

3. 事業計画の具体化

事業再構築に向けた事業計画の考え方

- 有望な事業計画書に共通して含まれる「検討が必要な項目」に沿って事業計画を具体化

考え方		検討が必要な項目		
1 事業再構築の方針決定	事業計画書作成の前提となる "事業再構築" の方針をどう定めるか？	(前提) 事業再構築の方針		
		市場/顧客	競合	SWOT
2 新製品/サービスと実現する強み	再構築した事業の新たな製品/サービスを自社の強みでどう実現するか？	競争優位性	新規性/イノベーション	
3 目標設定と投資対効果の検証	事業再構築に向けて、事業特性を踏まえた適切な目標設定ができていますか？ 投資資金/補助金や事業リソースを投資対効果の高い領域に集中して投入できていますか？	付加価値額	シナジー	生産性
4 実行可能な計画の策定	目標達成への見通しを描ける、遂行確度の高い計画へと具体化できていますか？ 事業の課題/リスクを織り込み、それを乗り越える解決方法まで含めて計画できていますか？	財務状況/収益計画 体制	投資計画・ROI/資金調達・計画 課題/解決策	遂行方法/スケジュール

事業計画書で検討が必要な項目 (13個の重要トピック)

検討が必要な項目

各項目で具体化すべきこと

1	方針	(前提) 事業再構築の方針	(ありがたい姿と現状のギャップを埋めるアクションとなる "事業再構築" の方針を前提として確認)
		市場/顧客	- 自社の事業・地域性に関連のある市場規模・トレンド - 自社の実商圏内における既存/潜在顧客ニーズ
		競合	自社の置かれた環境において参入可能な事業であるか、を判断する競合調査の2つの観点 (競合動向の把握、競合動向を踏まえた差別化余地の検討)
		SWOT	市場/競合/顧客の調査・分析を基にした自社の強み × 事業機会
2	強み	競争優位性	再構築した事業の新製品/サービスの実現確度を高めるために必要な強みをつくる2つの方法 (既存事業の強みの活用、不足する強みの新規構築)
3	目標	新規性/イノベーション	地域社会に貢献するための先進的なデジタル技術活用を通じた革新的な新事業/サービス
		付加価値額	目標達成の根拠となる商品/顧客別に細分化した売上/利益試算
		シナジー	再構築に伴う既存事業への顧客/売上増加の貢献
4	計画	生産性	売上成長と併せて考慮すべき "選択と集中" や "効率化" の観点
		財務状況/収益計画	- 中長期的に事業遂行できる状況であることを示す財務状況の安全性 - 市場・顧客ニーズに基づいた売上根拠を明記した計画
		投資計画・ROI/資金調達・計画	- 売上/利益計画に基づく投資回収期間の妥当性 - 必要な資金額に対する資金調達内訳
		遂行方法/スケジュール	目標から逆算し、時系列と担当者を明確にした事業の詳細計画
		体制	人材面の強みを明確にした社内外を含む役割体制
		課題/解決策	事業目標・計画の達成に向けて対処すべき問題と具体的な対応方法 (特に、事業再構築においては、競合との差別化や新しい強みの構築に係る課題対応)

20

検討が必要な項目について考慮すべきポイント

- 「検討が必要な項目」は、過去公募データに基づく事業再構築の傾向分析により特定
- AIによる分析から得られた考慮すべきポイントを事業検討の参考材料として活用可能

傾向分析のアプローチ



自然言語処理・機械学習を用いたAIアルゴリズムにより傾向分析を実施

蓄積された事業計画書のデータを基に、AIが記載内容を判別し、有望な事業計画書に共通して含まれるトピックの含有有無を分析

トピックごとに、記載有無による採択率への影響や記載割合を定量化して、事業計画書で漏らさずに具体化すべき項目を特定

分析から得られた考慮すべきポイント

- 1 事業計画の検討に際して、公募要領の審査項目とも紐づく、「13個の重要トピック」の具体化が必須
- 2 事業者により差が見られる「生産性」と「シナジー」を確実にカバーする必要
- 3 有望な事業計画は「社会課題解決への貢献」を突き詰めて検討
 - 3-1 AI/IoT等の「先端的なデジタル技術」に活用余地
 - 「AI」x「製造業/卸売業」、「IoT」x「製造業/飲食業」
 - 「IoT/XR」x「中規模」、「ドローン」x「小規模」
 - 3-2 SDGs全般から、「具体的な社会課題」へ。第6回公募からは「グリーン成長枠」を新設
 - 「働きがい/パートナーシップ」x「全業種」、「グリーン」x「製造業/飲食業」

