# 補助金申請書　書き方ガイド

（平成２７年度補正　ものづくり補助金を例として）

注記）

* 本ガイドは、初めて補助金申請書に取り組む方のために書き方のヒントを提供するもので、採択結果を保証するものではありません。
* 本ガイドの活用は、利用する方の自己責任でお願いします。申請結果の責任は負いかねます。

# はじめに

補助金の申請書は、初めて申請する企業には分からない点が多く、公募要領もボリュームがあるため理解するだけでもかなりの時間を要します。書き始めても市場規模や事業環境など書きにくい内容もあり、途中で断念される方もいます。

そこで本ガイドは、平成２７年度補正　ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金（通称　ものづくり補助金）を例に、申請書の書き方を案内します。

# 申請書の書き方

## 全体の流れとストーリー

補助金は、優れた技術やノウハウを持った企業がさらに発展するためのものです。そのため、申請書には、強みを持った中小企業が苦境に陥り、それを打破するために補助金を活用して新たな道を切り開くというストーリーがあると、大変わかりやすい申請書になります。

以下に、全体の流れを示します。



以下のガイドに従って、ストーリーに沿った内容を明らかにすると、申請書の文章が書きやすくなります。

1. 対象事業の決定

補助対象事業を明確にします。意外なことに、お金をもらうことが優先されて、事業として何をやるのかが明確になっていなかったり、購入する設備の価格によって事業が変化する企業もあります。

そこでまず何をやるかを明確にします。この段階では、本音で書いてかまいません。

まだ内容を細かく決める必要はなく、申請書のような体裁の良い文章も必要ありません。

〈事業のテーマ〉　ここでは本当にやりたいことを書きます。

例　CAMソフトの購入

注意　これ以降に示す例は、内容をイメージするために作成した架空の事例であり、技術的な根拠は全くありません。

〈設備（価格）〉　購入する設備や付属品です。

例　CAMソフト＊＊、パソコン＊＊

〈やりたいこと〉　設備を導入して、やりたいことです。

例　CAMソフト＊＊を導入して、3Dデータから短時間でプログラミングしたい。

〈効果〉　設備導入した効果です。

例　顧客から送られた３Ｄデータから短時間でプログラミングできる。作業者が製品を加工中に次の製品のプログラムができる。

1. 対象事業が補助対象か確認

補助対象事業か確認します。設備投資の有無、試作開発の有無で申請可能な金額や補助金のタイプが変わります。

設備の納期によっては、補助事業期間中に導入できないことがあるので、納期も押さえておきます。

〈申請枠〉

革新的サービス　一般型　□　試作開発＋設備投資　　□　設備投資のみ

　　　　　　　　コンパクト型　□　（設備投資は５０万円以下）

ものづくり技術　一般型　□　試作開発＋設備投資　　□　設備投資のみ

共同設備投資　　　□　試作開発＋設備投資　　□　設備投資のみ

〈事業の時期〉

昨年の実績から推測すると、６月末に採択が決定しても、「交付申請」に手続きに２か月ほどかかるため、事業開始は９月初旬からと予測されます。

対象期間

設備導入時期

〈ものづくり高度化法〉

「ものづくり高度化法」の定める１２分野の技術のどれかを確認します。

「中小企業の特定ものづくり基盤技術の高度化に関する指針」

<http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/sapoin/2014/0210Kiban_Shishin.htm>

を見て、「該当する技術」と「高度化目標」を選択します。ない場合は近いものを探しますが、無理にこじつけると「該当しない」と判断される危険があります。

「中小企業の特定ものづくり基盤技術の高度化に関する指針」は、「技術の背景」「将来の展望」や「市場ニーズ」を書く際の参考になります。

１２分野の（　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　）に該当

〈革新的サービス・共同設備投資〉

この段階では正確な原価計算ができませんから、およその売上目標を立てるだけでも良いです。

〈資金調達〉

自己負担分（　　　　　万円）の資金、補助額（　　　　　　　万円）のつなぎ融資が

受けられる

採択後の、補助対象金額のつなぎ融資は多くの金融機関が応じます。しかし自己負担分の　　融資は金融機関の判断によりますので、事前に金融機関に相談することをお勧めします。

申請には過去２年分の決算書を提出する必要があります。債務超過や営業赤字の場合は、補助事業を確実に遂行できる財務的な裏付けや、過去の赤字の背景を申請書で説明し、補助事業の支障がないことを訴えます。

支援機関に相談する場合は、ここまで明らかにしてから相談します。ここまでの内容があいまいだと、支援機関も適切なアドバイスが出せません。最低限「何の目的で」「何を」「いくらで導入したいか」は決めておく必要があります。

## 自社の現状分析

まず自社の現状を明確にします。

〈自社の事業〉　既存の自社の事業を書きます。

例　プラスチック成型用の金型の設計製作、金型の補修、補修部品の製作

〈商品・サービス（製品・部品）〉　既存の自社の商品やサービスを書きます。

例　金型は、主に自動車の制御機器のケース、ハーネスの固定部品など

〈技術の特徴〉　自社の技術の特徴を分かる範囲で書きます。

例　専任のＣＡＭオペレーターがプログラミングすることで、機械を止めずに次の加工の準備ができる。熟練した作業者が、１人１人責任を持って出荷まで担当している

〈顧客〉　自社の顧客を書きます。

例　顧客は大手自動車部品メーカーＤ社の下請けのＹ社

〈顧客の要求・ニーズ〉　自社の顧客のニーズを書きます。

例　顧客のニーズは、海外生産の立ち上がり時間を短くするために、トライの回数を　１／２にすることである。製品のコストダウンの為に、樹脂成形時間を２０％短縮することである。

