

予備入力票（経営革新）

【申請情報（表紙）】

法人名・屋号	株式会社〇〇工業
郵便番号	231-0021
住所	横浜市中区日本大通 1 1 1
代表者の役職	代表取締役代
代表者の氏名	山田 太郎
担当者の氏名	山田 一郎
電話番号	045-210 -###0
FAX 番号	045-210 -###1
担当者メールアドレス	ichirou@#####.co.jp
申請相談窓口（商工会・商工会議所等）の担当者のメールアドレス※	（申請相談窓口の担当者との面談時に確認の上、記入してください） soudan@#####.com
（承認書の郵送先が上記と異なる場合）	
都道府県独自入力項目 1（郵便番号）	231-0021
都道府県独自入力項目 2（住 所）	横浜市中区〇〇町 2-3-105

※申請相談窓口の担当者のメールアドレスは、電子申請では「通知先メールアドレス 1 又は 2」に入力してください。

【別表 1（経営革新計画）】

実施体制	当社〇〇部門と〇〇製作所と連携して生産を行う。	
個人/法人	<input type="checkbox"/> 個人 <input checked="" type="checkbox"/> 法人（該当する <input type="checkbox"/> をクリックしてレ点）	
資本金	10,000 千円	
資本金公表可否	<input checked="" type="checkbox"/> 可 <input type="checkbox"/> 否（該当する <input type="checkbox"/> をクリックしてレ点）	
業種 ※産業標準分類の業種名（分類コード）	大分類	製造業（E）
	中分類	生産用機械器具製造(26)
	小分類	金属加工機械製造業(266)
直近期の従業員数	常勤役員：3人 非常勤役員：1人 常時使用する従業員の数：35人（うちパート・アルバイト：5人）	
新事業活動の類型 ※該当する <input type="checkbox"/> をクリックしてレ点	<input checked="" type="checkbox"/> 1. 新商品の開発又は生産 <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	
直近決算期	2024 年 2 月	
事業期間（年数）	3 年	
計画期間*	2024 年 3 月 ～2027 年 2 月	
事業期間*	2024 年 3 月 ～2027 年 2 月	
研究開発期間	年 月 ～ 年 月	

* 電子申請システムでは、直近決算期と事業期間（年数）を入力すると計画期間と事業期間は自動出力されます。研究開発期間を入力する場合は、事業期間の開始期を研究開発期間終了期の翌期以降にする必要があります。また入力は全て和暦ではなく西暦で入力してください。

<経営革新計画の目標>

経営革新計画のテーマ（40字程度：上限150字）

アルミ鋳造技術を活用した軽量配管継手の開発・生産及び販売

経営革新計画の目標（158字程度：上限270字）

従来の配管継手は鉄製・ステンレス製によるものが主流であり、重量が大きく施工現場での取り回しに手間がかかる、さびが生じやすいといった課題があった。今回、当社ではアルミ鋳造技術を応用することにより、これらの課題を解決するとともに、鉄製比約65%の軽量化と耐食性向上を図った配管継手の生産及び販売を行う。これにより、下請け体質からの脱却を図り、今後の売上の向上につなげ成長性を高めていくことを目標とする。

<経営革新の実施に係る内容>

1. 当社の現状と経営課題（上限900字）

当社は昭和52年に設立した企業であり、鉄製・ステンレス製の配管継手、弁類等の設計から製造までを手掛けてきた。特に建設・設備工事向けの鉄製エルボ・ソケット等の配管継手は、品質、耐久性、安全性、加工精度の面で得意先から高く評価されており、当社の主力製品となっている。しかしながら、ローカルベンチマーク及び企業経営の未病CHECKシート等を活用して当社の現状を分析したところ、鉄製配管継手は国内建設市場の縮小とともに受注が伸び悩んでおり、将来の成長性や先行きに懸念があることが分かった。こうした現状を打破するためには、鉄製品の下請け体質からの脱却を図り企業としての成長性を高めていくことが当社の経営課題であると認識した。こうした中、アルミ鋳造を専門とする〇〇製作所と連携して研究を進めてきたアルミ合金製軽量配管継手の基礎開発に成功し事業化のめどが立ったことから本計画を策定するに至った。