認定支援機関の関わり方・相談の仕方

● 事業成長に繋がる有望な事業計画は、調査・分析、戦略、財務等、多岐に亘り検討が必要なので、経営の専門家に相談し、客観的な助言を得ながら考えを深めることが有効

認定支援機関との関わり方

経営の専門スキルが必要な事業計画の検討を中心に、事前検討/伴走支援も含めて事業パートナーとして協業

- 事前検討**
- 各種補助金等の支援策紹介
 - 事業再構築の必要性/要件適合の判断

- 事業計画検討**
- 市場/競合/顧客の調査
 - 自社の強み/弱みの分析
 - 事業テーマの幅出し/評価・選定
 - 事業再構築の方針決定
 - 新製品/サービスと実現する強み
 - 目標設定と投資対効果の検証
 - 実行可能な計画の策定

- 実行/伴走**
- 事業計画の進捗振り返り
 - 事業の軌道修正、改善のアクション実行

有効な助言を得るための相談の仕方

自らが主体となって考え抜く部分/専門家の助言をもとに精度を引き上げる部分で、相談の濃淡をつける必要

相談内容 (例)	協業時の役割 (例)	
	事業者	支援機関
役割の大きさ ■:大 ■:中 ■:小		
調査・分析	■	■
事業テーマ選定	■	■
再構築の方針決定	■	■
強みの具体化	■	■
目標設定	■	■
投資対効果の検証	■	■
収支/資金計画	■	■
実行体制・スケジュール	■	■
計画書の資料作成	■	■
申請要件チェック	■	■

1 事業再構築の方針決定

● ありたい姿と現状のギャップを埋めるアクションとなる "事業再構築" の方針を前提として定め、取るべきアクションの詳細を事業計画書に落とし込めるまで具体化

前提となる事業再構築の方針

★★★ 自社のありたい姿	5-10年後に実現したい事業・経営や顧客への価値 ● ① 事業再構築の必要性確認
! 自社の現状とリスク・機会 (コロナ影響含む)	自社の事業環境への分析と、強みx機会の特定 ● ② 有望な事業テーマの選定
● ありたい姿と現状のギャップ	新事業と現状のギャップ ● ② 有望な事業テーマの選定
→ 取るべきアクション	"事業再構築" の要否 ● ① 事業再構築の必要性確認 事業再構築の事業テーマ ● ② 有望な事業テーマの選定

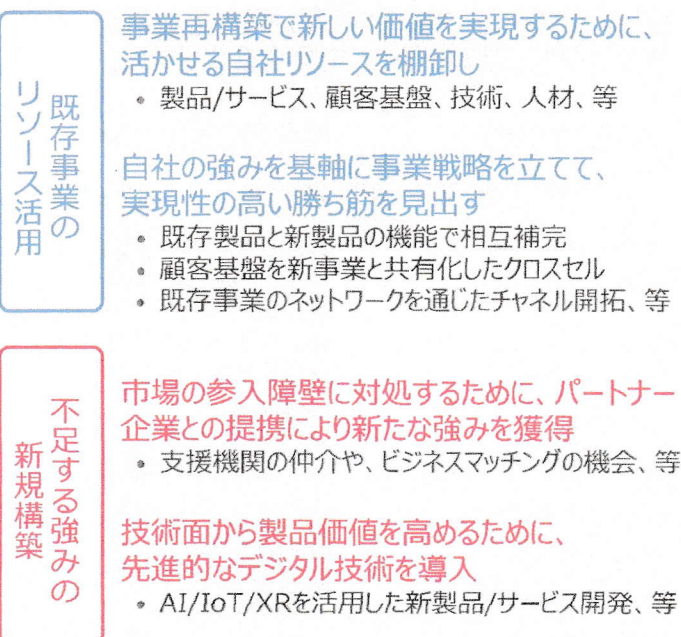
事業計画書で具体化すること

- ありたい姿と現状のギャップを事業再構築で埋められる根拠と方法
- ② 新製品/サービスと実現する強み
 - ③ 目標設定と投資対効果の検証
 - ④ 実行可能な計画の策定

