

様式 1

ITビジネス創出支援事業費補助金  
交 付 申 請 書

平成 30 年 月 日

一般財団法人さっぽろ産業振興財団  
理事長 秋元 克広 様

所在地 〒 ー  
札幌市

企業・団体名

代表者

印

ITビジネス創出支援事業費補助金交付要綱第9条の規定に基づき、下記のとおり  
関係書類を添えて申請します。

対象事業に採択された場合、応募したプロジェクトに沿って事業を実施します。

記

1 事業の名称 (50文字以内)

---

2 事業の概要 (150文字以内)

3 事業の着手及び完了の予定期日

着 手 補助対象事業決定日

完 了 年 月 日

4 補助対象事業の経費合計

円

5 補助金申請額

円

【添付書類】

(1) 事業計画書 (様式2)

(2) 企業・団体概要 (様式3)

(3) その他 (企業・団体の登記簿謄本、直近年度の決算報告書の写し、法人市民税の  
納税証明等)

ITビジネス創出支援事業費補助金  
誓 約 書

一般財団法人さっぽろ産業振興財団  
理事長 秋元 克広 様

私は、一般財団法人さっぽろ産業振興財団が実施するITビジネス創出支援事業費補助金の申請に当たり、暴力団員（暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年法律第77号）第2条第6号に規定する暴力団員（以下同じ。））又は暴力団関係事業者（暴力団員が実質的に経営を支配する事業者その他同条第2号に規定する暴力団又は暴力団員と密接な関係を有する事業者をいう。）に該当しない者であるとともに、今後、これらの者とならないことを誓約します。

上記の誓約に反することが明らかになった場合は、補助金交付決定の取り消しを受けること、ならびに交付された補助金の全額を速やかに一般財団法人さっぽろ産業振興財団に返還することについて異存ありません。

また、上記の誓約の内容を確認するため、一般財団法人さっぽろ産業振興財団が他の官公署に照会を行うことについて承諾します。

平成 年 月 日

所在地 〒

企業・団体名

代表者

印

## ITビジネス創出支援事業費補助金 事業計画書

### 【事業名、等】

|              |   |                                 |                       |
|--------------|---|---------------------------------|-----------------------|
| 申請者企業名       |   |                                 |                       |
| 事業の名称        | (50文字以内：様式1の記載内容と合せること)   |                                 |                       |
| 事業の着手及び完了期日  | (様式1の記載内容と合せること)<br>(着手)            年    月    日～(完了)            年    月    日 |                                 |                       |
| 補助対象事業の経費合計① | (税抜額で記載すること)<br><br>円   | 補助金申請額<br>(①の1/2以内、<br>上限300万円) | (税抜額で記載すること)<br><br>円 |

(注：この様式により難しいときは、この様式に準じた別の様式を使用することができる。)

### 【事業の内容】

①事業構想・計画の背景 (社会情勢、関連産業の動向、事業の目的や必要性など)

②事業内容 (対象顧客、商品・サービスの内容、手法、期間、エリア、事業実施による効果など)

③事業計画におけるビジネスモデルキャンバス

（申請事業の構築時ビジネスモデルキャンバス（様式2-2）を添付してください）

**【事業の特徴】**

④市場性・成長性

（市場規模、成長の可能性など）

⑤新規性・創造性

（事業の斬新・独創的・革命的なポイント、他社と差別化している特長性など）

**【スケジュールなど】**

⑥現状と今後のスケジュール・予定

- ・今年度の事業実施期間内におけるスケジュールは様式2-3を使用のこと。
- ・現状までの準備状況や、事業実施後の想定スケジュールについては、本項にて記載すること。

