

経営革新計画説明資料

1 申請者の概要

名 称	(株)〇〇〇〇	設立年月日	昭和〇年 〇月〇〇日
代表者名	代表取締役 〇〇 〇〇	業 種	〇〇製造業
所在地 本 社	札幌市中央区南〇条西〇丁目 〇番〇号	資 本 金	〇〇,〇〇〇 千円
事業所	札幌市南区川沿〇丁目〇-〇	常用従業員	〇〇 人 (うちパート 〇〇人)
電話番号 ファクシミリ番	000-000-0000 000-000-0000	連絡担当者	〇〇 〇〇

※「業種」欄は、日本標準産業分類における小分類により記載のこと。

2 事業及び計画概要（事業内容によって、適宜、項目の追加・削除等を行って差し支えない。）

計画テーマ	〇〇技術を活用した新商品△△の開発
現在の 事業 内容	<p>① 製品、商品、サービス 創業時から、■■商品の製造販売を行なっており、耐久性や安全性が好評で現在も売上の大半を占める主力商品である。</p> <p>② 主な得意先、市場 大手ハウスメーカー、ゼネコン、建設工事会社、ホームセンター等、住宅建設市場</p> <p>③ 生産、販売等の方式 料調達から、設計、自社設備による製造まで、一貫生産体制 ECサイトを含む直販、建設資材卸を通じた販売</p>
新たな 事業 活動の 内容	<p>① 製品、商品、サービス 〇〇技術を活用し、外部専門家と既存の■■商品をベースに新商品を開発することで、これまでも顧客からの改善要望が多かった、抗菌性の機能向上が図られる。これにより、商品の付加価値向上に繋がり、商品単価+25千円/個の向上が可能。</p> <p>② 主な得意先、市場 これまでの建設関連企業に加え、抗菌性の向上により、衛生面での効果が高まり、医療現場からの引き合いも見込まれるもの。</p> <p>③ 生産、販売等の方式 従来の販売方式に加え、医療関係資材卸売業への販売増が見込まれる。</p> <p>④ その他の新たな要素 医療現場での商習慣は、これまでの市場とは全く異なるため、新たに専門知識を有する営業担当者の採用を検討。給与支給総額の増加に寄与する。</p>

3 計画目標値の詳細

・別表3の数値を記載してください。

・指数=目標最終期÷直近期末(小数点以下第2位を四捨五入)

(単位:千円)

		直近期末 (R3/3 期)	目標最終期 (R6/3 期)	指 数 直近期末 × 100	
売上高	既存事業	2,412,047	2,413,000	100.0	
	新事業	—	587,000	—	
計 (A)		2,412,047	3,000,000	124.4	
売上 原 価	商品・材料費	既存	1,206,024	1,206,500	100.0
		新規	—	293,500	—
	外注費	既存	0	0	—
		新規	—	0	—
	減価償却費 (J)	既存	43,996	38,700	88.0
		新規	—	10,000	—
	労務費 (G)	既存	383,896	383,896	100.0
		新規	—	146,104	—
	その他の経費	既存	203,691	91,935	45.1
		新規	—	22,365	—
	計 (B)		1,837,606	2,203,000	119.9
	売上総利益 C = A - B		574,441	797,000	138.7
販売費及び 一般管理費	人件費 (H) 注1参照	既存	120,974	120,000	99.2
		新規	—	40,000	—
	減価償却費 (K) 注2参照	既存	4,888	4,300	88.0
		新規	—	0	—
	地代・家賃	既存	100,000	100,000	100.0
		新規	—	100,000	—
その他の経費	既存	278,509	279,667	100.0	
	新規	—	68,033	—	
計 (D)		504,371	712,000	141.2	
営業利益 E = C - D		70,070	85,000	121.3	
経常利益		69,070	83,000	120.2	
給与支給総額		403,896	560,000	138.6	
人件費 F = G + H		504,870	700,000	138.6	
減価償却費	普通償却額	48,884	43,000	88.0	
	特別償却額	0	10,000	—	
計 I = J + K		48,884	53,000	108.4	
付加価値額 = E + F + I		623,824	838,000	134.3	
従業者数 (L) 注3参照		115	123	107.0	
1人当たりの付加価値額 (E + F + I) / L		5,425	6,813	125.6	

注1 派遣労働者、短時間労働者の給与を外注費で処理している場合は、これを労務費又は人件費に振り替えて記載してください。

2 減価償却費には、繰延資産の償却額、損金算入されているリース・レンタル費用も含めて記載してください。

3 従業者数は、人件費の算入対象としたすべての人員(役員を含む)を記載してください。

なお、派遣労働者、短時間労働者が含まれる場合は、勤務時間により人数調整してください。

※記載内容は、説明を簡略化しています。目標数値の算定根拠を、図表を用いるなどして具体的に説明してください。（別紙可）

4 計画目標算定の根拠

(1) 売上高の算定について

主として新規事業の売上高について、想定される取引先や市場、数値算定の根拠（単価、数量等）、売上の実現可能性（他の類似商品、サービス等に比して優れている点、取引先からの引き合いの状況、テストマーケティングでの反応等）などについて具体的に記載してください。

