

経営革新計画承認企業 事例集2023

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6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	1
経営革新計画の要件	1
承認企業への支援制度	2
経営革新計画ガイドブック	2
申請書類	2
経営革新優秀企業表彰	2

経営革新優秀企業表彰 受賞企業

最優秀企業賞 サンレイ工機株式会社	3
【白井市：カーボンクラッドロール製造業】	
優秀企業賞 有限会社ベストプロス	7
【松戸市：食料・飲料品卸売業】	
優秀企業賞 野水鋼業株式会社	11
【鎌ヶ谷市：鉄鋼製品卸売業】	

計画承認企業（50音順）

株式会社岩瀬商店（いすみ市：農畜産物・水産物卸売業）	15
亀田酒造株式会社（鴨川市：酒類製造業）	17
株式会社ごはんクリエイト（木更津市：飲食店運営業）	19
株式会社シーティージャパン（市原市：卸売・製造業）	21
株式会社ジビショウ（市原市：酒小売業）	23

お問い合わせ先	25
---------	----

※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販路開拓コーディネート事業
- 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「[4.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

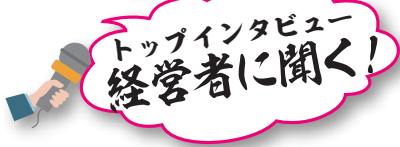
千葉県は、経営革新計画の承認を受けた中小企業のうち、模範となる実績を達成している中小企業を表彰しています。

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/jusyoukigyou-ichiran.html>



経営革新優秀企業表彰 最優秀企業



確かな技術と応用力に社員の自主性を兼ね備えた新たな取組みを加えながら実践していくことで不可能を可能へと変えていく。

サンレイ工機株式会社

代表取締役 津覇 浩一 氏



昭和44年に印刷機用ロール製造業として創業したサンレイ工機株式会社は、当初は印刷業界を主なターゲットとして事業を展開していましたが、世の中でペーパレス化が進み、さらにリーマンショックの発生に伴い大幅なコストダウン要請が生じたことなどから新たな市場への参入を目指し、大手のケミカルメーカーと共同でカーボン表面を直接メッキすることなく金属化されたカーボンクラッドロールを開発します。軽量で真円度・円筒度が高く、ロール自体の重さのバランスも高い精度で保たれているカーボンクラッドロールは、食品包装用フィルム、液晶パネルディスプレイ等のフィルム製品製造に使用されることで順調に売り上げを伸ばしていきます。現社長は、ご家族で経営する鉄道車両関係の会社の幹部として29歳まで働いていましたが、親戚が経営するサンレイ工機株式会社に熱心に誘われて入社し、工場や営業等の経験を経て、平成23年に代表取締役に就任した後は液晶パネル市場・リチウムイオン電池向けセパレーターフィルム市場へとターゲットを移し業績を伸ばしていきます。

◎ 経営革新への取組みが必要と考えた理由は？

液晶フィルム等の光学系フィルム向けカーボンクラッドロールを中心に順調に売り上げを伸ばす中、カーボンクラッドロールの販売元である大手のケミカルメーカーからリチウムイオン電池向けセパレーターの需要が急増しているとの確かな情報が入り、さらにフィルムメーカー等からは省エネと生産性向上のために5m以上（従来は2mが主力）のカーボンクラッドロールの幅広化を納期の大幅な短縮と両立させるという不可能とも思われる打診をされました。この打診は量産化を前提としたものであり、オーダー生産

で1品物を得意としてきた当社にとっては新たなチャレンジとなりますが、社内で検討した結果、表面精度を高めるための磨き工程がボトルネックとなるものの、それを解消することが出来れば要求される品質と納期を満たすことが可能との結論に至りました。

経営革新については、千葉県産業振興センターから派遣された専門家の方から紹介されました。承認認定を受けることでものづくり補助金等の補助金申請において有利になるなどのメリットもあることから、カーボンクラッドロールの量産化を目指して経営革新に取り組むことと致しました。



工場全景

◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

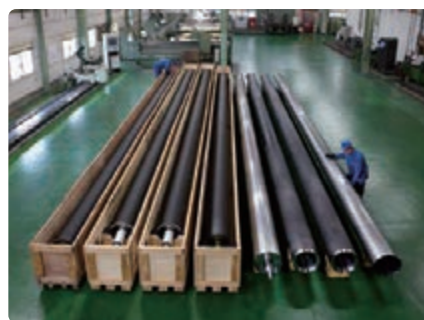
「幅広カーボンクラッドロールの量産化を可能とする製造体制の構築」をテーマに、平成31年4月から令和4年9月までの4年計画を作成しました。フィルムメーカー等からの要望である短納期を当社の強みである技術力を生かしながら実現させるために、経営革新計画には次の2つの目標を掲げました。

1. 生産体制の強化

工場内スペースを確保したうえで、新たな設備をカスタマイズして導入し、新規社員の採用等も行いながら全体の工程を90日から70日に短縮する。

2. 営業体制の強化

ホームページ内の特別ページの開設や展示会への出展などを通じて新規顧客へのアプローチを強化するなど、営業体制の強化拡充を図る。



カーボンクラッドロール

◎ 承認計画への具体的な取組みは？

工場内のレイアウト変更（ラインの組み換え）を行い、スペースを確保した上で、研削機にスーパーフィニッシャー（簡易磨き装置）をカスタマイズして設置することで、



磨き工程の同時処理



検査の様子

磨き装置の不足を補い、研削機上での磨き工程同時処理を可能としました。このことにより、工程ごとに行っていた検査工程も一工程省略することとなり、限られた検査員の有効配置を進めました。幅広カーボンクラッドロールは、量産型の製品であり、やり直しがきくメリットを活かして、1品物には熟練工が中心となって対応し、量産品には経験の浅い新人を積極的に活用していくことで当社のクラッドロール生産技術の底上げも図りました。

