

経営革新計画事例集

中 小 企 業 庁

平成14年11月

目 次

中 小 企 業 小規模企業

(小規模を除く)

北海道	----- P	1	
青 森	-----	4、	9 8
岩 手	-----	6、	9 9
宮 城	-----	7、	1 0 1
秋 田	-----	9、	1 0 2
山 形	-----	1 1、	1 0 3
福 島	-----	1 3、	1 0 4
茨 城	-----	1 5、	1 0 5
栃 木	-----	1 7、	1 0 6
群 馬	-----	1 8	
埼 玉	-----	2 1、	1 0 8
千 葉	-----	2 3	
東 京	-----	2 6、	1 0 9
神奈川	-----	2 7、	1 1 0
新 潟	-----	2 9	
長 野	-----	3 1、	1 1 1
山 梨	-----	3 3	
静 岡	-----	3 6	
愛 知	-----	3 9、	1 1 2
岐 阜	-----	4 1	
三 重	-----	4 4、	1 1 3
富 山	-----	4 6	
石 川	-----	4 9	
福 井	-----	5 1	
滋 賀	-----	5 4	
京 都	-----	5 5	
大 阪	-----	5 8	
兵 庫	-----	6 1、	1 1 4

奈良	63、	115
和歌山		116
広島	65、	119
岡山	67、	120
鳥取	68、	122
島根	70、	123
山口	72、	124
徳島	74、	125
香川	76、	126
愛媛	77、	128
高知	79	
福岡	82、	129
佐賀	83、	131
長崎	85、	132
熊本	87	
大分	90、	133
宮崎	92	
鹿児島	95	
沖縄		134

テーマ一覧	136
検索用索引 業種別	140
検索用索引 経営革新のパターン別	141

(注) 企業概要の の経営革新のパターンとは、次のとおり。

とは「新商品の開発又は生産」

とは「新役務の開発又は提供」

とは「商品の新たな生産又は販売方式の導入」

とは「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」

なお、当該経営革新計画は平成13年度中に各都道府県知事から承認を受けたものです。

テーマ一覧

・ 中小企業の事例（小規模企業を除く）

（ページ）

- 1．従来店とは異なる商品を扱うバラエティストアへの出店
- 2．GPSを活用した管理システムで提案型運送会社への転換
- 3．ダイオキシン類排出規制に対応し、「提案型経営」を実施
- 4．ホテル業界におけるIT化・国際化に対応したサービス及び設備の導入
- 5．葬儀専門ホールの建設
- 6．飲食事業（ラーメン店）への進出
- 7．注文住宅を現物や画像で分かりやすく説明する販売システムの導入
- 8．生体機能健全機能を持つ日本酒の開発及び効率的な生産システムの導入
- 9．お客様のニーズに合わせた低コスト新製品開発と直営店舗による売上の向上を計る
- 10．教育用ビデオ教材のデジタル化による単一システム商品から複合システム商品の開発及び販売
- 11．食用植物の緑色色素還元・保持用加熱容器の開発及び生産販売
- 12．製造工程の総合デジタルワークフロー化等による印刷品質向上・コストダウン・納期対応力強化
- 13．桑の葉と絹のパウダーを使用した新商品デザートの開発
- 14．介護保険対応レンタル用木製車いすの開発及び販路開拓
- 15．光造形システムなどの導入による高付価値製品の提供
- 16．茨城県内における業者間でのLPガス充填・配送業務の統一化
- 17．自らが企画デザインした新商品の開発と販売システムの確立
- 18．iモード営業支援システムによる経営革新
- 19．スクリー式攪拌機の開発・製造・販売
- 20．高精度塑性加工技術の開発及び量産システムの確立
- 21．インターネットを活用した販売戦略
- 22．新商品等の電子応用商品の開発及び販売による売上の大幅向上
- 23．栄養ドリンク剤用新型パッケージの量産化
- 24．新品福祉用具終身使用権システムの導入
- 25．原材料の内容をイラストで判りやすく表示した包材使用のスナック菓子の製造
- 26．WATSim日本対応版の市場調査及びWATSim日本対応版の開発
- 27．ひび割れ補修工法と連続繊維シート接着工法を組み合わせたコンクリート剥落防止工法の開発
- 28．極微量物質（ダイオキシン類）の調査・分析方法（ピコテクノシステム）の構築
- 29．物流センターにおける高効率化システムの提案
- 30．時間短縮・低価格で環境に配慮した検査整備
- 31．人工衛星・NTT発信電話番号通知サービスを利用した自動車両配車及び顧客管理の

導入

32. 光ファイバーコネクタ部品用高精度加工治具の開発
33. IT関連に優れたコロコロプリント商品の開発及び全国販売展開
34. 新ワインブランド「アルガ」と会員制システムの確立
35. 食品輸送における新温度帯システムの構築
36. 遠隔操作対応の交通誘導ロボットの開発、現場への導入
37. 安全性・耐久性に「潰し易さ」を加味した製缶機の開発
38. オフィス引越業務の一括受注・「オフィスまるごと移転」
39. インターネットを利用した自動車板金塗装受注オークションシステム
40. ポリプロピレンバンパーのリサイクル
41. 廃棄物を活用したリサイクル製品の開発
42. 禁忌製コート紙のリサイクル技術の開発
43. 新時代のパソコン教育システム開発
44. 異業種交流による幅広いニーズに対応
45. 不織布のリサイクル機の製造
46. 植物性リサイクル製品の開発
47. 埋蔵文化財調査とデジタル化
48. トラック総合拠点の建設（トラック・トータルサービスステーションの実現）
49. 学校アルバム制作におけるCTPシステム導入によるコスト低減
50. 3D-CADを活用した製缶工法の構築
51. 布素材向けレーザー裁断機の開発および販売
52. 紫外線カット剤を練り込んだ黄ばみのないレンズの生産
53. 顧客ニーズに敏感な仕組みづくりを目的とした直営店の開設
54. 省エネ樹脂サッシへの進出・省エネへの挑戦
55. グループ構成各社のノウハウを結集し、機械金属関連の試作分野でのビジネスソリューションを顧客に提供
56. 清酒を中心としたプライベートブランド商品の開発や訪問機能を持った地域コミュニティー密着型の新しい販売形態の形式
57. 自動車関連用品の中古品買取・販売システムの導入
58. 商品画像データベースを活用したクリーニング業における情報システムの構築
59. 24時間コンビニGMP工場への再構築
60. 産業車両用システムタイヤなどの産業用資材のオリジナル製品の直販事業の展開
61. グラッパ（ホワイトブランデー）の生産と清酒の大口料飲店への販売拡大
62. 出荷管理システムと連動した新生コンクリートミキサー車両位置情報システムの開発
63. ダンボールを使用した各種新製品の製造販売による経営革新
64. 「朝採り市場」の事業化による経営革新
65. 天然ヤシの繊維『ココナツマット』を中綿に使用した健康寝装品の開発
66. 高品質低価格ビーズの開発、ビーズ作業行程の自動化ラインの構築

- 67．地盤改良部門への経営資源の集中と新工法の開発
- 68．ニーズに合致した高付加価値新商品の開発と生産
- 69．「丸京ビジョン2010」構想の実施（デイリー市場への商品開発及びH A C C P、I S O 9000S 対応工場の建設等）
- 70．系列化された物流からの脱皮等
- 71．体力即応式電動トレッドミルの開発・販売

- 72．自社開発冷凍システムによる冷凍刺身、冷凍寿司の販路拡大とセントラルキッチン方式による懐石料理店の展開
- 73．低カロリー乾燥こんにゃくの開発と生産及び低カロリー、低塩分の冷凍栄養バランス食の販路拡大
- 74．自動尿検査装置の製造・販売
- 75．MRI（磁気共鳴画像）装置用磁気遮蔽金属製品の開発
- 76．新規性を備えた粘着紙の開発・生産
- 77．新商品開発及び販路の拡大
- 78．環境対応型新商品の開発及びそれに伴う新工場の増設
- 79．公共工事依存型の経営体質の改善
- 80．「薬剤師」を教育者として派遣し、全国へのネットワークづくり
- 81．高品質低価格住宅を開発及び販売
- 82．トンネル工事用曲線対応ベルトコンベアの開発
- 83．独自の研究による加工食肉の製造、販売
- 84．牛乳宅配から「食の楽しみ」宅配へ
- 85．「洗える紙オムツ」で全国展開
- 86．オンリーワン商品の開発で、新たな分野へ進出
- 87．分包綿棒消毒剤の生産・販売
- 88．汎用型血液検査用検体の前処理搬送システムの開発・製造
- 89．大型プレス加工機の導入による異業種への取引先の拡大
- 90．新世代土木工事測量・支援システムの開発
- 91．仮想3D画像解析システムの開発
- 92．新軽量素材による海外進出
- 93．魚病予防システムの開発で新市場へ進出
- 94．ニッチ市場を追求して自社製品を開発、更なる需要拡大
- 95．国産杉を活用した集成材の生産・販売
- 96．飲食店経営による経営の多角化
- 97．資源循環型の厚形スレート瓦の開発・実用化等

・小規模企業の事例

(ページ)

- 98 . 高熱量ガス供給設備の導入
- 99 . 化石燃料の活性化による燃料効率向上と地球温暖化物質・有害物質削減を実現する「簡易着脱式車両用機器」の商品化
- 100 . 次世代半導体工場向け局所クリーンシステム装置の設計開発
- 101 . 新型搾り機開発による新分野への販路拡大
- 102 . 柎目板スパイラル巻き込みによる曲げわっぱの製造、新デザイン開発及び市場調査
- 103 . 低価格・高品質な床暖房付・木造3階建賃貸用共同住宅の販売
- 104 . 新商品「電動マイクロアクチュエータ」の開発及び販路開拓事業
- 105 . 光学ガラス研磨スラリーのリサイクル商品の開発
- 106 . 生産機械の設計・製造・メンテナンスの技術を活かした生産機械の清掃請負サービスの提供
- 107 . ユーザーが自動車の修理、整備などをセルフで作業する場所と工具の貸出を行う「レンタルガレージシステム」の全国展開を図る
- 108 . モバイル機器用のLCDドライバー検査装置による市場開拓
- 109 . 新事業の小型卓上射出成型機の開発
- 110 . 部材辞書電卓「MATECAL - 21」の新規製造・販売
- 111 . 道路側溝に使用するみぞ蓋の生産への参入
- 112 . インクジェットプリンタを活用した寝装品等の企業化
- 113 . 高効率のだし抽出機の開発及び販売
- 114 . 在宅デザインのビジュアルシステムの導入等による経営革新
- 115 . 自然土舗装材「ガンコマサ」の販売強化による経営革新
- 116 . 新たな住宅工法による建物の販売拡充
- 117 . 間伐材を利用した環境にやさしい商品の開発・販売
- 118 . ニット生地における新商品の開発、販売
- 119 . インターネットを利用したISO認証支援システムの開発
- 120 . 洋焼き菓子分野への進出と原材料問屋との共同販売体制の確立
- 121 . 介護機器部品の開発・生産
- 122 . 段差を越えられる車イスの車輪の開発
- 123 . ぶどう摘粒機の開発・販売
- 124 . 「温水式床暖房(エアボード)」の開発と販売
- 125 . MH(メタル・ハーディング)処理技術の開発と市場の開拓
- 126 . 新開発の生ゴミ処理機で新分野進出
- 127 . 「使い捨てペット用おむつ」の開発、生産
- 128 . 新商品開発による提案型企业への変革
- 129 . 軽量新素材「スーパーソル」の製造・販売
- 130 . 新有料職業紹介事業の取り組み
- 131 . 新工法等の開発、導入によるオリジナルブランドの賃貸マンション建設
- 132 . 新製品の開発、販売による新たな需要開拓
- 133 . 魚の残さを原料とする有機肥料の製造販売事業の開始
- 134 . 新型関節装具の支持部の構造と材質の研究開発及び販路の開拓
- 135 . グローバルなコンテンツ並びにその有料配信システムの開発

検索用索引 業種別

(大分類)	(中分類)	(ページ)
建設業	総合工事業	7、17、67、79、85、103、114、115、116、131
	職別工事業	124、133
	設備工事業	27、82、99
製造業	食料品製造業	9、13、25、53、69、72、73、77、113、120
	飲料・たばこ・飼料製造業	8、34、61
	繊維工業	112、118
	衣服・その他の繊維製品製造業	65
	木材・木製品製造業	95、102、117
	家具・装備品製造業	14、17
	パルプ・紙・紙加工品製造業	42、63、78
	印刷・同関連業	12、23、49、76
	化学工業	21、59、87
	プラスチック製品製造業	40、91
	窯業・土石製品製造業	66、68、79、97、129、132
	金属製品製造業	50、54、71、75、92
	一般機械機器具製造業	15、19、32、37、45、51、55、74、100、101、 104、106、109、122、123、125、127
	電気機械器具製造業	89、108
	電子部品・デバイス製造業	22
	輸送用機械器具製造業	20、121、126
	精密機械器具製造業	44、52、88、105、134
その他の製造業	17、33	
電気・ガス・熱供給・水道業	ガス業	98
情報通信業	情報サービス業	43、62、119、128
	映像・音声・文字情報制作業	135
運輸業	道路旅客運送業	31
卸売・小売業	道路貨物運送業	2、11、35、38、48、70
	飲食料品卸売業	18、83、86、96
	建築材料、鉱物・金属材料等卸売業	16
	機械器具卸売業	93
	飲食料品小売業	1、6、84
	自動車・自転車小売業	39
	家具・じゅう器・機械器具小売業	10
	その他の小売業	24、80
飲食店・宿泊業	宿泊業	4、64
医療、福祉	保健衛生	94
サービス業	専門サービス業	26、29、47、56、81、90、110、111
	洗濯・理容・美容・浴場業	58
	その他の生活関連サービス業	5
	廃棄物処理業	3、41、
	自動車整備業	30、57、60、107
	その他の事業サービス業	28、36、130

検索用索引 経営革新のパターン別

「新商品の開発又は生産」

企業名	ページ
(株)一ノ蔵(を含む)	8
(株)栗駒フーズ(を含む)	9
(株)フォラックス教育(を含む)	10
(株)佐藤運送(を含む)	11
トーニチ(株)	13
(株)ウインウッド(を含む)	14
アルク(グループ)(を含む)	17
(株)岡田製作所	19
コージンバイオ(株)(を含む)	21
(株)イズミ技研	22
丸金印刷(株)	23
ニッポー(株)	25
ユーデック(株)(を含む)	26
(株)エイティーアンドシー(を含む)	29
ハケ根工業(株)	32
谷川商事(株)(を含む)	33
東光ガード(株)	36
(株)三友機械製作所	37
(株)アイワ	40
(株)サンウエスパ	41
藤田製紙(株)(を含む)	42
(株)岐阜コンピュータサービス(を含む)	43
三重電子(株)(を含む)	44
(株)中川製作所	45
石崎産業(株)(を含む)	46
(株)松屋アールアンドディー	51
(株)コンベックス	52
(株)日本アルテック(を含む)	54
(株)ケーエルシー	56
(株)朋友	58
(株)大阪製薬(を含む)	59
(株)フクナガエンジニアリング	60
(株)西山酒造場(を含む)	61
日本マイコン神戸(株)	62
高木包装(株)	63
(株)サンベビー大島屋	65
トーホー(株)(を含む)	66
(株)林セメント工業(を含む)	68
(株)ゼンキンメタル	71
(株)原田食品(を含む)	73
(株)ヨコタコーポレーション	74
(有)ダイナファクトリー	75
サンエイ(株)	76
遠赤青汁(株)(を含む)	77
スバル(株)	78
(株)長香開発、(株)長香生コン(を含む)	79
(株)プレゼ・にじゅういち(を含む)	81
タグチ工業(株)	82
(有)ベスト宅販(を含む)	84
島津興商(株)(を含む)	85

「新商品の開発又は生産」

企業名	ページ
(株)みそ半(を含む)	86
リバテープ製薬(株)	87
(株)アイディエス	88
(株)コイシ(を含む)	90
(株)大川金型設計事務所	91
宮崎ミクロエース(株)	92
(合)ミナミ無線電器商会	93
(株)三洋環境社プランナー	94
輝北プレスウッド(株)	95
(株)川畑瓦工業	97
(有)プラン・テック(を含む)	99
(株)ダイナミックス	100
信和エンジニアリング	101
(有)栗久(を含む)	102
(株)千歳工務店	103
(有)ピーアンドエム(を含む)	104
(有)羽富光学(を含む)	105
(株)エスピーシー(を含む)	108
(株)ちくま精機製作所	109
(有)双英社	110
(有)信越技研	111
(株)マルジュー	112
佐太屋(株)(を含む)	113
北浦商店	117
大東ニット(株)	118
(株)鈴木屋(を含む)	120
(株)ラピート	121
TNサービス	122
(有)福庭鉄工所	123
(株)ジャスト東海	124
(株)マシンパーツ(を含む)	125
四国装備(株)	126
東亜機工(株)	127
(株)システムプロダクト	128
(株)ニシコー(を含む)	131
(株)マツヤ産業	132
(株)九州ビビット	133
佐喜眞義肢製作所	134
(有)インパラ(を含む)	135

「新役務の開発又は提供」

企業名	ページ
(有)やまそう	6
イガリーモールド(株)	15
ユーデック(株)(を含む)	26
アルファ工業(株)	27
(株)エイティーアンドシー(を含む)	29
(株)岐阜コンピュータサービス(を含む)	43
三重電子(株)(を含む)	44

「新役務の開発又は提供」

企業名	ページ
(株)原田食品(を含む)	73
(有)ブルークロス(を含む)	80
(株)プレゼ・にじゅういち(を含む)	81
(株)酒のキンコー	96
五所川原ガス(株)	98
(株)共立(を含む)	106
矢田貝 孝一(を含む)	107
ジー・エー・アカデミー(株)	130
(株)ニシコー(を含む)	131
(有)インパラ(を含む)	135

「商品の新たな生産又は販売方式の導入」

企業名	ページ
(株)ダイゼン	1
(株)スモリ工業	7
(株)一ノ蔵(を含む)	8
(株)栗駒フーズ(を含む)	9
(株)佐藤運送(を含む)	11
田宮印刷(株)	12
(株)ウインウッド(を含む)	14
アルク(グループ)(を含む)	17
(株)アイエムアイ	20
コージンバイオ(株)(を含む)	21
(株)シルバーとつば	24
ユーデック(株)(を含む)	26
(株)エイティールアンドシー(を含む)	29
谷川商事(株)(を含む)	33
勝沼醸造(株)	34
藤田製紙(株)(を含む)	42
(株)岐阜コンピュータサービス(を含む)	43
三重電子(株)(を含む)	44
石崎産業(株)(を含む)	46
(株)中部日本鋳業研究所(を含む)	47
安達写真印刷(株)	49
東和(株)	50
(有)幸伸食品	53
(株)日本アルテック(を含む)	54
安田自工(株)	57
(株)大阪製薬(を含む)	59
(株)西山酒造場(を含む)	61
トーホー(株)(を含む)	66
(株)林セメント工業(を含む)	68
丸京製菓(株)	69
(株)エツヒ口	72
遠赤青汁(株)(を含む)	77
(株)長香開発、(株)長香生コン(を含む)	79
片山畜産食肉(株)	83
(有)ベスト宅販(を含む)	84
(株)みそ半(を含む)	86
安高金属工業	89

「商品の新たな生産又は販売方式の導入」

企業名	ページ
(株)コイシ(を含む)	90
(有)プラン・テック(を含む)	99
(有)栗久(を含む)	102
(有)ピーアンドエム(を含む)	104
(株)エスピーシー(を含む)	108
佐太屋(株)(を含む)	113
(株)トミオ神戸建設	114
(株)進藤建設	116
(株)鈴木屋(を含む)	120
(株)マシンパーツ(を含む)	125
(株)荒木セメント	129
(有)インパラ(を含む)	135

「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」

企業名	ページ
静内自動車運輸(株)	2
(株)アンビエンテ丸大	3
(株)みどりや	4
(株)ハラコ企画	5
(株)フォラックス教育(を含む)	10
(株)ミトレン	16
吉田食品(株)	18
ユーデック(株)(を含む)	26
ムラタ計測器サービス(株)	28
(株)エイティードアンドシー(を含む)	29
(株)関屋モーターズ	30
中山タクシー(株)	31
マルエス梱包運輸(株)	35
(株)鈴崇運輸	38
(株)シーアイシー	39
(株)中部日本鋳業研究所(を含む)	47
北陸湊運輸(株)	48
京都施策ネット(グループ)	55
(株)ひろしや	64
(株)コクエイ	67
(有)サーキュレーション山陰	70
(有)ブルークロス(を含む)	80
島津興商(株)(を含む)	85
(有)羽富光学(を含む)	105
(株)共立(を含む)	106
矢田貝 孝一(を含む)	107
関西リフォーム	115
(株)ネットスクエア	119
(株)ニシコー(を含む)	131

従来店とは異なる商品を扱うバラエティストアへの出店

1．企業の概要

会社名：株式会社ダイゼン

資本金：5千万円

従業員数：60人

業種：飲食料品小売業

売上高：4,297,801千円

所在地：北海道旭川市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

酒類ディスカウント業者。

旭川市内では先駆的な存在であり、消費者ニーズにマッチした商品を徹底した低価格で販売することで固定客を獲得、これまでに旭川市内を中心に8店舗を展開している。

3．経営革新の具体的内容

衣料品を中心に、日用雑貨・食品・飲料（酒類除く）といった多種多様な商品を取りそろえ、酒類中心の従来店とは異なった商品構成をもたせた「バラエティストア」の出店を計画。

新たな顧客層の開拓に繋げ経営の革新を図ろうとするもの。

G P S を活用した管理システムで提案型運送会社への転換

1 . 企業の概要

会社名：静内自動車運輸株式会社
資本金：14,255千円
従業員数：140人
業種：道路貨物運送業
売上高：1,765,723千円
所在地：北海道静内郡静内町
経営革新のパターン：

2 . 既存事業の概要

昭和27年に法人を設立し、その後、一般路線貨物の免許を得て営業を行い、主な取引先として日清食品(株)がある。
食品部門を中心として、顧客開拓をおこなってきた。

3 . 経営革新の具体的内容

G P S を活用した運行動態管理システムを導入し、受注受身型企业から提案型運送会社への転換。

物流業者として、生産性向上による価格競争力を持ち、適正運賃に注力し、積載率の向上、配送の効率化に取り組み、他社との差別化、競争に対応する。

(1) 取り組むべき課題

顧客ニ - ズへの対応

- ・生産性の向上、効率化による適正価格の追求。
- ・配送依頼した荷物の動向をリアルに把握する。
- ・高品質の配送、集荷、配達時における待時間の短縮。
- ・集配ル - トの効果的な選択。

当社のニ - ズ

- ・ドライバ - の運転状況把握。
- ・運行情報に基づく配車予知で、効果的な車両管理。
- ・運行状況の問い合わせに対する適確な回答。
- ・デ - タ蓄積、デ - タ分析による生産性の向上、積載率引き上げで売上増加。

(2) 上記(1)の課題の解決をするため、運行動態システムを導入することにより、情報伝達の双方向性 ~ 緊急連絡、定期的な報告、特に道路・天候情報が安全管理、品質管理に直結する。

