

強みを活かせ!

やる気支援 ガイドブック2008

経営革新・創業マニュアル



あわら市商工会経営革新支援アドバイザーセンター



経営革新計画とは、

自社の現状や課題を見極めたい！

自社の業績をアップさせたい！

自社の経営の向上を図りたい！

これらの想いを達成するための武器となります。

でも、経営革新って難しそう・・・と思っていませんか？

経営革新という言葉を聞くと、誰でも難しく受け止めてしまいがちですが、特別難しいものではありません。皆様が日々行っている事業活動を見つめ直し、経営環境を再認識するところから始めましょう。経営環境を再認識することで、ビジネスチャンスがどこにあるのか、今後伸ばしていくべき「強み」と、改善していかなければならないポイントが見えてきます。自社の強みである経営資源を活かし、ビジネスチャンスを捉えるのです。自社の経営環境から新たな事業分野への進出や転換を図る第二創業や、創業・開業をご検討されている方も成功への道標となります。

厳しい経営環境・競争環境が続く中、商工会は皆様の「やる気」をお手伝いいたします。

皆様が経営革新・創業に取り組むためのヒントとして本書をご活用下さい。

平成20年1月

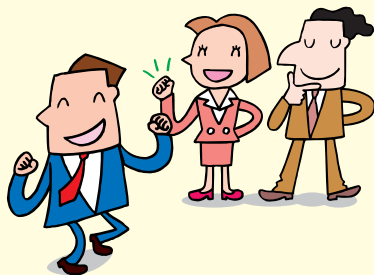
あわら市商工会経営革新支援アドバイザーセンター

一般に経営資源とは「ヒト、モノ、カネ」と言われています。それらが全てそろふことにより、それらを活かした事業展開が可能となるのです。しかしながら小規模な事業所にとっては、それらを全て兼ね備えているかというそんなことはありません。つまり新事業展開・経営革新に取り組むとは、中長期的に自社の将来像を見据え、「強み」を伸ばし、不足している部分を補っていくような計画を作成し、実行するということなのです。それには業種や事業、企業の規模は関係ありません。皆様が現状を認識し、皆様の企業の将来像（ビジョン）に向かって一歩踏み出すことが経営革新なのです。

経営革新編



その1 経営革新のすすめ	
なぜ今、経営革新なのか？	2
経営革新計画とは	3
取り組み手順	3
メリットを知ろう	3
新事業活動促進法の承認を受けるには	4
新事業活動促進法の承認までの 手続きフロー図	5
新事業活動とは	6
経営革新企業の動向	8
事例紹介	9
その2 承認企業への支援施策	
経営革新補助金	11
中小企業等基盤強化税制	11
設備、運転資金に関する国の低利融資	12
県の経営革新支援融資	13
県信用保証協会の保証枠拡大	13
特許申請に係る減免措置	14
販路開拓コーディネート事業	14
その3 経営革新計画を作成しましょう	
自社の経営環境を把握	16
経営革新構想をまとめる	20
具体的に取り組む項目を検討	22
財務計画、予想損益計算書を作成	25
その4 経営革新計画を県に申請しましょう	
申請する書類を用意しよう	33
計画実施主体毎の申請書の書き方	33
承認申請様式の記入例	34
その5 経営革新チャレンジQ&A	42
中期経営計画作成用紙	46
県への申請書様式	56



創業編



その1 創業開業に役立つポイント	
創業に向けての事業構想自己診断シート	65
開業準備のチェックポイント	66
创业者の動向	67
事例紹介	68
その2 新規開業の諸手続き	
開業のために準備するもの	70
開業時の各種届け出や許可取得	70
個人と法人での違い	72
その3 開業後の経営実務	
経理事務の仕方	73
小切手の基礎知識	74
手形の基礎知識	74
税務申告について	75
企業リスク管理等に関する基礎	75
その4 創業者への支援施策	
国民生活金融公庫の融資制度	76
県の融資制度	77
創業を支援してくれる保証制度	78
創業を支援してくれる補助金制度	78
創業を支援するために優遇される税制措置	78
その5 開業のための事業計画書の作成	
事業計画書は夢を実現するシナリオ	79
全体構想をまとめる	80
具体的な事業内容を計画する	80
創業時の資金計画を検討する	81
損益計算表でこれから始める事業の利益を予測	81
損益分岐点を見極める	82
資金調達のいろいろ	82
開業計画書記入例	83
開業計画書様式	85
その6 創業チャレンジQ&A	87

商工会支援事業編



その1 商工会を活用しましょう	
経営革新支援アドバイザーセンター事業	90
ビジネスプラン提案事業	91
リスクマネジメント支援事業	91
ISO認証取得支援事業	91
情報化支援事業	92
経営革新企業の「商工会認証システム制度」	92
エキスパートバンク事業	92
金融相談（国、県の制度融資）	93
知財駆け込み寺	93
労務管理支援	94
税務・経理支援	94
国・県施策の利用窓口	94
県商工連への支援申請様式、Webアドレス	94
「ネットで記帳」が変える経理業務	94
商工会会員のための主な共済制度	95
その2 相談窓口	96
相談・お申し込みフォーム	97



なぜ今、経営革新なのか？

国・県がやる気のある企業を支援

国の政策は従来、中小企業は弱者であり保護すべきものとして、企業間における「諸格差の是正」を基本理念に全体の底上げ的な施策を一律に講じてきました。しかし平成11年の中小企業基本法改正により「独立した中小企業の多様で活力ある成長・発展」を新たな基本理念として、**やる気のある企業を支援**する政策に転換しました。新しい時代環境に積極果敢に挑戦していくような、多様で活力ある中小企業を積極的に支援していく施策へと質的転換が行われたのです。

皆様が、経営上の弱みや課題などを克服し、創造性や機動性など独自の強みを発揮し活躍していくためには、経営革新に取り組むことにより、国や県が講じている支援施策を有効に活用していくことがポイントとなります。

強みを活かした差別化が成長のカギとなる

大消費地に遠く、また比較的小規模な地域の中小企業が、大企業や安価な海外製品との競争の中で存続・成長していくためには、自社特有の強みを見出して差別化を図ることが一つの方法となる。実際に地域の農林水産品や産地の技術、自然資源を背景とした品目の中には、中小企業の商品の方が高価格帯となっている事例を見ることができる。(中小企業白書2007年版より抜粋)



その1 経営革新のすすめ①



経営革新計画とは

経営革新計画とは、現状から将来のあるべき姿に到達するための「道しるべ」となるものです。良い経営革新計画は、会社が現在よりもより高い水準の目標を設定し、その目標を実現するために、何をすべきかが明確になっています。それによって、自社のあるべき姿を具体的に示し、着実にその姿に到達するために「経営革新計画」を作成する必要があるのです。



取り組み手順

- ① 皆様が日々行っている事業活動を見つめ直し、外部環境（ビジネスチャンス）と内部環境（経営資源）を再確認し、おかれている経営環境を把握します。
- ② その経営環境から現在事業所が抱えている経営課題を抽出します。
- ③ 企業のあるべき姿やビジョン、理念など経営者の想いを確認します。
- ④ 3～5年後の中期経営目標を定めます。
- ⑤ 抽出した経営課題を克服し、経営者の想いと整合がとれ、経営目標を達成するための具体的な事業プランを作成します。
- ⑥ 緊急を必要とする課題克服、実現性の高いものなど取り組む事業プランを順位付けして取り組みます。

メリットを知ろう

経営資源を活かし、ビジネスチャンスをとらえるべく経営革新計画に取り組むことにより次の利点（良い効果）を得ることができます。

- ① 経営者として意識の変革を図ることができます。
- ② 外部環境（ビジネスチャンス）、内部環境（経営資源）を再確認し、自社のおかれている経営環境を把握できます。
- ③ 取り組むべき課題の抽出と整理ができます。
- ④ 文書として課題、目的、目標などを整理することができます。
- ⑤ 商工会など支援機関を活用することにより、課題の整理や新たな視点を持つことができます。
- ⑥ 作成した計画を、経営者と従業員共通の経営目標として明示でき、組織力の強化を図ることができます。
- ⑦ 作成した経営革新計画について、新事業活動促進法(旧経営革新支援法)の承認を得ることにより、各種支援策を利用することが可能となります。



新事業活動促進法の承認を受けるには(条件、手続き等)

経営環境に即応した経営課題に、積極的にチャレンジする中小企業の皆様に支援する法施策である「中小企業新事業活動促進法(旧経営革新支援法)」の承認を受け、各種支援策を活用しましょう。

新事業活動促進法の承認を受けるには、前述した経営革新計画が一定の条件を満たしていればOKです。その条件は次の通りです。

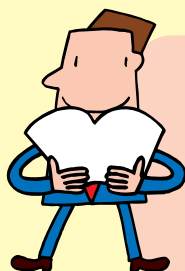
- ① 中小企業者であること。(次頁参照)
- ② 作成した計画の事業実施期間が3年～5年であること。
- ③ 計画期間である3年～5年のそれぞれの期間終了時における「伸び率」が下表の数値を満たしていること。

計画期間	※1「付加価値額」又は ※2「一人当たりの付加価値額」の伸び率	※3「経常利益」の伸び率
3年計画の場合	9%以上	3%以上
4年計画の場合	12%以上	4%以上
5年計画の場合	15%以上	5%以上

※1 付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費

※2 一人当たりの付加価値額＝付加価値額÷従業員数

※3 「経常利益」は通常の会計原則とは異なります…P7参照



付加価値額とは？

経営の向上を見るのに、売上高や加工高だと、経営の一面しか見ることができません。その点、ここでいう「付加価値額」は、企業活動の全体像を把握し、企業が生み出した価値を総合的に判断するため、営業利益に企業活動の源となる雇用(人件費)と投資(減価償却費)を加えた額を指しています。

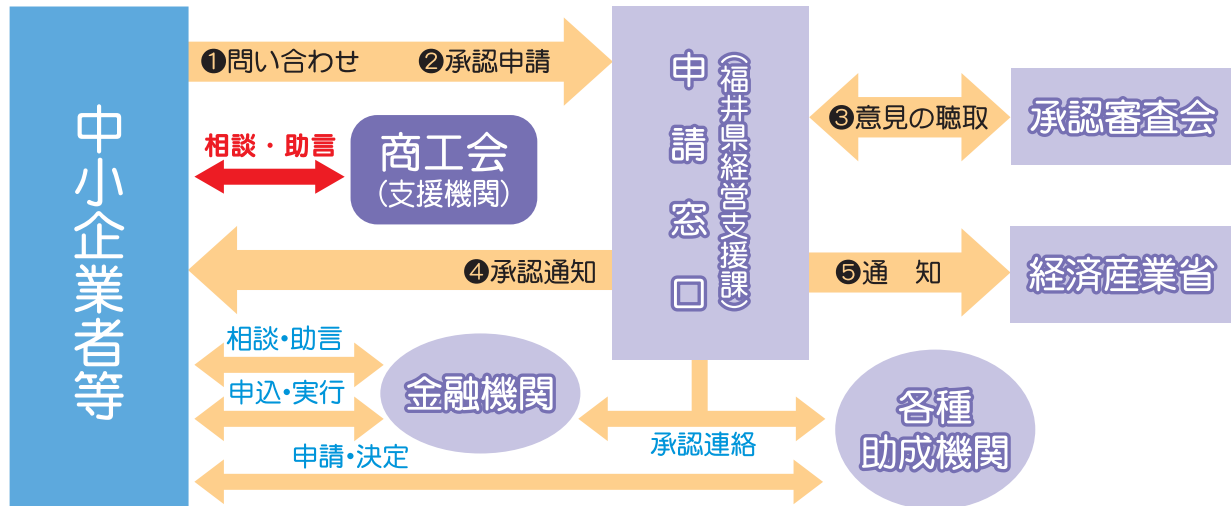
- ④ 取り組む事業内容が、次の4つの分類にあてはまること。(複数可能)
 1. 新商品の開発又は生産
 2. 新役務の開発又は提供
 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
 4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動
- ⑤ 法人の場合、④の事業が定款に含まれる事業であること。

以上の5点です。これらの条件を満たしていれば、作成した計画を承認申請することができます。法人、個人を問わず業種の制限もありません。また、複数企業や組合でも申請できます。



その1 経営革新のすすめ③

新事業活動促進法承認までの手続きフロー図



経営革新計画の申請ができるのは、次のA、Bに掲げる中小企業者及び組合等です。

A. 中小企業者として本法の対象となる会社及び個人の基準（いずれかの基準に該当する者）

主たる事業を営んでいる業種 (平成5年10月日本標準産業分類第10回改定分類による)	資本金基準 (資本の額又は出資の総額)	従業員基準 (常時使用する従業員の数)
製造業、建設業、運輸業その他の業種 (下記以外)	3億円以下	300人以下
ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く。）	3億円以下	900人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業（下記以外）	5千万円以下	100人以下
ソフトウェア業又は情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5千万円以下	200人以下
小売業	5千万円以下	50人以下

(注) 常時使用する従業員には、事業主、法人の役員、臨時の従業員を含みません。

B. 中小企業者としての本法の対象となる組合及び連合会

組合及び連合会	中小企業者となる要件
事業協同組合、事業協同小組合、協同組合連合会、水産加工業協同組合、水産加工業協同組合連合会、商工組合、商工組合連合会、商店街振興組合、商店街振興組合連合会	特になし
生活衛生同業組合、生活衛生同業小組合、生活衛生同業組合連合会、酒造組合、酒造組合連合会、酒造組合中央会、酒販組合、酒販組合連合会、酒販組合中央会、内航海運組合、内航海運組合連合会、鉱工業技術研究組合	直接又は間接の構成員の2/3以上が中小企業者であること

(注) 1. 企業組合、協業組合も中小企業者として本法の対象となります。
2. 社団法人は、中小企業者には該当しませんが、民法第34条の規定により設立された社団法人のうち、その直接又は間接の構成員の2/3以上が中小企業者であるものについては、本法の対象となります。



経営革新計画の承認を受けるための
手続きは、次のようになります。

商工会や県担当部局等へ問い合わせ

対象者の要件、経営革新計画の内容、申請手続き、申請窓口、支援措置の内容等、ご相談ください。

なお、任意グループなど複数の中小企業者が共同で計画を作成する場合は、申請代表者・実施主体者の構成によっては、県ではなく、国の地方機関等が窓口になることもありますので、まずは、その点をご確認ください。

必要書類の作成、準備

計画承認申請書様式は、P56～P64にありますので、コピーして使用して下さい。申請書の記載は、申請様式に従ってください。

商工会で申請書の書き方、ビジネスプランの策定の仕方等をアドバイスしています。

県担当部局への申請書の提出

申請書提出先は、申請代表者・実施主体者の構成で決まります。

本法に関連する債務保証、融資、補助金等を利用する場合は、計画申請と並行して当該関係機関と密接な連絡をとってください。

県知事の承認

県による審査を経て、経営革新計画が承認されます。また、支援策は各支援機関の審査を経て支援措置などが行われます。

計画開始後、フォローアップのために、計画進捗状況調査などが行われます。

(注)承認は支援措置などを保証するものではありません。支援策を活用できる対象になったということです。各支援策にはそれぞれ実施機関の審査があります。

新事業活動とは…4つの類型と活動例

1.新商品の開発または生産

例1 ティーバッグ製造業者が、使用済みのティーバッグを地中に埋めると分解されて土に戻る、環境に配慮した商品を開発し、新商品化を達成する。

例2 豆腐の絞り器を製造しているメーカーが、絞り器のノウハウを利用し、家庭でも使える、ジューズ絞り器を開発する。

例3 業務用の大型で強力な空気清浄機を製造していた企業が、きれいな空気に対するニーズの高まりを受けて、小型化に挑戦し、一般家庭用の小型で強力な空気清浄機を開発する。

例4 木製品製造業者が、これまで建具の材料として利用が困難とされていた間伐材を、加工するための切削用刃物を開発。さらに開発した天然の塗料で仕上げることで、防腐、防かび効果が高められ、環境と健康にやさしい建具を生産、販売する。

例5 産業廃棄物業者が、茶がらやさとうきびかす等の植物性廃棄物を、生分解可能な容器にリサイクルする技術を開発。これらの製品は環境に負荷を与えることなく、廃棄処理ができる。

2.新役務の開発または提供

例1 美容室が高齢者や身体の不自由な方等、自分で美容院に行くことが困難な方のために、美容設備一式を搭載した車で美容師が出張し、カットやブローの基本コースからヘアメイクや着付け等のサービスを行う。

例2 老舗の旅館が、空室を日帰り客向けのリラクゼーションルームとして改装し、新しいサービスを行う。それにより昼間の時間帯の増収を図るとともに、そこから新規宿泊客の拡大に結びつける。

その1 経営革新のすすめ⑤



3.商品の新たな生産または販売の方式の導入

商品は新しくなくても、生産やサービス供給効率を向上させるなど、生産方式や販売方式が新しいものであれば該当します。

例1 食料品店が、米や肉、野菜などを個別に販売するだけでなく、毎日異なるお薦めメニューを開発し、その食材を家庭向けのセットにして販売を行う。健康志向の独自メニューを増やすことにより、独身者や単身赴任者、家庭などを固定客につなげる。

例2 金属加工業者が、金属熱加工製品の開発に伴う実験データを蓄積することにより、コンピュータを利用して、熱加工による変化を予測するシステムを構築する。それにより、実験回数を減らし、新商品開発の迅速化とコスト削減を図る。

例3 パンの小売店が、パン作りの体験コーナーを設け、家族で体験してもらい、それによって新たにパン作りの道具や、材料の販売を行うとともに、パンの売上げの増大につなげる。

例4 食品加工業者が、製品のトラブルの発生を防ぎ、消費者・取引先からの信頼を得るために、新しい品質管理のシステムである「HACCP(危害分析重要管理点方式)」対応の新工場を建設する。

4.役務の新たな提供の方式の導入 その他の新たな事業活動

例1 不動産管理会社が企業の空家となった社員寮を一括借り上げて、それを高齢者向けに改装し、介護サービス、給食サービスを付加して、高級賃貸高齢者住宅として賃貸する。

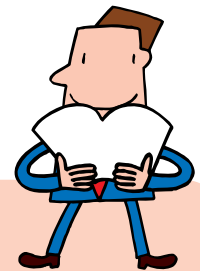
例2 タクシー会社が、乗務員に介護ヘルパーや介護福祉士の資格を取得させ、病院や介護施設への送迎などのタクシー利用者を獲得し、高齢者向け移送サービスで介護サービス事業へ進出して多角化を図る。

例3 写真館が、撮影のデジタル化によって、撮影した写真をその場でお客様がテレビモニターで確認できるシステムを開発して、納期の短縮と売上げの増大につなげる。



「新たな取り組み」とは？

個々の中小企業者にとって「新たなもの」であれば既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも原則として承認の対象となります。ただし、
①業種毎に同業の中小企業の当該技術等の導入状況や競争優位性
②地域性の高いものについては、同一地域における同業他社における当該技術等の導入状況
 を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については、承認対象外となります。



経常利益とは？

経常利益＝営業利益－営業外費用(支払利息等)

中小企業新事業活動促進法における経営革新では、「経常利益」の**算出法が通常の会計原則とは異なります**。企業本来の事業活動に注目する為、経常利益には営業外収益を含めません。

また、任意グループ等において共同で経営革新計画を作成する場合には、下記のどちらを適用してもよいことになっています。

- ①グループ全体としての「付加価値額」又は「一人当りの付加価値額」及びグループ全体としての「経常利益」
- ②グループ参加者個々の「付加価値額」又は「一人当りの付加価値額」及びグループ参加者個々の「経常利益」



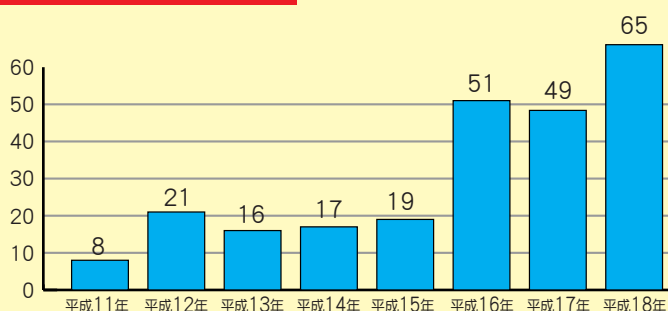
経営革新企業の動向

経営革新計画の承認を受けて新事業に取り組んでいる企業の動向を見てみましょう。

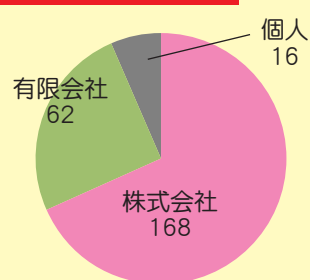
★県内の承認企業の動向★

(平成11年度から平成18年度にかけて経営革新計画の承認を受けている企業のうち、情報が公開されている分246事業所について集計しています。)

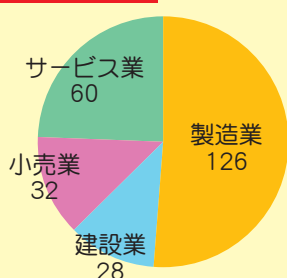
年度別(数値は企業数)



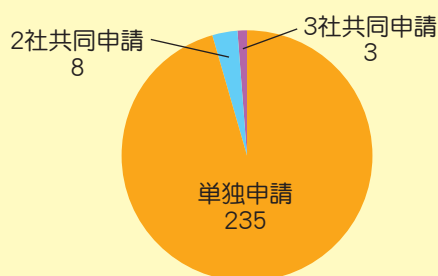
組織形態別



業種別

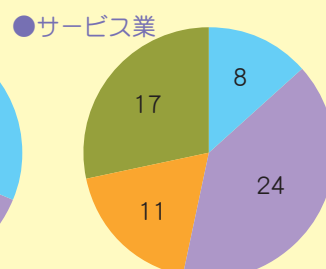
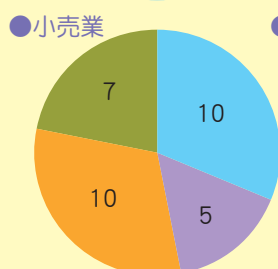
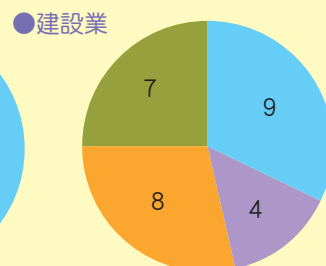
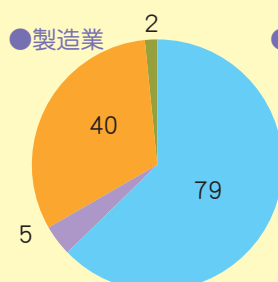
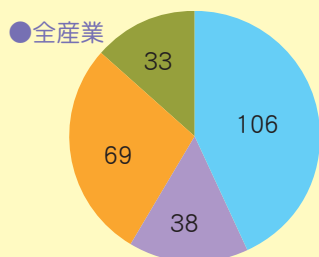


