

令和8年三重県エネルギー価格等高騰対応生産性向上・業態転換支援補助金 交付申請書

令和8年6月6日

公益財団法人 三重県産業支援センター 理事長 宛て

郵便番号 〒514-8570
所在地 三重県津市広明町13番地
名称(会社名又は屋号) ●●建設株式会社
代表者職氏名 代表取締役 三重 一郎

令和8年三重県エネルギー価格等高騰対応生産性向上・業態転換支援補助金交付要領第7条第1項の規定に基づき、

エネルギー価格等高騰対応をどのように実施するのか簡潔にまとめてください。
(第1号様式の2(経営向上計画書)の「計画のテーマ」と同内容としてください。)

1 補助事業のテーマ

厚板材等の板金加工の内製化により受注力を強化し、エネルギー価格等高騰に対応する

2 補助金申請額 金 1,000,000 円

3 実施する事業の種類(該当するもの全てに○をつけてください。)

<input type="checkbox"/>	① 省エネルギー機器や完全事業消費再生可能エネルギー装置の導入等による生産性向上の取組
<input checked="" type="checkbox"/>	② 省力化・作業効率化・生産能力増強等に向けた設備導入やDXの導入による生産性向上の取組
<input type="checkbox"/>	③ サプライチェーンの強靱化のための部素材の内製化、製造工程の見直し等による事業再構築の取組
<input type="checkbox"/>	④ 需要が見込める分野にシフトして収益の柱を作る事業再構築の取組
<input type="checkbox"/>	⑤ 新商品・新サービスの開発、新事業の立ち上げ等による事業再構築の取組
<input type="checkbox"/>	⑥ 新たな需要が見込めるブランド力強化や新たな顧客層の掘り起こしにつなげる販路開拓の取組
<input type="checkbox"/>	⑦ その他エネルギー価格等の高騰に対応するための取組

4 選択する経営向上計画の内容(いずれかに○印を付してください)

() ステップ2 () ステップ3

5 関係書類

- (1) 経営向上計画書(第1号様式の2《別紙を含む》)
- (2) 支出計画書(第1号様式の3)
- (3) 役員等に関する事項(第1号様式の4)
- (4) 小規模企業等である旨の申出書(別紙様式5)
- (5) 確約書(別紙様式5) ※完全事業消費再生可能エネルギー装置を導入する場合のみ
- (6) 直近1期分の財務諸表の写し
- (7) 法人の場合は履歴事項全部証明書の写し、個人の場合は住民票抄本の写し
- (8) 「事業継続力強化計画」の認定通知の写し及び「事業継続力強化計画」の計画書
※加点措置を希望する場合のみ

6 連絡先 ※担当者は、申請者の代表者または役員・従業員に限る

担当者名	〇〇〇課 〇〇 〇〇
電話番号	090-9999-9999
メールアドレス	aaaa-bbb@mie9999.co.jp

申請事業者との連絡は本欄に記載された担当者のみ行います。主にメールでのご連絡となりますのでメールアドレスを再度ご確認ください。

第1号様式の2（経営向上計画書）

一般コース

購入する備品や取り組みの内容が分かる画像を添付していただくこともできます。なお、第1号様式の2（経営向上計画書）は最大7ページ程度（別紙は含めません）に収まるように記載してください。

●●ケンセツ カ）
●●建設株式会社

【重要】補助金の交付の決定を受けた場合は、この事業計画に基づいて「三重県版経営向上計画」を作成し提出していただきます（本様式の【要確認事項】をご確認ください）。

申請者名・ 資本金・ 業種等	資 本 金	1,000
	設 立（ 創 業 ） 年 月 日	平成19年3月30日 (代表者の年齢：)
	業 種	板金・金物工事業
	常時使用する従業員の数（人）	6人
	代表者・専従者・常勤役員の数（人）	2人
	事業所の電話番号	059-000-0000
	ホームページ（URL）	https://www.0000.co.jp


【事業概要】

現会長の三重一男が昭和35年22歳のとき板金加工業を開業、平成19年に●●建設(株)として法人成した後、平成12年3月長男の一郎が38歳のとき事業を引き継ぎ現在に至る。