〈競合〉　自社の競合（同業者）を書きます。

例　Ｙ社と取引している金型メーカーは、当社以外に５社である。そのうち当社が担当している制御機器のケース、ハーネスの固定部品などの小物部品の金型は３社である。

〈強み〉　競合に対する自社の有利な点・強みを書きます。もし強みが見つからなかったら、以下のような切り口で考えてみます。

ヒント

・他社がやってなく、自社がやっていることは？

・顧客から良いと言われたことは？

・こだわって行っていることは？

・機械の性能以上に使いこなしていることは？

・ベテランでなければできないことは？

・過去に顧客から要求されて、苦労しながら実現したことは？

・品質、精度、納期、コストなどで独自に工夫したことは？

・特殊な工具、治具、組み立て方法、加工方法はないか？

・素人でもできるように工夫したことはないか？

・自社の前工程や後工程を取り込んで一貫生産していることはないか？

例　・自社に成形機があり、出荷前に自社でトライを行っている。

　　・切粉の排出性の高い横型マシニングセンタが２台あり、夜間無人で加工している。

　　・溶接肉盛りの熟練者が一人いて、金型を分解せずに肉盛り・研磨することで、短時間で

修理ができる。

　　・焼嵌めチャックを使用することで刃物の振れ精度が高く、仕上げ面の表面粗さが良い。

現状の事業上の課題を考えます。事業上の課題とは、「受注単価が減少し利益率が低下した」などの現在の事業において経営にかかわるような課題です。

この段階では、考えられる課題をできるかぎりリストアップします。

〈事業上の課題〉

例　金型の受注単価が低下し、利益率が低下している。ハーネスの固定分の金型は、中国製の金型の品質が向上し、顧客も一部中国製金型を導入し始めた。

より高付加価値の金型を受注し。利益率を改善する。

## 対象事業の特徴・差別化を記述

補助事業の内容を具体的に決めます

〈補助事業の目的〉　これにより、先のどの事業課題を解決するのか考えます。

例　新型ＣＡＭ＊＊を導入し、プログラミング時間を１／２に短縮し製造コストを下げる。

金型設計からプログラミング、加工、計測までデジタルデータで行うことで、加工精度のフィードバックを行い、加工精度を高める。これにより、今後需要の増大が見込まれる電装品のハウジングの金型など、高付加価値の金型を受注し、利益率を改善する。

〈補助事業の内容〉

例　新型ＣＡＭ＊＊を導入し、加工中に次の製品のプログラミングを行い、プログラミング時間を１／２に短縮する。

ＣＡＭの導入に合わせて、３Ｄ　ＣＡＤで金型設計を行う。

３Ｄスキャナーを導入し、完成した金型の形状を測定し、３Ｄ　ＣＡＤデータと照合する。

その結果をプログラミングに反映し加工精度を向上する。

〈今までの自社の取組と異なる点〉この事業が今までやってきたことと違う点を書きます。これが自社の競争力の強化につながります。

例　金型加工条件は熟練作業者が形状に合わせて設定しており、機械の稼働率は熟練作業者によって決まるＣＡＭ変換したプログラミングでそのまま加工できれば、経験の浅い作業者でも加工することができ、機械の稼働率が向上する。

〈競合他社の違う点〉自社の差別化と競争力強化となる点を書き出します。

例　当社が扱う精密な金型で、まだCAMから加工した仕上げ面を手で磨いて修正することなく完成しているところはまだない。手による磨きなしで完成できれば、加工精度は向上し、加工時間は短縮し、熟練作業者の負担が軽減し生産性が向上する。

〈この事業の結果、顧客の新たなメリット〉顧客にとって、新たにどんなメリットがあるか書きます。

〈自社の業界、地域、その他周囲にどのようなプラスの効果があるのか〉

（まだ分からなければ空欄で可）

ここまで記入すると、今回の事業により他社と差別化し、自社に新たな強みをもたらすイメージができます。

## 技術的課題の明確化

革新的と判断されるためには、高度な技術的課題を解決し、他社と差別化する必要があります。ここが採択に大きな影響を及ぼします。技術的課題はできれば１点でなく複数が望ましいです。ただし多すぎると対象期間内に本当に解決できるのか、疑問を持たれますので注意してください。

〈技術的課題〉何かを導入して解決できるのではなく、さらに工夫して解決します。

「事業課題を達成する為には○○の技術的課題（問題）がある。そこで『〇△を〇×して工夫する事』で解決する。」「〇△を〇×して工夫する事」で革新的であることを訴えます。

例　ＣＡＭで生成したプログラムで加工すると、残った切粉が絡んで加工面に傷をつけてしまい、仕上げに磨かなければならない。

横型マシニングセンタでもＸ部の加工でどうしても切粉が残ってしまう。

〈達成目標（できる限り数値化）〉　数値化できない場合、定性的な判断基準を入れます。

例　加工面の表面粗さ　２μｍ以内（Rz）現状、５μｍ

〈解決方法〉　創意工夫した方法です。

例　加工条件を見直し、途中で２回刃具を一度戻すことで切粉を落とす。次の加工に移る前にクーラントを２秒間吹き付け、切粉を飛ばす。

〈優位性〉自社の強みを強化し、競合に対して優位となる点を書きます。

例　当社が扱う精密な金型で、まだ手による磨きなしで完成しているところはまだなく、競合に対し、より正確な形状精度と短時間の加工を実現する。

## 事業の成果

事業の費用対効果を訴えます。補助金を投入し事業を行っても、その成果が補助金の額と同等では、費用対効果が低いと判断されます。

〈補助金の金額〉補助対象金額の合計

〈補助事業終了後５年間の事業化スケジュール〉

会社全体の売上計画

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 　　 | 直近期末 | １年後 | ２年後 | ３年後 | ４年後 | ５年後 |
| ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) |
| ①売上高 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| ②営業利益 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| ③営業外費用 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| 経常利益　(②－③) | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| 対前年　　　伸び率（％） | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| ④人件費 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| ⑤減価償却費 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| 付加価値額(②+④+⑤) | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| 対前年伸び率（％） | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |

補助金の効果が売上げに表れるのは、３年目から

補助事業対象製品売上高

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 　 | １年目 | ２年目 | ３年目 | ４年目 | ５年目 |
| 　 | ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) | ( 年 月期) |
| 対象製品　　売上高 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |
| 対象製品　　経費増加分 | 　 | 　 | 　 | 　 | 　 |

〈費用対効果〉　５年後の対象製品売上高／補助金金額＝　　　　　倍

1. 計画の具体化

開発体制を決めます。

〈社内〉　総責任者と責任者、各活動担当者と経理責任者を決定します。

担当者は開発を遂行する実務能力を問われるため、それを明記します。

総責任者　代表取締役　経済次郎　開発責任者　取締役工場長　経済三郎

開発従事者　○○○○　○○○○　経理部門責任者　○○○○

自社の技術的能力の現状

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 氏名 | 役職 | 開発の担当内容 | 開発に関連する経歴 |
| ○○○○ | 班長 | 溶接 | ○○年 |
| ○○○○ | 主任 | 設計 | ○○年 |

〈社外〉

高度な技術的課題の解決のために、外部の専門家を活用する場合は記載します。また技術の評価を顧客に行ってもらう場合は、それも書きます。

ただし開発が外部への委託ばかりだったり、キーとなる技術開発を外部に委託していると、自社の開発テーマでないと判断されてしまいます。



* A工業(株)（申請者）は、・・・
* B産業(株)は、・・・
* E(株)は、・・・
* D大学は、・・・
* F工業試験所は、・・

〈導入する設備〉　導入する設備を全てあげます。設備投資の対象となるのは５０万円以上です。

〈具体的な工程〉開発の各工程を時系列に書きます。

導入する設備、社内・社外の関係者、技術的課題の解決は、全て入れます。

1. 設備仕様の確定と設備の選定
2. 設備の導入と導入教育
3. 加工条件の調整
4. 加工治具の作成

など

番号、項目を統一します

〈日程〉最後に日程を決定します。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 取組内容 | 実施者(自社+他社) | 実施時期（　　ヵ月を想定） |
|  |  | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** | ***月*** |
| * 1. 仕様の確定と選定
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. 導入と導入教育
 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ③加工条件の調整 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

　　補助事業実施期間　　　　　　交付決定日より　　　ヵ月間を予定

1. その他の項目の作成

〈市場ニーズ〉先に書いた顧客の要求・ニーズから、自社の市場と市場ニーズを書きます。

〈市場シェア〉自社の市場シェアを書きます。

分からないことが多い場合、以下のようにしてフェルミ推定を使って求めます。

*フェルミ推定（フェルミすいてい、Fermi estimate）とは、実際に調査するのが難しいようなとらえどころのない量を、いくつかの手掛かりを元に論理的に推論し、短時間で概算することを指す。*

http://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%83%95%E3%82%A7%E3%83%AB%E3%83%9F%E6%8E%A8%E5%AE%9A

例

自動車のシート部品（リクライナ、アジャスタ）を製造しているＡ社の市場シェア

日本自動車工業会の調査によれば、シート部品の市場は、1,694億円

参考　平成２３自動車年度　部品出荷動向調査結果（日本自動車工業会）

http://www.japia.or.jp/research/h23shukka.pdf

1,694億円のうちリクライナが３０％と推定すると、リクライナ市場は508.2億円

508.2億円のうち自社の製造するリクライナ部品が２０％と推定すると、102億円

自動車メーカーＴ社の国内市場シェアは５０％なので、51億円

主要取引先　自動車部品メーカーB社のＴ社におけるシェアは４０％なので、51億円×0.4＝20億円

自社の売上が６億円なので、自社のＢ社でのシェアは、6億円/20億円＝３０％

自社の国内市場シェアは、30%×40%×50%×20%＝1.2%

中小企業では、このように低い数字になります。意味があるのか疑問ですが、市場シェアが審査対象になっているため、データがない場合はこのように推定します。

または市場を自社の影響が及ぶ範囲に限定して考える方法もあります。

〈賃金上昇への取組〉

賃金上昇の取組が審査の対象に入っていますので、今までの取組と今後の計画を書きます。これには実績の分る資料の提出が求められます。

* 1. 前年の教育訓練費支出総額が給与支給総額の１％以上

例　従業員30人　前年の給与支給総額１億５千万円の場合　150万円

* 1. 平成２６年の給与支給総額が平成２５年と比較して１％以上増加

平成２７年の支給総額を２６年と比較して増加させる計画

下記のように表に記載するとわかりやすいです。

実際は、従業員の退職や残業の有無により、年間の給与支給総額は変わります。賃上げを実施したにもかかわらず、これらの事情により年間の給与支給総額がマイナスの場合は、公募要領30ページに載っている「年間支給総額に含めることができる金額」と「含めることができない金額」に分けて計算すれば正確な賃上げが算出できます。

（ただしこれを計算するだけで大変ですが。）

平成25年と26年の給与支給総額の比較

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 平成25年 | 平成26年 | 増加率 |
|  |  | % |

また、平成26 年についても、＊＊＊が見込まれるため、給与支給総額を引き上げる予定である。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 平成26年 | 平成27年 | 増加率 |
|  |  | % |

