

経営革新計画に係る承認申請書

令和〇年〇月〇日

東京都知事 殿

住 所 〒〇〇〇-〇〇〇〇 東京都〇〇区〇〇〇〇

名 称 株式会社〇〇〇〇

代表者の職・氏名 代表取締役 〇〇〇〇

印

電話・FAX 03-〇〇〇-〇〇〇〇

(承認書の郵送先や連絡先が上記と異なる場合記入)

住 所 〒

電話・FAX

中小企業等経営強化法第14条第1項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので申請します。

経営革新計画実務サポート

<https://keiei-kakushin-support.jp/>

(別表1) 経営革新計画

①申請者名・資本金・業種		②実施体制及び連携先	
申請者名：株式会社〇〇〇〇 代表者職氏名：代表取締役 〇〇〇〇 法人番号：1234567891234 資本金：30,000千円 業種：産業用機械器具卸売業 (5531)		代表取締役を事業責任者とし、既存の保守担当技術者を中心に新規事業チームを編成する。外部連携先は設けず自社単独で運営する。 代表取締役：全体統括 技術担当3名：機械の定期診断・緊急対応・代替部品調達 営業・契約担当1名：顧客への提案・契約手続き	
③事業活動の種類		④経営革新の目標	
計画の対象となる類型全てに丸印を付ける。		経営革新計画のテーマ：メーカー保守終了 NC 工作機械向け延命支援サービス事業	
<input type="checkbox"/>	1. 新商品の開発又は生産	(新規事業の取組内容を簡潔に記入) 当社は創業以来、累計〇〇社・累計1,500台以上の工作機械の保守・部品供給に携わってきた実績を持つ。この経験から得た旧型機種ごとの故障傾向・代替部品調達ルート・顧客工場の整備状況というノウハウと情報資産を活かし、メーカーによる部品供給・技術サポートが終了したNC工作機械を保有する金属加工業者に対して、「工作機械延命支援サービス」を定額契約で提供する新事業を展開する。	
<input type="checkbox"/>	2. 新役務の開発又は提供		
<input type="checkbox"/>	3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入		
<input type="checkbox"/>	4. 役務の新たな提供の方式の導入		
<input type="checkbox"/>	5. 技術に関する研究開発及びその成果の利用		
<input type="checkbox"/>	6. その他の新たな事業活動		
⑤期間	計画期間：令和7年4月～令和9年3月	※類型5.を選択した場合は研究開発期間を記入すること	
	事業期間： 年 月～ 年 月	研究開発期間： 年 月～ 年 月	
⑥経営革新の実施に係る内容			
1. 当社の現状と経営課題 当社は創業30年以上、累計1,500台以上の工作機械保守・部品供給に携わってきた。現在の収益は部品販売と保守サービスの二本柱だが、部品販売は大手商社との価格競争で利益率が伸び悩み、保守サービスは「壊れたら呼ばれる」事後対応が中心のため収入が不規則で安定しない。収益構造そのものを転換することが急務である。			
2. 経営革新の具体的内容（既存事業との相違点、経営戦略における位置付け等） メーカーサポートが終了したNC工作機械を保有する金属加工業者向けに、月次定期診断・予防処置・代替部品供給・緊急対応保証を一体化した「延命支援サービス」を月額定額で提供する。 既存事業との違いは、「修理した結果を売る」から「設備稼働率の維持という成果を売る」への転換である。独自の「設備延命診断スコア」により残存寿命を定量化し、従来の修理業とは異なるサービスを確立する。大手保守業者が採算上対応しづらい領域に特化することで価格競争から脱却し、月額定額契約により継続的に収入を得られる仕組みを構築することで、収益構造を安定化させる。			
⑦経営の向上の程度を示す指標		現 状 (千円)	計画終了時の目標伸び率 (%) (事業期間終了時点)
1	付加価値額	130,500	159,000 (千円) 21.8% (令和7年4月～令和9年3月 (事業期間 3年))
2	一人当たりの付加価値額	6,525	6,625 (千円) 1.5%
3	給与支給総額	114,000	138,000 (千円) 21.1%

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

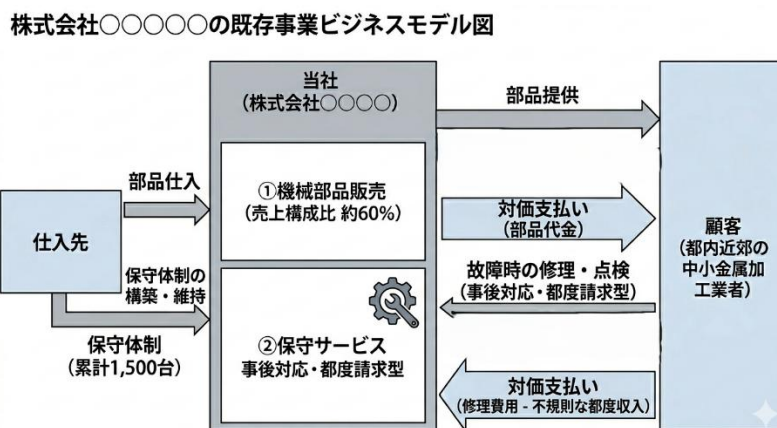
1 当社の現状 (既存事業の内容)

