



挑戦する中小企業を応援します！

経営革新計画事例集

Vol.20



～ 令和5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5年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

事例1 株式会社ウルトラセキュリティ（熊谷市／警備業） . . . 3
承認テーマ：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

事例2 green optical（東松山市／眼鏡小売業） . . . 7
承認テーマ：完全個別予約制の眼鏡検査・販売

事例3 有限会社つけしん（鴻巣市／その他の飲食店） . . . 11
承認テーマ：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

◆ 経営革新成功の秘訣

成功の秘訣 . . . 16

「経営革新計画」承認企業に対する支援策 . . . 20

◆ 資料編

「経営革新計画」の成功の要因について . . . 25

埼玉県「経営革新計画」の承認状況 . . . 26

「彩の国経営革新モデル企業」指定企業一覧 . . . 28

「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。

特定事業者の範囲

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。

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。

受注拡大・販路開拓のためのビジネスマッチングイベント！

彩の国ビジネスアリーナ 2024

リアル展示 2024. 1.24(水) 10:00-19:00
1.25(木) 10:00-17:00
会場 さいたまスーパーアリーナ (スタジアムモード)

オンライン展示 2024. 1.17(水) 10:00-19:00
1.31(水) 10:00-17:00

入場無料

事前入場登録・オンライン展示会は公式WEBサイトから！

幅広い産業分野の優れた技術・製品・サービスが集結！

彩の国ビジネスアリーナ2024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5年度「彩の国経営革新モデル企業」取組事例

■株式会社ウルトラセキュリテイ（熊谷市／警備業）

【承認テーマ】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

- ・工事による片側交互通行規制の現場に、手持ちのスイッチャーで信号の切替が可能な信号機システムを導入したことで、複数の人員が必要だった現場でも、1名と信号機システムで対応できるようになり、従業員の休憩時間確保につなげるなど、現場環境の改善・作業効率化を行った。
- ・人手不足が課題となっているなかで、人を大事にする経営を心掛け、給与体系の見直しや年次有給休暇の取得促進を行い、雇用人数を大幅に伸ばした。
- ・管理スタッフが日々現場巡察を行い、従業員一人一人の適性を把握し、適材適所に人員配置をすることで、身体的負担のある警備業でありながらも離職率を低く保っている。



信号機システムを導入した現場の様子

■green optical（東松山市／眼鏡小売業）

【承認テーマ】完全個別予約制の眼鏡検査・販売

- ・代表が持つ高度な技術を用いて、一般的な眼鏡店では行わない両眼視機能検査を行うなど、個人事業の強みを生かした経営を行っている。
- ・一般的な検査よりも時間がかかるため、経営革新計画の取組前は、顧客がバッティングした際に機会損失が生まれていたが、完全個別予約制を導入したことで損失を回避し、丁寧な検眼と満足いくフレーム選びの時間の提供につなげた。
- ・東松山市商工会の経営革新活用セミナーにおいて、経営革新計画の好事例としてパネリストとなり、発表を行った。



完全個別予約制で満足いく眼鏡検査・販売

■有限会社つけしん（鴻巣市／その他の飲食店）

【承認テーマ】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

- ・「地元のお米や野菜などの生鮮食品をもっと多くの人に知ってもらいたい」との思いを形にすべく、「地元鴻巣の食材の魅力発信」をコンセプトとしたアンテナショップを開き、和菓子やそう菜などの食品を集め、鴻巣の味をPRした。
- ・地域の事業者の繁栄など、地域貢献を第一に取り組んでいるため、店舗で販売する商品は、同じ鴻巣市商工会に所属する事業者の商品を中心に構成している。
- ・鴻巣の地元米を使ったおにぎりの製造・販売では、従業員のノウハウを積極的に活用しており、社員・従業員が一丸となって経営革新計画に取り組んでいる。



地元鴻巣のアンテナショップ「こうのすマルシェ」

事例1

会社概要

社名	株式会社ウルトラセキュリティ【熊谷市】		
代表者	富田 和久	業種	警備業
従業員数	100人	URL	https://ultracsecurity.jp/
事業内容	・工事現場や駐車場における交通誘導整備 ・コンサート会場・祭りなどのイベントで安全のために案内や規制を行う 雑踏警備など		
沿革	平成23年 ウルトラセキュリティを起業 平成26年 法人化し、現在の株式会社ウルトラセキュリティに社名変更 平成30年 群馬支店を開業		

