

# 経営革新計画承認企業 事例集2025

県では、「中小企業等経営強化法」に基づき  
中小企業の皆様の「経営革新」への取組みを支援しています。

令和8年3月  
千葉県商工労働部経営支援課



チーバくん



# 目次

経営革新計画とは	2
経営革新計画の要件	2
承認企業への主な支援制度	3
経営革新計画ガイドブック	3
申請書類	3
経営革新優秀企業表彰	3

## 経営革新優秀企業表彰 受賞企業

最優秀企業賞 シーエスジャパン株式会社	4
【市原市：他に分類されない製造業】	
優秀企業賞 有限会社エムアールサービス	8
【芝山町：電気機械器具修理業】	
優秀企業賞 I N O株式会社	12
【四街道市：各種商品卸売業】	

## 計画承認企業 (50音順)

有限会社金森帯鋸目立工場 (大多喜町：目立業)	16
株式会社 J T C (松戸市：建築材料卸売業)	18
富田電機工業株式会社 (千葉市：電気工事業)	20
株式会社パインテック (千葉市：不動産代理業・仲介業)	22
ハリマ産業株式会社 (松戸市：建具製造業)	24
お問い合わせ先	26

※計画承認企業の事例については、原則として各企業様から提出いただいた原稿をそのまま掲載しています。

## 経営革新計画とは

中小企業等経営強化法に基づき、中小企業の皆様が、新製品や新サービスの開発・提供、新たな生産方法の導入などの新事業活動にチャレンジし、経営の相当程度の向上を図るための道しるべとなる経営革新計画書を作成して、知事の承認を得るものです。

## 経営革新計画の要件

**新事業活動**に取り組み、**経営の相当程度の向上**を達成する計画であることが要件です。

### 新事業活動

経営革新計画における「新事業活動」とは、次の5つの新たな取組のことを指します。

- 1 新商品の開発又は生産
- 2 新役務（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 役務（サービス）の新たな提供の方式の導入
- 5 技術に関する研究開発及びその成果の利用、その他の新たな事業活動

※個々の事業者にとって「新たな事業活動」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも、原則として承認の対象となります。ただし、**同業の中小企業で、既に相当程度普及している技術・方式等の導入については対象外**となります。

### 経営の相当程度の向上

「経営の相当程度の向上」とは、次の2つの指標が計画期間である3年から5年の間で一定程度向上することを指します。**次の基準以上の伸び率となる計画でなければ承認されません。**

計画期間	「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	9.0%以上	4.5%以上
4年計画	12.0%以上	6.0%以上
5年計画	15.0%以上	7.5%以上

※付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費（リース料含む）

※一人当たりの付加価値額＝付加価値額÷従業員数

※給与支給総額＝役員報酬＋給料＋賞与＋各種手当

## 承認企業への主な支援制度

- 1 低利融資 千葉県制度融資（挑戦資金）  
日本政策金融公庫や商工組合中央金庫が行う低利融資
- 2 信用保証 信用保証協会が行う別枠保証及び保証限度額引き上げ
- 3 販路開拓 千葉県が行う市場開拓助成  
中小企業基盤整備機構が行う  
ハンズオン支援事業（テストマーケティング）
- 4 その他 千葉県が行う高度・成長研究開発助成

※支援制度については、千葉県ホームページの「[経営革新計画について](#)」の「[3.経営革新計画の承認に基づく主な支援策](#)」を御覧ください。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/guide.html>



## 経営革新計画ガイドブック

千葉県ホームページからダウンロードできる「[経営革新計画ガイドブック](#)」には、計画承認までの流れ等、手続きの詳細が記載されています。経営革新計画の申請をお考えの方は御参照ください。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/guide.html>



## 申請書類

経営革新計画の申請書類については、千葉県ホームページ「[経営革新計画の申請様式等](#)」からダウンロードが可能です。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/shiryou.html>



## 経営革新優秀企業表彰

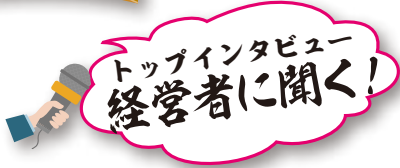
千葉県は、経営革新計画の承認を受けた中小企業のうち、模範となる実績を達成している中小企業を表彰しています。

これまでの受賞企業については、千葉県ホームページ「[経営革新優秀企業表彰 受賞企業一覧](#)」に掲載しています。

<https://www.pref.chiba.lg.jp/keishi/keieikakushin/jusyokigyoushichiran.html>



## 経営革新優秀企業表彰 最優秀企業



『人』『時』『物』を基本として、投資を行い、信頼に足る人との繋がりを大事にし、梱包からパレット～物流一極集中の事業を展開して、物流機器で世界をつなぐ企業であり続ける。

シーエスジャパン株式会社

代表取締役 野城 正人 氏



シーエスジャパン株式会社は、現社長の父上（現名誉顧問）によって、1972年に創業されています。もともと独立志向が強かった現顧問は、様々な勤務を経験した後、当時、市原市には石油コンビナートが出来始めていたことから、木製パレットに代表される物流機器業界に大きな可能性を感じて35歳の時に造船会社構内の梱包作業で独立開業しています。物流機器業界では、環境変化が激しく、それに対応してタイヤ等の原料である合成ゴム運搬に適したボックスの製造、木製パレットの南洋材使用指定への対応のための海外との連携などに次々に取り組み、コスト、量、原材料での差別化を通じた事業拡大を進めていきます。人を見て、場所を見て、投資を行い、信頼に足る人との繋がりを大切にし、物流に一極集中で事業展開する方針を貫き、成功しています。現社長の野城正人氏は、大学（工学部）を卒業し、精密機械メーカーで約4年半、電気部品の生産管理、購買管理、納期管理、品質管理等を担当して、取引先との価格折衝なども行っていましたが、父上から入社を打診され、長男としての責任を感じて1997年に入社しています。2000年頃からは合成ゴム用のボックスに関して木製から鉄製への大きな流れがあり、2005年頃からは食品業界を中心に木製からプラスチック製へとパレットの素材が大きくシフトしていたため、同社も鉄製パレットの製造に本格進出することとなり、まずは中国の合弁企業での製造に取り組んでいました。

## ◎ 経営革新への取組が必要と考えた理由は？

その頃の当社は、顧客（石油関係約70%）、製品（スチールパレット及びボックス+木製パレット約80%）、生産拠点（海外製造比率70~80%）と、偏在があり、その是正の必要性を認識していました。偏りがあると、市場縮小、価格競争、海外リスク（BCP）等に直面してしまうため、強い危機感を持っていました。