(1) 会社概要

社名	株式会社〇〇〇〇
設立年月日	1965年〇月〇日
本社所在地	東京都〇〇区〇〇〇〇
代表者	〇〇〇〇
従業員内訳	20名 (技術職13名、営業職7名)
会社沿革	昭和〇〇年 東京都〇〇区にて機械部品販売業として創業 平成〇年 工作機械保守サービス部門を設立 平成〇〇年 株式会社〇〇〇〇に組織変更 平 成〇〇年 現在地 (東京都〇〇区) に移転・拠点整備 令和〇年 保守対応実績が累計1,000台を突破 令和〇年 累計1,500台以上の保守実績を達成、延命支援サービス事業を計画
事業内容 (売上構成 比)	①機械部品販売 (60%) ②工作機械保守サービス (40%)
主要事業所	本社・作業拠点 東京都〇〇区〇〇 (1か所)
主要顧客	東京都内および近郊の金属加工業者・樹脂成形業者・電子部品製造業者等 約150社 (いずれも従業員50名以下の中小製造業者が中心)
主要仕入先	機械部品メーカー各社 (NC旋盤・マシニングセンター関連部品) 互換品・代替部品メーカー 数社 中古部品流通業者 数社
競合企業	大手工作機械メーカーの保守部門 都内地域保守業者・機械商社
資格・業許可	機械保全技能士 (〇級) 〇名在籍 電気工事士 (第二種) 〇名在籍 ※本事業の実施にあたり新たに必要となる許認可はない
当社の強み	創業30年以上・累計1,500台以上の保守実績を通じて蓄積した旧型NC工作機械の機種別故障データおよび予防処置ノウハウを保有している。 メーカー純正部品の供給が終了した機種についても、互換品・流通在庫品・リビルド品の独自調達ルートを確保しており、他社では対応困難な案件に対応できる。 また、累計150社との長年の取引を通じて各顧客工場の設備構成・稼働パターンを把握しており、顧客ごとに最適化した保守計画を提案することができる。

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

(2) 既存事業の内容



※今回は、生成 AI で作成した図を使用しています。

当社の既存事業は機械部品の販売と工作機械の保守サービスの二本柱である。機械部品販売は、NC 旋盤・マシニングセンター等の工作機械に使用される消耗部品・交換部品を、都内および近郊の金属加工業者を中心に約 150 社へ供給している。顧客ごとの設備構成や使用条件を把握した上での提案営業が強みであり、長年の取引関係に基づいた信頼を基盤としている。工作機械保守サービスは、主に NC 旋盤・マシニングセンターを対象とした故障修理・定期点検・精度調整を行っている。顧客からの連絡を受けて現地へ出向く事後対応型が中心であり、累計 1,500 台以上の対応実績を持つ。

(3) 経営状況

直近 3 期の経営状況は概ね安定しており、赤字は生じていない。売上高は年間 120,000 千円前後で推移し、営業利益は 8,000 千円程度を維持している。

(4) 既存事業の今後の見通し

既存事業の売上高は令和 9 年度までは維持できるが、それ以降は緩やかな減少を見込んでいる。

機械部品販売については、インターネット販売の普及や大手商社との価格競争が今後も続くと思込まれ、単価の下落傾向は継続する可能性が高い。顧客数は維持できる見通しであるが、将来的には 1 社あたりの購入単価が下がることで売上は徐々に減少していく見通しである。

工作機械保守サービスについては、既存顧客との関係維持により受注は安定するものの、人件費を含めた諸費用の上昇傾向が続いており、利益率が伸び悩んでいる。

2 本計画を作成するに至る「きっかけ」と経緯

以下の経営課題、市場調査・分析の結果を踏まえて、経営革新計画を策定した。

（別表 1 – 2）経営革新計画の具体的内容

（1）経営課題

2 ページ目の「⑥経営革新の実施に係る内容」で記載したとおり、安定収入の確保と収益構造の転換は急務である。

当社はこれまで、既存顧客との取引を維持することに注力してきた結果、新たな事業への挑戦が後回しになってきた側面がある。売上は横ばいながら安定していたため、現状維持で十分という意識が組織全体に根付いており、事業の将来性を客観的に見直す機会を持ちにくい状況にあった。

しかし、伸び悩みが続く既存事業に依存し続ければ、5年・10年先の経営が成り立たなくなるという危機感を強く持つようになった。特に、顧客企業の設備が老朽化する中で「サポートが切れた設備を誰が見るのか」という問題が現場レベルで顕在化しており、これに応えられなければ長年の顧客関係も維持できなくなるという現実を突きつけられている。

本計画は、こうした危機感を契機として、当社が持つ固有の経営資源（長年の事業活動の中で積み上げてきた旧型機種ごとの知識と代替部品の調達ルートなど）を改めて見直し、次の10年を支える事業の柱を構築するための取組である。

（2）市場に関する調査・分析

①ターゲット市場の定義

本事業のターゲットは、東京都内および近郊で NC 旋盤・マシニングセンターを保有し、メーカーサポートが終了した旧型設備を使い続けている従業員50名以下の金属加工業者である。

②市場の外部環境

中小製造業における人手不足と設備更新投資の抑制は今後も続くと見込まれる。中小企業庁「中小企業白書」によれば、中小製造業における設備の老朽化は進行しており、設備更新よりも既存設備の維持・延命を選択する企業の割合は増加傾向にある。また大手設備メーカーの保守部門はサポート終了設備への対応を原則断っており、対応可能な専門業者の不足という構造的な需給ギャップが存在する。この「保守空白領域」は今後さらに拡大すると見込まれる。

