して、妥協せず、追求していくことが大切。

株式会社倉絆.

太陽の力を地域のチカラに…

企業概要

所在地 出雲市湖陵町大池 1962-2
業種 土木・建築資材販売業
従業員 7人
TEL 0853-43-7057
Fax 0853-43-7056
E-mail orochi-solar@so-han.co.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
再生可能エネルギーの売電事業と発電設備設置
提案事業の展開

計画期間 平成24年6月～平成29年5月
窓口支援機関 出雲商工会

新事業の概要

近年の公共工事の減少は、当社のみでなく、お世話になっている地域の土木・電気事業者等にとっても厳しいものであるため、地域にも波及効果のある新たな事業を模索していた。

こうした中、再生可能エネルギー固定価格買取制度と県内遊休地の多さに機会を見出し、当社の強みである地域の事業者との関係性も活かすことのできる「遊休地への太陽光発電シス

テム設置提案事業」を開始した。

当社の設置するソーラーパネルの架台は、長期間の設置に耐えうる耐久性を備え、立地条件に合わせた角度調整により効率よく日照を得



られることが特徴で、展示会等での引き合いも増え始めている。

活用した支援施策

▶ 経営革新計画支援事業助成金

展示会等への旅費、出展費用や案内パンフレット作成費用の半額を助成金でまかなえた。

これにより、出雲産業フェアに出展するなど、幅広く当社の事業をPRすることができた。

▶ 商工会を通じた専門家派遣

当社にとって新市場（民需）を対象とする新たな事業であるため、専門家からのアドバイス

を受けながら、必要な営業スキル獲得や組織体制の構築を進めている。

▶ 商工会による計画策定等の支援

出雲商工会の指導員から計画に対する客観的なアドバイスをもらいブラッシュアップすることができた。

また、各種制度の情報提供や申請にあたってのアドバイスをもらうことができた。

新事業の効果

- ・自社へ設置した発電システムは、売電による増収効果だけでなく展示場の役割も果たしている。
- ・経営革新計画の承認を受けたことで顧客や金融機関に対する信用力が増しPR効果も強まった。

成功要因

- ・戦略、計画をしっかりと立てたことが、順調な営業展開につながっている。

気付き

- ・民需を獲得するために必要なスキルをもった人材確保の必要性や遊休農地の利用困難性を計画段階で把握しきれなかった。網羅的な情報収集や計画性が大切である。

社長から一言

- ・地域の絆を大事にした事業を追求していきたい。
- ・一過性の事業にならないよう、「事業を育てていく」考え方も大事。

株式会社前川商会

自社開発システム活用により保険や地域製品の販路を拡大

企業概要

所在地 隠岐郡隠岐の島町有木月無 4-27
業種 損害保険代理業、生命保険募集業等
従業員 25人
TEL 08512-2-1360
Fax 08512-2-4027
E-mail info@hoken-alivio.com

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
IT活用と全国提携代理店のネットワーク化による、新たな損害保険、生命保険の販売システムの構築
計画期間 平成25年9月～平成26年8月
支援機関 隠岐の島町商工会

新事業の概要

当社は昭和51年創業。個人で損保代理店事業開業後、生保代理店・レンタカー業・自動車整備業等へ多角化し、近年、ウェブ事業部を立ち上げ、新たな事業展開への取組を行っている。

同社ウェブ事業部で全都道府県の販売代理店ネットワークを構築し、ITを活用し業務提携保険代理店とその顧客の効率的管理を行い、保険の契約や顧客へのフォローを業務提携代理店が行うことで、全国的な保険販売を可能とした。取扱い保険件数及び手数料収入は順調に伸びている。

当新事業のノウハウを活用し、ウェブ事業部

で取り組んでいる『隠岐ウェブ商店街』は、町村の枠を超えた隠岐郡4島の地域産品販売の窓口であり、地域産品の販路拡大に寄与しているだけでなく、介護・見守りサービス他各種生活関連サービス企業等の掲載もあり、隠岐郡全域の地域活性化に大きく貢献している。



