

目次

第1章 東京都における経営革新計画		1
1.	経営革新計画の概要	
2.	東京都経営革新優秀賞の概要	
第2章 経営革新計画承認企業の取組事例		7
1. 令和7年度東京都経営革新優秀賞受賞企業（5社）		
(最優秀賞)	イワタ株式会社	8
(優秀賞)	株式会社ナピル	11
(奨励賞)	株式会社イーストフィールズ	14
(奨励賞)	株式会社エルメック	17
(奨励賞)	株式会社ゼネット	20
		(各賞内 五十音順)
2. 令和7年度実施フォローアップ企業（22社）		
建設業 2社	有限会社神電コーポレーション	24
	株式会社T5	25
製造業 1社	小関 陸史（屋号：奥多摩ピラティス）	26
情報通信業 9社	イーライフシステム株式会社	27
	株式会社オネスト	28
	truck 合同会社	29
	株式会社ビジネスワンプラス	30
	フィールドアーカイヴ株式会社	31
	株式会社フィンテックス	32
	株式会社ルシエラ	33
	株式会社レクア	34
	YYソリューションズ株式会社	35
卸売・小売業 2社	LDJ 貿易株式会社	36
	株式会社創風土	37
不動産業、物品賃貸業 2社	株式会社オリエンタル・サン	38
	株式会社半夏 HOME'S	39
飲食店、宿泊業 1社	WoodGrain 株式会社	40
サービス業 5社	Easy to Live&Work 株式会社	41
	株式会社 Culture Generation Japan	42
	株式会社グリーングローブ	43
	ソリューション行政書士法人	44
	バンザイデザイン株式会社	45
		(業種内 五十音順)
第3章 資料（東京都経営革新計画の特徴）		46

第1章 東京都における経営革新計画

1. 経営革新計画の概要

(1) 経営革新計画とは

経営革新計画とは、中小企業等経営強化法に基づくもので、中小企業が「**新事業活動**」に取り組み、「**経営の相当程度の向上**」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書です。

経営革新計画は、「新事業」の実施を通じて経営の向上に努力する中小企業を応援する施策です。



(2) 経営革新計画を作成する意義

経営革新計画は、現状から将来のあるべき姿に到達するための「道しるべ」となるものです。計画策定を通して、現状の課題や目標、目標達成への道筋が明確になるなどの効果が期待できます。

承認企業からは、「企業の新たな目標作りのきっかけとなった」、「会社の実情が把握でき、目標を持つことができた。」「新規事業に取り組む姿勢を社員や取引先に伝えることができた」などの声が寄せられています。

(3) 経営革新計画の要件

経営革新計画は、**既存事業とは異なる「新事業活動」**に取り組み、「**経営の相当程度の向上**」を達成する内容である必要があります。

Q. 「**新事業活動**」とは何ですか？

A. 以下の種類のいずれかに該当するものをいいます。

新事業活動の種類

1. 新商品の開発又は生産
2. 新役務の開発又は提供
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

※ 自社にとって「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についても、原則として承認対象となります。ただし、業種ごとに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。

Q. 「**経営の相当程度の向上**」とはどのようなものですか？

A. 事業終了時における以下の2つの指標が、事業期間に応じた目標伸び率を達成することをいいます。

事業期間	条件① 「付加価値額」又は 「一人当たりの付加 価値額」の伸び率	条件② 「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

※ 条件①と条件②の両方を満たす必要があります。

※ 目標伸び率を達成可能な実現性の高い内容であることが必要です。

(4) 経営革新計画の審査のポイント

審査は書類審査となりますので、分かりやすく説明することを心掛けてください。

新規性

既存事業と比較して、何処が新しい事業であるのかが記載されているか。
他社と比較した場合の違い（ターゲットやメリットなど）は何か。

現実性

いつ・どこで・何を・どのように取り組むということが記載されているか。
人・モノ・金等の経営資源は手当てされているか。
仕入先、販売先や顧客ニーズの把握など売上計画は適当であるか。

(5) 経営革新計画の承認企業への主な支援施策

経営革新計画を承認された企業には、次のような施策が用意されています。

○各種支援機関の施策

- ・ 日本政策金融公庫の特別利率による融資制度
- ・ 信用保証の特例
- ・ 海外展開事業者への支援制度
- ・ 中小企業投資育成株式会社からの投資 など

○東京都の関連施策

- ・ 実施フォローアップ支援、終了時フォローアップ支援（専門家派遣）
- ・ 東京都中小企業制度融資
 - ※ 実施フォローアップ支援を受けることで、都制度融資の金利が優遇されます。
- ・ 東京都経営革新優秀賞（表彰制度）

○（公財）東京都中小企業振興公社の施策

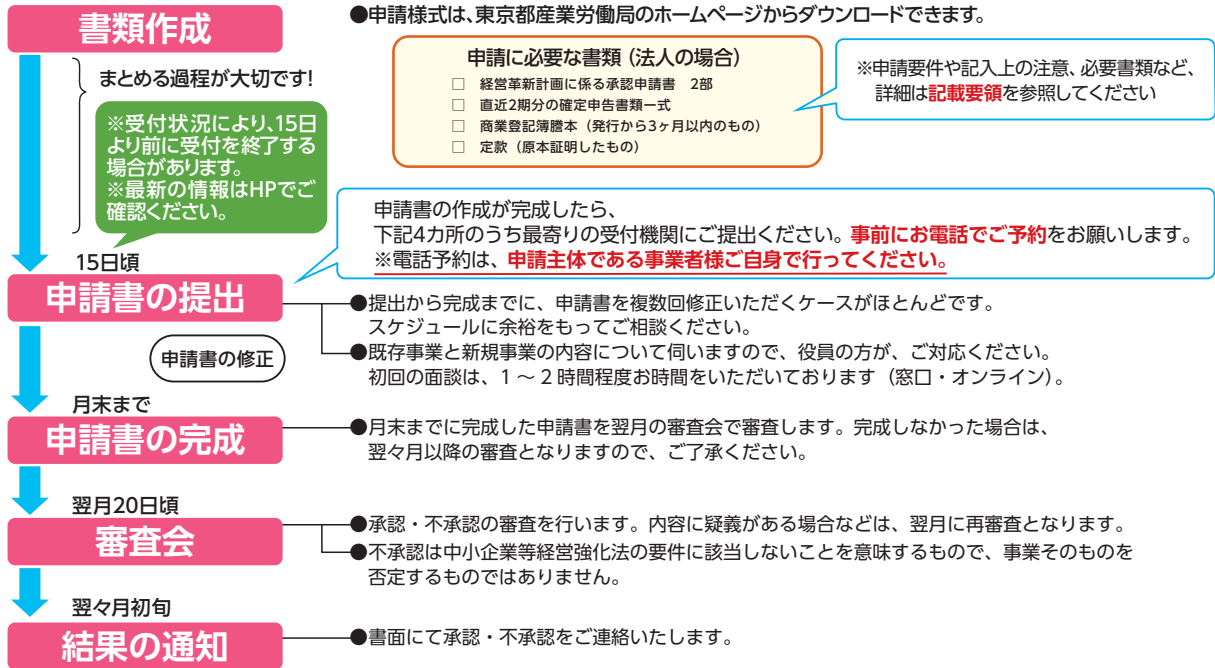
- ・ 市場開拓助成事業

※ 経営革新計画の承認は、各施策の利用を保証するものではありません。

各施策を利用する場合には、承認とは別に、各施策実施機関の定めた審査があります。承認申請と並行して、各施策実施機関への相談をお勧めします。

※ 各支援策は、令和8年3月時点での情報であり、実施の有無や支援内容等は変更となる場合があります。

(6) 経営革新計画に係る承認申請の主な流れ



電子申請については東京都産業労働局ホームページ内にある「電子申請の手引き」もあわせてご確認ください。





【東京都産業労働局ホームページ URL】

<https://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/application/shoko/kakushin/>



(7) 申請書受付・ご相談機関（お問い合わせ先）

経営革新計画に関するご相談や申請書類の受付は、都内4か所の相談・受付窓口で行っています。訪問によるご相談や申請書提出の際は、事前に電話予約が必要です。

機関名・住所		電話
	(公財)東京都中小企業振興公社 総合支援部 総合支援課 千代田区神田佐久間町1-9（東京都産業労働局秋葉原庁舎5階） 主なアクセス:JR「秋葉原駅」から徒歩1分	03-3251-7882 (9:00-17:00)
	東京商工会議所 中小企業相談センター 千代田区丸の内3-2-2（丸の内二重橋ビル5階） 主なアクセス:JR「有楽町駅」から徒歩5分、「東京駅」から徒歩10分	03-3283-7700 (9:30-17:00)
	東京都商工会連合会 経営革新室 昭島市東町3-6-1（産業サポートスクエア・TAMA内） 主なアクセス:JR「西立川駅」から徒歩7分	042-500-3886 (9:30-17:00)
	東京都 産業労働局 商工部 経営支援課 新宿区西新宿2-8-1（都庁第一本庁舎20階北側） 主なアクセス:JR「新宿駅」から徒歩10分	申請書のご提出 03-5320-4784 (9:00-17:00) 制度全般 03-5320-4795 (9:00-17:00)

2. 東京都経営革新優秀賞の概要

(1) 東京都経営革新優秀賞とは

東京都では、承認された経営革新計画に基づき、新事業に積極・果敢に取り組み、顕著な経営向上を果たした企業等を「経営革新優秀賞」として表彰しています。

(参考) 令和7年度の募集概要

●応募資格：経営革新計画の終了を控えた企業

※令和7年7月現在で経営革新計画の計画期間が残り1年未満であること。

●募集期間：令和7年4月23日から令和7年7月9日まで

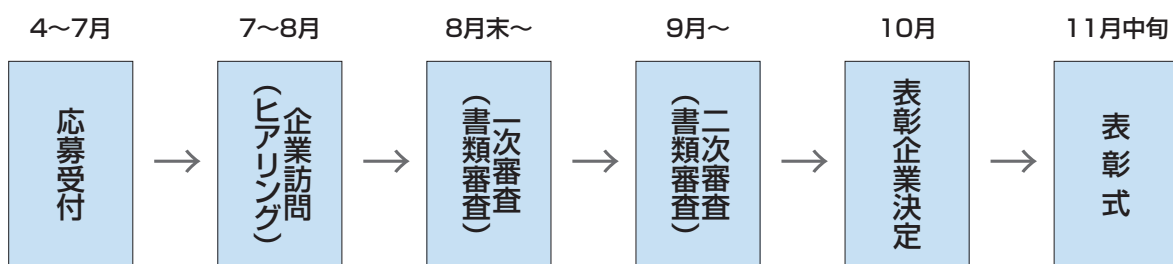
※応募件数等により変更となる場合があります。

●表彰内容：最優秀賞 1社

優秀賞 数社

奨励賞 数社

審査の方法と流れ



(2) 令和7年度受賞企業のご紹介

令和7年度は、最優秀賞1社、優秀賞1社、奨励賞3社を表彰しました。

◆最優秀賞 **イワタ株式会社**（江戸川区） <https://www.medical-iwata.co.jp/>
テーマ：亡くなった方を生前に近い姿に戻す遺体処置用品の製造販売

◆優秀賞 **株式会社ナピル**（中央区） <https://www.enapir.com/>
テーマ：太陽光発電設備監視サービスの開発と販売

◆奨励賞 **株式会社イーストフィールズ**（渋谷区） <https://east-fields.co.jp/>
テーマ：展示会特化型総合コミュニケーションサービスの開発

株式会社エルメック（町田市） <https://www.elmec-gms.com/>
テーマ：音・振動による常時異常監視モニタリングシステムの開発と新たな販路開拓

株式会社ゼネット（豊島区） <https://www.zenet-web.co.jp/>
テーマ：AI& ストーリー機能によるオンライン育成システムの開発



（各賞内五十音順）

※ 受賞企業の取組事例を第2章に掲載しています。



令和7年度の表彰式の様子

第2章 経営革新計画承認企業の取組事例

1. 令和7年度 東京都経営革新優秀賞受賞企業

東京都では、承認された経営革新計画に基づき、新事業に積極・果敢に取り組み、顕著な経営向上を果たした企業等を「経営革新優秀賞」として表彰しています。

令和7年度の受賞企業に、計画策定のきっかけや事業成果、承認後に感じたことなどを取材しました。



イワタ株式会社 8



株式会社ナピル 11



株式会社イーストフィールズ 14



株式会社エルメック 17



株式会社ゼネット 20

(各賞内 五十音順)

東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	イワタ株式会社 (代表取締役 岩田 壮一郎)
所在地・連絡先	東京都江戸川区平井 7-8-16 info@medical-iwata.co.jp
経営革新計画テーマ	亡くなった方を生前に近い姿に戻す遺体処置用品の製造販売
業種	他に分類されないその他の卸売業
創業年月	昭和 13 年 5 月
資本金 (万円)	900 万円
計画承認年月	令和 4 年 1 月
計画期間	令和 3 年 4 月 ~ 令和 8 年 3 月

既存の事業内容 (計画実施前)

昭和 13 年の創業以来、当社は脱脂綿などの衛生材料を自社で製造・販売してきた。葬祭用品の卸売を中心に、より良い商品を選んでお勧めする提案型営業で信頼を築いてきた。しかし、時代の変化とともに葬儀の形式が多様化している。単なる製造・販売では価格競争に巻き込まれやすく、成長には限界が見え始めてきた。

そこで、私たちは自社で製造することにこだわることを止め、顧客の声を形にするために最適な地元メーカーと協働する道を選択した。そして自社で複数の部材を組み合わせてセット化して提供するプロデュース型ものづくりへと発想を転換した。この発想の転換が、のちのオリジナル商品ラインアップ「美創造シリーズ」の礎となった。

計画策定のきっかけと苦労した点

きっかけは、「亡くなった方を、なんとか生前の姿に戻してあげたい。そして、少しでも残された人々の悲しみを減らしてあげたい」という納棺師の切実な声だった。この声を聞き、自分たちには生前の姿に戻すという発想がないことに気づいた。そして従来の製造・販売にはない「人々の悲しみを減らすものづくり」という新しい領域に挑む決意を固めた。こうして計画策定が始まった。単なる計画書ではなく、現場で実行できる設計図を作りたかった。そのため、完成まで一年以上を要した。

若手社員が自ら企画・検証できることを目指した。全国約 1,000 社の取引先を顧客管理システム Salesforce に登録して、学びや情報を共有できる体制を整備した。しばらくして、誰かが作るのではなく全員で育てる事業として、計画は会社全体の共通言語となった。

評価制度の見直しにも着手した。はじめは何人かの社員がこの制度に反発し会社を去った。それでも粘り強く評価制度のブラッシュアップを続けた。そして、評価を透明化することで社員自らの努力を後押しする環境が整った。やがて社員の多くが自発的に動く企業風土が形成された。苦労は多かったものの、その過程で人と体制の両輪が強化され、現在の組織力の基盤となっている。



申請時の目標

「亡くなった方を生前の姿に戻す」というテーマを事業として成立させ、葬儀業界に新しい価値を生み出すことを目標とした。さらには、若手社員が中心となり継続的に新商品を開発・改善できる文化を築くことも目指した。

これまでの成果

当社は新商品を生み出すことで計画を形にしてきた。20代を中心とする若手営業社員が、取引先の声をもとにオリジナル商品や新市場を生み出している。旧態依然とした葬儀業界において、独自のポジションを確立したといえる。この若手発の開発文化を支えていただいているのが、若手が拾い上げた取引先の声の形にしてくれる地元メーカーの職人の方々である。

この経営革新計画から生まれた代表的な新商品は、次のとおりである

■「美創造シリーズ」ご遺体専用フェイスパック

5～10分で肌に潤いを与えるだけでなく、納棺まで大幅なスピードアップが実現した。



■ペット霊園・獣医向け遺体処置用品シリーズ「虹の橋のおくりもの」

ペットの最期のお見送りの前に、飼い主が自分の手で優しく整えてあげることができる。



■もっと気軽に、もっと便利に「軽寝台車」

クルマの改造が得意な企業と地元車販売会社の3社で共同開発した。これまでの重厚な寝台車のイメージを一新させることができた。その手軽さが新しい市場を開拓しつつある。

■その他、火葬待機期間の長期化に対応するドライアイス保存シートなど、多くの新商品が高い評価をいただいている。



■三つの仕組み——新商品開発、顧客管理システム Salesforce、公正な評価制度——が相互に作用し、社員の自発的な行動を生み出していることこそ最大の成果であり成功要因である。本賞は社員一人ひとりの努力はもとより、納棺師や地元の職人の方々、そして“見えないところで支えてくれた命”の結晶としていただいたものと、心より感謝している。

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

承認を受けたことで社内の方向性が明確になり、中長期の投資判断や新規採用もスムーズに進むようになりました。計画は今や現場の辞書として活用され、全社員の共通基盤となっています。

また、中小企業診断士の研究会で登壇の機会をいただくなど、外部への発信も増えました。

■当初の見込みと違うと感じていること

一方で、金融機関からのサポートは十分とはいえません。制度の価値をさらに高めるために、経営革新計画承認企業への信用評価や金利面での優遇をぜひお願いしたいと考えています。

■東京都への要望等

災害時の対策についても提言があります。東日本大震災以降、多くの自治体は“生きている人を守る備え”は整備を進める一方で、“亡くなった方をどう保管し、尊厳を守るか”という視点はまだ充分とはいえません。当社が開発・供給する薬品や資材を、東京都や各区の防災備蓄としてご活用いただくことで、生と死の双方を尊重する防災体制づくりに貢献できると考えております。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画は、立派な書類を作ることが目的ではありません。その後の一日一日の行動を変えるための“実行の地図”です。短期間で数値目標を策定するだけでなく、現場レベルの意識改革まで深く考えることが求められます。そして、社員が自分の頭で考えて動ける余白を残すことが大切だと思います。

私たちはこの計画を通じて、お客様の「不」——不足・不満・不便——を解消することを常に意識してきました。それが新しい商品や仕組みを生み、社員の成長と会社の進化を同時に支えています。どんな業種でも、現場の声を丁寧に拾い、行動に変える力が革新の原点です。私たちはこの経験を通して、単なる成長ではなく、“悲しみを希望に変える”経営のあり方を学びました。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社ナピル (代表取締役 弯 志偉)
所在地・連絡先	東京都中央区銀座 2-15-2 6 階 03-6885-6182
経営革新計画テーマ	太陽光発電設備監視サービスの開発と販売
業 種	受託開発ソフトウェア業
創業年月	平成 29 年 1 月
資本金 (万円)	4,000 万円
計画承認年月	令和 3 年 6 月
計画期間	令和 3 年 1 月 ~ 令和 7 年 12 月

