



Gunma Prefecture

群馬県



accenture

「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業 事業説明会

2026年5月11日

事業説明会 アジェンダ

- **基調講演** 14:00-14:25 (25分)
 - 見えることから始まる「稼ぐ」企業への道
- **事業説明** 14:25-14:50 (25分)
 - 群馬県_「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介
 - *本事業の目的や趣旨、ワークショップ、ハンズオン支援の内容および募集などの説明
- **質疑応答** 14:50-15:00 (10分)

事業説明会 アジェンダ

- **基調講演** 14:00-14:25 (25分)
 - 見えることから始まる「稼ぐ」企業への道
- **事業説明** 14:25-14:50 (25分)
 - 群馬県_「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介
 - *本事業の目的や趣旨、ワークショップ、ハンズオン支援の内容および募集などの説明
- **質疑応答** 14:50-15:00 (10分)

講演内容は事業HPで公開の録画をご参照ください

事業説明会 アジェンダ

- **基調講演** 14:00-14:25 (25分)
 - 見えることから始まる「稼ぐ」企業への道
- **事業説明** 14:25-14:50 (25分)
 - 群馬県_「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介
 - *本事業の目的や趣旨、ワークショップ、ハンズオン支援の内容および募集などの説明
- **質疑応答** 14:50-15:00 (10分)

群馬県「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介

1. 事業概要、及び事業予定
2. 企業向けワークショップのご案内
3. ハンズオン支援の概要
4. ハンズオン支援企業の募集・審査



1.事業概要、及び事業予定

「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業_概要

群馬県内の中小・中堅企業を対象に、企業向けワークショップおよびハンズオン支援を実施し、企業の「稼ぐ力」強化に向けた支援を行う

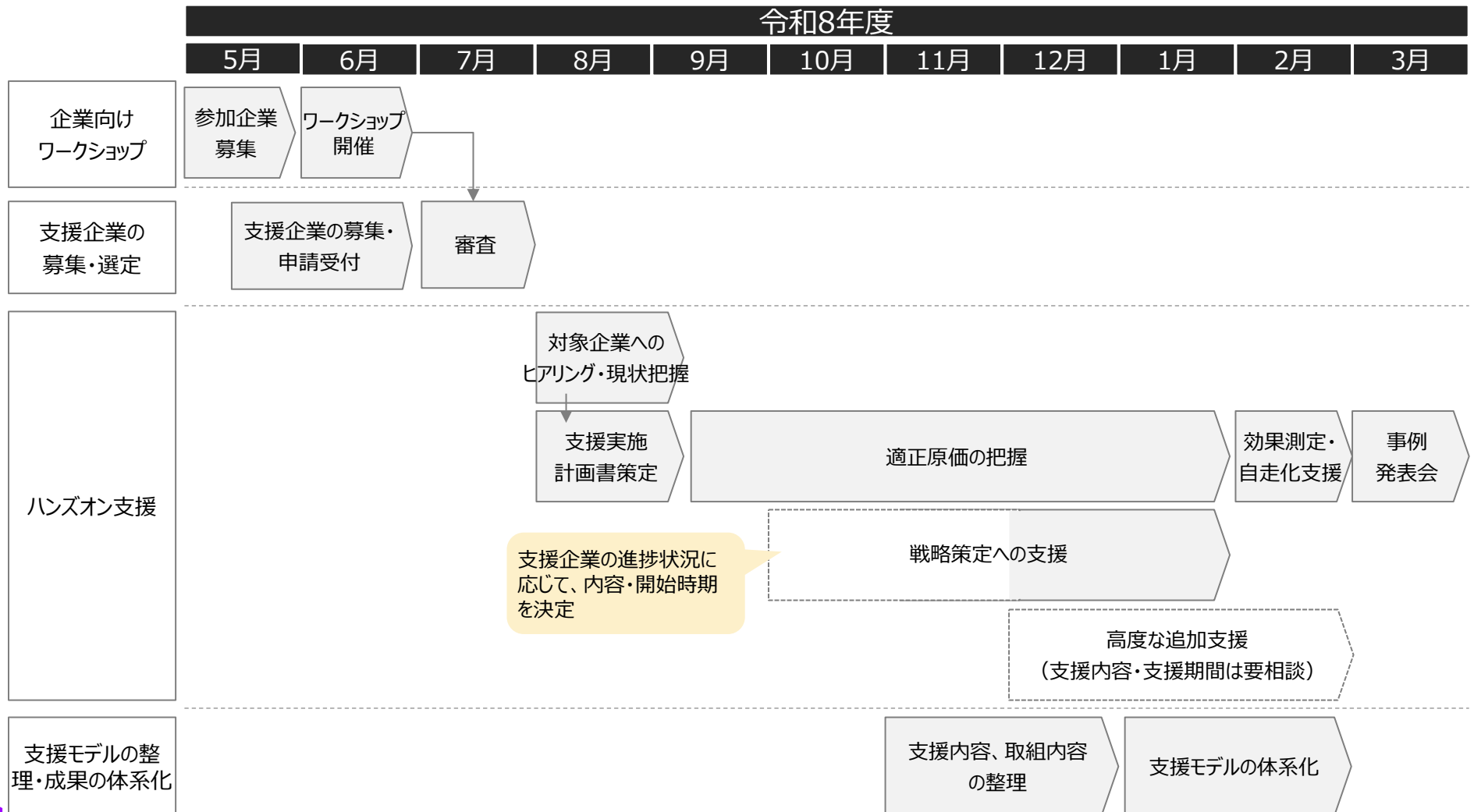
事業の対象	<ul style="list-style-type: none">● 本事業における支援対象は「群馬県内に主たる事業所を有する中堅・中小企業」とする（中堅企業：従業員2,000人以下で中小企業に該当しない企業）● 申込時点で、群馬県内において継続的かつ実質的に事業を行っていること（群馬県内に登記簿上の本社、または本店があり、履歴事項全部証明書で確認できること）
事業内容	<ul style="list-style-type: none">● 企業向けワークショップの開催<ul style="list-style-type: none">- 経済産業省が提供する「ローカルベンチマーク」を活用し、企業の経営課題を可視化するワークショップを実施● ハンズオン支援の実施（20社程度）<ul style="list-style-type: none">- 企業ごとに支援実施計画書を作成し、製品ごとの適正原価把握を始めとするハンズオン支援を推進。最終的には支援の効果を検証し、企業の戦略実行の自走化に向けた支援を実施
実施スキーム	<ul style="list-style-type: none">● 業務受託者であるアクセンチュア株式会社が、事業の実施主体者である群馬県を支援する形で、ワークショップの運営、ハンズオン支援対象事業者の募集・選定、選定された事業者へのサポートを実施



