

様式第 21

施行規則第 17 条第 2 項の規定による確認申請書  
(特例承継計画)

●●●●年●月●日

●●県知事 殿

郵便番号 000-0000  
会社所在地 ●●県●●市…  
会社名 株式会社承継玩具  
電話番号 \*\*\*-\*\*\*-\*\*\*\*  
代表者の氏名 承継 太郎 印

中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律施行規則第 17 条第 1 項第 1 号の確認を受けたいので、下記のとおり申請します。

記

1 会社について

主たる事業内容	玩具小売店
資本金額又は出資の総額	10,000,000 円
常時使用する従業員の数	15 人

2 特例代表者について

特例代表者の氏名	承継 太郎
代表権の有無	<input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 (退任日 年 月 日)

3 特例後継者について

特例後継者の氏名 (1)	承継 一郎
特例後継者の氏名 (2)	承継 二郎
特例後継者の氏名 (3)	承継 花子

4 特例代表者が有する株式等を特例後継者が取得するまでの期間における経営の計画について

株式を承継する時期（予定）	2022年～2023年頃予定
当該時期までの経営上の課題	・借入によりキャッシュフローが圧迫されていること。
当該課題への対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品在庫数を見直し、在庫回転率を向上させる。</li> <li>・借入の返済スケジュールの見直しを要請。</li> <li>・遊休資産の処分により手元現金を増やす。</li> </ul>

5 特例後継者が株式等を承継した後5年間の経営計画

実施時期	具体的な実施内容
1年目	<p><b>【棚卸し資産の洗い出し】【在庫管理の見直し①】</b></p> <p>IT導入①（レジ機能を持つタブレットを導入し、年齢別の売上傾向を把握。顧客管理システムを導入。）</p>
2年目	<p><b>【原価計算の適正化①】</b></p> <p>IT導入②（在庫管理システムの導入。IT導入①とセットで行うことにより、売れ筋商品への注力を図り、商品の減耗防止や棚卸し回転率の向上を図る。）</p>
3年目	<p><b>【店舗改装工事】</b></p> <p>バリアフリー化を図り、ベビーカーや車椅子でも店内を見やすいようにレイアウト変更を行う。</p> <p><b>【広告活動の強化①】</b></p> <p>店舗改装期間中に近隣住宅をポスティングに行い、改装直後の集客を図る。HPを抜本的に見直し、性別や年齢別の人気ランキングを掲載する。</p>
4年目	<p><b>【原価計算の適正化②】【在庫管理の見直し②】</b></p> <p>過去3年間の実績に基づき、改めて原価計算・在庫管理を行う。</p>
5年目	<p><b>【広告活動の強化②】</b></p> <p>顧客管理システムに登録されたお客様に対して、新商品発売等に合わせてダイレクトメールを展開。</p> <p><b>【商品ラインナップの充実】</b></p> <p>安定的な消費が見込める文房具の取扱い開始。</p> <p>今後もメインターゲットである子ども向けの商品展開を充実させていく。</p>

(備考)

- ① 用紙の大きさは、日本工業規格 A4 とする。
- ② 記名押印については、署名をする場合、押印を省略することができる。
- ③ 申請書の写し（別紙を含む）及び施行規則第 17 条第 3 項各号に掲げる書類を添付する。
- ④ 別紙については、中小企業等経営強化法に規定する認定経営革新等支援機関が記載する。

(記載要領)

- ① 「2 特例代表者」については、本申請を行う時における申請者の代表者（代表者であった者を含む。）を記載する。
- ② 「3 特例後継者」については、該当するものが一人又は二人の場合、後継者の氏名（2）の欄又は（3）の欄は空欄とする。
- ③ 「4 特例代表者が有する株式等を特例後継者が取得するまでの期間における経営の計画」については、株式等を特例後継者が取得した後に本申請を行う場合には、記載を省略することができる。

(別紙)

認定経営革新等支援機関による所見等

1 認定経営革新等支援機関の名称等

認定経営革新等支援機関の名称	税理士法人●● 印
(機関が法人の場合) 代表者の氏名	社員 ●●
住所又は所在地	●●県●●市…

2 指導・助言を行った年月日

平成 30 年 10 月 1 日

3 認定経営革新等支援機関による指導・助言の内容

後継者である承継一郎は、現在は IT 企業（他社）で経験をつんでいるが、来年度に承継商店(株)に入社予定である。入社後は、培った経験を基に、積極的な IT 活用による生産性向上を考えており、またその実現性は高い。

また、承継商店(株)で営業部長である承継二郎は自身の子育て経験に基づいた売上向上のための施策（売上ランキングの公表や、文房具の販売）を企画・立案しており、業務拡大への貢献度が高い。

総務・経理を担当している承継花子は、会社の財務状況を正確に把握しており「攻めの投資」が得意とする兄二人とは異なり、安定経営を支える基盤強化に努めている。

異なる特色を持つ兄弟 3 人が力を合わせて業務展開していくことで、まさに「三本の矢」となり、独創的かつ安定的な経営ができるものと考えます。