

(様式第 1)

Cタイプ (事業者用)

東京都商工会連合会
会 長 殿

令和 7 年 月 日
申請日を和暦で記入してください

〒 印鑑登録証明書の住所・氏名・実印を記載押
住 所 印してください。法人は「履歴事項全部証明
名 称 書」の所在地を記入して下さい

代表者の役職・氏名 印
実印を押印

令和 7 年度 多摩・島しょ地域資源承継支援助成金交付申請書

多摩・島しょ地域資源承継支援助成金交付要綱第 8 条第 1 項の規定により、下記のとおり申請します。
記

1 助成事業で行う事業名 (表題) 30 字以内

申請する事業名を記入してください
(例) 事業承継によりレーザー加工を内製化し生産性を高める

2 助成金交付申請額

申請額を記入 1,000 千円 ←様式第 3 助成金事業計画書で算出した額 (上限 1,000 千円) を記入

3 助成事業の区分 (該当区分に○印) 及び内容 該当欄に該当する区分に○を記入

タイプ	○印	区 分		添付資料
A		I 事業承継創出支援	承継前支援	事業承継計画書 (様式第 2-1)
B			承継後支援	持続的発展計画書 (様式第 2-2)
C	○	II 経営資源引継支援 (創業予定者を除く)		経営資源引継計画書 (様式第 2-3)
		II 経営資源引継支援 (創業予定者)		経営資源引継計画書 (様式第 2-4)

内容は助成金事業計画書 (様式第 3) のとおり

4 助成事業実施期間

(事業開始日) 交付決定日 (※) ←記入は不要

(事業完了予定日) 令和 ○年 ○月 ○日 ←助成事業の完了予定日を記入

ただし、第 1 次交付申請者の最長期限は令和 7 年 12 月 10 日
第 2 次、第 3 次交付申請者の最長期限は令和 8 年 1 月 30 日

5 添付書類

- ① 各区分の事業計画書 (様式第 2-3) 及び助成金事業計画書 (様式第 3)
- ② 東京都商工会連合会が指示する書面

経 営 資 源 引 継 計 画 書

【申請者の概要】 ← 印鑑登録証明書の名称、所在地を記入。法人は「履歴事項全部証明書」の名称、所在地を記入

フリガナ 事業所名	かぶしがいいしや 株式会社 ○○製作所	創業時期	1986 年 5 月 5 日			決算期	3 月
		法人設立	1996 年 4 月 1 日				
所 在 地	〒000-3333 東京都○○○市□□□□5-6-7						
事 業 所	〒						
そ の 他	〒						
主たる業種	(次のいずれか一つを選択し○印) ① () 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② () サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (○) 製造業・その他						
事業内容 取扱製品(商品)	募集要項 P6 の業種及び事業内容を具体的に記入してください。 (31 輸送用機械機具製造業) プレス加工等による鉄道車両部品・産業機械部品製造						
常時使用 する 従業員数	2 人	* 常時使用する従業員がいなければ「0」と記入 * 従業員数が小規模事業者の定義を超えている場合は申し込めません。 助成事業実施の結果、従業員数が小規模事業者の定義を超えても問題ありません。					
資本金額	300 万円	* 会社以外は記載不用					
フリガナ 代表者名	たまた いちお 多摩 一男	役職名	代表取締役	生年月日 (年齢)	西暦 1958 年 5 月 5 日 申請時 (67 才)	性別	♂・女
電 話	111-222-3333	携帯電話	090-1234-5678	F A X		111-222-3334	
ホームページの URL	https://www.abcde						
E メール	abc@defghi.jp						
役員構成 法人のみ記入	氏 名		役 職 等			年 齢	
	多摩 一男		代表取締役			67 歳	
	多摩 一平		取締役			39 歳	
株主構成 (上位 5 位 まで記載) 法人のみ記入	氏 名		年 齢	続 柄	持株数	株式保有率 %	
	多摩 一男		68 歳	本人	1,500	50.0	
	多摩 一平		39 歳	長男	1,000	33.3	
	多摩 好子		62 歳	妻	500	16.7	
	全 株 数				3,000	100%	
組 織 図	<pre> graph LR A[代表取締役 (営業)] --- B[取締役 (管理)] B --- C[製造 (2名)] B --- D[経理 (妻) 非常勤] </pre> <p>個人事業主は代表者と従業員・パート・アルバイトの役割分担を記入</p>						