1.事業概要、及び事業予定

事業実施計画・スケジュール

6月に企業の現状分析・目標設計のためのワークショップを実施。6月中にハンズオン支援企業を募集し、7月に支援企業を選定の上、適正原価の把握などのハンズオン支援を実施する



群馬県「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介

1. 事業概要、及び事業予定
2. 企業向けワークショップのご案内
3. ハンズオン支援の概要
4. ハンズオン支援企業の募集・審査

2.企業向けワークショップのご案内

ワークショップ概要

経済産業省推奨のローカルベンチマークを活用して、財務・非財務の両面から自社の経営構造を可視化し、各企業が自社の強み・課題を客観的に把握するためのワークショップを開催

背景・目的

- 中小企業においては、企業収益の確保に向け、上昇したコストに係る価格転嫁の必要性が高まっている一方で、**前提となる自社の原価構造や収益構造の把握が十分でない企業も多く**、価格転嫁や事業ポートフォリオの見直し、新たな成長に向けた意思決定に踏み出せていないケースが少なくない。特に、**自社の強みを活かした新たな付加価値創出や、どこに・何を・いくらで売るのがかといった「稼ぐ力」の再定義**が、経営課題として顕在化している
- 本ワークショップでは、ローカルベンチマークを入口として、**財務・非財務の両面から自社の経営構造を可視化・言語化**することで、各企業が自社の強み・課題を客観的に把握することを目的とする
- また、ローカルベンチマークによる現状把握だけでなく**SWOT分析や将来目標のロードマップ策定を通じて収益性向上や事業成長に向けた具体的な打ち手を整理**することで、中小企業に収益構造改善・強化の必要性を効果的に理解できるワークショップとする

実施概要

実施内容

- 開催形式
 - 1Dayイベント（オンサイトで9:00-17:00にて実施）
 - イベントに先駆けて事前課題に取り組むための、オンライン事前説明会を別途実施
- 開催時期・回数：6月に前橋地区・高崎地区・太田地区にて各2回ずつ開催
 - 前橋地区：6/1(月)・6/22(月) @ AQERU前橋
 - 高崎地区：6/5(金)・6/19(金) @ Gメッセ群馬
 - 太田地区：6/12(金)・6/26(金)@東毛産業技術センター
- ご参加いただける企業数：各回最大5社

