

(様式第1)

東京都商工会連合会
会 長 殿

提出日 令和8年〇月〇日

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

郵便番号 111-2222
住 所 東京都〇〇市〇〇町〇 - 〇 - 〇
名 称 株式会社 〇〇製作所
代表者の役職・氏名 代表取締役 多摩 次郎 実印

令和 8 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

(例) 金型製造からさらにフィールドを広げ、飛躍的な経営革新へ

2 助成金交付申請額

1500 千円

3 助成事業の区分（該当区分に〇印）及び内容

タイプ	〇印	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	〇		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 8 年 12 月 10 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8年12月10日
第2次、第3次交付申請者の最長期限は令和9年 1月31日

5 添付書類

① 各区分の事業計画書（様式第2-1、2-2、2-3又は2-4）及び助成金事業計画書（様式第3）

持続的発展計画書

1. 申請者の概要

申請者は下記のいずれかにチェックをしてください

個人事業主	☐
法人企業	☒

<個人（個人事業主）>

フリガナ		屋 号 (個人事業主のみ)	
申請者氏名		生年月日 (和暦)	
TEL		E-mail	
確定申告書 記載所在地	〒		
事業所所在地 (上記と同一の場合は記載不要)	〒		
その他所在地 (上記以外にない場合は記載不要)	〒		

<法人>

フリガナ	カブシキガイシャ マルマルセイクショ			
法人名	株式会社 ○○製作所			
本店所在地	郵便番号	〒 111-2222		
	住所	東京都○○市○○町○ - ○ - ○		
事業所所在地 (上記と同一の場合は記載不要)	郵便番号	〒		
	住所			
法人代表者	フリガナ	タマ ジロウ	生年月日	昭和61年2月7日
	氏名	多摩 次郎	TEL	090-1234-5678
	役職	代表取締役	E-mail	abc@defghi.co.jp

<個人事業主・法人 共通>

連絡担当者	フリガナ	タマ ジロウ	役職	代表取締役
	氏名	多摩 次郎	TEL	111-222-3333
			携帯電話	090-1234-5678
			E-mail	abc@defghi.co.jp

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇 - 〇 - 〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇製作所				
代表者名	多摩 次郎				
法人・個人・創業予定	法人	〇	個人事業主 創業予定者		Bタイプ

2. 申請事業者の事業概要

創業時期	和暦 昭和 29 年 4 月 7 日			決算期 3 月	
法人設立	和暦 昭和 59 年 4 月 1 日				
主たる業種	(次のいずれか一つを選択しチェックボックスをクリック)				
	☐	① 卸売業・小売業・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			
事業の具体的内容	製造業（18 プラスチック製品製造業）				
主な取扱製品(商品)	プラスチックチェーン他プラスチック製品				
常時使用する 従業員数	6 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	1000 万円	* 会社以外は記載不用			
ホームページのURL		https://www.abcd			
役員構成	氏 名	役 職 等			年 齢（申請時）
	多摩 一郎	取締役会長			67 歳
	多摩 次郎	代表取締役			40 歳
	多摩 花子	取締役			65 歳
					歳
					歳
株主構成 （上位5位まで記載）	氏 名	年 齢	続 柄	持株数	株式保有率 %
	多摩 一郎	67	父親	250	25 %
	多摩 次郎	40	本人	550	55 %
	多摩 花子	30	母親	200	20 %
					%
					%
	全 株 数				100.00%

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇 - 〇 - 〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇製作所				
代表者名	多摩 次郎				
事業内容	製造業（18 プラスチック製品製造業）				
法人・個人・創業予定	法人	○	個人事業主 創業予定者		Bタイプ

3.申請事業者の経営状況

損益項目			資本・負債項目		
決算期	直近期	前期	決算期	直近期	前期
(和暦)	令和8 年 3 月	令和7 年 3 月	(和暦)	令和8 年 3 月	令和7 年 3 月
売上高	165,000	154,500	短期借入金	10,000	8,500
売上原価	125,000	118,500	長期借入金	18,000	12,000
売上総利益	40,000	36,000	(うち代表者からの借入金)	10,000	12,000
販売管理費	36,000	35,000	負債金額	33,000	30,000
営業利益	4,000	1,000	純資産額	40,000	45,000
経常利益	3,500	-2,500	総資産額	73,000	75,000