* 1. 平成２７年の支給総額を２６年と比較して１％以上増加させる計画を有し、従業員に表明

賃上げの計画は、上記②で書かれていれば良いです。平成２７年は実績がないので、従業員に表明した記録を提出します。多くの場合、賃上げを明記した紙に経営者と従業員の印を押して、証拠とします。

### 申請書作成上の注意点

* 審査者は専門技術に詳しいとは限りません。業界用語や専門用語は、できる限り減らし、どうしても必要な用語は、注釈を追加します。

（言葉の意味が分からなければ、事業の革新性が審査員に伝わりません。）

* 主語＋述語、又は　主語＋目的語＋述語　のシンプルでわかりやすい文章を心がけます。長い文章は、意味を読み違えたり、作成者の意図が伝わらなかったりします。学会誌などに掲載される学術論文は参考になります。
* 完成後は、第三者に読んでもらい、意味がちゃんと伝わるか確認します。できれば専門知識のない人に読んでもらうことをお勧めします。
* 内容は論理的に整合が取れるように注意します。例えば「ＡはＢである」、「ＢはＣである」、「故にＡはＣである」となるようにします。時々「ＡはＢである」、「ＢはＣである」、「故にＡはＤである」と論理がおかしくなっている申請書があります。特に技術課題の説明では、内容に気を取られて、論理がおかしくなっていることがあるので注意してください。
* 技術内容を言葉で説明するのには、高度な文章力が必要です。できる限り図や写真を多用して、視覚的に内容を伝えるようにします。
* 審査項目を良く理解し、審査項目に該当する内容はもれなく書きます。
* 証拠資料の提出が必要なものは、もれなく添付します。
* 申請書の記述は、審査項目をすべて小見出しにすると、審査委員の見落としを減らすことができます。

### 審査基準

審査項目は、公募要領に以下のように明記されています。

（１）補助対象事業としての適格性

６ページ（４）に掲げる補助対象外事業に該当しないか。

（２）技術面

① 新製品・新技術・新サービス（既存技術の転用や隠れた価値の発掘（設計・デザイン、アイディアの活用等を含む））の革新的な開発となっているか。

【革新的サービス】においては、中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドラインで示された方法で行うサービスの創出であるか。また３～５年計画で「付加価値額」年率３％及び「経常利益」年率１％の向上を達成する取組みであるか。

【ものづくり技術】においては、特定ものづくり技術分野の高度化に資する取組みであるか。　　また３～５年計画で「付加価値額」「経常利益」の増大を達成する取組みであるか。

【高度生産性向上型】においては、ＩｏＴを用いた設備投資を行い、生産性を向上させ、「投資利益率」５％を達成する取組みであるか。

② サービス・試作品等の開発における（平成２６年度は技術的課題）課題が明確になっているとともに、補助事業の目標に対する達成度の考え方を明確に設定しているか。

③ 課題の解決方法が明確かつ妥当であり、優位性が見込まれるか。

④ 補助事業実施のための体制及び技術的能力が備わっているか。

（３）事業化面

① 事業実施のための体制（人材、事務処理能力等）や最近の財務状況等から、補助事業が適切に遂行できると期待できるか。

② 事業化に向けて、市場ニーズを考慮するとともに、補助事業の成果の事業化が寄与するユーザー、マーケット及び市場規模が明確か。

③ 補助事業の成果が価格的・性能的に優位性や収益性を有し、かつ、事業化に至るまでの遂行方法及びスケジュールが妥当か。

④ 補助事業として費用対効果（補助金の投入額に対して想定される売上・収益の規模、その実現性等）が高いか。（【革新的サービス】においては、３～５年計画で「付加価値額」年率３％及び「経常利益」年率１％の向上を達成する取組みであるか。【ものづくり技術】においては、３～５年計画で「付加価値額」「経常利益」の増大を達成する取組みであるか。「高度生産性向上型」においては、「投資利益率」５％を達成する取組みであるか。）

※ 小規模企業者（３６ページの「小規模企業者について」を参照。）の技術面・事業化面における体制については、小規模企業者の実態に見合った審査を行います。

（４）政策面

① 厳しい内外環境の中にあって新たな活路を見いだす企業として、他の企業のモデルとなるとともに、国の方針（「経済の好循環実現に向けた政労使の取組について」において示された賃金上昇に資する取組みであるか等）と整合性を持ち、地域経済と雇用の支援につながることが期待できる計画であるか。

② 金融機関等からの十分な資金の調達が見込めるか。

③ 中小企業・小規模事業者の競争力強化につながる経営資源の蓄積（例えば生産設備の改修・増強による能力強化）につながるものであるか。

（５）その他

賃上げ等に取り組む企業、本事業によりＴＰＰ加盟国等への海外展開により海外市場の新たな獲得を目指す企業、申請時に有効な経営革新計画の承認を受けている企業、小規模型に応募する小規模事業者に加点するものとする。（加点内容は【様式２】事業計画書５ページを参照してください。）

審査は、公募要領に示された審査基準に基づき行われます。詳細は不明ですが、一般的には各審査項目を採点し、その合計で判定すると考えられます。従って全ての審査項目に該当する内容が申請書に書かれていなければなりません。

申請書は非常に多くのことが書かれているため、審査員は審査項目に該当する内容を探すのは容易ではありません。もし必要な個所を審査員が見つけることができなければ不採択になってしまいます。

例え素晴らしい事業計画を作っても、審査項目の内容が１個でも欠けていれば不採択になります。

審査は、外部有識者により構成される採択審査委員会において審査されます。しかしものづくり補助金を申請する企業の事業分野は幅広く、自社の事業分野を良く知らない専門家が審査する可能性もあります。事業計画書に専門用語や業界用語が多いと、審査員が内容をよく理解できず評価が低くなってしまいます。特に業界固有の専門用語は、気付かずに使ってしまうので注意が必要です。