【過去 2 か年の決算状況】

(単位：千円)

損益項目			資本・負債項目		
決算期 (西暦)	直近期	前期	決算期 (西暦)	直近期	前期
	2025 年 3 月	2024 年 3 月		2025 年 3 月	2024 年 3 月
売上高	60,000	66,000	短期借入金	5,500	6,000
売上原価	33,000	36,000	長期借入金	23,000	25,000
売上総利益	27,000	30,000	(うち代表者からの借入金)	9,300	10,000
販売管理費	24,000	25,000	負債金額	32,000	35,000
営業利益	3,000	5,000	純資産額	35,000	39,000
経常利益	280	500	総資産額	105,000	115,000

【国の認定制度等の活用状況】

該当があれば記載、承認・認定の資料を添付してください。(参考として)

制 度 名	認定・承認 年月 (西暦)	計画期間 (西暦)	申請テーマ 等	添付資料
経営承継円滑化法の認定	認定時期 年 月 日			経営承継円滑化法認定申請書 写し、特例承継計画書の写 し、知事の認定書の写し
経営革新計画の承認	承認時期 2019 年 8 月	2019 年 4 月 ～ 2022 年 3 月 (3 年間)	テーマ：突合わ せレーザー溶接 による構体軽量 化への革新	中小企業経営強化法の認定を受け たことが確認できる資料（法に基 づく申請書および認定書）、「認 定・認証・登録書」等の写し）
市町村の 特定創業支援事業の証明	証明時期 年 月 日			市町村の特定創業支援事業 の証明書
東京都商工会連合会の ・創業塾 ・経営支援拠点の創業支援	支援を受けた時期 年 月 日 及び内容			

【公的補助金等の利用状況】 (過去 5 年間)

補助金制度名	所 管	利用 年度	申請テーマ	補助金額 (実績) 千円	交付済・ 実施中・ 申請中の別
経営資源引継補助金	国				
事業承継補助金	国				
小規模事業者 持続化補助金	国	3 年度	展示会出展による新規顧客 開拓に向けた情報発信	500	交付済
事業承継支援助成金	東京都中小企業 振興公社				
事業承継円滑化支援 助成金	東京都商工会 連合会				

経営資源引継の 背景・基本方針	取引先（△△SS㈱）の代表者が高齢を理由に廃業を検討。レーザー加工等の既存事業及びそれに携わる従業員の引継げる可能性を模索していた。 当社がこの事業を引き継ぐことで既存事業との相乗効果が得られるほか、受注幅の拡大にも繋がる。					
引継（譲渡）方法 （該当に○印）	①事業全部譲渡 ②事業一部譲渡（具体的に)					
引継予定時期	令和7年12月 （経営資源の引継ぎは当該年度の4月1日以降、交付決定から1年以内までに実施）					
経営資源 譲渡者 （売り手） の概要	譲渡予定事業者名	△△製作所			創業年月	1991年9月
	所在地	〒000-3333 △△△市〇〇1-2-3				
	主たる業種	輸送用機械・部品製造業				
	従業員数	3名			資本金額	
	代表者名	大多摩 三郎				
	譲渡の理由 （該当に○印）	①廃業 ②事業規模縮小 ③その他（)				
	譲渡資源 （該当に○印）	① 工場・店舗等 ②設備・機械 ③従業員 ④その他（)				
	廃業・縮小等の 時期	① 年 月完了 ② 令和7年12月予定				
	譲渡者の意向	(例) 事業継続とそれに携わる従業員の引継ぎが行えること				
譲渡者と譲受者 （買い手）の関係	譲渡者（売り手）は当社の顧客であるほか、多摩地域での取りまとめ役となっており、良好な関係を築いている。					

