**平成30年度**

**企業化等状況報告書　記入例**

|  |
| --- |
| **○提出書類**   * 企業化状況報告書（Word） * 収益額計算表（Excel） * 変更届   ※①会社名、本社所在地、代表者の変更があった場合  登記簿謄本　１通（履歴事項全部証明書：発行から3か月以内）  　②会社実印の変更があった場合  印鑑証明書　１通（発行から3か月以内）  **○様式のデータについて**  以下のWEBページからダウンロードできます。  <http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/kigyoka/index.html>  **○提出前の確認事項**   * 実印は押印されていますか？ * 記入漏れはありませんか？   **○問い合わせ先**  （公財）東京都中小企業振興公社　企画管理部　助成課  E-mail：[josei@tokyo-kosha.or.jp](mailto:josei@tokyo-kosha.or.jp)  ＴＥＬ：03-3251-7895 |

|  |  |
| --- | --- |
| 番号  （公社使用欄） |  |

平成○○年○○月○○日

登記済の会社実印を押印してください。

公益財団法人東京都中小企業振興公社

理事長　 殿

〒１０１－００２５

所在地　千代田区神田練塀町○－○

名称　株式会社○○製作所

代表者名　東京　太郎　　　　　　　　　実印

電話番号　○○－○○○○－○○○○

連絡担当者名　東京　次郎

平成30年度○○○○○助成事業

企業化状況報告書（平成29年度実績）

助成事業に関する企業化状況等について、下記のとおり報告いたします。

事業を申請した年度を記入してください。

記

助成事業のテーマを

記入してください。

**１　申請年度**　　　　　　平成２６年度

**２　申請テーマ**　　　　　　［　　　　　○○○○○○○の開発　　　　　　　 ］

**３　助成事業に係る収益額等**

（単位：円）

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 助成事業に要した経費 | 助成金  確定額 | 助成事業に係る本年度売上額 | 助成事業に係る本年度収益額 | 本年度までの助成事業に係る支出額 |
| (A) | (B) | (C) | (D) | (E) |
|  |  |  | 別紙\_収益額計算表の（A）～（E）の数字を記入してください。 |  |

　※収益額計算表に必要な金額を記入のうえ、各項目を算出してください

**４　事業化の状況**

**(1)現在の事業化までに関する状況**

**(a)事業化の有無**

あり　　／　　なし　　←　該当する項目に○印を付してください。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（中止・中断の場合は「なし」に〇）

**(b)事業化の段階**（事業化ありを選択した場合のみ記入）

　１　第１段階：　製品が販売活動に関する宣伝等を行っている

　２　第２段階：　注文（契約）が取れている

　３　第３段階：　製品が１つ以上販売されている

　４　第４段階：　継続的に販売実績はあるが利益は上がっていない

　５　第５段階：　継続的に販売実績があり利益が上がっている

**(c)顧客数や引き合いの状況**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. 増加している | ２. 変化はない | ３. 減少している |

**(d)設備投資の有無**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| １. 新たに行った | ２. 行う予定がある | ３. 予定はない |

**(e)売上高の状況**（事業化第3～5段階を選択した場合のみ記入）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| １. 増加している | ２. 変化はない | ３. 減少している | ４. 発生していない |

**(f)売上高が増加しない原因　　※複数選択可**

（前項**(e)**で“減少している”もしくは“発生していない”を選択した場合のみ記入）

|  |  |
| --- | --- |
| １. 顧客ニーズが変わってしまった | ２. 市場投入の時期・地域を見誤った |
| ３. 機能面で優位性を保てなかった | ４. 販売促進力が足りなかった |
| ５. 競合より価格が高かった | ６. ブランド力が足りなかった |
| ７. その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

**(g) 中止・中断の理由**（事業化なしを選択した場合のみ記入）※複数選択可

|  |  |
| --- | --- |
| １. 品質上の差別化が図れなかった | ２. 開発資金が枯渇した |
| ３. コスト競争力が発揮できなかった | ４. 機能面での優位性を見出せなかった |
| ５. 顧客ニーズの変化を見誤った | ６. 競合他社の精度・性能が上回った |
| ７. 製品・サービスが陳腐化した | |
| ８. その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

**(2)主な販売先**（販売している場合のみ記入）　※複数選択可

|  |  |
| --- | --- |
| １. 対個人へ直接販売 | ２. 対企業へ直接販売 |
| ３. 卸売商等へ販売 | ４. 教育・研究機関へ販売 |
| ５. 行政機関へ販売 |  |
| ６. その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

**(3)産業財産権の出願・取得**（している場合のみ記入）

|  |  |
| --- | --- |
| 件名 | **○○○○○の発明** |
| 種類及び番号 | **特許第〇○○○号** |
| 出願または取得年月日 | 平成**２７**年**○○**月**○○**日（　取得　・　出願　） |
| 譲渡及び実施権の設定 | あり　・　なし |

**譲渡及び実施権設定の詳細**（している場合のみ記入）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 相手先 | 条件 | 価格 |
| (株)△△ | 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 | 1,000,000円 |

**(4)事業化に係る課題**（ある場合のみ記入）

|  |
| --- |
| **・技術面**  **・技術面以外** |

**(5)助成事業の波及効果**（複数選択可）

|  |  |
| --- | --- |
| １. 企業信用力の向上 | ２. 企業認知度の向上 |
| ３. 技術開発力の向上 | ４. 事業推進力の向上 |
| ５. 多角化の推進（新分野へ進出） | ６. 自社ブランドの確立 |
| ７. 従業員の取組意欲の向上 | ８. 社外ネットワークの構築・充実 |
| ９. その他（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　） | |

**(6)助成事業の成果に係る改善・改良の状況**（ある場合のみ記入）

|  |  |
| --- | --- |
| 内　　容 | ○○○○試験（開発） |
| 成　　果 | ○○○○という問題点があったが、改良目標である○○○○を達成することが出来たので、顧客の要望に応えられる製品となる目途がたった。  ○○○○について○○○○という問題点が判明し、さらなる改良が必要であること分かった。 |
| 製品化の 見通し | 問題であった○○○○は、上記改良により克服出来る見通しであり、○○年○○月頃には製品化して販売を開始する予定である。 |

**５　当助成事業に関するご要望等**（ご要望があればご記入ください）

|  |
| --- |
|  |