**１　事業概要**

（１）事業テーマ

（２）事業概要

（３）実施体制



　　【例】

（４）全体の事業スケジュール

事業実施期間：交付決定日　～　令和　年　月　日

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 実施項目 | ７月 | ８月 | ９月 | 10月 | 11月 | 12月 | １月 | ２月 |
| ○○の調査 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**２　企業概要**

（１）導入企業の概要（販売者 [ ]  ※導入企業が販売者の場合はチェック）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 企業情報 | 企業名 |  |
| 代表者職・氏名 |  |
| 事業所所在地 | （〒 － ） |
| 資本金(出資金) | 千円[大企業及び大企業役員からの出資の有無]　あり（出資比率　　％）　なし |
| 創業年月(和暦) | 　年　　月 |
| 主たる業種（日本標準産業分類の中分類） |  |
| 役員・従業員数 | 合　計　　人(役　員　　人、正社員　人、ﾊﾟｰﾄ・ｱﾙﾊﾞｲﾄ　人) |
| 連絡担当者役職名及び氏名 |  |
| 電話番号・FAX番号 | TEL: FAX: |
| メールアドレス |  |
| ホームページURL |  |
| 事業概要 | 事業内容（適宜、項目を増やしてください。） | ①② |
| 各事業の売上比率 | ①：②＝　：　 |
| 各事業における自社の強み | ② |
| 主な生産品目・販売品目（取引高構成比） |  | ％ |
|  | ％ |
|  | ％ |
| 主要販売先（取引高構成比） |  | ％ |
|  | ％ |
|  | ％ |
| 仕入(外注)先（取引高構成比） |  | ％ |
|  | ％ |
|  | ％ |
| 競合他社 |  |
| DXに向けた取組の現状 | 【DXビジョン】データとデジタル技術を使って、変化に迅速に対応しつつ、顧客視点で価値を創出するためのビジョンを策定しているか。 | □既に策定している。※策定している場合は、内容を次に記載してください。内容：□まだ策定していない。 |
| 【DX戦略とロードマップ】ビジネスモデルや業務プロセス、働き方等を変革するためのDX戦略とロードマップを作成しているか。 | □既に作成している。□まだ作成していない。※既に「DX戦略とロードマップ」を作成している場合、申請書に資料を添付してください。 |
| 【推進・サポート体制】DX推進がミッションとなっている部署や人員を設置している場合、部署の名称や人数、役割を記載してください。 | 部署名称：人　　数：※ＩＴやＷＥＢ系の資格保有者がいる場合は、資格名も記載してください。役　　割： |
| 【人材育成・確保】DX推進に必要な人材の育成・確保に向けた取組を行っている場合、記載してください。 |  |
| 【デジタルツール】既に導入しているデジタルツールがある場合、ツールの名称及び活用方法の概要を記載してください。 |  |

（２）IT企業の概要（販売者 [ ]  ※IT企業が販売者の場合はチェック）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 企業情報 | 企業名 |  |
| 代表者職・氏名 |  |
| 事業所所在地 | （〒 － ） |
| 資本金(出資金) | 千円[大企業及び大企業役員からの出資の有無]　あり（出資比率　　％）　なし |
| 創業年月(和暦) | 　年　　月 |
| 主たる業種（日本標準産業分類の中分類） |  |
| 役員・従業員数 | 合　計　　人(役　員　　人、正社員　人、ﾊﾟｰﾄ・ｱﾙﾊﾞｲﾄ　人) |
| 連絡担当者役職名及び氏名 |  |
| 電話番号・FAX番号 | TEL: FAX: |
| メールアドレス |  |
| ホームページURL |  |
| 事業概要 | 事業内容（適宜、項目を増やしてください。） | ①② |
| 各事業の売上比率 | ①：②＝　：　 |
| 各事業における自社の強み | ② |
| 主な生産品目・販売品目（取引高構成比） |  | ％ |
|  | ％ |
|  | ％ |
| 主要販売先（取引高構成比） |  | ％ |
|  | ％ |
|  | ％ |
| 仕入(外注)先（取引高構成比） |  | ％ |
|  | ％ |
|  | ％ |
| 競合他社 |  |

**３　システム等導入の取組**

（１）事業計画

ア　事業の背景

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 経営理念 | 導入企業が社会で実現したいこと、使命、存在意義（ミッション） |  |
| 将来目指す姿 | 中長期的に目指す導入企業の理想像、目標、あるべき状態（ビジョン） |  |
| 現状・問題 | 業界 | 業界の環境変化 |  |
| 業界としての問題 |  |
| 自社 | 自社の環境変化 |  |
| 自社の問題 |  |
| 自社の問題を生み出している理由 |  |

イ　本事業の取組内容

①事業の背景を踏まえた解決すべき課題を記載してください。

②課題解決に向けた本事業の取組について、データ利活用の方法（取得データ、測定方法、分析方法、利用方法等）も含めて記載してください。

ウ　導入しようとするシステム・機器等の概要（開発企業、仕様、特徴等）、設置個所について、記載してください。

エ　事業における目標

○システム・機器等の導入、データの利活用により達成する導入効果や目標について記載してください。

オ　事業の発展性・将来性

○更なる導入効果を図るために、考えられる今後の展開について記載してください。

（例：収集したデータの他業務での活用、同システムの他部署での活用等）

カ　事業のモデル性、波及効果

　　〇次の内容が分かるように記載してください。

①事業の内容は県内企業のどの分野（業務）において、どのような効果があると考えられるか、記載してください。

②事業の波及効果を高めるため、次のうち該当するものにチェックを入れてください。

□導入施設における見学会の開催を予定している。

□自社のWebサイト等で本事業の取組を公開する予定である。

□県や機構が主催するセミナー等への登壇に協力可能である。

□県や機構が発信する各種媒体への導入事例の掲載に協力可能である。

□その他（内容：　　　　　）

（３）システム等導入に係る事業スケジュール

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 実施項目 | ７月 | ８月 | ９月 | 10月 | 11月 | 12月 | １月 | ２月 |
| ○○の調査 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**４　県内同業他社等への横展開の取組**

（本助成事業は、販売者が、開発後３年間において共同事業体以外の県内同業他社等への販売・導入実績３件以上（年間１件以上）及び付加価値向上９％以上（年間３％以上）を見込む取組をいう。）

（１）事業計画

ア　販売製品・サービスの概要

イ　事業性

①想定する顧客（業種等）

②顧客ニーズ

③市場規模

④販売方法・販売予定価格

⑤販売目標

　　令和６年度（2024年度）：　件×　円＝　円（うち、県内企業は　件）

　　令和７年度（2025年度）：　件×　円＝　円（うち、県内企業は　件）

　　令和８年度（2026年度）：　件×　円＝　円（うち、県内企業は　件）

　　令和９年度（2027年度）：　件×　円＝　円（うち、県内企業は　件）

ウ　開発製品・サービスの競争優位性

　　　〇競合企業の製品・サービスと比較して、開発製品・サービスの競争優位性を具体

的に記載してください。

エ　付加価値向上の見込み

①「販売者」に係る付加価値向上の見込み

②「開発製品・サービスの導入企業」に係る付加価値向上の見込み

（３）製品等販売に係る事業スケジュール

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 実施項目 | ７月 | ８月 | ９月 | 10月 | 11月 | 12月 | １月 | ２月 |
| ○○の調査 |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |