



挑戦する中小企業を応援します！

経営革新計画事例集

Vol.18

介護保険の対象

車いすのタイヤが沈まないし滑らないのでとってもラク！

ボクたちも、滑ると脱臼しちゃうんだ

この床が「リフォーム畳®」です



2020年度KCC講座案内
こうのすコミュニティ大学
KonosuCommunityCollege

特別講座 (要予約)

10/24(土) 音楽と共に歩む平和と多様性
11/7(日) 声に聞いて読む古典
11/28(土) シン・ゴジラ
12/13(日) 健康と地域貢献



この床は、畳柄の「リフォーム畳®」です
沈み込みの無い硬さがあり
歩行器も車いすもスムーズに動かせます



～ 令和3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3年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

事例1 大山畳店（八潮市／畳等生活雑貨製品製造業）	・・・	3
承認テーマ：『特許たたみ』の販売促進で業績向上を目指す。		
事例2 大こくや（さいたま市／菓子・パン小売業）	・・・	7
承認テーマ：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		
事例3 街活性室株式会社（鴻巣市／他に分類されないその他の事業サービス業）	・・・	11
承認テーマ：地域活性化事業モデルの構築と広域展開		

◆ 経営革新成功の秘訣

埼玉県からの提案！	・・・	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	・・・	27
埼玉県「経営革新計画」の承認状況	・・・	28
「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧	・・・	30

「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

■ 「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「彩の国経営革新モデル企業」として指定しています。



指定式の写真



彩の国ビジネスアリーナ2022

にオンライン出展

※ 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3年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

■大山畳店（八潮市／畳等生活雑貨製品製造業）

【承認テーマ】『特許たたみ』の販売促進で業績向上を目指す。

- ・畳で洋室が作れて、車椅子が使える「リフォーム畳®」を製造・販売
- ・公的機関で「リフォーム畳®」の衝撃緩和性能を試験し、機能性のエビデンスを取得
- ・「リフォーム畳®」の購入にあたっては厚生労働省の介護保険住宅改修助成金制度を利用可能
- ・「八潮ブランド」認定、第9回渋沢栄一ビジネス大賞「特別賞」、SAITAMA Smile Women Pitch 2020「ソーシャルビジネス賞」、令和2年度彩の国ベンチャーマーケット「埼玉県産業振興公社理事長賞」を受賞、経済産業省「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に選定



車椅子が使える
「リフォーム畳®」

■大こくや（さいたま市／菓子・パン小売業）

【承認テーマ】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

- ・SNSでの積極的な告知やPRにより認知度が高まり客層が拡大
- ・雑誌、新聞、TV等多数のメディアに登場
- ・「くずバー」を4種類から12種類に増やし多品種戦略も実行
- ・「くずバー」のヒットにより既存商品の売り上げもアップ



とけないアイス
「くずバー」

■街活性室株式会社（鴻巣市／他に分類されないその他の事業サービス業）

【承認テーマ】地域活性化事業モデルの構築と広域展開

- ・公共施設の指定管理事業や地域活性化事業に係るノウハウのマニュアル化やプラットフォーム化を行い、多様な地域活性化サービスを開発した
- ・公共施設の指定事業の受託が2施設から12施設へと拡大
- ・地域ポータルサイトの開発・運営や情報誌の発行により地域の活性化に貢献
- ・新規事業として文化振興事業受託も開始
- ・経営理念に基づき、利益の一部を地域のコミュニティセンターに還元



地域活性化事業
「コミュニティ大学」

会社概要

社名	大山畳店【八潮市】		
代表者	大山 勝 大山 恵美子(副代表)	業種	畳等生活雑貨製品製造業
従業員数	3人	URL	https://www.reform-tatami.com
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・畳の製造販売、工事一式請負 ・主な製品は一般畳、リフォーム畳®(洋室でも和室でも自由、車椅子使用可) 		
沿革	<p>昭和55年 畳専門店として創業</p> <p>平成2年 現在地に店舗兼住宅を建設</p> <p>平成26年1月 特許取得「畳床フロア及びそれに用いる表面シート材」</p> <p>平成26年7月 登録商標「リフォーム畳®禅陽」</p> <p>平成26年8月 特許取得「収納庫及びそれに用いる天板の使用方法」</p> <p>平成26年12月 登録商標「リフォーム畳®」</p> <p>平成29年7月 「リフォーム畳®」が介護保険の対象となる</p> <p>平成30年度 「経営革新計画」承認(1回目)</p> <p>令和2年度 「経営革新計画」承認(2回目)</p>	 <p>本社外観</p>	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

＜当時の課題＞

○日本人の生活スタイルが洋風化し、畳の需要が減少の一途をたどっている現状を何とかしたいとの思いから「リフォーム畳®」を開発したものの、営業スキルや経験・知識がなかったためまったく売れず、どうすれば良いのか模索していた。

