



挑戦する中小企業を応援します！

経営革新計画事例集

Vol.22



～ 令和7年度「彩の国経営革新モデル企業」3事例～

目次

◆ 「経営革新計画」について

「経営革新計画」とは . . . 1

「彩の国経営革新モデル企業」とは . . . 1

◆ 令和7年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

事例1 エステック・ラボラトリー（嵐山町／試験機製造業） . . . 4
承認テーマ：電動式水平射出装置のデモ機開発による販路開拓

事例2 株式会社ジェラートマリノ（熊谷市／食料品製造業） . . . 8
承認テーマ：「6次産業化・特産品づくりのパートナー」への革新

事例3 シンテック株式会社（長瀬町／電気工事業） . . . 12
承認テーマ：電気通信工事業への挑戦

◆ 経営革新成功の秘訣

成功の秘訣 . . . 17

「経営革新計画」承認企業に対する支援策 . . . 21

◆ 資料編

「経営革新計画」の成功の要因について . . . 26

埼玉県「経営革新計画」の承認状況 . . . 27

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧 . . . 29

「経営革新計画」について

■ 「経営革新計画」とは

- ・ 埼玉県では、中小企業等経営強化法に基づき、「経営革新計画」を承認しています。承認を受けると、さまざまな支援措置を利用することが可能となり、事業者の皆様の業績拡大、向上が期待されます。

対象：本社登記が県内の特定事業者で、1年以上の事業実績がある企業（個人※）の皆様
 ※個人の場合は県内に住所を有する方が対象です。

特定事業者の範囲

業種	従業員
製造業等	500人以下
卸売業	400人以下
サービス業	300人以下
小売業	

・ 申請要件

「新事業活動」に取り組み、「経営の相当程度の向上」を目指す内容であること

Q. 「新事業活動」とは？

A. 以下の6つの分類のいずれかに該当するものをいいます。

- ①新商品の開発
- ②新しいサービスの開発又は提供
- ③商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④サービスの新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動
- ⑤技術に関する研究開発及びその成果の利用
- ⑥その他の新たな事業活動

Q. 「経営の相当程度の向上」とは？

A. 計画終了時において、右表に掲げる数値を超える伸び率を設定する必要があります。

事業期間	「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額※」の伸び率	「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

※付加価値額を従業員数で割ったもの

■ 「彩の国経営革新モデル企業」とは

- ・ 「経営革新計画」の実践によって、売上の増加や雇用創出など、着実な成果を上げた企業を他の中小企業の模範として県が指定するものです。



令和7年度彩の国ビジネスアリーナに出展



指定式の写真

※ 制度概要や過去の事例集は以下のURLからご覧いただけます。

<http://www.pref.saitama.lg.jp/a0803/a38.html>（埼玉県産業支援課HP）

令和7年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

■ エステック・ラボラトリー（嵐山町／試験機製造業）

【承認テーマ】電動式水平射出装置のデモ機開発による販路開拓

- ・従来の「空気圧縮式」に比べ、精度が高い「電動式」の校正試験機（自動車安全実験で用いられるダミー人形の適合性を測定する試験機）の開発に成功した。
- ・試験機の小型化など、顧客のニーズに合わせた技術開発に注力した結果、大手自動車研究機関からの試験機受注に成功し、自動車関連業界での知名度向上につながった。



電動式水平射出装置を用いた
校正試験機を開発

国で定める指標の達成率

- ・付加価値額：58.0%向上
- ・給与支給総額：108.9%向上（4年計画）

■ 株式会社ジェラートマリノ（熊谷市／食料品製造業）

【承認テーマ】「6次産業化・特産品づくりのパートナー」への革新

- ・農業従事者の6次産業化を支援するため、地域農産物を使ったジェラートの商品企画、製造から情報発信、ブランディングまで一貫したサービスを提供する新規事業に取り組んだ。
- ・廃棄予定だった農産物を原材料として活用することで、食品ロス削減を実現し、地域農産物の付加価値向上と環境負荷の軽減に貢献した。



地域農産物を使用した
オリジナルジェラート

国で定める指標の達成率

- ・付加価値額：130.0%向上
- ・給与支給総額：19.1%向上（4年計画）

■ シンテック株式会社（長瀬町／電気工事業）

【承認テーマ】 電気通信工事業への挑戦

- ・ 情報通信の発達に伴う需要の変化に対応するため、よりニーズの高い電気通信工事業への進出を図り、事業の多角化に取り組んだ。
- ・ 時短勤務制度の採用など、従業員のライフステージに合わせた柔軟な働き方を導入したことで、安定的な雇用の定着を実現した。
- ・ 社員のスケジュール管理システムや工事図面等のデジタル管理ツールを導入し、業務のDX化を進めた結果、業務効率の向上とともに、売上高や経常利益の大幅な増加を達成した。

国で定める指標の達成率

- ・ 付加価値額：215.2%向上
- ・ 給与支給総額：34.6%向上（4年計画）



新たに電気通信工事業へ参画

事例1

会社概要

社名	エステック・ラボラトリー【嵐山町】		
代表者	橋本 将	業種	試験機製造業
従業員数	1人	URL	https://www.stech-labo.com/hp/
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・主な事業は、自動車安全実験用の衝撃試験装置の開発である。・機械設計と電気設計の両方の知識・ノウハウがあること、その両方を活かした開発力、提案力、現場対応力が強みである。・衝撃試験装置は、①試験機、②制御盤、③計測機器の3つで構成されている。		
沿革	平成15年 試験機を開発する会社に勤務 令和2年同社退職、エステック・ラボラトリー を開業した。		

事業所の外観

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

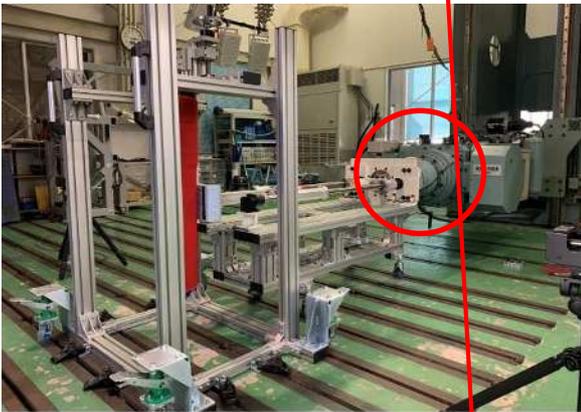
○校正試験に使われる試験機は空気圧縮式であり、生産性においてボトルネックとなっている。そこで、代表が持つサーボモーターのノウハウを活かし、当社で電動式の試験機を開発する。

<解決への道筋>

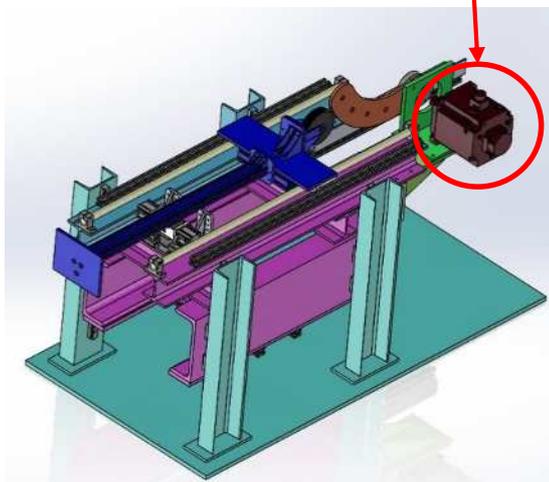
○デモ機を製作し試験データを取得した上で、プレゼン資料を作成して新規顧客の開拓を行う。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	電動式水平射出装置のデモ機開発による販路開拓
計画期間	令和3年1月～令和6年12月(4年計画)【令和3年11月承認】



空圧シリンダからサーボモータへ



これまでの空圧式射出衝撃試験機は大型で速度のばらつきがあり、速度調整の為に空撃ちや試射を必要としていた。



課題解決には、新しい技術革新が必要。サーボモータを採用し、回転数を電氣的に制御する事で速度制御する電動式水平衝撃試験機を独自開発した。



電動化により速度と精度が向上し、時間短縮とやり直し減少でコスト削減が実現。さらに、コンプレッサー不要でCO2削減。省スペース化により試験効率も向上した。

付加価値額 58.0%向上
給与支給総額 108.9%向上
※計画前と計画後の比較

(一財)日本自動車研究所に採用された、
電動サーボ式インバータ試験機

8.15kgのスライドラムを11.1m/s
(40km/h)で射出可能。



「経営革新計画」の実践

1 校正試験に使われる試験機の新製品を開発

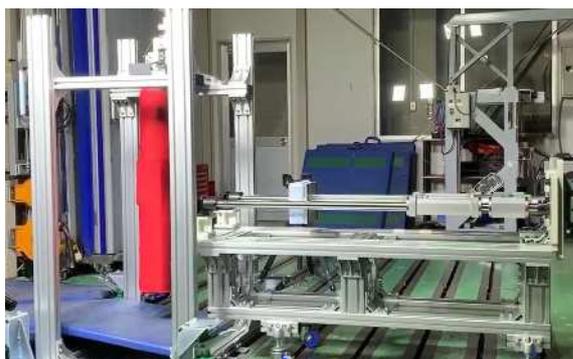
- 校正試験に使われる試験機は、空気圧縮式であり、生産性においてボトルネックとなっている。そこで、サーボモーターのノウハウを活かし、当社で電動式の試験機を開発した。
- まずは、デモ機を製作し試験データを取得した上で、プレゼン資料を作成して新規顧客の開拓を行った。

