



挑戦する中小企業を応援します！

# 経営革新計画事例集

Vol.19



～ 令和4年度「彩の国経営革新モデル企業」4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4年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

**事例1** 株式会社猪俣産業（日高市／土木工事業） 3  
承認テーマ：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

**事例2** 株式会社キハラ（鴻巣市／一般土木建築工事業） 7  
承認テーマ：事業所への省エネ提案によるエコ環境の実現

**事例3** 株式会社秀隆（さいたま市／がん具・運動用具製造業） 11  
承認テーマ：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

**事例4** KUMAGAYA TRAINING LAB（熊谷市／その他の専門サービス業） 15  
承認テーマ：徹底した個人指導を行うトレーニングスタジオの開設

## ◆ 経営革新成功の秘訣

埼玉県からの提案！ . . . 19

「経営革新計画」承認企業に対する支援策 . . . 24

## ◆ 資料編

「経営革新計画」の成功の要因について . . . 29

埼玉県「経営革新計画」の承認状況 . . . 30

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧 . . . 32

# 「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。



彩の国ビジネスアリーナ2023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4年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

## ■株式会社猪俣産業（日高市／土木工事業）

【承認テーマ】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

- ・現在の設備・体制で取り組めるリサイクル事業（コンクリート塊を再生砂にして販売）の推進により、新規顧客を獲得した。
- ・新規事業による売上増加の他、相乗効果により、既存事業の売上増加に繋がった。
- ・計画実行を通じ、受注した工事の協力業者としての関係構築にも繋がり、課題であった工事繁忙期における人手不足解消にも寄与している。



コンクリート等の  
リサイクル事業の拡大

## ■株式会社キハラ（鴻巣市／一般土木建築工事業）

【承認テーマ】事業所への省エネ提案によるエコ環境の実現

- ・環境問題に対する社会の変化を機に、“国内産の無電極ランプ”をはじめとした省エネ設備の販売事業を展開し、環境問題対策・省エネ提案ができる会社として積極的にPRを行った。
- ・経営革新計画の取組みを通じ、当社が掲げるスローガン「地球にやさしい省エネ」を社内・社外に少しではあるが浸透させることができた。
- ・省エネ商品の営業・PRをきっかけに、既存事業の受注が拡大し、顧客からの満足度と認知度が向上した。



国内産の無電極ランプ  
をはじめとした環境問  
題対策・省エネ提案

## ■株式会社秀隆（さいたま市／がん具・運動用具製造業）

【承認テーマ】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

- ・現代的なライフスタイル、美意識に合致する可愛らしいこだわりの節句人形という独自ブランドの企画・製造・販売を一貫して行う。
- ・自社で人形の企画・製造ができるという強みを生かし、自社WEBサイトの機能充実、店舗改装、SNSを活用したプロモーションにより、販売力を強化した。
- ・創業以来から続いていた下請けから脱却し、収益モデルへの転換を実現した。



伝統的な製法ながらも  
現代のライフスタイルや  
美意識に合う商品  
「雛人形・五月人形・兜」

## ■KUMAGAYA TRAINING LAB（熊谷市／その他の専門サービス業）

【承認テーマ】徹底した個人指導を行うトレーニングスタジオの開設

- ・コロナ禍において、地元熊谷市の地域活動に積極的に参画しながら新しいスタジオを開設・運営し、新規顧客の獲得と売上拡大に成功した。
- ・熊谷商工会議所・くまがや市商工会主催の「第4回熊谷発ビジネスプランコンテスト」でまちづくり大賞を受賞。
- ・理想とするスタジオの設立により、品質の高いトレーニング指導を実施することができた。また、健康指導による熊谷市への地域貢献に励んでいる。



トレーニングスタジオ  
を設立。品質の高いトレ  
ーニング指導

## 会社概要

社名	株式会社猪俣産業【日高市】		
代表者	猪俣 利雄	業種	土木工事業
従業員数	15人	URL	<a href="http://www.kk-inomata.co.jp/">http://www.kk-inomata.co.jp/</a>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日高市周辺の公共土木工事(上下水道、河川工事、舗装工事など)</li> <li>・コンクリート等のリサイクル事業 など</li> </ul>		
沿革	<p>昭和47年:代表取締役猪俣忠雄が有限会社猪俣産業を設立</p> <p>平成3年:組織変更により株式会社猪俣産業とする</p> <p>平成4年:リサイクル施設リメイクプラント部を創設(プラント事業を開始)</p> <p>平成10年:現社長の猪俣利雄が代表取締役に就任</p> <p>平成25年:ソーラー発電事業を開始</p>		 <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>

○土木工事とリサイクル工事のいずれも公共事業への依存度が高いため、繁閑の差が大きい上、繁忙期は労務費の上昇や人手不足の影響を受けやすい状態にあった。

○リサイクル事業における廃材の受け入れ量が少ないため、リサイクル施設の稼働率が低い状況であった。

### <解決への道筋>

○これらの問題を解決するために、既存の設備や体制で売上を伸ばすことが可能なリサイクル事業を拡大し、閑散期の売り上げの底上げを計画した。

○リサイクル施設の稼働率を高めるために、近隣他市・他県などを新たな営業地域として積極的に新規開拓をする計画を立てた。

## 「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	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
計画期間	平成29年10月～令和3年9月（4年計画）【平成30年3月承認】



## 「経営革新計画」の実践

### 1 看板の設置

○圏央道の狭山日高ICと鶴ヶ島IC付近に屋外広告看板を設置し、集客を図った。計画時は両ICを利用する近隣の事業者をターゲットにしていたが、実際には栃木県や群馬県といった遠方の事業者が看板を見て「当社で廃棄物を処分して、荷物が空(から)の状態です」の状態が帰社する」という想定外のニーズが生まれ、遠方の顧客を獲得することが出来た。

### 2 事務所窓口のレイアウトの工夫

○廃コンクリート・アスファルトガラ等の受け入れに関しては、プラント事業部に女性社員を配置すると共に、事務所に季節感のあるポスターなどの装飾を施し、キャンディを置くなどのおもてなしにより、顧客と気さくにコミュニケーションを取れるよう工夫することで顧客との関係性の強化に取り組んだ。

