

中小企業等経営強化法の経営力向上設備等のうち経営規模拡大設備等
に関する投資計画の確認申請書

令和〇年〇月〇日

経済産業大臣 殿

中小企業等経営強化法第17条第3項及び中小企業等経営強化法施行規則第16条
第3項の規定に基づき、下記の投資計画について確認を受けたいので申請します。

記

1 事業者の名称等

事業者及び代表者名	事業者名 経産工業 (法人番号 11111111111111) 役職 代表取締役社長 名前 経産 太郎
所在地	東京都練馬区●—●—●
事業内容	エンジン製造業等

2 経営規模拡大設備等の導入の目的

- ① 当社は、独立系の自動車部品製造業者であり、独自の鋳造技術による高性能エンジン部品が主力製品である。その主な顧客は、国内の大手自動車メーカーである。
- 経営環境としては、昨今の円安傾向が続くことにより、業界全体として海外からの注文が増加することが見込まれ、また、当社は提携先を活用した海外販売のための独自ルートの開拓も進んでいることから、今後は輸出販売を中心に売上増が予想される。一方で、アジア諸国を中心とした海外部品メーカーとの競争激化が予想される。
- ② 当社は、独立系の自動車部品製造業者であり、独自の鋳造技術による高性能エンジン部品が主力製品である。その主な顧客は、国内の大手自動車メーカーである。
- 経営環境としては、昨今の円安傾向が続くことにより、業界全体として海外からの注文が増加することが見込まれ、また、当社は提携先を活用した海外販売のための独自ルートの開拓も進んでいることから、今後は輸出販売を中心に売上増が予想される。一方で、アジア諸国を中心とした海外部品メーカーとの競争激化が予想される。

※経営規模拡大設備等とは、中小企業等経営強化法施行規則第 16 条第 3 項の要件を満たす設備。

※投資計画の概要について要約的に記載する。①まず、申請事業者を取り巻く経営環境についての概況を記載し、②その後、この計画において経営規模拡大設備等を導入する目的及び必要性を記載。

3 経営規模拡大設備等の導入を行う場所の住所

A 工場：東京都練馬区〇ー〇ー〇

4 経営規模拡大設備等が事業者の事業の改善に資することの説明

既存設備の自動車高性能エンジン部品の生産能力は、年間 9,495 トンである。当社は生産性を高めるため、最新のプレス機械、油圧ハンマーを導入し、生産能力を強化する。これに加え、フォーシングロール導入により、今まで手作業で行っていた成形作業（全工程の約 20%）を機械化することで当該作業を効率化し、生産能力を強化する。これらにより、製品全体の年間の生産能力を 5,000 トン増加させる。自動車高性能エンジン部品の年間生産量としては 12,343 トンを目指し、その他新たな部品製造も行う。

経営規模拡大設備等が、どのように事業を改善するかという内容を記載（例えば、工場を新設し生産性の高い設備を導入することによる生産量の増加等を説明。）。

5 設備投資の内容（必要に応じて別紙）

① 税制措置活用を想定している経営規模拡大設備等を記載

設備番号	取得年月	設備等の名称/型式	所在地	設備等の種類	単価（千円）	数量	金額（千円）	用途
1	令和 8 年 6 月	A 工場建屋	東京都練馬区	建物及びその附属設備	200,000	1	200,000	高性能エンジン部品製造
2	令和 8 年 8 月	プレス機器/PR 1 2 3-4 5	東京都練馬区	機械装置	40,000	1	40,000	同上

② ①以外の経営規模拡大設備等を記載

設備番号	取得予定年	設備等の種類	所在地	予定単価(千円)	予定数量	合計金額(千円)	用途
1	令和8年11月	器具備品	東京都練馬区	3,000	1	3,000	高性能エンジン部品製造
2	令和9年5月	器具備品	東京都練馬区	4,000	1	4,000	同上
3	令和9年10月	機械装置	東京都練馬区	5,000	1	5,000	同上
4	令和9年10月	機械装置	東京都練馬区	3,000	1	3,000	同上
5	令和9年10月	器具備品	東京都練馬区	2,000	1	2,000	同上
計						17,000	

6 投資利益率に係る基準への適合状況

別紙1

7 売上高 100 億円超を達成するまでのロードマップ

別紙2

※各事業年度の売上高目標値及び売上高 100 億円超を達成するまでの目標期間を記載。

※設備投資を行う見込みの年度を記載（5に記載した設備について全て記載）。

※各事業年度の設備投資以外の売上高増加のための取組の実施予定を記載。

※各事業年度の設備投資以外の売上高増加のための取組からは M&A による経営規模の拡大についての内容を除く。

8 経営規模拡大設備等がどのように事業者の売上に貢献するかの説明

既存設備の自動車高性能エンジン部品の生産能力は、年間 9,495 トンである。当社は生産性を高めるため、最新のプレス機械、油圧ハンマーを導入し、生産能力を強化する。これに加え、フォーシングロール導入により、今まで手作業で行っていた成形作業（全工程の約 20%）を機械化することで当該作業を効率化し、生産能力を強化する。これらにより、製品全体の年間の生産能力を 5,000 トン増加させる。自動車高性能エンジン部品の年間生産量としては 12,343 トンを目指す。さらに、生産強化に伴い、航空エンジン部品の生産も始める。航空エンジン部品は、年間生産量 2,000 トン、年間売上高 5 億円を見込んでいる。