新規顧客へのアプローチ、展示会（高機能フィルム展等）への出展やホームページの活用（特別ページの開設、製品動画の制作等）なども計画に則って実施いたしました。

◎ 承認計画の成果や効果は？

全体の工程日数を90日から70日に大幅に短縮できたことで量産化を可能とする製造体制を構築できたことが大きな成果であります。経営革新への取組を通じて、計画初期段階から社員が主体的に取り組み、生産の効率性を高めていく中で、意欲を高め一体感を醸成していったことが何よりの成果であると考えています。経営革新に取り組んだ結果、付加価値額の伸び率は136.6%となり、大きく向上させることができました。



小学生体験実習の受け入れ

◎ 承認計画の成功要因は？

当社では経営革新以前に、ISO9001やものづくり補助金等にも取り組んでいましたが、その際には社長の私が中心となって動いていました。しかし、経営革新では社員が中心となって取り組みました。このことをきっかけに各自が主体的に何をしていけばよいかを考えるようになっていきます。

また、最初にレイアウト変更に取り組んだことも成功要因の一つであると考えています。作業スペースを確保するために自分達で機械を動かすと、後ろに隠れていた汚れが見えてきて、メンテナンスが必要となる箇所を発見できるなど、想定していなかった効果がありました。



社内のテニスコートにて

◎ 現状の課題、経営者として取組まれていることは？

ロール市場全体で見れば、カーボンロールのシェアは1%に満たないのですが、長いほど有利となるロールの世界では、カーボンロールには大きな可能性があります。今はリチウムイオン電池のセパレーターを主力に事業を展開していますが、用途開発を進めることによって、いろいろな市場にアピールしていきたいと考えています。製造現場を見ると、工場の中は手狭となってきており、敷地を含めて工場や研究棟の規模拡大を図りたいと考えています。今から10年間で実現できるように取り組み始めています。

◎ 今後の夢、将来の展望は？

カーボンロール事業が当社の本業であることには変わりはありませんが、産業用ロール製造で永年培った高精度ロール製造技術、バランス修正技術、異素材接合ボンディング技術を駆使し、レーシングカー用カーボンプロペラシャフト事業に応用しています。

今後は、この技術をさらに発展させて、人が乗ることのできるドローン用のシャフト製造など、円筒型回転体市場を開拓していきたいと考えています。今から10年後までには事業承継を行いたいと思っております。後継者として息子が入社していますが、自ら仕事に取り組む経験を積ませ、しっかりと教育をしたうえで、バトンタッチしたいと考えています。



当社のプロペラシャフトを採用

◎ 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

経営者の皆様が、それぞれ自社の経営にポリシーや自負を持っておられるのは当然であると考えますが、それでも、勇氣はいるものの、第三者に客観的な視点から会社や戦略を評価してもらうことになる経営革新に取り組めば、会社の悪いところや改善方法等を考える良いきっかけになると思います。経営革新に取り組んでいくと世の中の流れを意識した事業計画が進んでいくだけでなく、普段あまり話をできなかった社員と話す機会が増えたり、社内の融和や達成感の共有化につながったりなどの効果も出てきます。

経営革新計画は、自社のための本気で、ある意味生々しい事業計画であって、実施していく際には苦しい面もあるかもしれませんが、それを補って余りある効果が見込まれますので、ぜひ、チャレンジしていかれることをお勧めします。

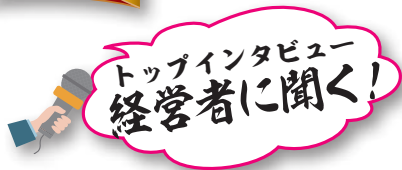
憩いのひと時

子供の頃からテニスをやっていて、現在では白井市の男子テニス部の監督も務めている津覇社長は、会社の敷地内にあるテニスコートで就業時間後には社員とテニスを楽しんでいます。また、休みの日には、ゴルフ、釣り、サーフィンなどにも積極的に挑戦していて、うまい人から注意してもらったり教えてもらったりしながら、腕前を上げておられます。

サンレイ工機株式会社

承認年月日	平成31年3月31日
承認類型	③
代表者	津覇 浩一
所在地	白井市名内342-3
電話番号	047-491-3041
資本金	40,000千円
売上高	約21億5千万円
社員数	48名
業種	カーボンクラッドロール製造業
URL	https://sunray-kouki.com/

経営革新優秀企業表彰 優秀企業



相手のことを考えた企画やイベントの提案とその実施を通じて全国47都道府県の酒造会社様と共に蔵人シリーズの商品開発を実現する。

有限会社ベストブロス
代表取締役 田中 清昭 氏



サラリーマン時代に、小売業（百貨店）、卸売業（食品卸）、製造業（珍味製造）を経験していた田中社長は、常に相手（取引先やユーザー）のことを考えたイベント企画を実施することで高い信頼を得ていました。しかし、どんなに良いイベント企画であっても、上司や会社からの了承を得ることが出来なければ実施に至らないことも多々あり、やがて独立を考えるようになります。珍味製造会社で勤務していたときに遊技場を運営する会社に向けたイベントを通じて信頼や人脈を獲得していた田中社長は、1999年4月に遊技場向けに、珍味、ケーキ、麺類等を扱う食品卸会社を設立します。スタート直後から様々なイベント企画を成功させ、順調な経営を行っていましたが、遊技場業界がかつてほどの勢いはなくなり、また、韓国産お菓子（グミ）の輸入販売によって業績を回復させても類似商品による競合が激しくなるなどの経営環境の変化があり、将来生き残っていくためには、他社との差別化を図る商品開発が不可欠と考えるようになります。そして、遊技場関係者から酒蔵をご紹介いただいたこともあり、お酒漬けで付加価値を向上させる商品開発に進んでいきます。

