

## 【参考資料】

# 事業計画書作成の参考ガイド

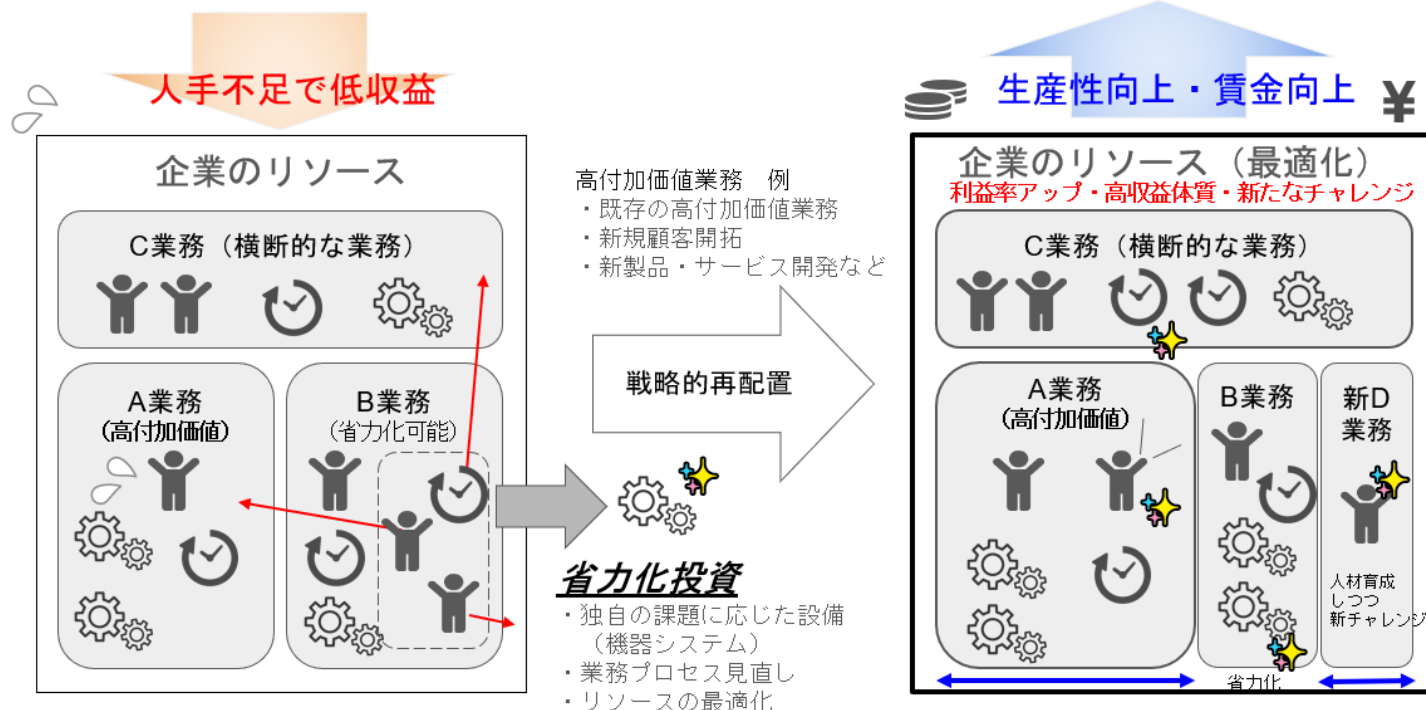
※本資料は、事業計画書作成の参考にさせていただくためにご案内するものです。必ずよく読んで計画作成に取り組んでください。

補助事業を通じて、本補助金の目的である「賃上げ」実現に繋げていただくためには、

- ① 現在の経営環境や具体的な業務プロセスを十分に把握し、
- ② どの部分を設備投資で省力化できて(ボトルネックはどこか)、そのために必要な設備は何か、
- ③ その設備は、事業者固有の課題(物理的な機器や人の配置、手順等を踏まえたもの)に対応する、専用の設備か(標準的な複数の機器・システムを組み合わせる場合でも同様)。
- ④ 限られた人材を最大限活かすために、省力化で捻出できるリソースをどこに振り向けると業績向上そして賃上げに繋がれるか、
- ⑤ 現実的に実行可能か、実施体制やスケジュール、資金計画に無理はないか