※4において、経営規模拡大設備等がどのように事業者の売上に貢献するかの説明が記載されている場合は、それを転記可。

9 生産性の向上に資する設備の導入に伴い建物及びその附属設備の新設又は増設を行うものであることの説明

新設する生産ラインは新工場に設置し、生産能力の強化を行う。また、航空エンジン部品の生産開始に伴い、工場にクリーンルームを設置する。これにより、従来の自動車の高性能エンジン部品の生産性が年間 20% 向上。新たに参入する航空エンジン部品を合わせると 30% の向上となる。

10 年平均売上高成長率について記載

① 基準事業年度の売上高 (万円)	② 投資計画終了時の事業年度の売上高の目標値 (万円)	③ 投資計画の実施期間 (年)	④ 年平均売上高成長率 $(②/①)^{(1/③)} - 1$ (%)
500000	1200000	5	19.1

※別添計算用のエクセルをもとに記入。

※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。

※①の記載は 10 億円超 90 億円未満の数値。

※②の記載は 100 億円超の数値。

※①②は万円未満切り捨ての数値。

※③の記載は 3 年以上 10 年以内。

※④の記載は 10% 以上の数値。

※④は小数点第 2 位以下を切り捨て、小数点第 1 位まで記載。

1 1 経営力向上計画の認定を受けた日から2年以内に導入予定の設備等の取得価額の合計額

3億3200万円

※経営規模拡大設備等の取得価額の合計が1億円又は基準事業年度の売上高の5%に相当する額のいずれか多い金額以上であること。

※万円未満切り捨てで記載。

1 2 事業基盤について下記4点を記載

①	事業の対象とする顧客及び市場	自動車の高性能エンジン部品の顧客は、自動車エンジン製造業者である。昨今は、エンドユーザー（自動車購入者）の環境意識の高まりにより高性能エンジンの需要が高まり、その部品の市場も拡大している。また、航空エンジン部品の顧客は航空エンジン製造業者であるが、航空エンジン部品は、より高度な技術が求められるため、市場における競争相手が少ない。
②	事業を行う市場の規模	世界の自動車エンジンの市場規模は、2023年時点で990億ドルである。当社の生産するエンジン部品の価格は、自動車エンジンの販売価格の10%に相当するものであり、上記自動車エンジンの市場規模の10%に当たる額が当社製品の市場規模といえる。 世界の航空エンジンの市場規模は、2022年時点で849億5000万ドルである。当社の生産する航空エンジン部品の価格は、航空エンジンの販売価格の10%に相当する予定であり、上記航空エンジンの市場規模の10%に当たる額が当社製品の市場規模といえる。

③	顧客が購入を決断する要素・判断基準	自動車の高性能エンジン製造業者は、部品の精密性・耐久性・品質の均一性を何よりも重要視する。当社の製品は、自動車の高性能エンジン経産会社主催のエンジン品評会＜部品部門＞において、幾度も最優秀賞を獲得し、これらの項目において高品質であるとの評価を受けている。業界において権威あるこの賞を受賞して新たな取引先が増えたことから、品質が保証されていることが、顧客が購入を決断する判断要素となっている。 また、航空エンジン製造業者は、燃費改善等のためエンジン設計を不断に見直しており、新たな取引先であっても、高品質の部品を採用することに非常に積極的である。近年は、航空エンジン製造業者から、上記最優秀賞受賞企業に部品製造オファーをするという事例が頻繁にある。
④	市場における自社の優位性	当社の持つ製造技術は、長年の研究開発の蓄積により確立されたもので、他社が当社製品と同品質の模倣品を作ることは困難であり、技術面での優位性がある。また、当社は全国及び海外に複数の工場を所有しており、全国の顧客に対しても、輸送コストを抑えて、他社よりも高品質なものを低価格で販売することが出来る価格面の優位性がある。

13 過去2年間の売上高増加率及び基準事業年度の営業利益
(売上高)

① 基準事業年度の 前々年度売上高 (万円)	② 基準事業年度の 前年度売上高 (万円)	③ 基準事業年度 売上高 (万円)
470000	480000	500000

※①～③の数値は、万円未満切り捨て。

(売上高増加率)

④ 基準事業年度の前 年度売上高増加率 (②－①) / ① (%)	⑤ 基準事業年度売上 高増加率 (③－②) / ② (%)
2.1	4.1

※④⑤は正の値であること。

※④⑤は小数点第2位以下を切り捨て、小数点第1位まで記載。

(営業利益)

基準事業年度営業利益 (万円)
15000

※正の値であること。

※数値は、万円未満切り捨て。

14 (1) か (2) のいずれかを記載

(1) 自己資本比率が30%以上であること

自己資本比率 (%)

※貸借対照表上の純資産の額及び負債（株主からの借入金並びに資本性劣後ローンに係る長期借入金及び短期継続融資に係る借入金の額に限る。）の合計額を貸借対照表上の総資産の額で除して得た値を記載。

※小数点第2位以下を切り捨て、小数点第1位まで記載。

(2) EBITDA有利子負債倍率が10倍以内であること

EBITDA有利子負債倍率
4.8倍

※EBITDA有利子負債倍率は(借入金・社債－現預金)÷(営業利益＋減価償却費)にて算出。

※小数点第2位以下を切り捨て、小数点第1位まで記載。

【EBITDA有利子負債倍率算出における留意点】

- 借入金は、貸借対照表の「短期借入金」、「長期借入金」、「社債」の合計額。
- 代表者、役員(その家族等を含む)、関連会社等からの借入金(無利子も含む)も借入金を含む。
- 「(営業利益＋減価償却費)＞0」となる必要。
- 減価償却費には、ソフトウェアの償却や長期前払費用償却等、無形固定資産の償却費も含む。
- 営業外費用や特別損失に計上されている減価償却費は含めない。

1.5 組織基盤について下記の6点について実施又は構築の有無を記載

- | | |
|--------------------|---|
| ① 債権及び債務の適切な管理 | ☒ 有・ ☐ 無 |
| ② 在庫の適切な管理 | ☒ 有・ ☐ 無 |
| ② 予算及び資金計画の適切な管理体制 | ☒ 有・ ☐ 無 |
| ③ 数値管理に対するシステム又は体制 | ☒ 有・ ☐ 無 |
| ④ 売上目標の設定 | ☒ 有・ ☐ 無 |
| ⑥ 部門別の管理体制 | ☒ 有・ ☐ 無 |

1.6 投資計画の実施期間中の給与増加割合を記載

① 基準事業年度の 雇用者給与等支給額 (円)	② 計画終了時の事 業年度の雇用者給与 等支給額の目標値 (円)	③ 給与増加割合 (②－①)／① (%)
600,000,000	700,000,000	16.6

※①は別紙2「売上高100億円超を達成するまでのロードマップ」における基準事業年度の雇用者給与等支給額と整合している数値。

※②は別紙2「売上高100億円超を達成するまでのロードマップ」における投資計画年数の最終年度の雇用者給与等支給額と整合している数値。

※③は小数点第2位以下を切り捨て、小数点第1位まで記載。

17 供用事業年度の給与増加割合の目標値について 2.5%以上 5%未満又は 5%以上の区分で数値をいずれかに記載

2.5%以上 5%未満	5%以上
2.5%	

$$\text{※給与増加割合} = \frac{B-A}{A} \times 100$$

※供用事業年度とは、建物及びその附属設備を事業の用に供する事業年度をいう。

※A は供用事業年度の前事業年度の雇用者給与等支給額（別紙 2「売上高 100 億円超を達成するまでのロードマップ」における設備投資の内容に建物及びその附属設備を記入した年度の前年度の雇用者給与等支給額と整合している数値）。

※B は供用事業年度の雇用者給与等支給額（別紙 2「売上高 100 億円超を達成するまでのロードマップ」における設備投資の内容に建物及びその附属設備を記入した年度の雇用者給与等支給額と整合している数値）。

※小数点第 2 位以下を切り捨て、小数点第 1 位まで記載。

18 自社に係る 100 億宣言の URL を記載

https://www.000000.html

提出資料

- (1) 登記簿謄本の写し
- (2) 貸借対照表・損益計算書（直近1年分）
- (3) 対象となる新規設備投資につき、既存設備の現況と設備投資後の状況を確認できる資料。例えば、導入しようとする設備等が、建物及びその附属設備、建物附属設備、機械・装置、器具・備品の場合においてはその設置場所（工場や店舗のレイアウト図等で、設備導入前と導入後の変化を確認できるもの。建物図面等、当該設備を特定する情報を記載した資料等）、ソフトウェアの場合は当該ソフトウェアがシステム全体にどう組み込まれる予定であり、システム導入前と導入後の変化を確認できる図表等。
- (4) 投資計画の分かる資料（本申請書の根拠となる資料）

代表者又はそれに代わる者の押印がなされた社内で決裁された、当該申請書に係る投資計画又はそれに代わるもの（稟議書、取締役会議事録等）、導入する設備等の見積り書、設備導入により同様の商品やサービスを生産する場合の過去の同様の商品・サービスの過去の実績（1単位当たり売上、製造・販売原価等）、売上高・営業利益が増加する場合の根拠となる資料、売上原価・販管費が減少する場合の根拠となる資料等。
- (5) 公認会計士又は税理士による事前確認書

留意事項

確認申請書の申請日と経営力向上計画の申請日は同一事業年度にする必要があります。
確認書申請日と経営力向上計画申請日が同一事業年度でない場合、確認書の確認要件を満たさないため、本申請の内容を経営力向上計画にて認定することは出来ません。