

地域未来投資促進事業

平成28年度補正要求額 **1001.3億円**

事業の内容

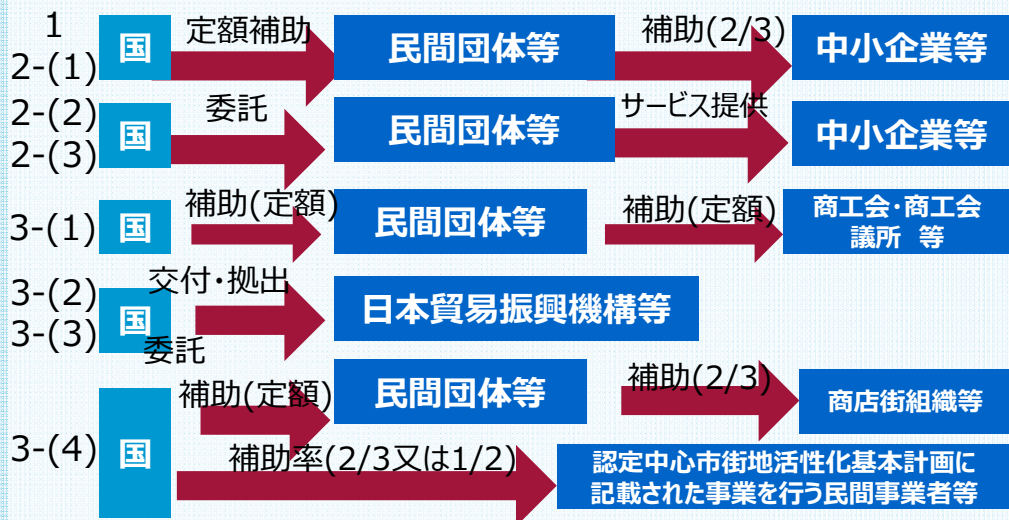
事業目的・概要

- 国際的な経済社会情勢の変化に対応し、足腰の強い経済を構築するために中小企業・小規模事業者の経営力向上を図ることが必要です。
- 地域における革新的ものづくりやIT導入に加え、海外展開加速化等の政策目標を踏まえ、先進的な観光開発や輸出拡大等を幅広く支援します。
- 具体的には、中小企業者等の革新的ものづくり・商業・サービスの開発や、中小企業等経営強化法に基づくIT導入の取組を支援します。
- 加えて、中堅・中小企業が、事業機会拡大が見込まれるTPP参加国やアジア地域において、市場開拓、共同実証等を行うこと等を支援します。

成果目標

- IT等を活用した革新的ものづくり開発を支援し、事業終了後5年以内に事業化を達成した事業が半数を超えることを目指します。
- 中小企業者等に生産性向上のためのITを導入することで、経営力向上計画で定めた目標を達成することを目指します。
- 本事業で海外展開を目指す企業の海外市場獲得率が60%を超えることを目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

事業の詳細

1. 革新的ものづくり・商業・サービス開発支援事業

- 中小企業者等が第四次産業革命に向けて、IoT・ビッグデータ・AI・ロボットを活用する革新的ものづくり・商業・サービス開発を支援。
(補助上限：3000万円、補助率：2/3)
- 中小企業者等のうち経営力向上に資する革新的ものづくり・商業・サービス開発を支援。
(補助上限：1000万円・500万円、補助率：2/3)

※雇用・賃金を増やす計画に基づく取組については、補助上限を倍増

※最低賃金引上げの影響を受ける場合は補助上限を更に1.5倍(上記と併せ補助上限は3倍)

2. 中小企業IT経営力向上支援事業

(1) サービス等生産性向上IT導入支援事業（補助率：2/3）

中小企業等経営強化法に沿って、経営力向上を支援するITシステムの導入等費用の一部について補助。

(2) 経営力向上・IT基盤整備支援事業（委託）

中小企業者等の業種の垣根を越えた企業間の電子データ連携に関する調査を行うとともに、ITを活用して経営力向上を図る取組事例を紹介する相談会等を開催。

(3) IT関連の専門家等派遣事業（委託）

中小企業者等における、ITを活用した経営戦略の策定からITの導入に至るまで、様々なステージの取組みを支援するため、専門家の派遣を行う。(2年で1万社)