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>

- 警備業は人財が最も重要な経営資源である一方、身体的負担が大きく人手不足が課題であった。さらに少人数での警備は、休憩時間が取りづらいため、常に複数名で対応することが求められる。
- 主な活動範囲である熊谷市は気温が高く、屋外の長時間業務は熱中症などの恐れもあり、社員の健康管理が大きな課題であった。

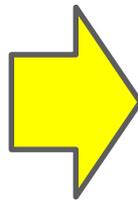
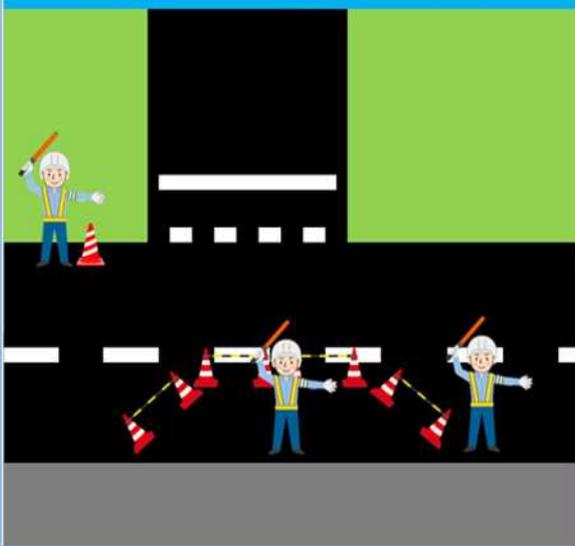
<解決への道筋>

- 手元のスイッチで信号を変えられる信号機システムを導入することで、複数名人員が必要な現場でも1名+信号機システムで対応することができるようにし、現場の負担軽減を図る。
- ファン付作業着を全員に支給することで熱中症対策を行う。
- 給与制度の見直しを実施することで社員の意欲向上を図るとともに、人材獲得につなげる。

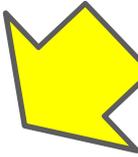
「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	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
計画期間	令和2年7月～令和5年6月(3年計画)【令和3年8月承認】

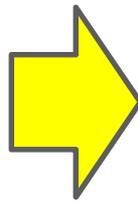
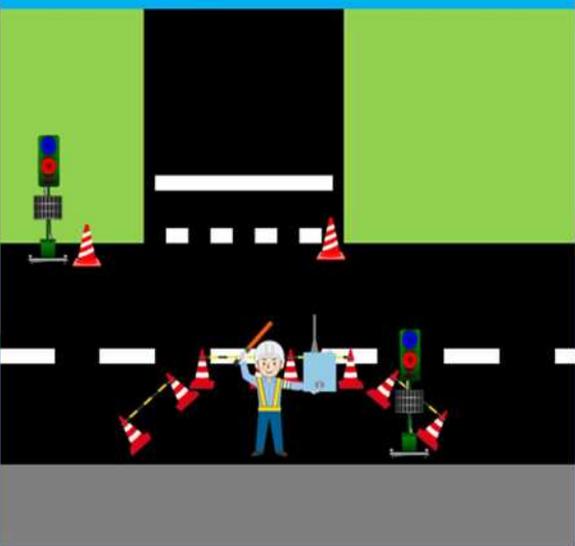
1 通常の交通誘導警備 警備員3名体制



2 信号機システム 設置



3 信号機使用交通誘導警備 警備員1名体制



4 信号機使用上の利点

- ①警備員の人数を減らせる
- ②人件費よりも安価な信号機の使用料
- ③信号機の自動化で休憩が取りやすい
- ④交通渋滞に合わせた信号表示の切り替え
- ⑤長期間であればあるほど経費の削減

操作する警備員に手当を支給。(賃金UP)

経常利益 **約60.8% UP!** 付加価値額 **約27.7% UP!** 給与支給総額 **約28.3% UP!** ※計画前と計画後の比較

「経営革新計画」の実践

1 信号機システムの導入

- 信号機システムの導入により、1件の交通誘導警備にかかる人員を減らすことができた。システムはタイマー設定にも切替が可能のため、安心して休憩時間を確保できるようになった。
- 現場の人員削減により、費用逓減につながった。
- 警備業界では、警備は人の手でやるべきとの固定観念があったが、それを払拭する取組となった。