◎ 経営革新への取組みが必要と考えた理由は？

他社との差別化を図るためには、独自の商品開発・販売が喫緊の課題と考えていた頃、8人の中小企業診断士チームによる経営診断を受け、独自商品の開発・販売を事業計画書としてまとめる必要性を感じていました。さらに松戸商工会議所からは経営革新計画制度について紹介され、厳しい珍味業界において値段競争ではなくてお酒漬けによって付加価値を付けながら進めていく高品質の商品開発を経営革新計画として取りまとめる



珍味類の一部



韓国産お菓子の一部

ことになりました。経営革新計画を作成することで、大きな目標を立て、自社の方向性を明確にできることや、経営革新計画の承認を得ることで、各取引先からの更なる信用を得ることが出来るなどのメリットを感じて経営革新にチャレンジすることになりました。

◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「清酒漬け珍味・食品の開発」をテーマに、令和元年11月から令和5年3月までの4年計画を作成しました。経営革新計画の中では、1. 製品の企画・開発、2. 製品製造委託、3. 製品の販売促進、4. 製品の販売を目標に掲げましたが、社内の具体的な目標としては、次の①～⑥を設定し、多種多様な製品の開発・販売を目指すことで、客単価のアップを目指しました。

- ①北は北海道・南は沖縄県の47都道府県の酒製造会社様と提携を結ぶこと
- ②一都道府県2社を目指し、全国100社を目標に開拓を行うこと
- ③直接取引を目指し目標達成に向かってチャレンジすること
- ④日本酒だけでなく、焼酎（麦・芋等）、ワインを使用したおつまみを開発・販売すること
- ⑤乾燥珍味以外にケーキ・ゼリー・グミなどを商品化すること
- ⑥酒粕使用の豚のジャーキーその他の製品を開発・販売すること

◎ 承認計画への具体的な取組みは？

我社はメーカーではないため、まずは企画提案から始めていき、清酒業者様、製造業者様の協力を得ながら共同で清酒及び酒粕に漬けた珍味の試作を行い、食品小売業者様や卸売業者様に試食していただいたきながら、製品化を進めていきました。量産化に向けては、北海道、関東、北陸の珍味メーカー様に製造委託すると同時に、酒造メーカー様のメリットも考慮して、商品表示シールには、使用銘柄を印字することによって、清酒銘柄の宣伝効果も得られるよう



蔵人シリーズ

に工夫致しました。

パッケージにはQRコードを印字して酒造メーカー様のホームページにリンクを貼るなど、イベント企画で培ってきた相手のメリットを考えた取組を実施しました。また、酒漬け珍味をきっかけに「蔵人シリーズ」で商標を取得し、ブランド化することで、新たな市場への販路開拓も進めていきました。計画策定時には、主に観光地でのお土産需要への対応や飲食店での展開などを想定していましたが、新型コロナウイルス感染症が発生したこともあり、食品スーパーや専門店を新たなターゲットに設定して、展示会出展や試食会開催などを行っていきました。小売店様の店頭では、珍味コーナーではなく、お酒のコーナーに置いていただくことで、お酒の販売との相乗効果を目指しました。

◎ 承認計画の成果や効果は？

現在、目標としていた北海道から沖縄まで47都道府県の酒蔵のうち、41都道府県の約80蔵の酒蔵との取引が開始されており、5社の酒販会社様との取引も行っています。販売先としては、鉄道関係、スーパー、量販店の販路開拓に成功し、更に通販関係からのお問い合わせもいただいています。また、まだほんの一部ですが、輸出も行うに至っています。経営革新に取り組んだ結果、付加価値額の伸び率は572.2%となり、大きく向上させることができました。

◎ 承認計画の成功要因は？

酒蔵会社様の開拓は新しい挑戦であったため、スタート直後は、北海道から九州までの各都道府県の蔵元巡りを行っても採用に至らないケースが多々ありました。しかしながら、めげずに1社1社訪問させていただき、酒造会社様の大切な銘柄ブランドに傷をつけないよう、誠心誠意商談させていただいたことで、信用を獲得することが出来たのが良かったと思います。

無名な会社が、今までにない企画をアピールしてご納得いただくためには、酒造会社様が弊社とのお取引を行うことで得られるメリットとして、お酒の銘柄の宣伝効果があること、弊社がお酒を買い取ることなど（わずかではありますが）売上に貢献できることなどを丁寧に説明させていただいたことが功を奏したと考えています。



お酒の銘柄入り商品例

◎ 現状の課題、経営者として取組まれていることは？

商標取得済みの蔵人シリーズブランドの認知度向上を目指して、常に酒絡みの新商品企画を模索しています。新たな原料を使った製品開発も進めています。具体的には酒粕パウダーを使ったものとなりますが、酒粕パウダーを使うことで、製品のバリエーションを珍味以外の様々なものにも広げていくことが可能となります。適正なロットの酒粕パウダーを仕入れることができれば、地産地消にも貢献できると考えています。包装形

態やPOPデザインなども重要であり、デザイン系の大学を卒業したスタッフに任せながら開発を進めています。女性スタッフの意見を取り入れること、外国人観光客向けに日本のお酒の購買意欲を高めること、など経営者として多岐に渡る活動を行っています。

◎ 今後の夢、将来の展望は？

蔵人シリーズブランドを全国に広げていき、近い将来日本酒と共に輸出事業に取り組んでいけるようチャレンジしていきます。また、適正ロットの酒粕パウダーを入手できれば各地域の素材を生かして、菓子・珍味以外の製品展開も可能であると考えており、食品メーカーとしての展開にもチャレンジしていく所存です。

◎ 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

我々はメーカーではなく卸問屋ですので、メーカーや小売店、消費者の変化から大きな影響を受けます。現在では、設立当初の業種との取引はほぼなくなっています。新たな業種・業界向けの製品を常に開発し、生き残りをかけていくことが必要であると痛感しています。自社だけではなく、相手のことも考えた製品企画やイベント企画等を通じて、信用を勝ち取っていくことが、経営者には求められると考えます。また、社内においては、社員が一丸となって大きな目標を立て、企画開発を進めるなど、常にトライしていく気持ちが大切であり、そのことがモチベーションアップにつながっていくと思います。経営革新計画は、企業が生き残りをかけて大きく舵を切る際の指針となるのは勿論ですが、社内のやる気の醸成にも大いに寄与します。皆様におかれましても会社と社内の活性化に向けて経営革新に取り組むことをお勧めします。