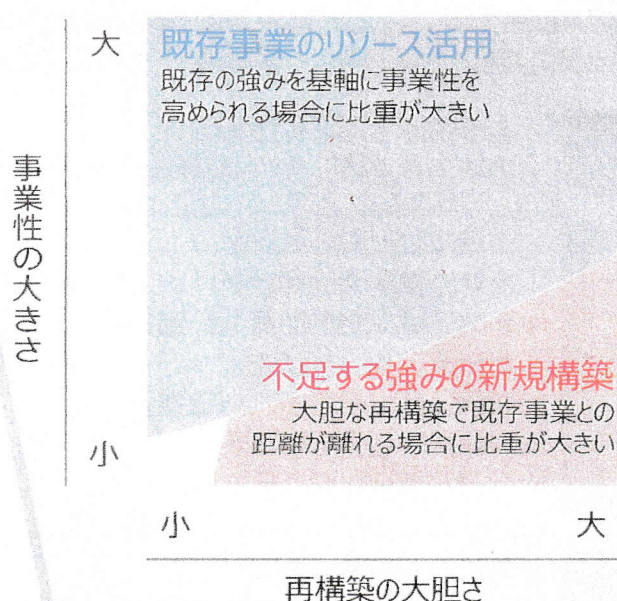
2 新製品/サービスと実現する強み

- 再構築した事業の新たな製品/サービスの実現確度を高めるために、自社の強みとなる既存事業のリソース活用、または不足する強みの新規構築のやり方を具体化

新製品/サービスの実現方法の考え方



新事業での強みの発揮の仕方



3 目標設定と投資対効果の検証

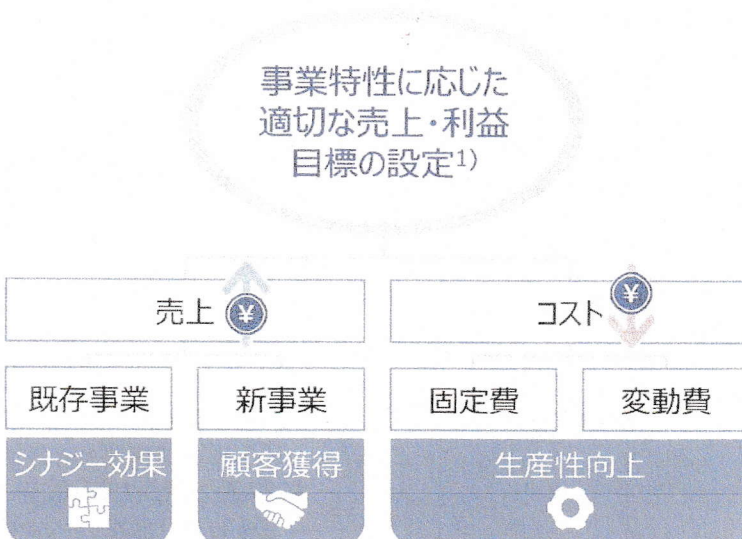
- 事業再構築に際して、事業特性に応じた適切な売上・利益目標の設定が必要
- 売上増/コスト減に直結する活動に投資/リソースを集中して、事業成果を高める

目標設定と投資対効果の考え方



事業再構築における利益の構成要素

「顧客獲得」、「シナジー効果」、「生産性向上」に繋がる活動が売上増/コスト減に直結するため、積極的にリソースを投入



1. 最低でも3~5年で付加価値額の年率3%成長以上の目標水準が望ましい。「付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費」とは、事業活動を通じて生み出した価値のこと

4 実行可能な計画の策定

- 事業再構築の構想を計画に落とし込み、目標達成への見通しを確かなものにする
- 競合との差別化や新たな強み獲得等、課題/リスクと解決策まで含めて計画に織り込む

計画づくりで得られること

設定した目標を
十分に達成できる
見通しをもてる



課題/リスクへ
早く備えられ余裕を
もって対処できる



進捗を振り返り
軌道修正と
改善のサイクル
を回せる



計画作成のポイント

売上計画、 収益計画

- 5年スパンで事業の質的な変化を見立てる
- 売上/利益の要素を分解して算出根拠を明記
(売上 = 顧客数 × 単価、等)

資金調達 計画

- 事業再構築に必要な資金額を試算
- うち、自己資本/借入/補助金、等の種別ごとに
調達・投資計画のバランスを確認

実行 スケジュール

- 目標から逆算して事業の重要マイルストーンを区切り、
3ヶ月単位で計画を詳細化・洗替え
- 計画を実行しながら定期的に進捗を振り返り、
状況変化に応じて、柔軟に進め方を見直す

