

売上高100億円超を達成するまでのロードマップ

投資計画 年数	事業年 度	売上高(億円)	雇用者給与等支 給額(円)	設備番 号	設備投資の内容	設備投資以外の売上高増加のための取組
0 (基準事 業年度)	令和7	50	600,000,000			
1	令和8	53	615,000,000	①1～4 ② 1	自動車高性能エンジン部品の生産能力を拡大し、また、新たに航空エンジン部品の開発・製造を行うことを目的として投資する。具体的には、A工場建屋を建設し、工場内部にはエンジン部品製造のための各種設備（プレス機器／P R 1 2 3－4 5、フォージグロール／A B 2、測定機器／F R 2、器具備品）を導入する。	航空エンジン部品の開発のため、技術職社員の採用を行う。現在、開発部門の技術職社員は7名であるが、その全員が自動車高性能エンジン部品開発のための人員である。航空機エンジンについては自動車エンジンとは異なる専門知識も必要となるため、専門の技術職としておおむね5名程度の技術職社員を採用する。
2	令和9	60	630,400,000	②2～5	自動車高性能エンジン部品の生産能力を拡大させることを目的として投資する。具体的には、現在稼働している工場内に、新たに器具備品や機械装置を導入する。当該工場については、工場内の製造工程をできる限り変更せずに行う方が投資効率が良いため、引き続き自動車高性能エンジン部品生産の専用工場とする。	意思決定・事務フローの効率化を行う。具体的には、①決裁規定の改定、②社内事務手続きのマニュアル化、③注文書等を含めてFAXを廃止し、社外とのやりとりについては電子メールに統一すること、などを行う。これまでは比較的低額の事項についても社長決裁事項とされていたため、会社としての意思決定に時間がかかっていた。そのため、部長・課長級の決裁権限を拡大し、意思決定を迅速化する。また、人によってルールが異なっていた事務フローを統一することや、電子メールの活用により事務を効率化する。
3	令和10	75	646,200,000			国内営業の強化のため、営業職社員の採用を行う。現在の営業部の業務は、既存取引先への新製品の売り込みや関係維持がメインである。今後、新規顧客の開拓に力を入れるためには、これまでとは異なるタイプの営業が必要になることから、社内に新規顧客開拓に特化した「第2営業部」を新設し、経験のある営業人材を採用する。
4	令和11	95	663,000,000			海外事業の円滑化のため、事務職の全社員に英語研修を実施する。具体的には、業務時間内に週4時間程度のオンライン英会話を受講させ、日本人以外の顧客からの簡単な問い合わせに対し、英語で対応できる体制を整える。既存の外国顧客の対応のためという意味合いもあるが、今後増加が見込まれる海外からの新規問い合わせによるビジネスチャンスを逃さないための投資である。
5	令和12	120	700,000,000			海外営業強化のため、第2営業部の社員を対象に、技術面まで含めた自社製品の説明を全て英語で行えるよう、高度な英語研修を行う。そのうえで、自動車エンジン部品については北米、東南アジアの企業を、航空エンジン部品については北米、欧州の企業をターゲットとして、営業活動を強化する。
6						
7						
8						
9						
10						

【注意事項】

- ※ 基準事業年度とは確認申請日の属する事業年度の前事業年度です。
- ※ 投資計画は3年以上10年以下で策定してください。
- ※ 売上高100億円超の数値を目標値として記載してください。
- ※ 上記事項は目標値に達するまで記載してください。
- ※ 売上高及び雇用者給与等支給額は、投資計画期間中を通して、毎年その額が減少しない計画としてください。
- ※ 設備番号には確認申請書の「5設備投資の内容」の「番号」欄の数を記載してください。
- ※ 「設備投資の内容」には、確認申請書の「5設備投資の内容」で記載した全ての設備について記載する必要があります。
- ※ 設備投資の内容については設備投資を行う年のみ記載してください。
- ※ 自社内に事業が承継される形でのM&A(吸収合併、新設合併、吸収分割、事業譲受)によって増加することになるM&A対象企業の売上は100億円超に向けて増加する売上には計上できません。したがって、ロードマップには記載しないでください。
- ※ なお、新設分割は、事業が切り離されるため売上の増加のための取組とは想定されず、株式取得、株式交換、株式移転並びに株式及び持分の取得による対象企業の売上は、そもそも自社の売上ではないので、売上の増加のための取組として想定しておりません。