

令和6年度

東京都経営革新計画

事例集

東京都経営革新優秀賞
受賞企業等の紹介



東京都産業労働局

目 次

第1章 東京都における経営革新計画 1

1. 経営革新計画の概要
2. 東京都経営革新優秀賞の概要

第2章 経営革新計画承認企業の取組事例 7

1. 令和6年度東京都経営革新優秀賞受賞企業（5社）

（最優秀賞）	昭和印刷株式会社	8
（優秀賞）	株式会社ウオールナット	11
（奨励賞）	株式会社イマジネーション・プラス	14
（奨励賞）	株式会社 ENJOY JAPAN	17
（奨励賞）	株式会社平沢製館所	20

（各賞内 五十音順）

2. 令和6年実施フォローアップ企業（19社）

建設業 3社	株式会社エッジウェア	24
	株式会社サンアルク	25
	株式会社 PREVENT JAPAN	26
製造業 1社	新灯印刷株式会社	27
情報通信業 7社	アクセス・インテリジェント・ソリューションズ株式会社	28
	イーグルデザイン合同会社	29
	エイティエルティ株式会社	30
	株式会社スタートアップサポーター	31
	ニューパルス株式会社	32
	株式会社 Pizza Works	33
	株式会社メディアスタイリスト	34
卸売・小売業 3社	株式会社 ANS	35
	株式会社 KARIU	36
	トリプルエーマシン株式会社	37
金融業、保険業 1社	ふくし信託株式会社	38
不動産業、物品賃貸業 2社	合同会社 ARCADIA	39
	株式会社一会不動産	40
教育、学習支援業 1社	株式会社 BluePlanet	41
サービス業 1社	サンエー自動車工業有限会社	42

（業種内 五十音順）

第3章 資 料（東京都経営革新計画の特徴） 43

第1章 東京都における経営革新計画

1. 経営革新計画の概要

(1) 経営革新計画とは

経営革新計画とは、中小企業等経営強化法に基づくもので、中小企業が「**新事業活動**」に取り組み、「**経営の相当程度の向上**」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書です。

経営革新計画は、「新事業」の実施を通じて経営の向上に努力する中小企業を応援する施策です。



(2) 経営革新計画を作成する意義

経営革新計画は、現状から将来のあるべき姿に到達するための「**道しるべ**」となるものです。計画策定を通して、現状の課題や目標、目標達成への道筋が明確になるなどの効果が期待できます。

承認企業からは、「企業の新たな目標作りのきっかけとなった」、「会社の実情が把握でき、目標を持つことができた。」「新規事業に取り組む姿勢を社員や取引先に伝えることができた」などの声が寄せられています。

(3) 経営革新計画の要件

経営革新計画は、既存事業とは異なる「**新事業活動**」に取り組み、「**経営の相当程度の向上**」を達成する内容である必要があります。

Q. 「**新事業活動**」とは何ですか？

A. 以下の種類のいずれかに該当するものをいいます。

新事業活動の類型
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
5. 技術に関する研究開発及びその成果の利用 その他の新たな事業活動

※ 自社にとって「新たな事業活動」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合についても、原則として承認対象となります。ただし、業種ごとに同業の中小企業で既に相当程度普及している技術・方式等の導入については対象外となります。

Q. 「**経営の相当程度の向上**」とはどのようなものですか？

A. 事業終了時における以下の2つの指標が、事業期間に応じた目標伸び率を達成することをいいます。

事業期間	条件① 「付加価値額」又は 「一人当たりの付加 価値額」の伸び率	条件② 「給与支給総額」の 伸び率
3年計画	9%以上	4.5%以上
4年計画	12%以上	6%以上
5年計画	15%以上	7.5%以上

※ 条件①と条件②の両方を満たす必要があります。

※ 目標伸び率を達成可能な実現性の高い内容であることが必要です。

(4) 経営革新計画の審査のポイント

審査は書類審査となりますので、分かりやすく説明することを心掛けてください。

新規性

既存事業と比較して、何処が新しい事業であるのかが記載されているか。
他社と比較した場合の違い（ターゲットやメリットなど）は何か。

現実性

いつ・どこで・何を・どのように取り組むということが記載されているか。
人・モノ・金等の経営資源は手当てされているか。
仕入先、販売先や顧客ニーズの把握など売上計画は適当であるか。

(5) 経営革新計画の承認企業への主な支援施策

経営革新計画を承認された企業には、次のような施策が用意されています。

○各種支援機関の施策

- ・ 日本政策金融公庫の特別利率による融資制度
- ・ 信用保証の特例
- ・ 海外展開事業者への支援制度
- ・ 中小企業投資育成株式会社からの投資 など

○ 東京都の関連施策

- ・ 実施フォローアップ支援、終了時フォローアップ支援（専門家派遣）
- ・ 東京都中小企業制度融資
 - ※ 実施フォローアップ支援を受けることで、都制度融資の金利が優遇されます。
- ・ 東京都経営革新優秀賞（表彰制度）

○（公財）東京都中小企業振興公社の施策

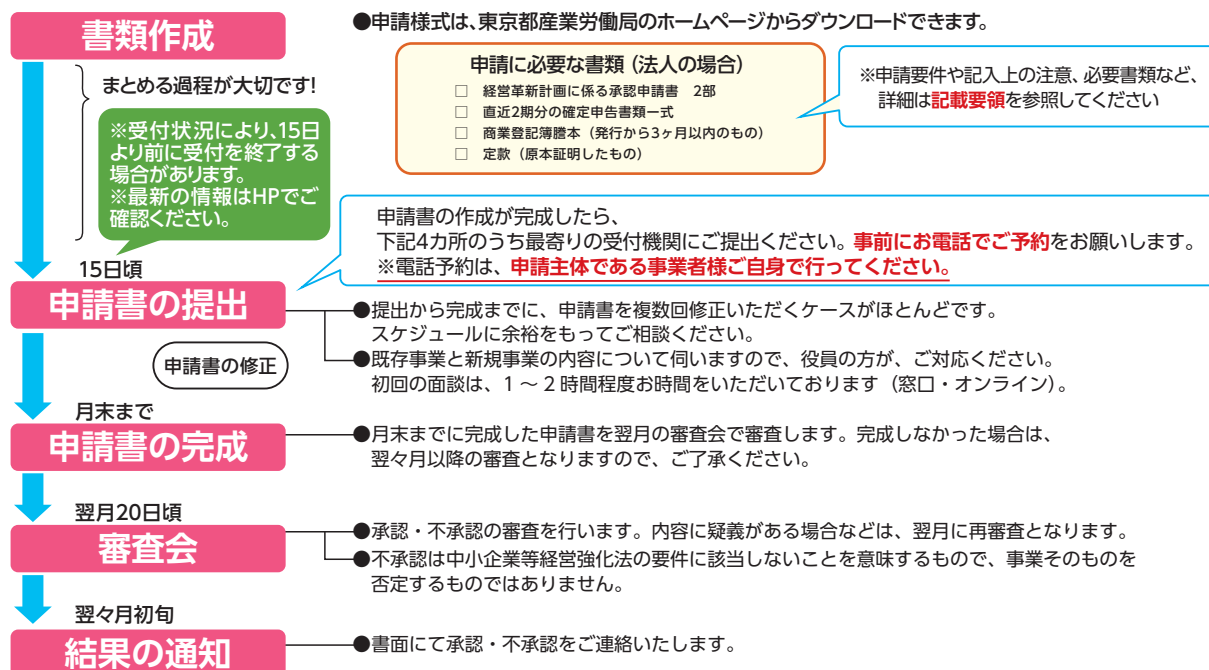
- ・ 市場開拓助成事業

※ 経営革新計画の承認は、各施策の利用を保証するものではありません。

各施策を利用する場合には、承認とは別に、各施策実施機関の定めた審査があります。承認申請と並行して、各施策実施機関への相談をお勧めします。

※ 各支援策は、令和7年3月時点での情報であり、実施の有無や支援内容等は変更となる場合があります。

(6) 経営革新計画に係る承認申請の主な流れ



(7) 申請書受付・ご相談機関（お問い合わせ先）

経営革新計画に関するご相談や申請書類の受付は、都内4カ所の相談・受付窓口で行っています。訪問によるご相談や申請書提出の際は、事前に電話予約が必要です。

申請書受付・ご相談機関（お問い合わせ先）		電話
 (公財)東京都中小企業振興公社 総合支援部 総合支援課 千代田区神田佐久間町1-9（東京都産業労働局秋葉原庁舎5階） 主なアクセス: JR「秋葉原駅」から徒歩1分		03-3251-7882
 東京商工会議所 中小企業相談センター 千代田区丸の内3-2-2（丸の内二重橋ビル5階） 主なアクセス: JR「有楽町駅」から徒歩5分、「東京駅」から徒歩10分		03-3283-7700
 東京都商工会連合会 経営革新室 昭島市東町3-6-1（産業サポートスクエア・TAMA内） 主なアクセス: JR「西立川駅」から徒歩7分		042-500-3886
 東京都 産業労働局 商工部 経営支援課 新宿区西新宿2-8-1（都庁第一本庁舎20階北側） 主なアクセス: JR「新宿駅」から徒歩10分	申請書のご提出	03-5320-4784
		03-5320-4791
	制度全般	03-5320-4795

※電子申請については、東京都産業労働局のホームページをご確認ください。

2. 東京都経営革新優秀賞の概要

(1) 東京都経営革新優秀賞とは

東京都では、承認された経営革新計画に基づき、新事業に積極・果敢に取り組み、顕著な経営向上を果たした企業等を「経営革新優秀賞」として表彰しています。

(参考例) 令和6年度の募集概要例

●応募資格：経営革新計画の終了を控えた企業

※令和6年7月現在で経営革新計画の計画期間が残り1年未満であること。

●募集期間：令和6年4月16日から令和6年6月28日まで

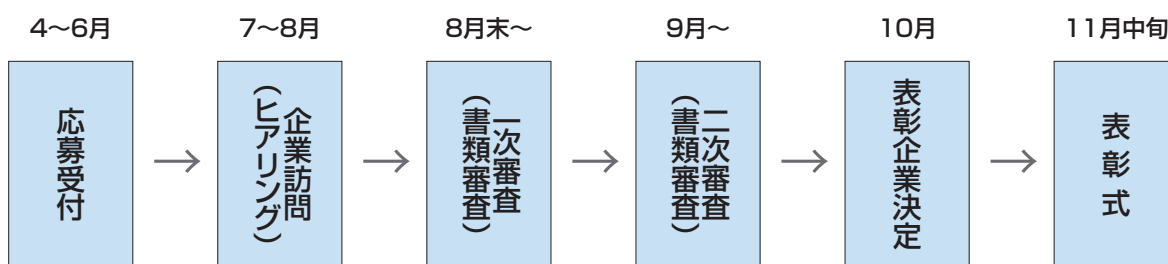
※応募件数等により変更となる場合があります。

●表彰内容：最優秀賞 1社

優秀賞 数社

奨励賞 数社

審査の方法と流れ



(2) 令和6年度受賞企業のご紹介

令和6年度は、最優秀賞1社、優秀賞1社、奨励賞3社を表彰しました。

受賞企業

- ◆最優秀賞 昭和印刷株式会社（江戸川区） <https://showaprinting.co.jp/>
テーマ：「PC 連携型仕分発送事業」計画
- ◆優秀賞 株式会社ウォールナット（立川市） <https://walnut.co.jp/>
テーマ：ロボット化推進とIoTの強化、及びエキスパートシステムによるインフラ点検事業
- ◆奨励賞 株式会社イマジネーション・プラス（千代田区）
<https://Imaginationpluspress.com/>
テーマ：電子絵本、オーディオブックの提供による経営革新
- 株式会社 ENJOY JAPAN（新宿区） <https://enjoy-japan.jp/>
テーマ：中国大陸向けマーケティング&消費者データ解析システムの開発
- 株式会社平沢製館所（目黒区） <https://www.hirasawaseian.co.jp/>
テーマ：新製品開発により、新たに洋菓子店との販路を構築



（各賞内五十音順）

※ 受賞企業の取組事例を第2章に掲載しています。



第2章 経営革新計画承認企業の取組事例

1. 令和6年度 東京都経営革新優秀賞受賞企業

東京都では、承認された経営革新計画に基づき、新事業に積極・果敢に取り組み、顕著な経営向上を果たした企業等を「経営革新優秀賞」として表彰しています。

令和6年度の受賞企業に、計画策定のきっかけや事業成果、承認後に感じたことなどを取材しました。



昭和印刷株式会社 8



株式会社ウオールナット 11



株式会社イマジネーション・プラス 14



株式会社 ENJOY JAPAN 17



株式会社平沢製餡所 20

(各賞内 五十音順)

東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	昭和印刷株式会社 (代表取締役 田村 耕作)
所在地・TEL	東京都江戸川区東小松川 3-36-10 03-3653-9256
経営革新計画テーマ	「PC 連携型仕分発送事業」計画
業 種	印刷業
創業年月	昭和 32 年 10 月
資本金（万円）	1,000 万円
計画承認年月	令和 2 年 12 月
計画期間	令和 2 年 3 月 ～ 令和 7 年 2 月

既存の事業内容（計画実施前）

15 年前までは通知書・納付書等の帳票類、ポスター・カタログ等の商業印刷が主力だった。時代とともにペーパーレス化は進み、印刷需要も減少するなか、15 年前より新しい市場「データ印刷印字封入封緘委託事業」(以下、データ印字封入委託事業)に参入した。「データ印字封入委託事業」は帳票作成、封筒作成、データ印字作業、封入封緘作業を一括で請け負い、当社の技術を活かす事業といえる。

このことで、データ印字という分野に関する技術を習得でき、以降の事業に展開していくきっかけとなった。現在はオフセット印刷事業とデータ印字封入委託事業の二つの事業が主力となっている。

取引先は官公庁を主としているが、大手健康保険組合、江戸川区医師会などの民間の取引先にも拡大している。個人情報扱う事業だからこそ、P マークを取得しすべての業務を自社工場内で完結できる当社が選ばれている。工場の新設移転に伴い、情報管理を強めることも達成している。

計画策定のきっかけと苦労した点

当社が展開する「データ印字封入委託事業」において、顧客より「指定した数百か所の施設へ指定数量を発送するまでを一括して委託したい」という要望をいただいたことが、本計画策定のきっかけとなった。この要望に応えるため、経営革新計画である「PC 連携型仕分発送事業」を立案した。本事業は既存の設備に数量計測機を導入し、それをデータと連携させることで実現可能となる。

事業が発展していくなかで、江戸川区医師会から「健康診断結果通知を 300 ～ 400 か所へ仕分け発送するということはないか」という要望をいただいた。弊社には社内に SE が在籍しており、顧客の要望に応じたシステムを自社で構築することが可能である。その結果、弊社独自の柔軟できめ細やかな対応を実現することができた。顧客一人ひとりに寄り添った対応を進めるなかで、機械と紙の相性、データ印字に関する知識不足など、数々の課題に直面したが、誠実に取り組み続けた結果、顧客から喜びの声をいただける成果を上げることができた。

本事業により、取引先が従来多くの工程や人手をかけて行っていた作業を自動化し、大幅な効率化と納期短縮を可能にした。また、検査作業をデジタル化することで、作業効率の向上と正確性の強化に加え、品質の向上や情報漏洩リスクの低減にも寄与している。