＜解決への道筋＞

○どの様にすれば「リフォーム畳®」が売れるのかを八潮市商工会の経営指導員と中小企業診断士に相談して「経営革新計画」の作成を行った。

○「この製品の良さは何か」「販売ターゲットを誰にするか」「新製品を認知してもらう方法」の3つの視点で課題を整理することにした。

○SWOT分析による当社の強み・弱みを分析しながら、実現可能な課題解決方法を導き出すことにした。

「経営革新計画」のテーマと概要

テ ー マ	『特許たたみ』の販売促進で業績向上を目指す。
計画期間	平成30年1月～令和2年12月(3年計画)【平成31年1月承認】



衝撃吸収力
転倒時ケガの軽減

カーペット たたみ

この空白に目をつける

コルク フロアクッション

表面シート材

塩ビシート

防水性
掃除が楽

- リフォーム畳®の強みをPRして 販路開拓・販売促進
- 展示会営業で 知名度アップ!!
- ・ 車椅子体験を実施
- ・ ピンポン玉で衝撃吸収力実験
- ・ 除菌剤スプレー使用

リフォーム畳®の誕生



建物に固定されない畳に、フローリング床材の機能性である強度と沈み込みの無い硬さをプラスした衝撃緩和に優れた床材を開発。

「経営革新計画」の実践

1 各種認定の取得

○八潮市が認定している「八潮ブランド」や八潮市商工会が認定している「特産品・推奨品」の認定を取得し、商品の認知度が向上し、信頼性が高まった。

2 各種賞への応募

○渋沢栄一ビジネス大賞「特別賞」(令和2年2月5日)、SAITAMA Smile Womenピッチ2020「ソーシャルビジネス賞」(令和2年11月29日)、令和2年度彩の国ベンチャーマーケット埼玉県産業振興公社「理事長賞」(令和3年1月20日)を受賞したことで、新聞の取材やラジオ出演に繋がり、商品の認知度が向上した。

3 各種展示会への出展

○障害者自立支援機器「シーズ・ニーズマッチング交流会」、第21・22回東部工業展inさいたまスーパーアリーナ、彩の国ビジネスアリーナ2020等に積極的に出展した。また、車椅子が使える特性から、福祉機器展示場への展示も依頼した。

4 生産体制の見直し

○補助金を活用して、最新の畳自動縫い機器を導入し、生産効率をアップさせた。運搬用車両も新調し、遠方のお客様からの注文にも対応できるようにした。



埼玉県産業振興公社INPIT
埼玉県知的財産総合支援窓口ブース



大山 勝(代表) / 大山 勝也(後継者)
作業風景

「経営革新計画」の成果

○計画終了時に付加価値額が103.3%、経常利益が46.7%、売上高が92.5%増加した。

○認定や展示会への出展、各種賞の受賞により、製品の認知度や信頼性が大きく向上した。

○生産性向上の目的で新型機を導入したことや運搬用車両を新調したことで、後継者のモチベーションが向上した。

○話題になる事で、「リフォーム畳®」以外の仕事依頼も増え、好循環に繋がった。

成功の秘訣

- 壁にぶつかった時、問題点を整理して、どう解決したいのか、解決させるにはどう行動すればいいのか、を分析するようになり、悩んだ時は公的機関や商工会に度々相談し、的確なアドバイスを貰うようにした。
- 認知度の向上だけではなく、外部から製品評価をしてもらうことを意識して各種賞への応募を行った。
- 営業力が弱く、資金にも余力がなかったため、出展する展示会も公的機関が主催する出展料が無料のものや安価なものを選択した。
- 苦手意識のあったホームページ編集等を勉強して、積極的にSNSで情報発信を行った。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

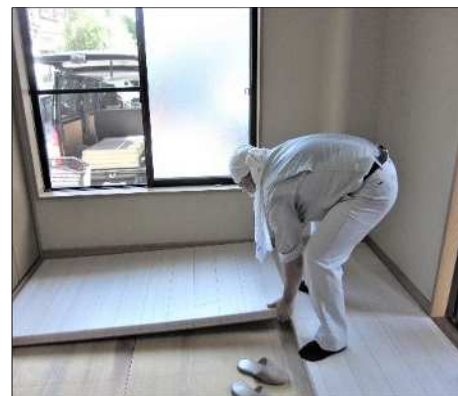
- 開発、特許取得した新製品「リフォーム畳®」の認知度アップが、売上アップに繋がった事で、全員の製品に対する考え方が変わり、お客様に喜ばれる製品を開発できた誇りと喜びが芽生えた。
- 畳業界全体は危機的状況ではあるが、経営革新計画の策定により、強味・弱みがはっきりし、取り組むべきことが明確化され、プロのアドバイスも受けられるようになり、問題を一つずつ着実に解決できるようになった。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 経営革新計画に取り組むことで、自社の弱み・強みが明確になり、何に取り組めば良いのかがはっきりします。
- 商工会の経営指導員、中小企業診断士にアドバイスを頂け、計画実行への迷いが無くなります。
- 経営のプロのアドバイスは、突破口へのチャンスです。ぜひ、チャレンジすることをお勧めします。



大山勝也(後継者) 大山勝(代表) 大山恵美子(副代表)




