

Business Innovation Plan



春日市商工会

新たなチャレンジで勝ち取る、ビジネスチャンス！

2014

経営革新事例集

Vol.2



ご挨拶



春日市商工会
会長 小幡 義光

会員の皆様には日頃より商工会の運営に格別のご理解を頂き、まことに有難うございます。この度、春日市商工会の会員企業による「経営革新事例集第二弾」をお届け出来ることになりました。

県知事の認定による経営革新承認制度も、平成20年より現在までに140件の承認を会員企業が取得されています。認定件数でいえば毎年日本一を続けていますが、これは会員の皆様の経営に対する真摯な取り組みの結果と言えます。

経営革新は承認に至る過程で、新しい販売のあり方や新規商品の開発等、「今までと違う何か」を求めるものです。併せて中期計画を策定し目標達成までのロードマップを明確にして経営にあたります。

この事例集に掲載させて頂きました会員企業の皆様も、目標を新たに経営の拡大と利益の増大を図られています。

どうか皆様もこの事例集を参考に経営革新にチャレンジして頂き、新しい企業経営のあり方を追求していきましょう。

巻頭インタビュー

—— 酒のフヨー 佐藤 麻理 氏

経営革新計画承認のほか、事業承継・創業補助金採択など様々な公的支援施策を活用し、女性経営者としての一歩を踏み出した佐藤麻理さんに、今後の経営方針をお伺いしました。

事業内容

創業されてから現在に至るまでの経緯、事業に参画されてから特に力をいれてきたことなどをお聞かせください。

創業者の父が、もともと東京で酒屋に勤務していました。その経験を踏まえて地元福岡で開業したのが始まりです。

お酒のある暮らしを満喫してほしいということで、地域のお客様向けに30年あまり営業させていただいております。

創業当初から小売中心に営業しております。酒販免許が自由化され、競争が激化してからは酒販店の全国組織などに加盟し、小売+卸売へと拡販してまいりました。近年は、ワインや日本酒などにも注力しており、一般消費者向けに販売促進や提案を主体に移行しつつあります。また、私が経営に参画してからは、インターネットの媒体(ホームページやブログ)での情報発信を強化しており、『贈り物やディナーで楽しむワインを探すんだったらこの店』といわれる機会が増えてきました。

その他の活動として、飲食店さん的一角で催すテーマを設けた「ワイン会」の開催、毎月のテーマを変えながらワインの知識とテイスティングをする「ワイン講座」の開設、牡蠣小屋にて「純米酒・シャンパン・シャブリ」と牡蠣はどれが相性がいいか?」の食べ＆飲み比べの検証会、近隣の公園にておつまみ持ち寄り＆屋外で楽しめるアルコールの提案による「大人のピクニック」の開催など、ワインや日本酒など好きな人が興味を持ちそうなイベントなどを開催し、販売促進や新たな酒の楽しみ方を提案しています。



経営革新について

経営革新へ取り組もうと思われたきっかけは何ですか？

Q

数年前から、経営革新のことは商工会の方からお聞きしていました。自店の事を見直す上では、いいシステムだとは思っていましたが、その当時はそれで終わっていたのを記憶しています。

転機は2013年の夏。知人から補助金のことを聞きまして、新たな事業への活用に有効だ!と思い、商工会に補助金のことを相談しました。そうしたところ、まずは経営革新できちんと事業計画を練ったほうがより実践的ということをお聞きしましたので、家族に改めて相談をし、2013年12月に経営革新の手続きのお願いをした次第です。

結果、・女性をメインターゲットにした角打ち・高級なワインなども織り交ぜた季節に合わせたイベントの実施、・ネット通販を強化するため、商品紹介動画による情報発信、という3本柱の経営革新計画が完成しました。

(※詳細は本紙71ページ参照)

専門家(中小企業診断士)からのアドバイスはいかがでしたか？

Q

一言で言えば、明瞭でした。

経営革新計画書をつくるにあたり、全部で3回面談がありました。毎回母と私の二人が出席し面談に臨みましたが、アイデアや意見をうまく集約してもらいました。自分が定めた目標を実現するためには、具体的にどういう行動を起こして、いつまでに各行動に対して実施するのか?という当たり前の見通しがあいまいになっていましたが、アドバイスによりきちんと道筋をつけることができたと感じています。

また、インターネットでの情報発信のさらに突っ込んだ新しいアイデアもいただいたりしたので、あとは実行あるのみですね。



経営革新計画承認を受けて よかつた点は何ですか？

Q

- ・中小企業診断士さんからの直接のアドバイスやアイデアをいただけた点。
- ・改めて、自社の資源の棚卸しを行えた点。
- ・自身で考えていたことが、実際の行動計画や数値化されることによって、具体的に確認できた点。
- ・経営革新承認事業者に対しての、低利の公的融資を受けられた点
- ・創業補助金の申請がスムーズにでき、採択された点

日々の業務に没頭するあまり、自分では気がつかなかつたことを専門家のアドバイスやご意見をいただきながら、道筋が見えましたし、(今更ですが)計画を立てる本当の意味が分かった次第です。

創業補助金の申請については、事前に経営革新にて新事業の骨子を作っていましたので、それを活用させていただきました。申請で難しいということではなく、難なくできたかと思います。また、ちょうど店舗設備の入れ替え需要があつたことから、経営革新承認企業を対象とした融資制度を活用し、金融機関からの認定も頂くことができました。

これらの道筋は自分だけでは分からなかつたと思います。商工会に相談させていただいたからこそスムーズにできたものと、感謝しております。

経営革新計画承認後、 何か変化はありましたか？

Q

提案したいお客様像が明確になったために、その方にとてどんなものに喜びを感じるのか?という視点で考える思考がついてきたことです。中小企業診断士さんからも最初に指摘されたことですが、提案したいお客様像をもつと細かく分析にできないか?といわれました。たとえば、そのお客様像ってどんな雑誌を読んで、どんなものに興味があり、どんなところに出没している人なのか?など、お客様の嗜好や行動をより分析し、そこにアプローチするようにすべきだ ということでした。これは、わかっているようでわかつていなかつた点でした。

また、経営という点ではより数値目標を意識できるようになりました。今までならば、毎月いくらの売り上げが目標! というのだけで終わっており、その具体策に欠けていましたが、今回の取り組みにより、それを達成するためには、

- ・一日あたりいくらの売り上げが必要?
 - ・だったら、この品物を何本(何人に)販売する必要があるのか?
 - ・では販売するためには、どうやって伝えるのか?
 - ・ではどういうスケジュールで進めていくべきか?
- など、単なる数値目標だけでなく、行動計画も一緒に考え実行することにより意識が変わったという点です。非常に当たり前のことですが、欠けていた点でした。



女性経営者が注目されていますが、 これから起業を考えている女性に一言！

Q

ご自身の中で、何か伝えたいことや知つてほしいことなどがあれば、事業として考えてみてはいかがでしょうか? 中小企業向けの補助金制度など、今はとても起業するという環境が整っていますので、行動を起こしやすいと思います。

アイデアをお持ちで何かにお困りなことがあるのだったら、商工会の方に相談することをお勧めします。経営革新の承認や経営相談、専門家派遣、低利融資などいろんなサポート体制が整つております。より起業家さんに沿つた提案をしていただけます。親身に相談に乗ってくださいますので、商工会へお声かけされてはいかがですか。

今後(将来)に向けて意気込みを一言！

Q

酒といえば飲み物のひとつですが、嗜好品であるために生きていくために必ず必要か?というと、そういう位置づけではないと思います。

しかしながら、嗜好品である酒を飲んだり、それを囲んだ食事をすることによって、日々の疲れが癒されたり、その場にいる人と和んだりと、人を結びつける潤滑油的存在もあります。

そんな酒ひとつとってもいろいろあるわけですが、たとえば、

- ・この酒ができたきっかけは、こんな出来事があったから作られたとか
 - ・この酒の由来は、こんなことによるものとか
- そういった酒にまつわる背景も含めお伝えし、酒を楽しんでいただけるお手伝いを引き続き行つていきたいと思います。

また、普段は酒を飲まない方でも、酒を贈られるケースもあるかと思います。

その際はワインアドバイザーなどの有資格者が、お酒選びのお手伝いをさせていただきますので、お気軽にお声かけいただけたらうれしいです。

目次

contents

01	ご挨拶
02	目次
04	巻頭インタビュー
06	事例紹介 <small>(承認年月日順)</small>
	アースウェル(株) 06
	(株)エコサービス 07
	(有)岡本米穀店 08
	上海气功院 春日 09
	(株)セレモール 10
	春日ドッグスクール 11
	(有)宮崎木材店 12
	(株)メイトガーデン 13
	伯玄ガーデン 14
	(株)ハー モニ ー 15
	(株)富貴 16
	(株)ネイチャ一 17
	春日印刷(有) 18
	(株)MEISHOsystem 19
	てんてんラーメン 20
	絆 21
	ホームサービス タートル 22
	精巧歯科技工所アラマキ 23
	ナビ・エコ(株) 24
	アマツ ジュエリー工房 25
	(有)山水社 26
	内藤鮮魚店 27
	(株)井口 28
	グレードサービス(株) 29
	HEARTY 30
	ACROSS 31
	トータルビューティープランナーヨシタケ 32
	(株)井口タタミスマ店 33
	(株)なかの設計 34
	サライ 35
	(有)タナカホームサービス 36
	キダキカク 37
	ブライズママ 38

アースウェル(株)	39
(有)ミュージックギャラリー福岡	40
アルファ警備(株)	41
アイデア・アソシエ(株)	42
指圧・鍼灸治療院 エンジェルの里	43
(株)ああすでい	44
(有)アットコム	45
(株)SEED	46
(有)種一商店	47
サイクルショップきくち	48
横江社会保険労務士事務所	49
(有)小幡電機	50
(株)サンネット	51
(有)シンク・タンク	52
(株)ホームケアふくおか	53
ピアチェーレ	54
(株)ジャパンス	55
フラッップリーズ	56
美容室プルミエール	57
(株)アーテック福岡	58
(株)ソルブ	59
(株)創陽	60
不動産のナギノホーム	61
(有)田慶屋	62
RASTA九州(株)	63
(有)Step技建	64
元気堂	65
Have some fun!	66
(有)旭	67
BRIDAL KANAI	68
(有)三鈴	69
ZNQコミュニケーションズ	70
酒のフヨー	71
(株)エスピーアイ・エコロジー	72
HEARTY	73
Public house LINK	74
英一郎製磁	75
絆	76

(※承認当時の原文のまま掲載している場合があります。予めご了承ください。)



アースウェル(株)

所在地 福岡県福岡市南区筑紫丘1-23-9
ハウスユマニテ大橋α館

代表者 大久保 正幸 設立 平成9年6月

TEL 092-555-3315 FAX 092-555-3312

URL <http://earthwell.jp>

従業員 25人 資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

厨房管理を中心とする衛生改善 コンサルティング業務の確立

承認回数 1回目

承認年月日 平成20年9月30日

▶ 承認前の現状

当社は、「食品衛生の担い手」として社会に貢献することを理念として、平成9年の設立以来、害虫駆除業務を営んできた。

お客様が害虫駆除を依頼される目的は害虫の根絶であるにもかかわらず、従来の殺虫剤を撒くだけの手法ではその期待に応えることができなかつたのに対し、当社は食の安全・安心に配慮した独自の手法によってお客様本来の目的を実現し、その期待に応えている。

当社の特徴は、単に殺虫剤を撒いて駆除するのではなく、発生源を取り除くとともに衛生管理を向上させ害虫が棲みつけない環境を作るノウハウである。

▶ 経営革新の内容

現在の業務は、害虫の侵入・発生を未然に抑制・防止する予防管理を中心だが、今後、厨房を持つ施設に特化した衛生改善支援サービスをパッケージ化し、厨房に関する総合衛生管理を受注できる企業へと業容を拡大していく。

当社は、コンサルティングを武器に、衛生関連サービスを総合的に取り扱うことで、顧客の管理業務の効率化と無駄なコストの削減を提案し、衛生管理のアウトソーシングを促進することによって総合衛生管理のスタンダード化を図る。今回の経営革新にかかる当社の理念は、以下の通り。

「当社は、厨房の衛生環境の改善を通じて、食の安全に対する不安、健康被害や環境汚染などの社会問題を解消し、社会に貢献する企業を目指す。」



自社PR

苦労を重ねて一生懸命に積み上げてきたものが、ちょっとしたことが原因で、一瞬でバーになってしまふ…
食の安全は、存亡にかかわる問題だからこそ、皆さんも真剣に取り組んでいらっしゃるはずです！

しかし、医療・福祉・教育施設、飲食店、食品工場の98%の方が、大切なお金をドブに捨てています！

それは、害虫駆除業者にとって都合のいい話が、当たり前のように世間の常識として、まかり通っているからです。

その間違った常識を信じている限り、いつまでたっても厨房に殺虫剤を撒き続けなければなりません！
いつまでたってもゴキブリを根絶することなんて出来ません！

そうならないための方法を、私たちはご提案しています。

(写真)害虫の温床となるゴミを厨房機器の下から手作業で取り除いているところです。



(株)エコサービス

所在地 福岡県春日市一の谷1-40-1

代表者 柳本 研

設立 平成8年10月

T E L 092-571-0180

F A X 092-571-0250

U R L <http://ecoservice-wash.net/>

従業員 1人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

無機質100%電解アルカリイオン水で 新たに液体衣類用洗濯剤部門へ進出

承認回数 1回目

承認年月日

平成20年11月28日

▶ 承認前の現状

平成8年の創業以来、一貫して安心(健康・環境)にこだわった製品の企画・開発を行ってきた。

当社のオリジナル製品は、健康・環境・安全に優れた生活用品として、日経流通新聞、保健衛生広報等で掲載していただいており、製品の流通先として、日生協やエコショッピング等を通じて全国のエコ意識の高い消費者の方々に支持されている。

一方、国内の環境問題に目を向けると、近年、水質汚濁の問題がクローズアップされているが、その主要因は、工場排水ではなく家庭から出る生活排水、それもほとんどの家庭が日々の洗濯を行うことで排出される洗濯排水にあるという現状。また洗濯槽の汚れない洗剤を欲しいとの声が消費者から上がっている。

▶ 経営革新の内容

洗濯排水の問題(水質汚濁)の原因となっている液体有機物洗剤(石鹼・合成洗剤)に代わる、水を汚濁・汚染しない無機質成分100%の液体洗濯水(アワが立たず、すすぎ1回。節水・節電のエコ洗剤)の開発。



自社PR

弊社は、お客様に安心・エコにこだわった製品を提供する事が使命。

オリジナル製品①電気分解アルカリイオン水クリーナーは、他社製品が、有害・危険な成分(電気分解苛性ソーダー水)などに対する、安全製法(炭酸処理)の電気分解炭酸ナトリウム水クリーナー。

オリジナル製品②粉末ミネラル洗濯剤は、他社重曹洗濯剤が、有害化学品(分散剤、洗濯酵素、酵素安定化剤)を配合しているのに対して、有害品無配合、洗濯排水が、水を汚濁・汚染しないミネラル100%。

オリジナル製品③今回、経営革新計画承認を受けた洗濯水は、水溶性の良い液体ミネラル成分100%のミネラル洗濯水。



(有)岡本米穀店

所在地 福岡県春日市岡本7-3

代表者 白水 和博 設立 昭和62年12月

T E L 092-581-0276 F A X 092-581-0279

U R L <http://www.okamotobeikoku.com/>

従業員 4人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

オリジナルの贈答用米セットの企画・販売 及びインターネットでの販売

承認回数 1回目 承認年月日 平成20年12月26日

▶ 承認前の現状

昭和41年10月に岡本食料販売店として創業し、白米、灯油の販売を中心に行ってきた。

昭和62年の有限会社設立の頃に精米設備を導入し、玄米を自社で白米加工して販売するようになった。また2年前より店頭精米機を導入し、お客様に直接玄米を選んで頂き、目の前でお好みにあわせた精米も行っている。

しかし一方で、近年、業務用販売の販売比率上昇に伴う販売先からの低価格要請の高まりにより、利益率が低下してきているのが現状。



▶ 経営革新の内容

当社の主力商品であり、売上No.1の契約栽培米(九重桐木)の販売強化策について検討してきた結果、今回のご贈答用米(桐木の棚田米とブランド米の味くらべ)のセット販売を考案した。

今後は、この贈答用米のインターネットでの販売にも取り組み、消費者への直販比率を高めることで、利益率の回復にも努めていく。

消費者の皆様に"味くらべ"を通じて、日本一との評価の高いブランド米にも負けない棚田米の美味しさを知っていただき、もって当社としての売上、利益の向上に繋げていくことが目的。





上海气功院 春日

所在地 福岡県春日市桜ヶ丘8-131

代表者 瀬田 博子 設立 平成19年11月

TEL 090-8359-4397 FAX 092-571-3177

URL <http://qigongcatherine.web.fc2.com/>

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

オーラビジョンシステムの導入による 気功施術効果の“見える化”

承認回数 1回目 承認年月日 平成21年10月30日

▶ 承認前の現状

看護師として医療にかかわるなかで、西洋医学だけでなく東洋医学、特に漢方を始めとする中国医学に興味を持つようになり、平成17年9月、上海市医薬大学附属上海气功研究所で勉強し、医学气功(CERTIFICATE)を取得。

その後、平成19年11月に当院を開設し、現在に至っている。

しかし、気功に対する世間一般の認知度は、同じ中国医学である漢方や鍼灸に比べて圧倒的に低くいかにして認知度を上げ、気軽に安心して利用してもらえるかについて様々な方向から模索してきた。

▶ 経営革新の内容

女性を中心の人気を集めているオーラビジョンに着目し、同機械で気功施術前と施術後のオーラ(生体エネルギー)の変化を見てもらうことで、客観的に気功の効果を確認してもらえるようにする。

これにより、オーラに興味を持つ人々を新たなターゲットとできるとともに、これまで気功に懐疑的だった人々に対しても、その場で客観的に効果を伝えやすくなることから新規顧客の獲得が可能になる。

自社PR

「気功」と聞くとどのような印象を持っていらっしゃるでしょうか？西洋医学は救急医療や各臓器の詳しい部分で素晴らしい成果をあげています。それ以外の所を代替医療と呼ばれるものが補っているのです。

医学に対してそれらは癒しと呼ばれています。気功はそのひとつにあげられます。治るのでなく心地良くなつて自己免疫力や自己回復力といった自然治癒力を呼び戻そうとする医療です。

当社は女性限定の出張気功をしています。気功施術と気功教室をさせて頂いています。きっとあなたらしい健康に恵まれる事でしょう。お電話でお問合せ下さい。お待ちしています。



(株)セレモール

所在地 福岡県春日市若葉台西7-1-2

代表者 北田 織

設立 平成8年3月

T E L 092-582-5777

F A X 092-586-1167

U R L -----

従業員 13人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

家族葬専用会館のオープンに伴う 故人の「思い出コーナー」の設置

承認回数 1回目

承認年月日 平成21年10月30日

▶ 承認前の現状

昭和58年4月、春日市に有限会社白蓮社として葬儀社を設立。平成元年4月春日市天神山に斎場・あおい会館を開設。

平成8年3月、春日市若葉台西に斎場・セレモール春日の建設計画に伴い、新たに株式会社セレモールを設立し、有限会社白蓮社は靈柩車の運営・管理の別会社として存続。

これまで、会葬者数100名前後のご葬儀が中心で、そのことを基本として斎場の設計・運営を行ってきましたが、近年では会葬者数が急激に減少し、30人規模の家族葬が中心になっています。

その背景には、地域社会での人間関係の希薄化が進むなど、高齢者を取り巻く社会環境の変化に伴い、葬儀に対する価値観も多様化し、家族葬を希望される方々が急激に増加している事に要因があると考えられます。弊社においても、昨今では依頼件数の5割から6割が家族葬の希望者です。

▶ 経営革新の内容

今後の斎場運営については、家族葬に対する独自の演出方法と価格を明瞭化し、家族葬を中心とした取り組みに力を入れていく。

具体的には、本年度中に福岡市南区屋形原に家族葬専用会館を建設し、故人のありし日の思い出を偲ぶための「想い出コーナー」を設置する。当コーナーでは、故人の写真を集めたスライドショーを作成しDVDで流したり、故人の趣味にまつわる遺品などを展示して、ご遺族・ご親族又はごく親しい方々に故人の想い出に浸って頂く時間や演出に力を入れていきます。



自社PR

私たちの「家族葬」の取り組み

1. 情報の開示

家族葬とはどのような葬儀なのか、また課題や解決方法についても適切にアドバイスを行い、資料に基づいて費用・サービス等の詳細な内容説明に努め、「ありがとう」の言葉が頂けるのが私たちの願いです。

2. 説明責任

臨終行事から喪に至るまでの葬送儀礼におけるご遺族の役割と葬儀社の役割について説明し、その都度、気遣いと優しさを心掛け、適切なアドバイスを行なっています。

3. カウンセリング力と提案力の向上

お客様がどのようなご葬儀を望まれているのか、価格や思いについて聞き取り、最も望ましいプランや形態の提案を行っています。



春日ドッグスクール

所在地 福岡県太宰府市北谷905-117

代表者 山本 千絵 設立 平成12年1月

TEL 092-920-1230 FAX 092-920-1231

URL <http://dogs-japan.co.jp/>

従業員 3人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

犬の躾・訓練の普及を目指したペット関連業界との連携及びトレーナー養成の取り組み

承認回数 1回目

承認年月日 平成20年12月26日

▶ 承認前の現状

「犬の保育園」としての事業は既に取り組み、企業理念に基づき多くのお客様に犬のしつけが出来るように、単価をリーズナブルに設定しているため、売上は伸び続けている。今後のニーズも確実である。しかし個別送迎では、時間的、人的限界があり利益確保が非常に厳しいという問題がある。また、犬を新たに飼う場合、販売業者より十分なしつけ面のサポートがないため、飼い主が手におえなくなる、または近隣からの苦情で初めてしつけ・訓練に取り組むケースが当スクールでも後を絶たない。



▶ 経営革新の内容

リーズナブルな価格でより多くのお客様に対応するため、従来方式の各お客様のご自宅までの送迎方式に加え、新たに集合地送迎方式を採用する。送迎コストと時間的コストを抑え効率よく送迎できる。集合地となる動物病院やペットショップは顧客とのコミュニケーションがより緊密になる効果が期待できる。

多数の犬をトレーニングするためには、トレーナーの育成が欠かせない。そのため、養成施設を併設することで、実践で学ぶというオンラインジョブ・トレーニング方式により、人材育成も行なう。育成した人材が独立できるよう支援体制を構築し、トレーナーの就業機会の拡大に貢献する。



自社PR

実は簡単な犬のしつけ…でも、それを難しく考えてしまっている愛犬家やペット業界に問題があります。

当社では奇抜なトレーニング方法を独自に開発し、誰でもが出来る犬のしつけ方を普及していってあります。

当社が目指すものは、愛犬をいつもどこでも同伴させれるようにしつける事です。外国のように、犬とどこでも行けるように、人間社会で他人に迷惑を掛けないように最低限のマナーを教える事です。大切な事は芸ではなくマナーを教える事!