2. 経営革新の具体的内容（上限900字）

(1) 新事業の概要（電子申請システムでは文字数が多い場合は見出しを入力しないでください）

当社では、最近、建設現場や工場設備において使用される配管継手について、鉄製品は重くて施工に時間がかかる、さびが生じやすく定期交換コストがかかるといった課題があるため、当社の継手設計技術が応用できないか主要得意先でもある〇〇製作所と連携して研究を進めてきた。その結果、継手の内径・肉厚の設計に当社の鉄製継手のノウハウを転用するとともに、素材をアルミ合金に変更することで基礎開発に成功し特許申請（特願2024-〇〇〇〇〇〇）するに至った。生産にあたっては新たにアルミ鋳造専用金型を導入するとともに、独自の検査工程を組み込んだ生産ラインを構築することにより製造原価の低減と品質の安定化を図る。また、アルミ鋳造成型については、当初は〇〇製作所に委託して生産するが、受注が安定してきた段階で自社に鋳造成型機を導入するとともに、専任技術者を新規雇用して内製化を進める。新事業では、こうした当社の独自技術により開発したアルミ合金製軽量配管継手の生産及び販売に取り組む計画である。

(2) 既存事業との相違点（電子申請システムでは文字数が多い場合は見出しを入力しないでください）

当社が今回開発したアルミ合金製軽量配管継手は、当社の従来の継手設計技術を活用した製品であるが、アルミ合金製の配管継手は、当社では初めて製造・販売するものである。また、アルミ鋳造専用金型の導入による新たな生産ラインの構築や、アルミ鋳造成型技術の採用についても既存事業とは異なる点である。

(3) 競合他社との違い（電子申請システムでは文字数が多い場合は見出しを入力しないでください）

当該製品は、従来の鉄製継手の課題であった重さの問題をアルミ合金への素材転換によって解決するとともに、鉄製比約65%の軽量化により施工現場での取り回しが大幅に改善される。またアルミ合金の耐食性により定期交換の間隔が延びるため顧客の維持コストが下がる。更に独自の検査工程を組み込んだ生産ラインの構築により品質を安定させつつ製造原価を抑えることで、鉄製継手とほぼ同等の販売価格で市場に提供できる。従って、当社が開発した新製品は、他社類似製品に比べて優位性が高く、市場に受け入れられる可能性は十分に高いと自負している。

(4) 経営戦略における位置付け等（電子申請システムでは文字数が多い場合は見出しを入力しないでください）

当社では、新事業活動を新製品開発戦略と位置付けて、建設設備業界の中堅工事会社ほか、東南アジアに進出している日系建設・製造業を主なターゲットとして新規顧客開拓に取り組むことにより、経営課題となっている鉄製品の下請け体質からの脱却を図り、今後の売上の向上につなげ成長性を高めていく計画である。

※枠内に収まるように記載してください。なお、電子申請システムの入力に当たっては、文字数が多くて見切れる場合は見出しを入力せず、また、全文つなげて改行を入れずに入力してください。

【別表2（実施計画）】

番号	計画			
	実施項目	評価基準	評価頻度	実施時期
1	試作品製作	製造原価	3ヶ月	1-1
1-1	特許申請	特許取得	1年	1-2
1-2	試験・運用テスト	テスト結果	3ヶ月	1-2
1-3	次期バージョンの開発	売上高	半年	3-1
2	営業体制の確立	新商品の売上高	毎週	1-3
2-1	販売ルート開拓	新商品の売上高	毎月	1-3
2-2	HP・広告媒体による宣伝	新商品の売上高	毎月	1-4
3	専用金型等の導入	製造原価	1年	1-2
3-1	金型製作	製造原価	1年	1-2
3-2	生産体制の確立	製造原価	1年	2-2
3-3	量産体制の確立	製造原価	1年	3-4