新社長の体制となり、建築板金加工業から総合建築業へと業態転換の挑戦を始めている。

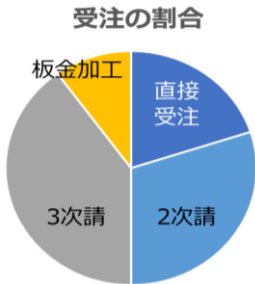
現在は、建設業 85%、板金加工業 15%の割合である。

建設用の屋根等の板金加工および施工に特化した会社として、県内に限らず東海から近畿まで、公共施設や民間の工場・商業施設の建設に携わってきた。直接受注も20%程度あるが、下請けになる場合が多い。板金の分野で実績を持つ当社は難易度の高い案件を中心に大手ゼネコンからの受注も多く、約5割が当社への指名受注となっている。



事務所兼板金工場

受注の割合

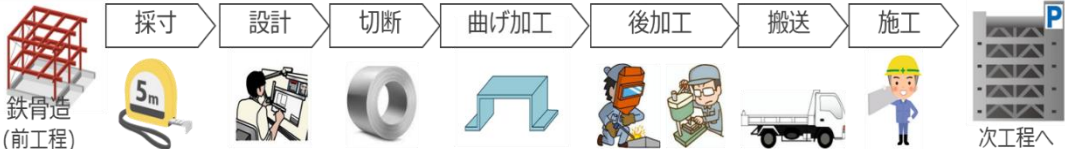


業務の内容と流れ

当社は大規模な工場や倉庫から戸建住宅まで、金属製の屋根材や外壁材、水切材といった板金製品、排気口のような金物製品の製造および施工を行っている。

工場の屋根など大型の物件は100mを超える長尺製品が必要となるため、現地で職人が鋼板を曲げ加工し施工する。

一方、水切材など比較的小さな部品は、前工程の鉄骨の組みあがり採寸し、個別にCADで設計・図面におこし、切断、曲げ、後加工（タッピング、溶接等）と一連の加工を自社工場で行った後に、現場へ持ち込んで施工する流れとなる（下図）。

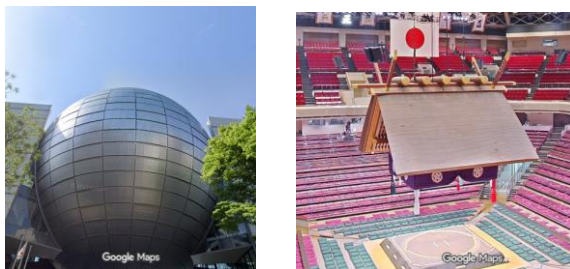


業務への姿勢

近年、様々な設備機能が複雑化・電子制御化されており、電気・配管工事や内装に手間がかかる傾向である。当社は「屋根さえ掛けられれば内装が着手できる」をモットーに1日でも早く次の

工程に引き渡すよう、現場作業を極限まで効率的に行う事を徹底している。
その結果、顧客からは「●●建設が入ると遅れを取り戻せる」と仕事の速さを評価して頂き、地域を問わず当社を指名して頂くことも多い。

代表的な案件では、県内のプラネタリウムの球体外壁や相撲場の銅板葺瓦などが挙げられる。



(Google MAPs より引用)

【顧客・市場の動向、競合他社の動向】

(※市場・顧客の状況等、事業の機会や脅威等について記入する。)

安定した屋根材需要

2024 年度の屋根材の市場規模は、84,103 千㎡(前年度比△4.9%)である。新設住宅着工戸数は、横ばいから微減という予測だが、一方、カバー工法(既存屋根材の上に新たな屋根材をかぶせる施工)によるリフォーム需要は、好調を維持している。



また、EC(電子商取引)市場の拡大を背景に、物流倉庫の新設需要が継続的に増加しており、金属屋根材の需要増加が見込まれている(出所：矢野経済研究所)。このことから、建設板金を取り巻く市場は安定的に拡大すると予測されている。

板の厚肉化と低炭素化

近年は構造物の大型化に加え、安全性の向上、設計の高度化、溶接施工を含めた製作コスト低減やメンテナンス・建替えの期間を長くしてライフサイクルコストを低減するなどの要求が大手建設会社や公共工事において年々厳しくなっており、これまでに増して高強度、厚肉化した厚鋼板が使用される傾向となっている。(出所：(一社)日本溶接協会 WE-COM マガジン 第 29 号) 板金による建築部材においても同様の観点から、厚さ 1.5mm を超える厚板材のニーズが高まっている。