当社のDOGS(ドッグス)システムには、その為の必要な全てが盛り込んであります。提携企業様も募集しております。



(有)宮崎木材店

所在地 福岡県春日市小倉2-149

代表者 北村 和江 設立 昭和48年3月

TEL 092-581-0798 FAX 092-591-7169

URL <http://www.leafleaf.co.jp/>

従業員 3人 資本金 500万円

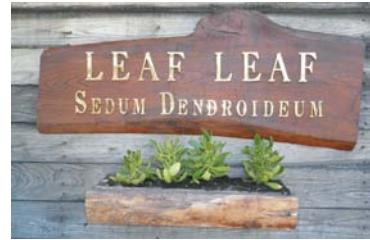
Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

「セダン草」の抽出液を使用した 石鹼・化粧水の製造・販売

承認回数 1回目 承認年月日 平成22年4月30日

▶ 承認前の現状

創業以来、木材の卸売販売や小売販売を事業として営んできたが、近年の景気悪化による影響で年々売上・利益ともに減少していた。売上を伸ばすために何か新しくできることはないと模索してみたが、木材の利用法は建築材類ばかりで目新しさを見出せずにいた。そのような時、「セダン草」という植物と出会い、その効能を敏感肌の多くの人々に広めたいと考えるようになった。



▶ 経営革新の内容

セダン草の抽出液の肌荒れ改善や皮膚の老化防止、衛生における優れた効果などを利用した石鹼と化粧水の製造・販売をすることとした。

ベンケイソウ科セダン草は中南米原産で、古くから胃腸薬などの薬草として使用されていた。アロエに似た植物で、その抽出物には肌荒れの改善や殺菌効果などが認められる。



一般に石鹼置きに入れてある固形石鹼は細菌の温床となり、皮膚の健康を害する可能性があるが、セダン草の抽出液を使用し製造された石鹼は殺菌効果があり、その上肌に優しく肌荒れの改善に効果が期待される。また、化粧水は、アトピー性皮膚炎の原因の一つとされている黄色ブドウ球菌を消滅させる効果があり、石鹼と一緒に使用すると一層の効果が期待できる。

自社PR

セダン草に含まれている有効成分の一部として、抗酸化作用(SOD)、チロシナーゼ阻害活性効果(美白)、抗菌作用が含まれている事が解り、お肌に潤いと張りと肌色が気になる方々にこの新しい化粧品をご紹介させて頂きたいと思います。自然の植物の中に入っている素晴らしい成分で、ご自身の肌が変わっていくのを感じて頂きたい化粧品です。

「セダン草含有する化粧料」実用新案取得

「LEAF LEAF リーフ リーフ」商標取得

「Sedum Dendroideum Leaf/Stem Extract」INCI名取得

「急性経口毒性試験」「皮膚一次刺激性試験」日本食品分析センターに異常なしと認められた

この様に眼に見えない部分でも出来る限り正式な道を進み試作も11回行い誕生した化粧水です。



(株)メイトガーデン

所在地 福岡県春日市惣利1-128

代表者 塩屋 一角 設立 平成19年7月

T E L 092-583-5522 F A X 092-583-5533

U R L <http://www.mategarden.com>

従業員 8人

資本金 900万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

対面販売と顧客組織化による バラに特化した園芸店の展開

承認回数 1回目

承認年月日 平成22年9月30日

▶ 承認前の現状

季節の花苗、果樹苗、観葉植物や胡蝶蘭、花束やアレンジメント、またプリザーブドフラワーなど園芸用品を総合的に取り扱っている。しかし、いずれの部門も程度の差はある、競合他店が取り扱っている。歴史も浅く、知名度も低い当社は、「3つのサービス」(配達無料、植込・植替えサービス、出張訪問サービス)や、店舗における積極的な対面販売に力を入れている。商圏内には、ハンズマン、ナフコ、グッティ、平田ナーセリーといった競合店があり、今後いかに差別化するかが当社の課題である。



経営革新の内容



ガーデニング愛好家にとってバラ園芸は憧れであるが、病気や育成不良の問題で難しいと考えている人が多い。当社はこうしたバラ園芸の潜在顧客の掘り起こしと、既にバラ園芸を行なっている顧客を組織化してバラに特化した園芸店を目指していく。また、ペット(犬や猫)に悪影響を与えないよう薬剤を使わないでバラを育てることを方針として掲げている。

(1)商品戦略

- ・北部九州では3店しか扱っていないバラ愛好家の憧れであるフランス「ベルバール社」のバラを扱う。
- ・裸苗をロット仕立て、当店オリジナル培養土と北海道産の優良堆肥で植え込み、美しく丈夫で病気に強いバラとして付加価値を付けて販売する。(他店では完成品を仕入れてそのまま販売)

(2)販売方法

- ・店舗販売は、ローズコンシェルジュによる対面販売で安心してバラを育てられる環境を整備する。
- ・「3つのサービス」(配達無料、植替え・植込みサービス、出張訪問サービス)で顧客の利便性を高め当店の優良顧客を増やす。
- ・ネット通販でバラの予約販売を実施する。HP上で育て方のアドバイスや情報発信をする。

(3)顧客の組織化

- ・バラづくり教室の開催やオープンガーデンの開催による顧客ネットワークづくりによる組織化の推進。

自社PR

当社が主宰する「春日ガーデニングクラブ」は、入会費無料、レッスン料無料のどなたでも参加できる1Day lessonです。毎週のように開催されるイベントは、いずれも時節に応じた内容にしており、中でも『バラづくり教室』はこの5月で18回目を数え、毎回多くの参加者を迎えてます。バラ苗の販売やアフターについて、当店はローズコンシェルジュによる対面販売をはじめ「3つのサービス」(配達サービス、植替え・植込みサービス、出張訪問サービス)に取組むことによって、バラの花を愛でたいとお思いのお客様のご期待やご要望に応えるように取り組んでいます。



伯玄ガーデン

所在地 福岡県春日市小倉1-18

代表者 松尾 守正 設立 昭和48年10月

T E L 092-582-6129 F A X 092-582-6129

U R L -----

従業員 5人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

セミオーダー方式による プリザーブドフラワーの加工・販売

承認回数 1回目

承認年月日 平成22年9月30日

▶ 承認前の現状

昭和49年に植木・苗木の販売から事業を始め、平成に入ると盆栽ブームや観葉植物の普及に対応して業容を拡張し、花・苗木の小売販売に加え不動産賃貸業も行って参りました。その後園芸・ガーデニングブームに呼応する形で、鉢物の取り扱い等を増やしてきたが、近年、ホームセンターの参入により競争が激化し当店の売上も減少傾向にあるというのが現状。



▶ 経営革新の内容

最近、売上が伸びてきているプリザーブドフラワーの既製品としてではなく、お客様の要望を取り入れたセミオーダー方式の手作り感のあるものとすることで付加価値と希少性を高め主にギフト用として高価格帯の製品を中心に販売促進を図っていくこととした。



プリザーブドフラワーは、生花と違って水やりの必要がなく長期保存が可能で、病院のお見舞いとしても需要が伸びてきており、そうしたニーズに応えていきたい。

加工については、一品一品手作りで行うため、予めいくつかの基本パターンは準備をしているが、事前にお客様の好みや使用場面を考慮して要望を受けたり、こちらから提案することも可能であるためギフトとしての需要を取り込めるものと確信している。

自社PR

プリザーブドフラワーは生花と違って水やりの必要がなく、いつ迄も新鮮で(2~3年)保存が可能で、贈り物としても最適です。

加工にあたっては一品一品手作りの為、予めいくつかの基本パターンは準備していますが、御客様の要望に答えるても作っています。その為、多少の時間が必要です。

最近プリザーブドフラワーは売上げが贈り物として伸びています。



(株)富貴

所在地 福岡県春日市伯玄町2-55-3

代表者 松本 弘樹 設立 平成元年7月

TEL 092-581-9095 FAX 092-582-7789

URL <http://e-wagashi.jp>

従業員 28人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

博多カステラ開発によるお土産市場への参入

承認回数 1回目 承認年月日 平成22年11月30日

▶ 承認前の現状

地域の顧客へ和菓子の対面販売を行っている。主力商品は「お茶々万十」と「お茶々万十」を一口サイズにした「こ茶々万十」で売上の3割を占めている。当社のメイン顧客は約8割が40代以上で若年層の顧客開拓が課題である。また、これまで贈答用5割、自己消費5割であったがお土産市場での販売がほとんどなかつた。



▶ 経営革新の内容

今回の新商品「博多カステラ」は従来の長崎カステラに米の粉と白餡を混合させて、もっちりした食感をふんだんに入れるもので、今の顧客ニーズでもある「モチモチ感」がウリの新感覚カステラである。

またそれを、当社だけでの販売にはせずに、同業他社との間で組織している研究会(新福岡・博多の和菓子開発研究会)で「博多カステラ」の定義を決めて、各社が独自性を出した「博多カステラ」を製造販売することでスケールメリットを追求した販売戦略を展開する。

当社は、新博多駅ビルの博多阪急デパートの催事コーナーに年間6週(隔月1週間ずつ)出店することが決まっており、新たな販売チャネルであるお土産市場へ参入する。そして、平成25年度には博多阪急デパートでの常設店の出店を目指す。また、博多座公演期間中(1ヶ月公演2回)に会場で「博多カステラ」を販売することで福岡県外の顧客にも「博多カステラ」の知名度を高めて博多の定番商品に育てていく。

自社PR

新商品「博多カステラ」は、3年を経て、メイン商品の「お茶々万十」を超え(売り上げ高として)、今やメインとも言えるものになりました。

ツインメインを作る事で全体アイテムを10%カット出来、工場の効率も上がり、残業時間の短縮に貢献しました。又販路拡大の為、福岡エリア、博多エリアのデパート3店での取扱いも始まりましたので、今後伸びしろも期待できます。

関東での「九州食品店」もここ2年回数が増えており商品で提案させていただく卸部門も年間3~4回有ります。



(株)ハーモニー

所在地 福岡県春日市須玖南4-16

代表者 武末 真一

設立 平成18年10月

T E L 092-571-6156

F A X 092-571-6156

U R L -----

従業員 5人

資本金 60万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

婚活パーティーをメインとしたイベント開催の本格展開

承認回数 1回目

承認年月日 平成22年12月28日

▶ 承認前の現状

平成18年に不動産業として創業し、主に老人介護施設の管理をしている。現在、収益的には安定しているが、将来の為に新たな事業の柱を育成したいと考え、試験的に「婚活パーティー」のイベントを始めたところ大変好評で、会員数も想定以上に増加している。

▶ 経営革新の内容



婚活パーティーをメインとしたイベント開催の本格展開を始めることとした。福岡県の人口における男女比率は、男性47%:女性52%と女性のほうが多く、また、女性は婚活に積極的であるのに対して、男性は消極的というのが現状。しかし、婚活のパーティーを行う業者は、福岡では5~6社と少数で、参加者に聞くと「男女の比率が違う」「既婚者が混じっている」などの苦情が寄せられていることがわかった。

当社では、真剣に出会いを求めている独身者の方々が、楽しんで参加できる真面目な婚活パーティーを行い、そこで会員を増やして、それをベースにセミナーや趣味のサークルといった出会いの場の提供につなげていく。そのため、イベント部門として「ぐつとくる事業部」を立ち上げ、イベントの企画・運営・管理に特化して業務を行って参ります。将来は、異業種交流会や様々な場所への出張パーティー、カルチャースクール、町おこしイベントなどへと展開を図って

自社PR

会員数も1,000名を突破して、現在は約1,100名程度になりました。現在は婚活パーティーだけではなく、異業種交流パーティーやフェイスブック交流会などの新しい企画での集客を計っています。

出会い方も様々な形態で場を提供できる様に展開していく所存です。

今後は2,000名をまず目指していきます。



(株)ネイチャー

所在地 福岡県春日市天神山5-100

代表者 三小田 徹 設立 平成15年4月

T E L 092-592-6502 F A X 092-592-6503

U R L <http://nature.ne.jp>

従業員 1人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

閉鎖性水域の水質改善装置の研究・開発

承認回数 1回目 承認年月日 平成22年12月28日

▶ 承認前の現状

環境コンサルタント会社として平成15年に設立した。主要な事業は、建設コンサルタント会社や環境分析会社からの委託業務で生態系調査等を行っている。しかしながら、公共事業に依存するこの業界の状況は厳しく、競争の激化による低価格化、業務量の減少等は今後も進むと予想され、既存事業での発展性は期待できない状況にある。

▶ 経営革新の内容

ダム湖等における富栄養化対策のために水質改善装置を開発。その装置は、調査技術者としてこれまでに培ってきた知見と海洋土木工事の専門家に協力求め、共同で開発しているものである。熱交換器を有することで、従来製品と比べ効果的にアオコ対策ができ、しかも自然エネルギーを利用することでエネルギー消費量を低く抑えることができる。さらに水質改善のための機能を複数そなえているため、個々の対策を講じた場合に比べてコストパフォーマンスに優れている。また、物質収支を改善し、富栄養化の根本的対策ができる装置である。従来にない機能を備えた新規性の高い製品を目指しており、現在特許出願中である。

今後の予定は、まず特許の早期審査請求を行い、特許の取得を目指す。次に、現地実証試験を行って、その有効性を検証し、市場に導入する予定である。

新規にダム建設が難しくなった今日、既存のダム湖の富栄養化対策として、成長性が期待できる。



自社PR

弊社は、環境コンサルタント会社として、平成15年に設立しました。主に、建設コンサルタント会社や環境分析会社からの委託により、水域環境調査、水圈生態系調査を行っております。

その一方で、閉鎖性水域の水質改善のための技術研究にも取り組んでおり、ダム湖の富栄養化防止のための赤潮プランクトン回収装置、ダム湖の多機能型水質改善装置を開発し、特許を取得しました。

今後は、水質改善装置のメーカーとしての事業を展開していく予定です。



春日印刷(有)

所在地 福岡県春日市若葉台東4-24

代表者 松井 利陽 設立 昭和61年4月

TEL 092-501-1068 FAX 092-585-2315

URL <http://www.kasuga-insatsu.com>

従業員 3人 資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

転写機を活用したオリジナル品づくり

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年1月31日

▶ 承認前の現状

昭和61年4月に設立した印刷業者である。設立当初は、デパート(福岡玉屋など)の寝具品等のDMやチラシの印刷物販売を中心に事業を展開してきた。その後、通信販売の増加に伴う寝具販売の低迷に伴い、売上が減少したため、市役所や官庁、一般企業にターゲットを移し、貞物や出版物、製本などの事業を展開した。

しかしながら現在は、インターネットの普及に伴う印刷物離れやプリンター技術の進歩に伴う印刷需要の低迷により、著しく需要が低下している。また、官公庁関係の印刷事業はオープン入札化が進んでおり、低価格化に歯止めがかかるない。

このような苦しい状況の中、当社は新たな投資を行い、プリント転写事業による活路を見出そうとしている。

▶ 経営革新の内容

プリント転写機によるオリジナル品の提供。具体的には、Tシャツ、メタルプレート(賞状など)、メモリアルプレート(結婚式の写真など)、カー用品(シルバーマークなど)、飲食店オリジナルグッズなどを、顧客の好みに合わせて印刷し、世界に一つだけのオリジナル品を作成する。

一般的な印刷会社が、低迷する紙への印刷業を中心に展開しているのに対し、当社はプリント転写機を導入し、様々なモノへの印刷を通して紙以外への印刷分野に進出する。また、経営革新によって進出するオリジナル品提供業界は、多中量単位での受注を行い、少量受注の場合は割高の料金を設定する業者が多いのに対し、当社は、印刷技術を駆使し、少量で安価なオリジナル品を提供できる。更に、当社は長年の印刷業経験から高い提案力を保有しており、オリジナル品作成においてもこれを活かして顧客の求めるデザインを提案していく。

自社PR

オリジナルプリントTシャツの製作をしています。イベント用、グループ用、企業ユニフォームなど用途に合わせて製作します。

1枚からのご注文にも対応できますので、個人のプレゼント用にもオススメです。1枚ずつ手作りなので、ネームや背番号入りのウェアも低コストで制作できます。Tシャツだけでなくポロやブルゾン、ベビー用など豊富な品揃えをご用意しています。エプロンやトートバッグ、クッションなど記念品や販促品としても活躍します。

金属製プレートやタイルなどにもカラープリントが可能です。フォトスタンドや記念盾など、オリジナルのグッズを作つてみませんか?

あなたのアイディアが現実の製品になるのをお手伝いいたします。



(株)MEISHOsystem

所在地 福岡県春日市松ヶ丘5-132-4

代表者 田上 雄一 設立 平成21年4月

T E L 092-595-8331 F A X 092-595-8371

U R L <http://fukuoka-taiyoukou.com/>

従業員 5人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

住宅ローンの見直しによる 太陽光発電システムの販売促進

▶ 承認前の現状

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年1月31日

オール電化・太陽光発電を販売する会社(本社は名古屋)の支店長をしていた現社長が、「家庭の電気関連のことなら何でも相談できる会社」を目指して、平成21年4月に独立・開業した。前職の会社社長は、「地域密着型」の会社を奨励しており、独立時および現在も当社にとって強力な支援者となっている。

現在の商品は、主に一般家庭向けの太陽光発電システム、オール電化、リフォーム、家電などであり、当社敷地内に隣接する施工会社(株式会社おぢか)と連携して、受注・販売・施行までを手掛けている。当社の強みとして、国内すべての太陽光発電システムメーカーおよび海外2メーカーとの取引があり、顧客の多様なニーズに対応した商品を提供できることがあげられる。また、現社長は7年間の業界経験を持ち、以前は訪問販売の営業経験もあるため、強力な営業力を保有している。

一方、太陽光発電システムの販売業界は、環境意識の向上と共に市場が拡大傾向にあるが、異業種からの新規参入者が増加し、競争が激化している。また、安価な海外商品や大手家電量販店およびインターネットでの安売りが横行し、低価格化が進んでいる。

さらに、顧客側から見ると、太陽光発電システムは高額であるため、多額の住宅ローンを抱えている30代~40代の夫婦には手が届きにくい。しかしながら、過去の高金利時期の住宅ローンをそのまま継続している家庭も数多くあり、借り換えを行なえば数百万円の返済軽減が図れる場合もある。



▶ 経営革新の内容

ファイナンシャルプランナーとの連携により、顧客の住宅ローン見直しを行い、軽減されたお金で太陽光発電システムの購入を促進する。

一般的な太陽光発電システムの販売会社が、購入余力のある顧客のみに商品を販売するのに対し、当社は、住宅ローンの負担があり、商品を買いたくても買えない顧客(特に30代~40代の夫婦)に対し、ファイナンシャルプランナーと連携して住宅ローンの借り換えを提案し、浮いたお金で商品の購入を促す。これにより、顧客は、太陽光発電システムの購入負担を軽減しながら、光熱費の削減と環境対策が行える。なお、ファイナンシャルプランナーの報酬は、借り換えを行った顧客から支払われる仕組みとする(軽減された返済額の10%程度を予定)。



自社PR

弊社は春日市松ヶ丘に事業所を構え、太陽光発電、オール電化を中心にリフォーム、住宅設備の販売を行っています。太陽光発電は大震災以降、再生可能エネルギーとして特に注目されています。しかし、補助金の関係もあり、いろんな業種の方が販売に参入され、価格競争層が激化し、どこで購入すべきか判断しにくくなりました。高価ではありますが一生ご使用いただく製品です。当社は各製造メーカーとの連携が深く、ご自宅に最適な商品をお選びできます。施工では景観やご自宅周辺の自然環境にも配慮しています。そのうえでアフターフォローやメンテナンスに特に重点を置いて、お客様と孫の代まで付き合いできるような信用していただける会社作りを行っています。



てんてんラーメン

所在地 福岡県福岡市南区井尻3-14-33

代表者 石橋 祥宏 設立 平成11年8月

T E L 092-592-3877 F A X 092-592-3877

U R L -----

従業員 6人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

ラーメン店が作る オリジナルアイシングクッキーの販売

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年2月28日

▶ 承認前の現状

当店は、飲食店の店長経験があった店主と食品製造(洋菓子)の経験があった婦人が、11年前に夫婦で開業したラーメン店である。現在、「地域に密着し、気軽に来れるアットホームなラーメン店」として、福岡市の井尻駅近くで営業を続けている。

当店の特長として、「生骨からダシをとるスープ(コクがありながらもあっさりとしてクセがない)」「婦人が丹精込め仕込む自家製のチャーシュー」「手切りした新鮮な青ネギ」があり、老若男女を問わず幅広い層に人気がある。また、その味はラーメン雑誌やインターネットでも話題となっており、FBSのテレビ番組「めんたいワイド」の『2007年九州ラーメン総選挙』では、31,337票の応募があった中、39位にランクインした実績もある。これらの評判に目をつけた企画会社(香川県)からの申し出により、現在、パッケージ商品の販売も行われている。

また、小さい子どもには無料でヤクルトをあげたり、替え玉にネギやチャーシューをサービスするなど、心のこもった接客が固定客をつかんでおり、子供だった客が大人になっても通ってくれている。

一方、スープの生産量に限界があり、今以上の売上拡大が困難な中、借入金の返済や子供の学費といった資金面の課題を持っている。

▶ 経営革新の内容



「婦人が洋菓子作りの技術を持っていること」と「女性客が多い」という強みを活かし、アイシングクッキーを受注販売する(アイシングクッキーとは、粉砂糖と卵白でつくった練りモノ[アイシング]により絵や字が施されたクッキーであり、贈り物などに使われる)。また、てんてんラーメンオリジナルの「ラーメン型クッキー」を開発し、ラーメン店の関連グッズとしても販売する。

今回の計画は、趣味で作成したアイシングクッキーを店内に展示していた所、「自分の結婚式で配りたいので作って欲しい」という要望があつた事がきっかけとなつており、現在、作成の依頼が多くなっている。

自社PR

若い頃パティシエだった経験を生かしたいと思い、平成23年8月よりラーメン屋の1画で“アイシングクッキー”を販売しています。福岡ではまだアイシングクッキーは珍しい事も有つて、お得意様も着いています。

また、ラーメン屋にクッキーと言うミスマッチな面白さも有り、どちらにも(ラーメンにもクッキーも)良い相乗効果に成っています。

小物クッキー1袋 300円～ プレートクッキー 1500円～(完全予約制)

出来るだけお客様の注文を取り入れ、オリジナリティーなクッキーを作りたいと思っております。

お写真をお持ち頂いたら、似顔絵クッキーもお作りいたします。



絆

所在地 福岡県春日市紅葉ヶ丘西1-26

代表者 吉田 龍一 設立 平成21年4月

TEL 092-581-3828 FAX 092-581-3828

URL -----

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

「男性向けアンチエイジングメニュー」の提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年2月28日

▶ 承認前の現状

当店は、他の理容室・美容室で17年間修業を積んだ(店長経験もある)代表が、平成21年に春日市で開業した理容室である。現在の顧客は、男性70%、女性30%の比率となっており、男性は30~50代の顧客が最も多い。当店の特徴として、17年間の理容室・美容室勤務で培った技術力・接客力、代表者の店長経験に基づく経営力・販促力、店舗を1人用としている(顧客が重なる事がないことによる1対1の親密な関係作りなどがある。また、代表者の配偶者がエステティシャンであることとも特徴と言える。

当店の売上拡大に向けた課題として、店舗構造と理容師の人数(代表者1名のみ)という制約上、客数を増やすことは限界があるため、客単価を上げることが必要である。

当店を取り巻く環境としては、周辺に15~16店程度の競合が存在しており、歴史の長い店舗も多いため顧客が定着化している。しかしながら、競合店の経営者は年配者が多く固定客も年配者が多いため、代表者が若い当店は客層・サービス内容において差別化が可能であると考えている。一方、顧客動向を見ると、現代の男性は昔に比べ美意識が高く、「肌の手入れ」や「むくみケア」などに対するニーズが高まっている。

▶ 経営革新の内容

当店の強みである「30~50代の男性客の保有」「代表者の技術力・接客力」「配偶者のエステ技術(代表者に伝授)」を活かして、『男性向けアンチエイジングメニュー』を設定するものである。具体的には、①顔のリフトアップ(むくみ解消)、②乾燥肌対策、③毛髪・頭皮デトックス、④薄毛対策などのサービスを均一価格(一律1,000円)で提供するものである。

プロモーションとして、既存のポイントカードを活用し、ポイントが溜まった場合には半額(一律500円)でサービスを提供する。また、当店は、他の顧客と接することが無いため(1対1の接客)、「エステのようなサービスを受けるのは恥ずかしい」と感じる男性も他人の目を気にせずサービスを受けることができる。



自社PR

もともと理容店とは、地域に密着したお店で、10年20年来のお客様と関係を続けていける商売だと思います。この春日市で絆もそんなお店の一つとして、地域に根ざして、喜んで来て頂けるような、通いやすく、そして時代のニーズに合わせてその時の旬なサービスを提供できる、新しく懐かしくもある、理容店のスタイルを残しつ色々なメニューを考え、そして絆のお店に来て良かったと思われるようにしていきます。

今後共 絆を宜しくお願い致します。



ホームサービス タートル

所在地 春日市桜ヶ丘8-47-2

代表者 亀谷 長憲 設立 平成16年10月

T E L 092-502-1402 F A X 092-502-1402

U R L -----

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

「住宅の問題掘り起しチェックリスト」によるリフォーム工事の受注拡大

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年3月31日

▶ 承認前の現状

住宅設備に関して業務用・家庭用とも幅広い知識を持ってリフォーム業を行っている。ガス・水道・電気の技術と知識を同時に持つており、当事業所の強みである。

リフォーム業界は、高度成長期を契機に建築が進んだ住宅の老朽化によってその需要が着目され、ここ数年において大きく成長した。従来、住宅の増改築や修理は工務店の仕事とされてきたが、ニーズの高まりに応える形で建設業、不動産、ガス会社などによるリフォーム部門の子会社化が続き、独立した市場が出来ている。しかし、市場は成熟化しており、工事費などの価格競争も激しくなっており、今までのように待ちの状態では今後の売上増加が難しくなっているのが現状。

▶ 経営革新の内容

これまでの経験や知識と、ガス・水道・電気など多岐にわたる設備工事技術を活かして、「住宅の問題掘り起しチェックリスト」を作成し、住宅全体に及ぶ細かな問題を入念に洗い出し、必要な箇所から施工し解決していくこととした。チェックリストには、①内装関係、②水廻り、③電気、④外廻り、⑤その他、の5項目があり、それぞれの項目に応じて問題点に対する解決策(施工工事)とその価格を細かく設定している。当事業所は、チェックリストを使って住宅を見ることでお客様の気付かなかつた問題の掘り起しが可能となり、施工工事へと繋げ易くなる。また、お客様は、内装や水廻りなど、別々の業者に工事を受注する必要がない上に、安価で明瞭な価格表(メニュー)からその時の予算に応じた工事を頼むことができ、気軽に敷居の低いプロリフォームを行うことが可能となる。この新事業によって“住宅のかかりつけ医”としての役目を果たしていく。



精巧歯科技工所アラマキ

所在地 福岡県春日市春日7-77-2

代表者 荒巻 秀行 設立 平成5年4月

T E L 092-574-4916 F A X 092-574-4916

U R L <http://www.kamiawase108.com/>

従業員 4人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

医師への情報発信強化による義歯の悩み解決

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年3月31日

▶ 承認前の現状

歯科医から義歯等の製作依頼を請け負っている歯科技工所。国内だけでなくアメリカでの就業経験などを通じて習得した高い技術と専門知識によって、極めて高い精度で個別の患者に最適化した義歯を製作することができる点が特徴。

しかしながら、このような技術や高度な義歯の存在は、義歯を必要としている一般の方々にも、さらには歯科医の間にも、まだ良く知られていない。その結果、歯科医の処方で作った義歯であるにも関わらず、不快や苦痛で苦しんでいる方がまだまだ多い。当社は、個別の患者さんに対して様々な選択肢を提示・提案できるが、実際にはそのような機会は少なく、歯科医の知識内の判断で選択され指定された義歯を受注して納品しているケースがほとんどである。

▶ 経営革新の内容

「高度な義歯製作の技術」の新たなマーケティング施策として、歯科医に対する踏み込んだ提案・支援活動に取り組む。具体的には、歯科医に対して義歯に関する技術情報や価格情報、歯科医から患者さんへの説明用資料などを提供し、歯科医が幅広い義歯製作の選択肢を患者に提示できるようにしていく。