1 企業概要及び経営状況

いつ、何処で、誰が、どのような事業を創業し、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)

【事業の沿革と経営体制】
当社は創業70年以上にわたり、プラスチック成形加工を核とした製造業を営んでおります。長年培った精密加工技術と信頼を礎に、プラスチックチェーン製造などの多種多様な工業用製品の供給を担っております。

【経営状況】
直近の決算（令和8年3月期）における売上高は165,000千円となっており、前期の154,500千円から増収を達成いたしました。利益面については、昨年は原材料価格の高騰等の影響を受け、経常利益は▲2,500千円となりましたが、原料から金型、成形までを社内で行う「内製化体制」により、中間コストを徹底的に排除した収益構造を確立しており、原材料価格が高騰する環境下においても、適切な原価管理を通じて着実に利益を計上しております。現在は製造工程のさらなる効率化による原価低減に取り組んでいます。

【財務健全性と安定性】

財務面においては、純資産額40,000千円に対し、総資産額は73,000千円となっております。
負債総額33,000千円のうち、長期借入金の10,000千円は代表者からの借入（役員借入金）であり、
実質的な対外負債は少なく、資金繰りは非常に安定しています。

（貴事業所の強み）

後継者が決まっている、営業力がある、地域の一番店（商業者の場合）、他社と比較して商品に独自性があり商品力がある、技術力がある、最新の機械設備がある、従業員の定着性が高い、安定した財務内容で

- ・小ロット・多品種生産への柔軟な対応力
長年培った技術力と汎用性の高い設備を活かし、お客様の多様なニーズに応える「少量多品種」の製造体制を確立しています。複雑な仕様や小規模なオーダーに対しても、柔軟かつ高精度に対応することが可能です。
- ・一貫した内製化によるコスト競争力
原料の選定から金型の設計・製作、成形加工に至るまで、すべての工程を社内で完結させる「一貫生産体制」を構築しています。外注コストを徹底的に排除することで、高品質ながらも競争力のある価格提案を実現しています。
- ・徹底した工程管理による短納期対応
設計から加工までを同一拠点で行う内製化のメリットを最大限に活かし、各工程間の連携を密に行っています。試作から量産品納入に至るまでのリードタイムを大幅に短縮しており、急ぎの案件やタイトなスケジュールに対しても、迅速にお応えできる体制を整えています。

（貴事業所の弱み）

機械設備が老朽化している、従業員の定着性が悪い、生産性が低い、商品力が弱いなど自社の弱みを記載し

- ・特殊工程の外部依存によるコスト増大と収益圧迫
一部の精密加工工程を外部に依存しており、昨今の中東情勢緊迫化に伴うエネルギー価格や物流コストの高騰が外注費に転嫁され、当社の利益率を圧迫する大きな要因となっています。
- ・外注先都合によるリードタイムの制約
外部委託工程が存在することで、自社単独での納期管理に限界が生じています。顧客からの短納期化ニーズが強まる中、外注先の稼働状況に左右される現在の体制は、受注機会の損失を招くリスクとなっています。
- ・生産設備の老朽化と保守リスク
現在使用している基幹設備は導入から長期間が経過し、老朽化が進んでいます。突発的な故障リスクに加え、加工精度の維持や保守コストの増大が、生産性の向上を阻む壁となっています。
- ・能動的な営業機会の不足と管理体制の未整備
既存顧客からの受注に支えられている反面、新規顧客開拓に向けた情報発信や、過去の製造実績・見積データのデジタル管理が不十分であり、組織的な営業基盤が確立されていません。

2 経営、製品（商品）、技術、営業（販売）サービス面等での特徴

- 自社の経営方針、経営理念など目標とするもの
- 他社に負けない技術力や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ーな対応
- 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
- 機敏なアフターサービス対応 など