単独・共同申請別



経営革新の類型別

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動



その1 経営革新のすすめ⑦



事例紹介

◆商工会の支援により経営革新計画の承認を受けた事業所の中から、2社の事例を紹介します。



ショールーム



森川社長

事例1

法承認日：平成18年8月4日

事業所名：株式会社リバーフォレスト

代表者：森川 圭造

所在地：〒910-0113 福井市森田新保町8-20

T E L：0776-56-0230

経営革新の内容：エクステリアショールームの開設による営業エリア拡大

代表者のお話：当社は昭和42年に先代社長が、旧三国町で建築ブロック施工業として創業しましたが、私が社長を受け継いだあと、平成10年ごろから外構工事全般を主力事業として展開し、顧客も坂井市、あわら市だけでなく福井市、嶺北一円にと広がってきました。このたび国道8号線近くの福井市内森田地区に外構・エクステリア専門のショールームを開設するのにあたって、商工会の支援をいただいて、福井県の新事業活動促進法の承認を受けることができました。外構工事や庭園工事のデザインと施工全般を行なうエクステリア業界のトップを目指そうという思いで始めた事業でしたが、実際には中小企業はやる気があっても時間や資金、知識すべてに制限があると感じていました。そんな時、商工会から明確な革新目標と具体的な経営革新計画を立てれば、低利融資や助成金を得ることもできる支援制度があることを教えてもらったのです。さっそく商工会の個別指導をお願いして、自分の頭の中に描いていたことを経営ビジョンとして明確にし、4年計画の経営革新プランを策定しました。経

営指導員さんの熱心な支援をいただいてスムーズに計画作りができたと思います。

なにより、新事業活動促進法の承認を受けたことで、私自身のモチベーションが大きく上がったことが良かったです。以前よりもお客様や取引先に対して自信をもって接することができるようになりました。今回の承認で会社全体に良い影響力が広がり、最近は商談の決定も増えてきました。

今後はショールームを拠点に県内全域を営業エリアとして、おしゃれな外構・エクステリアではどこにも負けない提案活動を展開していきます。そして、新たなお客様の獲得とリバーフォレストのブランド力を高めることで、経営革新計画の実現をめざしたいと思っています。



施工例

その1 経営革新のすすめ③



法承認日：平成18年3月28日

事業所名：株式会社サワックス

代表者：澤崎 純一郎

所在地：〒918-8211 福井市下中町1-22-3

T E L：0776-53-0426

U R L：<http://www.sawax.jp/>

経営革新の内容：住宅設備関連のリフォーム・保守サービスを主力に業態転換を図る

事例2

代表者のお話：昭和55年に創業以来、主としてゼネコンや大手工務店の下請け工事を主力事業として、給排水衛生設備工事や電気・空調設備工事を行ってきました。しかし、近年の住宅着工数の減少、住宅価格の低下傾向、住宅建築会社のコストダウン要求により受注単価および利益率が低下し続けています。そのため、利益率が著しく低い元請けとの取引を中止し、優良取引先の絞り込みを行うとともに、リフォームや水廻り修理サービス事業への展開を図ろうとしたのが、経営革新計画を立てた理由です。

経営革新計画の立案では地元商工会を大いに活用しています。新規事業の企画・検討段階では商工会のセミナーに参加して勉強し、福井県の経営革新計画承認では経営指導員の個別支援を受けさせていただきました。

下請依存体質からの脱却策として、まず社員たちと話し合っ始めたのが、水廻りのメンテナンス事業「メンテナンス24」です。当社のサービスの独自性を追求するために、「お客様の“お困りごと”をいつでも、どこでも、どんなことでも解決する」をテーマに、メンテナンスの365日24時間対応のサービスに取り組んでいます。今では、1ヵ月平均で60件あまりのトラブル解決依頼があり、お客様の『困った』を『良かった』に変えることで、お客様の満足をいただいております。

今後、当社が事業を発展していくために、サービスメニューのさらなる充実と品質の向上、一般家庭への積極的なPR活動、潜在顧客である高齢者層への福祉関連リフォームに関する知識の普及を図っていくことが重要だと考えています。

また、主力事業である管工事部門については、リフォーム事業・メンテナンス事業との相乗効果を上げることで収益事業として確立し、下請け受注の比率を低下させていく方向で検討しています。さらに、当社が独自に開発しテスト的に販売していた管工事業用原価・顧客管理システムが同業者内で好評を得ていることから、担当者を配置してソフト販売を本格事業化することにも挑戦しています。



サービスの企画や事例報告など何でも社員が話し合うのが当社の風土です。



その2 承認企業への支援施策①

経営革新補助金

県知事から承認を受けた経営革新計画に従って実施する中小企業が「経営革新」に取り組む際、事業に要する経費の一部について経営革新補助金を受けることができます。

対象となる方

中小企業新事業活動促進法（改正前の中小企業経営革新支援法を含む。）に基づき、県等から経営革新計画の承認を受け、経営革新に関する事業に取り組む中小企業者または組合等（任意グループ等含む）。

補助率

県が1/2を限度として補助します。よって、補助金利用者においては、最低1/2以上の負担が必要です。

【補助金額】500万円以内(平成19年度の場合)

【募集期間】3月～4月(平成19年度の場合)

補助対象事業

新事業動向等調査 (市場調査等) 事業	新事業動向調査等を行った後、新商品・新技術・新役務開発に係る事業を行うことが必要です。
新商品・新技術 新役務開発事業	開発設計のみならず、試作・改良、求評に係る事業も対象となります。
販路開拓事業	国内外における販路開拓のための展示会等への出展や広報事業・品質表示事業等が対象です。
人材養成事業	経営革新の実施に必要な研修等が対象です。

※補助金については別途申請を行い、県の審査により決定します。

中小企業等基盤強化税制

「経営革新計画」の事業のために取得した機械・装置について、取得価額の7%の税額控除（リースの場合は費用総額の60%相当額の7%）又は取得価額の30%の特別償却を利用することができます。

対象となる設備

機械・装置で1台または1基の取得価額が280万円以上（リースの場合はリース費用の総額が370万円以上）のもの。

措置の内容

取得の場合 7%の税額控除または30%の特別償却が受けられます。

リースの場合 リース費用の総額の60%について、7%の税額控除が受けられます。

特別償却とは

通常の減価償却費とは別枠で、原則として取得した事業年度にのみ「取得価額×30%」を特別に償却することで、早期償却により費用化を早め、資産の陳腐化に備えることができます。

よって当期償却額は通常の減価償却費に特別償却費（取得価額×30%）を加えたものになります。

税額控除とは

法人税額からさらに税額を控除することができる制度で、その分だけ納付する法人税額が少なくなります。

<取得の場合>

取得価額×7%

<リースの場合>

リース費用の総額×60%×7%

税額控除額

ご利用方法

【手順の流れ】

- ① 確定申告書等に必要事項を記載し、特別控除や償却額の計算等に関する明細書を添付した上で最寄りの税務署に申告します。
- ② 取得等をした設備について、その性能、取得価額等を立証できる資料の保存が必要です。

適用期間

平成20年3月31日まで

※平成20年4月1日以降は、リース税額控除は廃止になります。



設備投資についての優遇税制は、通常の企業であれば要件等により活用できる制度が限定されますが、承認企業については、資本金要件や業種要件に関係なくすべての企業が対象となります。

※他に中小企業投資促進税制も活用できます。
どちらか有利な方を選択適用しましょう。



設備、運転資金に関する政府系金融機関の低利融資

政府系中小企業金融機関は政府の施策を金融面から推進する機関で、「国民生活金融公庫」、「中小企業金融公庫」、「商工組合中央金庫」の3つの機関があります。経営革新計画の承認を受けると、通常の条件よりも優遇された特別貸付が受けられます。

	国民生活金融公庫	中小企業金融公庫	商工組合中央金庫
融資制度名称	新事業活動促進資金	新事業活動促進資金	新事業活動促進資金
貸付限度額 (別枠設定)	7,200万円 うち運転資金4,800万円	7億2千万円 うち運転資金2億5千万円	7億2千万円 うち運転資金2億5千万円
貸付利率 (H19.12.12現在)	1.45%(5年)～1.65%(15年) ※土地取得資金は基準金利	2億7千万円以内 1.45%(5年)～2.10%(20年) 2億7千万円超 2.30%(5年)～3.10%(20年) ※土地取得資金は基準金利	2億7千万円以内 1.45%(5年)～1.90%(15年) 2億7千万円超 2.30%(5年)～2.90%(15年) ※土地取得資金は基準金利
貸付期間	設備資金 15年以内(特に必要な場合20年) 運転資金 5年以内(特に必要な場合7年)	設備資金 20年以内 運転資金 7年以内	設備資金 15年以内(実情に応じ20年) 運転資金 5年以内(実情に応じ7年)
担保・保証人 に係る特例 (別途、リスクプレミアム(リスクに応じた金利)が加算)	第三者保証人、担保を不要とする融資 融資限度額 2,000万円 返済期間 設備…10年以内 運転…5年以内(特に必要な場合7年以内)	無担保特例 融資限度額 8,000万円 担保不足特例 融資限度額 貸付金額の75% (上限1億2千万円) 第三者保証人不要 経営責任者の保証のみ ※経営責任者の個人保証免除制度あり	担保免除特例 融資限度額 8,000万円 第三者保証人不要 経営責任者の保証のみ ※経営責任者の個人保証免除特例あり
お問い合わせ	福井支店 0776-33-1755 武生支店 0778-23-1133	福井支店 0776-24-0511	福井支店 0776-23-2090

※国民生活金融公庫と中小企業金融公庫は、平成20年10月に統合し、新たに日本政策金融公庫が発足します。

※商工組合中央金庫は、平成20年10月に協同組織から特殊会社へと組織転換し、株式会社商工組合中央金庫となります。



その2 承認企業への支援施策③

県の経営革新支援融資

制 度	産業活性化支援資金	返済方法	元金均等月賦償還
融資対象	知事等の承認を受けた経営革新計画を進める者	担保・保証人	取扱金融機関の定めるところによる
使途・融資限度	設備資金 1 億 5 千万円 うち運転資金8,000万円以内	申込先	商工会・商工会議所・取扱金融機関
期 間	設備資金 10 年以内 (据置 1 年以内を含む) 運転資金 7 年以内 (据置 1 年以内を含む)	取扱金融機関	福井・北陸・商工中金・みずほ 三井住友・北國・福邦の各銀行 および各信用金庫
利 率	年2.0%(平成19年12月27日現在) (保証協会保証付 年1.6%) ※信用保証料0.6% うち1/2補給あり		

県信用保証協会の保証枠拡大

普通保証等の別枠設定

「経営革新計画」の承認事業に対する資金に関し、通常の保証限度額と同額の別枠を設けています。

限度額	通 常	別 枠
普通保証	2億円	2億円(組合は4億円)
無担保保証	8,000万円	8,000万円
無担保無保証人保証	1,250万円	1,250万円



金融機関からの融資を受けるにあたり、信用保証協会からの債務保証を受ける際には、次の3つの保証形態があります。

①『普通保証』(有担保・有保証人) ②『無担保保証』(無担保・有保証人) ③『無担保無保証人保証』
なお、無担保無保証人保証の対象者は小規模企業者であるため、従業員は20人以下(商業・サービス業の場合は5人以下)の事業者となります。





特許申請に係る減免措置

特許関係料金減免制度があります。これは、経営革新計画のうち、技術開発に伴う研究開発に係る特許関係料金が半額に軽減される制度です。（経営革新計画終了後2年以内の中小企業者も対象）対象となる特許関係料金は、次のとおりです。

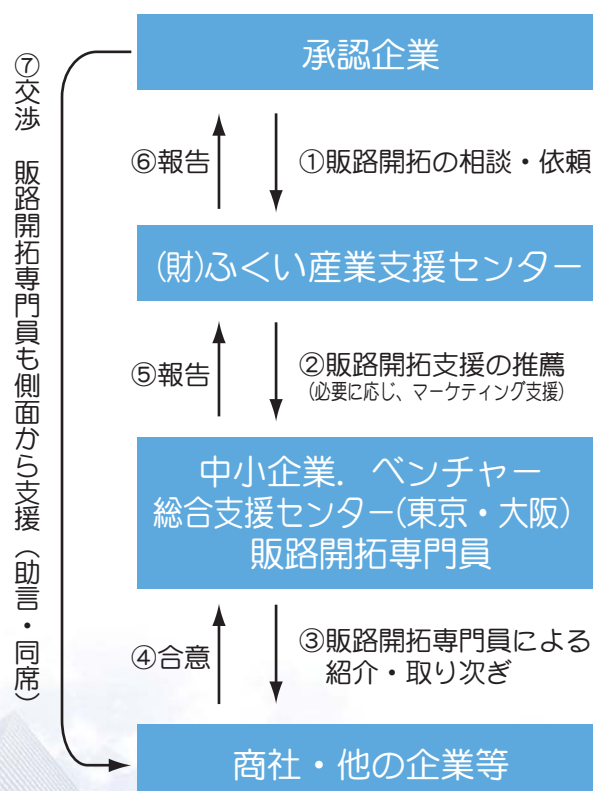
★審査の請求料

★特許料（第1年～第3年分）



販路開拓コーディネート事業

大規模なマーケットである東京圏・大阪圏をターゲットとして、市場化・事業化を促進する制度です。東京・大阪の中小企業・ベンチャー総合支援センターに、商社OB等の販路開拓の専門家を配置し、経営革新計画承認企業などが開発した新商品等を、商社・企業などに紹介し、または取り次ぎを行います。



みなさんどうでしたか？
次はいよいよ経営計画の
作成です。

記入例に沿ってP46からの計画用紙に
書込んでみましょう。

ワンポイント アドバイス

簡潔明瞭に書くことが大切です。

- ①文章は、短くすること。
- ②専門用語には、注釈を加えること。
- ③具体的に、個別名称、数値を加えること。
- ④適切に見出しを加えること。
- ⑤子供が、読んでもわかるレベルで書くこと。





自社の経営環境を把握

①環境分析シート

環境分析

環境分析は、自社の置かれている**経営環境を、大まかに把握**するために行うものです。需要の低迷や、競合の激化は、どの事業にも共通して障害となる環境（脅威）ですが、ここでは、将来、自社にとって飛躍のきっかけとなる**外部環境（事業機会＝ビジネスチャンス）を、見出し**、そのチャンスを、自社の経営革新として取り組んだ場合、**経営資源上、どのような有利性、不利性があるのか、検討**を行います。

有利性については、その強みをいかんなく発揮し、不利性については、内部で、あるいは外部の協力を得て、どのように克服するかなどを検討して頂きます。

どのような事業も、需要（ニーズ）なくしては、成り立ちません。また、需要があっても、自社では対応できなかったり、対応できたとしても、すぐ過当競争になるようでは、長続きがしません。

経営革新とは、いままでの事業を、「**ニーズに基づいて、進化させ**」、「**その方向性に向けて、限られた経営資源を重点配分**」し、「**競争力を強化する取り組み**」だと、お考え下さい。

外部環境

外部環境とは、自社の外側にあり、経営に影響を及ぼす要因だと考えて下さい。

ポイントは、「**需要が存在するか**」「**競合が厳しいか**」「**将来的に継続できるか**」という点にあります。

消費者・お客様

実際に、消費・購入される顧客の動向について、検討して下さい。世間一般にはどうか、当社の顧客はどうかなど、また、開拓・接触できる対象（将来顧客）であるかについても検討するとよいでしょう。

競合・ライバル

競合は、同業種だけとは限りません。競合すると思われる事業者について、範囲を広げてお考え下さい。地域で優位に立つためには、強い相手とは競合を避け、どのようなことに力を入れていけばよいか、検討してみてください。

法規制・慣習

規制緩和は、競争が激しくなる面ではマイナスですが、むしろビジネスを広げる面においては、プラスになることも往々にしてあります。この規制の緩和や強化が、顧客や自社や競合他社に対して、どのような影響を及ぼすか、プラスになることは何か、について検討して下さい。

技術革新

技術革新の進展により、これまで不可能であったことが可能になったりする場合があります。

例えば、インターネットのように、居ながらにして世界を対象に商売ができるなどです。

現在、及び将来予想される技術革新で、自社のプラスになることを、検討して下さい。

その他

上のキーワードに入らない事で、今後の事業展開を検討する上で気になる事や、チャンスと捉える事が出来そうな事を挙げてください。

経営革新構想

企業名 ○○○○有限公司

■外部環境 [記入例]

		外 部 環 境	
		↓ 重要項目 現 状	将来（ビジネスチャンス）
消費者・お客様	一般的動向	健康志向 本物志向 環境保護に対する意識の高まり	このニーズは一過性のものではなく将来もますます高まると考えている
	自社・店客	○ 小規模工務店、小規模木材加工業者なども顧客であり潜在需要大 ○ 短納期、高品質のニーズ	全国の業者に展開 生産性、QRを高め新規顧客に対応
競合・ライバル	同業種	○ 低価格輸入品と競合しているが、低品質	技術的な追従の可能性あり 高付加価値と安定供給が実現できれば市場有利
	異業種・業態	○ 製造コストがかかるため参入しにくい 樹脂製材など同機能品の参入	生産性を高め、優位格差拡大 新商品の開発
法規制、慣習	法的規制	建築基準法 シックハウス対策	有害な材質での建築ができなくなるため、自然材優位
	慣習	コスト高い（割に合わない）	安い外国製よりも品質の高い良品のニーズが高まる
	価値観	健康志向の高まり 本物志向 廃材に対する価値の変化（新需要）	工業規格品としての認知 利用価値のない木材に、当社の技術活用で価値をつける
技術革新	ソフト	インターネットの普及	効果的な情報提供・営業・取引
	ハード	○ 大手建材メーカーの自動加工機の大需要（純正指定品が低品質）	自動機に対応したパッケージで納品することにより、多ロット受注
その他	住生活環境	高齢化社会による生活不安 環境問題に対する社会要請 健康へのこだわり(住宅) 安全に対するこだわり(住宅)	ホスピタリティ需要の増加 エコロジー・リサイクルがビジネスのキーワード化 新たな生活環境の提案 建築業への要求高まる



内部環境

内部環境とは、自社の内側にあり、経営に影響を及ぼす要因だと考えて下さい。

ポイントは、「強い資源は何か」「競合に打ち勝てるか」「弱みは何で、将来克服できるか」という点にあります。外部環境で、チャンスと思えることに、自社が本当に取り組めるか否かを検証する作業とお考え下さい。

経営者

経営革新を行うに際して、社内のコンセンサスは得られそうか、また実行に移し成功に導くための能力が経営者にあるか、を検討する項目です。ここで、自信が持てないようであれば、どうすれば克服できるのか、その方法を検討して下さい。

人材

経営革新を成功に導くには、それを実行する人材の力量が必要となります。特に、需要を確実に受注するだけの営業力、また、顧客のニーズを確実に満たすだけの商品・サービスに対する選眼力が中心となります。

資金力

経営革新を遂行するためには、相応の投資が必要になります。いくらビジネスチャンスが存在し、成功の確信があったとしても、その実行に必要な投資ができなければ、事業は進展しません。ただし、今、資金があるかということよりも、どうすれば、不足を克服できるのかを考えることが重要となります。



施設

現在、置かれている立地条件や店舗など、事業を展開する上で必要な施設に関する検討です。現在の物的施設で十分対応できるか、あるいは強化・拡充の必要性があるのか、をご検討下さい。

ノウハウ

自社が、市場ニーズに基づいて経営革新に取り組んだ場合、このノウハウが乏しければ、うまく対応できず、対応できたとしても簡単に模倣され、中長期的な展開が危ぶまれます。

経営革新を実施したとして、優位に展開でき、ニーズに迅速に対応するために、最も必要な事項です。顧客に対して、取引開始のため、どのように展開を図るのか、信用力はどうか、技術的には優位か、また、ネットワーク上の強みは何かなど、もし不足するようであれば、その克服策も併せてご検討下さい。

重要項目

外部環境、内部環境にそれぞれ重要項目があります。

そこに5つくらい○印をつけて下さい。外部環境で、最も重要と考えることは何か。経営革新が成功すると思われる理由（根拠）ともなります。また、内部環境も、経営革新を成功させるために、最も強化しなければならないポイント（弱み）、有利な点（強み）が把握できます。

その他

上のキーワードに入らない事で、今後の事業展開を検討する上で気になる事や、チャンスと捉える事が出来そうな事を挙げてください。

■内部環境(経営資源) **【記入例】**

		内 部 環 境	
		↓ 重要項目 現 状	将来(発揮・克服)
経営者	リーダーシップ	行動力、協調性あり	早期に生産・販売体制を効率化しシェア拡大を図る
	独自能力 (知識・技術)	低コストで高品質生産できる技術力あり	生産効率を高め、付加価値をつけることで他社と差別化を図る
人材	営業力 (開拓力)	専門刃物メーカーとの独占契約による販売体制	生産体制が整えば販路は拡大できる。
	商品開発力 (選眼力)	10数年前に目をつけた事業が現在の主力となっている	営業力、顧客ニーズ等の調査力を強化し新しい要求に対応。
資金力	余剰資産 (投資余力)	資金的な余裕はあまりないが利益率が高く収益力はある	国の資金を有効に利用したい
	担保力・信用力	信用力はある	経営担当者は人望も厚く堅実、信頼できる 行動力あり
施設	立地	○ 民家密集地にある ○ 安全性等周辺環境悪い ○ 営業時間延長が難しい	郊外に工場を移転する事により効率的な生産が可能となる (夜間の工場稼働等)
	店舗施設	○ 老朽化による安全性不安 ○ 手狭 ○ 工程レイアウトが不適正 ○ 設備の余力が許容限界に	新規に工場を取得し、抜本的な生産性、安全性の向上を図る 効率的な機械等の配置 生産能力の拡大に合わせた設備投資
ノウハウ	販路(顧客特性)	顧客の要求を把握可 ○ バックオーダー多い ○ 受注が生産量を超え、需要の取りこぼしが発生	生産性高め機会損失の排除と販路拡大を図る
	のれん	歴年営業により取引先からの信用が大きい	自社ブランドの確立
	技術	独自の技術開発によりローコスト・高品質の実現 (面取り、着色技術) ○ 手作業での検品、袋詰め出荷の状態 ○ 受注ロットが1,000個のみ	機械導入により生産体制の効率を上げ、生産量の増加及び品質向上に対応 独自に機械開発し、効率的な計量、検品の実施
	ネットワーク	自社専用刃物メーカー 旋盤機械メーカー	専用刃物メーカーとの技術提携により有利な販売体系
その他	仕入れルート	独自に開拓した仕入先との安定した取引	生産数量増加を見込んだ更なる仕入ルート開拓



経営革新構想をまとめる

②経営革新構想シート

経営革新計画の究極の目的は、「どのようなニーズに対応するため」（市場指向性）、「何を行うか」（経営革新実施項目）を、明確にすることです。そして、人々の共感が呼べるよう、その目的（使命・目標）についても、考慮されるとよいでしょう。