このような取り組みによって、義歯で不快・苦痛を感じている方々に対して、当社の技術で不快・苦痛を解決できる機会が増え、快適な義歯を装着している人を増やすことが可能。また、当院にとっては高度な技術を駆使する仕事が増えるので、収益性を改善できる。さらに歯科医にとっても、これまで以上に患者さんに喜んでいただくことができ、しかも(時間を取られる割に収益にはならない)調整のための通院が減るので、収益性を改善することが可能。

今後は、「歯科医に対する踏み込んだ提案・支援活動」を推進していく。また、この活動を通じて、(1)実際に義歯を使う患者さん、(2)患者さんと歯科技工士とを医療的な観点で結びつける歯科医、(3)そして義歯を作る技工士の3者の間の連携や情報共有を促進し、現状の義歯や技術に満足せず、さらに良い義歯を実現するための技術を追求していく。

自社PR

「思いつきり噛める義歯」

心身の健康にプラスになる咬合を第一に考えて、補綴・義歯を製作することをモットーに日々研鑽を積み、それを反映させた技工物を提供させて頂いております。多くの歯科医院様のお役に立てること、また一人でも多くの患者様に喜んで頂くことが我社の目標です。



ナビ・エコ（株）

所在地 福岡県春日市春日9-118

代表者 中町 薫 設立 平成21年10月

T E L 092-596-3343 F A X 092-596-3381

U R L <http://www.s-rentalbox.com>

従業員 4人

資本金 2,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

結露しにくいバイクボックスの開発及び販売・レンタルサービスの展開

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年3月31日

▶ 承認前の現状

当社は平成21年に社長の定年退職を機に分社化する形で設立されたレンタルボックス業の会社。そのため、設立後はまだ2年足らずであるが、社長は実質8年間ほどこの業種に携わっておりレンタルボックス業のノウハウを蓄積してきた。

近年の経済の低迷を背景に企業や建築業者の利用が減少気味であるが、一方で個人の問い合わせは増えてきており利用者の傾向に変化がみられる中、ニーズに即した販促などにより2期目には単月黒字の見通までついた状況である。しかし、その後の成長性に限りがあると感じられたため、新たな成長性を求めてきた。

▶ 経営革新の内容

これまでレンタルボックス業者として地域の会社や建築業者、また個人に倉庫や押入れの延長線上のサービスを提供し貢献してきたノウハウを生かし、現在車庫が不足して困っているバイク保有者の問題を解決すべく独自のバイクボックスを開発し販売・レンタルによって地域密着型の付加価値向上サービスを実現する。

商品は、コンテナが主流のこの市場において、メッキ塗装の大敵となる水滴などの発生に課題があるが、ウレタンサンド素材を活用して内外温度差を解消する新たな商品を開発し、その問題を解決していく。また、不動産業者やコンテナ商品ではなかなか実施できない販売やボックスのレンタルにも取り組み、バイク保有者のみならず小区画不動産所有者にもレンタルによって無理のない土地活用というサービスを実施していく。



自社PR

すぐに使用しないもの(季節用品、書類など)や商品の在庫の保管に小さな倉庫(レンタルボックス)として、ご利用頂いています。

春日市内には、春日9丁目店(春日9丁目118番地)と若葉台西店(若葉台西1丁目7-2)があります。バイクボックスは、現在、新型(販売用)を開発中ですが、若葉台西店にはレンタルガレージとして設置し、皆様にご利用頂いております。

詳しくは、ホームページ <http://www.s-rentalbox.com> をご覧下さい。

お問い合わせはフリーダイヤル 0120-575-572 にても承っています。

小スペースなどの遊休地利用をお考えの方、バイク専用レンタルガレージをお考えになつては如何ですか、ボックスをお貸しするなどご協力します。



アマツ ジュエリー工房

所在地 福岡県春日市白水ヶ丘5-74

代表者 天津 佳代子 設立 平成21年3月

T E L 092-501-8239 F A X 092-501-8239

U R L <http://www.amatsu-jewel.com>

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

ジュエリーリフォーム業を強化するための オリジナルジュエリー教室の開校

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年3月31日

▶ 承認前の現状

平成21年3月に開業し、宝飾リフォーム業としてスタート。取引先としては、懇意にしてくれる時計店からの受注が売上全体の9割を占め、ほとんどがBtoBという形態であった。これまでには、店舗が無かつたため、残り1割の個人顧客については出張サービスという形態で、お客様の元へ足を運び、宝飾リフォームのご要望をお聞きしお預かりして帰る、というシステムを取っていた。しかし、お客様にとっては店舗を構えない宝飾士に高価な貴金属リフォームを託す、という行為は初対面のお客様にとって一抹の不安が残る、といった印象をもっていた。一度、お客様との信頼関係が構築できれば、リピート率につながったり、他のお客様をご紹介して頂くなど、口コミ効果が広がるもの、それはごくわずかな売上に止まっている。

▶ 経営革新の内容

お客様の不安を解消し新たなサービスを提供する場として、店舗兼アトリエを新たに設置し、ジュエリーリフォーム業を認知してもらうと共に、世界で一つだけのオリジナルジュエリーが作れる教室を開校することで、既存事業の認知度強化と新規顧客開拓に着手する。

また、オーナーは長年にわたり日本宝飾クラフト学院の講師を務めている。そこでは生徒たちへ宝飾に関する知識や実務について教えている。ここでは毎年10名程度の生徒数を卒業させ、ジュエリーデザイナーとして輩出している。しかし、このような職人の厳しい世界においては、実社会の現実を知り、研鑽を重ね、修行を積む場が重要だと考えている。そのため、この店舗兼ショップについては、このような生徒たちに対し、アトリエの一部貸し出すことで、共同アトリエという利用形態を考えている。オーナー1人の体制を強化する上でも、事業全体の相乗効果が図れる。



自社PR

女性では、少ない一級宝飾士の資格を持ち、もっと身近に、多くの方へジュエリーの素晴らしさを伝えたく工房をオープン。ジュエリーのお手入れや、リフォームは勿論サイズ直しや、修理、糸替えも行っています。一番力を入れているのは、決まったデザインに、石を合わせるのではなく、お客様の思う、想像される物を予算に合わせて加工できるアドバイス、形に仕上げます。見積もりは無料です。今は、宝飾の専門学校での講師をしながら、店の方でもワックスや貴金属など希望に応じた、指導も行っております。その為、全ての上で、予約制になっておりますが、思い出のジュエリーを甦らせてみませんか。まずは、御連絡を…



(有)山水社

所在地 福岡県春日市惣利6-127

代表者 岩永 壽夫 設立 平成4年7月

T E L 092-595-6000 F A X 092-595-5611

U R L <http://www.sansuisha.jp>

従業員 10人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

6畳1間のスペースで行う家族中心の オリジナル葬儀の提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年3月31日

▶ 承認前の現状

創業から約30年間、斎場での葬儀を行ってきた。現在、春日中央斎場(春日市)をメインとして近隣市町(福岡市・大野城市・筑紫野市・太宰府市)の葬儀を施行している。自社会員システム「つくしの会」も年々、増加し発展してきた。しかし、消費者ニーズが多様化し新規参入業者も増えており、競争に勝つためには今後の葬儀ビジネスの革新を早期に行なうことが課題。



▶ 経営革新の内容

故人、遺族が主人公(中心、参加型)の低価格オリジナルのお別れの会の提案である。6畳1間のスペースで行える小規模の家族的な葬儀である。葬儀を行う場所は基本的には自宅であるが、当社の小規模斎場である柳瀬斎場をリノベーションして利用することを考えている。また、公共の施設でも行える。シンプルでムダを省いた「経済的負担が少ない費用で」「自由なお別れ」の葬儀の提供を目指している。例えば、「想いでビデオ制作」、「スライドショー」、「故人の好きだった音楽の演奏」等である。家族が後悔のないように、望み通りのお別れをするためには事前相談の機会を増やすことが必要である。そのため、定期的な「事前相談会」を開催する。ホームページによる情報発信や葬儀セミナー、遺言・遺産相続セミナー等、葬儀だけでなく供養・仏事に係わることを啓蒙していく。

目的は、満足のいくお別れサポートの提供により顧客ニーズ・要望を大切にする、顧客視点の葬儀スタイルとブランドを確立すること。



自社PR

おかげさまで創業30年を迎えることができました。これも地域の皆様方のお陰だと思っております。私たちは(弊社は)葬儀という「葬送儀礼」の中で、大切な人を見送るという、人生最大の悲しみの中の、ご遺族の方々のサポートをさせていただいている。その悲しみに、少しでも寄り添い、支えることができたら、と思っています。



内藤鮮魚店

所在地 福岡県春日市ちくし台1-20

代表者 内藤 真一 設立 明治初期

TEL 092-571-0212 FAX 092-571-0212

URL -----

従業員 6人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

オーダーメイドの魚介類加工品の製造・販売

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年8月31日

▶ 承認前の現状

当事業者は、明治初期に創業した鮮魚店であり、現代表は5代目となる。現在、春日市の店舗にて、鮮魚および惣菜（魚のフライ、煮つけなど〔売上の1～2%程度〕）を、一般顧客、飲食店等の業者へ販売している。

当店は、「地元玄界灘の質の高い魚介類のみを取扱う」という強いこだわりを持っており、顧客から高い評価を得ている。このため、一般客は福岡市内（薬院、平尾など）、業者は二日市や鳥栖市などからわざわざ足を運ぶ顧客も少なくない。

当店の強みは目利きの高さであり、油の乗った高品質の魚介類を仕入れることができるため、スーパー等の鮮魚店よりも高額で販売するに至っている。また、高品質の魚介類を原材料とした惣菜類は、好評を博しており、本年5月より小売店への卸売りも行っている。（現在1店舗のみ。製品はお茶漬け。）



▶ 経営革新の内容

魚介類の味噌漬け、お茶漬け、干物をオーダーメイドで販売する。具体的には、来店顧客に鮮魚の段階で商品化したいものを自由に選んでもらい、これを加工・味付けして販売する。なお、要望があれば、加工や味付けの度合いも顧客の好みに合わせて調整する。

きっかけは、お惣菜の評判が良く、常連客から「自分で選んだ魚で、お惣菜を作つて欲しい」といったオーダーメイドのニーズを聞いたことである。また、女性の社会進出に伴う、家事の簡素化ニーズの拡大もきっかけとなっている（顧客は好みの魚を味噌漬けやお茶漬けにしてもらえることで、調理の手間を省ける）。

展開方法として、まずは、導入した真空パック機を活用し、味噌漬けとお茶漬けの製造・販売を開始する。また、お歳暮やお中元の時期を中心に、これらをセット詰めにしたギフト商品も販売していく。更に、3年目からは干物製造機を導入し、商品のラインナップを増やしていく。同時に、卸取引を行う小売店を増やし、規格製品の販売も拡大していく。



自社PR

当店は玄海灘の質の高い、こだわりの魚を取り扱っています。

また、スーパーにはないような珍しい魚も販売しており、刺身も一人前から販売しています。

さらに、経営革新を通じて、魚介類の味噌漬け、お茶漬け、干物をオーダーメイドでの販売もしており、お歳暮やお中元などのギフト用としての販売も行っています。

平成26年から業務用の加工依頼を受付けております。



(株)井口

所在地 福岡県春日市宝町4-8-3

代表者 井口 謙氏 設立 平成元年8月

T E L 092-591-4273 F A X 092-572-7133

U R L <http://dotmanclub.com/>

従業員 7人

資本金 2,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

鳥類忌避商品およびその取り付け工事を 提供するフランチャイズ事業の展開

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年9月30日

▶ 承認前の現状

当社は、九州タタミインテリアグループ約15社が共同仕入を行うための会社として企画され、1986年に設立した。発足当初は、中国生産畳表のコンテナ輸入と情報交換会が主な事業でしたが、共同仕入れのメリットを活かして資材メーカーや産地からの一括仕入れや新商品の開発など幅広く実施しています。

また、2011年から、(有)ウイングヤマグチが鳥害対策として開発した特許商品「撃退ドットマン」の販売代理店として、当該商品の販売を手掛けるようになりましたが、現体制では、増え続ける鳥害対策のニーズに追いつかないため、新たな仕組みを模索しFCでの展開をすることにしました。

▶ 経営革新の内容

フランチャイズという仕組みを利用して、鳥類忌避商品の取り付け工事を行う加盟店を募集し、急増するニーズへの対応を図っていくこととした。

現在、開発会社および販売代理店である当社には、電力会社や工場、鳥インフルエンザが恐い養鶏業者などから鳥類忌避商品の取り付けに関する問合せが数多く寄せられている。

しかし、開発会社には、取り付けに関する充分なノウハウがないため、当社が本部となってフランチャイズ事業を開始し、取付ノウハウや点在する地域の取り付け要求顧客に対応できる仕組みをつくることが急務であるとの判断に至りました。

本商品には、鳥害の対策に効果的な取り付け方法があり、これをフランチャイズのノウハウとして提供することにより、鳥除け効果を約9割以上高めることができます。

自社PR

ドットマンクラブは、平成23年8月に福岡市中央区平和で誕生した、日本初の鳥類忌避のフランチャイズシステムです。商品は電力会社、携帯の鉄塔、倉庫、マンションなどいろいろな場所で利用されていますが、主に倉庫や工場など業務用として建物系物件の営業、見積もり、取り付け、メンテナンスまでを対応して頂けるFC仲間を募集しています。これまでの営業活動でわかつたことは、いままでに開発された商品で効くモノはひとつもないということです。「撃退ドットマン」は取り付けた現場のそのほとんどで効果を挙げ、活用が進んでいるところです。

撃退ドットマンはまだ全国的には無名です。しかし、今までの営業活動と実績で徐々に浸透してきているところです。FC店が増えることでさらに加速すると考えています。





グレードサービス(株)

所在地 福岡県春日市弥生1-58

代表者 川崎 進 設立 平成6年11月

TEL 092-586-3824 FAX 092-586-3660

URL -----

従業員 2人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

中空ウッドデッキ床材用点字鉄の開発・販売

承認回数 1回目 承認年月日 平成23年10月31日

▶ 承認前の現状

視覚障害者の為設置される点字鉄を施工販売している。九州一円の施工実績があり、材料仕入先は7社あり、あらゆる種類の要望に応えられるキャバの広さもある。また、大成建設竹中工務店清水建設など大手ゼネコンと直接の取引や、麻生商事など大手商社との取引又、九州各地の金物工事会社との取引が有る。

工事実績現場は、各地方の主要な建築物件であり、工事年数は10年を超えて継続しているため、取引先からは充分な信用を受けている。

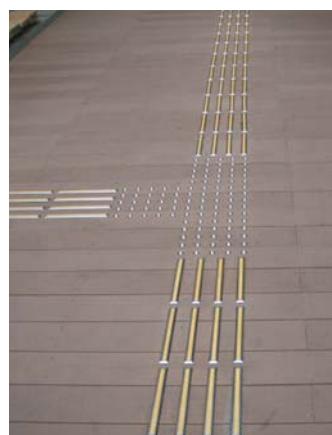
施工価格においては、材料仕入も製造工場と直接出来ることと、大きな現場を多く経験している為、施工期間が早く済み安く提供できる。

設立当初からCADシステムを取り入れ、施工図をデータで打ち合わせし、自分で図面を書くことで、施工完了と同時に完成データをゼネコン担当者に渡すことが出来る。

▶ 経営革新の内容

近年、大規模商業施設等に設置されているようなウッドデッキは、天然木材ではなく、廃プラスチックと廃木の粉末から合成された「人工再生木」が多く使用されるようになっている。こうした人工再生木の表面は凹凸がなく、従来の工法である接着剤では固定する力が弱く、強力に貼り付けることができない。またビス止めする工法もあるものの、これも条件が悪ければわずか半年程度でビスが緩み、外れてしまうことがある。

当社が開発した点字鉄は、新工法で施工する。中空ウッドデッキの取りつけ穴の中に、樹脂製円筒体を挿入し、そこに接着剤を充填する。その部分に点字鉄の足部を差し込んで固定する。一旦、取りつければまず外れることは無い。雨や熱にも強い。



自社PR

主な仕事は視覚障害者と聴覚障害者が、図書館や銀行などの建物を利用する時、一人で行動出来るように、サポートする器具を設置することです。具体的には、視覚障害者が白い杖を使い行動する時は、歩道に設置された点字ブロックが有ると歩く目標が出来ます。建物内も点字タイルや点字鉄を正しく設置する事で行動し易く、災害時は避難誘導の助けにもなります。法律で設置が義務化されていますが、設置するだけでは意味が無く、視覚障害者や聴覚障害者が使い易い様に全国統一基準で施工します。九州唯一の専門施工会社です。



HEARTY

所在地 福岡県春日市須玖北1-9

代表者 幸山 尚平 設立 平成22年3月

T E L 092-516-6551 F A X -----

U R L <http://www.hearty-hair.jp>

従業員 3人 資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

若い女性が手軽に参加できる「美」に関するミニセミナーによる新規顧客の開拓

承認回数 1回目 承認年月日 平成23年10月31日

▶ 承認前の現状

平成22年5月に開業した営業2年目の美容院。春日市の幹線道路に近く、ゆったりとした広めの店舗で、オーナーとパート従業員1名で営業している(3席+シャンプー台)。店舗の2Fでは、親族がエステやネイルなどのサービスを提供するサロンを経営しており、最近は両店のサービスを組み合わせたセットメニューもご提案できるようになった。その結果、順調に固定客を増やしており、今年度の黒字化は確実な状況である。

一方で、開業前に想定していたよりも客層が比較的中高齢層に偏っており、まだ若年層(20~30代)の固定客を十分獲得できていない。これまでフリーペーパーへの広告掲載を中心とした広告宣伝を実施してきたが、非常に多数の競合美容院との併載になることから、割引をすれば一過性の集客効果は得られるものの、特に20代~30代の女性の固定客を十分に増やせていなかった。

▶ 経営革新の内容

店舗内のスペースを活用し、当店の固定客(特に20~30代の女性客)が同世代の友人などを誘い合わせて気軽に参加したくなるようなミニセミナーを開催する。これによって、まず当店を知らない20~30代女性との接点を増やし、当店の存在やメニュー、店内の雰囲気やオーナーの人柄を知っていただくようとする。ミニセミナーに来られた方には初回限定のサービス等を提供し、今度は美容サービス利用のために来店していただけるようにする。このような取り組みで、既存の顧客の満足度を高めながら、ターゲットである20~30代の女性向けの新たな集客手段を確立し、効率的に固定客を増やす。

活用可能な資源: 当店は昔ラーメン店だった建物を改装したものであり、面数の割には店舗の床面積が広い。そのため、最大10名程度までの参加者を募ることができる。また、店舗建家の2Fでは妹がエステ・ネイルサロンを経営しているため、同事業の広告宣伝効果も期待できることから、美容に関する各種のミニセミナーの開催を依頼することが可能である。

店舗近隣の状況: 店舗の近郊には大学(福岡女学院大学)があり、20~30代が住んでいるアパートも多い。平日の夕方以降(学生、社会人向け)や昼間(主婦)に、イベントやセミナーに参加して欲しい見込み顧客は、地域に十分存在する。

新規顧客獲得の仕組み: 単純な広告宣伝ではなく、広い店内を利用したミニセミナーを企画・開催して参加していただくことによって、当店の存在やメニュー、内部の雰囲気、オーナーの人柄等をより多くの方に知っていただく。その上で、ミニセミナーの参加者に限定した割引制度を提供することで、美容サービスの利用へと誘導する。



自社PR

HEARTY=「真心」

心を込めたサービスでお客様に幸せな空間とヘアスタイルをお約束致します。アットホームな雰囲気で落ち着いてくつろげる店内です。お客様一人ひとりに合わせた丁寧なカウンセリングを心掛け魅力を最大限に引き出します。使用する薬剤は低刺激、髪へのダメージが少ない物を徹底的に選びました。

毎日を素敵に過ごして頂く為にヘアスタイルの提案や髪の悩み改善などコミュニケーションを大切にしながらプロのアドバイスをさせていただきます。

2014年3月1日に太宰府市水城に2号店となる「HEARTY lycka」をオープンしました!!



ACROSS

所在地 福岡県大野城市川久保2-15-12

代表者 箕野 雅之 設立 平成22年5月

TEL 092-558-6944 FAX -----

URL -----

従業員 2人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

お客様に最適な自動車事故受付・修理 ワンストップサービスを提供

承認回数 1回目 承認年月日 平成23年10月31日

▶ 承認前の現状

個人向けの車検受付と保険代理店からの依頼による事故車の見積り・修理を行なっている。

自動車事故後に不満が多いのは、連絡を頻繁に行なうことと損害保険金で修理費を賄えない場合である。一般的に、保険会社から提示された内容で締結してしまい、お客様が希望通りに進めることは難しい現状である。

▶ 経営革新の内容

個人及び法人に対して、事故後の連絡を直接当社にしてもらうことで自動車事故を起こした時の保険会社・代理店の事故受付・対応から事故車修理(お客様の要望に出来るだけ応える自動車の修理・買替えなど)までの煩雑な一連の処理を当社との連絡のみで解消するワンストップサービスの提供を行なう。

具体的には、お客様の加入している保険内容を確認して、修理内容によって保険料が上がらない提案や単独事故以外の場合、相手先の保険内容に特約がついていないか調査を行ない修理費に適応するなど、状況に応じお客様にとって最適な対応を行なう。また、過失割合(自分)が0の場合、自分の保険会社は対応しないことがほとんどであるが、その場合でも相手の保険会社と交渉や相談・アドバイスを行なう。

損害保険金で修理費用が全て賄われる場合は問題ないが、修理費用が上回る場合は、事故に遭った車の市場調査を行ない時価評価額の上乗せ、中古パーツでの修理や安価で修理できる工場を利用するなどにより自己負担が少なくなるように対応する。また、修理ではなく買替えを望むお客様に対しては、お客様の要望に合った中古車を探し販売を行なう対応もできる。

このように、「自動車とその修理、交通事故、保険商品や約款について」の知識やノウハウ、ネットワークを活かし、お客様の手間の解消と最適なサービスの提供を行なう。

自社PR

ACROSSでは保険を使っての修理が8割ほどになります。

その為いろいろなケースの事故や保険の内容について相談、アドバイスを作っています。

過失割合で自費が出る、修理するからついでに他の所もできないか? そんなお困りな事も修理内容や保険の内容で可能になるかもしれません。

ACROSSのサービス

○代車無料 ○取引、納車無料(指定の場所までうかがいます) ○納車時給油サービス ○納車時ポリマー洗車



ト-タルビュ-テイ-プランナ-ヨシタケ

所在地 福岡県春日市天神山1-164

代表者 吉武 純二 設立 平成元年4月1日

T E L 092-585-5071 F A X 092-572-4935

U R L <http://www.troche.biz/>

従業員 3人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

情報流通の活性化による、理美容器具の中古再生事業拡大

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年11月30日

▶ 承認前の現状

理美容業界で使用される装置に関して、以下の事業を営んでいる。

- (1) 新品の販売 (新品をメーカーから仕入れて販売)
- (2) 修理サービス

出張対応もしている。中古品の再生と技術的には共通点が多い。当社では、買い取った古い機器から収集した部品のストックを豊富に所有していることから、メーカーよりも迅速かつ幅広い機器に対応できる点が喜ばれている。



▶ 経営革新の内容

最近増加傾向にある「理美容関係の装置の買取・再生・販売事業」について、当社が業界内の情報共有の機能を果たし、能動的に需要を開拓することで、同事業の規模拡大を目指す。

具体的には、以下の取り組みを計画的・戦略的に実施することによって、これまで業界ではほとんど無かった「中古装置の売却・購入希望情報」の共有を促進することで、中古品の買取や再生品の販売を増やす。

- ① DMの発送、修理訪問時の声かけとパンフレット配布を通じて、当社取引先から購入や売却の要望情報を集める。
- ② 集めた情報をホームページやチラシなどに掲載し、DMやメルマガなどを通じて取引先全体に定期的に発信する。

当社の再生事業の拡大は、すなわち、理美容業界における装置の再利用率向上を意味する。理美容店においては今まで以上に設備関連の負担を軽減することができる。また、理美容装置の廃棄も減ることから、環境負荷軽減にも貢献できる。

また、上記の情報収集・発信の過程を通じて、当社の他の事業(新品販売、修理サービス)も広告宣伝でき、買取が増えると部品のストックも充実して修理サービスの強化にもつながることから、既存事業に対しても一定の波及効果が見込める。



自社PR

当社では不用になった理容器具を買取、新たなユーザー様の元へ、リメイク、リサイクルしております。まだまだ使える、まだまだ、ガンバレそうな道具、器具は当社へおゆずり下さい。

低価格な商品でよいお店作りを応援します。



(株)井口タタミスマ店

所在地 福岡県春日市宝町4-8-3

代表者 井口 剛

設立 昭和58年8月

T E L 092-591-4273

F A X 092-572-7133

U R L <http://www.tatamiclub.co.jp>

従業員 22人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

**消費者のライフスタイル変化に対応した
畳表替えサービスおよび
チェック柄畳表製品の提供**

承認回数 1回目

承認年月日 平成23年11月30日

▶ 承認前の現状

当社は、昭和46年に春日市で開業(昭和58年法人成り)した畳業者である。他の畳店が畳販売を中心に行う中、畳表替えに特化した事業展開で、借家の増加という外部環境に適合したことが功を奏し、業績を伸ばしてきました。現在、春日市・福岡市を中心に6店舗の支店を持つ。販売先は、個人約40%、不動産会社約20%、リフォーム会社約25%、公共事業5%、その他(通販、ホテル、旅館など)10%です。

当社の特徴として、①複雑な形状の畳製造が行える手縫い職人の保有(6人)、②仕入先(農家、商社)との密なコミュニケーションによる仕入品(畳表)の安定した品質、③短納期・納期厳守、④経営者の柔軟な環境対応力(表替え事業への特化、多店舗展開など)、⑤積極的なプロモーション活動(折込チラシ、ラジオCM、HPでの懸賞、電車の吊ビラ、盆・正月前のDM発送など)を課題として、住居の洋風化に伴い畳需要が減少し、売上が低迷していることがある。