一方、これまで主流だった板厚 0.6mm と比べ厚板版は重量も大幅に増えるため、外注先や遠方の現場への輸送にかかる経費がエネルギー価格等高騰の影響により増加しており、また環境負荷低減も喫緊の課題となる。

【4m(板幅 0.5m)の水切材を 500 枚 483km 離れた東京から津市へトラック輸送した場合の輸送費用・二酸化炭素の排出量の比較】

板厚	外壁材重量(2m ² /枚)	輸送費用	CO2 排出量
0.6mm	約 4.7 トン	130,000 円	0.04 トン
1.6mm	約 12.6 トン	340,000 円	0.1 トン

(算出：三井倉庫ホールディングス https://www.mitsui-soko.com/sustainalink/emissions_calculator/)

日本では 2030 年度において温室効果ガスを 2013 年度比で 46%削減する目標を掲げているため、部材の厚肉化を通じてライフサイクルコスト低減を実現させつつ、輸送による CO2 排出量低減を同時に取り組むことが求められている。

【自社の強み】

工事予算に限られる中、昨今の建築資材、人件費や燃料等エネルギー価格の高騰を背景に、工期が短期化する傾向が強まっている。

そのような事業環境のもと当社の仕事の速さを評価して頂く背景として、以下 3 つ（安全・品質・スピード）の柱で評価が得られているの強みが挙げられる。

安全へのこだわり

建設現場でひとたび事故が起これば、全ての作業が中断し工期が大幅に伸びてしまうため、安全第一の要求は極めて高い。

「自社の従業員の命は自分が守る」という想いから落下防止の安全帯を作業現場に取り付けられる独自の安全システムを取り入れているため、ここ 5 年間、労災事故は発生していない。

安定品質・スピードを提供する一貫体制

当社の水切材は「雨漏りしない」と顧客より好評価を頂いている。また、施工スピードを極限に高めるため、取付用のビス穴は現場で合わせ、位置や角度にもこだわり翌日に納品できる。

同業他社の追従を許さないこの品質と作業スピードを両立できるのは、当社が設計から板金加工、施工まで一貫体制で行っているからである。

設計の段階で作業手順まで考慮しスムーズに曲加工の工程へ引き継げるようにしている。



駐車場の角部の施工風景

昨今の外壁材は当社で曲加工ができない 1.6 mmの厚板材が増えており、設計した図面を遠方の外注先で板金加工してもらうことも増えている。しかし、外注製品はビス穴に微妙なズレがあるため施工時の作業効率が悪化し、現場で職人が修正作業を行うこともしばしばあったり、思ったような施工スピードを確保できない事もある。

このような安全第一、安定品質、機動力を通じて工期を遵守する仕事の速さが評価され、全国の様々な現場から声を掛けて頂けるようになり、稼働率 100%を維持できている。全国の現場を経験し、暴風雪や灼熱炎天下など非常に過酷な環境でも対応する技能を持てるようになった。

更に、様々な建設現場で経験を積み技能を高められるため、20~30 歳代の職人が入社を希望することも多く、土木・建設業界で一般的に言われる職人の高齢化や高離職率の問題がない点も強みである。

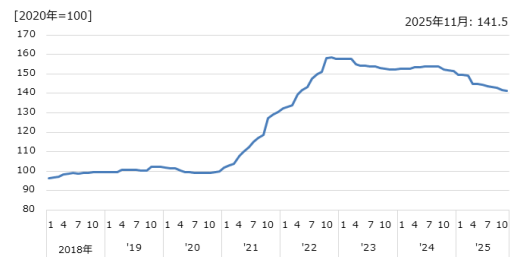
【自社の弱み】

業者の淘汰を加速する材料・人件費の高騰

鋼材価格は、国際情勢の不安定さ、中国などアジア経済の成長による需要増、為替市場における円安等様々な影響を受け、2021 年以降は継続的に上昇し、2020 年から価格は 1.7 倍以上となっている。

また、人材不足や働き方改革の推進を背景に、支出における人件費・労務費の上昇は避けられない。

土木・建設業界はもとより 3K 職場として人気が低く、親方の高齢化も一端として廃業に至る事業者も多かったが、このような収益性の低下により、事業者淘汰の動きはますます加速すると考えられている。



今後も厚板材の需要が増加する事業環境にありながら、外注に頼らざるをえなく仕事の速さを発揮しにくくなる現状を鑑みると、厚板材の板金加工の内製化は早急に対処すべき課題である。