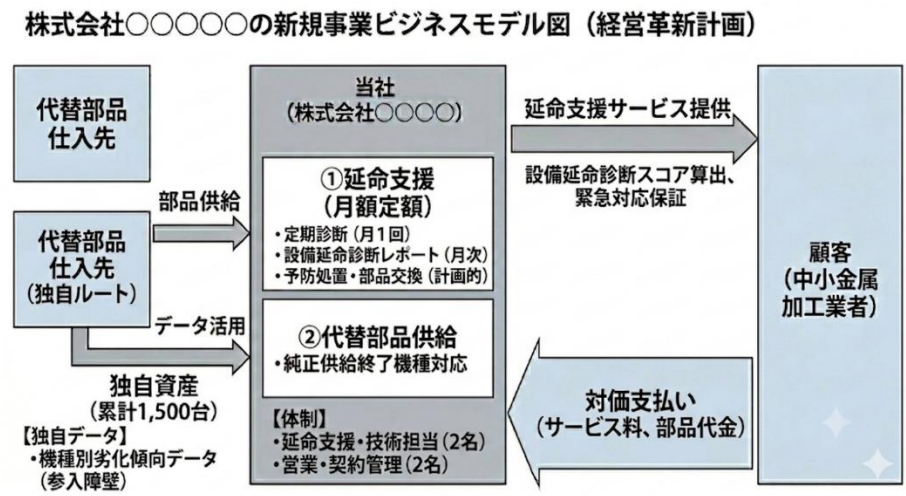
③ 既存顧客からのヒヤリングについて

新規事業のニーズを把握するため、既存顧客60社にヒヤリングを行った結果、導入を検討したい・導入したいと回答した企業が11社存在している。（詳細は、4章（4）取組状況「【表5】顧客ヒヤリングの結果」を参照のこと）

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

3 新規事業の内容「自社にとって何が新たな取組みであるのか」

(1) 新規事業の概要



※今回は、生成 AI で作成した図を使用しています。

本計画では、当社が累計 1,500 台以上の保守実績を通じて蓄積した旧型 NC 工作機械の技術知見と代替部品の調達ルートを事業として体系化し、メーカーサポートが終了した NC 旋盤・マシニングセンターを保有する金属加工業者向けに「延命支援サービス」を月額定額で提供する。

当社はこれまで「故障を修理する事業者」であったが、本事業では累積保守データと代替部品調達ノウハウを活用し、設備停止リスクを定量評価する『設備延命マネジメント』へ転換する。顧客は修理作業ではなく設備稼働率の維持という成果（メリット）を購入する点が、既存事業との相違点である。

この「成果を売る」モデルを支える独自の仕組みとして、当社は「設備延命診断スコア」を導入する。毎月の定期診断で取得したデータをもとに、設備の主要ユニットごとに劣化度を数値化し、総合的な残存寿命を可視化するレポートを顧客に提供する。

（別表 1 - 2）経営革新計画の具体的内容

（2）新規事業の詳細

① 延命支援定額契約サービス

本サービスは、メーカーによる技術サポートおよび部品供給が終了した NC 旋盤・マシニングセンターを保有する金属加工業者を対象に、定期診断・予防処置・代替部品供給・緊急対応保証を一体化して月額定額で提供するものである。

従来の当社の保守対応は、顧客から故障の連絡を受けてから現地へ出向く事後対応・都度請求型であった。本サービスではこれを改め、当社が主導して毎月定期的に顧客工場を訪問し、設備の状態を継続的に管理する。顧客は修理作業を買うのではなく、設備が止まらない状態を月額固定の費用で買う形になる。

【設備延命診断スコア レポートイメージ（例）】

このスコアは定期診断で取得する計測データをベースに、当社が長年蓄積してきたノウハウを加味し、算出する。具体的には次の五つの計測値を診断のたびに記録し、機種ごとの劣化基準値と照合して各部位のスコアを算出する。

【表 1】レポートイメージ

診断部位	スコア（100点満点）	状態判定	推奨処置
主軸ユニット	80点	良好	次回点検時に給油量を増やす
サーボモーター	65点	経過観察	6か月以内に軸受交換を推奨
制御盤（基板）	55点	要注意	予防交換部品の在庫確保を開始
総合評価	67点	推奨延命可能期間：18か月以内	年次整備の前倒しを検討

これら五つの計測値を組み合わせることでユニットごとのスコアを算出し、総合スコアと推奨延命可能期間を算出する。算出方法の基礎は、当社が累計1,500台の保守実績から機種別に蓄積した「部位別劣化傾向データ」と「故障前兆パターン」であり、これが他社では真似のできない当社固有のノウハウとなる。単なる点検結果の報告ではなく、「あと何か月この設備を安全に使えるか」を根拠ある数字で示せることが、他社との差別化ポイントとなる。

（別表 1 - 2）経営革新計画の具体的内容

サービスの提供範囲と頻度は以下のとおりである。

【表 2】サービスの提供範囲と頻度

サービス項目	内容	頻度
定期診断	主要部位の精度確認・摩耗チェック・給油・清掃・動作ログの確認	月 1 回
予防処置・部品交換	摩耗が進んだ消耗部品を故障前に計画的に交換	診断時に判断
代替部品の供給	純正部品供給終了機種向けの互換品・流通在庫品の優先供給	随時
緊急対応保証	突発故障への優先対応（応答・現地到着の時間を契約で保証）	随時
設備延命レポート	設備の状態・実施内容・次期推奨処置をレポートで提供	月次・年次