▶ 経営革新の内容

①へりなし畳への変更を表替えで行うこと、②丈の短いイグサを活用してチェック柄の畳表をつくること、により、消費者のライフスタイル変化に対応するもの。

①は、今までへりなし畳に変更したい場合、新品の畳に買い替える必要があるが、当社はこれを表替えだけで対応するものである。顧客価値として、今までよりも安価でへりなし畳への変更が行えることがある。

また②は、イグサの色ムラを利用してチェック柄の畳表をつくり、置き畳や表替え、新品畳に利用するものである。顧客価値として、天然イグサの良さとデザイン性の両方を楽しめることがある。更に当事業は生産者の収益改善にも貢献できる。



自社PR

当社は、安く、お客様に満足してもらえる価値ある商品を提供することに努力しています。現在消費者のライフスタイルの変化に対応する為従来の畳だけでなく、洋風住宅にマッチしたへりなし畳、柄表、カラー表を使用したデザイン畳等多種多彩に渡り生産致しております。又へりなし畳の量産化の為、今春福岡に初上陸しましたプレス式畳制作機械の導入に踏み切り20%のコストダウンに成功しました。更に畳・襖貼替を安く提供する為に春日市白水ヶ丘工場を6月末より日本初の「畳襖持ち込みセルフ専門店」としてオープン致します。このシステムは、お客様ご自身が当店へ持ち込み、引取られる方の専門店です。価格は従来より30%OFFで提供致します。



(株)なかの設計

所在地 福岡県春日市小倉1-100-2-302

代表者 中野 秀孝 設立 平成18年8月

T E L 092-571-1205 F A X 092-571-1205

U R L <http://www2.csf.ne.jp/~ad-nakano/>

従業員 1人

資本金 30万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

住宅性能評価を取り入れた ハウスコンサルティングサービスの開始

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年1月31日

▶ 承認前の現状

20年近くの間、設計事務所で一級建築士として建築設計全般に従事したのち、平成15年に独立、その後平成18年8月に法人成りをした。創業以来、建築主様の夢をかなえるパートナーとして、一本一本の線に愛情を込めて、丁寧に図面を描いている。現在、売上構成の約90%が店舗や工場などの企業となっているが、近年は、景気低迷等の影響を受け、建設工事の受注が減少している。

▶ 経営革新の内容

一般個人を対象とする住まいに関するコンサルティング業務に乗り出し、現状の工務店や住宅メーカーからの設計業務の請負という受身の体制からの脱却を図ることとした。

具体的方法として、お客様に対して、現在お住まいの住宅や購入予定住宅の「機能向上・性能向上」仕様を提示し、快適な住まいとなるようなコンサルティングを行う。業務の内容は、住宅の機能向上(増築策・バリアフリー等)や性能向上(省エネ・防犯等)などについてのアドバイスのほかに、CASBEE(建築環境総合性能評価システム)を参考とした住宅性能の診断評価など、1級建築士ならではのサービスの提案をする。住宅性能の診断評価は、お客様にとってリフォームの目安となるとともに、将来の住宅購入に繋がる可能性もある。

一般個人を対象としたハウスコンサルティングサービスを始めることによって、請負設計主体の業務からの脱却を図るとともに、お客様に安心で快適な暮らしを送るためのお手伝いを行っていく。



自社PR

建築の企画、設計、監理を行う会社です。

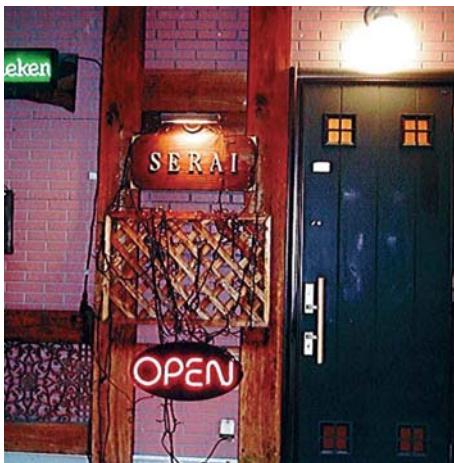
お客様の「夢」の一つ一つを「一本の線」に託し、図面という形にしてご提案いたします。

ご要望の一つ一つにお応えするオーダーメイドです。

出会いから始まります。お互いを知ることが大切です。いろいろなお話を下さる。ファーストプランをご提案します。もっとお話をしましょう。納得のいくプランが出来上がります。より良いものを創りましょう。

多種多様な要望にお応えします。

小規模な建物から大規模な建物まで、リフォームから新築まで。木造、鉄骨造、鉄筋コンクリート造などの構造でもOKです。住宅、クリニック、事務所、店舗、倉庫、工場、用途を問いません。お気軽にご相談ください。



サライ

所在地 福岡県春日市小倉2-140

代表者 北村 豪司 設立 平成19年12月

TEL 080-1790-9408 FAX 092-591-7169

URL <http://www.csf.ne.jp/~serai/>

従業員 2人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

新メニュー「奴国ロール・奴国餅」の開発と提供・販売の開始

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年1月31日

▶ 承認前の現状

4年前に飲食店としてオープンして以来、素材から入念に吟味した創作料理をお客様に提供してきた。店の雰囲気を重視し、親しみやすい店構えで固定客の利用率が高く、地元の方々に親しんでいただいている。しかし、広告宣伝などを特には行っておらず、新規顧客の開拓に苦慮している。



▶ 経営革新の内容

地元である春日市にゆかりのある料理を新メニューとして開発し、奴国料理として提供していくこととした。新メニューは「奴国ロール」と名付け、小麦粉で作った土器型の器の中に味噌醤油ベースでオリジナルの味付けをした牛肉を盛り付けて、その上にきゅうり、人参、白ネギ、胡麻などをトッピングした。また、3年後にはテイクアウト商品として「奴国餅」と名付けた餅菓子の製造・販売を始める。これは、玄米と赤米を餅状にし、勾玉の形に整え、赤味噌、醤油、木の実などを使用したソースを絡めたもの。テイクアウト用に小さな店舗を構え、「奴国」をイメージしたイラストなどを使用して春日市(奴国)=奴国料理(サライ)として市内外の多くの方に認知していただき、売上・利益の増加に繋げていく。



将来は、「奴国料理」を春日市のご当地グルメとして地域特産品に育て上げ、地元の活性化に少しでも貢献していきたいと考えている。

自社PR

サライは2007年にオープン致しまして、6年半になります。店内のデザインもこだわりを持って独特の雰囲気を醸し出しております。又、生ビールはハイネケンブランドに致しまして、きめ細かい泡と口当たりのよさが好評です。料理も日々研究をして、手作りでご提供させていただいております。

貸切宴会などもご相談して下さい。



(有)タナカホームサービス

所在地 福岡県春日市惣利1-93-2

代表者 田中 昌樹 設立 平成12年9月

T E L 092-595-3541 F A X 092-595-2073

U R L <http://www.tanaka-home.co.jp/>

従業員 8人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

物件買い取りシステムとリニューアル工事による高付加価値型住宅の提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年2月29日

▶ 承認前の現状

昭和55年創立、平成12年有限に変更の内装工事会社。内装工事においては受注の大幅な減少に伴い利益率の低下で厳しい状況が続いている。

当社の特徴・強みとしては①中古の建築資材や什器等の調達ができることから低コストの施工が可能。②賃貸物件のリフォームを手がけるうちに、物件としての良し悪しが判断できる「目利き」ができるようになり提案力が身に付いた。③20年間で数多くのリフォームに関わった経験から、自由な発想のリノベーションを展開し、顧客のニーズに合わせるだけでなく、意外性を持たせた独自の提案やサービスが提供できることなどがあげられる。



▶ 経営革新の内容

既存の受注体制では会社を維持することが困難になり新規の受注を開拓する必要があり、思い切った方向転換として、自社で直接物件を購入し改装後の販売での売り上げの向上を目指す。

この取り組みは2~3年前から実験的に始めており4戸の実績がある。中古住宅でありながら現代的なつくりを希望する人をターゲットとするもので、「中古=昔のつくり」と諦めずにより良い住環境を希望する人は今後も増えてくると思われる。それは実験的に始めた4戸のうち3戸が短期間で売れたことで証明されたと思っており、この事業に本格的に参入を決めた動機もある。

当面の予定として、宅建主任者の資格、不動産免許を取得して、格安中古物件を購入し、オーナーからの依頼では中々手を加えることが少ない部分へのリフォームを十分に手掛けることで、販売を促進する効果もあり、また販売価格も従来よりも抑えることが出来る。それは自社が不動産会社になることによって、受け取る売買手数料について弾力的な取り扱いが可能だからである。

自社PR

「心地よい住まいのお手伝い」をモットーに各デザインスペシャリストによるプランニングの提案、ニーズに応じたプチベーション得意とし、地域に根付いたサービスを提供しております。



キダキカク

所在地 福岡県春日市大土居1-66
プレミアム2003-302号

代表者 喜田 雅孝 設立 平成10年9月

T E L 092-575-2322 F A X 092-575-2322

U R L <http://kida-kikaku.2-d.jp/>

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

デジタルサイネージを活用した美容室向け 総合マーケティングサービスの提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年3月30日

▶ 承認前の現状

創業13年目の広告代理店。春日市を中心とする地域において、美容室や各種商店・事業所の広告宣伝や販売促進を支援している。具体的には、①チラシやリーフレットの製作・印刷の受託、②ポイントカードなどの提案・製作・印刷、③名刺や年賀状の製作・印刷、④地域ポータルサイトの運営および広告枠の販売などのサービスを提供している。

特に美容室に対するマーケティング支援に強く、多数の顧客(美容室)と良好な関係を維持できている。

▶ 経営革新の内容

これまで、チラシやポイントカードなど印刷を伴う紙メディアと、地域ポータルサイトなどのネットメディアを扱ってきたが、今後はこれにデジタルサイネージを加え、複数のメディアを駆使した総合的なマーケティング支援を提供する。

美容室は路面に面した壁が大きなガラスになっていることが多い。そこで、特殊な透明フィルムを使って、そのガラス面に店舗内のプロジェクターから様々な映像コンテンツを投影する。映像コンテンツの企画・製作については、当社がパートナーシップを組んでいる専門家に協力していただくことができる。

地域の美容室は競争が激化しており、多額の広告宣伝費・販売促進費が美容室の経営を圧迫している。そこで、ダイレクトメールに記載された単語とデジタルサイネージに表示されたキーワードを組み合わせることで割引を受けられるなど、既存の紙メディアと連携させた新たなマーケティング施策を積極的に企画＆提案し、その実施までを総合的に支援する。

以上の取り組みを戦略的＆計画的に推進することによって、美容室に対してこれまで以上に費用対効果の高いマーケティング施策を提供し、顧客(美容室)の経営改善に貢献していく。

自社PR

【キダキカク】は福岡県春日市に事務所がある小さな広告代理店です。地域密着ポータルサイト【かすがであそぼ】を運営しています。

事業内容

【印刷物】名刺・チラシ・DM・パンフレット・ポスター・ラベル.....etc.

【グラフィックデザイン】ロゴマーク・イラスト・看板

・キャラクターデザイン...etc.

【webデザイン】ホームページ制作・お得なホームページ制作.....etc.

【動画制作】DVD制作・ウインドウディスプレイ制作.....etc.

※ お客様の売上UPに貢献できるように日々思案中です。

webでいろいろ ↓ 春日市の情報を発進しております!

<http://www.kasuga-asobo.net>

<http://kida-kikaku.2-d.jp/>

<https://www.facebook.com/kida.masataka>





ブライズママ

所在地 福岡県春日市須玖南5-12-415

代表者 宮崎 千枝 設立 平成23年1月

T E L 092-517-4678 F A X 092-515-5633

U R L <http://www.bridesmama.jp/>

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

婚礼プロデューサーを育成する通学講座の開講

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年3月30日

▶ 承認前の現状

当事業所代表が代表取締役を務めていた「株式会社 天使の鈴」において、ブライダル・コンシェルジュと呼ばれるスペシャリストが、結婚を予定しているお客様の式場選びから当日の運営に至るまでトータルでサポートを行い、お客様に理想通りの結婚式を提供するというシステムを確立し、運営してきた。

その結果、当初の想定以上にニーズがあることがわかり、そうしたニーズに応えるためには、より多くのスペシャリストが必要であるとの結論を得た。



▶ 経営革新の内容

ブライダルに興味のある異業種の方や、既にブライダル業界で働いていて、より高いレベルのサービスを学びたいという方を対象とした、婚礼プロデューサーの育成講座を開講する。

婚礼プロデューサーとは、結婚に関するさまざまな相談に応え、手配業務まで行う、結婚をトータルサポートする専門家であり、近年特に女性に人気の高い職種となっている。職業就職を目指したブライダル学科を有する専門学校などもあるが、当事業所では、知識をインプットするための座学よりも演習（擬似婚礼）に力を注いでおり、実務に即した学びの場を提供していく。これまで違う業界・業種で働いてこられた方でも安心して学べるよう、演習では10件ほど模擬婚礼を経験できるカリキュラムとなっており、講座終了後も指導や相談に応じる。

この新事業を通して、当事業所の目指す最高のホスピタリティを実践できるスペシャリストを育成したくさんのお客様に無理や妥協のない理想の結婚式を挙げていただきたいと考えている。

自社PR

日本人のフリーウェディング・プランナーとして初めて、2013年ウェディングの本場パリのフェアへ出展。白無垢と色打掛を披露するとともに、これからのお客様の有り方と本格的なウェディング・プランナーの有り方を学んで参りました。その結果、プロデューサーという職業名は世界では通じず、「ウェディング・プランナー」という名称でなければならない事を知り、白無垢は世界でトップといえる婚礼衣装であることを確信しました。

フリーウェディング・プランナーを開始し、日本文化にあった「ウェディング・プランナー」のシステムを模索しながら10年が経ち、大手会場での信頼を得、若いカップルにも徐々に認知されてきています。婚礼に対する深く広い知識をベースに、新郎新婦をより素敵にセンスアップし上質でありながらも適正な価格でのウェディング、しかも一組一組に衣装、進行などオリジナルなウェディング・コーディネートを提供しています。それは伝統を重んじながらも、パリの風のように軽やかでおしゃれなウェディングです。

経営革新当初の目的を踏襲しながらも、より発展した形での「ウェディング・コーディネーター」「ウェディング・プランナー」を女性の職業として確立、進化しています。



アースウェル(株)

所在地 福岡県福岡市南区筑紫丘1-23-9
ハウスユマニテ大橋α館

代表者 大久保 正幸 設立 平成9年6月

TEL 092-555-3315 FAX 092-555-3312

URL <http://earthwell.jp>

従業員 25人 資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

クラウドコンピューティングを利用した 次世代衛生管理システムの開発

承認回数 2回目

承認年月日 平成24年3月30日

▶ 承認前の現状

厨房の衛生環境の改善を通じて、食の安全に対する不安、健康被害や環境汚染などの社会問題を解消する衛生改善支援サービスを総合的に提供している。当社の厨房における衛生管理システムは顧客から評価され契約件数は増加しているが、業務量の増加と営業効率の低下が課題である。

▶ 経営革新の内容

インターネット上で厨房の衛生管理情報を顧客内の関係者(経営陣、店長、スタッフ等)と当社が共有できる仕組みを構築する。衛生管理情報はクラウド(データセンター)にアクセスすることで、衛生管理に係わる関係者(経営陣、管理層、店長、スタッフ)は常時閲覧できる。異常があれば素早い改善が可能であるため、継続的に衛生状態を維持できる。時系列データの閲覧やデータの「見える化(グラフ、異常値の識別)」により、店長やスタッフが交代しても衛生管理状態がすぐに分かるのでスタッフの衛生管理意識の向上とレベルアップに効果を発揮する。

これまでの紙ベースでの報告書は、その場限りになる傾向があつたが、新システムは衛生管理データを確認しながら顧客と面談が可能になり、顧客との接觸を点から面へ展開して細かなサポートを提供できる体制をつくることができる。これにより、既存客にはデータに基づいた個別提案ができるようになり、客単価アップにつながる。また、新システムによる新サービスを活用した衛生管理の質向上と管理業務の効率化、無駄なコスト削減を新たな顧客層に提案し、衛生管理のアウトソーシングを促すことで当社への受注機会が増大する。



(写真)ゴキブリが厨房機器内部に巣つくるので、分解して防虫処理しているところです。

自社PR

お客様から寄せいただいた声を、一部抜粋してご紹介します。

◆病院(博多区)

ゴキブリも嫌いだけど、殺虫剤も嫌いだ!という考え方ビビッときた!

事前に説明を聞いて、写真や報告書を見ていて、なんとなくイメージはあったが、「よかつたら立ち会いませんか。ぜひ施工を見て下さい。」と言われたので見学した。実際の作業は、正直言って写真以上だった!

◆イタリア料理店(中央区)

消毒業者が厨房に殺虫剤を散布することにずっと不安を持っていた。アースウェルは、「殺虫剤を散布せずにゴキブリを完全駆除する」がポリシーで、それを本当に実現していることが凄い。「ゴキブリの完全駆除は無理」というのが私の常識だったから…。



(有)ミュージックギャラリー福岡

所在地 福岡県筑紫郡那珂川町松木2-67

代表者 古村 俊明 設立 平成16年4月

TEL 092-951-8615 FAX 092-951-8616

URL <http://musicgf.co.jp>

従業員 6人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

調音・室内音響拡張材を活用した 音場環境向上の提案

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年3月30日

▶ 承認前の現状

平成13年に「フルムラピアノ」として創業し、海外への中古ピアノ輸出事業を開始した。平成16年には「有限会ミュージックギャラリー福岡」として法人成りを果たし、天神に店舗を構えて輸入ピアノ・中古ピアノの販売を始めました。平成20年、工房・店舗の統合のため那珂川町に移転し、「ピアノを通して、音楽を楽しみ、感性や思考を伸ばし心身ともに豊かで幸せな生活を提供したい」という想いで、現在までピアノの取り扱いをさせていただいている。

そのような中で、お客様から「店で聴いた音と実際に自宅でピアノを設置した場所で、音の質が違う」「隣近所に音が漏れるのが心配」など音場や防音に関する相談が多数寄せられていた。

▶ 経営革新の内容

音楽のみにとどまるのではなく、「音」に関するすべての問題解決を目指し、音環境改善を行っていくために、調音・室内音響拡張材を活用した音場環境向上の提案を行っていくこととした。

世の中には様々な音が存在しているが、音は感情と直結しており、反射音が多い環境で子供を育てると怒りやすくなるなど、感情の育成に悪影響が出ると言われている。部屋の音響空間を広げ、反響音を最適化することで「本来の音」が聞こえ、「脳が正しく機能する空間」を作ることが可能となる。

当社は、調音・室内音響拡張材を活用したデモンストレーションを行い、施工前・施工後の残響音の測定をして、音場環境の向上を顧客にわかりやすくアピールしていく。

前述のとおり、反響音が多い環境で子供を育てると感情の育成に悪影響が出ると言われており、絶対音感が身に付くのも3歳までとも言われている。そのため最も適な音場環境を提供できる当社のノウハウを活かし、幼児が集まる音楽教室、英会話教室、保育園などを中心に提案を行うことで、新規顧客の獲得ができ、本業のピアノ販売に繋げていくことも可能となる。

また、病院やホテルの遮音はもちろん、会議室の調音によるオフィス環境整備等の提案も行う。



自社PR

ミュージックギャラリー福岡はピアノ技術者がつくったピアノ専門店です。

ベヒシュタイン、プレエルなどの新品輸入ピアノを始め、入念に調整された、スタインウェイ、ヤマハなどの中古ピアノのお取り扱いをしております。

また、「良質な音環境でピアノを弾いてほしい」、「隣近所を気にせず思い切りピアノを弾いてほしい」という想いから、サウンドソリューション事業(音響・調音・防音)をスタートしました。

音楽だけに限らず、様々な音の悩みや問題を抱えている方のお手伝いをし、より良い音の環境をつくりていきたいと考えております。



アルファ警備(株)

所在地 福岡県春日市大土居2-138

代表者 柴田 朋彦 設立 平成13年10月

TEL 092-501-1202 FAX 092-501-1252

URL -----

従業員 139人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

警備依頼企業の顧客満足を実現する 「ホスピタリティ警備」の展開

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年5月31日

▶ 承認前の現状

「警備業はサービス業である」という基本を大事にし、従業員教育に力を入れている。業務の大半は依頼を頂くクライアントにかわって警備員が地域住民や来場者に対し対応する事となる。そうしたなか、通行者や来場者からの一番多いクレームは、警備技術に関する事ではなく警備員の応接態度や言葉づかい等によるものであり、警備員の応対能力やマナーアップを図りクレームを根絶することが喫緊の課題。

▶ 経営革新の内容

社内で教育を行う者がホスピタリティに関する資格(ホスピタリティ検定等)を取得し、現場にて警備業務に従事する警備員が警備業法に基づく法定教育以外で、マナーや接遇等ホスピタリティに関する特別な教育を受け、現場でホスピタリティ溢れる警備業務(ホスピタリティ警備)を提供する。地域住民を始めとした通行人に、道路工事現場等を気持ち良く通行できるようにまた、イベントに来場されたお客様に気持ち良く楽しんでもらい、満足してお帰りいただけるような警備業務を実施する。特に警備員の質や対応の良さ、マナー接遇を警備依頼企業より求められる「スポット作業時の交通誘導」や「イベント等における雑踏警備業務」のリピート率の向上と新規顧客開拓を目的とする。「ホスピタリティ警備」のサービス品質を向上させるために、CS(顧客満足度)チェックシートを作成し、顧客満足度調査や現場巡察を実施する。

「ホスピタリティ警備」を提供することで警備依頼企業の①イメージアップ、②クレームやトラブル(工事のストップ等)のない円滑な業務遂行③安心感、信頼感の醸成が期待できる。





アイデア・アソシエ(株)

所在地 福岡県春日市上白水10-125

代表者 細川 良治 設立 平成23年2月

T E L 092-583-6822 F A X 092-583-6822

U R L <http://ideaassosie.web.fc2.com/aburarokaki.html>

従業員 2人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

食油を捨てずに使いきる 食油清ろ過機の開発と生産

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年9月28日

▶ 承認前の現状

当社は設立して2年目の会社である。既存事業としては、当社製品のターゲットである飲食店に業務洗剤(洗濯職人)を販売している。この事業により、顧客との関係づくりができ、当社が開発した「食油清ろ過機(オイルダイバーマン)」の販売につながると考えて活動している。また、当社製品の価値を実感していただくためにデモンストレーションを中津市のから揚げ専門店で実施している。

▶ 経営革新の内容

多くの飲食店や惣菜店では揚げ物用の食油を勘に頼り、使える油を捨てている。このことは、企業としての無駄な経費の支出になり、社会的にも食料の無駄を生み出している。また、従来から行われている、濾紙による食油ろ過により除去された揚げ糟が火災発生の原因になっている。

当社が開発した「食油清ろ過機(オイルダイバーマン)」は、使用後の揚げ糟を含んだ食油を常温水へ投入し急冷却することで極性を持つた水が食油の極性を有する劣化因子を引き寄せて取り除くことに独自性がある。油と水が混ざらないことを利用して、センサーによって油と水を選び分け、食油清ろ過器からフライヤーへ食油移動ができる。また、フライヤーと食油清ろ過器を洗浄して常に衛生的な環境を保つための洗剤(洗剤職人)を指定し、環境を損なわない洗剤で洗浄習慣を定着させ、経済性と衛生改善の両方の解決ができる。販売方法は、全国178万件の対象飲食店へ洗剤職人でお客様との接点をつくり、食油清ろ過器の実演をし、食油品質管理、経済効果を実感頂き販売につなげていく方法をとることにした。洗剤職人は蛋白質系の汚れを速効で除去し、洗浄水は、排水パイプまで汚れを落とし、排水は自然に戻る性質を持っているので、飲食店では特に効果がある洗剤である。この二つ商品で経済的効果、環境浄化、衛生改善、揚げ糟による火災防止に貢献したい。

会社概要	
2010年3月	アイデア・アソシエ株式会社 退社
2011年3月3日	アイデア・アソシエ株式会社 設立 資本額300万円 代表者 細川良治 務務 細川和美
2012年3月26日	経営革新計画承認書 第3888号



自社PR

当社は、食用油は、捨てるものじゃない水で洗うものこの常識を広めて、日本の食文化、野菜の天ぷら・揚げ物を復活し、医食同源で健康と飲食店の利益を取り戻します。油は油(非極性)水は水(極性)に戻ります。その原理で2012年に特許取得しました。商品食用油清ろ過装置ODM型は、家庭用ポータブル・教務用としてを取り揃え、中津市から揚げまるで2012年10月より、毎日ろ過開始PC値(極性化合物)15%、家庭用では2013年9月よりK宅で9%新食用油継ぎ足しのみで使用を維持しています。(食用油に混ざり込む不純物は極性を持ち、国際規格25%以下となっています)モッタイナイを無くし、食育機器による食育・德育を推進しています。

指圧・鍼灸治療院 エンジェルの里



所在地 福岡県春日市小倉2-112

代表者 堀 達也

設立 平成14年5月

T E L 0120-98-4936

F A X 092-573-9224

U R L <http://sts-angel-qrm369.com>

従業員 1人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

リハビリ・機能回復・メンタルケアを強みとした、 医療保険適用の訪問リハビリ指圧治療の開始

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年9月28日

▶ 承認前の現状

当院は、10年前に現在の地で開業して以来、東洋医学の鍼・灸・指圧・気功・カウンセリングなどを中心として、地域の皆様に心と体をリラックスしていただく「こころと身体のゆるみ場」を提供する治療院として営業して参りました。また、5年ほど前からは健康食品の販売も始め、体の内側からの健康・美容サポートにも事業の枠を広げています。代表の堀は日本メンタルヘルス協会の基礎コースを修了し、心理カウンセリングを心得ていることに加えて、元来の人と話すことが好きな性分もあって、お客様との会話を大切にし、お客様が帰る際には、体だけでなく心も軽くなるようにと心がけて治療を行っています。

