

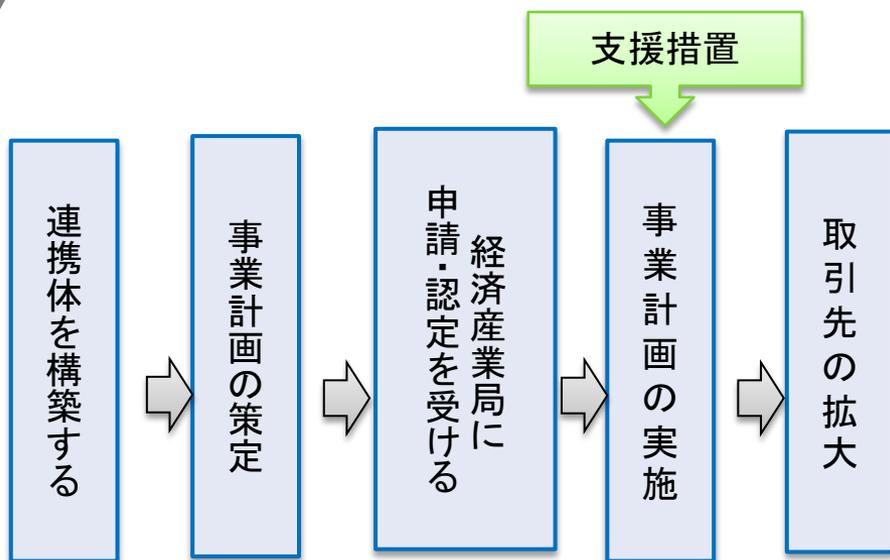
特定下請連携事業計画

下請中小企業振興法第8条に基づき、特定下請事業者2人以上が、有機的に連携し、新製品の開発や新たな生産方式の導入等の新事業活動を行うことにより、既存の親事業者以外の者との取引を開始・拡大することで、特定の親事業者への依存の状態の改善を図るための計画です。

国から当該計画の認定を受けることにより、予算措置等の支援(※)を受けることができます。

※ 予算措置等の支援措置は、法認定を受けた後に別途審査を行った上で決定されます。

計画認定の流れ



計画認定のポイント(予定)

- ・組織体制
 - ・リーダーシップ
 - ・課題解決型ビジネス
- 等が事業計画上明確になっていることが必要です。

連携活動を行うにあたっての参考資料

中小企業連携ナビ(平成25年6月14日)

<http://www.meti.go.jp/press/2013/06/20130614002/20130614002.html>

計画を実施する連携参加者の分類

名称	対象となる者
特定下請事業者 ※代表者となる者 ※2者以上必要	前事業年度又は前年度において一の特定親事業者への取引依存度が20%以上の下請事業者
特定会社	特定下請事業者が資本金の額又は出資の総額の1/2以上を出資している会社
共同事業者	特定下請連携事業を共同で行う特定下請事業者以外の者 (大企業含む事業実施に協力する者)
協力者	特定下請連携事業の実施に協力する一般社団法人、一般財団法人その他の者 (例:各県支援センター、商工会議所等)

下請事業者とは...

中小企業者のうち、

- ①法人にあっては、資本金の額若しくは出資の総額が自己より大きい法人又は常時使用する従業員の数が自己より大きい個人から委託を受けて役務等を実施する者
- ②個人にあっては、常時使用する従業員の数が自己より大きい法人又は個人から委託を受けて役務等を実施する者

どのような計画をつくればいいのか

だれが？

① 特定下請事業者2者以上

必須



② 特定下請事業者2者以上

必須



特定下請事業者のうち1者が計画の代表者になります。



特定会社
共同事業者
協力者

どんな事業計画を作るの？

連携体(グループ)における①組織体制の整備、②中核となる者の存在(リーダー)、③課題解決型ビジネス(取引先のニーズ・課題の把握、複数企業の技術・ノウハウ等の組み合わせ、顧客に対する企画・提案)の実施を含めた事業計画を立てて下さい。