既存の事業内容 (計画実施前)

平成 29 年の創業以来、大手システムインテグレータのパートナー企業として、多様な業務システム開発プロジェクトに参画してきた。要件定義・基本設計から詳細設計・実装・テスト・運用保守まで、システム開発の全工程を手がけ、Web アプリケーションや基幹業務システムの構築を中心に技術支援を行ってきた。受託開発型のビジネスモデルを主軸とし、着実に実績を積み重ねてきた。

計画策定のきっかけと苦労した点

【計画策定のきっかけ】

IT 業界で 15 年以上の経験を積む中で、IoT 技術を活用した省力化・無人化のニーズが今後拡大すると確信していた。ある時、太陽光発電事業を営む社長から「発電所の監視・管理に人手がかかりすぎる」「異常発生時の対応が遅れ、売電機会を逃している」という相談を受けた。当社の開発力でこの課題を解決できると考え、新規事業への参入を決断した。

【苦労した点】

エネルギー業界は未知の領域であり、太陽光発電の技術的知識（パワーコンディショナー、系統連系等）や FIT 制度などの法規制の理解が必要だった。顧客と円滑にコミュニケーションを取るため、業界知識を一から習得しながら、ビジネスモデルの最適解を数年かけて模索した。

申請時の目標

従来の受託開発は労働集約型のフロー型ビジネスであり、受注状況により売上変動のリスクがあった。そこで、当社の開発力を活かし、太陽光発電設備の遠隔監視システムを自社開発・事業化する。発電量のリアルタイム監視、異常検知時の自動アラート、遠隔制御機能を備えたシステムを月額サービスで提供する。ストック型ビジネスモデルの確立により、経営の安定化と事業の多角化を図る。

これまでの成果

【事業展開の拡大】

当初は太陽光発電所の遠隔監視システムとして事業を開始したが、現在では蓄電池併設型発電所や系統用蓄電所へと事業領域を拡大した。再生可能エネルギーを取り巻く市場環境の変化を捉え、顧客ニーズに応じたサービス展開を実現している。



ENEクラウドはエネルギーマネジメントを効率化し、需給調整市場への参入を支援

ラインアップ

EMS PRO	EMS LITE	EMS HOME
<p>大規模な高圧・特高圧発電所を対象とした高機能EMSプラットフォーム</p> <p>特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 遠隔監視・制御が可能 ▶ PCSやBESSのバランス制御に対応 ▶ アグリゲーションシステムに対応 ▶ 出力制御に対応 ▶ 一次調整力に対応 <p>適用シーン</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 太陽光発電所・風力発電所・工場エネルギー管理 ▶ 高圧／特高圧系統に接続される発電事業者向け ▶ 需給調整市場や容量市場への参画 <p>導入可能装置</p> <p>● C-series ● G-series</p>	<p>低圧発電所に最適化ソリューションで運転監視、エネルギー市場への接続</p> <p>特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 遠隔監視・制御が可能 ▶ アグリゲーションシステムに対応 ▶ 太陽光併設型蓄電池に対応 ▶ 出力制御に対応 ▶ 海外市場対応が可能 <p>適用シーン</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 中小規模太陽光発電所の監視・運転管理 ▶ 農地・商業施設の分散型エネルギーを管理 ▶ VPPの配電ノードとして活用 <p>導入可能装置</p> <p>● G-series</p>	<p>住宅向けクラウドEMSで太陽光・蓄電池・家電をつなぎ、エネルギーを最適化</p> <p>特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 遠隔監視・制御が可能 ▶ ECHONET Liteに対応 ▶ 出力制御に対応 ▶ 電力需要予測が可能 ▶ 発電量予測が可能 <p>適用シーン</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 住宅用太陽光発電+蓄電池システム ▶ スマートホーム、家庭内エネルギー管理 <p>導入可能装置</p> <p>● M-series</p>

EMSコントローラー

<p>C-series (ラックマウント型)</p> <p>ラックマウント型EMSコントローラーで、SCADA連携、現場操作用HMI、冗長設計を備え、大規模設備に対応可能</p> 	<p>G-series (中小型)</p> <p>中小型のコントローラー装置で、LAN・LTE・RS485通信を備え、LITE/PROとシームレスに連携</p> 	<p>M-series (小型化防水・防塵)</p> <p>小型化筐体を採用し、屋外設置に対応するIP68等級の防水・防塵性能を備えたコントローラー装置</p> 
---	---	---

【システム機能の充実】

監視・制御の基本機能に加え、以下の高度な機能を実装し、サービスの付加価値を向上させた。

- 出力制御対応機能：電力会社からの出力制御指令に自動対応
- 電力市場参入支援：卸電力市場（JEPX）と需給調整市場への参入をサポート
- 一次調整力応動機能：系統安定化に貢献する需給調整市場への対応

【導入実績】

低圧案件から高圧案件まで幅広い規模の発電所・蓄電所に導入予定を積み上げた。

区分	件数	発電出力	蓄電容量
全体	87件	41,340kW	162,680kWh
低圧	67件	1,340kW	2,680kWh
高圧	20件	40MW	160MWh

【今後の展開】

これまでの低圧・高圧での実績を基盤として、今後は以下の市場への展開を計画している。

- 特別高圧案件：大規模発電所・蓄電所への対応
- 住宅向け市場：家庭用太陽光・蓄電池システムへのサービス拡大

ストック型ビジネスモデルにより安定した月額収益を確保し、当初の目標であった経営の安定化を着実に実現しつつある。

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

- 経営革新計画の承認を受けたことで、事業計画の妥当性が第三者に認められたという自信につながり、新規事業への取り組みに弾みがついた
- 金融機関や取引先への説明時に、東京都の承認を受けた計画があることで信用力・説得力が向上し、商談がスムーズに進むケースが増えた
- 異業種（エネルギー業界）への参入にあたり、承認が対外的な実績・信頼の証として機能した

■当初の見込みと違うと感じていること

- 当初は太陽光発電の監視サービスのみを想定していたが、市場の変化（FIT 制度の見直し、蓄電池需要の拡大、電力市場の自由化進展）により、事業領域が想定以上に広がった
- 出力制御対応や一次調整力応動など、計画当初には想定していなかった機能開発が必要となり、技術的なチャレンジが継続的に発生している
- エネルギー業界特有の規制や電力システムのルールへの対応に、想定以上の学習コストと時間がかかった

■東京都への要望等

- 新規事業に挑戦する中小 IT 企業向けに、異業種参入を支援するマッチング機会（エネルギー業界、製造業など）の提供を希望

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

当社は IT 企業として受託開発を中心に事業を行ってきましたが、経営革新計画をきっかけに、まったく未経験のエネルギー分野への参入を果たしました。異業種への挑戦は、想像以上に学ぶことが多いです。当社の場合、太陽光発電の技術知識、電力システムの仕組み、法規制など、一から勉強する必要がありました。

しかし、その苦労があったからこそ、顧客の課題を深く理解し、本当に価値あるサービスを提供できるようになりました。

一つアドバイスをするなら、「顧客の声を聞くこと」を大切にしてください。当社がエネルギー分野に参入できたのも、現場の悩みを直接聞いたことがきっかけでした。顧客の反応を見ながら柔軟に軌道修正していく姿勢が、成功への近道だと思います。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社イーストフィールズ (代表取締役 東野 雅晴)
所在地・連絡先	東京都渋谷区神宮前六丁目 23 番 4 号 桑野ビル 2 階 090-4662-3987
経営革新計画テーマ	展示会特化型総合コミュニケーションサービスの開発
業 種	他に分類されないその他の事業サービス業
創業年月	平成 30 年 7 月
資本金 (万円)	200 万円
計画承認年月	令和 4 年 7 月
計画期間	令和 3 年 7 月 ~ 令和 8 年 6 月

既存の事業内容 (計画実施前)

当社は平成 30 年 7 月東京都目黒区に創業し、アパレル企業向けコンサルティング事業及びオンライン展示会サービス「Granstra (グランストラ)」の開発・運営事業を行っている。

当初は、創業者が広告代理店の株式会社博報堂出身であり、かつ株式会社ビジョナルで IT 系の新サービスなどの立ち上げた経験を活かして、マーケティングや新規事業立ち上げのコンサルなどをメインに行ってきた。その後、コロナ禍により主力事業であったコンサルティング事業の売上は激減、業界全体がリアルの対面からデジタルへシフトする波をとらえて、新たなチャレンジとしてオンライン展示会サービスを開発、事業ドメインの移行を行っている。

しかし、オンライン展示会需要は拡大する一方で、実際に商品を手にとって確認できるオフラインでのリアルな展示会需要もいまだ根強い。オンライン展示会事業で培っているノウハウやシステムを活用し、オフライン展示会との連携を図り、オンラインとオフラインのハイブリッドな事業展開により、さらなる成長を遂げる必要がある。

計画策定のきっかけと苦労した点

コロナ禍による行動変容によりオンライン展示会需要は拡大しており、当社のシステム「Granstra」も令和 2 年 9 月のローンチ以降、一定の売上を計上している。

しかしいまだサービスの認知度は十分でなく、顧客層に関しても従来のコンサルティング事業で携わっていたアパレル事業者以外の開拓は進んでいない。

一方、オンラインイベントは一過性のものでなく文化として定着するものと見られている。またオンラインとリアルを組み合わせ、両方でイベントを共有する「ハイブリッドイベント」について開催意欲が高まっており、開催事業者の約 8 割がハイブリッド形態での開催を検討している。

当社のリアル展示会における各種課題の解決を図るクラウドサービス「展示会特化型総合コミュニケーションサービス」は、「ハイブリッドイベント」に非常に有効なものになる。

大手マーケットプレイス事業者からの受注消滅などが大きな売上減になるなど、マーケティングでは苦労しているが、「展示会特化型総合コミュニケーションサービス」の有用性と知名度が上がれば売上高の回復とともに、展示会開催手法のスタンダードとして利用され、大きな需要を獲得すること

となる。

なおオンライン～リアル受付・連絡先交換～コミュニケーション一体化システムでビジネス特許を取得している。特許第 7629648 号。この特許でプラットフォーマーとしての地位を確立する。

申請時の目標

「展示会特化型総合コミュニケーションサービス」は、これまで当社が注力していたオンライン展示会ではなく、オフラインのリアルな展示会の来場者および出展者向けに電子名刺交換機能、非対面受付機能、メッセージ機能、集客機能を提供し、従来の展示会における各種課題の解決を図るクラウドサービスである。

これまでは、名刺を交換してメールでやり取りを開始するため、出会いと連絡にタイムラグと壁があった。そのためせっかくの出会いがあっても、その後商談に繋がらずに終わってしまうケースがあった。また展示会で話をしたいと思っても他の人との接客で話ができずに終わってしまうケースもあったが、当サービスを活用することで、QR コードを読み取るだけで連絡先の交換ができるようになった。実際に展示会で活用した際には、200 件以上の QR コードでのマッチングが発生しており、展示会でのビジネスマッチングの機会を創造できた。当サービスの展開により当社は既存のオンライン展示会事業に加え、新たな収益源を確保する事ができる。また既存事業とのシナジー創出も期待され、さらなる売上拡大を実現すると見込まれる。

申請時には新規事業で令和 7 年 6 月期に 1 億 9,500 千円、令和 8 年 6 月期に 3 億 2,400 千円を計画していたが、知名度の浸透に時間がかかっているため、達成は後ろ倒しとなる。



これまでの成果

「展示会特化型総合コミュニケーションサービス」は、社名や氏名、連絡先等の他、出展商品の写真、HP や SNS へのリンク等の付加情報をオンラインシステムに入力する。このデータにより① QR コードでの交換ができる「電子名刺交換機能」② QR コード読み込みで展示会へのチェックインができる「非対面受付機能」③システム上で繋がった相手と情報のやり取りができる「メッセージ機能」④交換したデータを管理し、広告や案内の一斉送信等が可能な「集客機能」を提供する。

これにより、受付時の混雑や非効率的な名刺交換やコミュニケーション、集客の難しさといったリアル展示会の課題を解決する。

当社と提携したリアル展示会では、参加する出展者および来場者に、当サービスにあらかじめ登録してもらう。登録情報をもとに、展示会内にて非対面受付や電子名刺交換機能が利用可能となる。

収益化の仕組みとして、当社と提携したリアル展示の主催者よりサービス利用料を徴収する。また当システムのエンドユーザーである展示会来場者および出展者に当システムに登録してもらい、プランに応じた料金を徴収する（無料プラン有り）。

ユーザーメリットとして、展示会主催者は受付の効率化、省コスト化、集客力の強化などが挙げられ、



展示会の質向上につながられる。来場者および出展者は、受付時の情報管理・情報収集の簡易化、データ活用の促進、コミュニケーションの充実による展示会での成約率向上、宣伝活動の容易化等がメリットとして挙げられる。さらに電子名刺の活用による紙資源の節約が行え、ステークホルダー全体で環境保護及びSDGsの促進が実現できる。

「展示会特化型総合コミュニケーションサービス」の知名度を高めるのに時間がかかっている。経営革新計画で描いた売上計画には程遠く、計画終了は令和8年で810万円の受注見込である。

当初計画からの変更点として、料金プランとマネタイズポイントを追加した。当初は出展者からの出展料15万円のみを予定していたが、展示会の主催者から、開催料で50万円+出展者1社につき5万円のプランを追加した。

遅れている経営革新計画の売上計画を達成したい。

新しいサービスの浸透には時間がかかる、とくに「人の意識改革」はすぐに進まない。当社の「展示会特化型総合コミュニケーションサービスアプリ」を活用した展示会も3回目の開催でようやく周知・浸透してきた。

「地方創生」にも注力する。これまで、地場メーカーは補助金を受けて出展していたが、オンライン出展なら、地元にいながら自分で説明ができる。10以上の自治体などとの取組を獲得、そのほかスペイン大使館との取組も確定している。

<取り組み実績>

- 都道府県
神奈川県、愛媛県、大阪府（大阪産業局）、山梨県、鹿児島県
- 市区町村
大阪府：堺市
栃木県：宇都宮市
広島県：福山市
岡山県：倉敷市、井原市
福岡県：嘉麻市
大分県：中津市
宮崎県：宮崎市
- 商工会
嘉麻市商工会
- 大使館
スペイン大使館
- 地域ブランド
兵庫県（豊岡産）

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

経営革新計画を通じて、自分たちの事業を見直すきっかけとなりました。市場や自分たちのサービスの強みなどを考え、新しいチャレンジに取り組む機会となりました。

■当初の見込みと違うと感じていること

当初の想定よりもサービス開発に時間を要してしまいました。しかし、システム開発において機能面やデザイン面にこだわり、丁寧にヒアリングを重ねてまいりました。その結果、他社にはない質の高いサービスを形にすることができ、無事に特許を取得する運びとなりました。

■東京都への要望等

経営革新計画のことをより多くの企業に周知していく必要があると感じております。とくに歴史の浅いスタートアップなど新しいチャレンジをしていく企業にもっと周知をしてほしいです。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

新しいことにチャレンジすることを恐れないこと、やると決めたら結果を気にせずやりきることをお勧めします。新しいサービスが世の中にどういう意味を与えるのかを常に考え、経営革新計画にのぞむことをお勧めします。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社エルメック (代表取締役社長 石野 和明)
所在地・連絡先	東京都町田市成瀬台 2-18-29 042-788-7222
経営革新計画テーマ	音・振動による常時異常監視モニタリングシステムの開発と新たな販路開拓
業種	工業計器製造業
創業年月	昭和 52 年 10 月
資本金 (万円)	1,000 万円
計画承認年月	令和 5 年 1 月
計画期間	令和 4 年 8 月 ~ 令和 7 年 7 月

既存の事業内容 (計画実施前)

当社は創業以来 49 年間、「音・振動」の計測と判定技術を基軸に、ものづくり現場の課題解決に取り組む研究開発型企業として事業を展開している。

「音・振動」というアナログ情報を高速 A/D コンバータでデジタル化し、そのデータを世界で初めてパソコン上で解析可能としたことを出発点に、独自技術の開発を積み重ねてきた。

計測を担うハードウェアと、解析・判定を行うソフトウェアの双方を自社で開発し、多くの企業からの受託により、運用支援や測定解析サービスを含む異常判定システムとして提供してきた。

計画策定のきっかけと苦労した点

テストベンチでのエンジン音振判定システムを納入する主要顧客であった自動車メーカーの業績悪化と、新型コロナウイルスの影響拡大が重なり、令和 2 年 7 月期の当社売上は大きく落ち込んだ。同時に自動車の EV シフトが加速し、既存システムの需要縮小リスクが顕在化しつつあった。

一方で、中小企業の高齢化・人手不足を背景に、熟練技術者の官能検査に頼ってきた監視・判定業務に自動化のニーズが高まり、当社技術をより広い領域で活かす好機でもあった。

業績と環境の悪化という二重の苦境の中で、販路を広げて業績を回復させると同時に、技術革新で経営基盤を強化するという困難な課題に直面した。

申請時の目標

1. 既存の音・振動による異常検知技術をさらに発展させ、予防保全に対応する常時異常監視 (モニタリング) システムの開発に踏み出した。これにより、当社の提供価値を「異常の計測・判定」から「モニタリングと予防保全」へと広げることを狙う。
2. 受託により判定・運用支援まで行うオーダーメイド型のシステム提供に加え、誰でも扱えるプラグ & プレイ型の常時異常監視システムを、汎用・低価格の自社製品として開発に取り組む。
3. 自動車分野以外の製造ライン、機械設備、装置類に加え、インフラ施設など異常管理ニーズの高い分野、さらには中小製造業や商業ビル設備などに市場を拡大し、特定販路への集中から脱却を図る。

