

事業計画書 記載例

(1) 事業者情報

商号又は名称	株式会社 EAT 結	<input type="checkbox"/> 特定非営利活動法人 <input type="checkbox"/> 社会福祉法人
代表者役職・氏名	代表取締役 福田嘉章	
本社所在地		
業種		
設立年月日		
役員数／従業員数（常勤）		
ホームページ URL		

(2) 事業計画名（30字以内）

多言語対応 AI 統合 DX 省力化投資事業

※補助金交付候補者として採択された場合、事業計画名は公表されますので事業の概要がわかる様な名称で入力してください。

(3) 事業計画の概要（100字以内）

外国人スタッフ65名が活躍する4都道府県12店舗に5言語対応AI統合DXシステムを導入。言語の壁を解消し発注・在庫管理等の基幹業務への参画を実現。省力化指数0.97で日10.8時間削減し、付加価値創出に資源を転換。

※事業計画に沿って、現状の課題とその解決策と効果を簡潔に記載して下さい。

ただし、補助事業として公表することがあるため、公表して支障のあるノウハウや知的財産等を含む内容は記載しないで下さい。

(4) 本事業で導入予定の機械装置等の名称と金額（補助経費の一覧）

EAT結統合DXシステム（当社専用設計）

※以下のフォーマット等は、記載項目、枠や文字の色、大きさ、表や図解も含め、個々のケースに応じて事業者が作成しやすいように自由に改変していただいてもかまいません。この形式どおりに作成を求めるものではありませんので、参考としてご活用ください。活用される場合、説明の青字は削除の上、必要に応じて図表や写真等を用い、具体的かつわかりやすく記載してください。

※本事業計画書（その1・その2）に記載の取り組みの結果、別添指定様式事業計画書（その3）の将来の各数値の推移につながっていきますので、両者の関係の整合性がわかるよう記載してください。

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。
（システムに入力いただく事業計画書(表)の数値が目標値になりますが、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。

(5)具体的な取組内容

その 1:補助事業の具体的取組内容と会社全体の事業計画の目標数値との整合性及びその 2:将来の展望

1. 事業者の概要（現状分析・経営課題）

(1) 会社概要と現在のビジネスモデル

【創業理念と社会的使命】

当社は令和元年（2019 年）に設立され、「食を通じて皆様に幸福を」という経営理念のもと、飲食業界の構造的課題である人手不足の解決に取り組んでいます。単なる多店舗展開ではなく、外国人材の潜在能力を最大限に活用する新しい飲食業経営モデルの確立を目指しています。

【事業内容と店舗構成】

当社は岡山、大阪、東京、宮城の 4 都道府県に 12 店舗を展開し、以下の 3 業態で多様な飲食サービスを提供しています。

【フードコート業態】



大型商業施設内の高い通行量を活かし、平均滞在時間 30 分、1 日平均 300 組の来客対応により安定した売上基盤を構築。
立地の利便性と効率的なオペレーションにより、幅広い顧客層にアクセスしています。

【レストラン業態】



商業施設のレストラン階で、平均滞在時間 90 分のゆったりとした食事体験を提供。
同一施設内のフードコートとの相乗効果により、異なる価格帯とニーズに対応した戦略的運営を実現しています。

【居酒屋業態】



昼夜通しの営業により時間帯の最適活用と高客単価により収益性を向上。
外国人スタッフの技能向上と日本語習得の場としても機能し、人材育成の重要な役割を担っています。

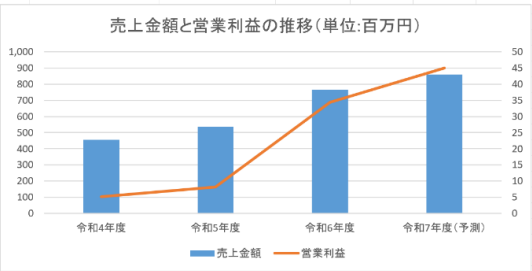
【外国人材活用による差別化戦略】 全従業員 185 名のうち 65 名（35%）が外国人スタッフという業界トップクラスの多様性を実現。5 か国（日本・中国・韓国・ベトナム・その他）出身のスタッフが協働する環境により、多文化理解に基づいたサービス提供と、従来の飲食業では活用しきれていない人材リソースの最大化を図っています。

1-1. 現状分析

(1) 直近実績から見る現状

当社の直近4年間の経営指標を分析すると、事業環境の変化と今後の課題が明確に表れています。

令和4年度から6年度にかけて、売上金額は68.2%の成長を達成しました。この成長の背景には、コロナ収束に伴うインバウンド需要の本格回復において、当社の多様な人材構成と商業施設内立地という強みが効果的に機能したことがあります。特に注目すべきは営業利益の令和6年度における前年比4.2倍の飛躍的改善です。これは外国人スタッフとの協働体制が成熟し、効率的な運営体制が確立されたことを示しています。外国人材活用が



年度	売上金額	営業利益	従業員数
令和4年度	454,699,867	5,117,409	175名
令和5年度	537,014,362	8,213,243	178名
令和6年度	765,039,860	34,417,807	202名
令和7年度 (予測)	800,000,000	40,000,000	202名

単なるコスト削減手段ではなく、当社の競争優位性の源泉となっていることが実績として証明されています。令和7年度には売上8億円、営業利益4,000万円を予測しており、この成長軌道を持続するためには、現在顕在化している経営課題の解決が不可欠となっています。

(2) 市場動向と業界環境

飲食業界の深刻な人手不足： 2023年4月の帝国データバンク調査では、飲食店の非正社員の人手不足割合が85.2%と全業種で最も高い水準を示しています。この状況は今後も続く予想され、外国人材の活用は業界全体の生存戦略となっています。

インバウンド需要の本格回復： 2024年の年間訪日外客数は3,686万人と過去最高を更新し、多様な国籍のスタッフを擁する当社にとって大きな事業機会となっています。

人件費上昇圧力の継続： 2025年も全国平均で50円の最低賃金引き上げが予定され、人件費増加が経営を圧迫する構造的課題となっています。省力化による生産性向上が急務となっています。

DX化推進の必要性 労働力不足を背景に、飲食業界全体でデジタル技術を活用した業務効率化の必要性が高まっており、政府の支援政策も充実してきています。

(3) 自社分析 (SWOT 分析)

強み	弱み
<div><ul style="list-style-type: none">・外国人スタッフ65名（全体の35%）との協働実績・4都道府県12店舗の多態展開ノウハウ・大型商業施設内の戦略的立地・多言語対応による差別化</div>	<div><ul style="list-style-type: none">・言語の壁による業務制約・アナログ管理による非効率・本部機能の人員不足（4名体制）</div>
機会	脅威
<div><ul style="list-style-type: none">・インバウンド需要の拡大・DX投資支援政策の充実・人手不足による外国人材需要増</div>	<div><ul style="list-style-type: none">・原材料価格・人件費の上昇・人材獲得競争の激化・経済情勢の不安定化</div>