という観点が重要です。部分的な省力化による部分最適や短期的な効果にとどまらずに、本補助金を活用して企業全体の経営資源を戦略的に再配置して将来の事業運営体制を最適化することを念頭に、事業者が独自に抱える課題に応じて自由に創意工夫をして事業計画を作成してください。

## 全体最適を目指した省力化投資のイメージ



事業計画書は、参考様式事業計画書(その1・その2)を参考に作成してください。

作成する事業計画書に、以下の質問の回答が記載されているか、内容は具体的か、現実的に実行可能かという点も含めて、確認のために使ってください。審査においても同様の観点で評価します。

### 1. 事業者の概要(現状の分析と経営課題)

- 事業の主な業種・業態は何ですか？(製造業・小売業・サービス業・IT など)
- 会社の強みや競争優位性は何ですか？
- 市場の競争環境はどうなっていますか？(競合他社との差別化要素)
- 経営課題は何ですか？
- 現状の事業または業務プロセスで、省力化できるところはどの部分で、逆により注力すべき(時間や労働力の投入で業績向上に繋がる)ことは何ですか？
- 参考サイトリンク:[「自社の経営を俯瞰する」](#)「[事例ナビ](#)」[「マンガでわかる「SWOT 分析」 | J-Net21\[中小企業ビジネス支援サイト\]](#)」

### 2. 省力化投資の具体的内容

- 具体的にどの業務プロセスにどんなボトルネックがあり、省力化できると考えていますか？省力化後の業務プロセスはどうなりますか？
- 省力化の設備投資をすることは、経営課題の解決につながっていますか。それがわかるように書いてありますか？
- 具体的にどの設備・システム等を導入予定ですか？
- その設備は、自社独自の業務や事業に対応するために1から設計開発する専用設備となっていますか、又はメーカーやサービス提供者の製品カタログ等に載っているような標準品の場合でも自社専用にカスタマイズしたり、複数組合せて配置や工程を工夫し一連の業務プロセスを見直すなど独自性や革新性があるものになっていますか？(オーダーメイド設備ですか)
- 省力化後の期待される改善効果は何ですか？(例:作業時間〇%削減)その効果が高いといえますか？
- 省力化指数が、詳細な根拠とともに計算されていますか？ ([Exel 様式事業計画書\(その3\)](#))

### 3. 省力化投資で生まれる経営資源の活用による新たな付加価値の創出

- 省力化によって浮いたリソース(労働力や時間)をどのように活用しますか？
- 省力化することだけが目的化していませんか？
- 自社の強みが活かせる具体的な高付加価値業務とは何ですか？(例:顧客対応強化、新サービス開発、新市場進出)
- 高付加価値業務に人材を再配置する際、ケースに応じてどのような人材育成を行いますか？(例:デジタルスキル研修、専門技術習得)
- 省力化による業務削減をどう価格戦略やサービス向上に活かしますか？
- 参考サイト:[利益を増やしたい経営深堀マップ](#)、[価格転嫁検討ツール](#)、[儲かる経営キツク君](#)

#### 4. 財務計画(指定様式事業計画書(その3)と合わせて記載)

- 省力化投資の総額はいくらですか？
- 資金はどのように用意しますか？自己資金ですか？借入ですか？
- 補助金を活用する範囲は明確ですか？
- 投資回収期間はどの程度を想定していますか？
- 省力化と付加価値向上による売上・利益の増加見込みは？
- 付加価値額はどのくらい増えますか？
- その結果、給与支給総額等が自身で設定した目標値を達成する計画となっていますか？
- 労働生産性の年平均成長率は、4%以上増加する計画となっていますか？
- 要件となる各数値を計算できていますか？算出根拠は明確ですか？
- 指定様式事業計画書(その3)の数値を実現していく根拠が、事業計画書(文字情報)から読み取れますか？
- 参考サイト:[HOME](#) | [経営自己診断システム](#) | [中小機構](#)