ビジネスチャンス

外部環境分析から、自社の成長が期待できる事象を記入して下さい。（重要項目のうち上位3～5項目程度）

資源の活用・発揮

内部環境分析から、自社が優位に展開できる理由（強み）を記入して下さい。（同）

事業領域

事業領域とは、どのようなニーズに、どのように対応していくか明確にするものです。

誰に

顧客ターゲットのことです。このターゲットは、次の「何を」と表裏一体的なものです。成長が見込めるニーズを有する対象ということで、具体的な接触対象を意味するものです。できるだけ細分化し、具体的にあればあるほど、明確になります。

何を

何を提供するのか（商品・サービス）ということですが、単に商品・サービス名を記入するのではなく、どのようなニーズを満たす商品か、どのような特徴をもつものなのかという視点から、記入して下さい。

どのように

「何を」で示した商品を、どのように調達、開発し、どのように提供していくのかをご記入下さい。この中身が、経営革新の具体的実施事業となります。

具体化

上記、事業領域に対して、具体的に、何をどのように実施しようとするのかを検討してください。基本的には、物やサービスの一連の流れ（事業イメージ）を想定する作業です。

商品・サービス

何を販売、提供するのか。

販売先・経路

どこに対して、販売していくのか。

商品調達

どこから、商品・サービスを調達してくるのか。

提供方法

どのようにして、提供（販売、生産）するのか。

経営革新の取り組み項目となる。（＝実施項目）

使命・目標

上記、経営革新を実行する目標や、社会的使命など、経営革新の「テーマ」を記入します。

[記入例]

[使命・目標]

健康志向を捉え、純木造住宅建設に貢献する
抜本的に生産性の向上を図り、シェア拡大とブランドを確立

[ビジネス・チャンス]

- ・健康志向による自然木を利用した住宅
建築・リフォームの高まり
- ・利用価値のない木材の再生
- ・シックハウス対策
- ・小学校など教育施設の木造校舎化

[資源の活用・発揮]

- ・自然木枝（山林業者との提携）
- ・廃棄資源、廃材の有効活用
- ・刃物メーカーとの独占契約販売提携
- ・自社の技術開発力

基本戦略

[事業領域]

「誰に」

- ・工務店(建築)
- ・木材製造加工業者(製材)
- ・大工(職人)

「何を」

- ・高品質、高付加価値の資材
- ・建材メーカーの作業効率
向上
- ・QR(クイックレスポンス)対応

「どのように」

- ・生産性向上による需要の
取り込み
- ・営業力の強化
- ・インターネットを介した
取引拡充
- ・効率化

具体化

[商品調達]

- ・林業者
- ・地元業者とのタイアップと
複数仕入先の確保
- ・専用倉庫・独自開発設備による
仕入の安定した通年確保

[商品・サービス]

修復資材
専用加工設備

[販売先・経路]

- ・全国の工務店
- ・全国の木材製造加工業者
- ・全国の大工

[提供方法]

- ・工業規格品としての認知度、ブランド力を確保する
- ・独自の加工技術、高品質化
- ・全自動加工機に完全対応
- ・生産工程の見直しによる生産性向上
- ・供給力をアップさせ年間を通じて即納できる体制



目標を達成するために具体的に取組む項目を検討

③実施項目検討シート

経営革新構想にて策定した構想を、具体的にどのように進めていくのかを検討するためのシートです。誰でも漠然とは説明できると思いますが、具体的に手順を追って落とし込むとなると、いろいろな検討が必要となります。

タイトル（大区分）

経営革新構想の「具体化」に基づいて、誰でもわかりやすい表現で、内容が理解できるよう、実施項目を大きく整理します。

実施項目（中区分）

上記タイトルで整理した実施項目（大区分）について、取組む手順を段階的に、さらに細分化し、実施すべき事項を明確化して下さい。

時 期

実施項目（中区分）について、想定できる範囲で、実施の時期を明確化して下さい。つまりいつ開始して、いつ完了するかという、タイムスケジュールを想定することとなります。例えば「1-2」は1年目の第2四半期にその項目を実施するという意味です。

実施体制・課題

実施項目を、実際に実施するにあたり、どのように進めていくのか、わかりやすく具体的にとりまとめして下さい。

課題とは、進めていく上で、障害となることが予想される場合、その障害をどのように克服して対処しようとしているのか、具体的に説明して下さい。

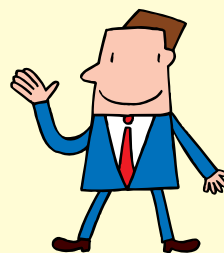
必要設備等

実施項目を実施するにあたり、必要と思われる設備、及び投資について、いいかえれば必要な資金について、できるだけ網羅する形で、検討して下さい。ここでは、設備のみでなく、広告宣伝や、人員増など、必要とする資金のすべての拾い出しを行うものとします。イメージとしては、経営革新に取組むために、いくらの予算が必要かを見極める感じです。

新規性・実効性・実現可能性など

この取り組み項目が、新事業活動促進法の求める基準に照らして、どのように整合しているのかについて、コメントして下さい。

この項目は、経営革新として取組もうとする内容が、いかに法の趣旨に適合するかを説明するもので、審査される上で、重要な要素となります。



[記入例]

(1)生産性の向上(タイトル)

実施項目(中区分)	時期	実施体制・課題	必要設備等
出荷品質の向上 (全自動機に対応)	1 - 2	自動節目処理機の材料装填装置に対応したパツ ケージ販売 機械メーカーとの技術提携	特殊梱包機開発導入
特殊旋盤機の処理能力・ 安全性の向上	1 - 2	現在使用している特殊旋盤機を改良して手待ち 時間を短縮、生産性を向上させる。	特殊旋盤機
原材料の安定した確保と 在庫確保	1 - 3	原材料を年間を通じて安定的に確保すること 原材料の乾燥割れの防止 安定した仕入先の複数確保	乾燥・保管設備
生産設備・人材の適正 配置	3 - 1	ラインの効率化・安全対策 安定供給を図るため	新工場取得後
人材育成	1 - 1	多工程持ちの人員配置に対するスキルアップ 自社の目指す目標を明確化し、全社員に浸透さ せる リーダーシップの発揮	

新規性・実効性・実現可能性など

- ・導入する機械についてはパートナーメーカーとの協力体制で独自開発する
- ・実効性・実現可能性は十分にあると考えている。
- ・全自動機に対応する商品は他に例がなく、当社の高品質を合わせればシェアを拡大できる。
- ・需要は確実に増加しており安定した生産体制を早期に確立すれば必ずシェアを拡大できると考えている。

(2)設備の拡充(タイトル)

実施項目(中区分)	時期	実施体制・課題	必要設備等
土地の取得	1 - 2	現段階において原材料の保管場所の確保が先決。 効率的な生産体制を考慮しても最低600坪が必要。	
工場の建設	3 - 1	現工場である程度効率化が図れた段階で新工場 において製造工程をライン化する。生産設備等 の効果的な配置を図る。	工場設備
倉庫の建設	1 - 3	原材料のロスを減少させ、効率的な生産体制を 確立するためには早期に設置する必要がある	倉庫設備

新規性・実効性・実現可能性など

- ・ 財務状況、利益率などの現状から資金調達・償還可能。
- ・ 周辺環境や立地条件の良い場所へ工場・倉庫を移転することにより効率的な原材料管理や工場の稼働率、生産効率を確実に向上させることができる。

その3 経営革新計画を作成しよう⑤



事業プランに基づく財務計画、予想損益計算書を作成

④財務計画検討シート ※単位は千円



(1) 売上計画

事業部門

自社の販売商品の特性により、現在の売上高を2種に分類して下さい。

明確な区分が設けられていない場合は、1種でも構いません。

経営革新で取り組む新規事業を従来事業と区分させて売上計画をたてます。

それぞれ、前期の実績をとりあえず記入し、今後の予想される推移について金額を想定して下さい。事業部門と構成比を同時に検討しながら、端数調整の上、部門別売上高を算出されることが、効果的です。

根拠欄は、「客数×単価×日数」「単品価格×個数×販売先×数」など、具体的な売上計画の積算理由を記入します。

構成比

それぞれの部門において、想定される売上高に基づいて、構成比を算出して下さい。

合 計

売上高を合計し、全体売上高を算出して下さい。

構成比は、合計が100%になるように調整してください。

(2) 人件費計画

前期の損益計算書に基づいて、役員報酬など各項目の実績について記入して下さい。(個人事業所の場合、役員報酬はゼロとなります)

特に定めがあるわけではありませんが、人数と単価を算出しておけば、根拠が書きやすくなります。

増員の予定があれば、そのまま人数に反映させ、単価について、加減して下さい。

人数は、各区分によりますが、「パート換算社員」とは、パート、アルバイトを正規社員との比較の上で時間換算したものです。従って、合計は「換算」を加え、パート・アルバイトの分を、正規社員と同じ労働時間に修正した人数として下さい。(実数でなく、実働数が優先されます。)



④ 財務計画検討シート

(1) 売上計画 [記入例]

(単位：千円)

事業年度 事業部門	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目
①部門名	50,000	48,000	44,040	39,900	36,720	
電気工事 (既存)	官公庁 50件 計25,000千円 (@500×4.2件×12ヶ月) 民間 100件 計25,000千円 (@250×8.3件×12ヶ月)	(根拠) 官公庁 @500×4件×12ヶ月 =24,000千円 民間 @250×8件×12ヶ月 =24,000千円	(根拠) 官公庁 @480×4件×12ヶ月 =23,040千円 民間 @250×7件×12ヶ月 =21,000千円	(根拠) 官公庁 @470×3.5件×12ヶ月 =19,740千円 民間 @240×7件×12ヶ月 =20,160千円	(根拠) 官公庁 @460×3件×12ヶ月 =16,560千円 民間 @240×7件×12ヶ月 =20,160千円	(根拠)
構成比 (%)	100.0%	77.7%	69.6%	61.9%	55.0%	
②部門名	0	13,800	19,200	24,600	30,000	
省力化提案工事 (新規)		(根拠) 個人 @100×4件×12ヶ月 =4,800千円 法人 @500×1.5件×12ヶ月 =9,000千円	(根拠) 個人 @100×6件×12ヶ月 =7,200千円 法人 @500×2件×12ヶ月 =12,000千円	(根拠) 個人 @100×8件×12ヶ月 =9,600千円 法人 @500×2.5件×12ヶ月 =15,000千円	(根拠) 個人 @100×10件×12ヶ月 =12,000千円 法人 @500×3件×12ヶ月 =18,000千円	(根拠)
構成比 (%)	0%	22.3%	30.4%	38.1%	45.0%	
③部門名		0	0	0	0	
無し		(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)
構成比 (%)						
売上高合計	50,000	61,800	63,240	64,500	66,720	

予測売上の内訳と、その積算根拠を具体的に記入します。
例えば、
①商品分類別平均単価×月販売数×12ヶ月
②販売チャネル（ルート）ごとの平均単価×月販売数×12ヶ月
などです。
正確な売上計画をたてる為、具体的かつ詳細に検討しましょう。

※ 部門別の売上計画について具体的な数量ベースで積算し、その根拠を記入。

(2) 人件費計画（製造原価および販管費の合計） **[記入例]**

（単位：千円）

費 目	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目
役 員 報 酬	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
人 数	1	1	1	1	1	
単 価	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
給 与 ・ 賞 与	12,500	15,600	16,200	18,200	20,300	
人 数	5.0	6.0	6.0	6.5	7.0	
単 価	2,500	2,600	2,700	2,800	2,900	
法定福利費	1,550	1,860	1,920	2,120	2,330	
（ 率 ）	10%	10%	10%	10%	10%	
福利厚生費	500	600	600	650	700	
人 数	5.0	6.0	6.0	6.5	7.0	
単 価	100	100	100	100	100	
その他人件費	0	0	0	0	0	
合 計	17,550	21,060	21,720	23,970	26,330	

人 員 数	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目
常 勤 役 員	1	1	1	1	1	
常 勤 社 員	4	4	4	4	4	
パート・アルバイト	2	4	4	5	6	
(パート換算率)	(50%)	(50%)	(50%)	(50%)	(50%)	(50%)
合 計	6.0	7.0	7.0	7.5	8.0	

事業部門別 人員配分比率	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目
電気工事(既存)	100%	90%	80%	70%	60%	
省力化提案工事(新規)	0%	10%	20%	30%	40%	
無 し		0%	0%	0%	0%	
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	

製造販売別 人員配分比率	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目
製造原価算入	50%	50%	50%	50%	50%	
販 管 費 算 入	50%	50%	50%	50%	50%	



(3) 設備投資計画

取得設備

実施検討項目シート、必要設備等に記載されたもので、固定資産に該当する設備について、記載します。

できる限り、設備を特定して記入しますが、申請段階で、詳細が不明確な場合は概算にて、記載することも認められている場合があります。

それぞれ、取得予定時期に即して金額を記載して下さい。また、リース物権、運転資金についても同様に記入します。

資金調達

資金の借入を必要とする場合、政府系、民間の別を記入し、記載することとなります。

自己資金とは増資や役員借入、定期預金等の取り崩し等をいい、上記以外のものをその他とします。

※計画作成段階から、借入を予定している金融機関と相談を行い、計画承認後にスムーズな金融支援を受けられるようにしましょう。

支払い利息

既存の借入に対する支払利息について前期実績と今後の予定を記入します。新規の借入予定分については、その予定にかかる利息を計算して記入します。

設備の部門別使用比率

新規取得設備、既存設備（減価償却費ベースで計算）、リース物権、運転資金の合計額について、既存事業に使うか、新規事業に使うのかその比率を概算で記入して下さい。

減価償却費

設備名称は、上記①取得設備と同項目について記載して下さい。

各設備につき、概算で結構ですので、償却年数を記載して下さい。

年毎の償却費は、償却年数に応じて、定額、定率それぞれ妥当な方法で計算して下さい。

減価償却費計算においては、経営革新に伴う設備投資等以外にも、既に取得している設備（固定資産）に係わる償却費も含めますので、その算定

も行った上で、合計します。

既往取得分に際しても、厳密に計算することも可能ですが、前年実績に0.9を乗じた形で、簡易に計算する方法も可能です。

なお、リースによる場合は、そのまま見積もり額を記載します。

償却費の製造原価、販管費別算入比率

計算した減価償却費の合計額について、製造原価に算入すべき比率（％）を記入します。残りの分を販管費に算入する比率として記入します。

(4) 売上(製造)原価、販売費及び一般管理費、営業外損益を検討し、予想損益計算書を作成

これまでに作成したシートに基づいて、各項目欄に転記、記入して下さい。

売上高についてはそのまま転記します。

人件費及び原価償却費については、部門別、製販比率を乗じて計算したものを記入して下さい。

前期の損益計算書に基づいて、売上(製造)原価、販管費の実績について部門別に記入します。

行っている事業により、重要な費用が、他にもあると想定されますので、適時空欄を活用して下さい。

前期実績に基づき1年～計画年度分を推定して記入します。

部門別に損益計算を行うことにより、新しい取り組みがどれくらい利益を生み出すかを把握できます。



(3) 設備投資計画 [記入例]

[取得設備]

(単位：千円)

設備名称 (メーカー、品番等)	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目	計
①工場増築 (〇〇建設㈱ 平成20年4月)	—		10,000				10,000
②〇〇機械 (㈱〇〇製作所 平成20年4月)	—		5,000				5,000
③作業車 (㈱〇〇工業 平成21年4月)	—			3,000			3,000
④〇〇ソフト (〇〇コンピュータ㈱ 平成22年4月)	—				1,000		1,000
■リース	—						0
■運転資金(リース除) 工程再構築に伴う操業停止中の決裁資金	—		3,600				3,600
合 計	—	0	18,600	3,000	1,000	0	22,600

※土地、建物、設備、車両等取得するものについて具体的に記入(特に購入時期と金額は見積もりをとる事)

[資金調達]

政府系金融機関借入	—		15,000			
民間金融機関借入(県制度融資等)	—			3,000		
自 己 資 金	—		3,600		1,000	
そ の 他	—					

[支払い利息]

既存借入分	1,000	900	800	700	600	
新規借入分	—		297	320	288	
合 計	1,000	900	1,097	1,020	888	

[設備の部門別使用比率](リース代、運転資金含む減価償却費ベース)

電 気 工 事(既存)	100%	75%	65%	60%	55%	
省力化提案工事(新規)		25%	35%	40%	45%	
無 し	—	0%	0%	0%	0%	
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	

[減価償却費]

設備名称 (メーカー、品番等)	前期実績 (19年3月期)	1年目 (20年3月期)	2年目 (21年3月期)	3年目 (22年3月期)	4年目 (23年3月期)	5年目	償却年数
①工場増築 (〇〇建設㈱ 平成20年4月)	—		910	827	752		24年
②〇〇機械 (㈱〇〇製作所 平成20年4月)	—		810	679	569		13年
③作業車 (㈱〇〇工業 平成21年4月)	—			1,107	699		5年
④〇〇ソフト (〇〇コンピュータ㈱ 平成22年4月)	—				369		5年
	—						
	—						
	—						
■リース	—						
既往取得分償却費(含むリース)	3,000	2,800	2,600	2,400	2,200		
合 計	3,000	2,800	4,320	5,013	4,589		

[償却費の製造原価・販管費別算入比率](リース、運転資金含む)

製造原価算入	50%	50%	50%	50%	50%	
販 管 費 算 入	50%	50%	50%	50%	50%	
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	

(4) 予想損益計算書

事業所名：〇〇〇〇株式会社

[記入例]

事業年度 費目等		前期実績 (19年3月期)			1 年目 (20年3月期)				2 年目 (21年3月期)			
売上高(事業部門別)		電気工事 (既存)	省力化 提案工事 (新規)	計	電気工事 (既存)	省力化 提案工事 (新規)	無 し	計	電気工事 (既存)	省力化 提案工事 (新規)	無 し	計
		50,000	0	50,000	48,000	13,800		61,800	44,040	19,200		63,240
売上(製造)原価		30,275	0	30,275	29,827	7,303		37,130	27,292	9,828		37,120
	商 品 仕 入 高	10,000		10,000	9,500	3,000		12,500	8,700	3,400		12,100
	材 料 費	10,000		10,000	9,800	2,900		12,700	8,500	3,500		12,000
	人 件 費	8,775	0	8,775	9,477	1,053		10,530	8,688	2,172		10,860
	減価償却費・リース料	1,500	0	1,500	1,050	350		1,400	1,404	756		2,160
売 上 総 利 益		19,725	0	19,725	18,173	6,497		24,670	16,748	9,372		26,120
販売費及び一般管理費		16,175	0	16,175	15,110	2,720		17,830	14,201	4,719		118,920
	人 件 費	8,775	0	8,775	9,477	1,053		10,530	8,688	2,172		10,860
	減価償却費・リース料	1,500	0	1,500	1,050	350		1,400	1,404	756		2,160
	広告宣伝費(販路開拓)	500	0	500	388	112		500	348	152		500
	研究開発費(新商品・新技術)	0	0	0	0	0		0	0	0		0
	地 代 家 賃	2,400	0	2,400	1,864	536		2,400	1,671	729		2,400
	水 光 熱 費	600	0	600	466	134		600	418	182		600
	通 信 費	600	0	600	466	134		600	418	182		600
	租 税 公 課	600	0	600	466	134		600	418	182		600
	外 注 費	0	0	0	0	0		0	0	0		0
	消 耗 品 費	600	0	600	466	134		600	418	182		600
	その他の販売管理費	600	0	600	466	134		600	418	182		600
営 業 利 益		3,550	0	3,550	3,063	3,777		6,840	2,547	4,653		7,200
営業外収益		1,000	0	1,000	1,000	0		1,000	1,000	0		1,000
営業外費用		1,000	0	1,000	675	225		900	713	384		1,097
	支払利息割引料	1,000	0	1,000	675	225		900	713	384		1,097
	そ の 他 費 用	0	0	0	0	0		0	0	0		0
経 常 利 益		3,550	0	3,550	3,388	3,552		6,940	2,834	4,269		7,103

(単位：千円)

3 年目 (22年3月期)				4 年目 (23年3月期)				5 年目			
電気工事 (既存)	省力化 提案工事 (新規)	無 し	計	電気工事 (既存)	省力化 提案工事 (新規)	無 し	計	電気工事 (既存)	省力化 提案工事 (新規)	無 し	計
39,900	24,600		64,500	36,720	30,000		66,720				
25,093	12,498		37,592	23,761	15,099		38,860				
7,700	3,800		11,500	7,600	4,300		11,900				
7,500	4,100		11,600	7,000	4,500		11,500				
8,390	3,596		11,985	7,899	5,266		13,165				
1,504	1,003		2,507	1,262	1,033		2,295				
14,807	12,102		26,909	12,959	14,901		27,861				
13,543	6,848		20,392	12,408	8,951		21,360				
8,390	3,596		11,985	7,899	5,266		13,165				
1,504	1,003		2,507	1,262	1,033		2,295				
309	191		500	275	225		500				
0	0		0	0	0		0				
1,485	915		2,400	1,321	1,079		2,400				
371	229		600	330	270		600				
371	229		600	330	270		600				
371	229		600	330	270		600				
0	0		0	0	0		0				
371	229		600	330	270		600				
371	229		600	330	270		600				
1,263	5,254		6,517	551	5,950		6,501				
1,000	0		1,000	1,000	0		1,000				
612	408		1,020	488	400		888				
612	408		1,020	488	400		888				
0	0		0	0	0		0				
1,651	4,846		6,497	1,063	5,550		6,613				

[記入例]

経営革新計画書

■経営環境（ビジネスチャンスと当社の強み）

自社をとりまく経営環境の中で、当社のビジネスチャンスがここにあるということを説明する。

※ストーリー形式で書く

（例）当社は、〇〇年に設立し主として〇〇を製造しています。これまで親企業からの発注に応じて、〇〇商品を生産しており、以前から商品の耐久性、安全性の面では好評価を博しているものの、最近の業界内の動向とエンドユーザーである消費者の動向から今後の需要状況を検討すると、今後は更なる需要の増加が見込めず、先き行きに不安があり、これまでの下請受注生産から脱却し、当社オリジナルの商品開発と新たな販路開拓を課題と捉えています。

そこで、これまでに培った〇〇技術をベースに、外部専門家の協力を得て〇〇をターゲットとする新商品開発を行い、新たな市場分野に進出し需要を捉えていく為の取り組みを行います。

■経営革新目標

ビジネスチャンスを捉える上での課題を挙げ、その克服のために取り組む内容と最終的な変革目標を説明する。※ストーリー形式で書く

（例）当社は現在、受注生産型の下請企業として、地域の親企業等からの受注に依存している。しかし、最近の業況から、下請受注生産だけでは今後の発展は見込めないことから、当社の強みである〇〇技術を活かした新商品△△を開発し、新たな販路を開拓していく。