また、審査項目の（２）技術面　①②は、設備投資だけでは訴求するのが困難です。従って設備投資であっても、技術開発の視点が必要です。

実際の申請書のサンプル

注) ご利用は自己責任で行なって頂き、結果の責任は負いかねることをご理解願います。

（２）事業内容（枠に収まらない場合は、適宜拡げてください。複数ページになっても結構です）

|  |
| --- |
| １．事業計画名（３０字程度）（本文の内容を表す事業計画名。設備投資であっても、何らかの技術開発要素は必要なので、事業計画名に「開発」などの言葉が入るのが望ましい。） |
| ２．事業計画の概要（１００字程度）（審査員は、最初に概要を読んでどのような事業か全体像を想像し本文を読み込みます。そこで概要には事業内容に加えて、事業課題、技術課題、解決方法の要点を記述します。ただし、事業計画の概要は採択時に公開されるので、公開されて困るような内容は避けてください。） |
| ３．【ものづくり技術】対象類型 |
| 下記技術との関連性（該当する項目に☑を付してください。複数選択可）□デザイン　　　　□情報処理　　　　□精密加工　　　　□製造環境□接合・実装　　　□立体造形　　　　□表面処理　　　　□機械制御□複合・新機能材料　　 □材料製造プロセス　　　　□バイオ　　　　　□測定計測　注．技術の内容は公募要領Ｐ２９を参照 |
| ４．事業類型（申請する類型に☑を付してください。いずれか１つ） |
| 一般型　　　　　　　　□一般型 小規模型　　　　　　　□試作開発等　□設備投資のみ（どちらかに☑）高度生産性向上型　　　□ＩｏＴ　□最新モデル（どちらかに☑）※公募要領Ｐ５注３参照ＩｏＴの場合　→□監視　□保守　□制御　□分析（いずれかに☑）　最新モデルの場合　→□一定期間内に販売開始　□販売開始年度が当該又は前年度(いずれかに☑) |
| ５．事業の具体的な内容（主にこの内容について審査委員会で審査します） |
| その１：革新的な試作品開発・生産プロセスの改善の具体的な取組内容※※　高度生産性向上型の場合は、ＩｏＴ又は最新モデルを用いてどのように生産性を向上するかを具体的に説明してください。なお、ＩｏＴを用いる場合は、複数の機械等がネットワーク環境に接続されていることのわかるネットワーク図を示すとともに、そこから収集される情報を活用して、①監視（ﾓﾆﾀﾘﾝｸﾞ）、②保守（ﾒﾝﾃﾅﾝｽｻｰﾋﾞｽ）、③制御（ｺﾝﾄﾛｰﾙ）、④分析（ｱﾅﾗｲｽﾞ）のいずれを行うかを明確にして下さい。最新モデルを用いる場合は、①一定期間内（機械装置：１０年以内、工具：４年以内、器具：６年以内、ソフトウエア：５年以内）に販売が開始されたもので、最も新しいモデル、②販売開始年度が取得等をする年度及びその前年度であるモデルのいずれのモデルを用いるかを示すとともに、証明できる書類を提出してください。【当社の主な事業と業界の動向】当社の事業は、＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊である。（自社の現在の事業を簡潔に記述します。）（例文　当社の事業は、プラスチック成型用の金型の設計製作、金型の補修、補修部品の製作である。）【主な顧客】主な顧客は、＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊である。（自社の顧客を簡潔に記述します。）（例文　顧客は、顧客は大手自動車部品メーカーＤ社の下請けのＹ社である。）【当社の強み】当社の強みは、＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊である。（これは、後述の技術面、事業化面の優位性の判断材料となるので、わかりやすく明確に記述します。）（例文　当社の強みは、１）自社に成形機があり、出荷前に自社でトライを行っている、２）工具のセットに一般的なコレットチャックでなく、焼嵌めチャックを使用することで刃物の振れ精度が高く、仕上げ面の表面粗さが良い、の２点である。これにより他社に比べて金型納入後の調整期間が短く、量産までの立ち上がりが早いことが高く評価されている。）【本事業で行なうこと】本事業で行なうことは、＊＊＊＊＊＊＊＊＊である。（導入する設備を使用して、どのような技術を開発するのか簡潔に記述します。）（例文　本事業で行うことは、新型ＣＡＭ＊＊を導入し、プログラミング時間を短縮する。加えて金型設計からプログラミング、加工、計測までデジタルデータで行うことで、完成までの時間を短縮する。また　　３Ｄスキナーを導入し、測定した加工精度をプログラミング条件に反映することで加工精度を高める。　これにより、今後需要の増大が見込まれる電装品のハウジングの金型など、高付加価値の金型を受注する。）当社の金型は、他社と比較して表面の硬度が高く、保守間隔が長いことで顧客の高い評価を得てきたが、近年は…（事業環境の変化など、新たな課題が発生した背景を述べます。）そこで金型の耐久性以外に、従来の金型ではできなかった曲げや絞り、組立などの機能を追加し、金型の付加価値を高め、低コストの海外金型に対抗する…（事業環境の変化により発生した問題、事業上の課題について述べ、補助金の対象事業を行なう必然性を　説明します。）【課題解決のための技術的能力と社内体制】本事業は、代表取締役　○○を責任者とした推進プロジェクトを組織し、試作開発責任者には…（社内での推進体制を簡潔に説明します。プロジェクトのメンバーに経理担当者を入れます。）総責任者　代表取締役　経済次郎　開発責任者　取締役工場長　経済三郎開発従事者　○○○○　○○○○　経理部門責任者　○○○○自社の技術的能力の現状