待機時間の分析 ~ 待機時間の減少・改善で「時間当たりの売上げを高める = 生産性向上」付加価値を高め価格面で顧客への還元が可能になる。

車両積載情報の掌握 ~ 積載スペースのムダを排除し、積載率向上で一車両当たりの売上げを高めることができる。

(3) 展望

今回の運行動態システムを導入することにより、取引先の業容の拡大、集約及新規取引等につながり、また、今後はこれまで商品管理に使用されていたバ - コ - ドが、マサチューセッツ工科大学で研究・実用化された「ICタグ」への切り替えが見込まれ、その対応を可能とし、より科学的な営業活動を目指すものである。

ダイオキシン類排出規制に対応し、「提案型営業」を実施

1．企業の概要

会社名：株式会社アンビエンテ丸大

資本金：5千万円

従業員数：12人

業種：特別管理産業廃棄物処分業

売上高：140,157千円

所在地：北海道旭川市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

特別管理産業廃棄物（感染性）や産業廃棄物（木くず、廃プラスチック、汚泥等）の高温焼却処理を行ってきた。主な受注先は市内医療機関や陸上自衛隊等。

3．経営革新の具体的内容

平成14年12月改正のダイオキシン類排出規制に対応した新規設備を導入し、処理能力強化と処理効率の改善を図るとともに、廃棄物発生から処分に至るまでの過程に対する「提案型営業」を実施、大量排出業者等の新規顧客を獲得し、経営の革新を図ろうとするもの。

ホテル業界におけるIT化・国際化に対応したサービス及び設備の導入

1．企業の概要

会社名：株式会社みどりや
資本金：20,000千円
従業員数：47人
業種：不動産賃貸業、旅館業
売上高：597,887千円
所在地：青森県青森市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、現在2棟のホテルを営業しており、ハード面の質を下げずに、新しい建築工法の取り入れ、工期の短縮及び什器備品の八戸港からの直輸入により建築コストを下げ、その分お客様にリーズナブルな料金で宿泊してもらおう形（現5,500円）をとっている。しかし、多少値段が高くても、国際基準のゆとりのある設備の整った部屋を要望されるお客様も多くある。また、青森空港からソウル便（ハブ空港）、ハバロフスク便、定期チャーターの上海便（ハブ空港）が発着しているため、外国人のお客様が安心して宿泊できる施設も求められている。

3．経営革新の具体的内容

現在営業しているホテルとは異なる、IT化・国際化に対応した設備・サービスを備えたホテルを建設する。具体的には以下のものが挙げられる。

海外・国内とのビデオカンファレンスシステム（TV会議）の導入

無線LANシステム（全館内レストラン・ロビー含む）の導入

外国客が安心して宿泊できるように語学に堪能な人材の配置

雨水利用システムや煤煙の排出が少ないコージェネシステムなどを採用し、環境またはエコロジーに完全対応

主要館内ケーブルは、光ファイバーを入れる。

完全バリアフリー、ハンディキャップルームの導入

営業・予約専任者、部門専任者の配置

顧客に対するアンケート等の実施

これらによって、ステータスを求めるお客様、会社の役職、外国人等の集客を国内外から見込むことができる。また、既存のホテルと比較研究することにより、より磨かれたサービスを提供し、集客及びリピーターを増やし、売上の向上を図る。

葬儀専門ホールの建設

1．企業の概要

会社名：株式会社ハラコ企画

資本金：10,000千円

従業員数：16人

業種：他に分類されない生活関連サービス業

売上高：334,985千円

所在地：青森県南津軽郡田舎館村

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、ブライダル及び各種パーティの企画、演出を主に行ってきたが、5年前からグループ企業として(株)博鳳葬儀社を設立し、生前契約システム(ベル共済)の加入促進等を図りながら、新規顧客を獲得し、年々施行件数を伸ばしてきた。

3．経営革新の具体的内容

当社の周辺地域には葬儀専門ホールをもった業者がないため、他社にさきがけて葬儀専門ホールを建設し、消費者ニーズに対応した利便性が良く、低料金をモットーに営業活動を行う。また、料理仕出しや火葬場への参列者の送迎、盛りかごの自宅への搬入などのサービスを提供することで、親族に対し事務的・心理的負担の少ない葬儀を行い、売上の向上を図る。

飲食事業（ラーメン店）への進出

1．企業の概要

会社名：有限会社やまそう

資本金：5,000千円

従業員数：8名

業種：各種食料品小売業

売上高：160百万円（平成13年2月期）

所在地：岩手県花巻市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は岩手県花巻市の郊外に立地する総合食料品小売店で、昭和59年に有限会社として法人化している。酒類の安売りを目玉に一定の支持を得てきたが、近年商圏内に大型量販店や大手コンビニエンスチェーン加盟店が出店し、競争が激化した。

このため、収益力に大きな影響が及び、現状の打開策を模索していた。

3．経営革新の具体的内容

当社の近隣に、地域で非常に評判の高いラーメン店があり、店主が高齢であることと後継者がいないことから、当社が店を引き継ぐこととなった。また、現食料品店と現ラーメン店が面する国道の拡幅工事が予定されており、数年以内には店舗を移転する必要に迫られていた。そこで、近隣に土地を借りてラーメン店を先行移転し、評判の味を維持して地域に残すとともに、広い駐車スペースを確保し、来店客の利便性を向上させた。平成14年4月に開店したラーメン店は、現在のところ当初計画を上回る滑り出しで推移しており、販売食数も順調に増加している。

近い将来には、現食料品店をラーメン店と同一敷地内に移転させ、宴会機能を有した飲食店も開店し、3店の相乗効果を上げる計画である。

当社の社長は、「経営革新計画の承認を受けたおかげで、低利の設備資金の借入れが可能になった。」と語っている。

注文住宅を現物や画像で分かりやすく説明する販売システムの導入

1．企業の概要

会社名：株式会社スモリ工業

資本金：128,000千円

従業員数：64名

業種：木造建築工事業

売上高：5,240百万円

所在地：宮城県仙台市宮城野区

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

弊社は「お客様のための家造り」を経営の至上課題とし「本物の家造り」を求め経営革新に取り組んできた。建築技術開発を積極的に行い、既に4件の特許を取得し更に多くを出願中であり、生産メーカーや現場施工業者との協力の元に、様々な製品開発を行ってきた。同時に住宅建築のあらゆる段階での「無理・ムラ・無駄」を解消し、そのコストダウンを顧客に還元し、それによる受注増から更に生産性を高め売上げを伸ばしてきた。

3．経営革新の具体的内容

弊社は「本物の家造り」を追求し業績を伸ばしてきた。今後、受注を増やしていくためには、「本物の家造り」をいかに顧客に理解させるかが焦点となる。そのため「小学生にも分かる家造り」をポイントとして、顧客が当社だけでなく下請けの現場施工者や資材生産メーカーと直接対話ができ、また季節の変化、大地震、台風等を実地体験できるモデルハウスなど、現物や画像で全てを分かりやすく説明できる新たな販売システム（受注センター・画像バーコードシステム）を導入し、これにより家造りからの「無理・ムラ・無駄」を一掃し、売上げの大幅向上を図る。

生体機能健全機能を持つ日本酒の開発及び効率的な生産システムの導入

1．企業の概要

会社名：株式会社一ノ蔵
資本金：100,000千円
従業員数：95名
業種：清酒製造業
売上高：2,935百万円
所在地：宮城県志田郡松山町
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は昭和48年設立の酒造メーカーである。これまで、低アルコール清酒など数多くの新製品を開発、積極的な販売を行ってきた。本計画は、これまでの概念を越える新タイプの酒類であり、実施に当たっては、昭和59年に中小の清酒製造業者が連携し組織化された「日本酒ライスパワーネットワーク」の会員企業と相互に連携を取りながら行っている。

3．経営革新の具体的内容

当社が会員となっている日本酒ライスパワーネットワークでは、生体機能健全化効果のあるコメ・エキスを原料とする新タイプの酒類を研究開発し、メンバーが製造・販売に取り組んでおり、第1段階として抗潰瘍エキスを原料とした日本酒「米米酒」を商品化した。さらに、その他の生体機能健全化エキスの開発状況に応じて、順次酒類の商品化を行いシリーズ化する予定である。

本商品は、生体健全化効果を持つ画期的な酒類であり、試験的に販売を開始したところ非常に評判がよく、今後生産数量を増やし、販売地域も拡大していくなど積極的な販売計画を立てた。また、生産設備の高機能化を図る新たな生産システムを導入し、「米米酒」等新商品及び既存商品の効率的な生産に取り組む。

お客様のニーズに合わせた低コスト新製品開発と直営店舗による売上の向上を計る

1．企業の概要

会社名：株式会社栗駒フーズ

資本金：1,000万円

従業員数：21人

業種：乳製品製造業、乳処理業

売上高：272,348千円

所在地：秋田県雄勝郡皆瀬村

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

奥羽山脈、栗駒山麓で総頭数500頭以上の乳牛を飼育し、10名の酪農家が協力し合って、通産省と皆瀬村の指導を受け、昭和62年10月に株式会社栗駒フーズを設立。

昭和62年度の通産省『地熱エネルギー利用モデル事業』により、同年11月より牛乳の加工工場建設に入り、最新の自動化された設備を整えて、昭和63年4月より営業を開始。

3．経営革新の具体的内容

ギフト用のアイスクリームや乳酸菌飲料など新製品開発とお客様との意見交換が出来るアンテナショップを併用する直営店の新設を行い今後の売上の大幅な向上を目指す。

教育用ビデオ教材のデジタル化による単一システム商品から 複合システム商品の開発及び販売

1．企業の概要

会社名：株式会社フォラックス教育

資本金：10,000千円

従業員数：14人

業種：OA機器販売

売上高：323,117千円

所在地：秋田県湯沢市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

教育用コンピュータ授業支援システムの開発販売

当社は、フォラックスグループのネットワーク関連製品の販売及びサポート会社として平成7年に設立。いち早くパソコンネットワークに着目して、独自のマルチメディア・ネットワーク技術をベースに、教育用ネットワークとCAIシステムの開発を展開、高いシステム・インテグレーション技術を背景に、教育用ネットワーク分野に確かな軌跡を刻み、これからもコンピュータ教育の発展に寄与していく。

3．経営革新の具体的内容

従来の単一システム商品から複合システム商品の開発と販売が出来る体制への経営革新。

文部科学省など、国のミレニアム計画による学校へのネットワーク整備事業に即した新規商品の開発を行い、新商品の全国紙による広告宣伝と、選定リストによる全国の販売業者向けダイレクトメールにより販路拡大を目指す。

さらに、本社の営業社員の増員とともに、全国の地域別派遣会社を利用して地域販売会社の確保までの営業バックアップを図る。

食用植物の緑色色素復元・保持用加熱容器の開発及び生産販売

1．企業の概要

会社名：株式会社佐藤運送

資本金：35,000千円

従業員数：89名

業種：道路貨物運送業、食料卸売業

売上高：1,022,229千円（平成13年2月期）

所在地：山形県新庄市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和48年1月設立の中堅運送会社。運送業・食材卸を運営している。平成6年12月に運送合併会社を設立し、中国からの山菜等食材卸業を開始した。

これを契機として、塩蔵された山菜の発色をよくするための研究を重ね、天然素材による葉菜食品添加物（特許取得済）を完成し退色防止剤として販売した。

3．経営革新の具体的内容

本業の傍ら、退色防止の研究に努め、外部の専門家と協力のもと、商品開発を積極的に行った結果、緑黄色野菜の発色を良くし、退色を防ぐといった特徴をもつ商品（加熱容器）開発に成功した。本商品は、従来退色した食材を着色剤等添加物により発色させていたが、銅合金による湯煎だけで退色を防ぐものである。従来の処理方法に比較して格段に安全且つ有用な処理方法を実現することができるうえ、加熱容器自体も製造容易で比較的安価な器具として提供可能である。試験段階での外部からの評判良く、今後、全国的に販売展開を計画している。

このような新たな取り組みにより売上的大幅な向上を目指し、当社の経営革新を進めていくこととしている。

製造工程の総合デジタルワークフロー化等による印刷品質向上・
コストダウン・納期対応力強化

1．企業の概要

会社名：田宮印刷株式会社

資本金：80,000千円

従業員数：150名

業種：印刷業

売上高：3,469,740千円（平成13年3月期）

所在地：山形県山形市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、明治43年創業の印刷会社で、チラシ・パンフレット等を主力とする山形県内でもトップクラスの印刷業者で、企画から印刷までの一貫体制を有し、印刷物の品質の高さ（企画面、編集面、色）等を武器に安定受注を確保してきた。

これまでも、プリプレス（編集・刷版）工程におけるデジタル化された設備力・設備の運用力、プレス（印刷）工程における熟練工の技術レベルの高さ、を背景に高い印刷品質を実現してきた。

3．経営革新の具体的内容

これまで当社は、印刷の品質（色）レベルについては、オペレーターの技術（色校正済刷見本と印刷物を見ながらインク等の調整を行う技術）に依存しており、加えて、印刷工場の温度（インクの粘度や印刷機に影響）や湿度管理（静電気発生によるトラブルに関係）も充分には行っていなかったため、品質（色）のバラツキが発生する、ためし刷り用紙の無駄が多く受注の小ロット化の流れの中で材料費の負担が重くなりつつある、試し刷りから本印刷に入るまで（段取り）に時間がかかる、等の問題があった。

こうした状況に対処するため、当社は、新工場を建設し、最新鋭の印刷機（オフ輪）を導入、色情報を編集用コンピューターからデジタル情報のまま印刷機に直接入力し印刷機の色調整を行なうとともに、空調管理を行なうこととした。これにより、オペレーターの技術に左右されずに高い品質（色）を確保、試し刷り用紙の無駄の圧縮（価格対応力強化）、段取り時間の短縮（納期短縮）が可能となる。このような取り組みにより、一層の受注拡大を図り、経営革新を進めていくことにしている。

桑の葉と絹のパウダーを使用した新商品デザートの開発

1．企業の概要

会社名：トーニチ(株)
資本金：36,000千円
従業員数：84人
業種：その他の食料品製造業
売上高：2,241,671千円
所在地：福島県福島市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

食品製造販売会社。冷凍食品を手がけ、受注生産でアイスを生産するだけでなく、学校給食向けのデザートとして、ゼリーやプリンなどを生産販売している。

3．経営革新の具体的内容

学校給食向けデザートの市場は、児童数の減少化に伴い、市場の拡大が望めないことから、これまでのデザート開発のノウハウと経験を生かし、市販向けの新商品の開発を目指す。

福島県は養蚕業が盛んであることから、地場産業にも通じた商品として、桑の葉と絹のパウダーを利用したプリン等、自社にとって初挑戦となる市販向けの商品開発により売上の多角化を図る。

介護保険対応レンタル用木製車いすの開発及び販路開拓

1. 企業の概要

会社名：(株)ウインウッド
資本金：30,000千円
従業員数：26人
業種：家具・装備品製造業
売上高：239,777千円
所在地：福島県二本松市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

主要事業は店舗什器や建具等の木工加工及び家具製造販売。数年前より、車いす製造販売を開始し、現在、全国的に認知されるに至った。

3. 経営革新の具体的内容

車いすは、平成12年4月の介護保険制度導入により、レンタルのみ保険の対象となった。そこで、介護保険に対応したメンテナンス性の向上や低コスト化を可能としたレンタル用木製車いすの商品開発と、その供給システムの構築を図る。

介護保険制度上にある福祉用具市場に、新規性のある木製車いすを投入することで、大幅な売上増加を目指す。

光造形システムなどの導入による高付加価値製品の提供

1．企業の概要

会社名：イガリモールド株式会社

資本金：32百万円

従業員数：150名

業種：その他の機械・同部品製造業

売上高：2,289百万円

所在地：茨城県西茨城郡友部町

経営革新のパターン

2．既存事業の概要

昭和44年の創業以来、金型設計・製作を専業としている企業である。昭和53年に茨城県への移転を機に、コンピュータ関連製品、音楽・映像関連製品、カメラ部品などの精密プラスチック金型の設計、製作を手掛けている。

金型は、物造りの原点と位置づけ、品質・精度において世界のNO1の金型製作を目指し、「MADE in JAPAN」製品の品質向上に貢献することが会社の方針となっている。平成14年2月、本社工場敷地内にテクノセンター（総面積1,035㎡）を建設、高精度マシニングセンターの稼働により、高品質、高精度金型の製作に着手した。併せて三次元光造形機、成形品測定機器等の導入を図り、顧客サービスの向上にも注力している。

3．経営革新の具体的内容

近年の工作機器の精度の向上に伴い、国内外の競合他社との技術力の格差が縮まり、他社との差別化をより明確化し、高付加価値サービス・製品を提供することが必要となっている。

そのため、従来、メーカー側で設計、当社にて試作する作業を重ねていたが、今回新たに「光造形システム」を導入することにより、メーカーとの打ち合わせの場で即時に試作品を作成し、納期の短縮化、作業工程のスリム化を図るものである。さらに、当システムの導入に合わせ、振動対策、空調対策を施した新工場を増設し、さらなる精度、品質の向上を目指すものである。

茨城県内における業者間でのLPガス充填・配送業務の統一化

1. 企業の概要

会社名：株式会社 ミトレン
資本金：20,000千円
従業員数：36名
業種：石油卸売業、燃料小売業
売上高：1,150,094千円
所在地：茨城県水戸市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和24年に創業、煉炭製造販売及び燃料卸売として営業を営み、昭和48年よりLPガス等の業務を主とし、LPガス充填設備2箇所にて卸売・配送業務等を行っている。

今回、LPガス流通の合理化・コストダウンを実現するため、茨城県内においてLPガスの卸売・配送を行う4社が出資して新会社を設立し、4社の県内における下記の業務を、二期に分け統一化・集約化を推進することにした。まず県北・県央地域において計画を実行し、事業が軌道に乗ってから県南・県西地域においても事業を行う計画である。

- (1) 充填所の運営・維持管理
- (2) LPガスの製造、充填業務
- (3) LPガスの配送業務
- (4) 認定保安業務
- (5) その他付帯関連する業務

3. 経営革新の具体的内容

(1) 充填所設備の増強

上記の事業共同化を実施する上で、4社の所有する充填所のうち設備が老朽化している3充填所を廃止し、4充填所に集約させることとする。

その集約する4充填所の一つとして、当社所有の河和田充填所においては集中する充填業務に対し円滑に対処するため、16連式の完全自動充填装置及びLPガス貯蔵20tタンクの増設、充填工場の拡張工事等、増強を図る。

(2) 容器名称の統一化

容器名称を統一することにより充填業務の統一化を図る。

(3) 共通配送システムの構築

コンピュータシステムの導入により配送車両並びに現場配送システムの統一化を進める。

(4) 配送車両の名称統一化

(5) 配送地域の最適化

自らが企画デザインした新商品の開発と販売システムの確立

1. 企業の概要 グループ名 アルク

会社名	(株)生晃	白石物産(株)	(有)福寿木工所	(株)岩本工業
資本金	3,000万円	3,800万円	300万円	1,000万円
従業員数	113名	27名	10名	17名
業種	建築工事業	家具・装備品製造業	家具・装備品製造業	パレット製造業
売上高	358,333万円	97,682万円	7,207万円	35,366万円
所在地	栃木県鹿沼市	栃木県鹿沼市	栃木県鹿沼市	栃木県鹿沼市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

4社はいずれも鹿沼木工団地協同組合の組合員企業で、白石物産(株)は関東エリアに多数の営業所を持つ「住まいの総合商社」として販売網を持ち、(株)生晃はシステムキッチンを主力として大手企業との深いパイプを持ち、(株)岩本工業は荷役用パレットの製造販売を主力に流通業、運輸業とのつながりが強く、(有)福寿木工所は木製建具の受注生産を主力にその職人的技術が高く評価されている。

3. 経営革新の具体的内容

4社は、鹿沼木工団地活性化のため勉強会を開催してきたが、鹿沼市は「木工のまち」と言われながら自らが企画・デザインし、商品を提供する企業が少ない。このため、専門家(デザイナー)の指導を受け、4社の特色ある経営技術と永年培ってきた木工技術のノウハウを活用し、グループ自ら企画・デザインし、製造した商品を提供することとし、これからの成長マーケットであるリフォーム市場への参入、特に顧客の生活プランと密着したライフスタイルを提案できるシステム収納家具を開発し事業化を目指す。これによりグループ各社の脱下請と木工団地全体の活性化を図っていく。

iモード営業支援システムによる経営革新

1．企業の概要

会社名：吉田食品株式会社

資本金：80,000千円

従業員数：53人

業種：飲食料品卸売業

売上高：66億円

所在地：群馬県前橋市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当企業は、昭和40年に設立され、業務用を中心に酒類、食品の卸・小売を行っている。

3．経営革新の具体的内容

営業部員がお客様に対して、出先から在庫照会、単価照会、取引照会、見積入力、受注入力等をiモードを活用し、瞬時に本部のサーバーとやり取りできるシステムを開発し、経営の合理化・効率化により経営革新を図ろうとするものである。

スクリー式攪拌機の開発・製造・販売

1．企業の概要

会社名：株式会社岡田製作所

資本金：12,500千円

従業員数：28人

業種：一般機械器具製造業

売上高：8億円

所在地：群馬県館林市

経営革新のパターン

2．既存事業の概要

当企業は、昭和42年に設立され、有機廃棄物及び畜糞発酵処理機械の製造・施工・販売を行っている。

3．経営革新の具体的内容

従来の方式（ロータリー方式等）より、シンプルな構造で故障も少なく消費電力等も少ない経済性にも優れたスクリー式攪拌機の開発・製造・販売を通し、売上を上げるとともに、さらに、スクリーの改良研究も進め、経営革新を図ろうとするものである。

高精度塑性加工技術の開発及び量産システムの確立

1．企業の概要

会社名：株式会社アイエムアイ

資本金：30,000千円

従業員数：94人

業種：輸送用機械器具製造業

売上高：16億円

所在地：群馬県富岡市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当企業は、昭和40年に設立され、金型の設計製作、自動車用電装部品や携帯電話用電池ケース等のプレス部品加工を行っている。

3．経営革新の具体的内容

圧縮加工による増肉・減肉技術を付加した高精度塑性加工技術の開発により、多工法での加工製品をプレス加工のみで製造出来るようになった。この技術を活用し、新たな分野への進出と更なる技術の開発により経営革新を図ろうとするものである。

インターネットを活用した販売戦略

1．企業の概要

会社名：コージンバイオ(株)

資本金：70,000千円

従業員数：36名

業種：医薬品製造業

売上高：580,000千円

所在地：埼玉県坂戸市

経営革新のパターン：

2．既存事業の内容

細菌検査用培地の製造を主体としているが、これまでもその能力を利用して環境測定用商品や研究用抗血清の開発製造を行っている。これらノウハウと社外専門家との共同研究により、商品開発を行っている。

3．経営革新の具体的内容

当社は相手先ブランド商品の生産を主体とした体質から、独創性の高い商品の開発と現販売網の再構築及び新規ネット販売の構築による生産・販売一体型企業への変革に取り組む。

