

チャレンジ企業 ちば

経営革新計画承認企業事例集 2015

—元気企業の経営力向上—経営革新計画の活用—

県では、“**中小企業新事業活動促進法**”に基づき中小企業の皆様の“**経営革新**”への取組みを支援しています。

平成27年11月
千葉県商工労働部経営支援課

ならしのがこうかぶしきがいしゃ
習志野化工株式会社



代表取締役社長 中山博之氏

承認年月日 平成26年8月29日
 代表者 中山 博之
 所在地 八千代市大和田新田738
 電話番号 047-450-0127
 資本金 95,000千円
 売上高 約11億8千万円
 従業員数 79名
 業種 塗装業（建物の内外壁材の塗装機と複数のラインによる工場塗装及び加工）
 U R L [http:// www.naraka.co.jp/](http://www.naraka.co.jp/)
 支援機関 （公財）千葉県産業振興センター

★ 申請のいきさつは

当社は昭和42年の創業以来、積極的に新技術の開発に取り組みながら塗装等外注加工の業務を、千葉県八千代市を拠点とする「本社工場」と埼玉県深谷市を拠点とする「埼玉工場」の2拠点で操業しております。

平成23年5月から窯業系サイディングの切断及び接着加工（コーナー出隅加工）を主としたコーナー出隅事業に試験的に取り組み始めました。

現在の弊社の大きな柱である①建築資材の塗装、②建築資材以外の塗装の2本の柱に加え、コーナー出隅販売を中心とした新規事業を本格的に立ち上げ、新たな柱として主力事業の一環とするために、今回経営革新に取り組むことにいたしました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「コーナー出隅事業の確立による事業基盤の強化」

2 計画期間

平成25年9月～平成30年10月（5年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 499,469千円

計画終了時の目標伸び率 22.7%

4 内容

弊社の主力事業を増やすべく、【建材事業部】を立ち上げ、会社のコア事業として活動を行います。



千葉県八千代市を拠点とする
 本社工場

★ 取組は

建材事業部は主に以下の3つの取組を行います。

①「コーナー出隅販売」

弊社の長年のノウハウを生かした加工技術と塗装技術を取り入れたコーナー出隅販売を建材事業部の主力事業として行ってまいります。

②コーナー出隅にかかわる「材料販売」

顧客からの、コーナー出隅の施工に必要な部材の一括仕入の要望に対応し、必要な材料を受注、手配、顧客先へ発送を行う材料販売を行ってまいります。

また、顧客自身が建物に必要な部材を調べて弊社に注文していた作業を軽減するため、建物の図面を預かり、弊社で必要なコーナー出隅及び部材を計算し、一括して顧客へ手配するサービスも行ってまいります。

③外壁工事を請け負う「工事販売」

工事請負においては、組数の確保や増加が必須であり、今後の営業活動を通じ新規の職人を誘致・紹介してもらい組数の増加を図ります。また、現在は建築の許認可を取得しておらず、工事の規模が制限されるため、将来的には取得する予定です。

★ 成果は

建材事業部の取組は、既存顧客にも大変好評をいただき、また新規顧客獲得にも繋がりました。また、経営革新計画が建材事業部を本稼働させるための後押しとなり、25年度補正「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業」にも挑戦し、採択されました。

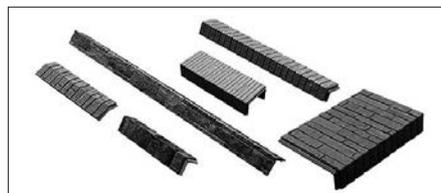
今後も当社の売上拡大を図るとともに、昨今の職人不足対策に寄与できるよう、コーナー出隅販売だけではなく建築開始から施工までをトータルサポートできるよう取組を進めてまいります。

社長さんの一言

経営革新計画を策定することにより、顧客が求めていることが整理され、会社が行うべきことが具体的に見えてきました。

また、社内においても行政の支援制度を積極的に活用する流れが生まれたことにより従業員の意識にも良い変化が生まれております。

今後も顧客の求めるものを第一に考え、既存の3つの取り組みだけに収まらず顧客要望を積極的に受け入れた様々な事業にスピード感を持ってチャレンジしてまいります。



コーナー出隅
(異形やコの字など純正品では対応が難しいサイズにも対応しております)