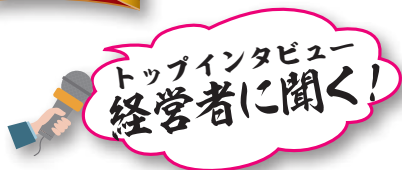
憩いのひと時

ほとんど休みを取ることがなく、仕事以外の時間にも財務についての勉強をするなど、なかなかゆっくりとする時間を持たない田中社長ですが、一日の仕事が終わった後には、近くにある相撲部屋まで社員と一緒に散歩をしたり、たまに早く家に帰った時にはYouTubeを楽しんだりしています。日本が世界一になったWBCの動画は何度も何度も繰り返し見ているそうです。

有限会社ベストブロス

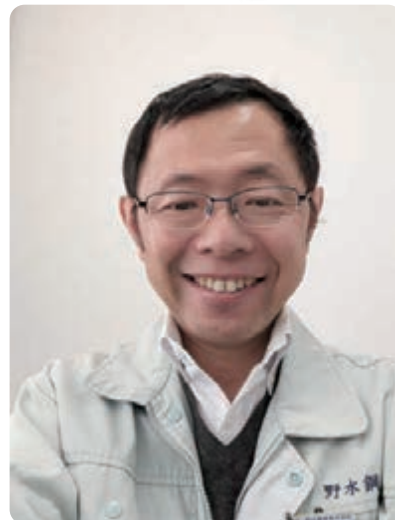
承認年月日	令和元年10月31日
承認類型	①
代表者	代表取締役 田中 清昭
所在地	松戸市五香西5-44-10
電話番号	047-364-3111
資本金	5,500千円
売上高	約16億円
従業員数	12名
業種	食料・飲料品卸売業
URL	https://bestbros.co.jp/

経営革新優秀企業表彰 優秀企業



やりたいことの実現に向けて経営革新に取り組み、必要なことの洗い出しとその実践に計画的に取り組むことで高い成果を上げていく。

野水鋼業株式会社
代表取締役 野水 俊明 氏



昭和31年にステンレス丸棒の販売を目的に現社長のご祖父が東京都内に創業したのが野水鋼業株式会社の始まりです。その後、現社長の父上が白井市在住だったことから、拠点を千葉県内に移し、現在では、鎌ヶ谷市内に本社、白井市内と福島県内に倉庫兼加工センターを構え、製鋼メーカーからステンレス棒鋼を仕入れ、それを切断加工する事業を展開しています。現社長は、それまでご家族と家業を継承する話を全くしてこなかったこともあり、システム関係の会社に入社し、SEとして働いていましたが、3年目の夏休みに会社を継ぐ話を初めて言われ、平成18年3月に同社に入社しています。営業担当、工場の管理責任者、福島センター立ち上げなどを経験し、平成27年には代表取締役に就任しています。同社では、平成29年頃から始まった半導体製造装置の急激な需要増に对应して、短納期対応に取り組みましたが、商品にキズや打痕が付いてしまうこともあり、根本的にキズの付きにくい高品質の切断加工と短納期対応を両立させる必要性が顕著となっていました。

◎ 経営革新への取組みが必要と考えた理由は？

半導体のサイクルから考えると4年後に再びピークが来ることが予想されており、また、鋼材の加工品質に対する要望も高まっていることから、3～4年間で成果の出る対策を講じたいと考えていました。

従来の機械装置のままでは抜本的な対策は難しく、特にスペースの狭さが問題の解決を困難にしていたのですが、白井センターの隣地に4割ほど広がる土地を確保することができたため、スペースの問題を解決しながら高品質の加工と短納期対応の両立を目指すこととなりました。

経営革新制度については、千葉県よろず支援拠点や千葉県中小企業団体中央会の担当の方達から、計画の承認を受けると補助金や融資、税制上のメリットなどの支援策が用意されていることをお聞きしたことがきっかけで取組みを検討するようになり、当社がやりたいことは明確になっていたため、経営革新計画承認がそれを有利に進めていくために活用できるのであればありがたいと思い、挑戦することといたしました。



工場外観

◎ 経営革新計画に盛り込んだ内容や目標は？

「多品種少量生産に対応した品質精度の向上と即納体制の確立へ向けた取組み」をテーマに、令和2年1月から令和4年12月までの3年計画を作成しました。白井第2センターの建設を契機として経営革新計画に盛り込んだ具体的な内容や目標は次の通りです。

1. 新たな加工・管理体制の構築
2. 在庫管理システムの設計・開発
3. 営業体制の強化

スペースの問題をクリアーしながら、根本的にキズが付きにくい加工・管理体制を構築するとともに、現場で働く社員達の忙しさを改善できることも目指しました。

◎ 承認計画への具体的な取組みは？

白井第2センターを稼働させるので、白井第1センターのレイアウトや設備の見直しも合わせて行い、2つのセンターを使った最適な分業体制の構築を進めました。切断機（丸鋸）を新規で導入し、当社独自の治具やエアブローを取り付けて根本的にキズ・打痕が付きにくい加工体制を整えるほか、自動ラック（ストッカー）を導入することで材料を入出庫する際の迅速化と省力化を進めました。展示会出展等の営業活動は新型コ