人員体制

- 人材面の強みを明確化するように配置計画を作成
- 特に新事業では、社外の提携パートナーや業界の
人脈も活用できるよう、幅広く体制を定義

26

具体的な記述粒度の考え方 - 事業再構築の方針決定 (1/2)

検討が 必要な項目	具体的な記述粒度	解説
1 方針 (前提) 事業再構築 の方針	自社のありたい姿との合致 ● 弊社が目指す「xx」の実現に向けて、再構築する事業においては顧客に最大限のサービス提供が実現できると考えられる	● 5-10年後に実現したい事業・経営や顧客への価値と、事業再構築で取り組む事業の方向性が合致しているかを確認
2 強み	市場規模・トレンドの把握 ● xxxのレポートによると、全国的には「xx」の市場規模は20年xx億円、21年xx億円と例年増加傾向にあり、25年まで年率x%で伸びる見込みである。加えてヒアリング結果より、自社の商圏であるxx県においても同等の成長が見込めると想定	● 自社の置かれた環境と合致するように、自社の事業や地域性に関連のある市場データを参照する必要 ● 自社事業との関連性の弱い業界全体/全国対象のデータを前提とするケースが見られるため要注意
3 目標	顧客ニーズの把握 ● 試作品のテストマーケティングを実施し、既存顧客からは好評の声を多数いただき、顧客ニーズを確認できた	● テストマーケティングを通じて実商圏内の顧客の生の声を調査・確認することで、事業の成功見通しを確認
4 計画		

27

具体的な記述粒度の考え方 - 事業再構築の方針決定 (2/2)

検討が必要な項目	具体的な記述粒度	解説
1 方針	競合	競合動向への理解 主な競合先はxx、xx、xxの3店舗であり、3店舗とも同規模、同価格の商品提供を行っており、①好立地に出店が可能、②栄養士監修による高品質な商品提供により自社の参入が可能 競合では顧客のニーズを満たせておらず、自社が参入して顧客ニーズを満たすことが可能な領域を特定
	競合動向を踏まえた差別化余地の検討	競合が予想されるxx、xxは団体向けに商品展開しているが、自社ではニーズが異なる個人向け商品を訴求することで差別化する
2 強み	SWOT	自社の強み x 事業機会の明確化 ①顧客から信頼されている生産・管理体制②3年間の開発期間を経た国内唯一の「xx技術」の2つの強みを活用し、受注見込みのあるxx分野でのxx製品の加工に取り組む。②を活かし既存事業では製品強度向上・省力化による加工コストの削減に成功しており、新事業でも高品質な製品の製造・収益性の改善を図ることが可能 自社の置かれた環境において、市場/競合/顧客への客観的な調査・分析を基に自社の強み x 事業機会を明確化 環境分析の根拠が弱いと、説得力をもって強みを伝えられないため要注意 また、様々な高度な分析を行うよりも、基本となる自社の強みを突き詰めて考え切ることが最も重要
3 目標		
4 計画		

28

具体的な記述粒度の考え方 - 新製品/サービスと実現する強み

検討が必要な項目	具体的な記述粒度	解説
1 方針	競争優位性	既存事業の強みの活用 取引先から高評価を得ているxx部品の品質と加工技術に既存の強みがあり、新製品開発においてもxxの技術を活用して優位性を築く まずは活用可能な自社の既存リソースを棚卸して、再構築後の軸となる強みを築けると実効性が高い
	不足する強みの新規構築	新製品の生産体制を構築するために、商品開発については長年研究開発を行っている社と、性能評価は知見のあるxxと連携 既存事業と距離が遠いほど新しい強みを補完する必要があり、新事業の領域で既に強みをもつ企業との提携が有効
2 強み	新規性/イノベーション	地域イノベーションに貢献するデジタル技術活用 30万人を動員する県内イベントに関するオンラインツアーを新たに事業化し、4KカメラやVRを活用した臨場感のある映像を提供。近年、イベント中止により苦悩を抱える関係者や地方自治体と連携し、イベントや街並み・特産品等の地域情報を発信することで、地域経済の活性化と観光資源を守ることに貢献 先端的なデジタル技術を用いて地域の社会課題解決に貢献することで、今までにない新事業/サービスを創出可能 イノベーション創出は、中小企業にとってハードルが高く感じる場合も多く、地域の他企業や自治体との協業での取組みを検討してもらいたい
3 目標		
4 計画		