特に鉄製品（スチールパレット及びボックス）については、ほぼ100%が海外（主に中国）生産であり、限界を感じていました。そこで国内製造の強化を図り、国内製造力を核にして海外連携を活かす体制再構築を目指すことと致しました。具体的には、国内での試作提案力を高めるとともに、量産については国内と海外に分けながら担っていくというものです。

経営革新については、お取引先の金融機関の皆様からご紹介いただき、その後の協調融資につながっています。また、ものづくり補助金において加点されることも経営革新に取り組んだ理由の一つとなっています。



本社工場

## ◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「海外生産との連携による鉄製物流機器の新たな生産ラインの構築」をテーマに、令和3年8月から令和7年2月までの4年計画を作成しました。経営革新計画には次の2つの目標を掲げました。

1. 新たな生産体制の構築
  - ・物流機器の生産体制見直し（QCD再構築）
  - ・国内製造強化+海外工場（ベトナム）連携
  - ・BCP対応（古河・関西・ベトナムの三極）
2. 営業体制の強化
  - ・営業力強化（増員、CAD導入、提案営業）
  - ・新規顧客・新製品の開拓

また、上記1,2の実効性を高めるために、中期事業計画の策定と進捗管理の定着を目標に掲げました。



鉄製パレット

## ◎ 承認計画への具体的な取組は？

古河事業所を国内主力製造・修理拠点として稼働させるほか、本社工場に鉄工所（試作棟）を整備し、更に関西事業所を（メンテナンス）デポ事業の拠点として立ち上げて西日本への事業拡大のきっかけとしました。また、ベトナムハイフォン工場を新設し、中国以外の地域の生産拠点として



古河事業所

稼働してBCP対応を図りました。営業面では、展示会に積極的に出展して、年間50社以上の顧客獲得を果たしています。また、経営革新計画には入れていませんが、パレットの自動選別・清掃機を自社開発して特許取得しており、今後の外販を準備しています。



ベトナムハイフォン工場

## ◎ 承認計画の成果や効果は？

従来は中国の工場で製造した完成品のスチールパレットやボックスを海上運送にて輸入していたためコンテナの積載効率の課題がありましたが、国内の製造拠点を強化した結果、試作開発、多品種少量生産、及び部品として輸入して国内でアッセンブリーを行う国内製造力の核としての体制が整い、積載効率の改善や海外連携の強化につながっています。懸案であった偏在の是正では、石油化学以外の業界・顧客比率が拡大し、新造＋修理＋メンテナンスの複合受注も増加しています。国内製造比率向上による納期短縮・供給安定も実現しています。また、社内意識が「作る会社」から「使い続ける価値を提供する会社」へと転換したことも大きな成果であると考えています。経営革新計画の評価指標である付加価値額は、申請時との比較で伸び率100.3%と大きく増大しています。

## ◎ 承認計画の成功要因は？

中期事業計画の核として経営革新計画を活用し、全従業員が共有したことが良かったと思います。部門別収支計画管理で数字意識が定着しています。本社及び中国のほか、古河、関西、ベトナムの複数拠点体制を構築する中で、設備投資、営業強化、人材配置を同時進行で進めたことも功を奏しています。経営者が現場に関与し続ける中で、人を見て、場所を見て、投資を行い、信頼に足る人を育てながら物流一極集中で事業展開するという創業の精神を継承して取り組んだことも成功要因の一つであると思います。

## ◎ 現状の課題、経営者として取り組まれていることは？

人材（特に技術・営業）の確保・育成に取り組んでいます。人の採用は課題であり、技能実習生の採用も増やしながら信頼に足る人を育てています。新規営業開拓は継続中であり、社内プロジェクト制を通じた取締役・部長の責任と成果の明確化を図りながら、上層部人材の更なる能力向上にも努めています。また、国内製造力の更なる強化にも取り組んでいて、中部・関西地区における製造拠点の立ち上げも検討を進めています。

## ◎ 今後の夢、将来の展望は？

国内では物流機器の製造販売、修理（メンテナンス）の全国供給を目指しています。海外・アジアで展開するリターンブル物流も実現させたいと考えています。

積載・保管効率を高めて省人化・自動化に対応する新製品開発も進めていて、すでに特許取得している「パレット搬送装置及びパレット搬送システム」を応用した、環境負荷を軽減した省電力の樹脂製パレット関連機器（自動選別・清掃機）の販売を本格的に進めていく予定です。また、これからの企業には、女性や高齢者が安心して働けるよう

な職場づくりがますます重要となりますので、例えば、パレット等の選別や目視にAIも活用しながらメンテナンス事業の機械化・自動化を進めることで、働く人の負担軽減を実現させていきたいと思っています。当社は今後も創業の精神を継承しながら、物流現場の効率化に不可欠な企業として選ばれる存在であり続けたいと考えています。



パレット選別清掃機（特許取得済）

## ◎ これから経営革新にチャレンジされる経営者にアドバイスを

新規事業は難しいものですが、長年続いている会社、存続している会社には、人材、製品、顧客、文化など、必ず何かしらの強み（＝資源）があるはずで。そして中小企業にとっては、スピードが最大の武器であると考えます。自社の強みを軸にして変化する市場ニーズにスピードという武器をもって対応することでビジネスの新たな成長を見出せるのではないのでしょうか。また、企業にとっては何といたって継続することが最優先であり、使命でもあると思います。継続していくためには柔軟な取組も不可欠です。会社としての将来像を明確に文書化した事業計画はもちろん大切ですが、やりながら考え、時にはそれを修正していくことも必要になると思います。強みを軸にスピードを持って変化に対応し、必要に応じて柔軟に計画の修正にも取り組んでいく、それこそが経営革新であると思います。これから経営革新にチャレンジされる経営者の皆様におかれましては、強み、スピード、柔軟な対応の3点に留意しながら各社のビジネスの新たな成長を掴んでいかれることを希望します。

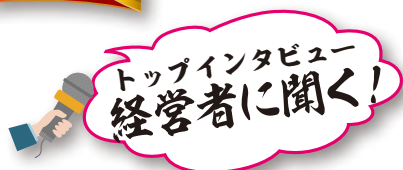
### 強いひと時

ビジネスと違ってスポーツにはうそがないとおっしゃる野城社長は、土曜日の午後や日曜日などに、野球、サッカー、箱根駅伝などのスポーツ観戦を楽しんでいます。実際に競技場に足を運ぶこともあり、感動、努力、チームワークなどが伝わってきてリフレッシュに繋がっています。また、ご自身が実際プレーするのはゴルフで月に2回ほどラウンドを楽しんでおられます。