3. 需要開拓支援事業（中堅・中小等）

(1) 小規模事業者広域型販路開拓支援パッケージ事業

小規模事業者等に、アンテナショップなどの販路開拓等を図る場を提供する取組を支援。

(2) 海外展開戦略等支援事業

専門家によるアドバイス・情報提供の実施や、現地企業との共同実証の支援により、中堅・中小企業の海外市場獲得を推進。

(3) 観光資源等を活用した地域高度化計画の策定等支援事業

地域の観光産業の高度化を図るための先進事業や連携計画の策定等を支援

(4) 商店街・まちなか集客力向上支援事業

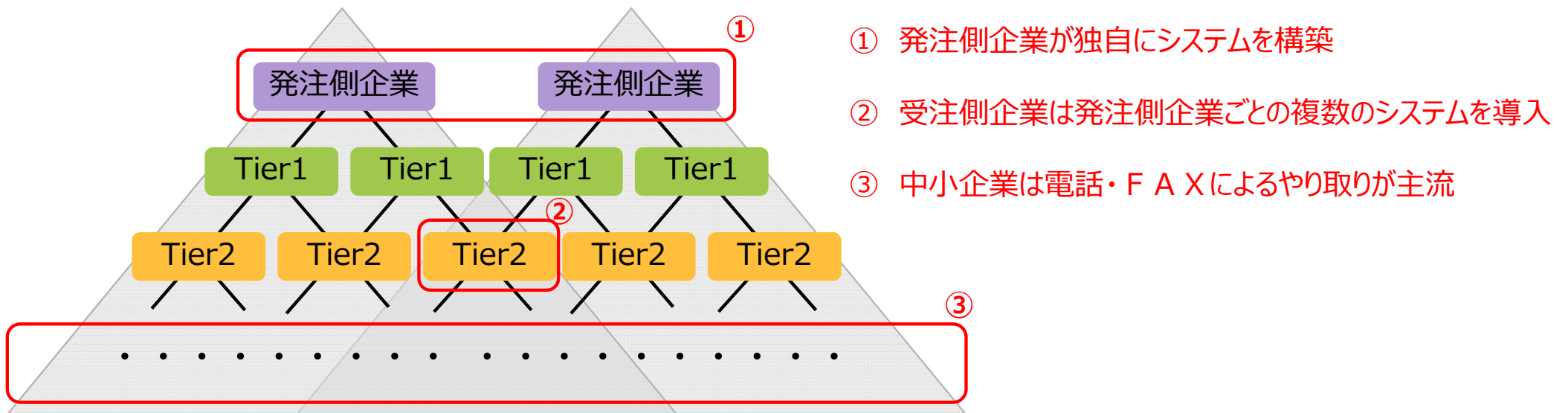
外国人観光客の消費を商店街・中心市街地に取り込むとともに、消費喚起に向けた機能向上、施設整備を促進

受発注業務の I T 化で中小企業の生産性を上げ

受発注業務の I T 化に係る主な問題

- 多画面問題（高コスト構造）
- 取引形態の変化に応じて新たなシステム投資が必要（高コスト構造）
- 受発注情報をビジネスに活用する基盤がない（経営力向上の機会損失）

○受発注業務の I T 化の実態

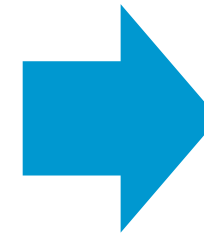


(参考) 中小企業の現状

※中小企業（製造業、資本金8,500万円、従業員数61人、取引先1,465社）における負担軽減の例

取引先毎の受発注システム	利用料金（円/月）
A社EDIシステム	3,500
B社EDIシステム	2,200
その他EDIシステム(10社)	無償
残りはFAX受注	無償
合計	5,700

50%
コストカット！



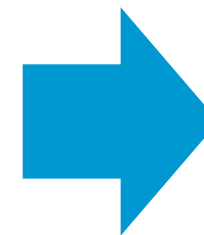
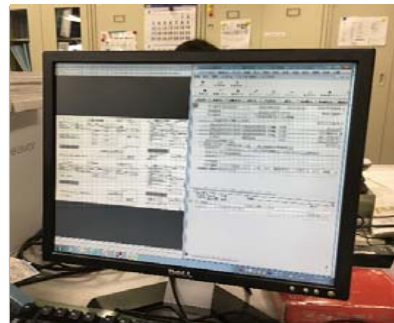
共通システムの利用料金
3000円/月