切断の様子



自動ラック（ストッカー）

新型コロナウイルス感染症の影響で取りやめましたが、それ以外はほぼ計画通りに実施いたしました。

◎ 承認計画の成果や効果は？

資材が高騰し、部材の入手が困難な状況であったため、白井第2センターの竣工が遅れてしまうことを心配しましたが、予定通りに白井第2センターが完成し、稼働させることができました。2つのセンターを併用する中で、新たな切断機や自動ラックを導入することでキズや打痕の発生を抑制することができ、材料を入出庫する際の迅速化や省力化も進みました。納品先からの評判も高まり、経営革新計画の評価指標である付加価値額の伸び率は、66.4%と大きく伸ばすことが出来ました。

◎ 承認計画の成功要因は？

白井第2センターを稼働させることでスペースに余裕が出来たことがきっかけとなり、さまざまな工夫が可能となったことが成功要因の一つであると考えています。納品先からの要望（ニーズ）であるキズや打痕の問題解決に向けた取組としてメーカーと協力して改良した機械の導入を通じて進めたことが貢献したと思いますが、今回の設備導入に当たっては、切断工程だけでなくその後工程である搬出工程の工夫も併せて行ったので、当社の加工業務の全般的な品質や生産性の向上につながっています。やりたいことを実現させるために、必要なことの洗い出しをしながら取り組んだことが好結果につながっていると考えます。

◎ 現状の課題、経営者として取組まれていることは？

経営革新計画では、主にセンターレス丸棒の切断に取り組みましたが、その後、六角棒を対象とした装置のカスタマイズを、後工程を意識しながら取り組み、実用化しています。さらに、平角棒、型鋼などへの適応も検討しています。

また職場環境の整備にも力を入れていて、エアコンの完備などを順次進めています。職場環境の整備は人材の採用にも効果が表れていて、特に若い人の採用につながっています。

◎ 今後の夢、将来の展望は？

これからは本格的な人口減少社会になっていくので、少人数でも楽にやっていただけるように新たな仕事の仕組みを作り上げていきたいと考え

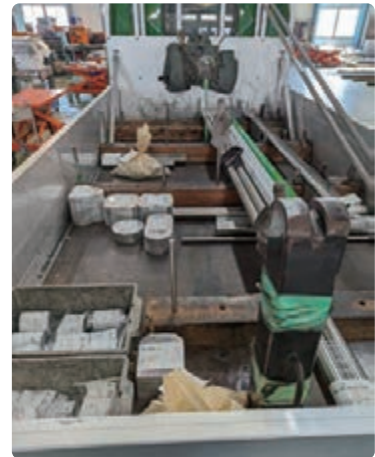


ペーパーレス化の推進

ています。具体的には、シニアや女性あまり負担を感じずに仕事出来る環境を整備したいと考えています。

そのために、設備の入れ替え及び自動化を進めていくほか、既に着手している事務作業のペーパーレス化及び基幹システムの更新も、鋼材を切断するので長さや重さの異なる鋼材の在庫管理が難しいなどの問題もありますが、できる範囲で進めていく予定です。

私は今年で48歳になります。60歳になるまでには次の世代にバトンタッチしていきたいと考えています。



積み込みや検品の省力化

◎ 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

やりたいことがあるから挑戦するのが経営革新であって、やりたいことがないのに無理に経営革新に取り組む必要はないと思いますが、やりたいことがある程度明確になっているのであれば、補助金や融資、税制上のメリットなどを利用することを主な目的として経営革新に取り組んでも全く問題ないと考えます。経営革新計画をまとめていく中で、必要なこと、やらなければならないことの洗い出しができますし、支援機関からのサポートも受けることができるので、事業計画としての精度が高まっていき、結果として補助金等の活用の道も開けていきます。多くの経営者の皆さまが、経営革新にチャレンジし、やりたいことを実現させることを願っています。

憩いのひと時

散歩が好きな野水社長は、電車や車には乗らずに、ご自宅から1駅分を30分ほど歩いて会社まで通勤されています。なるべく車の通らない静かな道を選んで、景色を楽しみながら歩くことが日課となっていて、少し長い距離を歩きながらリフレッシュされています。また、休みの日には、お子さんと一緒に映画を見るのが趣味となっていて、たくさんの映画を楽しんでおられます。

野水鋼業株式会社

承認年月日	令和元年12月31日
承認類型	④
代表者	代表取締役 野水 俊明
所在地	鎌ヶ谷市新鎌ヶ谷4-1-1
電話番号	047-492-2759
資本金	78,000千円
売上高	約45億5千万円
従業員数	64名
業種	鉄鋼製品卸売業
URL	http://www.39nomizu.co.jp/

株式会社岩瀬商店



代表取締役 岩瀬 秀仁 氏

承認年月日	令和2年8月31日
代表者	岩瀬 秀仁
所在地	いすみ市大原10095-6
電話番号	0470-62-1126
資本金	10,000千円
売上高	約11億6千万円
従業員数	14名
業種	農畜産物・水産物卸売業
E-mail	yamajuu@peace.ocn.ne.jp
URL	https://kaisenhamayakiebiya.owst.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

当社は房州産の海産物を扱う海鮮問屋として元禄年間に創業し、「やまじゅう」の標章を付した高級魚を全国各地に出荷しています。近年、販売チャネルとして有力であった卸売市場の購買力が低下しており、市場外流通の比率が高まっております。当該状況を鑑み、当社は港に水揚げされた伊勢海老の鮮度を維持したまま流通させる「活メ冷凍技術」を確立させ、市場を介さずに高鮮度の伊勢海老を食卓に届けられる環境を整備しました。しかし、氷不足等により処理が遅れることで伊勢海老はブランドの象徴である鮮やかな赤を失い、黒変してしまうという問題がありました。そこで、冷却環境の整備及び活メ冷凍技術の改良により当該問題を打破し、商品価値の向上と販路の拡大を図ることを目的とした経営革新計画の策定を決めました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「房州産の活メ冷凍伊勢海老の保存技術を活かした直販ルートの拡大」