【別表3（経営計画及び資金計画）】

次のいずれかのツールにより作成したファイルを添付してください（該当する□をクリックしてレ点）。

- 計画目標値の詳細
- 別表3作成支援システム
- 【簡易版】別表3作成支援システム
- その他（Wordの別表3に入力したもの等）

<数値目標の確認>

上記ツールにより作成した別表3の経営計画の数値目標が承認基準を満たしているかどうか確認してください（該当する□をクリックしてレ点）。

<承認基準>	
■付加価値額または1人あたりの付加価値額	<input checked="" type="checkbox"/> 事業期間3年で9%以上 <input type="checkbox"/> 事業期間4年で12%以上 <input type="checkbox"/> 事業期間5年で15%以上
■給与支給総額	<input checked="" type="checkbox"/> 事業期間3年で4.5%以上 <input type="checkbox"/> 事業期間4年で6.0%以上 <input type="checkbox"/> 事業期間5年で7.5%以上
■目標最終期	<input checked="" type="checkbox"/> 上記指標が正の値であり経常利益が黒字

※本県で提供している「別表3作成支援用Excelツール」で作成された場合は、「数値目標確認用（自動出力）」のシートで確認できます。なお、Wordの別表3のみで作成された場合には、本県のホームページで提供している「目標伸び率確認システム（Excel）」にて確認してください。

<売上計画等の補足説明>

売上計画等の算出方法や考え方、実現可能性等について簡潔に記載してください。なお、この説明は予備審査時のみの記載となります（システム上の入力はありません）。

※詳細は別紙および添付資料参照

- ・アルミ合金製軽量配管継手の販売価格について、国内向け@300 千円/台、海外向け@400 千円/台を想定。
- ・国内向けは、1年後 100 台、2年後 300 台、3年後 360 台、海外向けは、2年後 25 台、3年後 30 台の販売数量を見込んでおり、新事業の売上は1年後3千万円、2年後1億円、3年後1億2千万円となる計画である。
- ・販売数量については、主要得意先で連携して開発を進めてきた〇〇製作所からの受注に加え、▲▲業界の□□□工業や〇〇〇等、東南アジアに進出している◎◎◎社とも商談を進めており十分に達成可能と見込んでおり、売上計画の達成は十分に実現可能と考えている。
- ・なお、既存事業の売上については、ほぼ直近期末の金額で推移するものとして計画とした。
- ・新事業の製造原価は、8割程度を見込んでいる。うち、材料費 25%、外注費 7%、労務費は1年目2名、2年目7名、3年目8名分、減価償却費、その他製造経費を見込んでいる。
- ・新事業の販管費は、役員報酬の半分程度を新事業に按分して計上。給与等は、1年目に営業1名を既存事業と兼務（換算値 0.5 人）とし、2年目に1名増員（新規採用）する計画。
- ・そのほか特筆すべき費用としては、展示会出展費用、海外営業費用等を見込んでいる。

※上記の枠を超える場合は別紙としてください。

【別表4（設備投資計画（経営革新計画に係るもの））】

（単位：千円）

No.	機械装置名称	導入年度※1	導入時期	国内・海外の区分※2	単価	数量	合計金額※3
1	アルミ casting 用金型	2024	1年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入	3,000	2	6,000
2	成型機（小型・試作確認用）	2024	1年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入	10,000	1	10,000
3	継手寸法・強度検査装置	2024	1年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入	10,000	1	10,000
4	表面処理装置	2025	2年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入	10,000	1	10,000
5	アルミ casting 用金型	2025	2年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入	3,000	1	3,000
6	大型 casting 成型機	2025	2年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入	10,000	1	10,000
7				<input type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入			
8				<input type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入			
9				<input type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入			
10				<input type="checkbox"/> 国内購入 <input type="checkbox"/> 海外購入			

※1 年度とは、申請企業の事業年度（定款に定めた当該企業の会計期間）の開始年月の年（個人事業の場合は暦年）を西暦で記入（例：「2026年3月期」⇒開始年月は2025年4月なので「2025」を記入）。