2 電動式のメリット

- 空気圧縮式はレギュレーターを調整して行い、外気温にも左右されるため、精度にばらつきが生じていたが、電動式は回転数をタッチパネルに入力するだけで正確に動作するため、精度が一定になる。
- 空気圧縮式は、窒素ボンベを使う必要があるが、電動式はボンベの必要がなく、小型化に成功したほか、ランニングコストを削減できる。
- 空気圧縮式は、空気の圧縮に時間がかかるが、電動式は圧縮の必要がなく、準備の時間を削減できる。
- 機能を校正試験に特化し、段取替えを削減できる。
- 空気圧縮式と価格は同等である。

3 販路開拓

- デモ機を開発し、試験データを取得した上で、そのデータを元にプレゼン資料を作成した。
- デモ機とプレゼン資料を持ち、空気圧縮式の試験機を使用しているメーカー等に営業をかけた。
- 一般財団法人日本自動車研究所からは既に引き合いがあったため、デモ機とプレゼン資料を元に提案を行い、受注につなげることができた。



脚部ダミー検定試験



速度計測装置

「経営革新計画」の成果

- 計画期間において付加価値額約58.0%増、給与支給総額約108.9%増と大幅に実績を伸ばすことができた。

成功の秘訣

○他社との協力

試験用のダミー人形を製造している会社とつきあいがある。その会社とは、本計画について話し合いを行っており、営業を協力したこと。

○商社との協力

全国展開している機械商社の協力で、車のシート等の製造業者へ営業ができたこと。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○「経営革新計画」に取り組んだことで、商工会の経営指導員や専門家から、客観的な意見を聞き、取り組みをスムーズ進めることができた。

○一般社団法人日本自動車研究所に本設備を納品することができた。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

○経営革新計画は単なる制度ではなく、自社の未来を自分の手で描くための「プロジェクト」です。大きな事をしなくてもいい。小さな一歩でいい。その一歩を踏み出した人だけが、景色を変えられます。ぜひ挑戦してみてください。その一歩が会社の10年後を作ります！！



シート乗降耐久試験機



代表 橋本 将

事例2

会社概要

社名	株式会社ジェラートマリノ【熊谷市】		
代表者	池田 順也	業種	食料品製造業
従業員数	5人	URL	https://www.gelato-marino.com/
事業内容	・天然素材を使用したジェラート、シャーベットの製造・販売 ・果実を器にした「総天然氷菓」の製造、BtoB卸売、工場直売 ・6次産業化支援(農産物の加工・商品開発サポート)		
沿革	1986年: アイスクリーム製造業として創業 2016年頃: 工場直売店を開始 2024年: 事業承継を行い、現代表(池田順也)が就任 現在は「6次産業化パートナー」として、農家のオリジナルアイス制作を多数手がける	 <p>事業所の外観</p>	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

○原材料高騰と収益性の低下

卸販売・OEM製造を中心としてきたが、原材料費の高騰により薄利な状況が続いていた。店舗販売も強化していたが、固定費を賄うほどの規模には達していなかった。

○高付加価値なビジネスモデルの必要性

単なる下請け製造ではなく、自社の強みである「企画・デザイン力」を活かした、高収益かつ安定した売上を作れる新たな柱が必要だった。

<解決への道筋>

○「6次産業化パートナー」への転換

単にアイスを作るだけでなく、農家の「規格外品を何とかしたい」という悩みに寄り添い、商品開発からパッケージデザイン、SNS発信まで一貫してサポートする体制を構築することとした。

「経営革新計画」のテーマと概要

テ ー マ	「6次産業化・特産品づくりのパートナー」への革新
計画期間	令和2年11月～令和6年10月(4年計画)【令和4年2月承認】



世界にひとつ
オリジナルジェラート
作りませんか？

～ 「もったいない」を「笑顔」に ～

新たな価値の創造

- 農家の課題に寄り添い、特産品を共に創る「6次産業化パートナー」へ
- 製造だけでなく、価値を共創する企業へと転換
- 規格外や余剰品を活用し、食物ロス低減を実現



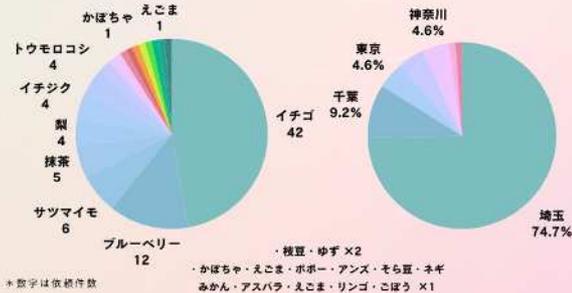
6次産業化農産物による

【 ジェラート製造実績 】

令和5年10月～令和6年11月

【 品目 】

【 生産地 】



* 数字は依頼件数

【 ジェラートにできない食材は無い!? 】

ほぼ全ての農産物に対応可能。また、卵、味噌、醤油、日本酒、狭山茶など加工品からも美味しく作ることが出来る為、その可能性は無限大∞

* 確かな品質と信頼の実績

ジェラート一筋39年。豊富な経験と知識で企画から製造、保管、デザイン、SNS発信まで全面サポート。



* 安心の小ロット対応

カップ製造は280個から可能。更に、最新型カップシーラーを導入し、衛生面と品質管理を大幅に強化。賞味期限無し。

【 生まれた成果 】

- * 売上高88.7% ↑ 付加価値額130% ↑
- * 給与支給総額 19.1% ↑ 向上 (計画前と計画後の比較)



お問い合わせは
お気軽に今すぐ
LINE >>>



もっと知りたい。
社長の想い。
HP >>>



もっと身近に。
日々の発信。
SNS >>>



Instagram

「経営革新計画」の実践

1. 業界最小クラス「小ロット製造」による参入障壁の排除

- 個人農家でもリスクなく取り組めるよう、最小ロットを「カップアイス280個」からに設定。
- 市場に出せないB級品や余剰品をジェラートに加工することで、フードロス削減と農家の収益化を同時に実現した。

2. 「売れる商品」にするためのトータルブランディング

- 製造だけでなく、パッケージデザインやPOP作成、キャッチコピーの提案までを内製化し、ワンストップで提供。
- 自社のInstagram(フォロワー6,000人超)を活用し、完成した商品の情報発信や認知拡大を支援した。



学校・農家との連携により開発したアイス



SNSを活かした情報発信

「経営革新計画」の成果

○経営の向上

計画期間において付加価値額約130.0%増、給与支給総額約19.1%増と大幅に実績を伸ばすことができた。

○新たな顧客層の開拓

「特産品を作りたい」という農家や農業法人からの依頼が増加。県外の道の駅や、いなげや(スーパー)、シルスマリア(生チョコ専門店)など、取引先が多角化した。

○社内の意識改革と効率化

「パートナー」としての意識が浸透し、社員の主体性が向上。デジタルカップシーラー導入等により生産性と衛生面も強化された。

成功の秘訣

○相手の想いを形にする「共創」の姿勢

単なる受託製造ではなく、農家の方の「大切に育てた作物を無駄にたくない」という想いを汲み取り、企画段階から共に作り上げる姿勢を貫いたこと。

○「見せ方」の工夫

「アイスにしたい農作物をお持ちいただければ特産品が作れます」という分かりやすい訴求と、SNSを活用した発信力が信頼獲得につながった。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○地域とのつながりが深まった

生産者との直接取引や、行政(埼玉県農林部など)との連携が増え、地域課題解決に貢献できる企業としての地位を確立できた。

○事業承継の加速

計画推進を通じて、後継者(現代表)の強みであるデジタル発信やデザイン力が経営に直結し、円滑な事業承継と成長戦略の刷新が同時に実現できた。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

○自社の「強み」を再定義するチャンスとして、計画策定は自社が誰にどのような価値を提供できるかを見つめ直す良い機会です。私たちの場合は、「製造技術」に「デザイン・発信力」を掛け合わせることで、独自のポジションを築くことができました。地域の課題解決と自社の成長をリンクさせる視点を持つことをお勧めします。



見て楽しい、食べて美味しい！映える創作ジェラート



代表取締役 池田 順也

事例3

会社概要

社名	シンテック株式会社【長瀬町】		
代表者	高橋英之	業種	電気工事業
従業員数	11人	URL	https://www.sintec.co.jp/
事業内容	電気設備工事、管工事、消防設備工事、建築土木工事		
沿革	1970年 創業 1974年 有限会社 高橋電機設立 1990年 シンテック株式会社 に組織変更 2023年 高橋 英之 代表取締役就任 2023年 建設業許可 電気通信工事業 取得 2024年 建設業許可 管工事業 特定建設業に変更	 事業所の外観	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- 公共工事における電気通信工事業の発注増加という経営環境の変化
- 令和元年から始まった新たな国家資格「電気通信工事施工管理技士」への対応の必要性
- コロナ禍におけるIoT化やギガスクール構想の急速な進展に伴う社会ニーズの拡大