当社の SWOT 分析から、外国人材 35%という業界トップレベルの多様性と 12 店舗展開実績という強固な事業基盤を持ちながら、アナログ管理による運営効率の限界と言語の壁による人材活用の制約が成長阻害要因となっている構造が明確になりました。インバウンド需要回復と政府の DX 推進支援という追い風環境の中で、当社の多様性は大きな競争優位性を発揮する可能性を秘めています。しかし、人件費上昇圧力と競合他社の DX 化進展により、現状維持では競争力低下が避けられません。この分析結果は、当社固有の強みを活かしつつ、弱みを根本的に解決する抜本的な業務改革が不可欠であることを示しています。当社にとって今回の投資は、単なる業務効率化を超えた持続的競争優位性の確立と業界先駆的地位の確保を実現する重要な成長機会であり、投資実行の必然性と緊急性が裏付けられています。

1-2. 経営課題

当社が現在直面している主要課題は、急速な多店舗展開に伴う「アナログ管理による本部機能の限界」と「外国人材の能力を活かしきれない言語の壁」という二つの深刻な問題です。

これらの課題は相互に関連し合い、当社の更なる成長を阻害する要因となっています。

(1) 多店舗展開における「本部の管理の壁」の深刻化

12 店舗という大規模展開を、本部スタッフ 4 名と現場責任者 7 名（岡山 3 名、大阪 2 名、東京 1 名、仙台 1 名）の計 11 名体制で管理していますが、地理的分散により連携が極めて困難な状況です。

具体的な問題点：

- 4 都道府県に分散した店舗間でのリアルタイム情報共有が不可能

- 本部への報告業務で現場責任者が1日2-3時間を費やす状況
- エリア間でのベストプラクティス共有に時間的・地理的制約
- 全12店舗の統合的な経営判断に必要なデータ収集に2-3日を要する

このアナログ連携体制が、新規出店計画（20店舗体制）への拡張限界となっており、現状のままでは持続的成長が困難です。

（２）「言語の壁」による外国人材の能力未活用

当社最大の強みである外国人スタッフ65名の能力を十分に活用できていない状況が深刻化しています。

現在の制約：

- 調理補助・清掃・接客は高いパフォーマンスを発揮
- 発注・在庫管理や売上分析・報告等の複雑業務への参画が困難
- 外国人スタッフからの「もっと責任ある仕事を任せてほしい」という声
- 能力発揮機会不足による離職リスクの増大

この状況は、人材の成長機会を制限し、組織全体の生産性向上を阻害しています。

（３）施設別決済システムによる経営情報の分断

大型商業施設（アリオモール、ヨドバシ等）では施設指定の決済システム導入が必須となっており、当社POSレジとは独立したシステムとなっています。

業務負荷の現状：

- 各店舗の決済データをPOSに再登録する必要
- 本部で毎日相当な作業時間が発生
- リアルタイムでの正確な売上把握が困難
- 登録漏れリスクが常に存在
- 本部スタッフ4名への過大な負荷で戦略的業務に時間を割けない

当社が直面している三つの主要課題-「本部管理の壁」「言語の壁」「経営情報の分断」-は、いずれも急速な多店舗展開の成功ゆえに生じた成長痛として位置づけることができます。

これらの課題は相互に複雑に絡み合い、単体での解決では根本的な改善に至らない構造的な問題となっています。

特に深刻なのは、当社最大の競争優位性である多様な人材構成が、現在の業務体制では十分に活かされていないことです。

言語の壁により、外国人スタッフの能力発揮機会が制限されることで、組織全体の生産性向上が阻害され、さらには離職リスクの増大という悪循環を生み出しています。

また、4都道府県12店舗という地理的分散により、アナログ連携体制の限界が新規出店計画（20店舗体制）への拡張を困難にしており、成長戦略の実現可能性に重大な影響を与えています。本部スタッフ4名への過度な業務集中は、戦略的業務への時間配分を困難にし、中長期的な競争力維持に懸念を生じさせています。

これらの課題は、従来の人員増加や業務改善では解決不可能であり、業務プロセスそのものを根本から変革する必要があります。当社の持続的成長と競争優位性の維持のためには、技術革新による抜本的なソリューションの導入が急務となっています。現在の課題解決なくしては、せっかくの成長機会を逸し、競合他社に後れをとる可能性が高く、今こそ決断と行動が求められる重要な転換点に立っていることは明らかです。

1-3. 省力化投資補助金活用の動機・目的

（１）課題解決への強い決意

これらの経営課題を解決し、外国人材が真に活躍できる職場環境を実現することは、当社の経営理念「食を通じて皆様に幸福を」の具現化そのものです。省力化補助金を活用することで、EAT結統合DXシステムを導入し、以下の変革を実現します。

(2) システム導入による変革ビジョン

ビジョン1：言語の壁を越えた真の協働体制の確立 多言語対応システムにより、外国人スタッフが発注・在庫管理・売上分析等の基幹業務に参画可能となり、全スタッフの能力を最大限に活用した組織運営を実現します。

ビジョン2：リアルタイム統合管理による経営効率化 4 都道府県 12 店舗の情報をリアルタイムで統合管理し、迅速な経営判断と効率的な資源配分を可能にします。

ビジョン3：業界モデルケースとしての社会貢献 当社の成功事例を通じて、飲食業界における外国人材活用のベストプラクティスを確立し、業界全体の人手不足解決に貢献します。

2. 省力化投資の具体的内容

(1) 課題解決に向けた基本方針

前章で明らかになった三つの主要課題-「本部管理の壁」「言語の壁」「経営情報の分断」-を根本的に解決するため、当社では多言語対応と多店舗統合管理を一元化した専用システム開発による抜本的改革を実施します。

これらの課題は相互に関連しており、個別対応では解決不可能です。そのため、外国人スタッフ 65 名が言語の壁なく高度業務に参画でき、かつ 12 店舗の情報をリアルタイムで統合管理できるオーダーメイドシステムの構築が不可欠となります。

(2) EAT 結統合 DX システムの技術的特徴

【オーダーメイド設備としての革新性】

当社が導入する EAT 結統合 DX システムは、既存の汎用システムでは解決困難な当社固有の課題に対応するため、外部システムインテグレータである合同会社 NEKI との連携により、最新の ICT・IoT・AI 技術を組み合わせた完全オーダーメイド設備として開発します。

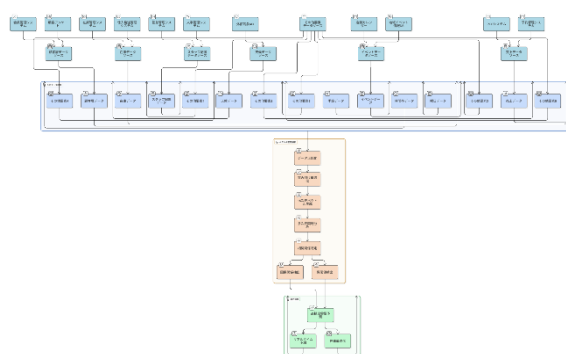
本システムの革新性は、従来の飲食業向けシステムが単一機能の改善に留まるのに対し、多言語対応・多店舗統合・AI 予測分析を一体化した統合ソリューションとして設計されている点にあります。

【核となる革新技術】

①Semantic Tags システム (15 次元ベクトル空間技術)

売上・天候・イベント・在庫・スタッフ配置・曜日・時間帯・季節・顧客層など、従来は個別に分析されていた複数要素を 15 次元のベクトル空間で同時分析します。この技術により、人間の経験則では発見不可能な隠れた相関関係を特定し、従来の単純な売上予測を超えた高精度な需要予測と在庫最適化を実現します。