その取り組みとして、専門家の協力を得て当社技術の新製品への応用研究を行うとともに、需要予測等新商品のマーケティング調査を実施し、ターゲット顧客層のニーズを捉える商品づくりに努めるとともに、新たな販路を開拓していく。その為の設備拡充として高精度加工装置の導入、工場内機械の再配置等工程見直し、人材の育成と拡充を実施する。

■経営革新実施項目

↓経営革新の4つのカテゴリーから選択

（例）[商品の新たな生産の方式の導入]

↓具体的な取り組み（実施項目）を列挙（シート③より）

- | | |
|-----------------------|-----------|
| （例） 1 生産性の向上 | 2 設備の拡充 |
| 1-1 出荷品質の向上（全自動機に対応） | 2-1 土地の取得 |
| 1-2 特殊旋盤機の処理能力・安全性の向上 | 2-2 工場の建設 |
| 1-3 原材料の安定した確保と在庫確保 | 2-3 倉庫の建設 |
| 1-4 生産設備・人材の適正配置 | |
| 1-5 人材育成 | |

■付加価値等成長目標

	直近期末	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
売上高	50,000	61,800	63,240	64,500	66,720	
付加価値額	24,100	30,700	33,240	35,501	37,421	
一人あたり付加価値額	4,017	4,386	4,749	4,733	4,678	
経常利益	2,550	5,940	6,103	5,497	5,613	

4年後の付加価値額は55.3%増、経常利益は120.1%増を目標とします。

その4 経営革新計画を県に申請しましょう



経営革新計画を申請する書類を用意しよう

申請書類
①様式第6、別表1～7の正本（1通）※
②①の写し（1通）
③中小企業者等の定款(個人は不要)
④中小企業者の最近3期間の営業報告書又は事業報告書、貸借対照表、損益計算書
⑤別表1～7の補足説明資料(中期経営計画書など)

計画実施主体毎の申請書の書き方

事業実施主体の形態別に、申請書の書き方は、以下のとおりです。これ以外の場合については、相談窓口にお問い合わせください。

単独の中小企業者が申請する場合

様式第6、別表1～4及び別表6、7に記入してください。（別表5は記入の必要はありません。）

複数の中小企業者が共同で申請する場合

まず、代表会社（3社以内）を決定した上で、

- 様式第6「経営革新計画に係る承認申請書」には、代表会社の住所、名称、代表者の氏名を記入してください。なお、代表会社が複数ある場合は、連名にて申請書を記載してください。
- 別表1、2、6、7については、共同申請書の分をとりまとめ、代表会社が記入してください。別表1の「経営の向上の程度を示す指標」の欄の「付加価値額」、「一人当たりの付加価値額」及び「経常利益」については、共同申請書全体の指標を計算の上、別表1に記載してください。
- 別表3、4については、各個別企業毎に記載してください。（別表5は記入の必要はありません。）
- なお、別途、企業名、所在地、代表社名、連絡先を記載した個別参加企業のリストの提出をお願いいたします。

単一の組合で申請する場合

- 様式第6「経営革新計画に係る承認申請書」には、組合の住所、名称、代表者の氏名を記入してください。
- 別表1、2、5、6、7については、参加する組合の構成員等の分をとりまとめ、代表者が記入してください。
- 別表1の「経営の向上の程度を示す指標」の欄の「付加価値額」、「一人当たりの付加価値額」及び「経常利益」については、参加する組合の構成員等全体の指標を計算の上、記載してください。
- 別表3、4については、参加する組合の構成員等毎に記載してください。
- なお、別途、企業名、所在地、代表者名、連絡先を記載した個別参加企業のリストの提出が必要です。

複数の組合が共同で申請する場合

まず、代表会社（3社以内）を決定した上で、

- 様式第6「経営革新計画に係る承認申請書」には、代表組合の住所、名称、代表者の氏名を記入してください。代表組合が複数である場合は、連名にて申請書を記載してください。
- 別表1、2、5、6、7については、参加する組合の構成員等の分をとりまとめ、代表者が記入してください。
- 別表1の「経営の向上の程度を示す指標」の欄の「付加価値額」、「一人当たりの付加価値額」及び「経常利益」については、参加する組合の構成員等全体の指標を計算の上、記載してください。
- 別表3、4については、参加する組合及び組合の構成員等毎に記載してください。
- なお、別途、企業名、所在地、代表者名、連絡先を記載した個別参加企業のリストの提出が必要です。

その他

- 共同で申請する中小企業者が、複数の都道府県にまたがる場合などは、県担当部局、国の地方機関等にご相談ください。

いよいよ次頁から県への申請書の作成です！



※経営革新計画の記入に際しては、その3で作成した中期経営（経営革新）計画書の内容をP56～P64の申請書様式に転記すれば完成できます。（一部新たに記入する項目もあります。）

(別表 1) **【記入例】**

経営革新計画

申請者名・資本金・業種	実施体制	
申請者名：〇〇工業(株) 資本金：2,000万円 業種：〇〇製造業	現在は特になし。新商品開発の際には、外部専門家との共同開発を行いたい。 大学、公設試、企業等が連携先である場合は、記載してください。	
新事業活動の類型	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。 ①. 新商品の開発又は生産 ②. 新役務の開発又は提供 ③. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 ④. 役務の新たな提供の方式の導入 その他の新たな事業活動	経営革新計画のテーマ：新商品△△の開発 当社は現在、受注生産型の下請企業として、地域の親企業等からの受注に依存している。しかし、最近の業況から、下請受注生産だけでは今後の発展は見込めないことから、当社の強みである〇〇技術を活かした新商品△△を開発し、新たな販路を開拓していく。 その取り組みとして、専門家の協力を得て当社技術の新製品への応用研究を行うとともに、需要予測等新商品のマーケティング調査を実施し、ターゲット顧客層のニーズを捉える商品づくりに努めるとともに、新たな販路を開拓していく。その為の設備拡充として高精度加工装置の導入、工場内機械の再配置等工程見直し、人材の育成と拡充を実施する。 ・どのような新たな取り組みを行うのか。・何故その事業を行うのか。 ・事業のどのような点が新たな取り組みなのか。 等計画のポイントを記載してください。	
経営革新の内容及び既存事業との相違点 当社は、〇〇年に設立し主として〇〇を製造しています。これまで親企業からの発注に応じて、〇〇商品を生産しており、以前から商品の耐久性、安全性の面では好評価を博しているものの、最近の業界内の動向とエンドユーザーである消費者の動向から今後の需要状況を検討すると、今後は更なる需要の増加が見込めず、先き行きに不安があり、これまでの下請受注生産から脱却し、当社オリジナルの商品開発と新たな販路開拓を課題と捉えています。 そこで、これまでに培った〇〇技術をベースに、外部専門家の協力を得て〇〇をターゲットとする新商品開発を行い、新たな市場分野に進出し需要を捉えていく為の取り組みを行います。 計画の年数（３～５年）と付加価値額又は一人当たりの付加価値額の伸び率と経常利益の伸び率を記入してください。		
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（計画期間）（％）
1 付加価値額	62,382	34.3 (19年4月～23年3月（4年計画）)
2 一人当たりの付加価値額	5,671	23.1
3 経常利益	6,907	20.2

【記載方法】

経営の向上の程度を示す指標は、付加価値額（営業利益、人件費及び減価償却費の合計額）又は一人当たりの付加価値額のいずれか及び経常利益（資金調達に係る財務活動に係る費用（支払利息、新株発行費等）を含み、本業との関連性の低いもの（有価証券売却益、賃料収入等）は含まない。）を用いること。付加価値額及び一人当たりの付加価値額並びに経常利益をそれぞれ記載すること。

(別表2) **【記入例】**

実施計画と実績

「1-1」は1年目の計画第1四半期を表します。
「2-4」は2年目の第4四半期を表します。

実績欄は申請段階では記載する必要はありません。

番号	計 画			実施時期	実 績		
	実 施 項 目	評価基準	評価頻度		実施状況	効果	対策
1	生産性の向上						
1-1	出荷品質の向上	不良率	3ヶ月	1-2			
1-2	特殊旋盤機の処理能力 ・安全性の向上	1台あたり 加工数量	3ヶ月	1-2			
1-3	原材料の安定した確保と 在庫確保	仕入先数 棚卸資産回転日数	3ヶ月	1-3			
1-4	生産設備・人材の適正配置	1人あたり 生産数量	3ヶ月	3-1			
1-5	人材育成	1人あたり 付加価値額	3ヶ月	1-1			
2	設備の拡充						
2-1	土地の取得	土地取得 計画進捗	1ヶ月	1-2			
2-2	工場の建設	建設計画 日程進捗	1ヶ月	3-1			
2-3	倉庫の建設	建設計画 日程進捗	1ヶ月	1-3			

実施する事業項目を記載してください。
特許の取得を計画に盛り込んでおられる方は、「特許の取得」、「〇〇技術開発」等の言葉を入れてください。

(実施計画が書ききれない場合は複数の用紙に記載すること)

【記載方法】

- (1) 番号は、1、2、1-1、1-2、1-1-1、1-1-2というように、実施項目を関連付けて記載すること。
- (2) 実施項目は、具体的な実施内容を記載すること。
- (3) 評価基準は、定量化できるものは定量化した基準を設定することとするが、定性的な基準でも可とする。
- (4) 評価頻度は、自社で計画の進捗状況を評価する頻度又は時期を毎日、毎週、毎月、隔月、半年、1年、半年後、1年後などと記載すること。
- (5) 実施時期は、実施項目を開始する時期を4半期単位で記載すること。1-1は初年の最初の四半期に開始、3-4は3年目の第4四半期に開始することを示す。
- (6) 実施状況 ◎計画どおり実行できた。○ほぼ計画どおり実行できた。△実行したが不十分だった。×ほとんど実行できなかった。
- (7) 効果 ◎効果が十分上がった。○ほぼ予定の効果が得られた。△少し効果があった。×ほとんど効果がなかった。
- (8) 対策 実施状況に応じて、追加対策を実施することとした場合は、追加した実施項目を別表2に記載すること。

(別表 2-2) **【記入例】**

実施計画の具体的内容

参加中小企業者名 ○○工業(株)

(別表2の実施項目についての説明を記入すること)

※作成した経営革新計画の③実施項目検討シートから、実施項目ごとに「実施体制・課題」をここに転記します。

1 生産性の向上

1-1 出荷品質の向上（全自動機に対応）

自動節目処理機 of 材料装填装置に対応したパッケージ販売
機械メーカーとの技術提携

1-2 特殊旋盤機の処理能力・安全性の向上

現在使用している特殊旋盤機を改良して手待ち時間を短縮、生産性を向上させる

1-3 原材料の安定した確保と在庫確保

原材料を年間を通じて安定的に確保すること
原材料の乾燥割れの防止
安定した仕入先の複数確保

1-4 生産設備・人材の適正配置

ラインの効率化・安全対策
安定供給を図るため

1-5 人材育成

多工程持ちの人員配置に対するスキルアップ
自社の目指す目標を明確化し、全社員に浸透させる
リーダーシップの発揮

2 設備の拡充

2-1 土地の取得

現段階において原材料の保管場所の確保が先決
効率的な生産体制を考慮しても最低 600 坪が必要

2-2 工場の建設

現工場である程度効率化が図れた段階で新工場において製造工程をライン化する
生産設備等の効果的な配置を図る

2-3 倉庫の建設

原材料の口スを減少させ、効率的な生産体制を確立するためには早期に設置する必要がある

(別表3) **【記入例】**

組合の場合又はグループの場合、参加する構成員毎に別表3を作成してください。

経営計画及び資金計画

参加中小企業者名 ○○工業(株)

(単位 千円)

	2年前 (17年3月期)	1年前 (18年3月期)	直近期末 (19年3月期)	1年後 (20年3月期)	2年後 (21年3月期)	3年後 (22年3月期)	4年後 (23年3月期)	5年後
①売上高	60,500	55,000	50,000	61,800	63,240	64,500	66,720	
②売上原価	36,633	33,303	30,275	37,130	37,120	37,592	38,860	
③売上総利益 (①－②)	23,867	21,698	19,725	24,670	26,120	26,909	27,861	
④販売費及び 一般管理費	19,572	17,793	16,175	17,830	18,920	20,392	21,360	
⑤営業利益 (③－④)	4,296	3,905	3,550	6,840	7,200	6,517	6,501	
⑥営業外費用	1,210	1,100	1,000	900	1,097	1,020	888	
⑦経常利益 (⑤－⑥)	3,086	2,805	2,550	5,940	6,103	5,497	5,613	
⑧人件費	21,236	19,305	17,550	21,060	21,720	23,970	26,330	
⑨設備投資額	0	0	0	15,000	3,000	1,000	0	
⑩運転資金	－	－	－	3,600	0	0	0	
普通償却額	3,630	3,300	3,000	2,800	4,320	5,013	4,589	
特別償却額								
⑪減価償却費	3,630	3,300	3,000	2,800	4,320	5,013	4,589	
⑫付加価値額 (⑤＋⑧＋⑪)	29,161	26,510	24,100	30,700	33,240	35,500	37,420	
⑬従業員数	6.0	6.0	6.0	7.0	7.0	7.5	8.0	
⑭一人当たりの 付加価値額(⑫÷⑬)	4,860	4,418	4,017	4,386	4,749	4,733	4,678	
⑮資金調達額 (⑨＋⑩)								
政府系金融 機関借入	－	－	－	15,000	0	0	0	
民間金融 機関借入	－	－	－	0	3,000	0	0	
自己資金	－	－	－	3,600	0	1,000	0	
その他	－	－	－	0	0	0		
合 計	－	－	－	18,600	3,000	1,000	0	

(付加価値額等の算出方法)

人数、人件費に短時間労働者、派遣労働者に対する費用を参入しましたか。

(は い)・いいえ)

減価償却費にリース費用を参入しましたか。

(は い)・いいえ)

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)・いいえ)

※別表3は新規事業と既存事業、及び全体に分けて3枚作成する必要があります。(但し、P17～P32の経営革新計画を添付する場合は、全体1枚(本頁の記入例の通り)を作成してください。)

(別表 4) **【記入例】**

組合の場合又はグループの場合、参加する構成員毎に別表 4 を作成してください。

参加中小企業者名 ○○工業(株)

設備投資計画（経営革新計画に係るもの）

（単位 円）

	機械装置名称 (導入年度)	単 価	数 量	合計金額
1	工場増築 (○○建設(株) 平成20年度)	10,000,000	1式	10,000,000
2	○○機械 (株)○○製作所 平成20年度)	5,000,000	1台	5,000,000
3	作業車 (株)○○製作所 平成21年度)	3,000,000	1台	3,000,000
4	○○ソフト (○○コンピュータ(株) 平成22年度)	1,000,000	1式	1,000,000
5				
6				
7				
8				
9				
10				

事業を進めるのに必要な機械装置や設備投資減税を利用する場合、記入してください。

【記載方法】

- (1) 別表 3 ⑨の設備投資額の具体的内容を記載すること。
- (2) 機械装置については、メーカー名、商品名、型番等を記載すること。

運転資金計画（経営革新計画に係るもの）

年 度	金 額	資金需要の発生時期：金額の内訳（ 年 月）
平成20年度	3,600,000	工程再構築に伴う操業停止中の決済資金（H20年4月）

※ 経営革新計画に係る設備投資計画及び運転資金計画を予定している者は、記載してください。

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 円)

試験研究の名称	年度	賦課基準	負担金の合計及びその積算根拠	構成員別の賦課金額及びその積算根拠
1 ○○商品研究開発	×年度	生産数量	○○○,○○○円 (○○○円×○○台)	△△△,△△△円 (△△△円×△△社…)
2 ○○商品研究開発	×年度	生産数量	○○○,○○○円 (○○○円×○○台)	△△△,△△△円 (△△△円×△△社…)
3 ○○商品研究開発	×年度	生産数量	○○○,○○○円 (○○○円×○○台)	△△△,△△△円 (△△△円×△△社…)
4				
5				

【記載方法】

「賦課の基準」については、生産数量（金額）、従業員数、出資金等具体的に記載してください。

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、当該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を希望する場合には、当該箇所に○を記入してください。

承認書類の送付を希望する機関名	送付の希望 有・無
大阪中小企業投資育成株式会社(中小企業投資育成株式会社の特例)	有・ ☒ 無
福井県信用保証協会(中小企業信用保険法の特例)	☒ 有・無
(財) ふくい産業支援センター	☒ 有・無
(独) 中小企業基盤整備機構	有・ ☒ 無
中小企業金融公庫福井支店(中小企業経営革新等支援貸付)	☒ 有・無
国民生活金融公庫福井支店または武生支店(中小企業経営革新等支援貸付)	☒ 有・無
商工組合中央金庫福井支店(中小企業経営革新等支援貸付)	☒ 有・無

別表 3 の資金調達先について、具体的に記載すること。

政府系金融機関	中小企業金融公庫福井支店
民間金融機関	〇〇信用金庫△△支店

中小企業経営革新事例集の作成に関するお願い

「経営革新計画」が承認された場合、記載内容を事例集等により公表してよろしいでしょうか。以下の該当する項目に○印をしてください。

①企業名	(☒ ・ 否)
②代表者名	(☒ ・ 否)
③資本金	(☒ ・ 否)
④従業員数	(☒ ・ 否)
⑤所在地	(☒ ・ 否)
⑥電話番号	(☒ ・ 否)
⑦経営革新計画の概要	(☒ ・ 否)

可と回答された方のうち、付加価値額又は一人当たりの付加価値額を年率３％以上及び経常利益を年率１％以上伸ばした企業について、事例集に掲載させていただきますので、ご協力願います。

希望する支援策

「経営革新計画」が承認された場合、希望する支援策に○をつけてください。

- | | |
|--------------------|---------------------|
| ① 中小企業経営革新補助金制度 | 2 高度化融資制度 |
| ③ 政府系金融機関による低利融資制度 | ④ 県の制度融資（産業活性化支援資金） |
| ⑤ 税制面での支援措置 | ⑥ 中小企業信用保険法の特例 |
| 7 中小企業投資育成株式会社の特例 | |

希望する支援策について○を付けてください。



経営革新計画の承認申請を支援する中で、特に問い合わせの多い質問について説明します。

【申請関係】

■個人事業者の申請

Q 個人事業主が申請する場合、提出添付書類である定款はどうするのですか？

A 定款等が存在しない場合には提出する必要はありません。ただし、定款に準じるようなものを作成している場合にはそれを提出してください。

Q 個人事業者ですが、経営革新計画の中に法人化することを盛り込みたいと思っています。その場合には承認は可能ですか？

A 可能です。ただし法人化した時点で、法人化したことを示す書類の提出が必要です。

■次の決算期が迫っている事業所の申請

Q 決算月がまもなく到来するのですが、今申請しても承認される頃には次の決算月が到来してしまいます。このような状況の場合、直近期末はいつのデータを使用すればよいのでしょうか？

A 直近期末のデータは申請時点での直近期末のものを使用します。従って、申請時点は計画1年目の第4四半期にあたり、承認される頃には計画2年目に入っていることになります。

■創業間もない事業者の申請

Q 平成19年10月に創業しました。3月決算ですが、20年11月に申請できますか？

A 直近期末は20年3月、計画の1年目は21年3月になります。承認申請までに1年程度の営業実績があり、この期間の概要を書面で説明できれば申請可能です。経営革新計画の承認を受けるには、1年間の事業実績が必要ですが、決算期を1度でも経ている場合は、実情に応じ、例えば半年分の実績があれば2倍にして1年分の実績として計算する等の方法により前期末の実績を修正して計画を作成します。

■休眠していた企業の申請

Q 休眠企業は、休眠明けの事業実績が1年以上必要ですか？

A 必要です。

■共同申請

Q 企業グループでの共同申請における代表企業の数は何社まで可能ですか？

A 省令により共同申請における代表者は3名以内と規定されています。

Q グループ申請の場合、計画期間の始期と終期はどのように取り扱うのですか？

A 計画期間の始期と終期は共通とします。ただし、別表3と付加価値額の計算については、個別企業ごとに直近期末と年度計画を比較します。

■NPOの申請

Q NPOは申請できますか？

A NPO（特定非営利活動法人）は、新事業活動促進法に定める中小企業者に該当しない（会社又は個人ではない。）ため申請の対象とならず、申請することはできません。

その5 経営革新チャレンジQ&A②



■分社化した企業の申請

Q 当社で新規事業を行っている事業部門を独立(分社化)させました。この場合、新会社での申請は可能ですか？

A 分社化した新会社に1年間の事業実績があれば、申請できます。

■他県支店で実施する申請

Q 本社は福井県内にありますが、経営革新事業は他県にある支店(工場)で取り組んでいます。この場合、申請はどちらの県に行えばよいのですか？

A 申請は本社所在地の都道府県に行います。よって福井県に申請してください。

■承認計画実施中の再申請

Q 経営革新計画の法承認を受けて計画を実施していますが、別の新たな事業を計画しています。この場合、再度申請することはできますか？

A 既存事業及び承認を受けて実施している経営革新計画とは別の事業であれば、申請できます。しかし、新たな事業であっても承認経営革新計画の遂行時に派生した事業である場合は、変更申請により計画内容を変更してください。

なお、新たな事業について新たに計画の承認を得た場合でも、金融支援限度額や信用保証別枠などが2倍になることはありません。

■計画終了後の再申請

Q 承認経営革新計画の終了後、再度申請することはできますか？

A 終了した計画と別の事業内容であれば、再度申請できます。

[数値目標関係]

■経常利益

Q 経常利益の計算方法は、通常作成する損益計算書とは違うのですか？

A 「経営の向上」の観点から、「経常利益」を数値目標としています。計画を進める数値目標である経常利益の計算については、事業本来の収益性に着目するとの考え方から、「経常利益＝営業利益－営業外費用」と単純化して算出することとし、営業外収益は計算に入れません。なお、営業外費用の勘定科目は限定していないので全ての営業外費用を計算に入れます。

Q 別表3の経常利益については、2年前、1年前、直近期末の欄に記入するものについて、決算書上の経常利益でしょうか？

A 新事業活動促進法における経常利益（営業利益－営業外費用）で計算し記入します。

Q 直近期末の経常利益がマイナスの場合の伸び率はどのように計算するのですか？

A 計画終了の時点にはプラスに転じることが法律承認の前提です。直近期末の経常利益（計算方法は前ページ参照）がマイナスの場合の伸び率の計算式は次の通りです。

A：申請直近末値

B：計画終了年度末値

$$\text{伸び率（％）} = \frac{(B - A)}{|A|} \times 100$$

※ |A| はAの絶対値を示します。



■付加価値額

Q 経常利益の算出の基礎となる営業利益と、付加価値額の算出の際の営業利益は同じ金額ですか？

A 営業利益の金額は、経常利益算出基礎と付加価値額算出基礎の両方同じです。

Q 繰延資産に計上した開業費等の償却費で営業外費用に計上した金額は、付加価値額のうちの減価償却費に計算するのですか？

A 付加価値額がいくらかを求めるものであるため、製造原価報告書に計上されている人件費、減価償却費と販売費及び一般管理費に計上されている人件費、減価償却費のみを、付加価値額の算出の際の人件費、減価償却費として計算します。従って繰延資産の償却費の営業外費用や特別損失に計上した償却費は付加価値の計算に含めません。