## 【事業実施体制】

### ⑦事業実施のための社内体制

（想定している体制や人員数、経営層による事業実施許可の有無、活用できる経営資源（人的ネットワーク・情報・資金その他）など）

## 【その他】

### ⑧売上計画

### ⑨人材育成の方向性

（事業従事者の自社内における育成の方向性と、スキル指標の目標について記載してください）

### ⑩ハンズオン支援への期待

（ハンズオン支援により強化したいポイント、解決したい経営上の課題など）

（事業におけるハンズオン支援の具体的な活用方法、活用時期及びその期待など）

参考: ビジネスモデルキャンバス

|         |        |         |          |                  |
|---------|--------|---------|----------|------------------|
| ⑧ パートナー | ⑦ 主要活動 | ② 価値提案  | ④ 顧客との関係 | ① 顧客セグメント(ユーザー像) |
|         | ⑥ リソース |         | ③ チャンネル  |                  |
| ⑨ コスト構造 |        | ⑤ 収益の流れ |          |                  |

様式 2-3

### ITビジネス創出支援事業費補助金 事業実施スケジュール

(申請者企業名)

採択決定日から → 本補助金の対象期間 → 2/28

| 項目                  | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 |
|---------------------|----|----|----|----|-----|-----|-----|----|----|----|----|----|
| 事業実施期間<br>(着手日～完了日) |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |
|                     |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |
|                     |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |
|                     |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |
|                     |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |
|                     |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |
|                     |    |    |    |    |     |     |     |    |    |    |    |    |

備考 この様式により難しいときは、この様式に準じた別の様式を使用することができる。

**I Tビジネス創出支援事業費補助金  
補助事業収支予算書（平成30年度）**

（申請者企業名）

(1) 資金調達内訳（収入）

（単位：円）

| 区 分       | 予 算 額 | 摘 要 |
|-----------|-------|-----|
| 自己資金      |       |     |
| 借入金       |       |     |
| 本補助金(期待額) |       |     |
| その他収入     |       |     |
| 合計        | 0     |     |

(2) 経費内訳（支出）

（単位：円）

| 区 分                      | 予 算 額          |                 |              |              | 摘 要              |
|--------------------------|----------------|-----------------|--------------|--------------|------------------|
|                          | 補助対象<br>経費 (A) | 補助対象外<br>経費 (B) | 総経費<br>(A+B) | うち<br>補助金充当額 | ※(A)について記載してください |
| (1) 報償費                  |                |                 | 0            |              |                  |
| (2) 機器費・原材料・<br>消耗品費     |                |                 | 0            |              |                  |
| (3) 機器リース費               |                |                 | 0            |              |                  |
| (4) 旅費・交通費               |                |                 | 0            |              |                  |
| (5) 通信・運搬費               |                |                 | 0            |              |                  |
| (6) 人件費                  |                |                 | 0            |              |                  |
| (7) 施設及び設備等賃<br>借料       |                |                 | 0            |              |                  |
| (8) 外注費                  |                |                 | 0            |              |                  |
| (9) 広告宣伝費                |                |                 | 0            |              |                  |
| (10) その他理事長が<br>適当と認める経費 |                |                 | 0            |              |                  |
| 合計                       | 0              | 0               | 0            | 0            |                  |

（単位：円）

|                              |   |
|------------------------------|---|
| 補助対象経費の合計                    | 0 |
| 補助金申請額（補助対象経費の1/2以内、上限300万円） | 0 |