<解決への道筋>

- 電気通信工事業の建設業許可取得に必要な有資格者(施工管理技士)の確保と育成
- 埼玉県発注工事の入札参加資格におけるAランク取得を具体的な目標に設定
- 事業承継を機とした営業体制の強化と、組織全体の意識改革

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	電気通信工事業への挑戦
計画期間	令和2年8月～令和6年7月（4年計画）【令和3年8月承認】

経営環境の変化を捉えた 新たな事業領域への挑戦！

動機と 戦略

公共工事において電気通信工事業の発注増加や、コロナ禍におけるIoT化の急速な進展といった社会のニーズをいち早く捉え、電気工事業から『**電気通信工事業**』への参入という新たな事業分野に挑戦しました！

成果



←電気通信設置工事(狭山トンネル)↑

- 各種要件をクリアし、令和5年には電気通信工事業の**建設業許可**を取得
- 令和6年度には埼玉県発注工事の**入札参加資格Aランク**取得
- 事業承継を契機に**営業体制の強化**、**従業員エンゲージメント向上**、社内**DX化**等、事業の拡大に貢献

付加価値額 215.2%向上
給与支給総額 34.6%向上

※計画前と計画後の比較



↑当社HPはこちら↑

「経営革新計画」の実践

1 資格取得と体制整備による事業基盤の構築

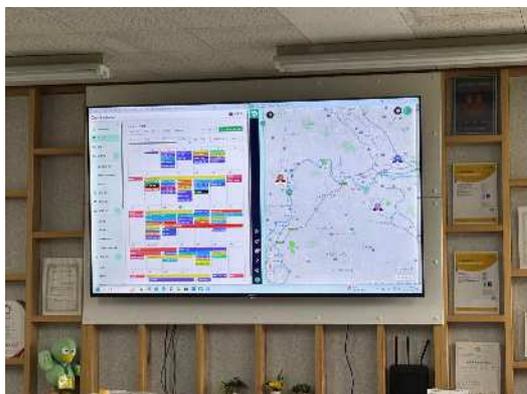
○電気通信工事業の許可取得に向け、2級以上の施工管理技士の確保に尽力し、令和4年度には監理技術者を設置して許可を取得した。

○格付け評価への対応として、若年技術者の雇用(担い手確保)や4週8休への取り組みを推進した。

2 事業承継を契機とした組織の活性化と働き方改革

○計画期間中に専務から代表取締役への事業承継を行い、意思決定の迅速化と営業体制の強化を図った。

○「仕事の基本は、楽しいこと」という方針のもと、多様な働き方を実践し、従業員のエンゲージメント向上と社内DX化を進めた。



DX化した現場・工程管理



数多くの表彰類

「経営革新計画」の成果

○計画期間において付加価値額約215.2%増、給与支給総額約34.6%増と大幅に実績を伸ばすことができた。

○電気通信工事業への参画により、IoT化が進む社会ニーズに応える存在として、地域社会での存在感を高めることができた。

成功の秘訣

○50余年の歴史で培われた「変化に対応できるDNA」を最大限に活かし、市場の変化を的確に捉えて果敢に挑戦したこと

○「お客様の笑顔が金メダル」という理念のもと、小さな組織の利点を活かしたスピード感のあるコミュニケーションと仕組みの改善

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○経営の足元を見つめ直し、将来に向けた中期的な数値目標を明確にすることで、社員が一丸となって取り組む体制ができた

○埼玉県による多様な働き方実践企業の認定などを通じ、従業員が興味を持って楽しく働ける職場環境の追求につながった

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

経営革新計画の取り組みが新たな変革のきっかけとなり、さらなる発展と飛躍につながることを願っています。挑戦を重ねることで、企業の成長のチャンスは無限に広がっています。現状を打破したい方は、ぜひ一步を踏み出してください！



モデル企業指定式にて
(前代表取締役と)



代表取締役 高橋 英之

経営革新成功の秘訣

成功の秘訣

これまでのモデル企業の取組を参考に経営革新成功のエッセンスをまとめました。
皆さまの経営革新成功の一助となれば幸いです。

成功の秘訣 1 経営革新計画を実際の経営に活かす！

→ 「経営革新計画」の承認取得はゴールではなく、スタート。計画に基づいた経営を行うことで、「経営革新計画」は初めて力を発揮します。

【成功者たちの取り組み】

● 経営革新計画の「日常業務」への落とし込み

- ・ 実行計画の各項目の責任者を決め、「いつ」「誰が」「何を」すべきかを明確にする。

(例) 実施項目：営業活動効率アップ

いつ：毎月月末まで

誰が：営業部長を責任者とする

何を：得意先への訪問回数を倍増させる、新規取引先を3件開拓する

- ・ 経営革新計画で作った四半期毎の実行計画を月毎の実行計画に落とし込む。

(例) 実施項目：仕入れ先の再検討

1 月：仕入先候補のリストアップ

2 月：仕入先候補との面談

3 月：取引条件等の折衝

- ・ 月別の実行計画を大きく印刷し、社内（従業員が見えるところ）に掲示する。

(例) 食堂に実行計画や営業目標を掲示

● 定期的な進捗管理の実施

- ・ 実行計画と現状の振り返りを行う日を決める。

(例) 月初に実施項目の目標スケジュールと比較し、達成状況の振り返りを行う

月別試算表作成日などに経営全般の進捗状況を確認する

- ・ 定期的に計画を見直し、必要に応じてブラッシュアップする。

(例) 当初計画と実際の進捗状況とを照らし合わせ、計画の時点修正を行う

当初の目標売上高に届いていなければ、販売促進を強化するなど

対応について社内で検討し、実行する

成功の秘訣 2 外部の経営資源も活用する！

→ 経営資源は何も社内だけにある訳ではありません。商工団体の指導員や専門家も自社の立派な経営資源です。これらも活用し、自社の経営を見守り支援をしてくれる「味方」を作ることが大切です。

【成功者たちの取り組み】

● 支援者とのネットワークの維持

・計画実行に行き詰ったときに連絡する人のリストを作り、定期的に現状報告をする。

(例) 連絡する人リスト：経営革新計画の策定を支援してくれた人

(経営指導員、産業振興公社職員、行政関係者等)

：親しい経営者仲間

(商工団体青年部員、勉強会等で知り合った仲間)

：専門家

(顧問の税理士・社会保険労務士、中小企業診断士等)

※勉強会や説明会等では積極的に交流を図り、その後も定期的にメールや面談等を通じて関係を保つようにする。

● 公的支援施策の有効活用

・商工団体等を積極的に巻き込む。

(例) 商工団体の部会活動や税務申告時などで顔を合わせる際に、担当の経営指導員に積極的に状況報告する

そして、課題を解決するために利用できそうな施策がないかチェックする

(営業活動を強化したい⇒ビジネス交流会、商談会などのイベントを活用する)

(資金を調達したい ⇒公的機関による融資制度などを紹介してもらう)

(PRを強化したい ⇒会報誌などの広告枠を活用する)

(例) 会社の決算が出来上がったら、担当の経営指導員に経営状況を報告する
報告と合わせて、経営革新計画に照らして改善すべき点など新年度の目標を宣言する

● 外部への情報発信

・展示商談会などに出展し、自社の技術や製品をPRする。

・メディアに対して積極的に情報発信をする。

(例) 自社の新規事業についてプレスリリースを行う

(例) 業界紙・専門誌に対して働きかけ、記事を掲載してもらうよう依頼する

成功の秘訣3 常にカイゼンを意識する！

→ カイゼンの種はすぐそばにあるものです。業界の常識にとらわれず自由な発想で、常にカイゼンの種を探してみる必要があります。

【成功者たちの取り組み】

● 複数の視点から自社を見直す

- ・違う業界の視点から自分の業界、会社を見つめ直してみる。

(例) 製造業で取り入れられているノウハウをバス会社が導入
他の業界の当たり前が大きなイノベーションになることも

(例) サービス業の視点からみたらどうだろうと考え、自社工場をサービス業の仲間に見てもらおう

(例) エンドユーザーの視点から自社サービス、製品を見直してみる

● アイデアを保存する

- ・他者からのアドバイスやふと思いついたアイデアを保存する。

(例) いざ思いついたことを忘れないよう、メモを持ち歩いたり、出先で思いついたら携帯で会社のメールに入れておいたりする

● 考え方の軸を持つ

- ・経営上の重点課題について、考えがまとまりやすいようにする。

(例) 「こんなものがあつたらいいな」「どうすればもっと安くできるか」など自分なりのカイゼンキーワードを決め、常に頭の中に入れておく

成功の秘訣 4 全社一丸となって実行する！

→ 計画の実行は社長を中心とする幹部だけで成し得るものではありません。現場の最前線で働く従業員の協力があって初めて成功が見えてくるものです。会社が一丸となって目標に進むため、従業員が積極的に意見を言える環境を整え、現場レベルの経営改善の意見をしっかり経営に反映させましょう。

