

(様式2)

中期経営計画書

※書面による審査がございますので、各項目の記載は詳細にお願いします。

(記載にあたっては、別紙「中期経営計画書の記入に係る留意点」をご覧ください。)

記入欄は必要に応じて広げて記載してください(ページ数は25ページ以内とする)。

◇成長戦略(飛躍的・持続的な成長に向けた取組)

①成長戦略のテーマ

・成長戦略の中核となる取組についてテーマ設定(簡潔に)

②成長戦略の概要

・詳細は、Ⅲ. 成長戦略で記載

I. 企業概要

名 称	代表者名 (才)			
創業/設立	(創業)	年	月	日 (設立) 年 月 日
本社所在地	〒			
連絡先	TEL	FAX	E-mail:	(担当者:)
資本金	千円	業 種	従業員数(直近決算期末時点) 人 社員の平均年齢 才(パート等除く) ※従業員数は、短時間労働者については就業時間 による調整を行うこと(例: 4h・2人→1人)	
【直近3期の経営成績】 (単位: 千円)				
	2年前	1年前	直近決算期	売上3年平均
売 上				
売上原価				
販管費及び一般管理費				
営業利益①				
人件費②				
減価償却費③				
付加価値額(①+②+③)				
(付加価値額の対前年伸率)				
資 産				
純資産				
・主な項目に対する説明を記載				

株 主 構 成	氏 名	関 係	比率	売 上 構 成	製品・商品名		比率
主 要 販 売 先	会社名	製品・商品名	比率	主 要 仕 入 先	会社名	製品・商品名	比率

<企業の沿革>

<関連会社概要>

・計画推進に密接に関係している場合に記載（企業概要、関係、役員等）

<代表者の経歴>

<過去に受けた主な補助金・助成金・表彰歴など>

時期	対象事業	交付期間・制度名	金額（千円）

<経営理念・経営方針>

Ⅱ. 現状分析

1 事業内容

・商品・製品・サービス等・仕入先・販路・営業体制など詳細に

2 業界動向や市場ニーズ

・業界動向、市場規模・顧客ニーズの現状および今後の動向・変化予測について

3 競合状況

・競合企業や競合事業の動向など

4 過去の成長を支えてきた競争優位性

・競合他社、競合商品等と比較した自社の強み、それを生む経営基盤（人材、技術、仕組み、ノウハウなど）

Ⅲ. 成長戦略（飛躍的・持続的な成長に向けた新たな取り組み）

1 将来像および成長の方向性

①目指すべき将来像（定量・定性目標）

・売上規模等数値目標や株式公開、ニッチトップ等目指す将来像を記載

②成長戦略の方向性

※1 飛躍的、持続的な成長を達成するための方向性（必須）

※2 中堅企業又は100億企業への成長に向けて、以下の項目についての取り組みがありましたらご記載ください。（任意）

（a M&A b 専門家活用 c イノベーション d 海外展開 e GX・DX等）

※2は中堅企業創出枠に申請される方で、もし該当する取り組みがあればご記入ください。

2 数値目標

(単位：千円)			
	直近決算期(a)	計画期間終了時(b)	(b) - (a)
売 上			
売上原価			
販管費及び一般管理費			
営業利益①			
人件費②			
減価償却費③			
付加価値額 (①+②+③)			
従業員数			

※従業員数は、短時間労働者については就業時間による調整を行うこと (例：4h・2人→1人)

3. 計画の詳細

(1) 販売計画等

①売上目標

(単位：千円)

事業名・商品名	現状	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
計						

②マーケティング戦略

・事業（商品・製品別）、販売先、販路、営業方法、売上の根拠（価格・数量）などを具体的に記入

(2) 要員計画及び人材獲得・育成方針

①新規雇用計画

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
新規雇用者数(人)					
(うち正規・県内)	()	()	()	()	()
(うち正規・県外)	()	()	()	()	()

※新規雇用者数のうち短時間労働者は、就業時間による調整を行うこと。(例：4h・2人→1人)