これまでの成果

1. 予防保全のためのモニタリングシステムの開発・納品

鉄鋼メーカー向け、社会インフラ向け、農業機械メーカー向けの開発・納品により業績はV字回復し、モニタリングと予防保全の事業を始動できた。

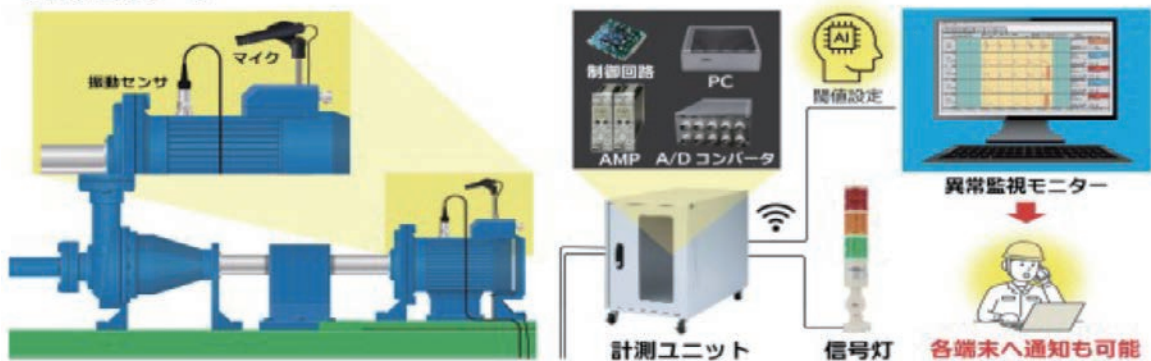
2. 汎用の自社製品開発

実績のある判定ソフトウェアにAI機能を搭載し、従来は専門技術者を要した異常判定の閾値設定やデータ管理を簡便化した。これにより運用負荷を大幅に軽減するとともに、常時モニタリングによる異常監視、予防保全のモニタリング判定を可能にした。このシステムは、エンジン、モーター、工場インフラ設備に加え、製品出荷時の打音検査などにも対応しており、多様な設備・構造物における異常音や振動を可視化し、属人性なく安定した判断を自動化・簡素化することに役立つ。

ELMEC 異常監視/予知保全 モニタリング判定システム



システムイメージ



現在、協力企業での長期データ取得により、実環境下でのAI学習モデルの構築を進めている。それとともに、小型CPUや低価格センサーを活用し、計測から解析・判定までを一台で完結させるオールインワンで低価格な小型システムの開発を進めている。

また、打音装置と振動センサーを一体化することで、誰でも簡単かつ正確にデータ収集のできる自社開発の打音検査ツールについては特許を国際出願し、公開されている。

独自開発 「打音検査ツール」 によって、誰でも簡単、かつ正確にデータ収集！

打音検査治具 特開2023-182030

振動発生装置とセンサ収録機能が一体となった治具

AI判定では多量のデータ比較をするため、再現性のあるバラツキのないデータ収集が必要になります。そこで被測定物に「一定の打音（打撃）を与える装置」とその振動を感知する「振動センサー」とを一体化した「打音ツール」を使用することで、専門知識や経験がなくても、誰でも簡単、かつ正確にデータを収録する事ができます。

さらにタブレットやポータブル型のA/Dコンバータ・電源コントロールアンプと組み合わせることで、どこでも手軽に持ち運びができる、簡便性の高いシステムとして活用できます。

3. 対象市場・企業、販路の拡大

かつて自動車エンジン分野に偏っていた販路を、鉄鋼、インフラ、農業機械など、多くの業種へと広げることで業績を回復することができた。

熟練技術者による官能検査の自動化対応を支える技術として、また医療現場への応用についても、社会的に期待されていると感じている。

今後も当社は多様な業種と連携し、「音・振動による計測」で「異常を可視化する技術」を

「汎用性の高いモニタリングシステム」として提供し、現場の問題解決に貢献することをめざす。



経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

経営革新計画の承認をきっかけに、社内全体のモチベーションが一段と高まった。開発チームを中心に「自社製品を形にする」という共通の目標が明確になり、技術開発のスピードも着実に高まっている。まだ開発の途中ではあるが、成果として結びつきつつあると手応えを感じている。

また、東京都から経営革新計画の承認を受けたことを新規取引先へ説明することで、信頼性や技術力の裏付けとして評価される場面が増えた。さらに、東京都や関係機関からの助言を受ける機会が広がり、経営方針の明確化や計画実行の精度向上にもつながっている。

■当初の見込みと違うと感じていること

想定していたよりも AI・IoT を活用したシステム開発には時間とコストがかかり、外部委託先との調整にも多くの労力を要した。また、市場への浸透には一定の期間を要し、販路拡大のスピードは当初の見込みよりも緩やかであった。

その一方で、展示会やウェブサイトを通じた問い合わせが増加しており、製品や技術への関心が着実に高まっている。これにより、今後の展開に向けた基盤づくりが進んでいると感じている。

■東京都への要望等

今後は、経営革新計画を実施している企業同士が交流や情報共有を行える場を設けていただくと、相互の成長や連携による新たな事業展開につながると考えております。また、製品化後の販路拡大支援や専門家によるマーケティング・PR 支援など、実施段階に応じたフォローアップ体制をさらに充実していただくと幸いです。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画の策定および実施にあたり、東京都ならびに関係機関の皆様から多大なるご支援とご助言を賜り、心より感謝申し上げます。計画の立案段階から丁寧なサポートをいただいたことで、当社としても事業の方向性を明確にし、計画を着実に推進することができました。



東京都経営革新優秀賞受賞企業

企業名 (代表者：役職・氏名)	株式会社ゼネット (代表取締役社長 四元 一弘)
所在地・連絡先	東京都豊島区南池袋 2-30-17 朝日生命南池袋ビル 2F 03-5979-1621
経営革新計画テーマ	AI& ストーリー機能によるオンライン育成システムの開発
業 種	受託開発ソフトウェア業
創業年月	平成 11 年 4 月
資本金 (万円)	4,500 万円
計画承認年月	令和 3 年 8 月
計画期間	令和 3 年 4 月 ~ 令和 8 年 3 月

既存の事業内容 (計画実施前)

当社は、平成 11 年に創業し、「システムを作る前に人を作る」を理念として、情報システム開発とエンジニア育成の両輪で事業を展開してきた。主力は金融分野のシステム開発で、とくに大手 IT ベンダーなどとの取引が長く、安定した受注基盤を形成していた。しかし平成 21 年のリーマン・ショックにより金融案件が急減し、事業構造の見直しが必要となった。

この危機に対し、当社は人員整理ではなく育成強化を選択し、Ruby や AWS といった成長分野への再教育を実施し、新たな柱となるプライム案件を獲得する体制を整えてきた。また、毎年 20 名ほどの新卒を採用し、最長 6 か月の研修を行うことで教育ノウハウを蓄積してきた。この研修が社外からも評価され、受講希望企業が増加したことが、後の教育事業化の下地となった。

計画策定のきっかけと苦労した点

【計画策定のきっかけ】

リーマン・ショックとコロナ禍によって教育環境は大きく変化し、講師に負荷が集中する研修モデルの限界が明確になった。また、IT 人材不足が続くなか、企業は自社で育成機能を持つ必要性が高まりつつあった。当社は、この状況を新たな成長機会と捉え、自社で 20 年以上蓄積してきた研修ノウハウを AI と統合し、効率的かつ質の高い育成を実現する新サービスの開発に踏み出した。

【苦労した点】

開発当初は生成 AI 技術の急速な進化により、想定外の再設計や追加開発が発生し、計画より約 1 年立ち上がりが遅れた。また、社内研修を実験場として繰り返し検証を行ったことで改善点が多数抽出され、結果として仕上がり精度は高まったが、工数増につながった。さらに、新規事業としての認知拡大にも課題があり、展示会出展やデジタルマーケティングの強化が必要であった。

申請時の目標

経営革新計画の申請時には、AIを活用したオンライン育成基盤として、プラットフォーム提供型サービス「Xlabo Platform」と、同プラットフォームを活用したコーチング型研修サービス「Xlabo Academy」の2つのサービスを展開し、学習の効率化と研修サービスの高度化を図るとともに、持続的に発展する教育サービスモデルを確立することを目標とした。

計画書では、最終年度（令和8年度）までに売上1億9,800万円、営業利益1億3,400万円を達成することを掲げていた。

これまでの成果

【サービス提供の成果と外部評価】

Xlaboは令和7年度から本格提供を開始し、前年度から新規事業として売上寄与が始まった。令和8年度の売上は、研修サービスとプラットフォームを合わせて約4,383万円を見込み、累計利用者数は2,000名を超える。導入は十数社に広がり、1社300名規模での活用実績も生まれ、教材数は62件に増加した。

解約率はゼロを維持しており、顧客満足度の高さがうかがえる。AI回答の精度向上に向けた教材読込型アルゴリズムや問題文否定チェックなどの独自の生成AI活用技術は特許出願中であり、同社の競争力の源泉となっている。

令和5年度には日本eラーニング大賞「生成AI特別部門賞」を受賞したほか、国際的な賞であるAES GLOBAL AWARD Bronzeを受賞するなど、外部からの評価も高い。

【社会貢献とグローバル展開】

バングラデシュの大学で寄付講座を提供し、現地4名をリモートで活用するなど、国境を越えた人材育成に取り組んでいる。令和8年4月には、そのうち1名を本社で採用する予定である。

国内においては、通学困難な若年層を支援するNPO法人に対し、プラットフォームを無償提供する。それとともに、AWSの「Education Equity Initiative（教育の公平性促進プログラム）」に選出され、継続的な運用体制を構築している。これにより、教育格差の解消やデジタル学習機会の提供に貢献している。

さらに、年間100名規模のインターン受入を行い、Xlaboを活用して学習状況を可視化しながら、教育・採用・事業開発が循環する仕組みを構築した。これらの取り組みは、単なる事業活動にとどまらず、社会的価値の創出につながるものとなっている。



オリジナルの研修が素早く簡単に作れます

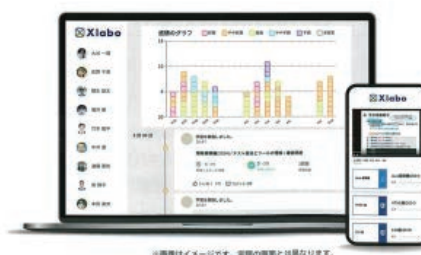
教材の作成から研修コースの作成まで、オンリーワンのカリキュラムを自由に作成いただけます。

AIサポートで講師の負担軽減、学習スピードUP

「20年以上の研修実績 × 最新の生成AI」によるIT研修に特化したAI講師がいつでも質問対応やコードレビューを行います。ZENETのAI講師は質問に答えるだけでなく、質問の整理やプラスアルファの知識を与えるなどベテラン講師さながらです。

学習の可視化とコミュニケーションの推進

受講生の学習進捗が全てシステム上に表示されるため、学習プロセスが可視化されます。また、SNSライクな双方向のやりとりを実現しているため、「監視されている」ではなく「頑張りを認めてほしい」という学習モチベーションの向上につながります。



図表1 「Xlabo」紹介資料

【今後の展開と成長可能性】

今後は、企業間で教材を相互に利用できる教材マーケットプレイス化の機能追加を予定し、外部教材や他社コンテンツを取り込むことで学習範囲の拡大を図る。

また、令和7年10月には個人向けのB to Cサービスの提供を開始しており、雇用促進補助制度を活用した学習機会の提供により市場拡大を見込む。

英語UIの実装も終わっており、アジア地域を中心とした海外展開も視野に入れている。生成AI対応の継続的な改良を重ねたことで、当初計画より遅れた立ち上がりを上回る形で、持続的な成長に向けた基盤が整いつつある。

経営革新計画策定から現在までの実施について（自由意見）

■承認メリットとして感じていること

経営革新計画の申請を通じて、新規事業の目的や提供価値、収益モデルを整理し、ビジネス全体を客観的に見直すことができました。事業構造が明確になったことで社内の共通理解が進み、意思決定や事業推進が円滑になったと感じています。また、承認を受けたことで対外的な信用力が高まり、事業説明や連携先開拓の面でも効果を実感しています。

■当初の見込みと違うと感じていること

当初は、AIを活用したオンライン育成システムの新規性により、サービスの認知は比較的スムーズに広がると想定していましたが、実際には営業・広報面での難しさを実感しています。

一方で、導入企業の解約率ゼロを維持しており、価値を伝える初期段階の工夫が重要であると認識しました。今後は、情報発信や営業体制の強化に取り組んでいきます。

■東京都への要望等

東京都による経営革新計画の支援は、新規事業に取り組む中小企業にとって非常に心強い制度であると感じています。今後は、承認企業の取り組みやサービスを広く紹介する場や、企業同士がつながる機会がさらに充実することで、事業化や販路開拓がいっそう進むのではないかと期待しています。

こうした取り組みが、都内中小企業の成長と産業全体の活性化につながることを願っています。

今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

本計画は、コロナ禍により集合型研修が実施できなくなった逆境をきっかけに始まりました。従来のやり方を見直し、ピンチを新たな価値創出の機会と捉えたことが、経営革新につながったと考えています。小さく始めて改善を重ねる姿勢と、自社の強みを時代の変化と結び付ける視点が、計画成功のポイントだと感じています。

2. 令和7年度 実施フォローアップ企業

東京都では、計画開始から1～2年目の企業を対象に、専門家（中小企業診断士）を派遣し、計画実現に向けた課題解決等を支援する「実施フォローアップ支援」を実施しています。

実施フォローアップ支援の対象企業のうち、事例集掲載にご協力いただいた企業について、計画策定のきっかけや計画内容、承認後に感じたことなどを取材しました。

建設業 2社	有限会社神電コーポレーション	24
	株式会社T5	25
製造業 1社	小関 陸史（屋号：奥多摩ピラティス）	26
情報通信業 9社	イーライフシステム株式会社	27
	株式会社オネスト	28
	truck 合同会社	29
	株式会社ビジネスワンプラス	30
	フィールドアーカイヴ株式会社	31
	株式会社フィンテックス	32
	株式会社ルシエラ	33
	株式会社レクア	34
	YYソリューションズ株式会社	35
卸売・小売業 2社	LDJ 貿易株式会社	36
	株式会社創風土	37
不動産業、物品賃貸業 2社	株式会社オリエンタル・サン	38
	株式会社半夏 HOME'S	39
飲食店、宿泊業 1社	WoodGrain 株式会社	40
サービス業 5社	Easy to Live&Work 株式会社	41
	株式会社 Culture Generation Japan	42
	株式会社グリーグローブ	43
	ソリューション行政書士法人	44
	バンザイデザイン株式会社	45

（業種内 五十音順）

月額固定制電気工事サービスによる経営革新

(承認年月：令和6年12月、4年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は昭和51年設立の電気工事会社である。業務内容は電気工事全般で、新宿エリアを中心に、一般のご家庭向けの電気配線工事から商業ビル等の高圧電源工事、さらには公共工事まで、幅広く手がけている。また、東京電力新宿支社の専従工事店として10年以上活動してきた実績がある。

当社はこれまで順調に事業を拡大させてきたが、売上がやや不安定なことが経営課題である。施工依頼の有無や施工規模によって売上が左右されやすく、施工単価の大きい大規模修繕工事等を受注できればそれだけで大幅な増収増益が見込めるが、それが獲得できなければ一気に減収減益になるといった具合である。

そこでこのような課題を解消するための「業績安定化」をめざすために、本計画の策定に至った。

■ 新事業の計画内容

新事業は、主にマンションや団地のオーナー、管理組合、居住者を対象とした住宅電気設備工事を月額制にて提供する新サービスである。

具体的には、住宅電気設備の修理などの「電気工事」をパッケージ化するとともに、月額定額制にて提供する。さらに安定してサービス提供を行うための工夫として、事業の中心となる当社と同等のノウハウを持つ電気工事店と連携する事で、サービス提供体制の確立を図る。

新サービスを継続的に提供することは、顧客と顔なじみになって信頼関係を築きやすくなり、建物の大規模修繕工事等の依頼を受注しやすくなるというねらいもある。

これにより、次のメリットが生まれる。①居住者の負担を減らしつつ当社の利益を確保する料金システムを構築できる。②料金見積りにかかる時間を短縮できる。③居住者と電力会社の信頼関係を構築できる。④付加価値の高い住居を提供できる。などの特色を持ったサービスを実現でき、当社と顧客、双方に利点のある事業展開が可能となる。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

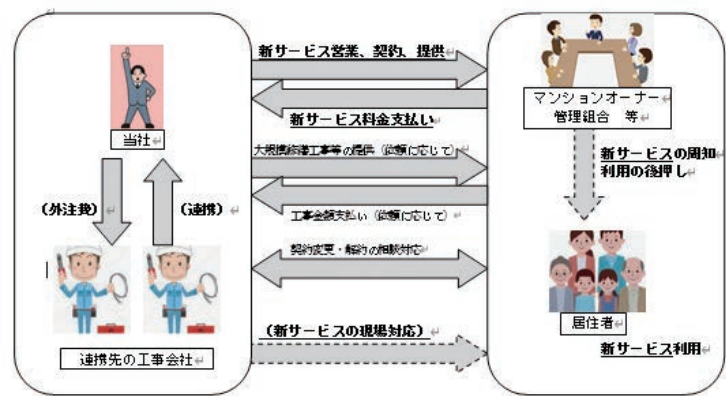
本計画によって、電気工事業界において相反するものであった「より安く」と「より早く」を両立した新サービスを実現しつつ、当社の経営革新と経営の安定化が実現できる。

また、従業員とも一緒に検討することで、顧客を意識して業務を行うようになり、社内の雰囲気が変わったこともメリットである。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定するには、当社の現状を冷静に把握することから始まり、将来の夢を見て、新しいビジネスモデルを考えながら、計画書をまとめました。

経営革新計画承認は、今後の当社の発展のイメージを表現できるだけでなく、金融機関など外部の評価が高まったと感じています。



企業概要

有限会社神電コーポレーション (代表取締役：佐藤 郷志)

所在地：東京都新宿区赤城下町48 (東京営業所)

業種：一般電気工事業

連絡先：03-6240-0926 URL：<https://www.instagram.com/jinden.co/>

物流オペレーション エンジニアリングサービスの提供

(承認年月：令和7年3月、4年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は昭和56年2月の設立以来、物流倉庫向けのマテハン機器・搬送設備の設計、製造、設置を主力事業として展開してきた。創業以来40年以上にわたり、大手マテハンメーカーの下請け企業として多くの案件を手がけ、技術力と施工品質の高さで評価を得ており、継続的な受注を続けている。

近年、物流倉庫向けの自動化は、Eコマースのなど物流自体の業務が増えると共に、人手不足の深刻化と新しい技術革新を背景に、業界全体で自動化、DX化の需要が急速に高まっている。当社の既存事業である下請けとしての設計、製造、設置業務は元請依存型で利益率が低く、受注数も業界全体の需要と比較し増えていない状況であった。

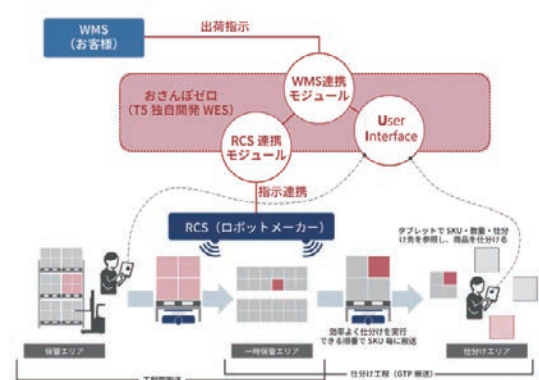
こうした状況のなかで、物流ロボットや自動搬送設備など新技術への対応を中心に、エンドユーザーに直接訴求する新しいサービスを立ち上げることで、下請中心の収益構造から脱却し、より上流の工程に関わる必要性を強く感じた。