### 3 プラントの所長との連携体制

○業界経験30年の所長が新規事業を推進し、計画実行の中心役となっている。岡元専務が毎週工場を訪問し、所長を中心とするプラント事業部の社員と定期的にミーティングを行うことにより、売上実績などを共有しながら目標の達成を目指した。

○所長は豊富な経験を活かし、プラントへ来場した新規顧客に対して、受入材の種類によりそのつど適正な単価を提示するといった柔軟な対応をとれることが顧客に好評であり、売上の増加へつながっている。



お客様をおもてなし



ミーティングの様子

## 「経営革新計画」の成果

○屋外広告看板設置による新規顧客獲得が功を奏しており、計画期間において売上高86.9%増、付加価値額47.8%増、経常利益88.1%増と、大幅に実績を伸ばすことができた。

○新規事業の担当者としてダンプ運転者1名の雇用を創出した。さらに、計画期間の終了後ではあるが、令和4年度において新入社員を2名採用した。

○プラントの稼働率は55～60%となり、目標を達成した。

○これまでは、公共工事が主な事業であったが、民間を意識した体制を整えることで従業員のサービス業としての意識が高まり、顧客とより良い関係性をつくることできるようになった。また、プラントの新規顧客には施工業者も多いため、繁忙期に工事を依頼することで人手不足の問題も解決することができた。

○顧客サービスを向上させることで顧客の満足度が上がり、競合に対する優位性も高めることができた。また、新たな地域への営業を行うことで顧客数の増加にもつながった。

## 成功の秘訣

○社内環境や雇用制度などを整えることによって、所長のような資格・経験を持つ熟練社員が、長く働きやすい職場づくりを目指している。

○創業から50年の実績を通して培ってきた経営陣の人脈および人徳による信頼性。

○実行段階では、役員を中心とするトップダウン型の体制をとったことで、社員がレスポンスよく活動することが出来た。社長があらかじめ何をやるべきかを明示することにより、社員は目標の達成や課題の解決に向けてどう動くべきかが明確になり、岡元専務を中心にスピーディーに実行へ移すことができた。

○代表は日高市商工会会長でもあり、行政から発信される情報に敏感である。以下に掲げる取り組みなどを行い、ポスター等で認定状況を掲示することで、来社された方へのアピールもしており、新規事業の推進にもつながっている。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○経営革新にとどまらず、組織として色々な分野に対し積極的に参画するようになった。

※主な参加内容： H.29.10.25 「埼玉県シニア活躍推進宣言企業」認定 H.30.1.25「彩の国ロードサポート団体」認定 H.30.5.1 「埼玉県チャレンジ経営宣言企業」登録 R1.10.16「」多様な働き方実践企業」認定 ～ R3.4「埼玉版ウーマノミクスプロジェクト」認定 R3.2 「ISO14001」取得 R4.7 「埼玉県SDGsパートナー」登録等。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

○同じ業界での経験がある中小企業診断士の先生をご紹介いただき、スピーディかつ適切なアドバイスを戴くことができました。それには偏に日高市商工会の経営指導員をはじめ、スタッフのみなさんの御配慮と協力があつたからこそ、ここまでたどり着くことが出来ました。地元の中小企業をはじめ、あらゆる分野・業種を把握している心強い存在なので、何でも気軽に相談されることをお勧めします！



幅広い分野にも積極的に参画



モデル企業指定式



## 会社概要

社名	株式会社キハラ【鴻巣市】		
代表者	寺嶋 教之	業種	総合建設業
従業員数	15人	URL	<a href="http://www.kihara-inc.jp/">http://www.kihara-inc.jp/</a>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共および民間の建築工事、土木工事が主力事業。自治体及び工場や販売店などの民間企業から仕事を受注している。</li> <li>・主に施工管理を行う。工事担当者は全員有資格者(建築士や施工管理技士)</li> </ul>		
沿革	<p>平成3年:木原清次郎が代表取締役として株式会社キハラを設立</p> <p>平成9年:現在所在地に本店移転</p> <p>平成17年:三杉産業株式会社を経営統合</p> <p>平成30年:木原清次郎氏から寺嶋教之氏に事業承継</p>		 <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＞

○建設業界は新築工事の減少が続いており、今後も市場の拡大は期待できない状況である。また、修繕工事の市場は横ばいが続く見通しであるが、1社あたりの売上規模が小さいため、売上の拡大が見込める新たな分野において、収益源を確立することが課題であった。

## ＜解決への道筋＞

○当社の経営方針である「地球にやさしい省エネ」に沿った、省エネ照明設備等の販売により課題解決をはかった。

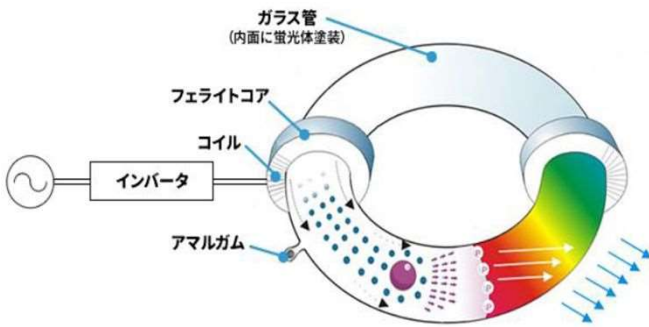
○「水銀に関する水俣条約」により、これまで工場や商業施設などの照明器具として利用されてきた水銀灯が2020年以降は製造・輸入が禁止されること、昨今における事業者の省エネに対する関心の高まりを機に、①無電極ランプ、②空調用の省エネインバータ、③遮熱効果のある外壁塗装の3つの新商品の取り扱いにより、工場や倉庫、店舗を有する既存顧客への営業を行い、また、各業界団体を対象に新規開拓営業及び環境対応の必要性について周知活動を行った。

## 「経営革新計画」のテーマと概要

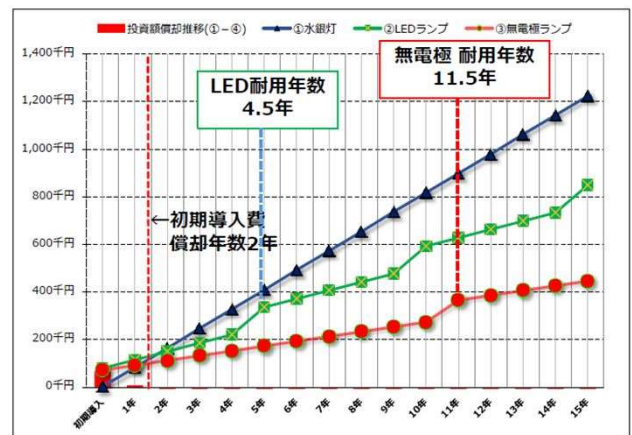
テーマ	事業所への省エネ提案によるエコ環境の実現
計画期間	平成28年6月～令和3年5月（5年計画）【平成29年1月承認】

