

第1-1-2号様式（第4条関係）

「鹿児島県中小製造業者創業・新分野進出等支援事業」申込書  
（経営計画実施支援事業）

年 月 日

鹿児島県知事 三反園 訓 殿

令和2年度鹿児島県中小製造業者創業・新分野進出等支援事業（経営計画実施支援事業）について、別紙の事業計画書により応募します。

採択された場合、社名と事業名称が公表されますので、事業内容を分かりやすく簡潔に記載してください。

事業の名称

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

応募者

フリガナ 企業・団体名	カブシキガイシャマルマル 株式会社 ○ ○		
フリガナ 代表者（役職・氏名）	ダイヒョウトリシマリヤク マルマル 代表取締役 ○○ ○○ 印		
所在地	〒8902-0821 鹿児島市名山町9-1		
電話番号	099-219-1273	F A X	099-219-1279
ホームページアドレス	http://www.kric.or.jp/		
eメールアドレス	keiei@kric.or.jp		
設立年月日	平成元年4月1日		
資本金	10,000千円		
業種	1825 プラスチックフィルム等加工業		
事業内容	・産業資材用プラスチック製品の製造・販売 ・ ・		
実施責任者 （担当者役職・氏名）	工場長 ○○		
従業員数	30名		
決算月	12月		
その他	-		

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

主な事業（売上規模上位3事業程度）を記載してください。

※以下の書類を添付してください。

- ・ 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。
- ・ 経営計画書

**注：申込書は、全ての項目について記載が必要です。**

株主等一覧表

( 年 月 日現在)

主な株主又は出資者	株主名又は出資者名	所在地	大企業	出資比率
※出資比率の高いものから記載し、大企業は【 】に◎を記載してください。6番目以降は「ほか 人」と記載してください。	①		【 】	%
	②		【 】	%
	③		【 】	%
	④		【 】	%
	⑤		【 】	%
	⑥	ほか 人		

役員一覧（監査役を含む。別紙として添付することも可）

役職名	氏名	ふりがな	生年月日	男女別	会社名 ※他社と兼務の場合

# 経 歴 書

## 1 応募者・メンバー

フリガナ 氏 名	印	役割 区分	<input type="checkbox"/> 代表者 <input type="checkbox"/> メンバー <input type="checkbox"/> 実施責任者（担当者）
生年月日	年 月 日	年齢（ . . 現在）	

## 2 現在の所属名及び職名

企業・団体名			
部署名		役職名	
電話番号		F A X	
eメールアドレス			

## 3 最終学歴

学校名	
学部・学科名	
専攻（研究）	
卒業年月日	

## 4 これまでの従事経験・研究（特許・実用新案の取得等）

年 月	身分・職名	業績・研究歴等

代表者や本事業のプロジェクトリーダー等  
について、応募事業に関する従事経歴や特  
許等の研究成果などを記載してください。

※この経歴書は、この事業に参画する主要メンバーごとに作成すること。  
（代表者をはじめ、プロジェクトリーダー、経理担当者等が対象者）

よって、3名分以上の経歴書を作成することになります。

中小製造業者創業・新分野進出等支援事業 事業計画書 (経営計画実施支援事業)

事業名 (タイトル)		
(事業の内容がわかるよう、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。)		
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		
事業の目標等		
(1) 事業の類型 (該当する番号に○印をしてください。)		
1 創業 <b>2</b> 新分野進出      3 規模拡大 (医療分野 1892：プラスチック製容器製造業)		
該当する分野、日本標準産業分類(細分類)を明らかにしてください。		
(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。(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	開発のきっかけ、現状の課題は？開発する製品は何？	
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。 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、新たな分野へ進出が課題となっている。 新分野進出の取組として、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、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)	(写真)
	現行製品	新規分野製品イメージ① 新規分野製品イメージ②
②保有する設備・ノウハウ、活用する技術等	技術・設備面の強みは？	
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。 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るが、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、製品の特徴、同業他社製品との違い

〇〇キットを入れるケースや薬品包装パックなど、医療品の多様化、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品メーカー（(株)〇〇、△△(株)）をターゲット顧客とし、その後、医療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、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、概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。

参考

※経営計画策定済み

1年目：実施支援事業（8～3月）

2年目：実施支援事業（4～3月）

3年目：実施支援事業（4～3月）

事業の内容及び実施期間

(1) 経営計画実施予定期間（令和元年8月1日～令和4年3月31日）

(2) 経営計画実施の内容 別添 経営計画書のとおり

(3) 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。また、補助事業の実施項目に係る大まかな工程を別表3に記入してください。）