### シーエスジャパン株式会社

承認年月日	令和3年7月30日
承認類型	③
代表者	野城 正人
所在地	市原市玉前西2-2-18
電話番号	0436-23-0511
資本金	50,000千円
売上高	約67億円
社員数	113人
業種	他に分類されない製造業
URL	<a href="https://www.csjapan.net/">https://www.csjapan.net/</a>

## 経営革新優秀企業表彰 優秀企業



経営理念を大切にし、同じ過ちを繰り返さない、あきらめない、やり遂げる、そして生き残ることで、企業の存在価値を高めていく。

有限会社エムアールサービス  
代表取締役 松本 修 氏



有限会社エムアールサービスは、平成8年4月、現代表の父（現会長）により設立されました。創業以前は、江戸川区内で約18年間、輸送用冷凍装置の修理サービスを共同経営しておりましたが、事業方針の違いから解散。その後、船橋市内で独立開業します。開業当初は、修理工場を持たず、出張修理専門のスタイルで事業を展開していました。輸送用冷凍装置の修理は24時間体制での対応が求められる過酷な業務であることから、身体を壊してしまい一人での事業継続は困難であると判断し息子である現社長へ事業承継の打診をしました。当時の主要顧客は船橋市や柏市周辺に多く存在していましたが、現会長の出身地が芝山町であったこと、そして将来を見据えた事業基盤づくりの観点から、平成14年に芝山町への移転を決断しました。松本社長は、山梨県内の全寮制学校を卒業後、平成7年に航空自衛隊に入隊、7年間にわたり航空機整備業務に従事していました。しかし、体を壊した父から家業を継いでほしいと依頼を受け、長男として家を支える決意を固め、芝山町移転にあわせ平成14年に同社へ入社します。入社後は、完全家族経営の中で現場作業に追われつつも、早くから経営の中核を担ってきました。平成24年3月に承認された第1回目の経営革新計画でも中心的な役割を果たし、平成25年に代表取締役へ就任。松本社長は「人がいなければ事業は続かない」という強い問題意識を持ち、人材採用と職場環境整備を経営の重要課題として経営理念に掲げ取り組んできました。

## ◎ 経営革新への取組が必要と考えた理由は？

当社は、陸・海・空すべての輸送用冷凍空調機を対象とするメーカー指定サービス店として、高度な技術力と豊富な部品在庫を評価いただき、数多くの修理依頼を受けてきましたが、一方で、夜間・緊急対応を含む24時間体制の業務は技術者への負担が大きいことに加えて、そもそもニッチな業界という事もあり、経験者の採用どころか求人をかけても応募は皆無、慢性的な人材不足により、やむを得ず受注をお断りするケースも少なくありませんでした。



芝山町 本社整備工場内観

社内外注という選択肢もありますが、当社では「正社員として雇用し、責任と誇りを持って働ける環境を整えることこそが、品質の高いサービスにつながる」と考えてきました。その中で、業界として初のベトナム人技能実習生の採用や、国内の人材不足と、ベトナムにおけるコールドチェーン需要拡大の双方に対応する新たな事業展開（経営革新）を模索するようになりました。

## ◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「ベトナムへの技術移転による役務提供と人材育成体制の構築」をテーマに、令和3年10月から令和7年2月までの4年間の経営革新計画を策定しました。本計画は、日本国内の深刻な技術者不足という課題に対し、ベトナムでの人材育成拠点を構築し、日本とベトナムの双方で活躍できる技術者を育てる仕組みを整えるものです。



ベトナムのローカル市場

主な取組内容は以下の通りです。

1. ベトナム拠点体制の整備  
現地法人設立、現地法人とのコンサルティング契約締結等
2. ベトナム法人の修理サービス体制に対する指導体制の構築  
ベトナムでの技能水準向上のための教育機関との連携等
3. サービス及び販売の促進  
現地日本法人等に対するアプローチ等



現地スーパー1



現地スーパー2



現地スーパー3

## ◎ 承認計画への具体的な取組は？

現地法人 MATSUMOTO-RefTrans-Specialist-Vietnam を設立し、ホーチミン市内の短期大学と連携して実習場を整備しました。また、日本語学校と連携し、6か月の日本語教育と2か月の技術教育を組み合わせた独自の教育プログラムを構築しています。計画途中では、本社兼実習場からの立ち退きを余儀なくされるなど想定外の困難もありましたが、あきらめずに再構築を行い、現在は本格稼働に向けた体制が整いつつあります。

## ◎ 承認計画の成果や効果は？

本事業を通じて、ベトナム人技術者の採用・育成が進み、受注機会を逃すことなく売上増加につながっています。また、本教育プログラムを修了した技術者が日本で就労するなど、日本とベトナムをつなぐ人材の育成が着実に進展しています。経営革新に取り組んだ結果、計画終了時の付加価値額の伸び率は、申請時比で66.8%と大きく伸長しています。



現地事務所



現地実習場（1期）



実習の様子（1期）

## ◎ 承認計画の成功要因は？

経営理念の延長線上にある事業であったこと、そして何よりも「あきらめずにやり遂げる姿勢」だと考えています。一期目の失敗があったからこそ、今回の経営革新計画では、より現実的で地に足のついた判断ができたと感じています。うまくいかない時期もありましたが、「生き残れば、必ず次がある」という信念のもと、粘り強く取り組んできました。

## ◎ 現状の課題、経営者として取り組まれていることは？

2期目の学生の募集を進めていきながら、業界全体の地位の向上に向けた取り組みにも挑戦しています。現行の特定技能制度においては、輸送用冷凍空調機器整備作業が自動車整備分野から除外されているため、技能実習修了者の継続雇用が不可能となっています。当社は建設業の許可を受けているため、継続雇用が可能ですが、業界としては輸送用冷凍空調機器整備作業を自動車整備分野に追加することで、業界全体としての外国人人材の定着促進やコールドチェーン物流の安全性と安定稼働の確保を目指しています。



現地実習場（2期）



実習の様子（2期）①



実習の様子（2期）②

## ◎ 今後の夢、将来の展望は？

輸送用冷凍空調機器整備という仕事の社会的な立ち位置を高め、業界全体の価値向上に貢献していきたいと考えています。また、将来的にはベトナムにおけるフロン類回収事業にも取り組み、環境対応と技術力の両立を図っていきます。

## ◎ これから経営革新にチャレンジされる経営者にアドバイスを

経営において、失敗を避け続けることはできません。特に、新しい挑戦や海外展開では、想定外の出来事が起きることを前提に動く必要があります。重要なのは、最初から完璧を目指さないこと、そして、自分自身で自社や業界の限界を決めてしまわないことです。「隣の芝は青く見える」と言いますが、はたから見れば、どの企業にも、どの業界にも、まだ多くの可能性とチャンスがあると考えています。そうした視点を持ち続けながら、実行を積み重ねて行くことが一見回り道のように見えても成功への確かな道です。

