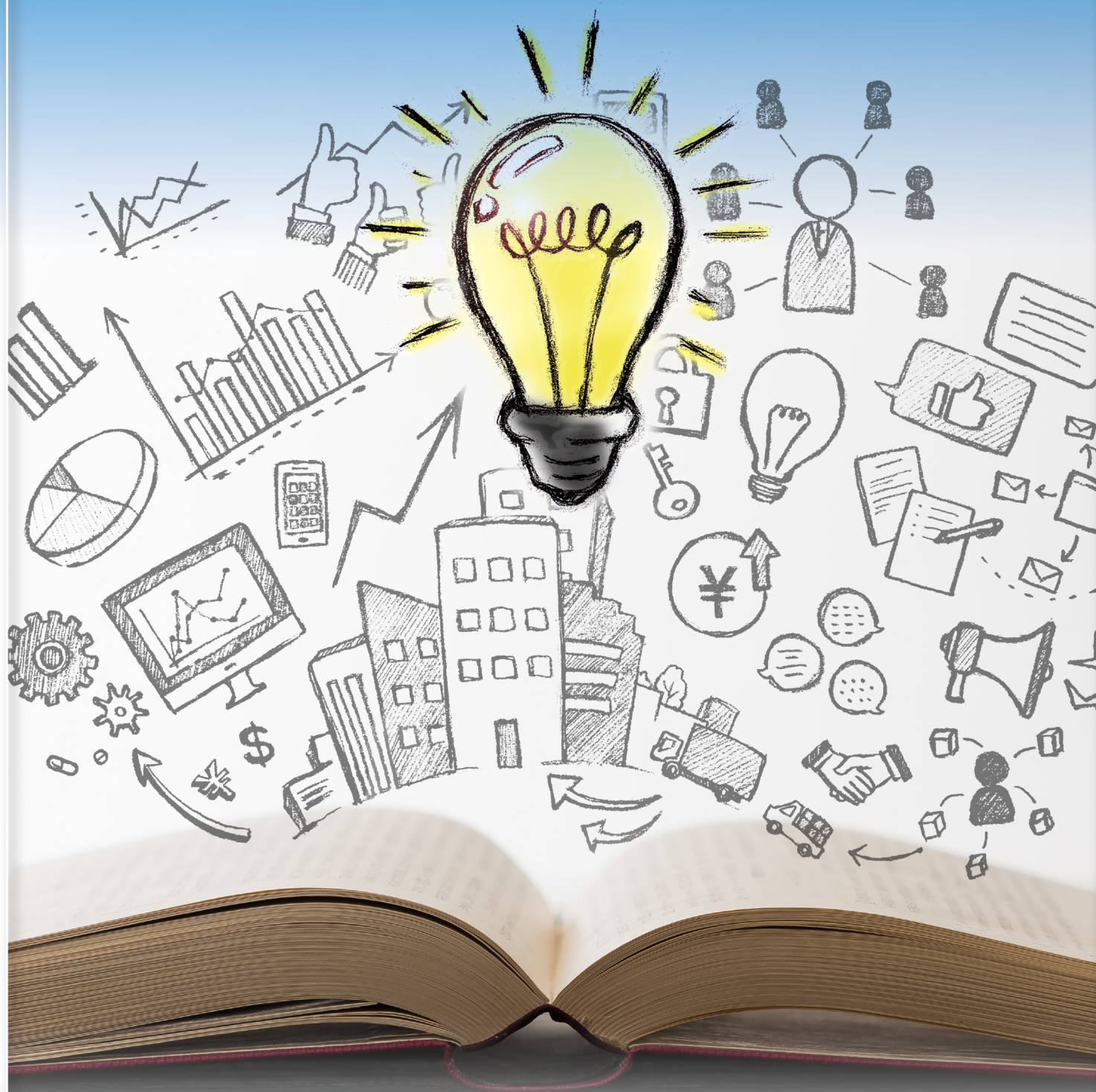


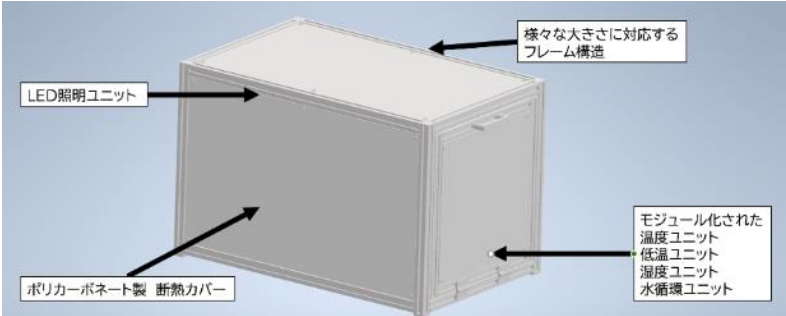
コロナ禍に負けない！勝ち残るアイデア！

『事業再構築・新分野進出・経営革新』
支援事例集

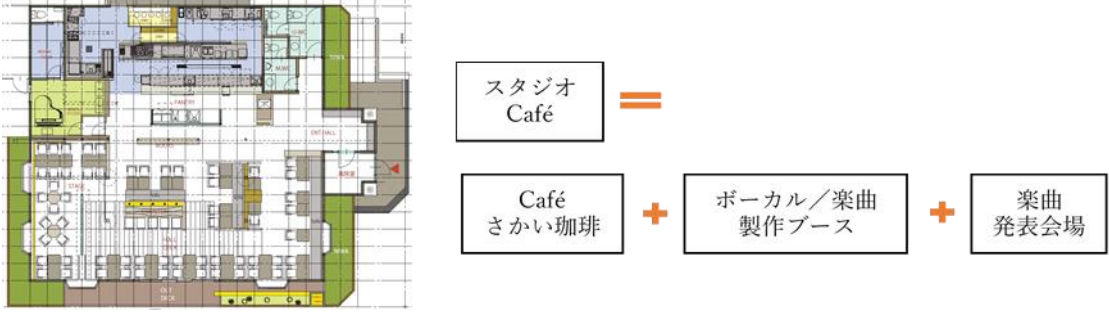


令和3年11月
茨城県よろず支援拠点

(事例1)

