

## 事業計画書作成の参考ガイド

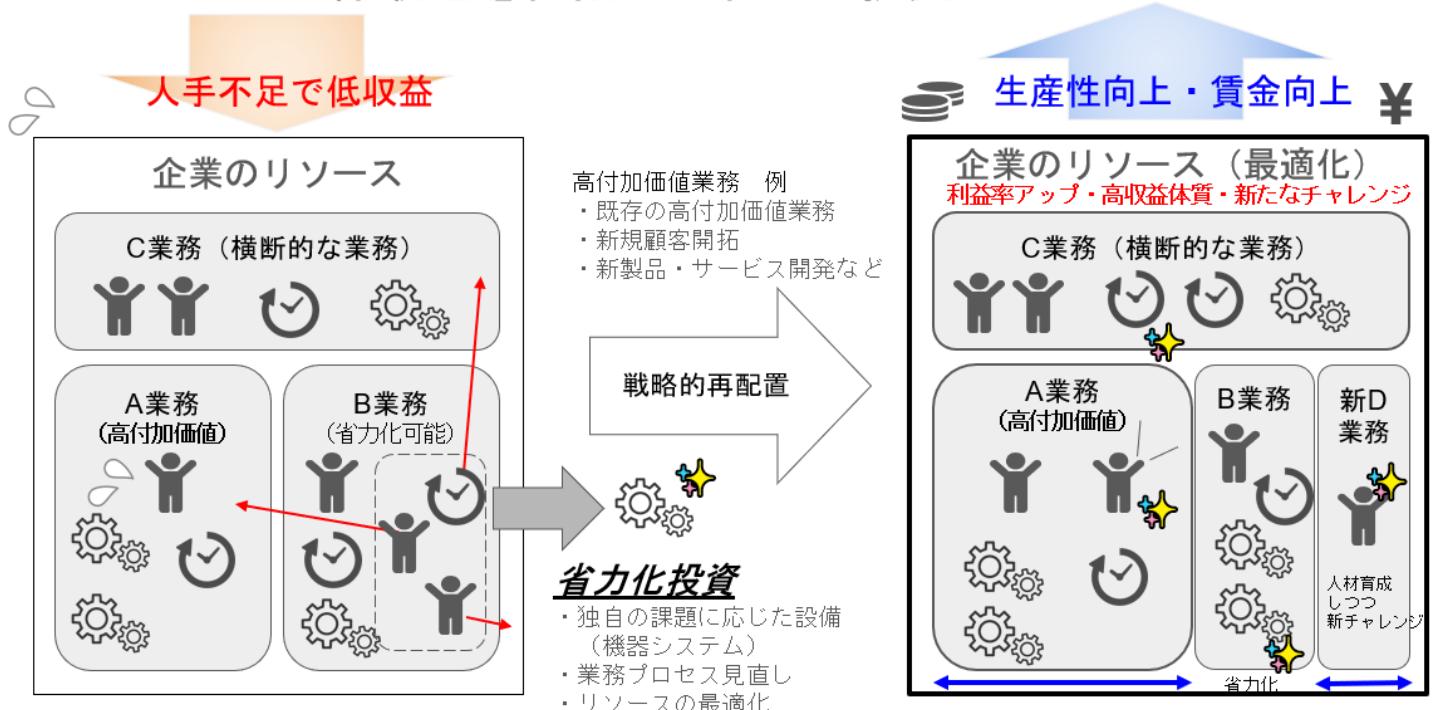
※本資料は、事業計画書作成の参考にしていただくためにご案内するものです。必ずよく読んで計画作成に取り組んでください。

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（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げられるか、
- 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、以下の質問的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](#)」「[補助金の活用事例](#)」「[補助金活用ナビ\(中小機構\)](#)」「[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な内容

- 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・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？(Excel 様式事業計画書(その3))
- 参考 URL:[日本ロボットシステムインテグレータ協会\(SIer 協会\)](#)(ロボット導入チェックリスト)

