

平成27年度  
中小企業課題解決プロジェクト推進事業

事業説明会資料

※本事業説明は、現時点の事業想定に基づく資料であり、  
予算決定時には一部変更が発生する場合があります。  
正式な内容は、平成27年4月以降に案内する公募要領を  
ご確認下さい。



【問い合わせ先】

〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄 1831-1 沖縄産業支援センター4階

(公財) 沖縄県産業振興公社 経営支援部 経営支援課

中小企業課題解決プロジェクト推進事業

TEL : 098-859-6237 FAX : 098-859-6233

E-mail : kadai@okinawa-ric.or.jp

※当事業は、沖縄県からの受託事業であり、沖縄振興特別推進交付金を活用した事業です。

# 目 次

1. 事業の概要	1
(1) 目的及び各事業の内容	
(2) 事業の仕組み	
2. 応募の要件	2
3. 支援内容	3
(1) 補助率、補助上限額及び補助予定件数	
(2) 公社プロジェクトマネージャー、ハンズオンマネージャー (専門コーディネーター等) の配置	
(3) 補助期間	
(4) 補助対象経費	
4. 応募	5
(1) 応募方法	
(2) 応募期間	
(3) 個別相談・事前相談・ブラッシュアップ指導について	
(4) 個別相談・事前相談・ブラッシュアップ指導期間	
(5) 申請に関する注意	
(6) 提出及び問い合わせ先	
5. 審査及び採択	7
(1) 審査方法	
(2) 審査基準	
(3) 採択決定の通知	
(4) 採択の取り消し	
6. 申請書 (記載例)	8

# 中小企業課題解決プロジェクト推進事業 説明会資料

沖縄県では、県内中小企業の経営基盤強化を図り、企業の持続的発展を促進するため、「中小企業課題解決プロジェクト推進事業」を公益財団法人沖縄県産業振興公社（以下、「公社」という。）に委託して実施しております。

## 1. 事業の概要

### (1) 目的及び各事業の内容

県内中小企業等においては、既存事業や自社の強み・ノウハウをもとに、事業展開や連携事業などといった企画提案が各社にあるものの、人材不足等から実行レベルでの成果が上げられないという経営課題を有しており、課題解決策立案や専門人材の活用により、課題解決プロジェクトの円滑な事業推進、実効性の向上を図る必要があります。

そこで成長意欲のある県内中小企業の課題解決や複数の企業による波及性の高い企業連携プロジェクトに対応するため、下記の2つの事業を実施しております。

#### ① 「課題解決プロジェクト推進事業」

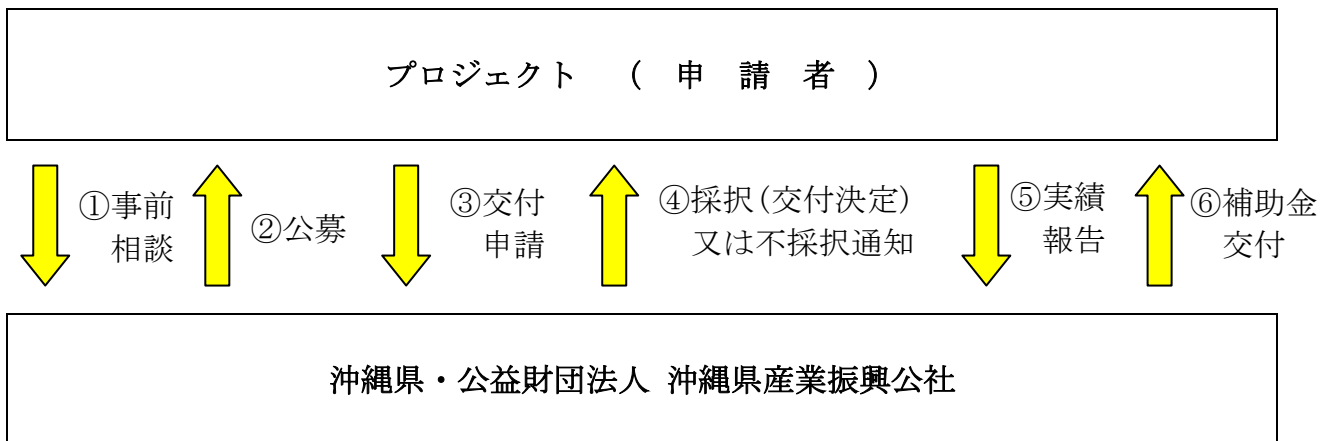
県内の中小企業者で成長可能性の高いプロジェクトを有している個別の中小企業者を対象に、企業が抱えるさまざまな経営上の課題を解決するため、実行力のある提案プロジェクトに対し、公社内プロジェクトマネージャー等のハンズオン支援及びプロジェクト実施費用への補助を実施しております。

#### ② 「企業連携プロジェクト推進事業」

波及効果の高い提案プロジェクトを有する県内中小企業等を対象として、中小企業者が抱えるさまざまな共通課題（業界課題等）を解決するため、もしくは課題解決策立案や専門人材の活用により、課題解決プロジェクトの円滑な事業推進、実効性の向上を図り、本県の中小企業者が抱えるさまざまな経営及び技術上の課題を解決するため、単独企業ではなく、複数企業の連携による競争力を有する連携等の活性化を促進する提案プロジェクトに対し、公社内プロジェクトマネージャー等のハンズオン支援及びプロジェクト実行費用の補助を実施しております。

### (2) 事業の仕組み

- ① プロジェクトの申請を検討する企業は、当事業のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーターに事前相談をし、プロジェクトのブラッシュアップ指導を受けます。
- ② 沖縄県は、公社を通じて補助を希望する各プロジェクトを公募します。
- ③ 補助を希望するプロジェクト代表者は、公社に補助金交付申請書を提出します。
- ④ 沖縄県は、審査委員会（外部有識者等）の審査結果を踏まえ、採択、不採択を決定し、その結果を通知します。
- ⑤ 採択企業は、提案したプロジェクトを実施し、実績報告を行います。
- ⑥ 補助金の交付は、⑤の実績報告及び申請に基づき、精算払いにて行います。（原則）



## 2. 応募の要件

### 全事業に係る応募要件

- ・ 公募開始後の事前相談及びブラッシュアップ期間内に、当事業のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーターに事前相談及びブラッシュアップ指導を受けている事。
- ・ 補助対象プロジェクトに係る経理その他の事務について、的確な管理体制及び処理能力を有すること。
- ・ 当事業のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーターと連携する姿勢を有していること。
- ・ プロジェクトの進捗状況の報告や毎月の成果を報告できること。
- ・ 連携体を構成する場合は協定書を締結する等目的を明確化し、相互協力出来ること。
- ・ 当事業を活用し、成果及び波及性が見込まれること。
- ・ 当事業の成果報告会等に事業・成果を公表できること。

### 各事業の応募要件

#### 「課題解決プロジェクト推進事業」

成長可能性の高い提案プロジェクトを有している県内に本社を有する中小企業者

※中小企業者とは、3Pの定義参照する事。

※個人事業者、NPO法人、創業して3年に満たない企業は対象外。

（但し、個人事業者の期間を含め、事業開始から合計3年以上経過し、現時点で法人化している企業は対象とします。）

#### 「企業連携プロジェクト推進事業」

県内に本社を有する2社以上の中小企業者による連携体（以下、「連携体」とする）若しくは中小企業支援団体の連携事業。ただし、その直接又は間接の構成員たる企業者の3分の2以上が原則として、県内に本社を有する中小企業者であること。代表となる県内中小企業者又は中小企業支援機関等が取り纏めて申請して下さい。

- ※「企業連携プロジェクト推進事業」のプロジェクト内容は、県内中小企業者が主体となって取り組まれていることが必要です。支援機関が取りまとめて提出することも可能ですが、各社の取り組みたい経営課題を明確にする必要があります、プロジェクトの主体者は県内中小企業者となります。

## ※中小企業者の定義

業種・従業員規模・資本金規模において、下記①～④のいずれかを満たす場合。  
(従業員はパートを含む常時使用する従業員のみ)

- ①製造業その他の業種：従業員数 300 人以下又は資本金又は出資総額 3 億円以下
- ②卸売業：従業員数 100 人以下又は資本金又は出資総額 1 億円以下
- ③小売業：従業員数 50 人以下又は資本金又は出資総額 5,000 万円以下
- ④サービス業：従業員数 100 人以下又は資本金又は出資総額 5,000 万円以下

