

2 「経営の相当程度の向上」とは

次の2つの指標が経営革新計画終了時（3～8年後）に下表のとおり向上することをいいます。

① 「付加価値額」または「一人あたり付加価値額」の伸び率

$$\text{付加価値額} = \text{営業利益} + \text{人件費} + \text{減価償却費}$$

② 「給与支給総額」の伸び率

$$\text{給与支給総額} = \text{役員報酬} + \text{給料} + \text{賃金} + \text{賞与} + \text{各種手当}$$

(ただし、福利厚生費、退職手当は含まず)
(個人事業主の場合は、給与賃金 + 専従者給与 + 青色申告特別控除前の所得金額)

計画終了時	「付加価値額」または 「一人あたり付加価値額」	「給与支給総額」
3年計画の場合	9%以上向上	4.5%以上向上
4年計画の場合	12%以上向上	6%以上向上
5年計画の場合	15%以上向上	7.5%以上向上

3 「経営革新計画の承認」を受けるポイント



「新たな事業活動」に同業他社と比較した場合の
優位性、差別化要素、独自のノウハウなどがあるか？

売上・利益計画の**算定方法**やその**根拠**が適切か？

- ・ 資金調達や売上高、売上原価などの見込みは実現性が高いか？
- ・ 売上高の算出にあたり、当該商品等の市場性を確認しているか？

構想、アイデア段階ではなく、誰に何をどうやって販売するか、
誰がいつまでになにをやるかという**具体的なスケジュール**に
落とし込んでいるか？