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 氏名 | 役職 | 開発の担当内容 | 開発に関連する経歴 |
| ○○○○ | 班長 | 溶接 | ○○年 |
| ○○○○ | 主任 | 設計 | ○○年 |

（プロジェクトを推進するメンバーの業務遂行能力をここで示します。業務に従事した年数や業務に関係した資格を記述します。審査項目 (2) 技術面 ④ が審査されるので、「体制及び技術的能力」が十分にあることを示します。）【事業化のための社内体制（事務処理能力面）】（事業実施のための体制（人材、事務処理能力等）を記述します。具体的には、必要な経費を誰が担当し、事業にかかった経費と他の生産費用と明確に区別して管理することを明らかにします。試作開発で人件費も補助対象とする場合は、試作開発にかかった人件費をどのように管理するのか記述します。）（審査項目 (3) 事業化面 ① 「事業実施のための体制（人材、事務処理能力等）から補助事業が適切に遂行できると期待できるか」をここで記します。）【課題解決のための体制（社外）】本事業における当社と社外との協力体制を下記に記す。B産業(株)E(株)A工業(株)（申請者）* 部品加工
* 装置設計
* 試作
* 試験
* 材料供給
* 技術指導

D大学* 技術指導

F工業試験所* 評価・測定
* A工業(株)（申請者）は、・・・
* B産業(株)は、・・・
* E(株)は、・・・
* D大学は、・・・
* F工業試験所は、・・

（本事業に関わる社外の関係者を示します。大学や公設試験所との共同研究、指導や相談、或は測定を依頼する場合ここに記述します。取引先から評価やアドバイスを受ける場合も記述します。）（審査項目 (2) 技術面 ④ は、ここで審査されるので、「体制及び技術的能力」が十分にあることを　　　【課題解決のための技術的能力と社内体制】【事業化のための社内体制（事務処理能力面）】と【課題解決のための体制（社外）】で示します。）【本事業における技術的な課題、解決方法、具体的な目標と優位性]事業課題を解決するために行なう取り組みと、それにより生じる技術的課題への流れを説明（必要であれば、次の各々の技術的課題を説明する前に、開発の内容や概要を説明します。導入部を設けることでスムーズに個々の課題を理解できます。）< 技術的な課題 ① >　（３つ以上あれば望ましいです。）技術的な課題を具体的に分かりやすく記述< 解決方法 ① >解決方法を具体的かつ分かりやすく記述　（必要であれば写真や図を挿入します。解決方法は補助金の対象設備や研究テーマと整合が取れている必要があります。）< 具体的な目標(定量的・定性的) ① >解決目標を定量的に数値で記述（数値化が困難な場合でも、定性的な表現や限度見本の活用などで達成基準を明確にします。）< 優位性 ① >技術的課題を解決することで、従来技術に対する優位性、競合他社に対する優位性を明確に記述。< 技術的な課題 ② >< 解決方法 ② >< 具体的な目標(定量的・定性的) ② >< 優位性 ② >< 技術的な課題 ③ >< 解決方法 ③ >< 具体的な目標(定量的・定性的) ③ >< 優位性 ③ >（審査項目 (2) 技術面 ① 革新的な開発となっているか。② 技術的課題が明確になっているとともに補助事業に対する達成度の考え方を明確に設定しているか。③ 技術的課題の解決方法が明確かつ妥当であり、優位性が見込まれるか　これら３項目がここで審査されます。①②③ともに十分であることを説明します。技術的課題がいくつかあれば、複数記述します。技術的な内容は、業界用語、専門用語は極力避け、専門家でなくても理解できるようにします。言葉で説明することが困難な個所は、図や写真を多用してわかりやすくします。）【１２分野の技術との関係性】 又は【新製品・新技術・新サービスの革新性】< 技術課題 >（技術課題の中で、１２の技術分野に該当する部分を要約して記述します。）< １２の技術分野 >（技術課題の中で１２の技術分野のどれに該当するか記述します。技術分野の内容は国の指針からそのまま書いても良いです。）<川下製造業者等の共通の課題及びニーズ >（１２の技術分野の川上、又は川下製造業者の共通課題のニーズを記述します。国の指針からそのまま書いても良いです。）< 高度化目標 >（１２の技術分野の高度化目標を記述し、そこから自社の技術課題との関連を記述します。）（審査項目 (2) 技術面 ① 「特定ものづくり技術分野を活用した取り組みであるか」をここに記述します。本事業の取り組みと１２の技術分野との適切な関係があることを論理的に説明します。）【主な工程ごとのスケジュール】

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 取組内容 | 実施者(自社+他社) | 実施時期（　　ヵ月を想定） |
|  |  | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

　　補助事業実施期間　　　　　　交付決定日より　　　ヵ月間を予定（本事業の各工程とそのスケジュールを記述します。設備導入前の準備や導入後の教育、技術課題の解決、評価や検証をもれなく記述します。技術課題の解決は前述した内容と対応する必要があります。各工程は、番号を付け、次の具体的な取組内容と整合を取ります。）（審査項目 (3) 事業化面 ③ 「事業化に至るまでの遂行方法とスケジュール」をここに記述します。）【具体的な取組内容】（上記のスケジュールの各工程の具体的な内容を記述します。前述した技術課題の解決方法は、ここで具体的な取組内容を記述します。また、1）外部との連携は、必ず記述します。2)購入する備品、設備などを必ず記述します。3)数値化された達成度も記述します。）【当社の最近の財務状況と資金調達の見込み】（本事業で必要な資金調達について記述します。必要な資金のうち、補助対象にならない資金をどのように調達するのか。補助対象経費は、補助金が払われるまで、どのように立て替えるのか記述します。また申請書には直近二期分の決算書も提出が必要です。決算書の内容に問題がある場合は、その理由もここに記述します。）（審査項目 (3) 事業化面 ① 「最近の財務状況から補助事業が適切に遂行できると期待できるか」をここで記述します。）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）○概　要【本事業の成果の事業化が寄与するユーザー、マーケット及び市場規模】* 本事業の成果の事業化が寄与するユーザーは、＊＊＊＊＊である。