2 人材の確保

- 人材確保のために、新たに人員を募集する際の給与が既存の社員の給与を上回ってしまう恐れがあったため、全体の給与制度の見直しを実施した。年齢や資格により給与を設定する新しい賃金テーブルを設置し、社員の意欲向上につなげた。
- 熱中症対策のために従業員に支給したファン付作業着に社名のロゴを入れ、企業のPRを行った。
- 管理スタッフが現場を回り、適材適所を意識して人事管理を行った。
- 従業員の負担軽減を第一に考え、通勤時間削減のため現場は主に熊谷・深谷エリアを中心にしており、働きやすさ向上に努めている。



信号機システム



打合せの様子

「経営革新計画」の成果

- 計画期間において経常利益約60.8%増、付加価値額約27.7%増、給与支給総額約28.3%増と、大幅に実績を伸ばすことができた。
- 従業員数を61.5人から80人へと大幅に伸ばし、計画終了後も雇用を創出し続けている。

成功の秘訣

- 業界全体で人手不足が課題となっているなかで、業務効率化など従業員が働きやすい体制を作り、他の企業との差別化を図ることが重要だと認識している。
- 従業員には高齢など様々な事情があるが、一人一人と向き合い、困ったときには手を差し伸べるなど、人を大事にする経営を実践している。
- 従業員には売上や目標のことはあえて話さず、一人一人に良いタイミングで仕事を与えるような体制をとっている。
- 新規の飛び込み営業などは行わず、地元密着型を強みとしている。地元でのつながりのある事業者からの仕事を大切に、誠実にこなすことを心がけている。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 会社の現在の足元を見つめ直すきっかけとなりました。
- 中期的に物事を考え、今から将来に向けての目標づくりが、より具体的に考える事ができました。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 多少の手間が掛かりますが、現状を打破したいとお考えの方は、ぜひチャレンジしたらいかがですか。大切な一つのきっかけ作りになると思います。



取組の様子



代表取締役 富田 和久 氏

会社概要

社名	green optical【東松山市】		
代表者	谷嶋 紀彦	業種	眼鏡小売業
従業員数	1人	URL	https://www.green-optical.com/
事業内容	「見え方」・「見られ方」を大事にする眼鏡専門店		
沿革	平成28年「眼鏡は顔の中心に付ける最大のアクセサリ」をモットーにgreen opticalを創業		 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>

○ 当時は一般的な眼鏡店と同様に、顧客が来店したい時間に来店し、接客を行う営業を行っていた。しかし当店では、一般的な検眼とは異なる「両眼視機能検査」等を用いた検査を行っているため、一人の顧客に対応する時間が長いという特徴があった。そのため他の顧客とバッティングした際に、時間にゆとりのある検眼やフレーム選びの時間を取ってもらえない状況であった。このことから、顧客がストレスなく買い物ができる仕組みを構築したく、経営革新計画に取り組むこととした。

<解決への道筋>

- 完全個別予約制の検眼・販売を開始し、顧客のバッティングを防ぐ。
- web広告やSNSを活用した宣伝を行い、認知度の向上を図る。

「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ	完全個別予約制の眼鏡検査・販売
計画期間	平成29年1月～平成31年12月(3年計画)【平成30年3月承認】

完全予約制により他人を気にせず
自分だけの居心地の良い時間&空間



フレームはヨーロッパの厳選ブランド
や福井県鯖江市産をラインナップ



両眼視機能検査方法の導入により
高度な検眼で最適なレンズをご提案



丁寧なヒヤリングをもとに
必ず似合うフレームへ導く



経営指標

売上高 約225.8%UP
付加価値額 約162.3%UP
経常利益 約259.6%UP

※平成29年と令和4年の比較



「経営革新計画」の実践

1 完全個別予約制の導入

- 完全個別予約制を導入したことにより、一人の顧客に対し丁寧な接客で対応できるようになり、顧客満足度を高めることができた。
- 顧客のバッティングを避けられるようになったため機会損失がなくなり、また確実に購買につなげる営業を構築することができた。
- 当店の強みである高度な視力測定や、高品質な商品を時間をかけて販売するスタイルを変えずに、顧客が買い物しやすい環境を整えることができた。
- 予約の受付はホームページの予約フォーム、LINE、電話と、豊富に用意し、顧客の都合の良い手段で予約してもらえた。

2 広告宣伝

- 当店は高所得層をターゲットとしており、近隣に大学が多いことから、大学職員向けのチラシを作成し、配布した。そのほかGoogleなどのウェブ広告を用いて宣伝を行った。
- 平成30年、埼玉新聞に、当店の強みである「両眼視機能検査」について取材を受け、記事が掲載された。
※「両眼視機能検査」とは、眼のまわりの筋肉量のバランスを測定し目の使い方や癖、視機能に異常が無いかを確認する検査。
- 徐々に評判が広まり、富裕層向け雑誌『Japan Brand Collection 2022年』に特集記事が掲載された。