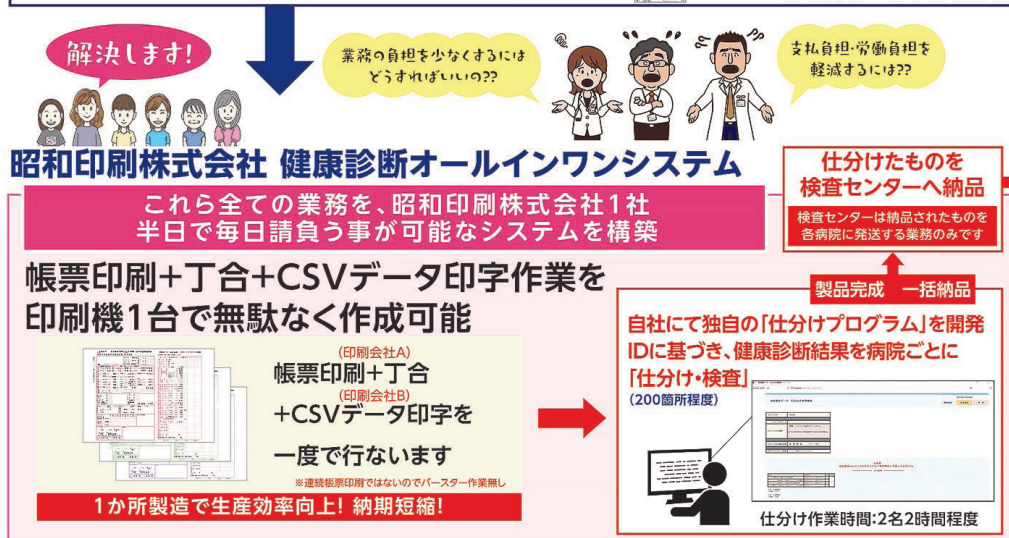
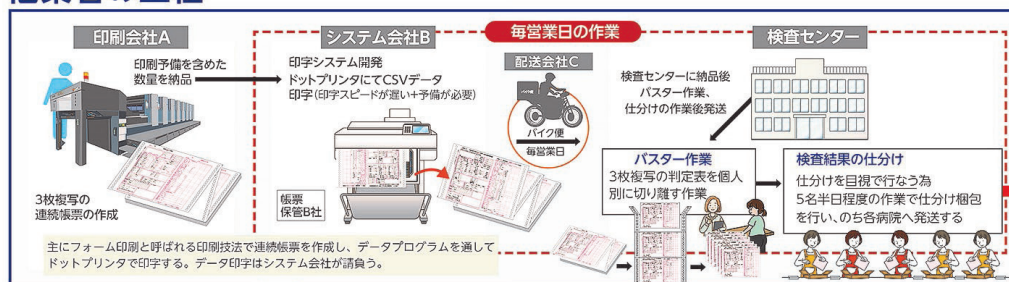
申請時の目標

「PC 連携型仕分発送事業」は、独自に開発したプログラムを活用し、従来手作業で行われていた作業を自動化することで効率化を図り、納期短縮を実現する画期的な取り組みである。用紙の印刷からデータの印字、検査、発送までを社内で一貫して対応できる本事業は、オフセット印刷を含む既存事業と連携し、弊社全体の売上・利益拡大が見込まれる。具体的には、事業開始2年目期末に既存顧客中心で210万円、3年目期末には新規顧客への展開を通じて510万円の売上を目指した。

これまでの成果

健康診断オールインワンシステム

他業者の工程



私たちは紙とデータを結びつけたアイデアをデザインし
紙が生む、新しい価値をご提案します

本事業は顧客からの要望に応える形で誕生した。手作業で行われていた仕分・発送作業を効率化することで、多くの顧客から支持を得ている。事業展開の成果として、以下の革新的な事業を実現した。

- ・事業開始3年目：江戸川区医師会と連携し、「健康診断オールインワンシステム」を構築した。健康診断結果の印字、病院ごとの仕分け、納品までを24時間以内に完了させる体制を整備した。
- ・事業開始5年目：大手保険組合と連携し、マイナ保険証の代替となる「フィルム圧着葉書型資格確認書」の作成・発送業務を実用化した。この取組は、新しい市場価値を創出する事業へと成長した。これらの成果により、新規事業の売上高は計画を大幅に上回っている。
- ・新規事業売上高の実績：
 - 3年目（5年2月期）計画：510万円 → 実績：5,000万円（達成率980%）
 - 4年目（6年2月期）計画：870万円 → 実績：5,000万円（達成率575%）
 - 5年目（7年2月期）計画：1,200万円 → 実績見込み：6,500万円（達成率542%）

・全社売上高の実績：

3年目（5年2月期）計画：1億380万円 → 実績：2億2,711万円（達成率219%）

4年目（6年2月期）計画：1億1,230万円 → 実績：2億2,520万円（達成率200%）

5年目（7年2月期）計画：1億2,081万円 → 実績見込：2億4,000万円（達成率199%）

これらの成果は、「PC 連携型仕分発送事業」に端を発する新規事業が顧客に広く受け入れられ、さらに事業範囲が拡大した結果である。

計画開始時には6名だった社員数は、現在18名まで増加した。廃業した印刷会社から優秀な営業職やシステムエンジニア(SE)を受け入れたことで、顧客の引き継ぎやサービスの向上を実現している。これにより、顧客対応の迅速化や質の高いシステム構築が可能となり、さらなる事業成長の基盤が整った。

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

経営革新計画を策定したことで、弊社の進むべき方向が明確になり、そこに注力することができました。さらに当初の計画を発展させ、新規事業にも取り組むことができ、事業の幅を広げることができました。

また、最優秀賞を受賞したことにより、弊社の事業をたくさんの方に知っていただく機会に恵まれ、新たな取り組みにも挑戦することができました。

■当初の見込みと違うと感じていること

事業を進めていくうえで、顧客から「紙の価値」を活かしたいというニーズが多いことを知り、事業計画は発展していきました。そのため当初計画していた事業予想を上回る展開ができ、計画以上に業績を伸ばすことができました。

■東京都への要望等

このたび、経営革新優秀賞の最優秀賞を受賞したことで、弊社にとっても新たな事業展開をするきっかけをいただきました。心より感謝申し上げます。

印刷業界は今後、ニッチな産業へと変化していくと予想されます。しかし、印刷業における職人や従業員が持つ優れた技術は非常に貴重です。これらの技術を活かすため、事業転換や働きやすい職場環境の整備が重要だと思います。またペーパーレス政策とは矛盾しますが、データ活用を推進することで、「紙の価値」を生かし、社会に必要な取り組みとすることもできると考えています。

DX＝ペーパーレスではなく、社会に必要となる「紙の価値」を考える会社でありたいと思います。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を進めるうえで、重視しているポイントは、お客様のニーズに沿い、真にお客様のためになる計画であるかどうかを常に考えることです。

また、一度決めた事業計画がそのまま順調に進むことは稀であり、計画を実行しながら状況に応じて柔軟に対応することが大切だと考えています。複数の選択肢がある中で最善と思える道を選び進むよう努めますが、もし判断を誤った場合には、素直に軌道修正を行うことも重要です。

何より、お客様のために何度も深く考え抜き行動した結果こそが、最良の選択であり、成功の秘訣だと思います。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社ウオールナット (代表取締役 齋藤 豊)
所在地・TEL	東京都立川市幸町 1-19-13 042-537-3838
経営革新計画テーマ	ロボット化推進と IoT の強化、及びエキスパートシステムによるインフラ点検事業
業 種	その他土木建築サービス業
創業年月	平成 5 年 7 月
資本金（万円）	3,000 万円
計画承認年月	令和 2 年 7 月
計画期間	令和 2 年 7 月 ～ 令和 7 年 6 月

既存の事業内容（計画実施前）

当社は、土木構造物の調査診断サービスと計測機材開発を行っている。社会インフラに関する調査診断サービスと調査機器・ソフトウェア等の計測機材を提供して事業規模を拡大してきた。

インフラ点検市場の拡大に伴う測量業者や建設業者など新規競合参入が増えて価格競争が激化した結果、効率化によるコスト削減と、より迅速なサービス提供が求められている。また、慢性的な人手不足で対応できる業務量が限られ売上は伸び悩み傾向にあった。

計画策定のきっかけと苦労した点

【計画策定のきっかけ】

慢性的な人手不足と受注急増に対応できる十分な社内体制が築けていなかったことによって、売上に伸び悩み傾向がみられたことから、IoT による「次世代型調査診断計測サービス」を掲げ、事業拡大に向けて必要な機材や社内環境整備など、計画的な設備投資を実施してきた。

また、近年の少子高齢化の影響により、ますます若手技術者の採用が困難になってきており、技術の継承問題が懸念される。新入社員を獲得できたとしても専門資格の取得や経験の習得に時間を要することから、育成途中で離職者が発生する状況に直面した。

当社は、一部 IoT を使った「次世代型調査診断計測サービス」による業務を実施しているが、案件数はまだ少なく、技術者の人的スキルに依存した従来の方法で実施する案件が多数を占め、IoT 対応機器数も現状はまだ少なかった。

人員面では若手技術者の採用が難しく、技術継承や育成が懸念された。当時の計測方法は専門的知識と経験が必要なため、現地計測技術者の育成には5年程度の期間を要した。計測に付随する車両運転、高所作業車の操作や足場設置にも専門資格の取得や十分な経験の習得が求められるため離職者が発生すると業務影響が大きかった。インフラメンテナンス市場が拡大する中、新規参入企業も増加しており、当社が競争優位性を発揮し続けるためには、より効率的な作業手法によるコスト削減と迅速なサービス提供が求められていた。

既存事業の課題を解決するため、新たな取り組みとして以下2点を軸として事業展開を行った。

① 現場作業のロボット化推進とIoTの強化

現地作業でロボットによる計測を進め、現地計測に携わる人員削減と計測技術簡易化を図った。

飛行体（ドローン）を使ったロボット化を行えば、事前準備に要する時間や必要な資格を有する人員の配置と作業労力を減らして人員不足の解消とコスト削減を図り、顧客により安価で迅速なサービスを提供できる。飛行体に関する操作は4日程度の民間操作講習を受講すれば操作を習得できるので、採用した人員の早期戦力化が可能である。

② AI自動解析の導入とエキスパートシステムによるインフラ点検

これまでは、現地で取得していたデータをネットワーク経由で本社解析センターの人員（専門技術者）が解析を行ってきたが、解析結果が技術者の経験やノウハウに左右されるため人員の代替がきかず、業務量や作業進捗上の制約があった。新事業ではデータ分析を順次AIによる自動処理に移行し、作業効率を飛躍的に向上させ、技術承継の問題を解決していった。

さらに解析データを使用してAIの機械学習により補修対策となる工法までも選定することで、これまで当社が着手できずにいた補修対策工法の分野までもを含めた業務受注が可能となった。

これら一式をインフラ診断のエキスパートシステム（専門分野の知識を取り込んだAIの推論技術で専門家の知見を提供するシステム）として提供し、建設コンサルタントが担っていた分野の業務をサポートすることで売上拡大を目指した。

【苦勞した点】

エキスパートシステムは、大量のデータを蓄積したデータベースを用いることで、補修対策の判定に有益な指標となるひび割れなどの変状の経年的な進展性のモニタリングと、効率的で合理的な施設管理を行うことが可能となる。

そのためには学習させるための膨大なデータが必要となる。そこで、公文書（発注者・管理者へ他企業者が調査した報告書）の検索や開示請求を行える情報公開サービスを利用することで、数千キロにおよぶ計測データや空洞有無の情報を取得し、学習させることができた。

空洞の可能性があるかと判明した場合、必ずハンマードリルや小口径のカメラなどを活用して空洞有無を明確化し報告した。その後は、当然の処置として放置せず、速やかな補修を実施させることでエキスパートシステムによる判定が正しかったかどうかを検証できた。

申請時の目標

① 現場作業のロボット化推進とIoTの強化

現場作業で新たな調査・計測用ロボットの開発を推進する。ドローンを用いた遠隔操作型レーダにより高所や人が容易に立ち入れない場所、暗所、狭小な場所にある施設の計測が可能となり、専用車両の用意や仮設足場設置、安全対策等の事前準備に要する人手と時間を大幅に削減できる。

また、立入困難な施設に対する診断でインフラの長寿命化が図られ、防災・減災に貢献できる。現場で収集したデータはIoTでクラウド上にデータを蓄積し（ビッグデータ化）、活用が進む。

② AI自動解析の導入とエキスパートシステムによるインフラ点検

現状の専門技術者の人的作業によるデータ解析からAIを使った自動解析に順次移行し、人的制約による機会損失を減らす。また、国土交通省が推進するデータ活用型インフラメンテナンス（インフラメンテナンス2.0）の動向を踏まえ、専門分野の知識を取り込んだエキスパートシステムを導入し、インフラの劣化診断、対策要否までを判定して付加価値を高める。

これまでの成果



電磁波探査ドローン UAV-R

場所：トンネル、橋梁、法面、河川護岸、壁面など

特徴：従来は高所作業車や足場組立などの準備と手配に要する作業時間が必要だったが、ドローン活用により現場環境に左右されず、事前準備なく少人数、短時間、低コストで調査を行えるようになった。



水上ロボット モモタロウ

場所：電力施設（水路トンネル）、工業・農業用水路など

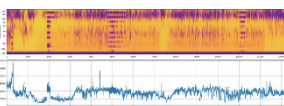
特徴：カメラ、LiDAR、地中レーダを搭載したロボットを通水中の水路に流すことで、断水、抜水をせずに経済的、効率的かつ容易に壁面画像の撮影や施設形状の把握、空洞探査ができるようになった。



水中ロボットカメラ 漏水検知システム

場所：電力施設（ダム、水路トンネル）、工業・農業用水路、水道管など

特徴：気中カメラ、水中カメラによる映像、ハイドロフォンによる音声データ（漏水音）をAI自動解析し、漏水発生個所を特定できるようになった。



経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

経営革新計画を立てることで、社員のベクトルが揃い、モチベーションが高まりました。

■当初の見込みと違うと感じていること

従来の工法に比べて安価に提供することが可能となりましたが、入札では低入札で落札できないこともありました。

■東京都への要望等

ロボットやAIを活用して、道路やトンネル、水道管などを効率よく点検できます。都の基本計画の1つである「TOKYO 強靱化プロジェクト」への一助となりますので、ぜひご活用ください。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画は、社内で経営計画を立てるよいきっかけとなります。また、策定した計画を社内で公表することにより、社員が一丸となります。皆様もぜひチャレンジしてはいかがでしょうか。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社イマジネーション・プラス (代表取締役 乙部 雅志)
所在地・TEL	東京都千代田区神田神保町 2-40-3 宮本ビル 203 号室 03-5577-4455
経営革新計画テーマ	電子絵本、オーディオブックの提供による経営革新
業 種	出版業
創業年月	平成 30 年 2 月
資本金 (万円)	1,500 万円
計画承認年月	令和 5 年 4 月
計画期間	令和 4 年 2 月 ～ 令和 7 年 1 月

既存の事業内容（計画実施前）

当社は、子どもたちが「おもしろい」と「やさしさ」を育めるようにと願いを込めて、既存の大きな出版社ができないようなビジネススタイルを目指し、平成 30 年に創業した。絵本・児童書を中心に書籍を出版する。市場縮小傾向の出版業界で市場の伸びている絵本分野に事業展開し、出版業以外にも作家のマネジメント、グッズ企画、イベント企画の業務展開を計画した。事業内容は、①絵本の製作販売 90% ②その他 10%である。

計画策定のきっかけと苦労した点

出版業界の市場は、新型コロナ禍以前から長期縮小傾向にある。さらに、新型コロナ禍の影響で、非接触型のビジネスへの移行が進み、紙媒体から電子書籍への流れが加速された。創業当時から、子どもたちが「おもしろい」と「やさしさ」を育めるようにと願いを込めて、絵本の制作販売に特化してきたが、さらに今後を見据えて、電子書籍やオーディオブックが絵本の分野でも社会からの要請が高まることが予見できたので、経営革新計画のテーマとした。

苦労した点は、計画当初からアプリケーション作成を担当していただいた連携先であるパートナー企業との歩調をあわせることであった。苦労と工夫を重ね、細かい仕様の決定や開発スケジュールの進捗フォローにおいては、緊密な情報交換やコミュニケーションが重要であることを強く感じた。

申請時の目標

- A. 電子絵本の出版とサブスクリプションサービスの提供（アプリと Web 上でサービスを提供）
- B. オーディオブックの提供（目の見えない方に対して、音声で絵本を楽しめるサービスを提供）
- C. 多言語化出版の拡大（英語版、中国語版、スペイン語版の作品も提供）
- D. 絵本作家養成教室の運営
(絵本作家を目指す女性層に対して、(株)ドーモが運営するデジタルハリウッド横浜校と協同で開校、絵本作家になりたい女性層の獲得を図る)

これまでの成果

絵本出版社ならではの視点を活かして、電子絵本のサブスクリプションサービスを構築し、アプリの開発・運用により、業績を伸ばすことができた。

経営革新計画が事業推進の原動力になり、創業6年目にして、全国読書感想文コンクール（課題図書）に選ばれることもできた。6年目の選出は、今までの選出出版社の中で最短での選出になった。とくに、令和6年度は課題図書に選ばれた影響で売上高を急増させることができ、事業基盤の確立につながった。



経営革新計画では、絵本のサブスクリプションアプリ (iOS, Android) により、刊行されている絵本はもちろん、絶版となって現時点では読むチャンスがない絵本、また、今後は書店では手に入りにくい月刊絵本も搭載できるように取り組んだ。デジタル技術のため音声をつけることもでき、読み聞かせはもちろん障がいのある方へのアプローチもできるようになった。