2 計画期間

令和2年9月～令和6年3月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 66,226千円

計画終了時の目標伸び率 22.51%

4 内容

急速冷却環境の整備及びフェルラ酸水溶液の開発の確立により、高鮮度保持と黒変の抑制を図ります。



導入した製氷機

★ 取組は

伊勢海老をはじめとする甲殻類の黒変には、メラニン色素を作り出す色素細胞が持つチロシナーゼが大きく関与します。酵素活性を抑制するため、従来から冷蔵や冷凍処理が効果的とされてきましたが、処理が遅れることで黒変の進行は加速します。そこで当社は製氷機を導入することで365日24時間いつでも氷を提供できる環境を整備し、水揚げから加工・商品化までの一連の工程における低温環境を整えることとしました。同時に、米ぬか油の精製過程で産生される残油に含まれるフェルラ酸を活用した保存用水の開発を検討しました。フェルラ酸は植物由来であり、安心・安全でありながらチロシナーゼ活性を抑制する効果があります。フェルラ酸水溶液に活メ後の伊勢海老を浸しながら低温処理することで高鮮度を維持しつつ見た目にも鮮やかな赤を長期間保つことができ、高付加価値化が期待されます。

★ 成果は

当社が位置するいすみ地域は365日24時間稼働の製氷機がなく、製氷機が稼働していない日曜日は氷の入手が困難になり、低温処理が遅れる傾向にありました。しかし、当社が365日24時間稼働の製氷機を導入したことで曜日や時間に制限されない低温処理が可能になりました。これにより、通年で鮮やかな色彩を放つ商品の製造が可能となり、付加価値と単価の向上が図られました。当社製氷機の使用は当社に限定していないため、当該効果は同業他社や漁業者にも波及しており、地域全体の活性化に寄与しています。

低温環境の整備は一定の効果が確認されたため、今後はフェルラ酸水溶液の開発に着手し、味や鮮度に悪影響を与えない至適環境の研究に取り組みます。

社長の一言

自社で製氷が可能となったことで、ふんだんに氷を使用することができるようになりました。これは、商品の空気中への暴露面積が削減されることに繋がるため、鮮度保持に大いに役に立っております。鮮度保持の効率が高まり、長時間の輸送にも耐えられるようになったため、販路拡大にも貢献しております。

経営革新計画を策定したことで、自社のやるべきことを順序立てて整理することができ、結果として行動の素早さと高い効果の享受に至っております。



フグ刺し（写真上）と伊勢海老（写真下）

亀田酒造株式会社



代表取締役 亀田 ひとみ 氏
会長 亀田 雄司 氏

承認年月日 令和4年1月31日
代表者 亀田 雄司
所在地 鴨川市仲329番地
電話番号 04-7097-1116
資本金 10,000千円
売上高 約3億円
従業員数 7名
業種 酒類製造業
E-mail kameda@jumangame.com
URL https://jumangame.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

当社は宝暦7年（1757年）創業の酒造会社であり、全国で唯一の明治神宮献上酒指定蔵として、主基斎田で収穫された米を白酒にして献上しています。当該ステータスを活かして酒造見学できる地域密着の蔵を整備し、観光客誘致に注力している他、地域資源を活用した新商品の開発に取り組むなど、地元を大切にしながら時代の潮流に即した経営を続けてきました。ところが、近年、日本酒離れが顕著になっており、当社を含む日本酒メーカーにとっては逆風となっております。このような市場動向を示す中でも、唯一その消費数量を増加させていた酒類がリキュール類でした。そこで、当社としても当該飲酒習慣の変化に合わせて新ジャンル商品の開発を行い、商品ラインナップの多角化を進めるべく、計画の策定を決意しました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「地域資源を活用したクラフトジン（蒸留酒：スピリッツ）の新商品開発」

2 計画期間

令和4年2月～令和7年9月
（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 75,711千円
計画終了時の目標伸び率 23.82%



店舗



人気商品

4 内容

カクテル用に使用されるジンの商品開発を行い、新たなニーズに応えます。

★ 取組は

当社の主力である日本酒は酵母の発酵によりアルコール生成する「並行複発酵酒」であるのに対し、計画において新たに製造するジンは発酵製造した醸造酒をさらに蒸留してアルコール度数を高める「蒸留酒」であることから製造方法が根本的に異なりました。また、歴史を紡いできた日本酒と地元産品の活躍の場を用意するという内々のテーマを設けていました。そこで、蒸留装置及び蒸気ボイラーを導入して蒸留工程の整備を行い、ベーススピリッツには当社自慢の日本酒を用いることとしました。さらに、香り付けの素となるボタニカルに“レモン”や“ゆず”等の地元産品を加えるとともに、当該ボタニカルをベースに付け込む従来の方式から、蒸留過程でボタニカルに蒸気を潜らせるバケット式を採用しました。構成分子の熱運動が激しい気体の状態でボタニカルと接触させることで、液体に漬け込むよりも効率的に香り付けが可能となる特徴を活かし、当社の日本酒と地域産品の特徴を最大限に引き出せるよう工夫しました。

★ 成果は

リキュール類への注目度の高まりと同様に、クラフトビールもその勢力を強めていることもあり、当社が開発した「クラフトジン」はお客様から大変な好評を得られています。他企業とのタイアップも予定しており、今後は売上也付いてくると期待されます。蒸留工程を整備したことにより、ボタニカルの組み合わせ次第で多様なラインナップを展開できることから、今後、更なる成長と地域貢献を図ります。

社長の一言

アルコールニーズの多様化に追随するため、まずはクラフトビール同様に脚光を浴びているクラフトジンに目をつけました。スピリッツの製造免許を取得し、鴨川特産のレモンを主たるボタニカルとして活用したクラフトジンである“房総檸檬”と名を冠した商品を誕生させました。また、株式会社良品計画とのコラボ商品企画・開発として、長狭米コシヒカリを原料とした純米酒を使用したクラフトジンを開発し、2024年より国内外の無印店舗にて販売されます。

