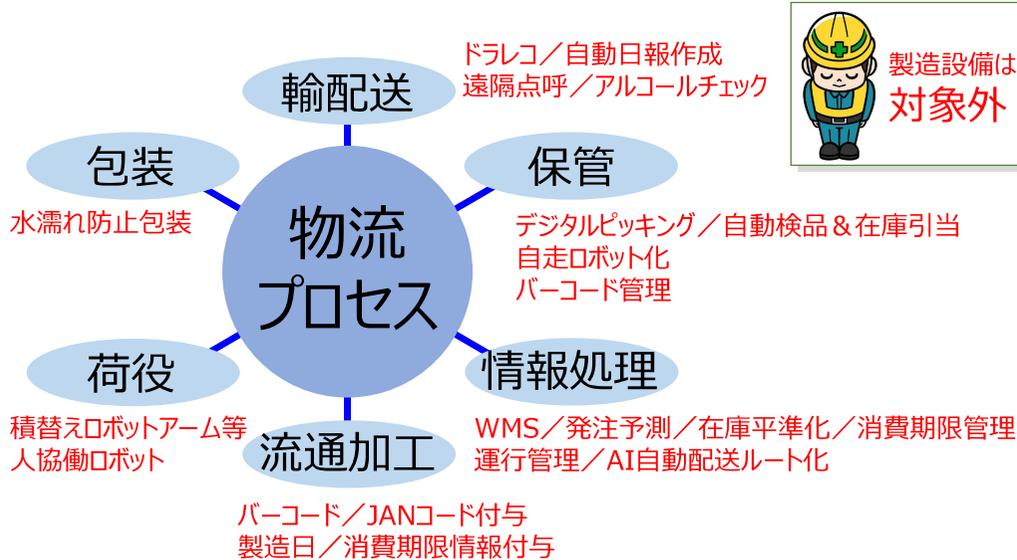


★対象物：

物流プロセスの「迅速化」「効率化」を目指す **デジタル化設備投資**

※ 赤字は対象例です



製造設備は
対象外

★対象者：補助事業**実施場所が県内**で
県内に事業所を有する**中小企業者**
＝ **大企業は対象外** です
物流事業者限定ではありません



みなし大企業も
対象外

★補助**上限額**： **4,000万円** ※ R6年度のもので
★補助**率**： **2/3以内** 変更の可能性あります

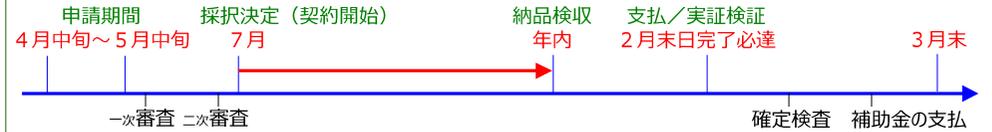
＝ **補助「上限」** を示しています
少額であっても、複数設備のセットでもOKです

★納期管理面：



補助事業＝年度事業なので、

以下の **納期スケジュール** に**対応** できるデジタル化設備投資 **限定**



<注意>

例年通り、**公募期間**：4月中旬～5月中旬 と想定

＝ 申請書類の量が多く、**公募開始から着手してはほぼ間に合いません**

書類不備／記載内容が不十分等では、審査を通過できません

➡ **通年「事前相談」に対応** しています

早めの相談開始～修正ブラッシュアップの繰り返しにより
申請書の質を高めることが採択に有効です

R6年度申請フォーム等は
こちらから ↓



お気軽に事務局へ相談下さい。

【事務局】 沖縄県産業振興公社 **沖縄物流デジタル技術活用推進事業**

098-859-6239 (産業振興課)

よろしくお願ひします

logidigi@okinawa-ric.or.jp

担当：宮城、田島、新里



➡ 補助金申請のための「計画策定支援プログラム」は **次頁を参照下さい**

R6 公募要領抜粋

1. 補助金の趣旨

本補助金は、物流効率化・迅速化を目的としたデジタル化推進のため、中小企業者等が行うAI（人工知能関連技術）やIoT（インターネット・オブ・シングス活用関連技術）等のIT技術を活用したデジタル化に伴う設備導入等に取り組む事業（以下「補助事業」という。）の実施に要する経費のうち、補助金交付の対象として事務局が認める経費に対し、予算の範囲内で補助金を交付する事業により、沖縄県の物流の効率化・迅速化を実現し、労働生産性を向上させることを目的とします。