想定参加者

- 中小・中堅企業：経営者及び経営部門など経営業務の方、将来的に経営を担う予定の方（継承・後継者）
 - ロカベンは継続すること・社内に普及することが重要であるため、社内の推進役となる方が適任
 - 支援機関（中小企業の支援担当者）より参加希望があった場合はオブザーバーとして参加いただく想定

応募方法

- 事業HPの申し込みフォームより参加受付

2.企業向けワークショップのご案内

ワークショップの全体像

経営状況を財務・非財務の両面から把握するだけでなく、ロカベンにはないSWOT分析やロードマップ作成を盛り込むことで、将来に向けて効果的なワークショップを実施

事前依頼作業

ワークショップ前半

ワークショップ後半

⇒次頁以降
詳細

2～4時間想定

9:00-17:00での実施を想定（休憩有り）

- ロカベンの自社分析のインプットとなる情報を参加企業各社に事前に案内の上、ワークショップまでに整理いただく

- ロカベンシートを活用して、**財務・非財務の面から自社分析**を実施
- 講師のほか**参加企業ごとに経験豊富な弊社メンバー**を配置して企業をサポート

- 弊社独自ワーク**でロカベンの**自社分析**をより効果的に活用
- 将来の目標を定めるワークを実施。**ハンズオン支援**についてもご紹介

■ 事前依頼作業

- 作業①
✓財務数値の確認

企業情報と直近3年分の財務データを所定のフォーマットに記入

- 作業②
✓経営理念と事業の確認

経営理念や事業内容、管理体制などを所定のフォーマットに記入

■ オープニング

講師自己紹介とワークショップの目的を説明

■ ローカルベンチマークの有効性の概要

ローカルベンチマークの概要を説明

■ 財務情報の整理(事前依頼作業解説)

事前依頼作業についてそれぞれの見方を解説し、自社の財務情報を整理

■ 非財務情報の整理(業務フローと商流の整理)

- 実習①業務フローの整理

業務フローの整理・言語化

- 実習②商流の整理

商流の整理・言語化

■ ローカルベンチマークの活用

- 実習③強み・弱み分析(SWOT分析¹)

財務,非財務を紐づけた分析を行う

- 実習④将来目標ロードマップ

分析を踏まえた目標・ロードマップの作成を行う

■ ワorkshopまとめ・ハンズオン支援活用のススメ

ワークショップ全体を通した振り返りや感想を伺いながらポイントを統括し、ハンズオン支援を紹介・状況応じてフォロー

※ワークショップでは講師のほか、参加企業を個別にサポートするメンバーを配置し、参加企業をサポート



2.企業向けワークショップのご案内

ワークショップ前半①：ローカルベンチマークの説明・価値訴求

ワークショップ冒頭では、中小企業を取り巻く環境を背景としたロカベン活用の有効性をご説明

ローカルベンチマークの有効性の説明

資料・アウトプットイメージ

講義 ローカルベンチマーク概要

ローカルベンチマークとは？

ローカルベンチマークとは、経済産業省が提供している、財務指標と非財務指標に基づいて企業経営を評価し、企業と金融機関などの中小企業支援機関が共通の目線でコミュニケーションを取り易くするための対話ツール。全国的に普及しつつある状況。

特徴

- ロカベ 国提供の企業
- ロカベン 6つの基本的財務分析
- ロカベン 業務フロー・非財務の整理 ※基本的な経営
- 普及も進んできた 中小企業 共通言語化の

ツール構成

新編・補助企業や支援機関 専門家による 卒業性評価

講義 ローカルベンチマーク概要

ローカルベンチマークワークショップ開催の経緯

問い

なぜローカルベンチマークのワークショップが有効なのか？

環境の変化	求められる対応	解決策
<p>中小企業を取り巻く環境の変化</p> <ul style="list-style-type: none"> 技術革新・DX (デジタル化推進) 人口減少 (市場縮小・人手不足) SDGs (カーボンニュートラル等) 自然災害 (物理損害、間接被害) 国際情勢流動化 (経済活動への影響) 新型コロナ (消費者の行動・心理変化等) 	<p>企業が“自己変革力”をつけるために何が必要か？</p> <ol style="list-style-type: none"> 見える化の達成 <ul style="list-style-type: none"> 自己変革の5つの軸盤のうち「見えぬ」を超えることができれば自動化により繋げる企業が約6割。 ※地方経済産業局調べ 見方の習得 <ul style="list-style-type: none"> 情報(データ)をもつ意味や繋がりを理解することによって、見える化のレベルや精度が向上する。 	<p>■“ローカルベンチマーク”とは？</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営全体を財務・非財務指標から健康診断 経済産業省作成・提供の公共ツール 対話(中小企業と支援機関)のための共通言語 国の施策・補助金等の申請ツールとして推奨 <p>→昨今、中小企業を中心とした関係機関間 普及率が高まってきている</p> <p>“ローカルベンチマーク”の 考え方は“自社理解の方法”を 企業経営に取り込むことが 1つの有効な解決策となりうる</p>
<p>企業には環境変化に 迅速、柔軟に対応する “自己変革力”が必要</p>		