## 3. 支援内容

### (1) 補助率、補助上限額及び補助予定件数

- ①課題解決プロジェクト 補助率：9/10 (補助額上限 500 万円/件) 20 件程度  
※但し平成 26 年度より継続して採択されたプロジェクトについては、平成 27 年度の補助率は 8/10 となり、平成 26 年度から継続して平成 28 年度においても採択された場合は、平成 28 年度の補助率は 7/10 となります。
- ②企業連携プロジェクト 補助率：9/10 (補助額上限 3,000 万円/件) 10 件程度  
※但し平成 26 年度より継続して採択されたプロジェクトについては、平成 27 年度の補助率は 8/10 となり、平成 26 年度から継続して平成 28 年度においても採択された場合は、平成 28 年度の補助率は 7/10 となります。

※継続プロジェクトであっても、新規と同様、全ての申請書の提出が必要となります。  
※上記補助予定件数等に変更する場合がありますので、公募時に案内する公募要領をご確認下さい。

### (2) 公社プロジェクトマネージャー等公社担当者の配置

採択された事業計画を共に推進するプロジェクトマネージャー、専門コーディネーター等を配置し、課題解決支援、プロジェクト支援及び進捗管理等を実施します。

### (3) 補助期間

補助期間は、交付決定から翌年 2 月末（平成 27 年度は平成 28 年 2 月末）です。

※なお、当事業は沖縄県からの受託事業であり、沖縄振興特別推進交付金を活用した事業であるため、国及び沖縄県の予算成立を前提としております。

そのため、公募及び交付決定は予算成立後となります。

※事業は原則単年度ですが、年度ごとに成果を検証し、最長平成 29 年度（既に平成 25 年度から採択を受けているプロジェクトは平成 27 年度、平成 26 年度から採択を受けているプロジェクトは平成 28 年度）まで事業を継続できる可能性があります。

但し、新規同様、審査委員会で判定を行います。また、事業を継続できた場合でも、次年度事業開始までの期間は補助できません。

#### (4) 補助対象経費

対象経費は下記の項目別に申請書に記載してください。

	科目	内容
補助 対象 経 費	人件費	提案するプロジェクトに専従する新規雇用する職員等の人件費。なお、人件費単価に関する妥当性を社内賃金平均等により示す事。基本給や技能給、職能給、職務給、社会保険料は対象となります。福利厚生に係る諸手当、賞与、時間外手当、役員報酬は対象経費となりません。 ※従事時間及び作業内容がわかる業務日報の作成が必要です。 ※社会保険料は、補助対象根拠となる金額が明記された書類の作成が必要です。 ※なお新規雇用は原則として、補助金交付決定日以降に採用された職員を指します。但し、継続プロジェクトにおいては、採択プロジェクト実施期間中に採用された職員も対象となります。
	謝金	プロジェクトに必要と考えられる専門家の指導・助言等に対する謝金、勉強会開催等のための講師謝金として必要な経費。
	旅費	事業実施に係る職員旅費、専門家招聘に係る旅費、レンタカー利用代金、燃料費、モニターツアー実施にかかる旅費、それらに付随する経費。
	会議費	会議費および会場借料など、会議等開催にかかる経費。
	新聞図書費	資料購入費および資料作成費。
	消耗品費	各種消耗品購入に係る経費。
	通信運搬費	プロジェクトに必要と判断される郵便物の送付や物品の輸送等の経費。郵便代、運送代、その他経費。
	研究開発費	プロジェクトに必要と判断される研究開発費用や公設試等の試験費用、試作品費用、外部委託費。ソフトウェアの開発等研究開発に必要な社内人件費 ※但しプロジェクト専従時間分のみ。研究開発機器使用料（リース等） ※リース等の契約を締結した場合は、補助対象期間分のみ補助対象経費とし、期間外分は企業自己負担となります。
	調査費	プロジェクトに対し、必要な知識、情報、意見等の収集のための調査（マーケティング調査、市場調査）に要する経費。セミナー参加・受講費、その他経費。
	広告宣伝費	県外プロモーション等のための出展料、メディア活用による広告宣伝費（新聞・雑誌等記事掲載）、ホームページ制作費用、外部委託費用、プロモーション用サンプル製作等に要する経費。
印刷製本費	プロジェクトに必要なチラシやパンフレット等の製作（企画、デザイン、製作等）に係る印刷製本費。	
その他経費	上記の他に、本事業で行う活動において、特に必要と考えられる経費。	

補助対象外となる経費として以下のようなものがあります。

- ・設備投資に係る購入費用
- ・現在勤務している職員（非常勤含む）の人件費
- ・デジタルカメラ、PC（サーバ等を除く）、プリンター等汎用性の高い備品の購入費
- ・販売目的とした原材料の購入等、直接収益の原価に当たる費用
- ・消費税及び地方消費税等の租税公課、金利手数料及び国内振込手数料。

## 4. 応募

### (1) 応募方法

以下の申請書類、添付資料を提出して頂きます。（手書きは不可）

【申請書類】：正本1部（片面印刷）、副本（写し）10部（両面印刷可）

- ① 補助金交付申請書（第1号様式）
- ② 企業概要書（別紙1）※代表企業及び連携各社それぞれに必要となります。
- ③ 事業計画書（別紙2）
- ④ 補助事業対象経費（別紙3）
- ⑤ 収支計画書（別紙4）

【添付資料】正本1部 ※代表企業及び連携各社それぞれに必要となります。

【添付資料その1】※原本が必要です。

- ① 会社の登記簿謄本
- ② 直近の法人税（証明書の種類：「その3」）、法人事業税、法人県民税、法人市町村民税の納税証明書  
※未納の税額がない事の確認として提出して頂きます。（※取得機関は別紙参照）

【添付資料その2】

- ③ 会社の定款
- ④ 直近3カ年の決算書（損益計算書、貸借対照表）  
※立ち上げ初年度等で決算書を作成していない企業等は提出の必要なし。
- ⑤ 補助対象経費積算根拠資料（見積書等。見積書が取得できない場合は、その金額の妥当性が把握できる資料を添付すること。）

【添付資料その3】

- ⑥ その他補足説明資料（会社案内、製品等のパンフレット）

【関連資料】

- ① 申請書類チェックシート
- ② プロジェクト概要書
- ③ 申請書類のデータを格納した電子媒体（CD-R、DVD-Rなど）1つ  
（※申請に係る書類及び電子媒体は返却致しません。電子媒体をUSB等で提出した場合も、返却致しませんのでご注意ください）

※ 正式な申請書類は公募時に公益財団法人沖縄県産業振興公社HPからダウンロードできます。

<http://www.okinawa-ric.jp/>

### (2) 応募期間

公募時に公募要領にて応募期間が掲載されますので、ご確認ください。

### (3) 事前相談・ブラッシュアップ指導について

**個別相談**は、当事業担当のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーター等が各プロジェクトの応募要件の適合、本事業に対象となるか、経営分析や課題を解決するプロジェクト作成などについて等の各種相談に応じます。

**事前相談**は、当事業担当のプロジェクトマネージャー、専門コーディネーター等が申請企業の経営課題に対する的確性や有効性、経済波及効果などのプロジェクト内容（課題が明確か、経済波及性があるか等）の確認などの相談に応じます。

#### 注意事項

・事業説明会での個別相談は事前相談ではありません。正式な事前相談は公募開始以降に実施します。

**ブラッシュアップ指導**は、既に作成された**申請書**をもとに、経営課題、プロジェクトの内容、スケジュール、必要経費の整合性についての最終確認を行い、課題に対してより有効なプロジェクトになるよう指導を実施しております。

（※正式な申請書は、公募時に公社ホームページに掲載します。ブラッシュアップ指導は正式な申請書に記載し、指導を受けて下さい。現時点では**申請書の様式例**を公社HPに掲載しています。）

本事業の申請にあたって、事前相談及びブラッシュアップ指導を受ける事が申請に必要な要件となりますので、ご注意下さい。事前相談及びブラッシュアップ指導期間は、公募時に公募要領に記載します。これらの要件を満たしたプロジェクトを審査対象として、審査委員会によって審議されます。なお、個別相談・事前相談・ブラッシュアップ指導は、必ずメールか電話にて次ページのお問い合わせ先までご連絡し、面談予約をお取りください。予約の無い場合は、対応できない事がありますので、電話相談であっても必ず予約をお取りください。