①Semantic Tags システム

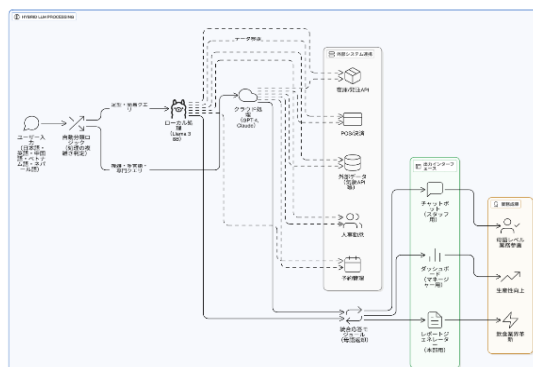


②ハイブリッド LLM 構成

ローカル処理 (Llama 3 8B) とクラウド処理 (GPT-4/Claude) を最適に組み合わせ、5 言語 (日本語・英語・中国語・ベトナム語・ネパール語) での自然言語処理を高速かつ低コストで実現します。

これにより、外国人スタッフが母語レベルで高度業務に参画できる環境を提供することは、飲食業界では類を見ない革新的取り組みです。

②ハイブリッド LLM 構成

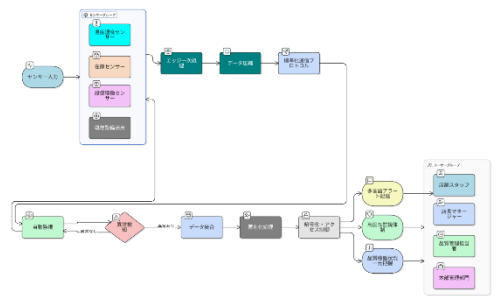


③IoT センシング統合網

既存設備を活用した低コストセンサーネットワークにより、各店舗の温湿度・在庫状況・設備稼働状態を 24 時間自動監視します。

異常検知時には即座に多言語アラートを配信し、大規模投資なしに高度な監視体制を構築できます。

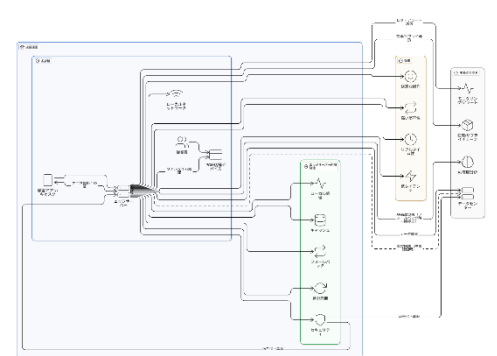
③IoT センシング統合網



④エッジコンピューティング技術 各店舗にエッジサーバーを配置し、ローカル処理により応答速度を 10 倍向上させます。

通信障害時でも業務継続可能な堅牢性を確保し、リアルタイム性が要求される店舗運営において、ストレスフリーな操作環境を提供します。

④エッジコンピューティング技術



(3) システム全体概要

EAT 結統合 DX システムは、以下の 6 つの主要機能を統合的に提供し、当社の 3 つの課題を同時解決します。

Unit1：多言語対応売上在庫管理システム

- 5 言語完全対応：日本語・英語・中国語・ベトナム語・ネパール語
- 複雑的操作画面：言語を問わず直感的に操作可能
- AI 最適発注：Semantic Tags 分析による自動発注量算出
- 在庫状況可視化：リアルタイムでの在庫状況を多言語表示

Unit2：外国人対応人事労務管理システム

- 採用から退職まで多言語対応：在留資格管理・労働契約・給与計算
- 自動シフト作成：Semantic Tags がスタッフのスキル・言語力・需要予測を総合分析し、最適なシフトを自動作成
- 勤怠管理：多言語対応の出退勤記録と労働時間集計
- 在留資格管理：期限管理と更新手続きのリマインダー機能

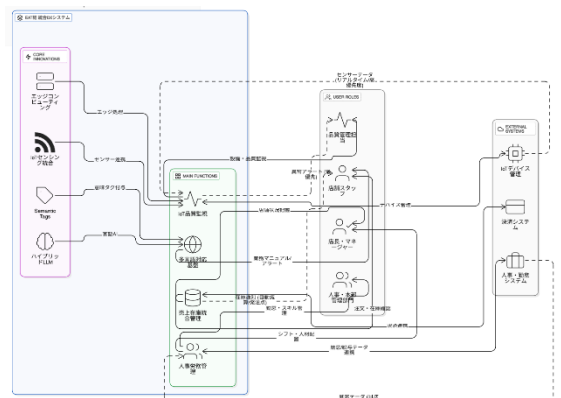
Unit3：統合経営管理システム

- 12 店舗リアルタイム統合：売上・在庫・人員状況の一元管理
- 決済システム自動連携：各商業施設の決済端末と POS レジの自動データ統合
- 経費管理自動化：請求書の自動読み取りとデータ化
- 経営判断支援：AI 分析に基づく戦略立案サポート

Unit4：IoT 品質監視システム

- 24 時間自動監視：食材品質・設備状態の無人監視
- 異常時多言語アラート：問題発生時に担当スタッフの母国語で即座に通知
- 予防保全提案：設備故障前の自動メンテナンス提案
- 温湿度統一管理：全店舗で食材保存の温度・湿度基準を統一監視

※システム全体構成



Unit5：IoT センシング基盤

- ESP32・OrangePi 基盤：各種センサーとエッジ処理の統合
- 低コスト導入：既存設備を活用した段階的システム構築
- リアルタイム処理：エッジ処理による高速レスポンス
- 拡張性確保：新規店舗への迅速な展開対応

Unit6：Semantic Tags（15 次元ベクトル空間技術）

システム技術構成（詳細は前述の【核となる革新技術】およびシステム全体構成参照）

- Semantic Tags：15 次元ベクトル空間分析
- ハイブリッド LLM：5 言語対応処理
- IoT センシング：24 時間自動監視
- エッジ処理：高速レスポンス

2-1．設備導入による業務プロセスや配置のビフォーアフター

（1）業務変革の全体像

EAT 結統合 DX システムの導入により、当社の主要業務プロセスが根本的に変革されます。
別紙 1 の省力化計算シートに基づき、設備導入前 17.3 時間/日の業務が、設備導入後 6.5 時間/日に短縮され、10.8 時間/日の業務時間削減を実現します（省力化指数 0.97）。

（2）主要業務の変革内容

発注・在庫管理の変革:管理者のみの属人的業務から、全スタッフが参画可能なシステム支援業務に変革します。
Semantic Tags 技術により、売上・天候・イベント・在庫・スタッフ配置などの複数要素を同時分析し、外国人スタッフも高度業務に参画できるようになります。

本部管理の変革:手動でのデータ収集・分析から、12 店舗の情報が自動統合されるリアルタイム管理に変革します。
統合ダッシュボードにより即座に全店舗状況を把握でき、管理者は戦略業務に専念できます。

人事労務管理の変革:言語制約による個別対応から、5 言語対応システムによる標準化された管理に変革します。
外国人採用手続き・シフト管理・労務管理の効率化を実現し、多様な人材が一つのチームとして機能する組織に進化します。

組織体制・役割分担の変革:定型業務中心の組織から、システム支援による戦略業務中心の組織に変革します。
管理者は戦略立案・顧客満足度向上・人材育成に専念し、外国人スタッフは発注・在庫管理・品質チェックなどの基幹業務に参画できるようになります。