- ・金型製作から成形までの一貫体制によるコスト・納期優位性
自社内で金型設計・製作から成形加工までを完結させることで、外注コストを排除したトータルコストの削減を実現しています。特にプラスチックチェーンにおいては、蓄積されたノウハウを活かした一貫生産により、製品化までのリードタイムを大幅に短縮し、迅速な市場投入を可能にしています。
- ・顧客のアイデアを具現化する「オーダーメイド製品化」への注力
プラスチックチェーンをはじめ、多種多様なプラスチック製品において、お客様のご要望に応じた受注生産を行っています。単なる受託製造に留まらず、各種金型製作から素材の選定、細かな調色に至るまで、お客様の「理想の色」や「形にしたいアイデア」を形にするための技術的サポートを徹底しています。
- ・多様なニーズに応える柔軟な生産基盤
素材や色のカスタマイズ、試作から量産まで、お客様のこだわりや課題に寄り添った製品開発に努めています。一貫生産の強みを活かし、小規模な相談からでも製品化を実現できる機動力が、当社の大きな特徴です。

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

- ・マクロ環境の動向
日本の製造業は、少子高齢化に伴う国内需要の減少や深刻な人手不足により、省人化・自動化への投資が不可欠な変革期にあります。加えて、国際情勢の不安定化や災害リスクの高まりから、外部に依存しないサプライチェーンの強靱化（内製化の推進）が業界全体の急務となっています。
- ・当社の立ち位置と競争優位性
こうした環境下、当社は「少量多品種」「一貫生産体制」という独自の強みを活かし、大手企業が対応困難な細かなニーズに応えるニッチ市場で確固たる地位を築いています。長年の信頼に基づく安定した受注基盤は、競合他社に対する大きな防壁となっています。
- ・今後の展望
今後は最新設備の導入による経営革新を断行し、生産効率を極大化させます。同時に、これまで課題であった営業力を強化し、自社の技術力を能動的に発信することで、新規販路の開拓と安定的な経営基盤の確立を目指します。

4 貴事業所の地域への貢献内容（親族内・従業員等事業承継の場合のみ記入）

【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地域内における経済取引の多寡（調達取引先・流通）③地域の雇用維持、創出、④地域の強み（技術、特産品、観光等）の活用、⑤地域ブランドの育成、⑥その他地域経済貢献活動】

○今の貢献度、上記の①～⑥までの設問項目に応じて、件数や割合など具体的な数字を挙げて記入してください。

1. 地域組織への参画とコミュニティへの貢献

長年、〇〇商工会の会員として地域経済の振興に尽力しており、役員を歴任するなど中心的な役割を担っています。市民祭り等の地域イベントへも積極的に参加・協力し、住民との交流を通じて地域コミュニティの活性化に貢献しています。また、地元中学生を対象とした職場体験（インターンシップ）を継続的に受け入れており、次世代を担う子どもたちへのキャリア教育支援にも力を注いでいます。

2. 地域内の経済循環とネットワークの活用

当社の取引は地域外が主流ではあるものの、地域内の商工会ネットワークを極めて重視しています。長年信頼関係を築いている市内事業所からの紹介を通じて新規顧客を獲得した実績も多く、地域内での相互扶助による経済活性化の一翼を担っています。承継後もこのネットワークを活かし、地場産業間の連携をさらに深めてまいります。

3. 雇用の維持と創出

現在、〇〇市民を優先的に採用しており、職住近接の安定した雇用機会を地域に提供しています。事業を確実に承継し、継続させることは、現在働く地元従業員とその家族の生活を守ることであり、地域における雇用の受け皿としての役割を今後も果たし続ける決意です。

4. 地域の変化に対応した新たな貢献

かつて農業が盛んであった〇〇市は現在、市や商工会、観光協会が主導する新たな観光拠点づくりによる地域活性化の転換期にあります。当社は、製造業として培った技術やノウハウを、こうした地域の新しい取り組みと連携させることで、衰退しつつある既存産業の補完や市全体の賑わい創出に寄与していきます。

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇 - 〇 - 〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇製作所				
代表者名	多摩 次郎				
事業内容	製造業（１８ プラスチック製品製造業）				
法人・個人・創業予定	法人	○	個人事業主 創業予定者		Bタイプ

4. 補助金等の利用状況

【国の認定制度等の活用状況】

該当があれば記載して、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	計画期間	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 和暦（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 和暦（年月日）	（〇年〇月〇日～ 〇年〇月〇日）	製造能力向上及び新商品開発による販路開拓	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）
	2020年7月8日	2021年4月～2024年3月（3年間）		

