

■ 経営革新計画

1 申請者の概要

企業名	株式会社★★		法人化	平成2年4月
代表者	代表取締役 千葉 太郎		資本金	3,000千円
本社所在地	〒260-8667 千葉市中央区市場町1-1		役員 常用従業員	2名 25名
電話	043-223-2712	Email	keiei.co@chiba.lg.jp	
法人番号	4000020120006		別表3の従業員数とは必ずしも一致しません	

個人事業者は記載不要

個人事業者は記載不要

個人事業者は記載不要

2 認定支援機関

機関名	千葉県中小企業団体中央会	担当者名	篠原
電話	043-306-3282	Email	keiei@chiba.lg.jp

3 現在の事業内容

小分類業種名	金属加工機械製造業	小分類No. (3桁)	266
取扱製品	産業用ロボット、LED表示装置、食品製造用自動形成装置		
取引先	株式会社○△社、有限会社□●社		
直近期末の売上、利益状況、財務状況 (令和4年11月期決算)			
売上高	843,000千円 (前期比100.36%)	営業利益	25,300千円 (前期比101.20%)
経常利益	8,260千円 (前期比98.57%)	経常利益率	0.98%
自己資本比率	9.23%	支払利息比率	2.35%

4 過去の経営革新計画の承認実績 (該当者のみ、直近の計画を記載)

承認年月日	平成25年8月31日
計画期間	平成25年9月 ~ 平成28年12月 (4年計画)
経営革新計画のテーマ	小規模事業者向けの食品製造用自動形成装置の開発による収益性の向上
計画の類型	① 新商品の開発又は生産

5 経営革新計画の内容

審査予定月の翌月

決算月と一致

記載内容は一例。

経営革新計画のテーマ	▲▲▲ロボットの開発と販売による新規顧客の開拓
計画の種類	① 新商品の開発又は生産
計画期間	令和5年6月～令和8年11月（4年計画）
研究開発期間	年 月～年 月（年）
事業期間	令和5年6月～令和8年11月（4年）
経営革新の内容及び既存事業との相違点	
<h3>1. 当社の概要や現状等</h3> <p>当社は、平成2年に創立され、千葉市に本社を置き、市原市をはじめ県内3箇所に生産工場を有している。少量受注生産の特殊電子装置の開発と製造からスタートし、後にLED表示装置の製造や食品製造用自動形成装置の開発に成功し、事業分野を拡大してきた。さらに、これまでの技術ノウハウを活かせる分野として、近年は〇〇市場のロボット開発に資源を集中させている。</p> <p>現在、当社は、①ロボット事業、②LED表示装置、③食品製造用自動形成装置の3つの事業の柱を有し、直近売上げに占める各事業割合は、それぞれ20%、60%、20%である。</p> <p>特にロボット事業については、アームなどの汎用部材は委託生産により調達しているが、電算処理部分は当社が独自に開発を進めており、独自のノウハウを有していることが当社の強みとなっており、利益率も高い。</p> <p>今後、これら既存事業の国内市場は縮小傾向にあると見込んでいるが、輸出は堅調に推移する見込であり、今回の新規事業との相乗効果により、年に5千万円程度の増加を見込んでいる。</p>	
<h3>2. 経営革新計画の背景・課題（当社の現状と経営課題）</h3> <p>当社は、5年前に〇〇に関する技術の特許を取得（※）し、▲▲▲用ロボットを開発し、世界各国にある△△業界等を対象に製造・販売を行ってきた。また、その特許技術を活用し、建築・建造物に対する〇〇機など、大型部分への〇〇向けの機器を製造している。高性能かつ使い勝手のよい機能をベースとして、〇〇業界や▲▲業界から好評を得て、シェアは約20%である（年間の生産台数は約△△台）。</p> <p>（※）特許：第〇〇□□△△号、発明の名称：▲▲〇〇、特許権者：株式会社★★</p> <p>以下に当社の主な既存製品を説明する。</p> <div data-bbox="296 1393 1243 1612" style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center; margin: 10px 0;"><p>（具体的な機器の特長を記載）</p></div> <p style="text-align: center;"><▲▲▲用ロボットの写真と実施例></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin: 10px 0;"><div data-bbox="343 1697 592 1877" style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center; width: 150px; height: 80px;"><p>写真1</p></div><div data-bbox="715 1697 963 1877" style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center; width: 150px; height: 80px;"><p>写真2</p></div></div> <p>過去、当社のこれまでのロボットは、主として××用に作られたものである。しかし、現在においては、単に××のみならず、カスタマイズによる他者への□△という側面も強くなってきている。</p> <p>当社では、新たな顧客ニーズに対して、「□□における満足感の拡大」というコンセプトを通じて、この要望に応えようとしている。当社の経営理念は、「顧客の……に〇〇〇する企業」である。その経営理念を追及することで、▲▲を意識した〇〇〇を使用することでオリジナリティを追求し、文化振興及び顧客</p>	