### (4) 事前相談・ブラッシュアップ指導期間

事前相談は応募期間終了時の7営業日前まで（予定）

ブラッシュアップ相談は応募期間終了時の2営業日前まで（予定）

(注) 書類に不備等がある場合は、審査の対象となりません。申請書類を必ず確認してから提出してください。

(注) 郵送による提出の場合でも応募期間の最終日時までに到着したものに限りです。

(注) 期限を過ぎてからの提出、差し替えは受け付けませんので、期限に余裕を持って提出してください。

(注) F A X及びメールによる提出は受け付けません。

(注) なお、提出された書類は返却しませんので、ご了承ください。

### (5) 申請に関する注意

- ① 事業者が同一のプロジェクト又は内容で国、公共団体、又はそれらに準ずる公的補助制度による補助（委託事業を含む）を受けている場合、又は採択が決定している場合は、審査の対象から除外され採択の決定が取り消されることがあります。



- ② 採択に至った場合でも、補助金交付額は審査・査定などの結果、申請額と異なる場合があります。
- ③ 採択された場合は、申請者の企業名、プロジェクトの内容などを一般(新聞、ホームページ等)に公表することがあります。
- ④ 当事業の成果を事業終了後、成果報告会で公表することを予定しております。
- ⑤ 事業終了後の動向や波及効果等について、フォローアップ評価(追跡調査)を行うことがあります。
- ⑥ 当該プロジェクトによる直接的収益が生じたと認められるときには、当該申請事業者に対し、交付した補助金の全部又は一部に相当する金額を沖縄県に納付させる場合があります。
- ⑦ 補助金に係る経理について、証憑類を整理し、かつこれらの書類を事業期間の終了年度の翌年度以降5年間保存する必要があります。

## (6) 提出及び問い合わせ先

〒901-0152 沖縄県那覇市小禄1831番地1  
公益財団法人沖縄県産業振興公社 経営支援部 経営支援課  
中小企業課題解決プロジェクト推進事業  
TEL：098-859-6237 FAX：098-859-6233  
担当：鈴木、大山、城間、平、上原  
E-mail：kadai@okinawa-ric.or.jp

## 5. 審査及び採択

### (1) 審査方法

申請された内容について、事務局によるヒアリング及び公社が設置する外部有識者等により構成する「中小企業課題解決プロジェクト推進事業審査委員会(以下「審査会」という)」において審議を行います。公社は、審査会の審議結果を踏まえ、補助対象プロジェクトを採択します。なお、審査は非公開で行いますので、審査の経過に関する問い合わせには応じられませんので、ご了承ください。

### (2) 審査基準

以下の項目を重点的に評価し、総合的な審査を行います。

- ① 課題の的確性
- ② 計画の有効性
- ③ 経営の実現性
- ④ 事業の優位性
- ⑤ (連携事業) 経済波及性
- ⑥ (連携事業) 連携体制の機能性

### (3) 採択決定の通知

採択の決定は、沖縄県から申請者に通知します。

### (4) 採択の取り消し

申請内容の虚偽、補助金の重複受給が判明した場合は、採択決定後であっても採択を取り消し、補助金の返還請求、罰金の適用などを行うことがあります。

## 申請書類チェックシート

※提出書類について記入漏れがないか、チェックのうえ提出して下さい。

●申請事業（□の中にチェック■を入れて下さい。）

- |   |  |
|---|--|
| ①課題解決プロジェクト推進事業<br><input type="checkbox"/> 新規 補助率 9/10 | 補助上限 500 万円<br><input type="checkbox"/> 継続 補助率 8/10              |
| ②企業連携プロジェクト推進事業<br><input type="checkbox"/> 新規 補助率 9/10 | 補助上限 3,000 万円<br><input checked="" type="checkbox"/> 継続 補助率 8/10 |

プロジェクト名：「**沖縄農産物直販既存会員基盤活性化による事業多角化プロジェクト**」

- 申請書類チェックシート（本用紙）
- プロジェクト概要書（Excelデータ ※pdfは不可）
- 申請書類のデータを格納した電子媒体（CD-R、DVD-R、USBメモリー等）

●申請書〔提出部数：正本1部（片面印刷）・コピー10部（両面印刷）〕

- 補助金交付申請書 第1号様式
- 企業概要書（別紙1） ※連携プロジェクトの場合、申請代表企業・連携企業全社分
- 事業計画書（別紙2）
- 補助事業対象経費（別紙3）
- 収支計画書（別紙4）

●添付資料その1〔提出部数：正本1部（原本）〕 ※連携プロジェクト代表企業、連携企業全社分

- 会社の登記簿謄本（履歴事項全部証明書）
- 直近の法人税、法人事業税、法人住民税（都道府県民税・市町村民税）の納税証明書

●添付資料その2〔提出部数：正本1部（写し可）〕 ※連携プロジェクト代表企業、連携企業全社分

- 会社の定款
- 直近3ヵ年の決算書（損益計算書、貸借対照表）
- 補助対象経費積算根拠資料（見積書・料金表・計算書）

●添付資料その3〔提出部数：正本1部、副本10部（写しでも構いません）〕

- 会社案内、製品等のパンフレット
- 当事業やプロジェクトに必要な資料（必要な資料があれば添付して下さい）

※ 添付書類については、申請代表企業、連携企業全社分必要となります。

※ 提出いただいた申請書類、電子媒体は返却いたしませんので、ご了承下さい。

※ 補助金交付申請書は、全てA4サイズとし、通しページを中央下に必ず表記し、ダブルクリップで綴じてください。ステープル(ホチキス)で綴じないでください。

※ A4サイズでない場合は、コピーする等A4サイズ統一での提出をお願いします。

相談受付（※公社担当者名を記載して下さい）		事務局記入欄（※記入しないでください）	
事前相談	ブラッシュアップ		
○○	○○		

申請企業名		AAA 株式会社		補助金 申請額	¥5,000,000
プロジェクト名		沖縄農産物直販既存会員基盤活性化による事業多角化プロジェクト			
要点	概要	<p>現在、差別化社の人材及びいため収益性産地は、近年、観光地として知名度が向上し入域数が増大しているが消費拡大に繋がられていない。以上から経営上の課題は、ネットを活用した直販体制の強化と入域した観光客消費拡大さらにこれらを連携した観光サービス開発及び販売力強化である。当プロジェクトでこれらの共通課題に対し、ネットマーケティングを実施しバリューチェーン構築する事で、お互いの強みを持ち寄り解決し、競争力を強化する。</p>			自 な の
	現状 及び 課題	<p>※昨年度採択企業で継続して申請している場合は、昨年度の達成状況も記載する事。 (現状) 各社強みを持つが、社内の知的財産がうまく活用されず、組織力に限界があり競争劣位にさらされている。 (課題) それぞれの課題は、ノウハウが形式知化できていない事と組織力による限界から、その強みを活用し競争優位を確保する事業を推進できないこと</p>			
	計画内容 及び 期待する 成果	<p>計画① 連携企業の強み(農産物生産及び加工、直販顧客基盤、ネットマーケティング技術、観光サービス開発及び販売力)を融合させる事業体構築 計画② 連携事業体の競争環境分析から差別化を明確化し、新たな事業価値連鎖(バリューチェーン)の事業企画開発推進。</p> <p><b>期待する成果</b> 沖縄野菜ブームでネット通販会員基盤を過去3万人確保したが、現在アクティブな会員は40%である。連携プロジェクトを通して、DBマーケティング、CRMによる既存サイトのイノベーション研究開発実施し、同時に、県外企業の競合他社並みのネットプロモーションノウハウを蓄積し、既存会員3万人のアクティブ率を向上させると同時に、観光市民農園や食育、学習効果がある観光サービスなどのクロスセルを実現し、既存顧客基盤からの事業多角化、収益多元化を実現し経営基盤を強化する。期待できる成果として、既存顧客基盤上に生まれる多角化した事業からの雇用創出、生産及び販売による経済波及効果を見込む。数値目標として、既存会員のアクティブ率を60%、一人当たり会員からの売上単価1,000円アップにより年間売上1800万円増加を目標とする。競合他社との優位性は、そもそも沖縄という気候風土、文化の優位性の上に、農産物生産、加工、直販及び観光サービスの融合と高度な情報技術を用いて沖縄、他の都道府県にない事業モデルを実現すること。</p>			