【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	補助金額 （千円）	本申請との 経費の重複	本申請との 内容の重複	状態
事業承継・M&A補助金	国					
小規模事業者 持続化補助金	国	令和3年度	500	なし	なし	完了
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 地域資源承継支援助成金	東京都商工会連合会					
その他助成金制度名						
その他助成金制度名						

申請者住所	東京都〇〇市〇〇町〇 - 〇 - 〇				
申請者事業所名	株式会社 〇〇製作所				
代表者名	多摩 次郎				
事業内容	製造業（１８ プラスチック製品製造業）				
法人・個人	法人	〇	個人事業主		Bタイプ

5. 持続的発展計画の内容

事業承継の経緯・ 基本方針	父である前経営者より事業を承継しました。現場での製造実務に加え、営業職として取引先や従業員と強固な信頼関係を築いてきたことで、運営は順調に推移しています。今後は、課題である設備の老朽化や外注依存によるコスト高を解消するため、内製化と社内体制の整備を断行します。最新設備の導入により生産効率を高め、能動的な営業活動を通じて売上の拡大と持続可能な経営基盤の確立を目指します。			
承継方法 (該当に○印)	①親族内承継 前社長から 多摩 次郎 へ承継			
承継時期	令和 7 年 11 月 に承継完了			
承継者について	承継者氏名	多摩 次郎		役職名 代表取締役
	生年月日 (年齢)	昭和 61 年 2 月 7 日 申請時 40 歳		
	前代表者との関係	長男		
	承継者の経歴・経験	大学卒業後、平成20年に一般会社に就職し、その後平成25年に当社に入社し現在に至る。		
	承継者の教育・研修等の実施状況 (承継後の実績)	〇〇市が主催する事業承継セミナーに参加し、また商工会が実施している単発のセミナーに数回参加している。		
承継前の経営状況	・ 当時は地域の町工場として、特定顧客からの下請け・孫請け受注を主体とした事業運営を行っていました。明確な経営計画を策定する段階には至っておらず、長年懇意にしている取引先からの継続受注に依存していたため、能動的新規営業活動は実施していませんでした。 ・ 一方で、急激な円安に伴う原材料費やエネルギー価格の高騰が収益を圧迫し始め、発注元からは厳格なコスト削減要求が続くなど、受動的な受注体制のままでは収益維持が困難な経営環境に直面していました。			

承継後現在までの 事業取組状況	事業承継後は、従来の受動的な体制からの脱却を図り、以下の取り組みに注力しています。 ・積極的な情報収集と顧客関係の深化 主要取引先との定期的なコミュニケーションを強化し、潜在的なニーズや市場動向を能動的に収集する体制を構築しています。これにより、単なる受託に留まらない迅速な情報連携を実現しています。 ・外部ネットワークの拡大と知見の習得 先代の体制では限定的であった商工会等の異業種交流活動や製造業者向けの展示会・セミナーへ積極的に参加しています。外部知見を柔軟に取り入れることで、経営視点の高度化と新たな販路開拓の種まきを行っています。 ・生産工程の最適化による効率化 生産性のさらなる向上を目指し、既存の製造工程を徹底的に見直しました。作業動線の改善や工程の組み替えを行うことで、時間コストの削減とリードタイムの短縮に継続して取り組んでいます。
承継後の課題	・多様化する顧客ニーズへの高度な技術対応 顧客からの要求が複雑化・高度化する中、これまでの経験則に頼るだけでなく、最新設備の導入や加工技術の研鑽を通じて、多様な設計ニーズに的確に応え続ける技術力の向上が求められています。 ・外部環境に左右されない安定した受注基盤の確立 国際情勢の不安定化や円安に伴う原材料高といった厳しい外部環境下において、既存取引の深化だけでなく、リスク分散のための能動的な新規顧客開拓と、収益性を確保できる受注体制の構築が急務です。 ・DXの戦略的導入と活用 製造工程の進捗管理や受発注データの一元化など、デジタル技術を実務に落とし込むことで、業務の標準化と生産性の極大化を図る仕組み作りが課題となっています。 ・自社ホームページの最適化による情報発信力の強化 当社の独自の強みである「一貫生産体制」や「精密加工技術」を、潜在的な国内外の顧客へ効果的に伝えるためのデジタルマーケティング基盤（HPのリニューアル）が整っておらず、広報戦略の再構築が必要です。 ・持続的な成長に向けた人手不足の解消と職場環境の整備 限られた人員で高品質な製造を維持するため、省人化設備の導入による作業負担の軽減や、多能工化の推進、および若手人材が定着しやすい魅力ある職場環境の整備が将来にわたる大きな課題です。