## 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](#)、[儲かる経営キック君](#)

#### 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？

#### 6. その他注意すべき事項

- 自社開発のシステムではないですか。(NG)
- 医療法人の場合、保険適用事業に対する設備投資ではないですか。(NG)
- ソフトウェアやシステムの開発費用が仕様に対して高額すぎませんか。
- システムの見積もりは詳細が必要です。積算根拠が明確な見積を取りられていますか。相見積もりが必要となり、業者へ問い合わせる可能性もあります。

## 【事業計画書その3 補足事項】 【指定様式】事業計画書(その3)

【事業計画年数(3~5年)】

5 年

【算定根拠】算定の根拠となる計算式等をそれぞれ記載ください。

また、計画最終年の年平均成長率を転記してください。(事業者の目標値となります。)

### ①付加価値額

最終年の年平均成長率 7.48 %

事業計画書(その1・その2)における省力化投資の効果や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に記載した取り組みの結果、上記会社全体の事業計画表の「付加価値額」がその数値で推移する根拠を計算式等を用いて示してください。

例:省力化設備により製造コスト削減が年間▲〇〇円、リソース再活用による新サービス展開で+〇〇円、基準年度に比べて年間付加価値額の合計は、+〇〇円となり、2年目以降は、～推移していく予定。

### ②労働生産性

最終年の年平均成長率 7.48 %

事業計画書(その1・その2)における省力化投資の効果や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に記載した取り組みの結果、上記会社全体の事業計画表の「労働生産性」がその数値で推移する根拠を計算式等を用いて示してください。

### ③給与支給総額

最終年の年平均成長率 3.71 %

事業計画書(その1・その2)における省力化投資の効果や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に記載した取り組みの結果、上記会社全体の事業計画表の「給与支給総額」がその数値で推移する根拠を計算式等を用いて示してください。

### ④一人当たり給与支給総額

最終年の年平均成長率 4.56 %

事業計画書(その1・その2)における省力化投資の効果や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に記載した取り組みの結果、上記会社全体の事業計画表の「一人当たり給与支給総額」がその数値で推移する根拠を計算式等を用いて示してください。

### 【3】投資回収期間

年

※「別紙3)投資回収期間計算シート」より算出(自動反映)。

申請システムへ転記する数字	
緑字 入力するとシミュレーションできます	
青字 成長率	紫字 計算式が不適な場合適宜直接手入力してください
その他 自動計算	(基準年の販管費に人件費増加分と新設備減価償却費を加味)