2. 補助金の概要

(1) 補助対象事業者

次の要件を満たす事業者等とします。

- ① 沖縄県内に事業所を有し、別紙1および2に規定する要件を満たす、物流事業者、小売事業者、卸事業者等であること。
- ② 複数の法人が共同して事業を行う場合については、いずれかを代表法人とし、当該法人が応募すること。また、代表法人は、物流事業者、小売事業者、卸事業者等のいずれかであること。（連名による応募は認めない。）
- ③ 事業の実施場所が沖縄県内であること。（導入するソリューション・機器等の利用場所が沖縄県内であること。）
- ④ 物流のデジタル化や機械化により、物流効率化及び迅速化が図られ、労働生産性が向上する内容であること。
- ⑤ 事業実施3年後の労働生産性を4.5%以上向上させることを目指す取り組みであること。

* 1 労働生産性については、中小企業庁発行の『経営革新計画進め方ガイドブック 2022年版』の「一人当たりの付加価値額」を「労働生産性」として定義します。<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/pamphlet/2022/kakushin.pdf>
労働生産性＝付加価値額÷総従業員数
付加価値額＝営業利益＋人件費＋減価償却費

- ⑥ 財務状況が良好で、事業実施にあたっては、他事業と区分して経理管理を行い、対象経費の収支を明確にした証拠書類を整備・処理する能力を有すること
- ⑦ 応募者が主体性をもって事業遂行に取り組み、事務局と連携する姿勢があること
- ⑧ 事業実施の結果、人員削減に繋がるような取り組みとしておらず、給与待遇の改善や雇用増への波及を期待できるものであること。
- ⑨ 同一又は類似する内容で、本事業以外の国・地方公共団体の委託事業や補助事業等において、既に実施済み又は併願している取り組みでないこと。

(注) 内閣府からの補助金交付等停止措置又は指名停止措置が講じられている者は申請することができません。

別紙 1

以下の「暴力団排除に関する誓約事項」に記載されている事項に該当しないこと。

暴力団排除に関する誓約事項

当社（個人である場合は私、団体である場合は当団体）は、補助金の交付の申請をするに当たって、また、補助事業の実施期間内及び完了後においては、下記のいずれにも該当しないことを誓約いたします。

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。

また、貴職の求めに応じて当方の役員名簿（有価証券報告書に記載のもの（生年月日を含む。）ただし、有価証券報告書を作成していない場合は、役職名、氏名、性別及び生年月日の一覧表）等を提出すること、及び当該名簿に含まれる個人情報等を警察に提供することについて同意します。

記

1 次のいずれにも該当しません。また、当該事業終了まで該当することはありません。

(1) 補助事業者として不適当な者

- ア 法人等（個人、法人又は団体をいう。）の役員等（個人である場合はその者、法人である場合は役員又は支店若しくは営業所（常時契約を締結する事務所をいう。）の代表者、団体である場合は代表者、理事等、その他経営に実質的に関与している者をいう。以下同じ。）が、暴力団（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2号に規定する暴力団をいう。以下同じ。）又は暴力団員（同法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。）であるとき
- イ 役員等が、自己、自社若しくは第三者の不正の利益を図る目的、又は第三者に損害を加える目的をもって、暴力団又は暴力団員を利用するなどしているとき
- ウ 役員等が、暴力団又は暴力団員に対して、資金等を供給し、又は便宜を供与するなど直接的あるいは積極的に暴力団の維持、運営に協力し、若しくは関与しているとき
- エ 役員等が、暴力団又は暴力団員であることを知りながらこれを不当に利用するなどしているとき
- オ 役員等が、暴力団又は暴力団員と社会的に非難されるべき関係を有しているとき