【成功者たちの取り組み】

● 経営目標の共有

- ・ 経営陣と従業員で経営革新計画を共有する。

(例) 社内向け経営革新計画説明会を開催する

従業員へ経営目標の徹底を図り、目標達成に向けての自発的な行動を促す

● 従業員の意見を吸い上げる

- ・ 従業員のアイデアや意見を経営に取り入れてみる。

(例) 職場に従業員が自由に付箋に意見を書いて貼れる場所を設ける

出された意見は従業員全員参加のミーティングで議題にし、意見交換を行う

● 従業員に当事者意識を持たせる

- ・ 経営目標が従業員自身の目標となるようにする。

(例) 計画の作成にもフォローアップにも必ず従業員を参加させる

「社長の計画」ではなく「みんなの計画」だという意識を共有する

● 成果を示す

- ・ 計画が進んでいるという実感を社内で共有できるようにする。

(例) 計画の達成度や業績の向上について、廊下にグラフを貼り出すなど、

従業員の目に見える形で示す

● 経営者の方針を定期的に示す

- ・ 経営方針の周知を役員等の幹部だけではなく、従業員にも徹底する。

(例) 朝礼や社内 LAN 等を通じて、社長から現在の経営について情報発信する

「経営革新計画」承認企業に対する支援策

【計画実行に関する支援策】

中小企業診断士等の専門家派遣

埼玉県又は商工会議所・商工会から、承認後の実行支援のための専門家を派遣します。

<お問い合わせ先> 埼玉県産業労働部産業支援課 TEL: 048-830-3910
各商工会議所・商工会

【販売開拓に関する支援策】

ハンズオン支援事業（テストマーケティング）

優れた新製品・新技術・新サービスを持ちながら、「新規性が高いがゆえに具体的な市場が顕在化していない」「広域的な販路開拓を行いたい手がかりがない」など、単独での販路開拓が困難な中小企業・小規模事業者の皆様を対象として、首都圏市場へのアプローチを側面から支援いたします。

<お問い合わせ先> (独) 中小企業基盤整備機構関東本部企業支援課
TEL: 03-5470-1637

販路開拓支援のための専門家派遣

販売活動に経験豊富な企業OB等を「販売アドバイザー」として無料で派遣し、総合的な販売力の強化を支援する事業を実施しています。

<お問い合わせ先> 埼玉県産業労働部産業支援課 TEL: 048-830-3910

【資金に関する支援策】

(株) 日本政策金融公庫による融資

■新事業活動促進資金

融 資 限 度 額	
中 小 企 業 事 業	国 民 生 活 事 業
直接貸付 14億4,000万円 代理貸付 1億2,000万円	7,200万円 (うち運転資金4,800万円)

※利率、ご返済期間はホームページ等でご確認ください。担保・保証人については日本公庫にご相談ください。
日本政策金融公庫ホームページ ⇒ https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/04_sjkakushin_m.html

＜お問い合わせ先＞ (株) 日本政策金融公庫 中小企業事業・国民生活事業
事業資金相談ダイヤル TEL:0120-154-505

県制度融資

■産業創造資金（経営革新計画促進貸付）

※融資利率は令和7年10月1日～令和8年3月31日 融資実行分
※信用保証・保証料（年%以内）：付する0.77

対象者	限度額		融資期間	融資利率		
				1年超 3年以内	3年超 5年以内	5年超 10年以内
経営革新計画の承認を受けて 実行に取り組む特定事業者	設備	1億円（組合4億円）	10年以内	1.3%	1.4%	1.5%
	運転	1億円	7年以内			

■小規模事業資金（経営革新企業特例）

経営革新計画の承認を受けている事業者が「小規模事業資金」を利用する場合、より低利で融資を受けられる県制度融資の特例措置です。

※融資利率は令和7年10月1日～令和8年3月31日 融資実行分
※信用保証・保証料（年%以内）付する0.50～1.76（9区分）

対象者	限度額		融資期間	融資利率		
				3年以内	3年超 5年以内	5年超 10年以内
経営革新計画の承認を受けて から5年未満の小規模企業者 (組合含む)	設備	2,000万円	10年以内	1.5%	1.6%	1.7%
	運転	2,000万円 (最新決算期における平均 月商の3か月分を限度)	7年以内			

※詳細は県ホームページ等でご確認ください。 <https://www.pref.saitama.lg.jp/a0805/seidoyushi/>

＜お問い合わせ先＞ 埼玉県産業労働部金融課 TEL:048-830-3801
事業所所在地の商工会議所・商工会

信用保証の特例

経営革新計画の実行にあたり、民間金融機関から融資を受ける際に信用保証協会による信用保証に関し、特例による別枠支援措置を受けることができます。

○普通保証等の保証限度額の別枠設定

	通常枠	別枠
普通保証	2億円以内（組合4億円以内）	2億円以内（組合4億円以内）
無担保保証	8,000万円以内	8,000万円以内
（内 特別小口保証）	（2,000万円以内）	（2,000万円以内）

○新事業開拓保証の限度額引き上げ

経営革新計画の実行にあたって必要な資金に関するもののうち、信用保証協会の新事業開拓保証の対象となるもの（研究開発費など新事業の開拓に係る資金）について、保証限度額が引き上げになります。

※他の支援による別枠を利用している場合は、利用可能な枠が制限される場合があります。

	通常	特例措置
保証限度額	2億円以内（組合4億円以内）	3億円以内（組合6億円以内）

＜お問い合わせ先＞ 埼玉県信用保証協会保証経営支援部 TEL: 048-647-4713

【海外展開に関する支援策】

スタンドバイ・クレジット制度

海外現地法人等による海外での現地流通通貨の円滑な調達を支援します。

＜お問い合わせ先＞ 日本政策金融公庫の各支店へお問い合わせください
<https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/standbycredit.html>

【その他の支援策】

中小企業投資育成株式会社による支援

中小企業投資育成株式会社による株式・新株予約権・新株予約権付社債の引き受けやコンサルティング等の支援が受けられます。なお、経営革新計画の承認を受けた企業に対しては、対象者要件の特例があります。

＜お問い合わせ先＞ 東京中小企業投資育成株式会社 TEL: 03-5469-1811

中小企業基盤整備機構出資ファンドによる投資

経営革新計画に従い事業を行う企業は、起業支援ファンドからの投資の対象となります。

※ファンドからの投資を受けるためには、ファンドを運営するVC等による審査が必要となります。

＜お問い合わせ先＞ （独）中小企業基盤整備機構 ファンド事業部 ファンド事業企画課
TEL: 03-5470-1672

公益財団法人埼玉県産業振興公社による支援

経営革新計画の実行や成果の向上等に関する県内中小企業の様々なご要望に対し、豊富な支援メニューで総合的にサポートします。

■現場改善、経営革新、BCP、ISO、事業承継、外国人材活用などに関するご相談にお応えします。

＜お問い合わせ先＞ 経営支援グループ [TEL:048-647-4085](tel:048-647-4085)

■売上拡大や経営改善など、経営上のあらゆるご相談にお応えします。

＜お問い合わせ先＞ 埼玉県よろず支援拠点 [TEL:0120-973-248](tel:0120-973-248)

■様々な経営課題を解決する即戦力となる、プロフェッショナル人材の確保を支援します。

＜お問い合わせ先＞ 埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点 [TEL:048-647-4075](tel:048-647-4075)

■AI・IoT等のデジタル技術の活用、DXの推進を支援します。

＜お問い合わせ先＞ DX推進支援グループ [TEL:048-621-7051](tel:048-621-7051)

■国内の受注拡大・販路開拓、海外ビジネス展開を支援します。

＜お問い合わせ先＞ 取引支援グループ [TEL:048-647-4086](tel:048-647-4086)

■産学連携に関するご相談、研究開発のための資金に関するご相談にお応えします。

＜お問い合わせ先＞ 産学・知財支援グループ [TEL:048-857-3901](tel:048-857-3901)

■知的財産を活用した経営力強化など、知的財産全般、特許活用に関するご相談にお応えします。

＜お問い合わせ先＞ 産学・知財支援グループ [TEL:048-621-7050](tel:048-621-7050)

■技術開発、次世代モビリティ等に関するご相談にお応えします。

＜お問い合わせ先＞ 技術開発支援グループ [TEL:048-711-6870](tel:048-711-6870)

■社内人材育成のための各種研修を開催しています。

＜お問い合わせ先＞ 研修・情報グループ [TEL:048-647-4087](tel:048-647-4087)

■サーキュラーエコノミーへの取組を支援します。

＜お問い合わせ先＞ 循環経済支援グループ [TEL:048-711-9906](tel:048-711-9906)