契約単価は設備の規模・台数・使用状況に応じて月額 80,000～150,000 円を基本とし、顧客ごとに見積りを行う。

【ターゲット顧客と市場の見通し】

既存取引先のうち NC 工作機械を保有する金属加工業者は約 60 社。このうちメーカーサポートが終了した設備を保有し設備更新予定がない企業を優先して提案する。令和 9 年 3 月期までに 30 社との契約締結を目標とする（30 社・月額平均 100,000 円＝年間 36,000 千円）。

新規顧客については、将来的には既存顧客で実績を積んでノウハウを十分蓄積した後に、拡販を図ることとする。

都内の金属加工業者（NC 工作機械保有・従業員 50 名以下）は 3,000 社超と推計される（経済センサス・活動調査を基に推計）。このうち旧型設備（製造後 15 年以上）を保有する企業を 30%と想定すると潜在市場は約 900 社となる。当社の当面のターゲットは既存顧客 60 社に限定しており、市場のごく一部への展開にとどまる。

【実施体制について】

令和 8 年度（令和 9 年 3 月期）の目標契約件数 30 社に対して、技術者 3 名で対応可能かどうかについて次のとおり確認している。段階的に体制を整えながら令和 9 年度の 30 社対応に備える計画である。

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

【表 1】技術者の稼働について

項目	内容
1社あたりの月次定期診断時間	移動込みで2～3時間（設備1～2台の標準的な工場を想定）
技術者1名の月間稼働可能時間	実働160時間のうち、既存保守業務を差し引いた新規事業向け稼働を60時間と設定
技術者3名の月間総稼働（新規事業分）	60時間×3名＝180時間
30社対応に必要な月間時間	30社×2.5時間（平均）＝75時間
余裕率	75時間÷180時間＝42%（緊急対応・移動時間の増加にも対応可能）

② 旧型設備向け代替部品の優先供給サービス

定額契約の付帯サービスとして、メーカー純正部品の供給が終了した設備向けの代替部品（互換品・流通在庫品・リビルド品）を優先供給する。当社は累計1,500台以上の保守経験から主要機種の消耗傾向を把握しており、「どの部品がいつ頃必要になるか」を先読みした在庫確保が可能である。これは単なる部品販売とは異なり、設備延命マネジメントの一部として機能する。

(3) 比較

① 既存事業との比較【表 3】

	既存事業	新規事業
サービスの定義	故障した箇所を修理する	設備の安定稼働状態を維持・管理する
対応のきっかけ	顧客から故障の連絡が来た時	当社が計画したスケジュールで定期的に
収益の形	都度請求（発生タイミングが不規則）	月額定額契約（安定・予測可能）
対象設備	メーカーサポート中の設備も含む	メーカーサポート終了設備に特化
価格決定権	競合他社との比較で下がりやすい	対応できる業者が少なく当社が主導権を持てる

(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

②競合他社との比較【表4】

項目	大手保守業者・メーカー保守部門	地域保守会社・機械商社	当社（新規事業）
サポート終了設備への対応	採算が合わないため断るケースが多い	個別対応はするが専門体制なし	累計1,500台の実績・専門体制で対応
代替部品の調達	純正部品のみ・終了後は対応困難	仕入れルートが限られる	独自ルートで互換品・流通在庫を調達
サービスの形態	都度対応が中心	都度対応が中心	月額定額の継続管理（唯一）
設備延命診断スコア	なし	なし	独自指標で残存寿命を定量化
顧客理解の深さ	案件ごとに調査する	一定の地縁はあるが体系化されていない	長年の取引で設備・工程を把握済み
価格競争力	高額になりがち	価格競争に巻き込まれやすい	保守空白領域のため価格主導権あり

(4) 取組状況

当社は本計画の実現可能性を確かめるため、既存顧客を対象としたヒアリングと現場確認を継続的に行ってきた。累計1,500台以上の保守実績の中で、メーカーサポートが終了した設備への対応件数は近年増加傾向にあり、この需要が今後さらに拡大することは明らかである。

このため、令和〇年〇月から令和〇年〇月にかけて、取引のある金属加工業者を中心に約60社を対象に保有設備の状況調査を実施した。調査の結果は次のとおりである。

【表5】顧客ヒヤリングの結果

調査結果	社数
調査対象（NC工作機械保有・金属加工業者）	60社
うちメーカーサポート終了設備を保有	35社（58%）
うち延命支援サービスに関心あり	18社（30%）
うち導入を具体的に検討	8社（13%）
うち試験導入の意向あり	3社（5%）

特に「試験導入の意向あり」の3社については、令和6年度（令和7年3月期）内に試験契約として先行導入する予定であり、これが令和6年度の契約件数目標3社の根拠となっている。「導入を具体的に検討」の8社は令和7年度（令和8年3月期）前半までの契約獲得を見込んでいる。

技術面では、社内の保守担当技術者が旧型機種ごとの点検基準・予防交換部品リスト・調達先の整

（別表1－2）経営革新計画の具体的内容

理を進めている。長年の保守実績をもとに機種別の故障傾向と予防処置の内容を文書化しており、定額契約サービスの標準メニューに落とし込む作業を行っている。部品調達については、純正部品の供給が終了した機種向けに互換品メーカーおよび中古部品流通業者との取引関係をすでに構築しており、主要部品については安定した調達の見通しが立っている。