#### 5. 事業の実施体制とスケジュール

- 事業を実施するための体制は十分ですか？誰が担当しますか？
- 事業を実施するための技術力はありますか？使いこなせる設備やシステムになっていますか？
- 省力化後に、浮いた時間や人を振り向ける業務は明確ですか？付加価値が高い業務で利益増加につながりますか？
- 経営者自ら先頭に立って事業実施を牽引できますか？
- 省力化投資が期待通りの成果を出さなかった場合の対応策は？
- 新たな付加価値創出が計画通りに進まなかった場合のリスク管理策は？
- 事業実施スケジュールに無理がなく、期間内に十分実行できますか？
- 3～5年の中期の事業計画になっていますか？実現に無理はないですか？
- 単なる一部業務の省力化に留まらずに、持てる設備や労働力、時間等のリソースを会社全体で再配置して最適化した上で付加価値向上に望む計画ですか？

※事業計画書の詳細な内容は、記載例や作成のガイド、[ミラサポ plus 補助金・助成金 中小企業支援サイト](#) | [経済産業省 中小企業庁](#)などの情報を参考にして作成してください。

SWOT 分析などのフレームワークも活用して自社の現状をしっかりと分析した上で、どの業務を効率化・自動化して、どの業務に注力すれば、利益を増加できるのか、そのために自社の状況に合わせたどんな設備が必要かということを、会社全体を俯瞰して捉え、実行可能な計画を立ててください。

**補助金を活用することで『中小企業の限られた「人」や「時間」「設備等」を見直して、効果が最大化するように戦略的に再配置する』、部分的な省力化に留まらずに会社全体のリソースを最適化した上で事業を行い、付加価値向上を目指す、そして本補助金の目的である「賃上げ」に繋がっていただくことが重要です。**

※計画書作成にあたって  
考え方の参考にしてください。

## 省力化投資プロジェクト計画

### 企業の概要

- 企業の基本情報
  - 会社名、設立年、資本金、従業員数、主要事業内容を整理する。
  - 経営理念やミッション・ビジョンを明確にし、長期的な方向性を示す。
- 強み・競争優位性
  - 技術面での強み（独自技術、特許、開発力）を分析する。
  - 市場シェアやブランド力について業界内のポジションを評価する。
- 現在の経営課題
  - 業務のボトルネックを特定し、必要な変革要素を洗い出す。
  - 省力化投資の背景と必要性を明確にする。

### 省力化投資の具体的内容

- 業務のどこを省力化するか？
  - 省力化の対象業務（製造、物流、事務など）をリストアップする。
  - 現状の課題（作業時間、ミス、人手など）を具体的に記述する。
- 導入する設備・システムの詳細
  - 導入予定の機器やシステムの種類を示す。
  - 選定基準としてメーカー、性能、価格を評価する。
- 期待される省力化効果
  - 定量的な目標（作業時間・人件費削減）を設定する。
  - 定性的な効果（業務の標準化、品質向上）についても言及する。
- 投資総額と資金計画
  - 導入にかかる設備・システムの費用を明示する。
  - 補助金、自己資金、融資の活用計画を策定する。

### 新たな付加価値の創出

- 省力化で生まれたリソースをどう活用するか？
  - 余剰人材をどの業務にシフトさせるかを考える。
  - 効率化で生まれた時間をどの業務に充てるかを検討する。
- 具体的な高付加価値業務
  - 付加価値の高い商品やサービスの開発を目指す。
  - 顧客対応を充実させるための施策を立案する。
- 人材育成とスキル向上
  - 研修・教育プログラムの策定を行う。
  - 従業員のキャリアアップとモチベーション向上の方策を考える。
- 競争力の強化
  - 他社との差別化につながる新たな価値を明確にする。
  - 省力化によって生まれる「新たな強み」を分析する。

### 市場環境と競争優位性

- 市場動向
  - 業界全体の成長トレンドを把握する。
  - 顧客ニーズの変化について考察する。
- 競争環境
  - 主要な競合企業とその差別化ポイントを明確にする。
  - 省力化投資が競争力向上にどう寄与するかを分析する。

### 財務計画

- 省力化投資の総額と資金計画
  - 設備投資額と補助金申請額を具体的に記載する。
  - 自己資金・融資の活用計画を明示する。
- 収益改善の試算
  - 売上増加、コスト削減、利益率改善の試算を行う。
- 投資回収期間
  - 投資回収予測年数を示し、根拠を明確にする。