活用した支援施策

▶ 商工会による計画策定支援

全国提携ネットワークを構築する際のビジネスモデル説明会開催に関する経費助成を受け、資金面の負担を軽減することができた。

▶ しまね地域資源産業活性化助成金

当新事業のノウハウを活用し、地域資源の活性化を目的に助成金を活用し「隠岐ウェブ商店街」を開設し地域産品販売を実施した。

新事業の効果

- 新事業により、県外全都道府県への提携先ができ、離島隠岐の島の外の販路を開拓した。
- 新事業の後に、事業拡大のため新たにウェブ事業部で2名新規雇用を行った。

成功要因

- 商工会からの支援により、全国へ新事業のビジネスモデルの説明を対面で行えた。
- 創業以来、全国各地の保険代理店との親交があり、「核」となる提携先から全国へ広げていった。

気づき

- 離島は地理的ハンデがあると思われがちだが、そのハンデを逆にとり、離島・隠岐でもITを新たに活用することで販路を拡大する試みが十分可能であることがわかった。

社長から一言

• 離島のからの挑戦。離島隠岐は地理的ハンデがありますが、隠岐の島の特徴を生かした、全国で通用する強力な事業にこれからも挑戦していきます

坂之上建設株式会社

建設業の強みを活かした地域の便利屋的サービス業

企業概要

所在地 邑智郡邑南町雪田121
業種 土木建築業
従業員 13人
TEL 0855-88-0111
Fax 0855-88-0565
E-mail sakanoue-ken@nc-mate.jp

経営革新計画の概要

経営革新計画のテーマ
建設業の強みを活かした「地域の便利屋的サービス業」への進出により現状打開と収益基盤の確立

計画期間 平成25年6月～平成30年5月
窓口支援機関 邑南町商工会

新事業の概要

公共工事の縮減により、当社の新たな収益基盤の確立が急務である一方、地域では高齢化が進み、家・山林・田畑等の整備の要望が高まっていた。そこで当社は、「地域に根差し地域を守る建設会社」という理念に基づき、「地域の便利屋的サービス業」に進出した。

土木建築関係の高い技術力と建設機械を有するという強みを生かし、草刈、清掃、改修、草木剪定等の作業を請け負う。これにより地域住民の信頼を得て、将来的には民間工事の受注

に広がることを期待している。



活用した支援施策

▶ 国土交通省の専門家派遣事業による支援

国土交通省の経営戦略アドバイザー事業に採択され、民間サービス事業に進出した県外の建設会社社長を専門家として招き、アドバイスを受けた。

▶ 商工会による計画策定等の支援

邑南町商工会の指導員から、計画に対する客観的な意見、アドバイスをもらい計画をブラッシュアップするとともに、各種支援制度の情報提供等を受けることができた。

新事業の効果 売上面ではまだ大きくないが、地域の方々に「坂之上建設」が認知されつつあり、公共事業も地域の理解を得て進めやすくなっている。また、経営革新の承認を受け、社内でミーティング等を開催することにより、従業員の意識改革や意欲、能力向上につながっている。

成功要因 「地域に根差し地域を守る建設会社」という経営理念が明確になっていたこと。土木建築関係の高い技術力・人材・建設機械を有するという強みを生かした点。社内ミーティングで社長の考え方を従業員に共有できていたこと。社長自身でチラシを作るなど、自ら範となっていたこと。役員、従業員が自ら地域のことを考えて行動していること。

気付き 少人数の企業であればあるほど、社長の考えや意識を従業員と共有することが大切。

社長から一言 （社長（28歳）から、特に同年代の若い経営者に向けて）中山間地域であっても、今までの慣習にとらわれず意識を変えれば、きっと新しい市場を切り開いていける。自分の考えを信じて、積極的に新しいことに取り組んでもらいたい。

県の担当窓口

担 当	所 在 地	連絡先
商工労働部中小企業課 (経営力強化支援室)	〒690-8501 松江市殿町 1 番地 (県庁本庁舎 2 階)	電話 0852-22-5288
		FAX 0852-22-5781
		E-mail keiei@pref.shimane.lg.jp

制度の詳しい説明、申請書等のダウンロードは

→島根県中小企業課ホームページへ

経営革新 島根

<http://www.pref.shimane.lg.jp/industry/syoko/sangyo/chusho/shinjigyo/>

(※ lg はエル・ジーです)