社内体制については、保守担当者1名と営業担当者1名からなる新規事業チームを編成した。令和6年度内に契約メニューの確定・標準見積書の整備・顧客への提案資料の作成を完了し、令和7年度から本格的な契約獲得活動を開始する予定である。

（5）連携先

本事業は当社単独で完結するサービスであり、外部連携先は設けない。既存の保守技術・代替部品調達ルート・顧客ネットワークを活用して、自社の体制のみで実施する。ただし、代替部品の調達については現在取引のある互換品メーカーおよび中古部品流通業者を引き続き活用する。

（6）資金調達

本事業の実施に必要な資金は4,500千円（設備投資1,500千円・運転資金3,000千円）であり、自己資金2,500千円および金融機関借入2,000千円により調達する予定である。

金融機関借入については、現在取引のある〇〇銀行〇〇支店に相談を行っており、経営革新計画の承認取得を条件として融資に向けた検討を進めている旨の回答を得ている。借入条件については承認取得後に正式な申込を行い、詳細を確定する予定である。

自己資金2,500千円については、直近の決算における現預金残高から充当可能であることを確認済みである。本事業は外部への開発委託や大型設備投資を伴わず、既存の保守技術・部品調達ルート・顧客ネットワークを活用して自社完結で運営するため、比較的小規模な初期投資で事業立ち上げが可能である。

なお、令和7年度以降の契約拡大に伴い技術者の増員を予定しているが、その人件費については新規事業の契約収入（令和7年度見込み21,600千円）の範囲内で賄える見通しであり、追加の資金調達は必要としない計画である。

（7）事業許認可

本事業の実施にあたり、新たに取得が必要な許認可はない。

（8）その他

① 知的財産への対応

設備延命診断スコアの算出ロジックおよびレポート様式については、独自のノウハウとして社内管理する方針である。現時点では特許出願は予定していないが、サービスの普及状況に応じて商標

(別表 1 - 2) 経営革新計画の具体的内容

登録等を検討する。

② 環境・SDGs との関連

本事業は旧型設備の廃棄を抑制し使用期間を延長するものであり、製造設備の長寿命化による廃棄物削減・資源の有効活用という観点から SDGs の目標 12「つくる責任・つかう責任」に貢献するものである。

③ 後継者・事業承継との関連

本事業を通じて蓄積する診断データ・保守ノウハウ・顧客との定額契約関係は、属人的な技術依存からの脱却につながるものであり、将来の事業承継を見据えた経営基盤の整備としても位置付けている。

(別表1-2) 経営革新計画の具体的内容

4 計画を実施した結果はどのようなになるのか

(1) 当社のメリット

本事業の推進により、当社は「呼ばれたら直す修理業者」から「設備の安定稼働を継続的に管理するパートナー」へと転換する。月額定額契約が積み上がることで売上の予測が立てやすくなり、技術者の稼働計画も平準化できる。また、大手が参入しないサポート終了設備という領域に特化することで価格競争から脱却し、当社の専門性に見合った収益を確保できる。令和8年度末(令和9年3月期)に契約30社・月額平均100,000円を達成した場合、新規事業単体で年間36,000千円の安定収入を見込む。

(2) 取引先のメリット

本事業の展開により、当社の部品仕入先である互換品メーカーおよび中古部品流通業者にとっても以下のメリットが生じる。

当社が延命支援サービスの定額契約を積み上げることで、契約顧客の設備に必要な消耗部品・交換部品の需要が定期的・継続的に発生する。従来の事後対応型保守では部品の発注タイミングが故障発生時に集中し不規則であったが、定額契約による予防保全型への転換により、当社からの発注が計画的・安定的なものになる。仕入先にとっては需要の予測がしやすくなり、在庫計画や生産計画が立てやすくなるというメリットがある。

また当社が対象とするメーカーサポート終了設備向けの代替部品は、一般的な販売チャネルでは需要の掘り起こしが難しい領域である。当社が専門的な延命支援サービスを展開することで、こうした代替部品の安定的な販売先として機能し、仕入先にとっての新たな継続取引の機会となる。

(3) 顧客のメリット

サポート終了設備を抱える金属加工業者にとって最大の不安は突発停止による納期遅延である。本サービスの導入により、月次定期診断と予防処置によって突発故障のリスクが大幅に下がる。緊急対応保証を契約に含めることで「万が一の時も迅速に対応してもらえる」という安心感も提供できる。

設備更新の予算がなくても現有設備を安全・安定的に使い続けられる環境を整えることが顧客への最大の貢献である。

(別表2) 実施計画と実績

(実績欄は申請段階では記載する必要はありません)

