

計画策定日： 令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日

経営行動計画書

1. 事業者名等

住所	〇〇〇〇〇〇〇〇
法人名	株式会社〇〇〇〇〇〇〇〇
代表者名 又は氏名	代表取締役〇〇〇〇〇〇〇〇

今後 **【〇〇銀行】** との対話を通して、現状認識及び今後のアクションプランを策定しました。
【〇〇銀行】 との対話を継続し、アクションプランに取組み、進捗の報告を行います。

【情報提供の同意】

伴走支援型特別保証制度を利用するにあたり、**【〇〇銀行】** が保有する以下に掲げる当社(私)の情報を以下に掲げる利用目的のために、信用保証協会及び経済産業省に対して提供することについて同意いたします。

1. 提供する情報	2. 提供先における利用目的
①決算・税務申告及び財務評価に関する情報 ②業種・従業員数	政策効果の検証

*事業者名は経済産業省に提供されません。

【確認状況記載欄】

本計画書が申込人の意思に基づいて正しく記載されていること及び情報提供の同意について、次の通り確認しております。

確認年月日	確認時間	確認方法（該当する項目にチェック）	金融機関本支店名・確認者
令和○年○月○日	○時○分	<input checked="" type="checkbox"/> 電話 <input type="checkbox"/> 来店談 <input type="checkbox"/> 訪問面談 <input type="checkbox"/> その他（ ）	〇〇銀行△△支店保証太郎

2. 現状認識(※1)

No.	項目	内容
①	事業概要	自動二輪車販売
②	外部環境 事業の強み・弱み	県内3市町村にてオートバイ販売・修理を行っている。外部環境に関して、コロナ禍においてツーリング需要が高まったものの、原材料不足により新車の納車が遅れているため売上改善には至っていない。近隣の競合他社に比べ、付帯サービスの価格が安く強みとなっているものの、売上げの確保が課題となっている。
	(課題)	売上げの確保。
③	経営状況 財務状況	直近期では長引くコロナ禍による消費落ち込みの影響から売上が減少し、人件費を賄えず営業損失を計上。人件費の削減を含めた販管費削減を検討中。また、金融債務が重く、資金繰りに支障をきたしている。
	(課題)	販管費を多く計上し、営業損失を計上してしまっている。

3. 財務分析

直近の決算期	令和4年3月期		
①売上増加率(売上持続性)(%)	-5.0	④EBITDA有利子負債倍率(健全性)(倍)	22.0
②営業利益率(収益性)(%)	-1.8	⑤営業運転資本回転期間(効率性)(か月)	3.0
③労働生産性(生産性)(千円)	-300	⑥自己資本比率(安全性)(%)	10.0

*表中の財務指標はローカルベンチマークにおける6指標となります。(※2)
 個人事業主の方は①②③のみ記載してください。

4. 計画終了時点における将来目標

*「2. 現状認識」を踏まえた計画終了時点における事業の具体的な将来目標を記載してください。直近決算の売上高営業利益が赤字の場合は、黒字化に向けた具体的な取組をご記入下さい。

将来目標					
営業強化等により売上回復を図り、仕入れ先との価格交渉や経費削減を積極的に進め、計画2年目での営業黒字化を目指す。強みである付帯サービスに注力し、顧客の定着化を図ることで地域内シェア一番になることが将来的な目標。					
EBITDA 有利子負債倍率	計画1年目 20 倍	計画2年目 17 倍	計画3年目 14 倍	計画4年目 12 倍	計画5年目 10 倍

*個人事業主の方はEBITDA有利子負債倍率の記載は不要です。

5. 具体的なアクションプラン

*「2. 現状認識」の課題（②③のいずれか1つでも可）について取組計画等を記載してください。計画1年目は、計画策定日の属する事業年度となります。改善目標指標には、「3. 財務分析」の①～⑥（④を除く）のいずれかの指標を記載し、目標値には同指標の計画年度毎の目標値を記載してください。「本資金の活用方法」は取組計画との関連性を中心に記載してください（課題が複数の場合は、いずれか1つの取組計画に係る記載でも可）。