### 無電極ランプ（インダクションランプ）の発光原理

無電極ランプ（インダクションランプ）は、蛍光灯の技術の1つですが、蛍光灯のように発光管内に消耗品のフィラメントや電極がなく、インバータを使用し電磁誘導と放電による原理を利用して光る照明技術です。



### 15年間節電シミュレーション



※年間稼働日数：365日間 1日点灯時間：24時間 電気料金：23円/kwh 機器：1台  
 ※シミュレーションは目安です。実際のお客様のご利用環境により条件は異なります。  
 ※実際には電気料金のほか、水銀灯、LED共に取付や交換費用が発生します。

### 無電極ランプは長寿命でメンテナンスフリー

	水銀ランプ	高天井LED	無電極ランプ
省エネ効果	水銀灯を基準とする	▲45%～▲25%	▲40%～▲30%
定額寿命	12,000時間	40,000時間	100,000時間
点灯所要時間	4分～10分	瞬時	瞬時
発光時最大温度	300℃以上	60℃（LEDは熱に弱い）	80℃
演色指数（Ra値）	40Ra	70Ra	85Ra
器具の重量	水銀灯を基準とする	非常に重い	水銀灯と同等
光の性質	面光源／空間的／柔らかい	点光源／直線的／眩しい	面光源／空間的／柔らかい
有効設置高さ	天井高5m～15m	天井高7m～20m	天井高5m～10m
光源色	4100K（白色）	5000K（昼白色）	5000K（昼白色）
保有水銀量	30mg～40mg	0（なし）	4mg以下

※電極が無いいため電極の劣化も約10万時間程度の理論寿命

## 「経営革新計画」の実践

### 1 新商品の取り扱い

○これまで工場や商業施設などの照明器具として利用されてきた水銀灯が2020年以降「水銀に関する水俣条約」により製造・輸入が禁止されること、また、近年の事業者の省エネに対する関心の高まりもあり、省エネ照明設備の需要が期待できることから、省エネ提案を営業の切り口とすることとした。

①無電極ランプ(優位性:消費電力が水銀灯に比べ60%削減され寿命はLEDランプの約2.5倍長く自然色、競合先が少ない)、②クリーンヒットインバータ(空調機・ポンプ用の省エネインバータ、空調設備の電力消費量を50%~80%抑制)、③遮熱効果のある外壁塗装の3つを取り扱い、工場や倉庫、店舗を有する既存顧客や、各業界団体を対象に新規開拓営業及び環境対応の必要性について周知を行った。

### 2 広告宣伝の強化

○「エコ・節電・環境保全対策に役に立てる商品及び施工を提案可能な企業」「地球にやさしい省エネ提案」ができる総合建設会社であることを前面に出したホームページの整備を行った。問い合わせフォームを付加し、受注機会の向上を図った。あわせて鴻巣駅近辺に看板を設置し、地域住民に対しての周知に努めた。

○社内で定期的に会議を開き、ディスカッションの機会を設けることで、全員体制で計画を実行できるよう工夫した。上記の看板作成の際には、社長が作成中の看板を社内に持ち帰り、スローガンやデザインの構想を社員とディスカッションし、意見を積極的に取り入れた。



商品説明会の様子



社員全員で作成した駅前看板

## 「経営革新計画」の成果

○無電極ランプの受注としては計画した売上を達成できなかったが、多岐にわたる省エネ商品の提案を実施しにより受注が増え、全体としては売上を大きく伸ばし、売上目標を達成した。

○計画開始時から終了時の間に、売上高107.9%増、一人あたり付加価値額54.2%増、経常利益268.2%増と利益を大幅に伸ばした。

○彩の国レインボー面接会に経営革新企業枠で参加したことで、3名の優良人材の雇用につながった。

○省エネ商品の営業やPRをきっかけに、既存事業の受注が拡大した。(コロナ禍において、環境問題に取り組む企業として他社との差別化)

○省エネ商品の提案や社内研修により、従業員の間において、環境意識の醸成が進んだ。環境問題に取り組む企業の社員として、使命をもって廃棄物の適切な処理・自動車の排ガス規制の順守などに積極的に取り組めた。

## 成功の秘訣

○無電極ランプについては総務省の認可が下りるまでに予想以上の時間を要し、一部計画の遅れがあった。計画当初予定していたランプバリエーションは一種類であったため、急遽取り扱いを多種にすることで、想定外の事項が発生した場合に備えることとした。

このように、計画通りに進捗できない状況が発生しても代案を検討するなど、柔軟に対応することが肝要である。

○県から定期的を送付されるアンケートなどもあり、定期的に計画内容を見直していた。当初の計画とは異なる点にとらわれ過ぎず、計画の記載のとおり実行すると決めつけないことが大切である。

○また、企業理念に基づき、環境対策という社会のニーズをとらえた取り組みをテーマに掲げ、社内全員で一丸となって取り組んだことも成果に繋がっている。事業の推進に重要なのは、何といても従業員のパフォーマンスである。社内でもディスカッションの機会を設け、全員態勢で経営革新計画を実行できるよう工夫した。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○埼玉県からモデル企業の承認を得たことで今後の営業に役立てた。