- ローカルベンチマークの説明を実施し、本ワークショップの内容および目的をご説明
- ローカルベンチマークの活用が中小・中堅企業を取り巻く環境の変化への対応策として有効であること、ワークショップと日々の業務・経営の価値との関連もご説明



2.企業向けワークショップのご案内

ワークショップ前半②：財務・非財務情報の整理

ロカベンを活用し、多角的な分析視点を伴走支援することで、財務・非財務情報の双方を可視化し、そのポイントを言語化

財務情報の整理・分析

ローカルベンチマーク 財務分析結果

財務分析結果

財務指標ごとの評価点でレーダーチャートを作成

業界標準が点数3 (帝国データバンク数字)

財務指標ごとに強み・弱み(改善点)が明確化

非財務情報の整理・分析

▼業務フローの整理

サンプル(見込生産方式(MTS))

記入シート (記入：30分、発表：5分×3社)

▲商流の整理

アウトプットイメージ

- 事前依頼した財務数値と会社概要(事業分類、従業員数、資本金)情報をまとめ、**財務分析シートを作成**
- 財務分析結果が異常値の場合、財務情報起点で非財務情報を分析する観点として分析を深める等、**単なる記入に留まらない、多角的な分析を指導・支援**

- 業務フローの整理では、業務の流れに沿って、業務内容・業務目的・自社の差別化ポイントを**言語化し、自社業務の特徴を可視化**
- 商流の整理では、商流の流れに沿って取引先との取引内容・選定理由を**言語化し、取引先との関係性/収益性を可視化**



2.企業向けワークショップのご案内

ワークショップ後半：自社の強み・弱み/経営課題の言語化

ワークショップ後半では、SWOT分析を活用して自社の強み・弱みを分析し、将来目標のロードマップを定める

自社の強み・弱みの理解

将来目標ロードマップ

実習① ローカルベンチマークの活用方法 強み・弱みの分析

ローカルベンチマークで用いられている分析手法 SWOT分析

SWOT分析は、自社の事業の状況等を、強み(Strengths)、弱み(Weaknesses)、機会(Opportunities)、脅威(Threats)の4つの項目で整理して分析する手法のこと。経営分析手法の中では最もメジャーな手法です。

		内部環境	
		強み	弱み
内部環境	プラス面	強み (Strength) S	弱み (Weakness) W
	マイナス面	強みS x 機会O 機会を最大に活かす	弱みW x 機会O 弱みによる機会を逃さない
外部環境	機会	強みS x 脅威T 脅威を回避すべく強みを活かす	弱みW x 脅威T 弱みと脅威による悪影響の発生を回避する
	脅威		

※SWOT分析は自社や自社製品、外部環境に対する現状認識とその後の計画立案のために利用されます。
※今、自分たちはどこにいるのか? SWOT分析はその立ち位置を把握するのに有効な手法です。

※内部と外部の強みと弱みを掛け合わせることで、それぞれの組み合わせから考えられる4種類の戦略を導き出せます。

アウトプットイメージ

実習② 将来目標ロードマップ

将来目標ロードマップのヒント

これまで整理してきた内容とSWOT分析の結果から、将来目標ロードマップを作成してみましょう。

将来目標	現状認識	課題	対応策
① 将来目標 ・ 企業理念やビジョンを踏まえて会社として目指したい大きな目標を設定してみてください。	② 現状認識 ・ 自社の強み・弱みの整理から将来目標とのギャップがわかるように現状をまとめてください。	③ 課題 ・ 目標を達成するため解決しなければならない課題をまとめてみてください。	④ 対応策 ・ 課題に対する対応策をまとめてください。

アウトプットイメージ

- ローカルベンチマークの自社分析をインプットとして、ローカルベンチマークにはないSWOT分析/クロスSWOT分析も実施
- SWOT分析/クロスSWOT分析を実施することで、**自社の外部環境と自社の強み・弱みの包括的な理解を促進**