経営革新計画がその策定過程を含めて道標となっており、当社の経営を支えるとともに、更なる進化へとつながっております。



房総檸檬

株式会社ごはんクリエイト



代表取締役 野口 利一 氏

承認年月日 令和4年1月31日
 代表者 野口 利一
 所在地 千葉県木更津市大和1-8-3
 電話番号 0438-53-7171
 資本金 6,000千円
 売上高 約2億4千万円
 従業員数 38名
 業種 飲食店の運営
 E-mail gohancreate@gmail.com
 URL https://www.gohancreate.co.jp/
 支援機関 木更津商工会議所

★ 申請のいきさつは

いつもお世話になっている木更津商工会議所の経営指導員の方から経営革新計画の申請を提案されました。令和4年に木更津市のパークベイプロジェクト（内港活性化）の中心的事業である鳥居崎海浜公園の再整備事業によりレストラン・カフェ・マルシェの施設である舵輪（だりん）を出店することになりました。

当社の3店舗目となる舵輪は農林漁業のフードロス問題の解消、地域食材の活用による賑わいの創出、ローリングストック方式を活用した災害緊急時の防災保存食の冷凍備蓄など、「持続可能な食の循環を作る木更津のキッチン」をテーマとしています。この内容をブラッシュアップし「フードロス活用キッチンからスタートする食の循環プロジェクト」で経営革新計画の承認を受けることが出来ました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「フードロス活用キッチンからスタートする食の循環プロジェクト」

2 計画期間

令和4年2月～令和8年11月（5年計画）

3 付加価値額の向上

計画時108,591千円

計画終了時の目標伸び率192.43%

4 内容

地域に横たわるフードロス、貧困、環境、防災などの食に関連する課題解決に寄与するプロジェクトです。具体的には、農林業者やレストランの課題であるフードロス



店内

問題の解消、地域の課題である生態系の変化や鳥獣害（クロダイ、イボキサゴ、イノシシ）の増加などを新店舗のキッチンの中に「フードロス活用キッチン」を設置することで、地域の食に関連するさまざまな課題の解消と地域の賑わいに貢献するという計画です。

★ 取組は

生産者との取引を安定的に続けたいため、購入量が使用量を上回ってしまうケースがあります。そういった際に余った食材を調理、真空パックし、ローリングストック方式（先入れ先出し方式）で冷凍保存しています。このストックしている料理を災害時の食料として木更津市に提供出来るように連携協定を締結しています。

また、千葉県産および近隣市の地域食材の使用に徹底的に拘ることで、特徴的なメニューを常時開発し、多数提供しています。またレストランのコンセプトが「木更津のキッチン」であるため、地域の賑わいの創出に繋がるように、マルシェなどのイベントも定期的に店内で実施しています。

★ 成果は

新店舗の売上や外販の販売目標は経営革新計画の数値目標にまだ達成していないものの、コロナが一段落したことから売上が上昇傾向にあります。地域食材を活用したメニュー開発を徹底的に続け、SNSなどで情報発信を継続した結果、貸切やレストランウエディングの予約がかなり増えていることは当初の想定を超えるものでした。本事業のコンセプトである「地域の様々な課題を食を通じた循環的なスパイラルを創出することで解決したい」という想いは当社の企業理念と密接に結びついており、またSDGs未来都市としてオーガニックアクションプランを積極的に推進している木更津市の戦略とも親和性があるものとなっています。

社長の一言

私は料理人として飲食業に従事し、飲食店の運営やコンサルティング事業を行う中で、食を通じて地域や自分たちを取り巻く環境の中にある課題を解決出来たらいいなと思うようになりました。

今回、木更津市の内港整備事業として当社のメインダイニング（舵輪）を出店しましたが事業規模も大きくなるため、私の頭の中にあった目標や計画を経営革新計画として知事に承認していただくことで、より従業員にも社会に対しても当社のコミットメントが明確になったと思っております。

そういった意味での経営革新計画策定による明確な目標設定というのは非常に重要なことだと思っております。



社員

株式会社シーティージャパン



代表取締役 柏木 文彬 氏

承認年月日 令和2年8月31日
 代表者 柏木 文彬
 所在地 千葉県市原市姉崎海岸61番地
 電話番号 0436-67-1200
 資本金 10,000千円
 売上高 約6億5千万円
 従業員数 21名
 業種 卸売業、製造業
 E-mail ctac@ctjpn.ctjpn.co.jp
 URL https://www.ctjpn.co.jp
 支援機関 市原商工会議所

★ 申請のいきさつは

当社は平成16年に創立し、千葉県市原市内の3ヵ所に事業所を置いています。当社は廃プラスチック類の輸出事業（商社事業）からスタートし、平成27年から、廃プラスチックから再生材料（ペレット）を製造する事業に進出、平成29年度から、工場から排出される包装フィルムや使用済み農業用ポリエチレンフィルムをペレットに加工する事業を行っています。申請当時の年間売上の比率は、商社事業30%に対しペレット生産事業70%となっていました。コロナ禍による輸出事業が減少、さらには製造を国外の事業者依存していた事で納品が一部滞るなどの事態もありました。そこで、当社において最終製品を製造して付加価値を増大させるとともに既存事業である再生ペレットの循環のため、ポリ袋を国内生産により製造することを計画しました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「再生原料を使用したポリ袋生産体制の構築による付加価値の向上」

2 計画期間

令和2年9月～令和5年12月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 117,518千円

計画終了時の目標伸び率 125.19%

4 内容

日常生活における必需品であるごみ袋の供給が滞らないよう、国内生産を行う事業です。再生ペレット製造からごみ袋製造まで一貫して行う企業は千葉県内には数少な



製品再生袋

く、農業ポリエチレンフィルムリサイクルペレットを添加したごみ袋は当社独自のものであり、農業から大量に排出される農業用ポリエチレンフィルムの循環再利用ができます。

★ 取組は

ポリ袋の製造を開始するにあたり、インフレーション機、印刷機、製袋機を導入しました。提携法人から製造ノウハウの供与を受けるため、同社からの出向者を中心としたプロジェクトチームを組み、試作を進めました。その際カギとなったのは、再生ペレットの配合割合であり、品質を保ちながらコストを最小限にすることが求められました。人材の確保も必要でしたが、二年目までに提携法人の中国工場から5名、国内の資本関係がある会社から2名の出向を得て、労働力を獲得しました。