29

具体的な記述粒度の考え方 - 目標設定と投資対効果の検証

検討が必要な項目	具体的な記述粒度	解説
1 方針 付加価値額	見積精度の高い目標設定 ・ 初年度で「x個/年、x億円」の売上を既に見込み、5年後には、「商品①: x個/年 x 単価x万円、コストx万円」、「商品②: x個/年 x 単価x万円、コストx万円」と売上/利益を試算	・ 既に見えている受注見込みを前提に置いたうえで、商品別/顧客別に細分化して売上/利益を試算することで見積精度の確かさを向上
2 強み シナジー	既存事業への売上貢献 ・ 新事業で新規顧客をxx名獲得可能であり、既存事業との顧客基盤の共有による相乗効果で、既存事業もx%の売上増加を見込む	・ 再構築に伴う既存事業への顧客/売上増加の貢献を定量的に確認 ・ 新事業成長に目が行きがちだが、既存事業を含む事業体として売上向上の観点も漏らさずに押さえる必要（既存事業へのマイナス影響がないかどうか考慮する必要）
3 目標 生産性	リソース投入の選択と集中 ・ 既存事業については海外製品の価格競争により収益性が低くなっているため、生産ラインを縮小し、付加価値の高い製品である再構築事業の強化を図ることを想定	・ 投資資金や既存人員を再構築の肝となる新しい強みの構築に集中投下することで、事業の立ち上がりを加速
4 計画 コスト削減に繋がる効率化	・ 既存事業については2店舗のうち1店舗は固定費が高く、撤退を検討。また既存事業と新規事業にて共同仕入れを実施することで仕入れコストの減少を図り、変動費の削減を図る	・ 既存事業の見直しと既存/新事業間でのリソース効率化によって固定費・変動費を削減 ・ 新事業成長に目が行きがちだが、収益性改善には効率化の観点も漏らさずに押さえる必要

30

具体的な記述粒度の考え方 - 実行可能な計画の策定 (1/2)

検討が必要な項目	具体的な記述粒度	解説
1 方針 財務状況/収益計画	財務状況の安全性確認 ・ 当社は安定した財務基盤（流動比率: xx%/当座比率: xxx%/自己資本比率: xx%）を有しており、流動比率は業界平均のxx%を満たし、金融機関からの信頼もある	・ 流動比率/当座比率等の数値と業界平均数値を比較し、財務状況の安全性を確認（決算書にて詳細確認）
2 強み 投資計画・ROI/資金調達・計画	収益計画の根拠明記 ・ 既存事業の売上は前年実績を基準に前年よりも低いxx万円を想定。補助事業については、初年度は単価x円で年間x万台、5年後は年間x万台を生産し、x万円の売上見込である	・ 市場・顧客ニーズの根拠をもとに売上見込みを試算 ・ 認定支援機関からの助言を受けながら、計画の実現性を高めることが有効
3 目標 投資計画・ROI/資金調達・計画	投資計画の妥当性確認 ・ 8月に事業の実現に必要な計3件の設備をxx万円で導入予定。5年目にxx万円の利益総額を見込むことから、設備投資は2年で投資回収可能と計画している	・ 売上/利益計画の根拠に基づいて、具体的な投資回収期間を試算（補助金投資分を明示）
4 計画 資金調達の内訳明記	・ 本投資について、自己資金及び借入金にて賄う。自己資金xx万円、借入金xx万円を予定。数値計画は、xx銀行と事前に議論ができており、xx万円の融資の内諾を得ている	・ 借入金が必要な場合は、金融機関との事前調整等にて融資の目的が立つことを確認

31

具体的な記述粒度の考え方 - 実行可能な計画の策定 (2/2)

