

計画策定日： 令和 〇 年 〇 月 〇 日

事業行動計画書

1. 事業者名等

住所	〇〇〇〇〇〇〇〇
法人名	株式会社〇〇〇〇〇〇〇〇
代表者名	代表取締役〇〇〇〇〇〇〇〇
又は氏名	

【情報提供の同意】

経営力強化保証制度を利用するにあたり、以下に掲げる当社（私）の情報を、以下に掲げる利用目的のために、【〇〇銀行】が保証協会に対して提供すること、及び保証協会が【〇〇銀行】から提供された情報を経済産業省に対して提供することについて同意いたします。

1. 提供する情報	2. 提供先における利用目的
所在地、資本金、会社設立日、業種、従業員数、申込金融機関、保証申込金額、保証承諾日、保証承諾金額、経営安定関連保証（5号）認定取得の有無、プロパー融資有無、借換対象となる既存保証の保証割合、金融機関の訪問回数、決算・税務申告及び財務評価に関する情報	政策効果の検証

* 事業者名は経済産業省に提供されません。

【確認状況記載欄】

本計画書が申込人の意思に基づいて正しく記載されていること及び情報提供の同意について、次の通り確認しております。

確認年月日	確認時間	確認方法（該当する項目にチェック）	金融機関本支店名・確認者
令和〇年〇月〇日	〇時〇分	☒ 電話 ☐ 対面面談 ☐ オンライン面談 ☐ その他（ ）	〇〇銀行△△支店 保証太郎

【認定経営革新等支援機関】

認定経営革新等支援機関名	当社が受ける経営支援の内容
〇〇銀行	b：5ヶ年計画の策定、h：ビジネスマッチングへの出展

* 「経営力強化保証」申込人資格要件等届出書における経営支援の内容で○をした項目のアルファベットと詳細をご記入ください。

2. 現状認識^{（※1）}

No.	項目	内 容
①	事業概要	食料品製造業
②	外部環境 事業の強み・弱み	飲食店を主な販売先とし食品材料を製造する。コロナ禍における外食業界の不況から売上は低迷。アフターコロナへの動きが加速する中、一部改善の兆しが見られるも、コロナ前水準の回復までには至っていない。 自社工場内に製造工程を一貫して保有し、安定した生産量を確保するとともに、顧客のニーズにきめ細かく対応できる強みを有する。
	（課題）	売上の確保。
③	経営状況 財務状況	直近期ではコロナ禍による飲食店の消費の落ち込みやエネルギー・原材料価格高騰等の影響から売上、利益ともに減少し、債務超過に陥っている。 設備投資に係る借入負担に加え、コロナ禍で増大した債務の返済負担が重く、資金繰りに支障をきたしている。
	（課題）	利益率の改善。

3. 財務分析

直近の決算期	令和6年3月期		
①売上増加率（売上持続性）（%）	-0.2	④EBITDA有利子負債倍率（健全性）（倍）	18.3
②営業利益率（収益性）（%）	0.7	⑤営業運転資本回転期間（効率性）（か月）	2.7
③労働生産性（生産性）（千円）	67	⑥自己資本比率（安全性）（%）	-9.6

* 表中の財務指標はローカルベンチマークにおける6指標となります。（※2）
個人事業主の方は①②③のみ記載してください。

4. 計画終了時点における将来目標

* 「2. 現状認識」を踏まえた計画終了時点における事業の具体的な将来目標を記載してください。直近決算の売上高営業利益が赤字の場合は、黒字化に向けた具体的な取組をご記入下さい。

将来目標					
営業強化等により売上回復を図るとともに、高付加価値の商品に見合う価格への転嫁交渉を粘り強く継続し、計画5年目で債務超過の解消を目指す。強みである一貫生産やきめ細かな対応に注力し、顧客の定着化を図り、地域内シェア一番になることが将来的な目標。					
EBITDA 有利子負債倍率	計画1年目 14.0 倍	計画2年目 12.0 倍	計画3年目 9.0 倍	計画4年目 8.0 倍	計画5年目 6.0 倍