今後は簡単なアニメーションなど AI を使った技術でさらに便利性的なものに更新していく予定です。絵本でいえば、高品質な読み聞かせとして、作品の付加価値を高めることができる。音声データの付加価値提供、さらには、将来の AI 活用コンテンツの計画から、新規事業の将来性・発展性、市場性、今後の企業の成長性は大いに見込まれる。

以前から書籍の電子化を進めてきた IT 企業が提供するコンテンツと比べ、絵本制作、出版業務に精通しているため、絵本は品質面では圧倒的な優位性を発揮することができた。品質の維持向上に注力し、競合の IT 企業との差別化を実現できた。今後さらに、アニメーションへの進化も計画しており、技術革新、経営革新に積極的に取り組む予定である。

出版にかかる初期費用の低減、絶版本の再発行、有望作家・作品の発掘などが可能になった。新人絵本作家の育成にも力を注いでおり、多様な作家や人がまだ取り上げていない社会的な問題にも光をあてている。この点でも将来社会の健全な発展に貢献する活動を展開中である。新人絵本作家の作品を取り上げることで、新人の育成にも注力している。

クオリティを担保しながら新人作家がデビューできるプラットフォームの構築ができ、絵本の裾野を広げていくことができ、地域・社会への貢献もできた。



経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

今回の経営革新計画の承認をいただいたことで、自信をもって、経営革新計画を進めることができた。この絵本作家の新人の作品や絶版絵本の電子化を積極的に進めることで、売上を伸ばし、成果を上げることができた。

さらに、金融機関からの信用力向上にもつながり、東京都助成事業（デジタル技術を活用した先進的サービス創出支援事業）の認定もいただくことができ、事業基盤を強化することができた。

新たな顧客開拓や新規のビジネスの商談時に、経営革新計画の承認を東京都からいただいていることを説明すると、信用力が増し、信頼され、ビジネスのさらなる拡大につながった。

■当初の見込みと違うと感じていること

新型コロナ禍の影響による消費行動の変化、原材料や原油価格高騰による書籍原価、輸送コストの上昇などの外的要因により、不安定な経営状況に直面したが、経営革新計画の骨子を変えることなく、社内外の関係者との密なコミュニケーションと連携により、難局を乗り切ることができた。

■東京都への要望等

このたびはこのような賞をいただけることに、開発に関係した全員でたいへんに名誉に思っております。まだまだ、発展途上の絵本サブスクリプションアプリですが、出版界でも注目されておりますので、今後タイトル数も増やして、また音声などの機能も追加をし、さらに皆様に幅広く読んでいただけるよう目指してまいりたいと思っております。

引き続き、ご指導、ご支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を立案する際は、経営理念・事業目的を明確にし、常に顧客へのサービス向上の観点から事業を推進することが重要であると考えています。自社の売上拡大・収益確保の観点だけでなく、広く、将来への展望をもち、社会的な意義も忘れずに、経営革新計画に取り組まれることを推奨いたします。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社 ENJOY JAPAN (代表取締役 瞿 史偉)
所在地・TEL	東京都新宿区四谷三栄町 8-7 ネオ寺島ビル 3 階
経営革新計画テーマ	中国大陸向けマーケティング & 消費者データ解析システムの開発
業 種	広告業
創業年月	平成 22 年 2 月
資本金 (万円)	2,000 万円
計画承認年月	令和 2 年 9 月
計画期間	令和 2 年 2 月 ~ 令和 7 年 1 月

既存の事業内容 (計画実施前)

当社は、平成 22 年 2 月に設立された訪日外国人向けのマーケティング支援企業である。主に中国大陸向けのマーケティング会社として、日本企業向け中国市場への輸出支援や、中国人観光客向けのツアー企画や観光案内サービスなどを提供してきた。中国市場に向けたマーケティング分析ならびに広告プロモーションまでをワンストップで提供できることが強みであった。

コロナ禍前は順調に業績を伸ばし、計画開始前（令和 2 年 1 月期）には過去最高の売上高を達成していた。当社は中国市場に関する深い知見と実績を基盤に、大手グローバルメーカー、大手小売、広告代理店などとの取引があり、売上構成は広告事業 9 割、貿易事業 1 割（越境 EC のプラットフォームを活用した日本商品の中国市場での販売）となっていた。

計画策定のきっかけと苦労した点

【計画策定のきっかけ】

新型コロナウイルス感染症の世界的流行によるインバウンド事業の急激な減少を受けて、新たな事業モデルの構築を目指した。当社は、中国市場のデジタル化が進み、日本企業の海外市場参入を支援するための新たなサービスが求められていることに気づいた。そこで、既存事業で培った中国市場の知見を活用し、マーケティング支援ツール「ミエール」の開発を計画した。

【苦労した点】

新規事業の開発においては、データ分析ツールとしての信頼性の確保が最も大きな課題であった。中国市場のデータはその複雑さと変化の速さから、正確な分析を行うための高度な技術と専門知識が求められた。また、顧客ニーズを把握し、それに応じたカスタマイズ機能を実装する過程で、開発期間の延長や追加の資金調達の必要性が発生した。

さらに、社内体制の再構築も課題の一つだった。少人数の組織である当社においては、既存事業と新規事業を並行して進めるために、効率的な業務プロセスと適切な人員配置を整える必要があった。

申請時の目標

経営革新計画では、中国市場向けマーケティング支援ツール「ミーエル」を通じて、国内企業の海外展開を促進することを目標に掲げた。このツールは、主要 EC サイトの売上データ、SNS 上の口コミ、KOL（キーオピニオンリーダー）の影響力を統合的に分析し、顧客企業が迅速かつ効果的なマーケティング戦略を立案できるよう支援するものである。

具体的には、以下の目標を設定した。

1. 日本企業の中国市場参入を支援し、売上拡大を図る。
2. 「ミーエル」を活用した新たなサービスモデルを確立し、収益性の向上を目指す。
3. デジタルトランスフォーメーションを推進し、業務効率化と競争力強化を実現する。

これまでの成果

【サービスの高評価と顧客満足度の向上】

「ミーエル」は、中国市場での SNS データと EC サイト情報を、リアルタイムで統合的に分析できる画期的なツールとして高く評価されている。とくに中国市場に特化した分析を提供し、かつ KOL の影響力や SNS の口コミなど本来データで示すことが難しい情報をデータで示せ、マーケティングに直接活用できる点が革新的である。

導入企業からは、「迅速な意思決定が可能になった」「市場動向を正確に把握できた」といったポジティブなフィードバックが多数寄せられている。また、経営者自らが顧客と直接コミュニケーションを図り、ニーズを的確に反映させたサービス設計が信頼を得る要因となっている。

【組織全体のデジタル化推進】

「ミーエル」の導入は、単なるサービス提供にとどまらず、当社自身のデジタルトランスフォーメーション（DX）の進展を促進した。これにより、社内業務プロセスが効率化され、データドリブンな意思決定が可能になった。さらに、従業員への研修を通じて、デジタルツールの活用スキルが大幅に向上した。

【新たな顧客層の開拓と市場拡大】

これまで主力としていたインバウンド関連事業からの脱却を図り、新たな顧客層を開拓した。「ミーエル」の販売対象は、中国市場に関心を持つメーカーだけでなく、観光業、小売業、美容業界など多岐にわたっている。現在は中国市場に特化しているが、今後は他のアジア市場や北米市場への展開も計画中である。

【売上構成の変化と収益性の向上】

サービス開始以降、売上は順調に伸びており、着実な成長を遂げている。令和 6 年 1 月期の売上構

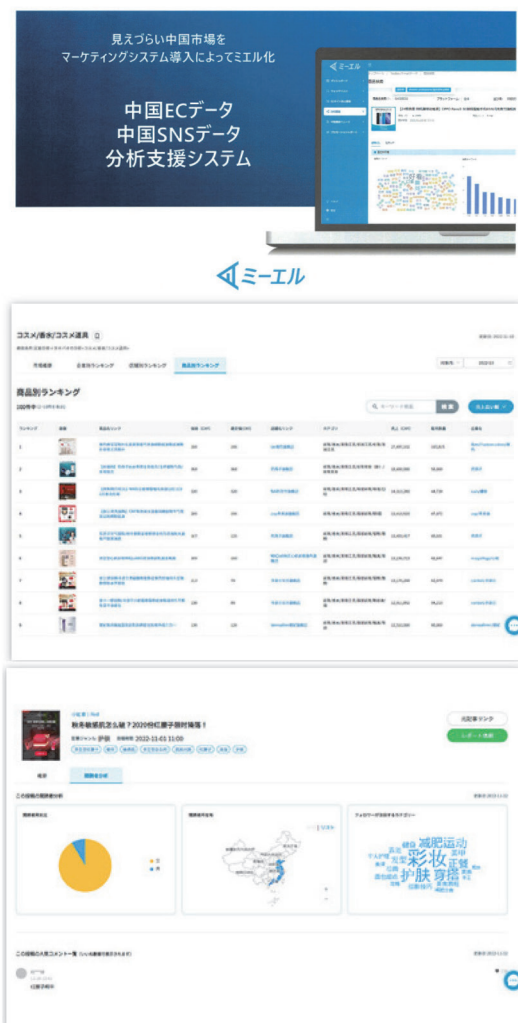


図1 「ミーエル」イメージ図
中国国内 EC・越境 EC での売上動向、KOL の影響力、主要 SNS での口コミなどを定量的に分析できる

成比は、広告7割、越境EC2割、新規事業1割だが、令和7年1月期は新規事業が5割を超える見込みである。

新規事業「ミーエル」は、既存の利益率が低い広告事業と比較して高い利益率を誇っている。この成果は、データ分析サービスとコンサルティングを組み合わせたハイブリッド型のビジネスモデルが収益を押し上げた結果である。

【社会貢献と情報発信】

当社は「ミーエル」を活用したデータ分析の知見をもとに、社会への情報発信を積極的に行っている。たとえば、中国SNSやWEBメディアに関する意識調査を定期的の実施し、その結果を国内で公開することで、日本企業の海外戦略立案を支援している。

また、官公庁やメディアなどと連携し、有益なデータを提供する活動も行っている。

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

経営革新計画を通じて、当社の事業活動を見直すよいきっかけとなりました。当社の競争優位性は何か？当社の成長戦略は何か？中国・海外マーケティング業界全体をどう変えていくべきなのか？という当社の存在意義を真剣に考える機会となりました。

■当初の見込みと違うと感じていること

より幅広い企業様向けに展開を想定しておりましたが、事業化していくにあたり、販売先（ターゲット）を明確に絞ることで、売上拡大につながっていったことは当初の見込みとは異なった。

■東京都への要望等

経営革新計画を作成することが目的にならずに、目標達成に向けて活動できるかは経営側の強い意志だと感じています。業績が厳しい企業が、本当の意味で経営革新をするという点においては、経営メンバー自身の強い意志と行動し続ける努力だと思います。そういった経営者のエモーショナル部分においても、奮起させる仕組みづくりができることで、より多くの企業が経営革新計画を策定したいと思うのではないかなと感じております。期待しております。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

一番は、経営メンバーの強い意志と行動し続ける努力だと思います。その強い意思を明確に表明するために、厳しい状況下においても当初の自らの想いを忘れないために、経営革新計画を策定するのだと思います。企業は経営メンバーの信念や溢れるほどの強い想いがあれば、企業は劇的に変わることができると思います。

当社はコロナ禍においては過去最悪の業績ではありましたが、今年度（令和6年度）過去最高営業利益を更新するまでに至ったのは、経営陣の強い意志を継続すること以外の秘訣はないと思います。あくまでも経営革新計画の策定はその強い意志の表明と、継続するためのサポートであることは忘れないでいただければと思います。

東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社平沢製餡所 (代表取締役社長 平澤 樹)
所在地・TEL	東京都目黒区上目黒 3-42-25 045-472-0350
経営革新計画テーマ	新製品開発により、新たに洋菓子店との販路を構築
業 種	製造業
創業年月	昭和 25 年 12 月
資本金 (万円)	1,000 万円
計画承認年月	令和 5 年 3 月
計画期間	令和 4 年 7 月 ~ 令和 7 年 6 月

既存の事業内容（計画実施前）

当社は、昭和 25 年 12 月に餡製造業として創業し 70 年以上の歴史を誇る。主に生あん・練りあん、フルーツ加工品、和菓子の製造販売を行っている。そのなかでも、生あん・練りあんの売上割合が全体の 90% を占めており、主力商品となっている。

消費者向け商品には「あんこジャム」を都内・神奈川県を中心に約 20 店のベーカリーで販売している。また業務用商品は、和菓子店やベーカリーベンダーなどへ小倉あん、こしあんなどを販売している。

製品の性質上、需要期と閑散期の差が激しく、夏場は閑散期で冬場が需要期となっており、需要の平準化も事業課題となっていた。



図表 1 製造の様子



図表 2 主な製品

計画策定のきっかけと苦労した点

【計画策定のきっかけ】

当社は、売上高は右肩上がりの状況であったが、ウクライナ侵攻や円安によって、原材料価格の高騰の影響を受けていた。このままでは、減収・減益に陥ることは目にみえている状態であり、高品質な商品開発と新たな販路構築が必要であった。

とくに和菓子の売上が減少しているなか、洋菓子店の知人から「アップルパイを作るうえで、アップルフィリングを作る手間と時間が大変」とのニーズを聞いたことがきっかけで、洋菓子事業への展開を考えていた。

【苦労した点】

当初アップルフィリングでの事業化を進めていく計画であったが、開発や販路開拓に時間がかかっ

ている状況であった。とくに想定ターゲットの洋菓子店は、アップルパイの調理過程で活用する検討をしており、剣先ピローでの受注を増やすことができなかった。一方でお菓子メーカーでは、アップルフィリングをパイまんじゅうなどの菓子製品に活用するニーズがあり、ロットも大きく受注することができた。想定ターゲットが異なっていた点で販路開拓に苦勞した。

申請時の目標

長年の餡製造で培った技術力と剣先ピロー包装を行うことのできる包装機の導入により、アップルフィリングを製造する。都内・神奈川県内の洋菓子店に対して、剣先ピローで包装した高品質なアップルフィリングを、洋菓子専門総合商社を通じて販路構築を行う計画である。

①新商品の内容

剣先ピロー包装したアップルフィリングを開発することにより、洋菓子店が内製化する時間を減らすことができ、長期保存が可能にある。剣先ピローとは、先端が細長くなっている包装のことで、絞り袋と同じ効果がある。絞り袋はケーキのデコレーションをする際に用いられる。

②こだわりのアップルフィリング

リング本来の味わいをいかすためにリング・バター・白あん・砂糖以外使用せず、バターがリングの風味を引き立てるフィリングとなっている。リングを炊く工程と白あんを加える工程の2行程にすることで、得意先のニーズにカスタマイズしたアップルフィリングの製造が可能になる。

③新しい販路

これまで当社のあんこでは洋菓子店への提案は難しかったが、今回のアップルフィリングを切り口に、洋菓子店にあんこを使用してもらう新たな売り先の開拓にもつなげていく。



図表3 剣先ピロー

これまでの成果

【アップルフィリングの開発・製造の実現】

アップルフィリングの製造工程は以下の通りである。

- ①品質の高い国産りんごからできた、りんごプレザーブを仕入れる。
- ②浸透圧によって水抜きをし、蜜やバターを注入。その後加熱し糖度をアップさせる。白あんを加えることでリングと油脂分を馴染ませ、最終製品に加工しやすい形状にする。
- ③剣先ピロー包装可能な包装機で包装する。
- ④冷凍保管する。
- ⑤箱詰め、シールを貼って出荷する。

以上の工程により、長時間の加熱により高糖度のため、日持ち向上に優れる。また、あんを加えることで耐熱性に優れた製品になる。あんが加わることでバターと馴染み、日本人好みの味わいになる。



図表4 製造の様子

【新規設備の導入】

現状の包装機では、業務用（5キロ、2.5キロ）と小型用（1キロ、300グラム）で4種類に対応していたが、新規事業に必要不可欠な剣先ピロー包装を行うことができない。今回導入した新規設備は、液体・高粘体自動充填包装機である。この設備導入により、剣先ピロー包装が可能となるため、アップルフィリング製造を行うことができる。



図表5 新規設備

【販路の拡大】

洋菓子店での実績をもとに大手包あん機メーカーとの引き合いが進み、新しく外食産業や製パンメーカーなどの規模の大きい企業からの受注拡大を見込むことができるようになった。

アップルフィリングの味わいは顧客企業から評価されている。その結果、洋菓子店だけでなく、お土産菓子メーカーや製パンメーカーなどの規模の大きい企業からの引き合いが増えている。