昨年、従来品に比較して長期間安定し利便性が高い、ヒト胚培養（体外受精）関連商品の開発に成功した。既に特許申請を経て、販売を試みた。非常に高評価を得ている。

本計画では本商品の販売の本格化及び販売網拡大を図る。インターネット上での商品情報の提供や販売など積極的な販売戦略を立てたところである。

新商品等の電子応用商品の開発及び販売による売上の大幅向上

1．企業の概要

会社名：(株)イズミ技研

資本金：20,000千円

従業員数：73名

業種：電子部品製造業

売上高：1,537,251千円

所在地：埼玉県大里郡妻沼町

経営革新のパターン：

2．既存事業の内容

冷凍・空調機の装置業界において特に使用されているフロンガスの制御をするボールバルブ等機能部品を生産・販売している。

3．経営革新の具体的内容

当社は、エアコン・冷蔵庫・業冷库用省エネコンプレッサーを開発した。既に特許申請もしている。省エネを進めなければ企業の存続が危ぶまれる中、本商品に対する評価は高い。

本計画においては、本商品を生産・販売する。あわせて、高評価を得ている電子応用商品を生産・販売することにより、売上の大幅向上を目指す。

栄養ドリンク剤用新型パッケージの量産化

1. 企業の概要

会社名：丸金印刷株式会社
資本金：40,000千円
従業員数：158名
業種：印刷・同関連業
売上高：26億円
所在地：千葉県千葉市見川区
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

- (1) オフセット印刷による医薬品・化粧品パッケージ及び説明書等の印刷・加工を行っており、製品企画からプリプレス・印刷・製函までの一貫生産体制を構築し、国内の主要医薬品・化粧品メーカーに製品を供給している。
- (2) 市場ニーズを先取りし、長年培った技術力や開発力を背景に、新たな製品開発を積極的に展開し、多くの特許・実用新案を取得している。

3. 経営革新の具体的内容

- (1) 本計画は、当社が考案した、製品保護用プラスチックトレイを使用しない栄養ドリンク剤用新型パッケージの量産化を図ろうとするものである。
- (2) 従来、パッケージ入りの栄養ドリンク剤は、紙箱の中に製品保護用にプラスチックのトレイが入っている。このため、廃棄時における紙とプラスチックとの分別の煩わしさや、複数の材料使用によるパッケージ自体のコストアップという問題があった。
- (3) そこで、当社では、これまでの医薬品パッケージの印刷・加工技術をベースに、プラスチックトレイを用いず、紙箱だけでドリンク剤の保持ができる新しい構造のパッケージを開発した。
- (4) 新型パッケージは、プラスチックトレイを使用しないため、「分別」という消費者の煩わしさを排除した点と、従来のパッケージに比べて10%以上のコストダウンが図れる点が特徴である。
- (5) 本製品を、某医薬品メーカーに提案したところ、同社のドリンク剤に採用されることとなった。これに伴い、増産体制を構築する必要があることから、工場スペースの有効活用や機械設備のレイアウト変更、新鋭設備の導入など、生産体制の再構築を図りながら、経営革新を進めていく計画である。

新品福祉用具終身使用権システムの導入

1. 企業の概要

会社名：株式会社シルバーとっぷ
資本金：30,000千円
従業員数：38名
業種：その他の小売業
売上高：10億円
所在地：千葉県富里町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

- (1) 高齢者・障害者向けベッド、入浴装置、リハビリ機器等の福祉・介護用品の販売及びレンタル事業を中心に、住宅改修や機器メンテナンス等の福祉関連附带サービスを行っている。
- (2) 千葉県全域の老人ホーム、ケアセンター、病院、身障者施設、在宅介護支援センター等への納入実績を有し、業績は順調に伸びている。

3. 経営革新の具体的内容

- (1) 本計画は、新品のベッドや車椅子等の介護用品を、定価の半額で、不要になるまで使用できる権利を販売するという新しい販売方式を考案し、事業化を図ろうとするものである。
- (2) 一般家庭では、介護用ベッドや車椅子の購入に際し、次のような問題点がある。
介護用ベッド等の使用期間は比較的短いため、自費購入の場合は購入費用が高額となり負担が大きい。
レンタルの場合はコスト的には安くなるが、他人が一度使用したものであることに対して心理的抵抗感が強い。
購入した場合、用具の必要性がなくなると粗大ごみとなり、廃棄処分に困る。
- (3) 当社が考案した「新品福祉用具終身使用権システム」は、新品の福祉用具を不要になるまで使用する権利を購入してもらうものであり、次のような特徴がある。
新品の福祉用具を定価の半額（仕入原価）で購入できる。
不要になった福祉用具は、当社が無償で引き取り、社内で滅菌処理した後、ケアセンターや病院向けにレンタル又は販売する。
一般家庭にとっては、低価格で購入できること、新品が使用できること、廃棄処分が不要になるというメリットがある。
新品を販売した時点で原価は回収されているため、ケアセンターや病院向けには低価格で販売・レンタルできる。
ケアセンターや病院では、品質の良い商品を低価格で購入・レンタルできる。
当社では、利益回収期間が長くなるというデメリットはあるが、一般顧客や病院・ケアセンターへの低価格販売が可能なため、他社との優位性が発揮できる。
- (4) 約1年前から試験的に販売してきたが、一般顧客や病院等の反応は好評であることから、今後、広告宣伝活動の強化と介護ショップの多店舗展開を図り、本格的な事業化を進めていく予定である。

原材料の内容をイラストで判りやすく表示した包材使用のスナック菓子の製造

1. 企業の概要

会社名：ニッポー株式会社
資本金：20,000千円
従業員数：100名
業種：パン・菓子製造業
売上高：13億円
所在地：千葉県鎌ヶ谷市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

- (1) チョコレート、キャンディ、スナック菓子などの駄菓子詰合わせ袋やクリスマス・バレンタイン等の催事用菓子類、サンリオのキャラクターを使用した菓子など、主として子供向け菓子類の企画・生産・販売を行っている。
- (2) 「ハローキティの駄菓子」シリーズや当社オリジナルの「パロディ菓子」等の販売が好調で、売上高は年々増加している。

3. 経営革新の具体的内容

- (1) 本計画は、原材料表示を、従来の文字表示に代えてイラストでわかりやすく説明した子供向けスナック菓子（袋菓子）を、新商品として製造販売していくものである。
- (2) 従来の袋菓子では、原材料表示は、通常包装容器の裏面に表示されることが多かったため、購買者は一々手に取って見ないと確認できず、また、文字で表現されているため子供では判らないという問題があった。
- (3) 当社では、原材料をイラストで判りやすく表現することで、一目見て内容がわかり、視覚的にも商品の魅力を訴求できるようにした新しい包装材を開発した。（実用新案登録済み）
- (4) 新商品のテスト販売を実施し、モニター調査を行った結果は好評で、スーパー等でも有力商品として取り扱うことが内定している。今後、この新商品を本格的に製造・販売していくために、次の事項を実施していく計画である。
 - 販路開拓・・・・・・・・・・スーパー、ドラッグストア、テーマパーク等への販促活動
 - 新たな商品開発・・・・・・・・・・アイテム数の増加
 - 従業員教育・・・・・・・・・・新規従業員の採用及び教育

W A T S i m日本対応版の市場調査及びW A T S i m日本対応版の開発

1. 企業の概要

会社名：ユーデック株式会社
資本金：5000万円
従業員数：10名
業種：建設コンサルタント
売上高：
所在地：東京都千代田区
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

不動産開発に関わる総合プロデュース、ビジネスコンサルティングサービス、設計監理、タウンリソースプランニング

3. 経営革新の具体的内容

日本及びアジア諸国の共通の課題である交通問題解決を図るためのツールの開発。トラフィックエンジニアリングという分野において、我が国は、欧米に比し、相当立ち遅れている。そこで、廉価で高機能なツール開発を行い、まずは行政の現場、大学及び大学院をメインターゲットに浸透を図り、裾野の拡大とともにマイクロシミュレータの市場育成を図ることとした。民間企業には相当な対価で販売し、今回の投資の回収を図るとともにV字回復を自論むものである。

弊社では過去4年に渡り、交通シミュレータの研究開発を行っており、製品化のタイミングを計ってきた。しかしながら、完全な自社開発では提供価格、運用事例実績の点で、問題があることが判明した。広く一般の利用に耐える製品とは、信頼性があり、使いやすく、廉価であることが求められたのである。

そこで、既に、豊富な運用実績があり、広域エリアの複合交通を取り扱える米国KLD社のWATSimを基本エンジンとし、我が国の交通計画の現場ニーズをこれに適合させることにより、上記課題を克服したいと考えた。

まず、立地法を含む地域交通計画及び運用の当事者である地方自治体に対し、訪問ヒアリング調査を行い、直面する課題と課題解決に必要とされるツールに関してのニーズを調査した。全国で面談した行政担当者は350名であった。

上記ニーズ調査の結果を基に、弊社にてWATSimの機能変更、追加のロジックと仕様書を作成し米国KLD社と、上記目的を達成する最もコストパフォーマンスのよい方法を協議した。

その結果、弊社スタッフが米国KLD社にて、同社スタッフとともに上記仕様書に基づくソースの変更を行う共同開発がベストということになり、実施した。

版、版、各段階で東京工業大学屋井研究室と弊社にて技術検証を積み重ねた。それと同時に米国におけるWATSimの適用事例を調査し、整理分類の上、Webにデータベースを構築した。

弊社は従来の道路事業優先の街づくりから、使い手のアクティビティ優先の街づくりへシフトすべく、TRPというコンセプトを掲げている。本研究開発は、その第一弾として、都市交通問題の解決に役に立つツール開発を目的としている。交通問題は単に道路整備側だけの課題ではなく、社会、経済、環境あらゆる領域と相互に関連する。本件で扱うビジュアルな動的シミュレーションは、このような複雑な因果関係を解き証し、生活者を含む関係者の解決コラボレーションを実現するものと考えている。

ひび割れ補修工法と連続繊維シート接着工法を組み合わせたコンクリート剥落防止工法の開発

1．企業の概要

会社名：アルファ工業(株)

資本金：24,800千円

従業員数：23人

業種：設備工事業

売上高：510,000千円

所在地：神奈川県横浜市鶴見区

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

重機械基礎の新設・補修工事、土木RC構造物の補修・補強工事

3．経営革新の具体的内容

微細ひび割れ浸透接着剤（アルファテック380）を使用したひび割れ補修工法と連続繊維シート接着工法（アルファVネットシステム）を組み合わせたコンクリート剥落防止工法を開発する。

極微量物質（ダイオキシン類）の調査・分析方法（ピコテクノシステム）の構築

1．企業の概要

会社名：ムラタ計測器サービス(株)

資本金：40,000千円

従業員数：95人

業種：環境計量証明業

売上高：935,000千円

所在地：神奈川県横浜市戸塚区

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

環境アセスメント、環境調査・分析、環境測定機器の保守

3．経営革新の具体的内容

極微量物質（ダイオキシン類）の調査・分析方法（ピコテクノシステム）を構築する。生態系全体を破壊する極微量物質（非常に少ない量・濃度でも発癌性など人類の将来に害を及ぼすおそれのある物質）を自社で測定することによって、試料採取から測定・分析・解析・評価・計量証明書・報告書作成までの一貫した作業システムを構築することを目的とする。

将来的には国の研究所、大学などと連携して、高度な技術集団として経営革新を図っていく。

物流センターにおける高効率化システムの提案

1．企業の概要

会社名：株式会社エイティーアンドシー

資本金：20,000千円

従業員数：60人

業種：専門サービス業(物流システム/コンサルティング)

売上高：1,630,000千円

所在地：新潟県上越市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

物流センターのシステムを納入してきたが、システム毎の個別納品を中心に行なっている。現状では各システムの工程の前後は人手に頼る部分が多いため人件費がかさむ上、現代の多品種少量の商品に対応することは困難である。物流センターの効率的な運営のためには、こうした問題を解決できるシステムの開発を進める必要がある。

3．経営革新の具体的内容

従来から納品してきた物流センターのシステムはセクション毎のものであり、セクション間には人手が入ってしまうため、必ずしも物流センター全体の効率的な経営に寄与することにつながらない面があった。

現在、流通業界では多様化する消費者ニーズに応えるため、多頻度小口配送を実現するロジスティクスシステムの開発が大きな課題となっている。

今回、経営革新計画で取り組む「ウェアハウスマネジメントシステム」は物流センター全体のシステム管理を目指し、従来のシステム間に発生した人手の介在による人件費負担の問題を改善するものである。物流センターの「低コスト化・高品質化・高効率化」に大きく寄与するシステムを保有することにより収益増加を図り、経営革新を進めていく。

時間短縮・低価格で環境に配慮した検査整備

1．企業の概要

会社名：株式会社関屋モータース

資本金：13,000千円

従業員数：20人

業種：自動車販売整備

売上高：5億円

所在地：新潟県新潟市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和28年創業の自動車販売及び整備会社として、車検や板金・塗装を手がけ特に民間車検の分野で実績を挙げてきた。

3．経営革新の具体的内容

従来の法定車検需要型から整備メニュー創造型への変革の取り組みの一環として、ワンストップで車輛のホイールアライメント（タイヤの整列）整備ができる検査機器の導入により、タイヤの転がり損失の測定・調整を容易にするなど、短時間で安価な車検を行うとともに、低燃費化など環境に配慮した検査項目も取り込むなど、新たなサービスを提供することにより、顧客の拡大や固定化を図り板金塗装や車両販売へと相乗効果を生み出そうとするもの。

人工衛星・NTT発信電話番号通知サービスを利用した自動車両配車 及び顧客管理の導入

1．企業の概要

会社名：中山タクシー株式会社

資本金：30,000千円

従業員数：53人

業種：運輸業

売上高：

所在地：長野県諏訪市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は昭和15年設立のタクシー会社で、長野県諏訪地方を事業区域として展開し、地域住民に密着して営業を実施。

同一地域・隣接地域を営業エリアとする同業他社と共同配車を行い、営業効率の向上、広域ネットワークによる事業拡大を図っている。

3．経営革新の具体的内容

人工衛星・NTT発信電話番号通知サービスを利用した電話受注・配車業務の全自動化により、快適な顧客サービスを提供し、最効率の経営を実現する。

このシステムにより、介護事業・警備業へ進出基盤を整備し、高齢者・障害者に対するライフサポート・サービスを行い、車両1台当たりの売上増を見込む。長野県下初の廉価な文字表示方式の最新システムの導入により、規制緩和後のタクシー経営について新たな業態を開発する。

光ファイバーコネクタ部品用高精度加工治具の開発

1．企業の概要

会社名：ハケ根工業株式会社

資本金：15,000千円

従業員数：32人

業種：一般機械器具製造業

売上高：3億2百万円

所在地：長野県茅野市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、昭和43年12月設立の治工具・機械部品製造会社。設立当初は、カメラ部品製造を主として事業を行い、現在はそのノウハウを生かして、自社ブランドの「アルプスゲージ」をはじめとする各種検査治具、機械部品の製造販売を行っている。

3．経営革新の具体的内容

一昨年に極細ピンの加工技術を習得し、ユーザーを獲得しながら市場動向を研究した結果、光ファイバー導線のコネクタ部品の加工治具として極細ピンが利用されることと、精度の高さがポイントになっていることが判明し、誤差が少なく、高精度な光ファイバーコネクタ部品用加工治具を開発することにより、売上げの大幅な向上を目指す。

IT関連に優れたコロコロプリント商品の開発及び全国販売展開

1. 企業の概要

会社名：谷川商事株式会社
資本金：50,000,000円
従業員数：48名
業種：その他の製造業
売上高：1,012,700千円
所在地：山梨県西八代郡六郷町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和39年に創業された印判用品の製造・販売を行っている企業です。創業時は、一般的な印鑑・年賀スタンプ等の製造を行っていましたが、新商品の開発・研究も行い、朱肉を使わず捺印できる「浸透印」を開発。また、浸透印付きペンの「スタンプ」を販売、全国的なヒット商品となりました。その後も浸透印を基本としたスタンプや印鑑ケース等の新製品を開発販売し、市場の開拓に努めているところです。

3. 経営革新の具体的内容

当社も、大量生産、経費削減、商品の見直し等を行い、さらなる躍進を目指すため特に、大量生産型の中国にはできない商品の開発を行うよう受注の受身体制から提案型への変革に力を入れています。

昨年から外部の関係者との協力のもとに、新商品の開発とこれに応すべき機械の開発を積極的に行った結果、今般、試作機が完成致しました。本新商品は従来の商品に比較いたしますと、今までの商品は会社から一方的に、絵柄や文字を決めて商品化していましたが、新商品については、消費者個人がこういったものを自由に選択できる商品になっております。

この企画をいかに商品に繁栄させることができるか、また製造工程上のネックになったいくつかの問題点が発生いたしました。社員からのアイデアにより問題解決が図られ、いくつかの良いアイデアが生まれてきました。

まず、商品としては、「コロコロプリントボールペン」です。この商品は、名前の通りボールペンやシャープペンの上に転がる「浸透印」がついたものです。色は3色で黒・ブルー・ピンクですが、印面は自由に注文できます。Eメールアドレスや名前は漢字・ひらがな・アルファベット、また、携帯電話番号等消費者のニーズにあった商品であります。

当社では、メーカーとしてこれからもこのシステムの再開発と研究を継続することにより、安くて・良い品物を・早く届ける。この3点を目指して努力していきたいと思います。

また、中国の大量生産物品の活用と、「中国の大量生産にはできない、谷川商事(株)にしかできない製品を製造して消費者に満足される商品作りを目指して行きます。

新ワインブランド「アルガ」と会員制システムの確立

1. 企業の概要

会社名：勝沼醸造株式会社
資本金：10,000,000円
従業員数：25名
業種：果実酒製造業
売上高：545,121千円
所在地：山梨県東山梨郡勝沼町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和12年に前身の金山葡萄酒協同醸造組合を改組して創業し、現在、ワイン60%・果汁40%の売上割合で、720ml換算60万本程度を生産する地場企業ですが、グローバル化する市場に対応するため、既に1986年から、RO逆浸透膜濃縮装置、氷果仕込み、減圧濃縮装置などを導入し果汁を凝縮して醸造する新しい製造方法や1990年より社内に専任の栽培課を設け、ワイン専用品種のカベルネ・ソーヴィニオンやシャルドネなどのワイン専用品種の自家栽培に着手するなど世界に通用するワイン造りに向け奮闘しています。

3. 経営革新の具体的内容

平成10年前後の空前のワインブームが終息し、加えてボーダレス化した市場での海外品との競合激化は、ワイン業界の経営環境をますます厳しいものにしていきます。

また、流通業界は、大量生産大量消費型の販売戦略から脱却せず、個性化した商材の販売に傾注する業者は、まだ非常に希少であるのが現状です。

こうした状況下、当社の経営理念である「人々に感動を与えるワイナリーの創造」に基づく3つのテーマ、「たとえ一樽でも最高のものを」、「小さなワイナリーであることに誇りをもつ」、「自らがワイナリーの顔であることを自覚し責任をもつ」に沿って、従来までの「量の増大」から「質の向上」に向けて変革するための事業を立ち上げる。

その大きな柱として、「高品質なワインを安定的に生産できる生産体制の見直し」、「直販比率を高めるための会員制販売システムの構築」、「都内から100kmという立地を生かしたホスピタリティー体制を備えた都市交流型ワイナリーの創造をめざす」があり取り組みを強めているところです。

また、このため、従来の「勝沼醸造」のブランドと別に新たな会員制直販向けに、他社の追随を許さない世界水準の高品質なワインを「アルガ」ブランドとして確立していきます。

食品輸送における新温度帯システムの構築

1. 企業の概要

会社名：マルエス梱包運輸(株)
資本金：10,000,000円
従業員数：73名
業種：道路貨物運送業
売上高：940,745千円
所在地：山梨県東八代郡石和町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和44年創業の運送業。食品関係の企業を主力取引先とし、主に関東圏で営業を行っています。県内運送業者のほとんどは保有車両10台以下で運送業大手からの下請的な仕事を行っている企業が多い中で、当社は111台の車両を所有し荷主企業と直接取引を行うなど元請け率も高く、前年実績で10万tを超える貨物取扱いを行う県内トップクラスの運送業です。

3. 経営革新の具体的内容

現在、大手企業による集団食中毒事件等をきっかけに、消費者の食品の安全性に対する強い要求がみられます。

社会が要求する食の5A（安全・安心・安価・安定・味）、健康志向等の顧客満足を実現するには、川上の生産者サイドと、川下の消費者サイドの接点である物流サイドがイニシアチブをとって食の供給システムを確立することが重要になっています。

このため、輸送と保管の両面から低温物流の3PL（サードパーティー・ロジスティクス）事業に乗り出し価格折衝もままならない下請的立場から、取引先にトータルな物流業務の提案ができるイコールパートナーへ転身することを考えております。

また、その中核となる物流センターの役割が今まで以上に重要となりますが、この度常温、+5、-2~-10、-25の4温度帯で原材料の品質管理ができる倉庫施設をつくり、原料が各倉庫を通り徐々に解凍させながら加工しやすい状態で各取引先に共同配送するシステムを構築します。これにより車両の削減が図れコスト低減も可能となってきます。

遠隔操作対応の交通誘導ロボットの開発、現場への導入

1. 企業の概要

会社名：東光ガード（株）
資本金：10,600千円
従業員数：89人
業種：警備業
売上高：1,063,343千円
所在地：静岡県静岡市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は、機械警備と交通警備を主業務としている警備会社である。

交通警備については、道路工事や、スーパー等の駐車場、イベント等に関連した交通誘導警備を実施しており、これまでの実績から交通警備のノウハウを有し、また地域密着型サービスにより、地元のゼネコンから一般企業までと幅広い顧客を抱えている。

3. 経営革新の具体的内容

簡易な構成で組立てや持ち運びができ、便利で使い易い遠隔操作対応の交通誘導ロボットの開発と現場への導入を行う。

このロボットは、交通規制された道路に、三輪バイクの荷台に取り付け、設置され、離れた場所にいる操作員から、無線指示により遠隔操作される「旗振りロボット」である。

経営革新計画承認後、支援制度を受けたことで、開発スピードがアップし、現在、さらに重量を軽減するため、4号試作機を開発中である。

安全性・耐久性に「潰し易さ」を加味した製缶機の開発

1．企業の概要

会社名：(株)三友機械製作所
資本金：25,000千円
従業員数：25人
業種：一般機械器具製造業
売上高：376,986千円
所在地：静岡県焼津市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

製缶機械メーカーの当社は、自動化・省力化をキーワードにアルミ、スチール缶の製缶機、製蓋機等の開発、生産、販売を行っている。

3．経営革新の具体的内容

これまで金属容器に求められていた安全性・耐久性・堅牢性等に加えて、「潰し易さ」の要素を加味した製缶機(18リットル缶)の開発を行う。当社の取引先は、18リットル缶の製缶メーカーが多いが、18リットル缶は他の容器に比べて、「使いやすい容器」である一方、「リサイクル性」や「廃棄性」についての評価が悪いことを踏まえて、実施するものである。具体的には、天地板を抜きやすくするため、解体用のスコアリング(半円状の切断用の二重溝)加工を施すことが可能なプレス機を開発することとしている。

オフィス引越業務の一括受注・「オフィスまるごと移転」

1．企業の概要

会社名：(株)鈴崇運輸
資本金：10,000千円
従業員数：52人
業種：一般貨物自動車運送業
売上高：601,918千円
所在地：静岡県静岡市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、精密部品を主とする製品を取り扱う一般貨物自動車運送業を主業務としている。