ア 既存事業

当社は創業40年の住居用■■■商品の製造販売業。戸建て住宅需要やリフォームに伴う需要は一定程度ある状況であるが、既存製品のみでは3年後〇〇%程度と、あまり大きな伸び率は見込めない状況にある。

イ 新規事業

〇〇〇技術を活用することでこれまで改善要望が多かった抗菌性の機能向上を図り、商品ラインナップを拡充する。感染症対策はあらゆる場面でニーズが高まっており、従来のハウスメーカー、ゼネコン、建設工事業者、ホームセンター等の住宅建設市場のBtoBに加え、DIYニーズの高まりによる個人向けEC販売によるBtoCのニーズの捕捉や、医療機関向けの販売を増強する。

- ・機能向上により、既存単価から+〇円/㎡向上。
- ・EC販売での直販で、初年度は+■件/月、最終年度は+■件/月を目指す。
- ・最終年度の売上目標は、『〇円/㎡』×『■件』=587百万円。

【売上予測】

(単位：百万円)

商品名	単価	1年目		2年目		3年目	
		件数	売上	件数	売上	件数	売上
〇〇〇（既存）	〇円/㎡	■■■	2,413	■■■	2,413	■■■	2,413
〇〇〇（新）	〇円/㎡	■■	87	■■	287	■■	587
合計		■■■	2,500	■■■	2,700	■■■	3,000

(2) 売上原価の算定について

主として新規事業にかかる費用について、売上との関連で費用を計算するプロセス（売上高に対する材料費や外注費の割合、労務費の増加等）や、新規事業によるコスト削減（部品等の内製化による外注費の削減等）の効果などについて具体的に記載してください。

ア 既存事業

- ・商品・材料費は売上の約50%で一定とする。
- ・全行程内製化しており、外注費なし。
- ・減価償却費は総償却額の90%として設定。
- ・労務費は実績の売上比約15.9%で横置き。
- ・その他経費は新規事業と按分した。

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
商品・材料費	1,206,500	1,206,500	1,206,500
外注費	0	0	0
減価償却費	40,500	39,600	38,700
労務費	383,896	383,896	383,896
その他の経費	174,219	129,051	91,935
合計	1,805,115	1,759,047	1,721,031

イ 新規事業

- ・商品・材料費は売上の約50%を占めており、既存事業と同様。
- ・全行程内製化により、外注費なし。
- ・減価償却は新規導入設備分で特別償却を実施。
- ・労務費率は従来品に比べ、工程が増えるため悪化。
- ・その他経費は既存事業と按分した。

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
商品・材料費	43,500	143,500	293,500
外注費	0	0	0
減価償却費	40,000	6,000	10,000
労務費	20,104	76,104	156,104
その他の経費	6,281	15,349	22,365
合計	109,885	240,953	481,969

(3) 人件費その他の経費の算定について

一般管理費に含まれる人件費や、その他の経費に大きな変動がある場合は、その要因（営業マンを増員、新たに事業所を賃借等）を記載してください。

ア 既存事業

- ・人件費は社長20百万円＋営業部員の給与で据置き。
- ・減価償却費は総償却額の10%として設定。
- ・家賃は定額。
- ・その他経費は新規事業と按分した。

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
人件費	116,000	120,000	120,000
減価償却費	4,500	4,400	4,300
地代・家賃	100,000	100,000	100,000
その他の経費	182,905	252,561	279,667
合計	403,405	476,961	503,967

イ 新規事業

- ・販管費における人件費はECサイト経由での販売であり圧倒的に低コスト。
- ・医療向け販売員を採用し、2名→4名→8名と遡増。
- ・作業ラインを新たな母屋で実施するため、地代が新たに発生する。
- ・その他経費は既存事業と按分した。

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目
人件費	10,000	20,000	40,000
減価償却費	0	0	0
地代・家賃	100,000	100,000	100,000
その他の経費	6,595	30,039	68,033
合計	116,595	150,039	208,033

5 資金計画の詳細

(単位:千円)

区 分	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後	6年後	7年後	8年後	計	備 考
所要資金額	210,000	75,000	100,000							
うち設備投資資金	160,000	25,000	40,000							・別表3の補足資料として資金計画の詳細を記載してください。 ・別表3と同じ数値を記載してください。
うち運転資金	50,000	50,000	60,000							
金 調 達 方 法	政府系 金融機関からの借入	200,000	30,000							
	民間 金融機関からの借入 (金融機関のプロパー資金)		20,000	30,000						
	中小企業総合振興資金による借入 (道の制度融資)									
	東京中小企業投資育成株式会社 からの投資									
	自己資金	10,000	25,000	70,000						
	その他									
	合 計	210,000	75,000	100,000						

- 1 所要資金欄には、必要に応じて資金用途等を記載のこと（支援機関と十分協議のこと）
- 2 政府系金融機関からの融資期待がある場合には、機関名をすべて備考欄に記載すること。
- 3 金融機関からの融資期待がある場合（道の制度融資も含む）で、信用保証協会からの付保期待があるときは、その旨記載のこと。
- 4 資金調達に際しては、承認申請に並行して各関係機関と十分連絡を取ること。
- 5 なお、本表の資金計画は、融資等を保証するものではない。