Q 利益処分の結果の役員賞与、役員退職積立金は、付加価値額の算出の際の人件費に含めるのですか？

A 人件費の計算には含めません。

■計画終了時の目標伸び率

Q 申請書別表1の伸び率は、小数点以下何位まで計算すればよいのでしょうか？

A 小数点以下第2位を四捨五入し、小数点以下第1位まで計算してください。

■目標未達のペナルティ

Q 承認経営革新計画を終了する時に目標を達成できなかった場合、何らかのペナルティがありますか？

A 経営の向上に関する数値目標が達成されなくても、それを理由として承認の取り消しや支援融資の引き上げなどのペナルティはありません。なお、承認後に県はフォローアップ調査を行い、計画遂行上支障がある場合には指導や助言等を行うことになっています。

[資金計画関係]

■設備投資計画

Q 別表4の機械装置の導入年度や運転資金の年度は、企業の事業年度ですか？

A 企業の事業年度です。従って法人の場合は企業毎に事業年度が違いますし、個人事業者の場合は1月～12月が1事業年度となります。

Q 別表4には、別表3に記載した、「設備投資額」「運転資金」のうち、経営革新に係るもののみを記載するのですか？

A その通りです。なお設備投資額については、機械装置だけでなく器具備品、土地、建物、構築物等についても記載してください。

Q 別表3の「(例)設備投資額」は、「(例)資金調達額 (例)+(例)」との関連がわかるように、設備投資に係る支出年度ごとに分けて記載するのですか？

A その通りです。例えば、消費税込み3,150万円の新店舗の取得を3年後に計画しており、その支払を1年後に着工前の手付金1,050万円、2年後に施工中の中間金1,050万円、そして3年後の完成時に引渡金1,050万円を計画しているとする、別表3の「設備投資額」には、支払計画に対応させて、1年後に1,050万円、2年後に1,050万円、3年後に1,050万円と記載します。なお、別表4には、実際の導入年度、稼働年度を記載します。

その5 経営革新チャレンジQ&A④



■運転資金

Q 別表3の運転資金は、その年度の必要運転資金なのか、それとも前年度に比べての増加運転資金ですか？

A その年度の必要運転資金です。

Q 別表3の運転資金の欄は、借入の予定が無くても記載が必要ですか？

A 借入の予定が無くても、記載してください。その場合は別表下欄の資金調達先が自己資金となります。

Q 別表3では企業全体の運転資金を記載しますが、別表4では経営革新計画に係る運転資金のみを記載するのですか？

A 別表3と4の運転資金の記載方法は、ご質問の通りです。なお、運転資金については様々な算出方法があるため、計算方法は特定していません。

[支援施策関係]

■設備投資減税

Q 設備投資減税の適用は、承認日以後に投資した分のみか。それとも計画期間開始日からの分か。

A 経営革新計画を開始して機械等を取得し、これを事業の用に供した事業年度に適用されます。よって承認日以前に取得した機械等にも適用されます。

■販路開拓コーディネート事業

Q 販路開拓コーディネート事業は、経営革新計画を終了した者も対象となるのですか？

A 終了した事業者も対象になります。

[その他]

■承認後の本社移転

Q このほど本社を移転しましたが、変更の手続きは必要ですか？

A 経営革新事業の内容に変更がなく、単に本社移転だけの場合には変更手続きは必要ありません。

■承認後の法人化

Q このほど法人化しましたが、変更の手続きは必要ですか？

A 変更の手続きは必要ありませんが、県担当部局に対して法人登記簿の写しを提出してください。

商工会が 事業計画の作成から計画の実施まで 支援します

本編で説明してきた経営革新に関する取り組みについて、商工会が皆様をサポートします。経営革新に取り組もうと思ったら、まずは商工会にご相談ください。

商工会では、経営革新の取り組みをサポートするために様々な支援事業を実施しています。経営革新計画を作成し、法律の承認を得た後も、計画実施について支援していきます。詳しくは本書P90からの「商工会支援事業編」をご覧ください。



経営革新構想

企業名

■外部環境

		外 部 環 境		
		↓ 重要項目	現 状	将来（ビジネスチャンス）
消費者・お客様	一般的動向			
	自社・店客			
競合・ライバル	同業種			
	異業種・業態			
法規制、慣習	法的規制			
	慣習			
	価値観			
技術革新	ソフト			
	ハード			
その他				

■内部環境(経営資源)

		内 部 環 境		
		↓ 重要項目	現 状	将来(発揮・克服)
経営者	リーダーシップ			
	独自能力 (知識・技術)			
人材	営業力 (開拓力)			
	商品開発力 (選眼力)			
資金力	余剰資産 (投資余力)			
	担保力・信用力			
施設	立地			
	店舗施設			
ノウハウ	販路(顧客特性)			
	のれん			
	技術			
	ネットワーク			
その他				

[使命・目標]		
[ビジネス・チャンス]	基本戦略	[資源の活用・発揮]
[事業領域]		
「誰に」	「何を」	「どのように」
具体化		
[商品調達]	[商品・サービス]	[販売先・経路]
[提供方法]		

(この頁は大区分の数に応じてその枚数分を使用します。)

実施項目（大区分1）

実施項目(中区分)	時期	実施体制・課題	必要設備等

新規性・実効性・実現可能性など

実施項目（大区分2）

実施項目(中区分)	時期	実施体制・課題	必要設備等

新規性・実効性・実現可能性など

(1) 売上計画

(単位：千円)

事業年度 事業部門	前期実績 (年 月期)	1 年目 (年 月期)	2 年目 (年 月期)	3 年目 (年 月期)	4 年目 (年 月期)	5 年目 (年 月期)
①部門名		(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)
既存事業名①						
構成比 (%)						
②部門名		(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)
既存事業名②						
構成比 (%)						
③部門名		(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)	(根拠)
新規スタート 事業名						
構成比 (%)						
売上高合計						

※ 部門別の売上計画について具体的な数量ベースで積算し、その根拠を記入。

(2) 人件費計画（製造原価および販管費の合計）

(単位：千円)

費 目	前期実績 (年 月期)	1年目 (年 月期)	2年目 (年 月期)	3年目 (年 月期)	4年目 (年 月期)	5年目 (年 月期)
役 員 報 酬						
人 数						
単 価						
給 与 ・ 賞 与						
人 数						
単 価						
法定福利費						
(率)	(10%)	(10%)	(10%)	(10%)	(10%)	(10%)
福 利 厚 生 費						
人 数						
単 価						
その他人件費						
人 数						
単 価						
合 計						

人 員 数	前期実績 (年 月期)	1年目 (年 月期)	2年目 (年 月期)	3年目 (年 月期)	4年目 (年 月期)	5年目 (年 月期)
常 勤 役 員						
常 勤 社 員						
パート・アルバイト						
(パート換算率)	(50%)	(50%)	(50%)	(50%)	(50%)	(50%)
合 計						

事業部門別 人員配分比率	前期実績 (年 月期)	1年目 (年 月期)	2年目 (年 月期)	3年目 (年 月期)	4年目 (年 月期)	5年目 (年 月期)
既存事業名①						
既存事業名②						
新規スタート事業名						
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	100%

製造販売別 人員配分比率	前期実績 (年 月期)	1年目 (年 月期)	2年目 (年 月期)	3年目 (年 月期)	4年目 (年 月期)	5年目 (年 月期)
製造原価算入						
販 管 費 算 入						
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(3) 設備投資計画

[取得設備]

(単位：千円)

設備名称 (メーカー、品番等)	前期実績 (年 月期)	1年目 (年 月期)	2年目 (年 月期)	3年目 (年 月期)	4年目 (年 月期)	5年目 (年 月期)	計
①							
②							
③							
④							
⑤							
⑥							
⑦土地、建物、設備、車両等取得するものについて 具体的に記入（特に購入時期と金額は重要）							
■リース ※取得せずにリースするものを記入							
■運転資金（リース除）							
合 計							

[資金調達]

政府系金融機関借入						
民間金融機関借入（県制度融資等）						
自 己 資 金						
そ の 他						

[支払い利息]

既存借入分						
新規借入分						
合 計						

[設備の部門別使用比率]（リース代、運転資金含む減価償却費ベース）

既 存 事 業 名 ①						
既 存 事 業 名 ②						
新 規 ス タ ー ト 事 業 名						
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	100%

[減価償却費]

設備名称 (メーカー、品番等)	前期実績 (年 月期)	1年目 (年 月期)	2年目 (年 月期)	3年目 (年 月期)	4年目 (年 月期)	5年目 (年 月期)	償却年数
①							
②							
③							
④							
⑤							
⑥							
⑦土地、建物、設備、車両等取得するものについて 具体的に記入（特に購入時期と金額は重要）							
■リース ※取得せずにリースするものを記入							
既往取得分償却費（含むリース）							
合 計							

[償却費の製造原価・販管費別算入比率]（リース、運転資金含む）

製造原価算入							
販 管 費 算 入							
合 計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

(4) 予想損益計算書

事業所名： _____

(単位：千円)

事業年度 費目等		前期実績 (年 月期)				1年目 (年 月期)				2年目 (年 月期)				3年目 (年 月期)				4年目 (年 月期)				5年目 (年 月期)			
		既 存 部門①	既 存 部門②	計		既 存 部門①	既 存 部門②	新 規 部 門	計	既 存 部門①	既 存 部門②	新 規 部 門	計	既 存 部門①	既 存 部門②	新 規 部 門	計	既 存 部門①	既 存 部門②	新 規 部 門	計				
売上高(事業部門別)																									
売上(製造)原価																									
商品仕入高																									
材 料 費																									
人 件 費																									
減価償却費・リース料																									
売上総利益																									
販売費及び一般管理費																									
人 件 費																									
減価償却費・リース料																									
広告宣伝費(販路開拓)																									
研究開発費(新商品・新技術)																									
地 代 家 賃																									
水 光 熱 費																									
通 信 費																									
租 税 公 課																									
外 注 費																									
消 耗 品 費																									
その他の販売管理費																									
営 業 利 益																									
営業外収益																									
営業外費用																									
支払利息割引料																									
そ の 他 費 用																									
経 常 利 益																									

経営革新計画書

■経営環境（ビジネスチャンスと当社の強み）

■経営革新目標

■経営革新実施項目

■付加価値等成長目標

	直近期末	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
売上高						
付加価値額						
一人あたり付加価値額						
経常利益						
____年後の付加価値額は____%増、経常利益は____%増を目標とします。						

県への申請書様式

様式第 6

経営革新計画に係る承認申請書

平成 年 月 日

福井県知事 西川 一誠 様

住 所

名 称 及 び

代表者の氏名

㊞

電話・FAX

E-mail

中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律第 9 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。

(別表 1)

経営革新計画

申請者名・資本金・業種		実施体制	
申請者名： 資本金： 業種：			
新事業活動の類型		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。 1. 新商品の開発又は生産 2. 新役務の開発又は提供 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 4. 役務の新たな提供の方式の導入 その他の新たな事業活動		経営革新計画のテーマ：	
経営革新の内容及び既存事業との相違点			
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（計画期間）（％）
1 付加価値額			（ 年 月～ 年 月（ 年計画））
2 一人当たりの付加価値額			
3 経常利益			

【記載方法】

経営の向上の程度を示す指標は、付加価値額（営業利益、人件費及び減価償却費の合計額）又は一人当たりの付加価値額のいずれか及び経常利益（資金調達に係る財務活動に係る費用（支払利息、新株発行費等）を含み、本業との関連性の低いもの（有価証券売却益、賃料収入等）は含まない。）を用いること。付加価値額及び一人当たりの付加価値額並びに経常利益をそれぞれ記載すること。

(別表 2)

実施計画と実績

[illegible]

【記載方法】

- (1) 番号は、1、2、1-1、1-2、1-1-1、1-1-2のように、実施項目を関連付けて記載すること。
- (2) 実施項目は、具体的な実施内容を記載すること。
- (3) 評価基準は、定量化できるものは定量化した基準を設定することとするが、定性的な基準でも可とする。
- (4) 評価頻度は、自社で計画の進捗状況を評価する頻度又は時期を毎日、毎週、毎月、隔月、半年、1年、半年後、1年後などと記載すること。
- (5) 実施時期は、実施項目を開始する時期を4半期単位で記載すること。1-1は初年の最初の四半期に開始、3-4は3年目の第4四半期に開始することを示す。
- (6) 実施状況 ◎計画どおり実行できた。○ほぼ計画どおり実行できた。△実行したが不十分だった。×ほとんど実行できなかった。
- (7) 効果 ◎効果が十分上がった。○ほぼ予定の効果が得られた。△少し効果があった。×ほとんど効果がなかった。
- (8) 対策 実施状況に応じて、追加対策を実施することとした場合は、追加した実施項目を別表2に記載すること。

(別表 2-2)

実施計画の具体的内容

参加中小企業者名

(別表2の実施項目についての説明を記入すること)

(別表3)

経営計画及び資金計画

参加中小企業者名

(単位 千円)

	2年前 (年 月期)	1年前 (年 月期)	直近期末 (年 月期)	1年後 (年 月期)	2年後 (年 月期)	3年後 (年 月期)	4年後 (年 月期)	5年後 (年 月期)
①売上高								
②売上原価								
③売上総利益 (①－②)								
④販売費及び 一般管理費								
⑤営業利益 (③－④)								
⑥営業外費用								
⑦経常利益 (⑤－⑥)								
⑧人件費								
⑨設備投資額								
⑩運転資金								
普通償却額								
特別償却額								
⑪減価償却費								
⑫付加価値額 (⑤＋⑧＋⑪)								
⑬従業員数								
⑭一人当たりの 付加価値額(⑫÷⑬)								
⑮資金調達額 (⑨＋⑩)	政府系金融 機関借入	—	—	—				
	民間金融 機関借入	—	—	—				
	自己資金	—	—	—				
	その他	—	—	—				
合 計	—	—	—					

(付加価値額等の算出方法)

人数、人件費に短時間労働者、派遣労働者に対する費用を参入しましたか。

(は い・いいえ)

減価償却費にリース費用を参入しましたか。

(は い・いいえ)

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・いいえ)

(別表 4)

参加中小企業者名

設備投資計画（経営革新計画に係るもの）

(単位 円)

	機械装置名称 (導入年度)	単 価	数 量	合計金額
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

【記載方法】

- (1) 別表 3 ⑨の設備投資額の具体的内容を記載すること。
- (2) 機械装置については、メーカー名、商品名、型番等を記載すること。

運転資金計画（経営革新計画に係るもの）

年 度	金 額	資金需要の発生時期：金額の内訳 (年 月)

※ 経営革新計画に係る設備投資計画及び運転資金計画を予定している者は、記載してください。

(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 円)

試験研究の名称	年度	賦課基準	負担金の合計及びその積算根拠	構成員別の賦課金額及びその積算根拠
1				
2				
3				
4				
5				

【記載方法】

「賦課の基準」については、生産数量（金額）、従業員数、出資金等具体的に記載してください。

(別表 6)

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、当該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を希望する場合には、当該箇所には○を記入してください。

承認書類の送付を希望する機関名	送付の希望 有・無
大阪中小企業投資育成株式会社(中小企業投資育成株式会社の特例)	有・無
福井県信用保証協会(中小企業信用保険法の特例)	有・無
(財) ふくい産業支援センター	有・無
(独) 中小企業基盤整備機構	有・無
中小企業金融公庫福井支店(中小企業経営革新等支援貸付)	有・無
国民生活金融公庫福井支店または武生支店(中小企業経営革新等支援貸付)	有・無
商工組合中央金庫福井支店(中小企業経営革新等支援貸付)	有・無

別表 3 の資金調達先について、具体的に記載すること。

政府系金融機関	
民間金融機関	

(別表 7)

中小企業経営革新事例集の作成に関するお願い

「経営革新計画」が承認された場合、記載内容を事例集等により公表してよろしいでしょうか。以下の該当する項目に○印をしてください。

①企業名	(可 ・ 否)
②代表者名	(可 ・ 否)
③資本金	(可 ・ 否)
④従業員数	(可 ・ 否)
⑤所在地	(可 ・ 否)
⑥電話番号	(可 ・ 否)
⑦経営革新計画の概要	(可 ・ 否)

希望する支援策

「経営革新計画」が承認された場合、希望する支援策に○をつけてください。

- | | |
|--------------------|---------------------|
| 1 中小企業経営革新補助金制度 | 2 高度化融資制度 |
| 3 政府系金融機関による低利融資制度 | 4 県の制度融資（産業活性化支援資金） |
| 5 税制面での支援措置 | 6 中小企業信用保険法の特例 |
| 7 中小企業投資育成株式会社の特例 | |

創業編

その1 創業開業に役立つポイント①

新たな一歩を踏み出そう！
あなたの夢を叶えるビジネスの道しるべにご活用下さい。



創業に向けての事業構想自己診断シート

YESがいくつになるか、チャレンジしてください！

動 機	どんな目的で何をやりたいのかがハッキリしていますか？	YES
	その事業に、夢と情熱を持っていますか？	YES
	その事業は、顧客のニーズにマッチしていますか？	YES
何 を	その事業で売る商品に、ニーズがありますか？	YES
	その事業のセールスポイントはありますか？	YES
	競合他社情報・価格帯等を調査した上で、品質・価格等に競争力がありますか？	YES
だ れ	受注見込先、仕入見込先等の人脈や信用はありますか？	YES
	客層のターゲットは明確ですか？	YES
	必要な従業員は確保できますか？	YES
どのように	経営者としての自信と体力はありますか？	YES
	その事業についての十分な知識と経験がありますか？	YES
どこで	創業する場所は決めてありますか？	YES
	その場所は、あなたの事業に適したところですか？	YES
	その場所のコスト(家賃等)は、事業に負担にならない程度の金額ですか？	YES
い つ	創業はタイミングが大事です。いつ創業するかについて具体的な青写真ができていますか？	YES
	創業のタイミングは、職場環境、同業他社等の状況からみて、適切ですか？	YES
YESの合計		個

診断結果!(YESの数を合計してください)

14～16 創業の準備は万全です！ 10～13 もう少し準備してください。
0～9 まだ創業は早いかも？



開業準備のチェックポイント

開業を思いついた日から実際に開業するまでの間に、準備すべきことがいくつもあります。どれくらい事前に検討し、準備したかが開業後の経営を左右します。次のフローチャートで確かめてみましょう。





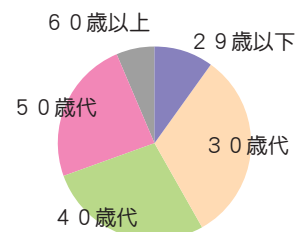
その1 創業開業に役立つポイント③

創業者の動向

国民生活金融公庫の2007年度「新規開業実態調査」に基づいて、新規開業者の動向を見てみましょう。

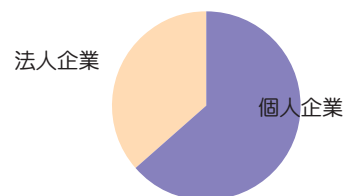
1. 開業年齢 (%)

	(%)	解 説
29歳以下	11.3	開業時の平均年齢は41.4歳です。近年は特に30歳代で開業する方の割合が増えており、開業時の平均年齢は低下傾向にあります。
30歳代	39.5	
40歳代	24.3	
50歳代	20.5	
60歳以上	4.3	
平均	41.4歳	



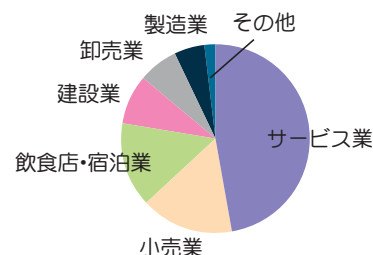
2. 開業形態 (%)

	(%)	解 説
個人企業	66.1	個人での開業が多いですが、軌道に乗った後に法人成りするというケースもあります。
法人企業	33.9	



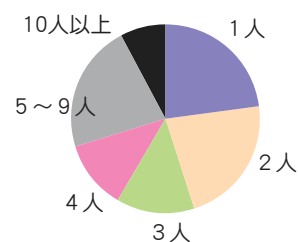
3. 業 種 (%)

	(%)	解 説
サービス業	48.6	ITや介護サービスといった新しいタイプの業種もありますが、大半は、ローテクを利用して行う従来型の業種です。ハイテクを駆使して短期間に高収益をあげて一部上場を目指すような、いわゆるベンチャー企業はほんの一握りです。
小売業	13.6	
飲食店・宿泊業	16.9	
建設業	7.5	
卸売業	5.9	
製造業	5.0	
その他	2.5	



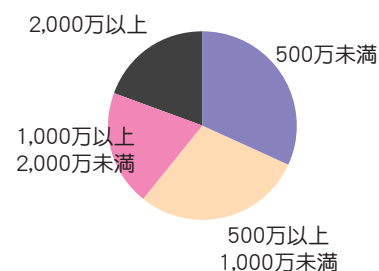
4. 従業者数 (%)

	(%)	解 説
1人	23.0	本人のみ、または2人で開業するケースが約半数です。
2人	25.5	
3人	13.9	
4人	10.8	
5～9人	19.4	
10人以上	7.4	



5. 開業資金 (%)

	(%)	解 説
500万未満	31.7	500万円未満とする層が約3割であり、少額で開業している人も少なくありません。
500万以上1,000万未満	28.6	
1,000万以上2,000万未満	21.4	
2,000万以上	18.3	
平均値	1,492万円	
中央値	724万円	



※中央値とは、全てのデータ（この場合は開業資金）を数値の大きさ順に並べた時に中央にくる値です。

その1 創業開業に役立つポイント④



事例紹介

◆商工会の支援により創業開業した事業所の中から、2社の代表者の方に取り組みや今後の目標について話を伺いました。



事業所名：(有)トゥモローズリハビリテーショングループ
創業者：見目 隼人
所在地：〒919-0521 坂井市坂井町下新庄18-15-1
TEL：0776-50-1000
業種：介護サービス
創業年：平成18年10月

事例1

(有)トゥモローズリハビリテーショングループの代表者である見目隼人さんは、指定介護保険施設デイサービスリハビリセンター、居宅介護支援事業所、訪問看護ステーションを営んでいます。サービスの核となるデイサービスには、コーヒーショップのような家具、小物を取り入れ、他の施設にはない居心地の良さとおしゃれ感覚を取り入れています。また、代表者の総合病院での勤務経験や言語聴覚士といった専門的な資格を活かし、顧客の状態にあった適切な介護やリハビリを実施しています。

開業前、介護やリハビリについての知識は豊富にありましたが、開業に必要な財務や労務といった経営の知識は全くありませんでした。そこで、福井県商工会連合会の専門家を活用し定期的に指導を受けることで、開業までの課題を一つ一つ克服していきました。まずは、売上や経費といった開業計画書の作成に取りかかりました。売上予測の立て方など専門家の指摘で何度も見直し、見積書などを取りそろえて計画書の精度や実現可能性を高めていきました。その結果、次の課題として開業資金が足りないことが判明しました。