企業名	有限会社平野製作所
URL	—
テーマ	通信関連製造業の技術を活用した「環境管理システム事業」への進出
事例	<p>当社は通信機器製造業を営んでいます。現在は下請け受注がほぼ100%です。下請け体制脱却を検討するなかで、農業や食品製造、動植物研究などさまざまな分野で、温暖化に対応した商品の開発や研究が進んでおり、「特定環境を人工的に再現する設備」に対するニーズが拡大していることに気づきました。現在の工場を拡張し、通信分野の製造事業で培った「ITシステム開発技術」と「ものづくり技術」を活用して、温度・湿度・照明を様々に変えて多様な環境を再現する「アンビエント・ボックス」を開発し、環境管理システム事業を開始しました。</p>
写真	 <p>「アイビエントボックス」の基本構造</p>

(事例2)

企業名	株式会社かりかな
URL	—
テーマ	不動産賃貸業から音楽愛好家を主なターゲットとする「スタジオCafé」事業への進出
事例	<p>現在、東京の自社物件（音楽家向けに防音を施した集合住宅）を中心に、不動産賃貸業を営んでいます。県内音楽家の楽曲制作の場や発表の場に対する需要の強さに気づき、「さかい珈琲グループ」への加入によりCaféノウハウを習得し、楽曲制作支援機能を付加した「ボーカルブース／楽曲制作ブース」を設置しました。楽曲発表のためのミニコンサート会場としても使用可能なように、店内ホールのレイアウトも工夫して、音楽家や音楽愛好家の活動のベースとなれる「スタジオCafé」を開店します。</p>
写真	 <p>スタジオCafé = Café さかい珈琲 + ボーカル／楽曲制作ブース + 楽曲発表会場</p>



(事例3)

企業名	株式会社平磯館
URL	https://www.hiraisokan.jp
テーマ	老舗旅館が旅館事業を縮小。「和風レストラン事業」に取り組む
事例	当館は、県外からひたちなか市内の阿字ヶ浦や平磯海岸を訪れる海水浴客を主要顧客とした、創業130年の老舗旅館です。近年は施設の老朽化などから業績が低迷し、コロナ禍によって決定的なダメージを受けました。そこで、施設の半分以上を取り壊して、和食レストランを建築し、地魚等の地域の食材の魅力を紹介する飲食業を開始します。今後、県の「ひたちなか大洗リゾート構想」等により、阿字ヶ浦にサイクリングロード等も整備されサイクリストや観光客の増加が見込めるため、地域飲食店として定番スポット化を目指します。
写真	 <p>ひたちなか大洗リゾート構想 (阿字ヶ浦の将来イメージ図) ※県庁ホームページより</p>




(事例4)

企業名	株式会社サンケー電機工業
URL	https://www.e-3k.co.jp/company/
テーマ	自動車部品製造技術を活用して、他分野の技術者ニーズの高い事業へ進出
事例	当社は自動車用各種スイッチ（ドアロック等）を製造しています。自動車部品調達の海外シフトが継続しており、今後業績の伸びが期待できないため、既存事業のノウハウを生かし自動車以外の技術者ニーズが高い分野へ進出します。新規事業は「選別事業（海外生産した在庫製品の専門的再検査事業）」、「メンテナンス事業（長期間使用される鉄道系電源装置や医療関係電源装置等の定期的部品交換事業）」、「製品組立事業（製品数が限定されている家電等のラインを工夫して効率良く組立てる事業）」です。市内に借りた倉庫に本社工場の低稼働ラインを移転し、本社工場を増築し（1.5倍）、新規事業用の新生産ラインを追加します。
写真	 <p>現在の製造ライン</p>  <p>現在製造している自動車のスイッチ部分</p>

(事例5)

企業名	加藤牛乳店
URL	http://kato-milk.com/index.html
テーマ	牛乳店による地域高齢者の「健康力」を維持する「ライトスポーツステーション事業」
事例	当社の売上は、顧客の高齢化により減少傾向であったうえ、コロナ禍で近隣の福祉施設等への納品がストップし大きな影響を受けました。そこで牛乳店として、高齢者の健康を支える事業を営んできたことを強みに、高齢者の健康力を維持・再生する「ライトスポーツステーション事業」を開始しました。倉庫をリノベーションしてフィットネスクラブ風の「ライトスポーツステーション」を設置とライトエクササイズ（軽運動）器具を導入し、インストラクターによる指導も開始しました。また、目の前の砂沼をサイクリングするための無料レンタルサイクルステーションも設置しています。
写真	  <p style="text-align: center;">ライトスポーツステーションの外観 ライトエクササイズルーム(内部)</p>



(事例6)

企業名	東京食堂
URL	—
テーマ	ラーメン店の「焼きたて餃子テイクアウト専門店事業」への業態展開
事例	当店はラーメン店を営んでいます。業績は回復してきているもののコロナ禍で大きな影響を受けたため、今後はコロナ禍の影響を受けにくくワンオペ可能で人手を確保しやすい「焼きたて餃子テイクアウト専門店事業」を開始します。無人の冷凍餃子販売と差別化を図り、有人の「焼きたてスタンド型直売所」を神栖市とその周辺に複数出店します。販売する商品は当店の一番人気商品の「凄汁餃子」で、通常の餃子の倍近くのサイズとジューシーさで、当店の代名詞となっています。餃子の焼きたてのほかに、立ち食いを可能とする餃子系ワンハンド軽食商品（凄汁餃子ドック、ワンハンド焼き餃子、ソース de 餃子、焼きそば餃子トルティーヤ風）なども販売します。
写真	   <p style="text-align: center;">当店の外観 一番人気の凄汁餃子 焼きそば餃子トルティーヤ風</p>

(事例7)

企業名	珈琲亭よしだ
URL	https://www.salon-du-cafe-yoshida.com/
テーマ	「フレーバー和紅茶」のカスタマイズ卸売と農家向け ODM 生産
事例	当店は喫茶店事業を営んでいます。近隣に全国チェーンのカフェが次々に進出し競争が激化しているうえ、コロナ禍で店舗売り上げも減少しています。そこで奥久慈茶と猿島茶を「和紅茶」のベースとして、県産フルーツ（常総市いちご、銚田市メロン、つくば市福来みかん、石岡市柿、笠間市栗等）をフレーバー材として使用し、6種類の「フレーバー和紅茶」を開発しました。店舗敷地内に小工場を設置しフレーバー材加工を行い、外注によりティーバッグ化します。現在要請を受けている小売店へカスタマイズを加えて卸売りするほか、フルーツ農家の商品として ODM 生産も行います。
写真	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"><div style="text-align: center;"><p>商品パッケージ案</p></div><div style="text-align: center;"><p>商品ラベル案</p></div></div>