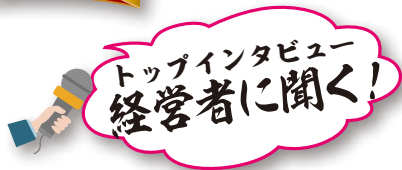
### 憩いのひと時

松本社長は、日曜日も元旦も毎日出勤しています。常に仕事のことを考えていて、他社の業務を見てもそのシステムをどうやって自社にアレンジするのかを検討しています。そんな松本社長にとって、経営者仲間と一緒に過ごす時間はとても貴重であり、中小企業家同友会での勉強会やそのあとのお酒を酌み交わすことはすごく楽しいひと時であるとおっしゃっています。

### 有限会社エムアールサービス

承認年月日	令和3年9月30日
承認類型	④
代表者	松本 修
所在地	山武郡芝山町大台3100-36
電話番号	0479-77-3642
資本金	3,000千円
売上高	約2億2千万円
従業員数	12名
業種	電気機械器具修理業
URL	<a href="https://mrservice.co.jp/">https://mrservice.co.jp/</a>

## 経営革新優秀企業表彰 優秀企業



近場の発想と培ってきた強みを活かしながら環境変化に柔軟に対応し、逆境をチャンスに変える経営の実践で、ペットとの暮らしの幸せを創造発信する企業となる。

INO株式会社

代表取締役 井上 暁 氏



INO株式会社は、2016年に現代表である井上暁氏が勤務先から事業部を引き継ぐ形で創業しています。実家のある岩手県の農業高校畜産科を卒業した井上社長は、都内のペットのトリミング専門学校で学んだ後、トリマーとしてペットショップに就職し、トリミングの実務経験を積みながら、店舗運営のノウハウも学んでいきます。そして、船橋市内のショッピングセンター内にある当時日本最大級のペットショップと言われた店舗の立ち上げ時には店長として関与することになります。その会社を退職後、船橋市内の剥離剤や錆止め材を扱う老舗商社にリクルートされます。この会社ではフランス製のペット用シャンプー（BIOGANCE）の輸入卸販売を行う事業部を任され、ホームセンター、ドラッグストア、スーパーなどへの販路拡大に取り組み、成果を上げますが、もともと独立志向が高かったことと、勤務先の社長が井上社長の経営者としての潜在的な才覚を認めていたことなどが相まって、責任者として任されていたこの事業部を、輸入総代理店としての権利と、顧客であるペット関連商品の卸売業者やペットショップ等も含めて引き継ぎ、独立開業しています。開業時には、輸入品であるBIOGANCEへの依存度が極めて高い事業である上に対ユーロでの円安進行で採算が悪化することを危惧した井上社長は、2017年には純国産ブランドであるBIOSISを立ち上げ、リスクの軽減化に努めるものの、経営を安定させるためには、より一層のリスクヘッジの必要性を感じていました。

## ◎ 経営革新への取組が必要と考えた理由は？

輸入総代理店としての立場や強みがあるとはいえ、対ユーロ為替の円安傾向は続いていましたし、輸入元の外資が日本法人を設立して当社の強力なライバルとなることも想定していて、正直、もがき苦しんでいました。私は前職の頃から、ホームセンターとの取引が多く、その中にはペットコーナーがあまり充実していない企業があったのですが、その企業に駐車場の有効活用策の一つとしてコンテナ型のペットトリミングサロンを提案したところ、先方には賃料が入ることからとても反応が良く、また、当社にとってもコンテナであれば、撤退が容易で原状回復のためのコストも低く抑えられるなど、低リスクで新規事業が展開できると考えるようになり、本気でその実現を目指すようになっていました。そのことについて千葉県産業振興センターに相談したところ、会社としての次の創造につなげるためのステップとして経営革新計画を紹介されました。会社の今後の進め方を見える化し、形にするこの制度に強く惹かれました。承認を受けることで補助金などの採択に有利になる点にも魅力を感じて経営革新に取り組むこととなりました。



千葉小深店

## ◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「オリジナルブレンドシャンプーを活用したモバイル店舗によるペットトリミングサロン事業の多店化」をテーマに、令和元年12月から令和5年8月までの4年計画を作成しました。経営革新計画には、次の4つの目標を掲げました。

1. 移動店舗の開発  
店舗フォーマットを開発して  
損益モデル・運営モデル等を検証等
2. 移動店舗の出店  
出店場所の選定、スタッフの選定と採用等
3. 販売促進活動  
展示会・イベントへの出展等
4. 顧客管理  
顧客管理ソフト・予約ソフトの導入等



輸入シャンプー（BIOGANCE）と自社ブランドシャンプー（BIOSIS）をその場でペットに合わせて調合し使用するペットトリミングサロンを移動コンテナモバイル店舗にて展開することで、売上構成の改善を目指しました。

## ◎ 承認計画への具体的な取組は？

承認を受けた直後に新型コロナウイルス感染症が発生し、出店を予定していた大型ホームセンター等の休業が相次いだことから計画の見直しが必要となり、対応に追われてい

ましたが、そんな中、シャンプーの卸先である葛西にあるペットサロンから2店舗ある店舗のうちの1店舗を居抜きで譲っていただくご提案を受け、モバイル店舗ではなく、固定店舗としての運営に乗り出すことを決断しました。居抜きであるため初期投資を抑えた出店が可能ですし、私自身店舗の立ち上げの経験も積んでいたことから、固定店舗によるペットトリミングサロンの多店舗展開を目指すこととしました。また、モバイル店舗の出店を準備していた時からすでにスタッフのモチベーションが高まっており、スタッフの気持ちに伝えるためにも、多少形態は変わってもトリミングサロン展開を行うべきであると考えたことも経営革新事業を継続した原動力となっています。

## ◎ 承認計画の成果や効果は？

固定店舗の多店化を着々と進めていきました。2020年4月に葛西に出店し業績好調のため2024年4月に増床リニューアル。2023年2月に東武ミズマチ店、2023年3月に広島店、2023年5月に千葉小深店（ドッグラン併設）、2024年12月に横浜みなとみらい店（ドッグカフェ兼用店舗）の合計5店舗を出店しています。経営革新に取り組んだ結果、経営革新計画の評価指標である付加価値額は、申請時との比較で伸び率414.8%と大きく増大しています。また、トリミングサロンの売上構成比は約35%となっており、売上構成のバランス改善によるリスクヘッジに繋がっています。



