

名称:株式会社持続化板金

＜経営計画＞【必須記入】

＜経営計画＞および＜補助事業計画＞(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

## 1. 企業概要

会社の経営状況、売上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また、売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

当社の前進は板金加工業であり、先代から30年近くにわたって堅実に歩みを進めてきた。2020年に事業を引き継ぎ、2023年1月に法人化した。板金加工の業界も他業界同様、時代時代の様々な局面を経験したが、常に挑戦の意識をもって活路を開いてきた。鍵となったのは、普及に先駆けたCAD/CAM技術の積極的な導入と最新設備の拡充で、取引先からは「安定的に高い品質」だとして評価をいただいている。

## 【営業品目/売上実績(2024年度)】

(単位:百万円)

品目	売上高	売上総利益	売上シェア	用途
精密板金加工	90	24	32%	新幹線の自動ドア部品 コンビニ ATM の内部部品等
レーザー加工	60	15	21%	自動車部品等
レーザー複合加工	50	12	18%	
タレパン加工	25	6	9%	コンビニ ATM の内部部品等
曲げ加工	20	5	8%	自動車部品等
単発プレス加工	20	5	7%	
後加工、品質検査	15	3	5%	
計	280	70	100%	

上記の通り、主力商品は精密板金加工となっており、売上の約3割強を占める。当社が得意とする分野である。最終的には、新幹線の自動ドア部品やコンビニ ATM の内部部品等に使用される商品となっている。レーザー加工、レーザー複合加工については、海外製の最新設備を導入したことで提供できる商品となっており、設備投資の負担が大きい代わりに、粗利率が高い商品であり、今後主力商品程度まで売上を伸ばしていきたい。タレパン加工、曲げ加工、単発プレス加工、後加工、品質検査については、売上規模が小さいながら、既存取引先と長年取引をさせていただいている商品であり、今後も取引先のニーズに合わせて提供していきたい。

営業品目の図・写真等

## 【主な営業品目の売上推移】

(単位:百万円)

品目	2022年度	2023年度	2024年度
精密板金加工分野	85	85	90
レーザー加工分野	75	85	110
その他	80	80	80
合計	240	250	280

精密板金加工分野については、主要取引先である〇〇〇〇と安定した取引ができており、今後も同程度の売上が期待できる。レーザー加工分野については、最新設備の導入により、顧客ニーズに対して柔軟に対応ができるようになったことで、年々受注が増えてきている。

#### 【業務状況】

現在 18 人の従業員を常時雇用している。町工場の技術を着実に次世代に継承していくため、熟練工を積極採用し、中堅・若手社員と共に業務にあたっている。また、将来的には技術を持つ人材が業界全体で不足することが予想されるため、様々な作業分野の技術を習得してもらうために、従業員の多能工化を目標としている。現在、最大2名の従業員の採用を計画しており、板金加工やレーザー加工の経験があり、〇〇の資格を有する人を雇用することで、今後の受注増を見据えて事業所の生産量をあげていく。

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

お客様(消費者、取引先双方)が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

#### 【板金加工業界全体について】

〇〇が発表している「〇〇統計調査」を参照すると、自動車業界の電動化や半導体の需要拡大により、業界全体は成長傾向にあり、今後も続いていくと予想される。さらなる製品の多様化や技術革新に対応するため、一層の技術力や設備の向上が求められている。

市場動向の図等

#### 【当社事業に関わる動向について】

##### <精密板金加工分野>

既存の取引先から、当社の高品質商品の評価いただいております。今後も手堅く発注いただけると予想。しかし、主要取引先に依存している状態なので、今後は新規顧客へのアプローチが欠かせない。また、取引先からの要望や商品仕様は、年々多様化してきている中で、当社の技術もより高めていく必要がある。

##### <レーザー加工分野>

高度な技術を要するレーザー加工分野のニーズが増えており、今後も当社への発注は〇〇程度増加する見込み。取引先企業に何度かヒアリングを行った際には、レーザー加工分野は今後も〇〇部品等に不可欠とのことで、確実に需要はあると考えられる。〇〇研究所が発表している〇〇調査の中でも、レーザー加工は精度が高く、材料にダメージを与えにくいという利点があるため、市場の拡大(2030年には現在より〇割増の拡大)が見込まれる。

##### <その他>

タレパン加工、曲げ加工、単発プレス加工、後加工、品質検査については、売上規模が小さいながら、既存取引先と長年取引を継続している商品であり、今後も取引先や新規顧客からの一定程度のニーズはあると想定される。

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点、また自社や自社の商品・サービスの改善すべき点についてお書きください。