また剣先ピローのあんでは外食チェーンの受注も決まり、売上は計画よりも10%高い水準で達成できる見込みである。

【今後の展開】

職人技術の向上だけでなく、生産性向上の取組みも積極的に行っている。今後は強みである安心・安全性に磨きをかけるべく、HACCPも2024年10月に導入した。

主力商品であったあんこを練る機械の設備更新をするだけでも1億円以上の売上を伸ばす余地がある。新たに小売店へ販路を広げるべく、さらなる設備投資で今後も売上を伸ばしていきたい。

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

当社は、先代社長である父親から会社を承継して、現社長の体制ではじめて3年程度の期間がたっています。そのなかで、今回の経営革新計画の申請をして、承認されて、奨励賞をうけることで30名規模の会社ではありますが、社内がとても前向きになりました。

■当初の見込みと違うと感じていること

元々当社の製品は、ヒアリングをして取引先と一緒に製品を作る工程の特注品が多いです。そのため、定番品を作って提案営業するノウハウがあまりないため、販路開拓の進捗が見込みと異なりました。

たとえば、当社の製品は日持ちすることが一つのメリットでしたが、洋菓子店では、1日で売り切る考え方でニーズと合わないこともありました。また、すでにアップルフィリングを使っているところでは、現状使っているフィリングの味の再現まで要望に含まれたことで、営業に難航したこともありました。

■東京都への要望等

今回の経営革新計画の申請により、さまざまな機会をいただくことができ、当社の可能性は広がりました。たとえば、今回の経営革新計画の承認が通った企業同士のマッチングの機会などがありましたら、ネットワークが広がると思います。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

当社のように社長が代替わりした企業様や創業して間もない企業様は、日々お忙しくされることで自社のことで頭がいっぱいになってしまうこともあるかもしれません。経営革新計画の策定によって、自社を客観的にみる機会ができ、外部に発信することにつながります。

いろいろな方々から意見をきけるきっかけになりますので、ネットワークを広げるよい機会にもなります。自分だけで計画策定するのではなく、他者の意見も取り入れることが成功につながる要因と思います。

2. 令和6年度 実施フォローアップ企業

東京都では、計画開始から1～2年目の企業を対象に、専門家（中小企業診断士）を派遣し、計画実現に向けた課題解決等を支援する「実施フォローアップ支援」を実施しています。

実施フォローアップ支援の対象企業のうち、事例集掲載にご協力いただいた企業について、計画策定のきっかけや計画内容、承認後に感じたことなどを取材しました。

建設業 3社	株式会社エッジウェア 24 株式会社サンアルク 25 株式会社 PREVENT JAPAN 26
製造業 1社	新灯印刷株式会社 27
情報通信業 7社	アクセス・インテリジェント・ソリューションズ株式会社 28 イーグルデザイン合同会社 29 エイティエルティ株式会社 30 株式会社スタートアップサポーター 31 ニューパルス株式会社 32 株式会社 Pizza Works 33 株式会社メディアスタイリスト 34
卸売・小売業 3社	株式会社 ANS 35 株式会社 KARIU 36 トリプルエーマシン株式会社 37
金融業、保険業 1社	ふくし信託株式会社 38
不動産業、物品貸業 2社	合同会社 ARCADIA 39 株式会社一会不動産 40
教育、学習支援業 1社	株式会社 BluePlanet 41
サービス業 1社	サンエー自動車工業有限公司 42

（業種内 五十音順）

リスクフリーな築古住居専門リノベーション事業による BtoC 直販体制の構築

(承認年月：令和5年8月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は平成28年11月に設立した建築リフォーム工事業である。賃貸住宅の原状回復工事を主業として、順調に売り上げを伸ばしてきた。近年、築古住居（古家、空き家）のリノベーション工事を受注し、当社のリノベーション施工内容が築古住居の付加価値を向上することに寄与し、顧客から評価されるようになった。

一方、当社受注工事のほとんどが不動産管理会社と元請け会社を介した下請け・孫請けでの受注であり、利益率が低く抑えられている。さらに、世界情勢の不安定さや円安による建築材料が高騰するなか、工事施行費は低く抑制され、当社の利益率は低下している。そこで下請け・孫請けの現状の受注構造を変換し、築古住居のリノベーション工事を中心とした当社独自の築古リノベーションスタイルを直接、顧客へ訴求することによる利益率向上を経営課題と位置づけた。

■ 新事業の計画内容

新たな築古住居専門リノベーションサービスを「築FULL（チク・フル）」の名称でブランド化に取り組み、BtoC 直販体制の構築を実現する。この事業をもう一つの当社の柱としていく。

「築FULL（チク・フル）」は、①築古住居や空き家オーナーを対象にした資産価値アップを提案する「リノベーション工事部門（築FULL リノベ）」と、②入居・購入希望者を対象としたリノベ物件の所有者とのマッチングを行う「物件紹介部門（築FULL ファン）」の2部門で構成する。リノベーションとリノベ後の活用までを一貫して提案することで、所有者にとってリスクの少ない築古住居活用を提供する。

こうした取り組みを推進するため、自治体とも連携し、地域に根差した築古リノベーション情報発信手段として、空き家を改装した「築FULL カフェ」を開設する。

築FULL カフェは、築古リノベーションのモデルルームとして、新たな販売チャネルの機能を有している。ネット情報とは距離のある高齢オーナーにとっては、対面型の情報発信と交流ができるスペースとして活用していく。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

承認メリットとして一番感じていることは、取引先銀行ほか多くの方々関係先から様々な形で応援していただけたようになったことです。

また、新規事業の計画を明確にしたことで、会社として進むべき方向が決まり、経営資源の選択と集中を実現し、売り上げを拡大することができました。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

私たちの場合、新事業といっても足元にある仕事を見つめ直すことで、新しいアイデアに気づくことができました。まったく違う事業をゼロから考えるよりも、いま足元にある仕事にひと捻り加えて、新規性を創出してみてはいかがでしょうか。

企業概要

株式会社エッジウェア（代表取締役：田代 亮二）

所在地：東京都江東区東陽1-11-5-103

業種：建築リフォーム工事業

TEL：03-6666-4082 URL：<http://edgeware.jp>

作業員不足解消を目指す新しい コミュニティサイトの構築と運用

(承認年月：令和6年4月、5年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、平成15年に東京都板橋区の大山で設立した電気工事業を営む会社である。店舗や事業所の新規出店、移転、改装にともなう電気工事および空調工事を行っており、現地調査から施工、保守まで一貫したサービスを提供してきた。

電気工事業界は、請け負うクライアントの種類によって繁忙期と閑散期の差が大きく、繁忙期には人手不足が深刻化し、外注に頼ることが多いが、昨今の人手不足により外注が難航する状況である。また、急な工程の変更により、仕事がない日が生じる場合もある。

これらの問題を解決するため、「ECモールで商品を買うように、電気工事職人（以下、電工）に仕事を依頼する仕組みができないだろうか？」と考え、電気工事会社と電工のマッチングサイト開発を思い至り、経営革新計画を策定した。

■新事業の計画内容

新事業では、電気工事会社同士あるいは電気工事会社と電工をマッチングするサイト「Oen-電気工事」の開発と運営を行う。

企業、個人事業主、一人親方などの電工を対象とし、登録と基本利用は無料で提供する。プレミアム機能の有料課金や、電材・工具メーカーからの広告収入などで収益を上げるビジネスモデルである。

既存の求人サイトは、労働力が必要な企業が募集する形となっており、急遽作業員を確保したい時には機能しない仕組みとなっている。一方、新事業の「Oen-電気工事」では、仕事を依頼される側が仕事のできる日を開示する仕組みとなっており、繁忙期や突発的な人手不足の問題を解決することができる。

カレンダー機能で予定を管理し、空き日を登録することでリアルタイムに仕事の依頼を受けやすくする。

また、「いっぷく機能」により、仲間との交流やリラクスの場を提供し、コミュニティの形成も支援する。

さらに、評価システムやユーザーレビューを導入し、透明性と信頼を高めるとともに、研修や安全情報の提供も行い、電気工事業界全体の活性化に貢献する。



■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

東京都からの承認は、事業の信頼性を高める要因となります。これにより、顧客やパートナー企業からの信頼を得やすくなります。さらに金融機関からの融資や投資家からの資金調達および補助金申請で有利になる場合があります。

当初見込みと違うと感じるのは、承認されただけでは期待していたほどの広告効果が得られないことです。また、高まる期待値に応えるためのプレッシャーが高いこともあります。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

計画策定や書類作成、手続きは大変ですが、経営革新計画の承認を受けることで、信用力や資金調達の面で大きなメリットがあります。

また、補助金・助成金の申請時には、経営革新計画を策定していたことで書類作成の負担軽減になり、申請要件や加算項目に該当する場合もあるため、ぜひチャレンジしてみてください。

企業概要

株式会社サンアルク（代表取締役：田嶋 敏彦）

所在地：東京都板橋区大山金井町4-1-8

業種：一般電気工事業

TEL：03-3530-6030 URL：<http://www.sunalc.co.jp/>

ブレーカー開発及び「高圧電力から低圧電力」への切り替え電気工事業

(承認年月：令和5年11月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

令和2年4月1日の設立、電気工事業を主たる事業としている。集合住宅やビル、工場の受変電設備工事、電灯コンセント・照明設備工事など、社内の技術者に加えて協力会社20社と連携して、高品質な施工を提供している。

昨今の電気料金高によって、製造業を中心として高圧電力から低圧電力への切り替えによる電力のコストダウンのニーズが高まっている。加えて、過去の電力逼迫で卸電力価格が上昇したことにより、新電力会社が高圧電力契約を敬遠していることも、切り替えニーズに拍車をかけている。

新規事業では、独自仕様のブレーカーを開発、活用した「高圧電力から低圧電力」への切り替え電気工事業に取り組み、事業者の電力のコストダウンに寄与することを目的とする。取り組みとしては、①電子ブレーカーを活用したコストダウンの仕組み、②独自仕様の電子ブレーカーの開発、である。

本計画により、製造業を中心とした中小企業のコストダウンに寄与し、売上増加・収益性向上を目指す。

■ 新事業の計画内容

製造業を中心として、使用設備のモーター数(kW)合計もしくは契約容量(デマンド値)が50kW以上の顧客は、電力会社と「高圧電力」で契約しているのが一般的である。

本計画では、新開発の電子ブレーカーを活用した「高圧電力から低圧電力」への切り替えにより、電気基本料金(契約kWで概算「△1,000円/kW・月」)および保安点検費、受変電設備(キュービクル内)の部品交換工事を不要とすることで、コストダウンを図る。

新開発の電子ブレーカーは、電流値が一時的に契約容量を超過した場合でも、「許容範囲」であるかをきめ細かく感知した上で、適切に制御する機器である。現状の標準的な電子ブレーカーでは、安全性を重視するために許容範囲に余白を持たせて設定されている。

製造は機器メーカーにOEM製造にて調達をする。さらに、許容範囲を高く設定した機器を開発・提供する。これにより、既存電子ブレーカーでは対応不可能であった顧客への提案が可能となり、対象顧客がおおよそ2.5倍になる見込みである。

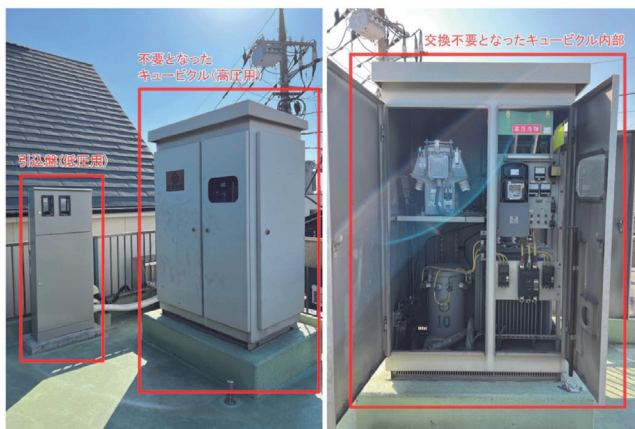
当然ながら、本製品は「JET(一般財団法人電気安全環境研究所)」から適応承認を受けたブレーカーであり、各電力会社の使用も許可されており安全性も高い。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること

経営革新計画の承認により、従業員の顧客に対する心構えや意識が変わった。また、銀行などの外部の評価も高まり、社内外問わず、会社として大きなメリットを感じている。しかし、現状の関東エリア限定から全国展開するためには、各地域に応じたターゲット層の拡大と、それに伴う人員確保とガバナンス体制の強化が必要である。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画の承認を受けることが目的にならないようにすることが大事だと思います。計画のための計画でなく、実現するための計画であることを念頭に置いて、深く具体的に内容を掘り下げていくことです。その為にも、主観だけに頼らず、社内外からの色々な意見を取り入れて計画の作成を進めていくと良いと思います。



書籍流通のビジネスモデルの導入支援と 出版教育新事業の立ち上げ

(承認年月：令和6年9月、5年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は印刷・製本を生業として、昭和22年7月に設立した。平成になり、出版企画から販売までワンストップで対応する、総合出版印刷会社へと成長した。主事業は、出版社向けに教育科学分野の専門書などを制作・印刷する事業と、小売業者向けに販促用チラシなどを印刷する事業である。近年、書店の減少や若者の活字離れなどにより、新刊書籍や雑誌の出版数が減少し、売上・利益が減少した。

変革のため、ワンストップで小ロット短納期の出版が可能である強みを活かし、企画出版コンサルティングサービスをおこなう出版コンサル会社へのビジネス転換を決意した。出版スクールを設立し、カスタム出版希望者を教育することで、出版需要を掘り起こすことにも貢献する。

■新事業の計画内容

①出版コンサルティングサービス事業

中小出版社に対し、Amazon A + αサービスを使い、販売画面構築や関連購買を誘発する仕組みを含めた販売支援をする。実証実験ではWeb上での書籍売上が10倍に増えた。

中小出版社では対応が困難な販売ページを提供することで、返本率の低い出版を実現し、中小出版社の収益を向上させる。

当社の小ロット低価格印刷サービスとコンサルティングサービスにより、取次店中抜きビジネスモデルの導入をはかる。

②出版教育スクール事業

書籍のカスタム出版希望者に、企画立案や出版プロデュースなどの支援を行い、受講者自らの著書出版を実現する。山崎拓巳氏を校長に迎え、平田静子氏など著名出版プロデューサーとの人脈を活かし、一流編集者を講師に招き、「売れる書籍」の作り方を伝授する。

当社グループ内の出版社を活用した、受講者の成果物たるカスタム出版の実現で、他社と差別化し、受講料と出版印刷代金を得る。また、出版社が「売れる書籍」を発掘することに貢献する。

■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

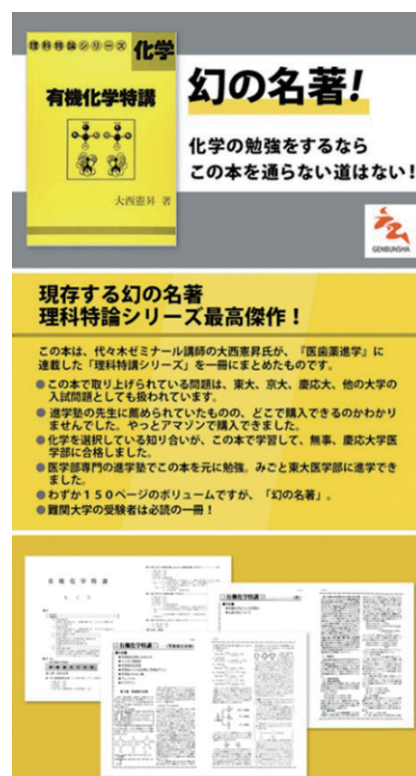
経営革新計画の承認をいただいたことにより、当社の名前が周知され、受注拡大につながり、金融機関とのリレーションも深まるなど、経営面でも大きなメリットを感じています。出版印刷業界にとって、受注拡大につながることを期待しています。

経営革新計画の承認を頂いて間もないこともあり、見込みとの相違はありません。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画の策定は、絶対にやるべきです。自らの経営の足跡をたどることにより、現在を基軸として未来を見ることができます。この取り組みにより、未来につながる新たな気づきが得られ、多角的な視点とともに数字にも強くなりました。

東京都からも多くの支援が受けられますので、皆様もチャレンジしてはいかがでしょうか。



ベトナム日本語人材の活用による 中堅・中小企業向け DX 推進サービス

(承認年月：令和6年1月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は2022年1月の設立で、中堅・中小企業向けIT業務用システム導入等のコンサルティングを行ってきた。当社の強みは代表が外資系IT企業勤務を含め、IT業務用システム構築の豊富な経験を有し、そこから得た知見と人脈等により高いレベルのサービスを提供できることである。一方で、サービス提供には豊富な経験や高いスキルが必要であり、当社代表しかそのスキルを有しておらず、事業拡大が難しいといえる。