プロジェクト概要書は必ず1ページ以内に収めて、別紙や別添等の付属資料の無いようにして下さい。

Excelデータにて提出してください(pdfは不可)  
Excelでの列や行の追加やセルの横幅・縦幅の変更を行わないようにして下さい。

継続して申請している場合は、過年度・昨年度での達成状況なども記載する事。

プロジェクト名		沖縄農産物直販既存会員基盤活性化による 事業多角化プロジェクト		補助金 申請額	¥20,000,000
代表企業名		AAA 株式会社	連携企業名	農業生産法人(株)XXXX 株式会社****ツーリスト	
要点	概要	<p>現在、差別化でき販売実績のある農産物及び加工製品と直販顧客基盤があるが、自社の人材不足のため収益が伸び悩んでいる。農産物の生産地は、大分に繋がられていない。差別化と入域した観がある。当プロジェクトでこれらの共通課題に対し、ネットマーケティングを実施しバリューチェーン構築する事で、お互いの強みを持ち寄り解決し、競争力を強化する。</p> <p>プロジェクト概要書は必ず1ページ以内に収めて、別紙や別添等の高くな 付属資料の無いようにして下さい。 Excelデータにて提出してください(pdfは不可) Excelでの列や行の追加やセルの横幅・縦幅の変更を行わないよう にして下さい。</p>			
	現状及び課題	<p>※昨年度採択企業で継続して申請している場合は、昨年度の達成状況も記載する事。 (現状)昨年度に取り組んだ成果によって、各社〇〇という強みを持つが、社内の知的財産がうまく活用されず、組織力に限界があり競争劣位にさらされている。 (課題)それぞれ継続して申請している場合は、過年度・昨年度での達成状況などもら、その強みを活記載する事。</p>			
	連携意義	<p><b>【連携する意義及び連携各社の役割】</b> 本プロジェクトにおける連携の意義は連携企業の強み(農産物生産及び加工、直販顧客基盤、ネットマーケティング技術、観光サービス開発及び販売力)を融合させる事で、直販体制の整備や観光市民農園や食育、学習効果がある観光サービスなどのクロスセルを実現させる事が可能となる事にある。役割としては代表企業はECサイト及びWeb広報戦略を担当し、連携企業である(株)XXXXは観光市民農園を核とした農産物生産、加工、物流体制の構築を行い、株式会社****ツーリストは物産・食育をテーマとした観光メニューの創出と広報を担当する。</p>			
	計画内容及び期待する成果	<p>計画① 事業体構築及び基盤整備 連携企業の強み(農産物生産及び加工、直販顧客基盤、ネットマーケティング技術、観光サービス開発及び販売力)を融合させる事業体構築 計画② 事業価値連鎖再構築 連携事業体の競争環境分析から差別化を明確化し、新たな事業価値連鎖(バリューチェーン)の事業企画開発推進。</p> <p><b>【期待する成果】</b> 期待できる成果として、既存顧客基盤上に生まれる多角化した事業からの雇用創出、生産及び販売による経済波及効果を見込む。数値目標として、既存会員のアクティブ率を60%、一人当たり会員からの売上単価1,000円アップにより年間売上1800万円増加を目標とする。競合他社との優位性は、そもそも沖縄という気候風土、文化の優位性の上に、農産物生産、加工、直販及び観光サービスの融合と高度な情報技術を用いて沖縄、他の都道府県にない事業モデルを実現すること。</p> <p><b>【経済波及性】</b> 県外企業との競争優位を確保することにより、雇用の安定及び創出、さらに、原料供給の農業、加工業、消費者への直販マーケティングに関わる情報産業、そして、付随する関連観光産業への波及性がある。</p>			

沖縄県知事 殿

【申請者】

〒900-0001

住 所：沖縄県那覇市\*\*\*\*\*

会社名：AAA株式会社

代表者名：代表取締役社長\*\*\*\*\*

電話番号：098 - \*\*\* - \*\*\*\*

印

平成27年度中小企業課題解決プロジェクト推進事業補助金交付申請書

中小企業課題解決プロジェクト推進事業補助金交付要綱の規定に基づき、下記のとおり関係書類を添えて、平成27年度中小企業課題解決プロジェクト推進事業補助金の交付を申請します。

記

(申請事業)

課題解決プロジェクト推進事業

新規 (補助上限額 500万円 補助率 9/10) 継続 (補助上限額 500万円 補助率 8/10)

企業連携プロジェクト推進事業

新規 (補助上限額3,000万円 補助率 9/10) 継続 (補助上限額3,000万円 補助率 8/10)  
(連携企業名：農業生産法人 株式会社\*\*\*\*\*、株式会社\*\*\*\*\*ツーリズム)

プロジェクト名 : 沖縄農産物直販既存会員基盤活性化による事業多角化プロジェクト

補助金申請額 : 20,000,000円

(関係書類)

1. 申請書類チェックシート
2. プロジェクト概要書
3. 申請書類のデータを格納した電子媒体

(申請書類)

4. 補助金交付申請書 第1号様式
5. 企業概要書 (別紙1)
6. 事業計画書 (別紙2)
7. 補助事業対象経費 (別紙3)
8. 収支計画書 (別紙4)

(添付書類)

9. 会社の定款
10. 会社の登記簿謄本
11. 直近3ヶ年の決算書  
(損益計算書、貸借対照表)
12. 法人税、法人事業税、法人住民税  
(国税・県税・市町村税)の納税証明書
13. 補助対象経費積算根拠資料
14. 会社案内等のパンフレット
15. 当事業やプロジェクトに必要な資料

(別紙1-1)

### 企業概要書 (代表企業)

企業名	AAA株式会社						
代表者	役職	代表取締役	ふりがな	*****			
			氏名	*****			
本社所在地	〒900-001 沖縄県那覇市*****						
業種	システム開発及びネット広告代理店						
事業内容	B2C向サイト企画制作及びスマホアプリ企画制作、ネット広告代理店						
資本金	*****万円			従業員数	15人 (うちパー5人)		
設立年月	西暦2009年8月			決算月	12月		
株主構成	株主名	関係	比率	売上構成	製品・サービス名	比率	
	*****	代表取締役	60%		サイト企画制作	50%	
	株式会社BBBB	株主	20%		スマホアプリ企画制作	30%	
	社員持ち株会	社員	20%		ネット広告販売	20%	
	その他		%			%	
	その他		%			%	
	合計		100%		合計	100%	
主要販売先	会社名	製品・サービス名	比率	主要仕入先	会社名	製品・サービス名	比率
	***広告代理店	サイト企画制作	30%		株式会社BBBB	ネット広告枠	30%
	***株式会社	サイト企画制作	20%		有限会社CCCC	外部委託制作	30%
	株式会社****	ネット広告販売	30%				%
	その他		%				%
	その他		20%			その他	
	合計		100%		合計	100%	
(1) 企業等の沿革 (創業の経緯、資本金・事業の推移)							
2009年8月 株式会社*****から分離独立し設立 2011年9月 株式会社BBBBと資本業務提携 2012年1月 ネット広告代理店業務開始 2013年1月 スマホアプリ企画制作業務開始							
(2) 自社の主力商品・サービスの内容							
B2C向サイト企画制作 (EC及びメディア) に実績があり、特に、DBマーケティングやCRM、ネット広告によるプロモーションによる既存会員組織の活性化に強みがある。現在は、SNSやスマホに対応した会員活性化アプリの企画制作を主に展開しており、その実績は〇〇件と県内随一である。							
(3) 経営状況と見通し							
現在の経営状況は、単純なサイト企画制作業務は薄利多売であるが、既存サイトのDBマーケティングやCRM対応による改修やネットプロモーション売上収益が順調に拡大。同時に、スマホの普及拡大に伴いアプリ企画制作も順調に拡大。今後の見通しとしては、技術的かつネットマーケティングなどの付加価値の高い業務による売上収益は、堅調に推移する見込み。							

(別紙1-2)

## 3ヶ年財務状況

(単位：円)