▶ 経営革新の内容

当院が店を構える春日市では、年々高齢者の人口が増加しており、団塊の世代が高齢者層に突入するこのタイミングを好機と捉え、高齢者向けの新たな事業としてリハビリ・機能回復を目的とした高齢者向けの訪問リハビリ指圧治療を行うことといたしました。医師の同意書を得るなどの所定の手続きを経ると医療保険の適用対象となるため、顧客自身の負担は軽くなります。当院とご自宅の距離にもよりますが、例えば当院からご自宅までの距離が16km以内の方で、健康保険の自己負担が1割の高齢者の場合、週に1回の施術でも月額2,224円(1回あたり316～556円)で施術を受けることができます。当院は、主要な電車の駅からバスを乗り換える必要がある立地のため、これまで徒歩や自転車で来院される近隣のお客様、車で来院されるお客様が中心でしたが、高齢者のお客様は自転車や自動車の運転に不安のある方も多く、徒歩で来院できる範囲も限られることから、訪問治療を開始することで、利用可能な高齢者が増加することが予想されます。また、足が悪くて家族の付き添いが必要な方や家族の介護・看護で家を留守にできない方など、これまでマッサージ店等を利用してこなかった新たな顧客層の獲得が見込めます。まずは近隣地域における同サービスの認知度向上を目指し、高齢者や、身体に障がいをお持ちの方に対してマッサージの無料体験を行い、施術の内容や効果を一度体験していただき、納得してお申込みいただきます。これまで1人で営業を行ってきましたが、宣伝を行う地域を段階的に拡げていき、機を見て従業員の雇用も行いたいと考えています。同サービスの開始によって、これまで当院に訪れたことのない新規の顧客獲得を図るとともに、当院の事業拡大も併せて行います。高齢者向けサービスの開始後も、施術中の会話などから積極的に高齢者のニーズを引出し、よりニーズに即したサービスを模索しながら、お客様の健康づくりのサポートを行うと共に、事業機会の開拓に努めて参ります。

自社PR

「疲れない体づくり」をしたいなら当院にお任せください。当院では、在宅でご高齢者の介護をされている方の介護のご苦労を少しでも軽減し、介護者が疲れない体をつくるために、業界最新の治療技術を用いて要介護者のためのリハビリや運動補助を行なっております。介護保険と医療保険の併用で、リハビリ制限や介護保険予算枠を気にせず、在宅でしっかりとリハビリができます。デイサービスなどではできない在宅リハビリの効果をぜひ実感してください。日に日に健康を回復される方もいらっしゃいます。まずは、お気軽に初回無料体験にお申ください。詳細はホームページ「エンジェルの里/九州リハビリマッサージ健康サポートセンター」をご参照下さい。



(株)ああすでい

所在地 福岡県春日市惣利1-30

代表者 山口 司

設立 平成6年3月

T E L 092-589-1700

F A X 092-589-1701

U R L <http://www.earthday.co.jp/>

従業員 11人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

新商品「LED照明器具つき水電池 (電源のいらない照明器具)」の企画・販売

承認回数 1回目 承認年月日 平成24年10月31日

▶ 承認前の現状

21世紀が「環境」をキーワードに変化すること、また国連地球環境デイ(Earth Day)に因んで(かつ、日本人の心意気としてひらがなで)社名を「ああすでい」とした。

創業時より東芝IT関連の地域代理店としてOA機器全般の販売を行っていたが、その後複合機への絞込みと共に、保守部門を新たな柱として、トータルプランナーとして経営基盤安定化を図ってきた。

一方、当社を取り巻く経営環境変化として、①白黒からカラーコピー主流へ、また競争激化、②複合機の業界における事業再編の加速、事業縮小・撤退、③東芝グループ内の組織再編(当社にとっては顧客と調達先の再編・統合)など、東芝グループ依存度の高い当社にとって、リスク要因となりつつある。



▶ 経営革新の内容

水電池(柏葉電池)の特許権者である三嶋電子(株)との九州総代理店契約に基づき、新たな事業分野(メーカー協同の商品開発及び自社商品販売)の確立に取組む。

LED照明器具つき水電池(電源のいらない照明器具)の特徴は以下である。

- ①電源が不要であり、移動自由な照明
- ②軽重量、形態自由度が高い、無騒音、発熱なしの照明
- ③無公害(乾電池との比較)
- ④連続通電45日間／自己放電がなく、
- ⑤長期保存可能 水分の種類は問わない
- ⑥マイナス20度の環境下でも使用可能

上記特徴により多様な活用可能性があり、開発メーカーへの企画提案により商品化・受注安定化を図る。

(有)アットコム



所在地 福岡県春日市平田台3-35

代表者 浦 敏夫

設立 平成12年7月

T E L 092-595-5515

F A X -----

U R L -----

従業員 2人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

テレビを活用したローカルビジネスの展開

承認回数 1回目 承認年月日 平成24年10月31日

▶ 承認前の現状

当社社長の浦はIBM出身のエンジニアであり、退職後に「情報技術を活用したローカルビジネスの展開、まちづくり、町興し」を目標として起業、これまでには下記のようなビジネスを行っていました。

- ・学校にコンピュータインストラクターを派遣し、子供達のITリテラシ向上を支援
- ・商工会の事業者のHP作成、情報発信の指導
- ・EC(電子商取引)の講習会

起業して10年弱のなかで「残念ながら地方ではインターネットを活用しているのは一握りの人間だけであり、まちづくりや町興しのインフラとしてはまだ機能していない」との結論に達し、インターネットに限らないメディアの活用方法を模索していました。

▶ 経営革新の内容

各家庭に必ず1台以上あるテレビ受像器と、地上波デジタルによるデータ放送に着目しました。地方局としての歴史が古く、他局にも影響力のあるRKB放送や関連のシステム開発業者と連携する機会を得たことから、データ放送やテレビ、インターネットを融合したメディアの構想を固め、テレビを活用して以下の事業を行うこととしました。

- 1)データ放送を活用したポイントシステム(テレビを見るとポイントが溜まり、商品がもらえたり懸賞に応募できる)の企画～協賛企業獲得まで総合的な取り組みを行う
- 2)テレビ放送と連動したクーポンサービス「テレチケ」の企画～営業活動
- 3)テレビ放送、データ放送と連動した広告の代理店ビジネスの創出

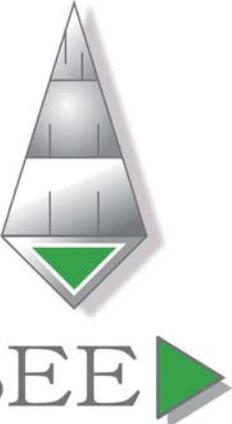
全てテレビ(通常放送およびデータ放送)とインターネットを活用したビジネスであり、まだまだネットの活用度合が低いローカル(地方)において、強い影響力を保持するメディアであるテレビを活用している点がインターネットのみを使った同様のビジネスと比較した優位点であると考える。

RKB毎日放送、システム開発会社などと企画段階から協議を重ね、連携スキームは完成している。現在は広告を受注するために当社が営業をかけている状況である。

自社PR

弊社が従来手掛けてきたWEB媒体に加え、TV・ラジオの電波媒体、紙媒体の取り扱いも行い、クライアント様の広告を総合的にプロデュースする事が可能になりました。

決められた予算を各媒体の特性に合わせて最適に配分しトータルな広告戦略をご提案します。



(株)SEED

所在地 福岡県福岡市南区井尻3-11-26

代表者 山崎 浩司 設立 平成17年9月

T E L 092-588-8805 F A X 092-588-8806

U R L <http://seed-inc.jp/>

従業員 5人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

歩行者、自転車利用者をターゲットにした 屋外マンガ広告の開発と提供

承認回数 1回目 承認年月日 平成24年10月31日

▶ 承認前の現状

屋外広告リース看板事業が売上の80%、ホームページ制作15%、店舗看板5%である。屋外広告リース看板はクライアントの9割以上が病院であるため、契約解除がほとんど無く売上は安定している。しかし、優良な屋外広告設置場所は限られており、同業他社との取り合いで設置場所確保に苦労している。

▶ 経営革新の内容

一般的な屋外広告看板は、店舗への誘導が主な目的であるが、当社の経営革新であるマンガ屋外広告は購買刺激を目的としている。そのため、商品やサービスを購入していただくターゲット顧客が集まる場所に広告を設置する。想定されるケースとして以下の業種が考えられる。

- (1)自動車学校⇒高校生・専門学校生徒をターゲットに学校の近くに野立て看板設置
 - (2)美容整形院⇒女性をターゲットにショッピングモールに壁看板や野立て看板設置
 - (3)学習塾⇒中学生・高校生をターゲットに学校の近くに野立て看板設置
- その他の業種も、ビジネスモデルが形になれば適用できると考えている。

当社がマンガ屋外広告の受注と設置場所の契約をするが、看板の製作と設置は全て外注する。マンガ制作会社が、クライアントが宣伝したい商品・サービスを5つのストーリーとしてマンガ広告を制作し、これを元に看板製作会社が屋外設置看板を製作して設置工事を行う。また、制作したマンガ広告コンテンツはデジタルデータでクライアントに提供し、他の広告媒体で自由に利用可能とする。これにより広告の露出度が増えて相乗効果が期待できる。マンガはストーリー性があり消費者の頭に内容が残ることで宣伝効果が高い。



(有)種一商店

所在地 福岡県春日市昇町4-18

代表者 菖蒲田 靖 設立 平成13年11月

T E L 092-591-5782 F A X 092-591-2505

U R L <http://www.taneichi-monaka.com/>

従業員 16人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

遊び心のある最中種 「メッセージ最中」の開発

承認回数 1回目 承認年月日 平成24年10月31日

▶ 承認前の現状

最中種は和菓子やお吸い物の部材としての位置づけでしたが、この取組みにより、水分を含むと柔らかくなる、さまざまな形状のものを作ることができる、という最中種の特性を生かし、最中種が主役となる食シーンの創造に取り組んでいきます。

▶ 経営革新の内容

遊び心のある最中種を開発し、使用用途を広げていきます。具体的には、「おにぎり」を連想させる最中種を製造し、そのなかに板状の最中種(合格、大吉、祝などの焼き印をつける)を具材として入れるようにし、消費者がお湯をかけて食する時に具材が浮かんでくる商品として提案していきます。たとえば、受験生向けの夜食や、おみくじ的な用途での通年販売を想定しています。

製造上の取組みとして、最中種がお湯で溶けて柔らかくなるまでの時間は、生地の厚みや製造時の焼き時間によって異なります。そのため、外側の最中種(おにぎり)と、具材とする板状の最中種についての最適な製造方法を見極め、製造方法を確立していきます。

販売方法は、既存の取引先(鰹節メーカー)や飲食店への提案営業やメニュー提案として新規開拓に取り組みます。また、メッセージを伝える点を重視して、結婚式場への提案も行います。外側の最中種を溶かした中から具材が浮かんでくる遊び心を伝えるため、動画による提案などの工夫を取り組みます。

いわゆる和菓子の最中のイメージとは異なる食べ方や使用シーンを提案していくことで、最中種の使用シーンの拡大に取り組みます。

自社PR

創業50年福岡県春日市に拠点を置き、現在二代目として最中の皮部分(最中種)を製造販売しております。原材料は佐賀県産の餅米(ヒヨク米)100%で添加物は一切使用せず熟練した職人が真心を込め手作業で一枚一枚丁寧に焼き上げております。

現在では和菓子としての最中だけではなくホームパーティーや料亭の器、お吸い物、お茶漬け等、様々な用途があり飲食関係以外の会社でも使用方法によってはお客様方に喜ばれる商品になると思います。弊社では日々新しい最中種の使用法、開発をしております。



サイクルショップきくち

所在地 福岡県春日市光町3-2-4

代表者 菊池 慶 設立 平成22年2月

T E L 092-581-4140 F A X -----

U R L -----

従業員 2人 資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

スポーツ車のギヤセット買い替え需要への 対応力強化

承認回数 1回目 承認年月日 平成24年11月30日

▶ 承認前の現状

春日市で1店舗を営業する自転車小売店。主な事業分野は下記の通り。

- 1)自転車小売:近年、比較的高級なスポーツ車が売上の金額／台数に占める割合が徐々に増えている。
専門店としての技術力や品揃えで、近郊の量販店と差別化している。
- 2)パーツ・用品販売:取り付けや調整などで技術料や工賃が発生することが多く、利益率が高い。
- 3)自転車の修理:小売店に隣接して小さな修理工房を保有しており、近隣の住民やツーリングで通りかかった愛好家からの修理依頼に対応している。また、出張修理もおこなっている。

▶ 経営革新の内容

当店は既にスポーツ車販売の売上高比率が非常に高い状態にある。一方、スポーツ車の業界では、昨年から今年にかけて11スピードのギヤセットが部品メーカー各社から出揃い、これから2~3年はギヤセットの買い替え需要が多く発生する。

- そこで今回の経営革新では、以下の取り組みに計画的・戦略的に取り組む。
- 1)11スピードのギヤセットの在庫を計画的に増やし、ガラスケース等に陳列する。
 - 2)福岡では当店以外にはほとんど存在しない(入手できない)フィットティングマシーンを活用して、購入者の体格にパーツを最適化して販売する。
 - 3)スポーツ車の新車販売も増やすために、新商品を中心としてスポーツ車の在庫も計画的に強化(拡大)する。
 - 4)部品メーカーに働きかけて、新商品の説明会や体験会を開催する。
 - 5)定期的に東京の提携先サイクルショップを訪問し、最新のカスタマイズ動向把握と技術習得に取り組む。

以上の取り組みを計画的に推進することで、スポーツ車の愛好家に対して納得性・満足度の高いカスタマイズサービス(最新の11スピードのギヤセット販売など)を提供することができるようになる。その結果、より多くの人が、各自のニーズや身体に最適化されたスポーツ車を楽しめるようになる。また当店としても、大幅に収益性を拡大することができる。





高い専門性と豊かな信頼
新しい企業の新しい環境づくりに貢献します

横江社会保険労務士事務所

所在地 福岡県春日市紅葉ヶ丘東8-52

代表者 横江 純一 設立 平成13年7月

T E L 092-573-6873 F A X 092-573-7140

U R L -----

従業員 2人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

社員の安心とモチベーションUPを実現する 「マイ退職金シミュレーション」退職金制度の提案

承認回数 1回目 承認年月日 平成24年12月28日

▶ 承認前の現状

社会保険労務士事務所として社会保険・労働保険の手続き業務を中心として行ってきたが、景気の減速する中では手続き業務で顧客を拡大することが困難な時代となっている。当事務所としても給与計算業務や労務管理の相談業務など幅広い業務を手掛けているものの安定的な顧客の拡大に繋がらないのが現状である。今回の「マイ退職金シミュレーション」による退職金制度を中小企業事業主に広く提案することにより、専門事項に特化した取り組みを行い、当事務所の売り物としたい。

▶ 経営革新の内容

100人未満の中小企業において退職金の制度がある割合は81.7%であり、そのうち90.1%は退職一時金制度である。その支払い準備形態では社内準備57.5%、中退共46.3%と半数以上が社内準備であり、しかも80%はその保全措置を講じていない。このような状況を踏まえ、100人未満の中小企業を対象とし、社員自らが現状の退職金と今後の退職金をシミュレーショングラフで可視化できるソフトを提供し、社員の安心・モチベーションアップという観点から、ポイント制退職金制度の導入提案および中退共への加入による支払い準備の提案を行っていく。

- (1)既存の退職金制度をポイント制とすることにより、勤続年数型から企業貢献型の退職金へと事業主や社員にとってわかりやすく導入しいやすいタイプにアレンジする。
- (2)社員個人ごとの定年退職時までの中退共掛金とそれに応じた退職金支払額をシミュレーションで可視化し、退職金制度の構築のためのツールとしてわかりやすく提案する。また、導入後は「マイ退職金シミュレーション」として社員自ら使用できるツールとして提供する。



(有)小幡電機

所在地 福岡県春日市若葉台西2-130-16

代表者 小幡 義光 設立 平成 8年 9月

T E L 092-585-1073 F A X -----

U R L -----

従業員 5人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

低圧電圧需要者向け電気料金の削減サービスの提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年12月28日

▶ 承認前の現状

当社は家電販売の小売業から始め、量販店が進出し始める前後に、電気工事業を始めたが、当時は家電の取付の延長ぐらいだった。その後、電気工事免許の取得など専門性を高めていき現在に至っている。業務内容は、戸建新築や仮設事務所の電気工事などを手掛けており民需を中心である。小売の時から当社の特長である素早い対応力や確かな仕事ぶりがこれまで30年間事業を継続してきた要因と考える。事業展開するエリアは、春日市、大野城、筑紫野が多く、基本的には地元中心の手の届くエリアを当社の商圏と考えている。近年、景気の後退を受け、電気工事の需要は2割ぐらい落ちてきている感がある。単価も下がってきてるので、先々のことを考え、新たな取り組みが必要であると考えている状況であった。

▶ 経営革新の内容

新たな取り組みは、事業者の実際の電気使用量を測定、最適電気料金契約（基本料金）を見直し、新規開発の電子デジタル電流ブレーカーを使った「主開閉器契約」（使用電気容量制限契約）への変更による電気料金の削減（基本料金）のサービスを提供することである。具体的には、①使用電気容量値の現場調査、②電気（基本）料金削減効果の見積、③電気料金契約の変更申請（「負荷設備契約」から「主開閉器契約」への変更と、低契約容量への変更）、④従来方式ブレーカーから電子デジタル電流ブレーカーへの変更と電気工事、⑤アフターの無料点検、をパッケージ化して、⑥電気料金削減と電気設備の保全の効果を提供していく。⑦オプションとして、LANの配線工事、電化製品の修理・メンテナンスの実施、電気系統の保守点検も行う。

既存顧客が200件存在するがこれまでアフターサービスなどは行ってこなかつたため、今回の取り組みによって、当社の電気工事サービスの付加価値を高めていくことができる。また、既存顧客で実績を蓄積することで、新規顧客へ営業もかけていく。そのために、専門の担当者を設置し、当社がかつて訪問販売を行っていたときのノウハウなども訓練していく人材育成も図っていく。



(株)サンネット

所在地 福岡市中央区大名1-2-20
ライオンズマンション大名 412

代表者 黒川 豊満 設立 平成25年1月

T E L 092-725-0545 F A X 092-725-0546

U R L <http://www.s-hair.co.jp/>

従業員 1人 資本金 200万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

かつら使用者の快活な生き方をサポートする “オンライン・マイサロン”の提案

承認回数 2回目 承認年月日 平成24年12月28日

▶ 承認前の現状

女性向けの商材(超高級自然派シャンプー・化粧品など)を通販方式で北部九州地区の美容室への卸業務、及び一部の個人客に対して小売販売業務を行っているが、既存のシャンプー・化粧品類の販売実績が伸び悩んでいる。そして、2年前から経営革新計画に基づいて、「医療用かつら」のレンタル、販売業務で販路を開拓努力してきたが、販売実績が一部できたにとどまっている。この事業の重要成功要因である確たる信用力となる拠点(理・美容サロン)を持たなかつたことが主因である。かつら利用者や髪の悩みを持つ顧客が安心してくつろげる独自のサロンを設けることが課題である。

▶ 経営革新の内容

新たな取り組みで開設するサロンは、従来型の理美容サロンとは大きく異なり「完全個室」「完全予約システム」対応の実現である。これにより一般サロンでは経験できないプライバシーへの配慮、癒しやくつろぎの時間を存分に提供できる。オープン型サロンでは不可能な周囲の客を気にすることなく脱毛の相談やかつら装着の相談ができる。これまでには、かつら装着者にとって長い待ち時間はストレスになり、不快感があったが、今回の取り組みで解消される。また、「脱毛に悩む方への医療機関紹介」や脱毛に悩む人々が安心して利用できる「コミュニティサロン機能」等を兼ね備え、利用者にとってとても快適・有益である。「完全個室対応」にすることで、信頼度の高い理・美容サロンとする。個々の顧客の「オンライン・マイサロン」の提供で、かつら使用者の快活な生き方をサポートする。

ここで重要なポイントは、かつら装着者にありがちな「かつら屋さん」のお店に行く…というネガティブな動機を忘れるほど、一般の人と同様の感覚で「オシャレな理・美容サロン」で髪の相談やアドバイスを受けられることである。かつら利用の方々にとって、これまで経験できなかった理・美容サロンのサービスを充分満喫できることになる。





(有)シンク・タンク

所在地 福岡県春日市昇町5-174

代表者 堀 健治

設立 昭和63年6月

T E L 092-592-2525

F A X 092-571-0128

U R L <http://www.just.st/?in=7202499>

従業員 1人

資本金 500万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

高齢者施設への不動産および 税金の出張相談サービス

承認回数 1回目

承認年月日 平成24年12月28日

▶ 承認前の現状

当社は昭和63年に先代が創業し、以来、不動産売買仲介を主業として営業してまいりました。平成20年に現代化に事業を承継、現在は不動産売買仲介の他に、賃貸の仲介、リフォーム・改築の斡旋、駐車場管理、店舗開発、保険代理業も行っております。全体の売上の多くを占めている、不動産売買仲介の案件が定期的に発生しないため、売上が不安定であることが以前からの悩みでしたが、ここ数年は案件の受注が難しく、充分な売上が上がらない状態が続いている。

▶ 経営革新の内容

仲介案件を増やす方策として、税理士と一緒に老人ホーム等の施設へ出向く、出張相談サービスを行うことに致しました。知人の不動産業者に聞いたところでは、高齢者の方が施設等に入所後、誰も住まう予定のない住宅などの処分について、どこに相談すればいいかわからないといった例は多いようで、営業をしていないにも関わらず、施設から年間数件の問い合わせが届くとのことです。当社には問い合わせはないのですが、その要因として知名度が考えられますので、需要を先取りするため、施設に出向き、気軽に相談できる窓口として活用していただきたいと思っています。不動産の処分には、相続税や贈与税など税金面の相談や、その他の資産の処分の問題も発生しがちですが、そういった税法上の相談についても、税理士が同行していますのですぐに対応できます。老人ホーム等の施設には、各施設に月1回ほどのペースで出向き、相談に応じて不動産の効率的な処分や有効活用を提案いたします。そうした中で顧客との関係性を強め、仲介案件の増加に繋げていく予定です。

また、高齢者の不動産処分・活用の事例が蓄積できましたら、講習会も開催し、そこからも個別相談・新規顧客の獲得に繋げたいと考えております。





(株)ホームケアふくおか

所在地 福岡県春日市白水ヶ丘1-25

代表者 井口 謙氏 設立 平成15年11月

T E L 092-502-0321 F A X 092-584-3011

U R L <http://hcfukuoka.com/>

従業員 11人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

賃貸物件清掃時のクロスの「張り替え」を 「洗浄」に変えることによる顧客のコスト削減

▶ 承認前の現状

承認回数 1回目 承認年月日 平成25年1月31日

当社は、春日市に本店、新宮町に支店を置いて、介護用品の販売、介護用品のレンタル、リフォームを行っています。介護用品分野は、パナソニックのフライチャイズ店（パナソニックエイジフリー介護チェーン福岡南）に加盟しているため、他店と比べ情報量が豊富であり、指定介護保険事業所でもあるため申請などもスムーズに行える。リフォーム分野は、不動産会社からの賃貸物件の退去時清掃が5割、建築会社からの下請け工事が5割である。TOTOリモ델倶楽部にも加盟しているため、大型リフォームや水周りのリフォームにも対応している。

今回、経営革新を行なうとする賃貸物件の清掃の特徴として、①写真つきの清掃報告書の提出（不動産会社と借主の敷金返済トラブルを防止する）、②ノークレーム化への取り組み（清掃確認の回数の多さ〔見積もり実施時、内装実施後、入居決定時〕、および見積もり漏れで不具合があつた場合の当社負担での修繕）、③工事も行える営業担当者の保有、などがある。

▶ 経営革新の内容

今回の経営革新は、賃貸物件のクロス洗浄により、清掃コストの削減を図るものである。

今まで、クロスの汚れ（たばこの汚れ、冷蔵庫裏の排気口の汚れ、天井の照明取り付け跡など）は、清掃で落とすことが困難なため、引越し時の清掃では、「張り替え」が主流であった。また、「クロスクリーニング」という手法もあるが、これはスチームクリーナーによって蒸気をクロスに吹き付けるものであり、工数がかかる上、クロスは熱に耐える「強化クロス（高額）」である必要がある。

今回は、これらの手法の代替として、薬品によりクロスを「洗浄」するものである（強化クロスだけでなく通常のクロスにも使える）。

現在、当社は十数社の不動産会社からの清掃受注を受けており、まずは、この既存顧客の清掃を「張り替え」から「洗浄」に変更していく。「洗浄」は「張り替え」よりも、単価は安いが粗利潤は同程度であるため、当社の利益を維持しながら顧客満足度を向上させることで、既存顧客との関係を強固にしていく。また、この低コストのクロス清掃方法をウリに新規顧客（新たな不動産会社）を開拓していくことで、売上高・利益を拡大していく。

自社PR

大家さん、不動産屋さん、管理業者さんに朗報です。敷金からの補填が出来なくなつた経年劣化のクロスを、貼り替えること無く洗うことで30%ものコストダウンが出来ます。

特殊な洗剤を用い、洗浄工事とリペア作業をします。強力な消臭作用も有り、養老施設でも大活躍します。鍵1本でクロス貼り替え、洗浄、大工工事、左官工事、ペンキ工事、タタミスマの張り替え、網戸障子の貼り替え、かぎの交換さらにリノベーション工事まで、あらゆる内装工事ができます。