※2 国内・海外の区分欄は該当する口をクリックしてレ点。

※3 合計金額は電子申請システムでは自動出力されず（この予備入力票では記載）。

【別表4（運転資金計画（経営革新計画に係るもの））】

（単位：千円）

No.	導入年度※1	導入時期	国内・海外の区分※2	単価	数量※3	合計金額※4
1	2024	1年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内事業 <input type="checkbox"/> 海外事業(□外国関係法人等 □海外支店)	5,800	1	(記載省略)
2	2025	2年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内事業 <input type="checkbox"/> 海外事業(□外国関係法人等 □海外支店)	16,000	1	(記載省略)
3	2026	3年後	<input checked="" type="checkbox"/> 国内事業 <input type="checkbox"/> 海外事業(□外国関係法人等 □海外支店)	9,000	1	(記載省略)
4			<input type="checkbox"/> 国内事業 <input type="checkbox"/> 海外事業(□外国関係法人等 □海外支店)		1	(記載省略)

※1 年度とは、申請企業の事業年度（定款に定めた当該企業の会計期間）の開始年月の年（個人事業の場合は暦年）を西暦で記入（例：「2026年3月期」⇒開始年月は2025年4月なので「2025」を記入）。

※2 国内・海外の区分欄は該当する□をクリックしてレ点。

※3 運転資金計画の数量は全て「1」を入力してください。

※4 合計金額は電子申請システムでは自動出力されます（この予備入力票では記載省略）。

【別表5（組合等が研究開発等事業に係る試験研究費に充てるためその構成員に対して賦課しようとする負担金の賦課の基準）】
(単位：千円)

No.	試験研究の名称	年度	賦課基準	負担金		構成員別の賦課金額	
				合計	積算根拠	合計	積算根拠
1							
2							
3							
4							
5							

【別表6】は、当面の間、入力しないでください（本県の場合）。※入力しても現時点では対応しておりません

【申請の目的】

システム上の入力はありませんが、申請の目的についてご教示ください（該当する□をクリックしてレ点）。

<input checked="" type="checkbox"/> 政府系金融機関による低利融資	<input type="checkbox"/> 神奈川県立産業技術総合研究所の減免制度
<input checked="" type="checkbox"/> 中小企業信用保険法の特例	<input type="checkbox"/> 海外展開に伴う資金調達支援
<input checked="" type="checkbox"/> 神奈川県中小企業制度融資	<input checked="" type="checkbox"/> 補助金等申請時の優遇措置（審査の加点等）
<input type="checkbox"/> 中小企業投資育成株式会社法の特例	<input checked="" type="checkbox"/> その他(信用力向上、経営力の強化等)※
<input type="checkbox"/> 高度化融資	※は、承認による支援措置はありません

別表3 関連の添付イメージ

※実際には作成したファイル（Excel等）での提出になります。

(別表3) 経営計画及び資金計画									
参加特定事業者名 株式会社〇〇工業 (単位 千円)									
	2年前 (2022年2月期)	1年前 (2023年2月期)	直近期末 (2024年2月期)	1年後 (2025年2月期)	2年後 (2026年2月期)	3年後 (2027年2月期)	4年後	5年後	
①売上高	281,111	289,022	331,023	361,000	431,000	451,000			
②売上原価	226,380	232,281	267,261	291,309	348,437	361,294			
③売上総利益 (①-②)	54,731	56,741	63,762	69,691	82,563	89,706			
④販売費及び 一般管理費	48,548	49,328	48,011	52,188	59,503	60,084			
⑤営業利益	6,183	7,413	15,751	17,503	23,060	29,622			
⑥経常利益	5,633	6,982	14,539	16,353	20,860	27,622			
⑦給与支給総額	112,263	123,577	124,391	129,000	150,936	150,936			
⑧人件費	135,316	149,249	151,329	156,750	183,670	189,989			
⑨設備投資額				26,000	23,000				
⑩運転資金	22,900	23,500	26,300	31,500	42,000	35,100			
普通償却額	8,115	7,106	6,814	10,182	16,205	14,324			
特別償却額									
⑪減価償却額	8,115	7,106	6,814	10,182	16,205	14,324			
⑫付加価値額 (⑤+⑧+⑪)	149,614	163,768	173,894	184,435	222,935	233,935			
⑬従業員数	34.0	37.0	38.0	39.0	45.0	46.0			
⑭一人当たりの付加 価値額 (⑫÷⑬)	4,400	4,426	4,576	4,729	4,954	5,086			
資金調 達額 (⑨ +⑩)	政府系金融 機関借入	—	—	—	40,000	10,000	10,000		
	民間金融機 関借入	—	—	—	10,000	40,000	10,000		
	自己資金	—	—	—	7,500	15,000	15,100		
	その他	—	—	—			—cう		
	合計	—	—	—	57,500	65,000	35,100		
(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	

