

平成31年（2019）度地域ビジネス力育成強化事業  
戦略的経営管理普及促進支援

申込書

沖縄県中小企業診断士協会 御中

住所〒●●●-●●●●

沖縄県●●市●●◇◇番

(法人等は所在地)

事業所名 おきなわ商社 株式会社

代表者（役職） 沖縄一郎 印

(※社印を押印してください。)

(法人等は名称及び代表者氏名)

地域ビジネス力育成強化事業・戦略的経営管理普及促進支援に応募したいので、関係書類を添えて次の通り申し込みます。

事業者名	おきなわ商社 株式会社
役職・代表者氏名	代表取締役社長 沖縄 一郎
所在地	沖縄県●●市●●◇◇番
TEL	●●●-●●●●-●●●●
FAX	●●●-●●●●-●●●●
携帯電話番号	●●●-●●●●-●●●●
担当者氏名	沖縄 花子
E-mail	●●●●@△△△. △△. △△

## 1. 事業者概要

企業等名	おきなわ商社 株式会社						
所在地	沖縄県●●市●●◇◇番						
業種	1 製造業 2 卸売業 3 小売業 4 サービス業 5 その他						
資本金	100 千円			従業員数	〇〇人 (うちパート 〇人)		
設立年月	平成〇〇年△△月 (創業 昭和□□年××月)			決算月	△△ 月		
主な事業・製品・サービス等の概要							
計数管理の状況	取組済 取組中 未取組			事業計画書の有無	有 ・ 無		
月次決算の状況	取組済 取組中 未取組			計画対比の状況	取組済 取組中 未取組		
使用会計ソフト	弥生会計 etc			顧問税理士等の有無	有 ・ 無		
株主構成	株主名	関係	比率	売上構成	製品・サービス名	比率	
			%			%	
			%			%	
	※該当なしの場合 「省略可能」		%		その他	%	
	合計		100%		合計	100%	
主要販売先	会社名	製品・サービス名	比率	主要仕入先	会社名	製品・サービス名	比率
			%			%	
			%			%	
	その他		%		その他	%	
	合計		100%		合計	100%	
(1) 沿革・事業の推移							
(記入例) 当社は、平成〇〇年▲月に■■■市●●●で創業した。主力商品で■■製品を製造販売している。平成〇〇年度から△△製品の製造販売のため生産施設を設置している。資本金●●●千円は変わらず、売上高は増加傾向で推移しているが売上総利益は減少傾向で推移している。							
(2) 現状の会計データの整備状況							
(記入例) 顧問税理士に、月次試算表と決算報告書の作成を依頼している。しかし、月次報告書の提出が数カ月遅れて提出されるため、月例会議での事業進捗報告ができていない。							
(3) 本事業を通して財務上・経営上改善に取り組みたいポイント							
(記入例) 確定申告のみの会計処理で、売上高の推移や利益幅がどのくらいなのか年度途中で把握することができていなかった。計数管理が気になりつつも、勘と経験による成行き経営で事業運営している。将来へのビジョンの実現のためには、毎日の数字もそこへの積み重ねと感じていたがその方法に辿り着けていなかった。従業員を雇用している以上、さらなる売上高向上や利益上昇に望むことが大きくなってきた。現状把握と、今後のための分析を行うことで、より多くの若手を育成し、発展し続ける場所でありたいと考え応募した。							

## ※添付書類

- ①会社の履歴事項全部証明書の写し (個人事業者については開業届出書の写し)
- ②直近三期分の決算書の写し (個人事業者については確定申告書の写し)
- ③その他指示のある資料

## 2. 事業概要

①創業の目的・動機／経営方針
<p>■創業の目的・動機</p> <p>(記入例)</p> <p>良質でこだわりのある企業として、環境にも配慮した安心・安全で美味しく体にも優しい製品を消費者に提供することを目的に創業した。</p> <p>■経営方針</p> <p>(記入例)</p> <p>事業を通して地域の課題を解決していく。そのために、地域の困りごと、地域の魅力を掛け合わせたコミュニティビジネスを展開していく。</p>
②事業内容
(具体的に記載)
③セールスポイント及び事業の強み、弱み
<p>(記入例)</p> <p>当社の強みである「〇〇〇〇」による製造方式で県内では初めて■■■を製造することになった。HACCPに対応した製造ラインで、工程管理で食品事故の未然防止に取り組んでいる。</p>
④想定される主なターゲットユーザとその市場規模及び動向
<p>(記入例)</p> <p>〇〇製品の生産体制の確立後、ターゲットとしては現状の取引先△△△社を対象に販売を開始し、取引先の要望に対応する計画としている。県内各地域のホテル・飲食店など■■■■■社に販売する計画である。</p>
⑤長期ビジョン／将来の目標・意欲
<p>(記入例)</p> <p>地域で一番の〇〇〇商店</p> <p>3年後 売上高 32,000 千円 売上総利益 18,000 千円 経常利益 3,600 千円</p>

## 3. 収支計画 ※計画がなければ「省略可能」

(単位：円)

	平成 32 年度 (2020)	平成 33 年度 (2021)	平成 34 年度 (2022)
① 売上高	17,200,000	24,600,000	32,000,000
② 売上原価	11,200,000	13,600,000	14,000,000
原材料費	5,000,000	6,000,000	5,000,000
労務費	4,000,000	5,000,000	6,000,000
外注費	1,000,000	1,200,000	1,300,000
減価償却費	700,000	800,000	900,000
その他経費	500,000	600,000	800,000
③ 売上総利益 (①-②)	6,000,000	11,000,000	18,000,000
④ 販売費及び 一般管理費	5,200,000	8,800,000	14,200,000
人件費	3,800,000	5,100,000	8,500,000
水道光熱費	400,000	800,000	1,300,000
通信費	300,000	500,000	900,000
交際接待費	200,000	400,000	700,000
広告宣伝費	200,000	350,000	800,000
減価償却費	300,000	1,100,000	1,100,000
その他経費		550,000	900,000
⑤ 営業損益 (③-④)	800,000	2,200,000	3,800,000
⑥ 営業外収入	200,000	300,000	400,000
⑦ 営業外費用	400,000	500,000	600,000
⑧ 経常損益 (⑤+⑥-⑦)	600,000	2,000,000	3,600,000
⑨ 法人税等	240,000	800,000	1,440,000
⑩ 当期利益 (⑧-⑨)	360,000	1,200,000	2,160,000
雇用人数	4人	5人	6人

※本記載事項に書ききれない場合はページを追加して構いません。