

事業計画書 作成ワークシート

レーザー加工機の導入編

空欄を埋めていくだけで、審査で問われる要素がひととおり揃うシートです。
記入例つき。書き終えたらそのまま申請書類の下書きとしてお使いいただけます。

このシートの使い方

補助金の採否は「事業計画書の出来」で大きく変わります。審査員（中小企業診断士等）は多数の申請を短時間で読むため、**①課題が数字で示されているか ②その設備でなければならない理由があるか ③数値目標が全体で矛盾していないか**を見ます。
本シートはその3点を漏れなく書けるよう構成しています。黄色の枠にご記入ください。

0. 基本情報

会社名	
業種 / 主力製品	
従業員数	※補助上限が従業員数で変わる制度があります
導入予定の機種	
導入予定金額（税別）	
申請予定の補助金	

1. 現状の課題（かならず数字で書く）

「人手不足が深刻」「品質が安定しない」だけでは響きません。必ず数量・金額・時間で示します。

記入例：切断工程で月平均48時間の残業が発生している。厚物（12mm超）の依頼を月6件断っており、機会損失は年間約720万円。外注に出している曲げ前工程の加工費は年間340万円。

2. 解決策 — 導入する設備と使い方

記入例：6kWファイバーレーザー切断機を導入し、20mm厚までを内製化する。従来5工程だった段取りを1工程に集約し、段取り時間を1件あたり40分→15分に短縮する。

3. 革新性・優位性 — 3つの角度で書き分ける

「出力が上がった」だけでは機能アップグレード扱いになり評価が伸びません。顧客に提供できる価値がどう変わるかを中心に据えます。

製品・サービス 新しい価値	例：従来対応できなかった20mm厚・ステンレスの受注が可能になる
生産プロセス 工程の質的变化	例：5工程を1工程に集約、段取時間を半減
組織能力 会社としての力	例：属人作業を標準化し、教育期間を3年→3か月に短縮

4. 導入後の効果（数値根拠）

売上への効果	例：断っていた案件の60%を獲得し初年度+430万円
コストへの効果	例：外注費340万円/年の内製化、残業48h/月→18h/月
品質・納期	例：不良率3.2%→1.0%、標準納期7日→4日

5. 数値目標の整合チェック

審査員が重点的に確認する箇所です。下の項目が「同じ前提」で組み立てられているか、提出前に必ず突き合わせてください。計算ミスや前提の食い違いは減点要因になります。

- ☐ 付加価値額の年率向上（+3%以上が一般的要件）を3年計画で示しているか
- ☐ 給与支給総額の年率向上（+1.5%以上が一般的要件）と整合しているか
- ☐ 事業場内最低賃金が地域別最低賃金+30円以上になっているか
- ☐ 本事業の売上高が全社売上高の中に収まっているか（矛盾していないか）
- ☐ 工数削減の効果が損益計算書の人件費・残業代の減少に反映されているか
- ☐ 設備の稼働率・生産数量の前提が、売上計画と一致しているか

6. 事業化スケジュール

交付決定後1か月	例：設置場所の整備・電源工事
2～3か月	例：納品・据付・操作講習の受講
4～6か月	例：試作・条件出し、既存顧客へ新対応の案内
7～12か月	例：新規顧客開拓、実績報告書の作成

7. 提出前チェックリスト

- ☐ 冒頭の数行に「結論」と「数字」を書いたか（審査員は短時間で読み下します）
- ☐ 課題をすべて数量・金額・時間で示したか
- ☐ 設備の説明ではなく「顧客に提供できる価値の変化」を書いたか
- ☐ 数値目標が全章で矛盾なくつながっているか（前ページのチェック）
- ☐ 見積書を用意したか（原則3社程度の相見積が必要な制度が多い）
- ☐ GビズIDプライムを取得済みか（電子申請に必要。取得に日数がかかります）
- ☐ 認定経営革新等支援機関の確認書が必要な公募か確認したか
- ☐ 交付決定の前に発注していないか（発注済みだと補助対象外になります）
- ☐ 最新の公募要領で、要件・金額・締切を確認したか

8. サンマックスがお手伝いできること

機種選定	加工したい材料・板厚・生産量から最適な機種をご提案します。展示場でのデモ、無料サンプル加工も承ります。
お見積り	補助対象になる構成に整えたお見積書を発行します。相見積のご相談にも対応します。
技術資料	仕様書・カタログ・機械の能力データなど、メーカー側で用意する資料はすべて当社が作成します。
省エネ計算	省エネ補助金では当社5機種がSIIの指定設備に登録済みです。必要な計算資料もご用意します。
納品後	設置・操作講習・保守。実績報告書の作成もサポートします。

ご注意

- ・補助金の要件・上限額・締切は、年度および公募回次ごとに変わります。必ず各制度の公式サイト・事務局で最新情報をご確認ください。
- ・本シートは記入の手引きであり、採択を保証するものではありません。
- ・事業計画書の作成代行は行っておりません（経営者ご自身が内容を把握していることが審査でも重要です）。認定経営革新等支援機関への整形・チェック依頼と組み合わせるのが現実的です。

「うちはどの補助金が使えますか？」だけでも大丈夫です。

従業員数・業種・導入したい機種をお聞きすれば、使える制度と上限額を整理してご返信します（無料）。
導入の流れは <https://www.laser-machine.com/std/hojokin-flow.shtml> でご覧いただけます。

RSD 株式会社リンシュンドウ サンマックスレーザー

〒502-0013 岐阜県岐阜市中川原4-47 TEL：058-294-7333

<https://www.laser-machine.com/> e-mail：lasmachine.com@gmail.com

補助金のご相談： <https://www.laser-machine.com/std/hojokin-form.shtml>