* 個人事業主の方はEBITDA有利子負債倍率の記載は不要です。

5. 具体的なアクションプラン

* 「2. 現状認識」の課題（②③のいずれか1つでも可）について取組計画等を記載してください。計画1年目は、計画策定日の属する事業年度となります。
改善目標指標には、「3. 財務分析」の①～⑥（④を除く）のいずれかの指標を記載し、目標値には同指標の計画年度毎の目標値を記載してください。
「本資金の活用方法」は取組計画との関連性を中心に記載してください（課題が複数の場合は、いずれか1つの取組計画に係る記載でも可）。

課題	取組計画等	主な取組				
		計画 1 年目 （計画策定年度） （令和 7 年 3 月期）	計画 2 年目 （令和 8 年 3 月期）	計画 3 年目 （令和 9 年 3 月期）	計画 4 年目 （令和 1 0 年 3 月期）	計画 5 年目 （令和 1 1 年 3 月期）
売上の確保	取組計画	新規顧客への営業強化（〇〇銀行によるビジネスマッチング）				
	改善目標指標	売上増加率				
	目標値	2.5%	2.8%	3.0%	2.7%	2.5%
利益率の改善	取組計画	売上単価の改善及び経費削減による増益				
	改善目標指標	営業利益率				
	目標値	1.5%	2.5%	3.5%	4.0%	5.0%
本資金の活用方法 （資金使途、資金効果等）	返済開始したゼロゼロ融資に真水を加え借り換え、元金返済負担を抑えつつ資金繰り円滑化を図る。 真水部分は営業強化のための広告宣伝や商品開発に充当する。					

6. 収支計画及び返済計画

（単位：千円）

	直近決算の状況 （計画策定前） （令和6年3月期）	計画1年目 （令和7年3月期）	計画2年目 （令和8年3月期）	計画3年目 （令和9年3月期）	計画4年目 （令和10年3月期）	計画5年目 （令和11年3月期）
売上高	150,000	153,800	158,100	162,800	167,200	171,400
営業利益	1,000	2,300	4,000	5,700	6,700	8,600
税引き後当期純利益	600	1,380	2,400	3,420	4,020	5,160
減価償却費	5,000	5,000	4,000	4,000	4,000	4,000
借入金返済額	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000

（本計画書中、別に添付する計画書で代える項目がある場合には項目名をチェックして下さい。）

☐ 2. 現状認識 ☐ 3. 財務分析 ☐ 4. 計画終了時点における将来目標 ☐ 5. 具体的なアクションプラン ☐ 6. 収支計画及び返済計画

以 上

※1 「2. 現状認識」について、「ローカルベンチマーク」における非財務ヒアリングシートを作成している場合には、同シートの提出でも差し支えありません。
ローカルベンチマークの概要については以下URLまたはQRコードをご参照ください。

https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/

※2 ローカルベンチマークの算出方法及び各指標の意義は以下『6つの財務指標』の通りです。

（参考）財務分析の視点 ～6つの財務指標～

①売上増加率 【計算式】＝（売上高/前年度売上高）－1 【意 義】キャッシュフローの源泉である売上高の増減率を確認することが可能であるとともに、事業者の成長ステージを判断するのに有用な指標です。	②営業利益率 【計算式】＝営業利益/売上高 【意 義】本業の収益性を図る重要な指標であり、事業性を評価するための、収益性分析の最も基本的な指標です。
③労働生産性 【計算式】＝営業利益/従業員数 【意 義】従業員1人当たりが獲得する営業利益を示すものであり、成長力、競争力等を評価する指標です。	④EBITDA有利子負債倍率 【計算式】＝（借入金－現預金）/（営業利益＋減価償却費） 【意 義】（営業利益＋減価償却費）の部分は営業キャッシュフローを簡易的に示すもので、有利子負債と当該営業キャッシュフローを比較しているため、倍率が低いほど返済能力があることを示す指標です。
⑤営業運転資本回転期間 【計算式】＝（売上債権＋棚卸資産－買入債務）/月商 【意 義】営業運転資金とは、販売・提供した商品・サービスの売上債権を回収するまでに必要となる資金を示すものです。過去の値と比較することで、売上増減と比べた営業運転資金の増減を計測することができます。回収や支払等の取引条件の変化による必要運転資金の増減を把握するための指標です。	⑥自己資本比率 【計算式】＝純資産/総資産 【意 義】総資産のうち、返済義務のない自己資本が占める比率を示し、安全性分析の最も基本的な指標です。