3．経営革新の具体的内容

今般、オフィスの引越に係る全ての業務を一括して受注することにより、スピーディーかつ安価で、引越主による煩雑な手間のかからない引越サービスを提供し、同業他社との差別化を図るための「オフィスまるごと移転」を計画した。

ユーザーから、「複数業者との発注や打合せが必要だが、一業者に全てを任せ、経費も安く抑えたい。」「移転完了と同時にOA機器を使用したい。」「移転に伴う不要書類を廃棄してほしい。」等のニーズをつかんだのをきっかけとして取り組むこととしている。

インターネットを利用した自動車板金塗装受発注オークションシステム

1. 企業の概要

会社名：株式会社シーアイシー

資本金：5,000万円

従業員数：36名

業種：中古車販売業

売上高：723,418千円

所在地：愛知県名古屋市北区

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

平成3年に板金塗装業として創業、その後、車検修理、中古販売と周辺業務への展開により業務を拡大。板金塗装業に関しては、自社の2工場と25社の下請け工場の体制で運営している。

3. 経営革新の具体的な内容

当該計画は、インターネットを利用した自動車板金塗装受注オークションシステムを運営することにより経営革新を図ろうとするものである。

自動車販売店、ガソリンスタンド等が一般ユーザーから車の板金塗装の修理の注文を受けた場合、これまでは特定の板金塗装工場に下請け修理をさせていた。

しかし、当該企業のネットオークションシステムを利用すると、修理を担当する板金工場は、オークション市場で受注できるため安定した売上の確保が可能となる、自動車販売店等は、下請けの手配が不要となる。一般ユーザーは、低価格で修理を依頼できる、といったメリットがある。

このため加盟店が増え、それによりロイヤリティー収入の増が見込め、経営革新が図れるものである。

ポリプロピレンバンパーのリサイクル

1. 企業の概要

会社名：株式会社 アイワ

資本金：4,000万円

従業員数：38名

業種：軟質プラスチック発泡製品製造業

売上高：645,000千円

所在地：愛知県岩倉市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和52年設立のポリスチレン樹脂、ポリエチレン樹脂などの軟質プラスチックの低発泡異形押出製品を製造している会社。今回の新商品も、これまでに培われてきた低発泡異形押出成形の技術を利用し、使用済み自動車から発生するポリプロピレンバンパーを自動車部品搬送用パレット用等の緩衝材としてリサイクルしたもので、売上を伸ばし経営革新を図る。

3. 経営革新の具体的内容

年間約500万台発生する使用済み自動車から発生するプラスチックのうち、リサイクル率が低く、材料構成比が高い使用済みポリプロピレンバンパーを粉碎し、高密度ポリエチレンと混合し低発泡異形押出成形することで、従来製品と比べ優れた性能を持つ緩衝材を開発し、自動車部品搬送用パレット用等の緩衝材として販売する。

今回の新商品開発・生産は使用済み自動車のリサイクルとして、ニーズに適したものであり、これにより売上を伸ばし経営革新を図る。

廃棄物を活用したリサイクル製品の開発

1. 企業の概要

会社名：(株)サンウエスパ

資本金：3,000万円

従業員数：28人

業種：廃棄物処理業

売上高：251,731千円

所在地：岐阜県各務原市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

資源リサイクル業として、主に古紙と廃プラスチックの回収、選別、プレス加工を行い、製紙メーカーへ供給している。

3. 経営革新の具体的内容

今までの事業は、素材供給だけであったが、リサイクル製品の製造へと飛躍を図る。従来リサイクルされず、焼却処分が行われていた廃棄物（剥離紙、ラミネート紙、廃プラスチック等）を用い、大量生産、大量消費されるラワン材に代わるコンクリートパネルの製品化を行います。国内では実用稼働している企業がなく、先駆的な役割を担います。事業化にあたっては、再生資源の入手、輸送、加工等のノウハウと現有設備等がそのまま生かした上で、新設部門につなげていくことが強みとなっています。

禁忌製コート紙のリサイクル技術の開発

1. 企業の概要

会社名：藤田製紙（株）

資本金：1,000万円

従業員数：22人

業種：パルプ・紙・紙加工品製造業

売上高：190,245千円

所在地：岐阜県美濃市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

古紙を原料とする家庭紙メーカー。古紙トイレットペーパーは大手製紙メーカーとの価格競争を常に強いられている。

3. 経営革新の具体的内容

家庭紙メーカーとして、リサイクルが困難な様々な加工紙の再生技術の確立に取り組んできた中で、従来は焼却処理されていた禁忌性コート紙（離ケイ紙、シールタック白紙等）の再生技術（樹脂と紙の分離技術）の開発に成功。この技術を基本に、病院向けの再生紙使用の紙おむつ、汎用性が高い紙紐など多様なリサイクル製品の提供を行い、排出企業との個別的なリサイクルの環の強化を図り、経営革新を行う。

新時代のパソコン教育システム開発

1. 企業の概要

会社名：(株)岐阜コンピュータサービス

資本金：1,000万円

従業員数：7人

業種：情報処理サービス業

売上高：103,763千円

所在地：岐阜県各務原市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

事業内容 コンピュータシステム設計・ソフト設計・ネットワーク設計設定
 コンピュータ機器販売
 プロバイダー業務・ホームページ・コンテンツ作成
 IT講習・コンピュータ講習

3. 経営革新の具体的内容

景気低迷の一層の深刻化と長期化の影響により、中核事業である企業向け専用システム設計開発業務は受注減に加え採算性も悪化する傾向にある。又コンピュータハードの販売も収益性は非常に厳しい状況である。

このような状況にあって経営の安定と収益性の改善を図るため、IT講習の汎用コンテンツソフト(2画面教育システム)の開発・販売に力を入れ、そのシナジー効果によりIT講習・コンピュータ講習事業を拡大し、得意分野化することにより経営革新を図る。

異業種交流による幅広いニーズに対応

1．企業の概要

会社名：三重電子株式会社
資本金：
従業員数：104人
業種：精密機械器具製造業
売上高：1,143,194千円
所在地：三重県伊勢市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

同社は昭和44年に電子機器組立加工業として設立された。現在は液晶ディスプレイユニットなどの生産財やメカトロニクスを駆使した精密加工機器の設計・製造等の事業を行っている。

3．経営革新の具体的内容

同社は、既存事業である液晶ディスプレイユニット等の精密加工機器技術を活かして液晶や半導体加工に用いられる「マイクロ接合技術」に本格的に取り組んでいる。異業種の数社とのタイアップにより素材領域である接合材の開発に着手し、新たな「異方性導電材」の開発に成功した。この素材は、電極間のピッチを従来の半分にできる画期的なものであり、電子部品の小型化・軽量化等市場ニーズに対応したものである。また、この接合材の開発から端を発し、新しい用途の開発、新しい加工技術、さらには新しい素材の開発など展開領域を広げることができる。

今後は、これらの素材の製品化にとどまらず半導体パッケージング事業やデバイス開発事業、専用精密加工機器事業などマイクロ接合において幅広いニーズにワンストップで応えられるビジネス形態を目指している。

不織布のリサイクル機の製造

1．企業の概要

会社名：株式会社中川製作所

資本金：30,000千円

従業員数：105人

業種：一般機械器具製造業

売上高：998,766千円

所在地：三重県安芸郡安濃町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

同社は昭和13年に創業。紡績用各種針、カーペット用織機、機械設計及び付随した電気制御技術を応用し、食品関係の包装自動化ライン、自動搬送システム、IT関係部品その他の外注部品加工を行っている。

3．経営革新の具体的内容

同社は、ISO14001認証取得会社としてリサイクル機械分野への参入を計画している。

不織布は、車両等生活全般に亘り多種大量に使用されているが、使用后、製作過程での端布は産業廃棄物として処理されている。従来型のリサイクル機では布を切断粉碎処理するため原材料として利用することができなかった。同社が開発したリサイクル機は、開織部に針を植え付け、その回転によって不織布を再度綿状に解きほぐす機械で、原材料と同品質の製品が得られ、再利用することができる。

多様な不織布のリサイクルの要望は多く、今後、実績のある繊維業界のほか、自動車内装材メーカーなどにも販路を開拓していく予定である。

植物性リサイクル製品の開発

1. 企業の概要

会社名：石崎産業(株)

資本金：85,000千円

従業員数：350人

業種：産業廃棄物処理業、紙製品製造業

売上高：10,698,662千円

所在地：富山県魚津市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

- ・産業廃棄物処理・リサイクルなど環境関連サービス事業
- ・機能性段ボールなどの開発・製造・販売
- ・ビル・住宅用のアルミサッシなど建築建材の加工及び販売

3. 経営革新の具体的内容

茶がら、さとうきびかす等の植物性廃棄物を、生分解可能な様々な容器製品(ピーモールド)にリサイクルする技術を開発し、製造、販売していく。

埋蔵文化財調査とデジタル化

1．企業の概要

会社名：(株)中部日本鉱業研究所

資本金：40,000千円

従業員数：35人

業種：土木建築サービス業（地質調査業、測量業、埋蔵文化財調査）

売上高：518,633千円

所在地：富山県高岡市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

地質調査業、建設コンサルタント、建設業、測量業、埋蔵文化財調査

3．経営革新の具体的内容

平成10年より開始した埋蔵文化財調査事業において、三次元形状レーザー実測技術を取り入れ、埋蔵文化財の形状等をデジタル処理することにより、調査を緊急かつ安価、迅速に実施できるサービス体制を整え、本格的に埋蔵文化財調査事業へ進出する。

トラック総合拠点の建設（トラック・トータルサービスステーションの実現）

1．企業の概要

会社名：北陸湊運輸(株)

資本金：15,000千円

従業員数：50人

業種：一般貨物自動車運送業

売上高：872,640千円

所在地：富山県新湊市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

鋼材および鉄製品、紙製品、木材、鉄スクラップの輸送サービス

3．経営革新の具体的内容

セルフ軽油スタンドを中心に、洗車場、軽整備から車検まで行なえるメンテナンス工場、タイヤ、オイル、パーツ等の販売店などを設置し、トラックに関する総合的なサービスを提供していく。

学校アルバム制作におけるCTPシステム導入によるコスト低減

1. 企業の概要

会社名：安達写真印刷(株)
資本金：48,000千円
従業員数：60人
業種：印刷業
売上高：8.6億円
所在地：石川県金沢市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

主に北陸地域及び首都圏の約1,500校の学校アルバム制作と一般商業印刷を行っている。

3. 経営革新の具体的内容

学校アルバム制作においては、少子化の影響から少ロットでの制作という傾向にあり、短納期化、コスト低減を図る必要がある。

昨今の印刷技術はCTP関連を中核として、一層の高速性、省力化が実現されつつあることから、当社においてもオンデマンド印刷機とCTPシステムを導入し、短納期化、コスト低減を実現することとしている。また、小規模学校、学級別、サークルや学科別のアルバムを新たな商品として提供していくこととしている。

3D-CADを活用した製缶工法の構築

1. 企業の概要

会社名：東和(株)

資本金：50,000千円

従業員数：71人

業種：製缶板金業

売上高：19.6億円

所在地：石川県根上町

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

大型プレス機械の厚物鋼板精密溶断、溶接組立を行っている。平成9年に3D-CADを導入し、板取図の作成（切断用加工図）の基礎的技術の習得に取り組んでおり、この程そのノウハウを習得したところである。

3. 経営革新の具体的内容

NC開先切断機、小型多関節ロボット（溶接用）、大型ロボット（溶接用）を順次導入し、3D-CADデータを活用した製缶工法を構築し、一品製品の自動化に取り組むこととしている。これによりコストの削減と精度の向上を図り、当社の経営革新を進めることとしている

布素材向けレーザー裁断機の開発および販売

1. 企業の概要

会社名：株式会社松屋アールアンドディー

資本金：10,000,000円

従業員数：31人

業種：縫製機械製造業

売上高：705,578千円

所在地：福井県大野市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

一般アパレル企業向け縫製設備メーカーとして、県内外の縫製工場および大手メーカーを中心に販売。

3. 経営革新の具体的内容

エアバッグ等に使用する生地を裁断する設備として、フラット型レーザー裁断機を開発した。当該機械は、数枚の生地を一度に高速かつ高精度で裁断でき、生地の裁断工程の効率化と商品の量産化を図ることができる。

また、裁断後の形状全体を一度に目視でき、デザイン開発面での利便性の向上を図る縦型レーザー裁断機を開発した。

いずれも世界的競争力ある製品で、今後、国内外の繊維資材展等に出展する等積極的な営業活動を行い、販売拡大を目指す。

紫外線カット剤を練り込んだ黄ばみのないレンズの生産

1. 企業の概要

会社名：株式会社コンベックス
資本金：30,000,000円
従業員数：26人
業種：眼鏡製造業
売上高：313,433千円
所在地：福井県鯖江市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

- ・平面プラスチックレンズの設計～製造・サングラスの設計～製造
- ・輸入サングラスの販売

3. 経営革新の具体的内容

これまでレンズの紫外線カットは、一般的に表面処理により講じられてきたが、製品の黄ばみやコストが高いこと等が問題であった。このような中、当該企業はレンズの原材料に紫外線カット剤を練り込む新しい工法を導入し、青みを帯びた新しいレンズを、低コストで生産することを可能とした。今後、生産設備を増強して量産を行い、当該製品に対する既存の取引先からの受注に応えるとともに、「インターナショナル・オブティカル・フェア・イン・東京」に出展し、当該商品を全国的にPRすることで、売上の向上を図る。

顧客ニーズに敏感な仕組みづくりを目的とした直営店の開設

1. 企業の概要

会社名：(有)幸伸食品

資本金：10,000,000円

従業員数：22人

業種：豆腐・油揚製造業

売上高：403,057千円

所在地：福井県大野市(本社)

福井県永平寺町(事業所)

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

永平寺禅豆腐・ごま豆腐商品の製造

3. 経営革新の具体的内容

これまで豆腐・ごま豆腐の専門メーカーとして、スーパー等大型小売店舗中心に卸売を行ってきたが、商品に対する顧客の反応については小売店舗の意見を伺う以外に方法がなく、真の顧客のニーズの把握と迅速な商品開発を行う上で支障が生じていた。そこで、当該企業が直に顧客のニーズを把握し、当該ニーズに合った新しい豆腐商品を迅速に開発・提供するとともに、好評の場合は量産化し全国に販売するための仕組みづくりを目的に、直営店を設置した。この直売店を顧客ニーズの受信基地として活用し、独創性ある商品を開発・提供するとともに、永平寺という地域ブランドを活かしながら、収益の拡大を図る。

省エネ樹脂サッシへの進出・省エネへの挑戦

1．企業の概要

会社名：(株)日本アルテック

資本金：1,200万円

従業員数：38人

業種：建設用・建築用金属製品製造業

売上高：6億3000万円

所在地：滋賀県栗東市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、現在主に建築用アルミ・ステンレス製品の製造および販売を行っているが、内外の市場ニーズを組み入れ、金属以外の材料も検討し、省エネなど機能性製品にも着手したいと考えている。

3．経営革新の具体的内容

今回新たに省エネ樹脂サッシの開発・生産を手がけ、これを足掛かりに樹脂・金属の複合製品の製造分野に進出したい。また、新製品のヒートパイプ式太陽熱集熱・蓄熱装置を開発し、太陽熱利用事業にも進出する予定である。同時に工場の整理統合を行い生産効率を上げたい。

一方、インターネットを使って、製図データの取り交わしや効率の悪い現場打ち合わせを改善し、誤解等の発生を防止する。

グループ構成各社のノウハウを結集し、機械金属関連の試作分野でのビジネスソリューションを顧客に提供

1．企業の概要

会社名：京都製作ネットグループ

資本金：

従業員数：

業種：

売上高：

所在地：京都府

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当該グループの構成企業は、これまでに部品加工から装置の設計・開発など、それぞれが持つものづくり技術を基盤として、技術力の高い京都の機械金属分野で15～55年間にわたり一定の成長を遂げてきたが、その大部分は下請け受注で、経済変動等の影響を受けやすく、経営基盤は必ずしも安定していない。

3．経営革新の具体的内容

IT革命の急速な進行を契機に、こうした下請け構造から脱却し、ビジネス提案型の高付加価値分野への経営革新を図るため、個々の優れた技術力やグループ企業の技術力を結集し、機械金属関連の試作分野で、顧客に対してものづくりのビジネスソリューションを提供する新たなBtoBビジネスを興す。

具体的には、インターネット上で「早技！京都試作ネット～部品加工から装置開発まで」をコンセプトとして、BtoBビジネスのネットワークを構築し、新たな発注先の開拓を図るとともに、単にバーチャル上で受発注取引を行うのではなく、それぞれが最も得意とする分野で、またその集合体として、発注サイドの応用研究・開発研究段階で発生する課題に対応し、スピードを売り物として、ものづくりのソリューションの提案と試作までを行う。

清酒を中心としたプライベートブランド商品の開発や、訪問機能を持った地域コミュニティー密着型の新しい販売形態の形成

1．企業の概要

会社名：株式会社ケーエルシー

資本金：

従業員数：28人

業種：その他の専門サービス業

売上高：

所在地：京都府

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

酒類小売販売業を対象としたコンサルティング（指導、支援）を主たる事業としているが、平成12年10月、電気通信事業法に基づく通信事業者としての許可を得、当社に加盟の約500店にインターネットによる双方向情報提供サービスシステムを導入し、全国の加盟店を結ぶ酒販店ネットワークを作り上げている。

3．経営革新の具体的内容

今後は、当社が酒類卸売業に事業展開し、傘下小売店に対して商品を安価に供給することにより酒販小売店を支援していくとともに、清酒を中心としたプライベートブランド商品の開発や、ネットワークを活用した高齢者向け日用生活品の配送、訪問機能を持った地域コミュニティー密着型の新しい販売形態の形成を図る。

自動車関連用品の中古品買取・販売システムの導入

1．企業の概要

会社名：安田自工株式会社
資本金：2,000万円
従業員数：7人
業種：自動車整備業
売上高：443,118千円(平成11年度)
所在地：京都府京都市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は自動車整備業として昭和39年に創業。平成3年に法人化して以来、新車・中古車の販売、中古車の買取など事業の拡大を行ってきた。

3．経営革新の具体的内容

自動車のアフターパーツの買取と販売に「BOOK OFF」方式(買取の単純化・売価決定の簡素化により査定を省力化する方式)を新規に導入するとともに、ショールームの開設等も行い、新たな需要の創出を目指す。併せて、既存の経営資源である自動車整備のサービス事業と結び付けて、売上の増加と利益率のアップに取り組む。

商品画像データベースを活用したクリーニング業における情報システムの構築

1. 企業の概要

会社名：株式会社 朋有
資本金：1,000万円
従業員数：32名
業種：洗濯・理容・浴場業（クリーニング業）
売上高：9千6百万円
所在地：大阪府泉南郡熊取町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

同社は、昭和29年創業で泉南地域において14店の自社所有店舗（本社工場含む）を営むクリーニング業者である。同社では衣替え時期の繁忙期に対応するため、得意客への電話での呼びかけや店ごとにキャンペーン時期を計画的にずらすなどの方法により、引き受け時期の分散化を促し、洗い前の在庫を極少化してきた。

また、クリーニング業がクレーム産業と言われる要因を克服するため、通常、仕上げプレス後だけ検査している業者が多い中、受付、洗浄前、仕上げ前、仕上げ後の数回にわたる検査を実施し、そのデータをカルテとしてデータベース化し、顧客に対して確認と納得をしてもらう仕組みづくりを確立することにより年間1、2件という極めて低いクレーム率での事業展開を行っている。

3. 経営革新の具体的内容

中小クリーニング業者はクレームによりその利益を減少させるという問題を抱え、また、大手企業の低価格志向に対して品質・サービスの向上により競争力を保っているが、同社はこの課題を克服するため、今回、商品画像のデータベースを構築する計画を立てると共に、衣料保管業務「ネットクローゼットシステム」を実施していくことで、経営革新を図ろうとしている。

商品画像データベースシステムは、商品の受入時に汚れ具合を画像で管理し、洗い後との差を管理することで、顧客がその状況を確認することが出来るようになる。その確認は携帯情報端末等を使って、いつでもどこからでも行えるよう利便性を図り、顧客はどの服を洗濯依頼しているのか確認することが可能となる。また、同社も預かり商品を画像で管理できるため管理効率が向上するメリットも実現可能となる。

「ネットクローゼットシステム」は、商品画像データベースを活用し、顧客が自ら管理すべき季節商品の入替作業を代替する業務である。このことにより、顧客にとってはスペースの有効利用が可能となるなど大きな利便性が得られる。また、保管状況にある預かり品も顧客が情報端末等を使用することで確認、配達などの注文が可能となる。

さらに、このシステム構築と保管サービスの実施により、長期間預かった不用衣類について販売代行サービスを構築し、同社がオークション代行サイトを運営・管理することで、それらの商品を出品・販売を実施し、不用衣類の処分の代行サービスを実施する。

24時間コンビニGMP工場への再構築

1. 企業の概要

会社名：株式会社 大阪製薬
資本金：5,000万円
従業員数：129名
業種：製造業（化学工業）
売上高：64億4千1百万円
所在地：大阪府東大阪市
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

同社は、1888年創業、昭和42年会社設立の製薬会社。医薬品分野から防虫・殺虫剤、防臭・芳香剤等の分野に主力を移し、OEMとして主に大手製薬メーカー等向けに生産・販売し、この顧客先ブランドによる生産品売上が全体の約98%を占め、これによりこれまで発展を遂げてきた。

防虫剤・殺虫剤開発のために蚊・蠅・蚤・ダニ・ゴキブリ等の不快害虫の研究開発においては独自の技術力を有し、又、ペット関連の商品についても、これまでに合成樹脂に殺虫剤を練り込んだ「ノミ取り首輪」等を日本で初めて商品化した実績を持っている。

こうして順調に業況を拡大してきたが、医薬品業界における規制緩和の流れにより、これまでのような安定的な下請関係が保障されない時代へと変化する中、これをビジネスチャンスとして、本社工場及び各工場の再構築を図り、医薬品の製造管理及び品質管理基準であるGMPを満たす工場への再構築計画が平成12年12月に大阪府に認定された。

3. 経営革新の具体的内容

本計画においては、3つの大きな特徴を持っている。第一は、「昆虫工場」を目指していることである。昆虫の研究では業界トップクラスの実力を生かし、昆虫の生態や免疫力、環境適応能力を生かした新製品の開発に着手している。この他天然、自然の素材による忌避剤の開発など、昆虫の長所や特性を活用する製品づくり、工場づくりを目指している。

第二の特徴は、スイッチOTCに積極的に取組み、これまで医師や獣医の処方によって病院や薬局で販売されてきた製品を、様々な工夫や改良・研究を重ね、医薬部外品の認定を受け、ドラッグストアやスーパーでも販売できるようにし、新たな販路先を開拓している。

第三の特徴は、これまでのメーカー重視のビジネススタイルから脱却し、ドラッグストアやホームセンター、スーパーといった様々な業態の顧客に対応できる生産体制の確立を目指している。ドラッグストアなど規制緩和の進展によって新たなパワーを持った新しい顧客に対応するため、多品種小ロットに24時間対応できる工場の構築を目指している。これらの取組みを進めることにより、更なる経営基盤強化と売上、利益の向上を図り、経営の革新を図る。