そこで事業拡大のため、システムインテグレータの領域に進出することを検討した。なお、現在日本における技術者の調達が困難である。したがって、情報システム構築のサービス提供において、難易度の高い作業は日本の技術者が担当し、難易度の低い一定の作業を在ベトナムの人材がリモートで担当するビジネスモデルについて、経営革新計画を策定した。

■ 新事業の計画内容

新事業によるメリットは、以下のとおりである。

①コストメリット

情報システム構築のサービス提供すべて日本人の技術者で行うより、日本/ベトナムで役割分担する方が安く提供できると想定されて、中堅・中小企業への情報システムの普及が進む。

②グローバルな労働課題の解決：

日本における労働力減少問題への対策になるとともに、ベトナムでの雇用機会創出に寄与する。

③顧客の海外展開への支援

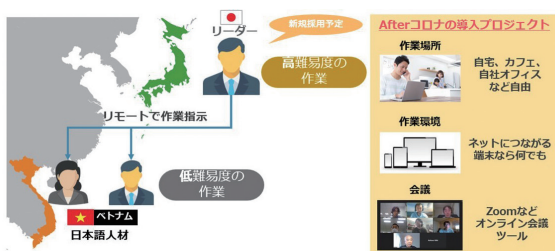
ベトナムの現地日本語人材の多くがベトナム語に加え、英語でも導入・開発支援のサービスを提供できることから、顧客が英語の通用する国々に展開する際に、システムの共通化や連携ニーズ等に対して便宜を図りやすい。

④導入期間の短縮

ベトナムと日本では2時間の時差があることに加えてベトナムで労働時間帯のシフトができる場合には、1日の作業時間を拡大させるような取組みが可能となり、その分の導入期間を短縮できる。

これは現地の関連労働法を遵守し、社員の健康状態にも十分な注意を払うことが条件となる。

日本/ベトナム技術者の作業分担



ソフトウェア会社と導入サービス会社との協業



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画を策定することにより、経営計画の立案やマーケティング、資金調達等について普段考えていることを形にできること、ならびに経営革新支援機関等の外部の見方による気づきが得られることがメリットです。また、経営革新計画の承認により、金融機関からの融資のきっかけとなることや助成金申請において加点を得られること等もメリットです。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画策定により、経営者が会社の将来の姿をどう描くのか、社会・地域に対してどんな貢献ができるのか、経営資源の現状がどうなっているのかなどについて気づきが得られます。また、経営革新支援機関等などのアドバイスによりそこからのブラッシュアップも期待できますので、経営革新計画の策定に積極的に取り組むことをお勧めします。

企業概要

アクセス・インテリジェント・ソリューションズ株式会社（代表取締役：山川 敦士）

所在地：東京都港区芝五丁目26番24号 2階

業種：情報処理サービス業

TEL：03-6275-1123 URL：<https://www.acxess-is.com/>

スポーツチーム向けオリジナル応援グッズ 制作・販売

(承認年月：令和6年9月、3年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

現在の事業は、社長による IT コンサルティングと、副社長が担当するデザイン制作を柱としている。副社長は「ヒラタドリ」というオリジナルの鶏キャラクターイラストを活用し、グッズ販売や展示会への参加を積極的に行っている。

また、Web デザインや DTP 制作、イラスト制作といった幅広いデザインスキルを駆使し、クライアントの課題解決をサポートしている。

プロジェクト立ち上げのきっかけは、デザインに強みを持つ副社長がそのスキルを活かして社会に貢献できる場を作りたい、一緒に何か手伝いができないだろうか、という素直な応援の気持ちである。この思いから事業を開始した。

さらに、子供が二人ともスポーツ活動に取り組む姿を見て、彼らを支えたい、チームを鼓舞したいという思いが重なり、家族や仲間を応援する事業のアイデアがより具体化されていった。

■新事業の計画内容

新事業では、スポーツチームを応援するためのオリジナルグッズの製作を行う。

既存事業である IT コンサルティングやデザイン制作とはまったく異なる視点からのアプローチとなる。

子どもたちのスポーツを応援する際、多くのチームではオリジナルグッズが作られているが、それらは基本的に「チーム単位」での製作が主流である。

そこで、新たなビジネスとして、「選手一人ひとり」に焦点を当てた応援グッズを提供することを決めた。

現在のターゲットは、子どもが所属するチーム、親しい関係にあるチーム、対戦相手チーム、さらには大きな大会の参加チームなどである。このようなグループに向けて、個人単位で特別感のある応援アイテムを展開していく。

具体的なラインナップは、①キーホルダー（大小）、②マグカップ、③応援旗などである。

これらの商品を通じて、選手や応援する家族・仲間たちが一層絆を深められるような新たな価値を提供していきたいと考えている。

ONLY ONE NOVELTY GOODS
想いをカタチに



■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画が承認されたことで、ホームページに掲載し、外部からの評価の高まりを実感しています。とくに法人企業からの評価が向上したことは、今後の事業推進において大きな力となると感じています。エンドユーザーへのイメージアップも図られ、ブランド力の向上にもつながりました。

今後の課題としては、増収増益を目指し、従業員の採用による体制強化や事業のさらなる拡大が挙げられます。これにより、より多くのお客様に価値を提供できる体制を整えていきたいと考えています。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画に取り組むことで、自社の強みや弱みを見直すきっかけとなり、それを踏まえて何をすべきかが明確になりました。少人数の会社であったため、当初はできることに限りがあると感じていましたが、計画を通じて、自社が持つ「気づかなかった武器」を発見できました。

その結果、小規模ながらも新しい事業の柱を築くことができ、事業の幅を広げる大きな一歩となりました。経営革新計画は、会社の可能性を引き出し、未来への道筋を明確にするための非常に有益な取り組みです。ぜひ、策定を検討されることをお勧めします。

企業概要

イーグルデザイン合同会社（代表取締役：白垣 拓）

所在地：東京都豊島区東池袋 1-34-5 6F

業 種：アプリケーション・サービス・コンテンツ・プロバイダ

T E L：不記載 U R L：<https://www.eagle-designing.jp/>

自然言語テキスト分析製品開発及び 成果の利用

(承認年月：令和5年8月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は令和3年2月に設立し、ITインフラ構築とシステム開発受託事業をメインに行ってきた。ITインフラ・システムを新規開発したい企業や、既存システムを保守・改修したい企業に対して、当社のSE、プログラマーが参加し、プロジェクト管理から設計・構築／実装・テスト作業まで支援を行ってきた。

近年の業界動向として、人件費が高騰する一方、お客様の開発予算は減少傾向にある。このため、経営の先行きに不安が生じ、収益性向上へ向けた現状打開策が必要となっていた。当社はIT技術力に加え、AI技術に特化した自然言語処理（NLP）の分野で高い技術力を有している。そこで、こうした強みを活かす独自の製品開発に取り組むこととした。

■ 新事業の計画内容

Research Nester Private Limited のレポートでは、日本の自然言語処理市場は、2021年から2030年にかけてCAGR（年平均成長率）25.5%の成長が見込まれている。実際に、当社既存顧客とのやり取りにおいても、自然言語テキスト分析製品の強いニーズを確認することができた。

当社は、長年Microsoft、GoogleのAI製品APIの利用とカスタマイズ経験を培ってきており、関連製品のメリット・デメリットを熟知している。こうした知見や技術力を活かし、新たに日本のお客様に向け、より高い検知率、より安いサービス費の製品を開発することとした。

具体的には、VOC（Voice Of Customer）やメール、出張報告などの長文章から要望やクレーム、ネガティブ意見、不具合などに関する内容を自動的に仕分けする。それにより、お客様の要望を、短時間で簡単に分析、類型化、要約化できるシステムを構築し、それを活用したサービスを提供する。長文章の内容を読み込んで把握することが難しい多忙な管理・監督者、担当者にとって本製品が分析することは、業務の効率化や人材不足の解消につながるができる。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

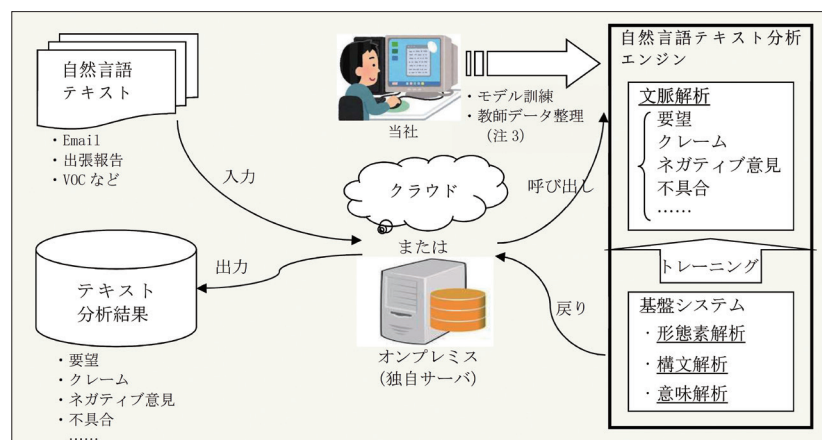
第一に、頭の中にあった構想を計画としてまとめる過程で、開発時のリスク、マーケティングや潜在顧客など、新たな気づきや対応策を得ることができました。次に計画を社員に示すことによって、会社への信頼、目標へ向けたやる気と協力を引き出すことができました。さらには、顧客や金融機関へ示すことで信頼獲得につながりました。

計画実施時の専門家フォローアップ支援については当初知らなかったのですが、実際に受けてみて役立っています。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

企業は、ややもすると日常の業務に追われ既存事業を続けることに精一杯になってしまいます。しかし、外部環境は常に変化しており、事業の革新なくして成長はありません。将来あるべき姿を思い描き、具体的な計画と目標に落とし込んで実行することが重要です。

経営革新計画を策定し、社員一丸となって実現に取り組まれることをお勧めします。



補助金事業計画に基づく ビジネスマッチングプラットフォームの構築

(承認年月：令和6年2月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

既存事業では、創業して間もない事業者向けに経営支援システムをSaaS型で提供している。具体的には、自動顧客管理・販売促進機能、補助金情報配信、事業計画書作成機能、チャットボット機能、オンライン会議の5つのサービスを揃えている。

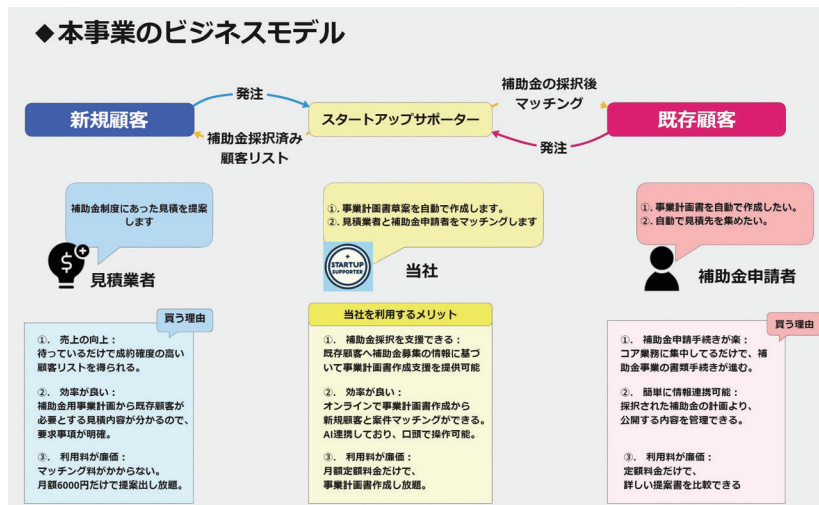
このサービスの利用者である創業して間もない事業者は、常に目の前の問題や顧客対応に時間を奪われ、本当に必要な業務（たとえば過去の実績から将来の方向性を考えること）を疎かにしてしまう傾向があることが分かった。また現状維持志向が強く、新たな業務プロセスが生み出すメリットは理解できるものの、新しい行動に移ることは少ない傾向もみられた。創業して間もない事業を具体的に前に進めるための仕組みづくりが必要だと考えた。

■ 新事業の計画内容

創業して間もない事業者の課題の一つに資金調達が挙げられる。具体的に事業を進めるためには、補助金や制度融資の活用が避けられない。この実情を踏まえ、新事業では補助金や制度融資に関する案件に特化したビジネスマッチングプラットフォームを構築する。

具体的には、補助金や制度融資を申請中もしくは採択された事業者が、事業計画書をこのプラットフォーム上に公開する。公開された事業計画書を閲覧した業者は、計画に見合った設備や装置はどれがいいか検討し、見積書とともに事業者へ提案することができる。いくつかの提案を受けた事業者はこれら見積書を比較検討し、最も優れた提案をした業者に対しプラットフォーム上で発注する仕組みとする。

このプラットフォームを利用することにより、創業間もない事業者は、事業を進めるために必要な業務に効率的に取り組むことができる。設備や装置を提案する業者は、実現可能性のある案件に対して、効率的な営業活動を行うことができる。両者にとってメリットのある仕組みとなる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

承認メリットとして経済産業省・中小企業庁・区が管轄する補助金制度の採択審査において加点となる他、東京都、港区の制度融資の金利割引があるため、承認手続きを進めた。

当初見込みと異なる点は、制度融資を検討した際、経営革新計画事務局・金融機関との調整がそれぞれ必要であることである。金融機関は実績主義（決算状況、安定収益の有無、事業継続性）で審査する。そのため、経営革新計画事務局で承認されたとしても金融機関との調整は必須である。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

補助金申請を検討している場合、経営革新計画は必ず進めておくべきと感じております。

資金調達を検討している場合、承認手続きと並行して、金融機関との調整を行っていくことが必要です。そして安定した事業の実績をあげることで融資審査を通過させる計画を立案・執行できるように、タスク調整を行っていきます。そうすることで盤石な資金繰りを果たせると認識しております。

企業概要

株式会社スタートアップサポーター（代表取締役：小野 昌男）

所在地：東京都港区赤坂8-4-14

業種：情報提供サービス業

連絡先：faq@startup-supporter.com URL：https://startup-supporter.com/

ERP の SaaS 事業の構築

(承認年月：令和5年6月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、2007年に東京都中央区で開業した。長年、受託開発やITエンジニア派遣を行い、お客様のシステム化ニーズに柔軟に対応している。

受託開発では、短納期・低コスト・高品質を実現する技術力に強みとして、自律ロボット制御システムやOCR・RPAシステム、予約管理アプリなどのシステム開発を実施してきた。ITエンジニア派遣では、コストパフォーマンスの高いチームを編成し、お客様からの信頼を築いている。

新たに経営革新計画を立てることにしたきっかけは、景気変動の影響リスクを少なくする次世代の成長戦略を策定するためには、既存事業だけでなく新たな取り組みとして、安定かつ長期的な収益を確保できる新たな事業モデルが必要であると考えたためである。

■ 新事業の計画内容

新事業は、中小企業向けSaaS型ERPサービスの開発・販売である。このサービスは、世界的に人気の高いオープンソースERP「Odoo」を基盤に構築されている。販売、購入、在庫、請求など、企業経営に必要となる40以上の標準機能を備えており、世界70カ国以上・5万社に導入されている業務アプリケーションスイートである。

従来の受託開発事業では、主に中堅企業を対象にシステムを提供してきた。新事業では、これまでアプローチできなかったさまざまな業種や業態の中小企業に必要性の高い機能を低コストで提供することで、認知度のさらなる向上を目指している。

新事業は、利用者数に応じた月額課金制を採用したSaaS型ビジネスモデルを採用した。利用者数が少ない企業でも安心して利用いただくようにしている。景気に左右されにくく、安定した収益基盤を構築することで、今後の更なる成長を見込むとともに、既存事業との相乗効果も期待している。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

東京都や行政機関からの信頼が得られ、企業の信用力が向上したことにより、取引先や金融機関からの評価が高まり、資金調達や新規取引の機会が拡大する。

また、経営革新計画により、会社の目標が明確化され、事業の将来性が具体的に共有されることで、社員のモチベーションやエンゲージメントが向上し、組織全体の活性化に繋がった。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画は、企業の未来を切り開くための重要な指針であり、成長のための貴重な機会です。

策定の際には、現場の声を取り入れつつ、目標を明確化し、計画通りに進まない場合でも柔軟に見直し、改善を繰り返すことで成功に近づけると 생각합니다。

物々交換コミュニティのシステム構築

(承認年月：令和5年6月、4年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、地方テレビ局に勤務していた現社長が平成30年に立ち上げた。現在の主要事業は、①コンサートやアート展示会などのイベントの企画・運営、②イベントで販売するグッズやノベルティの企画・製造・販売、③テレビ広告の広告枠を取引するプラットフォーム（TEMPRA クラウド）の開発・運営、の3事業である。