①番号	計 画				実 績		
	②実 施 項 目	③評価 基準	④評価 頻度	⑤実施 時期	実施 状況	効果	対策
1	サービスメニューの整備						
1-1	点検基準・作業手順の文書化（機種別チェックシート・予防交換部品リストの作成）	チェックシート完成	四半期ごと	1-1			
1-2	契約メニュー・料金体系の設計（標準見積書・契約書雛形の整備）	見積書・契約書完成	四半期ごと	1-1			
1-3	代替部品の初期在庫確保（互換品・流通在庫品の調達・保管体制の構築）	主要部品の在庫確保	四半期ごと	1-2			
2	販路開拓・契約獲得						
2-1	既存顧客（金属加工業 60社）への個別提案活動	に全 60 社への初回提案完了	毎月	1-3			
2-2	令和 6 年度内の試験契約締結（3 社）	契約件数 3 社達成	半年ごと	1-3			
2-3	令和 7 年度の本格展開（契約件数 15 社への拡大）	契約件数 15 社達成	四半期ごと	2-1			
2-4	令和 8 年度の展開（契約件数 30 社への拡大）	契約件数 30 社達成	四半期ごと	3-1			
3	サービス品質の維持・改善						
3-1	契約顧客への年次満足度ヒアリング	顧客満足度・継続契約率	年 1 回	2-1			
3-2	社内技術共有・ケーススタディの蓄積	保守事例を記録・共有	毎月	1-1			
3-3	代替部品の調達ルート拡充	対応可能機種拡大	半年ごと	1-3			

(別表 2 - 2) 実施計画の具体的内容

計画の実施「新事業をどのように実施するのか」

1. サービスメニューの整備

1-1 点検基準・作業手順の文書化

現時点では技術者個人の経験に基づく診断が中心であり、スコア算出ロジックの文書化・標準化が必要である。令和 6 年度内に主要対象機種 10 機種以上を対象として、「月次定期診断チェックシート」「予防交換部品リスト」「標準作業時間」および機種ごとの劣化基準値を整備し、担当者が変わっても同水準の診断・予防処置ができる体制を構築する。技術者個人の経験に依存した形から、組織として再現できる形へ移行することが本取組の目的である。

1-2 契約メニュー・料金体系の設計

顧客の設備規模・台数・使用状況に応じた複数の契約プランを設計する。基本は月額定額制とし、診断頻度・緊急対応の条件・含まれる作業の範囲によって料金に幅を持たせる。標準見積書・契約書・設備延命レポートの雛形を整備し、営業担当者が顧客先で即座に提案できる体制を作る。

1-3 代替部品の初期在庫確保と調達ルートの整備

主要対象機種について消耗しやすい部品・故障頻度の高い部品の初期在庫を確保する。純正部品が入手困難な機種については互換品メーカーおよび中古部品流通業者との取引条件を整理し、安定した調達体制を構築する。在庫管理台帳を整備し欠品を防ぐ運用を確立する。

2. 販路開拓・契約獲得

2-1 既存顧客への個別提案

保守訪問の機会を活用し、対象金属加工業者 60 社への個別提案を進める。各社の設備状況・困りごとに合わせた提案資料を準備し、令和 6 年度内に全 60 社への初回提案完了を目標とする。

2-2 新規顧客の開拓（令和 8 年度以降）

業界団体への情報掲載・口コミ紹介・ウェブサイトでの事例公開を通じて都内金属加工業者からの問い合わせを促す。ただしサービス品質維持を優先し、新規契約は技術者の対応可能な範囲に限定する。

(別表2-2) 実施計画の具体的内容

3. サービス品質の維持・改善

3-1 年次満足度ヒアリング

契約顧客に対して年1回、サービス内容への満足度・要望・改善点をヒアリングする。収集した意見をもとに点検基準・作業内容・対応手順を見直し、サービスの質を継続的に高める。

3-2 技術共有・ケーススタディの蓄積

旧型機種 of 保守技術は取り扱う機会が減ると知識が薄れるリスクがある。社内での技術共有・ケーススタディの蓄積・外部技術情報の収集を継続し、対応できる機種 of 範囲を維持・拡大する。

(別表3) 経営計画及び資金計画

	2年前 (R4年3月期)	1年前 (R5年3月期)	直近期末 (R 6年3月期)	1年後 (R7年3月期)	2年後 (R8年3月期)	3年後 (R9年3月期)	4年後 (R 年 月期)	5年後 (R 年 月期)
①売上高	120,000	120,000	120,000	120,300	139,600	156,400		
②売上原価	84,000	84,000	84,000	89,000	94,100	107,000		
③売上総利益 (①-②)	36,000	36,000	36,000	31,300	45,500	49,400		
④販売費及び 一般管理費	28,000	28,000	28,000	33,000	38,200	40,500		
⑤営業利益	8,000	8,000	8,000	-1,700	7,300	8,900		
⑥経常利益	8,000	8,000	8,000	-1,701	7,300	8,900		
⑦給与支給総額	114,000	114,000	114,000	121,000	128,000	138,000		
⑧人件費	120,000	120,200	120,400	127,400	141,400	148,000		
⑨設備投資額	—	—	—	1,500	0	0		
⑩運転資金	—	—	—	5,000	8,000	10,000		
普通償却額	2,500	2,300	2,100	2,300	2,200	2,100		
特別償却額	0	0	0	0	0	0		
⑪減価償却額	2,500	2,300	2,100	2,300	2,200	2,100		
⑫付加価値額 (⑤+⑧+⑪)	130,500	130,500	130,500	128,000	150,900	159,000		
⑬従業員数	20.0	20.0	20.0	21.0	23.5	24.0		
⑭一人当たりの付加 価値額 (⑫÷⑬)	6,525	6,525	6,525	6,095	6,421	6,625		
⑮政府系金融 機関借入	—	—	—	0	0	0		
民間金融機 関借入	—	—	—	3,500	5,000	7,000		
自己資金	—	—	—	3,000	3,000	3,000		
その他	—	—	—	0	0	0		
合計	—	—	—	6,500	8,000	10,000		