（本事業により、顧客数や売上が増加するユーザーを具体的かつ簡潔に記述します。）* 本事業の成果の事業化が寄与するマーケットは、＊＊＊＊＊である。

（本事業がターゲットとしているマーケットを具体的かつ簡潔に記述します。）* 本事業の成果の事業化が寄与する市場規模は、＊＊＊＊＊である。

（本事業がターゲットとしている市場規模を数値で記述します。）（例　金型工業会の資料によれば、国内の金型生産金額は○△億円で、当社の売上は＊＊億円の為、市場シェアは＊＊％である。一方取引先Ｙ社においては、年間金型発注金額は＊＊億円であり、当社は＊＊％を占めている。）【本事業分野における市場ニーズ】（本事業分野における市場のニーズを記述します。できる限りニーズを数値化して表現します。）（審査項目 (3) 事業化面 ② 「市場ニーズ、ユーザー、マーケット、市場規模」を【本事業の成果の事業化が寄与するユーザー、マーケット及び市場規模】と【本事業分野における市場ニーズ】で記述する。）【本事業の成果が価格的・性能的に優位性や収益性を有すこと】（本事業の成果により、自社の製品がコストや性能でどのように他社に対して優位となるか記述します。優位の内容は、定量的に数値で記述します。その結果、自社の売上や利益にどのように貢献するか、記述します。すでに記述した内容と重複するかもしれませんが、審査項目にあるので独立して記述し、見落としを防ぎます。）（審査項目 (3) 事業化面 ③ 「補助事業の成果が価格的・性能的に優位性や収益性を有し、」をここに　　　記述します。）【本事業による経営資源蓄積の効果】（本事業の成果により、高付加化価値の製造設備、低コストの生産体制、生産能力の増強など、どのような経営資源が自社に蓄積し、その結果、どのように自社の競争力が強化されるのか記述します。）（審査項目 (4) 政策面 ③ 「中小企業・小規模事業者の競争力強化につながる経営資源の蓄積につながるものか」をここに記述します。）【賃金上昇への取り組み】（本事業の成果により、予定されている賃金上昇について記述します。）【地域経済と雇用創出に期待できる効果】（本事業の成果により、期待される雇用の増加について記述します。自社の取り組みが雇用の増加や賃金上昇により、地域経済にどのような好影響が期待されるか記述します。）（審査項目 (4) 政策面 ① 「国の方針と整合性を持ち、地域経済と雇用の支援につながることが期待できる計画」をここに記述します。）○事業計画（会社全体の計画を記載してください。）【事業の費用対効果(補助事業終了後５年間の事業化スケジュール)】（本事業による補助金の投資額を記述します。想定する売上規模は下表に記述します。５年後の予想売上高が補助金の何倍か記述します。会社や全体の付加価値額や経常利益も記述します。）（審査項目 (3) 事業化面 ④ 「補助事業として費用対効果が高いか」をここで記述します。【革新的サービス】の場合は、３～５年計画で、「付加価値額」年率３％及び「経常利益」年率１％以上の向上が必要です。）【補助事業終了後５年間の事業化スケジュール】補助事業対象製品売上高　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　（単位：万円）

|  |  |
| --- | --- |
|  | 経過年数 |
| １年目 | ２年目 | ３年目 | ４年目 | ５年目 |
| 補助事業対象製品売上高 |  |  |  |  |  |
| 事業費（開発費） |  |  |  |  |  |

（注）「経過年数」とは本事業による補助事業終了後の経過年数を示します。会社全体の売上計画

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 直近期末( 年 月期) | １年後( 年 月期) | ２年後( 年 月期) | ３年後( 年 月期) | ４年後( 年 月期) | ５年後( 年 月期) |
| ①売上高 |  |  |  |  |  |  |
| ②営業利益 |  |  |  |  |  |  |
| ③営業外費用 |  |  |  |  |  |  |
| 経常利益※１(②－③) |  |  |  |  |  |  |
| 伸び率（％）※２ |  |  |  |  |  |  |
| ④人件費 |  |  |  |  |  |  |
| ⑤減価償却費 |  |  |  |  |  |  |
| 付加価値額(②+④+⑤) |  |  |  |  |  |  |
| 伸び率（％）※２ |  |  |  |  |  |  |
| ⑥設備投資額※３ |  |  |  |  |  |  |
| 投資利益率※４ |  |  |  |  |  |  |

　※１　経常利益の算出は、営業外収益を入れません。※２　伸び率は、直近期末を基準に計算してください。　※３　取得等をする設備の取得価額の合計額を記入してください。　※４　（②と⑤の２年後＋３年後＋４年後）÷３÷（⑥の１年後）を４年後の投資利益率の欄に記入してください。　※５　創業まもなく、直近期末欄に記入ができない場合は、１年後以降の計画（見通し）額を記入してください。（申請書の書式に上記の表があるため、必ずこの表に従って記入します。できればものづくり技術でも、革新的サービスと同様に、３～５年計画で「付加価値額」年率３％及び「経常利益」年率１％以上の向上が望ましいです。） |

