

様式第 1 号（第 8 条関係）

中小企業D X 等人材育成支援事業補助金交付申請書

令和 7 年×月○日

（宛先） 静岡市長

住所

静岡市清水区旭町 6－8

申請者 氏名

株式会社しみず旭

代表取締役 産業 次郎

連絡担当者

商業 一郎

電話番号

054-354-2058

補助金の交付を受けたいので、静岡市中小企業D X 等人材育成支援事業補助金交付要綱第 8 条の規定により、次のとおり関係書類を添えて申請します。

1 交付申請額

225, 000円

様式第 4 号で算出した補助金額と一致

2 添付書類

- （1）申請者概要調書（様式第 2 号）
- （2）事業計画書（様式第 3 号）
- （3）収支予算書（様式第 4 号）
- （4）登記事項証明書（申請者が法人の場合に限る。）
- （5）構成員名簿（申請者が団体の場合に限る。）

様式第2号（第8条関係）

申請者概要調書

1	申請者の名称	株式会社しみず旭	
2	代表者	産業 次郎	
3	申請者の沿革	平成■年4月 設立 平成□年10月 現代表者 就任 令和○年4月 新工場 設立	
4	資本金（資金）	10,000千円	
5	従業員数	15人	
6	業 種	プラスチック製品製造業	
	主要製品等	自動車用プラスチック成型品	
	主要取引先	Z Z Y Y 産業	
7	本社所在地	静岡県清水区旭町 6－8 電話番号 054-354-2058	
8	事務所所在地	静岡県葵区追手町 電話番号 054-354-2132	

事業計画書

1 自社の課題

データ活用とデジタルマーケティング導入による、持続的成長基盤の構築

2 事業実施の目的

当社は冷凍水産加工品の製造販売を主力事業としていますが、市場環境の変化と競争激化の中で、従来の経験や勘に依存した事業運営に限界を感じています。

- ・ データ分散と分析力不足：販売実績、顧客情報、在庫等の重要データが部門・担当者ごとに個別管理されており、統合的な状況把握や迅速な分析が困難です。月次レポート作成にも多大な工数を要し、データに基づいた客観的な販売戦略立案や効果的な在庫管理が行えておらず、機会損失や過剰在庫のリスクを内包しています。
- ・ デジタルチャネル活用の停滞：自社ECサイト（インターネット通販サイト）やSNSアカウントは存在するものの、専門知識を持つ人材が不在のため戦略的な活用ができていません。情報発信は断続的で、アクセス状況の分析や改善活動も行われておらず、オンライン経由での新規顧客獲得や売上拡大には繋がっていない状況です。
- ・ 組織的なデジタル対応力の欠如：経営層を含め、組織全体としてデータ分析能力やデジタルマーケティングに関する知見が不足しており、市場トレンドや新しい販売手法への適応が遅れがちになっています。

3 事業内容

（1）具体的内容

営業企画部門を中心に、データ分析能力とデジタルマーケティング実践能力を備えた人材を育成する研修を実施し、以下の状態への変革を目指します。

- ・ データに基づいた意思決定の常態化
社内に散在するデータを統合・分析し、客観的根拠に基づいた販売戦略立案、商品開発、在庫管理プロセスを確立します。特に、データ分析・可視化ツール（※

売上等の数字を分かりやすくグラフ等で表示するソフト）を導入・活用できる中核人材を育成します。

- ・ デジタル販路の戦略的拡大

ECサイトやSNSを有効な販売・顧客コミュニケーションチャネルとして機能させ、新規顧客獲得とリピート率向上を実現します。Webサイト改善、広告運用、SNS活用、効果測定等の知識・スキルを習得した人材を育成します。

- ・ 業務プロセスの効率化と生産性向上

データ集計・報告業務の自動化・省力化を図り、創出された時間を企画立案、顧客エンゲージメント強化といった高付加価値業務へ再配分します。

- ・ データ活用文化の醸成

研修で育成された人材が起点となり、データとデジタル技術の有効性を組織内に浸透させ、継続的な改善と成長を志向する企業文化を醸成します。

上記目的を達成するため、以下の2つの研修プログラムを実施します。

- ・ 研修1：データ分析・可視化ツール活用による販売戦略力強化研修

本研修では、営業企画部の三保部長および営業部の日本主任（計2名）を対象に、社内の販売、顧客、在庫といった各種データを統合的に分析し、経営判断や戦略立案に活かすためのスキルを習得させます。具体的には、データ分析・可視化ツール（BIツール）の基本的な操作方法から、各種データの連携・加工、売上分析・顧客分析・商品分析レポートやダッシュボード（※重要指標を一覧表示する画面）の作成方法までを実践的に学びます。経験や勘ではなく、データという客観的根拠に基づいた議論と意思決定を可能にすることが目標です。研修は、令和7年7月から10月にかけて、オンライン形式での講義と、自社データを想定した演習を組み合わせた形式（月2回ペース）で実施します。研修提供は、中小企業のデータ活用支援に実績のある「株式会社△□」に委託します。