【注】すべての金額は、消費税及び地方消費税相当分を除外した数値を記載してください。

【注】各経費の用途を補完説明する資料を添付してください

【注】記載に当たっては、交付要綱、実施要領、公募要項を必ず確認してください。

## 成熟度 モデル(様式2-5)

組織におけるITビジネス創出事業における組織環境 成熟度モデル

記入方法:申請時点で、申請事業所の組織成熟度レベルを、レベル1～4で赤色網掛けで選択。

事業の実施により、到達を目指すレベルを青色網掛けで選択

| 番号  | 評価軸   | レベル1   | レベル2  | レベル3  | レベル4  |
|-----|---|--|---|---|---|
| 1   | 企業が目指すイノベーションとそれを担う役割、そのための育成対象者が定義されているのか？ また、組織環境はイノベーションを起こしやすいものか？  |  |   |   |   |
| 1.1 | 経営者のリーダーシップについて   | 経営者はイノベーション活性化のための環境や仕組みを整備することに理解・関心がない       | 経営者はイノベーション活性化のための環境や仕組みを整備することについて理解・関心はあるが、発信や推進に消極的である           | 経営者はイノベーション活性化のために必要な環境や仕組みのあり方を考え、その発信・推進に積極的である               | 経営者はイノベーション活性化のために必要な環境や仕組みのあり方を考え、その発信・推進を率先垂範して行っている            |
| 1.2 | 自社が対象とするIT活用のイノベーション定義について<br>(イノベーションの定義とは影響範囲、インパクト、タイプ、対象など)   | 自社はどのようなイノベーションを対象とするのかまだ設定されていない              | 自社はどのようなイノベーションを対象とするのか、試行的・部分的には設定されているが、目指すイノベーションはまだ社内に周知されていない。 | 自社はどのようなイノベーションを対象とするかが公式に設定され、目指すイノベーションについて部分的に社内に周知・理解されている。 | 自社はどのようなイノベーションを対象とするかが公式に設定され、目指すイノベーションについて全社的に周知・理解され浸透している。   |
| 1.3 | 自社が対象とするイノベーションを担う役割とそのための育成対象者について   | イノベーションを担う役割とそのための育成対象者はまだ設定されていない、または外部から獲得する | イノベーションを担う役割とその育成対象者が試行的・部分的には設定されているが、育成対象者はまだ自らの役割として自覚していない。     | イノベーションを担う役割とその育成対象者が公式に設定され、育成対象者は自身の役割として自覚している。              | イノベーションを担う役割とその育成対象者が公式に設定され、育成対象者を含めた社内全体が自身の役割として自覚し自律的に活動している。 |
| 1.4 | 組織文化・風土について<br>(イノベーションを起し易い組織とは社員が主体的・能動的、変化を受容、トライアル&エラーを許容、多様性を受容など)<br>(イノベーションを阻害する組織とは社員が従属的、受動的、変化・リスクを嫌う、失敗を許されない、同質であることを求める、など) | イノベーションを阻害する組織文化・風土を当たり前と考え、それを助長する組織になっている    | イノベーションを阻害する組織文化・風土が支配的な組織になっている                                    | イノベーションを起し易い組織文化・風土が優越する組織になっている                                | イノベーションを起し易い組織文化・風土を当たり前と考え、それを育む組織になっている                         |
| 2   | IT活用によるイノベーションを実践する場が提供されているか？  |  |   |   |   |
| 2.1 | IT活用によるイノベーションにつながるアイデア出しを行う価値発見の場について  | 価値発見を行うための場はまだ提供されていない                         | 価値発見を行うための場が、試行的または一部の社員に提供されている                                    | 価値発見を行うための場が、仕組みとして公式に提供され、利用されている                              | 価値発見を行うための場が、公式の仕組みとして定着し、場の利活用による成果がでている                         |
