

第2号様式（第5関係）

企業成長ビジョン整理シート（記載例）

当該シートは現状の認識等を確認するものであり、今後、策定する経営計画の方向性と内容が異なることがあっても差し支えありません。なるべく経営者自身に作成いただくか、経営者の確認を受けてください。（作成ページは複数枚にわたっても構いません。）

1 事業者の概要

事業者名称	〇〇〇〇株式会社		
代表者職・氏名	代表取締役 〇〇 〇〇		
本社所在地	〇〇市〇〇町 X - X - X		
その他の事業所	〇〇工場（直売所）、〇〇営業所、〇〇配送センター		
創業年（設立年）	XXXX年（XXXX年）		
業種（中分類）	食料品製造業	業種（小分類）	その他の食料製造業
事業内容（概要）	〇〇類・関連食料品の製造及び販売 〇〇類の企画・商品開発受託		
従業員数	計 80 名（役員 5 名、正規 60 名、非正規 15 名）		
主要仕入先	〇〇製粉、〇〇パッケージ		
主要販売先	スーパー〇〇、〇〇商事、個人消費者		
（地域・チャネル）	（国内）直売所 10%、卸売 80%、EC 販売 10%		
ホームページ URL	https://_____		

2 収支・財務の状況

直近売上高	1,200 百万円	<input checked="" type="checkbox"/> 増加傾向	<input type="checkbox"/> 横這い	<input type="checkbox"/> 減少傾向
直近営業利益	40 百万円	自己資本比率	XX.X%	
財務面の強み	例) 安定したキャッシュフロー、固定費が低い 等			
財務面の課題	例) 借入依存度が高い、設備更新負担が重い 等			

3 成長の方向性・戦略

(1) 自社の経営目標（あるべき姿）

定量目標	X年後に売上高 30 億円、営業利益 3 億円 X年後に賃上げ X.X%を達成
定性目標	県産〇〇類を活用した高付加価値商品で全国市場に販路を拡大し、「〇〇といえば当社」と言われる存在を目指す。また、地域の雇用を守りつつ、若手が定着する企業となることを目標とする。

(2) 「自社の強み」について記述してください。(技術、ノウハウ、人材、取引関係など)

創業以来 30 年培った〇〇類加工技術と独自配合レシピに強みがある。大手量販店 PB 商品の OEM 実績もあり、品質管理体制 (HACCP 対応) には評価を得ている。現場には熟練職人と若手技術者が在籍し、小ロット多品種対応が可能であることが差別化要因である。

(3) 今後「どのように」成長を図っていききたいか記述してください。

今後は OEM 中心から脱却し、自社ブランド商品の開発・販路開拓を進める。都市圏の専門店 EC 市場への展開を強化し、付加価値の高い冷凍・高級ラインを拡充する。加えて、商品開発受託機能を活かし県内外企業との共同開発を進め、売上構成の多角化を図る。

(4) 自社で認識する「成長に向けた課題」について記述してください。

現在は営業機能が弱く、既存取引先への依存度が高い。原材料価格の変動を十分に価格転嫁できていない点も課題である。また、製造原価管理や商品別収益分析が不十分であり、利益率向上に向けた数値管理体制の強化が必要と認識している。  
さらに、事業規模拡大に耐えうる組織体制や中間管理職層の育成が遅れており、属人的な意思決定から脱却し、データに基づく経営管理体制を確立することが急務である。

(5) 連携金融機関との「関係性」や「期待する役割や支援」について記述してください。

〇〇銀行とは 20 年以上の取引があり、月次試算表を共有している。今後は資金面の支援に加え、事業計画のブラッシュアップや外部専門家の紹介、販路開拓情報の提供を期待している。定期的な進捗確認を通じ、計画実行の伴走支援を受けたい。

(6) 県など行政に「期待する役割や支援」について記述してください。

県には専門家派遣や販路開拓支援、展示会出展支援等の情報提供を期待している。また、本事業を通じて経営計画の策定と実行を後押ししていただくことで、社内体制の高度化と賃上げ実現につなげたい。

(7) 経営者としての「成長や賃上げ」に対する考え方について記述してください。

原材料高騰や人手不足が続く中、従業員の処遇改善なしに持続的成長はないと考えている。利益率を高める商品構成へ転換し、生産性向上の成果を賃金へ還元すること、若手採用と定着を進めるためにも、計画的な賃上げを実行したい。  
今後の事業拡大には、優秀な人材の確保と幹部候補の育成が不可欠であり、地域内で競争力のある賃金水準を実現することを経営の最重要課題と位置付けている。

(8) 経営計画を策定・実行する場合の「実施体制」について記述してください。

経営計画策定は代表取締役を責任者とし、製造・営業・管理部門の責任者でプロジェクトチームを編成する。外部専門家と連携し、原価管理・販売戦略・組織体制の見直しを行う。金融機関と四半期ごとに進捗確認を実施する体制を整える。

(9) 実施スケジュール

令和8年6月～ ○○コンサルティングの支援を受けて経営計画作成開始  
令和8年12月頃 経営計画(案)完成、金融機関による最終確認  
令和9年1月頃 実績報告、実施体制の確認

(10) 「100億宣言」の実施について(該当する項目にチェック)

実施済  実施予定  検討中  実施予定なし

(作成者)

担当者名: \_\_\_\_\_

所属部署: \_\_\_\_\_

電話番号: \_\_\_\_\_

担当者メールアドレス: \_\_\_\_\_