リフォーム畳®搬入作業

事例2



会社概要

社名	大こくや【さいたま市】		
代表者	前田 貴史	業種	菓子・パン小売業
従業員数	4人	URL	<p>【Facebook】 https://www.facebook.com/people/%E5%A4%A7%E3%81%93%E3%81%8F%E3%82%84/100057530767605/</p> <p>【Twitter】 https://twitter.com/gQTxxYNFkid1IRq</p> <p>【Instagram】 https://www.instagram.com/daikokuya_0228/</p>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・生和菓子、焼き菓子、餅、米飯の製造・販売 ・主な商品はとけないアイス「くずバー」、焼き菓子「彩の薔薇」、どら焼き「彩どら」 		
沿革	<p>昭和42年 与野市街地にて創業(和菓子店) 平成7年 現代表が事業承継し、JR埼京線 与野本町駅高架下に移転 平成30年度「経営革新計画」承認(一回目)</p>		 <p>本社外観</p>

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

＜当時の課題＞

○当時、自店の店舗売上比率は30%と低く、利益率も望ましいものでなかった。経営革新計画に取り組む前は、いわゆる「団子屋」で地元客が中心の店舗であり、駅利用者や地域の若い世代を取り込めておらず、販売促進等のアプローチを実施していなかった。

＜解決への道筋＞

○今までにない新食感と持ち歩いても食べやすいアイス「くずバー」の製造販売に取り組むこととした。

○新商品の開発とSNSによる告知等の新たな取り組みを行い、自店店舗の認知度を高め、利用率の低い客層を取り込み、クロスセル・アップセルを行い自店の売上拡大、利益率向上を目指すこととした。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	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
計画期間	平成30年1月～令和2年12月(3年計画)【平成30年9月承認】

和菓子

洋菓子

スナック菓子

アイス

和&洋

etc.

菓子の種類は
増えている

和菓子販売だけでは厳しい……

試行錯誤の末

葛を用いて

そこでアイスに注目

アイスの弱点(溶けやすさ)

を克服するのはどうだろうか



とけないアイス「くずバー」を開発

凍っている時はシャキシャキ

時間が経つとプルンとモチモチ

この新食感も大ヒットの理由に



SNS等での地道なプロモーション

多品種戦略(4種類→12種類)

売上向上

モチベーション
アップ

「経営革新計画」の実践

1 試行錯誤を繰り返す

- 「くずバー」の開発は「葛餅」の応用であるが、試行錯誤が必要であった。当初、3種類であったが12種類まで拡大、硬さや甘味度合いの調整は苦勞の連続であった。
- 試行錯誤の末、期間限定のフレーバーも開発することができ、多品種戦略を行った。

2 従業員への理解と協力を得る

- 従業員である家族に対して、経営革新計画の内容を説明し、理解を得た。
- くずバーのレシピ表や工程表を作成・共有し、協力して効率よく製造できるようにした。

3 SNSの積極的な活用

- 苦手意識をもっていたインターネットについて、周囲のアドバイスを受けながら勉強し、積極的にSNSを通じたPR活動に取り組んだ。

4 販路の拡大

- 自店舗以外に大手ショッピングセンターでの委託販売やさいたま市のアンテナショップ「東日本連携センター」にも納品して販路の拡大を試みた。



素材の味を生かしたフレーバー



製造過程

「経営革新計画」の成果

- 計画終了時に付加価値額が179.8%、経常利益が300.4%、売上高が114.1%と大きく上昇した。
- 新たに2名の雇用を創出した。
- 雇用の創出により生産体制を強化できた。
- 売上拡大により従業員全体のモチベーションが高まった。
- 顧客、金融機関からの評価が上がった。
- 仕入れ先への影響も大きく、事業の提案を受けることもあった。
- NHKやテレビ東京のテレビ番組、埼玉新聞の取材を受け、認知度が向上した。

成功の秘訣

- 「くずバー」の開発や種類の拡大には、硬さや甘味度合いの調整が必要であったが、苦勞を厭わず試行錯誤を繰り返した。
- 経営革新計画の内容を従業員に説明し、理解を得て、一丸となってくずバーの製造や販路の拡大に取り組んだ。
- くずバーのレシピ表や工程表を作成・共有することで、作業の標準化を図り、効率よく製造できるようにした。
- 苦手意識をもっていたSNSについて、周囲のアドバイスを受けながら勉強し、積極的にSNSを通じたPR活動に取り組んだことが口コミを拡大することになり、テレビや新聞の取材にもつながった。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 自社を客観的に判断でき、中期的に商売を考えるようになれました。また、売れ行きが悪く苦しい時なども、計画があることで自信を持つことができました。
- くずバーの開発・販売により経営状況の改善や新規顧客の獲得という大きな成果を上げることができました。
- くずバーのヒットにともない既存商品の販売も好調に推移していることから、従業員全体のモチベーションが非常に高まりました。
- テレビや新聞の取材を受けることができ、認知度が大きく向上しました。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 経営革新計画を作成して良かったと思っています。当初、自分ではできないと思いましたが、商工会議所を中心に協力者を得ることができ、前向きに取り組むことができました。
- 自社を客観的に判断でき、中期的に商売を考えるようになれました。また、売れ行きが悪く苦しい時なども、計画があることで自信を持つことができました。
- 経営革新計画承認書の存在はイメージアップに繋がり、さらには金融機関の自社を見る目が変わりました。