計画期間	令和7年7月～令和8年1月
計画内容	<p>助成対象事業の計画内容</p> <p>【スキーム】工場・店舗等の引継ぎ計画を具体的に記入してください。</p> <p>当社工場の近隣に第2工場を確保（賃貸）して、新たに引き継ぐ事業を行うための設備を引き受ける。また、事業に携わっていた従業員も引き受けることで即戦力として従事してもらいながら、当社の既存業務についての教育・研修を徐々に進め、多能工化を進める。</p> <p>【スケジュール】具体的な引継ぎスケジュールを落とし込んでください。</p> <p>令和7年 6月：事業譲渡契約締結</p> <p>令和7年12月：従業員との雇用契約、第2工場の賃貸借契約</p> <p>令和8年 1月：事業引き受け、従業員の引継ぎ完了</p> <p>：機械設備の外部主催の研修会（助成事業） 研修対象〇〇人</p> <p>：事業PR動画の制作、ホームページへの掲載（助成事業）</p>
引継の目的・背景・必要性	<p>当社の事業を担ってきたプレス加工に加え、レーザー加工を新たな柱として加えたいと考えていたところ、受注先より事業および従業員の引継ぎの打診を受けた。既に実績のある経営資源を引き継ぐ事で、安定した受注の獲得にも繋がり、売上・利益の向上が期待できる事から当該経営資源を引継ぐ事とした。</p>

引継資源の種類 (○で囲む) ・内容及び規模	種類：①工場・店舗 ②設備・機械 ③従業員 ④技術・ノウハウ ⑤その他 内容：具体的に ○○社製レーザー加工機および従事する従業員 規模：レーザー加工機1台、従業員3名 ※引継資源の一覧表を添付してください。
引継資源の場所	△△△市○○1-2-3
引継資源の取得 予定価格及び 資金調達方法	■レーザー加工機 700万円(税込) 役員借入 ■従業員3名 引受
引継方法及び 時期	△△製作所の決算期に合わせ、令和8年1月より当社に引継ぎ
引継資源の活用 方法及び場所	引継いだ設備、従業員を当社第二工場(○○○市□□□□6-7-8)に配置して 業務を開始する。
譲渡事業所の 雇用維持方針	当社の成長に欠かせない、新たな売り上げの柱として、受け入れた従業員、当社従業員 双方の教育研修を実施し、多能工として機能させて雇用を維持する。
譲渡事業所の 取引先維持方針	事業の引継ぎにより、当社が鉄道車両・輸送用機械の多摩地域の代表的な受注先とな るべく、技術の向上に努め、安定した製品供給を行う。
経営資源引継 による 地域経済活性化 への貢献方針	【地域貢献内容は次の項目等を参考に記入： ①地域の顧客密着度、②地域の強み(技術、特産品、観光 等)の活用、③地域ブランドの育成、④その他地域経済貢献活動】 当社の材料・消耗品は地域内調達を心がけている。また、今回の引継ぎにより、地域 内での雇用継続に繋がることから、当地域での衣食住用品等の消費継続にも貢献す ることができる。