満足度向上を達成する商品を製作することに重点を置いている。

当社が5年前に特許取得した技術を利用した既存製品は、海外で好評を得て、◇◇◇◇台以上の販売実績を記録した。その過去の実績に甘んじることなく、これまでの技術の積み上げをベースに、顧客ニーズの動向を踏まえ、2年前から今次の新商品を企画し、事業化に向けた市場調査等を実施してきた。このたび、開発を進めてきた技術に目処が立ち、現在特許出願中である。

その新技術を活用し、当社独自の▲▲▲ロボットであらゆる部分、素材へ直接かつ全自動で〇〇する装置の開発及びそれを活用した事業化を行うこととした。

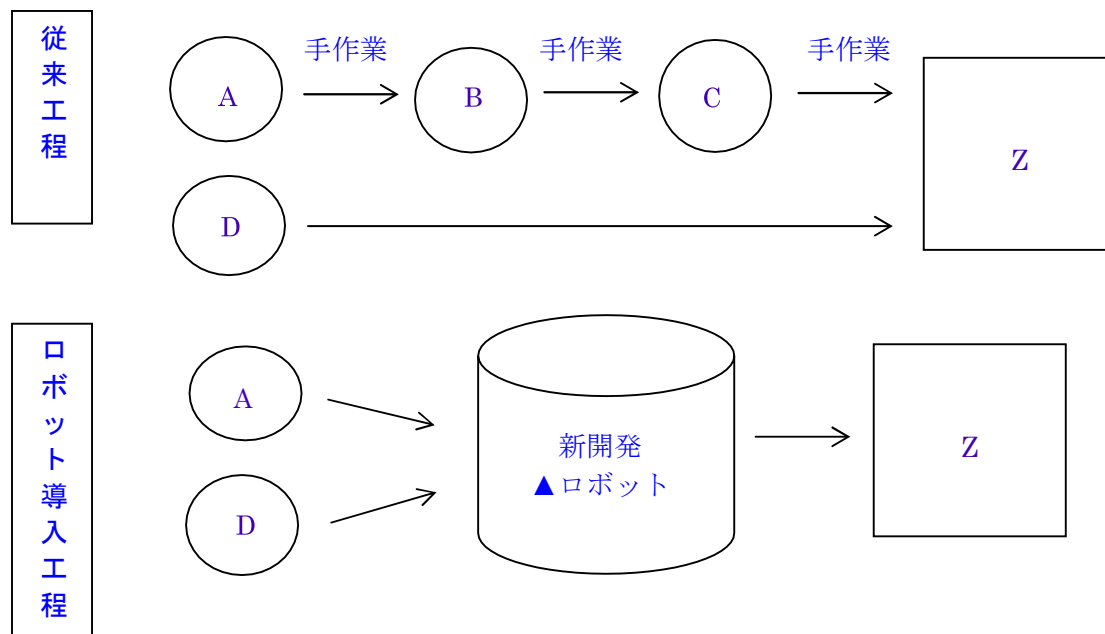
なお、本経営革新計画の承認申請は、□□信用金庫からの紹介を受けたことがきっかけで、当社代表が2か月かけて計画書を作成した。

3. 課題解決に向けた経営革新計画の内容、特徴（独自性・新規性・革新性、既存事業との相違点、経営戦略における位置付け等）

（1）経営革新計画の概要

本計画は、想定顧客である▲▲業界の〇〇が、□□するときの□△の課題を解決するための新ロボットの開発及び販売による新規顧客の開拓である。まず、新ロボットの付加価値について以下に説明する。

〇〇対象物の素材の複雑かつ細かな凹凸を持つ部分にも対応する▲▲▲ロボットの事業化を行う。
（下図参照）



<当社が新開発したロボットが解決しようとする顧客の課題>

	新商品導入前	新商品導入後
〇〇□□	手作業	全自動
	処理時間A時間	処理時間B分
作業員の負担	あり	なし

各工程処理後に、購入者の□□感を満たすような付加価値事業を展開するため、一次的な顧客対象である販売店や工場の付加価値事業用のツールとして販売する。〇〇〇〇事業の解禁、▲▲▲▲事業に対する規制緩和など、本経営革新計画を行うための事業環境が整いつつある。

従来の工場では多大な手間とコストがかかり利益率が低かったが、当該機械は全自動化に対応しているため、施工の手間が不要となる。また、当該業界以外にも、××な業界への事業展開も可能であると考えられる。