### 事業のリスク管理

- 主要なリスクと対応策
  - 各リスクに対する具体的な対応策をリストアップする。
- 撤退基準の設定
  - 投資効果が出ない場合の撤退基準を設ける。

### 実行スケジュール

- 導入スケジュール
  - 各導入ステップの時期と内容を詳述する。
- KPI設定とモニタリング
  - 省力化効果の測定基準を設定する。

### まとめ

- 省力化投資の目的が新たな価値創出に結びついているか確認する。
- 投資対効果が明確で競争力強化につながる計画であるかを評価する。
- リスク管理が適切で継続的な成長に寄与する仕組みがあるかを検討する。



## その他 参考になる WEB サイトリンク

中小機構では、経営に役立つ情報やツールを発信、作成しています。ぜひリンク先を一読の上、補助金申請のみならず、自社の経営に役立ててください。

- ・ [最新の補助金情報](#) | [補助金活用ナビ\(中小機構\)](#) (最新の補助金情報)

## 【経営分析】

- ・ [自社の経営を俯瞰する](#) | [経済産業省 中小企業庁](#)
  - ・ [HOME](#) | [経営自己診断システム](#) | [中小機構](#) (経営状態の確認)
  - ・ [経営深堀マップ](#) | [経済産業省 中小企業庁](#)
  - ・ [事例を探す\(事例ナビ\)](#) | [経済産業省 中小企業庁 ミラサポ Plus](#)

(リンク先のイメージ図)

[経営自己診断システム](#)