(別表1)  
売上計画

決算期に基づき、  
会社全体の金額を記載

(単位：千円)

	直近期末 (R1年12月期)	1年後 (R2年12月期)	2年後 (R3年12月期)	3年後 (R4年12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運転資金				
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。

別表1及び別表2の記載について

経営計画策定支援事業→概算額を記載してください。

(経営計画策定時に精査可)

経営計画実施支援事業→経営計画書に記載されている内容を基に記載してください。

応募事業に係る売上計画を記載してください。

	直近期末 (R1年12月期)	1年後 (2年12月期)	2年後 (3年12月期)	3年後 (4年12月期)	4年後 (5年12月期)	5年後 (6年12月期)
売上高(千円)						
売上高の積算内訳						

(別表2)  
資金計画

行政年度に基づき、応募  
事業に係る金額を記載

1 応募事業に係る必要資金額

(単位：千円)

	1年度目 (3年3月期)	2年度目 (4年3月期)	3年度目 (5年3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 (3年3月期)	2年度目 (4年3月期)	3年度目 (5年3月期)
ソフト支援事業			
自己資金			
中小製造業者創業・新分野進出等支援補助金			
うち、経営計画策定支援			
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			
中小製造業者創業・新分野進出等支援補助金			
金融機関借入			
うち、政府系金融機関			
その他			

(別表3)

実施予定の内容

実施の有無 該当欄に ○印を 記入	計 画		
	実施項目	実施内容	実施時期
○	人材育成	○○設計技術の習得（専門セミナー）	R 1. 〇～〇
		○○装置の操作，技術習得（協力会社へ派遣）	R 2. 〇～〇
		新製品開発プロジェクトマネジメントスキル向上（中小企業大学校）	R 1. 〇～〇
○	試作・研究開発	○○製品1次試作（材料選定，加工条件の検討）	R 1. 〇～〇
		試作品の評価（○○センターへ分析依頼）	R 2. 〇～〇
		製品化に向けた改良設計，2次試作，評価	R 2. 〇～〇
		○○現場での実証試験，改良	R 3. 〇～〇
		販売開始	R 3. 〇～
○	マーケティング・販路開拓	市場ニーズ，競合製品調査	R 1. 〇～〇
		ホームページ作成	R 2. 〇～〇
		国内展示会への出展	R 2. 〇～〇
		海外展示会への出展	R 3. 〇～〇
○	専門家招へい	○○データ分析手法の指導	R 1. 〇～〇
		○○加工方法の指導	R 2. 〇～〇
	設備投資		

経営計画書に記載されている内容を基に記載してください。



## ※経営計画書イメージ

### 目次（例）

- 1 会社概要
- 2 現状の組織とプロジェクト体制図
- 3 ビジネスモデル俯瞰図
- 4 計画項目
  - (1) 顧客・市場の設定と市場環境
  - (2) 新製品開発  
(アイデア→コンセプト開発→設計・試作→製品そのもの→包装等)
  - (3) 製造
  - (4) 他メーカーとの差別化
  - (5) 流通・販路
  - (6) 価格
  - (7) 販売促進策
  - (8) 量産可能性（原材料等の調達、自社設備、協力先等）
  - (9) 法的規制の検討
  - (10) 設備資金、運転資金、資金調達計画 ←-----（申込書：別表2）
  - (11) 売上・利益・付加価値の試算（事業着手後3年間）←-----（申込書：別表1）
- 5 工程表 ←-----（申込書：別表3）
- 6 参考資料

この経営計画書（ビジネスプラン）の内容が審査対象になります。



- 経営計画作成の目的（資金＝補助金の獲得）を踏まえ、自社の業界・事業内容を知らない相手に説明・説得するつもりで！
- 応募事業の成功要因（参入理由（背景や強み）、製品イメージ・特徴、販売戦略・有望な販売先など）については、特に具体的に！
- 写真、グラフ、図等を使い、専門用語には注釈を加えるなど、分かりやすい表現で！

…作成するのがコツです。

経営計画書は、外部専門家（経営コンサルタント）の指導・助言を受けながら作成することをオススメします。

- ・経営計画策定支援事業 → 専門家謝金・旅費の 2/3 が助成対象になります。（専門家の活用は必須）
- ・経営計画実施支援事業 → 自社で経営計画を作成していただきます。（外部専門家を活用する場合の経費は全額自己負担）