（3）業務変革効果の総括

業務分野	従来作業	変革後の作業	主な変化
発注・在庫管理	目視確認・手動計算・個別発注	画面確認・承認・自動発注	外国人参画・精度向上・時間短縮
本部管理	手動収集・Excel分析・レポート作成	ダッシュボード確認・自動レポート	戦略業務専念・リアルタイム把握
人事労務	個別管理・手動チェック・経験的調整	統一管理・自動アラート・最適化提案	標準化・リスク軽減・公平性確保
組織運営	定型業務中心・言語制約・属人的対応	戦略業務中心・多言語対応・システム支援	付加価値創出・全員参画・効率化

この業務変革により、全スタッフの能力を最大限に活用した効率的な組織運営を実現し、持続的な成長基盤を確立します。

2-2．省力化投資により期待される効果と事業者全体への波及効果

省力化投資による本質的效果:多様性を競争力に転換する組織変革

本システム導入の最も重要な効果は、外国人スタッフ6が「労働力」から「価値創造パートナー」に変革され、多様な人材が一つのチームとして機能する組織への進化です。

（１）組織力の根本的向上

【一体感のあるチームへの進化】 これまで「日本人管理者」と「外国人スタッフ」に分断されていた組織が、全員が同じ情報を共有し、同じレベルで業務を担当できる統合されたチームに変革されます。言語の壁が解消されることで、組織全体の相互理解と協働意識が飛躍的に向上します。

【従業員のモチベーション向上と定着率改善】 「もっと責任ある仕事を任せてほしい」という外国人スタッフの声に応えることで、職務満足度が大幅に向上し、離職率の低減と優秀人材の長期定着が実現されます。

【組織学習能力の向上】 多様な文化的背景を持つスタッフが対等に意見交換できる環境により、従来の日本人中心の視点では発見できなかった改善案や新しいアイデアが生まれ、組織全体の創造性と問題解決力が向上します。

（２）顧客価値の向上

【サービス品質の一貫性向上】 全スタッフが同一品質で業務を遂行できることで、店舗間・時間帯間のサービス格差が解消され、ブランドとしての信頼性が向上します。

【真の多言語対応力の実現】 外国人スタッフが自信を持って接客できる環境により、インバウンド観光客や在日外国人に対する質の高いサービス提供が実現されます。単なる言語対応から、文化的理解に基づいた深いレベルでの顧客対応が可能となります。

【新たな価値創造】 外国人スタッフの母国料理の知識や文化的感性を活かした商品・サービス開発により、競合他社との明確な差別化が図られます。

（３）事業者全体への波及効果

競争優位性の確立

【人材確保力の強化】 「外国人が活躍できる企業」としての評判により、優秀な外国人人材が自然に集まる組織となり、飲食業界の深刻な人手不足環境下での競争優位性を確立します。

【業界での差別化ポジション確立】 外国人スタッフ比率35%を「課題」から「強み」に転換することで、同業他社が模倣困難な独自のポジションを確立し、持続可能な競争優位性を構築します。

社会的価値の創出

【多文化共生社会への貢献】 外国人人材が能力を最大限発揮できる職場環境のモデルケースとして、地域社会の多文化共生促進に貢献し、企業の社会的価値向上にもつながります。

【業界全体への普及効果】 当社の成功事例が同業他社への普及効果を生み、飲食業界全体の人材活用レベル向上と外国人人材の社会的地位向上に寄与します。

長期的な成長への基盤構築

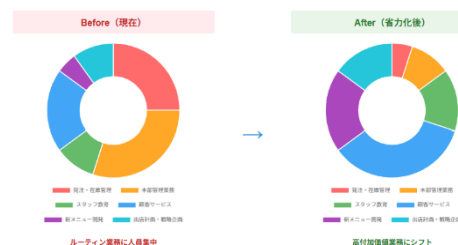
【自己強化する組織システムの確立】 多様な人材が対等に協働する組織文化が定着することで、新たな人材が加わるたびに組織力が強化される自己強化システムが確立され、持続的な成長エンジンとして機能します。

【次世代型企業への進化】 技術活用と人材多様性の融合により、従来の飲食業の枠を超えた次世代型サービス企業への進化が実現され、長期的な企業価値向上と社会貢献の両立が可能となります。

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

（１）創出される経営資源の戦略的配分

省力化指数 0.97 により創出される 11.1 時間/日の業務時間削減を中心とした経営資源を、当社の強みを最大限発揮できる高付加価値業務に戦略的配分します。本部管理業務の大幅削減により、戦略立案・事業開発・人材育成等の競争力強化に直結する業務に集中投資が可能となります。



(2) 具体的な付加価値創出施策

本部機能の高度化

出店計画の精緻化：20 店舗体制に向けた立地調査・収益性シミュレーション強化により、出店成功率の向上と投資回収期間の短縮を実現します。

メニュー開発の体系化：外国人スタッフの文化背景を活かした新メニュー創出と、データ分析に基づく商品開発により、差別化商品の継続的な投入を図ります。

スタッフ研修の充実：外国人管理職育成プログラム・多言語接客スキル向上により、組織全体の人材レベル向上と管理者候補の育成を推進します。

現場サービスの拡充

顧客対応品質向上：接客時間増加によるメニュー提案・多言語対応サービス強化により、顧客満足度向上と客単価向上を同時に実現します。

新サービス検討：デリバリーサービス・出張シェフサービスの事業性調査により、新たな収益機会の創出を図ります。

(3) 持続的成長への基盤構築

これらの付加価値創出施策により確実な投資回収を実現し、省力化による人員配置の質的転換を通じて以下の持続的成長基盤を構築します。

標準化されたオペレーションにより新規出店の立ち上げ期間短縮と品質安定化を実現し、計画的な事業拡大を可能にします。

外国人材の能力開花による組織の創造性・問題解決力向上により、多様性を競争優位の源泉として活用します。

システム化された運営ノウハウにより出店ペース加速と投資回収期間短縮を実現し、持続可能な成長サイクルを確立します。

3-1. 労働生産性と給与支給総額等の向上

省力化により創出された経営資源を戦略的に活用し、3 年計画で労働生産性と給与支給総額の持続的向上を実現します。

(1) 算定根拠の詳細説明

【①付加価値額の算定根拠】

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、付加価値額を基準年度から 3 年目へと年平均 6.28%で向上させます。

省力化による年間コスト削減効果：年間 **1,300 万円**

- 人件費削減効果：11.1 時間/日 × 365 日 × 平均人件費単価 1,164 円/時間 = **472 万円/年**
- 業務効率化による間接コスト削減：システム統合による本部業務効率化で **800 万円/年**
- その他効率化効果：**28 万円/年**
-

付加価値創出による売上・営業利益向上効果：年間 **500 万円**

- 顧客満足度向上による客単価向上：接客品質向上により平均客単価 **5%向上**
- 新規サービス開発：インバウンド観光客向けサービス等による売上増加
- 運営品質標準化：12 店舗のベストプラクティス共有による全体効率向上

【②労働生産性の算定根拠】

省力化投資により創出された経営資源を高付加価値業務へ再配置することで、労働生産性（1人当たり付加価値額）を基準年度から3年目へと年平均6.73%で向上させます。

向上要因：

- 管理者層の戦略業務への専念：新規出店戦略、顧客満足度向上施策の精緻化
- 外国人スタッフの高度業務参画：言語の壁解消による発注・在庫管理等への参画
- 全従業員202名のスキル向上：システム支援による多能工化の推進