項目	決算期	平成n-2年00月期		平成n-1年00月期		平成n年00月期	
			指数		指数		指数
財政状態	流動資産	①	100	A		あ	
	固定資産	②	100	B		い	
	総資産	③	100	C		う	
	流動負債	④	100	D		え	
	固定負債	⑤	100	E		お	
	資本金	⑥	100	F		か	
	自己資本(純資産)	⑦	100	G		き	
経営状態	売上高	⑧	100	H		く	
	売上総利益	⑨	100	I		け	
	営業利益	⑩	100	J		こ	
	経常利益	⑪	100	K		さ	
	税引後当期純利益	⑫	100	L		し	
	固定費	⑬	100	M		す	
	人件費※	⑭	100	N		せ	
	減価償却費	⑮	100	O		そ	
	支払金利	⑯	100	P		た	
	従業員数	⑰	100	Q		ち	
財務比率分析	財務	損益分岐点売上高	$⑱ = ⑬ \div (1 - (⑧ - ⑪ - ⑬) / ⑧)$	100	$R = M \div (1 - (H - K - M) / H)$		$つ = す \div (1 - (く - さ - す) / く)$
		フリーキャッシュフロー	⑫+⑮	100	L+O		し+そ
	収益性	総資本経常利益率	$⑪ \div ③ \times 100$	100	$K \div C \times 100$		$さ \div う \times 100$
		損益分岐点操業度	$⑱ \div ⑧ \times 100$	100	$R \div H \times 100$		$つ \div く \times 100$
		売上高経常利益率	$⑪ \div ⑧ \times 100$	100	$K \div H \times 100$		$さ \div く \times 100$
		総資本回転率	$⑧ \div ③$	100	$H \div C$		$く \div う$
		一人年間経常利益	$⑪ \div ⑰$	100	$K \div Q$		$さ \div ち$
	安全性	自己資本比率	$⑦ \div ③ \times 100$	100	$G \div C \times 100$		$き \div う \times 100$
		固定比率	$② \div ③ \times 100$	100	$B \div C \times 100$		$い \div う \times 100$
		流動比率	$① \div ④ \times 100$	100	$A \div D \times 100$		$あ \div え \times 100$
		売上高金利率	$⑯ \div ⑧ \times 100$	100	$P \div H \times 100$		$た \div く \times 100$
	成長性	人件費増加率	$当期⑭ \div 前期⑭ \times 100$	100	$当期M \div ⑬ \times 100$		$す \div M \times 100$
		売上高増加率	$当期⑧ \div 前期⑧ \times 100$	100	$当期H \div ⑧ \times 100$		$く \div H \times 100$
		限界利益増加率	$当期(⑪+⑬) \div 前期(⑪+⑬) \times 100$	100	$当期(K+M) \div (⑪+⑬) \times 100$		$(さ+す) \div (K+M) \times 100$
		経常利益増加率	$当期⑪ \div 前期⑪ \times 100$	100	$当期K \div ⑪ \times 100$		$さ \div K \times 100$
		固定資産増加率	$当期② \div 前期② \times 100$	100	$当期B \div ② \times 100$		$い \div B \times 100$
	商品力	限界利益率	$(⑪+⑬) \div ⑧ \times 100$	100	$(K+M) \div H \times 100$		$(さ+す) \div く \times 100$
生産性	一人月当限界利益	$(⑪+⑬) \div 12 \div Q$	100	$(K+M) \div 12 \div Q$		$(さ+す) \div 12 \div ち$	
	労働分配率	$⑭ \div (⑪+⑬+⑮+⑯) \times 100$	100	$N \div (K+M+O+P) \times 100$		$せ \div (さ+す+そ+た) \div 100$	
特記事項	計算様式が公社ホームページからダウンロードできますのでご利用ください。 ※賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金・役員報酬が含まれるものとします。						

※人件費は、賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金・役員報酬が含まれるものとします。

(別紙 1 - 3)

(金融状況) (平成 27 年 \* 月 \*\* 日現在)

(単位: 円)

金融機関名	預 金	借 入	備 考
沖縄銀行	****	****	
琉球銀行	****	****	
海邦銀行	****	****	
コザ信用金庫	****	****	
合 計	****	****	
財務状況	資金繰り及び収益共に良好		

(現状分析)

機会 (外部要因)	脅威 (外部要因)
CRM・DBマーケティング、スマホアプリ 成長市場の出現	県内大手企業との競争 財務基盤劣位
強み (内部要因)	弱み (内部要因)
CRM/DBマーケティング実績 スマホアプリ開発力実績	人材獲得及び育成
特記事項	

(現状分析からの考察)

	機会	脅威
強み	沖縄型産業特化型マーケティング技術開発 横展開	大手企業の模倣
弱み	スマートフォンによる 成長分野商材に対する人材確保	低コストでの人材育成

機会に対し、強みを活かしてどのような活動を行うか等、自社にとって取り組むべき内容を、それぞれにおいて考察して記載する事。



(別紙 1 - 4)

(補助金を伴う公的事業・制度の申請及び採択状況並びにその効果)

沖縄県・中小企業支援機関の公的補助への申請経験	有	採択状況	不採択
申請時期	平成26年度		
事業・制度名	中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業		
プロジェクト名	*****プロジェクト		
実施期間	～	予算規模	450千円 [全体]
申請代表者名	AAA株式会社		
連携・関係社名	なし		
事業内容の概略	販促プロモーションプロジェクト		
本申請との相違点	本申請との相違点は、地域連携による新たな事業競争力向上と経済化波及効果		

沖縄県・中小企業支援機関の公的補助への申請経験	有	採択状況	採択
申請時期	平成25年度		
公的機関名	****市		
事業・制度名	IT高度人材育成支援事業		
プロジェクト名	なし		
実施期間	～	予算規模	500千円 [全体]
申請代表者名	AAA株式会社		
連携・関係社名	なし		
事業内容の概略	若年層のキャリアアップとITスキル育成		
本申請との相違点	人材育成と事業化で全く違う		

※複数ある場合は、適宜追加して下さい。

本申請に関するアンケート (複数可)

中小企業課題解決プロジェクト推進事業に関する情報の入手先	
<input checked="" type="checkbox"/> 沖縄県・中小企業支援機関のホームページ	<input type="checkbox"/> 昨年度本事業採択・連携企業
<input type="checkbox"/> 沖縄県・中小企業支援機関のメールマガジン	<input type="checkbox"/> 過年度本事業採択・連携企業
<input type="checkbox"/> フェアやシンポジウム等のブース	<input checked="" type="checkbox"/> 採択企業や申請企業からの案内や紹介
<input type="checkbox"/> 公募説明会	<input checked="" type="checkbox"/> 所属機関からの回覧 機関名 ( )
<input type="checkbox"/> 知人等からの紹介	<input type="checkbox"/> 新聞、雑誌の記事、テレビ、ラジオの報道 メディア名 ( )
<input type="checkbox"/> その他 ( )	

(別紙1-1)

### 企業概要書 (連携企業)

企業名	農業生産法人 株式会社*****						
代表者	役職	ふりがな	*****				
	代表取締役	氏名	*****				
本社所在地	〒900-001 沖縄県那覇市*****						
業種	農業生産法人						
事業内容	農産物生産及び加工販売						
資本金	*****万円			従業員数	5人 (うちパート 2人)		
設立年月	西暦2000年8月			決算月	12月		
株主構成	株主名	関係	比率	売上構成	製品・サービス名	比率	
	*****	代表取締役	80%		農産物	50%	
	*****	役員	20%		農産物加工	40%	
			%		ネット通信販売	10%	
			%			%	
	その他		%		その他	%	
	合計		100%		合計	100%	
主要販売先	会社名	製品・サービス名	比率	主要仕入先	会社名	製品・サービス名	比率
	JAおきなわ	農産物	50%		JAおきなわ	農業資材等	30%
	****商事	農産物	20%		有限会社CCCC	加工資材等	30%
	株式会社****	農産物加工	30%				%
			%				%
	その他		20%		その他		40%
	合計		100%		合計	100%	
(1) 企業等の沿革 (創業の経緯、資本金・事業の推移)							
2000年8月 新規就農開始 2011年9月 農業生産法人化、加工業務開始 2012年1月 ネット通信販売開始							
(2) 自社の主力商品・サービスの内容							
生産した農産物は、特別栽培方式による県内外において差別化商材として認知されている。さらに、製造特許を持った加工技術は、独自の加工食品をつくる上で優位性を確保している。2012年からは、自社ブランドによるネット通信販売も開始し、会員母集団は、累計で3万人となり安定的な収益の源泉となっている。							
(3) 経営状況と見通し							
現在の経営状況は、農業生産、加工、ネット通信販売の3本を収益の柱として、農産物の相場変動収益リスクを吸収し堅調に売上拡大基調である。今後の見通しとしては、加工やネット通信販売の売上比率を拡大することにより業績を安定させる見込みである。							