※詳細は公社ホームページでご確認ください。 <https://www.saitama-j.or.jp/>

※経営革新計画に係る承認は、融資等の各種支援を保証するものではありません。
計画承認後、支援策の実施機関への申し込み、審査が必要となります。

資 料 編

「経営革新計画」の成功の要因について

～終了企業調査結果から～

※終了企業調査…国が経営革新計画を終了した企業に対し実施する調査

図1 申請時と比して付加価値が伸びた要因
(複数回答、埼玉県・平成28年度～令和6年度)

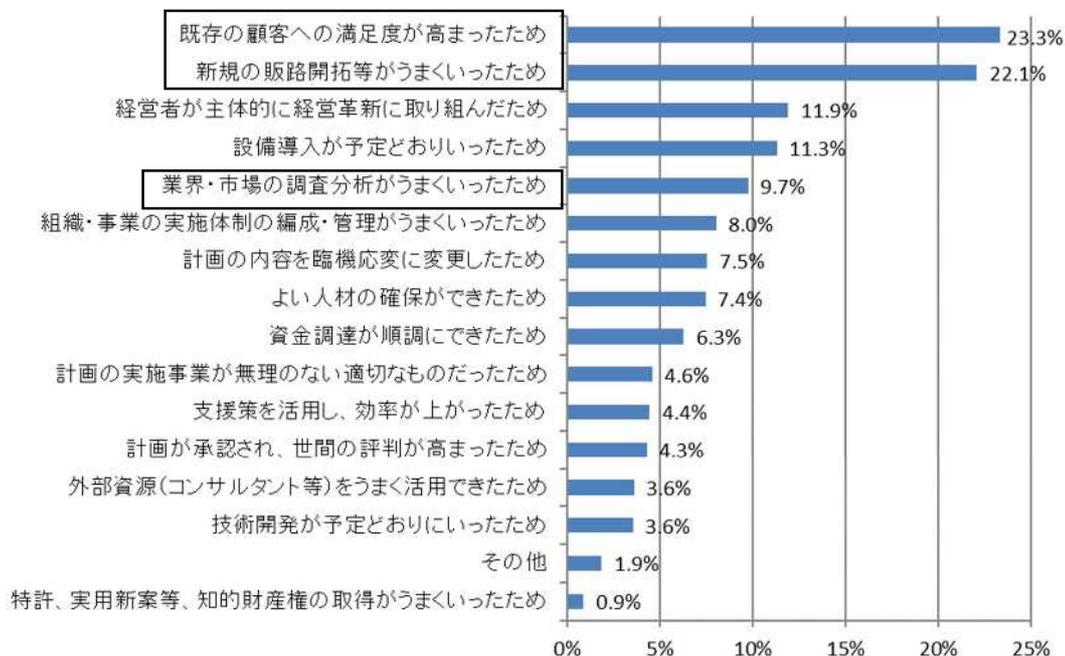
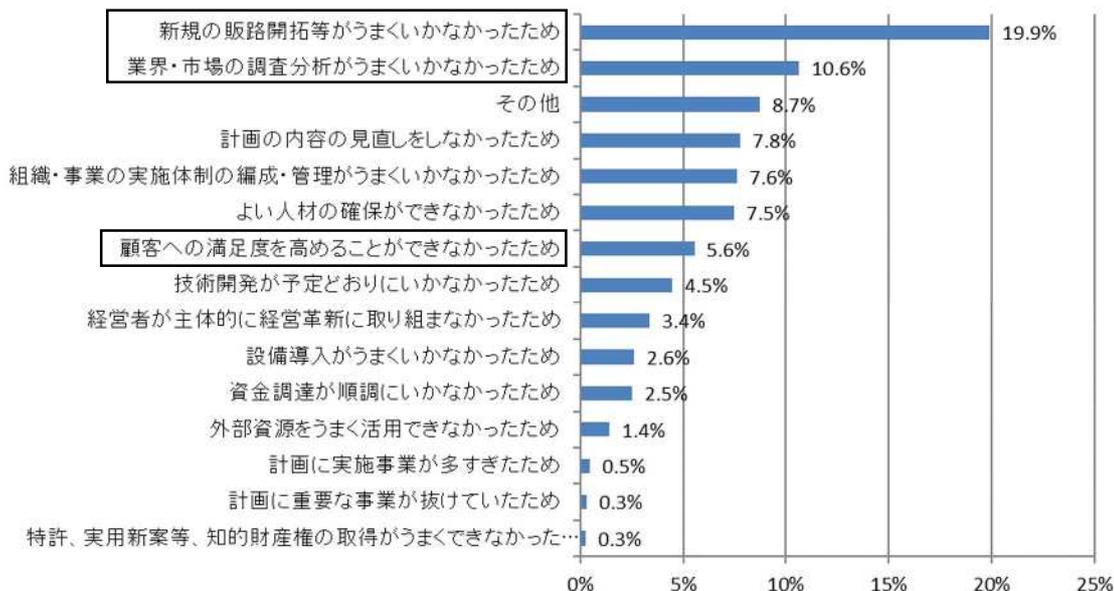


図2 申請時と比して付加価値が伸びなかった要因
(複数回答、埼玉県・平成28年度～令和6年度)



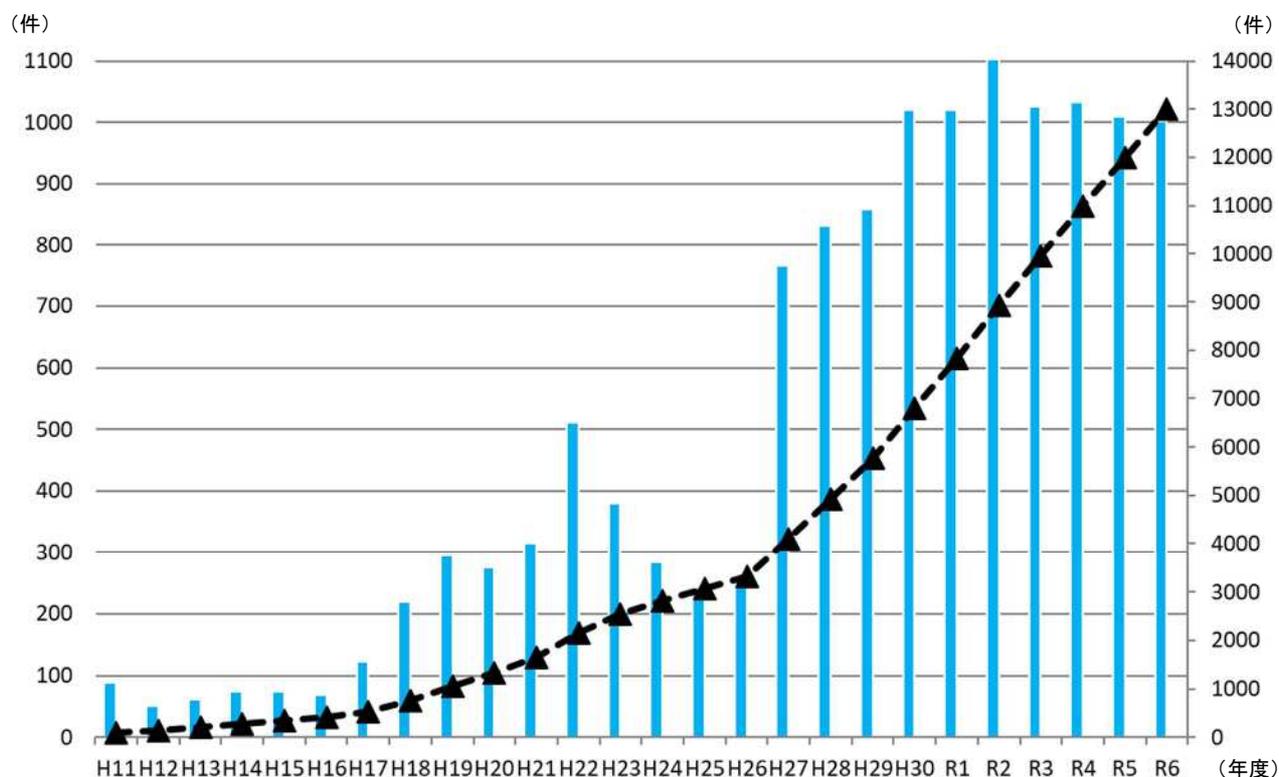
以上より、付加価値が伸びた要因・伸びなかった要因とも、市場調査、顧客満足、販路開拓等の「出口戦略」が重要との結果となっています。

