第３号様式（記載例：事業拡大の取組み）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（一般型用）

**補助事業（収支）計画書**

|  |  |
| --- | --- |
| □ | 新製品・新サービス開発支援事業 |
| ☑ | 事業拡大支援事業 |
| □ | ＤＸの推進による生産性向上支援事業 |
| □ | 新事業展開支援事業 |
| □ | テストマーケティング支援事業 |

**１　企業概要**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 所　在　地 | 〒○○－○○○○　長崎市○○町○丁目〇番○号 | | | |
| 会社名（商号） | ㈱○○製作所 | | | |
| 役職及び代表者名 | 代表取締役　○○　○○ | | | |
| 設 立 年 月 日 | 平成○○年○○月○○日 | | | |
| 資　 本　 金 | ○○○○万円 | | | |
| 従　業　員　数 | ○○人 | | | |
| 主たる業種 | ○○製造業 | | | |
| 担　当　者　名 | 役　職  氏　名 |  | | ＴＥＬ |
| メールアドレス | |  | |

**２　事業計画**

|  |  |
| --- | --- |
| テーマ | 機械設備（○○○○）導入による事業拡大の取組み |
| 事業実施期間 | 令和４年○月○○日　～　令和５年○月○○日 |
| (１)会社概要・経営状況、現状の課題 | |
| （会社概要及び経営状況）  昭和○○年創業。○○などの機器をはじめ、○○部品や○○関係の機械部品などの製造を行う。  自社の主な取引先については、県内企業○社（○割）、県外企業○社（○割）で総売上の○割を占めている。  売上は令和2年○月期○○円、令和3年○月期では○○円と増加。営業利益においても令和2年○月期○○円から令和3年○月期では○○円と増加している。また、人件費においては、令和2年○月期○○円から令和3年○月期では○○円と増加している。主要取引先からの安定した受注と、新規取引先の獲得による売上増加となったが、それに伴い人件費も増えている。  （現状の課題）  自社の課題としては、○○分野においては、同業他社との競争が激化しており、特にこれまで取引のあった県外企業からの受注が落ち込んできている。また、取引先からも価格面だけでなく、更なる高精度、短期間での納品等を求められるなど技術・技能面での要求も増えてきているものの、現在の自社が保有する機械設備等では限界に近い。  ここ数年は安定した売上となっているものの、市場が縮小傾向であることから、今後の成長は難しくなってきている。事業拡大のためには、更なる高品質化並びにコスト削減を図っていく必要がある。  現状の主要設備では、これ以上の増産や生産効率の向上はおろか、修繕費等の増加による原価の圧迫で受注量の増加に伴う利益確保が難しい。また、近々、定年退職する人材が数名いるが、人手不足により必要な若手社員の確保ができず、生産工程の負荷の偏りや営業担当者の不足による営業活動への支障が懸念され、今後の生産性及び業績を伸ばしていく必要がある。 | |

|  |
| --- |
| （２）事業の概要（内容） |
| （取組内容）  こうした課題解決を図るため、更なる高精度の部品製作が可能な機械設備（○○○○）を導入する。当該設備導入により、○○の精度が大幅に向上することが可能となる。  また、○○等の作業が大幅に簡略することで、多くの時間を要していた○○工程の集約化と大幅な加工工程の効率化ができ、既存の取引先からの高精度をはじめ増産要求、コストダウン要求への対応が可能になる。あわせて加工範囲も広がり受注できる製品の幅も広がることから、既存分野はもちろんのこと、○○などの新たな分野との取引を拡大し、取引先の多様化を図ることで、特定の業界動向の変動による影響を抑えるとともに、売上の増加を実現する。  　設備の導入に伴い省力化が進む事で最適な人員数での生産ラインを構築でき、高負荷工程の緩和及び多能工化により内部の強化を図ることで、労働生産性の向上につなげる事ができる。また、営業職への追加配置を行い営業活動にも力を入れることで、受注の機会を増やし売上の拡大につなげる。  ※導入する機械設備等の性能や見込まれる効果を記載してください  ※どのような取組みを行うことで、誰に、何を、どのような製品・サービスを提供するのか、又はどのように生産性の向上につなげていくのかを具体的に記載してください。  ※新製品・新サービス開発支援については、高付加価値化・差別化の内容を記載してください |
| （３）本補助事業終了時の目標 |
| 【本補助事業終了時の目標】  営業利益並びに人件費を上げることで、○年後までに売上を○○円までに増やすとともに、付加価値額を現状よりも○％向上させることを目標とする。  （事業終了後の展望）  　営業職等を含めた配置転換など、従業員配置の適正化を行い、あわせて営業活動にも力を入れることで、受注の機会を増やし売上の拡大につなげていく。  　自社の強みをもっとアピールできるよう、自社製品の開発についても、視野に入れていく。 |

**３　取組スケジュール、取組内容**

|  |  |
| --- | --- |
| 実　施　時　期 | 取　組　内　容 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**４　事業収支計画**

（収入）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（単位：円）

|  |  |
| --- | --- |
| 項　目　区　分 | 金　額 |
| 自己資金 |  |
| 長崎市からの補助金 |  |
| その他収入（　　　　　　　） |  |
|  |  |
| 合　　　計 |  |

（支出）　　（単位：円）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 項目区分 | 新製品・新サービス開発支援事業 | 事業拡大  支援事業 | ＤＸの推進による生産性向上支援事業 | 新事業展開  支援事業 |
| 旅費 |  |  |  |  |
| 謝金 |  |  |  |  |
| 受講料 |  |  |  |  |
| 会場借上料 |  |  |  |  |
| 消耗品費 |  |  |  |  |
| 機械設備等 |  |  |  |  |
| 委託費 |  |  |  |  |
| 使用料 |  |  |  |  |
| 役務費 |  |  |  |  |
| 共同研究費 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| 合　　計 |  |  |  |  |

（支出：テストマーケティング支援事業）　（単位：円）

|  |  |
| --- | --- |
| 支　　　出 | |
| 項　目　区　分 | 金　額 |
| 旅費 |  |
| 出展料（負担金） |  |
| 印刷製本費 |  |
| 役務費 |  |
| 委託費 |  |
| 使用料及び賃借料 |  |
| ブース装飾代 |  |
| 合　　　計 |  |

**５　労働生産性の計画目標**（単位：千円）

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 前前年度決算 | 前年度決算 | ※1年後 | 2年後 | 3年後 |
|  | R3年  ○月決算 | R4年  ○月決算 | R6年  ○月決算 | R7年  ○月決算 | R8年  ○月決算 |
| 売上高 |  |  |  |  |  |
| ①営業利益 |  |  |  |  |  |
| ②人件費 |  |  |  |  |  |
| ③減価償却費 |  |  |  |  |  |
| ④付加価値額 （①+②+③） |  |  |  |  |  |
| ⑤労働者数 |  |  |  |  |  |
| ⑥労働生産性 （④／⑤） |  |  |  |  |  |

②人件費：販売管理費、製造原価に係る労務費の計（役員報酬、給与、賞与）

　③減価償却費：製造原価及び一般管理費における減価償却費の計

　⑤労働者数：役員を含めた従業員数（常時雇用するパート・アルバイトを含む）

⑥労働生産性：小数点以下の端数処理については、切り捨て（例　６２４３．７→６，２４３）