しかし、開業という夢を実現するために地主や金融機関を訪問し粘り強く交渉を続けました。その後、



「開業したい」という熱意と作り込んだ開業計画書が評価され、県制度融資の借入などに成功し、開業が実現しました。

開業後は、地元の坂井市商工会の会員となり、労働保険の事務代行といった経営実務を中心とした指導を継続的に受け、経営の課題克服と企業の発展を目指しています。





その1 創業開業に役立つポイント⑤



事例2

フェアトレード輸入雑貨店 Ajee(アジー)の代表者である小沢えつ子さんは、発展途上国のバングラデシュを中心としたフェアトレード(公正な取引に



よる生産者の持続的な生活向上を支える貿易)の実現を事業理念としています。現在の日本では珍しい手織りによる自然素材のバックやラグマットといった生活雑貨を直接輸入し、小売店への卸しとインターネットでの販売を事業モデルとしています。現地のNPO団体や社会福祉家と協同で生産者の自立を支援し、現地の技術を活かしながらも日本のデザインを取り入れた

事業所名：フェアトレード輸入雑貨店Ajee(アジー)

創業者：小沢 えつ子

所在地：〒910-3616 福井市真栗町41-11

T E L：050-1313-2607

U R L：<http://fairtradeajee.com/>

業種：輸入卸・小売業

創業年：平成18年12月

商品開発に取り組んでいます。

私は開業する以前は社会福祉の仕事に携わっており、経営とは無縁の世界にありました。最初の就職からサラリーマンしか経験がなかったわけです。漠然と独立を考えていたところ、新聞で福井県商工会連合会主催の「ふくい女性創業塾」の広告が目に入り早速受講しました。「創業塾」は開業の心構えから始まり、事業計画の作成や具体的な実務といった経営に関する様々な授業がびっしりと詰まっていました。「起業する」という夢がこの受講をきっかけに現実となり、平成18年12月に開業を実現しました。

開業後は、福井西商工会の会員となり経営指導員の指導を継続して受けています。地元の商工会は近所にあり、忙しくても気軽に訪問できることがメリットです。また、経営指導員は定期的に訪問してくれるので大変身近で心強い存在です。開業すると1人で悩み不安になる事もありますが、商工会を活用することで売の素人だった私が一步步前に進んでいます。



その2 新規開業の諸手続き①



開業のために準備するもの

創業をしようと決めてから実際に開業するまでには、事業を検討したり、資金の計画など準備すべきことがたくさんあります。ここでは、開業する1ヶ月前に準備することをご紹介します。

店舗関係	設備・内装関係	従業員の採用
● 店舗の賃貸借契約の締結 ● 保証金・家賃の支払い ● 電気・ガス・水道・電話等公共サービスの手配や手続き ● 電話・ファックスの設置 など	● 設備・内装の発注手続き ● 業務用OA機器の操作習得と教育 ● 入荷商品の陳列や広告等のディスプレイ ● 机・イス・ロッカー・テーブル・ホワイトボード等の購入 ● 書棚・キャビネットの設置 ● キッチン用品の購入 など	● 自分の事業に必要な人材を、正社員・パート・アルバイト・派遣社員等から選定する ● 労働条件（給与・勤務時間・休暇など）を明確にする ● 商品知識・接客技術等の教育訓練を行う など

開業時の各種届け出や許認可取得

創業時に必要な届出書類は、届ける書類の種類や届出先によっていろいろあります。主なものを一覧にすると、次のとおりです。

個人事業者の場合

対 象	届出の名称	届出先	提出期限
個人事業者	個人事業の開業届出書	税務署	開業の日から1ヶ月以内
	個人事業開始等申告書	県税事務所	開業後すみやかに
	開業等届出書	市町村役場	
	所得税の棚卸資産の評価方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、最終仕入原価法となります)
	所得税の減価償却資産の償却方法の届出書		確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、定額法となります)
	給与支払事務所等の開設届出書		事務所等を開設した日から1ヶ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書兼納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書		随時
●青色申告を希望する場合	所得税の青色申告承認申請書	税務署	開業の日から2ヶ月以内 (開業の日が1月1日から1月15日までの場合は3月15日まで)
●青色専従者給与を支払う場合	青色事業専従者給与に関する届出書		

(注) 提出期限が土・日・祝日にあたる場合は、翌営業日となります。



その2 新規開業の諸手続き②

法人の場合

対 象	届出の名称	届出先	提出期限
法 人	法人設立届出書	税務署	設立の日から2ヶ月以内 (定款等の写しや登記簿謄本などの定められた書類の添付が必要)
	事業開始等申告書 (法人設立・設置届出書)	県 税 事務所	各都道府県で定める日
	法人設立・設置届出書	市町村役場	各市町村で定める日
	棚卸資産の評価方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、最終仕入原価法となります)
	減価償却資産の償却方法の届出書		確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、建物を除き定率法となります)
	給与支払事務所等の開設届出書		事務所等を開設した日から1ヶ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書兼納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書		随時
●青色申告を希望する場合	青色申告の承認申請書		設立3ヶ月を経過した日と最初の事業年度終了日のうち、いずれか早い日の前日

(注) 提出期限が土・日・祝日にあたる場合は、翌営業日となります。

社会保険関係の届出書類

届出先	種 類	提出期限・留意点等
社会保険事務所	健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②新規適用事業所現況書 ③被保険者資格取得届 ④被扶養者(異動)届 ⑤国民年金第3号被保険者の届出	設置日後5日以内 ・法人事業所は強制加入 ・個人事業の場合(注) 従業員5人以上は強制加入 (サービス業の一部等については任意加入) 従業員5人未満は任意加入
公共職業安定所	雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届	①は設置日後10日以内 ②は雇用した翌月の10日まで 個人・法人とも従業員を雇用するとき適用事業所となる
労働基準監督署	労災保険 ①保険関係成立届 ②適用事業報告	①は保険関係成立日後10日以内 ②は事業所設置後遅滞なく ・適用事業所は雇用保険と同じ ・従業員を10人以上雇用する場合は、「就業規則届」の届出も必要
労 働 局	労働保険概算保険料申告書	保険関係成立日後50日以内に申告納付

(注) 個人の事業主は、国民健康保険・国民年金の適用となります。届出先は、市町村役場です。

許可を必要とする業種には次のようなものがあります。

受付窓口		
保健所	県 庁	その他
●飲食店業(弁当屋なども含む) ●食品製造業(食肉販売業・魚介類販売業なども含む) ●理・美容室業 ●クリーニング業(取次店を含む) ●旅館業 ●ペットショップ店業	●旅行代理店業 ●自動車整備業 ●駐車場業等 ●宅地建物取引業 ●酒類販売業	●薬局(薬事衛生事務所) ●レンタルビデオ・CD (日本CDレンタル商業組合・(株)日本音楽著作権協会・(株)日本映像ソフト協会)
など	など	など

その2 新規開業の諸手続き③



個人と法人では、以下のような違いがあります。

個人と法人では、いろいろな項目においてそれぞれ違いがあります。それを一覧表にしてみましたので比較してみてください。

項 目	個 人	法 人(株式会社)
開業手続きと費用	比較的簡単で費用もあまりかからない。	会社設立登記手続きが必要であり、手間と費用がかかる。
事業の内容	原則として、どんな事業でもよく、変更は自由である。	事業内容は定款に記載し、その変更には定款の変更登記手続きが必要である。
社会的信用	一般的に、法人に比べてやや劣る。	一般的に、信用力に優れ、大きな取引や金融機関からの借り入れ、従業員の募集などの面では有利である。
経理事務	会計帳簿や決算書類の作成が簡易である。	会計帳簿や決算書類の作成が複雑である。
事業に対する責任 (無限責任)	(無限責任) 事業の成果はすべて個人のものとなるが、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければならない。	(有限責任) 会社と個人の財産は区別されており、会社を整理するときには、出資分を限度に責任を負う。 ただし、代表者等は取引に際し連帯保証をするケースがほとんどなので、この場合は保証責任を負うことになる。
社会保険	事業主は政府管掌の健康保険にも厚生年金にも加入できない。国民健康保険、国民年金に加入することになる。	役員も会社が加入すれば、政府管掌の健康保険にも厚生年金にも加入できる。
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬となる。	社長や役員の給与は、役員報酬として経費になる。

株式会社、合同会社、LLP、個人事業の比較

合同会社(LLC)やLLPは株式会社と比較すると、小額の費用、簡単な手続きで創業が行なえます。

	株式会社	合同会社(LLC)	LLP	個人事業
目 的	中小～大企業向け	共同事業専門家集団	共同事業専門家集団	小規模事業向け
形 態	法 人	法 人	組 合	個 人
権利帰属	法 人	法 人	組 合 員	個 人
責 任	有 限	有 限	有 限	無 限
内部組織	株主総会 取締役会	自 由	自 由	自 由
契約主体	会 社 名	会 社 名	組合名+代表者名	代表者名
株式会社への変更	－	○	×	×
税 金	法 人 税	法 人 税	構成員課税	所 得 税
設立費用	約24万円～	10万円～	6万円～	－

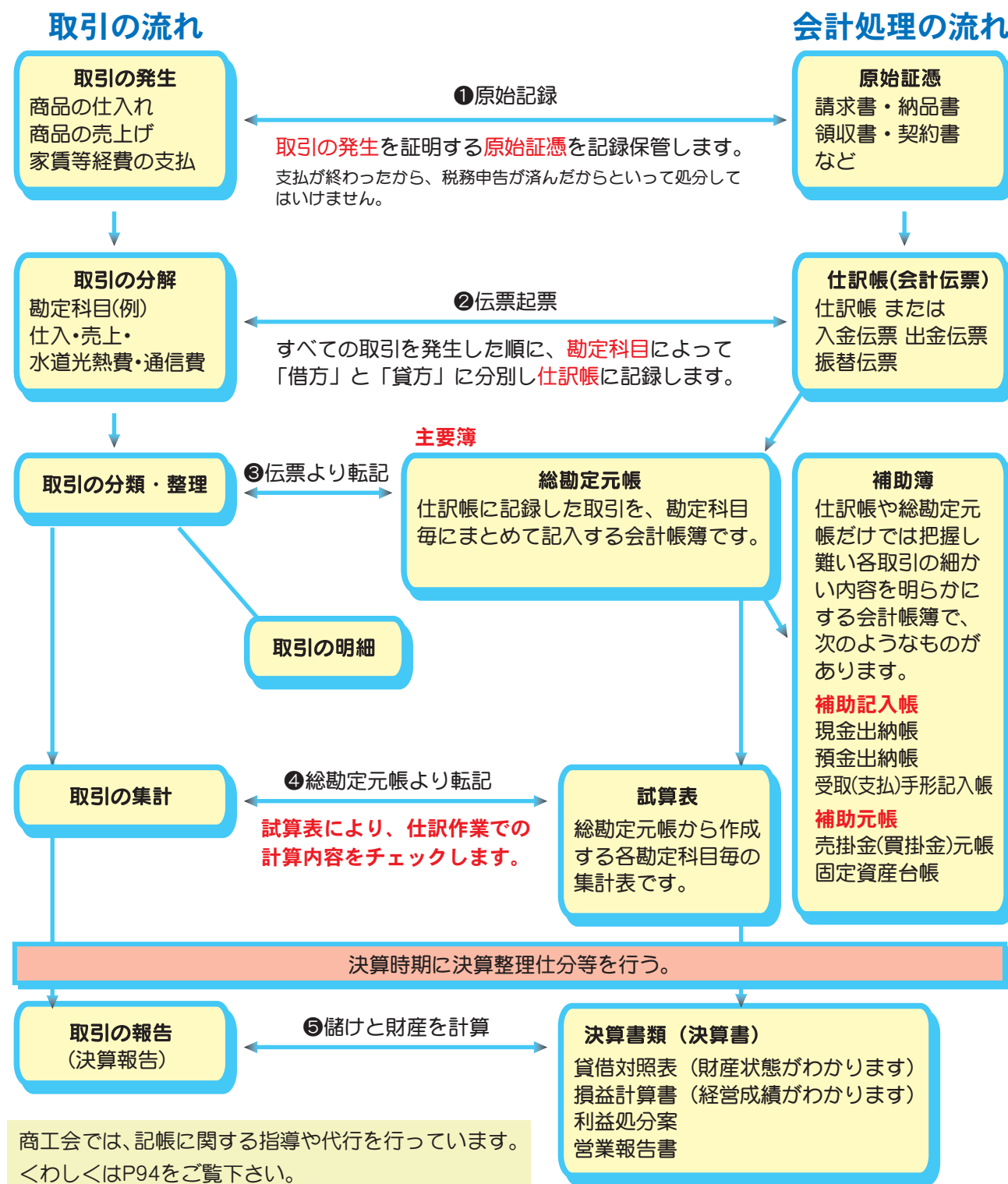
※設立費用は、定款に貼る印紙税・公証人の認証手数料・登録免許税・払込金保管証明書の金額



その3 開業後の経営実務①

経理事務の仕方

事業を始めたら、「経理は全然わかりません」というわけにはいきません。利益があがってこそ事業が成り立つので、経理は避けて通れません。経理事務は、通常次のような手続きで行います。



その3 開業後の経営実務②



小切手の基礎知識

小切手は現金の代わりとして、商取引の中で広く使われています。

小切手とは、現金による支払いの煩わしさと危険を避けるために、振出人が自分の取引銀行に支払いを委託する証券です。

特徴

- ①現金の代わりとして使われることを目的としています。
- ②銀行に当座預金口座を開かないと発行できません。
- ③小切手を受け取った人は、支払人である銀行に呈示するほか、取引銀行に取立依頼すれば小切手金額を受け取れます。
- ④小切手の呈示期間は振出日の翌日から10日以内で、最終日が休日の場合は翌営業日まで延長されます。

手形の基礎知識

手形は現金の代わりとして、商取引の中で広く使われています。しかし、正しい使い方をしないと予想もつかない責任を負わされたりすることがあります。

手形の正しい知識を身につけましょう。

特徴

- ①指定日に指定の金額を支払うことを約束した証券で、一定の期日まで支払いを延ばすことができます。
- ②銀行に当座預金口座を開かないと発行できません。
- ③手形上の権利を譲渡する「手形の裏書」により転々と受取人を変えながら、指定日までの間、支払の手段として流通させることが可能です。
- ④支払期日が到来した手形は、受取人が取引銀行に「取立委任」することにより現金化できます。
- ⑤銀行に手形を裏書譲渡し、支払期日までの利息（割引料）を差し引いた金額を受け取る「手形割引」により、支払期日前に現金化する方法もあります。

■小切手の注意点

銀行渡り小切手：四隅のどこか1ヶ所に2本の平行線を引くことによって不正な所持人に支払われることを防ぐものです。銀行または自己の取引先に対してのみ支払われる一般線引小切手と、2本の線内に銀行名を記載して特定の銀行に対してのみ支払われる特定線引小切手があります。



振替日は記載されていますか？小切手の支払呈示期間を決定するために、必ず記載されなければなりません。

振出人の印がありますか？

金額が訂正されていませんか？金額の訂正は認められません。数字は、チェックライターではアラビア数字、手書きでは漢数字で記入しましょう。

■約束手形の注意点

手形の金額が10万円以上の場合は、収入印紙が必要です。



受取人は、盗難・紛失に備えて必ず記入しましょう。

金額が訂正されていませんか？金額の訂正は認められません。数字は、チェックライターではアラビア数字、手書きでは漢数字で記入しましょう。

法人の場合は、必ず法人名、代表資格を記入の上、署名をしましょう。

支払期日は、期日を記入していないと一覽払いとみなされてしまうので、必ず記入しましょう。



その3 開業後の経営実務③

税務申告について

個人事業所が行う確定申告には、青色申告と白色申告の2種類があります。

青色申告は税務署が定めた各種の帳簿に1年間の取引を記録する必要がありますが、下のように白色にはないメリットがあります。

青色申告のメリット（特典）

- ①専従者給与を必要経費にすることができる
- ②最高で65万円の青色申告特別控除を受けられる
- ③純損失の繰越控除ができる

一方白色申告は所得（収入－必要経費）が300万円以下ならば、領収書等を整理保存しているだけで取引を記録する必要はありません。

青色申告に要求される内容

帳簿の作成	複式簿記や簡易簿記の制度にのっとり、帳簿を作成すること
帳簿・証憑類の保存	帳簿書類や領収書などは適正に整理し、7年間保存すること
棚卸表、損益計算書、貸借対照表の作成	決算において、棚卸表や損益計算書、貸借対照表を作成すること

企業リスク管理等に関する基礎

企業等に潜在するリスクは大きく分けて、「静的リスク」と「動的リスク」とに分かれます。

静的リスクとは火災、破裂、爆発、盗難、破損等で、損失はあっても、利益は生まないものです。動的リスクとは、設備の増設、建物の建築、株式投資等、新しい事業の展開になるもので、損失もあるかわりに、利益も生むものです。

「静的リスク」について、保険の面から考えてみますと、企業経営の安定化を確保するためには、企業及びその関連する組織の中に潜在するリスクのすべてに対しトータルに対策を講ずることが必要不可欠なこととなってきております。リスクを無意識に抱え持つということはそのリスクに対し対策がたてられない為、万一事故が発生した場合には必ず利益を減少させる事につながります。

企業が直面する損失につながるリスクは、以下の4つに分類できます。それぞれのリスクについて対策を講じていくことが必要となります。

(1)財産損失のリスク…火災保険など

- ①不動産（事務所建物、車庫、その他の建物） ②動産（什器、機械、現金、商品、自動車など）

(2)正味収入喪失(利益減少)のリスク…休業保険、医療保険など

- ①営業の中断 ②役員の入院による営業利益の損失

(3)賠償責任損失のリスク…生産物賠償責任保険など

- ①施設所有、管理上の賠償責任 ②製造物責任（生産物） ③自動車事故の賠償責任
④個人情報漏洩の賠償責任

(4)人的損失のリスク…労災保険、傷害保険、養老保険、個人年金など

- ①従業員の個々人に直面する損失（死亡、不健康、定年退職）
②会社自体に直面する損失（重要な役員または幹部の損失、定年退職）

企業は常に前進し、成長していきます。そこで新しく発生するリスクの発見に注意を怠らず、先手を打ってその対策に取り組んで行く必要があります。

その4 創業者への支援施策①



国民生活金融公庫の融資制度

これから事業を始めようとする方が利用できる主な制度は次のとおりです。

※利率は資金使途、返済期間によって異なります。基準利率：年2.2%(平成20年1月18日現在)

新 規 開 業 資 金			
ご融資額		ご返済期間（うち据置期間）	
設備資金 7,200万円 （うち運転資金 4,800万円）		設備資金 15年以内（3年以内）	
		運転資金 5年以内（1年以内） 【特に必要な場合は7年以内】	
★次のいずれかの条件に該当する方がご利用いただけます。			
1 現在お勤めの企業と同じ業種の事業を始められる方で、次のいずれかに該当する方			
（1）現在お勤めの企業に継続して6年以上お勤めの方			
（2）現在お勤めしている企業と同じ業種に通算して6年以上お勤めの方			
2 大学等で修得した技能等と密接に関連した職種に継続して2年以上お勤めの方で、その職種と密接に関連した業種の事業を始められる方			
3 技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始められる方			
4 雇用の創出を伴う事業を始められる方			
5 1～4により新規開業しておおむね5年以内の方			

女 性 ・ 若 者 / シ ニ ア 起 業 家 資 金			
ご融資額		ご返済期間（うち据置期間）	
設備資金 7,200万円 （うち運転資金 4,800万円）		設備資金 15年以内（2年以内）	
		運転資金 5 年以内（1年以内）	【特に必要な場合は7年以内】
★女性又は30歳未満が55歳以上の方であって、新たに事業を始められる方又は新規開業しておおむね5年以内の方			

新創業融資制度（新規開業ローンの保証人特例措置）	
ご融資額	ご返済期間（うち据置期間）
1,000万円以内	設備資金 7年以内（6ヵ月以内）
	運転資金 5年以内（6ヵ月以内）
★無担保・無保証人でご利用いただけます。	
★基準利率+1.2%の利率となります。	
★新たに開業される方、または開業して税務申告を2期経ておられない方で、雇用の創出を伴う事業や、技術やサービス等に独自性を加味することにより多様なニーズに対応する事業を営む方などがご利用いただけます。	
★税務申告を終えていない場合は、開業資金の3分の1以上の自己資金を確認できることが必要です。	

新創業融資制度以外の各融資制度をご利用いただく場合には、原則として保証人、担保（不動産、有価証券等）などが必要になります。

再チャレンジ支援融資(再挑戦支援資金)(廃業歴等のある方)			
ご利用いただける方	新たに事業を始める方または事業開始後おおむね5年以内の方で、次のすべてに該当する方 1 廃業歴等のある方 2 廃業時の負債が新たな事業に影響を与えない程度に整理される見込み等がある方 3 廃業の理由・事情がやむを得ないものである方（無許可営業の摘発など違法行為による廃業でない方）		
資金のお使いみち	新たに事業を始めるためまたは事業開始後に必要とする資金		
ご融資額	2,000万円以内		
利率（年）	【固定金利型貸付】		【実績連動金利型貸付】
	[基準利率]		[特利-H] 据置期間中：0.3% 据置期間満了後：1.05～5.55%
ご返済期間 〈うち据置期間〉	■設備資金 15年以内 〈3年以内〉	■運転資金 5年以内〈1年以内〉 (特に必要な場合は7年以内)	5年〈2年〉 (注)ご融資後2年間は利息のみのお支払いとなります。
お取扱期間	平成20年3月31日まで		
その他	ご融資に際しての保証人、担保（不動産、有価証券等）などにつきましては、お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます。		



その4 創業者への支援施策②

県の融資制度

開業支援資金(無担保)

〈融資〉

支援の対象者

県内にて担保を提供しないで新たに事業を開始する方または事業を開始(分社化を含む)して1年未満の中小企業者の方

支援の内容

創業計画に基づく運転資金および設備資金

条件、制約等

【融資限度額】 25,000千円(ただし、創業予定者の方については当該創業のために用意された自己資金額を限度。また分社化した中小企業者の方は15,000千円を限度)

【融 資 利 率】 2.00%(平成19年12月27日現在)

【保 証 料 率】 0.80%

【償 還 期 間】 設備資金7年(据置1年)、運転資金5年(据置1年)

【担 保 条 件】 不要(原則保証付)

問い合わせ先

福井県産業労働部 経営支援課 TEL.0776-20-0367 URL:<http://www.pref.fukui.jp/>

開業支援資金(有担保)

〈融資〉

支援の対象者

県内にて担保を提供して新たに事業を開始する方または事業を開始(分社化を含む)して1年未満の中小企業者の方

支援の内容

創業計画に基づく運転資金および設備資金

条件、制約等

【融資限度額】 100,000千円(自己資金を3分の1以上有し、開業等に必要な事業資金総額の3分の2以内)