<p>厚板材の板金加工の内製化により、更に顧客からの信頼を高め、より受注力を高める事業拡大に向けて取り組む方針である。</p> <p>【経営状況】 <経営状況の概要></p> <p>前期の売上は、建設部門の受注が好調に推移し5%程度増加したが、原材料価格の高騰、原油等エネルギー価格の上昇により経費が高み増収・減益となった。 価格転嫁しづらい状況が続いているため、外注業務の内製化等に取り組み、受注力の強化を図っていきたい。</p> <p><直近2期の決算内容> 損益計算書から転記する。 (千円)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>前々期 (令和 6 年 3 月)</th> <th>前期 (令和 7 年 3 月)</th> <th>増減額</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>186,784</td> <td>197,078</td> <td>10,294</td> </tr> <tr> <td>営業利益 ※</td> <td>2,862</td> <td>2,604</td> <td>△258</td> </tr> </tbody> </table> <p>※個人事業者の場合は「青色申告特別控除前の所得金額」を記入する。</p>					前々期 (令和 6 年 3 月)	前期 (令和 7 年 3 月)	増減額	売上高	186,784	197,078	10,294	営業利益 ※	2,862	2,604	△258
	前々期 (令和 6 年 3 月)	前期 (令和 7 年 3 月)	増減額												
売上高	186,784	197,078	10,294												
営業利益 ※	2,862	2,604	△258												

2 経営の向上に係る計画内容

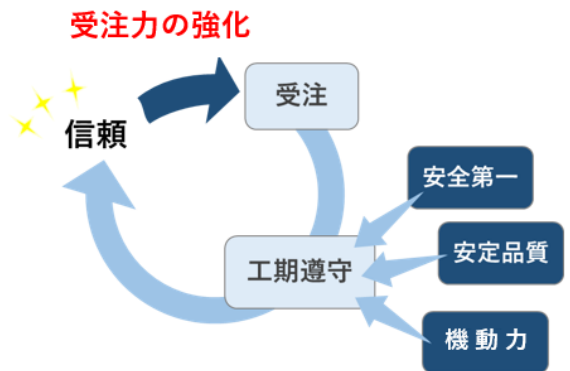
(1) 経営課題項目 (該当項目に○ (複数可))

①販路開拓	<input type="radio"/>	⑤生産性向上	<input type="radio"/>	⑨ITの活用	<input type="radio"/>
②人材の確保・育成	<input type="radio"/>	⑥新商品・新サービスの開発	<input type="radio"/>	⑩事業継続(防災・減災対策)	<input type="radio"/>
③資金繰り	<input type="radio"/>	⑦事業承継	<input type="radio"/>	⑪健康経営・働き方改革	<input type="radio"/>
④研究開発	<input type="radio"/>	⑧経費削減	<input type="radio"/>	⑫その他()	<input type="radio"/>

*課題は、計画終了までに「目標へ向けて実施すると決めたこと」を選択してください。

(2) 経営課題の内容及び計画内容

「計画のテーマ」 (40字以内)	厚板材等の板金加工の内製化により受注力を強化し、エネルギー価格等高騰に対応する
<p>【経営課題】 (※上記(1)経営課題項目の内容を具体的に記入する。)</p> <p>経営課題⑤生産性向上 ⑧経費削減</p> <p>現在、全国の顧客から指名受注を得られるようになった背景には、顧客の期待を裏切ることなく信頼を獲得し続けることができた結果である。</p> <p>しかし、今後も厚板材の需要が増加する事業環境にありながら、現状、外注に頼っているため時間がかかっており、厚板材の板金加工の内製化は早急に対処すべき課題である。</p> <p>厚板材の外注の現状と課題</p> <p>○品質面・・・当社の設計図面で指示した形状・寸法の製品が納品されるが不良率が3%発生している。今までと同様、設計通りの寸法精度で不良率低く生産する必要がある。</p> <p>○納期・数量面・・・外注に依存するほとんどのケースが納期末定で、通常1~3ヶ月待ちとなりスケジュールが組みづらいという課題がある。この作業を内製化により加工のスケジュールを自社でコントロールしていく必要がある。</p> <p>○コスト面・・・1mの折加工や切断ごとに外注費、社内の後加工費も発生している。年間約4,000万円の外注費やエネルギー価格高騰に伴う輸送費から外注費も増幅しており、利益を削っている。</p> <p>上記のように厚板材の加工体制を整備し、内製できる製品群を増やし品質の向上と生産性を向上させ、受注力を高めていくことが必要である。</p>	