そこで、長年培ってきた設計・施工ノウハウに加え、新たな経営陣を中心としたメンバーの知見を加えた、物流現場の自動化を総合的に支援する「物流オペレーションエンジニアリングサービス」事業を立ち上げることを決断した。

■ 新事業の計画内容

新事業である「物流オペレーションエンジニアリングサービス」では、従来、当社が請け負っていた倉庫内のマテハン設備の設置に留まらず、物流倉庫の自動化に関わるコンサルティングから設計・導入・システム連携・運用支援までを一括して提供するものである。新サービスの実施にあたっては、特定メーカーに依存しないベンダーフリーの体制を確立することで最適なシステムを構築し、さらに自社開発のWESモジュール（倉庫実行システム）を活用し、短納期かつ低コストでの導入を実現する。これにより、顧客企業と一体となって自動化・省人化を推進し、信頼関係を深め新たな収益基盤を確立することができる。このような「設計・施工・ITシステム・運用支援」を一貫して提供する業態は業界でも少なく、他社との差別化を図りつつ経営革新を達成する。これにより、以下のメリットがある。

- ・当社の直接の顧客となるエンドユーザーは、倉庫運営の効率化と人手不足の解消が可能となる。
- ・当社は新たなサービス収益と顧客拡大を実現できる。
- ・両者の連携が強化され、持続的な取引関係の構築につながる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認を受けたことで、金融機関や取引先からの信頼が高まり、企業としての信用力が向上したと感じている。また、社内でも「下請から脱却し、自社で提案する企業へ変わる」という意識が芽生え、若手社員を中心に新しい挑戦への意欲が高まったことが大きな成果である。

一方で、現時点では自動化支援サービスの提供先が一部の物流企業に限られており、売上全体に占める比率はまだ小さい。今後は導入事例を積み重ね、対応エリアと顧客層を拡大していくことが課題である。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を考えるうえで大切なのは、「現場の声」と「未来のビジョン」を結びつけることだと思います。社会の変化を捉え、エンドユーザーが何に困っているのかから未来のビジョンを導くとともに、従業員が現場で拾い上げて来た顧客の声や、どんな改善を望んでいるのかを丁寧に聞き取ることで、新たな事業の方向性が見えてきます。

計画書を作成する過程は、単なる書類作りではなく、自社の強みを再確認し、将来像を具体化する貴重な時間です。将来を含めた自社の可能性を整理し、現在の事業の状況とのギャップを見つめていくことで、実現に向けた確かな一歩を踏み出すことができます。

企業概要

株式会社T5（旧 株式会社大河、令和7年7月1日より社名変更）（代表取締役：大西 弘基）

所在地：東京都新宿区西新宿4丁目2番3号

業種：機械器具設置工事業（昇降設備工事業を除く）

TEL：03-3410-2711 URL：<https://t5-automation.jp/company/>

多機能ピラティスマシンの開発により 事業規模の拡大、経営力強化

(承認年月：令和6年11月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当事業者は、平成26年に創業したピラティスマシン製造販売業者で、主に多摩産材を活用した機能別専用ピラティスマシンを手がけ、令和4年からピラティス教育事業にも事業を広げてきた。近年、ピラティスの認知度が高まりピラティス市場が拡大するなか、国内外から新規参入が相次ぎ競争環境が厳しくなっていることから、他社との差別化が経営課題となっていた。

そこで、自社オリジナル製品を基軸に他のマシンと組み合わせた多機能ピラティスマシンを開発し、競合先との差別化を図ることとした。既存事業では、機能別専用ピラティスマシンをピラティススタジオなど業務用に販売してきた。新事業では、多機能マシンの製品販売とピラティス教育事業を一体化したサービスを展開し、小規模スタジオや個人ユーザーの販路も開拓して事業規模拡大と経営力強化を目指す。

■ 新事業の計画内容

新事業では、オリジナル開発製品であるピラティスマシン「VBED」を基軸にした新たな多機能ピラティスマシン（木製・アルミ製）を開発し、製品販売とピラティス教育事業を一体化したサービス事業を展開する。

新製品の開発・製造においては、多摩地区の異業種3社と連携し、「省スペース、分割収納、多様なエクササイズ」をテーマとして、多摩産材を活用した木製とアルミ製の2種類の多機能ピラティスマシンを開発し生産・供給体制を構築する。

販売面では、ピラティスマシン製品の評価、マシンを活用したエクササイズ・レッスン方法、今後の製品の改善・改良のために、販売先のピラティススタジオの情報交流会（加盟店）を組織し、販売ネットワーク化とSNSツールの活用により販売網を構築・強化する。

これにより、以下の効果が見込める。

- 販売先（ピラティススタジオ・個人ユーザー）は、多機能マシンの設置により、省スペースで多様なエクササイズが可能になる。小規模スタジオの開業支援にもつながる。
- 当社および取引先（仕入・外注）にとっては、独自性のある事業展開により、競争力強化と事業規模拡大が可能になる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画を策定することによって、考えていた計画内容が明確になり、問題点や課題を把握し、行動を実施できることが最大のメリットでした。また、資金調達も1回目はスムーズに調達できました、事業規模拡大と経営力強化に向けて励みになります。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

新規事業を立ち上げるには、必ず挑戦が必要です、目標の計画を見直すことにより、実施行動を積み重ね、あきらめないで一步一步前進するには、計画書はとても重要だと思いました。

計画に基づく目標に向けて前進するためのガイドになります。

企業概要

奥多摩ピラティス（代表：小関 陸史）

所在地：東京都西多摩郡奥多摩町留浦1 2 3 7旧小河内小学校内

業種：運動用具製造業

連絡先：0428-26-2551 URL：<https://www.okutamapilates.com>

AI キャリアアドバイザー事業と AI 業務効率化サービス

(承認年月：令和7年11月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、日本市場においてIT人材と企業を支援する複合プラットフォーム事業を展開してきた。具体的には、オンライン教育・研修サービス「CoderBar」と、ビジネスSNS型キャリア支援プラットフォーム「Linkora」を運営し、IT／インターネット業界を中心に人材育成および採用支援を行っている。

CoderBarは、実務に直結する研修・評価・教育プログラムを提供するオンライン教育プラットフォームであり、Linkoraは求人情報とSNS機能を統合し、企業と求職者の情報発信・交流およびAIによる職務マッチングを可能にする。両事業を通じ、当社は「教育・育成からマッチング、採用まで」を一気通貫で支援する人材ソリューション基盤を構築してきた。

一方、国内IT人材市場では、スキルと需要のミスマッチに加え、人材紹介・採用業務における事務負荷や選考工数の増大が課題となっている。こうした状況を踏まえ、当社は既存事業で蓄積した教育・スキル・行動データとAI技術を融合させることで、より高度かつ効率的なキャリア支援・人材マッチングの実現が可能と判断し、本計画の策定に至った。

■ 新事業の計画内容

新事業では、既存のLinkoraプラットフォームとCoderBarの教育・スキルデータを有機的に連携させ、人材紹介会社（ヘッドハンター）向け業務効率化プラットフォーム「LinkoraHeadhunter」を開発・提供する。

本サービスは、応募者の職務経歴、習得スキル、学習・研修履歴をAIが解析し、求人要件との適合度を定量スコアとして可視化する。これにより、候補者選定の属人性を低減し、マッチング精度と選考スピードの向上を図る。また、職務経歴書や推薦文の下書き生成、一次選考に相当する初期スクリーニングの自動化により、紹介業務における人手作業や確認工数を大幅に削減する。

さらに、応募経路、マッチ率、面談進捗、転職成功率、コスト指標などを統合的に可視化するダッシュボードや、面接日程調整・フィードバック管理・チャット履歴の一元管理機能を備え、複数案件を同時に扱う紹介会社の業務を一気通貫で支援する。既存の採用管理システムや社内データベースとのAPI連携により、現行業務フローを大きく変更することなく導入できる。また、段階的な運用拡張や拠点・人員増加にも柔軟に対応できるほか、将来的な機能追加にも適応可能とする。

加えて、CoderBarの教育履歴・スキル評価を活用し、採用前のリスクリング提案や入社後研修プランを自動生成することで、採用後の定着率向上と即戦力化を支援する。教育・求職・紹介業務を横断的に統合する点を競争優位性とし、従来の職務経歴中心の評価手法に比べ、採用効率と紹介品質の両立を実現する。

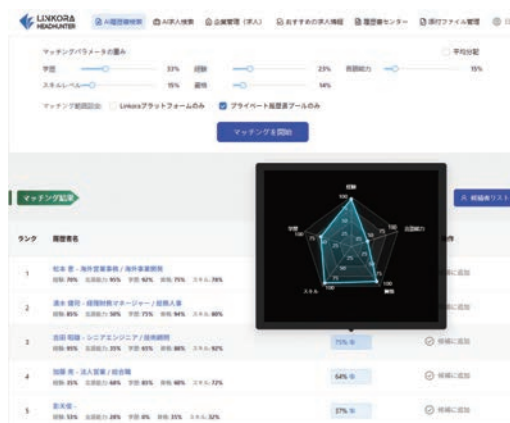
■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認により、自社事業を客観的に整理し、中長期の成長戦略を明文化できた点は大きなメリットであった。一方で、承認後すぐに資金調達や売上拡大といった直接的成果が得られるわけではなく、実行フェーズでは社内体制整備や市場検証に想定以上の時間と労力を要しました。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画は「採択されること」自体が目的ではなく、自社の強みや課題を言語化し、実行につなげるための重要な経営ツールだと感じています。

短期的成果を求め過ぎず、中長期視点で事業を見直したい企業にとって、有効なプロセスになると思います。



企業概要

イーライフシステム株式会社（代表取締役：桑 輝）

所在地：東京都豊島区東池袋1-18-1 Hareza Tower 20F

業種：ポータルサイト・サーバ運営業

連絡先：info@elives.co.jp URL：https://elives.co.jp/

医療機関向け次世代統合型の 臨床検査サービス事業

(承認年月：令和7年4月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、平成2年3月1日の設立で、病院・検査センター向けを中心に、流通・製造・交通・官公庁・建設・農業などのシステムを受託開発するソフトウェア業である。

医療・ヘルスケア事業では、医療機関やシステムベンダーに対して各種システムの開発、導入・運用支援などの医療業務サポートを行っている。そのなかでも、臨床検査の分野で自社サービスを展開しているが、受託開発の請負ビジネスモデルが中心で、システムの開発・導入コストの増加や売上が人数比例型となっていることが課題になっている。

本計画では、当社の強みである臨床検査業務のノウハウを活用し、病院の各検査業務を標準化した「医療機関向け次世代統合型の臨床検査サービス事業」を進め、経営の安定化を目指している。

■ 新事業の計画内容

中規模病院・検査センター向けに、標準化した臨床検査パッケージをノンカスタマイズで提供する。

(1) 病院向け臨床検査サービス

病院における臨床検査室の複数検査機能に対応できる標準パッケージを開発する。

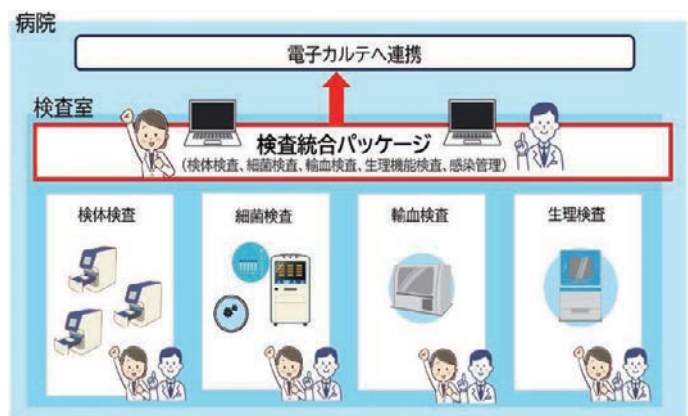
主な機能は、検体検査・細菌検査・感染管理・輸血検査・生理検査で、必要な機能を選択して利用することができる。

従来は専用の検査システムを個別に扱っていたところを今回、統合パッケージとして集約するため、検査技師が複数の検査を担当できるなど、負荷軽減・効率向上が可能になる。

(2) 臨床検査センター向け基幹・検査サービス

臨床検査センターの業務を標準化したパッケージを開発する。

主な機能は、検査受付・検査結果入力・検査進捗管理・検査結果報告・検査機器との連携で、業務の効率化が可能になる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画を策定する過程で、経営課題および課題克服の方法、社会問題に対する対策やお客様への価値提供の方法を整理することで、当社が目指す経営・事業のビジネスモデルの改革内容を、より明確にすることができた。

さらに、マーケティングや投資計画を整理できたことはメリットである。

また、この取り組みが第三者の目で評価されたことは、実現性の高い経営計画として認められたと認識しており、励みになる。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定することで、経営者が目指す将来像を具体的な事業計画として整理できました。相談員へ説明することで良い気付きが得られ、視野を拓ける機会になります。

事業の改革を考えているようでしたらぜひ、チャレンジしてみてください。

企業概要

株式会社オネスト（代表取締役社長：本間 大輔）

所在地：東京都豊島区東池袋3丁目1-1 サンシャイン60 38階

業種：受託開発ソフトウェア業

URL：<https://www.honest.co.jp/>

国産ラム酒の製造販売による 長期的な収益基盤の確立

(承認年月：令和7年2月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

truck（トラック）合同会社はデジタルマーケティングの会社である。創業以来、Conversion Rate Optimization、コンバージョン率の最適化を図り、顧客の支持を集めてきた。市場の拡大に伴い成長してきたものの、競争激化や経営資源の不足により成長限界が見え始めてきた。

そこで、今後の収益の多様化を目指し、社長が愛飲しているラム酒の製造・販売に新規参入を図った。事業名は、TRUCK Japanese Rum。ファブレスモデルで国産ラム酒を製造販売するメーカーを目指している。日本各地の特色のあるラム酒を作り、国産ラム酒を世界に普及させることを目的としている。ラム酒を、現業のデジタルマーケティングとサービスデザインを駆使して国内海外に販売し、長期的な収益基盤の確立を目指している。

■ 新事業の計画内容

ラム酒は、サトウキビの副産物である糖蜜やサトウキビジュースを発酵させ、蒸留して造る蒸留酒である。原産はカリブ海地域であるが、現在では世界中で生産され市場が伸びている。

日本にはラム酒の製造専門メーカーはまだ少なく、市場開拓の余地がある。TRUCK Japanese Rum はビジョンとして「ラム酒を楽しんでいる景色をつくる」をあげ、企画する商品は風土や特産品を生かした特色のあるものを目指している。第一弾として、社長の出身地である和歌山県で試験販売商品「PLUM 62」を250本発売し、好評のうちに発売を終えた。

今後は、酵母や地域特有の素材を使用することで、ラム酒に地域の魅力を反映させ、独自の風味を持つ商品で国内外の市場に訴求をしていく予定である。製造は社長の友人が経営する和歌山県のウイスキー蒸留所「紀州熊野蒸留所」に委託している。

販売は現業のデジタルマーケティングの機能を活用し、ECサイトやSNSなどのデジタルチャネルを中心に、販路を開拓することを予定している。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認を受けたことで、金融機関や取引先からの信頼が高まり、新事業にも前向きに耳を傾けてもらえるようになりました。

一方で、思っていた以上に計画の具体性や実行体制を求められる場面が多く、申請時の精度の大切さを痛感しています。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

計画づくりは大変でしたが、自分の頭の中にあったアイデアを言語化し、事業としてどう実現するかを整理する良い機会になりました。承認後は周囲の反応も変わり、新たな展開に向けた自信にもつながりました。

迷っている方こそ、ぜひ一度取り組んでみて欲しいと思います。きっと得るものは大きいはずです。

企業概要

truck 合同会社（代表社員：善利 充雅）

所在地：東京都渋谷区恵比寿3-29-12-3A

業種：広告業

連絡先：info@truck.tokyo URL：https://www.truck.tokyo/

高精度3Dプリンターによる セルフフィギュアの製作・販売

(承認年月：令和7年6月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は令和5年11月に設立し、システムエンジニアリングサービス（SES）を中心とした企業向け（BtoB）の受託開発ソフトウェア業を展開してきた。

しかし、同業他社が多い業界で、価格競争が激しいことに加え、顧客都合による開発プロジェクトの突然の打ち切りなど、事業の不安定さという課題を抱えている。さらに近年は、小規模・低単価の開発案件が増加し、IT人材不足により優秀なエンジニアの確保が難しく、事業拡大にも制約が生じている。

こうした課題を踏まえ、現在の事業構造から脱却し、安定的な収益基盤が必要と判断した。個人向け（BtoC）事業も視野に検討を進めるなかで、役員のネットワークを通じて中国の3Dプリンターメーカーと出会い、高精度3Dプリンターを活用した新サービスの開始を決意した。

■ 新事業の計画内容

新事業では、3Dスキャナーと高精度3Dプリンターを活用した「セルフフィギュア製作サービス」を新たに展開する。顧客の身体を3Dスキャナーにより撮影し、取得した3Dデータをもとに、表情や服装の細部まで再現した高精細なフィギュアを製作・販売するサービスである。

主なターゲットは、ブライダル業界における記念品、子どもやペットの成長記録、コスプレイヤー向けフィギュアなど、「自分自身や大切な存在を形として残したい」という個人向け（BtoC）市場とする。

製作工程については、当初は中国の3Dプリンターメーカーと連携し、世界最高水準の精度を活かした高品質な製品を、短納期かつ手頃な価格で提供する体制を構築する。

将来的には自社での製造体制を整備し、原価低減や納期短縮を図るとともに、3Dスキャナーの販売や協力店舗ネットワークの構築を通じて、全国展開可能な事業モデルの確立を目指す。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認により、金融機関や取引先からの信頼性が高まり、資金調達や事業説明が円滑になった点は大きなメリットである。

一方で、「高精度3Dフィギュアの認知度を向上させる」ことが重要であると感じている。当社の大きな強みである人的ネットワークや協力会社との連携により、新たな需要を喚起していく必要があることが明確になった。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

