

【お客さまの情報の利用に関する同意】
 ご提供いただきましたお客さまの情報および今後ご提供いただきます下記のお客さまの情報につきましては、本融資制度の利用期間中、本制度を適切かつ円滑に履行するために株式会社日本政策金融公庫と認定経営革新等支援機関との間において情報交換することを目的として、利用します。

(1) 資産・負債等財務に関する情報、本事業計画書および付属書面等本事業計画を作成するにあたり提出する書面に記載のすべての情報
 (2) その他本融資制度の運用に必要な情報

左記の利用目的を確認し、利用することに同意します

令和〇年△月×日
 住所 東京都〇〇区△△
 〇〇株式会社
 事業者 〇〇 △△ 印

【項目1～5は事業者が記載し、項目6～7は認定経営革新等支援機関等が記載してください】

1. 現況、新商品の開発または新役務の内容、課題・重点取組項目、具体策

＜現況(創業の場合は創業する目的、動機)＞
 当社は〇〇等に使用される××の製造(△△事業)と◎◎の卸売(□□事業)を行っています。多種多様な形・サイズ・デザインに対応でき□□性に優れていることを強みとした独自ブランド「◎◎」として、市場・お客様のニーズを的確に捉えた製品開発を行ってきました。近時は設立以来関係が深かった◎◎との取引が無くなったことや原材料高騰もあり、収益が悪化。□□といった自社得意分野のシェア拡大、価格転嫁への取り組み強化、人件費削減及び工場集約(実施済み)等を行い、収益改善に向けた努力を行っています。

＜新商品の開発または新役務の内容＞【中小企業経営力強化資金を利用する場合のみ記入してください】
 〇〇等に使用される新製品××を今後展開する。販売先は△△を行っている◎◎等であり、既に相手先に試作品を提供し、高評価を得ており、早ければ、〇年〇月頃より□□百万円/月程度で取引開始予定。

経営上の課題項目 (創業の場合は、重点取組項目) [該当項目に○またはチェック]	課題項目または重点取組項目を踏まえた具体策
経営全般	
経営戦略の策定	下記を重点項目として位置づけ、収益改善・事業基盤強化を図っていく方針です。 <売上・収益> ○営業力の強化・販路拡大 ・営業担当者に任せきりになっていた新規先、既存先への営業活動に関し、訪問予定表を活用し、営業活動状況の管理を徹底して新たな受注確保を図っていく ・既存取引先より、発注先(当社競合先)がこなせない受注(合計で□□百万円/月)を当社に任せたいとの打診を受けており、確実に受注を得ることが出来るよう営業担当者が両社に訪問する頻度を高め、当社製品の優位性に関する理解を深めてもらう取り組みを実施していく ○商品開発力 ・取引先が吸い上げた一般消費者の要望に係る情報をこまめに収集し、顧客、ひいては一般消費者が求める製品の開発に今後も注力していく ○原価・経費の削減 ・営業責任者を中心に、当社が得意とし、他社製よりも優位性のある「環境配慮型◎◎」や「△△」、「□□」等において主原料の値上がり状況を顧客に十分説明し、売価転嫁への理解に係る取り組みを実施する ・運送費削減を図る為、既存委託先に固執せず、運送業者を複数化し、相見積を取ったうえで配送先を選定する等、運賃削減に向けた取り組みを行う ・各部門に任せていた効率化に係る取り組みを一層進める為、社長を中心に社内無駄削減チームを形成し、作業工程や無駄な経費発生原因の究明に努めさせ、消耗品費や電力費等の削減を図る
IT化の遅れ	
事業の「選択と集中」	
事業承継・後継者問題	
その他()	
売上・収益	
○営業力の強化	
○販路拡大	
市場の競争激化	
○商品開発力	
採算分析	
○原価・経費の削減	
その他()	
人材・マネジメント	
管理者層の育成	
必要な人材の採用	
店舗マネジメントの向上	
その他()	
財務	
設備投資計画の策定	
資金繰り計画の策定	
売掛金の回収期間長期化	
在庫の削減	
その他()	
その他	
()	
()	

2. 業績推移と今後の計画 (単位:百万円)

	前期実績	今期見込	計画1期目	計画2期目	計画3期目	最終目標
	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
売上高	500.0	520.0	530.0	550.0	560.0	580.0
売上原価	300.0	310.0	315.0	325.0	336.0	348.0
A うち減価償却費	10.0	9.0	8.0	7.0	6.0	5.0
売上高総利益	200.0	210.0	215.0	225.0	224.0	232.0
販売管理費	190.0	186.0	185.0	185.0	184.0	185.0
人件費	100.0	95.0	95.0	95.0	95.0	95.0
うち役員報酬	20.0	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0
B 減価償却費	10.0	9.0	8.0	7.0	6.0	5.0
営業利益	10.0	24.0	30.0	40.0	40.0	47.0
営業外収益	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
営業外費用	17.0	17.0	16.0	15.0	14.0	13.0
C 経常利益	-5.0	9.0	16.0	27.0	28.0	36.0
特別損益	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
法人税等	0.0	0.0	4.0	10.0	11.0	15.5
当期利益	0.0	9.0	12.0	17.0	17.0	20.5
総資産	900.0	899.0	891.0	888.0	885.0	895.5
総負債	700.0	690.0	670.0	650.0	630.0	620.0
自己資本	200.0	209.0	221.0	238.0	255.0	275.5

3. 借入金・社債の期末残高推移 (単位:百万円)

調達先	前期実績	今期見込み	計画1期目	計画2期目	計画3期目	最終目標
	25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
既借入金						
〇〇銀行	120.0	110.0	100.0	90.0	80.0	70.0
△△銀行	100.0	90.0	80.0	70.0	60.0	50.0
××信用金庫	90.0	80.0	70.0	60.0	50.0	40.0
日本公庫	50.0	40.0	30.0	20.0	15.0	10.0
小計	360.0	320.0	280.0	240.0	205.0	170.0
社債	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
新規借入金	0.0	35.0	60.0	70.0	80.0	100.0
D 合計	360.0	355.0	340.0	310.0	285.0	270.0

4. 借入の負担の推移【中小企業経営力強化資金を利用する場合は記入は不要です】

以下の式で算出された推定借入金負担年数の推移
 $D / (A + B + (C \times 1/2))$ (ただし、Cが欠損の場合は1/2を乗じない。)

前期実績	今期見込	計画1期目	計画2期目	計画3期目	最終目標
25/3期	26/3期	27/3期	28/3期	29/3期	30/3期
20.6	15.8	14.2	11.3	11.0	9.6

5. 計画終了時の定量目標および達成に向けた行動計画等

「定量目標」 ・償却後経常利益の黒字化を果たす。
「行動計画等」 ・「自社に優位性のある商品を中心とした売価転嫁交渉の実施」、「経費削減チーム結成による無駄の洗い出しに係る取り組みの徹底」、「既存取引先からの受注増加機会を確実に取り込むほか、新規、既存顧客に対する営業活動管理を徹底し、売上回復を図っていく」

「定量目標」
「行動計画等」

6. 認定支援機関等の所見等

【中小企業経営力強化資金を利用する場合のみ記入してください】 「実施した経営革新等支援業務の内容」 (認定支援機関の方に記載をお願いして下さい)
【中小企業経営力強化資金を利用する場合のみ記入してください】 「新商品の開発または新役務の内容の所見」 (認定支援機関の方に記載をお願いして下さい)
「本計画の評価」 (認定支援機関の方に記載をお願いして下さい)

7. 認定支援機関連絡先

電話番号	
住所 (認定支援機関の方に記載等をお願いして下さい)	
機関名	印