経営革新計画の策定、実行の段階において、ニーズの有無、どこに売するのか、どのように売のかを十分に考え、計画し、実行していくことが成功の要因であると考えられます。

埼玉県「経営革新計画」の承認状況

(1) 承認件数の推移

図1 経営革新計画承認件数の推移（埼玉県、平成11年度～令和6年度）



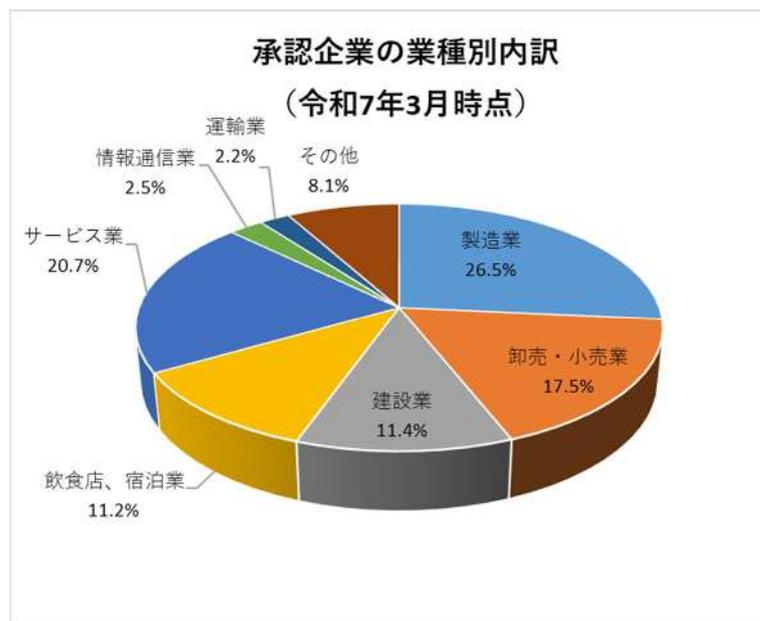
年 度	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21
単年度承認件数	89	51	62	74	75	68	123	219	295	275	316
累 計承認件数	89	140	202	276	351	419	542	761	1,056	1,331	1,647
年 度	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R元	R2
単年度承認件数	511	379	285	243	260	766	832	858	1,021	1,020	1,103
累 計承認件数	2,158	2,537	2,822	3,065	3,325	4,091	4,923	5,781	6,802	7,822	8,925
年 度	R3	R4	R5	R6							
単年度承認件数	1,026	1,033	1,009	1,003							
累 計承認件数	9,951	10,984	11,993	12,996							

「経営革新計画」の承認を開始した平成11年から令和7年3月までの承認計画の累計数は、12,996件となっています。

平成30年度以降、7年度連続で承認件数が1,000件を超えるという全国トップクラスの承認件数を保持しており、令和3年度の実績をもって、「経営革新計画」の累計承認件数は東京都を抜いて全国第1位となり、続く令和4～6年度も全国第1位となりました。

(2) 業種別の特徴

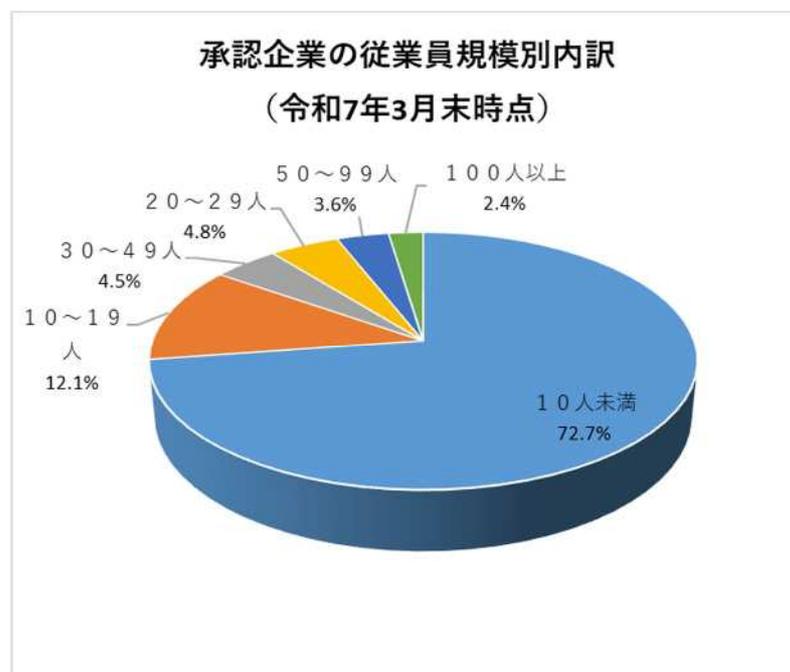
図2 業種別承認件数構成比（埼玉県、平成11年度～令和6年度）



業種別に承認件数を比較すると、製造業が最も多く全体の約30%を占めています。次いで、卸売・小売業、建設業、飲食店、宿泊業、サービス業と続き、上位5業種で約75%を占めています。

(3) 従業員規模別の承認件数

図3 従業員規模別承認件数構成比（埼玉県、平成11年度～令和6年度）



従業員規模別に承認件数を比較すると、従業員数10人未満の企業が最も多く、全体の約70%を占めています。次いで、従業員数10人～19人以下の企業が続くなど、小規模な事業者が大半を占めています。

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧

No.	指定年度	企業名	所在地	業種詳細	経営革新計画の承認テーマ	従業員数(人)	資本金(千円)
1	H14	コージンバイオ㈱	坂戸市千代田5-1-3	化学工業	ヒト胚培養(体外受精)関連製品の開発と生産・販売一体型企業への変革	14	70,000
2		三光産業㈱	入間郡越生町越生東3-11-2	一般機械器具製造業	生産システム改革に伴う、受注金額の増加	141	20,000
3		㈱都市構造研究所	狭山市南入曽554-1	専門サービス業	アルミパイプフレーム折り畳み式の小型ヨット(シングル艇)及び初心者向けの軽量プラスチック製の小型ヨット艇(ファミリー・シングル艇)に関する研究開発	7	14,500
4		㈱豊島製作所	東松山市下野本1414	一般機械器具製造業	電子材料(ターゲットとMOCVD手法による)の新商品開発	94	94,168
5		㈱リテラ	秩父郡小鹿野町両神薄2703	金属製品製造業	新工場建設によるスクイズ製品の受注増	170	340,000
6	H15	日本イスエード㈱	秩父郡長瀬町岩田780	一般機械器具製造業	軽量で低コストの自動車用テンションプーリーの開発製造と販売	130	50,000
7		㈱富士興	熊谷市上恩田485	倉庫業	危険物倉庫の物流改革	96	60,000
8		マルシン工業㈱	川口市飯塚3-9-35	金属製品製造業	第二次世界大戦機金属製スケールモデルの開発期間の短縮及び販売方法	50	10,000
9		丸大観光㈱	入間市扇町屋4-1-35	道路旅客運送業	事業区域拡大及び空白市場への積極的参入による売上拡大	35	50,000
10	H16	㈱イズミ技研	熊谷市弥藤吾456-5	電気機械器具製造業	コンプレッサー駆動用電子回路(インバーター回路)の開発・生産と自己再生型脱臭装置の開発	60	20,000
11		㈱大村製作所	東松山市下唐子1606	金属製品製造業	素材及び加工の工法変更などによる企業体質の改革	165	110,000
12		共同技研化学㈱	所沢市南永井940	一般機械器具製造業	高機能両面粘着テープの開発と製造	88	10,000
13		㈱ダイレクト・コンピュータ・システムズ	富士見市針ヶ谷1-40-10	情報サービス・調査業	情報端末POS販売における売上増計画	25	20,000
14		(有)常磐スクリーンプロセス	さいたま市西区島根634	印刷・同関連業	特許第2618595「スクリーン印刷装置」による新規印刷事業化	3	10,000
15	H17	㈱アースクリーン	さいたま市桜区西堀8-14-1	一般機械器具製造業	生ゴミ処理システムの機器開発及び販路拡大	5	10,000
16		㈱小山鑄工所	さいたま市緑区間宮大沼930	鉄鋼業	精密鑄造における価格低減効果による受注拡大	62	50,000
17		鶴見製紙㈱	川口市鳩ヶ谷南8-1-10	パルプ・紙・紙加工品製造業	古紙のリサイクル推進により循環型社会の創造と環境保全の実現に向けて	105	15,023
18		野本建設㈱	加須市土手1-13-18	総合工事業	既存業務の属性化とその応用について	17	30,000
19	H18	㈱アルファプラス	越谷市南越谷1-12-11 イーストサンビル2	情報通信業	中堅・中小企業向けEOS・EDIパッケージ開発	33	25,000
20		㈱石井印刷	蕨市錦町2-6-1	印刷業	CTPシステム導入による印刷物製作のフルデジタル化によるサービス向上計画	22	20,000
21		共通運輸㈱	越谷市野島328-4	道路貨物運送業	加須共同配送センター稼働計画	282	149,250
22		日本伸管㈱	新座市中野1-10-22	非鉄金属製造業	新型マシンによる新たな生産方式と新たな販売方式の導入	128	67,500
23	H19	(株)有馬製作所	加須市上樋遣川4923	金属製品製造業	多品種・少量な建築資材における、新たな金属薄板加工方式の採用	55	15,000
24		(株)グローバル	大里郡寄居町富田3755	電気機械器具製造業	プラズマディスプレイ硬化炉の生産	23	54,000
25		野口精機(株)	東松山市松本町1-9-4	輸送用機械器具製造業	共通レール式燃料噴射ポンプ部品の加工と開発	184	85,000
26		(株)プレココポレーション	飯能市川寺620-5	窯業・土石製品製造業	生産性の向上と新製品による観賞魚用品総合メーカー化で販路拡大と企業体質の強化	11	10,000
27		(株)和銅鉱泉旅館	秩父市黒谷822-1	飲食・宿泊業	設備投資による顧客満足No.1企業への変革	55	16,000
28	H20	(株)イチヤナギ	入間市狭山ヶ原162	金属製品製造業	・最新鋭熱間鍛造機(AMP-30)の導入を通じた生産性向上 ・究極の弛み止めナット「スカートナット」の拡販	52	45,000
29		(有)坂本	北本市中央3-70	卸売・小売業	釣りやアウトドアスポーツに特化したサングラスの製造小売業と卸売りへの取り組み	8	5,000
30		(株)シェリエ	本庄市児玉町秋山2683-1	食料品製造業	パイ菓子製造分野への新規事業進出	290	30,000
31		(株)ハーヴィインターナショナル	所沢市御幸町7-6	食料品製造業	オリジナル商品開発による新市場開拓	42	10,000