| 2.2 | 有望なビジネス・アイデアを事業に仕立てていく価値実現プロセスについて  | 価値実現プロセスは未だ提供されていない                            | 価値実現プロセスが、試行的または一部の社員に提供されている                                       | 価値実現プロセスが公式に提供され、利用されている  | 価値実現プロセスが社内に定着し、イノベーションの成果がでている                                   |
| 2.3 | 多様性のあるイノベーション実施体制について<br>(多様性とは専門や経歴、背景にある文化や性別・立場など)   | 多様性のある体制によるイノベーションはまだ実践されていない                  | 多様性のある体制によるイノベーションが試行的または部分的に実践されている                                | 多様性のある体制によるイノベーションが公式に実践されている                                   | 多様性のある体制によるイノベーションの仕組みが定着し、成果がでている                                |
| 2.4 | 外部のアイデアや力を活用するオープン・イノベーションについて  | オープンイノベーションの場はまだ提供されていない                       | オープンイノベーションの場が試行的または部分的に提供されている                                     | オープンイノベーションの場が公式に提供され、利用されている                                   | オープンイノベーションの場が定着し、成果もでている   |
| 2.5 | トライアル&エラーについて   | トライアル&エラーを前提とするイノベーション実践の場はまだ提供されていない          | トライアル&エラーを前提とするイノベーション実践の場が試行的または部分的に提供されている                        | トライアル&エラーを前提とするイノベーション実践の場が公式に提供され、利用されている                      | トライアル&エラーを前提とするイノベーション実践の公式な場が定着し、成果もでている                         |
| 3   | 自社のイノベーションを担う人材のために、育成の場が提供され、活用できているか？   |  |   |   |   |
| 3.1 | 自社のイノベーションを担う人材のための育成フレームについて<br>(育成フレームとは、自社のイノベーションを担う人材の能力やスキル、知識の定義とその管理など)   | 育成フレームとその管理の仕組みはまだ提供されていない                     | 育成フレームとその管理の仕組みが試行的、または部分的に提供されている                                  | 育成フレームとその管理の仕組みが提供され、利用されている                                    | 育成フレームとその管理の仕組みが定着し、定期的に運用されている                                   |
| 3.2 | 知識習得のみでなく、実践的学習の場も含む研修メニューについて<br>(実践的学習の場とはケースメソッド、ケーススタディ、アクションラーニングのような疑似体験など)   | 実践的学習の場を含む研修メニューは未だ提供されていない                    | 実践的学習の場を含む研修メニューは試行的、または部分的には提供されている                                | 実践的学習の場を含む研修メニューが公式に提供され、社員に利用されている                             | 実践的学習の場を含む研修メニューが社員に定期的・定期的に提供され、育成成果が出ている                        |