東武ミズマチ店

## ◎ 承認計画の成功要因は？

コンテナ型モバイル店舗の時は低価格による展開を想定していましたが、固定店舗では専門性を高めていき、ターゲットとなる顧客層もミドル層とアッパー層に変更しました。人材の採用と育成も同時で進めていったことにより、個々のペットに合わせたコンサルティングやカウンセリングもできるようになったことが功を奏したと思います。また、モバイルから固定へと内容は変わりましたが状況に合わせて柔軟な対応・対策をとったことも良かったと思っています。

## ◎ 現状の課題、経営者として取り組まれていることは？

今でも当社の主力商品は、輸入品であるBIOGANCEです。円安傾向は続いているので、逆転の発想で輸出を検討し始めています。輸出では、自社ブランドであるBIOSISを中心とした展開とする予定です。BIOSISの知名度を上げるための取組も始めており、BIOSISを冠としたコンテストを2026年1月31日に東京ビッグサイトで開催しました。当社にはトリミングコンテストで世界チャンピオンになったスタッフもおりますので、世界チャンピオンが推奨するシャンプーとしてBIOSISの輸出を実現させるべく動いています。

## ◎ 今後の夢、将来の展望は？

世の中は常に変わっていくのでそれに対応することは難しいですが、そんな中でも事業の軸を大切にしていきたいと考えています。もちろん、色々なことをやりたいという気持ちはありますが、当社においては、「モノ」と「コト」を大切にしたいですし、それを、ペットを軸にしながら実現していきたいと思います。「モノ」は、製造業者として何かを作り上げること、「コト」は、楽しんでいただける目的場所を提供すること、と考えています。ペットにとっての「モノ」と「コト」を、ゆりかごから墓場までではないですが、総ての年齢のペットへのケア、長寿化、アンチエイジングなどをミックスさせ提供していきたいと思っています。当社の事業を通じて、いつまでもかわいい、その子の本来のきらめきを最大限引き出す、そんな企業でありたいと考えています。

## ◎ これから経営革新にチャレンジされる経営者にアドバイスを

経営革新への取り組み方にはいろいろな考え方やアプローチ方法があると思いますが、近場の発想や考え方がヒントになって立案できることが大切であると思います。新しさを追いすぎて既存事業と全く関係のない突拍子のないことを考えるのではなくて、既存事業から近く、初心や創業の原点回帰につながるようなビジネスモデルを構築できれば最高です。これまでに培ってきたつながりを活かし、既存事業の問題点や課題を包み隠さず洗い出す中で、新たな取組のヒントが得られるのではないかと考えます。そして良いビジネスモデルは、無理がなく誰もが聞いて納得できるようなストーリー性に富んだもの、プロセスが的確なものであると思います。皆様におかれましては、近場、初心、創業の原点などに留意しながら経営革新に取り組んでいかれることをお勧めします。

### 憩いのひと時

つりが趣味という井上社長は外房を中心に大原や鹿島、更には相模湾でも海釣りを楽しんでいます。実家の飲食店を手伝ってきた経験から魚を下ろすことができるので釣った魚をさばいて家族に食べてもらったり横浜みなとみらい店に食材として持っていったりすることもあります。休みはなかなか取れない井上社長ですが、本当は、仕事が趣味かもしれないとおっしゃっています。

### INO 株式会社

承認年月日	令和元年11月29日
承認類型	④
代表者	井上 暁
所在地	四街道市大日1880-4
電話番号	043-309-4242
資本金	5,000千円
売上高	約5億円
従業員数	50人
業種	各種商品卸売業
U R L	<a href="https://www.ino-japan.com/">https://www.ino-japan.com/</a>

# 有限会社金森帯鋸目立工場



代表取締役社長 金森 広充 氏

承認年月日 令和5年11月30日  
 代表者 金森 広充  
 所在地 千葉県夷隅郡大多喜町小田代629  
 電話番号 0470-85-0516  
 資本金 5,000千円  
 売上高 ー  
 従業員数 5名  
 業種 目立業  
 E-mail info@kanamori-hamono.com  
 URL https://kanamori-hamono.com/  
 支援機関 大多喜町商工会

## ★ 申請のいきさつは

当社事業の主たるお客様(売上先)は木材業(製材業)及び、その先にいる建設業の方々です。これら業界を取り巻く環境として、人口減少や資材価格の高騰を背景とした住宅着工件数の減少が挙げられ、目立依頼数の減少が見込まれる中で中長期的には当社事業の先細りが懸念としてありました。足元では、近隣の同業者の廃業により回ってきたお客様もあり、売上は堅調に推移しておりましたが、新たな収益軸の構築が課題だと考えていました。

そこで、従前より小規模事業者持続化補助金(経済産業省)の事業計画策定、申請支援を受けるなど、販路開拓等に関して相談していた大多喜町商工会の経営指導員に新規事業について相談したところ、経営革新計画の申請と「ちば事業再構築チャレンジ補助金」の活用をご提案いただき、「御社の強みを生かした、御社でしかできない新規事業」と背中を押していただいたのが申請のきっかけです。

## ★ テーマ及び内容は

### 1 テーマ

「中古チップソーの再生サービスの開始と販売による新規顧客の開拓」

### 2 計画期間

令和5年12月～令和9年3月(4年計画)

### 3 付加価値額の向上

計画時 25,832千円

計画終了時の目標伸び率 35.11%

### 4 内容

主に電動工具に使用される、円盤状の鉄鋼の板周りに切れ込みを入れ製造されるチップソー(丸鋸)は、従来使い古されたら新品に取り換えられるものです。

経営革新計画事業では、既存事業のバンドソー(帯鋸)目立と同様に中古チップソーを回収し、素



材や規格、用途にピシヤリと合わせた超硬チップの取付、再研磨を行い「再生」させるサービスを展開。

## ★ 取組は

経営革新計画事業で扱うチップソーは“使い古したら新品に買い替える”というのが慣例ですが、当社が有する目立や木材に関する豊富な知識、目立理論をもとにした精巧な目立技術(どんな自動研磨機でも生じてしまう“100分の2程度の誤差を埋める”理論と目立加工技術)を強みに、社一丸となってバンドソーの目立業を営んできた当社としては、県内でも例のない「チップソーの『再生』」を実用化し、事業化したいと考えました。

チップソーの再生は、破損したもともとのチップ(先端、側面)の形状、加工具合および刃物全体の劣化度や表面の状態、刃の角度など複数のファクターで現状を見極めたうえで、新たな用途に応じたチップの再研磨加工が必要になるため、バンドソーの目立よりも難易度が高いことがこれまで技術的な障壁となっておりました。

