

記載例

専門家伴走支援事業申込書

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 株式会社〇〇〇〇

代表取締役 〇〇 〇〇（押印は不要です）

令和 年度専門家伴走支援事業について、下記のとおり応募します。

1 事業名（〇〇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		

※実施回数は希望に添えない場合があります。

3 申請者概要

資本金	従業員数	法人番号	業
10,000千円	30名		1825 プラ フィルム等

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。

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	

（添付書類）

- ・会社概要（現在の組織図・人員体制等のわかるもの）

専門家伴走支援事業 (専門家派遣用シート)

事業の種類及び内容等

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。

(写真や図を用いた説明も可)

(1) 事業の内容、既存事業との相違点

※ 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。

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。

開発のきっかけ、現状の課題は? 開発する製品は何?

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)

現行製品



(写真)

新事業製品イメージ①



(写真)

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、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

〇〇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。

開発する製品(技術)の新規性、革新性、市場性は?

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)〇〇、△△(株))をターゲット顧客とし、その後、医療用品メ

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。

(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。

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？

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、〇〇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、現在のところ〇〇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）〇〇）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。

(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）〇千万円を目標とし、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

(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				
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 (営業外収益を除く。)				
⑦経常利益 (⑤-⑥)				
⑧人件費				
⑨設備投資額				
⑩減価償却費				
⑪付加価値額 (⑤+⑧+⑩)				
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			

直近の決算実績を記載

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						