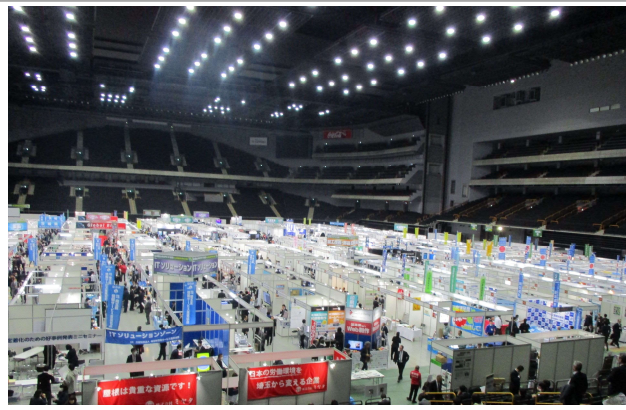
○SDGs 17項目に少しでも近づけたと思う実感が出た。

## 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自体がSDGsへ貢献できるだけでなく、CSRの企業活動に繋がります。諦めず全社員で目標に向かって頂きたい。



展示会写真①



展示会写真②

## 会社概要

社名	株式会社秀隆【さいたま市】		
代表者	松永 秀夫	業種	節句人形の企画・製造・販売
従業員数	6人	URL	<a href="https://kobohinahina.com/">https://kobohinahina.com/</a> <a href="https://gogatsu.kobohinahinacom">https://gogatsu.kobohinahinacom</a>
事業内容	・日本人形(江戸木目込人形)の製造の企画・製造・販売		
沿革	<p>昭和60年 現社長が独立し開業 平成20年 経済産業大臣認定を受け、伝統工芸士となる。 平成27年 関東伝統工芸士会功労賞受賞</p>		 <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>

○大手江戸木目込み人形ブランドの製造請負業を行ってきた。しかしながら、生活者のライフスタイルや趣向の変化、人口減少に伴う少子化により、従来型の節句人形の販売は減少傾向が続いてきた。

○それに伴い当社の既存事業である製造請負業についても、売上の減少が顕著となり、今後大きな成長は見込めないことが明らかであった。加えて、ECサイトやECモール的一般化に伴い、製品の差別化が難しい小売店間の激しい価格競争に節句人形の販売に関わる企業全体が閉塞感に包まれていた。

### <解決への道筋>

○長く製造請負にて大手ブランドの節句人形の製造を行ってきたことから、部材の調達や製造ノウハウがある且つ、自社で節句人形を企画・製造できるという大きな強みがあった。そこで、現代の生活者のニーズに適う商品を自社で企画・製造・販売までを一貫して行う自社ブランドの節句人形事業を中心に据え、従来の収益モデルの転換を果たすことを目標に経営革新計画に取り組んだ。

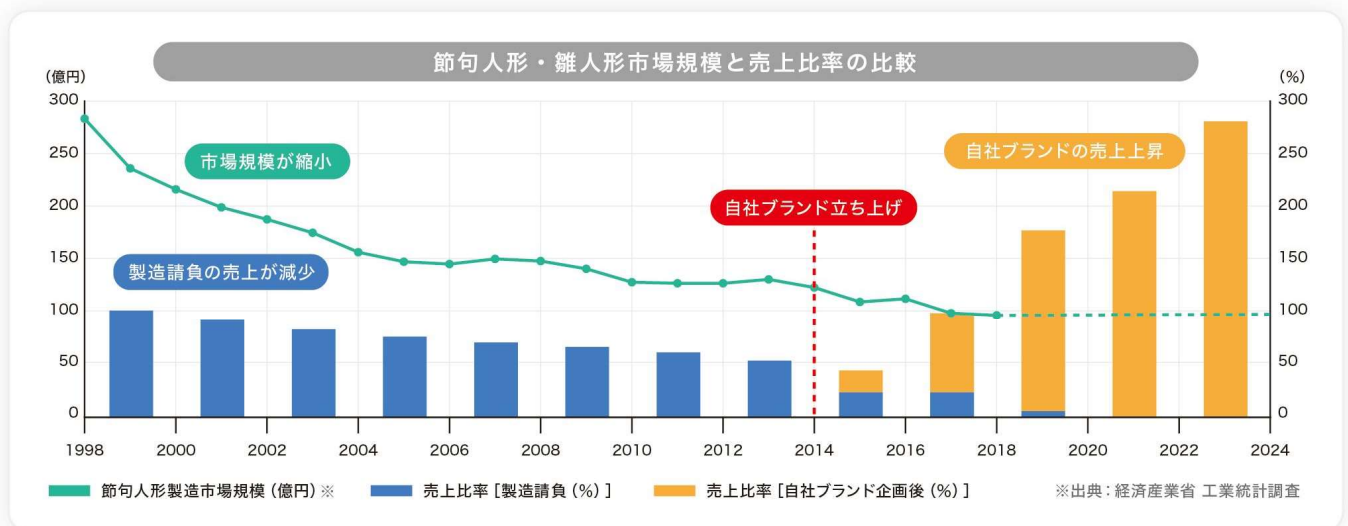
## 「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	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
計画期間	平成28年9月～令和3年8月（5年計画）【平成28年11月承認】

創業来のビジネス（製造請負）は節句人形市場の縮小と比例し、縮小

✓ 収益モデルの転換を図ることが必須

自社の強み（メーカー）を活かし、SPA業態（製造小売）への転換



✓ 市場は全体として縮小しているが節句を祝うというニーズ自体はある

伝統的な製法ながらも現代のライフスタイルや美意識に合う商品を企画・製造・販売



売上高：約2.1倍 経常利益：約10倍 雇用創出：2名

※経営革新計画実施前・実施後最終年の比較  
※製造請負及びその他事業含む

## 「経営革新計画」の実践

### 1 自社ブランド商品の企画

○節句人形は、企画、製造、販売が分離された分業制が従来は一般的であったが、自社オリジナルブランドのテスト販売の成功を機に、高い品質で“現代的で可愛らしい節句人形”にニーズがあると考え、自社で企画・製造・販売まで一気通貫で行なうこととした。

○伝統的な節句人形の製法は遵守しつつも現代的なライフスタイル、美意識に合致する可愛らしいこだわりの節句人形としてブランディング。小さくて扱いやすい、多少値段が高くとも納得して購入できる良いものを購入する生活者層をメインターゲットに据え、毎年商品数の充実を図った。

### 2 販売店としての環境整備

○製品の魅力が最大限伝わる魅力的な店舗を目指して店舗の改装を実施した。家族連れでの来店に対応した商談スペースを確保し、サービスの向上にも努めた。

○導入が簡易なタブレット型のPOSシステムを導入した。在庫情報の照会と見積を素早く提供することが可能となり、セミオーダー販売(人形、飾り台、小物等を嗜好に応じて自由に組み合わせ)を、円滑に行えるようにし、顧客の多様な要望に対応した。