(事例8)

企業名	有限会社 Songbook
URL	—
テーマ	音楽教室から「副業音楽家養成事業（プロダクション事業）」への事業転換
事例	当社は音楽教室を営んでいますが、コロナ禍で生徒が減少し、安定収益化が難しい状況となったため、新たに「アマチュア音楽家養成事業」を開始しました。YouTube等の動画プラットフォームサービスが誰でも簡単に利用できる時代となったため、アマチュアでも副業として楽曲を製作してデビューする人も増えており、副業アーティスト希望者が増加しています。このアマチュア層をターゲットとして、楽曲作りから、発表、プロモーション方法等を指導・支援する「アマチュア音楽家養成事業」を開始します。事業再構築補助金の支援を受け、必要機材を導入し、会員募集をスタートさせる予定です。
写真	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"><div style="text-align: center;"><p>経営者のライブレッスン</p></div><div style="text-align: center;"><p>自社スタジオでのボーカルレッスン</p></div></div>

(事例9)

企業名	株式会社一品
URL	https://www.ippin.co.jp
テーマ	酒類卸売業の「地元住民誘導型観光飲食店事業」への業種転換
事例	<p>当社は1972年から酒類小売店や飲食店へ卸売販売を行っています。消費者のアルコール離れ等により、当社の販売先である酒類小売店は厳しい環境にあるうえ、飲食店もコロナ禍の影響を受け大打撃を受けました。そこで2020年12月に偕楽園入口の築45年のレストハウスを賃借し、お土産販売及び飲食事業を開始しました。新規事業の特徴を強めるために、関連会社の清酒会社のノウハウを生かし、飲食店内で「発酵食大学校」を開催し、地元の発酵食大好きファンを増やし、自信を持って域外の人を誘える「地元住民誘導型観光飲食店事業」を立ち上げます。</p>
写真	 <p>偕楽園前レストハウス店 シーズンは人で溢れる店前</p>


(事例10)

企業名	島田機設工業
URL	—
テーマ	管工事業者が展開する「街中ブリティッシュストリート」事業
事例	<p>当事業所は管工事業を営んでいます。工事業者である強みを生かして、当事業所の倉庫の一部を、自前で（ほぼ経営者1人で）、ほかの事業者から譲り受けた資材等を使用し、コストを極力抑えて改装したところ、雑誌から撮影・取材を受けたり、バイカー（バイク愛好家）が遠方から訪れるなど大きな反響がありました。今後、倉庫全体（約300㎡）を改装し、倉庫内に「街中ブリティッシュストリート」を再現します。そこでは、経営者が副業として今も行っており雑誌等でも取材を受けたバイカー向け「アクセサリ販売事業」も拡充し、さらに「飲食事業」と「貸会場事業」を開始します。</p>
写真	 <p>倉庫内の英国風建物 倉庫内の街路 全体イメージ図</p>

(事例11)

企業名	株式会社ダステック
URL	www.dustex.jp
テーマ	マット・モップのリネン事業からタイルカーペトリネン事業への転換
事例	当社は事業所や店舗を対象にマット・モップのリネン事業を営んでいますが、マット・モップリネン事業は小売店減少や飲食店の閉店等により売上拡大は困難な状況にありました。そこで環境意識の社会的高まりで需要が増えているタイルカーペット（汚れた部分のみの交換が可能）のリネン事業を開始することにしました。タイルカーペットは汚れた部分のみ交換するので、回収し洗濯、再利用することで、より環境への対応力を向上させることができます。また、色褪せる古い部分と新しいカーペット部分がまだらになることを活用して、「デザイン貼り」サービスもオプション提供します。環境志向を強める公共施設・ショッピングモール・ホテル等へのサービス提供を図っています。
写真	 <p>デザインアップ貼りの例 デザインアップ貼りの例 メッセージ貼りの例</p>


(事例12)

企業名	株式会社山崎プリント
URL	—
テーマ	プラスチックフィルム印刷業の紙包装材への新規参入
事例	当社は印刷業者として、プラスチックフィルムへの印刷を請け負っており、主に食品包装フィルムに図柄をプリントしています。コロナ禍で受注が減り、最近では脱プラスチックの動きも進みつつあり、今後は紙の包装材が増えると予測されます。今後の需要の変化にいち早く対応するために生産方式や設備を変更し、紙の包装材への印刷事業を検討しています。さらに製造現場の衛生管理も強化することで、食品包装材への紙粉付着を防止して食の安全性を確保し、拡大する分野での受注増を目指します。
写真	


(事例13)

企業名	有限会社筑波あられ製造本舗
URL	—
テーマ	巣ごもりの高級菓子消費需要に対応した「トリュフ入りあられ」の開発
事例	当社はあられ製造業を営んでいます。従来は、贈答用のオーソドックスなあられ類を製造販売していましたが、コロナ禍で個人消費者や企業の贈答の機会が減り、当社全体の販売量も減っていました。その一方で、外出しておいしい食品を購入・飲食できないなかで、自宅で少し贅沢なものを食べたいという消費者ニーズが高まっていることから、高級菓子として新商品「トリュフ入りあられ」を開発し、消費者の需要を喚起しようとしています。
写真	


(事例14)

企業名	ダイカツ水産株式会社
URL	https://www.daikatsu.net/
テーマ	コロナ禍での巣ごもり需要を捉えた水産加工品の開発「思い×連携」
事例	当社は水産加工を行っており、消費者ニーズを捉えた水産加工商品の開発に力を注いでいます。新型コロナウイルス感染拡大に伴う巣ごもり需要により、冷凍の魚介類と冷凍野菜、調味料を組み合わせた「ミールキット」の売れ行きは好調です。社長は「経営で大事なものは社会の変化への対応である」との思いから、新たに大手水産会社とも共同でさまざまな新商品開発に着手しています。
写真	

(事例15)

企業名	有限会社丸徳旅館
URL	http://marutokuryokan.web.fc2.com/
テーマ	宿泊業から自社加工水産食品のインターネット販売事業への変換
事例	当社は旅館業を営んでいます。春と秋は近隣のひたちなか海浜公園に花を見に来る人、夏は海水浴に来る人、冬はアンコウ鍋を楽しみにしている人など、一年を通して客が集まる人気の宿でした。しかし、コロナウイルスの影響により、宿泊客はほとんどいなくなりました。そこで社長は思い切った判断をし、人気のあったアンコウ鍋やハマグリのお釜飯の取り寄せ販売を開始しました。取り寄せ販売を開始するに当たり、新たに冷凍庫や真空包装機の導入、厨房の改装などに取り組み、新たな販売事業に力を入れています。
写真	