- ワークショップのゴールとして、**自社の将来目標・現状認識・課題・対応策**を検討
- また、作成した将来目標ロードマップは後続のハンズオン支援事業へのインプットとなり、**ハンズオン支援の精度向上にも寄与する成果物**となる



2.企業向けワークショップのご案内

過去のロカベンWSの参加者の声

実際に弊社は複数回ロカベンを活用したワークショップを実施し、参加企業からは好評を博している

過去のロカベンWSへの参加者の声（アンケートより抜粋）

- 自社だけではこのアウトプットは出せなかった。**WSでの講師・運営メンバーによる言語化・可視化サポート**が大変よかった。
- 他グループ会社と合同での開催だったため、他社の経営方針など意見を直接聞くことができ良かった。講師は自社のことを知らないはずなのに、**自社の内部まで理解しているかのような寄り添い**を感じた。（工場設備メンテナンス企業 部長）
- **参加企業に発言いただく部分は、このワークショップの強みであり有意義**と感じた。市内企業への全面展開についても作戦を練っていきたい。（市経済部 管理職員）
- 改めて自社を把握する上で、意義のある時間だったと思う。普段見れない視点から自社をじっくり時間をかけて見る事が出来た。**今後の事業計画作成時に活用できる**と思う。（プレス機器製造企業 社長 & 取締役 経営企画室室長）
- 普段頭の中にはあるが文字化できていない経営方針や自社の強み弱みを改めて文字化することの重要性に気づけた。今計画中の**中期経営計画に活かせる**ような内容であった。（精密部品製造企業 常務）
- ワークショップ内で整理した内容をもとに、**自社に持ち帰って実践**してみようと思う。具体的な行動に移そうという気になったので、そこがこのワークショップの意義ある点だと思った。（樹林原料製造企業 社長）
- 企業訪問時のヒアリングでは、時間制約もあり、ここまで業務フローや商流などの整理はできない。そのため理解も表面的なものとなってしまいます。企業との共通認識のために**このようなツールを活用することは有益**だと再確認した。（産業振興機構 管理職員）
- 将来目標管理シートで特定した課題を解決するためのスキルセットを持った人材がいなく、**打ち手としての外部リソースの活用**が必要であると認識。
- 将来目標管理シートで、管理部門の作業が複雑化・属人化している課題に対して、AIを試験導入し、従業員へのIT教育を実施するとしたが、**AIの活用方法は今後見極める必要がある**と思う。