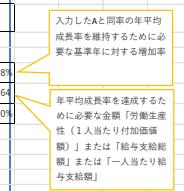
【参考書式】事業計画目標値算出シート

	基準年度 直近の決算年月 年 月期	補助事業実施期間	1	2	3	4	5
			年月計画 年 月期				
売上高	¥100,000,000		¥103,000,000	¥109,000,000	¥116,000,000	¥123,000,000	¥130,000,000
売上原価	¥30,000,000		¥30,000,000	¥33,000,000	¥35,000,000	¥37,000,000	¥39,000,000
売上総利益	¥70,000,000		¥73,000,000	¥76,000,000	¥81,000,000	¥86,000,000	¥91,000,000
販売費及び一般管理費	¥60,000,000		¥62,000,000	¥63,000,000	¥65,000,000	¥66,000,000	¥67,000,000
① 営業利益	¥10,000,000		¥11,000,000	¥13,000,000	¥16,000,000	¥20,000,000	¥24,000,000
② 人件費 (注1)	¥33,000,000		¥34,000,000	¥35,000,000	¥36,000,000	¥37,000,000	¥38,000,000
③ 減価償却費	¥3,000,000		¥4,000,000	¥4,000,000	¥4,000,000	¥4,000,000	¥4,000,000
(内訳) 既存設備の減価償却費	¥3,000,000		¥3,000,000	¥3,000,000	¥3,000,000	¥3,000,000	¥3,000,000
本補助金で導入する設備の減価償却費	¥0		¥1,000,000	¥1,000,000	¥1,000,000	¥1,000,000	¥1,000,000
④付加価値額 (①+②+③)	¥46,000,000		¥49,000,000	¥52,000,000	¥56,000,000	¥61,000,000	¥66,000,000
付加価値額の年平均成長率 (%)	6.52		6.32	6.77	7.31	7.48	
労働生産性 (=1人あたり付加価値額)	¥7,666.667		¥8,166.667	¥8,666.667	¥9,333.333	¥10,166.667	¥11,000.000
労働生産性の目標値 (年平均成長率4%ずつ上げる場合)	¥7,973.334		¥8,292.267	¥8,623.958	¥8,968.916	¥9,327.473	
労働生産性の年平均成長率 (%)	6.52		6.32	6.77	7.31	7.48	
5給与支給総額 (④+⑤) (注2) (※5)	¥30,000,000		¥31,000,000	¥32,000,000	¥34,000,000	¥35,000,000	¥36,000,000
6 ⑤のうち、役員報酬	¥10,000,000		¥10,000,000	¥10,000,000	¥11,000,000	¥11,000,000	¥11,000,000
7 ⑤のうち、従業員の給与支給額	¥20,000,000		¥21,000,000	¥22,000,000	¥23,000,000	¥24,000,000	¥25,000,000
給与支給総額の年平均成長率 (%) (※5)	3.33		3.27	4.26	3.92	3.71	
(※1)特例なし、加点なし: 2%	¥30,600,000		¥31,212,000	¥31,836,240	¥32,472,965	¥33,122,420	
給与支給総額の目標額 (※2)特例なし、加点あり: 4% (※3)特例あり: 6%	¥31,200,000		¥32,448,000	¥33,745,920	¥35,095,757	¥36,499,587	
1人当たり給与支給総額 (7÷5) (※5)	¥4,000,000		¥4,200,000	¥4,400,000	¥4,600,000	¥4,800,000	¥5,000,000
1人当たり給与支給総額の年平均成長率 (%) (※4) (※5)	5.00		4.88	4.76	4.66	4.56	

【参考書式】事業計画目標値算出シート(参考)

システムに入力した、3から5年の事業計画の最終年の年平均成長率の数値が、補助事業における事業者が達成すべき目標値となります。計画年数経過後、目標数値が達成できない場合、未達率に応じて補助金の返還を求めることがあります。

高い目標は素晴らしいですが、現実的に実行可能な計画を立ててください。明らかに高すぎる場合など、審査や交付申請において重点的に確認します。



※事業計画書の詳細な内容は、記載例や作成のガイド、「[最新の補助金情報](#) | [補助金活用ナビ\(中小機構\)](#)」「[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つかり分析した上で、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「貢上げ」に繋げていただくことが重要です。

Be a Great Small. 中小機構

補助金活用ナビ

よくあるご質問 支援サービスリンク集

お知らせ 補助金の手引き 経営戦略の基礎 補助金の活用事例

重要なお知らせ 2025.03.25 小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型>のお問合せ先をご案内します

## 戦略×補助金で、ビジネスを次のステージへ

目的別 補助金を確認する >



The background features a blue-toned city skyline with abstract circular patterns, suggesting a modern and dynamic business environment.

[担当者に聞く「より活用しやすく！令和7年中小企業省力化投資補助金のポイント」| 経済産業省中小企業庁](#)

### ●ものづくり補助金との違い

ものづくり補助金の目的が「革新的な新製品・サービスの開発等」であるのに対して、中小企業省力化投資補助金【一般型】は「**生産・業務プロセス等の効率化（省力化）**」が目的です。このため基本要件について、ものづくり補助金が「**付加価値額**」の年平均成長率（3%以上増加）であるのに対して「**労働生産性**」の年平均成長率（4%以上増加）となっています。