当社の強みをもってすれば、設備導入を伴って技術的にはクリアできると考えておりましたが、事業計画書策定に際し、市場に需要がどの程度見込めるか、価格、納期といった点が折り合うか、回収・販売先がどれだけ見込めるかという課題に常に向き合いながらの取組でした。

事業化に向けた現在は、一般的に新品チップソー製造販売に係る45日~60日程度かかる納期を、中古チップソー再生事業で回収から引き渡しまでの納期をどれだけ短縮できるかに注力しております。

## ★ 成果は

経営革新計画の承認を受けられたことで、以下の成果が挙げられました。

対外的には、①同業界のメーカーや取引先から前例のない新規事業にあっても前向きに話を聞いてもらえ、後押しをしてくれるようになりました。②大手チップソーメーカーからお話を頂き、「当社名が印字されたチップソー」(下掲)を電動工具に組み込んでもらえるようになりました。③既存領域(バンドソー)においても、当社知名度と信頼度が向上したおかげで、自社に製材部門をもつ大手ハウスメーカーからのチップソー研磨の受注を得るに至りました。

対内的には、①代表のみならず従業員も改めて刃物や目立に向き合い、新たに「社内勉強会」を開催するに至りました。②当社の進むべき方向性をより明確にできたことで、新たな従業員の雇用にもつながりました。

### 社長の一言

新たな収益軸の構築という課題に向き合う中で、SDGsの取組でありつつ、当社がこの業界のためにできることを新規事業で形にしてみようと考えました。

今回事業は、前例のないチップソー再生事業であり、商工会にも協力をいただきながら手探りで構想を練ってきましたが、このような事業を県から承認という形で「お墨付き」をもらえることは、事業を展開していく中で大きな励みになりました。設備投資のための各種補助金を想定した際のより明確なメリットがあればなおよいとは思いますが、是非、新たなチャレンジを考えている企業には活用してもらいたいと思います。私には「刃物目立・木材関連の技術学校」を設立したいという大きな目標があります。新規事業もそこへのひとつのステップとなるものと考えており、自社のみならず、業界全体に光を当て、さらに成長させられるよう各所のご協力をいただきながら邁進していきたいと思っております。



# 株式会社 J T C



代表取締役 千代 芸新 氏

承認年月日 令和5年7月31日  
 代表者 千代 芸新  
 所在地 松戸市東松戸1-5-9  
 ザ・エトワール東松戸2階  
 電話番号 047-711-6998  
 資本金 10,000千円  
 売上高 約35億8千万円  
 従業員数 10名  
 業種 建築材料卸売業  
 E-mail jtc@m-l-t.co.jp  
 URL <https://www.jtc-8.com/>  
 支援機関 (公財) 千葉県産業振興センター

## ★ 申請のいきさつは

当社は2009年に設立し、建設資材の製造・輸入・卸売を中心とした事業を展開しています。コロナ感染症が落ち着いてから首都圏の再開発や老朽ビルの解体需要が増大し、顧客から「重機アタッチメント」や「強力サポート（高耐荷重支柱）」のレンタルやメンテナンスへの強いニーズが寄せられていました。しかし、現状の受注業務は電話やFAX等のアナログ手法に依存しており、営業事務の負担が大きく、ミスも発生しやすいことが売上拡大の障壁となっていました。また、レンタル事業開始には、返却された資材のコンクリート汚れを効率的に除去する整備体制の構築や、特殊な修理技術の確保が不可欠でした。このような課題を解決し、顧客の利便性を高めるために本計画を策定しました。

## ★ テーマ及び内容は

### 1 テーマ

「建材卸会社によるEC販売と先端整備機器による革新的レンタル事業展開」

### 2 計画期間

令和5年8月～令和9年10月（5年計画）

### 3 付加価値額の向上

計画時 187,216千円

計画終了時の目標伸び率 454.94%

### 4 内容

強力サポートやアタッチメントといった器具をECサイトで販売する。また、器具レンタルのメンテナンス機器を導入し、効率化を図る。



## ★ 取組は

本計画では、DXと先端設備の導入により「建設現場のトータルサポーター」としての機能を強化するため、三つの柱で構成されています。第一に、BtoB専用のEC受発注システムを構築し、24時間対応の見積・発注機能を備えることで事務効率を劇的に向上させます。第二に、超高压ウォータージェットを備えた「高圧洗浄システム」を導入し、強力サポートの自社整備・レンタル体制を確立していきます。第三に、需要の高い重機アタッチメントのレンタルを開始し、修理については専門業者と協業し、メンテナンス工程を強化することにより効率の良いサービス体制を図っていきます。これらにより、販売だけでなくレンタル・メンテナンスまでをワンストップで提供し、既存の卸売業とは一線を画すビジネスモデルを展開していくものです。

## ★ 成果は

本計画の実施により、業務効率化と新規事業の相乗効果で飛躍的な成長を目指していきます。計数的目標として、計画終了時の5年後には売上高50億円の達成を掲げ、経営指標では、付加価値額を現状の約1.87億円から約10.39億円（454.94%増）、一人当たりの付加価値額を15,601千円から74,210千円（375.67%増）へと大幅に引き上げていきます。定性的には、受注の8割以上をEC化することで人的リソースを新事業へ集中させ、顧客に対しては資材調達の管理コスト削減と短納期対応という価値を提供していきます。これにより、地域建設業界全体の業務効率化に貢献し、強固な競合優位性を確立します。

### 社長の一言

当社は創業以来、「現場の声に応える建材会社」であることを大切にしてきました。

建設現場を取り巻く環境が大きく変化する中で、従来のやり方にとらわれず、DXや先端設備を積極的に取り入れることで、より高い付加価値を提供できると考えています。

本事業を通じて、販売・レンタル・メンテナンスを一体化した体制を構築し、お客様の業務効率化と安全性向上に貢献するとともに、地域建設業界の発展に寄与していきたいと考えています。

今後も「選ばれ続けるパートナー」として、挑戦を続けてまいります。



ECサイト

# 富田電機工業株式会社



代表取締役 富田 一郎 氏

承認年月日 令和6年3月29日  
 代表者 富田 一郎  
 所在地 千葉市若葉区小倉台882-20  
 電話番号 043-231-3415  
 資本金 30,000千円  
 売上高 約6億4千万円  
 従業員数 16名  
 業種 電気工事業  
 E-mail ichiro.tomita@tomita-denki.com  
 URL https://tomita-denki.com  
 支援機関 千葉県中小企業団体中央会