（３）これまでに補助金又は委託費の交付を受けた実績説明（申請中の案件を含む）

|  |  |
| --- | --- |
| 事業名称及び事業概要 |  |
| 事業主体（関係省庁・独法等） |  |
| 実施期間 |  |
| 補助・委託額 | 　　　　　　　　　　　　　　　　　万円 |
| テーマ名 |  |
| 本事業との相違点及び事業化・収益化の見込み |  |

（４）経費明細表 (事業者名：　　　　　　　　　　　　　　　　　　　)　　　（単位：円）

|  |  |
| --- | --- |
| 事業類型（該当箇所に☑をしてください。） | 一般型　 □革新的サービス　　　　 □ものづくり技術 |
| 小規模型　　革新的サービス （□試作開発等　 □設備投資のみ）　　　　　ものづくり技術 （□試作開発等　 □設備投資のみ） |
| 高度生産性向上型　　革新的サービス （□ＩｏＴ 　□最新モデル）　　　　　　　　　　ものづくり技術 （□ＩｏＴ 　□最新モデル） |
| 本事業で取り組む対象分野となる業種（日本産業分類の中分類 及び 分類コード） |  |
| 経費区分（※は小規模型の「試作開発等」のみ使用可） | （Ａ）事業に要する経費（消費税込みの額） | （Ｂ）補助対象経費（消費税抜きの額） | （Ｃ）補助金交付申請額各経費区分の補助対象経費　　　　　　　　×２／３以内 | 積算基礎注．事業に要する経費（税込み） |
| 機械装置費（単価５０万円以上） |  |  |  |  |
| 機械装置費（単価５０万円未満） |  |  |  |  |
| 原材料費（※） |  |  |  |  |
| 技術導入費 |  |  |  |  |
| 外注加工費（※） |  |  |  |  |
| 委託費（※） |  |  |  |  |
| 知的財産権等関連経費（※） |  |  |  |  |
| 運搬費 |  |  |  |  |
| 専門家経費 |  |  |  |  |
| クラウド利用費（※） |  |  |  |  |
| 合　計 | （A）　  | （B）　　　  | （C）　　　  |  |

注１.「機械装置費」は、補助対象経費（Ｂ欄）で単価５０万円（税抜き）以上か未満かにより、二段に分けて記入してください。

また、機械装置費以外の経費については、総額で５００万円（税抜き）までを補助上限額（Ｃ欄）とします。

注２.経費区分ごとに、事業に要する経費、補助対象経費、補助金交付申請額、積算基礎を記入してください。

注３.合計のみで経費区分ごとに記載がない場合は要件不足となりますのでご注意ください。

注４.一般型、小規模型（設備投資のみ）、高度生産性向上型の補助対象経費は、機械装置費、技術導入費、運搬費、専門家経費のみになります。

（５）資金調達内訳

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| ＜事業全体に要する経費調達一覧＞ |
| 区　　　　　分 | 事業に要する経費(円) | 資金の調達先 |
| 自　己　資　金 | 　　　 |  |
| 補　　助　　金交付申請額 | （Ｃ）  |  |
| 借　　入　　金 | 　 |  |
| そ　　の　　他 | 　 |  |
| 合　　計　　額 | （Ａ）  |  |

 | ＜補助金を受けるまでの資金＞

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 区　　　　分 | 事業に要する経費(円) | 資金の調達先 |
| 自　己　資　金 | 　 | 　 |
| 借　　入　　金 | 　 | 　 |
| そ　　の　　他 | 　 | 　 |
| 合　　計　　額 | （Ｃ）  | 　 |

 |

　　経理担当者の役職名・氏名・連絡先（TEL）

（６）その他（該当しない場合、本項目は提出不要です）

|  |
| --- |
| 給与総額を上げた又は上げる企業・処遇改善に取り組む企業を審査時に加点します。１．賃上げ等の実施状況について　以下のいずれかの取組みを行っている場合は、該当箇所に☑を付し、その内容を具体的に説明するとともに、研修の実施、賃金アップの比較等の証拠書類（源泉徴収票の写し、領収書、賃金台帳、賃上げの従業員への表明を証する書類。又は、給与台帳、決算書類等、企業全体の給与総額がわかる書類でも可）を添付書類として必要部数提出してください（該当しない場合、記載する必要はありません）。　※　以下の各年については、決算期ベースの事業年（又は事業年度）を元に算出しても可。　□　①　企業による従業員向けの教育訓練費支出総額（外部研修費用、資格取得・技能検定の受験料、定時制高校や大学の授業料などに対する企業による補助総額）が給与支給総額の１％以上である企業　□　②　以下のいずれも満たす賃上げを実施している企業・　平成２７年の給与支給総額が、２６年と比較して１％以上増加・　平成２８年の給与支給総額を２７年と比較して増加させる計画　□　③　平成２８年の給与支給総額を２７年と比較して１％以上増加させる計画を有し、従業員に表明している企業　具体的な取組内容について（①、②、③のそれぞれについて概略を記載してください） |
| ２．ＴＰＰ加盟国等への海外展開について ＴＰＰ加盟国等への海外展開により、海外市場の新たな獲得を目指す企業は、国名と具体的な計画を記載してください。（該当しない場合、記載する必要はありません）国名具体的な海外展開計画 |
| ３．経営革新計画について 　自社が申請時に有効な経営革新計画の承認を受けている場合は下記に☑を付し、承認を確認できる書類の写しを添付書類として必要部数提出してください。　□　申請時に有効な経営革新計画の承認を受けている（経営革新計画については公募要領３０ページを参照） |
| ４．小規模企業者について（小規模型のみ） 小規模型に申請する事業者のみ、自社が公募要領３６ページに記載される小規模企業者である場合は下記に☑を付してください。□　小規模企業者である |

　注．「１」「３」については、添付書類として必要部数の提出がない場合は、加点されません。