(別紙1-2)

## 3ヶ年財務状況

(単位：円)

項目	決算期	平成n-2年00月期		平成n-1年00月期		平成n年00月期	
			指数		指数		指数
財政状態	流動資産	①	100	A		あ	
	固定資産	②	100	B		い	
	総資産	③	100	C		う	
	流動負債	④	100	D		え	
	固定負債	⑤	100	E		お	
	資本金	⑥	100	F		か	
	自己資本(純資産)	⑦	100	G		き	
経営状態	売上高	⑧	100	H		く	
	売上総利益	⑨	100	I		け	
	営業利益	⑩	100	J		こ	
	経常利益	⑪	100	K		さ	
	税引後当期純利益	⑫	100	L		し	
	固定費	⑬	100	M		す	
	人件費※	⑭	100	N		せ	
	減価償却費	⑮	100	O		そ	
	支払金利	⑯	100	P		た	
	従業員数	⑰	100	Q		ち	
財務比率分析	財務	損益分岐点売上高	$⑱ = ⑬ \div (1 - (⑧ - ⑪ - ⑬) / ⑧)$	100	$R = M \div (1 - (H - K - M) / H)$		$つ = す \div (1 - (く - さ - す) / く)$
		フリーキャッシュフロー	⑫+⑮	100	L+O		し+そ
	収益性	総資本経常利益率	$⑪ \div ③ \times 100$	100	$K \div C \times 100$		$さ \div う \times 100$
		損益分岐点操業度	$⑱ \div ⑧ \times 100$	100	$R \div H \times 100$		$つ \div く \times 100$
		売上高経常利益率	$⑪ \div ⑧ \times 100$	100	$K \div H \times 100$		$さ \div く \times 100$
		総資本回転率	$⑧ \div ③$	100	$H \div C$		$く \div う$
		一人年間経常利益	$⑪ \div ⑰$	100	$K \div Q$		$さ \div ち$
	安全性	自己資本比率	$⑦ \div ③ \times 100$	100	$G \div C \times 100$		$き \div う \times 100$
		固定比率	$② \div ③ \times 100$	100	$B \div C \times 100$		$い \div う \times 100$
		流動比率	$① \div ④ \times 100$	100	$A \div D \times 100$		$あ \div え \times 100$
		売上高金利率	$⑯ \div ⑧ \times 100$	100	$P \div H \times 100$		$た \div く \times 100$
	成長性	人件費増加率	$当期⑭ \div 前期⑭ \times 100$	100	$当期M \div ⑬ \times 100$		$す \div M \times 100$
		売上高増加率	$当期⑧ \div 前期⑧ \times 100$	100	$当期H \div ⑧ \times 100$		$く \div H \times 100$
		限界利益増加率	$当期(⑪+⑬) \div 前期(⑪+⑬) \times 100$	100	$当期(K+M) \div (⑪+⑬) \times 100$		$(さ+す) \div (K+M) \times 100$
		経常利益増加率	$当期⑪ \div 前期⑪ \times 100$	100	$当期K \div ⑪ \times 100$		$さ \div K \times 100$
		固定資産増加率	$当期② \div 前期② \times 100$	100	$当期B \div ② \times 100$		$い \div B \times 100$
	商品力	限界利益率	$(⑪+⑬) \div ⑧ \times 100$	100	$(K+M) \div H \times 100$		$(さ+す) \div く \times 100$
	生産性	一人月当限界利益	$(⑪+⑬) \div 12 \div Q$	100	$(K+M) \div 12 \div Q$		$(さ+す) \div 12 \div ち$
		労働分配率	$⑭ \div (⑪+⑬+⑮+⑯) \times 100$	100	$N \div (K+M+O+P) \times 100$		$せ \div (さ+す+そ+た) \div 100$
特記事項	計算様式が公社ホームページからダウンロードできますのでご利用ください。 ※賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金・役員報酬が含まれるものとします。						

※人件費は、賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金・役員報酬が含まれるものとします。

(別紙 1 - 3)

(金融状況) (平成 27 年 \* 月 \*\* 日現在)

(単位: 円)

金融機関名	預 金	借 入	備 考
沖縄銀行	***	***	
琉球銀行	***	***	
** 太郎	***	***	
** 花子	***	***	
合 計			
財務状況	販売価格の相場変動による収益のブレはあるが、資金繰りには問題はない。		

(現状分析)

機会 (外部要因)	脅威 (外部要因)
<p>農産物直販市場拡大</p> <p>健康志向</p> <p>食の安全安心へのこだわり</p>	<p>TPP</p> <p>大企業による農業参入</p>
強み (内部要因)	弱み (内部要因)
<p>農業技術</p> <p>加工技術</p>	<p>人材獲得及び育成</p>
特記事項	

(現状分析からの考察)

	機会	脅威
強み	沖縄県産農産物の高付加価値化	CEマークを確保して輸出できるような体制を整備する
弱み	健康志向の人材を移住を促す大規模農業経営化に	見えないニッチ分野のマーケティングが必要

機会に対し、強みを活かしてどのような活動を行うか等、自社にとって取り組むべき内容を、それぞれにおいて考察して記載する事。

(別紙 1 - 4)

(補助金を伴う公的事業・制度の申請及び採択状況並びにその効果)

沖縄県・中小企業支援機関の公的補助への申請経験	有	採択状況	不採択
申請時期	平成24年度		
公的機関名	沖縄総合事務局		
事業・制度名	6次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画認定制度		
プロジェクト名	****ブランド化プロジェクト		
実施期間	～	予算規模	千円 [全体]
申請代表者名	農業生産法人 株式会社*****		
連携・関係社名			
事業内容の概略	****を差別化しブランド化することにより6次産業化を推進		
本申請との相違点	農業起点の6次産業化ではなく商工分野企業と地域連携する事が相違点		

※複数ある場合は、適宜追加して下さい。

本申請に関するアンケート（複数可）

中小企業課題解決プロジェクト推進事業に関する情報の入手先	
<input checked="" type="checkbox"/> 沖縄県・中小企業支援機関のホームページ	<input type="checkbox"/> 昨年度本事業採択・連携企業
<input type="checkbox"/> 沖縄県・中小企業支援機関のメールマガジン	<input type="checkbox"/> 過年度本事業採択・連携企業
<input type="checkbox"/> フェアやシンポジウム等のブース	<input type="checkbox"/> 採択企業や申請企業からの案内や紹介
<input type="checkbox"/> 公募説明会	<input checked="" type="checkbox"/> 所属機関からの回覧 機関名 ( *** 商工会 )
<input checked="" type="checkbox"/> 知人等からの紹介	<input type="checkbox"/> 新聞、雑誌の記事、テレビ、ラジオの報道 メディア名 ( )
<input type="checkbox"/> その他 ( )	

(別紙1-1)

企業概要書 (連携企業)