検討が

必要な項目

具体的な記述粒度

解説

1 方針 遂行方法/ スケジュール	目標から逆算した計画詳細化 初年度売上x億円/顧客x名を目標とするため、x月までに設備の見積取得・購入、x月までにx名を採用し、x月までにxx施策により見込み顧客への訴求を始め、x月には…	- 目標から逆算してマイルストーンを区切り、時系列と担当者が分かるように計画 - 直近1年程については、事業の見通しを描けていることが伝わる詳細粒度で線表を具体化できると望ましい
2 強み 体制	社内外の役割整理 本事業は、xxの経験豊富な責任者のxxを中心とした部門内チームにて遂行し、協業・連携関係にあるPR支援を行うxx社、事業運営支援を行うxx社と協業で進める	自社の人材面の強みを明確化したうえで、社外の提携パートナーや関係者を含めた体制を定義
3 目標 課題/解決策	例①顧客獲得の課題 - 課題: 新規事業である施設への顧客獲得 - 解決策: 主な集客方法として①インフルエンサーを活用したSNSマーケティング②ポータルサイトへの掲載③近隣店舗との連携による相互送客の3点を実施 例②技術・ノウハウ獲得の取得 - 課題: xx技術の取得 - 解決策: 技術取得に必要な取り組みとして①資格取得②xxデータ収集③独自治具の開発を実施、特に①については難易度が高く資格取得に数年かかるが、本資格に精通する連携会社の指導を受けることで短期間での資格取得を目指す	- 事業再構築は、新しい事業への挑戦であるため、競合との差別化や新しい強みの構築等、数多くの課題やチャレンジに直面する前提のもと、率直に課題を洗い出す必要 - そして、その課題をどう解決するのか、外部パートナーや認定支援機関の力も借りながら、地に足のついた解決策を要検討 - すぐに解決できる課題から、時間の掛かる課題まで、課題解決への対応を各種計画や実行スケジュールに織り込み、余裕をもって対処できると、事業成功に向けた説得力を高めることが可能

重要トピックの分析結果

- ① 公募要領の審査項目とも紐づく、「13個の重要トピック」の具体化が必須
- ② 事業者により差が見られる「生産性」と「シナジー」を確実にカバーする必要

重要トピック	事業計画書に含まれる重要ワード例	「トピック記載有の採択率」- 「トピック記載無の採択率」	トピック記載割合
新規性/ イノベーション	イノベティブ、刷新、技術革新、新サービス、新事業、新規性等	11(%)	91(%)
付加価値	付加価値	10	82
市場/顧客	お客様、ターゲティング、ニーズ、市場、レッド/ブルーオーシャン等	10	95
財務状況/ 収益計画	債務超過、PL、収入、原価、利益(率)、収益性、損益、経費等	10	94
生産性	効率化、効率的、生産性、選択と集中	9	59
投資計画・ROI/ 資金調達・計画	BS、CF、固定資産、投資、ROI、現金、資金繰り、借入等	9	91
シナジー	SYNERGY、シナジー効果、相乗効果、レバレッジ、有効活用	9	61
SWOT	SWOT、SWOT分析、機会、脅威、強み、弱み	9	90
課題/解決策	問題、ボトルネック、リスク、問題解決、ソリューション、施策、解決等	8	87
体制	体制、組織、人員、人材、ステークホルダー	8	86
競合	競合、ライバル、他社、競合製品	7	80
競争優位性	競争優位性、競争力、差別化	5	69
スケジュール	スケジュール、実施期間、ロードマップ等	4	79
平均		8	82

注記: 第3~4回公募データをもとに分析

分析からの 意味合い

記載漏れの多い
"落とし穴"は、
生産性とシナジー

- 記載有無による採択への影響も大きく、事業計画の精度を高める重要トピック
- 新事業の売上だけでなく、既存事業とのシナジーによる成長と、効率性を考慮した生産性向上への検討が必要