厚板材の板金加工の内製化により、更に顧客からの信頼を高め、より受注力を高める事業拡大に向けて取り組む方針である。

【経営課題を解決する計画内容】（※専門家派遣ほか各種支援策を希望する場合は、解決する計画内容に希望する支援内容を記載する。）

上記の課題解決にむけ、厚板材製品の内製化を実現させるため以下の設備を導入する。
曲加工から後加工を一貫で行うことで外注加工費と輸送費あわせて▲50%を目指し、輸送に伴う燃料費や原材料の高騰分を吸収し利益率の向上を図る。

切断機の導入



ロータリーシャーWRT-A-1型 (株)●●工業

- オート定規を搭載した新鋭の切断機
- デジタル表示のため暗い場所でも自動で定規の位置が決定
- 切断材の左右寸法誤差は、0.3mm以下の精度
- ステンレスもらくに切断
- 材料にキズをつけない設計
- OSKD材の刃を使用しており、耐久性も抜群

ロータリーシャーの導入により、1.6mmコイルから屋根材や水切材の設計に合わせて鋼板を安定した幅寸法で切り出すことができる。

建築用 曲加工機の導入

動力折曲機 GBM-134DX(株)●●工業



- 厚さ1.6mm、長さ4000mmまでの曲加工が可能
- 機械の作動音や加工音を低減
- 定規の設定を一工程は全自動で戻せる
- 強靱なフレームで寸法精度が抜群
- 加工速度インバーターにより寸法精度が安定
- タッチパネル操作により曲げ角度の設定も容易
- アザ折、ツブシ作業を刃の交換なく加工可能

1.6mmの板厚に対応した曲加工機の導入により、曲げの難易度が高い厚板材においても、設計通りの形状、寸法で板金加工できるようになる。当社にある薄板用の曲加工機は、端部をひと折して安全性と強度を高める「ムダ折」の処理が素材や天候によって安定して行う事ができないため、新式の装置により作業性が安定することも期待できる。

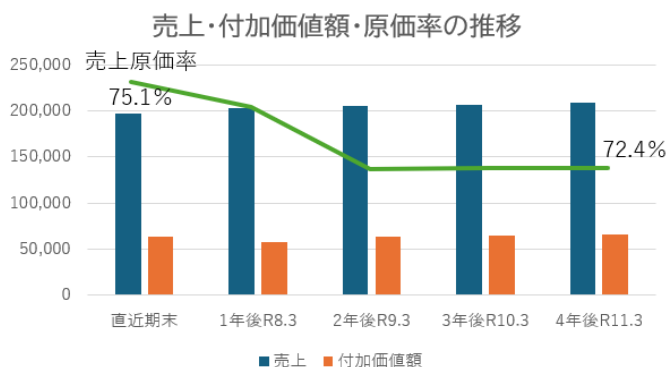
なお、コイルや鋼板を負荷なく取り扱える作業環境を整えているため、厚板材も薄板材と同様に、女性従業員が曲加工に従事できる。

【経営計画の目標】

《受注面の効果》

市場規模は安定して推移し、受注は現状維持を確保できる見通しであり、4年後の令和11年には物価上昇率のみ加算され209,139千円の売上高を見込む。

事業着手後は、内製化により外注費及び輸送費を削減することでエネルギー価格等物価高騰に対応する。これらの取組みの結果、売上原価率が好転し、4年後における付加価値額66,561千円を目指す。



定量的な目標

内製化による外注費削減効果

外注費の現状は、年間約 4000 万円であるが、そのうち内製化可能な業務は約 30%である。

内製化可能な主な外注案件の例

300 個(鋼材として幅 450 mm×長さ 4000 mm)の水切材の外注時と内製時のコストについて、現状外注時には、加工費として 1,186,000 円かかっているが、内製化した場合、従業員の人件費のみ 126,000 円と 90% 低減できる。

300 個(鋼材として幅 450 mm×長さ 4000 mm)の水切材の外注時と内製時のコスト比較内訳

	外注時	内製時
切断加工費	300,000 円 (単価 : 500 円/m × 600m)	126,000 円 (時給 1500 円×6 時間×7 日間×2 名)
板金加工費	720,000 円 (単価 : 150 円/m × 600m × 8 曲げ)	
後加工費	36,000 円 (社内コスト) (時給 : 1500 円×6 時間×2 日間×2 名)	
輸送費	130,000 円 (外注先から当社へのコスト)	0 円
合計	1,186,000 円	126,000 円