課題を踏まえた 将来の経営ビジョン	現在の事業に加え、さらに経営革新を行い新たな領域を構築し確かなものづくり企業を目指す。そのためにDXを導入、活用し省人化、省力化を進めて人手不足を解消していきたい。
持続的発展に向けた経営 改善等の取り組み内容	※様式第3の助成金事業計画書で取り組む内容についても記載して下さい。 ・徹底した内製化による強靱な生産基盤の構築 最新機械導入により、これまで外部委託に頼っていた特殊加工工程を完全に自社へ取り込みます。外部環境に左右されない製造環境を構築することで、外注コストの削減とリードタイムの大幅な短縮を同時に実現し、収益性の極大化を図ります。 ・DXによる付加価値の向上 製造工程へのデジタル技術導入により生産性を向上させ、余剰リソースを企画・開発フェーズへシフトします。これにより、既存取引先からの高度な製品化ニーズや複雑な設計依頼に対しても、迅速かつ的確に応えられる提案型製造体制を確立します。 ・データの一元管理と顧客分析による営業力の強化 過去から現在に至る受発注データをデジタル化し一元管理を進めます。独自の顧客分析を行うことで、最適な見積提案や過去の製造実績の迅速な活用を可能にし、属人的な営業からの脱却と組織的な販路拡大を推進します。 ・戦略的広報（HPリニューアル）による新規顧客の獲得 現在の自社ホームページでは発信しきれていない「一貫生産」や「少量多品種対応」といった独自の強みを明確に言語化・可視化します。専門家の助言を仰ぎながら、国内外の新規顧客への確にアピールできるサイトへと刷新し、新たな事業領域における市場開拓を加速させます。

【3か年の売上・利益計画】

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	令和8 年 9 月	令和9 年 4 月	令和10 年 4 月
終了年月	令和9 年 3 月	令和10 年 3 月	令和11 年 3 月
a売上高	120,000	210,000	240,000
b売上原価	88,000	135,000	150,000
c売上総利益(a-b)	32,000	75,000	90,000
d販売管理費	31,500	47,520	49,896
e営業利益(c-d)	500	27,480	40,104
常時使用する 従業員数（人）	7 人	7 人	7 人
具体的な事業内容 ※既存事業の内容、新規 で実施するサービス、廃 止する事業内容や廃止す るサービス等	・新設備導入による外注の内製化の推進 ・新たな人材確保 ・一元管理システムの導入 ・HPのリニューアル ・D X 導入 ・財務分析	・商品企画開発 ・展示会等への出展 ・財務分析 ・稼働率分析 ・D X 導入運用 売上高： 前期から約 3%増加	・商品企画開発 ・展示会等への出展 ・新設備導入の検討 ・新規生産工程システムの構築 ・D X 運用 売上高： 前期から約 14%増加
売上や経費の根拠	【売上】 1年目は既存取引を中心とした売上で月間17,000千円を見込む。 令和8年9月～令和9年3月（7ヶ月間） 120,000千円 ・アクセサリー関係チェーン 50,000千円 ・3Dチェーン30,000千円 ・その他プラスチック部品 40,000千円 【経費】 受発注のシステムの一元化によりコストの精査を行い、見直しを検討。 原価は内製化を目指し外注費の削減等財務分析を行う。 （対売上比率） 原価率の低減 66.6%→64.3% HPリニューアル等により販促費の削減 26.2%→22.6%	【売上】 2年目より商品開発及び新規顧客獲得のための展示会等に出展及びHPのリニューアルを行い、営業展開を図る。月間売上目標17,500に設定する。 年間 210,000千円 ・アクセサリー関係チェーン 90,000千円 ・3Dチェーン70,000千円 ・その他プラスチック部品 50,000千円 【経費】 内製化を徐々に実行する。併せて財務分析及び稼働率を分析しより効率化を推進する。 （対売上比率） 原価率の低減 64.3%→62.5% HPリニューアル等により販促費の削減 22.6%→20.8%	【売上】 3年目より本格的に経営活動を軌道に乗せる。顧客とのコミュニケーションを図りニーズの掘り起し、データに蓄積し今後の商品開発等につなげる。月間売上20,000千円に設定する。 年間 240,000千円 ・アクセサリー関係チェーン 92,000千円 ・3Dチェーン72,000千円 ・その他プラスチック部品 52,000千円 ・新製品売上 24,000千円 【経費】 原価率を下げるために内製化の推進と同時に、より安価な外注との比較検討をし効率化を推進する。 （対売上比率） 原価率の低減 62.5%→61.5% HPリニューアル等により販促費の削減 20.8%→19.8%

