様式第４号

県産加工用米等価格高騰対策事業に係る経営改善計画書
記載例（作業の効率化に向けた取組）

事 業 者 名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
住　　所＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
代表者氏名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

【計画期間】 （いずれかに✓）	☑ 自　令和７年４月１日　至　令和10年３月31日 ☐ 自　令和８年４月１日　至　令和11年３月31日

【目標の種別】（いずれかに✓）

☑ 作業の効率化に向けた取組　　例）作業時間の 10%減
☐ 販路拡大に向けた取組　　例）取引先の 10 件増
☐ 価格転嫁や経営改善に向けた取組　例）価格改定実施率 80%、営業利益率前年比３％以上

【経営の現状及び課題等】

現在使用している主力の製造機器は導入から約10年が経過し、更新の必要性を感じている。
また、取引先から納品量のアップ、納品時期の短縮を求められているが、求人を出しても人が集まらない、人員不足の状態が続いている。今後、主力機器の更新による作業の効率化を進めていく必要がある。

【目標値及び目標達成に向けた具体的な取組】（具体的な数値をご記載ください）

令和７年度 （１年目）	【目標】専門家による現状把握と現状分析	
	【具体的な取組】 ・主要機器稼働状況調査の実施 （コスト、商品ロス率など） ・作業動線の調査 ・作業時間、ライン稼働率等のデータ収集 ・専門家を交えた現状分析	【主な取組実績】 ・主要機器稼働状況調査（令和７年 12 月）
令和８年度 （２年目）	【目標】機器の導入へ向けた動線設計	
	【具体的な取組】 ・投資計画と導入機器の選定 ・動線改善の設計 ・作業手順書の作成	【主な取組実績】
令和９年度 （３年目）	【目標】新機器の導入（１年目比）	
	【具体的な取組】 ・新機器導入 ・新機種導入により自社の強みを明確にした営業資料・提案書の刷新。	【主な取組実績】

【経営改善に向けた支援（専門家の派遣等）】（いずれかに✓）

☑ 希望する　　☐ 希望しない

※支援をご希望される事業者には、別途ご連絡します。

様式第４号

県産加工用米等価格高騰対策事業経営改善計画書
記載例（販路拡大に向けた取組）

事 業 者 名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
住　　所＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
代表者氏名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

【計画期間】 （いずれかに✓）	☐　自　令和７年４月１日　至　令和10年３月31日 ☑　自　令和８年４月１日　至　令和11年３月31日

【目標の種別】（いずれかに✓）

☐　作業の効率化に向けた取組　　例）作業時間の 10%減
☑　販路拡大に向けた取組　　例）取引先の 10 件増
☐　価格転嫁や経営改善に向けた取組　例）価格改定実施率 80%、営業利益率前年比３％以上

【経営の現状及び課題等】

現在、既存の取引先との関係は安定しているものの、新規取引先の獲得が思うように進んでおらず、売上の拡大や事業の多角化に課題が生じている。市場環境の変化や競合他社の台頭により、従来の営業手法では新規開拓が困難になっている可能性がある。

【目標値及び目標達成に向けた具体的な取組】（具体的な数値をご記載ください）

令和８年度 （１年目）	【目標】首都圏での販路拡大	
	【具体的な取組】 ・専門家を交え、自社の強みを明確にした営業資料・提案書の刷新。ターゲット業界・地域の再定義と重点アプローチの実施。 ・首都圏での商談会への出展２回	【主な取組実績】 ・商品提案資料等の改善 ・商談会に参加し、10 社と商談を行った上、うち２社と契約した。（令和８年10月）
令和９年度 （２年目）	【目標】北陸エリアでの販路確保	
	【具体的な取組】 ・北陸エリアでの商談会への出展２回	【主な取組実績】
令和 10 年度 （３年目）	【目標】取引先の 10 件増加（１年目比）	
	【具体的な取組】 ・専門家を交えての商談結果の検討 ・継続取引、取引量の拡大に向けての計画作成	【主な取組実績】

【経営改善に向けた支援（専門家の派遣等）】（いずれかに✓）

☑　希望する　　☐　希望しない

※支援をご希望される事業者には、別途ご連絡します。

様式第４号

県産加工用米等価格高騰対策事業経営改善計画書
記載例（価格転嫁や経営改善に向けた取組）

事 業 者 名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
住　　所＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
代表者氏名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

【計画期間】 （いずれかに✓）	☑ 自　令和７年４月１日　至　令和10年３月31日 ☑ 自　令和８年４月１日　至　令和11年３月31日

【目標の種別】（いずれかに✓）

- ☐ 作業の効率化に向けた取組　　例）作業時間の 10%減
- ☐ 販路拡大に向けた取組　　例）取引先の 10 件増
- ☑ 価格転嫁や経営改善に向けた取組　例）価格改定実施率 80%、営業利益率前年比３％以上

【経営の現状及び課題等】

人件費や原材料価格等が高騰するなかで、これまで商品の値上げは実施せずに経営を行ってきたが、限界の時期に達している。

今後は、価格転嫁を前提に経営の安定化に向けた取り組みを進めるとともに、原価計算の考え方や作業導線の確認等自社経営の見直しを積極的に進める。

【目標値及び目標達成に向けた具体的な取組】（具体的な数値をご記載ください）

令和８年度 （１年目）	【目標】価格転嫁に向けた現状把握	
	【具体的な取組】 ・原価計算の見直し ・価格改定シミュレーションと分析 ・作業動線、労務管理の現状分析	【主な取組実績】 ・コンサルタントへ相談（２回）し、材料費、人件費の精査や価格改定が収益に及ぼす効果を確認出来た ・自らの経営の振り返り （令和８年 10 月）
令和９年度 （２年目）	【目標】価格転嫁の実施と業務改善	
	【具体的な取組】 ・価格改定の実施 ・作業手順書、動線の改善	【主な取組実績】
令和 10 年度 （３年目）	【目標】安定した収益構造の確立（営業利益率前年対比３％以上）	
	【具体的な取組】 ・定期的な原価管理と改善 ・次期経営改善計画の作成検討	【主な取組実績】

【経営改善に向けた支援（専門家の派遣等）】（いずれかに✓）

☑ 希望する　　¨ 希望しない

※支援をご希望される事業者には、別途ご連絡します。