急速に変化する市場環境の中で、企業が持続的に成長していくためには、現状にとどまらず、新たな価値創出や事業の高度化に挑戦し続けることが不可欠です。

経営革新計画は、自社の強みや課題を整理し、将来に向けた具体的な成長戦略を明確にする有効なツールです。

企業概要

株式会社ビジネスワンプラス（代表取締役：大庭 信行）

所在地：東京都千代田区外神田5-2-4 TOKENビル6階

業種：受託開発ソフトウェア業

連絡先：03-5834-4878 URL：<https://www.businessoneplus.com/>

記憶と文化を未来につなぐ 「博物館向けデジタル支援サービス」の開発

(承認年月：令和7年1月、3年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社の原点は、社長の父・木原信敏氏（日本初のテープレコーダーやベータ方式 VTR の開発でソニーの創成期を支えた技術者）の著書『ソニー技術の秘密』を復刊した経験にある。本書中の「先人の業績を次世代に伝えることこそ文明発展の原動力である」という言葉に深く打たれた社長が、「先人の叡智をいまの力に」を理念に掲げ、平成29年に創業した。「出版・復刊、Web制作・システム開発」を事業の軸に据えて、「文化を未来へつなぐしくみ」を作る取り組みを進めている。今回の経営革新計画の策定も、博物館をターゲットに、当社の強みである編集力、Web制作技術を活用して、博物館の文化を未来へつなぐしくみ作りを行う。

■ 新事業の計画内容

経営革新計画では、当社の既存事業である出版事業や Web 制作事業の強みに加え、データアーカイブの技術力を活かし、博物館を対象とした、「デジタル支援」を含む運営全体を総合的に支援する「博物館向け総合支援サービス」の提供を開始する。目的は、博物館が保有する文化や資料を未来へ継承するしくみを構築することにある。

新サービスは以下の2つで構成される。

① 「運営支援サービス」は、博物館の業務効率化や文化遺産の活用を支援するサービスである。具体的には、国際標準に準拠したデジタルアーカイブの構築、業務のデジタル化 (DX)、集客・情報発信の支援、出版・復刊のサポートを一体的に提供する。また、寄付や会員制度への導線設計も行い、博物館が抱える「IT化」や「資金面」の課題解決をはかる。

② 「FieldLink」(フィールドリンク) は、博物館情報を集約・発信するポータルサイトである。利用者は全国の博物館情報を検索でき、来館履歴を記録する機能を利用できる。博物館側には、情報を簡単に登録・更新できるしくみを提供する。

現在、「運営支援サービス」は小規模な博物館と連携しながら開発を進行中であり、「FieldLink」はサイト公開に向けて情報掲載の準備を進めている。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること (自由意見)

承認後は、想定以上に信用力が上がったと感じている。金融機関の対応が明確に変化し、丁寧なヒアリングを経て融資が実行された。

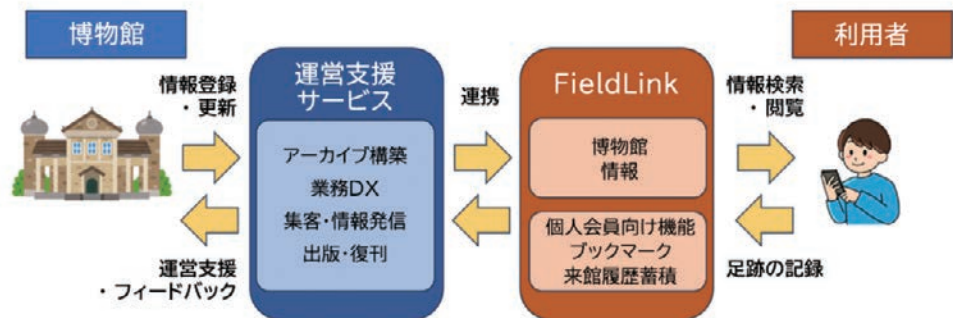
また、経営革新計画を作成する過程で、黒字化の重要性を改めて認識し、数字に対する意識が高くなったと感じている。フォローアップ支援などを通じて、アドバイスをいただく機会も増え、事業に対する取組姿勢も変化してきた。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画の策定から承認取得までを外部の支援に頼らずに自社で進めたことで、数値と根拠を整理するよいきっかけとなり、新たな価値提供の可能性を拡げることにもつながりました。

自社の考えを自分たちで整理し、策定に取り組んでみることをおすすめします。

博物館向け総合支援サービス



企業概要

フィールドアーカイヴ株式会社 (代表取締役：木原 智美)

所在地：東京都世田谷区

業種：出版業

連絡先：info@field-archive.com URL：https://field-archive.com/

コミュニケーション支援システムの開発・運用による売上拡大

(承認年月：令和6年4月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

株式会社フィンテックスは、マニュアルの作成代行を行う企業として、1987年より活動を続けている。「USER CENTERED MANUAL」というコンセプトのもと、ユーザー目線でのマニュアル作成を追求してきた。

現在は正従業員15名・パート2名の体制で、主要顧客として大手金融機関・IT企業等と多数取引している。当社の強みは、豊富な大手企業との取引実績、高い受注率を誇る営業力、そして顧客要望を的確にくみ取る柔軟な対応力である。

しかし、近年はお客様との意思疎通や情報伝達に関する課題が業務効率低下や利益率低下、社内ノウハウの属人化など、経営面での課題となっていた。これらを解消するため、新たな事業展開の必要性を感じ、経営革新計画策定に至った。

■ 新事業の計画内容

新事業では、これまで培ったマニュアル制作のノウハウを活かし、マニュアル制作に特化した「コミュニケーション支援システム」の開発・運用に取り組む。このシステムは、社内内外の情報伝達や意思疎通上の阻害要因を解消する独自の機能・コンテンツを搭載し、お客様とのコミュニケーションを円滑化する。

開発プロセスでは、社内プロトタイプの実験・運用テストを経て、お客様や外注委託先との業務課題や改善点を吸い上げつつ、段階的に機能を拡充させ、最終的には令和8年（2025年）4月から本格展開を予定している。

このシステムの導入により、お客様・社内・外注委託先の三者に明確なメリットが生まれる。

お客様にとっては、業務負荷の軽減、情報の齟齬のない共有と整理、議事録としての活用が可能になり、満足度の向上、納期短縮・コスト削減・品質向上の効果も期待できる。100ページ・5か月相当のマニュアル制作を想定したシミュレーションでは、お客様の負担を約半減できる結果が得られた。

社内では、作業時間の1/3以上の効率化によるコストダウンが見込まれる。また、制作ノウハウの集約によりメンバーの能力を補完でき、組織としての成長と学習効果が促進される。

さらに、営業ツールとしての活用により、新たなターゲット層（遠隔地顧客など）へのアプローチが可能となり、売上拡大と生産性向上が期待される。外注委託先にとっても、必要な情報を適切な時期に受領できることで業務の停滞が減少し、納期対応に余裕が生まれるなどの効果が見込まれる。

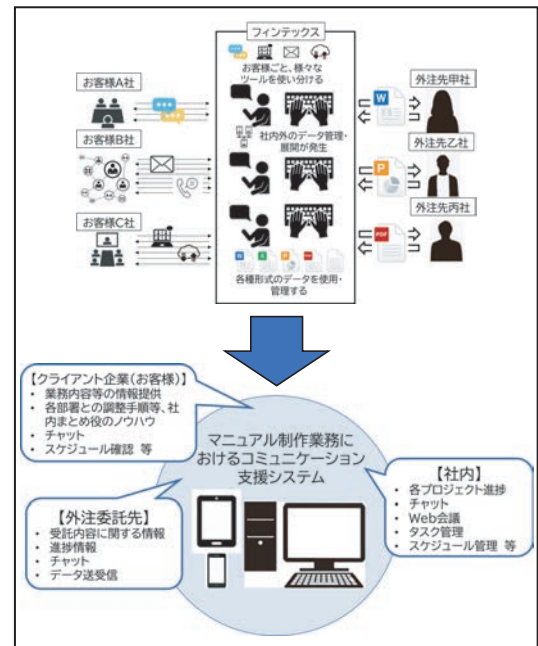
■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認を受けたことで、社外においても信用力の向上に加え、金融支援や助成金活用など多くのメリットを実感しています。また、社内では社員の意識統一や経営幹部による事業拡大の目的・手法への理解が深まりました。

一方、システム開発では全体を一度に進める余力がなく、部分的な改善を重ねる目標に近い現状があり、計画の甘さも感じました。新たに抽出できた不足部分を補うことができた点は大変有意義でした。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定することは、現状の課題や将来像を客観的に整理する絶好の機会です。計画は必ずしも最初から完璧である必要はありません。専門家の助言や現場の声を取り入れながら進めることで、着実に軌道修正しながらゴールを目指せます。ぜひ、社内の変革・成長のきっかけとして積極的にチャレンジしてください。



企業概要

株式会社フィンテックス (代表取締役：高木 哲夫)

所在地：東京都目黒区下目黒二丁目13番10号 RKビル

業種：他に分類されない専門サービス業

連絡先：03-3491-0981 URL：<https://www.fintecs.co.jp/>

エンタメ情報と避難経路ナビの 一体型情報アプリ開発と提供

(承認年月：令和6年2月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社はイベント・スポーツにかかわるシステム開発や、自治体の施設予約システムの開発等に外部委託ではなく内製化により対応してきた。しかし、受託開発のみの事業展開では、すでに多くの企業が参入しており競争が激しいこと、高度な技術や知識を持つ人材を多く必要とするが、優秀な人材を十分に確保することが困難であることから、苦戦をしている。

そこで、新たなサービスを企画・構築し、受託開発ではなく、サービスとしてシステムを提供する形態をとるビジネスモデルに変更していくことで、差別化を図っていくこととした。

新事業のきっかけとしては、代表者が韓国に在任中に、ライブや映画、演劇などのイベントの実施に携わっていたが、それらのイベントを実施する上での安全面について配慮が十分ではないことに気が付いたことで新サービスの提供を行うことを考えた。

■ 新事業の計画内容

新事業では、ユーザーに最新で魅力的なエンターテインメント情報を提供するアプリと、災害時における安全な避難経路を効果的に案内する避難経路ナビアプリを融合し、安全で楽しいエンターテインメント体験を提供していく。

エンターテインメント情報では、国内で開催される音楽、動画、舞台、演奏会、公演、映像などの情報を提供し、またチケット購入なども可能とする。

避難経路ナビアプリは、地図情報をベースに、エンタメ情報とリンクさせ、災害発生時には避難場所までに光や音で安全に避難誘導できるナビゲーションサービスや災害情報を提供する。

これにより、イベント主催者向けだけではなく、映画館やテーマパーク事業者、旅行代理店、災害用品販売会社などにもメリットが生まれる。これらの事業者からの広告収入を得ることで、安定した売上を確保していく。

アプリケーションは、スマートフォンアプリとして登録し、ユーザーにダウンロードしてもらい提供する形態とする。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画承認のメリットとしては、助成金が採択されやすくなる点や、融資を受けやすくなる点があり、当社も本計画の承認により、追加融資を受けることができました。

情報の収集、提示においては、計画した際に考えていたよりも、著作権などの制約事項も多く、そういった情報を活用した収益モデルを確立することが難しいと感じました。もっと自動で情報収集を行えると考えていましたが、いろいろな面からの検討や考慮が必要でした。

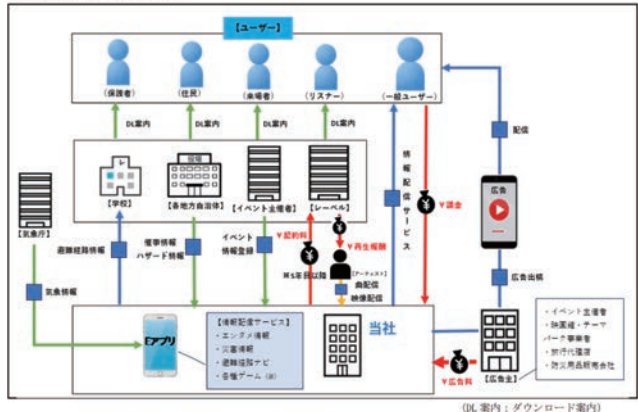
■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画は、自社の現状を見つめ直し、将来の方向性や成長戦略を整理する貴重な機会です。

計画策定を通じて、自社の強みや課題を明確にし、新たなビジネスの可能性に気づくこともあります。

東京都の支援制度を活用すれば、資金や販路開拓などの後押しも得られます。ぜひ前向きに取り組み、次の一歩につなげてください。

【新規事業ビジネスモデル】



企業概要

株式会社ルシエラ（代表取締役：森下 源）

所在地：東京都港区西新橋1-6-12 アイオス虎ノ門

業種：受託開発ソフトウェア業

連絡先：support@luciera.co.jp URL：https://luciera.co.jp/

歩行向上支援サポートサービスの提供

(承認年月：令和6年12月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、平成13年（2001年）1月にソフトウェア受託開発企業として創業した。現在は、組込みソフトウェアやネットワークシステムの受託開発事業、および福祉機器事業として体感型歩行自立支援機器「アルブル」の製造販売を行っている。「アルブル」は、次世代イノベーション創出2020助成事業（東京都）に早稲田大学との産学連携で採択され、プロトタイプ開発を経て、令和4年にテスト販売を開始した。歩行者の靴に内蔵したセンサーのデータを計測・解析し、同歩行者の腰に装着するベルトに振動フィードバックを与えることによって歩行能力の維持・改善を促す。複数の病院で利用されており、簡単な装着での振動刺激による歩行改善効果に高評価を得ている。

ソフトウェア受託開発は、安定した受注が見込めるものの今後の収益性向上は難しい。「アルブル」をベースにした歩行向上支援を目的とする新たなソリューションを提供し、収益拡大に繋げる本計画を策定するに至った。

■ 新事業の計画内容

新事業の基本コンセプトは、“歩行向上支援サポート”を目的としたソリューションの提供である。

歩行状態のデータを収集して可視化する機能、歩行能力を向上する個人に合わせたプログラムの作成機能、歩行リハビリの実施をガイドする機能、歩行訓練中の転倒防止機能をクラウドサービスとして提供する。

まず、高齢者や障がい者の歩行支援を目的とするリハビリテーション施設や介護施設をターゲットとし、次のステップでは、ターゲットの年齢層を拡大しフィットネス施設へのアプローチを図る。

政府や自治体は介護・リハビリ市場を重視し、令和7年度からロボット技術の介護利用における重点分野に「機能訓練支援」が追加された。介護現場では人手不足が深刻でトレーニングに十分な時間を割けない状態にある。歩行リハビリはフレイル防止に役立ち、QOL（Quality of Life）の向上を図るうえでも大切である。

このソリューションをサブスクリプションで提供することによって、随時、データ解析の精度を向上し、歩行プログラムの追加・見直しを行う。継続的にユーザーに提供するサービスの品質を向上していく。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

医療介護分野の展示会やイベントなどに「アルブル」を出展する際、来場者に自社の概要や事業内容の説明を行いますが、経営革新計画の承認を得たことで、会社への信用度が高まったと感じています。また、金融機関に説明する事業展開の進捗状況の信頼性が上がったと思います。

新たなクラウドサービスの開発は当初見込みより遅れ気味です。医療リハビリ機器に詳しい東京都産業技術研究センターの専門家の方々から、さまざまなご意見ご助言をいただいています。高齢者や傷病者は、個々に歩行支援内容の複雑さがあり、それらをどのようにプログラム作成に反映するか検討を重ねています。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画の策定・申請に取り組むことは、しっかりとした計画をたてる「きっかけ」になります。なかなか自社だけで、そのような「きっかけ」をつかむことは難しいです。専門家の支援を得られるなら、積極的に活用すべきだとお伝えしたいです。

企業概要

株式会社レクア（代表取締役：藤縄 清志）

所在地：東京都港区麻布十番2-12-5-701

業種：受託開発ソフトウェア業

連絡先：03-5730-0282 URL：<https://www.requa.jp/>

自社開発ソリューション展開の加速

(承認年月：令和7年4月、3年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は令和6年1月に設立し、海外のITソリューションを小売・飲食業界向けに提供する事業を展開している。海外パートナーと連携し、ソリューション導入を円滑に進めるための支援サービスもあわせて提供している。

顧客からのヒアリングや独自の市場調査を通じて、自社開発製品の導入機会を見いだししました。

新事業では、人手不足、省力化、DX、AI活用といった業界共通の課題に対応するため、より迅速に技術を投入できるプラットフォームの開発を進めている。現場の「困った」を「できる」に変えることを目指し、経営革新計画の策定にいたりました。

■ 新事業の計画内容

新事業では、国内の主要産業が直面する「人手不足」「省力化」「DX」「AI活用」などの課題に対応する。現場の具体的なニーズを深く理解し、最適なテクノロジーを現実的に導入することで、顧客に「できる」と実感してもらえるソリューションを提供する。

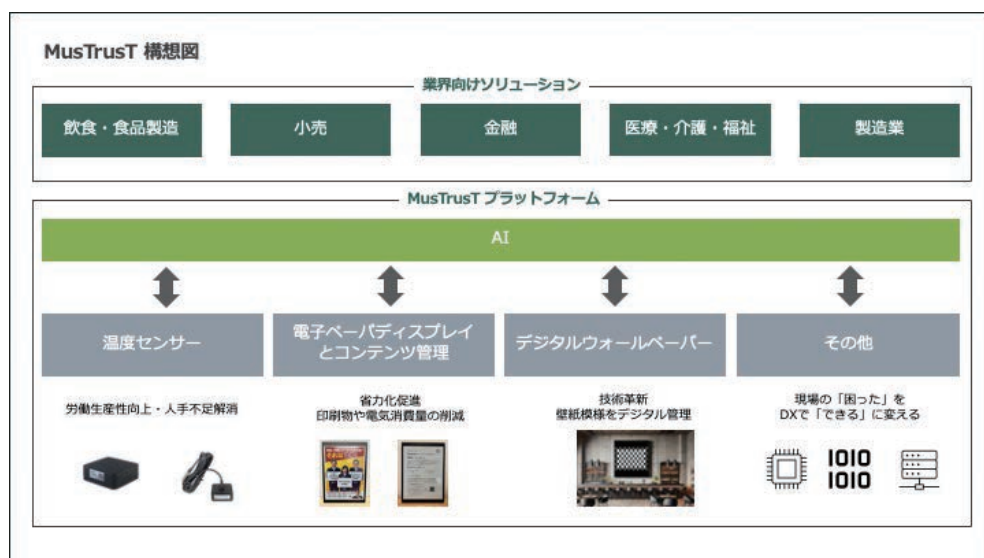
当社は、以下のような要素技術を効率的に組み合わせるためのプラットフォーム「MusTrusT（マストラス）」の開発を進めている。

●汎用の技術：温度センサーなどを通じて温度監視の自動化を図る。

●戦略的な技術：EInkディスプレイ（低消費電力・資源削減）を活用してメニューやお知らせ、従業員への通知などの掲示を通じた印刷物の削減に代え、消費電力やCo2排出量の抑制を実現する。