イベント事業を運営する中、たとえば、K-POP イベントでは、多くの来場者がトレカ（トレーディングカード）などのランダムアイテムを、手作りボードやX（旧 Twitter）などで情報発信しながら、活発に交換し合う姿を目にした。このトレカ交換行為は、ファン達の愛好家心理から発生した一種の物々交換である。ファン人口から見ても交換需要は非常に大きいことから、PC やスマホで簡単に使える物々交換プラットフォームを開発・事業化することにした。



イベントでのランダムアイテム交換風景

■ 新事業の計画内容

新事業は、PC やスマホで使える次世代物々交換プラットフォーム「xC（バイシー）」である。物々交換は古くからある経済手法であるが、現代の交換行為は通貨に依存している。

一方、近年のインターネットと物流網の普及により、物々交換が実現可能な交換手法になってきた。本事業では、大きな需要が見込まれる「推し活」や「コレクション」アイテムの物々交換にまずフォーカスすることで、物々交換の新しい形を提案していきたい。

「xC（バイシー）」の特徴は、①瞬時にマッチングの相手を検索、②1対1でなく、n対nの交換とすることで、マッチング確率を高めるアルゴリズムを開発（令和7年1月実装予定）、③参加者による大小さまざまなユーザーコミュニティが自然発生する仕組みを実装、④コンビニや宅配の既存インフラを活用、⑤匿名配送によるプライバシーの保護、⑥ユーザーが負担する費用はシステム利用料のみで交換行為には基本的に関与しない、などである。

将来的には対象物を広げ、趣味で集めた品々、学校で不要になった勉強道具、不要になった子供服、地域で余ってしまった農作物など、金銭的価値を越えた、モノに詰まった「想い」を共有することで、「購入する」のではなく、「交換する」という新しいライフスタイルを提案していきたい。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画を作成することにより、漠然としていたビジネスプランを客観的に検証し、ブラッシュアップすることができた。

また、今回「事業再構築補助金」の支援をいただくことができ、プロダクト開発がスピード感を持って一気に現実的なものとなった。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定するにあたり、いろいろな専門家の方からご助言をいただくことにより、今まで主観的にとらえていた課題や構想が、具体的な現実問題として見えるようになりました。

また、外部の人と一緒に検討することで新たなアイデアが出たり、反応が良ければ自信につながったりしました。

企業概要

株式会社 Pizza Works（代表取締役：馬場 孝輔）

所在地：東京都港区北青山2-9-13 北青山ASビル

業 種：情報提供サービス業

TEL：03-6877-2681 URL：<https://bb-pizzaworks.com/>

スタジオのオンライン化でポストコロナや 地方客のニーズに対応

(承認年月：令和5年7月、5年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、音楽やレコーディングを趣味とする仲間達と2012年に設立した、CD/DVDの複製等の事業を実施する情報通信業である。CD/DVDのプレス事業・コピー事業・販売事業、SDカードコピー事業、収録スタジオ事業、コンテンツ制作など幅広く事業を展開しており、とくに教育系の教材のレコーディングからCD製作までを一貫して実施できることが強みである。

その既存事業は、新型コロナウイルスの影響による売上減少、原油価格高騰による原材料であるプラスチック価格の上昇から利益率が低い状況にある。

当社が中長期にわたって安定的に成長するためには、伸びしろのあるスタジオ収録事業の割合を増やす必要があるが、コロナ禍を機に、顧客企業の担当者がスタジオに来られないケースが増加している。

そこで、収録スタジオのオンライン化の新規事業を実施することで、経営革新を図ることとした。

■新事業の計画内容

新事業では、「収録スタジオのオンライン対応」を行う。従来の来店型のスタジオでは、顧客企業の担当者が当社スタジオに来ることが必要であったため、顧客は東京都内の企業に限定されていた。オンライン対応することで、地方企業やテレワーク推進企業にまで販路を拡大することが可能となり、売上の向上が見込める。

新規事業の実施にあたっては、オンライン収録に特化した配線システム・専用機材をスタジオに導入することで、音声や映像の高品質性が確保される。

また、従来はCD等による物理的な音声チェックが必要であったが、オンラインによるリアルタイムチェックが可能となることで、時間的・物理的にも生産性が大きく向上することとなる。

Eラーニング等で学習する人の増加に伴い、デジタル教材の収録需要が増え、電子教材の市場規模は拡大しており、当社のスタジオ収録事業には追い風となっている。

一方、同業種においては、収録スタジオでオンライン対応する企業は稀であり、同業他社との差別化を図ることで、経営革新の目標を達成していく。



■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

計画を進めるにあたり、専門家の先生によるフォローアップが充実していて、普段はあまり行っていないインターネットを使った広報活動の指導を受けることができた。

見込みと違う点では、経営革新計画が承認されたことによって運営資金の資金調達ができると思ったが、できなかった。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

計画を策定するプロセスで、自社の強みと弱みをあらためて認識することができて、事業運営に役立ちます。

企業概要

株式会社メディアスタイリスト（代表取締役：西松 幸一）

所在地：東京都中央区新川1-10-3

業 種：制作に附帯するサービス業

TEL：03-3553-4322 URL：<https://mediastylist.co.jp/>

光ファイバーを活用した 節電・非発熱型照明装置の製造販売

(承認年月：令和6年1月、4年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、平成28年4月1日の設立で、韓国企業から仕入れたモバイルバッテリーの卸販売を主たる事業としている。設立以来、日本国内のマーケティング調査を中心に進めていたが、コロナ禍で全体計画が大幅に遅れている。この状況を打開するために、光ファイバー照明装置を皮切りに、事業展開をスピードアップすることが必要となっている。

現在、一般的に用いられている光ファイバーは、ファイバー内で光を全反射させることで、光信号をファイバーの先端まで送電する用途にのみ活用されている。

本計画では、光ファイバーを活用した節電・非発熱型照明装置を開発する。国内で低コストの生産体制を整備することで、売上増加・収益性向上を目指す。

■新事業の計画内容

新事業は以下のとおりである。

(1) 光ファイバーを活用した節電・非発熱型照明装置の開発

光ファイバーの側面を機械的に特殊ナノ加工することで、「側面発光」「非常に高い柔軟性」を実現し、発熱しないために節電効率が高い照明装置「光ファイバーライト 1mm・1.5mm・2mm」を開発する。照明装置の特徴は以下である。

- ①光ファイバーの光が均一で側面が鮮明に発光
- ②非常に高い柔軟性があり物体に巻き付けが可能
- ③発熱しないため高い節電効率を実現
- ④設置作業工程・維持管理の簡素化により低価格を実現

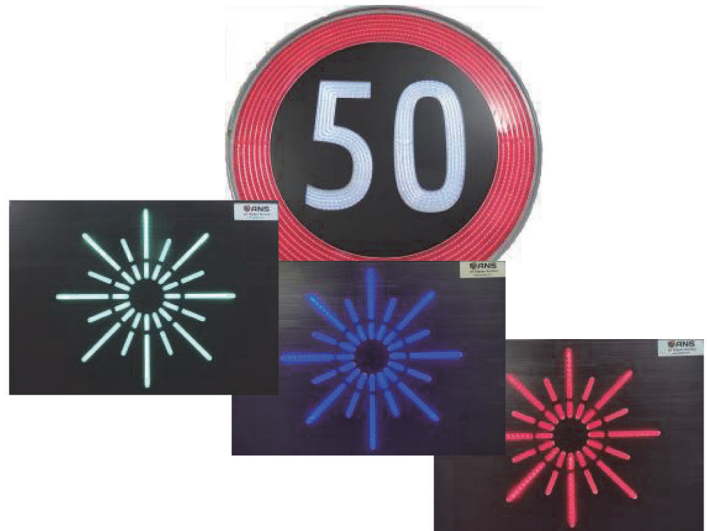
(2) 協力会社での OEM 生産体制の構築

本事業の製造については、韓国の協力会社に OEM 生産を委託し、量産体制を構築する。販路については、販売代理店との商談を進めている。

応用分野は、ロードサイン、ディスプレイ照明などで、今後、提案活動を進める予定である。

(3) 専用実施権契約の締結

本事業の技術は、特許権者の許諾を得て専用実施権の設定契約をしている。



■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

弊社の光ファイバーライトの技術に関し、東京都の経営革新計画の承認を得ることができ、金融機関や助成金などで優遇される面でありがたい。営業面では、技術に対する信頼性を高める効果などがあり、大いに役立っている。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

当初、専門家のサポートを受けながら、経営革新計画の承認を得ることの意味があるのかとの考えがありました。

しかし、審査の過程で、東京都のご担当者からのさまざまな助言は、自分たちの技術や事業性の高さを再認識することになりました。

また、承認を得ることにより、金融面、助成金などだけでなく、営業面でも大いにプラスになると思います。

企業概要

株式会社 ANS（代表取締役：李 度憲）

所在地：東京都台東区蔵前四丁目5番6号

業 種：家庭用電気機械器具卸売業

TEL：03-5835-3545 URL：<https://anstokyo.com/>

デジタル技術（IoT）を搭載した革新的なウォーターサーバーの開発

（承認年月：令和5年1月、5年計画）

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は平成26年10月に設立し、宅配水事業（HOD:Home Office Delivery）を個人向け（BtoC）及び法人向け（BtoB）に行っており、ウォーターサーバーの設計・製造・販売・メンテナンスを主たる事業としている。当初は他社ブランドのウォーターサーバー関連事業が中心だったが、令和2年から自社ブランドのウォーターサーバー（COSPA WATER）を開発し、事業の拡大に取り組んでいる。宅配水事業の業界は堅調に拡大する見込みであるが、競争も激しく、既存商品では差別化が難しく大きな成長が見込めないと感じていた。

そのため、①競争力が高く、収益性の高い自社ブランドのウォーターサーバーを開発し、②他社企業との協業により、ウォーターサーバー開発のパワー強化と販売網の拡大に取り組むことにした。

■新事業の計画内容

新規事業としては、「ウォーターサーバービジネスのDX推進」のコンセプトのもと次の3つの事業を実施することとした。

- ①デジタル技術（IoT）を搭載した自社ブランドの「スマートウォーターサーバー」の製品開発
- ②マイページ（会員サイト）、ECサイト、セールス管理サイト等を充実させ、Web販売でのビジネスを強化
- ③主要管理業務（顧客管理、在庫管理、発送管理、決済管理）をシステム化し、業務の効率化

給水口を機械式（手動コック）から電子式（タッチパネル）に変更することで、ウォーターサーバーの利用情報を視覚化できる。また、データ管理ができるようになり、遠隔操作によるウォーターサーバーの設定変更も可能となる。そのため顧客サービス向上と当社の業務効率化にも寄与できる。

これにより、ペットボトル廃棄の大幅削減により、SDGs 地球環境に寄与できる。また、音声通知やメール通知により介護施設や老人住宅での「見守りウォーターサーバー」としての利用も期待できる。

（特許申請中 特願 2022-176244 特願 2022-176247）

■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画を策定・申請することによって、当社の現状確認と目指すべき事業の将来像を把握できた。そして、お客様への新しい価値の提供を考え、当社が直面している課題を明確化し、具体的な取り組みにまとめることができた。

実施に向けて実施フォローアップ支援も受けられるが、これから新規事業に向けた資金調達を行う段階であり、実施に向けて計画の詳細を詰めていく必要がある。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定・申請するには、手間と時間を要しますが、自社の現状確認と将来像を把握できる良い機会となります。現状に満足することなく、経営の革新を追求することは事業の継続・発展に繋がります。

経営革新計画を承認されたことは、お客様や金融機関などへのアピールになり、従業員の意識向上にもなりますので、経営革新計画にチャレンジされることをお勧めします。

IoT×ウォーターサーバーの新たな可能性



工場やアウトドア施設に向けた独自の 空調用冷凍機・蚊取り器の開発・展開

(承認年月：令和6年8月、5年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は平成19年4月に設立し、米国のパートナー企業（AAAmachine, Inc.）と連携し、日本の粉体機器、省エネ機器、工作機械等の海外輸出支援として、マーケティングやコンサルティングを実施している。しかし、コロナ禍の影響で既存事業の売上が一時減少したため、事業の多角化を図り、海外市場だけでなく、国内向けのビジネスモデルを構築することで、安定した収益を獲得できる仕組みを確立する必要性を感じた。

既存事業で培った国内外のさまざまな製造業者とのつながりで、国内の工場を取り巻く空調や、蚊（虫）の課題について顧客から相談を受けることがあり、これらが新たなビジネスチャンスになると確信し、開発することを計画した。

■新事業の計画内容

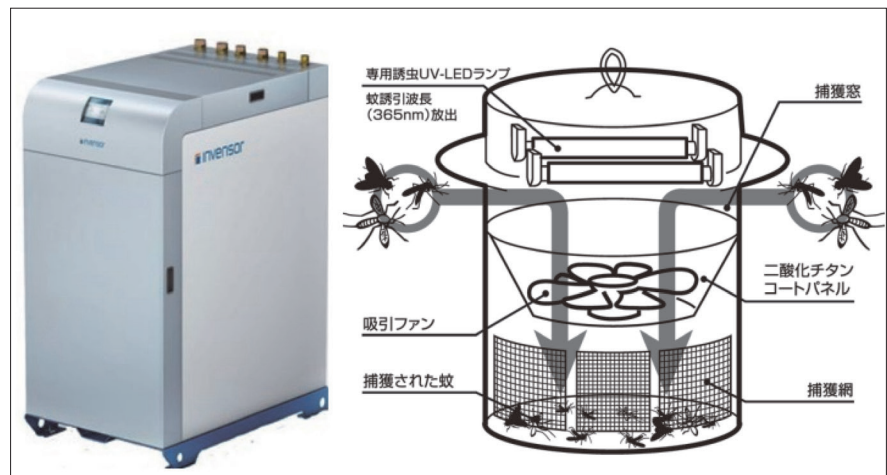
新事業では「工場やアウトドア施設に向けた独自の空調用冷凍機・蚊取り器の開発・展開」を行う。

既存の空調設備の多くは温室効果ガスである代替フロンを用いており、代替フロンを使用しない設備も一部あるが、温度管理やコスト、サイズの課題で導入は広まっていない。一方、当社の水の気化熱を使う吸着式冷凍機は独自の小型・静音構造でメンテナンスコストも低く、中小規模の工場を含む多くの事業所で導入が可能である。

吸引式蚊取り器についても、従来のものは屋内向けだが、新商品は屋外利用に耐える光触媒式で、蚊の発生しやすい場所を含む広範囲から薬剤を用いずに蚊を誘引し駆除することができるため、汎用性が高い。

これらにより、顧客は、電気量と環境負荷の低減、労働環境改善による生産性向上を図ることができる。当社は既存顧客への販売だけでなく、アウトドア施設業者など新市場への販売も期待できる。

また、社会にとっても代替フロン削減、ピークロード対策に貢献でき、三方良しの事業展開が可能となる。



■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認により、銀行など外部の評価が高まったと感じている。また、顧客からの問い合わせも増えたことがメリットである。

しかし、まだ認知度が十分に広まったとはいえず、全社売上げへの寄与は限定的である。時代のニーズも後押ししていることもあり、今回の承認を機に、より多くの人に商品の良さを知ってもらい、顧客を拡大していくことが課題である。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定する際には、事前に時間をかけてニーズ調査や分析を行いました。また、計画書作成では民間の経営コンサルタントに作成サポートを依頼し、詳細な市場分析や他社分析もしてもらいました。

多くの人に自社商品を知ってもらえるチャンスなので、是非チャレンジしてみてください。

高齢アップーマス層以下向け 管理型信託業の提供

(承認年月：令和6年9月、4年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、令和元年創業の、福祉型に特化した管理型信託を提供する企業である。これまでは、子どもに障がい者を持つ、準富裕層の親を対象として、管理型信託サービスを提供してきた。

計画策定のきっかけは、昨今の、収益不動産を持たないアップーマス層以下の高齢者からの相談の増加である。このような、アップーマス層以下の信託ニーズに沿う仕組み作りと提供が経営課題となっていた。