前田 代表



くずバーのショーケース

会社概要

社名	街活性室株式会社【鴻巣市】		
代表者	斎藤 徹	業種	他に分類されないその他の事業サービス業
従業員数	52人	URL	https://machikatsu.co.jp/
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・公共施設の指定管理事業 ・地域活性化事業の運営受託業務 ・商店街活性化、観光振興事業 ・地域活性化イベントの企画運営 ・地域ポータルサイトの開発運営 ・地域情報誌の企画発行 等 		
沿革	<p>平成27年3月 鴻巣市にて創業</p> <p>同年4月 本町コミュニティセンター、コミュニティふれあいセンターの指定管理運営開始</p> <p>平成28年度「経営革新計画」承認(1回目)</p> <p>平成29年度「経営革新計画」承認(2回目)</p> <p>平成30年4月 鴻巣市市民活動センターの指定管理運営開始</p> <p>令和2年3月 地域ポータルサイト「マチカツ」リリース</p> <p>令和2年10月 しらおかコミュニティ大学開講</p> <p>※上記以外にも数多くの地域活性化事業の実績有</p>	<p>運営施設外観</p>	

「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

＜当時の課題＞

○平成26年に創業し地域活性化イベントを積極的に行っていたが、会社収益に結びついていなかった。また、収益の柱である公共施設運営受託も2施設運営に留まっており、広域展開できる目途が立っていなかった。

○安定した収益の確保と事業リスクの低減が課題となっていた。

＜解決への道筋＞

○自社の事業やイベント自体は行政・住民から好評を得ており、これを各地の自治体に移植していきたいという強い思いがあった。

○創業2年目の頃、地域活性化事業をプラットフォーム化し埼玉県全域に展開していく中長期的な指針を立てる必要を感じていた折、鴻巣市商工会より提案があり、経営革新計画に取り組むこととした。

○公共施設の指定管理事業や地域活性化事業の運営受託業務に係るノウハウを基に、単独では事業の達成が難しいNPO法人と組み、共同事業体として指定管理者になることを計画した。

「経営革新計画」のテーマと概要

テ ー マ	地域活性化事業モデルの構築と広域展開
計画期間	平成28年4月～令和3年3月（5年計画）【平成29年2月承認】

平成26年創業
創業後
2年目の課題

- 地域活性化イベントを積極的に行っていたが、**会社収益に結びついていなかった**
- 公共施設運営受託に関しても**広域展開できる目途が立っていなかった**

START



高い評価が次の仕事へ

収益の1/3を地域へ還元

- ・地域のコミュニティ施設を拡充
(鴻巣市、白岡市)

人材育成

- ・社内環境を整備 ・豊富な研修
- ・パート・アルバイトにも
評価制度を導入

インターンシップ制度



【成果】

売上高

経常利益

雇用

大幅増

公共施設

運営受託

2→12

施設へ



事業をマニュアル化
プラットフォーム化

埼玉県全域に広域展開



従業員とともに

トライアル&エラー



新たなサービスの開発

- ・地域ポータルサイト
- ・地域情報誌の発行
- ・コミュニティ大学
- ・みらいカレッジ
- ・動画配信サービス
- ・文化振興事業受託

etc.



「経営革新計画」の実践

1 様々な地域のニーズにこたえるため新たなサービスの開発とプラットフォーム化

- 市町村ごとの地域ポータルサイトの開発・運営
- 市町村のイベント・講座・特産品等の情報を発信する情報誌を発行
- 市民が主体となった生涯学習システム「コミュニティ大学」の開講と運営
- 学校では学べない講座を子どもたちに提供する「みらいカレッジ」の開講と運営
- NPO団体や市民団体が不足しがちな人・モノ・カネ・情報獲得のための支援
- 地域産品を販売・PRする取り組み 等々

2 新規事業分野の開拓

- 文化振興事業受託(本願寺文化興隆財団より受託)
- 文化振興事業受託(埼玉夏休みこども映画感想文コンクール)

3 人材育成とインターンシップ受け入れ

- 年1回の全体研修に加え、施設ごとの研修を年2回以上実施
- 平成31年度より高校生・大学生・大学院生のインターンシップの受け入れを開始

4 収益を地域還元

- 平成30年度に税引き前当期純利益予測の1/3を地域還元、1/3を従業員還元、1/3を内部留保とする会社方針を定めた。

○地域還元の事例

- ・鴻巣市立本町コミュニティセンターラウンジリニューアル
- ・鴻巣市市民活動センター男女共同参画コーナーリニューアル
- ・白岡市コミュニティセンターロビーリニューアル 等々



地域活性化事業(コミュニティ大学)

会社の方針は全社会議で共有

「経営革新計画」の成果

- 計画終了時に付加価値額が603.7%、経常利益が246.2%、売上高が877.0%と大きく上昇した。
- 新たに44名の雇用を創出した。
- 公共施設運営受託事業が2施設から12施設へと拡大した。
- 計画の進捗によってもたらされた利益を基に社内設備を充実させたことで、勤務環境が良くなり、社員の労働意欲が向上した。
- 事業の評判を通じて認知度が向上し、自治体からプロポーザル参加のお声かけや民間企業からの事業に係る連絡が増えた。