店内の様子



事業所の外観

「経営革新計画」の成果

- 計画期間(平成29年度～令和元年度)において経常利益約509.7%増、付加価値額約475.1%増と、大幅に実績を伸ばすことができた。

成功の秘訣

- 思った事は即実行
- わからなければ商工会を通じ、専門家派遣をおこなう

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 客観的にお店の状況がわかり、今何に取り組まないといけないか道ができる
- 未来の店舗への道筋ができて、取り組み方が明確になる

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 頭の中では未来へのビジョンはあるけど、何から始めれば良いかわからない方はぜひ、経営革新計画に取り組んでみてください。しっかりとした計画が立てられるので常にステップアップしていくと思います。



眼鏡フレーム



事業所の外観

事例3



会社概要

社名	有限会社つけしん【鴻巣市】		
代表者	野本 恵司	業種	その他の飲食店
従業員数	28人 (令和6年3月現在)	URL	https://www.elumikonosu.com/floorguide/shop.html?sp_id=202
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・おにぎり、総菜の製造・販売 ・地元食材を扱ったアンテナショップの営業 		
沿革	<p>明治23年 つけもの専門店として創業 平成元年 法人化し、有限会社つけしんを設立 平成23年 エルミこうのすショッピングモール内にこうのすコロッケの飲食店「こうのすや」を出店</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>

○年に数回、飲食店を出店しているショッピングモール内で物産市のイベントを企画・実施しており、地域の消費者に好評を得ていた。地元鴻巣で採れたお米や野菜などの生鮮食品をもっと多くの人に知ってもらいたいという思いがあった。

<解決への道筋>

○ショッピングモール内に常設店としてアンテナショップを開店し、鴻巣の食材の魅力発信を行う。

○アンテナショップという新たな事業展開に取り組み、経営の長期的な安定を生む体制を構築する。

「経営革新計画」のテーマと概要

テ ー マ	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
計画期間	令和元年9月～令和4年8月(3年計画)【令和2年9月承認】

～地域の事業者が将来にわたり繁栄し、地域に存在し続けることこそ地域貢献につながる～

【代表の強い思い】

地元で採れたお米や野菜、
地元商店の物産品を多くの人
に買っていただきたい！

【アンテナショップ出店】

「地元鴻巣の食材の魅力発信」
「生産・製造者～消費者を繋ぐ」
がコンセプト。

鴻巣市の主要農産物でありながらおいしさの認知が充分でない地元米で、手作りの「おにぎり」を全従業員で商品開発。米の認知度を高めた。

コロナ禍において
売上高**56.1%**・付加価値額**64.5%**
・経常利益**468.9%**増

※計画前と計画後の比較



鴻巣駅東口 エルミこうのすショッピングモール1階

【ショップはただ単に商品を並べる場ではない】

- * 売れなければ次に繋がらない → 売れるためのあらゆる工夫と努力
- * 売れる商品を集めるのではなく、ウリタイ気持ちを集める
- 作り手と売場スタッフとの信頼関係により、他人事ではなく自分の商品を売る意識となり、お客様に伝わる

コロナ禍における新店舗出店には非常に強い不安があったが、策定した経営革新計画を信頼し、思い切って舵をきった。経営革新計画に勝算があったからこそ、新店舗出店に踏み出すことができた。こんな店がどのまちにもあったらよいと思う。

「経営革新計画」の実践

1 新商品の開発

- 鴻巣市が持つ課題である「鴻巣産の米をいかに売るか」に取り組むべく、鴻巣産の米と素材を活かしたおにぎりを提供した。
- おにぎりの製造にあたり、スタッフを交え話し合いを重ねた。女性従業員の意見や技術を中心に取り入れた結果、おにぎりの販売コーナーが、アンテナショップ「こうのすマルシェ」の目玉となった。

2 埼玉の物産販売

- 地元の特産品コーナーを設け、地元農家の野菜や和菓子、パンなどを販売した。
- 販売する商品は、所属している鴻巣市商工会の仲間からも仕入れ、地域貢献に取り組んだ。
- 既存の飲食店と並行して営業するため、抜本的な人員配置を行うとともに、2名の新規雇用を行った。
- アンテナショップが主催となり年間6回の物産展を行い、毎回告知チラシを新聞折込などで近隣に配布し、PRを行った。