(事例16)

企業名	株式会社ワインデマミ
URL	https://wine-des-mami.net/
テーマ	ワイン販売から博多角打ちのワインバージョンの展開
事例	当社は、ワイン専門に取り扱う酒販店です。店舗でワインの販売を行っているものの、売上の8割は水戸市内のホテルや飲食店への業務用卸で、ワインに加えビール、ウイスキー、日本酒なども配達しています。しかし、緊急事態宣言により酒類の提供ができない飲食店が増え、当社の売上も下がってしまいました。そこで考えついたのが、ワインの角打ち（店内の一角に飲酒スペースを設けること）です。ワインは以前から、種類が多過ぎてどれを選べば良いか分からないという声がありました。このため近隣の飲食店と連携し、惣菜を真空にして保存し、それをおつまみに店内でさまざまなワインを試飲してもらう計画を進めています。
写真	


(事例17)

企業名	株式会社ディスクロード
URL	—
テーマ	居酒屋からこだわりの十割そばを提供するそば店への転換
事例	10年以上居酒屋事業を展開していましたが、コロナの影響を受けて売上げが激減しました。地域のニーズ分析を進めたところ、日本食、取り分け、本格的な日本そばを求める声が多いことから、「蕎麦粉本来の香りや味わいを楽しめる『蕎麦粉100%（十割そば）』を味わえる店」への事業転換を計画しました。勤務後のサラリーマンがメインターゲットであった居酒屋事業に対し、立地を活かして昼間をメインとして学生や家族層、女性もターゲットに取り込みます。また、感染対策を十分に施し、入りやすく居心地の良い店舗づくり、メニュー作りを通して、新規顧客だけでなく、リピート顧客層のファン化を図るニッチトップを目指しています。
写真	

(事例18)

企業名	株式会社いえつなぎ
URL	https://ietunagi.com/
テーマ	ウィズコロナの生活様式に合わせた屋外空間を充実させた商業施設の建設と運営
事例	<p>建築を通して「人と建築」、「人と町」、「人と環境」、「人と人」を繋げ、デザインと建築と誠実さで地域社会に貢献することを企業理念としています。新常態のなかで、ウィズコロナの生活様式に合わせ、屋外空間を充実させた商業施設を建設し、おしゃれなカフェ&レストランを運営します。</p> <p>また、テイクアウトにも力をいれるほか、高まるアウトドアニーズに対応するアウトドア用品の販売も行います。地域ニーズにマッチした商業施設の建築により、飲食業領域とアウトドア物販業領域に選択と集中を進めることでリソースの最適化を図り、屋外空間豊かなリビングポーチとして新たな市場を創り出していきます。</p>
写真	


(事例19)

企業名	有限会社菜香や
URL	https://www.na-ka-ya.com/
テーマ	漬物商品を提供する「モノ」消費の販売から、商品製造体験型の「コト」消費への新分野展開
事例	当社は地場産野菜を主に国産原料を使用して、保存料・合成着色料不使用の無添加の漬物を製造しており、主に飲食店、百貨店、近年ではECサイトでの販売を行っています。コロナ禍で既存売上が減少しているなか、ぬか床の良さを伝えるために新たな事業に取り組もうとしています。今後は、仕込みから製造工程、ぬか漬けの作り方まで漬物に関して一貫してレクチャーする「ぬか床作り体験教室」、購入後のアフターフォロー「ぬか床メンテナンス」、デジタル配信による「ぬか床作り体験教室オンラインスクール・ぬか床情報提供サービス」のデジタルコンテンツを実施します。
写真	

(事例20)

企業名	有限会社ネイチャーツアーズ
URL	https://naturetours.jp
テーマ	豊かな里山の自然溢れる福島県奥会津地方にてワンストップで農業、自然、文化旅行を提供できる「大芦里山自然共和国」の設立
事例	当社は、人口が増加している茨城県南地域において、私立高校・県立高校のスクールバス運行、有名進学塾送迎、一部上場企業の送迎等を実施しています。創業以来登山ツアー業務を行っていましたが、コロナ禍や既存事業の利用者である団塊世代の高齢化等による危機感から新事業を模索しました。農業による耕作放棄地の開墾事業の実績が福島県昭和村より評価され、「昭和村認定農業者」に認定されました。これを機に当地にて「大芦里山自然共和国」を建国しました。地域住民、利用者を国民と位置づけ、築160年の会津古民家を拠点とし、周辺環境を利用しさまざまな農業体験、文化、郷土食、自然、アウトドアスポーツ、動物のふれあい体験を提供していきます。
写真	

(事例21)

企業名	そば処たつみ庵
URL	https://www.facebook.com/sobatatumi/
テーマ	「そば屋」が新たに「たい焼き屋」を開始
事例	以前より地域の過疎化・核家族化等の影響を受けていましたが、企業努力により事業を維持継続してきました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響でさらに来店客が減少したため、そば屋の営業時間外（14時～17時）に、「たい焼きの製造販売」を計画し、小規模事業者持続化補助金を活用して、たい焼き製造にかかる道具類一式を入手しました。食事と甘味では、食べる目的が違うことや、この地域にはコンビニエンスストア以外に甘いものを売る店がないことをヒントに、10月1日より販売を開始しました。たい焼きの具材となるアンコ・カスタードクリーム・キーマカレー・お好み焼きの具材は、すべて自家製でまかなっており好評を博しています。
写真	

(事例22)

企業名	株式会社 K2RelationCompany
URL	—
テーマ	居酒屋系飲食店の移動調理販売
事例	居酒屋を経営していますが、新型コロナウイルス感染症の影響や緊急事態宣言による時短営業のため客足が減り、売上・利益も減少してしまいました。そこで、外出自粛や、三密の回避で不自由を強いられる消費者へ向けて、新たなジャンルでの飲食物を販売できるように「小規模事業者持続化補助金」を活用して、キッチンカーの製作をしました。機動力を生かし、飲食店や物販店のない地域にて、キッチンカーによる販売を行ったり、自社の駐車場で居酒屋の営業時間外に販売活動をすることで、幅広い層の顧客獲得に成功しました。
写真	