産業車両用システムタイヤなどの産業用資材のオリジナル製品の直販事業の展開

1. 企業の概要

会社名：株式会社 フクナガエンジニアリング
資本金：3,000万円
従業員数：30名
業種：サービス業（廃棄物処理業）
売上高：7億8千6百万円
所在地：大阪府大阪市城東区
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

同社は、平成6年設立の金属資源の回収・処理業者である。主たる業務である金属原料の回収/加工処理業務を展開する中で、従来型の事業形態を全般的に見直し、収益力の強化と社会的ニーズに対応し、特に近隣地域との共存に配慮した都市型リサイクル工場を目指した業態への革新に取り組んでいる。

これまで、長年培ってきた金属リサイクル事業に関するノウハウや信用、また、貿易業務に関する知識と経験により、「金属スクラップの輸出入事業」を商社を経由しない直接取引という強みを活かす事で、スピードとコスト面で優位性を発揮し、輸出入事業の順調な拡大を成し遂げてきた。さらに、自社開発のコンテナバックを中国で生産し、直接販売しているが、業界の常識を打ち破り、従来の100分の1の小ロットでかつ半額での提供を可能としたため、市場での好評を得、現在、同社の売上の40%近くを占める事業にまで成長させている。

3. 経営革新の具体的内容

本計画においては複数のオリジナル製品の開発・販売を計画している。その中核となるのが産業車両用新システムノーパンクタイヤ「エコソフト」である。ノーパンクタイヤ（ソリッドタイヤ）は、空気チューブを持たないゴムの固まりであり、一般的に重い貨物を劣悪な路面環境において使用しているが、従来品は振動吸収性が悪く、コスト的にも高額であると同時にゴム使用量が多いため環境面でも配慮が必要であった。

そこで同社が開発したエコソフトは、コアタイヤとカバータイヤを組み合わせる新システムのタイヤで、タイヤのトレッドが磨り減った場合にはカバータイヤのみを取り替えることで、コスト的にも環境面でも改善されている。また、コアタイヤに特殊な切り込みを入れたことでノーパンクタイヤの欠点であった振動吸収性も高めることができる製品である。本製品に関しては米国、オーストラリアなどや日本など全17カ国で特許を取得又は特許審査中である。

このほか、同社では従来のトラックシートを軽量化したメッシュトラックシートや産業車両用油圧ホースなど新製品開発を行うとともに、直接販売の展開を目指し、売上の向上を図り経営革新を進める。さらに、都市型リサイクル工場の実現のため、廃水処理施設や防音・防振設備を設置し、近隣地域との共存を図ることにより、社会的貢献度の高い事業形態への確立を図っていく。

グラッパ（ホワイトブランデー）の生産と清酒の大口料飲店への販売拡大

1．企業の概要

会社名：株式会社西山酒造場
資本金：20,000千円（平成13年4月期）
従業員数：34人（平成13年3月期）
業種：清酒製造業
売上高：837百万円（平成13年4月期）
所在地：兵庫県氷上郡市島町
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

清酒「小鼓」の蔵元で業歴153年を数え、関西では珍しい小川10号酵母を使用したこだわりをもった酒造りを続けている。また、業歴、技術だけでは安穩としていられない時代の中で、清酒宅急便の先駆けや、デザインや容器に独創性を凝らす等、新しいスタイルの蔵元を目指した経営を行っている。

3．経営革新の具体的内容

当社は、こうした実績を踏まえてこれまでの経営を活かして、古い蔵元ながら新しいものに積極的に取り組む経営方針の具体化として、グラッパ（ホワイトブランデー）はワインを絞った後の葡萄かすに含まれるアルコール分を蒸留して製造する無色のブランデーで、海外では古くから親しまれているが、日本での製造は珍しく、その製造に取り組むことで当商品の先駆者的存在価値を確立し、売上の拡大・収益の向上を目指す。現在の酒類卸業者ルートと通販ルートによる販売に加え、大口料飲店への販売ルートを開拓することで清酒販売量の拡大を図る。このような新たな取り組みにより、売上の拡大・収益の向上を目指し、当社の経営革新を進めていくこととしている。

出荷管理システムと連動した生コンクリートミキサ-車両位置情報システムの開発

1．企業の概要

会社名：日本マイコン神戸（株）
資本金：17,000千円（平成13年3月期）
従業員数：21人（平成13年3月期）
業 種：パッケージソフトウェア業
売上高：376百万円（平成13年3月期）
所在地：兵庫県神戸市中央区
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

パソコン販売会社として設立したが、受注ソフトの受身型体質からシステム商品販売への変革に取り組んでいる。特に業種特化を目指しており、生コンクリート業界向けの品質管理システムや出荷管理システム等を開発、販売の柱としている。

3．経営革新の具体的内容

景気後退による生コン業界の過当競争、生コンの低価格化に対応するため、従来の出荷管理システムや業務用無線とGPSによる車両位置情報管理システムの経験に基づいた独自性のある「新GPS車両位置情報管理システム（工場単独、組合単位、ASP対応等）」を開発し経営の革新を図ろうとするものである。

ダンボールを使用した各種新製品の製造販売による経営革新

1．企業の概要

会社名：高木包装(株)

資本金：12,000千円

従業員数：48人

業種：ダンボール製造販売業

売上高：1,763,596千円

所在地：奈良県御所市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は昭和30年創業のダンボール製造販売会社で、最先端の設備で、超ミニケースから超ジャンボダンボールの生産体制を備え、包装資材の持つ広告宣伝効果に着目するとともにダンボールの持つ多様な可能性を開発し、提案型ものづくり企業を目指している。

3．経営革新の具体的内容

当社は、包装用ダンボールを製造販売しているが、ダンボールが持つ多様な可能性を研究開発中であり、今般、ダンボールを使用したパレット、医療廃棄物用ゴミ箱、幼児用の組み立てハウスなどを新たに商品化し、経営革新を進めていく計画としている。

「朝採り市場」の事業化による経営革新

1．企業の概要

会社名：株ひろしや
資本金：32,000千円
従業員数：19人
業種：旅館業・飲食業
売上高：734,163千円
所在地：奈良県奈良市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社はビジネスホテルをはじめレストランやゴルフ練習場などの経営を多角的に行ってきたおり、特に周辺地域の住民の利用が多く、当社の将来的な事業として地域に貢献できる企業としての事業を模索してきたところである。

3．経営革新の具体的内容

当社は、「朝採り市場」事業を計画しており、これは各地の道の駅で行われている農産物の小売り販売に似た形態で、周辺の農家が季節の野菜を持ち寄り、大和郡山市出荷協議会を仲介し、当社（ひろしや）が販売やその売上げを管理するという内容である。

天然ヤシの繊維『ココナッツマット』を中綿に使用した健康寝装品の開発

1. 企業の概要

会社名：(株)サンベビー大島屋

資本金：15,000千円

従業員：37人

業種：乳幼児服製造業

売上高：616,953千円

所在地：広島県広島市西区

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

乳幼児のおむつカバー、よだれ掛け、衣料等の製造、販売

3. 経営革新の具体的内容

新工場を建設し、スリランカで採取加工したココナッツ繊維と天然ゴムを組み合わせた「ココナッツマット」を新商品として開発、生産する。

この商品は、純天然の健康寝装品として吸汗性や通気性に優れたもので、販売も、従来のスーパー等量販店への卸売り販売ではなく、TVコマーシャル等での通信販売、訪問販売、生協や農協との連携による組合員への販売を行う等、商品の内容説明を重視した販売方式とする。

高品質低価格ビーズの開発、ビーズ作業行程の自動化ラインの構築

1. 企業の概要

会社名：トーホー(株)

資本金：20,000千円

従業員：198人

業種：ガラス製加工素材製造業

売上高：2,364,835千円

所在地：広島県広島市西区

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

ガラスビーズ、ガラスビーズ関連商品の製造販売及びガラスに関する体験施設「ガラスの里」の運営

3. 経営革新の具体的内容

ビーズ生産のノウハウを生かし、ビーズの品質を決定する原管自動切断装置を開発し、丸大ビーズの外径誤差を従来の0.1mmから0.05mmへ減少させた新商品「スーパーベストビーズ」を開発する。

また、その販売に合わせ、自社の生産設備を工場増改築に併せて自動生産ラインとして構築し、高品質、低価格を図り、国内シェアの拡大に努める。

地盤改良部門への経営資源の集中と新工法の開発

1．企業の概要

会社名：株式会社コクエイ

資本金：10,000千円

従業員数：21人

業種：土木工事業

売上高：502,560千円

所在地：岡山県岡山市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

地盤改良、土木、外構、建築の4部門を幅広く行ってきた。

地盤改良部門は順調であるが、これ以外は過当競争から近年収益性が悪化し赤字部門となっている。

3．経営革新の具体的内容

土木、外構、建築部門を大幅に縮小・廃止し、地盤改良部門に経営資源を集中する。

地盤改良で使用する鋼管杭の接続、施工について、安全性が高く作業効率の良い新たな工法を開発する。

ニーズに合致した高付加価値新商品の開発と生産

1．企業の概要

会社名：株式会社林セメント工業

資本金：50,000千円

従業員数：40名

業種：窯業、土石製品製造業

売上高：651,314千円

所在地：鳥取県境港市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、昭和32年建築材料製造会社として創業した。ブロック・木毛板・セメント混和用軽量発泡骨材・二重床・特殊化粧タイル等々、時代の流れに合わせた新商品を開発し、関東・関西地区を中心に販売を行ってきた。しかし、近年、建築業界の不況が著しく、低価格競争が激化する中で、鳥取県内に拠点を持つ当社の商品は、運送費などのコスト面で不利な状況となっている。

3．経営革新の具体的内容

新たな市場の開拓と、自社の経営革新を図るため、デザインワーク開発経緯を基礎として、施主や専門施工業者のニーズに合った新規性の高い高付加価値商品群の開発・販売に取り組む。

例えば、東京ディズニーシーのモルタル工事に使用する新材料として、開発を進めてきた造形用モルタルは、その後、特殊な市場に限られているものの、全国的に使用され始めた。今後は、外部の専門家や専門施工業者の協力のもと、さらに広い需要が期待できる造形性、機能性に優れた商品の開発を行っていくとともに、DM、雑誌広告、展示会、IT等を利用した販売体制を確立していくものとする。

「丸京ビジョン2010」構想の実施

(デイリー市場への商品開発及びHACCP、ISO9000s対応工場の建設等)

1. 企業の概要

会社名：丸京製菓株式会社

資本金：20,800千円

従業員数：74名

業種：パン、菓子製造業

売上高：1,064,014千円

所在地：鳥取県米子市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和33年に和菓子製造販売会社として、スタート。和菓子の商品開発と製造に力を注ぎ、量販店を中心に積極的な販売ルートの拡大を進めてきたが、既存の販売ルートにおけるマーケティングの限界がきており、新販路の開拓とそれに伴う新商品開発力の充実が急務となっている。また、安全性の高い商品を提供できる施設整備も求められていることから、企業の成長拡大と生き残りを図るため、「丸京ビジョン2010」構想を策定し、経営革新に取り組むこととなった。

3. 経営革新の具体的内容

(1) グローサリー市場から成長の期待されるデイリー市場に向けた商品開発

(2) HACCP、ISO9000sに対応する衛生的な工場の建設及び生産性、安全性の向上

(3) 氷温技術の導入による熟成された付加価値の高い和菓子作り

(4) 「菓子庵丸京」への社名変更とCI導入

(5) 営業拠点として、東京、大阪、福岡に営業所を設置する

(6) 直営店を全国に10店舗開設する

(7) 通信販売事業を開始する

(8) 上記の計画を実行し、2010年売上高を100億円、経常利益を10億円の全国企業に成長する

系列化された物流からの脱皮等

1．企業の概要

会社名：有限会社 サーキュレーション山陰

資本金：3,100千円

従業員数：40人

業種：特別積合せ貨物運送業

売上高：329,645千円

所在地：島根県松江市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

運送業を営んでいるが、系列化された業界中での大量輸送のための運送部門を担っているに過ぎない状況であるため、多メーカーにわたる商品を一括して小売店に納入することが非常に困難であった。

3．経営革新の具体的内容

冷蔵配送センターを設置し、大口から小口配送までの対応を可能にすることで物流の効率化を進め、地元物流の不利を解消することを目指し、平成13年度に融資制度と補助金制度を活用し取り組んだ。

体力即応式電動トレッドミルの開発・販売

1．企業の概要

会社名：株式会社 ゼンキンメタル

資本金：13,000千円

従業員数：48人

業種：金属プレス製品製造業

売上高：555,669千円

所在地：島根県大原郡木次町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

取引先からの100%受注生産の下請企業として、精密板金加工と機器組立を行ってきており、精密板金については1個の試作品から量産まで対応し、機器組立としては医療用X線透視撮影台の組立を行うなど技術面を中心に評価されていた。

3．経営革新の具体的内容

既存事業に陰りが見られるなか、現状を打破するため、「体力即応型トレッドミル」を自社製品として販売することを目標としている。この新商品開発にあたっては、既存事業で培われた、加工技術、組立技術を生かし、このことによって100%下請からの脱却を目指すものである。平成14年度に補助事業として商品開発に取り組む。

自社開発冷凍システムによる冷凍刺身、冷凍寿司の販路拡大と セントラルキッチン方式による懐石料理店の展開

1．企業の概要

会社名：(株)エツヒコ
資本金：20,000千円
従業員数：55人(パート38人含む)
業種：食料品製造業
売上高：約450,000千円
所在地：山口県下関市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和60年設立。当時、山口県では付加価値の低い魚種であった「カワハギ」に着目し、これをふぐ刺しのような薄造りに加工して空輸で東京市場への販売を開始。東京の大手スーパーで「カワハギ」の薄造りの店頭販売が開始され、販売実績は順調に伸びてきた。出荷数量が増加するに従い、従業員数を増やすも、生産が追いつかず、出荷制限をしなければならぬ状況がしばらく続いた。生産と販売のバランスが崩れ始めた頃に東京都のふぐ条例が改正され、届け出制によりスーパー等でもふぐの販売が可能となったことから、ふぐ商材(ふぐ刺し、ふぐちり)を主力とした販売も開始し、以後、百貨店ギフトの高級商材の供給等も手がけている。

3．経営革新の具体的内容

平成9年に異業種組織として補助金の交付を受け、自動制御による冷凍刺身、冷凍寿司の生産システムと商品の開発を行ったが、冷凍食品という先入観から付加価値を市場から理解されなかった。しかし、インターネットの利用により大都市圏の高級料亭、ホテル等の新規ルートから当該商品に対する高い評価が得られ、受注も確実に増加傾向となってきたことから、当該商品の生産を拡大し、全国展開を図っていく予定である。また、直売戦略として自社の冷凍技術を最大限に生かすためセントラルキッチン方式による懐石料理店を展開していく予定としている。

低カロリー・乾燥こんにゃくの開発と生産及び低カロリー、
低塩分の冷凍栄養バランス食の販路拡大

1．企業の概要

会社名：(株)原田食品

資本金：30,000千円

従業員数：25人

業種：食料品製造業

売上高：約460,000千円

所在地：山口県柳井市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

大正13年創業のこんにゃく製造業。売上が減少傾向にあるため、伝統食品であるこんにゃく製造卸業としての受注受け身型体質から、食を通じた健康提案型企业への変革に取り組んでいる。

3．経営革新の具体的内容

こんにゃくの主成分である高分子多糖類グルコマンナンの研究や食と健康をテーマとしたさまざまな取り組みを行ってきた。普通のこんにゃくでは、冷凍・乾燥などの処理を行うと食感が大きく変化するが、研究の結果、グルコマンナンと他の成分との組み合わせにより食感のコントロールが可能となった。乾燥こんにゃくの商品化の目途がついたことから、今後は生産ラインを整備する予定である。また、約2年間に亘り、医師や化学の専門家と協力体制を組み、商品開発を行ってきた結果、低カロリー・低塩分の冷凍バランス食「源喜膳」が完成したことから、糖尿病や高血圧を始めとする生活習慣病予防として、当該商品の拡販を図る予定である。

自動尿検査装置の製造・販売

1. 企業の概要

会社名：(株)ヨコタコーポレーション

資本金：52,600千円

従業員数：105名

業種：一般機械器具製造業

売上高：約2,000,000千円

所在地：徳島県麻植郡川島町

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

ベアリングレース、自動車部品等の旋削加工や産業用機械（単能旋盤、NC旋盤、ベアリング組立機、自動検査機等）の製造を行っている。

3. 経営革新の具体的内容

景気変動に左右されにくい新分野への進出として、医療機械分野への参入を開始。自社商品として、検査技師等の専用オペレーターなしに簡単に尿検査を行うことが出来る自動尿検査機を開発し、製造販売を行う。

当製品は、採尿紙コップを機械所定位置に置くだけで、自動尿検査を行うことが出来るものである。また、データベース機能を有しており、継続的な健康管理に利用することが出来る。

従来商品に比べて省人化に優れており、専門の担当者を必要としないため、病院以外の、医療専門家が常駐していない施設においても広く活用が可能である。

M R I（磁気共鳴画像）装置用磁気遮蔽金属製品の開発

1．企業の概要

会社名：(有)ダイナファクトリー

資本金：5,000千円

従業員数：23名

業種：金属製品製造業

売上高：約300,000千円

所在地：徳島県三好郡三野町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

ステンレス、アルミ、スチール製の金属建材の設計、製造、施工、販売を行っている。建築物の内外装における金属パネルや手すり、公園のモニュメントなど幅広い建築用金属製品を手がけている。

3．経営革新の具体的内容

病院で使用されるMRI（磁気共鳴画像）検査装置を稼働させる際に発生する電磁波の遮断対策として、磁気遮蔽シールドパネル工法の開発に取り組む。

従来は、建物自体を非磁性体の材質で構築したり、MRI装置を設置する部屋の内壁に電磁波遮蔽用の特殊パネルをはめ込むなどの対応がとられてきたが、建築コストや施工上の手間が大きいという問題があった。

当社が開発した製品は、電磁波遮蔽用のスチールパネルをユニット化し、それ自体が一つの部屋となる形で販売するものであり、施工現場においてはパネルを組み立てるだけで良いため、施工上の手間やコストを大幅に低減することが出来る。また、ユニット全体が磁気遮蔽用の特殊パネルで構成されているため、高い電磁波遮蔽性が保証される。

当製品の積極的な販売を進めると共に、更に高付加価値の新商品開発・技術開発についても進めていく計画である。

新規性を備えた粘着紙の開発・生産

1. 企業の概要

会社名：サンエイ(株)

資本金：20,000千円

従業員数：57名

業種：印刷業

売上高：1,234,105千円

所在地：香川県高松市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和34年設立の印刷会社。

一般印刷だけでなく、ビジネスフォーム関係で新商品提案型の企業へと変革に取り組んでいる。

3. 経営革新の具体的内容

ラベル、シール等の粘着紙製品は、接着剤を塗布したタック紙と離罫紙（台紙）で構成されているが、次の2点について新規性を備えた粘着紙の開発生産を行う。

- ・離罫紙としてUVシリコン加工を行った紙を使用する。
- ・接着剤を従来のエマルジョン糊からホットメルト糊へ変更する。

これにより、従来の粘着紙の課題を解決できるものであり、同社がドイツの印刷機械メーカーと開発したものであり、当該印刷機は国内初の導入となる。

新商品開発及び販路の拡大

1. 企業の概要

会社名：遠赤青汁株式会社
資本金：10,000千円
従業員数：26人
業種：健康食品製造販売業
売上高：234,701千円
所在地：愛媛県温泉郡川内町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

平成5年に設立、健康食品を製造販売しており、現在は粒状青汁及び発芽玄米せんべい等を全国有名百貨店（三越、伊勢丹、小田急、阪急等）でプロモーション販売、テナント出店及び直売（インターネット販売）により事業展開している。

粒状青汁：ケールを有機栽培し洗浄 スライス 乾燥させ遠赤外線で3%以下に水分調整し粉碎打錠した商品

発芽玄米せんべい：発芽玄米に240℃の熱を加え一気にエアーの力で水分を蒸発させ、再び240℃で圧力を加え、焼き上げた商品

3. 経営革新の具体的内容

従来、商品の値崩れを防ぐために販売箇所を百貨店等に限ってきたが、当社製品が平成13年4月に有機JAS法の認定を受けたことを契機に、生協・スーパーマーケット・コンビニ・ドラッグストア等からの問い合わせが増えてきており、これら量販店にも販売網を拡大していくこととする。

海外市場についても、香港そごうとシンガポールの伊勢丹で現在粒状青汁を販売しているが、商品の拡充を検討するほか、アメリカ方面においても日本人の経営するスーパーマーケットでの販売を検討する。同時に国際見本市・商談会へ積極的に参加することとし、海外への本格進出、積極的な販売活動を展開する。

更に今後新商品の開発にも積極的に取り組むほか、HACCP対応工場を新設し量産体制を整える。（HACCPの認定は平成16年4月までに受ける予定）

環境対応型新商品の開発及びそれに伴う新工場の増設

1．企業の概要

会社名：スバル株式会社

資本金：18,500千円

従業員数：21人

業種：紙加工製造業

売上高：247,000千円

所在地：愛媛県川之江市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和63年設立、お茶パックと便座シートの生産販売を行っている。地域に貢献できる高齢者専用事業所として設立し、生産品目については、高齢者に適合した軽作業であること 高付加価値商品であること 将来需要の伸びが見込まれること、の3つの観点から現在のお茶パックと便座シートの2品種を選定し、事業を展開してきた。

3．経営革新の具体的内容

当社では、21世紀は環境対応型の経営と商品が企業の生命を決定するものと考え、1996年からお茶パックの環境対応型商品に取り組み、平成13年3月、完成の運びとなった。従来品は化学繊維100%の不織布を素材としていたが、新商品はコットン100%の不織布を素材としており、使用後の処理について従来品が焼却するしか方法がなかったのに対し、新製品は土に埋めると生分解されるというものである。環境に優しい商品として売り出し、お茶パックとしては、全国で唯一エコマークの認可も得ている。

当商品が発売直後から大変好評であり、需要・販売増が見込まれるため、新設備を導入し、生産体制を構築するものである。

また、高齢者専用事業所であるため、新設備の導入（新工場の建設）に当たって、高齢者の職場としての作業環境の整備・改善も行う。

公共工事依存型の経営体質の改善

1. 企業の概要

会社名：(株)長香開発 外 1	(株)長香生コン)
資本金：2,000万円	1,000万円
従業員数：62名	42名
業種：土木工事業	生コンクリート製造業
売上高：17億2千万円	6億9千万円
所在地：高知県高知市	高知県長岡郡
経営革新のパターン：	

2. 既存事業の概要

公共土木工事主体の建設業、生コンクリート製造業

3. 経営革新の具体的内容

従来の建設工事で得た経験を生かし、関連企業2社が協同で、主に山間部の建設工事現場で発生する、価値の低い支障木や根株のチップ化を行い、発酵微生物等の混合により環境に配慮した緑化製品を生産し、建設現場に付加価値を付けてかえせる、循環型の1システムづくりを構築しようとする取り組み。