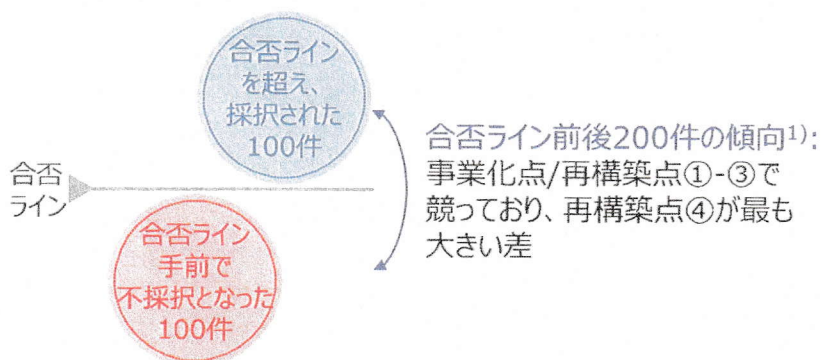
115

検討が必要な社会課題解決関連トピック

- ③ 有望な事業計画は「社会課題解決への貢献」を突き詰めて検討

合否ライン前後の事業計画書の傾向分析

先端的なデジタル技術活用や、具体的な社会課題への貢献まで考える事業者が合否ラインを超える



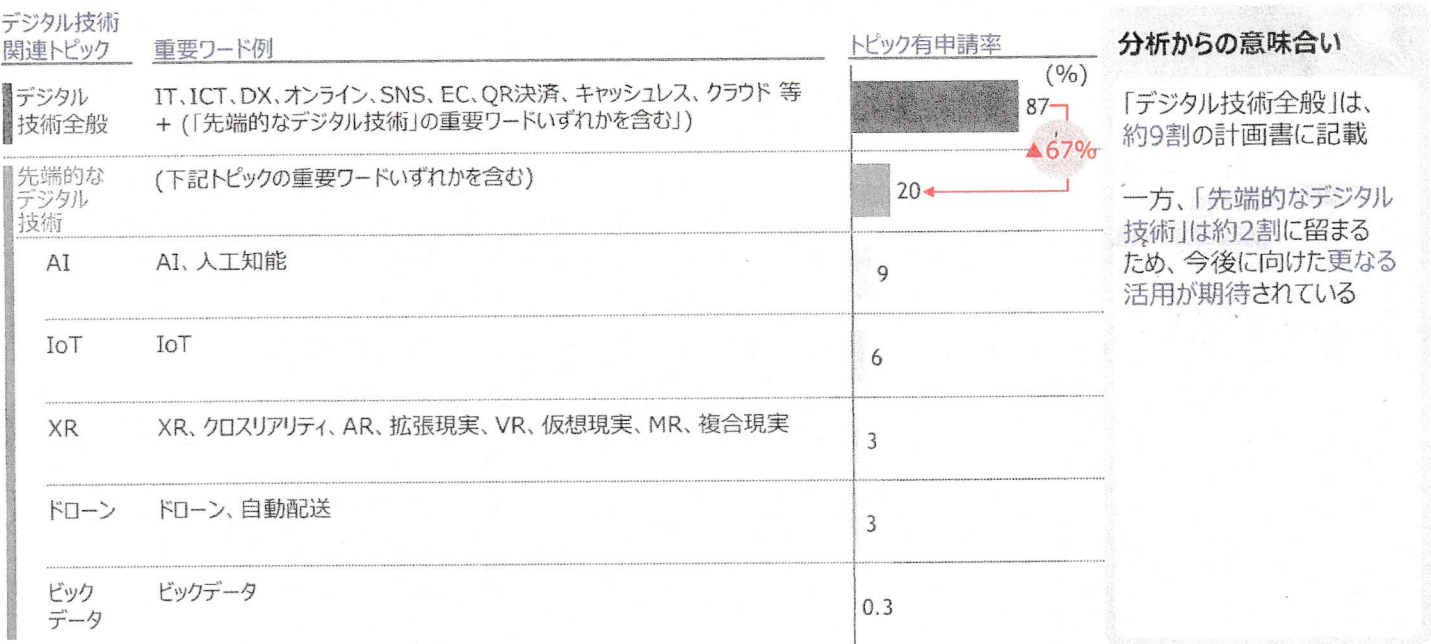
- 公募の回を重ねるごとに事業化点/再構築点①-③の精度は上がってきている
- 一方、社会貢献に繋がる再構築点④は中小企業によってはハードルが高く、差が出る

書面審査委員
(ヒアリングより)

「③-1 先端的なデジタル技術」「③-2 具体的な社会課題」をカバーした事業計画の具体化が必要

社会課題解決関連トピック: デジタル技術の分析結果

3-1 AI/IoT等の「先端的なデジタル技術」に活用余地



注記: 第3~4回公募データをもとに分析

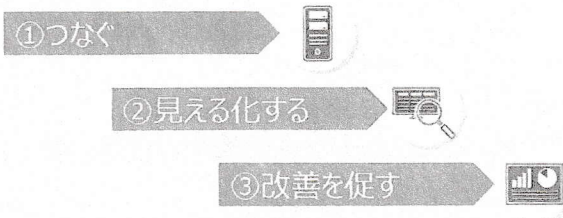
117

(参考) デジタル技術の分析結果 - 業種別の具体例

● 「AI」x「製造業/卸売業」、「IoT」x「製造業/飲食業」に活用余地あり

具体例	技術 業種	AI		IoT	
		製造業	卸売業	製造業	飲食業
		画像認証による 検査自動化/品質 向上に活用余地あり	需要予測の精度 向上に活用余地あり	複数データの可視化 による生産性向上に 活用余地あり	在庫管理機器導入 による業務効率化に 活用余地あり
採択率 の差 (概算)		+6%	+7%	+11%	+5%