### 3 自社ブランド製品の魅力発信

○大規模な予算投資は難しかったため、効率的なプロモーションを毎年継続的に実施した。

○自社ブランド製品の魅力・世界観を伝えるためのカタログの製作を行い、自社ブランドECサイトから無料で請求できるようにした。また、Instagramを週1~2回を目安に投稿するなど、SNSを活用し、製品や特徴を定期的にPRを実施した。



自社ブランド「ひな雛」の魅力発信



タブレット型のPOSシステム

## 「経営革新計画」の成果

○売上高108.5%増、付加価値額111.1%増、経常利益643.3%増と、大幅に実績を伸ばすことができた。

○雇用については、5人から6人へと社員を増加している。

○少人数体制でもより多くの顧客に対応できるようWebサイトでオンライン販売しており、自社で開発したシステムにより、顧客が自身の好みのお人形、飾り台等の様々な組み合わせを画像で確認することができるセミオーダーサービスを提供するなど、工夫により従来にはない販売手法を創出できた。

## 成功の秘訣

○経営革新計画にて実現する目標を達成するために必要なことを計画策定段階で熟考すること。数年に渡る計画実施期間においては、不測の事態の発生や軌道修正を迫られることがあるが、計画策定段階で真に必要なこと、アクションを熟考できていれば大きな変更は生じないと考える。設定した目的・目標とそれに伴うアクションを念頭に置き、必要に応じて修正をしながら取り組むことが必要。

○また、特に弊社同様に規模が小さい会社の場合、トップが計画について理解の上、自ら推進する、従業員に進むべき道を示し、一丸と計画を進めることが重要だと考える。

○満足のいく内容で経営革新計画を策定できたとしても、そもそも、市場、ニーズがなければ目標は達成できない。市場、ニーズがあるのか、その計画に意味や価値があるのか、事前に検討やテストができていれば、自ずと実現に向けて進むことができる。客観的な視点を持った商工会議所の指導員の方等と何度も意見を交わす、アドバイスをいただくことも重要。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

○事業計画を熟考し、作成することで具体的な数値として目標を立てること、数年間のマイルストーンを置くことができた点。

○トップを中心に目標に対して社内が一丸となり取り組むこと、会社として進むべき方向を社員含めて定めることができたこと。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

○計画作成段階でしっかりと検討することが何よりも重要だと考えています。自社の課題は何で、なぜ課題なのかを考えること、逆に自社の強みから顧客のニーズを検討すること、そのニーズを満たすために何ができるか等。作成後は事業計画に対しての実績の推移などを定期的に確認するなどしながら、適宜必要なアクションを修正、再度検討することも有効かと思えます。しっかりと作成した事業計画は、その後の事業の糧になると思います。

弊社では経営革新計画終了後も事業計画を定期的に作成しています。



自社ブランド「ひな雛」



モデル企業指定式



## 事例4

### 会社概要

社名	KUMAGAYA TRAINING LAB【熊谷市】		
代表者	長沼 郁生	業種	パーソナルトレーニング 運動指導
従業員数	1人	URL	<a href="https://kumagayatraininglab.com/">https://kumagayatraininglab.com/</a>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パーソナルトレーニングジムの運営、指導</li> <li>・大学でのトレーニング指導 など</li> </ul>		
沿革	<p>平成23年 東日本大震災のおり学校の部活動がストップしている最中、選手たちにスポーツトレーニングを教える機会を持ったことが起点。</p> <p>平成25年 フリーランスのパーソナルトレーナーとして創業。</p> <p>平成30年 「第4回熊谷発ビジネスプランコンテスト」でまちづくり大賞を受賞</p> <p>令和元年 地元熊谷にてパーソナルトレーニングジムを開業。</p>		 <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>

○代表自身は既存のスポーツジムにパーソナルトレーナーとして勤務したが、トレーニングの提供時間や機材の不足から自身の理想のトレーニングの提供ができないと不満を感じていた。

○他のインストラクターに見様見真似でトレーニング内容を真似されてしまい、『なぜそのトレーニングが効果的なのか』『どのようなことに注意しなければならないか』を、そのインストラクターが理解せずに行ってしまうことに、怪我につながるリスクを感じていた。

#### <解決への道筋>

○自身のトレーニングスタジオを設立することで、トレーニング内容を自身で考案し、そのサービスを十分に提供できる器材設備を揃えたことで、近隣のスポーツジムでは提供できない品質の高いトレーニングを提供できる環境を整備することとした。

○事業のモットーである『明日の自分を健やかに生きるために』『“運動”は“運”を“動”かすことで、“健幸”になる』を掲げ、トレーニングを通じて健康な市民を増やし、地域貢献を行っていきたいと考えている。

## 「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	徹底した個人指導を行うトレーニングスタジオの開設
計画期間	平成30年1月～令和3年12月（4年計画）【平成31年2月承認】



なら、自分で作ろう！

ラグビー式最強ボディ創造ジムのオープン！



キーワードは「運」を「動」かす！



熊谷ビジネスピッチ2022

こちらもCheck!



## 「経営革新計画」の実践

### 1 トレーニングスタジオの設立

○望ましい環境を兼ね備えたトレーニングスタジオを立ち上げるため、まず初めに物件探しから取り組んだ。その際に相談をした商工会議所職員や不動産業者から「自分の目と足で探してみると良い」とアドバイスをもらい、10カ所以上の物件を見た。

最終的に、物件形状や間取りと以前から掲げていた理想像が一致したため、現在の物件に決めたが、資金繰りの都合もあり、実際に契約が完了するまでに1年半待ってもらった経緯がある。物件所有者が、自身も所属している熊谷商工会議所青年部のメンバーであり、腹を割って話をする事ができたことがそのような結果に結び付いたと感じている。

### 2 トレーニングスタジオの運営

○スタジオを持つことで自分自身が“看板”となる責任を感じたり、経営者になったことで想像以上に必要なことが多かったりしたが、商工会議所のサポートのおかげでこなすことができた。また、「自分の理想のスタジオを作る」という信念を持ち続けられたことで、計画を実行することができた。

○スタジオ開設後、かつて指導した生徒よりも新規の生徒の割合が多く、その多くが会員の口コミや以前所属していたスポーツジムを通じて知り合ったインストラクターからの紹介である。高い評価を受け、新規生徒を獲得できたのは、これまで生徒一人一人に真摯に対応できていたからととらえている。