(各種指標の算出式)

「給与支給総額」：給与+賃金+賞与+各種手当

「付加価値額」：営業利益+人件費+減価償却費

「一人当たりの付加価値額」：付加価値額÷従業員数

「営業利益」：売上総利益(売上高-売上原価)-販売費及び一般管理費

(付加価値額等の算出方法) 注) 下記については該当があれば原則算入して下さい。

人数、人件費に短時間労働者、派遣労働者に対する費用を算入しましたか。	○	はい	該当なし
減価償却費にリース費用を算入しましたか。	○	はい	該当なし
従業員数について就業時間による調整を行いましたか。	○	はい	該当なし

(別表3-2) 中期経営計画及び資金計画の算出根拠資料

1 既存事業と新規事業		(単位 千円)					
		直近期末	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
		(R 6年3月期)	(R7年3月期)	(R8年3月期)	(R9年3月期)	(R 年 月期)	(R 年 月期)
①売上高		120,000	120,300	139,600	156,400		
	既存事業	120,000	120,000	118,000	115,000		
	新規事業	-	300	21,600	41,400		
②売上原価		84,000	89,000	94,100	107,000		
	既存事業	84,000	84,000	84,000	84,000		
	新規事業	-	5,000	10,100	23,000		
③売上総利益		36,000	31,300	45,500	49,400		
	既存事業	36,000	36,000	34,000	31,000		
	新規事業	-	-4,700	11,500	18,400		
④販売費及び 一般管理費		28,000	33,000	38,200	40,500		
	既存事業	28,000	28,000	28,200	28,500		
	新規事業	-	5,000	10,000	12,000		
⑤営業利益		8,000	-1,700	7,300	8,900		
	既存事業	8,000	8,000	5,800	2,500		
	新規事業	-	-9,700	1,500	6,400		
⑥経常利益		8,000	-1,701	7,300	8,900		
⑦給与支給総額		114,000	121,000	128,000	138,000		
	既存事業	114,000	114,000	114,000	110,000		
	新規事業	-	7,000	14,000	28,000		
⑧人件費		120,400	127,400	141,400	148,000		
	既存事業	120,400	120,400	120,400	120,000		
	新規事業	-	7,000	21,000	28,000		
⑨設備投資額		-	1,500	0	0		
	既存事業	-	0	0	0		
	新規事業	-	1,500	0	0		
⑩運転資金		-	5,000	8,000	10,000		
	既存事業	-	0	0	0		
	新規事業	-	5,000	8,000	10,000		
⑪減価償却額		2,100	2,300	2,200	2,100		
	既存事業	2,100	2,000	1,900	1,800		
	新規事業	-	300	300	300		
⑫付加価値額		130,500	128,000	150,900	159,000		
(⑤+⑧+⑪)	既存事業	130,500	130,400	128,100	124,300		
	新規事業	-	-2,400	22,800	34,700		
⑬従業員数		20.0	21.0	23.5	24.0		
	既存事業	20.0	20.0	20.0	20.0		
	新規事業	-	1.0	3.5	4.0		
⑭一人当たり		-	-	-	-	-	-
	付加価値額	6,525	6,520	6,405	6,215		
	新規事業	-	-2,400	6,514	8,675		

(別表3-2) 中期経営計画及び資金計画の算出根拠資料

2 新規事業 売上高計画の内訳

(1) 計画値内訳 (新規事業により売上げ増となる積算根拠を記載する。)

延命支援定額契約 (月額契約収入)

1年後 (令和6年度) @100,000円×3社×6か月平均=1,800千円

2年後 (令和7年度) @100,000円×15社×12か月=18,000千円 ※期中増加分含む

3年後 (令和8年度) @100,000円×30社×12か月=36,000千円

代替部品供給収入

1年後 (令和6年度) @200,000円×3社=600千円

2年後 (令和7年度) @200,000円×15社=3,000千円

3年後 (令和8年度) @160,000円×30社=4,800千円

その他 (出張費・技術相談料等)

1年後 (令和6年度) 600千円

2年後 (令和7年度) 600千円

3年後 (令和8年度) 600千円

新規事業売上合計

1年後 (令和6年度) 3,000千円

2年後 (令和7年度) 21,600千円

3年後 (令和8年度) 41,400千円

※1年後の契約収入は年度後半からの契約開始を考慮し6か月平均で計算。

(2) 設定数値根拠

① 単価の根拠

月額100,000円は、従来のお出張保守費用(35,000~50,000円/回)×年間平均訪問回数(2~3回) + 緊急対応優先料金相当分(月額換算約20,000円)の合算を月額換算した額。顧客にとってもコスト予測がしやすくなる点を訴求することで、都度請求より若干高めでも受け入れられると判断した。

② 販売量の根拠

既存顧客のうちNC工作機械を保有する金属加工業者約60社のうち、メーカーサポート終了設備を保有し設備更新予定がない企業を約35社と推定。累計1,500台の保守実績を通じて各社の設備状態を把握しており、日常的な取引関係があるため一般的な新規営業より高い成約率を見込む。

(別表4) 設備投資計画及び運転資金計画

設備投資計画 (経営革新計画に係るもの)

(単位 千円)