FAX等による伝票の山



複数システムの平行利用



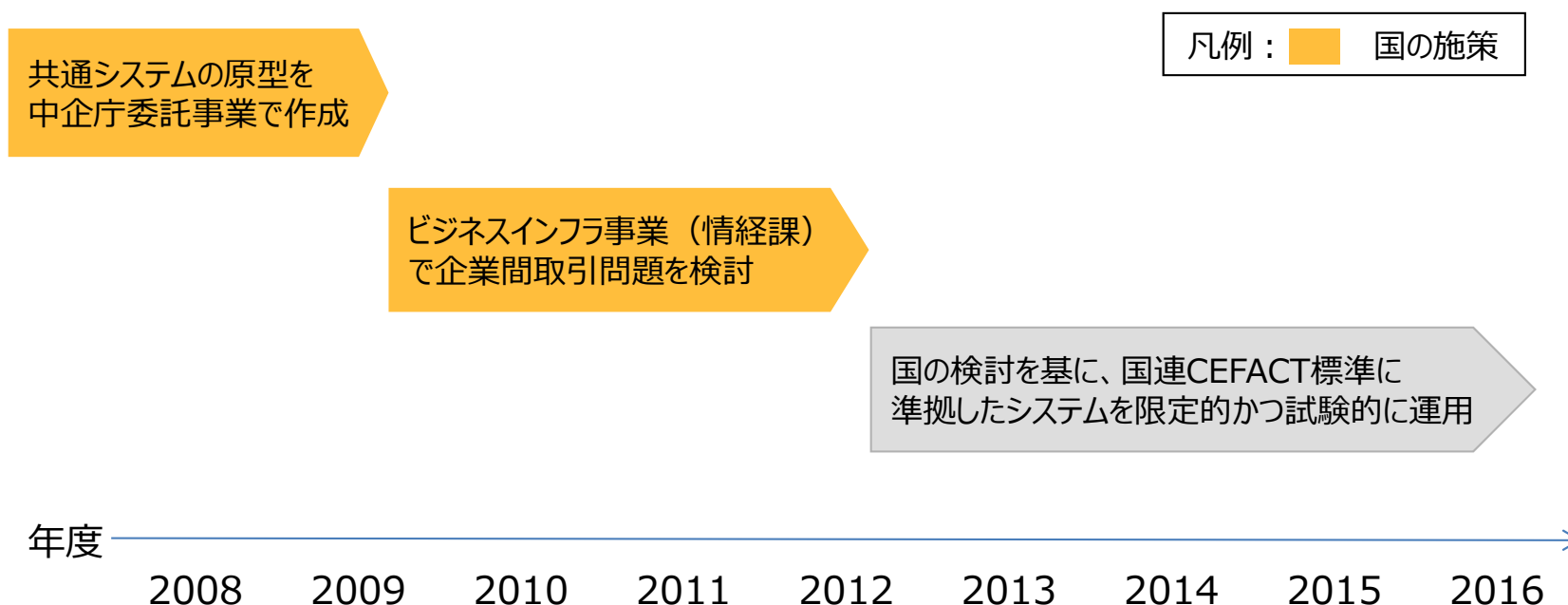
共通システムで
スマートに処理



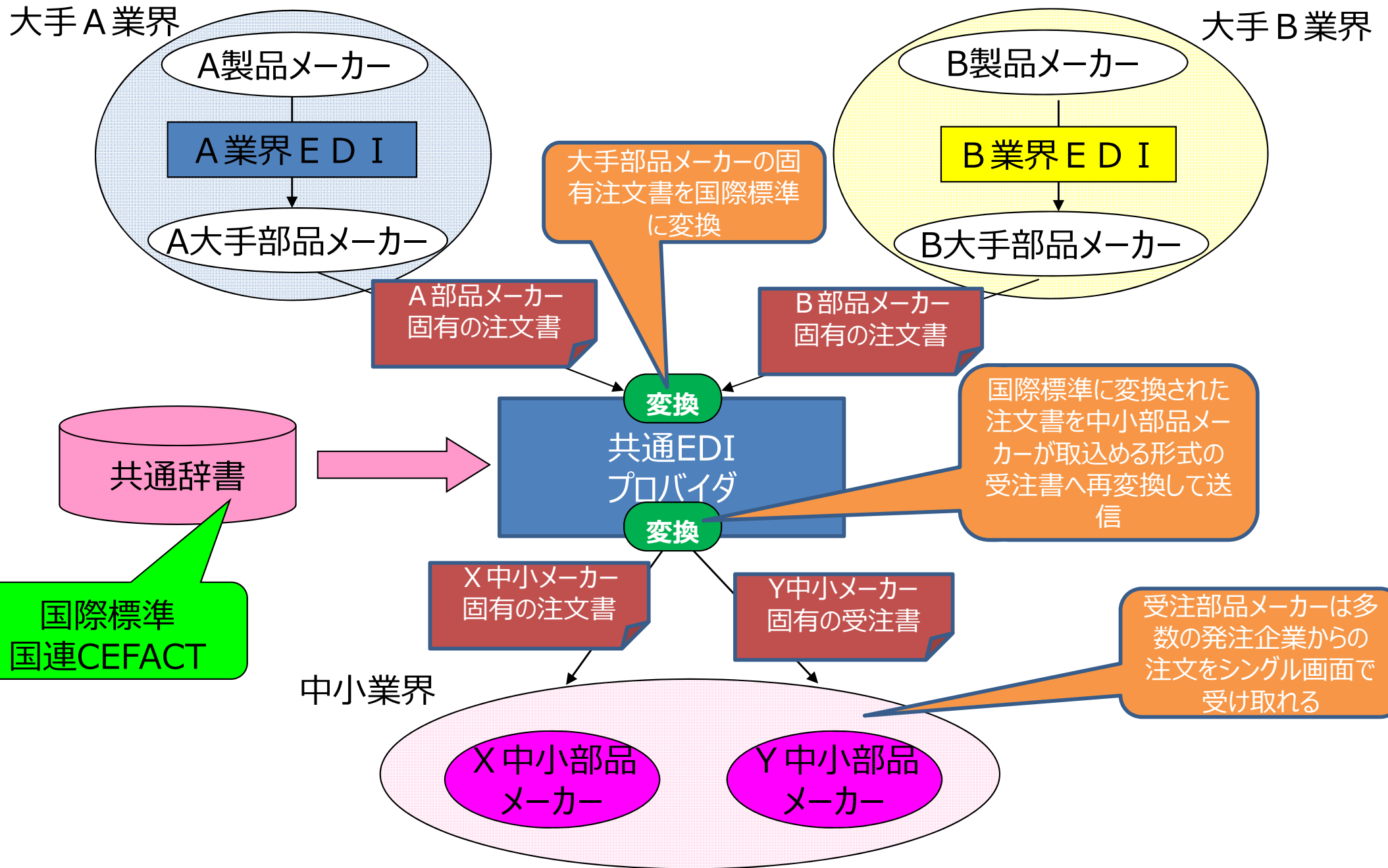
システム共通化は、大枠の議論では理解が得られても、個別導入は進まず

- （主に発注側）過去、受発注システム共通化のために国で共通システム導入を検討したが、当時活用されているシステムがあるにも関わらず、新たに投資した場合の費用対効果の理解が得られず、導入は進んでいない
- （主に受注側）業界・企業別のシステムを取引先ごとに個別に導入するには、煩雑でありコストも手間もかかる。結果的に電話・FAXによるやり取りでなんとか済ませている。共通システムでサービスを提供するプロバイダーは顧客が少なく育たない。