助成金事業計画書

  で表示されたセルに、必要項目を選択もしくは入力してください。

I 助成事業の内容

1 助成事業で行う事業名 (※30文字以内)
(例) 金型製造からさらにフィールドを広げ、飛躍的な経営革新へ
2 助成事業の詳細
承継後の経営基盤の確立に関する取組について (現状) ・ 当社は、工業部品から雑貨に至るまで、高度な設計・製作技術を駆使した「一貫生産体制」を核として、地域に根ざした安定的な経営を維持してきました。しかし、昨今の中東情勢の緊迫化を端緒とする原材料費やエネルギー価格、物流コストの急激な高騰は、外注費の増大に直結し、当社の収益構造を圧迫する重大な懸念事項となっています。 ・ 現状、一部の精密加工工程を外部に依存しているため、外部環境の変動がダイレクトにコストや納期に影響を及ぼすリスクを抱えています。今後、事業承継を経て持続的な成長を実現するためには、これら外部要因に左右されない「自社完結型の強固な生産基盤」の構築が不可欠です。 (実施事業) 本事業では、これまで外部委託に頼っていた工程の完全内製化と、業務全般の効率化を目的として、最新の「フライング盤」を導入いたします。 ・ 内製化によるコスト・納期管理の徹底 【別紙添付：図表① 内製化による効果】 最新設備の導入により、従来外注していた精密加工工程を社内に取り込みます。これにより外注加工費および付随する物流コストを削減し、抜本的な原価低減を図るとともに、自社一貫管理によるリードタイムの大幅な短縮を実現します。 ・ 生産体制の安定化と付加価値の向上 最新鋭の加工精度と生産能力を活用することで、複雑化する顧客ニーズへの対応力を強化します。外部依存からの脱却により、不透明な国際情勢下においても安定した供給体制を維持できる経営基盤を確立します。 ・ 積極的な市場開拓と情報発信の強化 本事業による生産基盤の安定化後、自社ホームページの刷新による情報発信の強化や、展示会への出展を積極的行います。内製化によって磨き上げた「高品質・短納期・適正価格」という強みを国内外へ戦略的にアピールし、新規顧客の開拓と新たな事業領域への進出を加速させます。

3 助成事業の効果と将来的展望

- ・徹底したコストダウンと収益性の極大化
最新のフライス盤導入により、これまで外部委託に頼っていた工程を完全内製化します。これにより、外注加工費や物流コストの大幅な削減を見込むとともに、中東情勢等の外部環境に左右されない強靱な収益構造を確立します。
- ・生産効率の向上と高付加価値化の両立
加工スピードと精度の向上により、価格競争力を強化します。さらに、設計変更への即応体制が整うことで、顧客の多様なニーズに応える「高付加価値な多品種少量生産」が可能となり、他社との差別化を決定的なものにします。
- ・攻めの経営による事業規模の拡大
内製化によって生まれた時間的・資金的リソースを、ホームページの刷新や展示会出展といった能動的な営業活動へ投入します。国内外からの新規顧客獲得を加速させ、既存事業の枠を超えた新たな事業領域への進出を図ることで、事業規模の持続的な拡大を目指します。
- ・次世代へ繋ぐ持続可能な経営基盤の確立
DXの推進やデータの一元管理と合わせ、本事業による生産体制の革新を断行することで、承継後の経営基盤を盤石にします。地域に根ざした雇用を守りつつ、常に変化に適応し続ける「技術提案型企業」として、持続的な発展を実現していく方針です。