計画の期間は？

3年～5年の計画を立てて下さい。

目標は？

参画する特定下請事業者が事業計画期間内に特定親事業者への取引依存度を年1%以上低下させる目標を立てて下さい。

○申請書(規則様式第3)

○添付書類(規則第5条)

- ・特定下請事業者の定款(全ての特定下請事業者分)
- ・特定下請事業者の直近の2年間の事業報告書、貸借対照表、損益計算書
- ・連携参加者の当該特定下請連携事業計画に関する同意書の写し(様式自由)

○その他確認書類

- ・特定親事業者との下請取引による収入金額がわかる資料(様式第3別表2補足)
- ・連携グループの目的・事業方針・事業戦略を定めたもの(様式第3別表3補足)
- ・現在定めている規約の一覧表(様式自由)

※申請書(規則様式第3)については、公募のホームページの別添2をご確認下さい。
なお、正式な様式及び添付書類、確認書類については9月20日の公表を予定しております。

相談及び申請先

特定下請連携事業計画の代表者の主たる事務所の所在地を管轄する経済産業局にまずはご相談下さい。

目的

- ・サプライヤー中小企業(下請中小企業)が連携して課題解決型ビジネスを実施するに当たって、これまでのノウハウの蓄積がないため、各社、試行錯誤で行っている。
- ・このため、実際の活動事例を整理し、新たに活動を始める際や、活動の中で立ち止まった際に参考になる「連携ナビ」を作成。
- ・主にサプライヤー中小企業(下請中小企業)の経営者が活用することを想定。支援機関が連携へ支援する際にも活用可能。
- ・具体的な事例を多く盛り込み、わかりやすく、イメージのわきやすいものとしている点がポイント。

連携ナビのポイント

連携活動を行うにあたっては、以下の点を踏まえ、連携の枠組み構築や事業計画の策定・実施を行うことがポイント

1. 組織体制

一つの事業主体として活動できるよう明確な目的・事業方針をメンバー間で共有し、事業戦略を定め、規約等において対内的、対外的な役割分担を明確にしている。

具体的事例:

立ち上げ期に、経営者相互で保有技術、設備等の擦り合わせの勉強会を実施。「苦労しても取組むことの意識づけ。技術的な相違を克服して、相互の技術ノウハウ・保有設備を見せ合うこと」が可能になった。

2. リーダーシップ

事業計画の立案、実施に当たって主導的な役割を取る者(リーダー)が存在。リーダーは、個々のメンバーの意見を十分に聞くことと、方針に従って実行していくことの両方のバランスを取りつつ事業を進めている。

具体的事例:

約100社の会社が集まっているので、意見を集約するのは難しい。このため、納得させつつ、ぐいぐい引っ張っていける人がいることが重要。

3. 課題解決型ビジネス

ノウハウ等の共有・向上に向けた取組(知識連携)と、実際の取引獲得のための取組(取引連携)を組み合わせ、グループとして持続的に取引獲得に向けた活動を行うとともに、下請事業者それぞれの事業活動(本業)においても効果があるものとして、以下の活動を行っている。

- ①受注を待ちの姿勢で行うのではなく、市場・顧客との情報交換を通じて、取引先の課題・ニーズを把握している。
- ②自社及びグループメンバーの強み・弱みを分析し、複数の企業の技術・ノウハウ等の組み合わせによる相乗効果を発揮して、課題解決の幅を拡大している。
- ③顧客に対して、企画・提案を実施し、取引を獲得している。

具体的事例:

- ・連携グループで活動することで、地域の幅広い業種の企業から相談が来るようになり、業種を超えたつながりや、新たな案件の実現につながった。
- ・引き合い時の窓口を輪番制にし、メンバー企業が互いの技術・ノウハウを共有することで、試作開発の引き合いに対して、担当企業の決定や多様な課題に対するソリューションの提供等での迅速な対応を可能としている。