●革新的な技術：デジタルウォールペーパー（業界初）によって、大幅なリフォームや店舗改装を実行せずに、壁面の装飾や店舗内の模様をリアルタイムで大幅・瞬時に変更する。

これらの技術をAIで最適に組み合わせることによって、各業界向けのソリューションのスピーディな提案・開発を図る。顧客や専門家の意見を取り入れながら、課題解決に取り組んでいる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

計画を文章化し、数値目標を設定することで、単なる構想ではなく、実現可能な実行計画として社内外で共有できるようになりました。とくに主要顧客とのコミュニケーションツールとしても有効に活用しています。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

頭の中で理解しているつもりでも、他者に説明することで新たな気づきが得られることがあります。経営革新計画の策定は、自社の方向性を明確にする良い機会です。ぜひご自身でチャレンジしてみてください。

企業概要

YY ソリューションズ株式会社（代表取締役：吉村 賢一）

所在地：東京都渋谷区恵比寿南1-1-1 Humax Ebisu 8F

業種：インターネット付随サービス業

連絡先：contact@yysolutions.co.jp URL：https://www.yysolutions.co.jp/

IT 技術の活用による業務効率化、 付加価値向上。

(承認年月：令和6年7月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

現在は EC モールでの販売を行っており年間約 14 億円の売上だが、競争が激化しており、EC モール以外にて収益を上げることが喫緊の課題となっている。業務効率化も並行して進めているが、その過程で開発した EC モール運用用 ERP システムを社内で使うだけでなく、外販することを企画した。

この事業計画策定にあたっては、第三者の意見も聞きたいと考えて、経営革新計画を策定することとした。また経営革新計画が承認されると、有利な条件で融資が受けられることも魅力的だった。

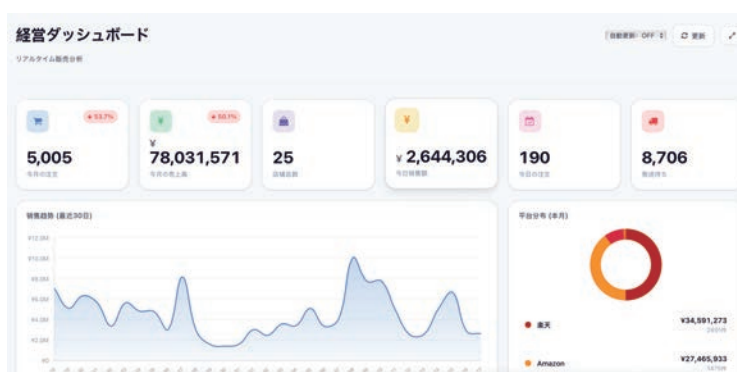
■ 新事業の計画内容

新事業は、EC モール運営の効率化のため、社内用に開発中の ERP システムに手を加えて汎用性をもたせ、外販する計画である。この ERP システムには、社員 5 人で売上 14 億円が達成できるよう、運用業務を効率化するノウハウが詰まっている。

たとえば①複数の EC モールに出店する場合に商品を掲載する業務を一元管理 ②市場動向や在庫状況に応じて価格を自動的に調整 ③商品在庫状況をリアルタイムで監視し、適切な在庫レベルを維持 といった機能を備えている。

また、当社が EC モール運営で培ったノウハウを生かして、これから出店しようとする企業に対し、出店支援コンサルティングを行う。さらに商品が不足する場合は、当社が卸として持つ商品群を提供するなど、ERP システム販売だけでなく、総合的な EC 出店支援サービスが提供できることが大きな強みとなっている。

すでに EC 出店予定の 2 社に対し、コンサルティングサービスを開始し、ERP システム導入を進めているところである。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること (自由意見)

- ・実際に経営革新計画を策定すると、今まであいまいだった部分が明確になり、事業を遂行する上でのリスクや課題が具体的に見えるようになったことが大変プラスとなりました。
- ・ERP 開発には資金が必要ですが、有利な条件で融資が受けられるのは大きなメリットです。
- ・専門家によるフォローアップ支援は、当初あまり期待していなかったのですが、販路開拓や人材獲得などに活用できるさまざまな公的サービスを紹介いただけただことは大変助かりました。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

- ・新たに事業計画を策定する場合、客観的な意見が欲しいと思います。経営革新計画を策定すると、申請書提出から完成までにいろいろとアドバイスを受けることができるためよりよい計画が策定できます。
- ・経営革新計画を作成する過程で、あいまいだった部分が明確となるのが皆様実感できると思います。

トマト品目アソートの面としての提案販売

(承認年月：令和6年12月、5年計画)

■既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は昭和52年に設立され、平成19年より青果市場外流通業を開始した。以来、創風土という野菜本来の「美味しさ」を持った健康な野菜のブランドを掲げて、市場調達の難しい品目を扱ってきた。現在品目は40種以上となり、こだわり農産物の市場外流通会社(市場外卸)として、地保を固めつつある。青果の仕入先生産法人は全国に400法人、取引先スーパーマーケット(以下、SMと記す)は、全国に40社4,000店舗となっている。

既存事業では野菜1品1品の提案であるため、競合他社との比較が単品の価格比較になりがちで、利益率を改善することが難しい。新規事業では、SMにおいてトマトコーナーを設けて、その中で付加価値に応じた商品価格の高低を付ける販売方式によりトマト売価を改善できるようになる。新事業の展開のために経営革新計画の策定に取り組むこととした。

■新事業の計画内容

■既存事業の状況

SMでの青果販売は店頭売価が仕入れ値を販売価格に転嫁しづらいこと、および顧客SMの競合他社に対する差別化対策として、市場流通していない商品をSMのプライベートブランドにして販売してきた。プライベートブランドは大葉、ベビーリーフ、ミニトマト等で実現している。ただし、まだ卸として利幅も低く、また農作物は天候依存度が高く収益が不安定である。それに加えて、今後予想される生産原価の上昇にも備えて、さらなる利益改善が必要と判断される。

■新事業の内容

SMの青果売り上げの中でトマトの売上は約30%と一番大きい。そのトマトについて1品1品の提案でなく面(コーナー)としての総合提案を行い、そのコーナーの中で商品付加価値に応じた、価格の高低をつけて、消費者に訴求する。これにより、トマトの売価の決定権を持てるようになる。

上記の取り組みはSMにとって競合他店との差別化ポイントになるものであり、従来からお付き合いのある顧客SMへ提案していく。また、従来からの生産地に加えて、生産者のこだわりから生まれる美味しさをさらに発掘し、コーナーに提案していく。

■承認メリットや当初見込みと違うと感じていること(自由意見)

経営革新計画を策定することにより、経営計画の立案やマーケティング、社内体制などについて普段考えていることを形にできること、ならびに経営革新支援機関等の外部の見方による気づきが得られることがメリットです。

また、経営革新計画の承認により、金融機関からの融資のきっかけとなることや、助成金申請において加点を得られることなどもメリットです。

■今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画策定において、経営者が描く会社の将来の姿とそこに向かって経営資源の現状と対策とを社内共有することにより、社員のモチベーションアップも期待できます。

また、経営革新支援機関などのアドバイス等により事業計画がブラッシュアップされて実現可能性も高まりますので、経営革新計画の策定に積極的に取り組むことをお勧めします。



一人親方向けの併用住宅改修・ 賃貸物件の開発

(承認年月：令和7年2月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

平成31(2019)年4月1日設立、不動産の管理・賃貸事業を主たる事業としている。ビル管理、建築デザイン、施工、清掃、SNS運用、動画制作など協力会社19社と連携し、築古物件の魅力を高めて賃貸に繋げる、マーケティングに強みがある不動産コンサルティングを実施している。

計画策定のきっかけは、ガレージ付き賃貸物件を取り扱った際の反響の大きさである。郊外住宅地の一戸建てを「駐車場+倉庫+オフィス空間」へリノベーションし募集をかけたところ、問い合わせが殺到した。その後入居者の退去後に再募集すると、募集後1週間で申し込みが入り成約に至った。

中小企業が攻める市場はニッチ市場であるとの社長の考えを基に、商工会議所へ相談し、新事業の計画策定に着手した。

■ 新事業の計画内容

新事業は、一人親方(建設業の個人事業主)に需要が見込めるガレージ付き住宅へ空き家をリノベーションする「一人親方のための併用住宅改修・賃貸物件の商品開発」である。

ビジネスモデルは、次の2つである。

- ① 不動産所有者から受託し本商品の企画・開発を経て入居後に仲介手数料を受領する仲介。
- ② 不動産所有者から借上げ本商品へ改修後に入居者へ転貸するサブリース型。

広告手法としては、不動産情報冊子の製作会社とタイアップし、日常利用するSNS媒体や情報収集手段など不動産に特化しない一人親方向けアンケート調査を実施し、一人親方の共感を得る記事を掲載する。その記事をきっかけにガレージ付き住宅の認知度を向上させ、ブランド力を構築し顧客獲得につなげる計画である。

不動産業界の課題である空き家対策、および建設業界の課題である担い手不足解消の一手となり、社会課題解決につながる事業といえる。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること(自由意見)

承認のメリットは、経営革新計画の承認を得た記事の反響が特段大きく当社の信用度向上につながったこと、新事業の5年後の経営計画及び資金計画の見える化ができたことである。その結果、金融機関との資金調達協議が円滑にすすみ、資金調達の実現につながったと考えている。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

中小零細企業における新規事業計画は我流になりがちのなか、計画策定自体に意味があると感じました。

経営革新計画の指定書式へ新規事業内容を落とし込む過程で作成に行き詰まる箇所が計画不足の箇所や経営課題に気づけたこと、長期収支計画を含め新規事業の見える化により進捗把握が容易になり行動を見直すきっかけになることなどが策定したメリットと考えています。



人材紹介をコアとした求職者支援と 求人企業への経営支援事業

(承認年月：令和7年7月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は令和6年4月に不動産事業を開始し、順調に展開しているが、市況の高止まりや世界経済の不透明感から、既存事業のみでは安定成長が難しく、事業の複線化を経営課題としている。

代表者は看護師としての勤務経験と外国籍エッセンシャルワーカーとのネットワークを有し、社内には経営・労務の国家資格保有者も在籍している。これらの人的資源を活かし、不動産事業とのシナジーを視野に、当社ならではの人材紹介業を新たな事業として立ち上げたことが計画策定のきっかけである。

対象とする医療・介護業界は人手不足と定着率の低さが深刻な課題であり、外国籍の看護・介護人材の活用を進め、外国人労働者の労使トラブル防止や適正な雇用関係の構築を支援することで、業界全体の人材確保と経営安定に貢献することを目指している。

■ 新事業の計画内容

新事業は、人材紹介業（有料職業紹介業）をコアとし、求職者および求人企業の双方に対して高付加価値の高いコンサルティングサービスを提供する。

具体的には、求職者には履歴書作成・面接指導・契約締結支援・労使トラブルへの対応など、就業から定着までを伴走型で支援し、②求人企業には経営改善、補助金・助成金の活用提案、さらには事業用不動産の紹介までを行うことで、経営基盤の強化を図る点が特徴である。

人材紹介業は慢性的な人手不足を補う社会的意義の高い事業であり、当社では日本人・外国人を問わず、円滑な就労支援と良好な労使関係の構築に取り組む。経営・労務の専門知識を活かし、双方の事情に即した丁寧なマッチングとフォローアップを実施するとともに、求人企業が抱える経営課題に対しても補助金や助成金を活用した実効性のある支援を展開する。

今後はグローバルな視点から、日本と海外人材をつなぐ架け橋となる事業を展開していきたい。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

承認を受けるための実施計画の作成を通じて、事業の目的・対象・実施方法が明確になった。そして、なぜこの事業を行うのかの検討を通じて、本事業の意義についても今一度確認できた。今後はこの計画をもとに、金融支援の獲得や事業推進に活用していきたい。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

ご検討されている皆様におかれましても、さまざまな施策やメリットを享受する良い機会となると考えます。事業ドメインについてやるべき内容が明確にでき、自己分析もできます。

さらに、本計画実施にあたり専門家から経営支援を受ける機会もあるため、目標達成までのいい支えとして活用していただけたらと思います。



店舗増設による ヴィーガン食品販売事業での売上拡大

(承認年月：令和6年12月、3年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は平成22年5月に設立し、「からだ・こころ・地球にやさしい食事と暮らし」を事業理念として、ヴィーガン料理（肉や魚、卵、乳製品などの動物性の食材を一切使わない完全菜食）専門の飲食店を運営してきた。

アレルギーの有無に関わらず誰もが安心して楽しめる独自開発のヴィーガン料理は、健康志向の高まりとともに一定の支持を得ており、常連客も多い。また、従業員の多くが子育て中の女性であり、SDGsの視点からも持続可能な職場づくりを実践している。一方で、客単価の低さや営業時間の制約などから採算性に課題を抱えていた。

こうした状況を踏まえ、飲食店で培った調理ノウハウやブランド力を活かし、より広域な顧客層へのアプローチと収益性の向上を目指し、総菜・弁当等の小売店舗の出店とオンライン販売を柱とする新規事業の展開に取り組むこととした。

■ 新事業の計画内容

新事業では、既存のヴィーガン料理店で培った調理技術やブランド力を活かし、大手企業グループのデベロッパーの新設商業施設内において「和食ヴィーガン」をテーマにしたヴィーガン食品の物販事業を展開する。イトインを併設した店舗販売に加え、EC販売やUber Eatsでの配達、こだわり食品店への卸売も行い、広域的な販路拡大を図る。

加えて、ヨガや料理教室等のイベント開催により新たな顧客層の開拓を行い、物販への誘導につなげる。

店舗名は「coret」。料理や菓子が並ぶカウンターから「これと、これと…」と選べる楽しさと、家族や仲間たちみんなでおいしい和食ヴィーガンのプレート料理を分かち合う風景をつくりたいという願いが込められている。

この新事業により、従来の飲食店経営では困難だった生産性・利益率の向上と経営の安定化を実現する。

顧客にとっても、安心・安全な食生活を自宅で手軽に実現できるメリットがある。地域住民や訪日外国人の健康志向にも応える持続可能な事業モデルとして展開を図る。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

資金調達の面で、日本政策金融公庫からの融資において、金利が優遇されるということは大きなメリットだと思います。

当初の見込みと違うと感じていることはありません。対外的な信用度の向上など、東京都に経営革新計画を承認してもらったことが、今後どのように顕在化するかを楽しみにしています。当社にどのような具体的なメリットを享受させてもらえるかを大いに期待しているところです。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

自分一人ではここまで精緻化した経営革新計画を策定することは難しかったと思います。しかしながら、中小企業診断士の先生にインタビューをしてもらうことにより、頭の中で描いているイメージを具体的に計画設定に落とし込むことにつながりました。さらに、数値で明確に表すこともでき、現状と将来のビジョンを整理することができました。

また、東京都に承認されることは、自分の夢に向かって邁進する大いなる自信にもつながりました。このようなことが新規事業を実現させる大いなる推進力となると思います。

経営革新計画を策定し、承認を受けることを、ぜひ、お勧めします。

企業概要

WoodGrain 株式会社（代表取締役：毛利 美恵子）

所在地：東京都杉並区高円寺南3-54-14-1階

業種：その他の専門料理店

連絡先：vegan@rectsandcafe.com URL：https://rectsandcafe.com/

子育て女性が自由な時間と場所で働ける環境を作る経理養成講座

(承認年月：令和7年1月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は令和2年に設立し、代表の長年の経理業務の経験を生かして、リモート中心に企業内の経理業務全般を行う経理代行、財務分析改善アドバイザー、チームビルディング実践指導などを行っている。業績は増収増益で順調であるが、主業である経理代行業務は、代表が6割の仕事を行っている。そのため、代表が経営に専念できるようにするとともに、事業を拡大してより多くの中小企業を助けるためには、経理スキルを持った人材の育成が急務となっている。

決められた場所と決められた時間という制約の中で働いている子育て中の女性や介護中の女性が、自由な時間と場所で働ける環境作りのニーズは、自身の経験も踏まえて肌で感じてきた。一方で、経理代行のクライアントである中小企業や税理士事務所からは、経理職の求人難や定着の悪さについての嘆きを聞いてきた。

そうした課題を解決するための新事業を計画した。

■ 新事業の計画内容

新事業は、子育て中の女性などが自宅で受講できる、生成AIを活用した経理実務の実践養成講座（オンライン）である。当社の経営理念の1つである「働く機会をつくる会社を目指し、地域社会に貢献していきます」に基づき、女性の活躍推進に向け、再就職を希望する子育て中・介護中の女性を対象に、教育・就職・就職後の実務サポート・起業支援まで包括的な支援を提供する。講座卒業生の中から当社の従業員として採用していく仕組み、およびフリーランスや中小企業の経理担当、税理士事務所などへの採用に繋げていく取り組みも行う。

講座の内容は、カリキュラムに沿って動画および講師からオンラインで学ぶ。講座終了後、当社スタッフ（有期雇用）として実際に会計ソフトを使って、当社クライアントの業務を経験してもらう。実務の際に分からないことは、代表のノウハウを学習したAIおよび代表がオンラインで教える。

採用後もAIやオンラインで教えてアフターフォローを行い、スキルアップを図る。

また、受講生や卒業生が孤立しないためのコミュニティとして、FacebookやLINEのグループを作り、経理関係だけでなく、子育ての悩みなども共有できるコミュニティにしていく。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

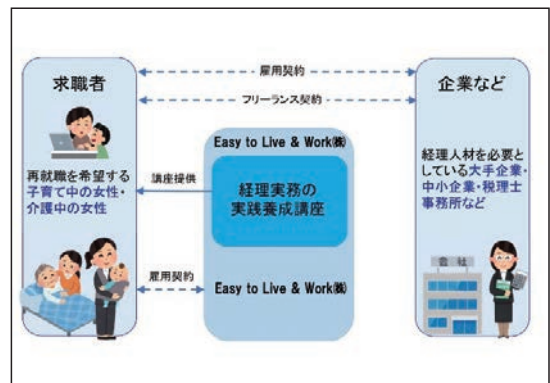
一番良かったのは、経営革新計画を作る過程で自分の考えが整理できたこと。それまで漠然としか考えていなかったことが、数字の裏付けのある具体的なビジネスモデルとして作り込めた。

この経営革新計画を使って関係先に説明をすることで、実現可能性を感じさせることができ、賛同・協力が得られた。金融機関や地元自治体からも共感が得られ、ぜひ進めてほしいという言葉いただいた。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