★ 成果は

今回の事業化に向けてポリ袋製造に必要な設備は、計画通りに令和3年12月までに組立設置及び試運転を完了しました。さらに、令和4年4月頃から提携法人の製袋設備の導入が可能と判明しました。また、同時期には再生ペレットを40%使用したポリ袋の製造が可能であり、更に100%再生材を使用して試みたところ、100%再生材のポリ袋の製造も実現可能となりました。100%再生材ポリ袋は、40%再生材ポリ袋より色は黒っぽいですが、機能性は抜群です。市町村指定のポリ袋には、まだ採用されておりませんが、試供品の提供と宣伝営業活動を行っております。脱炭素等を重視してきたお客様からは好評を頂いており、昨年の後半より少数購入は見られています。経営革新計画の当初のように順調な販売量は確保できていませんが、100%再生材ポリ袋製造が可能になったことが、弊社にとって何よりも重大な成果と考えております。今後は、前記のように令和7年まで農業用ポリエチレンを添加した様々な100%再生材ポリ袋製造に挑んでゆき、令和12年には市町村指定ごみ袋採用を目標にして、循環再利用事業に取り組んでいきます。

社長の一言

弊社は平成16年に設立し、一貫して廃プラスチックの循環再利用事業を行ってきました。今回は経営革新計画として、再生ペレットを用いた再生ポリ袋製造の事業化を実施し、再生ペレット40%を限界値と設定しておりましたが、100%再生材を使用したポリ袋の製造が可能であるとの成果を得られました。現在、販路開拓と同時に様々な再生ペレット100%袋を試作製造しております。引き続き、経営革新計画のとおり事業を実施していくと共に、資源有効利用促進法に寄り添った取組に精一杯努めて参ります。



製造と材質学習

株式会社ジビショウ



代表取締役 地引 克夫 氏

承認年月日 令和2年10月30日
 代表者 地引 克夫
 所在地 千葉県市原市新生232番地
 電話番号 0436-36-8128
 資本金 23,000千円
 売上高 2億3千万円
 従業員数 30名
 業種 酒小売業
 E-mail jibiki@jibisho.co.jp
 URL https://www.jibisho.co.jp
 支援機関 市原商工会議所

★ 申請のいきさつは

当社は、酒類、仕入食品、カフェ、自社製造菓子（プリン・チーズケーキ）の4部門で売上を構築。申請した当時は、酒類売上が減少、コロナ禍の影響でカフェ売上が大幅に減少している状況でした。一方、パン業界では高級食パンブームが台頭し、1日に20本限定製造する当社高級食パンは常に完売していました。当社経営を再生するためには「高級食パン」を革新的に増産し、プリン・チーズケーキに続く看板商品に育て上げ、売上を増やすことが喫緊の課題でした。そこで、高級食パンを増産する経営革新計画を策定し承認を受け、ものづくり補助金を活用して経営革新計画を実行することで喫緊の課題の解決を目指しました。

★ テーマ及び内容は

1 テーマ

「コロナ禍で経営再生するため高級食パンを増産し自社webサイトで非対面型EC販売」

2 計画期間

令和2年11月～令和6年9月（4年計画）

3 付加価値額の向上

計画時 68,020千円

計画終了時の目標伸び率 24.08%

4 内容

コロナ禍の影響でカフェ売上は著しく減少している状況で、当社の喫緊の課題はプリン・チーズケーキに続く高級食パンの増産、売上の増加。課題を解決するため、経



作業風景

営革新計画を策定し、①食パン製造焼成装置の導入、②製造焼成工程の生産性向上・多能工化を図る工程管理と作業管理の構築、③非対面型でEC販売できる瞬間冷凍装置・冷凍保管装置の導入に取り組みました。

★ 取組は

取組は3つ。1つ目は食パン製造焼成装置であるミキサー・モルダー・ドウコンディショナー・スチームコンベクションオーブン・縦型冷凍庫・縦型冷蔵庫を導入しました。

2つ目は食パン製造焼成工程の生産性向上、多能工化が図れる工程管理・作業管理の構築です。製造焼成装置の導入により、当日製造焼成する分の①ミキシング（生地仕込）と生地の一次発酵の工程を前日実施することで、大幅に生産性を高めました。また、店長と社員3名は、社長から①ミキシング、②分割・まるめ・ベンチタイム、③モルダー・成型、④ドウコン二次発酵、⑤焼成の各工程の作業スキルを習得しました。「誰が」、「いつ」、「どの作業」を担当しても同じレベルの作業ができよう「多能工化」を構築出来ました。

3つ目は食パンを焼成後に瞬間冷凍する瞬間冷凍装置・冷凍保管装置を導入しました。

★ 成果は

経営革新計画の承認を受けた後、ものづくり補助金を活用して食パン製造焼成装置等を導入できました。

従来は社長1人で高級食パンの製造焼成を行っていました。経営革新計画の実施により、複数人の社員がローテーションして製造焼成する生産性向上・多能工化が図れるしくみを構築することができました。

従業員の意識面では、高級食パンという新しい分野への進出、未知の取組みができたことによって、従業員のモチベーションの向上に繋がりました。

社長の一言

コロナ禍において、飲食事業のカフェ部門の売り上げが急減する中、高級食パンの製造販売を強化することが出来ました。

新規のお客さまも増え、酒類販売、スイーツ販売との相乗効果も生まれつつあります。

各方面のご協力によって新しい業態を付加することができました。ありがとうございます。



食パン各種

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	260-0013	千葉市中央区中央3-10-6 北野京葉ビル3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 松戸支店保証課	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