課題	取組計画等	主な取組				
		計画1年目 (計画策定年度) (令和5年3月期)	計画2年目 (令和6年3月期)	計画3年目 (令和7年3月期)	計画4年目 (令和8年3月期)	計画5年目 (令和9年3月期)
売上高の確保	取組計画	新規顧客への営業強化、修理時に各種パーツの提案販売の強化				
	改善目標指標	売上増加率				
	目標値	2.9%	2.9%	2.8%	2.7%	2.6%
利益率の改善	取組計画	経費削減による増益				
	改善目標指標	営業利益率				
	目標値	-0.6%	0.6%	1.6%	2.6%	3.6%
本資金の活用方法 (資金使途、資金効果等)	・業務効率化の為にDX投資（販売取引管理、在庫・仕入管理、従業員管理ソフト導入） →売れ筋の把握、欠品発生排除等、営業力強化に資するもので、売上増加につなげる。					

6. 収支計画及び返済計画

(単位：千円)

	直近決算の状況 (計画策定前) (令和4年3月期)	計画1年目 (令和5年3月期)	計画2年目 (令和6年3月期)	計画3年目 (令和7年3月期)	計画4年目 (令和8年3月期)	計画5年目 (令和9年3月期)
売上高	170,000	175,000	180,000	185,000	190,000	195,000
営業利益	-3,000	-1,000	1,000	3,000	5,000	7,000
税引き後当期純利益	-3,500	-1,500	500	2,500	3,500	5,500
減価償却費	4,500	4,000	3,500	3,000	2,500	2,000
借入金返済額	3,500	3,500	3,500	3,500	3,000	3,000

(本計画書中、別に添付する計画書で代える項目がある場合には項目名をチェックして下さい。)

2. 現状認識 3. 財務分析 4. 計画終了時点における将来目標 5. 具体的なアクションプラン 6. 収支計画及び返済計画

以上

※1 「2. 現状認識」について、「ローカルベンチマーク」における非財務ヒアリングシートを作成している場合には、同シートの提出でも差し支えありません。

ローカルベンチマークの概要については以下URLまたはQRコードをご参照ください。

https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/

※2 ローカルベンチマークの算出方法及び各指標の意義は以下『6つの財務指標』の通りです。



(参考) 財務分析の視点 ～6つの財務指標～

①売上増加率 【計算式】=(売上高/前年度売上高)-1 【意義】キャッシュフローの源泉である売上高の増減率を確認することが可能であるとともに、事業者の成長ステージを判断するのに有用な指標です。	②営業利益率 【計算式】=営業利益/売上高 【意義】本業の収益性を図る重要な指標であり、事業性を評価するための、収益性分析の最も基本的な指標です。
③労働生産性 【計算式】=営業利益/従業員数 【意義】従業員1人当たりが獲得する営業利益を示すものであり、成長力、競争力等を評価する指標です。	④EBITDA有利子負債倍率 【計算式】=(借入金-現預金)/(営業利益+減価償却費) 【意義】(営業利益+減価償却費)の部分は営業キャッシュフローを簡易的に示すもので、有利子負債と当該営業キャッシュフローを比較しているため、倍率が低いほど返済能力があることを示す指標です。
⑤営業運転資本回転期間 【計算式】=(売上債権+棚卸資産-買入債務)/月商 【意義】営業運転資金とは、販売・提供した商品・サービスの売上債権を回収するまでに必要となる資金を示すものです。過去の値と比較することで、売上増減と比べた営業運転資金の増減を計測することができます。回収や支払等の取引条件の変化による必要運転資金の増減を把握するための指標です。	⑥自己資本比率 【計算式】=純資産/総資産 【意義】総資産のうち、返済義務のない自己資本が占める比率を示し、安全性分析の最も基本的な指標です。