ピアチェーレ

所在地 福岡県春日市惣利2-48

代表者 濱田 香名子 設立 平成23年2月

T E L 092-595-1800 F A X 092-595-1800

U R L <http://bc001.jp/>

従業員 3人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

服飾向けパーソナルカラー診断の実践的な講座開講

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年1月31日

▶ 承認前の現状

当店は、現在婦人服や服飾雑貨、アクセサリー等を販売しており、お客様の大半は女性で、美と健康に関するご相談をよくうかがいます。そうした方々により適切な提案ができるよう、メイクやフェイスケア、着付け、マナー等の知識や技術の習得に努め、パーソナルカラー診断など新しい分野の知識も積極的に導入して参りました。

ご相談で特に多いのは、メイクや洋服について「自分に似合う色がわからない」「(他のお店では)店員さんはどちらも似合うと言つてくれるけれど、本当はどうなのか」と悩む方が多くいらっしゃいます。その際にはこれまでの経験に加えて、パーソナルカラー診断を行つてお客様に合う色やスタイルを提案して参りました。

▶ 経営革新の内容

当店では、新事業として当店と同じ婦人服・服飾品店のオーナーやスタッフ向けの完全個別レッスンの「パーソナルカラー診断士養成講座」を開講することにいたしました。「自分に似合う色がわからない」と当店に来店されたお客様には、既に実施しているパーソナルカラー診断を提供することができますが、ご来店くださるお客様にはもちろん限りがあります。しかし、当店以外の洋服販売店の店員が1人でも多くカラー診断を行えるようになると、当事業所だけでパーソナルカラー診断を実施する場合よりもはるかに多くのお客様が最適な提案を受けられることになります。

また、一部当店の既存顧客もターゲットに含まれますが、基本的には同業他社で通常当店のお客様とはなりにくい層をターゲットとしているため、これまで取り込むことのできなかつた新たな顧客層からの売上が見込めます。

(株)ジャンプス



所在地 福岡県福岡市博多区山王1-10-27-C5

代表者 田中 博文 設立 平成18年6月

T E L 092-409-2666 F A X 092-409-2667

U R L <http://jnpps.co.jp>

従業員 3人

資本金 500万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

月額固定の低価格で利用できる エステサロン・美容室向けITサービスの提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年2月28日

▶承認前の現状

当社は、福岡・山口を拠点に西日本を中心とした総合インターネットコンサルティング企業である。これまで、ITやeコマースに関するノウハウを活かして、以下のような事業を営んでいる。

- Webサイト運営・企画代行 ○ホームページ制作 ○携帯電話やデータカードの販売:ソフトバンクモバイル代理店、Y!mobile代理店
- Eコマース事業:楽天市場、Yahoo!ショッピング、amazonなど、国内の主要ネットショッピングモールに産直食品、スイーツ、生花・プリザーブドフラワーなど、「産直ねっと」を運営

▶経営革新の内容

エステサロンや美容室の業界では、システム導入に多額の初期投資が必要であることや、パソコンなどの情報機器を使いこなせる経営者・スタッフが少ないとことから、他の業界と比べてIT活用があまり進んでいない。そこで、当社の強みであるIT活用に関するノウハウとiPad等の調達力を活かして、下記のようなサービスを開発して提供する。

* 初期投資を不要とし、使った機能に対して月額固定の利用料をいただく(SaaS型のITサービス提供)

* 直感的に利用できるiPad(タブレット)を採用することで、スタッフがパソコンの操作方法などを習得する必要が無い

* 顧客管理・在庫管理・予約管理・ホームページの制作など、エステサロンや美容室で必要となる各種サービスを包括的に提供することで、各会社・店舗が必要な機能・サービスだけを選んで使えるようにする

なお、魅力的なサービスであっても、エステサロンや美容室の業界は、飛び込み営業での受注獲得は極めて難しい。そこで、H25年度に業界で営業経験と人脈のある営業担当者2名を中途採用すると共に、同業界に既に多数の顧客を保有している卸売業者や広告代理店と戦略的なアライアンスを締結し、代理店方式でサービスを全国に展開していく。

(営業担当者とホームページ制作担当者の採用により、既存事業である成果報酬型のネット通販においても契約生産者を増やすことができ、大幅な売上拡大が見込める)





フラップリーズ

所在地 福岡県春日市松ヶ丘4丁目55-2-105

代表者 長岡 慶

設立 平成23年12月

T E L 092-558-3361

F A X 092-558-3362

U R L <http://www.flaplease.com/>

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

QRコードを活用した新サービス 「ハッピーマリッジQR」の販売開始

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年2月28日

▶ 承認前の現状

当事業所は、ペーパー アイテムを中心とした ブライダル関連グッズのネット通販業、飲食店様向け商品の取り扱い等を行っておりますが、今後独自アイテムを中心としたブライダル関連グッズ事業の拡大を考えております。ブライダル商品の通販においては、リピート性がないこともあり購入検討時に的確なタイミングでのサイト誘導が重要となってまいりますが、現状アクセス数に対する『商品購入検討来客者』の割合が15%、残りの85%は作成マナーやテンプレート活用を目的とした『他社商品購入済来客者』のアクセスとなっております。従いまして商品検討時でのサイト誘導、また他社商品購入済来客者に対して販売できる付加価値商品等のラインアップの充実というのが今後の対策課題となっております。またブライダルペーパー アイテム市場も一般印刷会社やシステム開発業者等の新規参入や、低価格化による競争激化により、他社との明確な差別化を図ることが難しい状況となっており売上低迷、利益率の悪化が懸念されるというのが現状です。

▶ 経営革新の内容

そこで、当事業所はブライダルペーパー アイテム市場の競争激化が予想されるなか、他社との差別化を図る狙いとして、お客様のニーズが増加傾向にある『オリジナルアイテム』に着目し、プラスαの要素を付加価値として提供するサービスを考案しました。それが新郎・新婦おふたりのオリジナルモバイルサイトをQRコードで読み取り手軽に閲覧できるサービス【ハッピーマリッジQR】の提供です。招待状発送時～披露宴での演出～結婚報告はがき～年賀状～出産報告等様々な用途で活用できる点も他サービスにない特徴となっております。制作面では入力フォームをテンプレート化することで、専門的な知識を必要とせずおふたりで自由にコメント入力・写真のアップロードが行えるシステムを採用しております。またゲスト皆様に楽しんでいただけるよう [スマホ][ガラケー]両機種に対応させたサービスにしております。今後は本サービスをご覧になられた方からの連鎖購買や、プロデュース会社・レストラン等への取引拡大を図っていきたいと考えております。



自社PR

『ブライダルペーパー アイテム』の通販業としてスタートした弊社も、新郎・新婦のオリジナルモバイルサイト『ハッピーマリッジQR』、ブライダルギフトの新定番、真空パックお赤飯『Happy Rice Cube』などオリジナル商品のラインアップでアイテム数は少ないながらも独自性ある商品を提供できるサイトになってまいりました。さらにオリジナリティ溢れる商品の開発・サービスの提供により人生最高の瞬間に彩を添える演出アイテムを提供してまいりたいと思っております。また今後は『Life Support事業』として皆様の健康にお役立ていただける商品の提供も行ってまいりたいと思っております。



美容室プルミエール

所在地 福岡県福岡市博多区博多駅南3-17-28

代表者 高村 和男子 設立 昭和58年5月

T E L 092-572-8687 F A X 092-584-7873

U R L -----

従業員 5人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

髪を傷めない 「女優髪」メニューの導入

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年2月28日

▶ 承認前の現状

当店は、防虫施工等を行う三笠商事株式会社の美容部門として、昭和52年に現在地で「資生堂サロン」としてオープンし、10年後の昭和62年に美容室プルミエールと改称。

現在のスタッフ（美容師）は技術力が高く、お客様の満足度も高い。

顧客は、春日市内の30～60代と幅広く、中心顧客層は40代後半～50代であり、長年ご利用いただく方も多い。

当店では、お客様との信頼関係や繋がりを重視しており、以前は、ティーパーティー等の定期的なイベントを開催していた。

また、パーマ剤やトリートメント剤などの商材は、安心・安全、オーガニックな商材にこだわって導入するようにしている。



▶ 経営革新の内容

当社は、お客様の髪の状態に合わせて16種類のトリートメント剤（商材）を配合する、個別対応・オーダーメイド型の美容サービスを導入する。従来の商材を使用するサービスと区別するため、「女優髪」メニューとして提供していく。

商材の特徴として髪の中で不足する成分を補う働きが強く、16種類の中から必要なものを配合する技術の習得が必要となっている。また、浸透効果を高めるため、新たに遠赤外線を使用する機械を導入する。この商材は、某メーカーが主宰する勉強会のメンバーのみに供給されるものであり、勉強会を通じてメーカーと開発者との定期的なトレーニングを行っている。



「女優髪」メニューの導入により、お客様のより一層の髪質改善・髪質向上を実現し顧客満足度の向上を図ると共に、客単価の向上ならびにご紹介による客数の増加を実現し、業績向上を図る。

※髪質改善とは、ツヤのあるサラサラの髪を実現することを指している。



(株)アーテック福岡

所在地 福岡県春日市ちくし台2-1

代表者 肝付 栄一 設立 平成22年7月

T E L 092-586-0001 F A X -----

U R L <http://www.artech.co.jp>

従業員 3人 資本金 500万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

パソコン遠隔操作ソフトを用いた 中小企業のITトータルサポートサービス提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年6月28日

▶ 承認前の現状

IT担当者がいない中小事業者や一般家庭を対象としてパソコン保守サービスを提供している。同サービスは大手メーカーも含めた他社も従来から行っているが、家庭用や自社製品限定が多く、複合的な原因である場合には1か所で対処できないことが多い。

当社は、ハード、ソフト、実務運用などの広い分野における知識を活かし、メーカーの垣根、守備範囲を横断するシステム全体のトータルサポートをワンストップで請け負うことで独自性を出している。

現在は訪問サポートと電話サポートによる対応を行っているが、訪問後数分で解決するような軽微なケースや顧客のIT知識が乏しく電話サポートが難しい場合があり、問題解決までの時間は同業他社並みであり、差別化が図られていない。



▶ 経営革新の内容

新規事業の特徴は「トラブル原因症状切り分けの最短化による問題解決の最短化と優良顧客への割引」である。

①軽微なトラブルの短時間解決と訪問前診断のためにパソコンの遠隔操作ソフトを新規導入する。

②既存事業に加え、修理に必要な部品、工具、ノウハウの充実をはかり機器修理の最短時間を目指す。

以上により、機器の重故障（基盤など専用部品の故障）およびデータ復旧以外はほぼ即日で復旧できると考えている。（一般的なシステム保守契約においては「訪問は最短翌日」であり、メーカーパソコン修理には「2週間程度」かかる）

当社では、同業他社が苦手とする複合原因によるITトラブルに対して、同業他社よりも広範囲に、短時間で対応する『最短診断・最短復旧』をモットーに包括的なシステム保守サポートサービスを提供していく。

パソコン保守サービスはある種『保険』と似た性質があり、トラブルが生じない場合は保守料の支払いのみとなり、負担感を感じる顧客が多い。自動車保険では保険料の無事故割引がある。本サービスにも同様の仕組みを導入し、1年間定期訪問メンテナンス以外のサポート依頼がなかった顧客については次年度に月額保守代金1ヶ月分相当の自社限定商品券進呈サービスを導入する。また当社では、古物商の許可を取得し、低コストでの機器導入、買換えの支援のほか、低価格チラシ印刷や消耗品納入など業務関連においても顧問先のコスト削減に貢献して負担感を減らし、保守代金以上の費用対効果を顧客が実感できるような仕組みを導入する。

自社PR

今やパソコンは業務に欠かせませんが、「ITリスク管理」されていますか？

「ITリスク」とは"障害対応"と"情報漏洩"対策です。経済状況が厳しい中、高給の専属担当者を雇用できる企業は限られ、社内でパソコンに詳しい方にIT担当者を兼任させる場合が多いのです。ITリスクで困るのは「お客様」です。度重なるトラブルは信用や売上を低下させます。この重要部署が「兼任」でいいのですか？保険もボーナスも不要、給料よりも安いコストで"御社の社内環境を熟知するかかりつけのITの専門家"を手に入れませんか？最低限の投資で最大限の効果が上がるよう、御社の業務効率アップ業務拡大を、全力で、強力にサポートいたします。



(株)ソルブ

所在地 福岡県春日市須玖南4-11

代表者 秋枝 幸房 設立 平成11年6月

T E L 092-575-0556 F A X 092-575-2688

U R L <http://www.solve-design.co.jp>

従業員 4人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

院内使用薬剤用 「注射薬認識装置:IMRS-mini」の開発

承認回数 2回目 承認年月日 平成25年6月28日

▶ 承認前の現状

当社は、1999年6月～2007年8月までは、前代表取締役社長(秋枝和則)が、前職であるNTT等の人脈を生かし、不動産の情報提供、広告・デザインを行っていた。2007年8月に、現代表取締役社長、秋枝幸房(2009年2月1日代表取締役就任)が入社し、前職である(株)セントラルユニーでの薬剤部門-注射薬払出しシステムの営業、立上げに関わった経験を生かし、メディカル関係のシステムの開発を開始した。現在は、注射薬関連機器、注射薬関連システムの開発・製造・販売及び、病院事業に携わる事により、広告・デザイン分野も生かした、院内パンフレット、お薬手帳普及チラシ、院内案内看板等の「広告デザイン+メディカル」が一体となった企業である。

▶ 経営革新の内容

今回開発した「注射薬認識装置:IMRS-mini」は、各手術室へ設置し、使用した薬品の空き瓶をこの装置に廃棄すれば瞬時に種類と本数を認識することができる。これにより以下の効果が期待できる。

①麻酔科医がいつ、どこで、何の薬品を使用したかを把握できる。データが残る事により保身になる。②正確なコスト請求が可能になる。③使用した薬品の補充が各手術室毎にできる。④各手術室毎の特定の薬品の管理が可能となる。⑤各手術室でラベルを出力し、それを薬品を吸ったシリンジへ貼付する事により、誤投与のリスク軽減できる。

また、この注射薬認識装置の応用として、本数と種類だけでなく、量も判別出来る商品の開発を行う。これは、薬剤部での抗癌剤及び小児科での注射薬の混合時に使用することを目的とする。現在は、mg単位で医師がオーダーし、薬剤師が2人かかりで混合業務を行っている。微量でも量を間違えれば、患者様に悪影響を起すため、慎重に混合を行い、多くの時間を費やしている。また、抗癌剤の液体等を吸った場合、健康な人へ悪影響を及ぼすという学会発表がなされている。これを「曝露」というが、この「曝露」もこの装置を使用することにより最小限に抑える事が可能である。

自社PR

〈デザイン部門・印刷部門〉

デザイン制作全般

印刷・加工

屋外看板・サイン制作

WEBサイトデザイン

イラスト・キャラクター制作

〈メディカル部門〉

・システム開発・販売(注射薬払出しシステム:福岡大学筑紫病院で稼働中)

・機器開発・販売(注射薬認識システム:福岡徳洲会病院で稼働中)

現場からの要望を共同で開発し、形に出来る企業です。

主な商品

血行改善商品

自然のちから健康マット



健康補助食品

熟成にんにくエキス酢



ガーリックピニガーハー

健康食品

サクロエリル・ピュレ



自然のちから健康ベルト



健康商品

サクロ酵素美容石鹼



(株)創陽

所在地 福岡県春日市宝町2-20-2

代表者 森 二三夫

設立 平成15年12月

TEL 092-581-3630

FAX 092-406-0845

URL <http://sizenhonpo.jp.net/>

従業員 3人

資本金 1,000万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

独自製法による熟成無臭にんにくエキスの共同開発と商品化および販売

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年7月31日

▶ 承認前の現状

当社は平成15年に設立しました。事業内容は「環境」と「健康」をテーマにして、「共同開発商品」の販売と「仕入販売商品」の販売事業の展開を行なっております。しかし、この種の商品は、売上高の安定化が望めず、当社では売上高も伸び悩み、幾つかの失敗もして来ております。そのため、今般開発した新商品は、製造業者の製品開発力と、販売業者販売企画力及び販売力の双方の「強み」を活かしながら、役割を分担してリスクの回避してコラボした取組みを行います。

▶ 経営革新の内容

すなわち、製造技術の開発及び生産は、製造加工で独自の圧搾機械と熟成法を開発した(有)波動食品研究所(福岡市南区)が行い、当社は、商品の充填・包装と販売企画(商品企画、デザイン、販促等)を含む商品化計画等の販売企画を行います。この関係のなかで製造と販売の連携による商品化に取組むものです。

この商品は、技術面では、原料のにんにくを独自開発した機械で圧搾して絞り出し、加水、加熱、添加することなく源エキスを抽出。熟成させた後、無臭にんにくにする独自製法によるものです。販売面では、商品の特性(100%天然素材の無臭にんにく)を活かして、「何時でも何処でも“シュツシュ”的利用シーン」を想定して、携帯型の商品を考えています。この商品は、薬局チェーン店でのサンプル出荷の結果では、携帯性が評価されて好評である。

自社PR

弊社は、創業11年目を迎え、健康商品を開発・製造・販売をしています。人間には、もともと自分で「病気を予防・治そうとする力」「体の機能を正常に保つ力」の自然治癒力が備わっています。しかし我々を取り巻く生活環境は、強いストレスやさまざまな化学物質や環境汚染物質、食品添加物の氾濫で、その自然治癒力を低下させ生活習慣病等で健康を損なっています。弊社では、自然100%のこだわり安心安全な自然治癒力を高める①血行改善商品②健康補助食品③健康食品④健康商品を開発・製造・販売をしています。当社ではお客様に安心してご購入頂くために、お客様が効果を確認され納得され、ご購入後も返品できる方針で販売を行っています。詳細は<http://sizenhonpo.jp.net/>をご覧ください。



不動産のナギノホーム

所在地 福岡県春日市昇町7-6

代表者 蘭野 隆之 設立 平成7年7月

TEL 092-586-0514 FAX 092-586-0772

URL -----

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

少子化対策支援としての新婚さんへの 新たな住居サービスの提供

▶ 承認前の現状

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年7月31日

既存事業の主な収益の内容は、住宅の売買手数料、賃貸物件の管理手数料、仲介手数料と駐車場や貸家などの不動産の賃貸収入である。春日市にて、創業から19年間営んでおり、その間に業界や地域に様々な人脈を培ってきた。商工会では、サービス部会の部会長も担っており異業種においても様々な事業者とのつながりを有している。春日市とも懇意にしており、地域づくりや子育て支援策についても様々な話し合う機会もあった。宅建協会とも同様な取り組みについて話をしている。当社としてもノウハウや人脈を生かすことで収益にもつながりながらも地域への貢献ができるような新たなサービスを模索してきた。



▶ 経営革新の内容

新たなサービスは異業種の事業者と提携することで新婚さんを対象としたサービスを提供していく(提携した事業者はくつつけやを意味するボンド1号、2号等と称する予定)。具体的には、①当社の直接的なサービスとして、大家さんとの交渉を行い3年間の家賃の引下げや出産お祝い金のサービスを提供する。そのことで新婚時代に経済基盤を整える一助としてもらう。大家さんにとっても入居率があがるメリットがある。②また、銀行との提携によって所得の要件緩和などの対応にも便宜を図るようにしてもらう。銀行側に紹介することで口座の開設などのメリットがあると考えている。③新婚さんへのアプローチは、知人等の名簿作りを行うと共に、結婚相談所・ブライダルの事業者と提携し顧客獲得に向けて、また顧客サービスとして、当社サービスを受けられるチケットを販促アイテムとして活用してもらう。当社としても人脈を通じて結婚相談所事業者が行う婚活パーティーの紹介を行う。個々人の出会いから結婚・出産・育児という生活や人生の流れの中で一連のサービスとして相互に関連し合いながら提供していく。事例を作ることで将来的には福岡県宅建協会や行政も巻き込んだ子育てネットワーク、少子化対策の支援へ発展させていきたいと考えている。



自社PR

1. 春日市内の不動産業者です。
2. 土地建物の売買と管理、駐車場の賃貸の管理をしています。
3. 地域密着型の不動産業者として、春日市内の土地、建物の活性化に取り組んでいます。
4. 春日市内の高齢化による空き家対策と、少子化対策をテーマに営業活動しています。
5. 空き家対策は自治会や春日市に協力し、活動しています。
6. 少子化対策として新婚さんの住宅サービスで、経営革新認定を受けています。
平成25年7月に陸上自衛隊春日基地で30名の婚活パーティーをしました。
7. 平成26年6月に航空自衛隊背振基地に登山、基地内視察と独身男性50名の数の確認で基地司令との会合をしています。
8. 陸、海、空、の防衛は集団的自衛権のみに非ず、少子化対策も重要な防衛であることを防衛協会青年会の事業として互いに協力、取組みしています。





(有)田慶屋

所在地 福岡県春日市春日原東町4-22

代表者 田中 慶子 設立 平成3年6月

TEL 092-582-0335 FAX 092-582-0223

URL <http://www.takeya-miso.jp>

従業員 5人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

若い女性を顧客ターゲットにした えんどう味噌ピューレの開発

承認回数 1回目 承認年月日 平成25年7月31日

▶承認前の現状

創業以来、関東圏の百貨店を中心にイベント販売を行っている。味噌市場自体は減少傾向にあり、百貨店の催事販売の売上は伸びていない。大手メーカーと異なり、昔ながらの味噌作りをしており、食品添加物を使わず、安全・安心な国産原材料とこだわりの釜炊き塩を使用している。一般的な味噌に比べて価格は高いが美味しい味噌として年輩女性から支持を頂いている。また、当社独自商品のえんどう味噌は徐々にファンが増加している。



▶経営革新の内容

古来から日本人に親しまれてきた味噌の消費量が近年大幅な減少傾向にある。1人当購入量は1970年に3960gだったものが、2011年には2016gと約半分に減少している。また、購入者は年輩者が多く若い世代は味噌離れが加速している。当社は、新たな取り組みとして20~30代女性をターゲットにした、えんどう味噌ピューレを開発する。えんどう味噌を裏ごしして蜂蜜を加えてなめらかな仕上がりにする。また、ニンジン等色野菜を加えた商品も開発する。販売方法として、今人気の塩麹、柚子胡椒、当社独自商品のえんどう味噌、そして今回開発するえんどう味噌ピューレをお試しセットとして既存取引先である百貨店でギフト商品として置いてもらう。また、ネット通販や雑貨店、健康食品店、カフェなど新たな販売チャネルを開拓する。当社のホームページやブログでえんどう味噌ピューレを使ったレシピを紹介し「えんどう味噌の田慶屋」というポジションを確立する。えんどう味噌自体も製造販売しているところは当社だけである。これまで量は少ないものの百貨店(高島屋、東武、東急等)でえんどう味噌の売上は確実に伸びており(24年度は21年度の2倍の実績)ファンが増えつつある状況である。えんどう味噌は大豆を使用していないため、大豆アレルギーの顧客からも支持されている。この機会を生かして、えんどう味噌をベースにした新商品開発に力を入れて、経営向上に取り組む。

自社PR

創業当初から原材料と無添加にこだわり、美味しいと、安心でなければならぬという強い想いで、これまでやってまいりました。又、これからもお客様今迄以上に聞こえてくる声!「田慶屋の味噌でなければダメなんです!他の店のは家族の者が食べてくれないの!」と言うたくさんの声に支えられ、力を頂きながら新商品にも取り組んでまいります。

今回のテーマであるえんどう味噌の開発を(ピューレに限らず)と考えております。お客様の笑顔と健康がいつまでも続きますように精進してまいります。



RASTA九州株式会社

所在地 福岡県春日市春日原東町4-46-102

代表者 中野 真佐志 設立 平成24年7月

TEL 092-575-3417 FAX 092-510-0337

URL -----

従業員 5人

資本金 400万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

「RASTA工法」による 看板の点検・外壁点検業務への進出

承認回数 1回目 承認年月日 平成25年11月29日

▶ 承認前の現状

主に看板作成・設置・貼り替え業務を行っている。最近では「RASTA工法」が少しづつ認知され、一度受注をいただいた会社からのリピートが多い。その他、店舗内外装工事や展示物作成ならびに展示業務も行っているが、全体的にスポットの仕事が多く、売上見込みが立てづらいという課題がある。



▶ 経営革新の内容

ロープを使った看板貼り替え業務については既に行っているが、ストック収入の入る点検業務で販路拡大を目指したい。福岡市では「屋外広告物条例施工規則第2条第2項第6号において、許可申請時に設置期間5年以上経過している広告物は安全について確認したことを証する書類を提出しなければならない」と定められているにも拘らず、実態としては費用がかかる、工期が長いといった理由でオーナーが敬遠しがちである。そこで当社の「RASTA工法」を使い費用は従来工法の10分の1、工期は1日で安全点検を実施できることをPRし、許可申請代行業務も行い、法令遵守にも繋げていきたいと考えている。また、この安全点検は毎年実施されなければならないため、実施日が近づいたアナウンスを葉書やメールで行うなどの顧客管理も行う予定である。さらに電球切れ等による広告塔としての看板体の魅力の減少をなくし、本来の看板体の効果を再現させるためにも定期的なメンテナンスの重要性を訴えていきたい。これから3年後をめどに人材育成に努め、建築物外壁点検といった高所での点検業務にも参入し「RASTA工法」の普及をしていきたい。

*「ロープを使って作業を行う国際基準」

「irata」-Industrial Rope Access Trade Association 産業ロープアクセス業者協会は1980年代後期にイギリスで主なロープアクセス企業がイニシアティブを取り設立された組織で、身体的医学的に問題なしと認められた者に対し、その習熟度に合わせてトレーニングを行い「レベル1」から「レベル3」まで認定を行い国際的に通用する認定証を発行しています。また、3年ごとの資格更新を義務づけたり、6ヶ月以上ロープアクセスに携わっていないテクニシャンはトレーニングを受けなければ資格喪失するといった厳しい基準を設けています。