(事例23)

企業名	有限会社菊水食品
URL	—
テーマ	音声SNSを活用した商品の開発及び商品販売ルートの開拓
事例	国内産の大豆のみを原料に、納豆の製造販売を行っています。最近日本でもサービスが開始され、若者に人気となりつつある音声SNSである「Clubhouse」のコミュニティ内で、多くのユーザーの意見・希望を取り入れ、新商品の開発・デザインを行いました。1か月間のプロジェクトで始めましたが、先行発売分1,000パックをわずか1週間で完売し、商品の定番化も進めました。
写真	

(事例24)

企業名	池田木工
URL	—
テーマ	BtoBを維持しながらBtoCの展開を図る自作ホームページの作成
事例	新型コロナウイルス感染症は、建築関連事業にも大きく影響しました。これまでの下請け事業（BtoB）の仕事を維持しつつ、個人客への直売事業（BtoC）を展開したいという思いから、個人への情報発信と集客のため、妻が自作のホームページを開設し、新たな客層へのアピールを行いました。家具の刷新や購入には、家族のなかでも女性、特に妻の決定権が高いという観点から、ホームページ作りは同性の目線でアピールを行っています。今後は、ほかのSNSとの連携や、SEO対策などの支援を続けてPRしていく予定です。
写真	

(事例25)

企業名	ラーメン和なり
URL	—
テーマ	和食料理人のラーメン店経営者による、古民家再生・地域活性・グランピング計画
事例	元和食料理人である私が、地域活性化のため「複数棟の古民家再生・活用、グランピング事業」を計画致しました。計画のなかで、茨城県産食材を使ったおもてなし料理の提供をプラスした情報発信・集客、アフターコロナの地域活性を目指すうち、事業再構築の内容に発展してきました。その後この事業は、事業再構築補助金へ申請・採択され、事業実現に向けて取り組んでいます。
写真	管理棟・レストラン・露天風呂・サウナとなる古民家とテントの外観・内部 

(事例26)

企業名	株式会社オリオン急配
URL	https://orion-exp.co.jp/
テーマ	ドローン遠隔倉庫管理システムの導入による地域内共同輸出プラットフォームの構築
事例	当社は運送業を営んでおります。食料品の海外輸出がコロナ禍にあっても堅調であることに注目し、地元の中小菓子製造業者と連携して、こうした企業の海外展開をサポートするための共同輸出プラットフォーム事業を企画しました。運送部門のみであった当社事業に新たにオンラインで在庫管理が可能な倉庫を作り、さらには、共同で輸出を進める事業部門を確立し、小ロット輸出のコストや、通関手続きなど、中小企業が直面していた課題を解消し、地域の中小企業が輸出しやすい環境を作り出していきます。
写真	ドローンで管理する最新型倉庫 

(事例27)

企業名	松田製茶
URL	https://matsuda-cha.com/
テーマ	フリーズドライ製法を採用した果実入り粉末茶の新商品開発とブランディング
事例	当社はさし茶を生産しています。コロナ禍でお茶の販売が不振になってきたことから、市場規模が拡大している海外に販路を見出すべく、海外ウケする新商品を開発することを企画しました。海外では、茶葉でお茶を淹れる習慣がなく、また、さわやかな風味が好まれていることから、果物とお茶をフリーズドライにしたフレーバー粉末茶の製造工程の開発を進めています。販路については、JETROのアドバイスのもと、高単価が期待できる北米（アメリカ西海岸がメイン）を考えております。
写真	同社が製造する海外向けのほうじ茶 

(事例28)

企業名	株式会社ホテルニューつたや
URL	http://new-tsutaya.com/
テーマ	お弁当専門店「つたやキッチン」の開業によるV字回復チャレンジ事業
事例	当社はビジネスホテル・宴会場等を営んでいます。新型コロナウイルス感染症の影響で激減した売上高を回復させるために、同社の強みでもあるホテルシェフの本格メニューを持ち帰り弁当として販売する事業を企画しました。当社の駐車場スペースに専用キッチン・店舗を建設し、仕入れを工夫することで1食500円の弁当メニューを提供しています。ゆくゆくは1日2,000食の販売を目指しています。
写真	▼つたやキッチン店舗  ▼同社が提供する500円弁当 

(事例29)

企業名	株式会社インプライ
URL	https://imply.jp/
テーマ	オンライン学習システムの構築によるコンサル事業の業態転換
事例	<p>当社は建築業者向けの営業コンサルティングを行っている事業者です。コロナウイルス感染症の流行により、集合型研修や対面型のコンサルティングが実施できなくなり、新たなコンサルティングの提供方法を模索していました。代表の営業ノウハウが同社のウリでもあることから、コンサルティングそのものをオンライン化することはもとより、ノウハウやセミナーをデータベース化し、検索性や適時性を高め、またシステム化により多くのクライアントを獲得できる仕組みを作ることに取り組んでいます。</p>
写真	<p>▼同社が提供するのオンラインコンサルティング</p>

(事例30)

企業名	有限会社野村加工
URL	https://nomura-kakou.co.jp/
テーマ	2次元加工機導入による特殊内装分野への新分野展開
事例	<p>当社はウレタン加工業をしています。店舗用資材としてのウレタンがコロナ禍で販売不振となったことから、新たな分野でウレタンを活用できないか検討を始めました。調査の結果、ウレタンの加工の仕方により、吸音材や電波吸収体など内装資材としての転用が可能であるとの結論が得られ、ウレタンの2次元加工機を導入して、新分野に挑戦することとしました。新商品について、ウレタン大手のアキレス社からは年間30,000千円程度の安定した受注が見込まれています。</p>
写真	<p>▼電波吸収体 ▼吸音材</p>


(事例3 1)

企業名	株式会社あけぼの印刷社
URL	https://www.akebono-print.co.jp/
テーマ	デジタル+アナログ クロスメディア広告事業への参入
事例	<p>当社は印刷業を営んでいる会社です。コロナウイルス感染症の影響で紙媒体の印刷の受注が減少したため、単なる紙の印刷業から、オンラインも駆使した総合広告業・コンサル業への事業転換を検討しています。これまで同社が培ってきた紙媒体プロモーションのノウハウを活かすとともに、専門業であるデザイナーやプロモーター、ウェブデザイナー等の人材を積極的に活用することで、各種メディア広告のほか、プロモーションに関する総合的なコンサルティング業への転換を進めているところです。</p>
写真	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 48%;"> <p>▼同社の業種転換の概念図</p> </div> <div style="width: 48%;"> <p>▼デザイナー等のシェアオフィスを開設</p> </div> </div>