#### 【強み】

- ①NC マシンと CAD/CAM、レーザー加工機、レーザーパンチプレス複合機など多様な高性能設備を備えており、高付加価値の商品の提供及び顧客からの様々なニーズへの対応が可能となる。特にレーザー加工分野については、他社に負けない設備を備えている。
- ②高性能な設備と併せて、単機能工作機械からでも多彩な加工品を生み出すことができる熟練工の技術力が強みであり、高品質・高付加価値の商品が提供できている。
- ③丁寧で顧客第一の営業ができるよう、日々寄せられるお客様からの意見やニーズを商品に反映するよう、改良を重ねている。

#### 【弱み】

- ①精密板金加工分野において、安定した売上を確保できているものの、受注先が特定の会社に集中している状態である。今後、新規顧客へのアプローチが必要である。

### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

1. ～3. でお書きになった内容を踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。

#### <精密板金加工分野>

前述の通り、受注先が特定の会社に集中しているため、今後は新規顧客へのアプローチが欠かせない。また、取引先からの要望や商品仕様が、年々多様化してきている中で、当社の技術もより高めていく必要がある。昨今は、ウクライナ情勢等々による原材料高騰の影響が当社にも波及してきており、取引先への価格転嫁が難しいため粗利率にも影響が出ているため、今後対応策を検討していく。

#### <レーザー加工分野>

前述の通り、レーザー加工分野は徐々に受注が増加してきており、〇〇業界を中心に今後もさらに増加してくると予想。当社の商品の中で最も売上総利益率が良いため、上記の原材料高騰に対する利益率減少をこの分野で吸収できるように補助事業を通して販路開拓を図っていき、〇〇年までには精密板金加工分野の売上を超え、〇〇程度まで売上増を目標としたい。

#### <その他>

長期的には、当社の技術力を活かした BtoC 事業にも取り組んでみたいと思う。現状は取引先との関係で適正な価格転嫁を行えない状況が続いているが、BtoC 事業では、当社の高い付加価値の商品を適正な価格設定の上で購入いただけるチャンスがあると見込む。

## &lt;補助事業計画&gt;

## I. 補助事業の内容

## 1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

本事業のタイトルを簡略にお書きください。

展示会出展及び業界雑誌広告による当社強みの認知度向上

## 2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

本事業で取り組む販路開拓などの取組みについて、何をどのような方法で行うか、具体的にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取組みと異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。(必ず、II. 経費明細表にて記載している経費を含めて本事業で取り組む内容をお書きください。)

補助事業実施では、下記①、②を効果的、集中的に実施することにより、レーザー加工分野を中心に当社の強みの認知度向上を図り、販路開拓に取り組む。

## ①展示会出展による当社強みの認知度向上

〇月〇日～〇月〇日の5日間開催される「〇〇総合展」及び〇月〇日に開催される「△△企画展」への出展を行う。〇〇総合展については、金属加工や部品メーカー等が出展する展示会となっており、新規顧客を獲得する絶好の機会である。△△企画展については、同業他社だけでなく、他業界の企業も出展しており、当社の技術力等を広く認知いただく良い機会と考えている。展示会では、今後当社として力を入れていきたいレーザー加工分野を中心に当社の強み(前述を参照)を披露し、新規顧客の獲得へと繋げていきたい。ブースは目を引くものとするため、装飾一式をレンタルする。

また、出展ブースに訪れた方にカタログを配布する。カタログには、前述の「当社の強み」や取引実績、営業品目を掲載する。作成にあたっては専門業者へデザイン及び印刷業務を発注することを考えている。

## 「〇〇総合展」で発生する費用(税込)

展示会出展費(〇〇総合展)	1,100,000 円
展示会ブースセットのレンタル費 (110,000 円×5日間)	550,000 円
展示会出展に係る旅費および宿泊費 (往復 19,000 円×4人、1泊 11,000 円× 4泊×4人)	252,000 円
カタログのデザイン費及び印刷費 (500 部)	165,000 円
合計	2,067,000 円

## 「△△企画展」で発生する費用(税込)

展示会出展費(△△企画展)	550,000 円
展示会ブースセットのレンタル費	110,000 円
展示会出展に係る旅費 (4人×往復 8,200 円)	32,800 円
カタログのデザイン費及び印刷費 (200 部)	77,000 円
合計	769,800 円

## ②業界雑誌広告による当社強みの認知度向上

製造業での業界雑誌〇〇マガジンに対して広告を行う。同業他社に対して、当社の認知度向上を図るうえでは効果的な取り組みであると考えている。今後注力するレーザー加工分野を中心に当社の強みを掲載する。また、出展予定の〇〇総合展、△△企画展についても掲載し、上記①の補助事業との相乗効果を図る。

掲載時期については、上記の展示会が開催される前の〇月号及び〇月号に掲載する。掲載後の反響により、どのようなニーズがあるのか、またPRする上で何が不足しているのかを分析し、展示会での展示方法に活かしていく。