※記載例から転記して貼り付けていますが、実際は別様式（Excelファイル）での提出になります。

<数値目標の確認>

本県で提供している「別表3作成支援用 Excel ツール」で作成された場合は、「数値目標確認用（自動出力）」のシートで確認できます。

<「数値目標確認用（自動出力）」シートの出力例>

3年計画			
	直近期末 (2024年2月期)	目標最終期 (2027年2月期)	伸び率 (%)
売上高	331,023	451,000	36.2
売上原価	267,261	361,294	35.2
販管費	48,011	60,084	25.1
営業利益①	15,751	29,622	88.1
経常利益	14,539	27,622	90.0
人件費②	151,329	189,989	25.5
減価償却費③	6,814	14,324	110.2
従業員数④	38.0	46.0	21.1
付加価値額(①+②+③)	173,894	233,935	34.5
1人あたり付加価値額(①+②+③)/④	4,576	5,086	11.1
給与支給総額	124,391	155,991	25.4

＜売上計画等の補足説明＞【別紙】

■販売単価の根拠

アルミ合金製軽量配管継手の販売単価について、国内向け@300千円/台（口径50mmの標準継手セット基準）、海外向け@400千円/台（輸送費・現地対応費用を含む）を想定。

根拠：

- ・現行の鉄製（ステンレス）継手の市場価格が同仕様で250～320千円/セット程度で推移しており、軽量化・耐食性向上という付加価値を加味して同水準の300千円/セットに設定。
- ・競合する既存のアルミ製継手（他社品）は設計が古く重量も当社品より大きいため差別化できると判断している。

■販売数量の計画と計算

国内向け：1年後100台・2年後300台・3年後360台
海外向け：2年後25台・3年後30台

売上高の計算（検算）：

1年後：300千円×100台＝30,000千円（3千万円）
2年後：300千円×300台＋400千円×25台
＝90,000＋10,000＝100,000千円（1億円）
3年後：300千円×360台＋400千円×30台
＝108,000＋12,000＝120,000千円（1億2千万円）

■販売数量達成の根拠

国内：

主要得意先で連携して開発を進めてきた〇〇製作所経由での紹介案件が1年目40台の見込みのほか、建設設備業界の□□設備工業・△△建設等とも商談を進めており、1年目100台は十分に達成可能と見込んでいる。

海外：

東南アジアに進出している日系建設会社である◎◎建設アジア社（シンガポール）から引き合いがあり、2年目25台から展開を開始する。

■製造原価の内訳

新事業の製造原価は8割弱（原価率約78%）を見込んでいる。
内訳は以下の通り。

材料費（アルミ合金・接合部品等）：売上の約23%
外注費（鋳造成型委託費：1～2年目は〇〇製作所に委託）：売上の約8%
労務費：1年目2名・2年目7名・3年目8名分
（鋳造技術者・品質検査員・組立作業員）
減価償却費：専用金型・検査設備等の設備投資分
その他製造経費（消耗品・検査費等）：売上の約5%

■販管費の按分根拠

代表取締役の業務時間の半分程度を新事業に關与するものとして役員報酬の半分程度を新事業に按分して計上。

給与等は、1年目に営業担当1名を既存事業と兼務（換算値0.5人）とし、2年目に建設・設備業界向け営業担当1名を新規採用する計画。

その他の主な費用：

- ・展示会出展費用（建設技術展・設備・環境展等）：年80万円程度
- ・海外営業費用（東南アジア出張・代理店開拓）：年120万円程度（2年目以降）
- ・カタログ・サンプル製作費：初年度60万円程度

【添付資料の例】

- ① 特許出願受理通知書または出願証明書
- ② 連携先との基本合意書または覚書
- ③ 試作品の写真または図面
- ④ 顧客との購入意向確認書または商談記録
- ⑤ 競合製品との比較表（自社作成）
- ⑥ 設備の見積書
- ⑦ 金融機関との事前相談記録 など