様式2-5 ITビジネス創出支援事業 人材育成 スキル指標

事業従事者 氏名 (1)

記入方法:事業従事者が申請時点で持っているスキルレベルを、A～Fで赤色網掛けで選択。

合わせて、本事業の従事により、到達を目指すスキルレベルをB～Fで青色網掛けで選択

| 大分類                           | 中分類                       | 小分類   | スキル項目   |   |   |   |   |   | 備考<br>※スキルが上昇したと判断した理 |
|-------------------------------|---------------------------|---|---|---|---|---|---|---|-----------------------|
|                               |                           |   | A   | B   | C   | D | E | F |                       |
| IT融合イノベーション                   | ターゲットに対する共感を通した価値ある気付きの収集 | 実現を目指すアイデアの明確化  | 普通の業務やデータナリティクスなどを通して得た疑問から成る着眼点を整理して、アイデアの棚卸しを行うことができる                         | アイデアを実現したいと考える理由や想いを明確化することができる   | 整理した着眼点から出るアイデアを自らの想いを基に優先順位を決め、探求するアイデアを決定することができる     |   |   |   |                       |
|                               |                           | 多様性に富んだ価値発見チームビルディング  | アイデアに価値を加えることができる多様性に富んだ価値発見チームビルディングができる                                       | 価値発見チーム内での共感を目的としたアイデアの共有を行うことができる  | 検討チームメンバーの役割を自主的に決定することができる                             |   |   |   |                       |
|                               |                           | アイデアを実現する先端事例の情報収集  | アイデアを実現する先端IT技術に関する情報を収集することができる  | アイデアを実現する先進的な事例に関する情報を収集することができる  | 収集した情報を基にアイデアに関する予備知識をまとめ、価値発見チーム外に共有する準備が              |   |   |   |                       |
|                               |                           | 提供価値が高いターゲットに対する情報収集  | 探求するアイデアを実現した場合に、提供価値が高いターゲットを定義することができる  | ターゲットを実際に見つけ出し、効果的な情報収集ができる   | ターゲットに対して、先進的な技術および事例を共有し、アイデアの実現イメージを伝えることができる         |   |   |   |                       |
|                               |                           | 疑似体験の実施   | 収集した情報を基に、探求するアイデアの提供価値が最大化される場を疑似体験することができる                                    | アイデアの代替手段に関するシミュレーション等を通した疑似体験を行うことができる                                       | 疑似体験結果を基に、提供価値を最大化する手段が発想されたアイデアであることが確認でき              |   |   |   |                       |
|                               |                           | 価値ある気付きの共有  | 探求するアイデアに関し、最も提供価値が高い相手の行動(例:何を見、何を聞き、何を言いか)を、どんな行動を起こしているのか)を検討チーム内で共有することができる | 探求するアイデアに関し、最も提供価値が高い相手の行動を通し、心理(例:何を感じ、何を考えているのか)を類推しチーム内で共有することができる         | ターゲットの行動や心理を基にしたシミュレーション結果より、新しい価値ある気付きをチーム内で共有することができる |   |   |   |                       |
| ターゲットにとっての新しい価値発見とビジネスアイデアの決定 | ビジネスアイデアの発想               | 価値発見チームによるブレインストーミングを通して、価値ある気付きのビジネスにおける活用方法を検討し、ビジネスアイデアを作り出すことができる | 短時間における大量処理、プロセスの自動化、場所を問わない等ITの特性から検討を深め、ビジネスアイデアを膨らますことができる                   | ビジネスアイデアをビジネスモデルフレームワークに挿入し、顧客・提供者・パートナー等様々な視点からビジネスアイデアのもたらす価値の可能性を広げることができる | 先進事例等から応用して、ビジネスアイデアが生み出す価値の可能性を予測することができる              |   |   |   |                       |
|                               | ビジネスアイデアの統合               | 類似物の統合および関連性の整理等を通して、発想したビジネスアイデアを絞り込むことができる                          | ビジネスアイデアの専門家等より意見を収集し、発想したビジネスアイデアが近い未来においても有望であることが価値発見チーム内で共有できる              | 絞り込んだビジネスアイデアについて、価値発見チーム全員から共感を得ることができる                                      |   |   |   |   |                       |
|                               | ビジネスアイデアのプロトタイプ           | ビジネスアイデアの有効性を確認するためのプロトタイプを作成することができる                                 | 迅速にプロトタイプを試行することができる  | ターゲットに対するプロトタイプの結果を通し、必要に応じてプロトタイプの改善ができる                                     |   |   |   |   |                       |
|                               | 探求するビジネスアイデアの決定           | プロトタイプ試行を通し、ビジネスアイデアが有効であることを価値発見チーム内にて共感することができる                     | 自らが選定したターゲットが、ビジネスアイデアのファンとなり得ることを確認することができる                                    | イノベーションオーナーより、ビジネスアイデアを実現するための協力を得ることができる                                     |   |   |   |   |                       |

様式2-5 ITビジネス創出支援事業 人材育成 スキル指標

事業従事者 氏名 (1)