(2) 補助事業者として不適当な行為をする者

- ア 暴力的な要求行為を行う者
- イ 法的な責任を超えた不当な要求行為を行う者
- ウ 取引に関して脅迫的な言動をし、又は暴力を用いる行為を行う者
- エ 偽計又は威力を用いて担当官等の業務を妨害する行為を行う者
- オ その他前各号に準ずる行為を行う者

2 暴力団関係業者を取引の相手方としません。

3 取引の相手方が暴力団関係業者であることが判明したときは、当該契約を解除するため必要な措置を講じます。

4 暴力団員等による不当介入を受けた場合、又は取引の相手方が暴力団員等による不当介入を受けたことを知った場合は、警察への通報及び捜査上必要な協力を行うとともに、当該事業の担当官等へ報告を行います。

【補助対象者】

本事業の補助対象者は、日本の法律に基づいて設立された法人又は日本に拠点を置く事業者であって、以下のアからウのいずれかの要件を満たすものに限る。
ただし、上記に該当する者であっても下記エに規定するものは補助対象者から除く。

ア 中小企業者

- ・資本金又は従業員数（常勤）が下表の数字以下となる会社又は個人であること。
※「資本金」または「常勤従業員数」のどちらかが記載の数値以下であれば、要件を満たす。
（中小企業等経営強化法第2条第1項に規定する者を指す。）

業種	資本金	常勤従業員数
製造業、建設業、運輸業	3億円	300人
卸売業	1億円	100人
サービス業	5,000万円	100人
小売業	5,000万円	50人
その他の業種（上記以外）	3億円	300人

- ※1 資本金は、資本の額又は出資の総額をいう。
- ※2 常勤従業員は、中小企業基本法上の「常時使用する従業員」をいい、労働基準法第20条の規定に基づく「予め解雇の予告を必要とする者」とする。これには、日々雇い入れられる者、2か月以内の期間を定めて使用される者、季節的業務に4か月以内の期間を定めて使用される者、試用期間中の者は含まれない。（以下別紙2において同じ。）
- ※3 中小企業支援法施行令第1条に則り、以下の業態は以下の要件となる。

業種	資本金	常勤従業員数
ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く。）	3億円	900人
ソフトウェア業又は情報処理サービス業	3億円	300人
旅館業	5000万円	200人

イ 特定事業者の一部

従業員数（常勤）が下表の数字以下となる会社又は個人（産業競争力強化法等の一部を改正する等の法律第4条による改正後の中小企業等経営強化法第2条第5項に規定する者を指す。）。

業種	資本金	常勤従業員数
製造業、建設業、運輸業	3億円	500人
卸売業	1億円	400人
サービス業	5,000万円	300人
小売業	5,000万円	300人
その他の業種（上記以外）	3億円	500人

※ 従業員数の考え方は、ア※2と同じ。

ウ 法人及び組合等

以下の法人及び組合等については、ア及びイの業種分類に基づき、その主たる業種に記載の従業員規模以下の者を対象とする。

- ・ 特別の法律によって設立された組合又はその連合会
- ・ 財団法人（一般・公益）、社団法人（一般・公益）
- ・ 特定非営利活動法人

エ 補助対象者から除くもの (みなし大企業)

- 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が所有している中小企業者
- ② 発行済株式の総数又は出資価格の総額の3分の2以上を大企業が所有している中小企業者
- 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以上を占めている中小企業者
- ④ 発行済株式の総数又は出資価格の総額を①～③に該当する中小企業者が所有している中小企業者
- ⑤ ①～③に該当する中小企業者の役員又は職員を兼ねている者が役員総数の全てを占めている中小企業者