ロット数や製品の形状による加工工数や施工現場により輸送費用は異なるため、コスト低減の目標値は▲ 50%とする。

定性的な目標

外観よく仕上げるための作業手順最適化

厚板材の部品は鋼板自体の強度が高く、耐久性が高まるため、大型の金物製品や外観を重視する看板などにも多く使われている。そのため、メッキや塗装された鋼板の取扱が増えることが予想される一方、作業中に引っかき傷をつければロスとなりかねない。これまでも複雑に加工するため作業手順の最適化を行ってきたが、外観よく仕上げることも意識した作業手順へと改良していくことが必要となる。

金物製品の加工および施工受託

今後は当社で厚板材の板金製品だけでなく、金物製品の加工を受託し、更に施工まで実施することも可能となる。

今後さらに増加が見込まれる厚板材にも対応する板金加工業者として認識していただくことで、様々な加工のノウハウを習得し、「仕上げに強い総合建設業」に向けた足掛かりとしていく。

補助事業の実施スケジュール

取組内容	令和 8 年上期	令和 8 年下期	令和 9 年上期
設備選定	→		
設備発注	→		
設備納品・設置		→	
操作習得教育		→	
製品製造開始		→	
検証・評価			→

【経営計画の目標】

目標時期 (期間) (いつまでに)	令和 12 年 3 月決算期までに
目標内容 (何を実現するか)	付加価値額を 18%増加させ、66,561 千円/年を目指す

※目標内容は、定量的な目標を記入する。(目標数値を含む目標としてください。)

(3) 計画における地域社会への貢献

該当項目に ○ (複数可)	地域社会への貢献項目	具体的内容
○	雇用の拡大	内製化により、生産性向上及びコスト削減を図り、利益を確保することで、新たな雇用機会を創出し、地域経済の活性化に貢献していきたい。
○	地域活性化	
	該当するものに○をつけてください。	

【要確認事項】本補助金の交付の決定を受けた場合、(令和8年9月末日《厳守》までに)この第1号様式の2に記載した事業計画に基づいて、第1号様式「4 三重県版経営向上計画認定区分」にて選んだステップ区分により、「三重県版経営向上計画」(ステップ2又はステップ3)を提出する必要があります。

(○) ←

上記の「三重県版経営向上計画」の提出について確認していただいたら、()に○を記入してください。

交付の決定を受けた者は、「三重県版経営向上計画」の認定を受けていただく必要があります。

※「三重県版経営向上計画認定申請書」については、三重県のホームページをご覧ください。

(別紙2) 収支計画・資金計画 (ステップ3のみ作成の上、提出してください。)

※三重県ホームページにて「三重県版」

2年前、1年前、直近期末については、決算書から正確に転記してください。

(1) 収支計画

	2年前	1年前	直近期末	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
	R6年 3月	R7年 3月	R8年 3月	R9年 3月	R10年 3月	R11年 3月	R12年 3月	年月
①売上高	185,369	186,784	197,078	202,990	205,019	207,069	209,139	
②売上原価	132,714	132,881	147,998	150,821	148,296	149,819	151,357	
③売上総利益	52,655	53,903	49,080	52,169	56,723	57,250	57,782	
④販売費及び一般管理費	44,698	45,238	46,476	47,870	48,349	48,832	49,321	
⑤営業利益	7,957	8,665	2,604	4,299	8,374	8,418	8,461	
⑥営業外利益	△2,354	△2,101	△1,909	△1,938	△2,016	△1,998	△1,927	
⑦経常利益	1,776	761	695	2,361	6,358	6,420	6,534	
⑧人件費	42,687	42,687	44,193	45,518	46,884	48,291	49,731	
普通償却額	6,984	6,887	7,567	7,567	8,361	8,361	8,361	
特別償却額								
リース・レンタル料								
⑨減価償却費	6,984	6,887	7,567	7,567	8,361	8,361	8,361	
⑩付加価値額	53,222	52,436	54,364	57,384	63,619	65,070	66,561	
⑪従業員数	8	8	8	8	8	8		

