

記載例

専門家伴走支援事業（経営計画策定等支援）申込書

年 月 日

鹿児島県知事

殿

申請者 所在地（〒892-0821）

名 称 鹿児島市名山町9-1

代表者名 株式会社○○○○

代表取締役 ○○ ○○（押印は不要です）

令和3年度専門家伴走支援事業（経営計画策定等支援）について、下記のとおり応募します。

1 事業名（○○成形技術の確立による医療品向け包装製品の製造・販売）

（事業名は、売りとなるキーワード等を用いて40文字程度で記入してください。
この欄には事業内容を簡潔に記載してください。）

2 伴走支援希望回数等

希望回数		時 期
オンライン面談	企業訪問	9月以降希望
3 回		

※ 基準となる支援期間は3ヶ月

この間に月1回（約2時間）のオンライン面談

3ヶ月の間に1回（約3時間）の企業訪問面談

最も規模の大きい事業について、日本標準産業分類の細分類の業種を記載してください。

3 申請者概要

資本金	従業員数	法人番号	業種
10,000千円	30名		1825 プラスチック フィルム等加工業

専門家から直接連絡が入ることがありますので、常時連絡可能な方の情報を記載してください。

4 申請者の担当及び連絡先

担当者（職名及び氏名）	
電話番号	メールアドレス

専門家伴走支援事業 事業計画書 (専門家派遣用シート)

事業の類型及び内容等

(1) 事業の類型 (該当する番号に○印をしてください。)

1 新事業進出

2 創業

3 規模拡大

※応募事業への着手状況 (該当する番号に○印をしてください。)

1 既に着手している (着手時期： 年 月)

2 着手していない

(2) 事業の内容及び既存事業との相違点、事業の有用性等 (保有する設備・ノウハウ、活用する技術、ターゲット顧客、製品の特色、同業他社製品との違い、実施体制、販路、価格等、現段階での構想を記入してください。)

①～④は、応募時点の状況について、各項目に沿ってできるだけ具体的に記載してください。

①事業の内容、既存事業との相違点

(写真や図を用いた説明も可)

※ 新事業に対する具体的な課題、相談事項を記入してください。

課題例； [①新事業展開に必要なコストの捻出方法②市場ニーズの把握のやり方
③技術・ノウハウの取得方法④必要な資金調達方向 など]

当社は、〇〇成型によってプラスチックシートをトレーに加工し、大手〇〇メーカーに販売している。

開発のきっかけ、現状の課題は？開発する製品は何？

当社は成型金型を社内で設計・製造しているため、同業他社に比べ短納期（約1／2）、低コストで対応

できることが強みであり、電子部品の商品ライフサイクルの短期化が激しい分野において高い評価を得ている。

しかし、この分野は受注変動が大きく、当社の経営は大手顧客の生産動向に大きく影響されることから、経営の安定化を図るため、新事業への進出が課題となっている。

新事業進出の取組として、当社のプラスチック成型加工技術を基に、高齢化による市場拡大が今後も続くと見込まれる医療分野へと展開することとした。

具体的には、医療用品や薬品を包装するプラスチック容器（パック）の加工条件を確立し、法的規制に対応した各種製品を医薬品メーカー等へ販売する。この分野では、現行のプラスチックトレーに比べて、柔軟性、耐熱性、〇〇バリア性などが高い水準で要求されるため、これまで使用してこなかった〇〇などの材料を用いて加工条件の確立を目指し、試作に取り組んでいく必要がある。



(写真)



(写真)



(写真)

現行製品

新事業製品イメージ①

新事業製品イメージ②

②保有する設備・ノウハウ、活用する技術等

プラスチックシートを成形加工する技術・ノウハウは十分有しております、この技術が異素材の加工においてもベースとなる。

技術・設備面の強みは？

当社は現在、〇〇成形機と成型用金型の製作機のほか、洗浄工程で使用するクリーンルームを既に保有している。新たに取り組む医療品分野の製品の生産においてもクリーンルームでの洗浄処理が必須であり、当社は既存設備を活用することができるため、洗浄工程を自社で行うことができる大きなメリットがある。

③ターゲット顧客、製品の特色、同業他社製品との違い等

○○キットを入れるケースや薬品包装パックなど、医療用品の多様化、高性能化、使い勝手の良さといったニーズに対応するプラスチック容器を新たに開発する。

この分野の製品は九州内に競合先がないため、まず、地理的に有利な九州地域の医療用品メーカー((株)○○、△△(株))をターゲット顧客とし、その後、医療用品メーカーが集積している関西方面の販路開拓に取り組む。

前述の金型設計・製作からプラスチック成形、洗浄までの一貫生産体制による短納期及び低コスト生産のメリットを活かすことで他社との差別化を図ることができる。

開発する製品(技術)の新規性、革新性、市場性は?