道路工事用の法面緑化資材や、透水性コンクリート製品と緑化資材の組み合わせによる、製品開発など土木分野を中心に、現場の気象条件や用途に応じた製品を研究開発し、売り上げを伸ばしていき、公共工事依存型の経営体質の改善をはかろうとする経営革新。

「薬剤師」を教育者として派遣し、全国へのネットワークづくり

1．企業の概要

会社名：(有)ブルークロス

資本金：300万円

従業員数：37名

業種：医薬品・化粧品小売業

売上高：6億4千万円

所在地：高知県高知市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

調剤薬局の経営

3．経営革新の具体的内容

調剤薬局が、新卒「薬剤師」を独自の特徴ある臨床薬剤師育成教育（オ-ﾊﾞﾝﾈ-ﾊﾞﾝ制）の、教育プログラム実践の場（教育と雇用の場）として、新店舗を毎年1店舗ずつ開設し、職能者を育てる事業計画である。

また、県外へは新たな取り組みとして、養成した「薬剤師」を教育者として派遣する事業を展開するなど、全国へのネットワークづくりをすすめようとする経営革新。

高品質低価格住宅を開発及び販売

1. 企業の概要

会社名：(株)プレゼ・にじゅういち

資本金：4,000万円

従業員数：7名

業種：土木建築サービス業

売上高：2億6千万円

所在地：高知県高知市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

自然派健康住宅の企画設計施工、住宅部材開発・販売、一般建築設計管理

3. 経営革新の具体的内容

設計コンサルタント業者が、自社開発した県産材をふんだんに使った住宅

「土佐匠の家」を、さらに付加価値の高い健康住宅としてブランド化するとともに、新たに高品質低価格住宅を商品開発（仕様の規格化やパネル化の推進によるコストダウン）し、販売実績を伸ばしていこうとする経営革新。

トンネル工事用曲線対応ベルトコンベアの開発

1. 企業の概要

会社名：タグチ工業株式会社
資本金：40,000千円
従業員数：30名
業種：機械器具設置工事業
売上高：1,400,718千円
所在地：福岡県福岡市博多区
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

ゼネコンの山岳土木用施工設備を直接取引により納入しており、インクライン及び立坑斜坑設備などの設計・製作・据付・メンテナンスまでの一連の業務を行っている。

3. 経営革新の具体的内容

トンネル工事用曲線対応ベルトコンベアの開発。

従来、トンネルの土砂搬出はダンプトラックで行われているため、作業員の健康に悪影響を及ぼしてきた。

そこで、これまで直線でのみ利用されていたベルトコンベアを、曲線・カーブ、Uターン及びS字にも対応できるよう開発することによって、トンネル内における作業環境の改善を図るものである。

更に複雑な地形、地下に構造物がある都市部のトンネルでも使用可能となるので、用途が広がる。

また、路盤設備費等のコスト削減効果も期待できる。

独自の研究による加工食肉の製造、販売

1．企業の概要

会社名：片山畜産食肉株式会社

資本金：24,000千円

従業員数：48人

業種：食肉加工卸売業

売上高：1,075百万円

所在地：佐賀県藤津郡太良町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和48年に設立し、精肉カット製品等の関連商品卸売業を主体としてきた。

精肉カット製品の卸売業は収益性に乏しく、また競合する企業も多いため、経営を安定させるため、精肉加工技術についての独自の研究に積極的に取り組み、平成5年にはスライス肉について、また、平成7年にはミンチ肉についての加工技法において特許を取得。従来の精肉カット製品に加え、これらの新しい加工技法による加工食肉製品の販売にも取り組みたい。

3．経営革新の具体的内容

独自の研究（IQF（個別・急速・冷凍）加工技法）により開発した加工肉は、急速冷凍保存しても相互の肉片が結着することがなく、冷凍製品であるにも拘わらず調理段階で解凍作業が不要であり、さらに高温で加熱処理を行っても崩れることがない。また、他にも、独自の研究（結着加工）による加工肉は、取引先の希望価格、肉の種類・味等に合わせた原料肉の組み合わせによる肉の加工が可能であり、多様化している取引先の様々な注文に応じた食肉材商品を提案していくことができる。

これまでは、食肉問屋やスーパー、食品工場などが主な取引先であったが、この独自の研究により開発した加工肉及びその関連商品は、弁当屋、学校給食、ホテル、レストランなどの多方面にわたる営業展開が期待でき、今後は卸売りに加え小売りも展開していくことにより、さらに顧客を開拓し、あわせて既存の精肉カット製品の売上向上も図っていく。

牛乳宅配から「食の楽しみ」宅配へ

1．企業の概要

会社名：有限会社ベスト宅販

資本金：3,000千円

従業員数：6人

業種：小売業

売上高：137百万円

所在地：佐賀県小城郡芦刈町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

牛乳の宅配事業を主な事業として設立したが、牛乳の宅配による小売事業はスーパーやコンビニエンスストア等との厳しい競争の中にあり、牛乳のみの単品宅配だけでは事業の継続が困難な状況にある。

このような厳しい経営環境の中、地域に密着した牛乳宅配ルートの積極的な活用を図っている。

3．経営革新の具体的内容

牛乳単品の宅配だけでは、事業継続が困難な状況にある中、消費者の「健康志向」、「自然食志向」、「グルメ志向」などに着目し、地域に密着した牛乳宅配のルートに、従来の乳製品（牛乳）に加え、各地の特産品やふるさと商品など、乳製品（牛乳）以外の商品も宅配することにより、消費者へ食の楽しみを提供する宅配店を展開し、売上の向上を図る。また、宅配業という地域密着型のサービスの利点を活かし、消費者の持つ様々な意見を分析、情報ネットワークにより小売店へ情報を提供するとともに、乳製品以外の新たな商品も小売店へ販売していくという、小売店支援の機能を持つ卸売業としての展開も図っていく。

消費者の飲食へのこだわりは、今後とも高まりを見せるものと考えられ、消費者のニーズに合った的確なサービスの提供と小売店支援による流通、消費の活性化により、事業の拡大が期待できる。

「洗える紙オムツ」で全国展開

1. 企業の概要

会社名：島津興商 株式会社

資本金：1,000万円

従業員数：25名

業種：建設業

売上高：107百万円

所在地：長崎県諫早市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

長崎県内において、県、市及び町の公共工事並びに県内ゼネコン及び民間等の土木工事の請負を営んでいる建設業者

3. 経営革新の具体的内容

不織布を使用した「洗える紙オムツ」を開発した。

この方法によるオムツを製作している企業は、国内には同社のみである。他社製品の布オムツと比べると 通気性に優れ、汗をかかない、かぶれない。

他社製品の紙オムツと比べると 経費面で格安、リサイクルなので公害を出さない。特別介護老人ホーム及び病院、在宅等を訪問営業し、同社営業システムを作り、九州全域から全国展開へと広げる。

オンリーワン商品の開発で、新たな分野へ進出

1．企業の概要

会社名：株式会社 みそ半
資本金：1,000万円
従業員数：20名
業種：食品卸売業
売上高：511百万円
所在地：長崎県南高来郡有家町
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

同社は、島原手延べ素麺を独自ブランドとして販路拡大を行い全国に販売をし、同時に同社開発の特殊製法塩を使った農水産加工品なども販売している。素麺を主体としてきた同社においても近年ギフトでの素麺需要が極端に少なくなり、より付加価値の高い商品開発が急務となってきた。

3．経営革新の具体的内容

現在の乾麺は食すまでには、茹で時間をはかる・水洗いをするなど手間が掛かるのが現状である。しかし、特殊加工冷凍麺は業界初の細物タイプの冷凍麺で、冷凍の塊をお湯で戻し冷水でしめるだけで、手軽に食せ今までの細物にはなかった新たな食感があるのが特徴である。茹で時間を気にせず尚且つ人手を必要としない簡便性の高さまた麺の伸びが遅い等の利点から、従来の素麺に比して業務用としての需要を望めるのではないかと考えている。素麺は季節商品であるが、冷凍麺においては通年商品と位置付けしており、色々な食べ方を提案できる商品になりつつある。緑黄色野菜粉末を練り混むことで野菜の栄養素も同時に摂ることができ、この麺であれば和食に限らず洋食・中華などバラエティに富んだ使い方が可能である。販路先として、業務用ルート、小売、産直ギフト、通信販売（インターネット含む。）などを視野に入れている。しかし、新商品をいち早く提供し認知の向上を図ると共に顧客ニーズを探るためには、情報発信地である東京に直営のパイロットショップを持つことが必要になる。今回の冷凍麺は既存事業から波及したものでありながら、他社にはないオンリーワン商品を生み出すことで新たな分野への足がかりを築き、これにより大幅な売上の伸びと利益率の向上を図り、経営戦略の革新を目指すものである。

分包綿棒消毒剤の生産・販売

1．企業の概要

会社名：リバテープ製薬(株)

資本金：10,000万円

従業員数：166名（H13.7月末）

業種：医薬品、医療用具、化粧品等の製造及び販売

売上高：3,162,728千円（H13.3月末）

所在地：熊本県鹿本郡植木町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

救急絆を中心とした医薬品、医療衛生用品、化粧品・健康食品等の製造販売に取り組んでいる。

3．経営革新の具体的内容

当社は、数年前から、薬局薬店・スーパー等量販店という販路から、病院・医院主体への販路変革に取り組んでいる。今回は、某大手薬品商社と共同でマーケティングを実施し、病院で多用される消毒剤の新商品（スワブスティック）を開発した。

当商品は、消毒用綿棒と消毒液を一体化して包装し、使用する直前に消毒液を綿棒に浸す仕組みの商品で、利便性に優れ、衛生的で院内感染防止に効果があるとして、病院現場のニーズを反映した商品となっている。

新商品については、開発プロジェクトチームを編成しており、安全衛生委員会を設置して商品の品質をチェックしている。

市場調査の結果、今回の商品は、病院現場でもまだ使用されておらず、工業所有権は、当社が取得する予定である。また、今後は、商品の仕様及び製造装置の詳細設計・開発を実施し、量産体制を整えるための設備投資を行う予定である。

汎用型血液検査用検体の前処理搬送システムの開発・製造

1．企業の概要

会社名：(株)アイディエス

資本金：5,000万円

従業員数：127名(H13.3月末)

業種：医療機器製造販売

売上高：1,703,010千円(H13.3月末)

所在地：熊本県熊本市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、医療機器、医療用自動化機器、臨床検査自動システム・設計・製造及び販売等の事業を行っており、血液検査用検体の前処理搬送システムの専門メーカーとして、世界のマーケットでのシェア約7割の実績を持っている。

3．経営革新の具体的内容

これまでの血液検査用検体の前処理搬送システムは、顧客のオーダーに応じて設計・製造・販売を行ってきたが、装置が複雑で高価であったため、特定の大規模病院への導入に限られていた。

そこで、市場調査を行い、ほとんどの顧客に共通する部分を抽出し、標準化することで、大幅販売価格を抑え、また小型化を図り、これまで取引がなかった個人病院等マーケットの拡大をめざしている。

標準化を行ううえでは、血液分析器メーカーとして世界第3位のベックマンコールター社との共同での市場調査を実施したが、今後装置の詳細設計・開発を実施し、平成15年までに製造設備を整備し、販売を開始する計画である。

大型プレス加工機の導入による異業種への取引先の拡大

1．企業の概要

会社名：安高金属工業

資本金：1,000万円

従業員数：59名（H13.8月末）

業種：電気機械器具製造業

売上高：646,649千円（H13.8月末）

所在地：熊本県荒尾市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、金属プレス加工及び金型の設計、製作を行い、電機、建材等のプレス加工を中心に、九州一円～関東まで多方面に拡販していたが、メーカーの生産拠点の海外シフトとともに海外からの廉価製品の輸入により、売上、収益ともに低下傾向にあった。

3．経営革新の具体的内容

ハイテン（高張力鋼板）と呼ばれる従来品よりも強度を高めた鋼板（自動車の軽量化素材）プレス加工を可能にする大型プレス加工機の導入により、自動車用部品加工へと進出し、新規取引先の開拓及び売上の向上を図る。

また、製造ラインの改善及び集中により、自動車用部品のみではなく、既存製品においても生産性の向上を図る。

新世代土木工事測量・支援システムの開発

1．企業の概要

会社名：株式会社 コイシ
資本金：2,000万円
従業員数：28名
業種：土木建築サービス業
売上高：191,483千円
所在地：大分県大分市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和62年に創業。平成元年に有限会社に、平成7年に株式会社に組織変更している。

会社設立以来、土木工事測量サービスを手がけるとともに、「丁張マン」(土木測量計算機)、「鋸ネクタイ」(測量ポイントの目印)、「ワッパちゃん」(名札明示版、特許取得)などアイデアあふれる土木用商品も開発している。

3．経営革新の具体的内容

公共工事の削減などによる逆風のなかで、県内企業から全国型企业へと発展できる技術開発に取り組んでいる。

大分大学との協力で開発し特許申請した「新世代土木工事測量・支援システム」は、基礎データから立体図面を自動生成したり、丁張りをかけて施工した結果と計画を比較し、ズレを表示できるシステムである。

このシステムにより、工事現場での作業の間違いや、やり直しを防ぐことができ、土木建設会社は安心、自身を持った工事ができるようになる。

今後はこのシステムを商品化し、レンタル販売を考えている。

また、同時並行でミスを生まない「工事測量における低速加速度情報の位置情報への変換システム」を開発中で、現在研究調査に入っている。

このような新たな取り組みにより技術向上を図り、同社オリジナルの測量工法の構築を図っている。

仮想3D画像解析システムの開発

1. 企業の概要

会社名：株式会社 大川金型設計事務所

資本金：1,000万円

従業員数：49名

業種：プラスチック製品製造、プラスチック金型設計・製造

売上高：502,240千円

所在地：大分県日出町

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和48年設立。金型設計・製作、プラスチック射出成形(IC 関連製品、トレー・リール)を主業務としてきた。

これまでも半導体素子収納トレイにおいて、特許及び実用新案を申請するなど、独自技術の開発とノウハウを培ってきた。

3. 経営革新の具体的内容

独自開発技術の実績を活かし、インドのバンガロール大学の協力を受け画像解析処理ソフトの研究に取り組み「仮想3D画像解析システム」を開発した。

従来の半導体の検査手法は、静止検査、複数カメラ検査で、高価格の割に処理速度が遅く、量産される半導体の検査としては多くの課題を抱えていた。

新システムは、市販のCCDカメラ、機材及びパソコンを使用することにより低価格を実現し、1つのカメラで2次元(平面的)データを、高度な関数計算を用いて3次元(立体的)データに変換することにより、高速検査が実現できる。

半導体製造メーカー数社の実装テストでも好評を得ている新システムは、既存の装置にも応用できるため、メーカーの製造コスト削減にも貢献可能で、販路の拡大を図っていく。

新軽量素材による海外進出

1．企業の概要

会社名：宮崎ミクロエース株式会社

資本金：10,000千円

従業員数：55人

業種：溶融めっき業(各種亜鉛めっき、クロムめっき、アルマイトめっき等)

売上高：550,000千円(平成13年7月期)

所在地：宮崎県宮崎市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和27年に設立し、めっき、アルマイト処理を中心に多種多様の金属表面処理を行っている。当社の主要な開発技術としては、耐プラズマ表面処理、電解ニッケルの黒色化、高速アルマイト処理、直流銅めっき、セラミック上銅めっき、型鋼管の内部均一高速めっきあみ物めっき等を有している。今回、新たに取り組んだ「マグネシウム合金への表面処理技術開発」は、金属表面処理としては、従来の既存事業の流れの中に位置されるが、従来にない新規分野の開拓であり、様々な産業分野での活用が見込まれるものである。

また、開発過程に予想される新たな技術が従来のめっきやアルマイトめっき等にも応用され、従来技術の再構築に繋がる可能性も有しており、従来技術の向上及び売上増も期待されている。

3．経営革新の具体的内容

重量がアルミの2/3というマグネシウムは、軽量素材として自動車業界などが高い関心を示している。この表面処理技術を確立し、あらゆる分野で活用を図ることを狙いとしている。これまでは、前工程処理の困難さから敬遠されていた。

マグネシウムは、ノートパソコン、携帯電話などに用いられるが、酸やアルカリに侵食されやすい。表面に塗装するのが大半だが、コスト高になり、廃棄後のリサイクルも妨げていた。めっき加工の場合、廃棄後に表面の金属を落として再利用可能である。

中小企業経営革新支援対策費補助金を活用し、マグネシウム合金に陽極酸化皮膜とめっきとの複合皮膜を形成する技術開発に取り組んでおり、企業に試作品を持ち込み、工業用としての実用的技術の可能性を検証した結果、一定の成果を収めることができた。

研究段階を平成14年7月に終了させた後、国内、世界でも初めてと言える量産化に取り組む計画である。量産化の市場としては、自動車のドアミラーなど外装を中心に広範な市場が期待できるものである。

4年前に、外観はオフィスビル風の工場を建設し、総工費4億円のうち、1億5千万円を環境関連設備に投資している。特に、廃水処理施設は、処理が終わらなければ次工程に進まない仕組みであり、予備の計器も取り付けるとともに異常時の対応に備えたマニュアルを整備するなどその機能は国内トップレベルと言っても過言ではない。

国内市場の限界をいち早く察知し、中国への進出も行ない、更なる市場深耕に努めるなど積極的な経営革新を図っている。

魚病予防システムの開発で新市場へ進出

1. 企業の概要

会社名：合名会社ミナミ無線電器商会

資本金：2,000千円

従業員数：6人

業種：電気機械器具卸売業（電子機器製造販売、メンテナンス、映像監視システム設計施工等）

売上高：56,000千円（平成13年8月期）

所在地：宮崎県延岡市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和28年に設立し、主に電子機器、電子部品の販売、制御機器の製作・メンテナンス等の事業に携わってきた。また、これらの事業を通じて蓄積した豊富なノウハウを活かし、これまでも独創的な商品開発等を進めるなど積極的な事業展開を図ってきた。

今回、開発したソーラーパネルを利用した魚病予防システムも既存事業におけるこれまでの当社のノウハウを駆使した成果である。

3. 経営革新の具体的内容

当社は、ソーラーパネルを利用した魚病予防システムを開発した。このシステムは、ソーラーパネルでバッテリーに充電、タイマーセットで電気分解、水中の電極から銅イオンが溶出して消毒、浄化するものである。

従来の薬品を使用せずに済み、養殖業者等のコスト低減、水質保全等にも寄与するシステムである。

当該システムは、イケースの上にソーラーパネルのほか制御器、バッテリーを収めたボックスを設置し、電極を水中に入れて使用するものであるが、当該システム稼働及び不稼働の実験用イケースにおいて、数千匹のトラフグの稚魚を放流し、実証実験を行った。その結果、システム稼働のイケースにおいては、エラムシ等の寄生虫による疾病が激減し、1年半の養殖期間を終了した時点での健康な魚の歩留率は、システム不稼働のイケースで35.8%、システム稼働のイケースで85.6%と従来の業界平均歩留で30%程度と言われる中、驚異的な成果を収めることとなった。中小企業経営革新支援対策費補助金を活用するなど、最適なシステムの開発を目指して、商品化に向けた開発に取り組んできたが、平成14年末の市場投入の目処がついたところであり、現在も多数の引き合いを受けている。

次期展開としてカンパチなど他の養殖魚種への応用開発を視野に入れており、今後もクリーンな技術確立に向けて、海洋環境に与える影響や安全性等を確認していくこととしている。

ニッチ市場を追求して自社製品を開発、更なる需要拡大

1．企業の概要

会社名：株式会社三洋環境社プランナー 代表取締役 檜垣 徳仁
資本金：10,000千円
従業員数：16人
業種：建物サービス業（病虫害の駆除、殺虫・殺菌消毒及び一般清掃）
売上高：129,590千円（平成13年6月期）
所在地：宮崎県宮崎市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和63年4月の設立以来、害虫駆除をはじめとして消毒業を中心にビジネス展開を図ってきたが、近年の食中毒事故、院内感染事故、空気感染事故（インフルエンザ、結核菌等）の影響から、消毒業務の中の細菌消毒分野に業務を拡大するとともに、殺菌脱臭という分野に力点を置き、専門部署を設けるなどその取り組みを強化してきた。

3．経営革新の具体的内容

前述のとおり、自身の健康を守るため環境に対する認識が年々高まる一方で、インフルエンザウィルスに代表される様々な病原菌が、目に見えない不安として広がりがつつある。このような状況のもと、当社は、紫外線とオゾンで空気の殺菌、脱臭を行う「オゾン・エア・ダスター」を開発し、平成14年4月から販売に着手する計画である。

この新商品は、電動で空気を取り込んで殺菌、脱臭する循環方式となっており、紫外線ランプで空気中の細菌のDNAを破壊し、オゾンの力で脱臭を行うものである。

同社の測定によると、空気中の浮遊菌を約9割カットでき、臭いは人間が感じるレベル以下に抑えられている。同社は、6年ほど前から開発に着手し、中小企業経営革新支援対策費補助金を活用し、商品化に向けた試作品開発に取り組むなどして、極めて珍しいと言われる殺菌と脱臭の両機能を備えた、家庭用（冷蔵庫、トイレ、室内用）、業務用、OEM発注の店舗・工場用で合わせて、現在15種類の商品ラインアップとなっている。

積極的な販売促進を図るため、県外の電気卸売業者と販売専門会社を設立し、県外のビル清掃業者をはじめ20社と代理店契約を締結しているが、平成15年までに九州内における販売代理店を50店まで拡大する計画である。また、普及の鍵を握る価格設定については、海外生産を通じて大幅なコストダウンを目指しているところである。

同社は、大手が取り組まないニッチ市場を追求して自社製品開発を展開してきたが、化学物質に過敏な人が増えている現状から、脱臭に対する意識も今後、欧米並に高まると想定し、更なる需要拡大を見込んでいる。

国産杉を活用した集成材の生産・販売

1. 企業の概要

会社名： 輝北プレスウッド株式会社

資本金： 10,000千円

従業員数： 27人

業種： 合板製造業

売上高： 582,385千円

所在地： 鹿児島県曽於郡輝北町

経営革新のパターン

新製品の開発又は生産

2. 既存事業の概要

北欧、北米から輸入した木材から集成材を製造し、主に九州から関西地方に供給を行っているほか、これを用いた公共施設・福祉施設等の大型の木造建築物を建築している。

3. 経営革新の具体的内容

当社の大型建築物の建築構法はボルトを一切使用しない接合構法であるRH構法を用いているが、国産杉は強度が弱くRH構法における集成材には活用できなかった。

一方、国産杉、特に県産杉の活用は県内林業の発展に寄与するもので活用が望まれている。

そこで当社は、国産杉を活用した強度の高い集成材の開発に取り組み、その結果、コスト面でも外国産材と十分対抗できるRH構法に適した集成材の開発に成功した。

今後、新開発した集成材の本格生産と販路拡大に取り組むことで、経営革新を進めるものである。

飲食店経営による経営の多角化

1．企業の概要

会社名：株式会社酒のキンコー

資本金：50,000千円

従業員数：67人

業種：酒類卸・小売業

売上高：7,272,866千円

所在地：鹿児島県鹿児島市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

県内を中心に酒類ディスカウント店を経営し、また、業務店への酒類卸を行っている。

3．経営革新の具体的内容

当社は、フランチャイズ契約により、自らが酒類を扱う飲食店（3形態）を営し、これまでの単なる酒類販売業からの脱却を図り、経営基盤強化を図るものである。

この新たな取り組みにより、酒類の規制緩和や同業他社との競争に対応するとともに、飲食店経営のノウハウを生かし取引先の業務店との関係強化等を図ることによって、経営革新を進めるものである。