【融 資 利 率】 2.10%(平成19年12月27日現在)

【保 証 料 率】 0.32%~1.88%

【償 還 期 間】 設備資金10年(据置1年)、運転資金7年(据置1年)

【担 保 条 件】 保証協会の定めによる(原則保証付)

問い合わせ先

福井県産業労働部 経営支援課 TEL.0776-20-0367 URL:<http://www.pref.fukui.jp/>

開業者フォローアップ資金

〈融資〉

支援の対象者

県内にて創業後1年以上事業を継続し7年を経過していない中小企業者の方で、ふくい産業支援センターが事業の成長発展が見込める者として認めた方

支援の内容

事業計画に基づく設備資金および運転資金

条件、制約等

【融資限度額】 50,000千円

【融 資 利 率】 2.10%(平成19年12月27日現在)

【保 証 料 率】 0.17%~1.63%

【償 還 期 間】 7年(据置1年)

【担 保 条 件】 不要(原則保証付)

問い合わせ先

(財)ふくい産業支援センター TEL.0776-67-7400 URL:<http://www.fisc.jp/>

福井県産業労働部 経営支援課 TEL.0776-20-0367 URL:<http://www.pref.fukui.jp/>

その4 創業者への支援施策③



創業を支援してくれる保証制度

信用保証協会が信用保証をする「創業関連保証及び創業等関連保証」という制度があります。

対象となる方

これから創業する方又は創業5年未満の方

条件

事業計画（ビジネスプラン）が的確であること

特徴

これから創業する方又は創業5年未満の方

保証制度名	保証限度額	対象資金	担保要件
創業関連保証	1,000万円	創業資金 ^(注1)	無担保
創業等関連保証	1,500万円	創業等事業資金 ^(注2)	無担保 第三者保証人不要

(注1) 創業資金とは、創業または創業により行う事業の実施のために必要となる設備及び運転資金をいいます。

(注2) 創業等事業資金とは、上記の資金に加え分社化および分社化により行う事業に要する運転資金および設備資金をいいます。



この制度を活用する場合には、保証料が必要となります。財務内容など一定の条件を満たす場合には割引制度もありますので、各信用保証協会にお尋ねください。

創業を支援してくれる補助金制度

スタートアップ支援事業（中小企業・ベンチャー挑戦支援事業）というものがあります。優れた技術やアイデアを持つ中小・ベンチャー企業は、実用化研究開発から事業化まで一貫して経営面のコンサルティングを含めた資金面の支援が受けられます。

実用化研究開発事業

補助率	2/3以内
補助金の額	1件4,500万円以内(ただし、下限は100万円)
対象経費	実用化研究開発に要する経費の一部
補助期間	1年間(単年度内)

事業化支援事業

補助率	1/2以内
補助金の額	1件500万円以内(ただし、下限は100万円)
対象経費	知的財産権取得、試作品製作、技術評価、技術導入、市場調査、広告宣伝などに要する経費の一部
補助期間	最大1年間

※実用化研究開発事業の補助金を受けた中小・ベンチャー企業でも事業化支援事業の助成金を受けることは可能です。

創業を支援するために優遇される税制措置

優遇される税制はいくつかあります。代表的なものを挙げると次のとおりです。

エンジェル税制

創業期のベンチャー企業に対して個人投資家が投資を行った場合、譲渡等により利益・損失が発生した場合、いずれの場合でも課税の特例を受けることができます。

平成19年4月からは、最寄りの経済産業局に申請することによって、資金調達前でもエンジェル税制の対象ベンチャー企業であるかどうかの確認ができるようになり、ベンチャー企業にとっても資金調達がしやすくなりました。

【優遇措置】

投資を行った場合	同一年分の株式譲渡益を限度として、所得税の譲渡所得の計算上、株式譲渡益額から当該投資額を控除(ただし、株式の取得価格から控除額は減額)
譲渡等をして利益が発生した場合	株式譲渡益を1/2に圧縮(譲渡の日において3年超保有する株式《平成12年4月から平成21年3月31日の間に取得したものに限り》を上場等の日以後3年以内、または上場等の日の前であってM&A等によって売却した場合)
譲渡等をして損失が発生した場合	損失を翌年以降3年間繰越して控除

欠損金の繰戻還付制度

設立後5年以内の中小企業者について欠損金が生じたとき、その欠損金を前事業年度の所得に繰戻して、既に納付済みの法人税の還付を請求することができる制度です。

効果

還付された金額を有効に活用する事ができます。



その5 開業のための事業計画書の作成①



事業計画書は夢を実現するシナリオ

事業計画書は、自分の夢（創業）を実現するための具体的な行動を示す計画書です。創業者が頭の中に描いている創業のイメージをより具体的にまとめることにより、実現可能なものになります。

事業計画書の前提条件

事業計画書を作成するにあたり、次の図で自分の創業のイメージを固めてください。

オーナー及び経営者

- ①オーナーは自分だけですか？共同出資者はいますか？
②経営者は自分自身ですか？共同経営者はいますか？



オーナーは
あなたです！

経営資源	クオリティ(質)	数(量)
ヒト ①パートナー又は片腕はいますか？ ②社員は何人必要ですか？ ③パート・派遣社員の活用は可能ですか？	資 格 能 力 経 験	適正人数
モノ ①店舗（事務所・工場等）は必要ですか？ ②店舗の改装はどのようにしますか？ ③どのくらいの設備が必要ですか？	モノの質 （購入・リース・レンタル等）	保有台数
カネ ①最初にかかる設備資金はどのくらい必要ですか？ ②毎月かかる運転資金はどのくらい必要ですか？ ③自己資金はどのくらいありますか？ ④親・兄弟からの援助はありますか？ ⑤金融機関から借入できる金額はいくらですか？	カネの質 （資金の入手源泉）	資 金 量

その5 開業のための事業計画書の作成②



商工花子さんは、パン屋の創業を目指しています。花子さんの作成例を見てみましょう。

全体構想をまとめる

商工花子の事業計画書

①創業の動機	・パンが大好きで、毎日食べている。 ・株式会社ABCパン店に8年勤務。経験を活かして自分の店を持ちたい。
②事業の概要	・平成20年の創業を目標に、メロンパンとカレーパンに特化したパンの専門店を目指す。
③市場の環境	・メロンパンとカレーパンの2種類しかないが、いろいろなバリエーションにする。 ・パン屋は飽和状態、かなりの数の競合事業者がいるが、メロンパンとカレーパンに特化した専門店はあまりない。若い女性もメロンパンとカレーパンは好きなので、かなりの顧客のニーズが見込まれる。
④事業の将来目標	・車によるパンの移動販売・インターネットによる販売等、販売拡大を目指す。 ・「メロンパンとカレーパンを語る会」を主催し、パンの良さを広めたい。
⑤事業の課題	・パンを焼く機械の購入資金がない。 ・経営者としてやっていけるか不安である。

具体的な事業内容を計画する

商工花子の事業計画書

①事業の内容	・様々なトッピングがあるメロンパンとカレーパンに特化した専門のパン屋を創業する。 ・メロンパンは、健康に配慮したよもぎ・漢方薬などを加える。 ・カレーパンは、インド風・激辛・甘辛等のバリエーションを加える。
②事業の特色 (セールスポイント)	・メロンパンとカレーパンは、日本人の最も好きなパンの一つなので、様々な種類を用意する。
③販売計画	・販売のターゲットは、駅近辺のOL・サラリーマンの昼食やおやつを考える。 ・客単価は500円程度におさえる。
④仕入計画	・パン生地に有機酵母を使用するので、原価は50%程度となっても仕方がない。 ・パン生地仕入先は、知り合いに当てがある。
⑤設備計画	(店舗) ・販売ターゲットの客層から考えて、駅近辺のオフィス街に出店する。 ・厨房は8坪、店内7坪で、15坪の店舗を探す。 ・家賃は月20万円、保証金は100万円程度におさえる。 (機械・改装費) ・機械は中古で500万円程度のものを購入する。 ・内装は明るく清潔感のある店舗にする。
⑥要員計画	・弟の商工太郎が片腕として経理・総務面をサポートしてくれる。 ・販売や営業は全員パートスタッフで運営する。



その5 開業のための事業計画書の作成③

創業時の資金計画を検討する

開業にあたっては、資金がいくら必要で、それをどう調達するかを検討しなければなりません。これを「資金計画」といいます。開業に必要なすべての資金と、その調達方法について下の表を参考にまとめてみましょう。

商工花子の事業計画書				契約書・見積書 などを用意
必要な資金		金 額	調達の仕方	金 額
設備資金	1	店舗（工場）など （内訳）	自己資金	500
		店舗の保証金 （契約書のとり）	その他（親・兄弟 etc） （内訳）	
		内装工事費 （A・B社見積りのとり）	父親	300
		機械装置・備品など （内訳）		
運転資金	2	機械装置（中古） 器具備品	金融機関からの借入額 （内訳）	
		開業に必要な商品の 仕入代金・経費など	国民生活金融公庫	600
合計		1,400	合計	1,400

（単位：万円）

各合計額は必ず
一致させてください

カテゴリー・見積書
などを用意

損益計算表でこれから始める事業の利益を予測

「これから始める事業は、どれくらいの利益が出るのか」という点は、新たに事業を始めようとする方にとって、一番気にかかることでしょう。開業後の損益の見込みを「損益計画」といいます。予測にあたっては「経営環境」、「業界事情」、「設備能力」、「競合状況」、「価格の推移」などについて総合的に検討してください。下の表を参考に損益の見込みを検討してみましょう。

商 工 花 子 の事業計画書

開業後の見通し（月平均）

		創業当初		メ　モ
		当初	3年後	
売上高①		250	350	@500円×200人/日×25日
売上原価②		125	175	①の50%と見込む
売上総利益③（①－②）		125	175	
経費	人　件　費	60	84	太郎＋パートスタッフ2名
	家　　　賃	20	28	
	減価償却費	6	6	右記（注）参照
	支　払　利　息	2	2	
	そ　の　他	17	24	水道光熱費・消耗品費等
経費合計④		105	144	
利益⑤（③－④）		20	31	
利益⑤		20	31	
減価償却費⑥		6	6	右記（注）参照
返済可能額⑦（⑤＋⑥）		26	37	
ココを比較！		↑	↑	
借入金返済額⑧		10	10	

（注）万円未満は四捨五入で計算しています。

損益計画書の記入のポイント

個人事業の場合、事業主の給与は経費になりません。したがって、利益⑤から捻出することになりますので、返済可能額⑦はそれを考慮して検討してください。返済可能額⑦より借入金返済額⑧が少なくなることが大切です。

$$\text{借入金の返済財源} = \text{減価償却費} + \text{当期純利益}$$

減価償却費とは機械や備品等の資産の価値が目減りすることをいいます。これは、現金の支出がない経費ですので、借入金返済のための財源となるものです。

（注）減価償却費の計算方法については、定額法や定率法などがあります。

商工花子さんの場合、500万円のパン製造機械を耐用年数9年の定額法で、200万円の備品関係を耐用年数8年の定額法でそれぞれ計算すると、1月あたりの減価償却費は約67,000円となります。





損益分岐点を見極める

損益分岐点とは

損益分岐点とは収益と費用が等しくなって、損益がゼロになる売上高のことです。

損益分岐点＝固定費÷限界利益率

限界利益率＝1－(変動費÷売上)

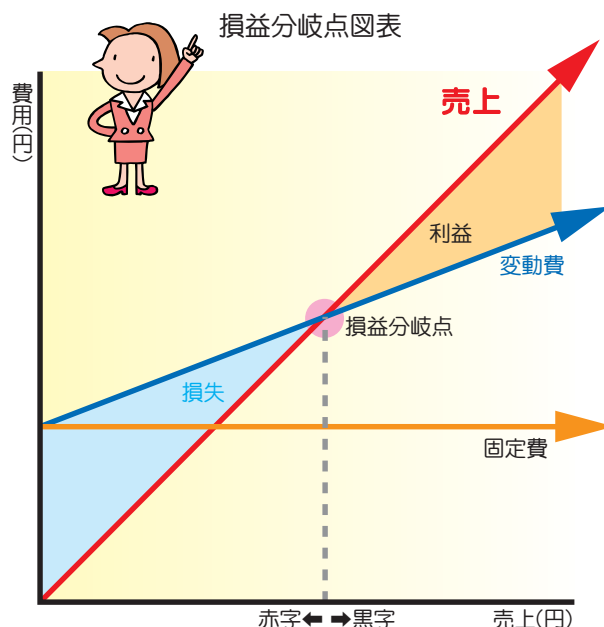
であらわれます。

事業計画を作る際には、赤字にしないためにはいくらの売上が必要になるかという損益分岐点を考慮する必要があります。

変動費と固定費の区分

固定費とは、生産または販売の増減にかかわらず定額で発生する費用のことです。**人件費**や**減価償却費**がその代表例です。

変動費とは、生産または販売の増減に比例して発生する費用のことです。**商品**や**原材料費**、**外注費**がその代表例です。



資金調達のいろいろ

親、兄弟や知人	まずは、信頼できる身近な人に事業計画を相談してみましょう。計画をプレゼンテーションして賛同が得られれば、資金を融通してもらえる可能性も小さくありません。長期の返済を認めてもらえるなど理想的な条件を組みやすく、最も頼れる先です。
政府系金融機関	長期の資金を安定的な利率で借入できる政府系金融機関の融資があります。国民生活金融公庫は、新規開業者向け融資で最も大きな実績を上げており、年間2万6千社（開業前や開業後1年以内の企業）に融資を行っています。
地方自治体	県や市などが行う新規開業者向け融資制度もあります。制度の名称や融資条件はそれぞれ異なりますので、開業予定地の自治体の担当課に問い合わせてみましょう。自治体が支給する補助金なども整備されるようになっていきますので、併せて問い合わせるとよいでしょう。
民間金融機関	事業を長く続けていくうえで、また事業を拡大していくうえで、民間金融機関との取引は欠かせません。最近では、新規開業者向けローンのメニューを揃える金融機関も出てきています。開業時に利用することが難しくとも、事業実績ができてから相談することを検討してみることも必要です。

上記以外にも、優れた技術力をもとに短期間で高収益をあげることができるという計画を立てた方には、ベンチャーキャピタルや投資組合と呼ばれる投資機関に相談してみるという方法や、ビジネスプランコンテストに応募して投資家を募るという方法もあります。



その5 開業のための事業計画書の作成⑤

みなさんどうでしたか？次はいよいよ開業計画の作成です。

実際に国民生活金融公庫の様式を使用して作成してみましょう。

開業計画書 [記入例]

お名前 ○ ○ ○ ○

[平成○○年○○月○○日 作成]

- ・お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
- ・お客様ご自身が開業計画書を作成されている場合は、この書類に代えてご提出ください。

1 事業内容など

業 種	婦人服、子供服の小売業	開業予定時期	平成 ○ 年 ○ 月
開業されるのは、どのような目的、動機からですか。	・自分の経験を生かしたい。 ・かねてから自分の店をもつことが夢だった。 ・駅の近くに良い店舗が見つかったため。		
この事業の経験はありますか。 [お勤め先、経験年数、 お持ちの資格など]	・(株)○○衣料(婦人服卸売)に5年勤務 ・ブティック○○(婦人服小売)に3年勤務 ・平成○年○月退職予定 (現在の月給30万円)		
お取引の商品・サービスを具体的にお書きください。	・婦人服は○○を中心に○点ほど揃える(価格○～○円)。 ・子供服は○○を中心に○点ほど揃える(価格○～○円)。 ・付近の同業店では扱わない○○も販売する(価格○～○円)。		
セールスポイントは何ですか。	・婦人向けには○○を重視した商品を提供する。 ・子供向けには○○を重視した商品を提供する。 ・○○に工夫し、入りやすい店づくりをする。		

2 ご予定の販売先・仕入先

販売先	一般個人 (○○駅利用者中心)	仕入先	㈱ ○○衣料 (××市) ㈱ ○○商店 (××市)
-----	--------------------	-----	------------------------------

3 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設 備 資 金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	1,200万円	自己資金	600万円
	・内装工事費 (〇〇社見積のとおり)	700	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	200万円
	・保証金	200	・父より借入	200
	・備品類 (〇〇社見積のとおり)	200	2万円×100回(無利息)	
	・商品棚 (〇〇社見積のとおり)	100	国民生活金融公庫からの借入 元金6万円×100回	600万円
運 転 資 金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	400万円	他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	200万円
	・仕入など	400	・〇〇銀行より借入 元金4万円×50回	
合 計		1,600万円	合 計	1,600万円

4 開業後の見通し(月平均)

		開業当初	軌道に乗った後 (〇年〇月頃)	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された 根拠をご記入ください。
売 上 高 ①		195万円	234万円	<開業当初> ① 平均単価7,500円、購入客1日10人 月26日営業 7,500円×10人×26日=195万円 ② 原価率60% 195万円×0.6=117万円 ③ 人件費アルバイト1人、時給800円 延べ6時間 800円×6時間×26日=12万円 家賃15万円 支払利息(内訳) 600万円×年3%÷12カ月=1.5万円 200万円×年3%÷12カ月=0.5万円 計2万円 その他リース料、光熱費、通信費等 11万円
売 上 原 価 ② (仕 入 高)		117万円	140万円	
経 費	人 件 費 (注)	12万円	15万円	
	家 賃	15万円	15万円	
	支 払 利 息	2万円	2万円	
	そ の 他	11万円	16万円	
	合 計 ③	40万円	48万円	<軌道に乗った後> ① 開業時の1.2倍は可能(勤務時の経験から) ② 当初の原価率を採用 ③ 売上の増加に伴い人件費3万円、その他 諸経費5万円増加
利 益 ①-②-③		38万円	46万円	(注) 個人営業の場合、事業主の分は含めません。 ほかに参考となる資料がございましたら、計画書に 添えてご提出ください。(国民生活金融公庫)

開業計画書様式

開業計画書

お名前

[平成 年 月 日 作成]

- ・お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
- ・お客様ご自身が開業計画書を作成されている場合は、この書類に代えてご提出ください。

1 事業内容など

業 種	開業予定時期	平成 年 月
開業されるのは、どのような目的、動機からですか。		
この事業の経験はありますか。 [お勤め先、経験年数、 お持ちの資格など]		
お取扱いの商品・サービスを具体的に書きください。		
セールスポイントは何ですか。		

2 ご予定の販売先・仕入先

販売先	仕入先

3 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設 備 資 金			自己資金	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			国民生活金融公庫からの借入	万円
			他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
運 転 資 金				
合 計		万円	合 計	万円

4 開業後の見通し（月平均）

		開業当初	軌道に乗った後 (〇年〇月頃)	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された 根拠をご記入ください。
売 上 高 ①		万円	万円	
売 上 原 価 ② (仕 入 高)		万円	万円	
経 費	人 件 費 (注)	万円	万円	
	家 賃	万円	万円	
	支 払 利 息	万円	万円	
	そ の 他	万円	万円	
	合 計 ③	万円	万円	
利 益 ①－②－③		万円	万円	(注) 個人営業の場合、事業主の分は含めません。 ほかに参考となる資料がございましたら、計画書に 添えてご提出ください。(国民生活金融公庫)



その6 創業チャレンジQ&A①

創業者を支援する中で、特に問い合わせの多い質問について説明します。

Q 事業にかかる税金には、どのようなものがありますか？

A 個人事業にかかる税金

	種 類	税金の概要	申告手続き等
国 税	所得税	所得金額に応じてかかります	翌年2月16日～3月15日に税務署に申告（確定申告）します
	個人住民税	次の2つからなっています ①都道府県民税 ①均等額でかかる均等割 ②市町村民税 ②前年の所得に応じてかかる所得割	所得税の確定申告をすれば、特に申告の手続きは必要ありません
地方税	個人事業税	所得金額に応じてかかります	

法人にかかる税金

	種 類	税金の概要	申告手続き等
国 税	法人税	所得金額に応じてかかります	決算日の翌日から2ヶ月以内に本店所在地の税務署に申告（確定申告）します
	法人住民税	次の2つからなっています。 ①会社の区分（事業規模）に応じてかかる均等割 ②当期の法人税額に応じてかかる法人税割	申告期限は法人税と同じです。事業所等のある都道府県及び市町村に申告します
地方税	法人事業税	所得金額に応じてかかります	申告期限は法人税と同じです。事業所等のある都道府県に申告します

Q 個人事業者と法人とで税額に違いがありますか？

A はい、あります。同じような所得金額であっても、個人事業者と法人とでは税率も異なりますし、控除も異なります。一例を示してみましょう。次に示す前提条件をもとに、その違いを比較してみてください。

<前提条件>

(単位：万円)

(単位：万円)

	個人事業者	法人 資本金 1,000万円
		会 社 代表取締役
青色申告特別控除前所得金額（注）	1,000	1,000
青色申告特別控除額	▲65	—
役員報酬の額（法人の場合）	—	▲600
給与所得控除額	—	—
所得控除前所得金額	935	400
所得控除額	▲100	—
課税所得金額	835	400

(注) この金額は控除前の所得金額を1,000万円、法人の場合、事業主（代表取締役）の報酬を600万円と仮定しています。事業主の報酬は、個人事業の場合は経費となりませんが、法人の場合は役員報酬として相当額の経費が認められます。ここでは、事業主に係る役員報酬を控除する前でそれぞれの比較をしています。

項 目	個人事業者	法 人
事業主の税額		(役員報酬の税額)
所得税	134	33
住民税	79	24
事業税	36	—
(小計)	(249)	(57)
法人の税額		
法人税	—	88
住民税	—	22
事業税	—	20
(小計)	(—)	(130)
合計	(249)	(187)

(注1) この計算は、東京都のケースを例にしており、万円未満を四捨五入で計算しています。

(注2) 個人事業税の税率は5%（物品販売業などの第一種事業の場合）で計算しています。

税額は、個人事業者が249万円、法人が187万円となり、62万円の差が生じます。このケースでは、個人として事業をするよりも法人で事業をする方が税負担が少なくなっていますが、法人の役員報酬の額など、個々の事情によって異なります。上記は比較計算の一例ですので、注意してください。