3 目標達成に向けての施策

- 売上目標達成に向けて事業を見直し、夕方の作り立ての惣菜コーナーをつくるなど、売上向上のための施策を実施した。



アンテナショップの様子①



アンテナショップの様子②

「経営革新計画」の成果

- 計画期間において経常利益約468.9%増、付加価値額約64.5%増と、大幅に実績を伸ばすことができた。

成功の秘訣

- 自社の利益だけを追求しないという矜持を持ち、仲間との連携で経営をしたこと。
- 出店にあたり、ショッピングモール運営者の理解と協力が得られたこと。
- パート従業員を含むすべての従業員が経営革新計画の目標を理解し、チームワークで取り組んだこと。
- 人口減少や商業環境の激変の中にあって、自分の能力だけで成功でき得る時代ではないと考え、商工団体やよろず支援拠点に相談し、専門家のノウハウを積極的に取り入れ、支援を有効に活用したこと。
- 店の目指す役割を明確に定め、その目的達成に向けて具体的な事業が行えたこと。

「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- この計画は4回目の経営革新計画だった。
- 企業にとって以前と同じ経営を続けていくだけでは成長は望めず、新たな取り組みを行っていくことが必要である。専門家の助言のもと、計画を立てられることにより暗中模索から脱却でき、計画があるからこそ、新たな取り組みがスタートできる。
- 計画は立てて完了ではない。毎年、県への報告が必要だったこともあるが、計画と進捗状況を照らし合わせ、見直しを図ったことが、計画の実現に向けて原動力となった。
- 経営革新計画を立てることは経営者になくってはならないものであり、現在は5回目の承認を受け、新たな事業展開に取り組んでいる。

これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

- 経営革新にあたっては、既存の事業にこだわらず、自由な発想で事業展開を考えることが面白いところだと思います。もちろんアクションを起こすことはリスクを伴うけれど、そのリスクを最小限にとどめさせるために専門的な見地に立ったアドバイスにもとづく計画が必要だと思います。
- 思い立ったらあまり深く考える前に、商工会などの支援機関に相談すると、考えが整理できるし、場合によっては、補助金事業として行うこともできるので、よりハードルを下げることができます。
- 様々な競争の中で生き抜いていくためには、イメージやデザインに力を入れることは重要だと思います。そこにお金をかけることを惜しんではならないと自分に言い聞かせています。



前回3回目の経営革新計画



現在取り組んでいる5回目の経営革新計画
テーマ名：川幅うどんをメインとする「うどん・そば店」のオープン

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

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・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 7億2,000万円 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6年4月1日～令和6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）	10年以内	1.1%	1.2%	1.3%
	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6年4月1日～令和6年9月30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	10年以内	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)	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

【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)
- 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4年度)