## ★ 申請のいきさつは

今回の計画申請を行うきっかけは、管理職の工程管理の負担が増加したことによる生産性の低下でした。受注している案件が複雑化する中で工程管理を効率化させる必要がありました。また、当社では毎年新入社員の採用を行っており、入社後の育成にも注力しています。そのため、現場管理を行える技術者が増加しているため、若手人材のキャリアパスとして、早期にキャリアアップを行う必要性が発生していました。そこで、本計画にて工程管理が実施できる自社システムを開発し、生産性向上を行いながら、新サービスの提供を実施することとなりました。

## ★ テーマ及び内容は

### 1 テーマ

「自社独自の工程管理の確立と新たな機器導入による販路開拓」

### 2 計画期間

令和6年4月～令和10年5月（5年計画）

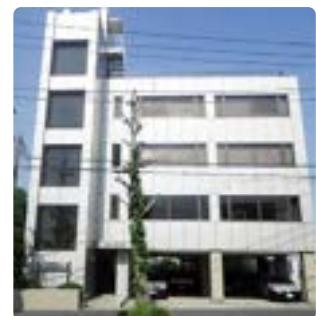
### 3 付加価値額の向上

計画時 295,449千円

計画終了時の目標伸び率 16.26%

### 4 内容

工事の管理体制強化により中小規模となる工場などへのキュービクル式受変電設備の設置工事（入替工事）の積極的な元受け受注へ取り組みます。



本社

## ★ 取組は

中小規模となる工場などへのキュービクル式受変電設備の設置工事（入替工事）を積極的に受注することを目指して、工事の工程管理とスケジュール管理の効率化を行うための自社システムの開発を行いました。元受けとしてキュービクル式受変電設備の設置工事（入替工事）を受注するためには、シビアな現場管理と工期管理が求められます。そのため、工期管理の改善を含めた次の3つの取組を実施しました。1点目は、工事管理システムの自社開発と大型ディスプレイによる一元管理です。2点目は、工事の進捗状況に合わせた人繰りの改善です。3点目は、電力や電圧の異常を検出する電力系統の心臓部である保護リレーの試験器を導入し、設備の保守・メンテナンスの受注体制の強化です。これらの取組により、高圧変電設備工事や設置後の保守・メンテナンスの元受け受注を目指しました。

## ★ 成果は

自社の運用に適った工事管理及びスケジュール管理が行える自社専用のシステムを開発し、当社の3つの拠点（千葉本社、大阪営業所、九州営業所）に86インチの大画面ディスプレイを設置して、各拠点での情報共有体制を確立することができ、調整業務の時間が減り生産性が向上しました。また、新たに中小規模となる工場などへのキュービクル式受変電設備の設置工事を獲得することができ、売上アップに繋がっております。さらに、保護リレーの試験器を導入し、メンテナンス体制を確立することができました。

### 社長の一言

労働力不足や昨今の経済状況の著しい変化により、電気工事業界は逆風に立たされておりますが、当社はこれまでの信頼と実績から安定した受注を実現してきました。今回、当社の工程管理及び保守メンテナンスの作業効率を向上させたことで、適切な人員配置による現場施工を実現しました。この取組は、業界の下支えになると考えております。経営革新計画を策定したことで、自社の責務を再認識できたとともに、更なる経営力向上に向けた一步を踏み出すことができました。

今回の取組は、他の電気設備工事にも展開が可能です。今後は、元請け工事を増やししながら受注のバランスを図り、経営の安定につなげていきます。



導入した保護リレー試験器

# 株式会社パインテック



代表取締役 松坂 光幸 氏

承認年月日 令和4年9月30日  
 代表者 松坂 光幸  
 所在地 千葉市中央区本町3-2-8  
 電話番号 043-312-1405  
 資本金 10,000千円  
 売上高 約4億2千万円  
 従業員数 3名  
 業種 不動産代理業・仲介業  
 E-mail info@pinetec.jp  
 URL https://www.pinetec.jp  
 支援機関 千葉県中小企業団体中央会

## ★ 申請のいきさつは

当社は、住宅販売に関する豊富な経験と専門知識、高度な技術力をもとに「快適な住空間」を提供する企業として、注文住宅などの建築工事をはじめ、リフォームからエクステリア工事まで、総合的に住まいに関する事業を展開しています。

簡易な建物である「コンテナハウス」のリユース事業を実施する中で、建設現場等の他に都市部の狭小地などの店舗や倉庫等の新たなニーズとして企業や個人でもその利用が伸びています。しかし、「コンテナハウス」が中古市場で少ないことから、自社のオリジナルとしてコンテナハウスの「イージーキャビン」を製造することになり、その生産体制や新たな提供方法などを構築するため、経営革新計画の申請に取り組みました。

## ★ テーマ及び内容は

### 1 テーマ

「イージーキャビンの商品化と製造・販売体制の確立」

### 2 計画期間

令和4年10月～令和8年8月（4年計画）

### 3 付加価値額の向上

計画時 34,126千円

計画終了時の目標伸び率 68.72%

### 4 内容

- ①「イージーキャビン」の企画・設計・製造の生産体制の構築
- ②販売数を増やすため販路拡大などの販売方法の確立



イージーキャビン

## ★ 取組は

当社の取組は、これまで手掛けてきたリユース事業で培った販売企画力（デザインなど）や加工技術等を、当社オリジナルの「イージーキャビン」の企画・設計・製造に生かしていくとともに、販路拡大を目指すものです。

### ①「イージーキャビン」の商品企画・製品化

商品としては、道路が狭い場所でも搬送を可能とするため、1ユニットを1.38m×1.9mという規格にし、ユニット同士を接続できるような構造にすることで、2トンの小型トラックでの搬送を可能とし、また、目的や用途に合わせて組み合わせることにより、様々な規格変更を行うことができるように取り組みました。

### ②製造体制の構築

「イージーキャビン」の製造は、今までのリユース事業で培った簡易建物への改修技術を活用し、当社自らが顧客ニーズに合わせて製造しようとするものであります。製造体制を構築するために、機械設備や工具、加工場内の運搬器具を新たに導入し、作業の効率化と納期の短縮化を目指しました。

### ③新たな販売方法の確立

他社では実施していない商品がいなくなった場合の買取保証を行う新たな販売方法を導入し、安心してお客様に使っていただけるようにするとともに、企画・製造から設置までの一貫体制を構築し、納期の短縮化を図ることで迅速な販売体制を確立することに取り組みました。

## ★ 成果は

「経営革新計画」の認定を受けることで、実施に向けた製造体制の構築において国の補助金制度を活用することができました。また、当社の中期計画としての「経営革新計画」の実施は、当社が目指す建設・不動産の総合企業として当社のさらなる成長の大きなきっかけとなり、また、お客様の満足度の向上に結びついていると感じています。