しっかりしたビジネスモデルを作りたいと思っている経営者に、ぜひお勧めしたいです。経営革新計画を使って、いろいろな関係者に具体的な話ができて、賛同・協力が得られるようになります。漠然としてあいまいな話だと関係者の共感は得られません。自分自身で作るからこそ考えを細かく具体化できますし、説明しても共感が得られるのだと思います。

承認後は、希望すれば無料でフォローアップ支援を受けることもできます。



企業概要

Easy to Live & Work 株式会社（代表取締役：荷山 信之）

所在地：東京都豊島区駒込 2-3-3 駒込北口ビル3階

業種：経営コンサルタント業

TEL：090-5779-9174 URL：<https://e-livework.co.jp/>

サブスクアップ商材（工芸品）の国内向け、海外向けリユース販売

（承認年月：令和6年7月、4年計画）

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は2004年に設立し、自治体を中心とした伝統工芸事業のコンサルティングに取り組んできた。また、伝統工芸の和食器を飲食店へ月額制で提供する「クラフトル」事業を展開し、作り手と使い手をつなぐ新しい関係性づくりにも努めてきた。一方で、コンサルティング事業は単年度契約が多く、年度により収益が変動しやすいことから、より安定した経営基盤を築く必要があると感じていた。また、クラフトルの事業規模拡大に伴い、在庫の確保や運用管理の負荷も徐々に大きくなっていった。

これらの状況を踏まえ、既存事業で培った伝統工芸のネットワークやノウハウを活かしながら、持続的に収益を生み出せる体制への転換を図るべく、今後の戦略を整理し、資金計画を明確にするために、経営革新計画を策定した。

■ 新事業の計画内容

新事業「旅皿」は、和食器サブスクリプションサービス「クラフトル」で実際に使用された食器を、ストーリーとともに再流通させるリユース型の販売事業である。

一流レストランで使われた食器には、シェフが器を選んだ理由や料理との関係性、お客様とのエピソードなど、体験価値が付随している。これらを整理し、商品タグやWebページ等で発信することで、「器の記憶」を価値として表現する。

また、欠けや割れがあるものは金継ぎなどの補修を施し、唯一性の高い「バリューアップ商材」として販売する。さらに、市場需要が高いものについては、同規格の新品を窯元や作家から仕入れて企画販売を行う。

自社店舗やオンライン販売に加え、百貨店や商業施設での出店、海外向けECなど、多様な販売チャネルを確保している。これにより、飲食店は使用済み食器の保管・処分の運用コストが減り、一般顧客は背景や物語が宿る器を手に入れられるというメリットがある。

このような和食器のアップサイクル事業は他に例がなく、同業他社との差別化を図り、持続可能な循環型の工芸市場を形成し、伝統工芸の魅力発信と収益性の向上を同時に実現していく。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認により、金融機関からの信頼性が高まり、資金調達が進めやすくなるほか、補助金申請での加算やフォローアップ支援を受けられる点はメリットであった。一方、金融機関との資金調達面については、承認はあくまで出発点であり、事業の意図や進捗を継続的に共有していくことではじめて支援や融資に結びつくと感じている。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画の作成は、事業の整理と方向性の明確化につながり、自社の強みと進むべき道を再確認する良い機会となりました。また、計画の承認により金融機関から前向きに評価され、資金面の相談が進めやすくなった点も大きなメリットです。取り組みには時間と考える力が必要ですが、その分だけ得られる気づきがあります。ぜひ前向きに挑戦してみてください。



企業概要

株式会社 Culture Generation Japan (代表取締役：堀田 卓哉)

所在地：東京都中央区日本橋横山町5-18 TOI BLDG.

業種：経営コンサルタント業

連絡先：hotta@cg-japan.net URL：https://www.culgene.jp/

SNS 連動無人多決済常設カプセルトイ事業の 開発及びレンタル事業

(承認年月：令和7年10月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は令和6年4月に設立し、イベント用モンスターカプセル事業として、巨大カプセルトイ筐体のレンタルおよび設置・運営サポートを主業務として取り組んでいる。

この既存事業は、インパクトのある巨大カプセルトイという差別化された商品のため、順調に受注が伸びている。一方、イベントなどの単発受注が多いため、月ごとの売上変動が大きく、収益が安定しにくいという問題がある。

また、機材が大型であるため、設営や配送など、発注者が負担するコストが上昇傾向にあるとともに、運営知見も特定の社員に集中している懸念点もある。

そこで、収益の安定化・コスト構造の改革・属人化の解消を図るべく、新たな計画を策定することとした。

■ 新事業の計画内容

新事業では、これまでよりもひとまわり小さなカプセルトイを開発し、SNS 連動無人多決済常設カプセルトイ事業を行う。従来、スポットレンタル利用が中心で季節変動が大きかったビジネスモデルを、常設リース、売上歩合、保守フィーというリカーリングビジネスモデルに転換し、安定収益基盤の確立を図る。

この実現のために、多決済モジュールを搭載し、SNS 連携、クラウドでの売上在庫管理が可能な新たなカプセルトイ筐体を開発する。

既存事業では取引メーカーのレンタル、設置搬送費用で事業化をしていた当社が、カプセルトイ筐体の開発、製造という新たな分野に進出する計画となっている。

これにより、発注者も、大きく伸長するカプセル玩具市場で
・無人24時間稼働でスタッフ常駐不要となり省人化が可能
・SNS 連動で訪日客ほかターゲット層へのアプローチが可能
・屋内常設大型カプセルトイという新たなタッチポイント獲得
といったメリットを得ることができる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

経営革新計画の承認を得ることで、掲げた事業計画が客観的な視点でも合理性があると感じられる。また、得意先や関係各社へ商品・サービスを説明する際にも、信用力を得られていると感じている。

一方で、当社で一番必要としている「効果的な資金繰り」については、本計画承認を受けたことでまだ大きな利益を享受できていない、と感じられる。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

自社がどのような計画と戦略をもって新事業に取り組むのかを、自分と向き合いながらまとめるよい機会になると思います。たとえ策定した計画どおりとならなくても、当初想定とその計画を後から振り返ることは、展開した現実に対応して軌道修正するうえで、とても役に立つと考えています。

ご興味のある方は策定してみたいでしょうか。

企業概要

株式会社グリーグローブ（代表取締役：上村 正治）

所在地：東京都文京区本郷2-22-12 本郷ボックスツリー4階

業種：他に分類されないサービス業

連絡先：uemura@gleeglobe.jp URL：https://gleeglobe.jp/

外国人経営者の支援体制に関する戦略的整備

(承認年月：令和7年7月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当法人は、外国人の在留資格に関する申請取次を中心とした業務を行い、これまで就労系の在留資格を中心に幅広い案件を取り扱ってきました。年間600件を超える申請実績を有し、豊富な経験を蓄積しています。

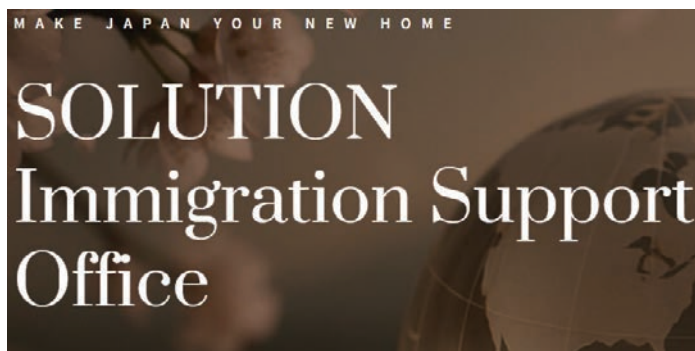
近年、日本において外国人による起業や事業展開への関心が高まる一方、行政手続の煩雑さや言語・制度の壁が参入障壁となっています。顧客からも法人設立や在留資格「経営・管理」に関する支援を求める声が増加し、これを契機として、既存事業の強みを活かした新たなサービス体制を整備する必要性を認識し、本計画策定に至りました。

■ 新事業の計画内容

新事業では、外国人経営者を対象に、「特定活動44号（スタートアップビザ）」および「経営・管理」在留資格の取得支援と法人設立支援を一体的に提供します。新たにSNS広告や動画を活用した広報体制を導入し、ターゲット層に的確に情報を届ける仕組みを整備します。

また、司法書士や公認会計士・社労士など他士業との連携を強化し、法人設立から会計・税務までワンストップで支援する体制を構築します。これにより、外国人が日本で円滑に事業を開始できるようサポートし、競争優位性を高めます。

さらに高付加価値案件の獲得により売上・利益の拡大を図り、計画期間中に付加価値額を約92%伸長させることを目標としています。本取り組みにより、外国人起業支援に特化した行政書士法人として新たな市場を開拓し、持続的な成長を実現していきます。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

計画承認により、当法人は入管法による高度専門職のポイントに大幅な加算がなされ、外国人スタッフの在留資格を高度専門職に変更することができました。来年には永住権の申請もできます。外国人を雇用する企業の福利厚生として圧倒的な価値があります。それと共に、日本政策金融公庫との融資の話も進んでおり、承認メリットは絶大です。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

上記のように、経営革新計画の承認は、外国人を雇用する企業にとって、従業員の方の福利厚生として大きな価値があります。弊法人では、実際に計画が承認されたという経験に基づき、計画策定のアドバイスもできます。

経営革新計画の策定にご興味がある企業様は、ぜひ、ソリューション行政書士法人までご連絡ください。

企業概要

ソリューション行政書士法人（代表：深津 重人）

所在地：東京都港区港南2-16-2 太陽生命品川ビル28階

業種：行政書士事務所

連絡先：03-6555-5297 URL：<https://www.bridge2n.jp/>

訪日旅行者とガイドを繋ぐ マッチングアプリの開発と運営

(承認年月：令和6年8月、5年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社は、2016年に設立しデザイン業を営んでいる。主な事業内容は、企業や個人のホームページ制作、チラシ、広告などのグラフィック製作の提供である。当社の強みは、都会的でスタイリッシュなデザイン力と柔軟な対応力にある。「お客様の求める理想をデザインによってサポートする」という企業理念のもと、想像力とアイデアを結びつけ、高品質なクリエイティブワークを追求している。

新型コロナウイルスの影響があったものの、近年、業績は回復基調である。しかし代理店を介しての取引が中心であり利幅の面で不利である。代理店や同業からの依頼に依存せず、エンドユーザーへの直接アプローチを増やし、収益モデルの多角化を図ることが課題である。

この課題解決のために、事業の幅を広げアプリケーション開発および運営の提供を行う新規事業の計画を策定した。

新規事業により、当社は新たな顧客層の獲得と市場シェアの拡大を目指し、長期的な企業価値の向上と持続可能な観光ビジネスモデルの確立を目指す。

■ 新事業の計画内容

訪日外国人旅行者と日本国内のガイドとをマッチングできるプラットフォーム「Guide much」を開発し、運営を行う。「Guide much」は、旅行者が趣味やスケジュールに合わせてガイドを選び、旅の一日を特別な日に変えることが実現できるマッチングアプリである。ライセンスを持つ経験豊富なガイドに日本の魅力を案内してもらい、旅行者にとって特別な体験を提供できる。旅行者はサービス完了後にガイドを評価することで、ガイド自身の価値も向上する。

プラットフォームは、旅行者が日本各地の隠れた魅力を発見でき、一方でガイドは自分の知識や経験を共有する機会を得るとともに、新たな収益機会を生み出すことを目的としている。

ターゲットは、日本を訪れる外国人旅行者、とくに家族旅行や40～50歳代の小人数グループである。アジア（中国、韓国、台湾、香港、タイ）、北米（アメリカ、カナダ）、欧州（イギリス、フランス、ドイツ）からの旅行者を主な対象としている。

当社は、アプリケーション開発に関する企画、広告やサイト制作を行うことが可能である。また、そのスキルを活かして開発と運営を効果的にサポートすることで、全体的なプロジェクトを向上させることができる。また新規事業展開に伴い、新たな企業との出会いにより、当社が得意とするWeb制作の受注獲得の機会を得るなど、相乗効果も期待できる。

■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること（自由意見）

事業計画をすすめるうえで、内容を精査する機会が得られ、新規事業内容の機能アップにつながった。また、経営革新計画の承認を得られたことで、金融機関との融資の相談をする際に事業内容の説明が行いやすかった。さらに、経営革新計画の承認が前提である東京都の補助金を申請する機会を得られた。中小企業診断士による計画の無料フォローアップも受けられ、承認メリットを大きく感じている。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

経営革新計画を策定するにあたり、自社の強み弱みや独自性を見直す機会になり経営状況を整理できました。新規事業についても具体的な計画の策定が行えPDCAを実施できるようになります。公的支援や金融機関の特典があり、専門家によるフォローアップも受けられます。経営基盤の強化を考えている経営者の方には、とくにおすすめします。



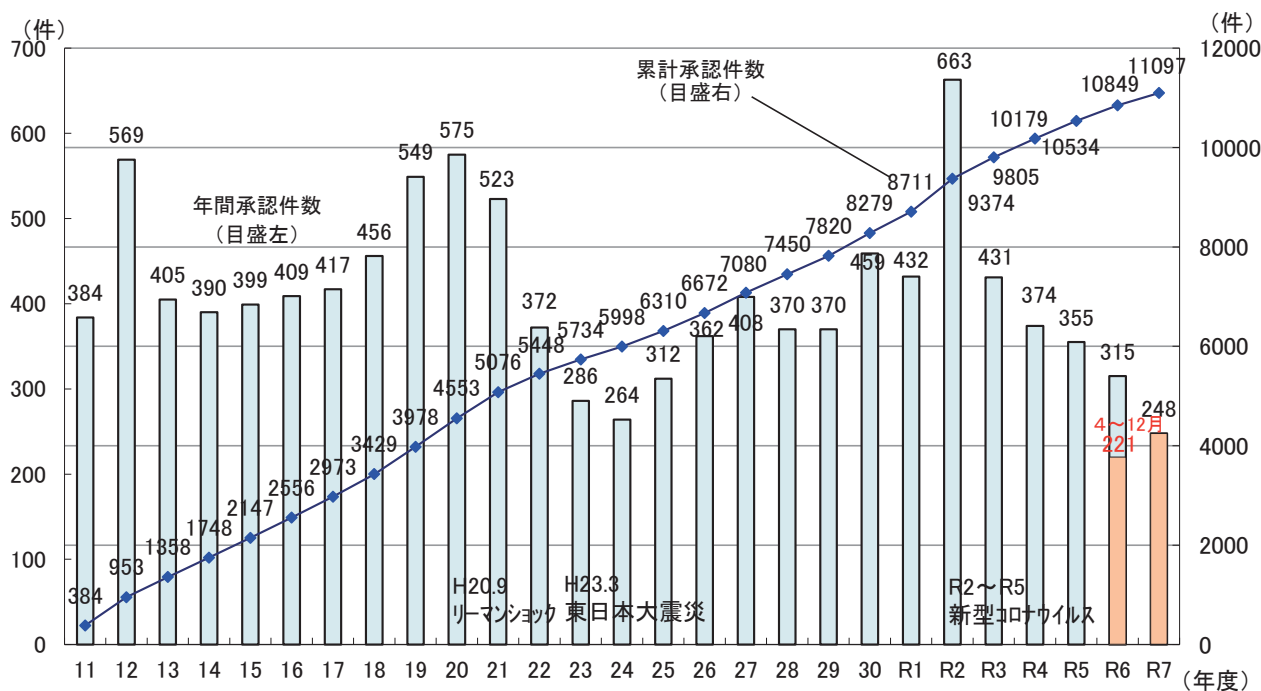
第3章 資料（東京都経営革新計画の特徴）

（1）承認件数

東京都では、経営革新計画の承認を平成11年9月に開始しました。開始から令和7年12月までの累計承認件数は、11,097件と1万1千件を超えています。また、令和6年度末時点で見ると、全国における累計承認件数108,553件に対し、都の累計承認件数は10,849件と約1割を占めています。

年度別の年間承認件数の推移をみると（図1）、近年では、平成24年度の264件を底に承認件数は増加傾向を見せ、平成27年度には400件を超え、平成28、29年度は370件で推移しましたが、緩やかな景気回復基調や経済政策効果などにより、平成30年度は大きく増加しました。さらに令和2年度は、補助金要件などの要因により663件となり過去最高件数を記録しました。令和3年度以降は補助金要件の改正により、例年並みとなりました。

図1 経営革新計画承認件数の推移（東京、平成11～令和7年度）

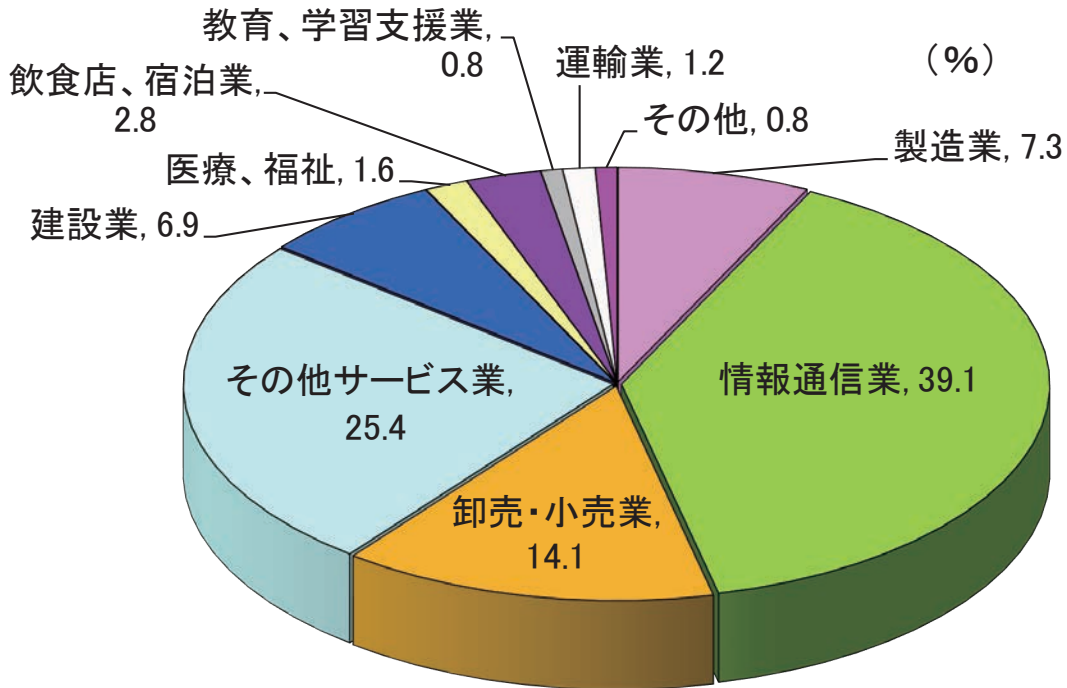


※ 11年度は9月からの7か月、R7年度は12月までの9か月間の値。

(2) 業種別承認件数（構成比）

令和7年度(12月まで)の業種別承認件数(構成比)をみると(図2)、情報通信業が39.1%で最も高く、次いで、その他サービス業が25.4%、卸売・小売業が14.1%、製造業が7.3%となっています。