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧

No.	指定年度	企業名	所在地	業種詳細	経営革新計画の承認テーマ	従業員数(人)	資本金(千円)
32	H20	(株)丸山製作所	春日部市東中野45-13	一般機械器具製造業	新たな「組立加工・検査」サービスの事業化	79	10,000
33	H21	(株)イワコー	八潮市大瀬184-1	プラスチック製品製造業	立体消しゴム市場拡大のための、新たな販売方式の採用	45	20,000
34		サイキ食品(株)	所沢市神米金132-5	食料品製造業	ハセップ対応型新工場の建築	85	20,000
35		(株)シバサキ製作所	大里郡寄居町桜沢1226	輸送用機械器具製造業	インターネットを活用した新世代型の製造工場システムの構築	90	36,000
36		のまっしょ元	北葛飾郡栗橋町北2-5-19	飲食・宿泊業	安心・安全な食材を提供するモデル店への転換	5	-
37		(株)パーツ精工	三郷市新和1-83-2	金属製品製造業	キャストとアジャスターパッドを一体化にした「ベルキャスト」の開発・製造・販売	120	87,300
38	H22	(株)ICST	さいたま市中央区上落合5-17-1	精密機械器具製造業	高/低濃度酸素制御装置の開発・販売	10	10,000
39		サン・グリーン(株)	秩父郡皆野町下日野沢3727	飲食・宿泊業	ゲームフィッシング(ルアー、フライフィッシング)を目的とした管理釣り場の建設と運営	12	37,500
40		(株)三代目清水屋	比企郡小川町大塚93-1	食料品製造業	地元の素材を使った豆腐づくりによるブランド展開の体制づくり	8	2,000
41	H23	(株)ACT	草加市北谷1-1-1	サービス業(美容室)	男性用メンズエステへの進出と2店舗目の展開	33	3,000
42		(株)ウェルディングアロイズ・ジャパン	さいたま市岩槻区上野4-6-33	金属製品製造業	“無人化された耐摩耗・耐食肉盛溶接法(Smart Weldingと称す)”の開発	12	10,000
43		(株)スギデン	杉戸町清地3-3-1	設備工事業	SUGIDENの新省エネ3機器 製造・販売促進計画	32	20,000
44		大起理化工業(株)	鴻巣市赤城台212-8	精密機械器具製造業	デジタル式の土壌三相測定装置と解析ソフトウェアの開発	16	20,000
45	H24	(株)芦葉建設	幸手市上宇和田227-2	木造建築工事業	低アレルギー住宅「健康家族専用・木と土壁と和紙の住まい」の提供	10	10,000
46		岩岡印刷工業(株)	三芳町北永井宮前157-3	印刷業	特許出願技術を利用した薄紙多色印刷分野での新製品開発と内製化率向上による一貫生産体制構築	150	80,000
47		(株)ウイング	川越市市場3032-5	金属素形材製品製造業	精密プレス加工を実現するための新構造金型の開発	37	14,000
48		(株)きぬのいえ	寄居町大字寄居1224-5	染色整理業	秩父銘仙柄をプリントした衣料品の開発と製造販売	8	10,000
49		(株)クリタエイムデリカ	越谷市大沢3271	食品製造業	調理加熱部門のリニューアルによって冬商品群(麺と総菜のハイブリッド食品)の夏期生産力を高めて冬の売上拡大	266	90,000
50		(株)さくらフーズ	鴻巣市糠田2858	その他の食料・飲料卸売業	新商品液状蒟蒻の製造・販売	7	10,000
51		(株)ベンチャーウイスキー	秩父市本町4-5	蒸留酒製造業	シングルモルトウイスキーの製造販売によるグローバルマーケットの獲得	7	10,000
52		(株)矢島生花店	久喜市栗橋東2-1-3	生花販売業	フラワーセレモニー事業への進出	9	8,000
53	H25	お茶の田村	蓮田市東2-8-30	茶類小売業	日本茶の良さを広く普及させるための高品質粉末茶『もて茶って』の企画・開発と販売	2	-
54		(株)ケーロード	入間市狭山台武蔵野82	一般貨物自動車運送業	サッシ建材組み立てから配送・仕上げまでの一貫請負サービス事業の展開	42	10,000
55		(株)コマーム	川口市栄町1-4-16	保育・子育て支援サービス業	幼児・学童一体型保育事業の展開	61	13,000
56		埼玉森永販売(株)	川越市砂新田2-4-1	牛乳小売業	乳製品の現金販売方式(エリアマーケティング)の展開	7	3,000
57		(株)CS	草加市高砂2-1-20-1105	美容室	美容師の地位向上のための業態開発と人材育成の実施	38	3,000
58		(株)上武	本庄市小島6-5-39	板ガラス加工	建築用ガラスの加工販売による販路開拓と加工業務からの転換	30	10,000
59		(株)セルビス	所沢市松葉町4-20	建物管理総合サービス業	賃貸管理会社から請け負う集合住宅管理の総合事業化	26	10,000
60	H26	石坂産業(株)	三芳町上富緑1580番地2	産業廃棄物処理事業	「ISHIZAKA」コーポレートブランド再構築	73	70,000
61		(株)エフティーワークス	八潮市木曽根681-1	金属素形材製品製造業	新素材「パーマロイ」の取り扱いと、熱処理を含めた一貫生産の実施	6	50,000
62		加藤木材工業(株)	飯能市大字笠縫418	造作材・合板・建築用組立材料製造業	木製内窓(MOKUDUO)の開発と販売	24	19,500