成功の秘訣

- 大企業にはない小回りの利く体制を活かし顧客のニーズにフレキシブルに対応した。
- 地域活性化の新たなサービスを開発するために同業他社で行っているサービスはもちろん、異業種(カルチャーセンター業種、アミューズメント業種、IT業種等)のサービス調査を行い、他社との差別化が図られているプラットフォームを提供した。
- 人と人とのつながりを大事にし、プラットフォームのブラッシュアップやビジネスの機会を得た。
- 公共施設はプロポーザルにより運営受託するため、埼玉県内のコミュニティ・市民活動に関する全ての指定管理施設について調査し、運営状況やイベント・講座の開催状況を把握した。また、プロポーザルに出ると定めた公共施設についてはプロポーザルの1年前から地域に入り込み、地域ネットワークを組成するなど受託に向けた取り組みを行った。
- 様々なサービスを従業員とともにトライアル&エラーで開発し、計画にあったものでも失敗したものは即時撤退・成功したものは恒常的に実施していた。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 経営革新計画における数値目標を社員と共有したことで社員一丸になって取り組むことができ、経常利益や売上高、雇用の創出を大きく伸ばすことができた。
- 社内の設備や環境、評価制度を充実させることができ、社員各自の意識が向上した。
- 事業内容や評判、広報活動を通じて認知度が向上し、自治体からプロポーザル参加のお声がけいただくことが増えた。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 経営革新計画を策定し、計画の内容や細かい数値目標を社内でオープンにしたことで、会社全体の向かう方向を社員に浸透させることができました。
- 当初は経営革新計画に反対していた社員にも段階的な目標の達成と給与アップという具体的な実感により、業務へのモチベーション向上を図ることができました。



斎藤代表取締役

施設長会議は毎月WEBで開催

経営革新成功の秘訣

埼玉県からの提案！

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

【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
7 億 2,000 万円 (うち運転資金 2 億 5,000 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

■経営革新計画促進融資

※融資利率は令和4年4月1日～令和4年9月30日 融資実行分

対象者	限度額		融資期間	利率		
				1年超 3年以内	3年超 5年以内	5年超 10年以内
経営革新計画を定めて積極的に経営革新に取り組む方	設備	1億円 (組合4億円)	10年以内	0.8%以内	0.9%以内	1.0%以内
	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4年4月1日～令和4年9月30日 融資実行分

対象者	限度額		融資期間	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から5年未満の小規模事業者（組合含む）	設備	2,000万円	10年以内	1.0%以内	1.1%以内	1.2%以内
	運転	2,000万円 (最新決算期における平均月商の3か月分以内)	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
各商工会議所・商工会

中小企業信用保険法の特例

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
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

【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

デジタル技術を活用する経営革新計画の実行の支援策

■経営革新デジタル活用支援補助金

デジタル技術に係る経営革新計画（R3年度及びR4年度上半期承認企業）の実行に要する費用を補助します。

<お問い合わせ先> お近くの商工会議所、商工会へ

【販売開拓に関する支援策】

販路開拓コーディネート事業

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

【海外展開に関する支援策】

スタンバイ・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)
- 新商品・サービスの開発から販路開拓まで、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)
- デジタルを活用した経営革新を支援します。
製造現場等におけるAI・IoT等のデジタル技術の活用
＜お問い合わせ先＞ デジタル・技術支援グループ [TEL:048-621-7051](tel:048-621-7051)
商業・サービス産業事業者のICT活用
＜お問い合わせ先＞ 人材・ICT支援グループ [TEL:048-647-4075](tel:048-647-4075)
- 国内の販路拡大・取引あっせん、海外取引・海外投資に関するご相談にお応えします。
＜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＞ 産学連携支援センター埼玉 [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＞ 知的財産総合支援センター埼玉 [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＞ 先端産業振興グループ [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)

事業再構築に係る支援策

- 埼玉県事業再構築支援センター
センターの支援員が国の事業再構築補助金に関する御相談を伺い、必要に応じて専門家の派遣（無料）を調整します。
＜お問い合わせ先＞ [TEL:048-657-8271](tel:048-657-8271)
- 埼玉県事業再構築計画策定費用補助金
国の事業再構築補助金の申請に必要な事業計画の策定を、コンサルタント等に依頼する際の費用を補助します。
＜お問い合わせ先＞ [TEL:048-830-3910](tel:048-830-3910)

※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～令和2年)