※ 大企業とは、中小企業基本法に規定する中小企業者以外の者であり、資本金及び従業員数がともにアの表の数字を超え、イにも該当しない場合、大企業に該当する。

海外企業についても、資本金及び従業員数がともにアの表の数字を超え、イにも該当しない場合、大企業に該当する。

計画策定支援の実施内容イメージ

コンサルタントによる4回の支援内容のイメージ

緑字：企業側のアクションで仕上がるもの

No	コンサル側のアクション	企業側のアクション
0	(1) ※ 会社からの事前準備依頼	<ul style="list-style-type: none"> ・現状作業工程の「棚卸し」(数値化) ・考えられる「課題」の全抽出 ・各「課題」の「見えない損料(年額)」の概算算出
1	(1) 顔合わせ (2) 現場(「課題」の状態)確認 (3) ヒアリング ・抽出「課題」の確認/質問 ・各「課題」の「見えない損料(年額)」確認/質問 (4) 「宿題①」の提示 以下の「宿題」の進め方を指導 ・抽出「課題」の重み付け/順位付け～最優先「課題」の抽出 ・最優先「課題」解決に考えられる「手法」の調査抽出 ・本計画検討の推進チーム/その各員の役割を決定	現地案内、内容説明 「宿題①」対応 ・抽出「課題」の重み付け/順位付け～最優先「課題」の抽出 ・最優先「課題」解決に考えられる「手法」の調査抽出 ・本計画検討の推進チーム/その各員の役割を決定
2	(1) ヒアリング ・「宿題①」の確認、質疑応答 (2) 指導 以下の考え方/進め方を指導 ・最優先「課題」解決に考えられる「手法」～自社に最適な「手法」の選定 ・自社にとって「課題」解決に必要な要件の抽出～具体的な「ソリューション」選定のための「仕様書」の作成 (3) 「宿題②」の提示 以下の「宿題」の進め方/纏め方を指導 ・最優先「課題」解決に考えられる数多の「手法」から、自社に最適な「手法」選定の明文化 ・最優先「課題」を解決しうる「ソリューション」に求める要件を纏めた「仕様書」(案)の作成	・「宿題①」の提示、質疑応答 「宿題②」対応 ・最優先「課題」解決に考えられる数多の「手法」から、自社に最適な「手法」選定の明文化 ・最優先「課題」を解決しうる「ソリューション」に求める要件を纏めた「仕様書」(案)の作成
3	(1) ヒアリング ・「宿題②」の確認、質疑応答 (2) 指導 以下の考え方/進め方を指導 ・作成「仕様書」を元に「相見積」を取得する候補企業の抽出～選定の仕方 ・「相見積」回答企業からの「ソリューション情報」についての、「比較検討項目」の立て方～比較結果の纏め方 (3) 「宿題③」の提示 以下の「宿題」の進め方/纏め方を指導 ・作成「仕様書」を元にした「相見積」取得候補企業の選定 ・「相見積」の取得 ・「相見積」回答企業からの各「ソリューション情報」に基づく「比較表」の作成とその纏め	・「宿題②」の提示、質疑応答 「宿題③」対応 ・作成「仕様書」を元にした「相見積」取得候補企業の選定 ・「相見積」の取得 ・「相見積」回答企業からの各「ソリューション情報」に基づく「比較表」の作成とその纏め
4	(1) ヒアリング ・「宿題③」の確認、質疑応答 (2) 指導 以下の考え方/進め方を指導 ・申請書作成に必須の「事業計画書」のストーリー構成 ・申請までに確定すべき社内準備項目について 事業推進チームの社内承認(経営層がトップで構成) 設備投資計画の社内承認(設備投資予算の確保) (3) 「宿題④」の提示 以下の「宿題」の進め方/纏め方を指導 ・「事業計画書」(案)の仕上げ ・申請までに確定すべき社内準備項目の実施目処付け 事業推進チームの社内承認(経営層がトップで構成) 設備投資計画の社内承認(設備投資予算の確保)	・「宿題③」の提示、質疑応答 「宿題④」対応 ・「事業計画書」(案)の仕上げ ・申請までに確定すべき社内準備項目の実施目処付け 事業推進チームの社内承認(経営層がトップで構成) 設備投資計画の社内承認(設備投資予算の確保)
5	※ 以降は、公社で対応します。	・「宿題④」の提示、質疑応答 ※ 最終仕上げは、4月の公募開始以降になりますが、仕上げの前までにブラッシュアップが必須です。 上記社内承認を確定できた時点で、年明け早々にも初案の提出を目指して下さい。