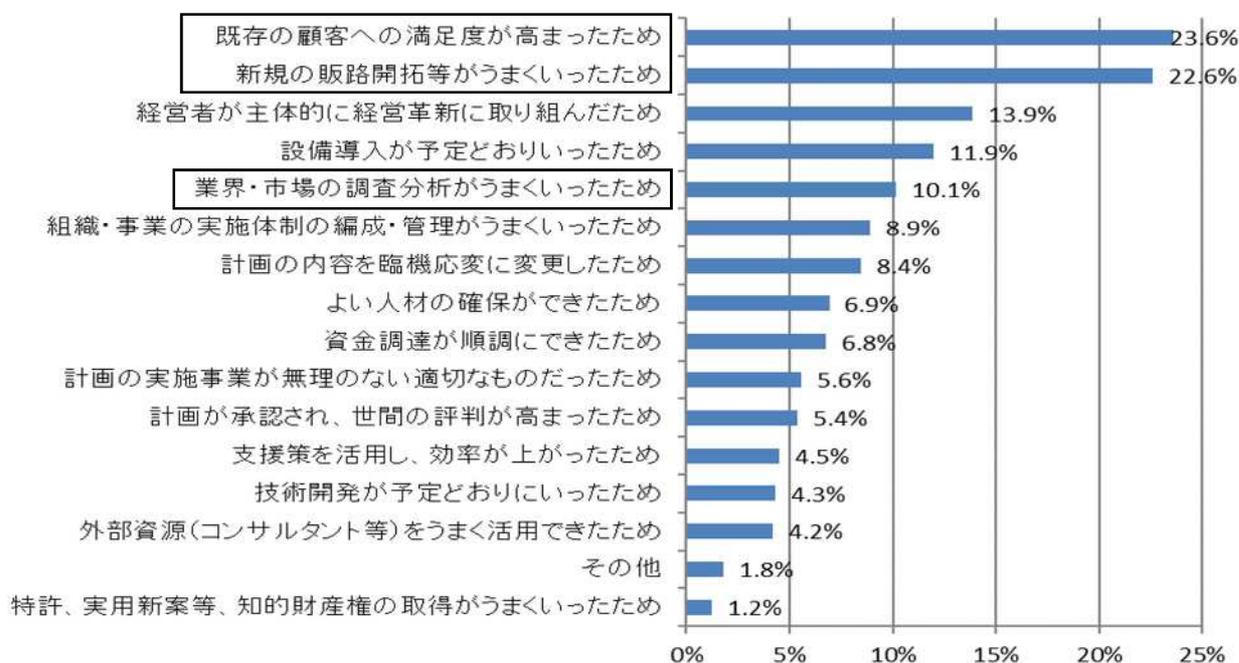
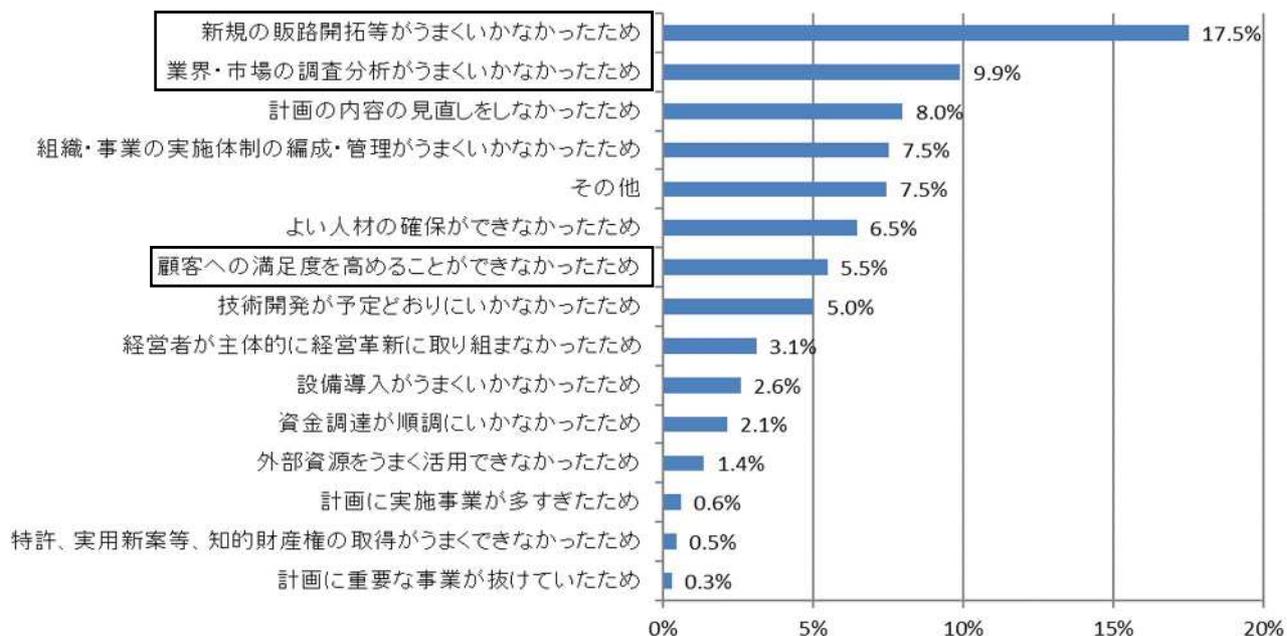


図2 申請時と比して付加価値が伸びなかった要因
(複数回答、埼玉県・平成28年度～令和4年度)