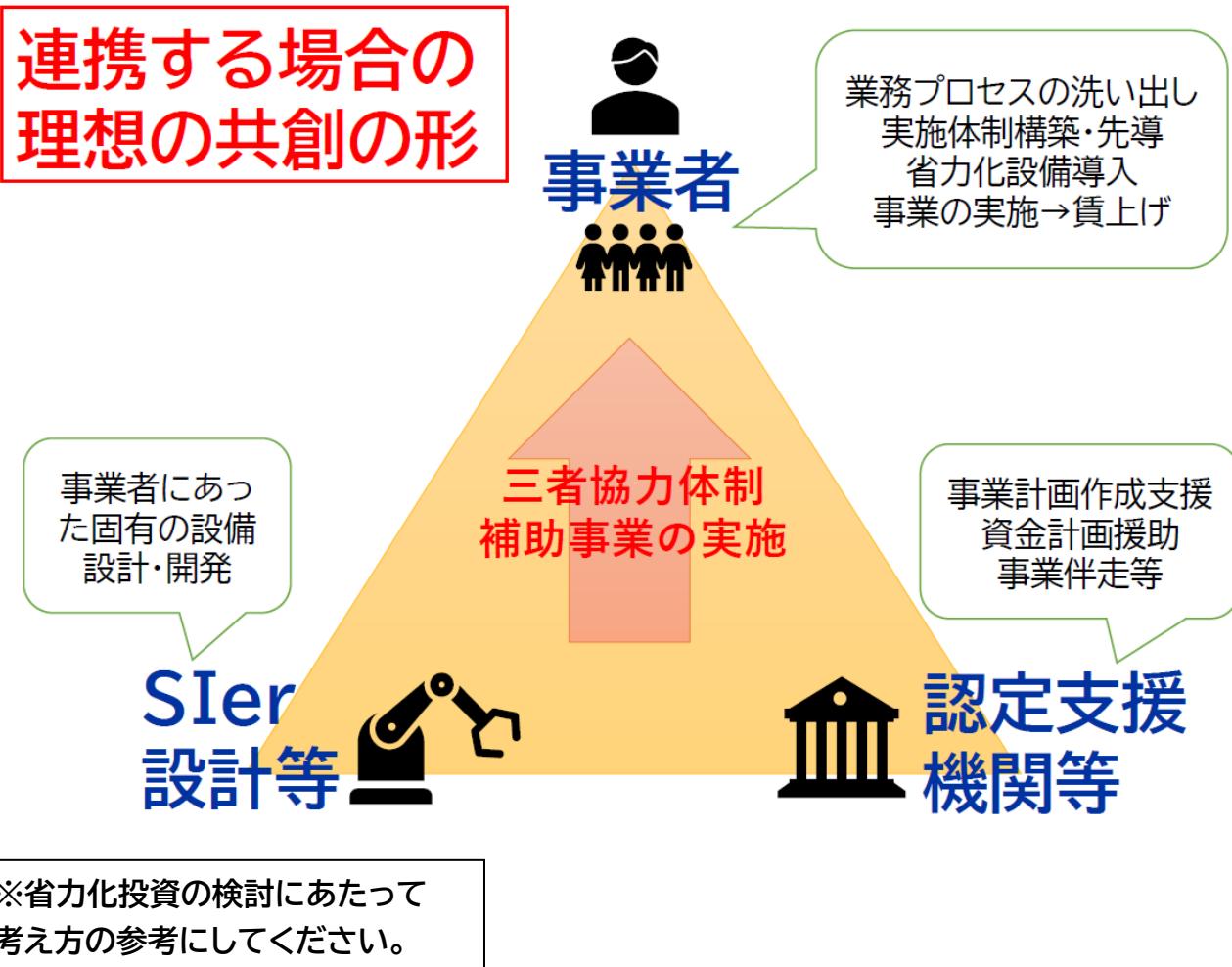
### ●補助事業の実施期間は、最大18ヶ月

中小企業省力化投資補助金【一般型】の補助事業実施期間は、交付決定から**最大18ヶ月**です。このため、生産・業務プロセスの大幅な改善をともなう設備導入にも余裕をもって取り組むことができます。