企業名	株式会社****ツーリズム					
代表者	役職	ふりがな				
	代表取締役	氏名	*****			
本社所在地	〒900-001 沖縄県那覇市*****					
業種	旅行代理店					
事業内容	観光商品企画開発及び旅行代理店業務					
資本金	*****万円		従業員数	15人 (うちパート5人)		
設立年月	西暦1990年8月		決算月	12月		
株主構成	株主名	関係	比率	製品・サービス名	比率	
	*****	代表取締役	60%	****航空	50%	
	株式会社CCCC	株主	20%	****株式会社	30%	
	社員持ち株会	社員	20%	****商事	20%	
	その他		%		%	
	合計		100%	合計	100%	
主要販売先	会社名	製品・サービス名	比率	会社名	製品・サービス名	比率
	****航空	旅行サービス	30%	****航空	旅行	30%
	***株式会社	旅行サービス	20%	****株式会社	旅行	30%
	***商事	旅行サービス	30%			%
	その他		%			%
	合計		100%	合計		100%
(1) 企業等の沿革 (創業の経緯、資本金・事業の推移)						
1990年8月 株式会社****から分離独立し設立 2000年9月 株式会社CCCCと資本業務提携 2008年1月 観光商品企画開発業務開始 2013年1月 地域活性化支援業務開始						
(2) 自社の主力商品・サービスの内容						
基本は、旅行代理店業務がベースであるが、2008年より、観光商品企画開発、地域活性化支援を地域密着で大手企業にはできないユニークな開発能力がある。						
(3) 経営状況と見通し						
現在の経営状況は、沖縄への観光流入に連動し拡大基調で推移。今後は、客単価を向上させる付加価値の高い商品開発や地域活性化支援による独自のサービス確保によって安定した売上収益が見込める。						

(別紙1-2)

## 3ヶ年財務状況

(単位：円)

項目	決算期	平成n-2年00月期		平成n-1年00月期		平成n年00月期	
			指数		指数		指数
財政状態	流動資産	①	100	A		あ	
	固定資産	②	100	B		い	
	総資産	③	100	C		う	
	流動負債	④	100	D		え	
	固定負債	⑤	100	E		お	
	資本金	⑥	100	F		か	
	自己資本(純資産)	⑦	100	G		き	
経営状態	売上高	⑧	100	H		く	
	売上総利益	⑨	100	I		け	
	営業利益	⑩	100	J		こ	
	経常利益	⑪	100	K		さ	
	税引後当期純利益	⑫	100	L		し	
	固定費	⑬	100	M		す	
	人件費※	⑭	100	N		せ	
	減価償却費	⑮	100	O		そ	
	支払金利	⑯	100	P		た	
	従業員数	⑰	100	Q		ち	
財務比率分析	財務	損益分岐点売上高	$⑱ = ⑬ \div (1 - (⑧ - ⑪ - ⑬) / ⑧)$	100	$R = M \div (1 - (H - K - M) / H)$		$つ \div す \div (1 - (く - さ - す) / く)$
		フリーキャッシュフロー	⑫+⑮	100	L+O		し+そ
	収益性	総資本経常利益率	$⑪ \div ③ \times 100$	100	$K \div C \times 100$		$さ \div う \times 100$
		損益分岐点操業度	$⑱ \div ⑧ \times 100$	100	$R \div H \times 100$		$つ \div く \times 100$
		売上高経常利益率	$⑪ \div ⑧ \times 100$	100	$K \div H \times 100$		$さ \div く \times 100$
		総資本回転率	$⑧ \div ③$	100	$H \div C$		$く \div う$
		一人年間経常利益	$⑪ \div ⑰$	100	$K \div Q$		$さ \div ち$
	安全性	自己資本比率	$⑦ \div ③ \times 100$	100	$G \div C \times 100$		$き \div う \times 100$
		固定比率	$② \div ③ \times 100$	100	$B \div C \times 100$		$い \div う \times 100$
		流動比率	$① \div ④ \times 100$	100	$A \div D \times 100$		$あ \div え \times 100$
		売上高金利率	$⑯ \div ⑧ \times 100$	100	$P \div H \times 100$		$た \div く \times 100$
	成長性	人件費増加率	$当期⑭ \div 前期⑭ \times 100$	100	$当期M \div ⑭ \times 100$		$す \div M \times 100$
		売上高増加率	$当期⑧ \div 前期⑧ \times 100$	100	$当期H \div ⑧ \times 100$		$く \div H \times 100$
		限界利益増加率	$当期(⑪+⑬) \div 前期(⑪+⑬) \times 100$	100	$当期(K+M) \div (⑪+⑬) \times 100$		$(さ+す) \div (K+M) \times 100$
		経常利益増加率	$当期⑪ \div 前期⑪ \times 100$	100	$当期K \div ⑪ \times 100$		$さ \div K \times 100$
		固定資産増加率	$当期② \div 前期② \times 100$	100	$当期B \div ② \times 100$		$い \div B \times 100$
	商品力	限界利益率	$(⑪+⑬) \div ⑧ \times 100$	100	$(K+M) \div H \times 100$		$(さ+す) \div く \times 100$
生産性	一人月当限界利益	$(⑪+⑬) \div 12 \div Q$	100	$(K+M) \div 12 \div Q$		$(さ+す) \div 12 \div ち$	
	労働分配率	$⑭ \div (⑪+⑬+⑮+⑯) \times 100$	100	$N \div (K+M+O+P) \times 100$		$せ \div (さ+す+そ+た) \div 100$	
特記事項	計算様式が公社ホームページからダウンロードできますのでご利用ください。 ※賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金・役員報酬が含まれるものとします。						

※人件費は、賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金・役員報酬が含まれるものとします。

(別紙 1 - 3)

(金融状況) (平成 27 年 \* 月 \*\* 日現在)

(単位: 円)

金融機関名	預 金	借 入	備 考
沖縄銀行	****	****	
琉球銀行	****	****	
** 次郎	****	****	
** 恵子	****	****	
合 計	****	****	
財務状況	良好		

(現状分析)

機会 (外部要因)	脅威 (外部要因)
観光産業の成長産業化 インバウンド観光の成長	ネット大手旅行代理店との競争 大手旅行代理店の販売力との劣位性
強み (内部要因)	弱み (内部要因)
県外大手企業ができない現地サービス開発 現地ネットワーク 上記による最新情報調達力	人材獲得及び育成
特記事項	

(現状分析からの考察)

	機会	脅威
強み	沖縄現地観光サービス付加価値	ネット大手旅行代理店の参入
弱み	関連産業からの人材の確保や教育の検討 社内人材異動とOJT体制の確保	ネット企業との提携や社内企画立案部署の創設

機会に対し、強みを活かしてどのような活動を行うか等、自社にとって取り組むべき内容を、それぞれにおいて考察して記載する事。



(別紙 1 - 4)

(補助金を伴う公的事業・制度の申請及び採択状況並びにその効果)

沖縄県・中小企業支援機関の公的補助への申請経験	有	採択状況	不採択
申請時期	平成26年度		
事業・制度名	中小企業課題解決・地域連携プロジェクト推進事業		
プロジェクト名	*****プロジェクト		
実施期間	～	予算規模	450千円 [全体]
申請代表者名	株式会社*****ツーリズム		
連携・関係社名	なし		
事業内容の概略	ウェルネス観光ツアー開発販売		
本申請との相違点	本申請との相違点は、地域連携による新たな事業競争力向上と経済化波及効果		

※複数ある場合は、適宜追加して下さい。

本申請に関するアンケート (複数可)

中小企業課題解決プロジェクト推進事業に関する情報の入手先	
<input checked="" type="checkbox"/> 沖縄県・中小企業支援機関のホームページ	<input type="checkbox"/> 昨年度本事業採択・連携企業
<input type="checkbox"/> 沖縄県・中小企業支援機関のメールマガジン	<input type="checkbox"/> 過年度本事業採択・連携企業
<input type="checkbox"/> フェアやシンポジウム等のブース	<input checked="" type="checkbox"/> 採択企業や申請企業からの案内や紹介
<input type="checkbox"/> 公募説明会	<input checked="" type="checkbox"/> 所属機関からの回覧 機関名 ( )
<input type="checkbox"/> 知人等からの紹介	<input type="checkbox"/> 新聞、雑誌の記事、テレビ、ラジオの報道 メディア名 ( )
<input type="checkbox"/> その他 ( )	

(別紙2)