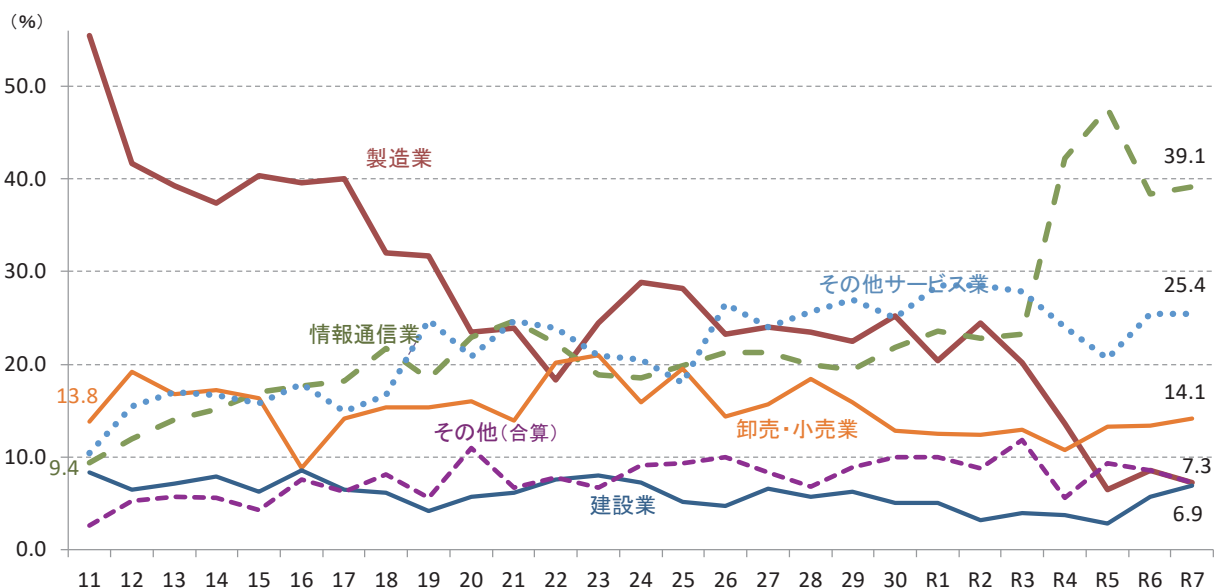
図2 業種別承認件数（構成比）（東京、令和7年4～12月）



※ 12月までの9か月間の値。承認時の既存事業の業種で分類。

業種別承認件数（構成比）の推移をみると（図3）、情報通信業が大きく増加し、様々な業種への広がりが確認できました。

図3 業種別承認件数構成比の推移（東京、平成11～令和7年度）

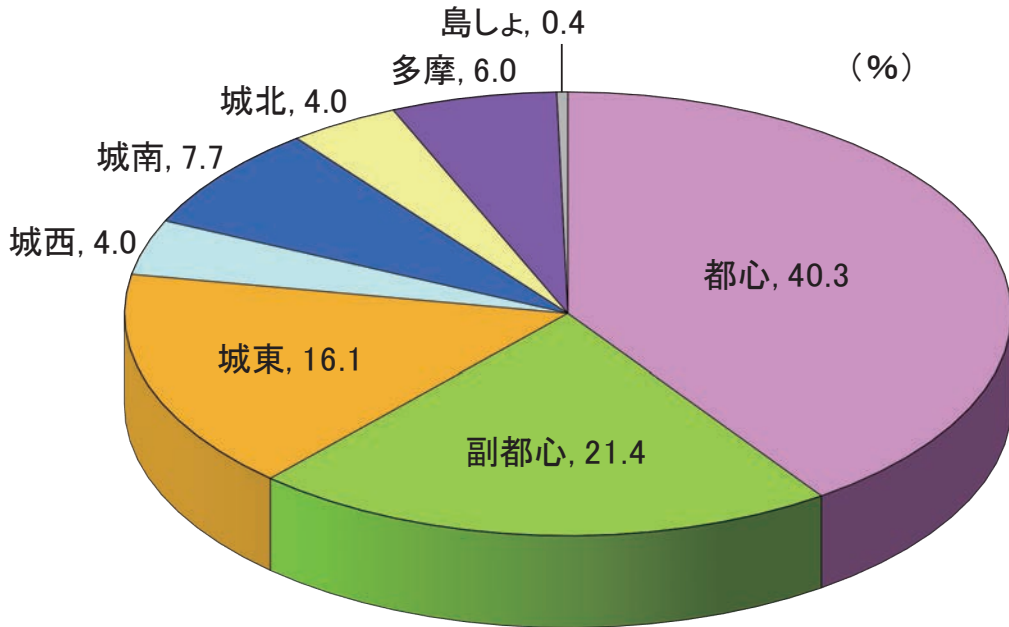


※ 11年度は9月からの7か月間、令和7年度は12月までの9か月間の値。上位5業種以外は合算。

(3) 地域別承認件数（構成比）

令和7年度（12月まで）の地域別承認件数（構成比）をみると（図4）、都心が40.3%で最も高く、次いで副都心が21.4%、城東が16.1%、城南が7.7%となっています。また、多摩が6.0%を占めています。

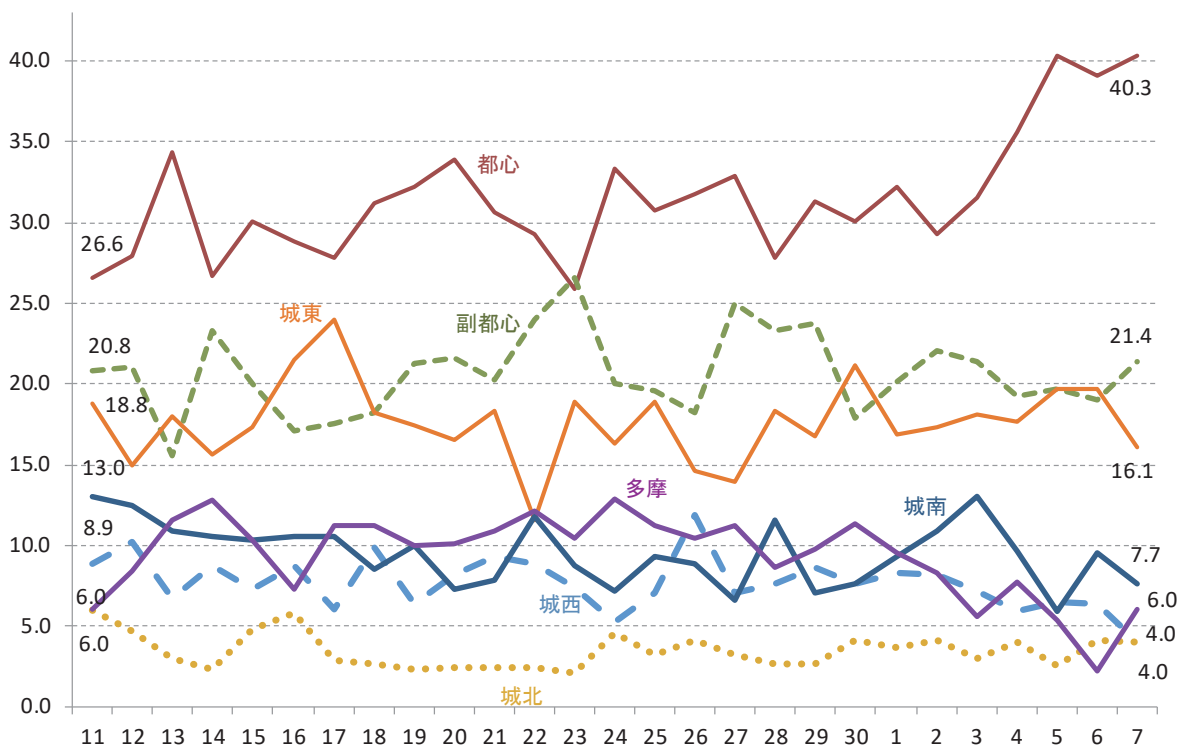
図4 地域別承認件数（構成比）（東京、令和7年4～12月）



※12月までの9か月間の値。承認時の本社所在地（登記）で分類。

地域別承認件数（構成比）の推移をみると（図5）、令和7年度も都心が増加傾向にあります。

図5 地域別承認件数（構成比）の推移（東京、平成11～令和7年度）



※11年度は9月からの7か月間、令和7年度は12月までの9か月間の値。島しょは1%未満のため非表示。

【参考データ】 年度別承認件数

(1) 承認件数 (全体)

(件)

新規承認件数	年度 (平成)																														年度 (令和)							合計
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7											
	384	569	405	390	399	409	417	456	549	575	523	372	286	264	312	362	408	370	370	459	432	663	431	374	355	315	248	11,097										

(2) 業種別承認件数

(件) (構成比は%)

業種	年度 (平成)																														年度 (令和)							合計	構成比
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7												
製造業	213	237	159	146	161	162	167	146	174	135	125	68	70	76	88	84	98	87	83	116	88	162	87	51	23	27	18	3,051	27.5										
情報通信業	36	68	57	59	68	72	76	99	101	132	129	83	54	49	62	77	87	74	72	100	102	151	100	158	169	121	97	2,453	22.1										
卸売・小売業	53	109	68	67	65	36	59	70	84	92	73	75	60	42	61	52	64	68	59	59	54	82	56	40	47	42	35	1,672	15.1										
その他サービス業	40	88	69	65	63	73	62	76	136	120	129	89	60	54	56	96	98	95	100	115	123	189	120	90	73	80	63	2,422	21.8										
建設業	32	37	29	31	25	35	27	28	23	33	32	28	23	19	16	17	27	21	23	23	22	21	17	14	10	18	17	648	5.8										
医療、福祉	0	5	2	4	0	10	4	3	5	11	8	4	3	7	8	12	12	4	10	14	11	17	14	5	9	5	4	191	1.7										
飲食店、宿泊業	3	5	4	7	5	7	6	14	9	14	10	7	8	6	10	10	9	11	12	15	12	19	23	5	8	13	7	259	2.3										
教育、学習支援業	4	8	1	2	1	3	5	5	6	12	7	8	5	6	9	11	6	6	8	10	11	14	7	10	12	5	2	184	1.7										
運輸業	2	11	15	7	11	10	11	10	13	6	7	3	0	1	1	2	6	3	1	5	8	5	2	1	4	1	3	162	1.5										
その他 (農業・公務務)	1	1	1	2	0	1	1	4	1	13	4	3	0	1	1	1	1	2	2	1	3	5	0	0	3	2	55	0.5											
合計	384	569	405	390	399	409	417	456	549	575	523	372	286	264	312	362	408	370	370	459	432	663	431	374	355	315	248	11,097	100.0										

(3) 所在地別承認件数

(件) (構成比は%)

区市町村	年度 (平成)																														年度 (令和)							合計	構成比
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7												
千代田区	29	54	41	36	47	48	40	44	51	55	57	36	35	23	29	32	39	31	47	47	51	61	47	48	56	41	39	1,164	10.5										
中央区	43	55	50	34	25	37	39	44	53	59	46	32	18	30	26	35	35	34	26	38	40	47	44	47	39	49	23	1,048	9.4										
港区	30	50	48	34	48	33	37	54	73	81	57	41	21	35	41	48	60	38	43	53	48	86	45	38	48	33	38	1,261	11.4										
新宿区	19	32	21	31	27	21	22	30	39	44	34	32	28	19	23	26	39	25	34	27	56	27	25	18	23	26	773	7.0											
文京区	20	24	10	8	11	11	13	21	12	16	19	10	7	7	8	5	6	7	8	14	9	19	5	9	9	9	7	304	2.7										
台東区	15	33	24	14	15	18	26	14	22	19	26	17	11	13	12	8	12	15	11	26	18	29	24	22	34	26	12	516	4.6										
墨田区	14	8	9	15	5	12	19	13	15	20	21	3	5	6	7	8	8	9	10	18	10	12	14	10	8	6	2	287	2.6										
江東区	8	9	7	14	16	16	14	12	10	12	13	7	6	6	12	8	5	8	13	14	2	18	7	9	11	8	8	273	2.5										
品川区	18	25	17	17	16	16	17	17	18	18	15	14	6	6	10	12	9	16	8	13	17	25	21	16	9	14	6	396	3.6										
目黒区	5	7	5	4	5	10	3	13	13	8	4	11	9	8	5	5	8	9	9	10	13	24	10	12	7	8	7	232	2.1										
大田区	27	39	22	20	20	17	24	9	24	16	22	19	10	5	14	15	10	18	9	12	10	23	25	8	5	8	6	437	3.9										
世田谷区	9	25	6	12	13	14	6	19	16	20	18	14	8	4	10	21	11	9	10	13	16	21	20	8	11	10	6	350	3.2										
渋谷区	22	46	19	30	32	22	26	19	50	48	44	37	26	18	22	25	46	41	44	26	34	52	50	25	31	17	13	865	7.8										
中野区	6	8	8	6	5	10	11	5	15	5	15	5	6	4	4	8	3	7	4	11	10	5	3	3	3	2	2	167	1.5										
杉並区	11	17	5	7	6	9	7	6	8	12	7	7	6	3	4	7	7	7	9	6	6	14	4	4	4	4	2	189	1.7										
豊島区	19	18	13	22	10	16	12	13	16	16	9	10	15	9	8	10	11	13	11	8	17	19	10	13	12	11	7	348	3.1										
北区	4	10	5	6	3	13	8	5	7	6	3	5	3	2	5	5	1	4	7	3	6	3	7	3	7	6	137	1.2											
荒川区	7	9	11	8	10	4	5	10	13	6	6	4	9	4	3	10	8	12	7	12	14	15	5	4	4	8	4	212	1.9										
板橋区	19	17	7	3	16	11	4	7	6	8	10	4	6	9	8	10	8	9	6	12	13	21	10	8	6	6	4	248	2.2										
練馬区	8	8	8	7	4	8	2	9	6	10	9	7	1	3	4	7	8	5	9	5	4	14	4	4	7	5	4	166	1.5										
足立区	11	14	8	5	10	14	8	15	14	22	11	7	9	7	9	7	13	9	5	12	10	21	12	9	5	6	5	278	2.5										
葛飾区	9	5	7	3	6	14	8	7	12	4	10	1	7	2	3	5	6	9	10	8	6	5	7	6	6	4	7	177	1.6										
江戸川区	8	7	7	2	7	10	20	12	10	12	9	4	7	5	13	7	5	6	6	7	13	15	9	6	2	4	2	215	1.9										
八王子市	8	9	8	3	5	6	9	10	8	10	7	14	7	6	3	5	8	1	9	7	9	10	1	4	2	1	170	1.5											
立川市	2	2	1	5	1	1	3	4	4	1	2	5	2	3	2	5	5	4	6	4	4	1					1	68	0.6										
武蔵野市	2	2	3		2	1	2		3	4	2		4	1	1	2	4	4	3	2	4	1	3	1	3	1	1	52	0.5										
三鷹市	6	4	4		1	3	1	1	2			1	3	1	1	1	1	1	3	2	1	1	3	1	1	1	1	42	0.4										
青梅市	2		5	1	1	2	1	5	1	1	3	1		2		2	1	1	7			1	2	2				41	0.4										
府中市	5	2	5	4	2	3	4	2	6	2		5	1	1	2	1	2	1	4	1	6		1					60	0.5										
昭島市	1	2		1			4	1	3	3	3		1	2		3		1	1	3	1	2						32	0.3										
調布市	3	1	1	3	4		2	5	1	3	4	2	1		3	2	3	1	3	3	5			1	3	1	2	57	0.5										
町田市	2	1	6	10	6	6	9	4	7	9	6	3	3	1	4	3	6	2	3	3	1	13	4	7	5	2	3	129	1.2										
小金井市	1						1	1	2	1		1				2	3		1									13	0.1										
小平市	3	1					1	3	2	1		3		3	2	1		2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	32	0.3										
日野市	1		1	3	2		1	2	2		2			1	1	1	2	2	1	2	1	2	1				1	27	0.2										
東村山市	1	3		3	2	2	1		2	2	3	3		1	1			1	1	2		2	1	2	1	2	2	33	0.3										
国分寺市	4		2		1		1	1	5	1	1	2		1	2				1	1	1	1	1	1	1			25	0.2										
国立市				1	2	2	1	2		2	1	3		2	4				3	1	2	2						28	0.3										
福生市			2		1	1	1		2	1		1		1	1				1	1	1	1	3	1				18	0.2										
狛江市	1		1	1	1		1		1	1		1	1		5			3	1	1								20	0.2										
東大和市	1	1	2	1		1		1		1								1				1			1		1	12	0.1										
清瀬市			3			1											1	1										6	0.1										
東久留米市	1	1	2				1	1		2	1		1	1						2	1	1			1	1	1	17	0.2										
武蔵村山市	4	2	1				1																																

あしがき

この経営革新計画事例集は、経済・社会情勢が大きく変化する中で、経営の革新に果敢にチャレンジし、経営革新優秀賞を受賞された企業5社の取組と、今まさに経営革新計画により経営向上に取り組まれている企業22社の状況をお伺いし、作成したものです。

本事例集に掲載されている企業の計画策定の経緯や課題解決に向けた取組などが、これから経営革新計画を策定し、経営向上に取り組もうとする皆様の一助になればと願っています。

また、本事例集の作成にあたり、取材や原稿作成に多大なご協力をいただきました企業の皆様、並びに一般社団法人東京都中小企業診断士協会の中小企業診断士の皆様に厚くお礼申し上げます。

令和8年3月

商工部経営支援課長

＜経営革新計画及び本事例集に関する注意事項＞

経営革新計画は、新規事業の経営計画を承認するものであり、計画に記載されている商品やサービス（その性能や効能等）自体を東京都で認定するものではありません。また、他企業及び個人に対して商取引を推薦するものではありません。

本事例集への掲載に当たっても、掲載されている商品やサービス（その性能や効能等）について、東京都が個別の確認や認定を行ったものではありません。

東京都経営革新計画事例集

令和8年3月発行

登録番号 (7) 209

発行 東京都産業労働局商工部経営支援課
〒163 - 8001 東京都新宿区西新宿2丁目8番1号
電話 03 (5320) 4795

印刷 勝美印刷株式会社