【③給与支給総額の算定根拠】

省力化による生産性向上効果を適正に従業員に還元し、給与支給総額を基準年度から年平均4.0%で継続的に向上させます。
賃上げ計画：

- 省力化効果による年間1,300万円のコスト削減の一部を賃上げ原資として活用
- 付加価値向上による売上・利益増加分に従業員処遇改善に充当
- 3年間での段階的な賃上げ実施により従業員のモチベーション向上と人材定着を図る

【④一人当たり給与支給総額の算定根拠】

全従業員の能力向上と貢献度に応じた適正な処遇改善により、一人当たり給与支給総額の年平均成長率4.05%を達成します。

実現方法：

- システム活用による高度業務参画者への適正な処遇改善
- 多言語対応能力を活かした外国人スタッフの昇格・昇給
- 管理業務習得者の将来幹部候補としての処遇向上

4. 財務計画(資金調達と今後の数値計画)

4-1. 投資概要と資金調達計画

(1) 投資概要

本事業では、EAT 結統合 DX システムの導入による12店舗一元管理と多言語対応省力化システムの構築を目的とし、以下の投資を実施します。

(2) 資金調達計画

本事業の総投資額57,971,300円(税別)については、全額を自己資金で調達します。

資金調達の確実性根拠：

- 堅調な業績成長により健全な財務体質を維持
- 12店舗展開による安定収益基盤の確立
- 過去3年間で売上68.2%成長・営業利益4.2倍の実績
- 現預金残高が十分にあり、投資実施後も資金繰りに支障なし

投資項目	金額(円)
設計関連	6,265,000
開発・アプリケーション	7,275,000
開発・DB/AI	4,300,000
ファームウェア/組み込み	3,845,000
システム統合	2,750,000
開発試験/テスト費用	3,660,000
デバック/関連費用	2,650,000
サーバー構築・ネットワーク関連	7,652,000
筐体・基盤・配線等	3,194,000
設置工事	7,322,000
試験調整	3,732,000
経費雑費	5,326,300
合計(税別)	57,971,300

(3) 運用・保守費用

システム導入後の運用・保守を確保するため、以下の契約を前提としています。

項目	内容
定期メンテナンス	システム更新・機能改善
監視サービス	12店舗統合監視・異常検知
障害対応	SLA対応による迅速な対応
機能拡張	多言語対応拡張等の追加開発

補足： 具体的な費用は運用開始後の契約内容に基づき決定予定です。

運用・保守体制を確立することで、長期的な安定稼働を実現し、投資回収後の収益向上を持続可能なものとします。

これらの費用は、省力化による年間 1,300 万円のコスト削減効果の一部を充当する計画です。（補助申請対象外）

（４）補助金未採択時の代替策

万が一補助金が未採択の場合は、段階的導入により事業継続性を確保します。

段階的導入計画：

- 第 1 段階： 最小限のコア機能導入（約 2,000 万円）
- 第 2 段階： 効果確認後の段階的拡張
- 長期計画： 自己資金による段階的システム構築（5-7 年計画）

4-2．投資回収と収益向上計画

（１）投資回収期間の算定方法と解釈

事務局指定フォーマット（別紙 3）による算定：

事務局の統一算定方式では以下の計算式により投資回収期間が算出されます。

$$\text{投資回収期間} = \text{投資総額} \div (\text{削減工数による効果} + \text{付加価値額増加})$$

$$= 63,768,430 \text{ 円} \div (11.1 \text{ 時間} \times 365 \text{ 日} \times 1,164 \text{ 円} + 215,662,284 \text{ 円}) = \mathbf{0.28 \text{ 年}}$$

当社独自の実質効果ベース算定：

実際の経営判断では以下の保守的な算定も重要です：

$$\text{実質投資回収期間} = \text{投資総額} \div \text{年間実質削減効果} = 57,971,300 \text{ 円} \div 13,000,000 \text{ 円} = \mathbf{4.45 \text{ 年}}$$

算定方法	投資回収期間	算定根拠
様式その 3（別紙 3）	0.28年	付加価値額増加含む総合効果
当社実質ベース	4.45年	直接的コスト削減効果のみ

両方とも正当な算定方法であり、当社では保守的な 4.45 年を基準としつつ、制度上の評価では 0.28 年として位置付けています。

（２）年間効果額：1,300 万円

省力化による年間コスト削減効果 1,300 万円の詳細内訳と付加価値創出効果 500 万円については、3 章「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」で詳述しています。

（3）段階的効果発揮スケジュール

年度	導入フェーズ	効果発現率	年間効果額	累計効果額
1年目	システム習熟期	70%	910万円	910万円
2年目	運用最適化期	90%	1,170万円	2,080万円
3年目以降	システム成熟期	100%	1,300万円	3,380万円

（４）付加価値創出の道筋

省力化により創出された経営資源を戦略的に活用し、付加価値額を以下の通り向上させます。

- 基準年：298,907,479 円
- 3 年目：363,920,509 円

- 年平均成長率：6.78%

実現可能性の根拠

1. 過去実績による裏付け：過去3年間で売上68.2%成長、営業利益4.2倍を達成
2. 段階的效果発現：システム習熟期から成熟期まで段階的な効果設定
3. 強固な財務基盤：年間1,300万円のコスト削減効果による賃上げ原資確保
4. 保守的な計画設定：システム導入リスクを十分考慮した現実的な計画

4-3. 数値計画の詳細根拠

（1）労働生産性の算定根拠

省力化投資により創出された経営資源を高付加価値業務へ再配置することで、労働生産性（1人当たり付加価値額）を基準年度1,479,740円から3年目1,801,371円へと年平均6.73%で向上させます。

向上要因：

- 管理者層の戦略業務への専念：新規出店戦略、顧客満足度向上施策の精緻化
- 外国人スタッフ65名の高度業務参画：言語の壁解消による発注・在庫管理等への参画
- 全従業員202名のスキル向上：システム支援による多能工化の推進

（2）給与支給総額の算定根拠

省力化による生産性向上効果を適正に従業員に還元し、給与支給総額を基準年度213,832,983円から3年目240,535,901円へと年平均4.0%で継続的に向上させます。

賃上げ計画：

- 省力化効果による年間1,300万円のコスト削減の一部を賃上げ原資として活用
- 付加価値向上による売上・利益増加分を従業員処遇改善に充当
- 3年間での段階的な賃上げ実施により従業員のモチベーション向上と人材定着を図る

（3）一人当たり給与支給総額の算定根拠

全従業員202名の能力向上と貢献度に応じた適正な処遇改善により、一人当たり給与支給総額を基準年度1,058,579円から3年目1,190,871円へと年平均4.05%で向上させます。

実現方法：

- システム活用による高度業務参画者への適正な処遇改善
- 多言語対応能力を活かした外国人スタッフの昇格・昇給
- 管理業務習得者の将来幹部候補としての処遇向上

4-4. 付加価値創出の道筋

省力化により創出された経営資源を戦略的に活用し、付加価値額を基準年298,907,479円から3年目363,920,509円へと年平均6.78%で向上させます。

（1）実現可能性の根拠

1. 過去実績による裏付け 当社は過去3年間で売上68.2%成長、営業利益4.2倍を達成しており、高い成長実現力を実証済みです。
2. 段階的效果発現による確実性 システム習熟期（1年目）から成熟期（4-5年目）まで段階的な効果設定により、無理のない成長計画を策定しています。