○代表者は事業の実施にあたって地元・熊谷との繋がりを広げることが出来たと感じており、地域のイベントの運営にも積極的に参加し、スタジオの知名度の向上と、地域のネットワークの構築に活かしている。



第4回熊谷発ビジネスプランコンテスト



丁寧なトレーニング指導

## 「経営革新計画」の成果

○計画期間において売上高47.0%増、付加価値額69.0%増、経常利益69.0%増と、大幅に実績を伸ばすことができた。

○経営革新計画策定をきっかけに、目標を設定した計画経営の重要性や効果を実感。小規模事業者持続化補助金をはじめとした補助施策の活用にも積極的に取り組むようになった。

○熊谷商工会議所の職員の方々や、同青年部のメンバーなど、気負わず相談できる相手があった。今回の経営革新計画の中で検討した内容をもとに「第4回熊谷発ビジネスプランコンテスト」に出場した結果、まちづくり大賞に選ばれたことも一つの成果だと感じている。

## 成功の秘訣

- ジムのオープン時は、パーソナルトレーナーで活動していた頃のお客様の多くが入会され現在も継続されており、当時のお客様からのご紹介でその後、新規入会が増加したこと。
- 2020年の新型コロナウイルスの感染状況が拡大する中でも、健康志向の高いお客様がセッションを継続していただけたこと。
- パーソナルトレーナーという高い敷居ではなく、「身体のことでも困ったときに相談できる存在」という声や、「徹底した個人指導」の継続で「長沼さんのジムに通えば大丈夫」とスポーツジム勤務時代のインストラクターやお客様から言っていたこと。
- 熊谷商工会議所ならびに同青年部で培ったネットワークや、地域で活躍する事業者や企業とのネットワークが、コロナ禍などの苦しい状況でも支えていただけたこと。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- やりたい事が取り組む前は漠然であったが、「経営革新計画」に商工会議所職員さんと取り組むことで、実現に向けた道筋が明確になった。単なる書類の作成だけでなく、親身になって多岐にわたってサポートしていただけたことで、認定を受けたときはとても嬉しかった。
- 事業者として、事業経営に必要な書類に対する苦手意識が改善されました。見える書類と向き合うことで、強みと弱みを知り、自分自身を高めることができました。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 私自身も「計画の期間が終わったから大丈夫」という気持ちではなく、「新たな計画に挑戦してみよう」という気持ちになりました。やりたい事を口に出したり書き出したりすることでも良いので、信頼できる相談員に伝えることで、道筋が明確になります。
- 「経営革新計画」が自社の発展のみならず、私の場合は地域の活性に繋がると感じました。皆様の計画が、地元や埼玉県、そして国を盛り上げるものになることを応援してます。



スタジオの様子



モデル企業指定式

# 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](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 5 年 4 月 1 日～令和 5 年 9 月 30 日 融資実行分

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)	1.1%	1.2%	1.3%
	運転	1 億円			

#### ■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 10 月 1 日～令和 5 年 3 月 31 日 融資実行分

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	1.3%	1.4%	1.5%
	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)			

※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

## 経営革新計画に関係する補助金の御案内

- ① デジタル技術を活用した新サービスや新製品の開発などの経営革新計画の実行に要する費用を補助します。
- ② 国のグリーン成長戦略「実行計画」14分野への進出に係る経営革新計画の実行に要する費用を補助します。

※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/a0803/2021jigyousaikouchiku.html>

＜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が手がかりがない」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

## 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

## 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)
- 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)
- 国内の販路拡大・取引あっせん、海外EC活用を支援します。  
＜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)
- 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:048-647-4101](tel:048-647-4101) (代)

※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3年)

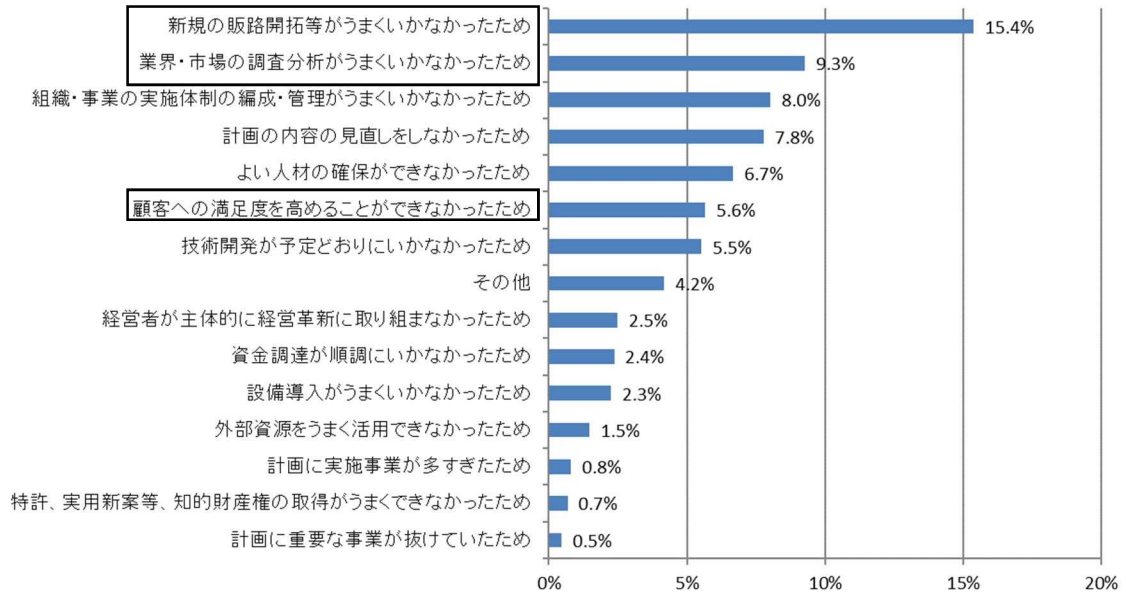
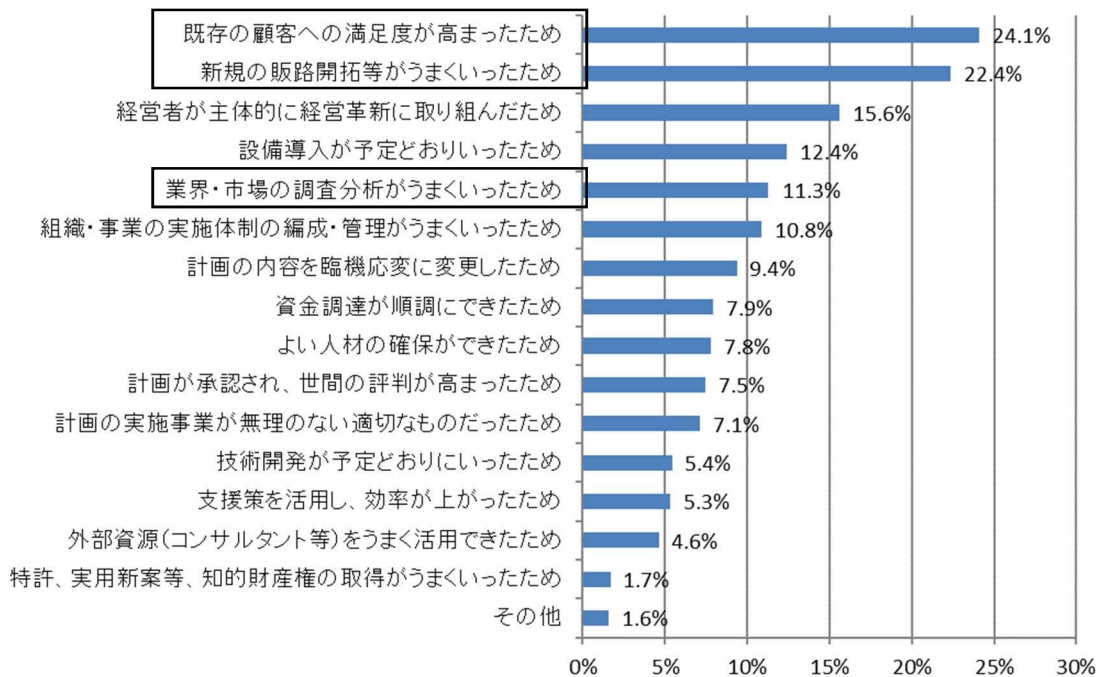