採択事例の紹介
IoT関連設備等導入による一貫生産の実現



実現方法 設備協力会社によるIoT関連技術の提供

成果 一貫生産による生産性向上+遠隔設備監視による省力化

118

(参考) デジタル技術の分析結果 - 規模別の具体例

● 「IoT/XR」x「中規模」、「ドローン」x「小規模」に活用余地あり

具体例	技術	IoT	XR	ドローン
	規模	中規模 (21人以上)		小規模 (5人以下)
		一定の事業規模があり、初期投資の資金余力がある場合に活用余地あり		コスト・技術面での導入のしやすさにより、小規模事業者でも活用余地あり
採択率の差 (概算)		+9%	+6%	+10%

採択事例の紹介

化学プラントの点検/調査/計測事業におけるドローンと3Dスキャナの活用



実現方法 ドローン利用のための研修受講/継続的な技術指導

成果 点検調査及び計測の人員/期間削減による生産性向上

119

社会課題解決関連トピック: 具体的な社会課題の分析結果

3-2 SDGs全般から、「具体的な社会課題」へ。第6回公募からは「グリーン成長枠」を新設

社会課題 関連トピック	重要ワード例	全業種の トピック有申請率	トピック有/無の 採択率の差
SDGs関連 全般	サステナブル、持続可能 等 + (下記トピックの重要ワードいずれかを含む)	91 (%)	4 (%)
働きがい/ 経済成長	就労支援、副業、働き方改革、ワークライフバランス、パワハラ、非正規雇用、リモートワーク、シルバー人材、ディーセント・ワーク 等	64	5
パートナー シップ	同盟、提携、交流、ネットワーク、産学官、アライアンス 等	62	5
健康/福祉	健康経営、栄養、食料安全、農業、保健、食料自給率、医療、治療、長寿、介護、高齢者、高齢化、バリアフリー 等	54	1
教育	教育、学習、教育格差、識字率、職業訓練、不登校、発達障害、待機児童、子ども、少子化 等	48	2
グリーン	カーボンニュートラル、脱炭素、循環、二酸化炭素、温暖化、省エネ、気候変動、フードロス、再生可能エネルギー、グリーンエネルギー 等	30	7 ii
環境保全	環境配慮、リサイクル、3R、エコ、産業廃棄物、大量廃棄、生態系、生物多様性、海洋資源、陸上資源、海洋汚染、土壌汚染、等	25	3
ジェンダー 平等/ LGBTQ	ダイバーシティ、差別、女性活躍、シングルマザー、女兒、子育て、育休、障がい者、ユニバーサルデザイン、外国人労働者、LGBTQ 等	22	
レジリエンス/ インフラ/ スマートシティ	強靱、防災、減災、災害、台風、洪水、地震、インフラ、生活基盤、産業基盤、スマートシティ 等	19	2

分析からの意味合い

- i 再構築点④から「SDGs関連全般」を約9割以上が計画。ただ、具体的な社会課題への取り組みまでは踏み切れていない案件が多い
- ii 「グリーン」は約3割と記載が限られる一方、採択率への影響が傾向として見られ、社会からの期待が大きい

注記: 第3~4回公募データをもとに分析

120

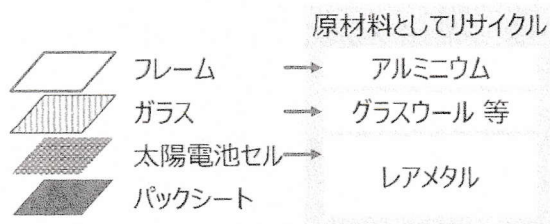
(参考) 具体的な社会課題の分析結果 - 業種別の具体例

- 「働きがい/パートナーシップ」x「全業種」、「グリーン」x「製造業/飲食業」に取組み余地あり

具体例	社会課題	働きがい	パートナーシップ	グリーン	
	業種	全業種共通		製造業	飲食業
		特定の業種で差が見られず、業種問わずに取組み余地あり		再生可能エネルギーや脱炭素対応において、取組み余地あり	フードロス対応において、取組み余地あり
採択率の差(概算)		+5%	+5%	+10%	+7%

採択事例の紹介

太陽光パネルのリサイクルプラントの開発・販売及び、リサイクル/再生太陽光パネルの販売事業の展開



実現方法 既存のノウハウ/取引先、グループ会社との連携により事業性を両立

成果 再生可能エネルギー促進や産業廃棄物の削減への貢献