記入方法: 事業従事者が申請時点で持っているスキルレベルを、A～Fで赤色網掛けで選択。

合わせて、本事業の従事により、到達を目指すスキルレベルをB～Fで青色網掛けで選択

| 大分類           | 中分類                     | 小分類   | スキル項目   |   |   |  |   |  | 備考<br>※スキルが上昇したと判断した理 |  |
|---------------|-------------------------|---|---|---|---|--|---|--|-----------------------|--|
|               |                         |   | A   | B   | C   | D  | E   | F  |                       |  |
|               | ビジネスアイデアを基にしたビジネスモデルの作成 | ビジネスアイデア実現に向けたチームビルディング                               | ビジネスアイデア実現に向けて具体化力に富んだ価値実現チームビルディングができる   | 価値実現チーム内での共感を目的としたアイデアに対する想いおよびビジネスアイデアの共有を行うことができる   | 価値実現チームメンバーの役割を自主的に決定することができる                                 |  |   |  |                       |  |
|               |                         | ビジネスモデルの仮説立案  | ビジネスアイデアを実現する提供製品・サービスの仮説を立てることができる   | 最も提供価値が高い相手に対して、有効な販売経路に関する仮説を立てることができる               | 製品・サービスによる価値を提供するために、必要な内部資源に関する仮説を立てることができる                  | 製品・サービスによる価値を提供するために、必要な外部パートナーに関する仮説を立てることができる                | 製品・サービスを提供するに当たって、有効な収益構造の仮説を立てることができる            | 製品・サービスを提供するに当たって、コスト構造の仮説を立てることができる               |                       |  |
|               |                         | ビジネスモデルの仮説検証  | 提供製品・サービスの仮説に関し、ビジネスアイデアを実現するための有効性をプロトタイプ等の活用により、検証することができる                                | 販売経路の仮説に関し、ビジネスアイデアを実現するための有効性を実際の販売経路活用により検証することができる | 内部資源の仮説に関し、ビジネスアイデアを実現するための有効性や、現内部資源状況からの実現性を検証することができる      | 外部パートナーの仮説に関し、ビジネスアイデアを実現するための有効性や、パートナーとの折衝結果より実現性を検証することができる | 収益構造の仮説に関し、プロトタイプ活用による実際の契約行為等を通じて、妥当性を検証することができる | コスト構造の仮説に関し、プロトタイプ活用による実際の契約行為等を通じて、妥当性を検証することができる |                       |  |
|               |                         | ビジネスモデルの仮説決定  | フリーミアム/ロングテールなどの収益構造が異なるビジネス種別や、新規/既存などの市場種別などからビジネスの成熟度を測り、段階的目的に沿ったビジネス実証の達成条件を設定することができる | ビジネス実証に必要なコスト・期間・資源を正しく見積もり、最適な体制を立案することができる          | アイデアを実現したいと考える理由を振り返り、それら想いの達成の確実性についてイノベーションオーナーの了承を得ることができる |  |   |  |                       |  |
|               | ビジネス提供価値の実証とビジネスモデルの確定  | ビジネス実証の実行   | 設定したビジネス実証達成条件に基づき、必要な製品・サービスを開発し、提供体制等の環境を整備することができる                                       | ビジネス実証に必要な各種計画を立案することができる                             | ビジネス実証に必要な各種活動をターゲットを拡大して実行することができる                           | ビジネス実証結果を集計・分析することができる   |   |  |                       |  |
|               |                         | ビジネス提供価値の見直し  | 製品・サービスを活用するターゲットに対して、提供価値に関する情報を収集することができる   | 当初設定した提供価値と、実際にターゲットが製品・サービスを活用して感じた価値を比較することができる     | ビジネス実証活動を通し、必要に応じてビジネス提供価値を見直すことができる                          |  |   |  |                       |  |
|               |                         | ビジネスモデルの確定  | 製品・サービスの実証を通して、提供価値が高い特定の相手をターゲットとしたビジネスモデルから、拡大したターゲットに対して最も適したビジネスモデルに修正することができる          | 修正したビジネスモデルを実現するために、最も適した販売経路を確立することができる              | 修正したビジネスモデルを実現するために、最も適した内部資源を確立することができる                      | 修正したビジネスモデルを実現するために、最も適したパートナーリングを確立することができる                   | 製品・サービスの実証を通して、実市場が最も満足する収益構造を明確化できる              | 製品・サービスの実証を通して、妥当なコスト構造を明確化できる                     |                       |  |
|               | 事業化計画の立案                | ビジネス実証活動を通し、ビジネスモデルを事業化した際に想定されるシナリオをシミュレーションすることができる | 事業化に向けた計画を立案することができる  | 立案した事業化計画について、各ステークホルダより承認を得ることができる                   |   |  |   |  |                       |  |
|               | 実証されたビジネスモデルの展開         | ビジネス展開体制の構築   | ビジネス実証結果を基に、事業化に向けた必要な組織の要件を設定することができる  | 事業化に向けた必要な組織の要件を基に、価値展開チームビルディングができる                  | 価値展開メンバーに対して、ビジネス実証結果を共有し、ビジネス展開に必要な視点を共有することができる             |  |   |  |                       |  |
|               |                         | 製品ロードマップの作成   | 自社製品・サービスの市場価値を高めるための要件を洗い出し、優先順位を付けることができる   | 自社製品・サービスの市場価値を高めるためのテーマ実現の諸条件を整理することができる             | 自社の経営方針・事業戦略や外部環境動向を理解した上で、製品・サービスの中長期のロードマップを作成することができる      |  |   |  |                       |  |
| 販売チャネルプランの作成  |                         | ビジネス実証結果を通し、顧客ターゲットを設定することができる                        | 顧客ターゲットに対する有効なアプローチを立案することができる  | 有効なアプローチを実行するための体制を具体化することができる                        |   |  |   |  |                       |  |
| マーケティングプランの作成 |                         | 市場での自社製品やサービスのポジショニングから製品・サービスのポートフォリオを描くことができる       | 市場価格・顧客価値や投資状況、販売計画から製品・サービスの適正な価格を設定できる  | 販売チャネルプランを基に適切なプロモーション実行計画を立案することができる                 |   |  |   |  |                       |  |