3. 強固な財務基盤による賃上げ原資確保 省力化による年間 1,300 万円のコスト削減効果と売上向上効果により、賃上げに必要な原資を確実に確保できます。
4. 保守的な計画設定 省力化効果を保守的に見積り、システム導入リスクを十分に考慮した現実的な計画となっています。
- これらの根拠により、計画全体としては実績と現実的な見通しのバランスが取れた内容であり、投資効果の妥当性と信頼性が担保されています。

5. 事業の実施体制とスケジュール

5-1. 事業実施体制

(1) 内部実施体制

代表取締役を中心とした迅速な意思決定体制により、確実にプロジェクトを推進します。

役割	担当者	主要責任
統括責任者	代表取締役 福田嘉章	全体統括・最終意思決定・外部パートナー窓口、12店舗展開実績・外国人スタッフ65名協働実績を基に統括
システム導入	角野智佳	導入計画策定・進捗管理・運用体制構築、多店舗システム管理経験を活かし12店舗展開統括
教育研修	野口武彦	外国人スタッフ65名への多言語教育・システム活用研修、言語の壁を解消する教育プログラム設計・実施
運営体制	辻広美	運営品質標準化・業務プロセス改善、多業態運営ノウハウを活用しシステム導入後の業務フロー最適化

(2) 外部連携体制

合同会社 NEKI との一貫した責任体制により、ハードウェアからソフトウェアまでワンストップで対応します。

システム開発・導入パートナー：合同会社 NEKI 倉田英朗

項目	内容	特徴・実績
技術開発範囲	プロジェクト全体の技術設計・実装、IoTセンサーネットワーク構築、クラウドプラットフォーム開発	食品製造業向けIoTシステム構築実績、雑穀製造工場でのIoT監視システム導入実績
システム統合	ダッシュボード・アラートシステム構築、ネットワーク環境整備	多店舗チェーンでのDXシステム開発・運用経験
技術サポート	24時間体制12店舗統合監視、月次現地点検・システム最適化、SLA対応(4時間以内初期対応)	製造業・飲食業・宿泊業での豊富な実績
プロジェクト管理	進捗進捗報告・課題解決体制、運用データに基づく機能改善・追加開発	代表取締役福田との直接連携による効率的コミュニケーション

(3) 技術力の保有状況

当社の技術基盤

- 飲食業運営ノウハウ：12 店舗展開実績と多業態運営（フードコート・レストラン・居酒屋）の知見
- 多言語対応組織体制：外国人スタッフ 65 名（35%）との協働実績、5ヶ国語対応の運営体制
- システム管理経験：多店舗での POS システム・決済システム運用実績

外部パートナーの専門技術

- オーダーメイド設備開発：当社業務に特化した Semantic Tags 技術とハイブリッド LLM 構成
- IoT 統合技術：既存設備を活用した低コストセンサーネットワーク構築
- 多言語システム開発：5 言語対応の自然言語処理システム構築技術

5-2. 実施スケジュール

(1) 実施スケジュール

全体期間：12 ヶ月（補助事業期間 18 ヶ月内で完了）

詳細なスケジュールは別添のガンチャートに示すとおり、以下の 3 フェーズで段階的に実施します。

- Phase1：システム開発・テスト（1-3 ヶ月目）
- Phase2：段階的導入・展開（4-9 ヶ月目）
- Phase3：効果実現・最適化（10-12 ヶ月目）

（2）リスク管理とマイルストーン

主要リスクと対策

- システム開発遅延：週次進捗会議による早期発見・対策
- 店舗運営への影響：段階的導入による影響最小化
- スタッフ習熟遅れ：多言語マニュアル・研修プログラムの充実

マイルストーン設定

- 3 ヶ月目：開発完了・受入テスト合格
- 6 ヶ月目：パイロット店舗での効果確認
- 12 ヶ月目：全店舗導入完了・目標効果達成



5-3. 導入技術と保有技術力

（1）技術的実現可能性

EAT 結の運営実績・対応力

- 12 店舗同時運営による多店舗管理ノウハウ
- 4 つの都道府県（岡山・大阪・東京・宮城）での店舗運営実績
- 3 業態（フードコート・レストラン・居酒屋）の運営経験
- 商業施設内での店舗運営に関する豊富な知見

NEKI 側の技術的実績

- 各商業施設 POS システムとの連携開発経験
- 複数決済システムの統合開発実績
- IoT センサーネットワーク構築技術
- 多言語対応システム開発技術

外国人スタッフ対応実績

- 5 ヶ国（日本・中国・韓国・ベトナム・その他）のスタッフとの協働
- 多言語業務マニュアルの作成・運用経験
- 言語の壁を越えた効率的な教育手法の確立

（2）成功要因

本事業の成功は、当社の豊富な運営実績と確立された組織対応力に基づいています。12 店舗の同時運営を通じて培った変化対応力は、新システム導入時の課題解決と迅速な適応を可能にします。また、フードコート、レストラン、居酒屋という多様な業態での運営ノウハウは、各店舗の特性に応じたシステムカスタマイズと最適化を実現する基盤となっています。

特に重要な成功要因は、外国人材 65 名との協働により培った柔軟性と多様性への対応力です。5 ヶ国出身のスタッフとの効果的な協働実績は、多言語対応システムの円滑な導入と活用を確実なものとしします。この多様性を活かした組織運営力こそが、システム導入による省力化効果を最大化する原動力となります。

さらに、段階的導入によるリスク軽減アプローチは、パイロット店舗での検証を通じて確実性を担保し、店舗特性に応じたカスタマイズ対応により全店舗での成功を実現します。運用しながらの継続的改善体制により、導入効果の継続的な向上と持続可能な成長を確保します。

5-4. 賃上げ計画と表明

(1) 賃上げの表明

株式会社 EAT 結は、本補助事業の採択を受けた場合、全従業員 202 名に対して以下の賃上げを実施することを表明いたします。

(2) 賃上げ計画の詳細

対象者： 全従業員 202 名（正社員・パート・アルバイト・外国人スタッフ含む）

賃上げ目標：

- 給与支給総額： 基準年度 213,832,983 円から 3 年目 240,535,901 円へ（年平均 4.0%向上）
- 一人当たり給与支給総額： 基準年度 1,058,579 円から 3 年目 1,190,871 円へ（年平均 4.05%向上）

段階的賃上げスケジュール：

- 1 年目： システム導入効果の発現に合わせて基本給の見直し
- 2 年目： 業務効率化による生産性向上を賃金に反映
- 3 年目： 目標達成時の処遇改善とボーナス制度の充実

(3) 賃上げ原資の確保

省力化効果による原資創出：

- 年間 1,300 万円のコスト削減効果の一部を賃上げ原資として活用
- 付加価値向上による売上・利益増加分を従業員処遇改善に充当
- システム導入による業務効率化で創出される経営資源を人材投資に転換