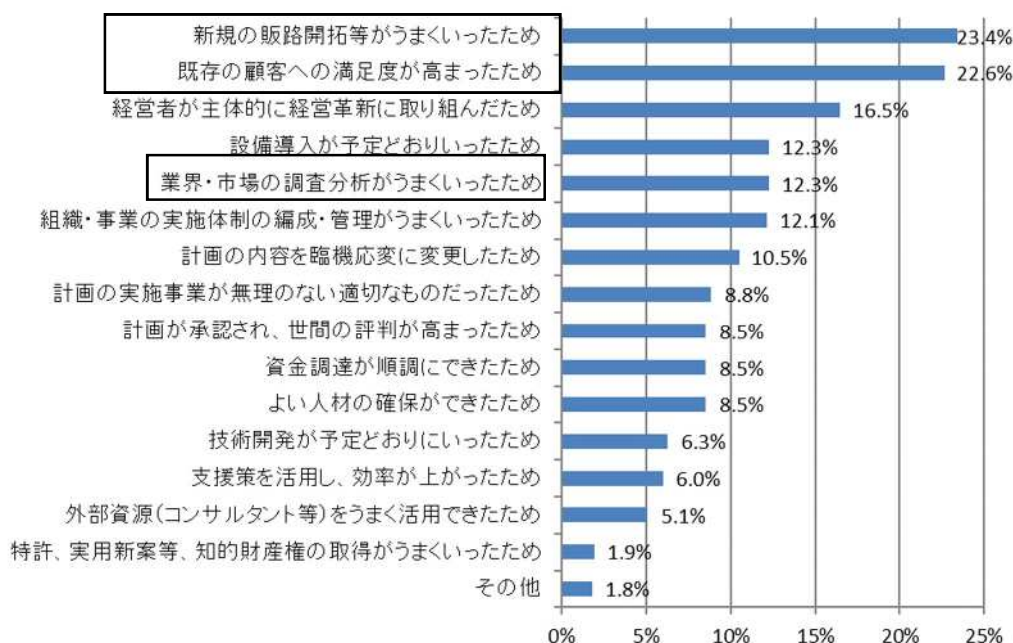
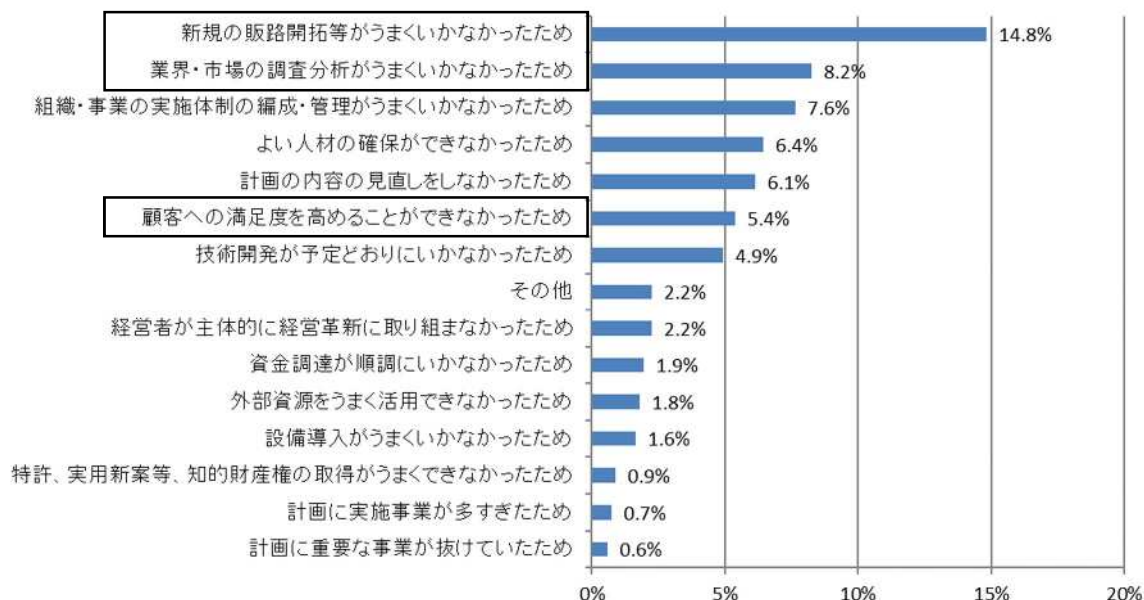


図2 申請時と比して付加価値が伸びなかった要因
(複数回答、埼玉県・平成27～令和2年)



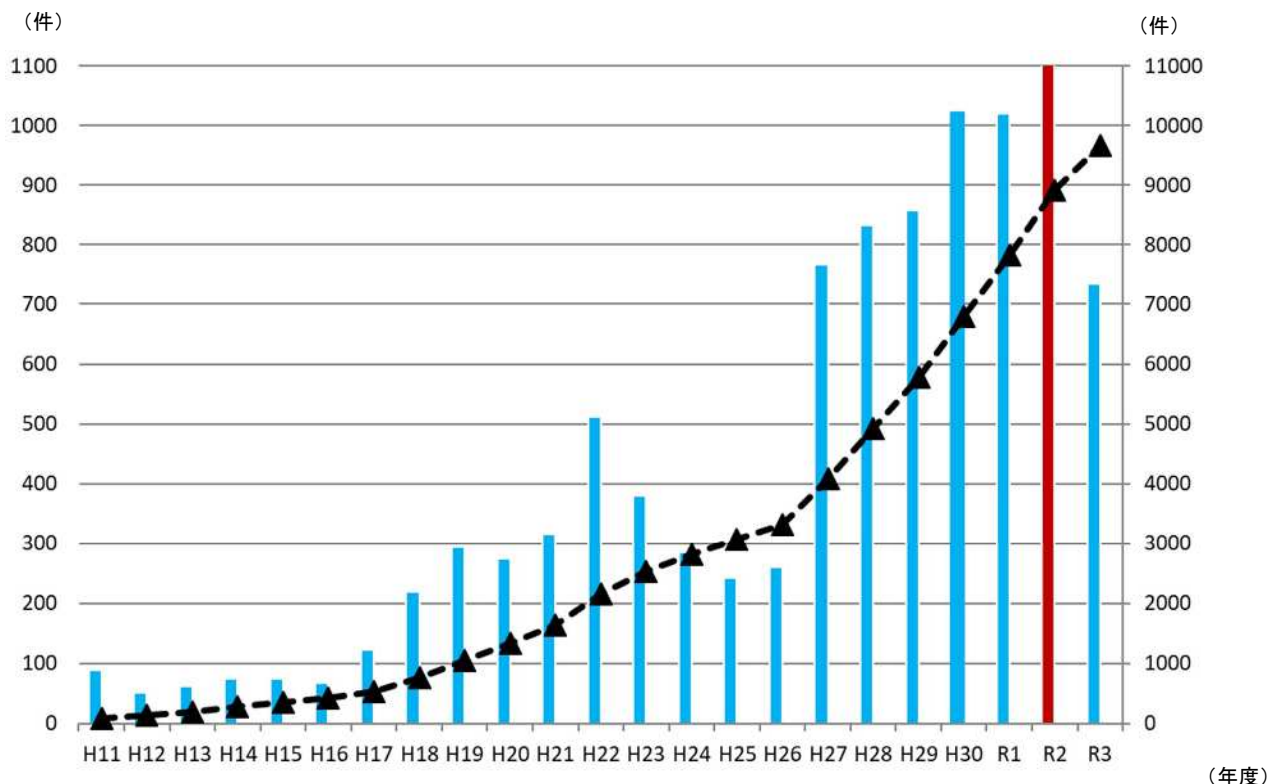
以上より、付加価値が伸びた要因・伸びなかった要因とも、市場調査、顧客満足、販路開拓等の「出口戦略」が重要との結果となっています。