（2）当社における新商品開発への取組

製造販売に当たっては、□□省の事業許可が必要であり、これまで〇〇局と3回の打合せを実施してきており、許可の取得の目処は立っている。

今回の新商品は、2年前から企画を開始し、開発を進めており、これまでに5回の試作品を作成するなど、

開発を進めてきた。△△機構を除いた部分については、以下の写真のようにほぼ完成の目処が立っている。本商品の引き合いの強い□□業界の△社には3か月試用していただき、□□円程度なら□□台注文したい、との具体的な商談も進みつつある。

また、今次の新商品は、従来に無い新機能を搭載することはもちろん、当初から欧州市場への輸出を目的としており、回路設計や機械部品の安全性なども、一から見直しを進めて開発を進めており、当社の社運をかけた新規事業である。輸出については、株式会社□□を通じ、まずは□□国へのアプローチを開始し、現地企業で当社製品のメンテナンスが可能な代理店を探るところから開始する予定である。

新商品の特徴

- あらゆる部分へ対応可能
(具体的な機器の特徴を記載)
- 安価なランニングコスト
(具体的な機器の特徴を記載)
- で◇◇◇な▲▲▲
(具体的な機器の特徴を記載)

新商品の仕様

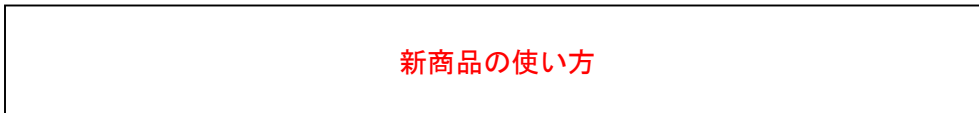
- 機器本体
(具体的な機器のスペックを記載)
- (具体的な機器のスペックを記載)



新商品（試作品）写真

<当社の新商品の独自性>

	当社製品		競合他社製品 (○×社製) (型式：ABC-1)
	既存商品 (型式：AB)	新商品 (型式：ZX)	
精度	1	5	5
価格	1	0.8	0.9
拡張性	△	◎	○

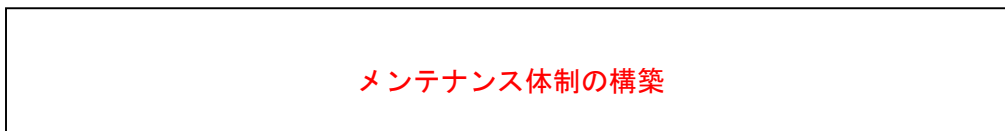


新商品の使い方

(3) 当社における新たな販売方式の導入について

これまで、当社は開発型の企業を志向しており、国内出荷製品であっても定期メンテナンス等は一部国外に外注して実施してきた。しかし、顧客からの要望の声が届きにくい状況が発生したため、スピーディーに製品に反映できないと判断し、この度メンテナンスを内製化することとした。

これにより、メンテナンス期間を従来の7日から4日へ短縮するとともに、顧客の声をその場で吸い上げ、新商品の営業提案も可能する体制を構築する。



メンテナンス体制の構築

(4) 計画の実施「新事業をどのように実施するのか」

①▲▲▲ロボットの企画・開発

1-1 ▲▲▲ロボットの商品企画

新商品である「▲▲▲ロボット」の製作にあたり、次の点に留意し、企画・開発にあたる。

- ・従来品より低コストとする。
- ・従来品より品質向上を図る。
- ・新商品は持ち運び可能な重量とする。
- ・より複雑化かつ多くの素材を活用した形状へ対応する。

1-2 特許の取得

上記の目標性能に向けて、コンピュータ制御で全自動作業が可能な技術を開発し、現在、特許出願中である。特許並びに商標についても、顧問弁護士・弁理士等と相談しながら進めていく予定である。

1-3 試作・評価

当社が開発した技術を利用して試作機を製作し、所望の性能が得られるか検証する。現在、試用していただいている数は少ないが、今後は20社程度にまで増やしていく。

1-4 開発

△△機構については、現在××までが限界であるが、今後この分野で実績のある株式会社■■■と共同開発することにより、限界を〇〇まで高め、さらなる信頼性の向上を図る。

試作品仕様（具体的なスペック、特徴を記載）

※ チラシなどがあれば添付する

②▲▲▲ロボットの製造

2-1 製造方法の検討・コスト見積

製造方法を検討し、製造原価を見積り、販売価格のシミュレーションを行う。一部の特殊部材は、株式会社〇〇と共同開発し、その製造は委託するが、その他製造プロセスについては、当社の〇〇工場を実施する。製造コストは1台当たり×,×××千円を目指し、売価▼,▼▼▼千円を標準価格として設定。