### 社長の一言

当社は、住まいに関する事業を総合的に展開することを目指してまいりました。経営革新計画の承認をいただけたことは、当社にとって大きな転機となっています。計画の推進にあたっては、長期的な視点で事業テーマや資金計画を明確にし、事業を実施してまいりました。

現在、不動産・建設業界を取り巻く市況は厳しく、計画どおりに十分な成果を達成できていない部分もあります。しかしながら、新たな事業にチャレンジした経験は、必ず次につながる貴重な学びや成果をもたらしたと考えております。



イージーキャビン

# ハリマ産業株式会社



代表取締役 大久保 謙一 氏

承認年月日	令和5年10月31日
代表者	大久保 謙一
所在地	千葉県松戸市松戸新田129-1
電話番号	047-368-2511
資本金	10,000千円
売上高	約2億7千万円
従業員数	20名
業種	建具製造業
E-mail	k-okubo@harima-sangyou.co.jp
URL	https://harima-sangyou.co.jp
支援機関	千葉県中小企業団体中央会

## ★ 申請のいきさつは

当社は昭和45年創業、昭和59年法人化の建具製造業者です。平成17年には天皇陛下行幸の栄光を賜り、「千年後も我が国に襖が残るようにする」という約束が現在も当社の原動力となっています。

しかし、少子高齢化により新築住宅着工件数はピーク時の半数以下に減少し、和室採用率も約20%まで低下しています。関東圏内の同業者は13社から3社に減少し、襖の芯材製造から取付まで一貫対応できる業者は当社のみとなりました。

そこで、円安基調や和文化への世界的な関心の高まりを捉え、海外市場向けの襖を開発・輸出することで襖のブランド力向上を図り、経営の安定化を期待して計画を策定しました。

## ★ テーマ及び内容は

### 1 テーマ

「襖を世界へ！襖の価値・地位向上計画」

### 2 計画期間

令和5年11月～令和9年9月（4年計画）

### 3 付加価値額の向上

計画時 110,766千円

計画終了時の目標伸び率 24.63%

### 4 内容

フランス市場をターゲットに、海外の建築構造に対応した襖を開発し、襖のブランド力向上と洋と和の融合を目指します。



打ち合わせの様子

## ★ 取組は

フランス市場における襖の認知度はゼロに近い状況でしたが、段階的な市場開拓に取り組みました。2023年6月に現地予備調査を実施し、インテリア関連事業者への直接訪問を通じて製品への反応を確認しました。当初は襖パネルの販売を想定していましたが、現地での襖・障子への高い関心を確認し、戦略を本格的な襖・障子販売へと転換しました。

2025年2月にはパリ日本文化会館において10日間の展示会「アートとクラフトの交差点」を開催し、企画展示、専門家による講演会、一般参加者向けワークショップを実施しました。同時に、フランス国内の商標登録を完了させ、インテリア専門店等との商談を重ねることで、販路開拓の基盤を構築しました。

## ★ 成果は

パリ日本文化会館での展示会は8,303人が来場し、講演会・ワークショップは全て事前予約満席となる大成功を収めました。展示会期間中、Googleでの「FUSUMA (襖)」検索が急上昇ワードとして検知され、広範囲での認知度向上に成功しています。

また、会期延長やケルン日本文化会館への巡回展示の依頼も寄せられ、2025年にはパレロワイヤルへの納品実績も獲得しました。現地インテリア専門店や建築設計事務所との商談では、当社の引き戸が「生活スタイルを変える可能性がある」との高評価を得ており、今後の本格的な販売拡大に向けた体制が整いつつあります。

### 社長の一言

経営革新計画の策定により、目標やロードマップを明文化できたことが大きな転機となりました。パリ日本文化会館での展示会には8,000名超の来場があり、フランス革命の舞台となったパレロワイヤルへの納品も実現しました。襖が海外で受け入れられる手応えを、確実に掴んでおります。

「千年後も我が国に襖が残るようにする」という約束の実現には、国内だけでなく世界に襖の価値を伝えていく必要があります。計画の承認はゴールではなく、新たな挑戦のスタートです。今後も関係者の皆様のご支援をいただきながら、襖を後世に繋ぐという使命を果たして参ります。



展示会の様子

# お問い合わせ先

## 1 制度全般

機関名	〒	住所	TEL
千葉県 商工労働部 経営支援課 経営支援班	260-8667	千葉市中央区市場町1-1 県庁本庁舎14階	043-223-2712

## 2 主な支援機関

機関名	〒	住所	TEL
(公財)千葉県産業振興センター (チャレンジ企業支援センター)	261-7123	千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23階	043-299-2907
(公財)千葉県産業振興センター (千葉県よろず支援拠点)	261-7123	千葉市美浜区中瀬2-6-1 WBGマリブイースト23階	043-299-2921
千葉県中小企業団体中央会	260-0015	千葉市中央区富士見2-22-2 千葉中央駅前ビル3階	043-306-3282
千葉県商工会連合会	260-0013	千葉市中央区中央4-16-1 建設会館ビル5階	043-305-5222
(一社)千葉県中小企業診断士協会	260-0028	千葉市中央区新町1-20 江澤ビル5階	043-301-3860

※上記のほか、各商工会議所・商工会においても相談を受け付けています。

## 3 低利融資

機関名	〒	住所	TEL
(株)日本政策金融公庫 千葉支店	260-0028	千葉市中央区新町1000 センシティタワー12階	0570-037502
(株)日本政策金融公庫 松戸支店	271-0091	松戸市本町7-10 ちばぎんビル5階	0570-037762
(株)日本政策金融公庫 船橋支店	273-0005	船橋市本町1-27-15 GRANODE FUNABASHI 4階	0570-039512
(株)日本政策金融公庫 館山支店	294-0045	館山市北条1063-2	0570-037524
(株)商工組合中央金庫 千葉支店	260-0031	千葉市中央区新千葉1-4-3 WESTRIO千葉フコク生命ビル9階	043-248-2345
(株)商工組合中央金庫 松戸支店	271-0092	松戸市松戸1846-2	047-365-4111
千葉県 商工労働部 経営支援課 金融支援室	260-8667	千葉市中央区市場町1-1 県庁本庁舎14階	043-223-2707

## 4 保証枠の拡大

機関名	〒	住所	TEL
千葉県信用保証協会 本店保証部	260-8501	千葉市中央区中央4-17-8 千葉県自治会館2階	043-221-8111
千葉県信用保証協会 松戸支店	271-0091	松戸市本町7-10 ちばぎんビル4階	047-365-6010



## 経営革新計画の承認についてのお問い合わせ先

経営革新計画の承認に係る相談は、随時行っています。  
お気軽にお問い合わせください。

---

千葉県商工労働部  
経営支援課 経営支援班

---

**043-223-2712**