「①売上高-②売上原価」の数値を記載してください。

「③売上総利益-④販売費及び一般管理費」の数値を記載してください。

⑥営業外利益
法人 営業外収益-営業外費用の計
個人 利子割引料(②が102,356の場合、△102)

人件費には福利厚生費も含めてください。

リース・レンタル料があれば計上してください。

代表取締役等常勤役員についても含めた数の記入してください。

(各種指標の算出式)

※以下の下線付き丸数字は、青色申告の損益計算書の科目

「④販売費及び一般管理費」：(個人の場合) 経費計③-利子割引料②-繰戻額等計③⑦+繰入額等計④

「⑤営業利益」：(法人の場合) ③売上総利益-④販売費及び一般管理費

(個人の場合) ③売上総利益 (差引金額⑦) -④販売費及び一般管理費

「⑦経常利益」：(法人の場合) 損益計算書の経常利益

(個人の場合) ⑤営業利益+⑥営業外利益 (△利子割引料②)

売上高、付加価値額、経常利益のいずれかが計画終了時に伸びている必要があります。

人) 販管費 [給与+役員報酬+法定福利費] + 製造原価 [労務費+福利厚生費等]

人) 給与賃金②+福利厚生費⑨+専従者給与③

・短時間労働者の人件費を外注費として計上し、福利厚生費等も計上して

上記収支計画の数値を正確に転記してください。

計画期間の終了月は、決算期に合わせてください。

「⑩付加価値額」：⑤営業利益+⑧人件費+⑨減価償却費

(数値の記載方法) 千円未満については、四捨五入で記載してください。(①②④⑥⑧及び⑨の各項目)

経営の向上の程度を示す指標	現 状	計画終了時の目標額 (計画期間)
1 ①売上高	197,078 千円	209,139 千円 (R8年4月~R12年3月 (4年計画))
2 ⑩付加価値額	54,364 千円	66,561 千円
3 ⑦経常利益	695 千円	6,534 千円

収支計画における売上高・経常利益等の積算根拠

1年後の収支積算根拠

売上高は、事業着手前のため現状 197,078 千円から物価上昇分のみ増加

(既存売上 197,078 千円 + 新規売上 0 円 + 物価上昇分 3%増 5,912 千円 計 202,990 千円)

製造原価→74.3% (過去 3 年平均値)、販管費→物価上昇分 3%増、人件費→3%増、償却費→前年同額

2年後

売上高 (既存売上 202,990 千円 + 新規売上 0 円 + 物価上昇分 1%増 2,029 千円 計 205,019 千円)

製造原価→72.3% (現状外注費 40,331 千円のうち内製化可能分 8,066 千円の 50% (4,033 千円) 削減)

販管費→物価上昇分 1%増、人件費→3%増、償却費→現状 7,567 千円 + 今回購入機械 7,140 千円 償却期間 9 年 793 千円 計 8,361 千円)

3年後

売上高 (既存売上 205,019 千円 + 新規売上 0 円 + 物価上昇分 1%増 2,050 千円 計 207,069 千円)

製造原価→72.4% (内製化分 4,033 千円削減)

販管費→物価上昇分 1%増、人件費→3%増、償却費→前年同額)

4年後

売上高 (既存売上 207,069 千円 + 新規売上 0 円 + 物価上昇分 1%増 2,070 千円 計 209,139 千円)

製造原価→72.4% (内製化分 4,033 千円削減)

販管費→物価上昇分 1%増、人件費→3%増、償却費→前年同額)

(2) 資金計画（本計画に係る設備・システム等に関する）

所要経費と資金調達の合計額が一致するようにしてください。

決算期	所要経費		資金調達	
	項目	金額	項目	金額
1年後	機械装置購入	7,854 千円	自己資金	3,854 千円
		千円	借入金	3,000 千円
R 9年 3月期		千円	(うち県単融資	千円)
		千円	補助金	1,000 千円
		千円	その他	千円
	合計	7,854 千円	合計	7,854 千円
決算期	所要経費		資金調達	
	項目	金額	項目	金額
2年後		千円	自己資金	千円
		千円	借入金	千円
R 10年 3月期		千円	(うち県単融資	千円)
		千円	補助金	千円
		千円	その他	千円
	合計	千円	合計	千円
決算期	所要経費		資金調達	
	項目	金額	項目	金額
3年後		千円	自己資金	千円
		千円	借入金	千円
R 11年 3月期		千円	(うち県単融資	千円)
		千円	補助金	千円
		千円	その他	千円
	合計	千円	合計	千円
決算期	所要経費		資金調達	
	項目	金額	項目	金額
4年後		千円	自己資金	千円
		千円	借入金	千円
R12年 3月期		千円	(うち県単融資	千円)
		千円	補助金	千円
		千円	その他	千円
	合計	千円	合計	千円
決算期	所要経費		資金調達	
	項目	金額	項目	金額
5年後		千円	自己資金	千円
		千円	借入金	千円
年 月期		千円	(うち県単融資	千円)
		千円	補助金	千円
		千円	その他	千円
	合計	千円	合計	千円