【Ⅰ 事業承継創出支援－承継後支援の場合】

4 事業承継を契機として持続的に発展する取組の目的・内容及び実施スケジュール

今回実施する取組みに**人件費**を申請する場合は下記に『被承継者の事業承継計画又は承継者の持続的発展計画』との関連性も含め、具体的な取組と必要理由を記載してください。※詳細は募集要項22P参照

※本助成金の**人件費は恒常的な経費の補填をするものではありません。具体的な取組内容が記載されていない場合は対象外となります。**

事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
③承継後の経営基盤の確立	(1) 人件費	2026.7	助成事業
取組内容	N C フライスの導入による作業量の増加に対応するため、従業員の増員を行う。		
実施計画との関連性を 含めて必要理由と 具体的な取組を記載	従業員の増員を行い作業量を分散させることで、新規で導入したNCフライスの取り扱いに担当者が専念できる環境を作る。また、習熟度が高い従業員を育成し他の従業員に操作方法を指導する仕組みを作ることで、複数の従業員が扱える体制を作り、更なる生産性向上に繋げる。		

今回実施する取組みに**賃借料**を申請する場合は下記に『被承継者の事業承継計画又は承継者の持続的発展計画』との関連性も含め、具体的な取組と必要理由を記載してください。※詳細は募集要項27P参照

※本助成金の**賃借料は恒常的な経費の補填をするものではありません。具体的な取組内容が記載されていない場合は対象外となります。**

事業番号	経費区分	取組開始年月	事業区分※
	(7) 賃借料		助成事業
取組内容			
実施計画との関連性を 含めて必要理由と 具体的な取組を記載			

以下に（１）人件費（７）賃借料以外の内容について、計画との関連性を含め、具体的な取組、必要理由を記載してください

※事業区分とは、自己財源で行う事業「自主事業」と本助成金で行う事業「助成事業」の２種類の事業をいう

事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
③承継後の経営基盤の確立		（４）機械装置等費	令和8年9月	助成事業
取組内容	〇〇型 ＮＣフライス盤			
取組の詳細 （計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性）	製品の内製化及び新製品開発に備え新たにＮＣフライスを導入し、生産性の効率化を目指す。7月より業者と打合せを行い9月より導入予定。担当者を決め操作方法等習得の上、本格稼働。			
事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
③承継後の経営基盤の確立		（８）販路開拓費	令和8年10月	自主事業
取組内容	ＨＰリニューアル			
取組の詳細 （計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性）	ＨＰのリニューアルを行い、販路開拓につなげる。 リニューアルにあたっては専門家からアドバイスをいただき、国内外を問わず依頼を受けることができるように当社の技術をPR出来る内容作りを行う。			
事業番号		経費区分	取組開始年月	事業区分※
③承継後の経営基盤の確立		（８）販路開拓費	令和8年11月	自主事業
取組内容	展示会への出展			
取組の詳細 （計画との関連性を含め、 具体的な内容や必要性）	製造業主体の展示会に既存商品と開発予定製品などを展示し、当社の技術力をPRする。			

経費明細表

申請タイプ	Bタイプ
-------	------

経費区分	事業番号	助成事業に要する経費（税込）				助成対象経費 （税込）	助成対象経費 （税抜）
		対象内容	数量	単価	金額		
(4)機械装置等費	③承継後の経営基盤の確立	新しいNCフライス盤の導入	1	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,000,000
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
					0	0	0
事業費小計（賃借料・物品費除く）			税抜		2,000,000		
(5)物品費	物品費計算シートより					0	0
(7)賃借料	賃借料計算シートより					0	0
事業費合計（賃借料・物品費含む）			税抜		2,000,000		
(1)人件費	人件費計算シートより					300,000	300,000
人件費助成対象経費額			税抜		300,000		
助成対象経費額合計 ※人件費が事業費の合計よりも大きい場合、 人件費の助成対象経費額は事業費の合計額までとなる			税抜		2,300,000		
助成経費額の計算 ※助成対象経費額×2/3 ※1,000円未満切り捨て			税抜		1,533,000		
助成金申請金額 Bタイプ限度額1,500,000円			税抜		1,500,000		