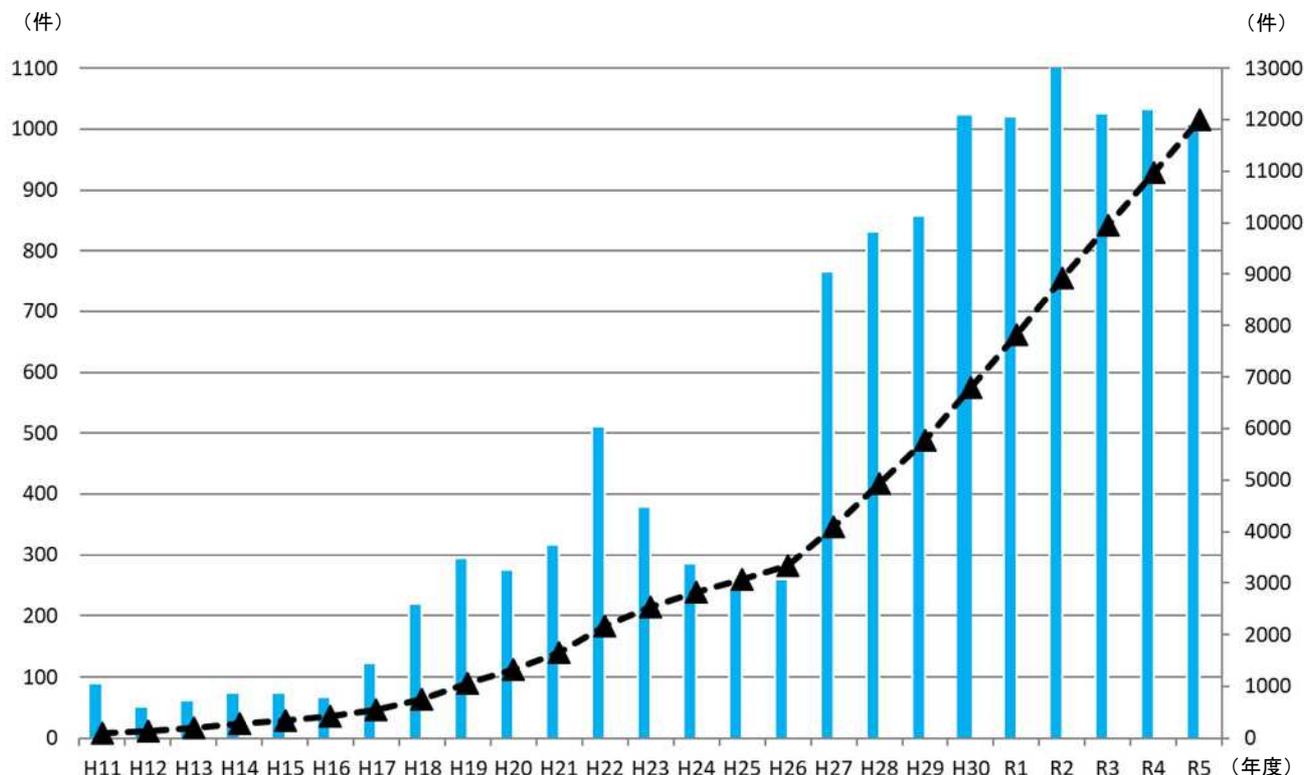
以上より、付加価値が伸びた要因・伸びなかった要因とも、市場調査、顧客満足、販路開拓等の「出口戦略」が重要との結果となっています。

経営革新計画の策定、実行の段階において、ニーズの有無、どこに売るとか、どのように売るとかを十分に考え、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5年度）



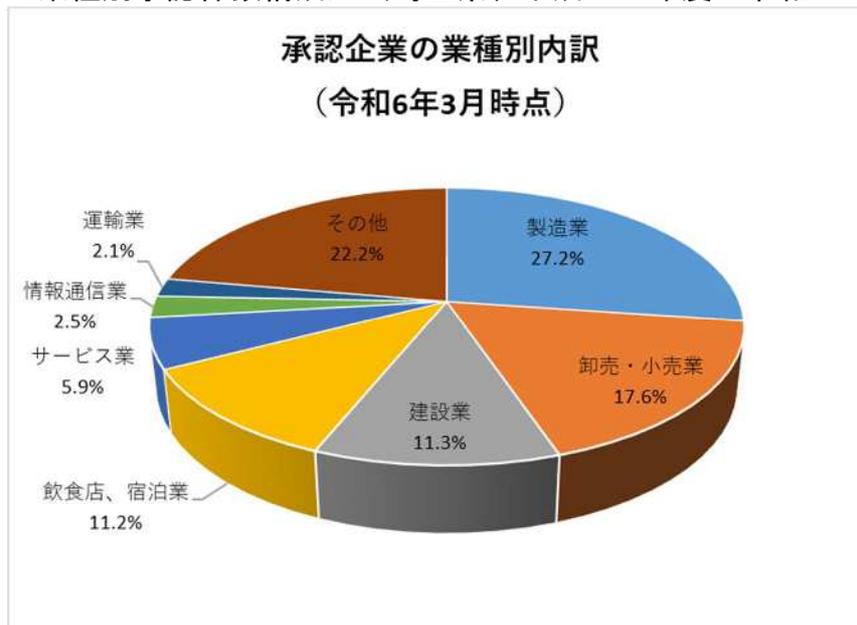
年 度	H11	H12	H13	H14	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21
単年度承認件数	89	51	62	74	75	68	123	219	295	275	316
累 計承認件数	89	140	202	276	351	419	542	761	1,056	1,331	1,647
年 度	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R元	R2
単年度承認件数	511	379	285	243	260	766	832	858	1,021	1,020	1,103
累 計承認件数	2,158	2,537	2,822	3,065	3,325	4,091	4,923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