○受発注システムの共通化、これまでの取組



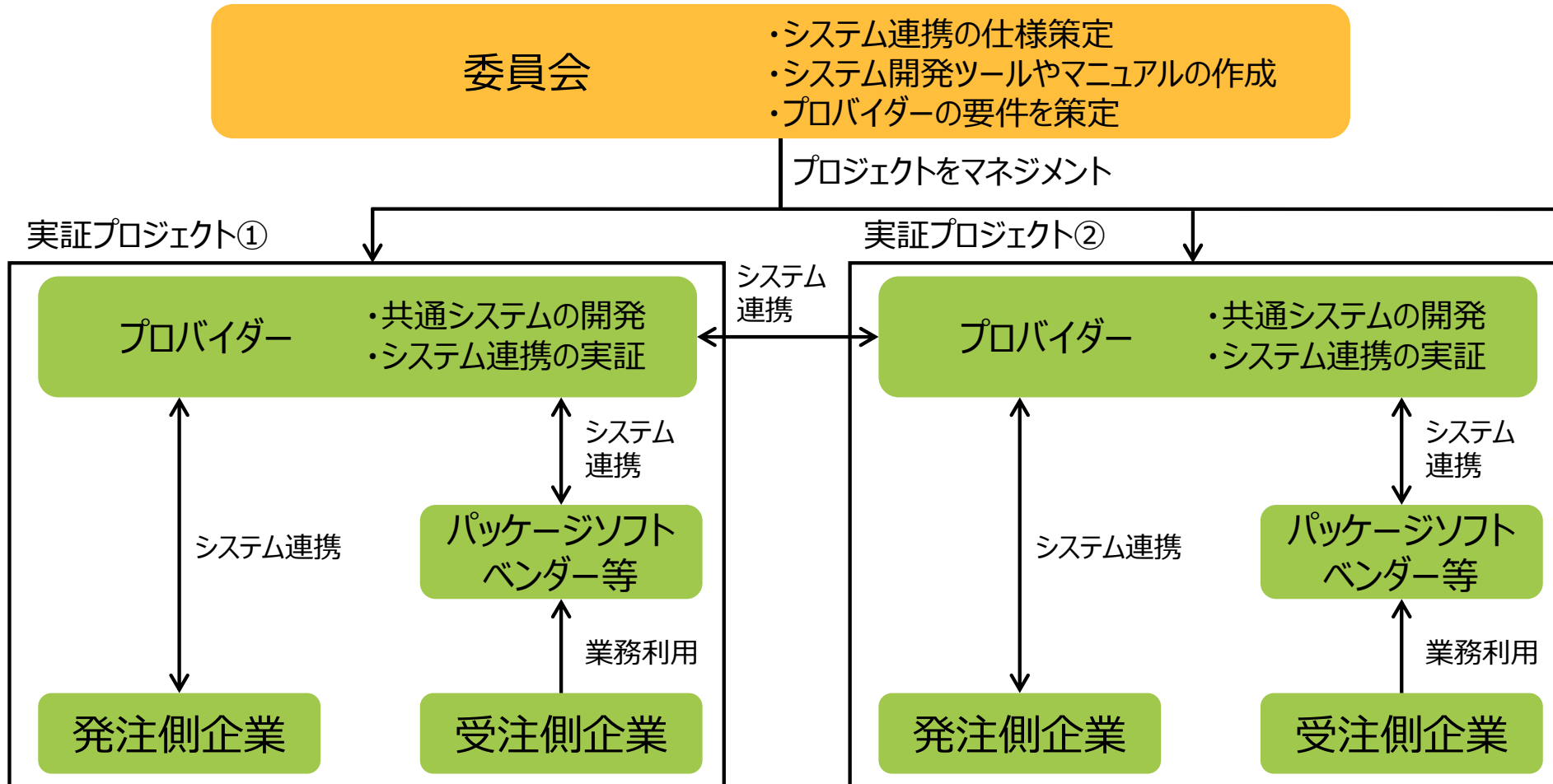
(参考) 業種の垣根を越えてゆるやかに「つながる」仕組み



業種の垣根を越えたデータ連携プラットフォームが必要

- 委員会を立ち上げ、ゆるやかに「つながる」共通システムの仕様等を策定
- 仕様に基づき、データ連携サービスプロバイダーがシステムの連携を実証
- プロバイダーが相互に連携可能となる要件を策定