### ●事業成果による「収益納付」は求めない

補助金等の中には、補助事業の成果によって一定の利益が出た場合、その一部を返納する「収益納付」の義務が生じるものがありますが、**中小企業省力化投資補助金【一般型】は収益納付を求めません。**

## 省力化投資補助金(一般型)申請のポイント



※省力化投資の検討にあたって  
考え方の参考にしてください。

(参考：ロボットを導入する場合の導入支援手引きリンク)



### ロボット導入事前チェックリスト

中小企業支援機関のアドバイザーがロボット導入に関する相談を受けた際に、ロボットシステムインテグレータとの連携を円滑にするためのツールとして、「ロボット導入支援の手引き」と「ロボット導入事前チェックリスト」を作成しました。是非、ご利用ください。

経済産業省「令和5年度製造基盤技術実態等調査（ロボット導入加速に向けたロボットSIer業界の構造的課題や事業基盤強化に関する調査）」にて第一版を作成

#### 中小企業支援機関のためのロボット導入支援の手引き

中小企業支援機関のアドバイザーや相談員の皆様が中小企業よりロボット導入相談を受けた際に適切な対応がとれるよう作成した手引きです。アドバイザーの製造業に対する知識やロボットに関する知識の濃淡により、違った形で活用いただけるように工夫をほどこしました。

ロボットに関する知識、ロボット導入の進め方、注意点を網羅するとともに、提案依頼書（RFP）の参考書式も掲載しています。

### ロボット導入の手引き 事前チェックリスト

## ※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



#### 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。

## 【補助金を活用する】

- ・[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)
  - ・[補助金の活用事例](#) | [補助金活用ナビ\(中小機構\)](#) (各補助金の活用事例)

【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)



The screenshot shows the homepage of the 'Business Self-Diagnosis System'. At the top, there's a navigation bar with links for 'About the Business Self-Diagnosis System', 'Operation Methods', 'View Results', 'Frequently Asked Questions', 'Customer Support', and 'Contact Us' (with a 'Detailed Explanation' link). The main title 'Business Self-Diagnosis System' is on the left, accompanied by a green arrow icon. Below the title, a large green banner features the text 'Enter your financial statements to check your business status' and 'A tool for business analysis for small and medium-sized enterprises by small and medium-sized institutions'. To the right of the banner, a young man in a suit is smiling while looking at a laptop. The central part of the page contains three circular icons with text: 'Rich financial data collection' (with a magnifying glass icon), 'Simple operation' (with a mouse icon), and 'Free diagnosis without registration' (with a person icon). Below these are two large, complex flowcharts titled 'Start Diagnosis' and 'Profitability', each with many nodes and arrows representing different diagnostic paths and recommendations. The overall design is clean and professional, using a white background with green accents.

## 【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ィ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」、「儲かる経営キヅク君」

## 中小機構のツールについて(概要)

The screenshot shows two side-by-side web pages. On the left is the 'Price Transfer Audit Tool' (価格転嫁検討ツール) with a dark blue header and a white body containing text about its necessity and three features: ① tracking payment status, ② comparing values, and ③ calculating target prices. A blue button at the bottom says 'Price Transfer Audit Tool' with a right-pointing arrow. Below it is a note: '※ツールのご利用はパソコン(PC)からお願いします。' On the right is the 'Profitable Business Kizukku King' (儲かる経営 キヅク君) page, featuring a yellow header with a red 'NEW' badge. It highlights that it can simulate sales volume to increase profits. Below are four features: ① tracking payment status by customer, ② separating products by customer, ③ calculating target prices, and ④ ensuring profit margins. A red button at the bottom says 'Profitable Business Kizukku King' with a right-pointing arrow. Below it are three circular icons: 'Webで簡単' (Easy via Web), '登録不要' (No registration required), and '無料' (Free).

### ●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 キヅク君

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、事業者自身が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。