図2 申請時と比して付加価値が伸びなかった要因  
(複数回答、埼玉県・平成28～令和3年)



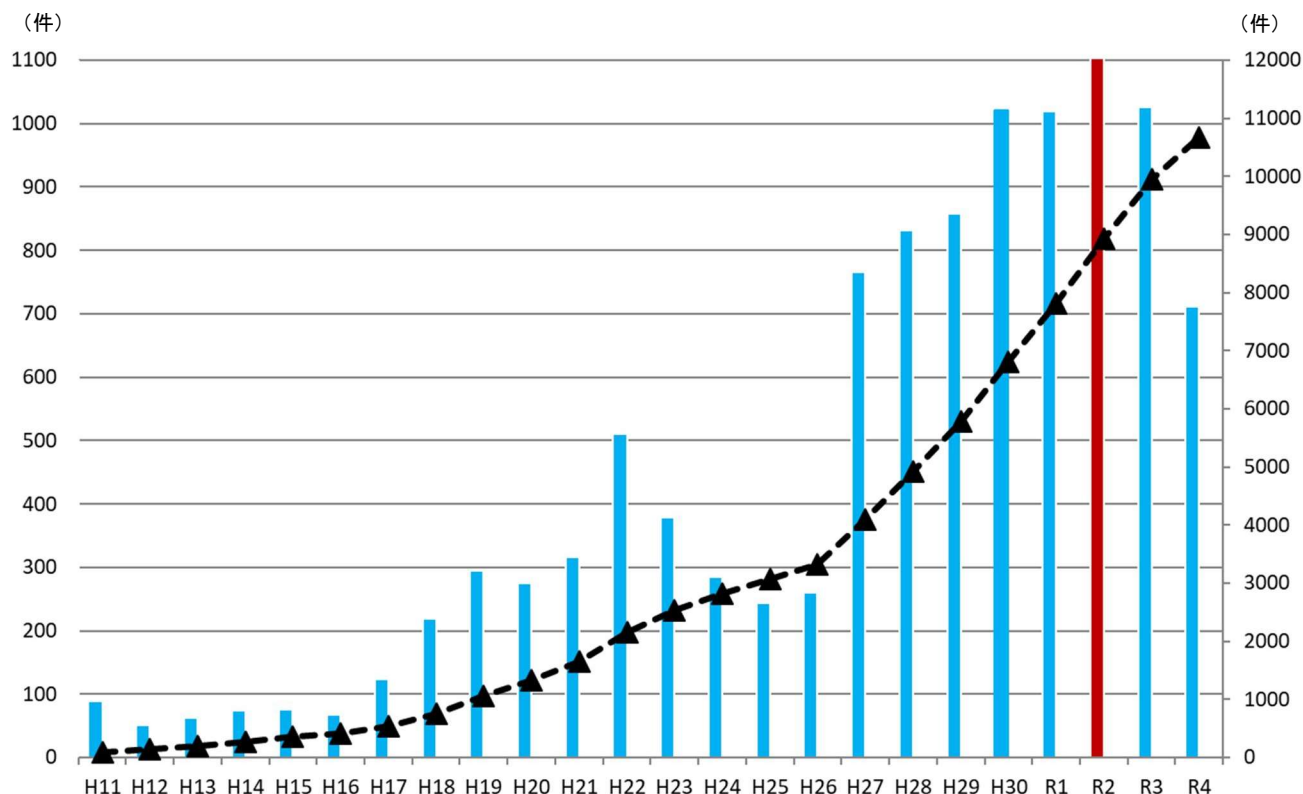
以上より、付加価値が伸びた要因・伸びなかった要因とも、市場調査、顧客満足、販路開拓等の「出口戦略」が重要との結果となっています。

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5年2月末）



(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	注 令和4年度は令和4年4月～令和5年2月まで（11か月間）								
単年度承認件数	1,026	712									
累 計承認件数	9,951	10,663									