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧

No.	指定年度	企業名	所在地	業種詳細	経営革新計画の承認テーマ	従業員数(人)	資本金(千円)
63	H26	(株)総合地質コンサルタント	川口市戸塚東1-25-33	地質・土質調査	国土交通省認定杭を用いた低層建築物用の杭基礎方法の施工・販売	8	10,000
64		(株)テクニカルフィット	入間市東町7-19-7	電気計測器製造業	自転車事故を減らすためのホイール発光ユニット「LOOPS」の製造・販売	4	3,000
65		初野建材工業(株)	川越市宮元町82-1	一般土木建築工事業	バイオ技術を使ったコンクリート再生砂に含まれる6価クロム除去剤の開発と製品化	13	20,000
66		(株)深田土建	越生町大字大谷230-1	土木工事業	3DソフトとITツールを利用したトータルエクステリアサービス事業の展開	7	20,000
67		(株)ボン	新座市大和田5-2-25	美容業	新たなスタイルの店舗 “メディカルとエステ融合店舗「ロイヤル」” の確立	134	10,000
68	H27	(株)有村紙工	三芳町上富844-2	紙製容器製造業	「小ロット、短納期」に応える生産体制整備による新規顧客の拡大および物流拠点の統合による生産性の向上を図る	42	10,000
69		(有)エス・アンド・エー	羽生市中央4-10-32	ソフトウェア業	中古パソコンの販売開始とSOHOおよび一般向のパソコンサポート事業の開始	3	3,000
70		(有)サーバント	富士見市勝瀬743-1	老人福祉・介護事業	半日単位でリハビリができて入浴ができる「リハ」「スバ」「ケア」センター”の設置	56	5,500
71		(株)トコウ	飯能市落合372	金属被覆・彫刻業、熱処理業	素材を問わない新塗装サービスの展開と新商品の開発	24	3,000
72		(株)ニュープロド	深谷市国済寺613-3	有機化学工業製品製造業	高級防食金属に代替する自社開発プロドキシ樹脂を使用したPCMによる液漏れ未然検知システムの開発と販売	18	20,000
73		増木工業(株)	新座市野火止3-10-7	建築工事業	『土地・建物の総合管理「あすか」事業の展開』	70	80,000
74	H28	イーグルバス(株)	川越市中原町2-8-2	一般乗合旅客自動車運送業	新たなバス事業モデルの構築によるコンサルタント事業の展開～見える化による工学的アプローチ～	204	50,000
75		(株)エイブルフソー	行田市城西5-10-23	一般産業用機械・装置製造業	高付加価値コンベヤの製造による総合サービスの提供を行い、コンベヤメーカーへの発展を図る	31	10,000
76		(株)興電舎	北本市深井3-189	特殊産業用機械製造業	中堅・中小企業に対する自動検査機器及び高付加価値生産ラインの提案型営業展開	104	36,000
77		(株)セイラ	加須市大門町2-6	油圧関連部品・特殊精密部品、金属切削加工製造業	生産工程の垂直的な統合による顧客ニーズへの対応	8	20,000
78		(株)東立製作所	朝霞市三原2-30-3	工業用プラスチック製品製造業	営業革新・生産革新による生産販売一気流通型体制の確立	45	10,000
79		(株)ドリマックス	川口市中青木5-9-13	食品加工機の卸売業	インターネットを活用した新たなメンテナンスソリューションシステムの開発	20	10,000
80		(株)ハッピースマイル	さいたま市西区指扇1750-3	写真業	保育施設と保護者の為の写真代行販売サービス	23	20,000
81	(株)ワン・ユー	秩父市中町1番2号	機械器具設置工事業	社内の困ったを一発解決！！社内通信のお医者さんを目指して	3	1,000	
82	H29	(株)UCHIDA	入間郡三芳町上富2048-1	プラスチック製品製造業	複合材成形加工技術の最適化プロセス実現と高精度ハイブリッド生産システムの向上とサービスの提供	43	50,000
83		(株)光英科学研究所	和光市新倉5-1-25	食料品製造業	「乳酸菌生産物質」普及と健康増進を目的とした他社との連携による新製品開発および販路拡大	18	10,000
84		島崎(株)	秩父市道生町15-20	繊維・衣服等卸売業	医療介護分野への進出と自社ブランド『Fleep』の再構築	33	20,000
85		(株)潤製作所	草加市青柳1-5-58	金属製品製造業	オリジナル製品の製造を通じて構築する、技術力のマニュアル化と新たな販売体制づくり	19	10,000
86		(株)スマートツール	吉見町御所442-3	機械器具卸売業	ドイツ工具販売グループ「ホフマン」の正規代理店となり、ホフマンブランド工具の取扱店として自社のブランド力の向上を目指す	2	1,000
87		田辺クリーニング	杉戸町清地5-2-13	洗濯業	シルクパック・リサイクルとブーツクリーニングサービスによる新規クリーニング需要の開拓と商圏の拡大	4	—
88		野口倉庫(株)	戸田市早瀬1-24-1	倉庫業	ネット通販向け新役務の開発(受発注システム開発、コールセンター業務、ホームページ作成支援など)	265	34,000
89		(株)ホウウウ	吉川市中曽根2-6-11	技術サービス業(他に分類されないもの)	専用ソフトウェアの活用を強みとした海岸堤防設計事業の展開	13	7,000
90		H30	アズールテスト(株)	比企郡川島町八幡4-11-17	半導体測定機器製造業	コンパクト高速半導体計測器の開発および海外展開	7
91	(株)デサン		さいたま市北区大成町4-140	塗装業及び広告サービス業	新塗装工場稼働に伴い新鋭機械装置を導入し、生産効率・生産能力をアップし、売上アップを目指す	80	30,000
92	ネイス(株)		川口市戸塚東4-20-10	体操等スクール業	エアートランポリンを活用した子供向け体操教室の多店舗展開	45	10,000
93	(株)ハマ電子		加須市船越256	電子制御回路製造業及びワイヤーハーネス加工業	タブレットを活用した自社独自の代理店営業サポートシステムの開発～新たな販路を求めて～	32	10,000

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧

No.	指定年度	企業名	所在地	業種詳細	経営革新計画の承認テーマ	従業員数(人)	資本金(千円)
94	H30	(株)武蔵野ユニフォーム	行田市藤原町2-7-7	作業服等製造販売・卸売業	当社でのポップデザイン和服・足袋開発、および『いま粧プロジェクト』海外店舗販売による海外展開	13	10,000
95		やーさん輪業	蕨市塚越1-8-7	自転車小売業	三輪自転車の新たな「訪問型試乗サービス」の創出と普及	3	-
96	R1	ウオッシュューズ	上尾市上732-7	クリーニング業及び中古品小売業	子育て世代に優しい汚れや名前書きのある廃棄中古子供靴の再利用	3	-
97		ヘアーサロンタキモト	日高市高麗川1-1-19	理容業	子供連れ女性向けのメニュー導入と店舗リニューアル	2	-
98		(有)ベップワン	所沢市松葉町26-21	歯科技工業	デジタル歯科技工の導入および少人数歯科技工所の組織化	4	3,000
99		丸越運輸倉庫(株)	越谷市袋山1727	運送業及び倉庫業	自社ブランド米を中心とした「kawaiine」(カワイイネ)運送サービスの展開	70	30,000
100		(有)ヨコイチ・ガーデン	秩父市荒川上田野21番地	林業及び造園サービス業	既存市場の縮小に対応するための森林整備事業の立ち上げ	8	3,000
101	R2	(有)アライ看板工芸社	秩父市大野原925-11	屋内外広告看板製作業	UV印刷技術およびレーザー加工技術の導入によるアニメ関連市場への参入	4.5	3,000
102		久保井塗装(株)	狭山市中新田1083-3	工業塗装業	IoTを活用したマザー工場システムによる自社知的財産の商品化	15	53,000
103		GREENMONGER	川口市戸塚東4-24-16	造園工事業	「ドッグガードナーによる犬と人に心地いい庭」を打ち出したエンドユーザーからの受注獲得事業	2	-
104		(株)CRS埼玉	川越市芳野台2-8-36	自動車リサイクル業	粗破砕洗浄粉砕脱水ユニットでの樹脂リサイクルの事業化	60	90,000
105		(有)山本美創	熊谷市肥塚550-13	屋外広告業	デジタルサイネージを採用し「野立て看板」における革新を実現する	11	3,000
106		リバーサイトおいかわ	鴻巣市屈巢130	園芸サービス業	生産者による季節の花の直売事業の実施	4	-
107	R3	大山畳店	八潮市木曽根684-1	畳等生活雑貨製品製造業	『特許たみ』の販売促進で業績向上を目指す。	3	-
108		大こくや	さいたま市中央区本町東2-17-2	菓子・パン小売業	今までにない新食感!とけないアイス「くずバー」の販路開拓による利益の向上	4	-
109		街活性室株式会社	鴻巣市逆川1-2-2-502	他に分類されないその他の事業サービス業	地域活性化事業モデルの構築と広域展開	52	10,000
110	R4	株式会社猪俣産業	日高市上鹿山689-5	土木工事業	販売促進とサービス向上によるコンクリート等リサイクル事業の拡大	16	20,000
111		株式会社キハラ	鴻巣市宮地4-8-20	一般土木建築工事業	事業所への省エネ提案によるエコ環境の実現	15	20,000
112		株式会社秀隆	さいたま市見沼区蓮沼491-1	がん具・運動用具製造業	節句人形の製造請負業から自社ブランドの製造・小売業への転換	6	10,000
113		KUMAGAYA TRAINING L	熊谷市鎌倉町95 騎西屋ビル1階	その他の専門サービス業	徹底した個人指導を行うトレーニングスタジオの開設	1	-
114	R5	株式会社ウルトラセキュリティ	熊谷市上之3943-3	警備業	信号機システムの導入により現場負担、人件費コスト減を目指す	80	1,000
115		green optical	東松山市松山町2-3-30	眼鏡小売業	完全個別予約制の眼鏡検査・販売	1	-
116		有限会社つけしん	鴻巣市本町4-1-53	その他の飲食店	地元の生鮮食品や物産を紹介するアンテナショップのオープン	5	5,000
117	R6	有限会社エンゼル製菓	桶川市北1-22-20	パン・菓子製造業	一般消費者向けの新しい販路の開拓	16	3,000
118		株式会社第五企画	熊谷市円光1-11-3	広告業	広告印刷物・販促物の新規顧客開拓およびWEBを活用した事業展開	14	10,000
119		鳥居観光株式会社	飯能市上名栗3193-1	その他の宿泊業	築120年の古民家を活用し地元素材を提供する、古民家レストラン事業の開始	31	100
120		株式会社名取製作所	上尾市愛宕3丁目15-14	自動車・同附属品製造業	最新CNCフォーミング機導入によるプレス専用金型レスに向けた加工技術開発	45	2,000
121	R7	エステック・ラボラトリー	比企郡嵐山町川島1579-20	試験機製造業	電動式水平射出装置のデモ機開発による販路開拓	1	-
122		株式会社ジェラートマリノ	熊谷市広瀬650-1	食料品製造業	「6次産業化・特産品づくりのパートナー」への革新	5.8	6,000
123		シンテック株式会社	秩父郡長瀬町野上下郷3337-1	電気工事業	電気通信工事業への挑戦	9	40,000

(注) 従業員数及び資本金は、経営革新計画の終了時点のものです。また、企業名は指定当時のものです。

経営革新計画事例集（Vol.22）
～令和7年度彩の国経営革新モデル企業事例～
令和8年3月発行

編集：埼玉県産業労働部 産業支援課

〒330-9301

さいたま市浦和区高砂3丁目15番1号

TEL 048-830-3910

FAX 048-830-4813