「経営革新計画」の承認を開始した平成11年から令和6年3月までの承認計画の累計数は、11,993件となっています。

平成30年度以降、6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、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、5年度も全国第1位となりました。

(2) 業種別の特徴

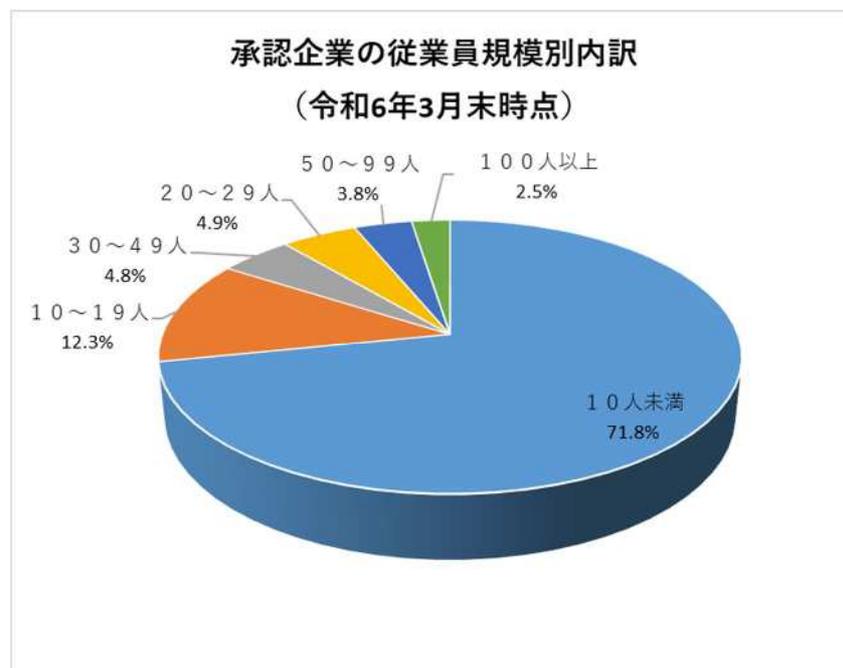
図2 業種別承認件数構成比（埼玉県、平成11年度～令和5年度）



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5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		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	狭山市南入曾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		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	H15	㈱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		㈱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	H16	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		㈱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	H17	㈱小山鋳工所	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		㈱アルファプラス	越谷市南越谷1-12-11 イーストビル2	情報通信業	中堅・中小企業向けEOS・EDパッケージ開発	33	25,000
20	H18	㈱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
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		(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	H19	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
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		(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	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
31		(株)ハーヴィンターナショナル	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
32		(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

「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		(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	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
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		(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	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
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		(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	H23	(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
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
45		(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	H24	(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		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
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	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
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		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	八潮市木曾根681-1	金属素材製品製造業	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
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

「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		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」「スパ」「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
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	高付加価値コンペヤの製造による総合サービスの提供を行い、コンペ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	-
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	
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	13,000
91		(株)デサン	さいたま市北區大成町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
94		(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と服・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
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	ウォッシュューズ	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	-

「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		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
##		(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
##	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
##		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
##		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	-
##		(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
##		(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
##		リバーサイトおいかわ	鴻巣市屈巣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	-
##	R3	大山畳店	八潮市木曾根684-1	畳等生活雑貨製品製造業	『特許たたみ』の販売促進で業績向上を目指す。	3	-
##		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	-
##		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
##	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
##		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
##		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
##		KUMAGAYA TRAINING LAB	熊谷市鎌倉町95 騎西ビル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	-
##	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
##		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	-
##		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

(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.20)
～令和5年度彩の国経営革新モデル企業事例～
令和6年8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