自社PR

高所に特化した看板施工方法である。「RASTA (ラスタ) 施工」を開発し、2012年にRASTA九州株式会社を設立。従来の看板施工と異なり、ロープを使って看板体に接近し施工する方法により、足場費用や足場設置の時間等の削減や高所作業車の使用ができない場所での施工を可能にしている。

また、看板体の安全点検やメンテナンスも少ない費用と短時間での作業効率の良さに徐々に依頼が増加している。さらに、安全性についても「ロープを使って作業を行う国際基準」に則った器具の使用や「産業ロープアクセス業者協会」-国際組織-の資格取得を行うといった取組みを積極的に行っている。



(有) Step技建

所在地 福岡県春日市須玖南4-105

代表者 松永 修 設立 平成17年3月

TEL 092-575-1919 FAX 092-403-1919

URL <http://www.stepgiken.jp>

従業員 2人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

事務所倉庫を改装したサロンでのイベントを通じたリフォームの提案

承認回数 1回目 承認年月日 平成25年11月29日

▶ 承認前の現状

当社は、春日市で住宅リフォーム業を営んでいます。いつでも身近な存在であり続ける街の「かかりつけリフォーム屋」として地域の皆様のお役に立ちたいという想いを実現するために、当社では、お客様を福岡市、春日市、大野城市、那珂川町に限定し、身近なエリアで施工品質の向上を追求しています。

そうしたなか、従来、倉庫として使っていた事務所1階部分をお客様のために有効活用できないかと考えた結果、この度、地域の皆様が集える多目的スペースと体感ショールームに改装しました。

▶ 経営革新の内容

ただ、単にショールームという形でお客様にご案内すると、初めから“リフォームありき”的な発想になってしまうため、あくまでもまずは体感して戴くことを第一の目的に据え、それを実現するために歴史勉強会、ipad勉強会、ピラティス教室などのイベントを実施し、参加された皆様に自然な形で床暖房やエコカラットを体感していただくことに致しました。

また、お客様からのお問い合わせがあった時に、効率よくご要望を把握できるよう、当社がこれまで手掛けてきたリフォームで蓄積したお客様インタビューを基に、リフォーム相談時に使える「お客様レポート」を幾つかのパターンで作成し、具体的な工事の内容や出来上がりのイメージを明確に持つて戴けるよう工夫を凝らしていきたいと考えています。



自社PR

地域密着の「かかりつけリフォーム会社」として、1年前に事務所の1階にコミュニティサロン「Feel」を開設しました。

そこでは地域の事業者の方が集まって情報交換を行ったり、iPadワークショップ、ピラティス教室、歴史セミナーなどを定期的に行っています。

床暖房などが体感できるショールームとして、リフォーム相談にも応じます。

また、昨年12月に不動産事業部を立ち上げ、中古住宅の購入を検討する方へ資金計画から物件選び、リノベーションまで1度の手続きで必要な関連作業を全て行うワンストップサービスを実施します。

「買い手」の立場に立ったバイヤーズエージェントとして地域一番店を目指します。





元気堂

所在地 福岡県春日市須玖南4-50-103

代表者 青木 爾

設立 平成24年7月

T E L 092-584-8929

F A X -----

U R L -----

従業員 5人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

平日のサラリーマンを顧客ターゲットにした 「たら名水豚」新鮮豚塩ホルモンの提供

承認回数 1回目

承認年月日 平成25年12月28日

▶ 承認前の現状

平成20年に春日市で焼肉店を開業。美味しいとお値打ち価格の黒毛和牛、韓国料理(ビビンバ、キムチ、クッパ等)に心のこもったサービスを提供している。広告宣伝はしていないが、新規顧客のほとんどが口コミで来店していただいている。顧客はファミリー層とカップルを中心であるため、日祭日に来店客が集中し、平日の集客が課題である。



▶ 経営革新の内容

現在の店舗は、立地上からサラリーマン客の来店がほとんど無く、平日の来店客が少ない。また、黒毛和牛中心のメニューであるため、原価が高く利益が出しにくい。この問題を解決するために「安い、おいしい、利益がとれる」メニューとして新たに「たら名水豚」の新鮮豚ホルモンを産地より直接仕入れて、サラリーマンを顧客ターゲットに平日に低価格メニューで提供する。店舗もサラリーマンが来店しやすい所に移転し、広さも現在の2倍のテーブル数(無煙ロースター10台)を確保する。豚ホルモンは福岡ではあまりなじみがないが、豚塩ホルモンは、1度たべたら病みつきになる美味しさである。豚ホルモンの美味しさは鮮度が命で、当店では屠畜場後すぐにクール便で直送してもらうため、美味しい豚塩ホルモンを低価格で提供できる。豚ホルモンは牛ホルモンに比べてカロリーは40%少なく、脂質も半分以下であるがタンパク質は1.4倍多いことからヘルシーな食べ物である。

当店にとっても新鮮豚ホルモンを加えることで原価率低減効果があり、黒毛和牛中心の従来メニューとは別の新鮮豚ホルモンを中心とした低価格カテゴリーのメニューをつくることで、平日のサラリーマンを集客できる。

自社PR

現在の店舗は土、日、祭日にお客様が集中して平日の集客に問題があります。

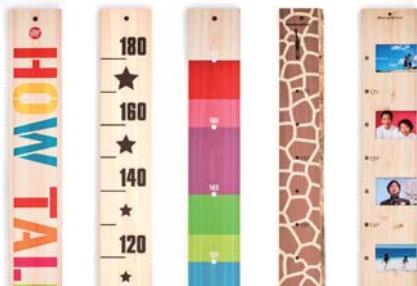
平日に集客できる様に焼肉店ではなく、居酒屋的な要素を含む複合型の店作りをめざします。

現店舗のキャパが24席なので、これを約2倍の40席に増やし、土、日、祭日におこわりしているお客様(月30組)を入店して頂き、確保します。次に平日来店して頂くために、(ドリンク&ホルモンセット)などリーズナブルな設定で集客を増やします。

黒毛和牛が原価コストが高いため、この新しい新鮮豚ホルモンは原価コストが安く、リカバリーできる商品です。ある加工を施すとおいもなく、ヘルシーで、とてもおいしい商品です。まだあまり、なじみがありませんが、多くのお客様に受け入れてもらえると思います。今はヘルシー思考なので牛と比べてカロリーは40%少なく、脂質も半分以下でタンパク質が実に1.4倍多いことからとても、ヘルシーな商品といえるでしょう。



Have some fun!



所在地 福岡県春日市平田台6-58

代表者 筒井 貴志 **設立** 平成23年8月

T E L 080-3465-3814 **F A X** 092-586-7023

U R L <http://havesomefun.jp>

従業員 2人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

**親子の絆をつなぐ、いつの時代も普遍的な
子どもへの想いをカタチにした商品・価値の提供**

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年1月31日

▶ 承認前の現状

平成23年8月に創業し、平成24年4月に還元性ミネラル岩塩販売のネットショップ立ち上げ。今までのキャリアとして、キャラクター商品の企画・デザイン・マーケティング・営業・店舗開発、高級ブランド商品の通販バイヤー、カフェ・プロデュースなどを手がけてきましたが、流行に左右され、使い捨ての消費を促進させることに自らもまた消耗し、環境問題にも加担していることに気付き、価値観が大きく変化したことが起業の背景にあります。

また、自らが子どもを持つ親として、子育ての中で抱く子どもへの想い・親子の絆を感じ、愛着とともに想い出や心を刻む、親子双方にとって世界にたった一つだけの宝物となるようなモノづくりをベースに、新規事業として着手。商品プランニング、デザイン、製造ディレクション、営業、マーケティング、宣伝、仕掛け、インターネット販売など、これまでの仕事のスキルを生かし、お客様の心に響く、想いや価値の提供をしていきたいと考えています。

▶ 経営革新の内容

きっかけは、両親が私の乳幼児期に使用したベビーベッドを大切に保存してくれていたおかげで、私の子どもと親子二世代で同じベビーベットを使用することができ、お金では買えない、何物にも代えがたい価値に気付かされたことです。親子関係が希薄化していると言われる現代において、親子の絆を深めることに貢献したいという想いが芽生えました。

第一弾の商品となる身長計『me-mori』は、間伐無垢材を主に使用し、インテリア性を重視したシンプルでおしゃれなデザインに仕上げたものです。かつて、自宅の柱に身長を刻んでいた「柱のキズ」の日本の風習を再現し、かつ、引越しをする際にも持つていけます。子どもの手型や足型、名前や生年月日、出生時の身長、子どもの手書き文字などをオーダーメイドで焼印したり、20cm間隔の写真スペースを付けるオプションもある。『me-mori』には①目盛りの意味、②memory(記憶、思い出)の意味、③私(me)と森(mori)と、環境保全意識を持つ意味合いも含まれます。今後は、各分野で活躍し注目されているクリエイターとのコラボレーション、貝を使った螺鈿細工や漆塗り加工などによる職人とのコラボレーション、感性あふれる障がい者福祉施設との取り組みなどにより、多くのデザインバリエーションを展開していきます。その他の商品として、筑後地域の磨き丸太を使い子どものイニシャルを嵌め木できる丸太椅子、箸置き、再生ガラスを使用した子どもの手型入りペーパーウェイトなど環境にも優しく、一生の宝物となるような商品を企画・開発していく考えです。また、単に商品を提供するだけでなく、商品をきっかけとした親子の絆づくりの媒介役となるためのコミュニティづくり(ユーザーそれぞれの身長計の写真や使い方、想いを投稿できるWebコミュニティ)を行っていきたいと計画しています。



自社PR

「親子の絆」をテーマに商品開発・販売をしております。主力商品は、引越しできる柱のキズ『me-mori』。子どもの成長を親子で喜びながら刻んでいく身長と想い出は、年月が経つ程にかけがえのない宝ものになっていくことでしょう。かつては家の柱に刻んでいたのですが、大きく違うところは、転居してもどこにでも持つて行けること。子どもが大人になりやがて子どもを持ち、同じ柱に自分の子どもの身長を重ねる時、自分の親の想いがやっとわかるのかもしれません。

いつの時代も変わらない「親の子どもへの想い」を未来の子どもたちへ。弊社コンセプトをご理解頂き、ご賛同頂けます販売店様、企業様がいらっしゃいましたら嬉しく存じます。



(有)旭

所在地 福岡県春日市紅葉ヶ丘東8-160-1

代表者 高木 由加里 設立 平成15年6月

T E L 092-588-2522 F A X 092-588-2523

U R L -----

従業員 9人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

マサコート®を活用した 二次製品の開発による新規顧客の獲得

承認回数 2回目

承認年月日 平成26年1月31日

▶ 承認前の現状

当社は平成15年6月9日に有限会社旭工房リースとして設立致しましたが、平成17年2月1日に商号を現在の社名に変更し、事業内容も橋梁工事を主に手掛けるようになりました。しかしながら、景気後退による受注減少を受け、橋梁特殊技能者育成派遣事業に参入いたしました。さらに、地域活性化の拠点となるべく、自由に出入りができる地震・災害・健康の情報発信基地も設置いたしました。

現在、スターhardt(株)の販売代理店として、マサコート®(国土交通省の新技術NETIS承認を得た、スターhardt社の高遮熱高断熱光触媒水性セラミックコーティング剤)の販路拡大を検討しております。現段階で、二次製品の企画・製造・販売については製造元であるスターhardt(株)から既に承諾を得ています。

▶ 経営革新の内容

当社では、スターhardt(株)の高い技術力にて開発されたマサコート®の高い商品力を、当社の強みである橋梁架設における経験を加えることにより、現在の使用手法にない使用方法を探すべく応用商品を開発・販売し、その分野でのNo.1を目指します。

また、二次製品の製造には、地域の製造業に参画していただき、これまで以上に地域連携を強化していきます。具体的には、塗料であるマサコート®を塗布した各種製品を開発し、橋梁工事の施工現場等で簡易的な遮熱・断熱製品として利用促進を図ります。現在、マサターフ(仮称)の実証実験を終え、遮熱・断熱効果を確認しております。

なお、当社で開発した二次製品については、「実用新案の出願」と「販売代理店を通じた販路拡大」を計画しております。

新規顧客の獲得のため、マサコート®の認知度のみならず、当社の二次製品の認知度向上のために標的顧客である橋梁メーカーへの提案営業にとどまらず、施工現場の周辺住民や施設等へのチラシの配布等による周知徹底を図ります。

また、二次製品の開発・製造には、地域の企業に参画していただき、「開発コストの低減」「地域製造業との連携強化」を図り、地域の産業活性化を目指します。

自社PR

今、唯一、国土交通省新技術 NETIS 承認を得た、高遮熱高断熱光触媒水性塗料マサコートの販売、施工を推進することによって有限会社旭は、CO₂の削減に真剣に取り組んでいます。

また、マサコートを使った応用商品の開発・製造・販売を考えています。

(例1)マサコートを塗布したシートをかぶせるだけで、利便性が格段に高まるとともに、再利用も可能です。

(例2)マサコートを塗布したエアークリーナー、車種にもよりますが、燃費がよくなります。

(例3)マサコートを塗布したガソリンタンク、内部温度の上昇を抑えられます。

当社では、体験ルームもご用意しております。是非、体感してください。



BRIDAL KANAI

BRIDAL KANAI

所在地 福岡県福岡市博多区堅粕5-3-7
クリムゾン博多808

代表者 金井 檻 **設立** 平成24年9月

T E L 092-406-9255 **F A X** 092-406-9256

U R L <http://www.bridal-kanai.com/>

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

恋活セミナー参加者にターゲットを絞った イベント開催による新規顧客の開拓

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年3月31日

▶ 承認前の現状

当社は、長崎県の佐世保で結婚相談所として10年の経験と実績を経て2012年より福岡県に進出いたしました。婚活パーティーやお見合いイベントを企画し、一生懸命お客様をサポートしてまいりました。現在の会員は約43,000人で、会員の方同士が素敵な出逢いに巡り合えるよう出逢いの場をプロデュースしています。一人一人の人生を左右する大事な出逢いですので、丁寧なカウンセリングとマッチングを心掛けており、会員様の希望に応じて出張カウンセリングも実施しています。また、独身男女のお悩みや恋愛相談、あるいは交際に自信のない方へのデート企画のお手伝いや模擬デート形式でのアドバイス等、幸せをサポートできる『おせつかいな仲人役』を目指して活動しております。一方、福岡の結婚相談所は玉石混淆の状態で、入会者召致も熾烈です。なかには、大型婚活イベントを開催しても企業側からのフォローはなく、不特定多数の人間が集まるため、安心して出逢いの場を楽しめないと不満の声も聞かれます。



▶ 経営革新の内容

現在、結婚適齢期(20~44歳)にある独身男女は約1,800万人といわれています。その内、結婚相談所に興味がある人は半数の700万人いるのに関わらず、これまで婚活サービスの利用者は60万人(3%)程度でした。草食男子、干物女などの言葉が表すように、近年は恋愛もしたいし、結婚にも興味はあるが、積極的になれず、仕事や趣味中心の生活になってしまふ方が多いようです。積極的になれない原因の一つとして、自分に自信が持てないという方も多く、当事務所は婚活イベントだけでなく、自身を磨くことも出逢いのための大変なステップと考え、会員、非会員に関わらず、婚活セミナーを行っております。

今回の経営革新計画では、セミナー参加者にターゲットを絞った婚活イベントを開催、実際に当事務所のイベントを経験し、安心して会員契約を結んでいただく流れを考案しました。

これまで、結婚に興味はあるが、結婚相談所に登録するのは躊躇してしまう、高額な入会費や費用を請求されるのでは、と不安から一歩を踏み出せなかった方にも、セミナーを入口にすることで、参加をしやすいというメリットがあります。

また、セミナーで学んだ立ち振る舞いやコミュニケーション力をイベントすぐに実践していただけるので、セミナー後の自分の変化を感じやすく、自信につながり、結婚へむけて積極的に活動していただけると考えます。イベント内容も、特定の業種、企業に絞った婚活イベントを企画しており、自分磨きから結婚まで、トータルで皆様の出逢いの場をプロデュースさせていただけます。

自社PR

私の相談所の志としては、職業別、趣味、年収といった条件の縛りだけではなく、お互いの価値観が分かり合える仕掛けや仕組作りに心がけております。

陸上自衛隊やIT企業との連携により、自衛官とのカップリングや着物・甲冑の体験イベントなど、他社が開催しない付加価値のある画期的なイベントで、福岡を盛り上げていきたいと考えております。



(有)三鈴

所在地 福岡県福岡市博多区南本町2-4-16-104号

代表者 長濱 勝也 設立 平成9年2月

T E L 092-581-6566 F A X 092-581-6509

U R L <http://www.rakuten.co.jp/auc-kimonoyamisuzu/>

従業員 5人

資本金 300万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

おしゃれに特化した男性リサイクル着物の レンタル事業の開始と 『和』のファッショスタイルの提案

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年3月31日

▶承認前の現状

当社は福岡県博多区に着物京染め・洗い張り店を、春日市にリサイクルきもの専門店を構える呉服店として、成人式の振袖から訪問着まで各種着物、帯等の小物の販売・買取を行っています。

近年、生活の西洋化、着物を着る機会の減少から着物離れが進んでいます。さらに、一般的に呉服業界の流通経路は「職人→染匠→製造問屋→小売店→消費者」と複雑で、経由する業者が多いことで着物の価格も上がり、若年層には手が届きにくい面も若年層の着物離れに拍車をかけています。

そこで、当社では複雑な流通経路を少なくしたリサイクル着物のインターネットストアを運営しており、若年層でも求めやすい価格と購入経路で幅広い顧客層に心の底からの満足していただけるサービスを提供して参ります。

▶経営革新の内容

「着物男子」という言葉ができるほど、着物は若い男性の間でファッショとして受け入れられつつあります。しかし、着物を一度は着てみたい・たまには着たい男性は98%と多いのに関わらず、実際に着物を着たことがある人は20%と低く、その原因として着物販売店は気軽に入りづらい、価格が高いなどの理由があり、ネット販売の面でも、知識が少ないので詳しい定員に相談しながら購入したい、好みの色柄がないなど最初の一歩が踏み出せないといった理由が多く見受けられます。

そこで当社は、おしゃれに特化した男性リサイクル着物のレンタル事業を開始することで、若者に新しいファッショとして着物を提案していくこととしました。既存事業として、着物の買取サービスを行っており、そこで仕入れた女性用着物を男性用に当社オリジナルのデザインにリメイクします。女性用着物をリメイクすることで、今まで男性着物になかった柄や色などファッショ性の高い商品を提供することが可能です。また、リメイクした着物や大島の着物は、こちらも既存事業として展開しているインターネット着物通販サイトからレンタルサービスを提供していきます。まずはレンタルで気軽に和装に触れていただけることで、着物の良さを知っていただけるものと考えます。新しい着物の着こなしの提案や、着物で出かけるシーンの提案、和装に合う髪型や小物類、家具等『和』のトータルコーディネートの提案などをネットを中心に展開することで、おしゃれにこだわる若い男性客への訴求力を高め、売上・利益の増加を図って参ります。



自社PR

当社は有限会社三鈴として福岡市で先代より営業致しており、春日市天神山に新たに店舗を構えて3年半となる、創業61年目、新品・リサイクルきもの専門店でございます。

近年、生活の多様化、きもの流通経路の複雑で高額な値段で一般の若年層には手が届きにくいなどのきもの離れが続いております。

そこで複雑な流通経路を省いた新品のきものや、リサイクルきものを通じてきもの初心者や若年層でもお求め易い価格で幅広い顧客層に心の底から満足して頂けるサービスを提供してまいります。

きものは着るもの!気軽に着て頂いて楽しんでもらいたいをテーマにお食事会やお客様の目的に合わせた着付け教室などもございます。

リサイクルきもののインターネットストアも好評を得ており、今秋を目標として、男性のおしゃれなきものレンタル、パーティーや披露宴などで気軽にきもの感覚を味わえる、留袖をリメイクした留袖ドレスのレンタル事業部の立ち上げを考えております。小物の合わせ方から染み抜き・加工・お直しきものの事なら何でも気軽にご相談ください。



ZNQコミュニケーションズ

所在地 福岡県筑紫郡那珂川町松木3-143-201

代表者 阿南 善久 設立 平成24年1月

TEL 092-555-4943 FAX -----

URL -----

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

iPadを活用した 障がい者支援サービスの開始

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年3月31日

▶ 承認前の現状

当社は、平成24年からソフトバンクの2次代理店として携帯電話の販売を行っています。しかし、全国に数万社あると言われる携帯電話販売代理店市場は飽和状態で、新規顧客獲得は困難であり、また同業者によるキャッシュバック合戦により業界のデフレが生じ、1台あたりの利益率が低下するなど情勢的にかなり厳しいものがあります。

一方で代表者は、カルチャーセンターなどで、ipadの操作に関する講座の講師をしており、その中で、ipadの多様なアプリケーションと、パソコンと比べ軽量で扱いやすいという点から、幅広い層のお客様に使用していただけるツールであると確信しております。当店としては、これを障がい者支援事業に活かし、iPadへの理解度・浸透度を深め、障がい者支援事業を当店の柱として周辺の競合店との差別化を明確に打ち出す必要を痛感しております。



▶ 経営革新の内容

平成24年からカルチャーセンターなどで、iPadの操作に関する講座の講師も行っています。講座を受講いただいた方から、IT関係は苦手意識が強く、倦怠していたが、講座を経て自分の視野が広まった、との声を多くいただきました。そのことから、外出が困難な状況にある障がい者の方を対象とした情報発信のためのホームページを開設し、障がい者の方でも手軽にホームページを見られるツールとして、インターネットで受講できるiPad講座を開設し、iPadを通して、障がい者の方が広く社会と関わるきっかけを作るサービスを開始することとしました。

ホームページではまず、iPadの操作に慣れていただけるようiPad講座を実施します。その後、専門家の講演などを動画で視聴することのできる会員サイトを利用することで、教育のツールとしても使用していただけます。また、各種イベントの開催も予定しており、iPadという無機質なものから始まった出会いを、リアルでの繋がりに広げていく考えです。

パソコンと比べiPadは軽量ですので、車椅子やベッドでの使用も気軽に扱っていただけ、タッチパネルで操作できる点も使用者の負担になりにくい媒体です。iPad講座で操作方法に慣れていただき、次のステップとしてiPadから受講していただける講演、講義の動画有料サイトを企画しており、社会と繋がるだけでなく学びも行えるツールとして使用していただけます。この経営革新計画を起点に、障がい者支援事業を柱として、障がい者と社会を繋ぐ、情報発信源として社会に貢献していく考えです。

自社PR

弊社は、福岡を中心に障がい児童を支援する企業・団体とネットワークを持ち、障がい児童だけでなく、障がい児童を支援する方（介護従事者、親類）を支援しております。支援者の知りたい情報を手に入れやすくするためにiPad活用して頂くサポートをいろいろ行っております。



酒のフヨー

所在地 福岡県春日市千歳町1-31-1

代表者 田中 祐慈 設立 昭和57年9月

TEL 092-572-7247 FAX 092-572-7433

URL <http://sakenofuyo.com/>

従業員 1人 資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

女性が一人でも入りやすい、
オシャレ感覚の角打ち店の導入による事業拡大

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年3月31日

▶ 承認前の現状

近隣の飲食店向けの卸売に、一般向けの酒類の小売を生業としています。近年は、ワインや日本酒などにも注力しており、主に一般消費者を対象とした販売促進や商品の提案に移行しつつあります。また、ここ数年積み上げてきたインターネットの媒体(ホームページやブログ)により、この近所で贈り物やデイリーで楽しむワインを探すんだったらこの店といわれる機会が増えました。

その他の活動としては、飲食店さん的一角で催すテーマを設けた「ワイン会の開催」、毎月のテーマを変えながらワインの知識とティスティングをする「ワイン講座の開設」、牡蠣小屋にて「純米酒・シャンパン・シャブリと牡蠣はどれが相性がいいか?」の食べ＆飲み比べの検証会、近隣の公園にておつまみ持ち寄り＆屋外で楽しめるアルコールの提案による「大人のピクニック」の開催など、ワインや日本酒など好きな人が興味を持ちそうなイベントなどを開催し、販売促進や新たな酒の楽しみ方を提案しています。

▶ 経営革新の内容

当店はJR春日駅の近くという立地特性、ワイン講習会などへの女性の集客力、ワインアドバイザーの資格を保有していることなどの強みを活用し、現在の店舗の一角にカウンターを設置した「角打ち」業態を導入する。

主なターゲットは、JR春日駅を利用する周辺住民とし、特に働く女性をメインターゲットとする。女性が一人でも入りやすい店づくり、ワインや日本酒などのグラスでの提供、お酒に合わせた料理メニューの工夫などで、来店客を増やす。ホームページやSNSでは「商品紹介用動画」を掲載し、ネット通販の強化や来店客の獲得に活用していく。

インターネットサイトでの「商品紹介動画」による情報発信、店内イベント実施による高級ワインの試飲会などを実施し、酒販店営業・角打ち・インターネット通販の連携のビジネスモデルを構築し、収益向上を図る。

女性が一人でも入りやすいお店となるよう、店づくりやメニュー構成、価格帯を工夫する。メニュー構成は、ワインや日本酒などのグラスでの提供を中心とし、それらに合う料理を揃えることで、リピーター獲得を行う。

店舗の認知度を高めるため、ホームページやブログなど、インターネットを通じた情報発信を強化する。また、商品紹介用動画を活用しインターネット通販を行う。

店内では、定期的なイベントを企画し高価格帯やヴィンテージもののワイン、日本酒などを楽しんでいただける場の提供や、お酒にあう料理教室を実施し、お酒全般に関する楽しみ方や知識を知つてもらうキッカケづくりやお酒を楽しむ方々の裾野を広げていく。