- ・ 研修2：ECサイト活性化とWeb集客力向上のためのデジタルマーケティング基礎実践研修

次に、営業企画部の久能担当および社長室付の登呂担当（計2名）を対象に、デジタルチャネルを活用した販売促進と顧客獲得に必要な基礎知識・実践スキルを習得させます。内容は、自社ECサイトの現状分析と改善策の立案、検索エンジンでの表示順位を上げるための基本的な取り組み（SEO）、効果的なWeb広告の運用

方法、SNS（フェイスブック等）を活用した情報発信と顧客コミュニケーション、Webサイトへのアクセス状況分析と改善活動の進め方などを含みます。ECサイトの売上向上と、Web経由での新規顧客獲得力の強化が目標です。研修は、令和7年7月から11月にかけて、オンライン教材を用いた自己学習と、月1回の専門家によるオンライン相談会を組み合わせた形式で実施します。研修提供は、オンライン形式でのビジネススキル研修を提供する「オンラインビジネススクール×●（仮）」を利用します。

（2）事業実施スケジュール

期間 (いつ)	実施項目 (何をするのか)
令和6年7月～10月	△□研修の受講
令和6年7月～11月	×●研修の受講

4 事業実施により目標とする事業成果

・ 定量的効果：

月次販売レポート作成工数： 80%削減

データ分析に基づく販促施策による対象商品売上高： 前年比 15%向上

EC サイト経由の月間売上高： 現状比 30%増加

Web サイト経由での新規問い合わせ（リード）件数： 月間 20%増加

需要予測精度向上による余剰在庫： 10%削減

・ 定性的効果：

経営会議等におけるデータに基づいた議論の定着と意思決定の質的向上。

顧客理解の深化と、より効果的なマーケティングアプローチの実現。

データとデジタル技術を起点とした、新たな事業展開やサービスモデル検討への機運醸成。

様式第4号（第8条、第11条、第13条関係）

収支予算書

1 収入の部

科 目	予 算 額	決 算 額	摘要
市補助金	225,000		
自己負担額	270,000		
合 計	495,000		

2 支出の部

科 目	予 算 額	決 算 額	摘要
対 象 経 費	研修受講料	400,000	
	教材費	50,000	
	小 計	450,000	
対 象 外 経 費	消費税	45,000	
	小 計	45,000	
合 計		495,000	

様式第 5 号（第 8 条関係）

誓約書

令和 7 年×月○日

（宛先） 静岡市長

住所 静岡市清水区旭町 6－8

申請者 株式会社しみず旭
氏名 代表取締役 産業 次郎

電話番号 054-354-2058

静岡市中小企業DX等人材育成支援事業補助金（以下「補助金」という。）の交付を申請するにあたり、次の内容について、誓約します。

この誓約が虚偽であり、又はこの誓約に反したことにより、当方が不利益を被ることとなっても、異議は一切申し立てません。

記

チェック	
☒	全ての交付対象要件を満たしています。 また、全ての申請内容は事実と相違ありません。
☒	下記のいずれにも該当せず、みなし大企業ではありません。 （１）発行済株式の総数又は出資価格の総額の 2 分の 1 以上を同一の大企業（中小企業基本法第 2 条に規定する中小企業者以外の事業者をいう。以下同じ。）が所有している者 （２）発行済株式の総数又は出資価格の総額の 3 分の 2 以上を複数の大企業が所有している者 （３）大企業の役員又は職員を兼ねている者が、役員総数の 2 分の 1 以上を占める者
☒	静岡市税に滞納はありません。
☒	虚偽が判明した場合は、静岡市補助金等交付規則第 16 条の規定により補助金を返還します。

※全ての項目に☒を記入してください。チェック欄の全ての項目に記入がない場合は、補助金の交付を申請することはできません。