(事例3 2)

企業名	ホテル鮎亭
URL	http://ayutei.net/index.html
テーマ	ランチ営業とお取り寄せグルメの展開
事例	<p>当社は、コロナ禍で、経済的な影響が大きい観光地型のホテルです。久慈川の名物鮎をキラーコンテンツとしていた当館は、名物の鮎の甘露煮をお取り寄せ商品としてECサイトを構築して販売しています。併せて、従来は地元の宴会に活用されていた昼の時間帯について、感染症対策の行き届いた環境でゆっくり過ごしたい個人客向けのランチ営業に切り替えました。完全予約制をとることで、コロナ禍においても観光地で人込みを避けてゆっくりくつろぎたい客層に訴求しています。</p>
写真	

(事例33)

企業名	株式会社トータルステップ
URL	https://total-step.co.jp/
テーマ	足場工事会社のフォークリフト運転技能講習事業への展開
事例	足場工事・架設工事を担ってきた同社ですが、コロナ禍においては建設需要の冷え込みにより、いち早く新分野への展開を模索しています。当社の強みや外部環境を分析した結果、数ある技能講習の中でも、建設・運送・倉庫業などで特に需要が高く、社内に教習の講師要件を満たした者が4名いる「フォークリフト運転技能講習機関」の登録を行い、講習事業を新たに行うこととし、講習機関運営のための設備投資を進めています。
写真	

(事例34)

企業名	アーストラベル水戸株式会社
URL	https://earthtravel2019.com/company/
テーマ	県内版教育旅行×SDGs ツアーの展開
事例	旅行需要の減少、特に団体合宿の急減を受け旅行業界は非常に厳しい状況にあります。そのようななかでも、コロナ禍でも学びを止めたくないという学校関係者のニーズに応え、当社ではマイクロツーリズムでの教育旅行を新事業として展開しています。特に昨今キーワードになり、学校の授業でも取り上げられている地域におけるSDGsの事例について、農林水産業の現場で学生たちが楽しみながら学習することのできるツアーを企画・催行しています。
写真	

(事例35)

企業名	SORATORU
URL	https://soratoru.jp
テーマ	非接触撮影
事例	当社は、デザイン・Web制作会社としてHP掲載用のものやイベントなどのプロモーション取材を行っています。コロナの影響でイベントなどの中止により撮影の仕事が減少しており、その対策として撮影時の人数を減らして遠隔で撮影できるドローンを導入しました。ドローンを使用してプロモーション撮影することにより最小限の人数で仕事進めることができ、さらに通常とは違った角度からの動画を撮影できるため需要も増えています。
写真	

(事例36)

企業名	吉屋
URL	https://www.tsukuba-yoshiya.jp
テーマ	長期保存が可能なチルドパック商品の開発とデリバリー機能の強化による、プロの料理人の味を各家庭に
事例	過疎化が進行している筑波山麓の町で、料亭で修行を積んだ技を生かし、幕の内弁当・刺身・惣菜等を販売していますが、コロナ禍のなかで来店者が減少しており、待つ営業から届ける営業への方向転換が必要となっています。店舗が保有している真空パック設備とフリーザーを活用し、長期保存が可能な魚類を主体としたチルドパック商品を開発し、デリバリー機能を強化することで、近隣の高齢者・共働き世帯・外出を自粛している方にプロの味を届ける取り組みを行っています。今後、軽自動車に代わり、狭い住宅地の道も自由に配達できる三輪バイクの導入も予定しています。
写真	


(事例37)

企業名	有限会社カメブ呉服店
URL	https://kamebu.com/
テーマ	創業明治10年の老舗呉服屋さんが挑む。和服レンタル事業+写真スタジオ運営
事例	日立市で創業140年を超える老舗呉服店です。呉服業は、コロナ禍により結婚式などでの需要、外出自粛などにより需要減に拍車がかかっています。そこで、駅前の立地を生かし手軽に着物を着て出掛けることが可能になるレンタル事業(サブスクリプション)、駅前の活性化にも繋がりたいと考えています。また、成人式や結婚式なども自粛が続くなかでも、写真だけはしっかりと撮っておきたいという需要に応える写真スタジオの併設を検討しています。
写真	 

(事例38)

企業名	有限会社サワムラヤ
URL	https://sawamura.net/
テーマ	創業100年以上の靴屋さん、健康への軸足を「新装具」でもっと踏み込む!
事例	当社は、牛久市で創業100年を超える老舗の靴屋です。これまで靴販売だけでなく、ノルディック・ウォークやシューフィッティングなどのサービスを展開してきており、足を大切に健康も意識した経営を行っています。しかしコロナ禍により、外出や出勤が減り、靴の需要も減少傾向にあります。そこで、より踏み込んだ足の悩みの解決として「新装具」の販売、クラウドファンディングを手がけ始めました。さらに脳梗塞やつま先の下垂など高齢化や疾病による一般市場には出てこない需要を掘り起こし、シューフィッターの知見を生かしたより丁寧な接客を行い、顧客に喜ばれています。
写真	 

(事例39)

企業名	株式会社アウローラ
URL	https://ibanavi.net/shop/3980/
テーマ	美容室、サロン経営から、美容を切り口に地域の健康と雇用の創出
事例	当社は、美容室とサロン経営を行っています。美容室やサロンのサービス提供のみではなく、「美」と「健康」を切り口に水戸市を中心に、コロナ禍での運動不足解消のため、健康イベントを開催し、健康志向の高い親子に向け意識改革を図っています。「着るからだ革命」をコンセプトにスポーツウエアの普及販売も実施しています。またスポーツや普段の生活にも活用できるウエアの着用デモンストレーションをイベント内・オンラインで開催し、参加者の健康への意識改革を促進しています。さらに水戸を中心にフィットネス系の就業を目指す美容専門学校生徒に実践の場を提供し、雇用も視野に入れながら人材育成事業も行っています。
写真	


(事例40)