本経営革新計画では、これまで扱ってこなかった、「自宅不動産」を信託財産とする管理型信託業務の仕組みの開発と提供をすることとした。

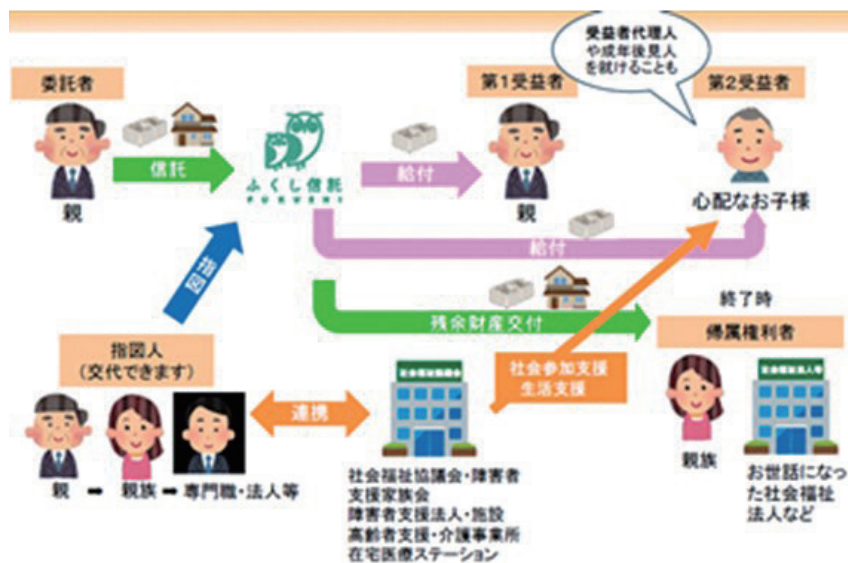
■ 新事業の計画内容

● 高齢者の自宅不動産を信託財産とした管理型信託業務

高齢者は、自身の認知症発症後の財産管理、施設入居、死亡後の葬儀、遺産整理、永代供養などの費用のため、信託による財産管理が必要となる。本計画では自宅不動産も信託財産とすることで、居住用として受益者が使用し、受益者が自宅での生活が困難になったり、死亡したりした場合は、指図権者の指示により換価処分して、金融財産と同様に管理・処分する。

● 障がい者を持つ親の自宅不動産を信託財産とした管理型信託業務

障がい者の親が死亡した後、障がい者の身上保護や生活費などのため、信託による財産管理が必要となる。本計画では、自宅不動産も信託財産とすることで、居住用として受益者（障がいのある子）が使用し、受益者が障がい者施設に入居する場合には、指図権者の指示により換価処分して、金融財産と同様に管理・処分する。



既存事業を基にした具体的な開発要素は、①自宅不動産によくみられる接道義務違反などの管理リスクの回避・低減策の策定、②新規顧客セグメントである収益不動産を持たないアップーマス層以下への販路開拓、③サービス提供のためのマニュアル作成、人材採用、研修 などである。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

承認された経営革新計画を、補助金申請における加点要素として活用することも考えてきました。しかし、今年度は想定していた補助金の公募が終了しており、来年度の公募を踏まえ再検討することになり、計画の開始が数か月遅れることになってしまいました。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

承認された経営革新計画を補助金申請の加点要素として活用することをご検討の事業者様には、補助金の公募時期や締め切り時期を踏まえ、資金調達計画を立てられることをお勧めいたします。

企業概要

ふくし信託株式会社（代表取締役：山北 英仁）

所在地：東京都新宿区四谷本塩町1番13号 横尾ビル

業種：管理型信託業

TEL：03-6709-8081 URL：<https://www.fukushitrust.com>

団地近隣の屋外敷地・空地进行有効活用した 団地再生支援事業

(承認年月：令和6年4月、5年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

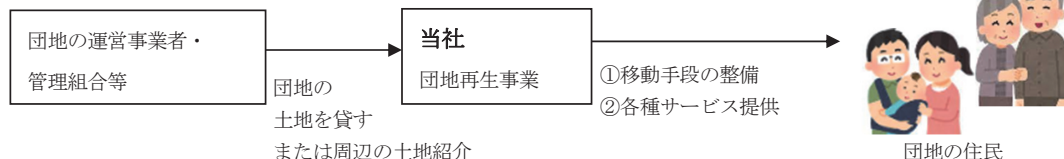
当社は令和4年11月に設立し、大手建築会社からの内装・リノベーション工事請負を中心に業務を行ってきた。代表の経験と人脈により取引先はきわめて優良で、店舗・ホテルなどの商業施設、資料館などの文化施設などを施工することで高品質のサービスを提供し、クライアントから高い評価を博している。

しかし、下請け受注の依存度が高いため収益率の向上が難しく、不動産売買仲介についても、不動産物件の高騰に伴い先行きが見通しづらい。一方、コロナ禍の影響により、若者やファミリー世帯を中心に団地の人気が再熟しているものの、高齢化・過疎化が進み、団地の空き家の増加、賑わいや活力の低下といった課題は依然として残ったままである。

そこで、不動産・建築・金融分野の総合的な知識を生かしたプランニングができる強みをもった当社が、若者や子育て世帯の流入、高齢者の住みやすさの向上を目指して、団地再生支援事業を新事業として取り組むこととした。

■新事業の計画内容

新事業では、団地近隣の屋外敷地を有効活用して団地を再生させる支援を行う。具体的には、団地や自治会と連携することで、当社が再生対象となる団地内の屋外スペースの利用権を取得し、レンタルサイクリングやカーシェアサービスを提供することにより、住民の交通の利便性を高める。敷地内にキッチンカーを誘致して飲食料を提供することにより、団地のみならず、地域住民に対して開けた明るい団地環境を創出する。



この新事業により、以下のような多方面に利点のある事業展開が可能となる。

- ・団地の住民にとっては、交通手段が増えることにより交通の利便性が増し、移動販売車両の配置により高齢者の生活利便性が増し、安心して健康に暮らせる安全な居住環境となる。
- ・周辺地域にとっては、周辺住民の交流や若年層の流入のきっかけとなり、地域活性化が図られる。
- ・当社にとっては、社会に貢献することができることに加え、団地近隣敷地の区画使用料を得ることにより安定した売上を確保するとともに、既存事業のリノベーション・リフォームや住み替えなど不動産業との相乗効果が期待できる。

■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

起業して2年目という社歴であっても、東京都に経営革新計画を承認されることにより、金融機関との取引などにおいてステータスが得られたと感じました。一方、中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画についての知名度が低い業界もあることを認識しました。また、東京都に承認してもらったことが、そのまま、各金融機関の融資制度利用を保証するものではないということが留意事項だと考えています。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

頭の中で考えているだけでは何も生まれません。頭の中で描いているものを見る化し、具体的な計画設定に落とし込み、経営革新計画を申請することができるレベルにまでに精緻化することが、現況で足りないところを見直すきっかけとなり、新規事業を実現化させる強力な推進力となると思います。

経営革新計画は、新規事業を推進する成否のカギを握る重要な第一歩になるはずです。新規事業を検討しているのであれば、ぜひ、経営革新計画策定を実行し、承認を受けることをお勧めします。

企業概要

合同会社 ARCADIA（代表社員：高宮 一郎）

所在地：東京都台東区橋場2-10-11 第一村田ビル401

業種：不動産代理業・仲介業、建設業、リノベーション

TEL：03-6785-7068 URL：<https://arcadia-t.jp/>

最新の防水技術を活用した 屋上プランニングの提供

(承認年月：令和6年3月、4年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、平成27年5月に設立、関東地区を中心に「リノベーション再販事業」を主たる事業としている。中古マンション・中古戸建を買取・施工・販売・アフターフォローまでワンストップで対応している。中古物件の用途や機能を見直して性能をアップさせた付加価値物件へと仕上げたうえで再販している。

しかし、不動産業界は競争環境が厳しく、とくに新型コロナ禍以降戸建てへの顧客ニーズが拡大しているなかで、独自の取り組みによる差別優位性の構築が課題となっている。

新規事業では、屋上スペースの利用ニーズなどの高まりを踏まえて、「超速硬化防水システムを活用した屋上防水」と「屋上リビングの提供」に取り組みつつ、最新技術を活用した屋上リビング付き物件の提供という新規性の高い事業を行うことで、売上増加と収益向上を図る。

■新事業の計画内容

新事業では、最新の防水技術による広面積の屋上を実現し、低コストで手間いらずの屋上リビングを提供する。

(1)「超速硬化防水システムを活用した屋上防水」は、樹脂を用いているため、高い耐久性を有するうえ、素材のスプレー散布により急速硬化する防水施工のため、複雑形状を短時間・低コストで施工できる。

また、素材が無溶剤・無触媒であり、環境を汚染する物質を含んでいないことから、安心・安全性にも富んでいる。

(2)「屋上リビングの提供」は、くつろぎスペース・野外ダイニング・バーベキュー・ペット飼育等での利用を基本プランとして提案する。

同時に、紫外線や雨に強くデザイン性・快適性に優れた屋外用家具の提供および暴風対策としての固定用金具の設置等を実施する。

本事業の効果は以下のとおりである。

- ①購入者は、屋上リビングが標準装備となっているため、物件購入後にコストや手間をかけて屋上を改装する必要がなく、屋上リビングを楽しむことができる。
- ②高耐久・高品質な素材・設備を使用していることから、物件購入後のメンテナンスが容易である。
- ③環境負荷の少ない屋上防水のビジネスモデルの構築を通して、環境の保全にも貢献することができる。

■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

承認後の意外なメリットとして、社内の意識改革が挙げられます。当初の計画では重視していなかった社員のモチベーション向上が、計画の具体化と共に実現しました。

また、予想外の外部パートナーとの連携が生まれ、新たなビジネスチャンスが広がりました。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

これから経営革新計画の策定を考えている皆様、私たちの経験からのアドバイスをお伝えします。

新しい事業を立ち上げる際には、現在の強みを活かしながら、創意工夫を凝らすことが重要です。初めての挑戦には不安が伴いますが、計画を詳細に練り上げ、段階的に実行することで成功への道が開けます。また、公的な支援制度や専門家の意見を積極的に取り入れることも大きな助けとなります。

皆様の挑戦が実を結び、企業の飛躍につながることを願っています。



対面感覚で学習できる オンラインプログラミング教育支援システム

(承認年月：令和6年1月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は昭和56年に創業。以来40年以上にわたり「子どもの自立学習を手助けする」ことを大切に、学習塾をはじめとする教育事業を営んできた。現在は、長年蓄積してきた教育に関するノウハウを用いて、子ども向けプログラミング教室とそのフランチャイズの運営、ロボット教室の運営、東京都や労働局からの委託事業である公共職業訓練の運営の4本を事業の柱として経営している。

とくに注力している子ども向けプログラミング教室は、始動後7年間でフランチャイズ本部として、全国に計112店舗(直営教室含む)展開しており、1,000名を超える生徒を抱えるまでに拡大してきている。幼児から高校生まで、ゲーム制作を通じて、楽しみながら本格的なプログラミングを学べる独自のカリキュラムが強みである。最近ではITのプロにも支持され、IT事業者のフランチャイズ加盟も増加している。

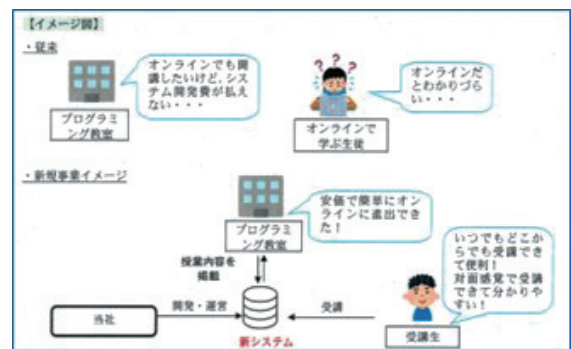
令和2年に文部科学省の「学校ICT化サポート事業者(*)」として登録し、地域の小・中学校へのプログラミング教育の支援を行っている。現在までに、日野市、町田市、八王子市、さいたま市、袖ヶ浦市、箕面市など小学校13校から要請を受けて授業を実施し、八王子の私立実践中学校からは2022年より継続して教材開発から授業までを委託されている。

現在、小学校から高校でのプログラミング教育必修化を背景に、民間のプログラミング教室が増加している。費用のかかるシステム構築や教材作成など中小事業者には課題である。また、オンラインプログラミング学習では、テキストと講義動画、作業が同時に行うことができず、生徒は分かりにくいと感じており、当社の経験を活かした教育支援ツールの提供を目指した。(*)：令和6年度は「学校DX戦略アドバイザー事業者」に名称が改訂された。

■ 新事業の計画内容

当社が開発する、対面学習のオンラインプログラミング教育支援システムの内容は、以下のとおりである

- ①テキストと講義動画、作業を行う画面を同時に見られること
- ②AIを導入することにより、疑問点を即座に解決できる対面感覚の学習サポートシステムにすること
- ③定期的に確認テストが行えること
- ④中小規模のプログラミング教室を運営する同業他社に提供できるものにすること。テキストや講義動画の提供だけでなく、自社それぞれのカリキュラムを掲載できるプラットフォームを提供すること
- ⑤未就学児から高校生までのカリキュラムに対応できること



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

承認メリット：①経営革新計画を策定する過程で、新規計画の内容を明確に整理し、解決するプロセスを精査できました。また、この計画が承認されたことにより、日本政策金融公庫国民生活事業に借入れ申込申請する際の説明がしやすくなりました。

②承認を受けてからまだ1年に満たないですが、システム開発やマーケティング戦略立案の推進において、目標工程が明確になりました。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を作成するなかで、自社のアイデアや事業計画が整理できます。また、承認された計画内容を目標スケジュールとして社内でも共有し、従業員全体で目標の方向性を合わせ一体感を持つことができます。さらに、フォローアップ支援事業により、無料で専門家のアドバイスを受けることができます。

新事業を始める際には、経営革新計画の策定と承認申請をすることをお勧めします。

企業概要

株式会社 Blue Planet (代表取締役：柄谷 精一)

所在地：東京都八王子市南大沢2-27 フレスコ南大沢2F

業種：教育・学習支援産業

TEL：042-670-0384 URL：<https://kids-prolab.com/location/te1/>

顧客の満足度を高める自動車整備の見える化とVTR提供

(承認年月：令和5年3月、4年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は自動車の板金塗装・車検及び中古車の販売などを事業としている。周辺地域は自動車整備・中古車販売会社がひしめき合っており、競争が非常に激しく、生き残りのためには、他社との差別化した優位性のあるサービスの提供が必須となっている。

車の車検や整備については、依頼主はその対応について整備会社に依存しており、整備内容を立ち会って見ていないため、実態を把握できないまま整備会社のいうとおりに従っている。しかし依頼主は、本当に部品の交換が必要であったのかなどの疑問が生じることもあり、情報の非対称性を生じている。

そこで、整備士にウェアラブルカメラを装着してもらい、「見える化」を行い情報の非対称性を解消することで、顧客満足度を向上させるサービスを行うこととした。

■新事業の計画内容

ウェアラブルカメラの装着や、固定カメラを設置し、整備状況をリアルタイムでも、VTRでも視聴できるように録画、撮影する仕組みを導入する。

- ①整備・作業状況の可視化を行い、同時でも後からでも作業状況を確認できる。
 - ②主要な工程や部品の交換等を行う場合は、ビフォー・アフターが一目で分かるような作業工程の確認ができるような画像を提供する。
 - ③予防塗装※の可視化により、予防塗装の品質を見える化でき、顧客の選択枝の拡大を図ることができる。
- ※予防塗装：斬新なスプレーガンで塗るタイプの塗装。容易に剥がせることもでき、クリアでも色替えにも対応可能。

効果としては、作業の見える化ができることで情報の非対称性を解消し、お客様満足度の向上を図ることができることに加え、作業管理面でも以下の様な効果が期待できる。

- ①責任者が現場チェックを行える。
- ②複数作業現場の一括確認が可能となる。
- ③熟練者の作業動画による社員教育への活用を図ることができる。

■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画を策定することによって、考えていた計画内容が整理でき明確になり、潜在していた問題点が明らかになりました。当初見込みと違う点としては、計画を実行に移行する段階で、システムを探したのですが、計画に合致するようなシステムを見つけられなかったこと、またウェアラブルカメラの設置により、本来の作業時間に影響がでてしまったため、計画の一部の見直しを行わざるをえなかったことがあります。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

会社は社会の公器であり、社会問題を解決していくことが使命ですが、昨今の自動車業界の不祥事等の例を見ると、その仕組みがブラックボックス化しており、情報の非対称性が悪影響をおよぼしています。