第1号様式の3（支出計画書）

支出計画書

（単位：円）

区分によって、「補助対象経費額」欄の記入方法が異なりますのでご注意ください。

【事業者の消費税区分】
いずれかに○を付けてください。

一般課税事業者

免税・簡易課税・2割特例事業者

経費費目	内容	規格	経費内訳 （単価×数量） （税込で記入）	補助対象経費額 ※一般課税事業者は税 抜、免税・簡易課税・2 割特例事業者は税込で 記入
機械装置等費	切断機	ロータリーシャー WRT-A-1型(株)●● 工業) 別添見積書のとおり	3,674,000円×1 台	3,340,000
機械装置等費	建築用 曲加工機	動力折曲機 GBM- 134DX(株)●●工業) 別添見積書のとおり	4,180,000円×1 台	3,800,000
(1) 補助対象経費合計 ※60万円を下回る場合は申請できません。				7,140,000
(2) 補助金交付申請額 (1)の1/2以内(千円未満切捨) (上限は100万円、下限は30万円となります。)				1,000,000

補補助対象経費の費目は、「公募案内」2～3ページを参照してください。なお、今回の事業計画に直接関係しない経費等は対象となりません。

※「経費費目」は、《公募案内》2ページ・3ページに掲げる広報費、開発費などの各費目を記入してください。

※「補助対象経費額」は、一般課税事業者は税抜額で、免税事業者・簡易課税事業者・2割特例事業者は税込額で記入してください。

※ 積算の根拠となる見積書やカタログ等がある場合は、添付してください。

なお、1取引50万円(税抜)以上を要する支出計画がある場合は、積算根拠を明らかにする見積書を添付しなければなりません。

記載例

役員等に関する事項

役職名	氏名	フリガナ	生年月日 (元号で記入してください)	性別
代表取締役	三重 一郎	ミエ イチロウ	昭和38年5月5日	男
専務取締役	三重 華子	ミエ ハナコ	昭和40年7月5日	女
監査役	津 太郎	ツ タロウ	昭和43年8月3日	男

注) 次に掲げる者を記載してください。

ア) 法人にあっては、非常勤を含む役員（監査役を含む）、支配人、支店長、営業所長及びその他これに類する地位にある者並びに経営に実質的に関与している者

イ) 個人にあっては、代表者

※記載漏れ、記載誤りがないことを十分確認してください。特に、記載漏れは審査の対象とならない場合があります。

※この書面によって、公益財団法人三重県産業支援センターが交付する補助金等から暴力団等を排除し、補助事業の適正な執行を確保するため、申請者（法人の場合は当該法人又はその役員等）が暴力団等に関係する者であるか否かを県警本部に照会します。

上記の件について、申請者において事前に役員等のすべてから必ず同意を得たうえで補助金等の申請を行って下さい。

小規模企業等である旨の申出書

私は、令和8年三重県エネルギー価格等高騰対応生産性向上・業態転換支援補助金（一般コース）の申請にあたって、下記により小規模企業等であることを申し出ます。

記

業 種 内 容 (できるかぎり具体的に記載ください)	板金・金物工事業	
常時使用する従業員の数（人）	6人	
【下記の該当する業種区分のいずれか一つを選択し○印を付してください。】		
	業 種 区 分	常時使用する従業員の数
()	商業・サービス業（宿泊業・娯楽業除く）	5人以下
()	サービス業のうち宿泊業・娯楽業	20人以下
(○)	製造業その他	20人以下

※「小規模企業等」及び「常時使用する従業員」は、本補助金交付要領第3条第3項による。

令和8年6月6日

(補助金申請者)

所在地 三重県津市広明町13番地

名称(会社名又は屋号) ●●建設株式会社

代表者職氏名 代表取締役 三重 一郎