企業名	神橋亭
URL	https://www.shichimiyoko.com/
テーマ	お土産店をリニューアル！レンタル着物、ヘアメイクサービスの提供
事例	筑波山の麓でお土産屋さんを経営していますが、筑波山登山客の減少により土産物の売上が減少している状況です。今後は筑波山登山客や筑波山神社参拝客の土産物の販売のみではなく、店舗を改装し飲食店としての運営を行う予定です。休憩スペースを設け年齢層の若い新規顧客をターゲットにした SNS 映えする喫茶メニューも展開したいと考えています。さらに、土産物店の2階スペースを改装し、レンタル着物スペースとして開放し、筑波山神社参拝客へ向け、着付け、ヘアメイクサービスを行っていきます。ブライダルの知識やノウハウを生かし、今後は最近ニーズの高くなっている「家族だけの少人数手作り結婚式サービス」を実施していく予定です。
写真	


(事例41)

企業名	ひたち野いしざき
URL	https://hitachino-ishizaki.com/
テーマ	飲食店による新商品・新販路！開拓自社メニューの真空包装技術と瞬間冷凍技術を応用した「惣菜加工製造業」への挑戦！
事例	当社は旬の食材を活かした日本料理で、幅広い世代の人に高い評価を受けていますが、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、売上は減少しています。一方、当社の料理（おせち料理等）を自宅で美味しく召し上がって頂くため、真空包装技術と瞬間冷凍技術を応用した惣菜加工製造施設の整備を進めており、当該施設では、障害者に一部作業を依頼する予定で、福祉分野との連携したビジネスを展開していく予定です。
写真	


(事例42)

企業名	株式会社ロコレディ
URL	http://www.rocolady.co.jp/
テーマ	アパレル業から食品販売への進出とIT活用による顧客との関係性の強化
事例	長年、婦人服小売業を営み、多店舗展開も行ってきましたが、若い世代や新たな顧客層との繋がり得ることで経営力の強化と地元貢献を果たす目的から、「生餃子」の販売事業に進出しました。「生餃子」という商品は幅広い年齢層に喜んで貰える商品であること、コロナ過での巣ごもり需要にも合致した商品であることから、プレ販売の時点から好評を得て、新店舗での本格オープン後も売行きは好調となっています。今後はSNSを活用して顧客管理に役立て、さらなる売上拡大を目指しています。
写真	

(事例43)

企業名	不二プラスチック株式会社
URL	https://www.fujiplas.co.jp/
テーマ	基盤事業のプラスチック成型技術を生かしたコロナ対策関連商品への参入
事例	当社は、CD、DVD等のディスクを保管・保持するためのケース類など、プラスチック精密成形技術によるプラスチック製品製造を基盤産業としています。コロナ禍の状況において、得意技術の精密成型技術を生かしてコロナ対策関連商品への参入を計画し、試行錯誤を重ねフェイス関連商品として、スポーツマスク/SPORTO MASK や抗菌フック、フェイスシールドなどのコロナ対策関連商品を開発しました。現在、Amazonでのインターネット販売を中心に展開しています。
写真	 An advertisement for FAITH products. The top part features a red sports mask with the text '息苦しさ、暑苦しさから解放する プラスチックマスク' and 'FAITH スポーツマスク'. Below it, there's a blue antibacterial hook with the text 'FAITH 抗菌フック'. The bottom part includes the company name '不二プラスチック(株) 新事業開発部' and contact information: '東京都中野区本町2-28-11 不二ハイヴ202', 'TEL 03-6300-4158', and 'https://www.fujiplas.co.jp'.


(事例44)

企業名	株式会社助川カメラ
URL	http://www.camerashop.co.jp/
テーマ	飲食事業のテイクアウトへの業態転換
事例	カメラ・レンズ・ビデオ・デジタル機器や写真用品の販売、写真撮影&DPE 事業と合わせて、飲食事業を展開しています。飲食事業においては、チーズケーキを代表としたケーキ類の評判が良く、店内販売以外に、テイクアウトや通販を企画していました。しかしコロナ禍のなかで店内飲食が絶望的になったのを機会に、本格的にテイクアウトと通販に業態転換を実施しました。 また、併せて日立市のテイクアウト推進補助事業「お家でひたちご飯」の効果もあり着実に事業を伸ばしています。
写真	 A close-up photograph of a rectangular, golden-brown cheese cake with a white filling, resting on a piece of newspaper.

(事例45)

企業名	株式会社森正工業設計
URL	—
テーマ	ペット用尿採取キットの開発
事例	同社は、設計請負を家族経営で行っています。事業は安定しているものの先々の伸長のためには新たな事業が必要と考えていました。経営者の娘である役員は、猫の病気検査のための尿採取が非常に困難であることに着目し、簡単に尿採取ができる容器を考案し、開発をしました。いろいろ試行錯誤をし、商品化するために、持続化補助金の活用、知的財産の意匠登録、特許申請などいろいろな補助事業を活用して推進、2022年初めの販売を目指しています。
写真	

(事例46)

企業名	株式会社扶桑
URL	https://www.katsurayumi-fc.co.jp/company
テーマ	貸衣装ビジネスから結婚相談業の業態変換
事例	当社は、結婚式や成人式、他イベントの貸衣裳業を35年以上運営してきましたが、新型コロナウイルスは、当社事業にも甚大な影響を与えました。このような事業環境の変化を踏まえ、本業と相乗効果のある結婚紹介業の新サービスを実施します。手段として、会員数65,000人を超える大手のフランチャイズに加盟、必要な支援を受ける予定です。この大手フランチャイズは、会員情報を共有できる加盟店へのサポートが充実しており、新規事業としてリスクが少なく、本業との相乗効果が見込めます。まずは会員管理や面談などの専用システムの提供を受け、一部縮小し店舗の改装を行います。親子二代にわたる顧客も多く、「ブライダルハウス」のブランドがすでに広く浸透しているため、新事業展開においても強みとなるものと期待しています。
写真	

(事例47)

企業名	磯蔵酒造株式会社
URL	https://isokura.jp/
テーマ	体験型日本酒文化施設“長屋磯蔵”整備事業
事例	日本酒を醸造し問屋や酒販店を通して飲食店等に販売しています。コロナ禍の影響で飲食店での酒類の提供が制限されたことで、売上が40%減少してしまいました。そこで既存の卸や酒販店に加え、より付加価値を付けた日本酒の直販と関連する器・お猪口や地元農産物等の物販・小売りへの業態変換を図る、体験型日本酒文化施設“長屋磯蔵”事業を展開することにしました。具体的には、敷地に駐車場を整備し、酒造の一部米倉を体験型日本酒文化施設に整備しお酒を五感で楽しめるようにする予定です。さらに今後はスローライフ・体験型消費者向けに“お酒の醸造・歴史”、“お猪口”、“お酒の友”、“杜氏との語らい”、“飲食カフェ”、“地元物産マルシェ”、“酒造見学”、“観光案内”等がダイレクトに楽しめるような企画も検討中です。
写真	