### 発生する費用(税込)

広告出稿費(〇〇マガジン) 275,000 円×2 回	550,000 円
合計	550,000 円

## 3.業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】

\*公募要領 P.6 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

## 4. 補助事業の効果【必須記入】

\*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

**本事業を行うことにより、売上げ、取引などにどのような効果があるか可能な限り具体的にお書きください。その際、事業を行うことがその効果に結びつく理由も併せてお書きください。**

## ①展示会出展による当社強みの認知度向上

昨年度の展示会実績は以下の通り。昨年度の入場者数は〇〇人で今年も昨年度同等の来場者数が予想される。また、②の補助事業において展示会の広告を打っているため、当社のブースには一日当たり〇〇人が来場されると見込む。その内、今後商談や受注につながる企業を〇〇社程度と目標設定し、新規顧客の獲得につなげる。売上増に影響してくるのは、〇〇年上半期頃と想定し、〇〇円程度の売上増を目指す。

### 昨年度の実績

	総入場者数	1ブース当たりの訪問者数
〇〇総合展	〇〇人/日(計5日間開催)	〇〇人
△△企画展	〇〇人	〇〇人

## ②業界雑誌広告による当社強みの認知度向上

昨年度 1 年間の購読者数は〇〇人。購読者のうち、〇%ほどが関心を持っていただくと想定。そのうち〇割が実際に当社利用を検討し、電話相談や商談の機会をいただけると見込む。その後、〇〇年〇月以降には次第に受注が増え、来期には〇〇円程度の売上増を目指す。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

## 補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名称：株式会社持続化板金

## II. 経費明細表【必須記入】

(単位:円)

経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜・税込)
④展示会等出展費	〇〇総合展出展費用 ・展示会出展による販路開拓のため	1,100,000円×1回(税込)	1,000,000
④展示会等出展費	△△企画展出展費用 ・展示会出展による販路開拓のため	550,000円×1回(税込)	500,000
⑦借料	〇〇総合展の出展会ブースセットレンタル費(5日間) ・目を引くブースにするため	110,000円×5日(税込)	500,000
⑦借料	△△企画展の出展会ブースセットレンタル費 ・目を引くブースにするため	110,000円×1日(税込)	100,000
⑤旅費	〇〇総合展会場までの往復旅費及び宿泊費	19,000円×4人(税込) 11,000×4泊×4人(税込)	229,091
⑤旅費	△△企画展会場までの往復旅費	8,200円×4人(税込)	29,818
②広報費	〇〇総合展用カタログのデザイン費及び印刷費(500部) ・展示会で配布するため	165,000(税込)	150,000
②広報費	△△企画展用カタログのデザイン費及び印刷費(200部) ・展示会で配布するため	77,000(税込)	70,000
②広報費	広告出稿費(〇〇マガジン) 〇月号及び〇月号に掲載 ・展示会出展を宣伝するため	275,000円×2回(税込)	500,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 3,078,909
(2)補助金交付申請額(ウェブサイト関連費を除く) (1)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)			(b) 2,000,000
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 0
(4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額 ((6)の1/4を上限(最大50万円))(c)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)			(d) 0
(5)補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 3,078,909
(6)補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 2,000,000
(d)が(f)の1/4以内であるか(「いいえ」の場合は申請できません)			はい

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑧委託・外注費」までの各費目を記入してください。

※経費の内訳に関しては、内容がわかるように記載してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、別紙「参考資料」の「12. 消費税等仕入控除税額」を参照のこと。

※「(4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額」については、「(6)補助金交付申請額合計」の1/4以内となるように記入してください。

記載にあたっては、「様式3 経費明細表作成ツール」をご活用いただけます。

※補助事業の実績によりウェブサイト関連費における補助金額が減額となる場合があります。

※(6)の上限額は、インボイス特例を希望した場合、250万円となります。

Ⅲ. 資金調達方法【必須記入】

<補助対象経費の調達一覧>

<「2. 補助金」相当額の手当方法> (※3)

区分	金額(円)	資金調達先
1.自己資金	1,078,909	
2.持続化補助金(※1)	2,000,000	
3.金融機関からの借入金		
4.その他		
5.合計額(※2)	3,078,909	

区分	金額(円)	資金調達先
2-1. 自己資金		
2-2. 金融機関からの借入金	2,000,000	〇〇信金
2-3. その他		

※1 補助金額は、Ⅱ. 経費明細表(6)補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、Ⅱ. 経費明細表(5)補助対象経費合計と一致させること。

※3 補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、記入してください。

(各項目について記載内容が多い場合は、適宜、行数・ページ数を追加できます。)