様式2-5 ITビジネス創出支援事業 人材育成 スキル指標

事業従事者 氏名 (1)

記入方法:事業従事者が申請時点で持っているスキルレベルを、A～Fで赤色網掛けで選択。

合わせて、本事業の従事により、到達を目指すスキルレベルをB～Fで青色網掛けで選択

| 大分類 | 中分類 | 小分類          | スキル項目                                       |   |                       |   |   |   | 備考<br>※スキルが上昇したと判断した理 |
|-----|-----|--------------|---|---|-----------------------|---|---|---|-----------------------|
|     |     |              | A   | B   | C                     | D | E | F |                       |
|     |     | サポート体制の構築    | 製品・サービスの特性等から、顧客に対して必要なサポート要件をまとめることができる。   | サポート要件に応じて、必要なリソースを算出することができる                               | サポートに必要な体制を構築することができる |   |   |   |                       |
|     |     | 製品・サービスの市場投入 | 製品・サービスの特性から、適した品質・サポート等のサービスレベルを設定することができる | サービスレベルに基づく製品・サービスを設計・開発することができる                            | 製品・サービスを市場に投入することができる |   |   |   |                       |
|     |     | 新たな価値創造の準備   | 事業化計画を振り返り、当初計画と実績のギャップを取りまとめることができる        | 製品・サービスの市場投入により実現した想いを振り返り、未達成部分や想定外の気づきをターゲットからすくい取ることができる | 新しい価値創造に向けて準備することができる |   |   |   |                       |

**ITビジネス創出支援事業費補助金  
申請者概要**

|                              |   |                         |                               |     |
|------------------------------|---|-------------------------|-------------------------------|-----|
| 申請者企業名                       |   | 代表者名                    |                               |     |
| ホームページ<br>アドレス               |   |                         |                               |     |
| 本社所在地                        | 〒<br><br>TEL :                      FAX :   |                         |                               |     |
| 連絡担当者                        | (所属)<br>TEL :   | (氏名)<br>FAX :           | e-mail :                      |     |
| 設立年月日                        | 年      月      日   | 従業員数                    | 人<br>(常勤：      人、非常勤：      人) |     |
| 本事業の従事者<br>(所属部門・<br>役職名・氏名) | (1)   | 本事業<br>従事者の<br>経歴       |                               |     |
|                              | (2)   |                         |                               |     |
|                              | (3)   |                         |                               |     |
| 資本金又は<br>出資金総額               |   | 主な株主と<br>比率(%)<br>又は構成員 |                               |     |
| 日本標準産業分類<br>における分類コード        | ↓当てはまるものにチェックを入れて下さい<br><input type="checkbox"/> 情報サービス業(中分類コード 39)<br><input type="checkbox"/> インターネット附随サービス業(中分類コード 40)<br><input type="checkbox"/> その他<br>(                      ) |                         |                               |     |
| 主な業務内容と<br>売上構成(%)           |   |                         |                               |     |
| 主な取引先                        |   |                         |                               |     |
| 決算状況                         | 決 算 期   | 3 期前                    | 2 期前                          | 前 期 |
|                              | 売 上 高   |                         |                               |     |
|                              | 営 業 利 益   |                         |                               |     |
|                              | 経 常 利 益   |                         |                               |     |
|                              | 当 期 利 益   |                         |                               |     |