

～申請書類を作成する前に読んでください！～

## リーディング育成企業等申請書の記載要領

県では、**付加価値額（営業利益、人件費、減価償却費の合計）が10億円以上**となる企業を、県経済及び地場の中小企業を牽引するリーディング企業と位置付け、このような企業を多く育成するために「リーディング育成企業等認定制度」を設けております。

### 1 認定審査について

- (1) 今回申請されるリーディング育成企業又はサブ・リーディング育成企業の認定審査は、

資料1：別記第3号様式 「リーディング企業成長計画書」  
資料2：別記第3号様式別表1 「付加価値額向上に向けた成長計画」  
資料3：別記第3号様式別表2 「付加価値額向上に向けた成長スケジュール」

の3種類の資料に基づき、プレゼン及び質疑応答を経て行います。（日程は、後日、事務局から御連絡します。）

以下の観点で審査を行いますので、申請書作成時から十分に留意してください。

#### 【リーディング育成企業】

- 今後10年間で付加価値額が10億円を超える成長計画であるか。特に、集中支援期間となる4事業年度間の取組内容に具体性・妥当性があるか。

#### 【サブ・リーディング育成企業】

- 現在は、付加価値額10億円を超える成長計画は描けないものの、認定期間を経た後、リーディング企業を目指しうる成長計画であるか。特に、集中支援期間となる4事業年度間の取組内容に具体性・妥当性があるか。

- (2) 資料2は、成長計画を事業年度ごとの数値目標を記載するものであり、資料1には、その数値の根拠（何故そうなるか）となる内容になるよう関係性を持たせてください。

審査では、この関係性で具体性・妥当性を判断していきます。

資料1に記載する取組を実施する ⇔ 資料2の数値目標を達成できる

## 2 成長計画書の記載について

(1) 成長計画書は、付加価値額向上に向けた以下の流れに沿って記載してください。

① 企業の概要、沿革等

(何をする企業か、主要事業・商品は何かなど)

② 企業の現状と課題

(企業の強み、弱みをしっかり把握しているかなど)

③ 成長計画を一言で表現。特に集中支援期間となる4事業年度で取組む内容を箇条書き(②を踏まえ、何をどうするか説明できるかなど)

④ 成長計画の数値的目標 [別表1の一覧]

(付加価値額の現状と10年後(目標)を数値的に説明できるかなど)

⑤ 付加価値額の3要素(営業利益、人件費、減価償却費)ごとの具体的な取組内容(④を達成する具体性・妥当性のある内容であるかなど)

※ 3要素を伸ばす共通の条件は「売上を伸ばす」ことであり、売上をどう伸ばすかを商品(群)・事業ごとに、しっかり説明してください。

※ いずれも、集中支援期間となる4事業年度で取組む内容を具体的に説明してください。

【営業利益】<売上>と<売上原価>の説明

<売上>

- ・ 商品(群)・事業ごとに、売上目標を記載する。
- ・ 既存商品は、どうやって売上を伸ばすのか。  
(商品改善、品質向上、高付加価値化、販路先拡大など)
- ・ 新商品は、どのように作り、どのように売るのか。  
(商品のコンセプト、顧客層、販路、開発スタッフ、資金など)

<売上原価(販売費及び一般管理費を含む。)>

- ・ 製造コストをどのように見直すのか。  
(原材料、在庫、稼働率、人員配置など)
- ・ 販売及び一般管理に係る効率的なコスト配分をどのように行うのか。  
(営業ツール、管理体制など)

【人件費】<売上>に関連して、どのように推移するのかの説明

【減価償却費】<売上>に関連して、どのように設備投資をするのかの説明

⑥ 本事業で希望する支援内容

(2) 成長計画書を作成した後は、別表1の一覧表と計画書記載の内容にずれがないか、再度確認してください。

新商品の説明や企業の活動実績など特定の分野の説明に終始するのではなく、**「付加価値額の向上を数値的に説明する。」**ことに最大限留意してください。