

## 事業計画書

### 1. 合併事業・資本提携挨拶状：

### 2. 自社の現況プレゼンテーション資料：

- 1) 会社概要：社長及び経営陣の経歴と技術、経験、写真の紹介、会社のビジョン、ミッション、工場や生産設備の写真など）、英文会社案内があればそれも添付する
- 2) 主要製品と技術：優位点や強み、特長、同業他社（競合）の分析、競合製品との違いの詳細説明、マーケットの概況
- 3) 主要顧客
- 4) 主要技術者の紹介（写真、学位、専門、開発などで関わった製品など）
- 5) 財務状況

### 3. 問題点や資本提携を申し出る背景や理由の説明

### 4. 対策案：資本提携で何をしたいか

### 5. 事業計画書：合併事業及び資本を受け入れたらどのように会社を改革したいかの説明：

網羅すべきポイント

その1. 既存の製品群に関する具体案：コストと利益を明示する

- 1) 特殊品の生産を増やす
- 2) 少量多品種生産を増やす
- 3) 汎用品の生産販売を他社製品よりも価格を下げて行う
- 4) 取換品需要（他社の製品も含む）に対処する製品を生産販売する
- 5) 資本提携候補企業の製品で日本側が生産していない製品郡を日本仕様に改造してライセンス生産、販売する
- 6) 主力製品の材料を削減してその分販売価格を下げて売る

- 7) 同業他社製品の同等品を、目標として2割価格を下げて既存の顧客に売り込みをかける
- 8) 余剰人員対策：生産人員を二つに分け、新旧の製品に割り振る。更に余剰人員が出るので、その人員を米社にて研修を受けさせ、アメリカ流の大胆な生産ラインの改編の仕方を学ばせる。そして工場の生産ラインの向上を担当するスーパーバイザーにする。

## その2. 新製品の共同開発に関する具体案：コストと利益を明示する

- 1) 海外研究チームの立ち上げ：海外候補企業の最も売れている製品群（製品ラインナップ、シリーズ）とその性能の圧倒的に優れている点、独自性、強み、特長、日本の製品や自社製品と比べて優れている点、それらの強みが毎年どのように改良され進化しているか、及びそれを支えている技術、如何にして黒字を保っているのか（不採算事業をどのようにしてなくしているのか）、経営哲学、経営戦略、生産ライン、製品開発手法・期間、在庫管理システム、部品の材料、利益率などを徹底的に研究する。これを社長が率いて組織し、その研究成果を研究メンバーと分かち合い、これを自社の経営・開発・生産・在庫システムに採り入れ、徹底的に自社を世界標準に近付けたい。この研究過程において自社のどこに不採算に陥る原因があるのかそれを探求し、修正しながら新製品を共同開発したい。
- 2) 新製品の開発：社長が新製品の研究開発チームのリーダーとして率先垂範して研究の手本を示し日々の研究開発業務を引っ張り新しい製品を開発し続け、その過程において研究チームのメンバー全員と海外の候補企業の製品を含む優れた製品の研究成果を定期的に分かち合い、リードしていくことを明記する。
- 3) オンリーワン製品の開発：オンリーワン製品を開発し自社の優位性を確保する。その際に目標として現在の性能を例えば10%引き上げて価格を5%上げる。
- 4) 製品の高付加価値化：これらの研究成果を踏まえて、技術に改良を重ね、更に高付加価値化した新製品を出し続け、出すごとにその価格を上げていく。

### その3. リストラ策

- 1) 本社工場の縮小
- 2) 東京本社の移転縮小
- 3) リース物件の削減

### 6. 投資後の財務計画：

- 1) 投資金額のうちどのぐらいが負債の返済に充当されるのか
- 2) 既存の製品群の生産・販売で充当されると見込まれる費用と利益
- 3) 新製品の開発に見込まれる必要な金額：生産開始までに必要な年月
- 4) 利益の最大化：目標は税引後10%の純利益
- 5) 財務計画書：見込損益計算書（1年分）の作成