## 事業計画書

企業名	AAA株式会社、農業生産法人(株)XXXX、株式会社****ツーリスト	プロジェクト名	沖縄農産物直販既存会員基盤活性化による事業多角化プロジェクト
プロジェクトの内容			
I. 現状及び課題（現状分析を踏まえたうえで、当事業で解決したい経営課題を記載して下さい。）		II. プロジェクトの内容（実施体制及びスキーム図を別紙2にて添付して下さい）	
A（現状及び課題） （現状） 各社強みを持つが、社内の知的財産がうまく活用されず、組織力に限界があり競争劣位にさらされている。 （課題） それぞれの課題は、ノウハウが形式知化できていない事と組織力による限界から、その強みを活用し競争優位を確保する事業を推進できないこと。		計画内容 計画① 連携企業の強み（農産物生産及び加工、直販顧客基盤、ネットマーケティング技術、観光サービス開発及び販売力）を融合させる事業体構築  計画② 連携事業体の競争環境分析から差別化を明確化し、新たな事業価値連鎖（バリューチェーン）の事業企画開発推進。	
III. プロジェクトの期待する成果及び優位性（数値上の目標値を明確に記載して下さい。また優位性は競合他社との比較等を記載して下さい。） 沖縄野菜ブームでネット通販会員基盤を過去3万人確保したが、現在アクティブな会員は40%である。連携プロジェクトを通して、DBマーケティング、CRMによる既存サイトのイノベーション研究開発実施し、同時に、県外企業の競合他社並みのネットプロモーションノウハウを蓄積し、既存会員3万人のアクティブ率を向上させると同時に、観光市民農園や食育、学習効果がある観光サービスなどのクロスセルを実現し、既存顧客基盤からの事業多角化、収益多元化を実現し経営基盤を強化する。期待できる成果として、既存顧客基盤上に生まれる多角化した事業からの雇用創出、生産及び販売による経済波及効果を見込む。数値目標として、既存会員のアクティブ率を60%、一人当たり会員からの売上単価1,000円アップにより年間売上1800万円増加を目標とする。競合他社との優位性は、そもそも沖縄という気候風土、文化の優位性の上に、農産物生産、加工、直販及び観光サービスの融合と高度な情報技術を用いて沖縄、他の都道府県にない事業モデルを実現すること。			
IV. 経済に対する波及性（別紙1-3現状分析からの考察を踏まえ、連携意義及び経済の波及性を記載して下さい。）※連携プロジェクトのみ 今回の連携企業はそれぞれ強みを持つが、個別では財務力及び組織力で県外大手企業との競争には対抗できない。しかし、それぞれの強みを連携し事業体として競争力を向上させることにより、県外企業との競争優位を確保することにより、雇用の安定及び創出、さらに、原料供給の農業、加工業、消費者への直販マーケティングに関わる情報産業、そして、付随する関連観光産業への波及性がある。			

※内容が多くなる場合は、適宜スペースを大きくして次ページに記載して下さい。

## プロジェクトの実施体制

プロジェクト全体の実施体制図														
<p style="color: red; text-align: center;">プロジェクトターゲット 県外・海外市場開拓 ターゲット顧客層獲得 ↓ 競争優位・経営基盤強化 ↓ 経済波及効果・雇用創出</p>	<p style="color: red; text-align: center;">沖縄県産業振興公社 専門コーディネーター ブラッシュアップ ハンズオン一貫支援</p>		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="padding: 2px;">代表企業</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">連携企業①</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">連携企業②</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">外部委託先</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">専門家</td></tr> </table>	代表企業	連携企業①	連携企業②	外部委託先	専門家	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td style="padding: 2px;">連携体間で具体的役割を明記*****</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">連携体間で具体的役割を明記*****</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">連携体間で具体的役割を明記*****</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">委託内容と成果物を具体的に明記*****</td></tr> <tr><td style="padding: 2px;">支援・指導を得る内容を具体的に明記</td></tr> </table>	連携体間で具体的役割を明記*****	連携体間で具体的役割を明記*****	連携体間で具体的役割を明記*****	委託内容と成果物を具体的に明記*****	支援・指導を得る内容を具体的に明記
代表企業														
連携企業①														
連携企業②														
外部委託先														
専門家														
連携体間で具体的役割を明記*****														
連携体間で具体的役割を明記*****														
連携体間で具体的役割を明記*****														
委託内容と成果物を具体的に明記*****														
支援・指導を得る内容を具体的に明記														
<p style="color: red; text-align: center;"><b>※連携プロジェクト推進運営は、主体的に連携企業体を実施し、当プロジェクトで得た知見を社内の人材育成に貢献するように実施体制を構築すること。社内には当プロジェクト専任もしくは推進専任人材を新規で設置することも可能です。外部委託先や専門家へノウハウやプロジェクト運営推進を過度に依存することは中小企業経営基盤強化の目的に反するので、可能な限り回避するようお願いします。</b></p>														
実施体制	役割	企業名		メールアドレス										
		郵便番号	住所	電話番号										
		役職	氏名	連絡先（携帯等）										
	総括責任者													
	実務担当者		それぞれ詳細を記載お願いします											
経理責任者														
連携事業者														

(注) 担当者、責任者が重複しても構いません。

(別紙2-Ⅲ)

### プロジェクトのスケジュール

実施項目	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	備考
目的・詳細										
代表企業-**** 業務**** 業務**** 業務****										
連携企業①-**** 業務**** 業務**** 業務****										
連携企業②-**** 業務**** 業務**** 業務****										
外部委託先-**** 業務**** 業務**** 業務****										
外部専門家-**** 業務**** 業務****										

(プロジェクトのスケジュールは、単年度から最長平成28-29年度まで提案可能。但し、毎年度の審査会に可決されることが条件です。)

※補助金の複数年度活用を予定している場合、複数年度分のスケジュールをご用意ください。

※別紙3にある、補助対象経費内訳での予定月日と本スケジュールは合わせてください。

(別紙3)

### 補助事業対象経費

(補助金に係る事業経費の内訳)

(単位：円)

経費番号	科目	内容	金額①	消費税②	合計額①+②	予定月日	目的
①	旅費	県外出張	****	****	****	*月*日	①商談 ①既存顧客基盤のニーズ発掘 ②直販顧客新規開拓 ②直販顧客新規開拓 計画番号を記載すること
②	調査費	消費者ニーズ調査	****	****	****	*月*日	
③	広告宣伝費	ネットSP	****	****	****	*月*日	
④	広告宣伝費	ホームページ作成	****	****	****	*月*日	
⑤	人件費	新規専従社員	****	****	****	*月*日	
補助対象経費積算根拠資料には、必ず経費番号を記載する事。							
				消費税は、補助対象経費ではありません			
合計			25,000,000	2,000,000	27,000,000		
補助金交付申請額							課題解決：上限額 500万円 企業連携：上限額 3,000万円
□新規 : 合計額の9/10以内			20,000,000			1,000円未満は切捨て	
■継続 : 合計額の8/10以内							

(注) 目的については、事業計画におけるプロジェクト内容に記載された計画番号も記載し、事業スケジュールの実施項目と合わせる事。

(別紙4)

### 収支計画書(申請プロジェクト全体)

(単位:千円)

	現状及び今年度予測 (連携は各企業の合計を記載して下さい)					プロジェクトの見込み収支 (連携は各企業の増加分の合計を記載して下さい)				
	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度		平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
売上高					売上高					
原価及び販売費・ 一般管理費合計					原価・経費合計					
経営利益					収益					
従業員数 (含パート)					新規雇用数 (含パート)					
プロジェクト見込み収支売上算出根拠(単価×販売数量、連携体の売上収益構造等を解説し売上算出根拠を記載して下さい。)										
<p>連携事業体としてのプロジェクトの売上収益構造は、消費者向ECサイト上で全ての売上管理を統括し、製品、観光サービスの企画開発・生産製造は、各連携企業が対応する。研究開発業務以降のサイト運営管理、CRM、DBマーケティングに関する費用は、プロジェクトによって拡大された売上のN%を充当しAAA株式会社が業務委託する。</p> <p>従って、農業生産法人 株式会社*****は、製品の売上拡大及び付随する原価・経費の増加を算出。株式会社*****ツーリズムは、観光サービス商品の新規企画開発・販売した売上拡大及び付随する原価・経費の増加を算出。AAA株式会社は、これら連携企業による売上拡大から捻出されるマーケティング経費分をサイト企画運営管理、CRM、DBマーケティング業務委託の売上拡大及び付随する原価・経費の増加を算出。上記プロジェクトの見込み収支は、各連携企業の売上拡大及び付随する原価・経費の増加の合計金額を算出する。</p> <p>新規雇用数は、各連携企業の売上拡大に付随する拡大した経費より新規雇用分の人件費を捻出し各連携企業における新規雇用の合計数である。</p>										

(注) プロジェクト全体に係る売上高等を記載すること。また、平成27年度現状については、プロジェクトを行わない場合の見込み収支を記載すること。