実現可能性の根拠：

- 過去 3 年間で売上 68.2%成長・営業利益 4.2 倍の実績
- 12 店舗展開による安定収益基盤
- 省力化投資による確実なコスト削減効果

(4) 従業員への告知・実施方法

告知方法：

- 補助金採択決定後、全従業員への説明会を実施
- 各店舗での個別説明と質疑応答の機会を設定
- 多言語での説明資料作成（日本語・中国語・韓国語・ベトナム語）

実施方法：

- 人事評価制度と連動した公正な昇給
- システム活用による高度業務参画者への適正な処遇改善
- 多言語対応能力を活かした外国人スタッフの昇格・昇給制度

当社は、この賃上げ計画を確実に実行し、全従業員が安心して働ける職場環境の構築と、飲食業界における新たな雇用モデルの確立に取り組んでまいります。

結び

本事業計画は、当社 EAT 結の 12 店舗運営で培った実績と、合同会社 NEKI の豊富な技術力を結集した実現性の高い計画です。飲食業界の構造的課題である人手不足の解決と、外国人材の潜在能力を最大限に活用する新しい経営モデルの確立により、持続的な成長と従業員の処遇改善を同時に実現します。

省力化投資により創出される経営資源を戦略的に活用し、付加価値額の継続的向上と給与支給総額の着実な増加を通じて、全従業員 202 名が安心して働ける職場環境を構築してまいります。本事業の成功により、飲食業界における新たな DX モデルケースとして、業界全体の発展に貢献することを目指します。

(5)具体的な取組内容

その 1:補助事業の具体的取組内容と会社全体の事業計画の目標数値との整合性及びその 2:将来の展望

1. 事業者の概要(現状分析・経営課題)

(1) 会社概要と現在のビジネスモデル

【創業理念と社会的使命】

当社は令和元年（2019 年）に設立され、「食を通じて皆様に幸福を」という経営理念のもと、飲食業界の構造的課題である人手不足の解決に取り組んでいます。単なる多店舗展開ではなく、外国人材の潜在能力を最大限に活用する新しい飲食業経営モデルの確立を目指しています。

【事業内容と店舗構成】

当社は岡山、大阪、東京、宮城の 4 都道府県に 12 店舗を展開し、以下の 3 業態で多様な飲食サービスを提供しています。

都道府県	店舗名	立地	業態	主要メニュー	価格帯
岡山県	さぬき三郎	アリオ倉敷	フードコート	うどん	500円~800円
岡山県	Hiyori Coffee	アリオ倉敷	レストラン	洋食・カフェ	1,000円~2,500円
岡山県	粉助	アリオ倉敷	フードコート	たこ焼き・焼きそば	600円~1,200円
岡山県	炭やき	アリオ倉敷	フードコート	肉丼・韓国料理	700円~1,500円
岡山県	路いち	アリオ倉敷	フードコート	鶏料理・丼・定食	650円~1,300円
大阪府	小堀春	りんくうシークル	レストラン	台湾料理	1,200円~3,000円
大阪府	時鮎	りんくうシークル	レストラン	和定食・創作料理	1,500円~3,500円
東京都	小堀春	ヨドバシAkiba	レストラン	台湾料理	1,200円~3,000円
東京都	かもめ食堂	ヨドバシAkiba	レストラン	お好み焼き・鉄板焼き	1,000円~2,800円
東京都	火炭山	アリオ亀有	フードコート	肉丼・韓国料理	700円~1,500円
宮城県	金の粉	ヨドバシ仙台	横丁レストラン	串カツ・居酒屋料理	1,500円~4,000円
宮城県	はちまき	ヨドバシ仙台	横丁レストラン	たこ焼き・お好み焼き	1,200円~3,500円

【フードコート業態】



大型商業施設内の高い通行量を活かし、平均滞在時間 30 分、1 日平均 300 組の来客対応により安定した売上基盤を構築。
立地の利便性と効率的なオペレーションにより、幅広い顧客層にアクセスしています。

【レストラン業態】



商業施設のレストラン階で、平均滞在時間 90 分のゆったりとした食事体験を提供。
同一施設内のフードコートとの相乗効果により、異なる価格帯とニーズに対応した戦略的運営を実現しています。

【居酒屋業態】



昼夜通しの営業により時間帯の最適活用と高客単価により収益性を向上。
外国人スタッフの技能向上と日本語習得の場としても機能し、人材育成の重要な役割を担っています。

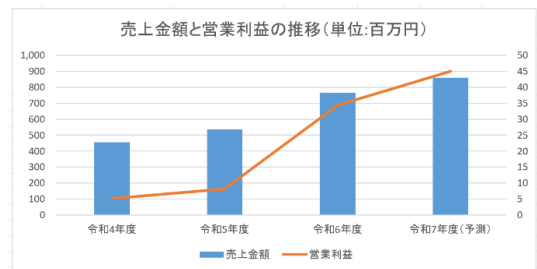
【外国人材活用による差別化戦略】 全従業員 185 名のうち 65 名（35%）が外国人スタッフという業界トップクラスの多様性を実現。5 か国（日本・中国・韓国・ベトナム・その他）出身のスタッフが協働する環境により、多文化理解に基づいたサービス提供と、従来の飲食業では活用しきれていない人材リソースの最大化を図っています。

1-1現状分析

(1) 直近実績から見る現状

当社の直近4年間の経営指標を分析すると、事業環境の変化と今後の課題が明確に表れています。

令和4年度から6年度にかけて、売上金額は**68.2%**の成長を達成しました。この成長の背景には、コロナ収束に伴うインバウンド需要の本格回復において、当社の多様な人材構成と商業施設内立地という強みが効果的に機能したことがあります。特に注目すべきは営業利益の令和6年度における**前年比4.2倍**の飛躍的改善です。これは外国人スタッフとの協働体制が成熟し、効率的な運営体制が確立されたことを示しています。外国人材活用が単なるコスト削減手段ではなく、当社の競争優位性の源泉となっていることが実績として証明されています。令和7年度には売上8億円、営業利益4,000万円を予測しており、この成長軌道を持続するためには、現在顕在化している経営課題の解決が不可欠となっています。



年度	売上金額	営業利益	従業員数
令和4年度	454,699,867	5,117,409	175名
令和5年度	537,014,362	8,213,243	178名
令和6年度	765,039,860	34,417,807	202名
令和7年度(予測)	800,000,000	40,000,000	202名

(2) 市場動向と業界環境

- 飲食業界の深刻な人手不足：2023年4月の帝国データバンク調査では、飲食店の非正社員の人手不足割合が85.2%と全業種で最も高い水準を示しています。この状況は今後も続く予想され、外国人材の活用は業界全体の生存戦略となっています。
- インバウンド需要の本格回復：2024年の年間訪日外客数は3,686万人と過去最高を更新し、多様な国籍のスタッフを擁する当社にとって大きな事業機会となっています。
- 人件費上昇圧力の継続：2025年も全国平均で50円の最低賃金引き上げが予定され、人件費増加が経営を圧迫する構造的課題となっています。省力化による生産性向上が急務となっています。
- DX化推進の必要性 労働力不足を背景に、飲食業界全体でデジタル技術を活用した業務効率化の必要性が高まっており、政府の支援政策も充実してきています。