(事例48)

企業名	株式会社スタジオエス
URL	https://www.sunaoishi.com/
テーマ	小規模結婚式「ミニマム Wedding」、フォトウェディング新事業
事例	当社は写真館事業を営んでおり、ホテル結婚式場での写真撮影売上げが80%、残り20%はスタジオでのフォトウェディングです。コロナ禍でホテルでの結婚式は激減しましたが、家族婚、友達婚やフォトウェディングは増加の傾向です。これに対応するため、小規模ながら結婚式と写真撮影の一貫した提供を行えるよう事業転換を推進中です。具体的には、・自社ビルを改装してチャペル付ミニ結婚式場、小宴会場を設け、・コロナ対策として、インターネット非対面総合受付システムを導入したうえで、式場の様子・ドレス検索やスタジオ・宴会場が閲覧できるようにし、さらには見積り、予約、問い合わせも可能とします。
写真	

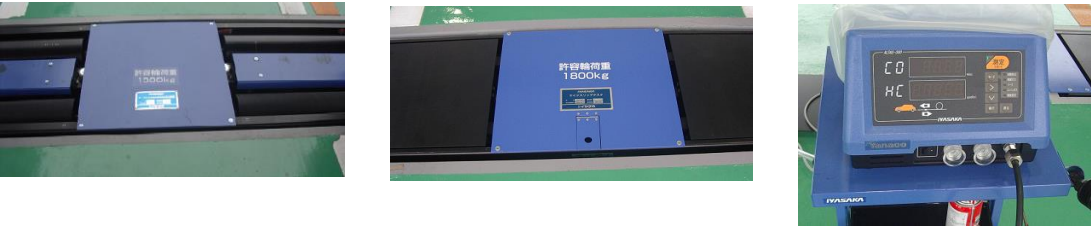
(事例49)

企業名	株式会社つくば能力開発センター
URL	—
テーマ	コロナ禍対応・オンラインでの発達障害改善家庭教育プログラムの実践
事例	発達障害児の改善指導を行っており、講演会、対面での親子面談、対面でのトレーニングセミナー、対面でのフォローアップ、電話カウンセリングを実施していました。しかし、コロナ禍で対面によるこれらの対応ができなくなってしまいました。発達障害児は、できるだけ小さいときに改善ノウハウを受けてこそ、より改善が期待できるため、当事者や家族にとっては一刻を争うことはできません。そこで新たに「コロナ禍対応・オンラインでの発達障害改善家庭教育プログラム」を全国の発達障害児をお持ちの家庭に提供することを検討中です。これによりPC、タブレット、スマホを活用して発達障害児へ改善ノウハウをお届けすることができるようになります。
写真	


(事例50)

企業名	明利酒類株式会社
URL	https://www.meirishurui.com/about/
テーマ	医薬部外品製造免許取得による手指消毒液製造のための工場設備投資事業
事例	コロナで消毒用アルコールが不足しているなか、酒税法の特例による、お酒でできる高濃度65%のアルコールを代替として急きょ製造販売しています。特例なしでも販売できる医薬部外品消毒液を製造することを計画し、自社酒類工場の一部を改築し、工場内の衛生管理を整え、検査装置、充填機装置を導入して医薬部外品アルコール消毒液をいつでも全国の薬局、医薬スーパー、通販等で販売できる事業を開始しました。設備投資には、国の「サプライチェーン対策のための国内投資促進事業補助金」を活用しました。商品は21年度グッドデザイン受賞もすることができました。
写真	

(事例5 1)

企業名	有限会社光テック
URL	—
テーマ	車検用検査装置が無い民間車検整備工場に向けた車検検査装置での調整・整備テストセンターの新設
事例	中古外車の販売と、左ハンドル車のヘッドランプを国内車検に適用するランプの取付けを主な事業としていますが、コロナ禍で車の販売は減少しています。新規事業として車検取得検査機器等を持たない、特に軽自動車民間車検整備業者向けに、車検場と同じ機器装置を持ったテストセンターを車検場近くに新設し営業を推進中です。これは持ち込まれた車の調整確認の場を提供することで、車検場でスムーズに車検合格するようにする新分野展開事業です。また、仮に車検で不合格となった場合でも、急ぎょテストセンターで調整し直し、すぐに車検場に持ち込み短時間で合格できるようにするお助け機能を持つ優れた事業です。
写真	

(事例5 2)

企業名	金澤工業株式会社
URL	https://www.kanazawakogyo.co.jp/
テーマ	除菌用、次亜塩素酸水製造装置の開発販売
事例	コロナ禍で現業が落ち込むなか、ウイルス除菌の需要が急増している点に注目し、同社は大手メーカーが開発していた次亜塩素酸水製造原理の権利を買い取り、自社にて開発し製品化に漕ぎつけました。これまでの企業向け大型商品の販売に加え、小型の個人向け商品の展開を進めています。託児所・幼稚園・介護施設・病院などに向けた商品 PR をさまざまな媒体を使用して展開しています。現業の大手企業からの受託製造から、今後は自社製品販売の比率を多くできるよう努力しています。
写真	

(事例53)

企業名	株式会社太陽パーツ
URL	—
テーマ	中古タイヤ・ホイールの買い取り・再販事業
事例	コロナ禍で従来のビジネスモデルである自動車部品の販売が大幅に減少し、従来の取引先の会社からの引き合いが減り、在庫が膨らんでしまいました。業態を変え客先ターゲットも大きく変える経営判断をし、中古タイヤ・ホイールの買い取り・再販事業を展開しました。これまで廃棄されてきた中古タイヤ・ホイールを高圧洗浄できれいにして再販することとあわせて、一般の個人向けにも販売する手法に切り替えました。使用して汚れたホイールなどを蘇らせることにより、環境に貢献できるという点も経営者の判断を後押ししました。
写真	タイヤ&ホイール中古を買取 → 新品同様に再生 → 再販 