経営自己診断システムとは    操作方法    結果の見方    よくあるご質問    ご相談窓口

お問い合わせ    個別指導  
相談一

### 決算書を入力して経営状態を確認

中小機構による中小企業のための経営分析ツールです。

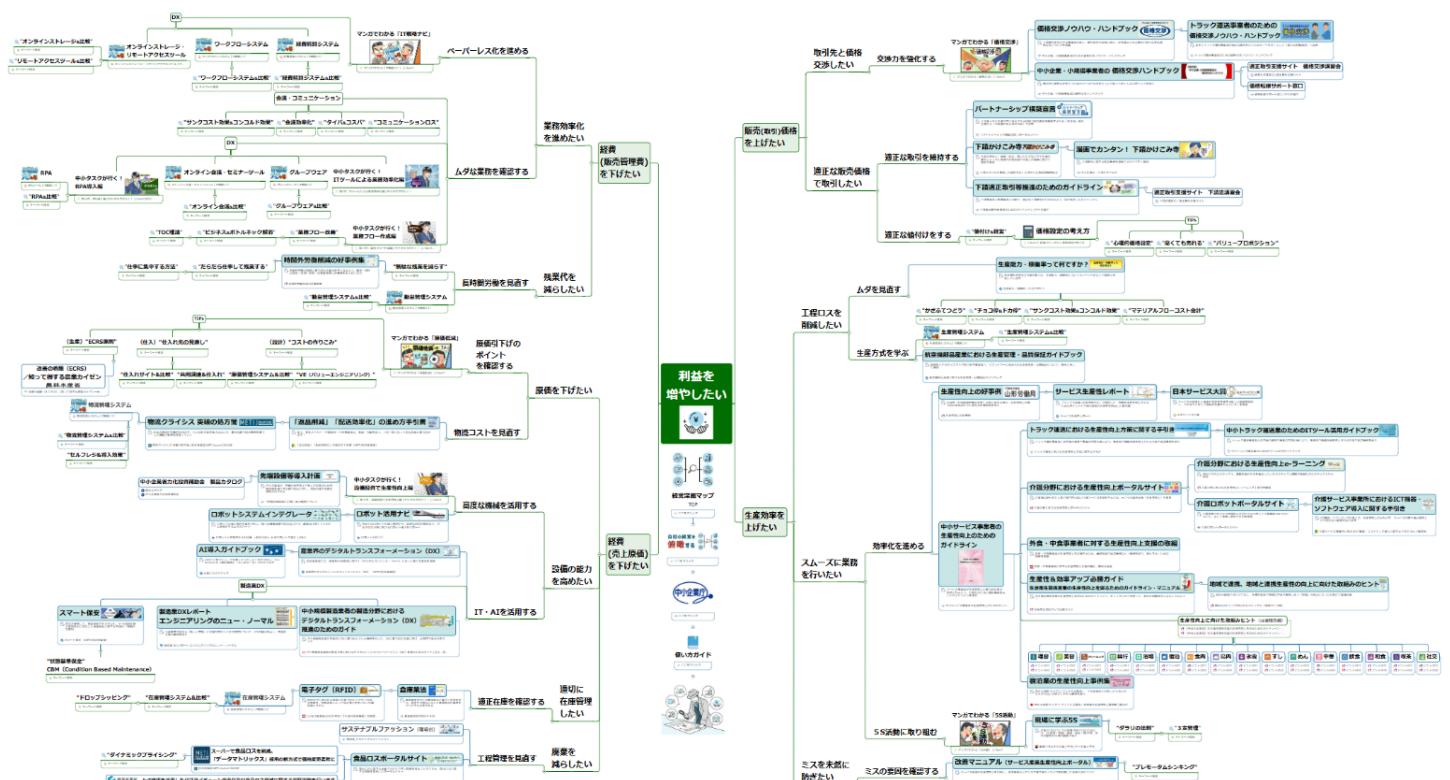
**豊富な財務データを収録**  
200万社以上の中小企業データから比較

**かんたん操作**  
決算書の財務情報を入力するだけで、分析結果を表示

**登録不要の無料診断**  
個人情報の登録不要、安心して利用できる無料ツール

**診断スタート** ▶





## 【事業計画書の作成】

### ・ [補助金入門 STEP2：補助事業計画書の作成](#) | [経済産業省 中小企業庁](#)

- ・ [マンガでわかる「経営計画」](#) | [J-Net21\[中小企業ビジネス支援サイト\]](#)
- ・ [マンガでわかる「経営デザインシート」](#) | [J-Net21\[中小企業ビジネス支援サイト\]](#)
- ・ [マンガでわかる「SWOT 分析」](#) | [J-Net21\[中小企業ビジネス支援サイト\]](#)
- ・ 生成 AI サービス等を活用して、公募要領の要点をつかんで自身の事業アイデアを壁打ちをしながら事業計画策定に活かすこともおすすめです。(積極的な省力化ツールとして活用)

## 【売上・利益向上】(どうやって売上や利益を増やすのか)

- ・ [売り上げを増やしたい経営深堀マップ](#) | [経済産業省 中小企業庁](#)
- ・ [利益を増やしたい経営深堀マップ](#) | [経済産業省 中小企業庁](#)

(製品・サービスの価格を上げる)

- ・ 「[価格転嫁検討ツール](#)」、「[儲かる経営キツク君](#)」

## 中小機構のツールについて(概要)

ツール操作のお問い合わせ    経営の知恵袋(コラム)

### 価格転嫁検討ツール

価格転嫁の必要性が  
“どのくらい”かみえる

- ① 商品・取引先の収支状況を把握できる
- ② 数値を入力替えて検証できる
- ③ 目指すべき取引価格を試算できる

「価格転嫁検討ツール」へ▶

NEW

### 儲かる経営 キツク君

利益を得るための売上高を  
シミュレーションできる

- ① 商品・取引先ごとの収支を把握できる
- ② 伸ばすべき商品・取引先が分かる
- ③ 価格転嫁の目安を検討できる
- ④ 利益を確保する事業戦略を検討できる

「儲かる経営キツク君」へ▶

※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。

Webで簡単    登録不要    無料

### ●価格転嫁 検討ツール

仕入れ・材料費や人件費、水道光熱費等のコスト増加分を価格に反映させたい中小企業・小規模事業者の皆様がコスト高騰前と同水準の利益を確保するために目指すべき取引価格を検討できるシミュレーションツールです。

### ●儲かる経営 キツク君

商品・取引先ごとの収支状況やコスト構造の変化を可視化し、将来、目標とする利益を確保するために 目指す売上高や改善すべきコストの優先順位を明確にすることで、価格転嫁の目安や商品戦略、事業戦略等を検討することができる シミュレーションツールです。

## 【認定支援機関】 (サポートできる人)

- ・ [経営相談しよう](#) | [経済産業省 中小企業庁](#) (認定支援機関)

外部支援者や認定支援機関等の助言や作成の支援を受ける場合であっても、実際に事業を実施するのは事業者であることを、事業者自身をご理解の上で事業計画書を作成してください。  
(目標達成できない場合、補助金の返還等を求める場合がありますので、その点も踏まえて実行可能な計画をたててください。)  
支援者は、真に事業者の課題解決につながるよう支援をお願いします。