資源循環型の厚形スレート瓦の開発・実用化等

1．企業の概要

会社名：株式会社川畑瓦工業

資本金：10,000万円

従業員数：22人

業種：セメント瓦製造業

売上高：229,697千円

所在地：鹿児島県垂水市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

厚形スレート瓦（プレセメント瓦）の製造，販売，施工を行っている。

3．経営革新の具体的内容

当社は，平成12年度から，環境保全，省資源化を目的に，古セメント瓦，ガラスビン等を骨材として使用する資源循環型の厚形スレート瓦の開発に取り組んでいる。試験瓦，モデル屋根等を用いて力学，化学，熱伝導試験等を行い実用性の目途がたつたため，製品化を図る計画である。

また，当社は，環境への負荷が小さい水系塗料を用いた多彩色塗装瓦も開発したところであり，これらの取り組みにより，経営革新を進めるものである。

高熱量ガス供給設備の導入

1．企業の概要

会社名：五所川原ガス株式会社

資本金：49,068千円

従業員数：14人

業種：ガス業

売上高：221,962千円

所在地：青森県五所川原市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、現在L3(4,500kcal/M³)というブタンガスを原料とした、全国でもまれなガスを旧市街地区のお客様に供給している。しかし、近年、L3というガスを供給している会社は、全国で当社だけとなり、最新のガス器具の入手が非常に困難となっている。

3．経営革新の具体的内容

当社は直面している諸問題を解決するため、旧市街地区にも13Aを供給し、経営革新を図る。13Aガスの製造設備等に関しては、平成9年に建設し、現在営業を行っており、このプラントを利用しながら、旧市街地を全国の大手都市ガス事業者と共通のガス器具の使用を可能にするため、13A化する。このことにより、全国共通のガス器具の使用を可能とし、顧客の利便性を高め、ガス器具の問題を解決する。また、販売地域を拡大し、積極的な販売戦略を立て、売上の向上を目指す。

化石燃料の活性化による燃焼効率向上と、地球温暖化物質・有害物質削減を実現する「簡易着脱式車両用機器」の商品化

1. 企業の概要

会社名：有限会社プラン・テック

資本金：6,500千円

従業員数：5名

業種：冷暖房設備工事業

売上高：52百万円（平成13年5月期）

所在地：岩手県盛岡市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は住宅関係の冷暖房・空調設備工事等を主な業務として、平成4年9月に事業を開始しており、各種工事のほか、省エネルギー機器等の製造・販売も行ってきた。

3. 経営革新の具体的内容

現会長の経験から、電磁波・遠赤外線等が分子構造を活性化するという特性に着目し、当社は本業とは別にこれまで様々な応用分野を研究してきた。平成12年には、商船会社グループと大型船舶用エンジンの燃費改善の共同研究を行い、化石燃料である重油の燃焼効率の向上と二酸化炭素（CO₂）、窒素酸化物（NO_x）等の地球温暖化物質、有害物質の削減を図る装置の開発実験に取り組み、効果を検証した。平成13年度はこの技術を自動車分野に応用した装置の開発に取り組みることとし、経営革新計画の承認及び補助金の交付決定を受けて事業を開始した。

装置は筒状で、燃料タンクとエンジンを結ぶパイプの外側から簡単に装着できる。磁石とセラミックにより磁気と遠赤外線を発生させ、この中を通った炭化水素が細かく分離するため、燃焼効率が向上するという仕組みで、この結果、排ガス中の不純物減少や燃費向上等の効果が見込まれる。

試作品の製作、公的試験機関による実証試験、大学教授への試験依頼、モニターによるテスト等により商品の完成度を高め、一定の評価を得た。平成14年度から車両用、船舶用の本格販売を開始する予定である。タクシー、トラック、バスといった業務用車種においては、有害物質の削減が緊急の課題になっていることから、この装置のニーズは高いものと思われる。

当社の会長は、「補助金があったおかげで、思い切って商品開発に踏み切ることができた。」と語っている。

次世代半導体工場向け局所クリーンシステム装置の設計開発

1. 企業の概要

会社名：株式会社ダイナミックス

資本金：10,000千円

従業員数：18名

業種：一般機械器具製造業

売上高：408百万円（平成13年3月期）

所在地：岩手県北上市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和61年4月に設立され、コンピュータのシステム・プログラムの開発、ソフトメカトロ装置の開発・設計製作を主な業務としてきた。各分野の省力化自動機を製作・販売してきており、技術的なノウハウが培われた。これまでは受注受け身型であったが、提案型省力化自動機器会社への変革に取り組んでいる。

3. 経営革新の具体的内容

当社は3年間外部の専門家の協力を得て、平成13年5月に次世代の半導体300mmウェハーに対応する装置を開発したが、これに更に付加価値を付けて売り出すために、次世代半導体工場向けの装置を開発することを計画した。

現在の半導体工場は、部屋全体をクリーンルーム化している所が多いが、今後は省エネルギータイプの工場に移行することが予想されるため、消費電力節減につながる局所クリーン装置の開発に取り組むこととし、平成13年度に経営革新計画の承認及び補助金の交付決定を受けて事業を開始した。3つの単体装置を架台の中に組み合わせ、クリーン状態にして全体をコントロールする局所クリーンシステムEFEM(equipment front end module)装置を完成させることを目標に、外部の専門家を活用しながら事業を進め、この程完成にこぎつけたところである。分子汚染対策も講じている。

今後は、装置を半導体装置メーカーに販売していくこととしており、付加価値の高い商品の売上を増やすことにより、経営革新を進めていくとしている。当社の社長は、「補助金があったおかげで、構想していた装置を形にすることができた。」と語っている。

新型搾り機開発による新分野への販路拡大

1．企業の概要

会社名：信和エンジニアリング

資本金：10,000千円

従業員数：7名

業種：一般機械器具製造業

売上高：124百万円

所在地：宮城県石巻市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

平成5年設立のエンジニアリング会社。設立当初は水産業界のすり身プラント等を開発してまいりましたが、その後水産業界の低迷により、豆腐業界への進出を図り縦型スクリーンプレスをはじめとする付加価値の高い商品開発を行ってきました。

しかし、長期に渡る不況等を背景に豆腐業界も設備投資が減衰しており、これまでの搾りのノウハウを生かし、他業界にも対応できる改良を加えた新商品の開発に取り組んでいる。

3．経営革新の具体的内容

当社は、従来普及している横型スクリーンプレス機の問題点等を解決し能力の向上を実現した縦型（特徴：設置スペース縮小、搾り効果の安定化・向上、操作性向上等）を自社独自に開発し、昨年特許を取得いたしました。これまで豆腐業界の搾り工程においてその能力等が認められ、全国的に販売実績を有しております。

今回は、この縦型スクリーンプレス機の特徴を十分に生かせる分野として、リンゴジュースの搾り汁に取り組み、テスト段階では従来機と比べ歩留まりを向上できることが確認出来たので、果汁関係の搾り汁機械の開発に取り組み、引き続き新分野での商品開発を行い、新たな業界に販路を拡大することにより売上高の増加と収益力の強化を図り、経営革新を推進していく。

杢目板スパイラル巻き込みによる曲げわっぱの製造、新デザイン開発及び市場調査

1. 企業の概要

会社名：有限会社栗久

資本金：3,000千円

従業員数：10人

業種：工芸品製造販売

売上高：60,000千円

所在地：秋田県大館市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

天然秋田杉を使用した伝統工芸品「曲げわっぱ」の製造販売

美しい秋田杉を素材に、伝統の曲げと塗りの技でつくられる“曲げわっぱ”は、木地師が杢目の薄板をつくり、曲げ師が木地を曲げ、最後に塗師によって完成。

今から約四百年前の慶長七年佐竹西家の城主の奨励のもと育まれてきた“曲げわっぱ”は、生活の確かな道具として提案し続けています。

3. 経営革新の具体的内容

天然杉の枯湯が目前に来て、曲げわっぱの産地生き残りを賭けて造林杉や今まで捨てていた巾の狭い部分を活かす方法としてスパイラル巻きを考案。この技法を確立して巾の狭い杉杢目赤身板で幅広の曲げ筒を作る（スパイラル巻き）。

幅広の曲げを新規にデザインし、新商品としてこの曲げワッパを生産ベースに乗せ、このデザインした試作品を展示し、新しい発想、自由なデザインを武器に新しい曲げ物市場を開拓していく。

低価格・高品質な床暖房付・木造3階建賃貸用共同住宅の販売

1. 企業の概要

会社名：株式会社千歳工務店

資本金：20,000千円

従業員数：11名

業種：総合建設業（公共工事・一般建築工事の設計・施工）不動産の売買・仲介

売上高：670,873千円（平成13年4月期）

所在地：山形県山形市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は、山形市内を受注エリアとする木造の一般住宅を主体とする工務店で、一部賃貸用共同住宅の施工も行ってきた。

当社の主力の一般住宅においては、2～3世帯住宅を中心とし、顧客の生活スタイルに密着した住宅作りをモットーに徹底した顧客ニーズの吸い上げを行った上で間取り・部材・設備機器の提案を行なうこと。社長のデザイン情報の収集努力を背景とした高いデザイン力。当社独自（実用新案取得済）のメンテフリーで低コストな石油式蓄熱床暖房装着。部材仕入先を部材毎に一本化すると共にカナダ等の直輸入部材と競合させることで建材調達コストを圧縮し高品質ながら割安な価格を実現していること。丁寧な施工を武器に受注の大半は口コミにより獲得するなどにより、教員退職者や公務員などを中心に高い評価を得てきた。

また、共同住宅は、高いデザイン力、高品質な部材を使用する割に安価な価格設定としていること、丁寧な施工、を売り物に、2階建は木造、3階建は鉄骨造の商品を供給してきた。

3. 経営革新の具体的内容

当社は、木造3階建共同住宅に対する平成10年の建築基準法の規制緩和を契機に、木造3階建共同住宅タイプの商品力強化を図ることとした。これまで、3階建木造住宅は、通常、鉄骨に比し構造材が割安になるものの、建築基準法に細かく規定された耐火仕様とするため、通常、設計工数が鉄骨比1.5倍以上、施工工数も鉄骨比1.3倍かかり熟練も必要、耐火仕様とするため部材コストが高む、等の問題から鉄骨に比しさして割安な価格が実現できないばかりか、施工の不慣れによる採算割れリスクもあった。

そこで、当社は、設計のマニュアル化による設計工数圧縮、割安な部材の調達力、木造住宅の施工ノウハウの活用、賃貸用としてはめずらしい当社独自のメンテフリーの床暖房の装着、などにより低価格で高品質な商品を開発した。

今後は、営業マンを新規に採用し、ターゲットを3階建のニーズが高いと見られる市街地に遊休地や老朽アパートを保有する地主に絞り営業活動を展開していく計画で、このような取り組みにより増収増益を目指し経営革新を進めていくことにしている。

新商品「電動マイクロアクチュエータ」の開発及び販路開拓事業

1．企業の概要

会社名：(有)ピーアンドエム

資本金：3,000千円

従業員数：14名

業種：一般機械器具製造業

売上高：118,368千円

所在地：福島県会津坂下町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

金属加工会社。開発をメインとした提案型会社としての加工技術と専門知識(直線摺動軸受け)を生かし、大手企業より、試作から量産立ち上げまでの加工を主に受注する一方、自社製品の販売を目指してきた。

3．経営革新の具体的内容

この2年間、自社商品の販売を目指し、小型軽量で高精度の特徴を持つ「電動マイクロアクチュエータ」を開発、特許申請した。この製品は、他社に対し、格段に軽量、かつ高精度を有し、産業界で今後、最も期待される分野での需要見通しがある。また、更に研究開発を進め、高精度の位置決め精度を可能とした製品の販売を目指す。

積極的な販売戦略を立て、売上の大幅な向上を目指し、従来の受注型から自社ブランド製品販売により、経営革新を進める。

光学ガラス研磨スラリーのリサイクル商品の開発

1. 企業の概要

会社名：有限会社羽富光学

資本金：800万円

従業員数：5人

業種：光学機械用レンズ・プリズム製造業

売上高：60百万円

所在地：茨城県取手市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和47年の創業以来、大手カメラメーカーが、設計組立を行う光学レンズの中間工程を受け持つ企業である。双眼鏡、カメラ、天体望遠鏡などの直接的な視覚補助具的レンズの組み合わせを基にした光学レンズ研磨業は、光学機器メーカーのアジア進出やアジア企業の台頭、医療等の分析機器やCPUウェファーへのレジスト処理装置へと光学レンズ製品の高度技術移転が進行するなか、光学レンズからプラスチックレンズ、研磨から鏡面金型加工などへと、量産化技術による製造工程が変化した。

このような環境変化が厳しい状況であったが、これまで培ってきた当社の研磨技術は、付加価値の高い一眼レフカメラや特殊用途レンズなどの高級レンズ研磨専門企業との認知度が高まるとともに、企画開発途上の試作研磨も受注する企業へと発展してきた。

3. 経営革新の具体的内容

新工場の建設に伴い、作業スペースの拡大、騒音・振動・廃棄処理エリアの確保など作業環境を改善するとともに、CADの導入などのIT化・ISO取得による品質保証制度の構築等により、作業効率と製品技術の向上をめざす。

また、光学ガラス研磨により排出される研磨分（スラリー）をガラス製品にリサイクルする技術を開発し経営革新を図るものである。

生産機械の設計・製造・メンテナンスの技術を活かした生産機械の清掃請負サービスの提供

1．企業の概要

会社名：株式会社 共立

資本金：1,500万円

従業員数：11名

業種：一般産業用機械・装置製造業

売上高：7,913万円

所在地：栃木県宇都宮市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和39年、空気調和、製缶、鋼構造物を基軸に、その後、昭和50年株式会社として法人化し、現在は各種機械設備等の設計・製作・メンテナンスを行う総合エンジニアリング会社である。

3．経営革新の具体的内容

これまでの設計・製作・メンテナンスのノウハウを活かした生産機械の清掃サービスを提供する新サービスは「ファクトクリン」と名付けられ、人材派遣業の許可を取得したうえで、作業者は予め派遣社員として登録しておき、企業からの要望に応じて必要なときだけ派遣をし、清掃サービスを行う。機械の設計・整備のノウハウを持つ社員を指導者とし、清掃作業もできる限り標準化を図って、特に労働意欲のある中高年労働者等を雇用することとし、本事業のコスト削減も図っていく。また、これにより顧客満足度を高め、本来の事業である機械設備の設計・整備業務の受託にもつなげる。

ユーザーが自動車の修理、整備などをセルフで作業する場所と工具の貸出を行う「レンタルガレージシステム」の全国展開を図る

1．企業の概要

会社名：矢田貝 孝一

資本金：

従業員数：3人

業種：自動車整備業

売上高：1,081万円

所在地：栃木県都賀町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

自動車の板金・塗装業を実施しているが、ディーラーからの受注が中心で、付加価値の高いユーザーからの直需はほとんどない。このため、既存設備を生かしたユーザーの集客システムとして、ユーザーが自分で整備、塗装、キズの修理などができる「レンタルガレージシステム」を平成9年に開始したところ好評を得、ユーザーからの直需も伸びている。

3．経営革新の具体的内容

ユーザーのセルフ方式による板金塗装等のシステムを考案し車の専門雑誌等でPRしたところ、遠くは北海道や広島県などのユーザーが利用にきた。このシステムのニーズを把握するためホームページで情報収集をしたところ多くの意見があり、ニーズの高さを認識した。

このため、このシステムの全国展開をするため、全国の板金塗装業及び自動車修理業者に対して自動車業界誌及びホームページで、加盟店を都道府県1店舗限定で募集する。加盟店には、接客マニュアル、作業指導マニュアル、ガレージ利用規約、顧客管理・財務管理ソフト等を開発・作成し提供する。

モバイル機器用のLCDドライバー検査装置による市場開拓

1. 企業の概要

会社名：(株)エスピーシー

資本金：10,000千円

従業員数：8名

業種：電気計測器製造業

売上高：161,742千円

所在地：埼玉県富士見市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の内容

半導体の検査装置の技術開発を行ってきた。液晶TABドライバー検査装置を開発し、特許取得、製造販売を実施している。

3. 経営革新の具体的内容

LCDの需要は、携帯電話、カーナビゲーション等モバイル機器へと急速に広がっている。そこで、当社では、より小型薄型化したモバイル機器用LCDドライバー検査装置を開発した。市場には好評である。

計画においては、本商品の生産量を増大し、積極的に海外へも販売することを目標とする。販売においては、インターネットによる電子商取引や代理店による委託販売方式を採用する。

新事業の小型卓上射出成型機の開発

1. 企業の概要

会社名：株式会社ちくま精機製作所

資本金：1千5百万円

従業員数：9名

業種：機械器具製造業

売上高：1億5千万円

所在地：東京都大田区

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和44年創業から、各種工作機械による多種多様の部品加工と顧客からの依頼による製品開発を手掛けてきた。昭和58年当社が自社製品の開発へと方向を転換して初めて手掛けた製品が機械装置の移動と固定及びレベル出しに便利なキャスターユニット、国内の伝導機商社等を通じて販売している。同製品は現在も進化しながら当社の売り上げの65%を占める主力商品です。各種部品機械加工と装置組立が35%の2本柱の経営です。そのほかの自社開発製品はオートドレン、プラスチック溶射ガン、ポリブテンパイプの成型方法の開発を行った。これらの技術を応用して開発したのが小型卓上射出成型機である。

3. 経営革新の具体的内容

自社製品の開発に方向転換以来の技術の集積がこのたび開発した小型卓上射出成型機「モービット」である。従来の小型卓上射出成型機は、ワンショット2～10グラム程度の成型機であり、射出圧力も比較的低く（約250kg/cm²）、適用成形材料も低融点樹脂が主体であったが、「モービット」は、最大350kg/cm²の射出圧力があり、ABC樹脂、ポリカーボネイト樹脂等の高融点材料の成型が可能で、広範囲な樹脂に適用出来る。空圧シリンダーを使った縦型成型機で精密な温度制御とトッピードの採用により、均一な樹脂の注入が可能である。「モービット」は、取り扱いが簡単で誰にでも操作出来、且つ低価格であり、試作金型、研究開発及び、少ロットの成型には、コストパフォーマンスも高く大変適している。また、「樹脂の自動定量供給機」「金型の自動開閉装置」「自動制御装置」等のオプションにより更に作業性の向上も可能である。

加えて、この度の自社製品の開発では、当社の様な町工場の弱点である営業面について、従来の販路に加え、インターネットを積極的に利用していく。ホームページ・電子メールにより営業、見積回答、商品説明を適時に行うばかりか、顧客のニーズ情報を直接研究開発に利用することを可能にし、更なる作業性の向上と機種を増すべく研究開発を進めていく。

部材辞書電卓「MATECAL - 21」の新規製造・販売

1．企業の概要

会社名：(有)双英社
資本金：40,000千円
従業員数：1人
業種：機械設計業
売上高：25,000千円
所在地：神奈川県横浜市泉区
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

航空・宇宙機器、試験装置、実験装置、実験装置の設計・製作

3．経営革新の具体的内容

自社開発した部材辞書電卓「MATECAL - 21」の新規製造・販売を行う。
本製品は、航空・宇宙機器等の設計・製造現場に於ける部材・金属の検索及び重量計算・強度計算のための検索作業を省力化するために開発したものである。電卓感覚で簡単に計算や検索ができ、機械設計者の基本データ検索作業や機械製造・加工業者の材料重量の見積もり積算作業を効率化することができる。今回は製造を外部に委託し、社内の販売体制を整備することになった。

道路側溝に使用するみぞ蓋の生産への参入

1．企業の概要

会社名：有限会社信越技研

資本金：3,200千円

従業員数：1人

業種：サービス業

売上高：8.2百万円

所在地：長野県上田市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和54年12月に測量設計コンサルタントとして設立。県や市町村から発注する委託業務を推進。

3．経営革新の具体的内容

当社は、側溝に使用する新しいみぞ蓋を開発したことで、測量設計コンサルタント業務から、この新製品の販売による変革に取り組む。この製品は、従来に比べ車の走行時のがたつきや衝撃音の発生がなく、また、ハイヒールが部材の間に入るなどの欠点を防ぐことができ、更に従来に比べ3割程度安く生産することができる。

インクジェットプリンタを活用した寝装品等の企業化

1. 企業の概要

会社名：株式会社 マルジュー

資本金：10,000千円

従業員数：17人

業種：染色整理業

売上高：311,686千円

所在地：愛知県名古屋市北区

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

綿の晒染から始まったが、生活様式が欧米化、多様化に変革するにつれて晒のみではなく、低濃度の無地染での寝装品等を手がけ、さらに抗菌、防臭加工商品も開発してきたが、無地染での限界もあり、また、染料の無駄の多いのが難点であった。

3. 経営革新の具体的内容

インクジェットプリンタを導入することにより、5色による多様な柄模様で用途範囲も広がり、また、染料の節約ができる。

この導入により若者が好むカラフルで快適な新商品を開発することにより高付加価値のあるプリントを創造して販売拡大に努め売上の増加に努める。

高効率のだし抽出機の開発及び販売

1. 企業の概要

会社名：佐太屋株式会社
資本金：40,000千円
従業員数：10人
業種：食料品製造業
売上高：217,244千円
所在地：三重県北牟婁郡紀伊長島町
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

同社は昭和28年に創業して甘草エキスの製造を17年前から取り組んでおり、現在は、取引先の委託により、中国において抽出技術の指導を行っている。

また、だし原料、鰹節等の節類・昆布等の販売や食品充填委託、だしパック等の販売も行っている。

3. 経営革新の具体的内容

同社は平成10年、他社からの打診を受け、従来から行っている「甘草エキスの製造」、「だし原料等の販売」等の技術力、開発力を基盤として、「高効率のだし抽出装置」開発を行った。

本装置は抽出物に合わせた抽出パターンと抽出条件の選択を可能とすることにより、高い抽出効率を達成するものである。このことにより、使用だし等の原材料の大幅な削減が図られる。

既に平成12年から県内食品メーカーが導入しており、原材料20%減という実績を挙げている。現在特許申請手続き中であり、今後、めんつゆメーカー、だしエキスメーカーを中心に営業範囲を広めて、売上の大幅な向上を図る。

住宅デザインのビジュアルシステムの導入等による経営革新

1．企業の概要

会社名：株式会社トミオ神戸建設
資本金：20,000千円（平成13年6月期）
従業員数：12人（平成13年6月期）
業種：木造建築工事業
売上高：492百万円（平成13年6月期）
所在地：兵庫県神戸市東灘区
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は昭和62年7月に法人設立し、阪神・淡路大震災後、デザイン性の高い輸入住宅を販売、施工している。当社の輸入住宅の特徴は、12の外観デザインから選べる個性的な外装、カントリーからフレンチまでのアメリカンライフスタイルが選べる内装、外壁2×4パネル、屋根トラスを工場生産させ、現地での工期短縮、精度向上による低価格化等である。