※県内・県外の別は、勤務地による。

※雇用者数は、常用雇用者で県内に居住する者をいう。なお、「常用雇用者」とは、雇用保険の一般被保険者であり、かつ、所定労働時間が週30時間以上の者をいう。

②人材獲得・育成方針

- ・計画達成に向け、必要な人材や獲得方法、育成方針などを記入

(3) 設備投資計画

(単位：千円)				
機械装置等名称	導入年度	単価	数量	金額

- ・機械装置毎に導入の目的や導入時期の考え方等

4. 計画の実施体制や管理

- ・計画達成に向けた社内実施体制および計画進捗管理（プロジェクトチーム等）

5. 地域経済への波及効果等

- ・取引先や業界、県経済、県内事業者、地域へ与える影響等について

6. 実施計画

- ・計画達成に向け取り組むべき実施項目を具体的に記載

年	実施項目	実施時期 (四半期毎)	実施内容
1年目 (認定後の直近決算月まで)			
2年目			
3年目			
4年目			
5年目			

* 実施時期は、計画1年目の第1四半期は1－1、計画3年目の第4四半期は、3－4と記載

7. 利益計画及び資金計画

(単位:千円)

科目／決算期	2年前	1年前	直近決算 (A)	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後 (B)	(B)－(A)
	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	
①売上高									
(A製品)									
(B製品)									
(C製品)									
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									
⑥営業外収入									
⑦営業外費用									
⑧経常利益									
⑨従業員数									
(うち正社員数)									
(うち非正規社員数)									
⑩人件費									
⑪設備投資額									
(機械装置A)									
(機械装置B)									
⑫運転資金									
⑬減価償却費									
⑭付加価値額 (⑤＋⑩＋⑬)									
資金調達先	金融機関借入								
	補助金								
	自己資金								
	その他()								
	合 計(⑪＋⑫の計と合致)								

※⑨従業員数は、短時間労働者については、就業時間による調整を行うこと。(例:4h・2人→1人)

IV. 計画達成に向けた課題とその対応策

・経営資源、外部環境変化、業界動向、顧客ニーズなど、計画遂行におけるリスクとその対応等多面的に記載

V. 希望する支援

・計画実現のために必要な支援を具体的に記入

支援内容	補助金希望額および時期等					
補助金 (計画認定から 34ヶ月以内 上限5,000万円)	(単位：千円)					
	対象経費	1年目 (認定～ 1月末)	2年目 (4月～ 1月末)	3年目 (4月～ 1月末)	4年目 (4月～ 1月末)	計
	I 組織力強化事業費 (補助率2/3)					
	(新規高度化人材確保事業)					
	(組織活性化事業)					
	II 競争力強化事業費 (補助率1/2)					
	(商品・サービス力強化事業)					
	(市場環境等調査事業)					
	(ブランド構築強化事業)					
	(外部からの経営資源確保事業)					
III 機械等設備導入事業 (補助率1/2) 一般枠：上限25,000千円 中堅枠：上限35,000千円						
合計 (I + II + III)						
・上表に記載した各補助金希望について、主な内容・必要性を以下に記入。						
その他						

VI. 10年後の企業ビジョン又は中堅企業や100億企業到達に向けてのビジョン

※一般枠：企業像、業容について簡潔に記載（計画期間終了後の展開、株式公開、売上、従業員数等）
 ※中堅企業創出枠：中堅企業や100億企業到達するまでのスケジュール感、企業像、業容等について記載

VII. その他（以下は審査の加点に関する項目です。該当しない場合は記載不要です。）

下記の表彰、認定、認証を受けている場合は下記に☑を付し、当該表彰、認定、認証を証明できる書類の写しを1部提出してください（計画期間が要件になっている場合は、それが分かる書類も含む）。

- | | |
|--|--------------------------|
| ・ 経営革新計画の承認を受け、当公募の募集期間終了時点でその計画期間中である | ☐ |
| ・ (連携)事業継続力強化計画の認定を受け、当公募の募集期間終了時点でその計画期間中である | ☐ |
| ・ パートナーシップ構築宣言を、当公募の募集期間終了時点で公表済である | ☐ |
| ・ 「おおいた働き方改革」推進優良企業表彰または大分ワーク・ライフ・バランス推進優良企業表彰を受表彰している | ☐ |
| ・ くるみん認定またはプラチナくるみん認定を受けている（申請中を含む） | ☐ |
| ・ しごと子育てサポート企業の認証を受けている（申請中を含む） | ☐ |
| ・ 100億宣言を、当公募の募集期間終了時点で公表済である（中堅企業創出枠のみ） | ☐ |