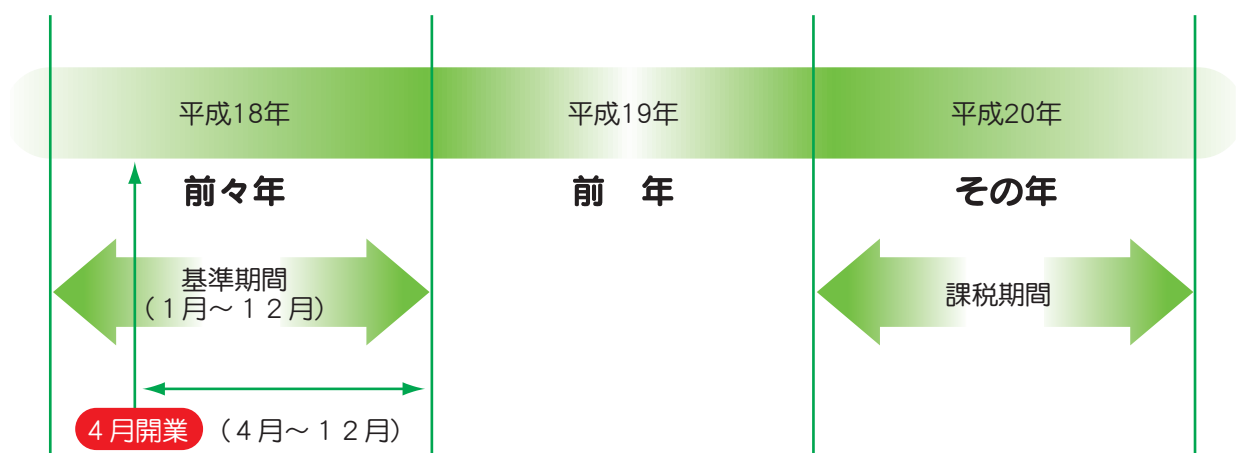
その6 創業チャレンジQ&A②


Q 新たに開業した個人事業者の消費税の納税義務はどうなりますか？

A 新たに開業した個人事業者の場合は、1年目、2年目ともに基準期間における課税売上高がないため、納税義務が免除されます。3年目はその基準期間(1年目)の課税売上高が1,000万円を超える場合は、課税事業者となります。

基準期間が1年未満の場合

年の途中で新規に開業した場合でも、個人事業者の基準期間は1年となります。
4月に開業した個人事業者の場合、その期間(4月～12月)の課税売上げを年換算せずに、その基準期間の課税売上高としてそのまま判定します。


Q 新たに開業した法人の消費税の納税義務はどうなりますか？

A 新たに設立される等の理由で基準期間がない場合には、原則として納税義務が免除されます。ただし、次の場合には例外的に納税義務が免除されませんので、注意して下さい。

新設法人の特例

その事業年度の基準期間がない法人のうち、その事業年度開始の日における資本又は出資の金額が1,000万円以上である法人(新設法人)については、その基準期間がない事業年度(課税期間)の納税義務は免除されません。

基準期間が1年未満の場合

1年未満の基準期間については、1年に換算し直して免税点かどうか判定します。

(例)基準期間が10ヶ月で、その時の課税売上高が1,000万円の法人の場合

$$\text{基準期間の課税売上高} = 1,000 \text{万円} \times \frac{12}{10} = 1,200 \text{万円}$$

したがって、基準期間の課税売上高が1,000万円を超えますので課税事業者となります。



その6 創業チャレンジQ&A③

Q パート・アルバイトを雇用する際の留意点を教えてください。

A パート・アルバイトを雇用することにより、正社員と比べて人件費が安く経費が節約できるというメリットがあります。しかし、パート・アルバイトにも、年次有給休暇や産休、育児休暇や生理休暇を与えなければなりませんし、解雇にあたっては、正社員と同様に30日前に予告するか、30日以上平均給与を支払うことが求められています。

Q 契約を締結する際に、注意しなければならない点は何ですか？

A その契約を締結することによって、自社にとってどのようなメリット、デメリットがあるかを十分理解することが必要になります。特に所有権や知的財産権の帰属や利用方法、当事者間や第三者との間で問題が生じた場合の対応方法については、規定の内容を正確に把握し、その契約により生じるリスクの内容と可能性を吟味する必要があります。

契約書が交されない、あるいは契約書に記載がないことにより訴訟となるケースは非常に多く、その場合には多大な時間と費用を費やさなければならなくなります。

Q 銀行に預金口座を開くにはどのような手続きが必要ですか？

A 普通預金口座を開設するには、次のような書類等を揃えて、銀行の口座開設窓口へ行って手続きをします。

個人事業者の場合

- ・届出印
- ・本人確認書類
(運転免許証等写真があるもの)

法人の場合

- ・届出印
- ・会社の登記簿謄本
- ・口座開設のために銀行窓口に行く人の本人確認書類
(運転免許証等写真があるもの)

Q 専従者とはどのような人のことを言うのですか？

A 専従者とは、事業者の家族のうちその事業に年間6ヶ月以上従事している15歳以上の人をいいます。ただし学生は事業専従者になれません。

Q 事業主の自宅を仕事場として使用している場合、水道光熱費はどのように処理したらよいのでしょうか。

A 業務に使った電気料金やガス・水道料金などの水道光熱費は必要経費になります。水道光熱費は通常家事用分と一緒にいることが多いと考えられますが、この場合家事用部分は必要経費から除かなければなりませんので、使用割合に応じて経費額を計算します。

商工会が 事業計画の作成から計画の実施まで 創業を支援します

本章で説明してきた創業に関する取り組みについて、商工会が皆様をサポートします。創業を志す方は、まずは商工会にご相談ください。

商工会では、創業の取り組みをサポートするために様々な支援事業を実施しています。創業を終えた後も、計画実施について支援していきます。詳しくは本書P90からの「商工会支援事業編」をご覧ください。



商工会支援事業編

その1 商工会を活用しよう①



商工会では、これまで従来の国・県の小規模企業政策に従い、大企業と小規模企業の経済的格差是正を図り全体的な底上げを目標とし、金融・税務・労務・経理等を中心とした経営改善普及事業により小規模事業者の育成・指導を行ってきました。

しかし、経済・社会環境が変化し、国・県の小規模企業政策も見直され、中小企業基本法の改正により、よりやる気のある企業への支援へとシフトしています。また、会員企業のニーズも多様化し、高度で専門的な指導に対するニーズが高まっている現状にあります。

そこで、商工会では、これまでの金融・税務・労務・経理等の基礎的な経営指導に加え、より専門的な指導を実現するために、

中小企業診断士

(⇒ビジネスプラン提案事業 等)

ISO審査員補

(⇒ISO認証取得支援事業)

経営品質セルフアセッサー

(⇒商工会認証システム制度 等)

ファイナンシャルプランナー

(⇒リスクマネジメント支援事業)

ITコーディネーター

システムアドミニストレーター

マイクロソフトオフィシャルトレーナー

(⇒IT化支援)

等、専門的な有資格職員の育成を行っています。

これらの専門的な有資格職員に加え、弁護士・税理士・公認会計士・司法書士・行政書士・弁理士等の外部専門家を活用(⇒エキスパートバンク事業)することにより、商工会の指導力の向上に努め、高度で専門的な指導ニーズに対応し、会員企業の経営革新の実現を図っています。



経営革新支援アドバイザーセンター事業

福井県商工会連合会とあわら市商工会に、経営革新支援アドバイザーセンターを設置し、創業及び経営革新に取り組む中小企業者を支援しています。

窓口相談事業

●常設窓口相談

内容 経営革新支援アドバイザーを主とする担当者が基本的な助言を行います。

時期 常時開設

場所 福井県商工会連合会経営革新支援アドバイザーセンター
あわら市商工会経営革新支援アドバイザーセンター

●特別窓口相談

内容 専門家による高度かつ専門的な助言を行います。

＜福井県商工会連合会＞

時期 隔週開催

場所 福井県商工会連合会を基本開催場所として実施する他、商工会館を活用した出張相談窓口を開設します。

＜あわら市商工会＞

時期 第3水曜日開催

場所 本所又は支所にて窓口を開設します。

専門家（アドバイザー）派遣事業

内容 相談者が抱える個別の課題克服の為、各分野の専門家を派遣して支援を行います。

時期 常時受付、派遣実施

場所 相談者事業所又は専門家事務所

調査事業

●マーケティング調査

中小企業が商品開発及び販路開拓を行うためのマーケティング調査を実施します。

●技術評価調査

中小企業が商品開発を行うための技術評価や、技術的な課題を解決するための技術導入調査を実施します。

●市場（動向、先進事例、進出立地）調査

中小企業が商品開発、新業態出店等新事業展開を行うための、県内及び全国的な市場動向や、経営革新の傾向、先駆的事例、進出立地に関する調査を実施します。

情報提供等事業

経営革新計画の承認に必要な情報やノウハウの提供を行います。また、事業を効果的に実施するため、県内の中小企業者及び創業希望者等に対し本事業の広報を行うほか、施策普及資料の作成・配布等を行いその活用を促します。

その1 商工会を活用しましょう②



ビジネスプラン提案事業

経営革新のすすめ

厳しい経営環境・競争環境が続く中、これからの企業経営は、継続的な改善努力や新たなビジネスアイデアなくしては、成長発展はおろか生き残ることが困難になってきています。このような経営環境に即応した経営課題に、積極的にチャレンジしていく経営革新への取り組みが必要です。

商工会では、経営環境の把握から計画作成までお手伝いするほか、承認された計画実行についても支援しています。

リスクマネジメント支援事業

企業の抱える様々なリスクを調査分析し、改善策を提案します。相談は無料です。まずは1度ご相談下さい。

保険証券契約分析事業

現在の保険契約が経営環境にベストな補償を提供しているか（リスクと保険のズレ）を分析し、事業環境にマッチした無駄のない保険契約・無駄な保険コストの削減を提案いたします。

ヒューマンリソースマネジメント支援事業

個人の資質や能力、また組織の良い部分・良くない部分を分析し、人材資源としての最適配置や人材評価、組織全体の活性化策を提案いたします。

ドライバーズリソースマネジメント支援事業

運転行動記録装置を取り付け、得られた記録を分析し、組織的な交通事故の防止対策・安全運転指導を提案いたします。

※但し、改善策の提案等の診断業務につきましては、下記のコンサルティング費用をいただきますので、ご了承ください。

リスクマネジメント支援事業手数料一覧表

支援事業名	支援料金
保険証券契約分析事業	5,000円（証券10枚以内） 8,000円（証券10枚超）
ヒューマンリソース マネジメント支援事業	従業員1名につき 3,500円
ドライバーズリソース マネジメント支援事業	車1台につき 月額2,500円
総合リスクマネジメント 診断事業	診断内容によって 都度見積

ISO認証取得支援事業

導入相談

ISO専門家を企業へ派遣（無料相談）し、導入に関するご質問にお答えいたします。

取得・継続支援

認証取得に向けたコンサルティング。また認証取得後も維持・更新を支援いたします。（有償）

スポット支援

他のコンサル会社で認証取得した企業に対して維持審査・更新審査の準備等を支援いたします。（有償）

ISOとは？

ISOは工業関連分野の規格統一や標準化を行う国際的な組織です。ねじやフィルム感度など主に「モノ」についての規格が全部で12,000種以上ありますが、近年、マネジメント、すなわち「仕事のやり方」についての規格がつくられてきました。

それが、ISO9001（品質マネジメントシステム規格）やISO14001（環境マネジメントシステム規格）などです。

ISO9001 品質保証と顧客満足のための仕組みです

ISO9001を導入することで、品質保証と顧客満足のための仕組みができます。

顧客に対して品質を保証するシステムです。整理・整頓とコミュニケーションを確実にすることによって、仕事上のミスや不良の発生を防いでいきます。

ISO14001 環境に影響する活動を管理していきます

環境保全と汚染の予防を支える仕組みです。社会経済的なニーズとのバランスと自分達のできる範囲で、環境保全のためのシステムを作ります。

環境に大きな影響を与える要素を洗い出し、重点管理することで、環境リスクを回避していきます。



商工会支援事業編

その1 商工会を活用しよう③



情報化支援事業

企業経営において、情報化・パソコンによる事務処理などは欠かせないものとなってきています。

そのため商工会では、会員企業への情報化支援の一環として、パソコン講習会や個別指導を実施しています。

特に企業から要望の多いワードやエクセル等の操作指導については、きめ細かく対応するために、マイクロソフト・オフィシャル・トレーナーの有資格職員を育成、商工会に配置し、講師として支援を行っています。

また、その他の高度な情報化の支援についても、専門家を活用した指導を行っています。

マイクロソフト・オフィシャル・トレーナー(MOT)とは



MOTとは、マイクロソフト・オフィス製品に関する製品知識、実技技能、指導者としてのプレゼンテーション試験に合格し、マイクロソフトより講師として認定された称号です。



経営革新企業の「商工会認証システム制度」

応募いただいた経営内容を複数の視点から審査し、すぐれた経営品質と認められる事業所を認証するとともに、販路開拓など経営革新の取り組みを支援します。

応募資格 商工会会員事業所（業種は問いません）

募集期間 6月～8月(予定)

応募方法 商工会に備え付けの参加申込書及び添付資料にご記入の上、商工会に提出してください。

認証企業への支援事業

認証した企業等について、企業PR・販路開拓など次の支援策を講じます。（全ての支援策を保証するものではありません）

- ・県商工連ホームページでの企業PR及び取引支援
- ・認証企業を含む参加企業全体のビジネス交流会開催
- ・販路開拓に係る事業費の一部助成
ビジネス商談会への出展小間料等
- ・金融支援(福井県商工共済協同組合の商工会認定企業特別融資制度)
- ・改善提案事項等に対し、要望に応じて専門家を派遣(全参加企業対象)

全事業所へのフィードバック

全ての参加事業所に対して、審査の際に抽出した貴事業所の重要成功要因、及び各成功要因に関する強みの内容及び改善の方向性について提案します。

エキスパートバンク事業

小規模事業者の方々や、創業を予定されている方々の要望に応じて、専門知識や専門技能が必要な場合に、各分野の専門家（エキスパート）を直接事業所等に派遣し、個別に相談を受け、適切なアドバイスをする「エキスパートバンク事業」を実施しています。※事前予約要

専門家による相談および派遣費用は無料ですが、鑑定、調査、図面の作成、修正など内容によっては無料の範囲では対応できない場合があります。

同じ内容で継続して相談をされる場合は、2回目以降費用の一部負担が必要となります。

その1 商工会を活用しましょう④



「エキスパートバンク事業」

例えばこんな時
ご相談下さい

- 〈経 営〉 経営の考え方を聞きたい／販売計画等をまとめたい／資金計画の作り方を相談したい／財務管理、経営分析がしたい／設備投資について相談したい／海外取引・海外貿易等に対するアドバイスを受けたい／新規創業をしたので経営指導を受けたい／経営の見直しをしたい／新しい事業を考えているので適切な助言が欲しい
- 〈店 舗〉 店舗の増改築について相談したい／照明、陳列、インテリア等を見直したい／店舗レイアウトについて相談したい
- 〈労 務〉 人事制度、賃金制度等労務管理の指導を受けたい／就業規則等を見直したい／社員の教育訓練のやり方を教えてほしい
- 〈特許商標〉 特許商標等の指導を受けたい。
- 〈デザイン〉 広告宣伝にもっと力をいれたい／商品のパッケージデザインやネーミングを考えている／装飾、ラッピングの指導を受けたい。

金融相談（国、県の制度融資）

みなさまの経営をより安定、向上させるために、金融や信用保証に関する相談や斡旋などを行っています。

事業資金にお悩みの方は、気軽に商工会にご相談ください。

マル経資金融資

商工会には、マル経資金という融資があります。無担保・無保証人で使いやすい制度となっており信用保証協会の保証も必要ありません。

お申し込みを受けると、商工会の経営指導員が調査を行い、企業内容を確実に把握します。そして商工会において金融審査会を実施し国民生活金融公庫に推薦する制度となっています。

融資が行われた場合、経営指導員が国民生活金融公庫と緊密な連携を行い、事後指導に努めます。

融資の概要

限度額	1,000万円
返済期間	運転資金 5年以内 設備資金 7年以内
据置期間	6ヶ月以内
利 率	1.9%（平成20年1月18日現在）

ご利用いただける方

- ①常時使用する従業員が20人以下（商業・サービス業は5人以下）の方
- ②従前から商工会の経営指導を受けている方（原則6ヶ月以上）
- ③同一商工会の地区内で最近1年以上事業を行っている方（原則）
- ④義務納税額を完納している方
- ⑤生活衛生関係業種（飲食店、理美容業、旅館業など）は、設備資金は対象となりません。
- ⑥ほとんどの業種の方が対象となりますが、一部対象とならない業種があります。

※マル経（小企業等経営改善資金融資制度）の他にも、小規模企業に有利な融資制度を紹介しております。詳しくは商工会にご相談ください。

知財駆け込み寺

新技術の開発や特許の取得などの知的財産に関する課題を抱える中小企業を対象として、商工会の職員が適切な公的機関や弁理士などの専門家と連携して課題を解決します。

中小企業

- ・新技術を開発したい
- ・支援策を利用したい
- ・先進事例を調べたい
- ・特許を取りたい
- ・海外で模倣された

相談・支援

商工会 （知財駆け込み寺）

- ・公的機関との連携
- ・支援策の活用
- ・既存特許の調査
- ・事業化を検討
- ・専門家の斡旋

連 携

公的機関・専門家

- ・専門分野の活用
- ・研究開発を支援

福井県知的所有権センター
（特許アドバイザー）

福井県工業技術センター

大学・高専

弁理士

発明協会

ジェトロ

商工会支援事業編

その1 商工会を活用しよう⑥



労務管理支援

商工会では、みなさまの企業にお勤めの従業員の福利厚生のために、社会保険、労働保険、退職金などについてご相談にのり、適切なアドバイスをしています。

労働保険の事務代行

従業員を1人でも雇用する事業主は、業種のいかんを問わず、すべて労働保険に加入しなければなりません。労働保険の手続がわずらわしい方、人手不足のため労働保険の事務処理に困っている方には、商工会が運営指導している労働保険事務組合への事務委託をおすすめします。

事務委託すると、事務処理が軽減され、労災保険に加入できない事業主及び家族従事者も労災保険に特別に加入することができます。

税務・経理支援

税務・経理指導

商工会では、税金の各種控除を知りたい、青色申告制度ってなに？ など、みなさまのお悩みに対し、帳簿のつけ方から決算、申告の仕方まで適切なアドバイスを行っています。

決算や申告期には税理士が、みなさまの専門の相談員として無料の税務相談に応じています。

国・県施策の利用窓口

国や県の中小企業各種支援策（経営革新支援・創業支援・技術革新支援・IT化支援・再生支援・雇用、人材支援・国際化支援・金融支援・財務支援・商業、地域支援 等）の紹介やご利用について、商工会ではその相談窓口となって、国・県から実際の支援を受けるための、申請書等の作成支援や国・県の相談窓口の紹介・斡旋を行っています。

県商工連への支援申請様式、Webアドレス

これらの支援策に対するお申込はP97の申込用紙をFAX(0776-25-2157)していただくか、県商工連HPよりお申込ください。

<http://www.shokokai-fukui.or.jp/info/form.html>

ネットde記帳 が変える経理業務

ネットde記帳は、インターネットを利用して帳簿入力や集計ができる経理システムです。インターネットに接続できる環境があれば、いつでもどこでも、すぐに利用できます。ソフトのインストールやバージョンアップといった作業は一切発生しません。

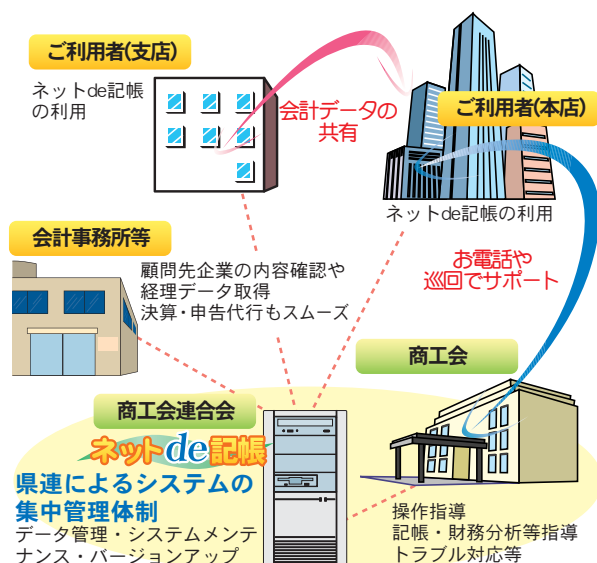
経理ソフト及びデータ等を商工会連合会が一元管理していますので、データの保護やセキュリティも安心してお使いいただけます。経営の分析などは商工会等に依頼し、日々の取引を自社で管理したいという方にも最適です。

インターネットだからもっと便利、付箋機能

仕訳に付箋を貼っていただくと、商工会・本社などへの相談が、離れた場所からリアルタイムに行えます。付箋の付いている仕訳があると、各種帳簿に表示が出るので、簡単に確認ができます。

その他の便利機能

- ・固定資産台帳で、減価償却費は自動計算
- ・よく使う仕訳は、パターン登録
- ・会計単位、部署の設定で、細かく管理
- ・データの暗号化など、万全のセキュリティ
- ・最寄りの商工会で、いつでも安心サポート



その1 商工会を活用しましょう⑥



商工会会員のための主な共済制度

名 称	掛金(月額)等	特 徴
商工貯蓄共済	1口 2,000円 (モデル1、6) 1口 2,500円 (モデル4、8) 期間 モデル1、4、8 10年 	

その2 相談窓口



県担当課

福井県産業労働部経営支援課 910-8580 福井市大手3丁目17-1 0776-20-0366（直通）

(財)ふくい産業支援センター	910-0296	坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16	0776-67-7400
中小企業庁経営支援部経営支援課	100-8912	東京都千代田区霞が関1-3-1	03-3501-1763 (直通)
近畿経済産業局 中小企業課	540-8535	大阪市中央区大手前1丁目5-44	06-6966-6023 (直通)
国民生活金融公庫 福井支店	918-8004	福井市西木田2-8-1 (福井商工会議所ビル)	0776-33-1755
国民生活金融公庫 武生支店	915-0802	越前市北府3-1-5	0778-23-1133
中小企業金融公庫 福井支店	910-0005	福井市大手2-7-15 (安田生命福井ビル6階)	0776-24-0511
商工組合中央金庫 福井支店	910-0005	福井市大手3-14-9	0776-23-2090
福井県信用保証協会	918-8004	福井市西木田2-8-1 (福井商工会議所ビル)	0776-33-1800

m e m o



相談・お申し込みフォーム

専門相談員を決定する資料となりますので、できるだけ詳しくご記入ください。

あわらし商工会行

相談項目	☐ 創業支援 ☐ リスクマネジメント ☐ エキスパートバンク ☐ 早期転換・再チャレンジ相談			☐ ISO認証取得支援 ☐ 経営革新・ビジネスプラン提案 ☐ IT関連個別相談 ☐ 事業継承相談 ☐ その他		
申込者名 (法人の場合は法人名 及び代表者名)	フリガナ					
	大正・昭和・平成 年 月 日生					
住所	〒					
	TEL： — —					
職業・業種						
主要取扱品						
資本金	万円		従業員	人		
[現在の状況]						
[相談内容]						

記入していただいた個人情報は、あわらし商工会のプライバシーポリシーに基づき慎重に取り扱い、関連する業務以外では使用いたしません。



あわらし商工会(本所)

〒919-0621 福井県あわらし市市姫一丁目9-21

TEL 73-0248 FAX 73-7145



あわらし商工会(芦原支所)

〒910-4103 福井県あわらし市二面2丁目701号

TEL 78-6311 FAX 78-7801