自社PR

JR春日駅徒歩1分のところで営業している愛酒家の店、酒のフヨーと申します。

当店は、お酒の好きな方やお酒に興味がある方に対して、当店併設の角打ちにて

- ・実際に気になる酒を体感していただける
 - ・各種講座などの開設によってお酒を知つていただくことができる
- のが特徴です。

また、実際に飲めなくても、角打ち併設している酒屋ではワインアドバイザーなどの有資格者による贈り物のご相談も隨時対応させていただいております。

お酒を飲む人や贈り物をする人やそれらを受け取られる方など双方にとってお酒を通して喜びを感じられるような事柄を得ることができます。





(株)エスピーアイ・エコロジー

所在地 福岡県福岡市南区井尻5-24-8-1F

代表者 小畠 啓造 設立 平成24年7月

T E L 092-775-4050 F A X 092-408-6062

U R L <http://spikobatake.wix.com/masacoat>

従業員 1人

資本金 200万円

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

マサコート®と多機能樹脂レジンテックの併用施工による新規顧客の獲得

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年3月31日

▶ 承認前の現状

当社は、主に個人戸建及びマンション等の一般住宅の塗装工事を中心に手掛けております。設立以来、人間に優しく安心・安全だけでなく、地球環境保護も視野に入れた施工に注力しており、人間生活と自然との調和・共存なくして建設業の未来は語れないと考えております。

そこで、当社は環境にやさしいコーティング剤「マサコート®」を活用した施工に力を入れており、マサコート®の正規代理店を務めております。スター・ハード(株)のマサコート®は、新開発セラミックと酸化チタンのペアリング特許製法を活用した新しいコーティング剤です。特徴として、高遮熱性能・高断熱性能・光触媒性能・保温性能などに優れており、室内の適正温度保持や防汚性などに有効で、エアコンの使用電力量の大幅な節約が可能です。こうした企業理念、施工実績が評価され、現在では一般住宅だけでなく、商工業施設からも遮熱断熱施工の相談を多くいただいております。これからは、一般住宅・商工業施設など幅広いタイプに対応していくために、常に新しい技術にアンテナをはり、活用していく方法を提案できるよう努めていく所存です。

▶ 経営革新の内容

マサコート®と多機能樹脂レジンテックの併用施工による新規顧客の獲得を目指すこととしました。工場・倉庫などの商工業施設では、スレート屋根を使用した施設が多く、劣化したスレート屋根の改修の相談を多くいただきました。そこで当社は、作業工程が短縮可能、かつ遮熱断熱加工技術にも優れたマサコート®とレジンテックの併用施工に取り組むことで、商工業施設の受注に対応することが可能となりました。



高い技術力で開発されたマサコート®とレジンテックの高い商品力と、当社の塗装技術と施工実績を合わせることで、現在の使用手法がない新しい使用方法を追求し、その分野でのNo.1を目指していきます。また、地球環境保護にも注力し、人間に、自然に優しい建物づくりに貢献していきたいと考えます。

自社PR

スレート新改修工法

劣化、老朽化したスレート屋根の難点(乗れない、洗えない[高压洗浄でアスベスト飛散]、捨てる高価[特別産廃])を克服。具体的には、無洗浄で硬化樹脂レジンテックを塗布することにより強度をもたせ、アスベストを封じ込め同時に雨水漏れへの対応が可能、その上にトップコートとして国交省新技術承認NETIS登録断熱塗料「マサコート」を塗布する事によりセラミックの保湿性を発揮、建物内部の冷暖房費削減にも繋がるスレート延命省エネ改修工法。



HEARTY

所在地 福岡県春日市須玖北1-9

代表者 幸山 尚平 設立 平成22年3月

TEL 092-516-6551 FAX -----

URL -----

従業員 6人 資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

アンチエイジング診断による サービスの充実と新規顧客の開拓

承認回数 2回目 承認年月日 平成26年3月31日

▶ 承認前の現状

当店は、平成22年3月に春日市で創業し、すべてのお客様が笑顔になって帰っていただける、真心を込めた幸せな時間とヘアスタイルをお届けするサロンとして地域の皆様に愛される美容室を目指してまいりました。

本年3月には太宰府の地で2号店開業を控えております。現在の太宰府市は、全人口に対する高齢化率は20%と高く、既存店舗よりターゲットとなる年齢層が高くなることが予想されます。これからもより多くのお客様に幸せな時間とヘアスタイルをお届けできるよう、その地域に密着したサービスで新規顧客の取り込みの確保と、再来店率をあげていくことが必要と考えます。



▶ 経営革新の内容

当店は、アンチエイジングに特化したサービスの充実を図ることで、新規顧客の開拓を図ることとしました。まず来店時に頭皮・毛髪に関するアンケートを記入していただきます。そのアンケートを基に現在抱えている髪の老化に対する悩みを5つのタイプに分け、タイプ別のメニューを提案させていただくシステムです。

現在、髪のアンチエイジング商品は多種多様しておりますが、髪の老化の原因は人それぞれです。べたつき、臭いなどが気になる方が、乾燥でまとまりにくい毛髪タイプや、根元のボリュームが低下している頭髪内部タイプのヘアケアを行っても原因を取り除けないばかりか、頭皮に負担をかけることで状況が悪化してしまうこともあります。アンケートからタイプ別のメニューを提案させていただくことで、間違ったヘアケアを防ぎ、悩みを解消することが可能です。

また、アンケートの他にもアンチエイジング商品の品ぞろえの充実や、脱毛などにお悩みの方に利用していただける個室など、ヘアスタイルだけでなく、癒しのサービスと空間を追求し、お客様に幸せな時間をお届けできるよう努めていく所存です。

自社PR

HEARTY=「真心」

心を込めたサービスでお客様に幸せな空間とヘアスタイルをお約束致します。アットホームな雰囲気で落ち着いてくつろげる店内です。お客様一人ひとりに合わせた丁寧なカウンセリングを心がけ魅力を最大限に引き出します。使用する薬剤は低刺激、髪へのダメージが少ない物を徹底的に選びました。

毎日を素敵に過ごして頂く為にヘアスタイルの提案や髪の悩み改善などコミュニケーションを大切にしながらプロのアドバイスをさせていただきます。

2014年3月1日に太宰府市水城に2号店となる「HEARTY lycka」をオープンしました!!



Public house LINK

所在地 福岡県福岡市南区井尻5-8-18

代表者 萩原 延忠 設立 平成16年12月

T E L 092-593-3728 F A X -----

U R L -----

従業員 3人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

カレー専門店への オリジナル「ジャーカレー」の卸売り

承認回数 1回目

承認年月日 平成26年4月30日

▶ 承認前の現状

当店は平成16年に井尻で開業し、その後、平成21年に現在の地に拡張移転しました。

開業以来「人の繋がりを重視した店づくり」をコンセプトとしており、料理の提供だけでなくダーツや卓上スロットなどを店内に設置し、ダーツ初心者のお客様には店員が遊び方をレクチャーするなどのサービスも行っており、お腹も心も満たされる店としてお客様に愛されております。



料理は九州産の食材をメインで使用しており、佐賀牛のサガリステーキや小国黒豚のメンチカツなどを提供しています。また、他にも和食・イタリアンの創作料理などのメニューも充実しており、なかでも数種類の香辛料にチキンを漬けこみ焼き上げたジャーカチキンカレーはリピーターが多く、幅広い年齢層のお客様にご利用いただいております。これからも当店を情報交流の場としてお客様に満足いただける店づくりに努めていく所存です。



▶ 経営革新の内容

自店の人気メニューとなっているジャーカレーをカレー専門店に卸売りします。ジャーカレーはジャマイカ産のスパイスが効いていて香りが強く、カレー好きの男性には特に好評を得ているメニューです。

ジャーカレーをひとりでも多くの方に食してほしいとの思いから、試しに知り合いのカレー専門店に卸してメニュー化してもらったところ、お客様から好評を得て、月平均で500食ほど注文が来る人気メニューになっています。また、その実績から、現在、他のカレー専門店からもメニュー化をしたいとの話を頂いており、これを機に、カレー専門店への卸売りを本格展開していくこととしました。

当初は、ジャーカチキンカレーから始め、いずれビーフ、ポークにもメニューを拡張し、ジャマイカカレーの美味しさを福岡に広めていきたいと考えています。また、トッピングのバリエーションを野菜、シーフード、カツなどに増やしていくことで、カレー専門店にとってお客様を呼べるメニューカテゴリーの確立が可能になります。



英一郎製磁

所在地 福岡県春日市大谷5-54

代表者 森永 英一郎 設立 平成21年10月

T E L 092-572-7586 F A X -----

U R L -----

従業員 1人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

強化磁器アクセサリーの量産化 及び販路開拓

承認回数 1回目 承認年月日 平成26年5月31日

▶ 承認前の現状

磁器彫刻作家、英一郎の個人工房としてスタートし、主に無彩(着色・色づけをしない)白磁器を製造している。テーブルウェアはもとより、インテリアグッズ・アクセサリー、大型彫刻作品などを手掛けています。それらは彫刻造形的アプローチを加えたアート性を持つものもありますが、一定の反復生産が可能で、特にテーブルウェアは実用器としての機能性にも意識を置いてアートと生活の融合を目指しています。また、葬儀社と提携し、長崎・波佐見焼の伝統を受け継いだオリジナルの白磁彫刻のお骨壺などの目的製品も手掛けており、「ここにしかない」稀少価値の高い白磁器を製造し、多様化するお客様のニーズに応えられる作品を生み出し続けています。

これまで自社生産のみの少数生産で、個展での発表販売や個別注文が主な販売ルートであったが、近年、外注による生産力の向上を図り流通経路拡大を目指しています。



▶ 経営革新の内容

これまで手掛けてきた彫刻的芸術性を加味したお骨壺やブロックなどの目的製品の製造で培った技術を活かし、アクセサリーなどの汎用製品の製造・量産化による新規販路の開拓を行うこととしました。これまででもアクセサリー・生活雑貨などの製造を行ってきましたが、個別受注などによる製造なため、単価が高く多くのお客様に楽しんでいただくことができませんでした。本事業では、より多くのお客様に磁器製品のよさを広め、楽しんでいただけるようメーカーへ型の作成を依頼し、量産することで手頃な価格で普段使いにも選んでいただける磁器製アクセサリーを開拓していく考えです。強化磁器は耐久性に優れ、実用器としての使用に耐えうることが重要な要素のひとつです。

また、型の作成による量産と、ピアスやチャームなど様々なアクセサリーを展開していくことで多品種短納期体制を確立させ、消費者に向けた継続的な差別化商品を提案することで、波佐見焼の伝統と消費者ニーズに合った革新的なアクセサリーによる、当店のブランドを確立していくものとします。

自社PR

英一郎製磁

主宰の磁器彫刻作家、陶芸家森永英一郎はその家系のルーツを陶磁器の里、長崎県波佐見町の古くから続く窯元に持ち、母は作陶歴40年の陶磁器作家福重美和。武蔵野美術大学にて彫刻を学びその表現も美術的彫刻的アプローチによる無彩の白磁造形美を追求しています。一品制作による大型作品のみならず量産可能なテーブルウェア・インテリアグッズ・アクセサリーそしてお骨壺などを製作し身近にアートを感じさせる商品を展開しています。銀座、名古屋、福岡など日本全国のデパート・ギャラリーなど定期的に展示会を行い、2012年にはアメリカ・ロサンゼルスでの個展も行いました。

全国各地での小売の他「ここにしかない」オーダー作品、記念品、引き出物、贈答品、なども承っております。



絆

所在地 福岡県春日市紅葉ヶ丘西1-26

代表者 吉田 龍一 設立 平成21年4月

T E L 092-581-3828 F A X 092-581-3828

U R L -----

従業員 2人

資本金 -----

Check! ▶▶ 経営革新計画のテーマ

ネイルサービス未経験層をターゲットとした 新メニュー「ネイルサービス」の提供

承認回数 2回目 承認年月日 平成26年5月31日

▶ 承認前の現状

当店は、理・美容室で17年間修業を積んだ代表が、平成21年に春日市で開業した理容室です。現在の顧客は、男性80%、女性20%の比率となっており、女性は50代の顧客で占めています。代表者の理・美容室で長年修業を積んだ代表者の技術力・接客力と、店長経験に基づく経営力・販促力、顧客との親密な関係作りなどが当店の特徴です。また、代表者の配偶者がエステティシャンとしてエステサービスを提供しております。しかし周辺には競合店が15件程あり、客層・サービスの差別化を提案し顧客定着努力が必要となっております。

▶ 経営革新の内容

ネイルサービス未経験者が多い50代の女性や男性層をターゲットとし、ジェルネイルサービスの提供を計画しております。

ジェルネイルは自分の爪、もしくはスカルプチュアに使用する紫外線で固まる合成樹脂で作るネイルで、きついにおいがなく、落ちにくい上、爪への負担も軽いネイルです。透明感、輝きが特徴で、一度つけると2~4週間は持ります。色も豊富にありますが、当店では無色透明を中心に提供を行います。LEDライトで固めるため、施術の時間も20分程度と短い時間でできます。近年人気のジェルネイルを「美容」の観点だけでなく、「割れやすくなつた爪の保護・補強・土台作り」として行き慣れた身近な場所で気軽に施術を受けられる環境を提案し、売上・利益の増加を目指すだけでなく、性別問わず顧客満足度を高めるサービスの提供を実施していきたいと考えております。

自社PR

もともと理容店とは、地域に密着したお店で、10年20年来のお客様と関係を続けていける商売だと思います。

この春日市で絆もそんなお店の一つとして、地域に根ざして、喜んで来て頂けるような、通いやすく、そして時代のニーズに合わせてその時の旬なサービスを提供できる、新しく懐かしくもある、理容店のスタイルを残しつつ色々なメニューを考え、そして絆のお店に来て良かったと思われるようにしていきます。

今後共、絆を宜しくお願い致します。

経営革新計画とは？

経営を向上させる新たな取り組みを示す計画のことです。

今の事業活動に関連した「新たな取り組み」を、数値目標を持つた計画に具体化したもの、これが経営革新計画です。

1. 計画期間

承認の対象となる経営革新計画の計画期間は、3年間から5年間です。

2. 計画内容

承認の対象となる経営革新計画の内容としては、新たな取組みによって当該企業の事業活動の向上に大きく資するものであり、概ね、次の4種類に分類されます。

■<新たな取組み>とは

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
---------------------	---------------------	-----------------------------	---

このような「新たな取組み」については、多様なものが存在しますが、「新たな取組み」とは、個々の中小企業者にとって「新たなもの」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合についても原則として承認対象となります。

ただし、業種毎に同業の中小企業（地域性の高いものについては同一地域における同業他社）における当該技術の導入状況を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については承認対象外となります。

3. 承認の対象となる経営目標

経営革新計画として承認されるためには、次の(1)(2)の2つの指標について目標伸び率が基準以上である必要があります。

(1) 付加価値額または一人あたりの付加価値

《1》付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費

《2》一人当たりの付加価値額 = 付加価値額 / 従業員数

[(1)の目標伸び率は《1》、《2》のどちらか一方のみで基準に該当します]

目標伸び率 計画期間が5年間の場合、15%以上(5年後までの伸び率)

●4年間の場合、12%以上 ●3年間の場合、9%以上

(2) 経常利益 = 営業利益 - 営業外費用

計画期間が5年間の場合、5%以上(5年後までの伸び率)

●4年間の場合、4%以上 ●3年間の場合、3%以上

経営革新計画承認企業に対する支援措置

支 援 策 の 内 容						
政府系金融機関による低利融資制度						
金融機関名	対象者	融資対象	貸付限度額	利 率	貸付期間 (据置期間)	備 考
(株)商工組合中央金庫	中小企業者	● ● 長期運転資金	7億2千万円 (うち、長期運転資金 2億5千万円)	2億7千万円まで (土地取得資金は除く) 特別利率	設備資金 15年以内 ただし実情に 応じ20年以内 (1年内)	各政府系金融機関の 金融審査があります。 ※貸付期間、資金使途、担保条件及び財務内容等 によって、利率は異なります。詳しくは、各金融 機関にお問合せください。
			14億4千万円 (うち、長期運転資金 2億5千万円)			
			24億円 (うち、長期運転資金 2億5千万円)			
(株)日本政策金融公庫 中小企業事業部	中小企業者	● ● 長期運転資金	7億2千万円 (うち、長期運転資金 2億5千万円)	2億7千万円超及び 土地取得資金は基準 利率	長期運転資金 5年以内 ただし実情に 応じ7年以内 (1年内ただし 実情に応じ3年内)	※固定金利ですが、貸付の 時期によって改定され ます。
(株)日本政策金融公庫 国民生活事業部	組合等	● ● 長期運転資金	7千2百万円 (うち、長期運転資金 4千8百万円)			

小規模企業者等設備資金貸付制度の特例

小規模事業者等創業、経営基盤の強化に必要な設備の購入代金の半額を無利子で貸し付けるものです。経営革新計画の承認を受けると、通常の条件よりも優遇された特例が適用されます。

《貸付限度額》 (通常)4,000万円 → (特例)6,000万円

《貸付割合》 (通常)所要資金の1／2以内 → (特例)所要資金の2／3以内

連絡先

(公財)福岡県中小企業振興センター
設備支援グループ

TEL 092-622-6322

小規模企業者等設備貸与制度の特例

創業や経営基盤の強化に必要な設備の導入を図るとき、振興センターが代わって、希望の設備を販売業者から購入し、長期低利で割賦販売またはリースする制度です。

経営革新計画の承認を受けると通常よりも優遇された料率が適用されます。

《限度額》 100万円以上6,000万円以下(消費税込)

《適用料率》 ①割賦販売:1.35%~2.85%、保証金5%

②リース:1.333%~3.014%(5段階の料率が適用されます)

連絡先

(公財)福岡県中小企業振興センター
設備支援グループ

TEL 092-622-6322

福岡県中小企業融資制度の経営革新支援資金

(1)自ら頑張る中小企業に必要な事業資金に対する融資制度です。承認された経営革新計画の実施に必要な資金が対象となります。

・1企業1億円以内

・運転7年以内、設備10年以内(据置2年以内)

・担保は必要に応じ徴求、保証人は原則として、法人は代表者のみ、個人は不要

・融資利率1.7%、保証利率0.25%~1.75%

(2)経営革新計画への取り組みを支援するために、経営革新支援資金の取り扱いについて受付機関である商工会・商工会議所にあつせん枠を設定します。

・1計画500万円以内

連絡先

福岡県商工部
中小企業振興課
金融係

TEL 092-643-3424

高度化融資制度

中小企業者の組合が承認された計画に従つて工場の集団化や施設の共同化等を行う場合や、計画の承認を受けたグループが共同で経営革新事業を行う場合に高度化融資の対象となります。(高度化融資については、着実に計画が実施されているものについて認めることとなります。また、計画の承認とは別に、診断・指導を受ける必要があります。)

連絡先

福岡県商工部
中小企業振興課
金融係

TEL 092-643-3424

投資による支援措置

(1)ベンチャーファンドからの投資

経営革新計画に則り事業を行い、株式公開を目指す未公開株式会社は、ベンチャーファンド(投資事業有限責任組合)からの投資の対象となります。

(2)中小企業投資育成株式会社からの投資

自己資本の充実とその健全な成長発展を図るため、原則、資本金の額が3億円以下の株式会社が、中小企業投資育成株式会社からの投資を受けることができます。

連絡先

(1) (独)中小企業基盤整備機構
新事業支援部資金支援課
TEL 03-5470-1570

(2) 大阪中小企業投資育成株式会社
TEL 06-6341-5476(本社)
TEL 092-724-0651(九州支社)

中小企業信用保険法の特例(信用保険の特例)

承認された計画に従つて行う事業に必要な資金の融資にかかる信用保証について特例措置を講じます。

(1)普通保険等の別枠設定

(2)新事業開拓保険の限度額引き上げ

信用保証協会の審査があります。

連絡先

福岡県信用保証協会
保証推進部

TEL 092-415-2609

特許関係料金減免制度

経営革新計画のうち技術開発を行う研究開発事業に係る特許申請を行う中小企業者については、審査請求料と特許料(第1年~第3年)が半額に軽減できます。

連絡先

九州経済産業局
地域経済部
技術企画課特許室

TEL 092-482-5463

販路開拓コーディネート制度

大規模なマーケットである首都圏・近畿圏の市場をターゲットとして、販路開拓を促進する制度です。東京・大阪の中小企業・ベンチャー総合支援センターに商社・メーカー等の企業OBを販路開拓コーディネーターとして配置し、そのネットワークを活用して、経営革新計画承認企業などが開発した新商品等を、商社・企業等に紹介又は取り次ぎを行い、市場へのアプローチを支援します。

連絡先

中小企業・ベンチャー
総合支援センター九州
TEL 092-263-0300

《注意》

計画の承認は支援措置を保証するものではなく、計画の承認を受けた後、それぞれの支援機関等における審査が別に必要となります。申請者は、計画の申請に当たっては、希望する支援機関において事前に相談を行ってください。旧法で承認された経営革新計画は新法で承認された計画とみなされ、新法の支援措置が受けられます。ただし、留保金課税の特例措置は新法に基づく計画申請・承認が必要です。

フォローアップ調査

計画が承認された後、承認した機関は、承認された計画に対して進捗状況に関する調査(フォローアップ調査)を行います。

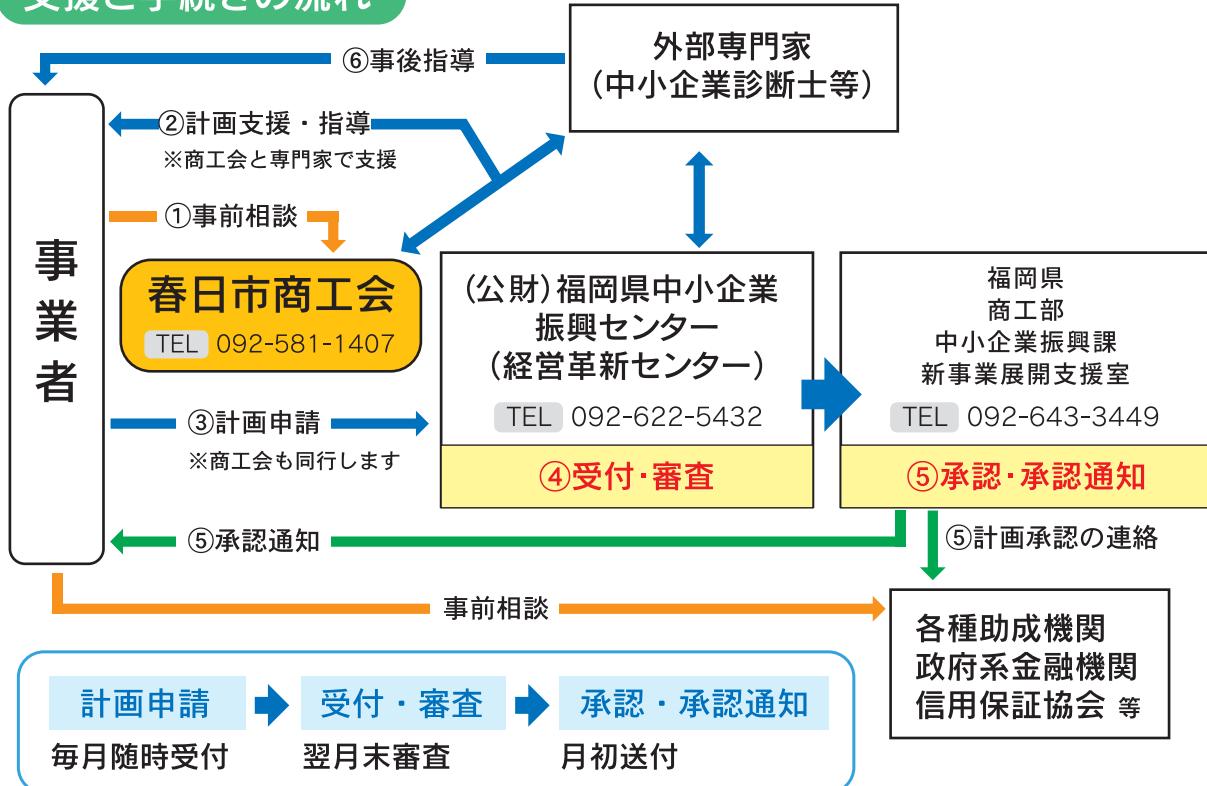
計画が承認された事業者においては、本調査に対応してください。

なお、本調査は、国や県が支援策を検討する上で、重要な参考となります。

承認までの流れ

スキーム

支援と手続きの流れ



必要書類

申請に必要な書類は申請書のほかに次の添付書類が必要です。

- (1)登記簿謄本(履歴事項全部証明書)または
定款の写し(革新計画を推進するうえでの問題点の確認)
- (2)決算書直近3期分
- (3)会社案内(会社概要)
- (4)経営革新計画の詳細
(新計画の業界動向、現状と経営革新計画と比較しどこが新しいかわかる資料)
(経営革新計画の売上高積算根拠、新計画のパンフレット資料等)
- (5)その他計画推進に必要と認められる書類
(許可を要する事業は許可書、その他計画を推進する上で確認が必要と思われるもの)
…契約書、確約書、法的確認(許可を必要とするものかどうかの確認資料等)

お問い合わせ先

〒816-0825 福岡県春日市伯玄町2-24

春日市商工会

TEL 092-581-1407 FAX 092-575-0702

強いものが生き残るのではない。

環境の変化に適応できたもの

だけが生き残る。

チャールズ・ダーウィン

春日市商工会

〒816-0825 福岡県春日市伯玄町2-24

TEL 092-581-1407 FAX 092-575-0702

URL <http://www.kasuga21.com/>