このようなことを解決していくために、今回の経営革新計画を策定しましたが、いうのは簡単ですが、実行することは非常に難しいと感じています。



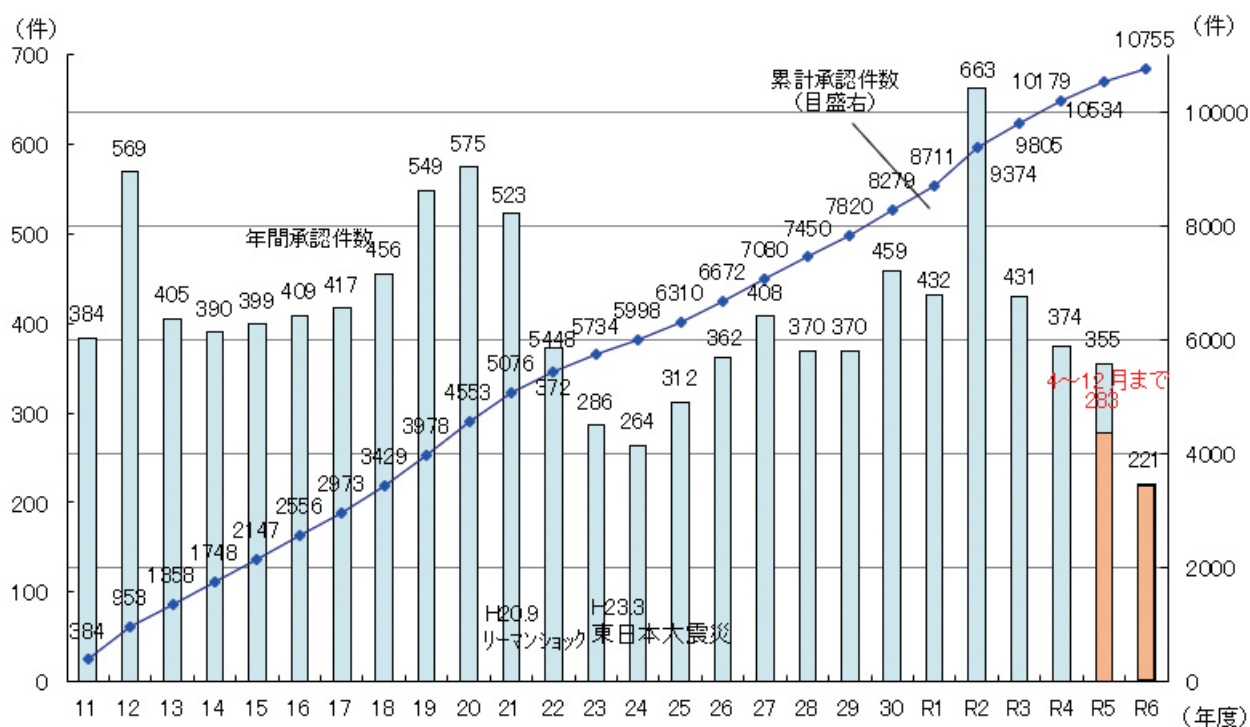
第3章 資料（東京都経営革新計画の特徴）

（１）承認件数

東京都では、経営革新計画の承認を平成 11 年 9 月に開始しました。開始から令和 6 年 12 月までの累計承認件数は、10,755 件と 1 万件を超えています。また、令和 5 年度末時点で見ると、全国における累計承認件数 105,240 件に対し、都の累計承認件数は 10,534 件で約 1 割を占めています。

年度別の年間承認件数の推移をみると（図 1）、近年では、平成 24 年度の 264 件を底に承認件数は増加傾向を見せ、平成 27 年度には 400 件を超え、平成 28、29 年度は 370 件で推移しましたが、緩やかな景気回復基調や経済政策効果などにより、平成 30 年度は大きく増加しました。さらに令和 2 年度は、補助金要件などの要因により 663 件となり過去最高件数を記録しました。令和 3 年度以降は補助金要件の改正により、例年並みとなりました。

図 1 承認件数の推移（東京、平成 11 ～令和 6 年度）

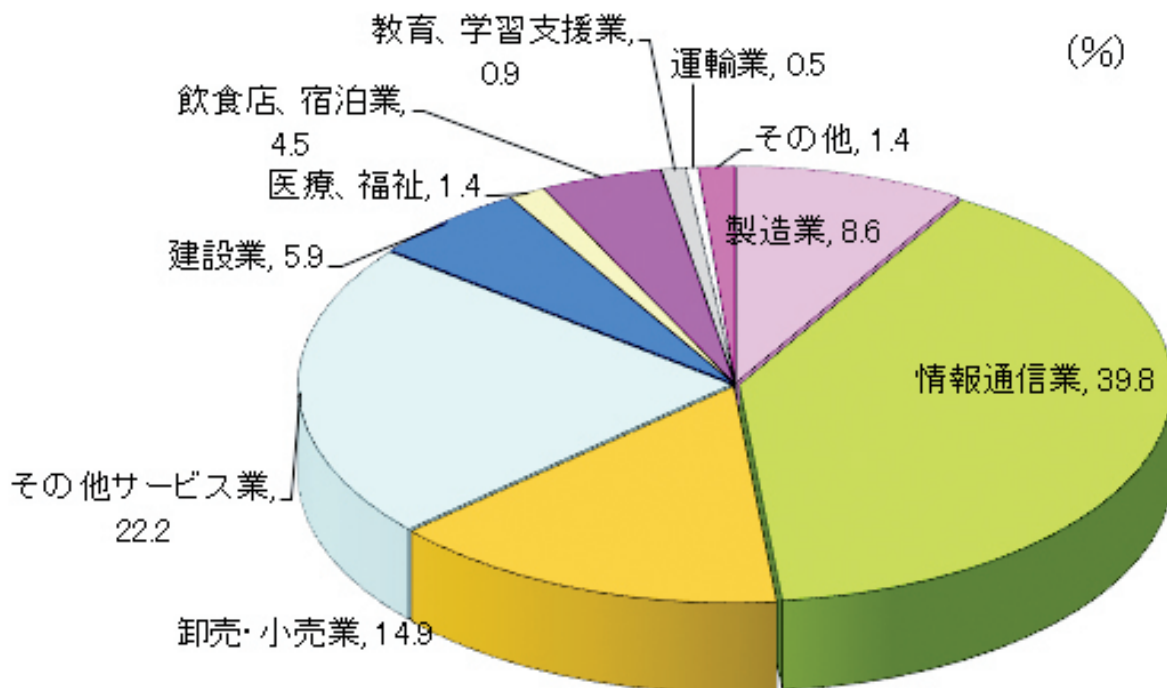


※ 11 年度は 9 月からの 7 か月、R6 年度は 12 月までの 9 か月間の値。

(2) 業種別承認件数（構成比）

令和6年度(12月まで)の業種別承認件数(構成比)をみると(図2)、情報通信業が39.8%で最も高く、次いで、その他サービス業が22.2%、卸売・小売業が14.9%、製造業が8.6%となっています。

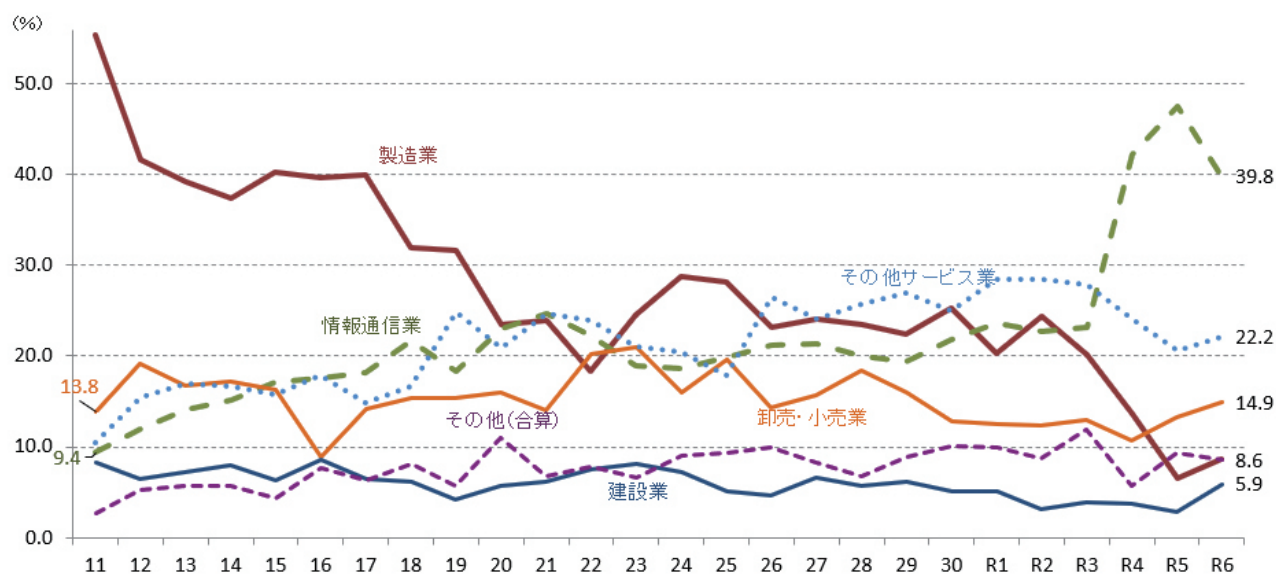
図2 業種別承認件数（構成比）（東京、令和6年4～12月）



※ 12月までの9か月間の値。承認時の既存事業の業種で分類。

業種別承認件数（構成比）の推移をみると（図3）、情報通信業が大きく増加し、様々な業種への広がりが確認できました。

図3 業種別承認件数（構成比）の推移（東京、平成11～令和6年度）

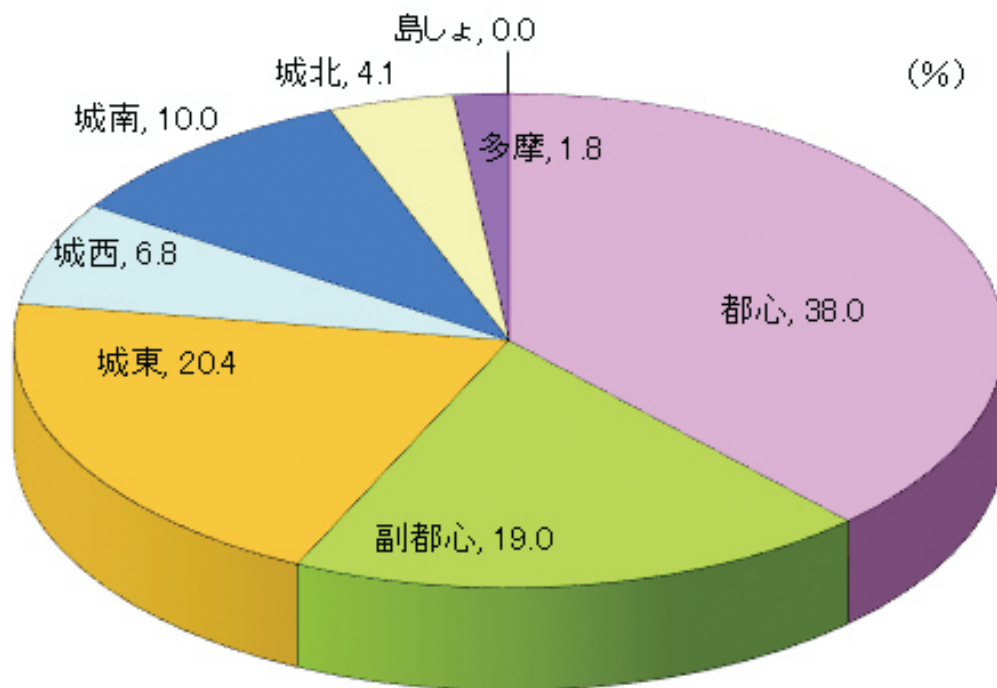


※ 11年度は9月からの7か月間、令和6年度は12月までの9か月間の値。上位5業種以外は合算。

(3) 地域別承認件数（構成比）

和6年度（12月まで）の地域別承認件数（構成比）をみると（図4）、都心が38.0%で最も高く、次いで城東が20.4%、副都心が19.0%、城西が6.8%となっています。また、多摩が1.8%を占めています。

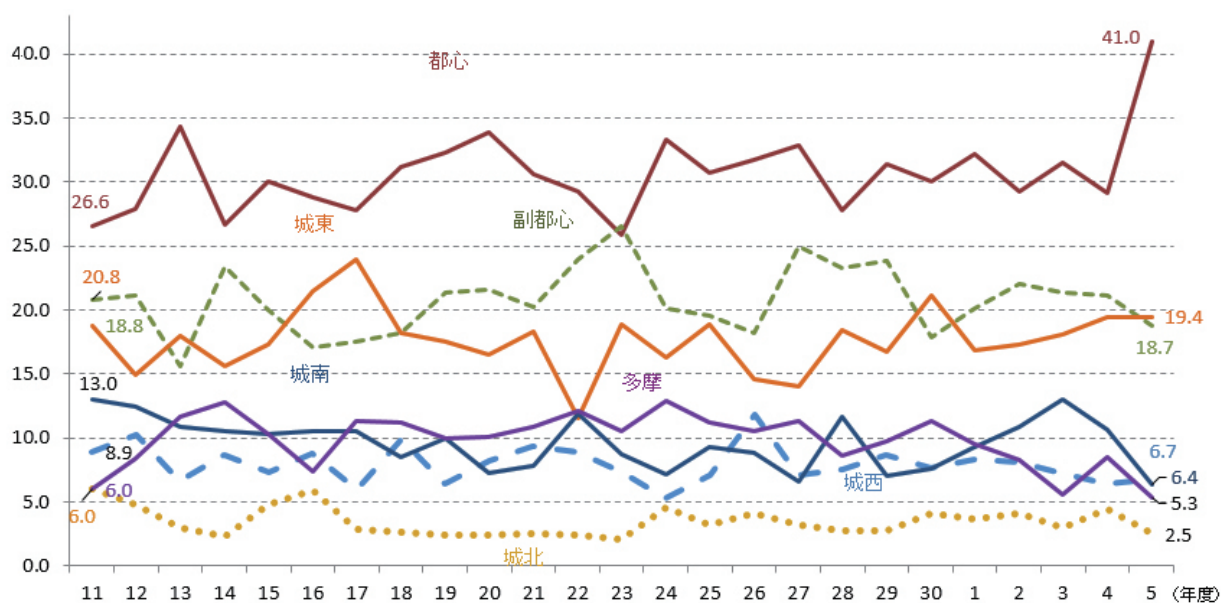
図4 地域別承認件数（構成比）（東京、令和6年4～12月）



※ 12月までの9か月間の値。承認時の本社所在地（登記）で分類。

地域別承認件数（構成比）の推移をみると（図5）、令和6年度も都心が増加傾向にあります。

図5 地域別承認件数（構成比）の推移（東京、平成11～令和6年度）



※ 11年度は9月からの7か月間、令和6年度は12月までの9か月間の値。島しょは1%未満のため非表示。

(1) 承認件数 (全体) (件)

(2) 業種別承認件数 (件) (構成比は%)

(3) 所在地別承認件数 (件) (構成比は%)

※いずれも11年度は9月からの7か月間、令和6年度は12月までの9か月間の値。承認時の既存事業の業種・本社所在地で分類。

あしがき

この経営革新計画事例集は、経済・社会情勢が大きく変化する中で、経営の革新に果敢にチャレンジし、経営革新優秀賞を受賞された企業5社の取組と、今まさに経営革新計画により経営向上に取り組まれている企業19社の状況をお伺いし、作成したものです。

本事例集に掲載されている企業の計画策定の経緯や課題解決に向けた取組などが、これから経営革新計画を策定し、経営向上に取り組もうとする皆様の一助になればと願っています。

また、本事例集の作成にあたり、取材や原稿作成に多大なご協力をいただきました企業の皆様、並びに一般社団法人東京都中小企業診断士協会の中小企業診断士の皆様に厚くお礼申し上げます。

令和7年3月

商工部経営支援課長

＜経営革新計画及び本事例集に関する注意事項＞

経営革新計画は、新規事業の経営計画を承認するものであり、計画に記載されている商品やサービス（その性能や効能等）自体を東京都で認定するものではありません。また、他企業及び個人に対して商取引を推薦するものではありません。

本事例集への掲載に当たっても、掲載されている商品やサービス（その性能や効能等）について、東京都が個別の確認や認定を行ったものではありません。

東京都経営革新計画事例集

令和7年3月発行

登録番号 6 (162)

発行 東京都産業労働局商工部経営支援課
〒163 - 8001 東京都新宿区西新宿2丁目8番1号
電話 03（5320）4795

印刷 勝美印刷株式会社

経営革新計画

Business Innovation Plan

【お問い合わせ先】

東京都産業労働局
商工部経営支援課

〒163-8001 新宿区西新宿2丁目8番1
(都庁第一本庁舎20階)

TEL.03-5320-4795



古紙パルプ配合率60%再生紙を使用