3．経営革新の具体的内容

当社は、こうした実績を踏まえて今後も以下の企業努力を行い、経営革新を図っていくこととしている。当社のモデルハウス内にライブラリーを設置し、3Dの映像で外観、内装、居住性を来場者に体感してもらい、成約率向上を図る。「世界標準価格」への挑戦と題し、多彩な輸入建材を中国、東南アジアを含め世界調達し、低価格戦略を構築する。CADと連携した当社独自の自動積算システムを構築し、営業効率を上げる。このような新たな取り組みにより、売上の拡大・収益の向上を目指し、当社の経営革新を進めていくこととしたい。

自然土舗装材「ガンコマサ」の販売強化による経営革新

1．企業の概要

会社名：関西リフォーム

資本金：-

従業員数：4人

業種：建設業

売上高：48,769千円

所在地：奈良県奈良市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

平成11年にリフォーム会社として創業し、自然素材を使用した健康住宅をテーマに積極的に取り組むなど時代に即した事業を展開してきたところである。また、これに関連して新しく建材部門を設け、自然土舗装材「ガンコマサ」の取扱を始めたところである。

3．経営革新の具体的内容

当社は、自然土舗装材「ガンコマサ」の販売強化による経営革新を図る予定である。本製品は四国で採取できる真砂土を完全乾燥し、固化剤と一定割合で混合した舗装土であり、雑草の発生が抑制可能、施工が簡単、透水性に優れている、などの特徴を持っている。

新たな住宅工法による建物の販売拡充

1．企業の概要

会社名：株式会社進藤建設

資本金：50,000千円

従業員数：19人

業種：総合工事業

売上高：1,253,369千円

所在地：和歌山県和歌山市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、昭和45年に創業し住宅、マンション、オフィスビル等をメインとした総合建設業である。建設業界においては、公共工事の見直し、縮小等厳しい状況が継続している中、当社では工事に係る建設資材を海外から安く調達するなどコスト低減を図り、収益の向上、経営の安定化を図っている。

3．経営革新の具体的内容

公共工事の見直し等、今後大幅な工事受注の増大を期待することは困難であり、5年前からカナダで開発された特許工法であるAAB（Advanced：進歩した、Alternative：他に代わるべきもの、Better：より良い）工法を導入し、断熱性、気密性、換気性等において改良を重ね、商品化するに至り、今後本格的に販売していく計画である。

当該工法のメリットとして 工期短縮による建築コストの削減 断熱性、換気性に優れ、カビや結露が生じない等があり、ニーズに応じた建物の提供を行い、販売拡充を図る。

間伐材を利用した環境にやさしい商品の開発・販売

1．企業の概要

会社名：北浦商店

資本金：-

従業員数：20人

業種：木材・木製品製造業

売上高：436,877千円

所在地：和歌山県和歌山市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

当社は、昭和38年に創業し木製建具、アルミサッシ、ガラス等を取扱い、建具の製造から取付、施行までの全般を行っている。平成9年に工場を移転、拡張し品質管理の徹底を図り生産性の向上に努めている。

本業界においては、受注量の減少、受注単価の低下や消費需要の低迷等の要因で厳しい状況が続く中、当社では別注もの（神社仏閣）を取り扱うことにより、経営は比較的安定している。しかし、今後経営基盤の強化を図っていくためには、ニーズに対応した付加価値商品の開発が必要となっている。

3．経営革新の具体的内容

近年、シックハウス症候群など環境ホルモン物質への対応等で副資材の見直しが必要不可欠となっている。環境にやさしい健康に配慮した製品づくりに取り組むことにより、従来の建具との差別化を図り、収益性の向上を目指していくものである。具体的には建具の材料として利用が困難とされてきた間伐材を、当社で開発した切削用刃物で加工し、さらに柿渋、ベンガラ、墨を混合した天然の塗料で仕上げるもので、これにより防霉、防かび効果を高めることができ、健康にやさしい建具として高付加価値化を図り、販売していく計画である。

京都、兵庫等の健康住宅に木製サッシ・建具を取り付けたところ好評を博しており、今後、住宅関連業界、建築資材業界にサンプルの提供を行い、新規顧客の開拓を図り、売上増加を目指していく。

ニット生地における新商品の開発、販売

1. 企業の概要

会社名：大東ニット株式会社

資本金：4千5百万円

従業員数：9人

業種：繊維工業

売上高：1,274,148千円

所在地：和歌山県和歌山市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は昭和4年に創業し、以来ニット生地製造を行っている。昭和38年に法人化（大東合織メリヤス株）し、昭和45年に現社名に改名している。

ニット生地業界は、海外からの輸入品との競合、価格競争による受注単価の低下、消費需要の低迷等の要因で厳しい状況にあり、当社においても、売上高が減少し収益性が低下している。このため、人員体制の適正化を行う等経営体質の見直しを行うほか、商品の高付加価値化を図り受注請負型（商社依存）から提案型へ転換していくために、平成11年6月より「紀州備長炭の粉末をレーヨン繊維に練り込む」という研究開発を行ってきた。（当社と南部川村森林組合、オーミケンシ株の3者共同研究開発）

3. 経営革新の具体的内容

研究開発を行ってきた結果、平成13年に商品化に成功し、4月より婦人アウター等の生産を開始し、試作販売を行っている。また、ホテルの浴衣など好評を博しており、今後本格的に販売し、並行して用途別に応じた商品開発も行い、経営の向上を図る計画である。ニット生地の素材として「紀州備長炭繊維」を使用したもので、レーヨン繊維（木製パルプを使用した環境にやさしい繊維）に炭を練り込んでいるところが特徴であり、健康面に配慮した商品が注目されている中、紀州備長炭の特性機能（消臭性、保温性、心身のリラックス、老化防止があるとされるマイナスイオン等）を付加した繊維で、受注単価のアップが図れ、収益性の向上が図れる。

インターネットを利用したISO認証支援システムの開発

1. 企業の概要

会社名：(株)ネットスクエア
資本金：10,000千円
従業員：4人
業種：その他の情報サービス業
売上高：36,870千円
所在地：広島県広島市西区
経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

WEB系システム開発とISO認証コンサルタント

3. 経営革新の具体的内容

これまでISO認証支援と保守を手作業で実施してきたが、今後、インターネットを利用したISO認証支援システムを全国展開する。

昨年、ISO認証のための文書管理とコンサルティングをインターネットを通じて行うシステムを開発した。(特許出願中)

このサービスを中小企業に提供することにより、認証取得が容易になり、維持管理の保守性が向上することでのISO普及を行う。

洋焼き菓子分野への進出と原材料問屋との共同販売体制の確立

1．企業の概要

会社名：株式会社鈴木屋

資本金：10,000千円

従業員数：5人

業種：食料品製造業

売上高：45,096千円

所在地：岡山県岡山市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

煎餅製造業。部は手焼きの高級品を生産している。

ライフスタイルの変化で煎餅の売上は大きく減少している。

菓子問屋への販売、デパートのOEMが主である。

3．経営革新の具体的内容

煎餅に比べ粗利が良く消費が伸びている洋焼き菓子の生産を、自社工場の技術を活用して行う。

商品開発、販売に当たっては提携先の原材料問屋と共同して行う。

販売は自社ブランドで行う。地域によってはOEM生産を行う。

介護機器部品の開発・生産

1．企業の概要

会社名：株式会社ラピート

資本金：10,000千円

従業員数：14人

業種：輸送用機械器具製造業

売上高：390,460千円

所在地：岡山県岡山市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

自動車試作板金加工、金型設計製作、3次元レーザー加工を行っている。

自動車業界の開発低迷で、受注量が減少、値引き競争で収益が悪化している。

3．経営革新の具体的内容

地域の病院関係者と協力し、全メーカーの製品に対応した車椅子用補助テーブルを開発、生産、販売する。

販売は関係商社を通じ、介護用品のレンタル会社、病院等を予定している。

段差を越えられる車イスの車輪の開発

1. 企業の概要

会社名：TNサービス

資本金：0円

従業員数：2名

業種：農業用機械製造業

売上高：16,900千円

所在地：鳥取県東伯郡三朝町

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

当社は、農業機械の販売、修理を事業内容としてスタートし、近年の農業機械の大型化、集落営農化の中、営業革新を図るため、平成12年、スイカの生産農家を対象にしたマルチシートのはぎ取りと巻き取りが同時にできる新商品を開発。実用新案を取得するとともに、特許申請を行って、販売を行っている。

3. 経営革新の具体的内容

高齢化社会を迎えた現在、車イスの需要はますます高まっているが、わずかな段差でも、それを越えるには人の手を借りなければならないのが現状である。また、電動車イスなどの特殊なものは高価であり、車イスを必要としている方々の大きな負担となっている。

当社では、身体障害者の心身的な負担を軽減するとともに、自社の経営革新を図るため、車輪の部分交換のみで、人の手を借りることなく、段差を越えられる車イスの車輪の部分を開発し、合わせて、製造と販売を行うものとする。

ぶどう摘粒機の開発・販売

1．企業の概要

会社名：有限会社 福庭鉄工所

資本金：3,500千円

従業員数：10人

業種：一般機械器具製造業

売上高：81,446千円

所在地：島根県簸川郡大社町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

板金及び溶接等の下請加工が売上のほとんどを占めていたが、近年は発注企業からの仕事の削減、コストダウンの要請が厳しく、従来の受注・生産体制では売上及び利益の確保が困難な状況にあった。

3．経営革新の具体的内容

従来の典型的な下請企業体質からの脱却を図るため、平成13年度に補助金制度を活用し、既存事業で培った技術力とスピードを生かした農作業省力化機器を開発し、販路を確立することで、自社主力製品の開発販売を中心とする安定した企業体質への改善を図ることを目標としている。

温水式床暖房（エアーボード）の開発と販売

1．企業の概要

会社名：(株)ジャスト東海

資本金：10,000千円

従業員数：13人

業種：職別工事業

売上高：約450,000千円

所在地：山口県宇部市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

平成6年設立の内装仕上会社。置床（アジャストフローア）、フリーアクセスフローア、給湯給水工事等を手がけてきた。これらの実績とノウハウを生かし、新商品の湯水式床暖房「エアーボード」を開発。更に関連商品として床暖房用周辺部材（フローリング、畳、竹）や下地材も開発。全国の業界紙等で取り上げられることとなった。現在、提案型床暖房会社としての変革に取り組んでいる。

3．経営革新の具体的内容

自由配管が可能で、敷設配管率が高く、工事短縮が図られるジグソー組立式の湯水式床暖房「エアーボード」を開発した。当該商品は、断熱材を一体化させた省資源施工商品であるとともに、すべてリサイクル可能な材質で成形している。このため、山口県内での施工実績（保育園、養護学校、体育館等）も増えつつある。

今後一層の研究開発を加え、当該商品を進化させながら、より大きな市場へ進出する予定である。

「MH（メタル・ハーディング処理技術の開発と市場の開拓）」

1．企業の概要

会社名：(株)マシンパーツ

資本金：23,000千円

従業員数：6名

業種：一般機械器具製造業

売上高：約58,000千円

所在地：徳島県板野郡松茂町

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

各種機械部品の受託加工、冷間鍛造用金型の製造販売を主に営んでいる。

3．経営革新の具体的内容

当社が開発した金属表面処理技術「MH（メタル・ハーディング）処理」を活用し、業績拡大を図る。MH処理とは、市販の放電加工機に当社製制御ユニット及び特殊電極を取り付け、金属の表面処理を行うことにより、被処理材表面上に硬化皮膜を形成し、同時に被処理材内部に硬化改質層を形成する技術である。これにより、被処理材の硬度、耐摩耗性を飛躍的に向上させることが出来る。

このほか、従来の表面処理技術と比較して、形状変化が起こらない、既存設備（放電加工機）の活用が可能なため初期コストが低減可能などの利点がある。

技術提供の方法としては、

MH処理を活用した金属部品の開発を顧客と共同で行い、開発品の販売についてロイヤリティ契約を結ぶ。

金属部品に対するMH処理の賃加工の受託。等を計画している。

また、事業展開に当たっては、開発、製造、営業の各分野で協力企業を募り、企業グループを構築することによって拡大する需要に対応すると共に、リスク分散を図る。

新開発の生ゴミ処理機で新分野進出

1. 企業の概要

会社名：四国装備(株)

資本金：10,000千円

従業員数：14名

業種：トラック用幌製造業

売上高：350,400千円

所在地：香川県坂出市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和53年設立の大型自動車付属部品製造会社。

ここ数年の物流事業者の低迷により、新分野への開拓の必要性が出てきた。

3. 経営革新の具体的内容

長年の製缶技術、電気技術を生かして、新開発の生ゴミ処理機を生産する。

今回開発の処理機は悪臭を外部へ漏らすことなく空気循環により乾燥させる装置として特許出願中である。空気循環式のため、脱臭装置等の二次設備が不要である。

また、処理後の安全性が確保できるため、飼料として利用可能。

「使い捨てペット用おむつ」の開発、生産

1. 企業の概要

会社名：東亜機工(株)

資本金：10,000千円

従業員数：18名

業種：紙綿製品加工機械製造業

売上高：568,315千円

所在地：香川県三豊郡豊中町

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和49年設立の紙綿関係の加工機械製造会社。

これまでも新しい工夫を施した紙綿製品を開発し、その製造機械についても製作してきた提案型の企業である。

3. 経営革新の具体的内容

ペットが排泄する糞をお尻に充てている不織布で即受けられるよう工夫した「使い捨てペット用おむつ」とその製造機械を開発し、提案型の機械販売を行う。

今回開発のおむつと製造機械ともに特許出願済みである。

新商品開発による提案型企業への変革

1．企業の概要

会社名：株式会社システムプロダクト

資本金：10,000千円

従業員数：4人

業種：ソフトウェア製造業

売上高：89,048千円

所在地：愛媛県松山市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和57年2月設立、創業以来20年間一貫して医療関連情報システムの開発に取り組み、医科・歯科の医療事務（レセプト）関連の商品販売を中心としてきたが、平成4年頃からは、臨床検査システムの構築にも取り組み、医療分野のデータベースを蓄積してきた。

臨床検査システム

各種分析装置（血液・尿・便や体の組織の検査装置等）とサーバーをオンラインで接続し、分析結果を一元管理するとともに、ドクター等の参照端末及び医療事務システムともオンライン等で接続し、検査に係る依頼・受付・測定・報告業務をシステム化することにより、検査業務全体の効率化を図るもの。

3．経営革新の具体的内容

今回、これまで蓄積してきた臨床検査情報のデータベース（データ情報のみ）に画像情報（レントゲン・CT等）を連動させて一元管理するシステムを開発し、低価格で汎用性の高いパッケージソフトとして制作し、販売する。

臨床検査データとその画像等を一元管理する臨床検査システムは、すでに東芝、日立の大手メーカーが開発しているものの、1億円以上で取引されているため、大病院しか導入できておらず、このシステムをパッケージソフトとして開発することにより低価格化を実現させれば、患者にとって診療時間の短縮につながるばかりでなく、中小病院にとっても、患者のデータ管理の合理化、医師や技師の負担軽減等、間接経費の節減につながる一方、年々増加する医療費の削減にも大きく貢献できる。

軽量新素材「ス - パ - ソル」の製造・販売

1．企業の概要

会 社 名：株式会社荒木セメント

資 本 金：10,000千円

従業員数：14名

業 種：コンクリ - ト製品製造・販売業

売 上 高：425,656千円

所 在 地：福岡県久留米市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

道路用コンクリート二次製品の製造会社である。日本工業規格表示工場として土木・建設等の現場に製品を提供している。

3．経営革新の具体的内容

廃棄ガラスの完全リサイクルシステムの構築である。

具体的には、粉碎した廃ガラスびんに添加剤を加えて、焼成炉で溶解発泡させ、軽量新素材（スーパーソル）を生産するものである。

スーパーソルは軽石のように多数の気泡があり、通気性に優れているため軟弱地盤上の盛り土、土壌の改良及び水産養殖の資材等の様々な分野における活用が期待されている。

新有料職業紹介事業の取り組み

1．企業の概要

会社名：ジ・エ・アカデミ株式会社

資本金：30,000千円

従業員数：2名

業種：経営コンサルタント業

売上高：6,025千円

所在地：福岡県福岡市中央区

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

企業の人材育成を目的とする人事コンサルティング会社。組織の再構築・活性化をはじめ、人事評価制度の構築及び採用活動支援を行っている。

3．経営革新の具体的内容

インターネットを活用し、有料職業紹介事業の新たなビジネスモデルを構築するものである。

単に求人及び求職者情報の収集及び提供を行うのではなく、ネット上で試験を行い求職者を絞り込んでいくネット選抜試験システム（『職ing』：ビジネスモデル特許申請中）を構築し、幅広いエリアからの人材絞り込みというこれまでなかったネット上でのサービスを提供することによって、他社との差別化を図る。

新工法等の開発、導入によるオリジナルブランドの賃貸マンション建設

1．企業の概要

会社名：株式会社ニシコー
資本金：13,000千円
従業員数：6人
業種：建設業
売上高：150百万円
所在地：佐賀県佐賀郡川副町
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和62年（有）西興建設工業として設立。平成10年12月株式会社ニシコーに組織変更。

一般建設業として、鉄骨建築を中心に、木造住宅、店舗、アパート、リフォームなど、建築全般の設計、施工管理を行ってきたが、近年は受注が大幅に減少してきた。

今後は、これまでの建築全般に関する知識やノウハウを活かし、新規事業に積極的に取り組んでいく。

3．経営革新の具体的内容

建設業界においては、公共工事等の減少で大手建設会社も小規模の民間工事に進出してきており、中小の建設会社の受注を圧迫している状況である。

このような厳しい経営環境の中で、単身・核家族化の社会現象に着目、利便性や安全性などから県内でも都市型の賃貸マンションの需要が期待されると判断し、従来の木造住宅、鉄骨アパート等の建設から、県内では他社にはできない工法（発泡ポリスチレン型枠による鉄筋コンクリート外内断熱工法）や建築システム（W A Uシステム）を導入することにより、付加価値の高いオリジナルブランドのマンション建設に特化していくこととした。

このように、県内では他社にはできない工法での賃貸マンション専門の会社として、土地の有効活用や資産運用の提案も行い、グレードの高いマンション建設を行っていくことにより事業の発展を図る。

新製品の開発、販売による新たな需要開拓

1．企業の概要

会社名：株式会社 マツヤ産業
資本金：1,000万円
従業員数：16名
業種：コンクリートブロック製造業
売上高：167百万円
所在地：長崎県長崎市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

同社は長年建築用コンクリートブロックの製造に携わり、JIS（日本工業規格）認定工場として、低コストかつ大量生産方式の導入により、消費者へ安価で高品質の製品を安定供給してきた。しかし、最近の建設不況にあつて売上が年々低下し、従来製品のみでは、この傾向に歯止めをかけることが困難となっている。

3．経営革新の具体的内容

新たに廃棄物を混合し、かつ透水性能を持ったコンクリートブロックを開発し売上を回復していきたい。開発の目標を「エコマーク」の取得とする。従来製品が廃棄物の混合割合が20%程度に止まるのに対し、「エコマーク」製品ではこの割合が50%～60%となる。廃棄物を従来より大量にリサイクル活用できる。この新製品は、基本的には既設の設備で生産でき、これまで蓄積してきた生産ノウハウを活かせば、その開発にさほど困難ではないと思われる。同社は、従来、製品の90%を民間業者向けに出荷してきた。新製品は主に自治体向けと考えている。リサイクル品はコスト高となり製品価格も高くなって民間での採用は当初は困難であろう。他方、県内自治体ではリサイクル製品（土木資材）は、価格が同等品の新材よりも高くても積極的に使用する旨の施策が策定されつつある。この施策に添って、当初は自治体への採用を図っていきたい。やがては、民間へも徐々に拡大していきたいと希望している。新製品の開発そして販売によって新たな需要を開拓し、それらを通じて経営革新を図っていくもの。

魚の残さを原料とする有機肥料の製造販売事業の開始

1．企業の概要

会社名：株式会社 九州ビビット
資本金：10,000千円
従業員数：9名
業種：屋根工事業、一般廃棄物再生処理業
売上高：129,836千円
所在地：大分県大分市
経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

昭和45年に創業。翌年に有限会社設立、昭和51年に株式会社に組織変更した。長尺屋根工事を主体に、主に県内及び九州内の屋根工事を行う。平成10年に一般廃棄物再生利用業者の指定を受け、食品廃棄物等を利用した肥料の製造販売を開始した。

3．経営革新の具体的内容

屋根工事は建設業界の値引き競争により、受注高も下降線を辿り、技術面の優位性も薄れてきた。

そこで、新しい事業を模索するなかで、環境問題に少しでも貢献できる事業をと考え、食品廃棄物を利用した飼料や肥料の製造を開始した。今回、自社開発した魚粉に澱粉を配合したペレット状の有機肥料の販売を開始するとともに、連作障害の予防に役立つ魚粉やカニガラ等を配合した土壌の漢方肥料の開発も進めている。処理の難しかった魚のあらを肥料という付加価値商品に転換し、高付加価値商品の生産農家向けに販売拡大を図っていく。

新型関節装具の支持部の構造と材質の研究開発及び販路の開拓

1. 企業の概要

会社名：佐喜眞義肢製作所

資本金：

従業員数：7人

業種：義肢等製作業

売上高：43,852,641円

所在地：沖縄県宜野湾市

経営革新のパターン：

2. 既存事業の概要

昭和55年に開業以来、義肢（義手・義足等）及び各種装具（コルセット・靴等）の製作と、手動・電動車椅子の改造・修繕を行っている。

3. 経営革新の具体的内容

特許を取得した新型関節装具の支軸部分のギア構造について、よりリハビリ治療効果の高い形状（ギヤ比率及び取付位置・大きさ等）を研究開発し、長時間の使用に耐えかつ装着の良い材質についての研究開発を行う。

製品の開発については、スポーツ傷害用・反張膝用・変形膝用・上肢用の4種類について、チタン・軽合金・プラスチックの各素材で試作し、病院等のリハビリの現場で臨床テストを受け、医師等の専門家の意見・アドバイスを受ける。

上記技術開発の他に、製品の工業デザイン及び販売方法等についても研究を行う。

グローバルなコンテンツ並びにその有料配信システムの開発

1．企業の概要

会社名：有限会社インパラ

資本金：6,000,000円

従業員数：2人（2001年7月時点）

業種：マルチメディアソフト企画制作・販売

売上高：22,433,579円

所在地：沖縄県那覇市

経営革新のパターン：

2．既存事業の概要

平成10年設立のコンテンツ制作・販売会社である。代表作品であるCD-ROM「オキナワなんでも事典」はデジタル・コンテンツでありながら書籍の形態をとり、全国書店流通網及びインターネット通販の併用で販売した。一方で、オンライン・マガジンも創業時以来発行を続けており、インターネットの収益構造、ユーザビリティ、運営合理化などの研究を続けてきた。

3．経営革新の具体的内容

メディアの進化に応じた新たなコンテンツの開発。（特に動画、音声など）

既存の自社サイトのコンテンツの継続的制作並びに平成14年度那覇市委託事業「伝統文化デジタルアーカイブ」の制作受注

自社コンテンツの販売

WEB上に構築した書評データベースならびにWEB版「オキナワなんでも事典」のサブスクリプション課金の実施

P2P型コンテンツ有料配信システムの開発

試作品を制作し、テスト販売の準備中