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～令和4年2月末）



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	1331	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										
単年度承認件数	735										
累 計承認件数	9,660										

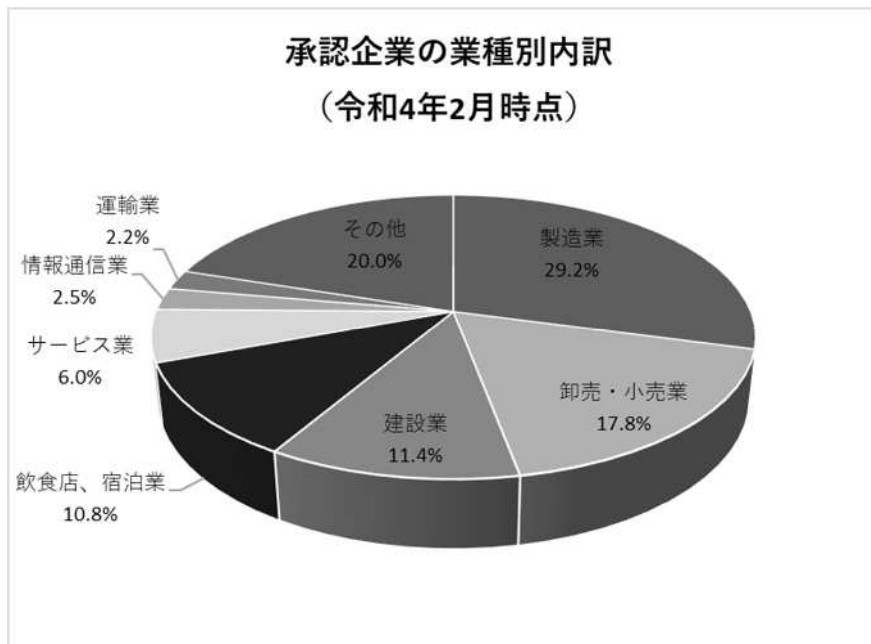
注 令和3年度は令和3年4月から令和4年2月までの11か月間の値

「経営革新計画」の承認を開始した平成11年から令和4年2月までの承認計画の累計数は、9,660件となっています。

年度別の年間承認件数の推移（図1）をみると、令和2年度に過去最多である1,103件の承認件数を記録しました。平成30年度以降3年間連続で承認件数が1,000件を超え、これは、「経営革新計画」承認制度開始以降、全国の年間承認件数としてトップクラスの承認件数となります。