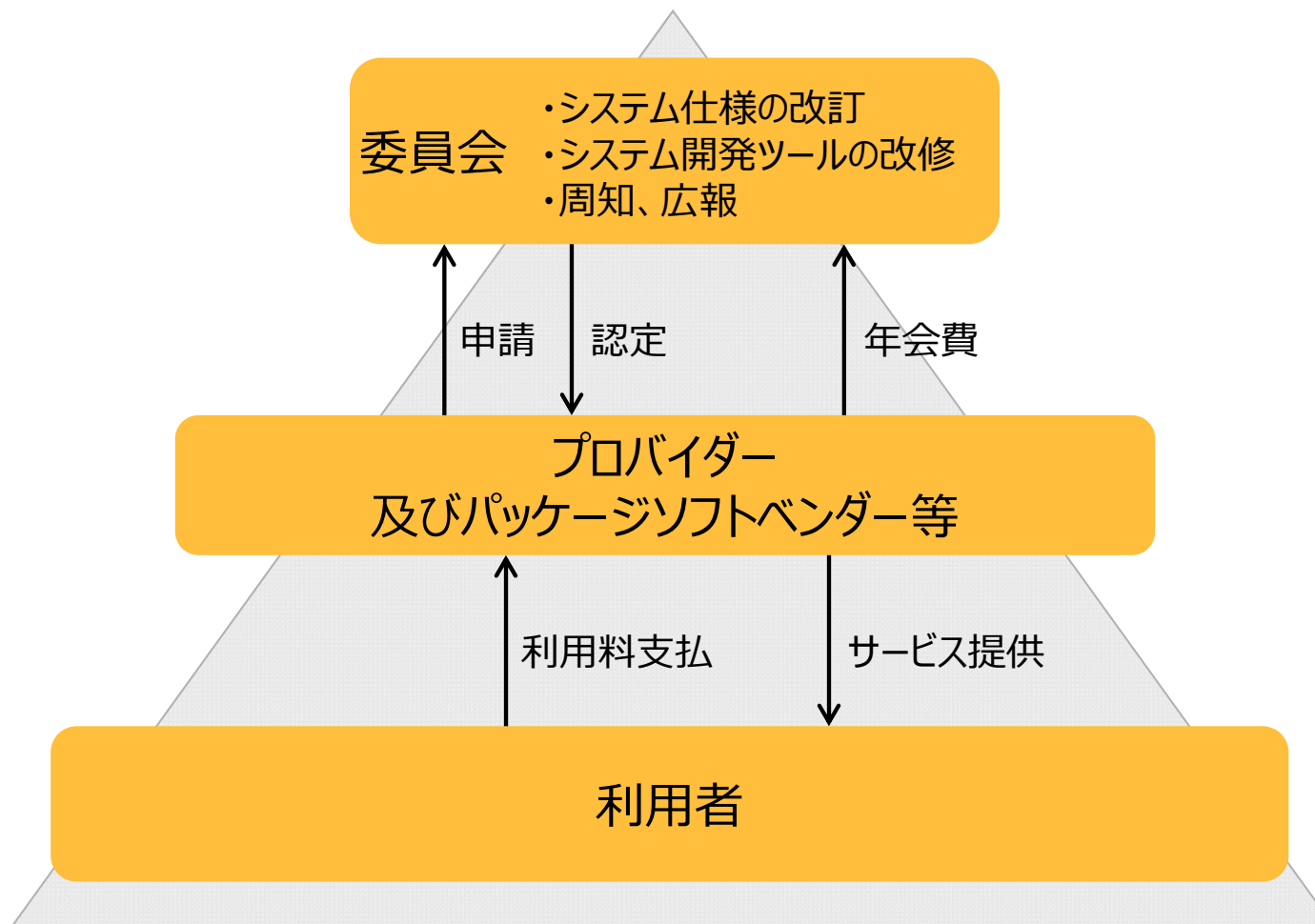
○事業の実施イメージ



データ連携サービスプロバイダーが共通システムを普及

- 団体等が委員会を継続的に運営
- プロバイダー及びパッケージソフトベンダー等の営業努力で共通システムの利用者を拡大

○事業終了後の自律化イメージ



(参考) 実証プロジェクトの例

○業種別

- ・航空機部品業界
- ・自動車部品業界
- ・水インフラ業界
- ・電気設備材料業界 など

○地域別

- ・豊田商工会議所
- ・三島商工会議所
- ・T A M A協会 など

2020年に向けて共通システムの普及を加速

- I S D Nサービスが2020年に廃止となる予定であり、大手自動車メーカー等の I S D Nを使う大企業は既存システムの更改が必須
- 業界間の垣根を越える受発注ができれば、取引先毎にシステムを導入する必要は無く、中小企業の導入しやすさが飛躍的に高まる
- 来年度以降に共通システムの導入を支援することを視野に普及を加速

○共通EDI普及のロードマップ