	プラス要因 ＜強み＞	マイナス要因 ＜弱み＞
内部環境	・ 自社や自社商品の長所や得意とするところ。 内部環境のプラス要素。	自社や自社商品の短所や苦手とするところ。 悪影響を及ぼすと考えられる内部環境のマイナス要素。
外部環境	＜機会＞ 社会や市場の変化などにより、自社や自社商品にとってプラスに働く外部環境のプラス要素。	＜脅威＞ 社会や市場の変化などにより、自社や自社商品に悪影響を及ぼすと考えられる外部環境のマイナス要素。

1-2 経営課題

※1-1 現状分析で自社の経営環境を分析した結果、認識している経営課題を記載してください。

参考サイトリンク：[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

1-3省力化補助金活用の動機・目的

※1-2 経営課題を踏まえて本事業に取り組む経緯や目的、必要性を記載してください。

例えば、売上拡大や生産性向上等の経営課題を解決するためボトルネックとなっている業務プロセスを省力化して、捻出した労働力をより付加価値の高い業務へ振り向けるため等

※本補助金を活用した省力化の設備投資が、経営課題の解決につながることをわかるように記載してください。

2. 省力化投資の具体的内容（投資全体金額と補助申請金額を含む）

※本事業にて導入予定の機械設備等について、それぞれの性能等を記載してください。以下の点に留意の上、わかりやすく記載してください。

※発注予定先が決まっている場合は、それも合わせて記載してください。

・人手不足の解消に向けて、デジタル技術等を活用した専用設備（オーダーメイド設備）の導入等により、革新的な生産プロセス・サービス提供方法の効率化・高度化を図る取り組みに必要な設備・システム投資等となっていること。

・デジタル技術等を活用した専用設備（以下「オーダーメイド設備」という。）とは、ICTやIoT、AI、ロボット、センサー等を活用し、単一もしくは複数の生産工程を自動化するために、外部のシステムインテグレータ（SIer）との連携などを通じて、事業者の個々の業務に応じて専用で設計された機械装置やシステム（ロボット システム等）のことをいう。

・汎用設備であっても、事業者の導入環境に応じて周辺機器や構成する機器の数、搭載する機能等が変わることや、省力化に資する汎用設備を組み合わせることでより高い省力化効果や付加価値を生み出すことが示されていること。

・中小企業省力化投資補助事業（カタログ注文型）の製品カタログに登録されているカテゴリに該当する製品について、本事業で導入する場合は審査の際に考慮します。ただし単体導入する場合は、カタログ注文型の補助金をご活用ください。

製品カタログについて https://shoryokuka.smrj.go.jp/product_catalog/

2-1 省力化設備導入による業務プロセスや配置のビフォーアフター

※別添指定様式事業計画書（その3）の「省力化業務プロセス図」を作成してください。

また、その他人員の再配置や製造ラインのレイアウト変更など適宜、配置図や写真などで、ビフォーアフターがわかるように記載してください。

2-2 省力化投資により期待される効果と事業者全体への波及効果

※別添指定様式事業計画書（その3）の「省力化算定シート」により「省力化指数」を算出してください。

補助事業の目的・内容に沿って、省力化投資により期待される効果及び有用性の評価を説明してください。

省力化効果が高い取組みであれば、審査において考慮しますので、それがわかるように記載してください。

省力化投資が事業者全体の事業や業務に対してどう影響するかも記載してください。

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

参考サイト：「価格転嫁[検討ツール](#)」「儲かる経営 キツク君」

※省力化により生まれたリソース（時間や労働力等）をどのように活かすのか具体的に記載してください。

例えば、既存業務で人手が足りていない高付加価値業務に振り向けることや、新規顧客開拓、新しい製品やサービス開発に充てるなどが考えられます。

省力化投資により会社全体のリソースの最適化を図った上で今後の事業運営を行うことにより、より効率的な事業運営を実現するとともに、貴重な経営資源を高付加価値業務に注力して、別添指定様式事業計画書（その3）の会社全体の事業計画の数値を実現していくことがわかるように記載してください。

※新商品・新サービス開発を行う場合は、1-1に記載の分析手法を参照して市場環境と競争優位性を踏まえた経営戦略を適宜記載してください。

自社の弱みを省力化投資で克服して、強みを活かしてどの市場（機会・顧客ターゲット）を取りに行くのか、脅威への対応策（他社との差別化）や販売方法などはどうするかなどがわかるように、実施・展開の体制等を示しつつ説明してください。

※同じ人材を省力化する既存業務から別の高付加価値業務にシフトするには、場合によって人材育成を合わせて行う必要があると考えられます。従業員のスキルアップを支援し、働きがいを高める環境整備などを通じて、成果・成長につながるような取り組みをする場合は、その旨記載してください。

※地域資源の活用、地域経済への貢献やシナジー効果、国の経済政策に合致する取り組みであるかなどは必要に応じて記載してください。

3-1 労働生産性と給与支給総額等の向上

※事業者が自ら設定し、実現可能性が高いと見込まれる「高い」賃上げ目標は審査において考慮しますので、適宜説明してください。

なお、大幅賃上げに係る補助上限額引き上げの特例を利用し、大幅賃上げに取り組む事業者については、達成に向けた具体的なかつ詳細な取り組みをこちらに記載してください。

4. 財務計画(資金調達と今後の数値計画)

※補助事業に必要な資金をどのように用意するのかがわかるように簡単に記載してください。

補助金が活用できない場合の資金調達の代替策の検討もあれば記載してください。

※別添指定様式事業計画書（その３）を作成の上、計画した数値の実現の道筋を説明してください。

(「会社全体の事業計画(表)」 「付加価値額」 「労働生産性」 「給与支給総額」 「投資回収期間」とその根拠について)

5. 事業の実施体制とスケジュール

※事業者内での役割分担や外部との連携を明らかにし、誰が何をするのかについて具体的に記載してください。

導入する設備等を活用する技術力を保有しているかもわかるように記載してください。

自社の経営資源や経営体力を考慮して、現実的に実行可能なスケジュールを作成してください。

賃上げ計画について、採択された場合は、従業員に対して賃上げの表明が必要になります。実行可能な計画を作成してください。

[illegible]

6. 補足事項

※何か補足する事項がある場合は、適宜記載してください。

補助事業のスケジュール(参考)

前述の補助事業の内容に沿い機械装置等の取得時期や技術の導入時期を含めたスケジュールを示してください。記載例ですので適宜使いやすいように作成してください。

≪事業計画期間にかかるスケジュール≫

				補助事業実施期間								事業計画期間																						
															事業計画1年目				事業計画2年目				事業計画3年目				事業計画4年目				事業計画5年目			
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	※2026年4月～ 2027年3月				2027年4月～ 2028年3月				2028年4月～ 2029年3月				2029年4月～ 2030年3月				2030年4月～ 2031年3月			
		月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月																				
0. 構想設計	事業目的・目標設定																																	
	課題・改善方針検討																																	
	事業計画作成																																	
	社内プロジェクト体制決定																																	
	投資採算性・投資規模決定																																	
	予算・調達計画策定																																	
1. 機能設計	システム要件定義																																	
	システム構成策定																																	
	機能一覧定義																																	
2. 周辺機器の手配	機械装置発注																																	
	部品・原材料調達																																	
3. 機能試作、システム組み立て	システム設計																																	
	システム発注・開発																																	
4. 評価	テスト・リリース																																	
	課題・改善方針検討																																	
5. 調整改善	システム再設計																																	
6. 稼働・実装	セキュリティ対策																																	
	保守・管理																																	

事業計画は事業者ごとの決算期