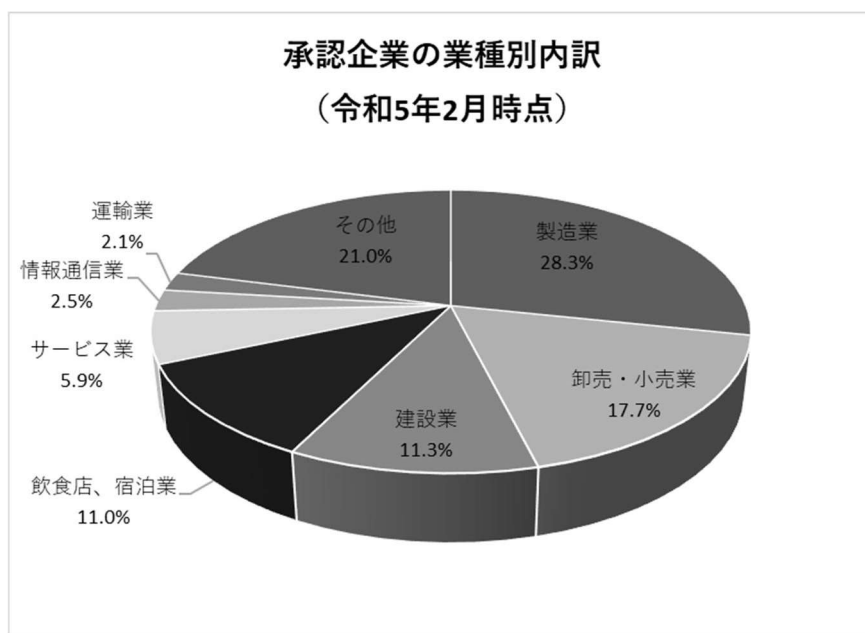
「経営革新計画」の承認を開始した平成11年から令和5年2月までの承認計画の累計数は、10,663件となっています。

平成30年度以降、4年間連続で承認件数が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、R3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

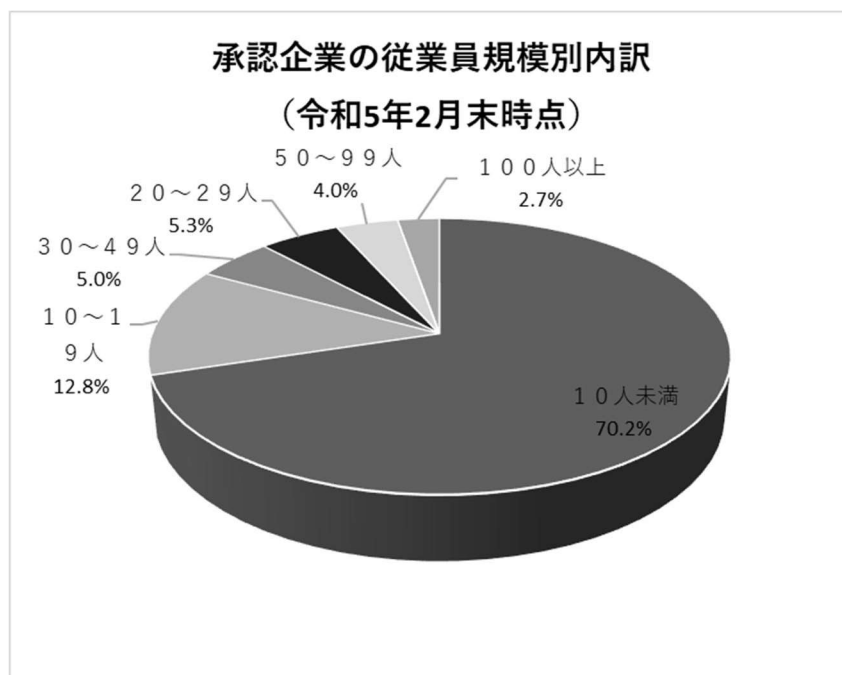
図2 業種別承認件数構成比（埼玉県、平成11年～令和5年2月末）



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5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		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	H14	㈱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㈱	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		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ブー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㈱	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㈱	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
11	H16	㈱イズミ技研	熊谷市弥籬吾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
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㈱	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
16	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
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㈱	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㈱	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	H18	㈱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		㈱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㈱	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㈱	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	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
27		(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
28		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	コモンレール式燃料噴射ポンプ部品の加工と開発	184	85,000
29		(株)プレココーポレーション	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
30		(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
21		(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
32		(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

## 「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)
33	H20	(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
34		(株)ハーヴィン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
35		(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
36		(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
37		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
38	H21	(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
39		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	-
40		(株)パーツ精工	三郷市新和1-83-2	金属製品製造業	キャスター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
41		(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
42	H22	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
45		(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
44		(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
45		(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と呼称)”の開発	12	10,000
46	H23	(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
47		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
48		(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
49		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
50		(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
51		(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
52	H24	(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
53		(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
54		(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
55		(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
56		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	-
57		(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	サツン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
58		(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
59	H25	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
60		(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
61		(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
62		(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
63		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
64		(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

## 「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)
65		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
66		(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
67	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
68		(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
69		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
70		(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
71		(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
72		(株)有村紙工	三芳町上富844-2	紙製容器製造業	「小ロット、短納期に定め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
73		(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
74	H27	(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」「スパ」「ケア」センター”の設置	56	5,500
75		(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
76		(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しう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
77		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
78		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
79		(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
80		(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
81	H28	(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
82		(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
83		(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
84		(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
85		(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
86		(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
87		(株)光英科学研究所	和光市新倉5-1-25	食品製造業	「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
88		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
89	H29	(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
90		(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
91		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	-
92		野口倉庫(株)	戸田市早瀬1-24-1	倉庫業	ネット通販向け新業務の開発(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
93		(株)ホウユウ	吉川市中曾根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
94		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
95		(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
96	H30	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

## 「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)
97		(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
98		(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『いま粋プロジェクト』海外店舗販売による海外展開	13	10,000
99		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	—
100	R1	ウォッシュユーズ	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	—
101		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	—
102		(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
103		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
104		(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
105	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
106		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
107		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	—
108		(株)CRS埼玉	川越市芳野台2-8-36	自動車リサイクル業	粗破砕洗浄粉碎脱水ユニットでの樹脂リサイクルの事業化	60	90,000
109		(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
110		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	—
111	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	—
112		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「くずパー」の販路開拓による利益の向上	4	—
113		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
114	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
115		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
116		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
117		KUMAGAYA TRAINING LAB	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	—

(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.19)  
～令和4年度彩の国経営革新モデル企業事例～  
令和5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

