中期経営計画書の記入に係る留意点

〇従業員数について、短時間労働者は、就業時間による調整を行ってください。

（例：４h勤務×２人→１人）

〇「Ⅱ.現状分析」中、「１　事業内容」については、どのような顧客（ユーザー）に対し商品・サービスをどこに、どのように販売・提供しているのか（仕入先、販路、営業、販売体制等）、またその商品・サービスが支持されている要因（差別化要素や強みなど）について、具体的に記載してください。

〇同「２　業界動向や市場ニーズ」、「３　競合状況」については、可能な限り客観的なデータ（第三者による調査データ等）を使用して、自社を取り巻く外部環境の現状について記載してください。

〇同「４　過去の成長を支えてきた競争優位性」については、今後の成長基盤となり得る優位性が現在の事業内容（商品・製品、技術、ノウハウ、販路、人材、設備等）のどこにあるかという視点から記載してください（事業実績を支えてきたもの、今後の成長を支える自社の強みの確認）

〇「Ⅲ.成長戦略」中、「３.（１）②マーケティング戦略」については、成長戦略の実現性について、自社のこれまでの成長基盤（実績）を踏まえて、事業（商品・サービス等）、販路、営業方法、売上の根拠等に分けて、具体的に記載してください。特に、付加価値額増加に直接的な影響を与える売上の根拠については、その確実性について具体的販売先、数量、単価等について詳細に記載をしてください。

〇同「３．（３）設備投資計画」については、設備導入の目的（その設備を導入することにより何が可能となり、売上増加や生産性向上にどう結びつくのか）や導入時期について具体的に記載してください。

〇同「５　地域経済への波及効果等」については、自社の雇用、付加価値額の増加以外に、取引先や業界、県経済、県内事業所等に経済的、あるいはそれ以外の面（地域の活性化等）でどのような効果を与えることができるか、という視点で記載してください。

〇「Ⅴ.希望する支援」については、補助金利用の主な内容・その必要性（補助金がなければならない理由等）について具体的に記載してください。

なお、本事業の認定前に事前着手（契約等）をした経費は、補助対象外ですのでご注意ください。

また、サポートチーム（経営コンサルタントや県職員）による支援についても、どのような点において支援が必要なのかについて具体的に記載してください。

○中期経営計画書全体として、第三者に分かりやすい文章で、書面審査を行うのに必要十分な情報（審査委員に伝えたい情報）を記載してください。