売上・利益計画(3か年) (単位：千円)			
期 間	1年度目 (当年度)	2年度目	3年度目
開始年月	2025年4月	2026年4月	2027年4月
終了年月	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期
a 売上高	105,000	108,000	111,200
b 売上原価	52,000	54,000	55,600
c 売上総利益(a-b)	53,000	54,000	55,600
d 販売管理費	40,000	42,000	44,100
e 営業利益(c-d)	13,000	12,000	11,500
常時使用する 従業員数(人)	5(既存2人・引継3人)	5	5
具体的な 事業内容	・技術研修への参加 ・HPのリニューアル ・既存事業との オペレーション確認	・技術研修への参加 ・社内評価制度の導入へ向 けた取り組み 売上高：前期から約3%増加	・技術研修(外部)へ の参加 ・社内評価制度の導入 ・新規採用に向けた取り組 み(営業担当) ・展示会等への出展 売上高：前期から約3%増加

※3か年計画の売上高の積算根拠等についても記載して下さい

助成事業の実施時期は、個人事業、法人の決算時期に合わせ、助成金申請日を含む決算期を1年目とする。

1年目は12カ月未満となっても構いません。

【経営状況】

1 企業概要及び経営状況

いつ、何処で、誰が、どのようにして創業し、現社長は何代目となるか、社長の簡単な略歴、会社の沿革を記入してください。併せて、これまでの会社の経営状況について記入してください。

(創業時やバブル期、その後の経営状況等)

(例) 当社は 1986 年、東京都〇〇市〇〇町において創業し、現在は 2 代目社長が経営者を務めている輸送用機械器具製造業者である。創業から 40 年近くにわたって堅実に歩みを進めてきた。

プレス加工の業界も他業界同様、時代の様々な局面を経験してきたが、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、同業者に先駆けた CAD/CAM 技術の積極的な導入と最新設備の導入で、取引先からは「安定して高品質」だと高く評価をいただいている。

コロナ禍の 2021 年については、世界的な景気減速により業界全体での需要が減少となったため、当社についても受注が減少した。その後、2022 年以降は徐々に需要が回復し、現在はおおむねコロナ禍前の水準まで戻ってきている状況である。

(貴事業所の強み)

営業力がある、技術力がある、最新の機械設備がある、

他社と比較して商品に独自性がある、安定した財務内容である、従業員の定着性が良いなど。

(例) プレス加工分野においては競争力向上を目的として、2019 年に最新設備を導入した。顧客ニーズに対して柔軟に対応ができるようになり、近年安定した受注を受けている。また、設計から量産まで一貫して当社で行うことが可能である。

(貴事業所の弱み)

機械設備の少なさ、生産性が低い、商品力が低いなど強みとの反対の事項。

(例) 現在 2 人の従業員 (26 歳と 58 歳) を常時雇用している。長年培ってきた技術を次世代に継承していくため、熟練工と若手社員が共同して業務にあたっているが、期待する水準に到達するには、まだ 5 年程度必要と思われる。

2 経営、製品 (商品)、技術、営業 (販売) サービス面等での特徴

1. 経営の基本方針、経営理念など自社の目標とするもの
2. 他社に負けない技術力、常に新しい商品開発に取り組む姿勢、取引先からの要望に対するスピーディな対応
3. 高度な製品製造に対応できる機械設備や熟練工による技術力
4. 機敏なアフターサービス対応 など

(例)

- ・顧客第一の製造・加工ができるよう、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できるように日々改良を重ねている。
- ・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あってこそ、高品質・高付加価値の商品が提供できる。
- ・NC マシンと CAD/CAM、プレス加工機など多様な高性能設備を備えており、高付加価値の製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っている。

3 現在の市場環境・競争環境

○業界における市場環境や市場規模を具体的な指標を用いて説明記入

○消費者ニーズの動向をどのように捉え、どのように対応するか

○同業他社との競争関係

(例)

＜プレス加工分野＞ 既存の取引先からも、当社の高品質製品を評価いただいております、今後も安定して発注いただけると想定しています。しかし、取引先は廃業や M&A 等で減少しているほか、発注量の減少もあるため、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は、年々多様化してきているため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＞ 令和8年1月、事業承継に伴い、新たにレーザー加工分野を立ち上げる。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、確実に需要があると思われる。

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、今後の市場拡大が見込まれている。