Bタイプ

資金調達内訳シート

区分	金額（円）	調達先	区分	金額（円）	調達先
自己資金	1,000,000		自己資金	500,000	
本助成金	1,500,000		金融機関借入	1,000,000	日本政策公庫
金融機関借入			その他		
その他			合計	1,500,000	
合計 ※	2,500,000		本助成金額との差	0	
合計額との差	0	←0になるように入力してください。			↑0になるように入力してください。

※合計が、助成事業に要する総経費額と同額になるよう資金項目各欄に入力してください

助成対象経費総括表

経費区分	助成事業に要する経費 （税込）	助成対象経費 （税抜）
(1) 人件費	300,000	300,000
(2) 研修費・教育費	0	0
(3) 改良費	0	0
(4) 機械装置等費	2,200,000	2,000,000
(5) 物品費	0	0
(6) 設備処分費	0	0
(7) 賃借料	0	0
(8) 販路開拓費	0	0
(9) 委託費	0	0
(10) 外注費	0	0
(11) 専門家謝金	0	0
(12) 島しょ指導専門家旅費	0	0
合 計	2,500,000	2,300,000

※人件費、物品費、賃借料には申請経費限度額の制限があります。

人件費計算シート（月給制）

注1 人件費の助成対象経費は、人件費以外の助成対象経費の合計額（税抜）【事業費】と同額以下とする

注2 助成金の申請時及び額の確定時においても上記注1と同様の条件とする

注3 人件費の助成対象は、従業員、パート、アルバイト等とする

注4 人件費の助成経費限度額は、Bタイプの場合75万円、かつ事業費と同額以下とする

1. 申請のタイプ

Bタイプ

2. 人件費対象者の属性と人数

対象者 従業員（社員） 1 名

3. 申請月数と月給額、助成事業従事割合（経営改善に取り組む事業（募集要項P21～P23参照）への従事

※対象者が複数人の場合は、①②③の順に選択もしくは入力してください

※助成事業従事割合には、対象者が助成事業に従事する割合（％）を数値で入力してください

※事業番号とは事業承継に向けた取り組みのうち、①事業の磨き上げへの取り組み、③承継後の経営基盤の確立のための取り組みをいう。対象者がどの事業番号に該当するかリストから選択してください

※助成対象時給単価限度額は2,180円になります

※最低賃金以下の申請は対象外となります（1時間当り1,226円未満）

	申請月数	月給（基本給）	助成事業従事割合	事業番号
対象者 ①人目	3 ヶ月	200,000 円	50%	①事業の磨き上げ
対象者 ②人目	ヶ月	円		
対象者 ③人目	ヶ月	円		

4. 賃金の締め日 ※交付決定日より前の支出及び助成事業実施期間後に支出した給与は対象外となります

	賃金の締め日	賃金の支給日	
対象者 ①人目	月末 締め	翌月 10日 払い	※リストから選択してください
対象者 ②人目	締め	月	払い
対象者 ③人目	締め	月	払い

5. 人件費対象者の給与額と助成経費額算出一覧（上記入力項目から自動で集計されます）

	助成対象 時間単価	助成経費対象月額 (基本給×従事割合)	給与支給総額（月給 ×月数×従事割合）	助成経費対象額 (助成対象月額×月数)
対象者 ①人目	1,250 円	100,000 円	300,000 円	300,000 円
対象者 ②人目	0 円	0 円	0 円	0 円
対象者 ③人目	0 円	0 円	0 円	0 円
合計		300,000 円	300,000 円	300,000 円

人件費総額（月給制）

300,000 円

人件費助成経費対象額
(月給制)

300,000 円

人件費総額
(月給・日給・時給)

300,000 円

人件費助成経費対象額
(月給・日給・時給)

300,000 円

申請経費限度額

300,000 円

人件費の助成対象経費上限額は、事業費と同額以下となりますので、経費明細表で助成対象経費申請額が計算されます

添付資料

【図表① 内製化の効果】