	機械装置名称 (導入年度)	単 価	数 量	合 計 金 額
1	精度測定器 (令和7年3月期)	NC 工作機械の位置 決め精度・真円度 測定用	1 台	600
2	振動・騒音計測器 (令和7年3月期)	軸受・ギア類の異 常検知用ポータブル型	1 台	250
3	電流・電力測定器 (令和7年3月期)	モーター負荷・絶 縁状態確認用クラ ンプメーター	2 台	150
4	部品在庫管理用棚・収納設備 (令和7年3月期)	交換部品の整理・ 保管用スチール棚	1 式	300
5	部品在庫管理ソフトウェア (令和7年3月期)	部品の入出庫・在 庫残高の管理シス テム (クラウド 型)	1 式	200
6				
7				
8				
9				
	合計			1,500

注) 設備投資計画が書ききれない場合は、最後の行に別添ありと記載して同じ様式で記載したものを添付する

運転資金計画 (経営革新計画に係るもの)

(単位 千円)

年 度	金 額	内 訳
令和7年3月期	5,000	主要対象機種 of 消耗部品・予備部品の初期在庫、人件費の一部
令和8年3月期	8,000	広告宣伝費、人件費・委託費の一部
令和9年3月期	10,000	広告宣伝費、人件費・委託費の一部

(別表6)

[希望する支援策について]

回 答 欄	
	1 政府系金融機関による低利融資制度
○	2 中小企業信用保険法の特例（東京都制度融資）
	3 中小企業投資育成株式会社法の特例
	4 起業支援ファンドからの投資
	5 特許関係料金減免制度
○	6 実施フォローアップ支援（経営専門家派遣）
○	7 市場開拓助成事業
	8 海外展開事業者への支援制度

※経営革新計画の承認は、上記支援策の提供を保証するものではありません。計画承認後、利用を希望する支援策の実施機関への申込・審査が必要となります。

[関係機関への連絡希望について]

計画が承認された場合に、承認を受けた計画の内容について下記関係機関に送付することの希望の有無を必ずご記載下さい。（有か無に○を記入してください。）

承認書類の送付を希望する機関名（実施支援策）	送付の希望の有・無			
①株式会社 日本政策金融公庫（低利融資制度）				
中小企業事業 支店	○	有		無
国民生活事業 支店		有		無
②東京信用保証協会（中小企業信用保険法の特例）	○	有		無
③中小企業投資育成株式会社（投資育成の特例）		有		無

注1) 前記「希望する支援策について」で、1～3の支援策を希望した場合は、支援策に該当する①～③の送付機関の有に○をしてください。ただし、送付を希望しない場合は無に○でも構いません。

注2) ①が有の場合は、送付を希望する支店名を記入してください。

[経営革新計画提出に当たり協力を得た機関等]

「経営革新計画」提出に当たり協力を得た機関等があれば、下記に○印の上、具体名を記載してください。

回 答 欄	
	1 政府系金融機関（ ）
○	2 民間金融機関（○○銀行○○支店）
○	3 中小企業診断士（ ）
	4 税理士・公認会計士・社会保険労務士等（ ）
	5 商工会・商工会議所（ ）
	6 県・市町村関係機関（ ）
	7 民間経営コンサルタント（ ）
	8 その他 *具体的に記入してください（ ）

(別表7)

[企業名等の公表]

「経営革新計画」が承認された場合、下記の記載内容を東京都のホームページ上で公表可能かどうか、該当する項目の左欄に○印をしてください。

回 答 欄				
公表可能	<input type="radio"/>	1. 企業（組合）名	<input type="radio"/>	5. 所在地（登記上の住所）
	<input type="radio"/>	2. 代表者名		6. 電話番号
	<input type="radio"/>	3. 資本金	<input type="radio"/>	7. 業種
	<input type="radio"/>	4. 従業員数	<input type="radio"/>	8. 経営革新計画の名称
公表不可				

注) 公表してよい場合、1～8の各項目ごとに○印をして下さい。

[中小企業経営革新事例集の作成]

今後、経営革新を行おうとする中小企業の参考のため事例集を作成する場合、下記の記載内容を活用することが可能かどうか、該当する項目の左欄に○印をしてください。

回 答 欄				
活用可能	<input type="radio"/>	1. 企業（組合）名	<input type="radio"/>	5. 所在地
	<input type="radio"/>	2. 代表者名		6. 電話番号
	<input type="radio"/>	3. 資本金	<input type="radio"/>	7. 業種
	<input type="radio"/>	4. 従業員数	<input type="radio"/>	8. 経営革新計画の名称及び概要
公表不可				

注) 活用可能な場合、1～8のうち活用可能な項目ごとに○印をして下さい。

注意事項・転載禁止について

【ご利用上の注意事項】

本資料に記載された内容は、すべて[本サイト](#)の運営者に帰属します。以下の行為を固く禁じます。

- 無断転載・複製：本資料の全部または一部を、許可なく他サイト、SNS、ブログ等へ転載または複製すること。
- 商用利用：本資料の内容を無断で他社へのコンサルティング等に利用・販売すること。
- 再配布：本資料のファイルを無断で第三者に配布、共有すること。

本資料の内容は作成時点（2026年6月）の情報に基づいています。また、架空の企業・計画で作成しています。申請にあたっては、管轄の自治体や商工会議所等の最新の公募要領を必ずご確認ください。本資料を利用して生じた損害等について、当方は一切の責任を負いかねます。

© 2026 [経営革新計画実務サポート](#). All Rights Reserved.