(2) 業種別の特徴

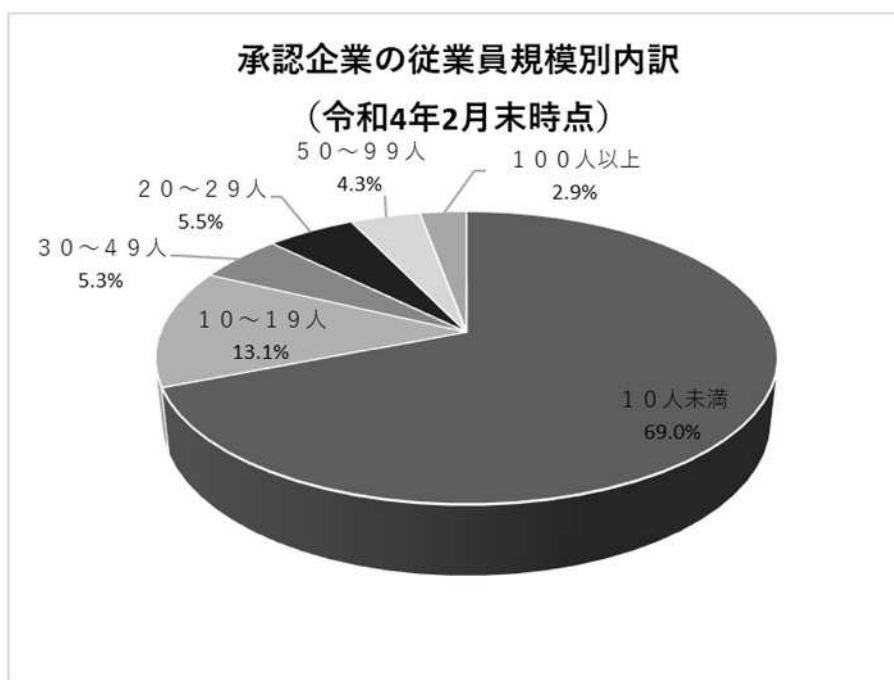
図2 業種別承認件数構成比（埼玉県、平成11年～令和4年2月末）



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～令和4年2月末）



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(株)	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(株)	人間郡越生町越生東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ライズ製品の受注増	170	340,000
6		レイテック(株)	川越市芳野台1-103-54	電気機械器具製造業	次世代液晶表示パネル(LCD)用検査プローブの開発	34	20,000
7	H15	日本イスエード(株)	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リーの開発製造と販売	130	50,000
8		㈱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
9		マルシン工業(株)	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
10		丸大観光(株)	人間市扇町屋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
11	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
12		㈱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
13		共同技研化学(株)	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
14		㈱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
15		㈱常盤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
16	H17	㈱アーススクリーン	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
17		㈱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
18		鶴見製紙(株)	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
19		野本建設(株)	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
20		㈱ハイピーテック(※)	所沢市東所沢1-27-23	電子部品・デバイス製造業	「多関節ロボット用補間制御LSI」の開発・事業化	19	27,000
21		㈱アクロス(※)	蕨市錦町2-16-27	非鉄金属製造業	C/Cコンポジット製シートを利用した煙突内防食技術の事業化	29	494,450
22	H18	㈱アルファプラス	越谷市南越谷1-12-11 イースタンビル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
23		㈱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
24		共進運輸(株)	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
25		日本伸管(株)	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
26		㈱ひびき	川越市の場北1-17-1	飲食料点小売業	新たなやきとりフランチャイズ・チェーンの事業化	93	61,700
27	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
28		(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
29		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	コモレール式燃料噴射ポンプ部品の加工と開発	184	85,000
30		(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
31		(株)和銅釜泉旅館	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

「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)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
33		(有)坂本	本本市中央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
34		(株)シェリエ	本庄市児玉町秋山2683-1	食品製造業	パイ菓子製造分野への新規事業進出	290	30,000
35		(株)ハーヴィンインターナショナル	所沢市御幸町7-6	食品製造業	オリジナル商品開発による新市場開拓	42	10,000
36		(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
37	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
38		サイキ食品(株)	所沢市神米金132-5	食品製造業	ハセップ対応型新工場の建築	85	20,000
39		(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
40		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	-
41		(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「ベルキャスター」の開発・製造・販売	120	87,300
42	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/低温度酸素制御装置の開発・販売	10	10,000
43		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
44		(株)三代目清水屋	比企郡小川町大塚93-1	食品製造業	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
45	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
46		(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
47		(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
48		大起理化学工業(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
49	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
50		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
51		(株)ウイング	川越市市場3032-5	金属成形製品製造業	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
52		(株)きぬのいえ	寄居町大字寄居1224-5	染色整理業	秩父銘柄をプリントした衣料品の開発と製造販売	8	10,000
53		(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
54		(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
55		(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
56		(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
57	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	-
58		(株)ケーロッド	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
59		(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
60		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
61		(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
62		(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
63		(株)セルビイス	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

「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)
64	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
65		(株)エフティーワークス	八潮市木曽根681-1	金属素材材製品製造業	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
66		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
67		(株)ケイズコーポレーション	深谷市上柴町東4-1-31	美容機器等卸売業	炭酸泉を使用した自社開発による美容機器「PURE soda」の販売	3	3,000
68		(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
69		(株)テクニカルフィット	人間市東町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
70		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
71		(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
72		(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
73		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
74	(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
75	(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
76	(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
77	(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
78	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
79	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
80	(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
81	H28	(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
82		(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
83		(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
84		(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
85		(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
86		(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
87		(株)UCHIDA	人間郡三芳町上富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
88		(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
89	H29	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『Fleap』の再構築	33	20,000
90		(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
91		(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
92		田辺クリーニング	杉戸町清地5-2-13	洗濯業	シルクバック・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	-
93		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
94		(株)ホウユウ	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

「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)
95	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	13,000
96		(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
97		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
98		(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
99		(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『いま絆プロジェクト』海外店舗販売による海外展開	13	10,000
100		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	-
101	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	-
102		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	-
103		(有)ペップワン	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
104		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
105		(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
106	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
107		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
108		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	-
109		(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
110		(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
111		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	-
112	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	-
113		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	-
114		街活性室株式会社	鴻巣市逆川 I -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

(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.18)
～令和3年度彩の国経営革新モデル企業事例～
令和4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

