

新たな事業に取り組んで、市場に向かって挑戦 「経営革新計画に挑戦しよう！」

本会では、「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業者の「経営革新」への取り組みを支援しています。今こそ、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画（ビジネスプラン）」の作成にチャレンジしてみてください。経営革新に会社やお店の規模は関係ありません。環境変化に即応できる経営体質が求められている今、既存の事業を「従来のやり方」で継続するだけでなく、改革にせよ、改善にせよ、自社の経営を見つめ直し、「新たな方法（取り組み）」で成長を目指していかなければなりません。何かを変えたいという想いを、具体的な事業計画としてプランニングできれば、それは企業変革への第一歩目を踏み出すための強力な引き鉄となります。

本会では、今年度も継続して経営革新の相談・計画作りの支援を実施しております。厳しい市場環境を勝ち抜く「経営力強化」と「企業価値向上」にぜひご活用下さい。

経営革新計画に挑戦しよう

1. 中小企業新事業活動促進法に基づく「経営革新」とは

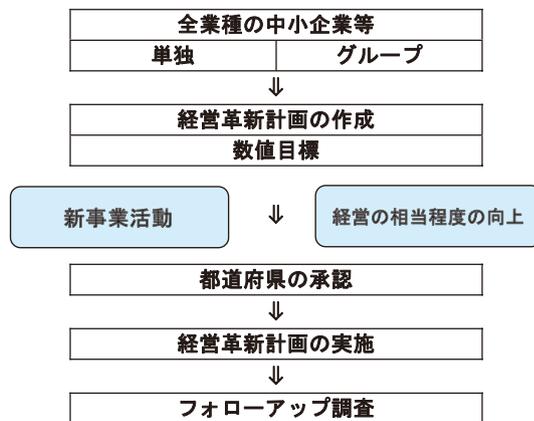
「中小企業新事業活動促進法」では、「経営革新」を「事業者が新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること」と定義しています。

また本法は、事業者が策定する経営革新計画を支援するために、次のような特徴を持った制度となっています。

【全業種での経営革新を幅広く支援】
今日的な経営課題にチャレンジする中小企業の経営革新（新たな事業活動による経営の向上）を全業種にわたって幅広く支援します。

【柔軟な連携体制で実施】経営資源・得意分野に限りのある中小企業の経営革新には、他者との柔軟な連携関係を最大限活用することが不可欠です。このため、中小企業単独のみならず、組合、異業種グループ等との多様な形態による事業活動を支援します。

【経営目標の設定】事業者が経営の向上に関する目標を設定することにより、経営目標を達成するための経営努力が促される制度です。支援する行政側でも、計画実施中に、対応策へのアドバイス等を行い、フォローアップを実施します。



繰り返しになりますが、「経営革新」は、事業者が新事業活動に取り組み、経営目標を設定し、経営の相当程度の向上を図ることです。昨今、中小企業がいわゆる「勝ち組」と「それ以外」とに2極化してきていると言われています。それらを分けている要因の一つには、「経営革新に挑んだか、否か」

があると言っても過言ではありません。なぜなら、多くの「勝ち組」に共通して言えるのは、いずれもしっかりとビジョンや目標、具体的なアクションプランを有するとされているからです。

したがって「経営革新」は、中小企業が21世紀の厳しい競争を勝ち抜くための一つのキーワードと言えます。

3. 新事業活動とは

「新事業活動」とは、次の4つの「新たな取り組み」をいいます。経営革新計画を作成することにより、「新たな取り組み」の目標、重点課題等が明らかになり、進捗状況確認を行うことで「P・D・C・A（計画・実行・評価・改善）」の定着が図れ、機能的に事業を行うことができます。

「新事業活動」とは、

- ① 新商品の開発又は生産
- ② 新役務の開発又は提供
- ③ 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- ④ 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

ここでのポイントは、個々の中小企業者にとって「新たな事業活動」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも原則として承認の対象となるということです。

ただし、(1)業種毎に同業の中小企業の当該技術等の導入状況(2)地域性の高いものについては、同一地域における同業他社における当該技術等の導入状況)を判断し、それぞれについて既に相当程度普及している技術・方式等の導入については、承認対象外となります。

4. 「経営の相当程度の向上」とは
次の2つの指標が、3〜5年で、相当程度向上することをいいます。
(1)「付加価値額*」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率
(2)「経常利益」の伸び率

経営革新計画として承認されるためには、計画期間である3年〜5年のそれぞれの期間終了時における「伸び率」がポイントとなります。それぞれの計画期間終了時における経営指標の目標伸び率は、次のとおりです。

*付加価値額=ここでいう「付加価値額」は、企業活動の全体像を把握し、企業が生み出した価値を総合的に判断

するため、営業利益に企業活動の源となる雇用(人件費)と投資(減価償却費)を加えたものを指します。

「経営目標の設定の意義」=経営目標を達成するための経営努力が促される

計画終了時	「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率	「経常利益」の伸び率
3年計画の場合	9%以上	3%以上
4年計画の場合	12%以上	4%以上
5年計画の場合	15%以上	5%以上

(注)「年率3%以上の伸び率」

(注)「年率1%以上の伸び率」

■「付加価値額」
又は「一人当たりの付加価値額」

付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費

⇨ 1人当たりの付加価値額 = 付加価値額 / 従業員数

■経常利益

経常利益 = 営業利益 - 営業外費用(支払利息・新株発行費等)

【注】中小企業新事業活動促進法における経営革新では、「経常利益」の算出方法が通常の会計原則とは異なり、営業外収益は含みません。(ただし、基本方針の考え方を踏まえて実情に応

じ、営業外収益を考慮します。)

また、経常利益の算出については、計画の承認を受けた中小企業者の資金調達に係る財務活動に係る費用(支払利息、新株発行費等)を含み、本業との関連性の低いもの(有価証券売却益、賃料収入等)は含まないものとします。

経営革新計画の承認によるメリット

申請した経営革新計画が承認された場合、低利の融資や税制上の特例など、各種支援措置が利用できます(税の優遇措置、保証・融資の優遇措置、投資・補助金の支援措置、販路開拓の支援措置等)。ただし、計画の承認は、支援措置を保証するものではありませんので、計画の承認後、利用を希望する支援策の申請先である支援機関等の審査が必要となります。

経営革新計画を申請しよう

経営革新計画の承認を受けるための手続きは、次のようになります。

① 中央会経営支援部等への問合せ
対象者の要件、経営革新計画の

内容、申請手続き、申請窓口、支援措置の内容等、ご相談下さい。なお、案件によっては、県ではなく、国の地方機関等、あるいは本省が窓口になることもあります。

② 必要書類の作成、準備

申請書の書き方、ビジネスプランの策定の仕方等については、千葉県中央会でアドバイスをさせていただきます。

③ 県、国の地方機関等への申請書の提出

本法に関連する債務保証、融資、補助金等の利用をお考えの場合には、計画申請と並行して、当該関係機関と密接な連絡をとることが適当です。

④ 知事、国の地方機関等の長の承認

助成措置等は、支援機関等による審査を経た上で決定されます。また、計画開始後、フォローアップのために、計画進捗状況調査等が行われます。(計画が承認された事業者においては、本調査に対応して下さい。)

◎ 経営革新に関するお問合わせ

ご相談は、中央会経営支援部まで
TEL 043・306・3282