

IT コーディネータの皆様へ

**「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業 事業計画書」  
作成支援について**

特定非営利活動法人 IT コーディネータ協会

平成25年度補正「中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス革新事業」は、中小企業のIT経営促進、中小ITベンダーの経営革新等にも適用され、ITコーディネータが積極的に支援できる絶好の機会かと思えます。

つきましては、下記の事項に留意しながら、計画書作成支援に取り組んでいただければと思います。

## 1. 公募要領の確認

### (1) 補助対象者と事業内容の確認について

下記の内容であれば、本事業に適用されると考えられます。

- i. 「わが国製造業の競争力を支える『中小ものづくり高度化法』11分野（応募要領23ページの『中小ものづくり高度化法』を参照）の技術を活用した事業に該当すること  
(現行の抜本的な生産性向上を目指しての情報システム開発や、試作開発、新事業開発に伴う情報システム開発であれば問題なし)
- ii. 情報サービス業者が、上記11分野の「1. 情報処理に係る技術」に準じての「パッケージ開発」
- iii. ものづくり・商業・サービス業者のIT化により「革新的サービス」になる事業  
注) 「革新的サービス：3～5年の事業計画で「付加価値額注.」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成する計画」←「経営革新計画」  
(詳細は「公募要領」参照)

### (2) 補助対象経費について

特に「機械装置費」のところが対象となります。

(単なるハードの置き換え、今回のXPからのバージョンアップは、認められません。

また、汎用的なPC等の導入も認められません)

(詳細は「公募要領」参照)

## 2. 事業計画書の作成

### 項目1. 事業計画名（30文字程度） について

30文字程度で、どのような事業であるのかが見えるように記述する。

例：〇〇業務の大幅な生産性向上を目指した情報システムの開発

### 項目2. 事業計画の概要（100字程度で記載し、別紙を添付することも可能です。） について

従来とどこが違うのか、どのような業務がなぜ生産性が上がるのかなどが分かるように記述する。

新事業の場合、どのような客・市場を対象としてのものか、競合・類似事業(商品・サービス)と比較しての優位性のポイントなどを簡潔に記述する。

(次に述べる「5. 事業の具体的な内容」にも該当しますが、「公募要領：『10. 申請書記入にかかる留意点・5. 事業の具体的な内容』」を参照していただければと思います)

### 項目5. 事業の具体的な内容

#### その1：試作品・新サービスの開発や設備投資の具体的な取組内容 について

・設備投資に相当する場合：現行の抜本的な生産性向上を目指しての情報システム開発など

目的、取組内容を具体的に記述する

対象、実現された状況、そこに至る経緯（取り組む内容、手順など）などを具体的に（6W3Hがイメージできるように）に記述していく。

例

生産管理システムの導入

販売・生産・購買で分割されていた情報を一元化し、飛び込み注文等のイレギュラー受注等にも速やかに対応できるようにし、受注の取りこぼしを防ぎ、新たな受注拡大に努める。同時に、業務処理のロスを少なくし、一人あたりの労働生産性の向上を図る。

そのためのツールの一つとしてバーコードを使用したソフトウェアも導入する。

（以下具体的な取り組み内容・手順（スケジュールをガントチャートで表示など含む）などを記述する。その際に、実施体制等実現できるということが見えるように書くことが求められる）

・革新的サービス：

取り組み内容を具体的に記述し、かつ「既存事業との相違点」が分かるようにする。

事業領域（お客様と商品・サービス）を明確に示し、既存事業とどこが違うのか、競合・類似する事業(商品・サービス等)と比較しての優位性などを明確に示し、3～5年の事業計画を記述する。その際に、事業を推進していくストーリー、年度ごとの整合性に留意する。←ITCのプロセス等参照

現状、取り組みの動機（きっかけ）などに触れるのもよい。

（「経営革新計画」（中小企業庁・各都道府県のHP参照）の作成事例なども参考になる）

**その2：将来の展望（本事業の成果の事業化に向けて想定している内容及び期待される効果）** について

本事業が実現できたときの姿を明確に示し、現状との比較を定量的に示す。

なぜ、そうなるのかの根拠も明確に示す。

↑「中小企業IT経営力大賞」の応募用紙の作成が参考になる

例

顧客の要請する品質・価格はもとより、「短納期」に柔軟に対応できるようにすることにより、新たな受注増を図る。

〇〇百万円 ⇒ ××百万円

（できれば、既存客の深耕部分と新規顧客に分けて記述）

その根拠となる「短納期」定量的な記述 等

コスト、生産性などの定量的な成果に加え、「社員のモチベーションアップ」等に関わる定性的成果についても具体的に記述するとよい。

「革新的サービス」の場合は、3～5年の年度ごとの推移が分かるように記述するところが、上記に加わる。

（「公募要領：『10. 申請書記入にかかる留意点・5. 事業の具体的な内容』」ならびに、『表2：審査項目』を参照）

以上

※この資料は、高島利尚 ITC よりご協力頂きました。