2-2 新商品の生産

新商品は、基本的に受注生産であり、令和〇〇年◇月を目標として生産する。

2-3 商品の評価・改良

市場での新商品の評価を行う。使い勝手や目標性能を満たしているかなどの製品の改良・性能の向上に努める。

2-4 製造コストの削減

品質の確保をしつつ製造コストの削減を図る。◆年目には注文台数の増加（見込み）に伴い、製造原価1台当たり〇,〇〇〇千円（製造スタート時より◆,◆◆◆千円の削減）を目標とする。

③販売促進活動

3-1 取扱店舗の確立

従来から取引のある店舗のモデル事業として利用してもらい、新商品のデモを行ってもらう。当該機器を使った事業が売上向上に至ることを証明できれば、その事例を活用した積極営業展開により、取扱い店舗の増加が見込める。希望する店舗すべてに販売すると、付加価値の低下につながりかねないため、販売エリアとエリアごとの販売台数を設定し、希少価値の概念を持った機器として確立させる。

3-2 デモDVDの作成

新商品を映像で紹介するデモDVDを作成し、各種展示会や新規顧客開拓営業時において配布する活動を行う。

3-3 ホームページ改良

現在、ホームページによる販路開拓を行っているが、新商品の販売にあたり、ホームページの内容を改良する。新商品案内サイトを開設し、新たな付加価値事業のためのコンテンツを追加する。

3-4 展示会・イベントへの出展

展示会・イベント等へ出展し、直接PRする機会を設ける。また、ブース来場者の意見・感想の情報収集も行なう。

出展を予定している展示会・イベントとして、以下を検討している。

- ・○○○○○○○
- ・×××××
- ・◆◆◆◆◆◆◆など

④事業運営体制の強化

4-1 営業・メンテ担当者の採用・育成

自社による販売・メンテ体制を強化するため、若い人材を正社員として採用し、教育を行う計画である。採用は2年目から予定し、事業展開状況に伴い、順次採用を拡大する。3年目には営業部門の担当者を5名とする計画である。

4-2 技術者の採用・育成

顧客の要望に応じた製品の機能追加、仕様改良が求められるため、ロボット製造の経験のある人材を採用し、自社の開発・設計体制を強化する。採用時期は1年目に1名、2年目に1名を予定している。また、新規事業に人材を投入するため、既存事業からの配置転換を行う。

(5) 計画を実施した結果はどのようになるのか

①当社のメリット

新商品の販売により、新規顧客の開拓および利益の拡大が見込まれる。新商品は既存の商品との関連性は弱いですが、ロボットの総合メーカーとして既存商品との相乗効果も見込める。また、メンテナンスも内製化することから、製造・販売・保守サービス企業としての企業イメージの向上が期待できる。

②新商品を取り扱っている機器商社のメリット

○○分野でのロボット商品のラインナップが増加することで、競合他社との差別化が可能となる。

③エンドユーザである○○業界の△△の業務改善

当該新商品を活用することで、それまで◆◆◆に対する処理に○○時間かかっていたが処理時間が、約30%低減される。さらに、それまで種類ごとに付け替えていた冶具を取り替えることなく、連続で処理することが可能になる。

4. 今後の事業展開

今回の計画で、当社において新たな取組みとして行うメンテナンスの内製化については、LED表示装置や食品製造用自動形成装置に関しても適応できると考えている。

まずは産業用ロボットで体制づくりを行い、それをカスタマイズしていくことで、将来的には全社的にメンテナンスでの売上比率を向上させ、収益源の多角化を図りたい。

経営の向上の程度を示す指標		現 状 (申請時の直近期末)	計画終了時の目標値	伸び率 (小数点第2位まで)
⑩	付加価値額	118,304千円	186,600千円	57.73%
⑫	一人当たりの付加価値額	4,382千円	6,664千円	52.08%
⑦	給与支給総額	6,600千円	40,330千円	511.06%
効 果 指 標		現 状 (申請時の直近期末)	計画終了時の目標値	/
1	従 業 員 数	27人	28人	
2	労 働 分 配 率 (人件費/付加価値*100)	69.82%	53.27%	
3	粗 利 益 率 (売上総利益/売上高*100)	18.15%	21.92%	

注：各指標については、別表3の時期・金額と一致させること。

「経営の向上の程度を示す指標」の項目番号は、別表3の勘定科目の番号と一致している。

(伸び率の計算方法)

A：申請時の直近期末値 B：計画終了年の期末値

伸び率(%) = (B - A) ÷ |A| × 100 ※ |A| は絶対値を示す