

経営革新計画作成のすすめ

このような方にお勧めします

- 新たな取組を行い経営改善・業績アップを図りたい
- 低利融資・各種支援策を活用するため経営革新計画の承認を受けたい
- 経営革新計画を作成したのでその作成方法のアドバイスを受けたい

なぜ経営革新が必要か

- 市場や競争環境が激しく変動する時代においては、現状の延長線上での改善だけでは変化に対応しきれず、業績を悪化させることになりかねません。不断の経営革新を実行することが大切です。
- 経営革新計画を策定すると自社を素直に見られるようになります。

経営革新とは

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。
 「新事業活動」とは、次の4つを言います。(中小企業新事業活動促進法第2条第5項)

- 新商品の開発または生産
- 新商品の新たな生産または販売の方式の導入
- 新役務の開発または提供
- 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

経営革新計画承認のメリット

経営革新計画を策定し、県知事の承認を受けた事業者に対しては、下記のメリット(支援策)があります。
 注)計画の承認は、必ずしも以下の支援施策を保証するものではありません。各支援機関等における審査が別途必要です。

1. 融資

政府系金融機関による各種低利融資制度
 小規模企業設備貸与貸付資金制度の特例

2. 補助金

いわて希望ファンドによる助成
 (事業費の1/2を助成。限度額5,000千円)

3. 信用保証

中小企業信用保険法の特例

4. 税制

設備投資減税
 留保金課税の停止措置

5. 投資

中小企業投資育成株式会社の特例
 ベンチャーファンドからの投資

6. その他

特許関係料減免制度
 販路開拓コーディネーター事業

どのような計画を策定するのか

経営革新では、「経営の相当程度の向上」を目指すための計画を策定する必要があります。

そのためには、次の2つの経営指標の伸び率が計画期間である3~5年での達成ができるような計画を目指すことになります。

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

経営指標の目標伸び率

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

付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費
 一人当たりの付加価値額＝付加価値額÷従業員数

(財)いわて産業振興センターでは、経営革新計画作成のお手伝いをしております。お気軽にご相談ください。

総合支援グループ TEL.019-631-3826 FAX019-631-3830 E-mail:joho@joho-iwate.or.jp

センターでは、中小企業庁発行の下記冊子を用意しております。ご希望の方はその旨お申し出ください。

今すぐやる経営革新



夢を実現する創業



事業承継ハンドブック



今チャレンジ新連携



中小企業施策ガイド