④実施体制、販路、価格等

当社代表者をリーダーとするプロジェクトチームを立ち上げ、開発、販路開拓等に取り組む。メンバーは以下のとおり。

実施責任者：工場長、設計担当：1名、製造担当：2名、営業担当：2名、経理担当：1名

なお、試作品の柔軟性、耐熱性、○○バリア性等の評価については、第三者機関の活用を想定しており、現在のところ○○技術センターでの試験・評価が可能であることを確認している。

医療関係のターゲット顧客等から情報を収集している中では、特に当社の短納期対応に価値を見いだしてくれるところが多く、これらは有力な見込み顧客である。また、九州地区外の医療用品メーカーへの展開については、医療分野に強い商社((株)○○)と連携し、展示会出展等を行いながら新規販路開拓に取り組む。

価格については、製品によって異なるが、おおむね他社製品に比べて2割程度抑えることができると考えている。

事業化が実現可能な体制か?
開発の協力機関は?
販売戦略、販路の見通しは?

⑤その他（上記の外、特記すべき事項等について、記入してください。）

今回の事業により医療分野へ進出し、令和〇年度に事業化（市場供給開始）する計画である。

この分野で売上高（〇年後）〇千万円を目指し、当社の新たな経営の柱へ成長させるとともに、量産体制構築にあたり新規雇用を〇名以上増加させたいと考えている。

売上計画等

売上計画等（今後の売上計画等について、別表1に記入してください。）

必要な資金の額及びその調達方法

資金計画（上記計画・目標を達成するために、活用予定の補助事業について、別表2に記入してください。）

(別表 1)

決算期に基づき、会社全体の金額を記載

売上計画

(単位：千円)

	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)
①売上高				
②売上原価	直			
③売上総利益 (①-②)	近			
④販売費及び一般管理費	の			
⑤営業利益 (③-④)	決			
⑥営業外費用 (営業外収益を除く。)	算			
⑦経常利益 (⑤-⑥)	実			
⑧人件費	績			
⑨設備投資額	を			
⑩減価償却費	記			
⑪付加価値額 (⑤+⑧+⑩)	載			
⑫従業員数				
⑬一人当たりの付加価値額 (⑪÷⑫)				
⑭付加価値額の伸び率 (直近期末を100)	100			

計画期間に応じて見込額を記載

※計画期間に合わせて記入してください。

※付加価値額等の算出方法

- 付加価値額=営業利益+人件費+減価償却費
- 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てください。
- 減価償却費にリース費用（損金算入されるもの）を算入してください。
- 従業員数については常勤換算により算出してください。

応募事業に係る売上計画を記載してください。

	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)
売 上 高 (千円)						
売上高の積算内訳						

(別表2)

行政年度に基づき、応募事業に係る
金額を記載

資金計画

1 応募事業に係る必要資金額

(単位：千円)

	1年度目 (年 月期)	2年度目 (年 月期)	3年度目 (年 月期)
ソフト支援事業			
ハード支援事業			
計			

2 1の財源内訳

	1年度目 (年 月期)	2年度目 (年 月期)	3年度目 (年 月期)
ソフト支援事業			
自己資金			
新事業進出支援事業補助金			
うち、人材育成支援			
うち、試作・研究開発支援			
うち、マーケティング・販路開拓支援			
うち、専門家招へい支援			
金融機関借入			
うち、政府系金融機関			
その他			
ハード支援事業（設備投資支援事業）			
自己資金			
新事業進出支援事業補助金			
金融機関借入			
うち、政府系金融機関			
その他			

(添付書類)

- ・決算書（直近2年間の貸借対照表、損益計算書、製造原価報告書、販売費及び一般管理費明細）
- ・県税の納税証明書　お近くの地域振興局又は支庁で「県税について未納がないことの証明書」の交付を受けてください。
- ・会社概要（現在の組織図・人員体制等のわかるもの）