群馬県「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介

1. 事業概要、及び事業予定
2. 企業向けマークワークショップのご案内
3. ハンズオン支援の概要
4. ハンズオン支援企業の募集・審査

3.ハンズオン支援の概要

ハンズオン支援の実施方針 — 全体像

支援企業ごとに支援実施計画書を作成し、原価・収益性把握を始めとするハンズオン支援を推進。最終的には支援の効果を検証しつつ、戦略実行の自走化に向けた支援を実施

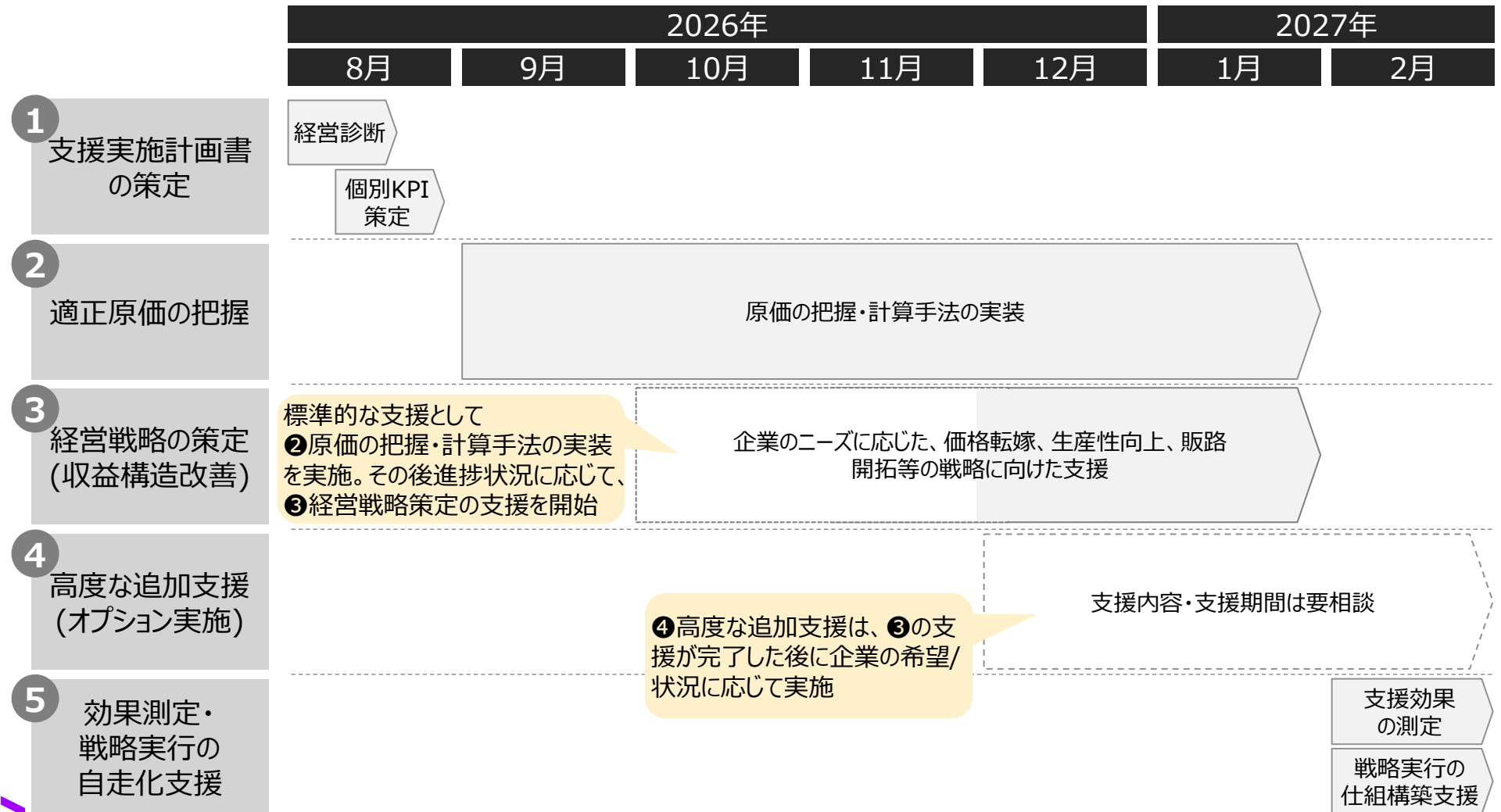
実施項目	支援内容
1 支援実施計画書の策定	<ul style="list-style-type: none">企業ごとに経営状況の診断、課題の洗い出しを実施支援企業に支援ニーズ・目標をヒアリングの上、支援KPIを策定
2 適正原価の把握	<ul style="list-style-type: none">コスト構造整理、製品セグメント定義、セグメント毎の原価配賦基準・配賦率策定など、セグメント毎の原価・収益状況把握の一連のプロセスを各企業にレクチャー分析フォーマット等の提供を通じ各企業での自走化も支援
3 経営戦略の策定 (収益構造改善)	<ul style="list-style-type: none">企業の希望・状況に応じて、収益性分析からの不採算品の廃止・価格転嫁や、販路開拓等の経営戦略の策定を支援し、収益構造の改善を推進、「稼ぐ力」を強化
4 高度な追加支援 (オプション実施)	<ul style="list-style-type: none">経営戦略の策定(収益構造改善)が完了した後、企業の希望に応じて戦略の補完として追加支援を実施（支援内容および支援期間は要相談）
5 効果測定・ 戦略実行の 自走化支援	<ul style="list-style-type: none">支援KPIの達成状況、支援企業の変化・満足度、財務的な改善効果の3点により効果測定を実施支援企業が戦略を自ら実行するための仕組み構築についても助言等の支援を実施



3.ハンズオン支援の概要

ハンズオン支援の実施スケジュール（案）

8月からハンズオン支援を開始し、支援企業ごとに定めた支援計画に沿って、原価の把握をはじめとする支援を推進する。27年2月にはハンズオン支援のまとめとして戦略実行に向けた支援も実施



3.ハンズオン支援の概要

ハンズオン支援例 - ②適正原価の把握_製品原価の配賦

適正原価把握のため費用特性を踏まえた配賦基準を設定する。配賦率の算出に必要な実績データがないケースもあるが、現場におけるヒアリングポイントの整理などの支援も実施

製品原価配賦 アウトプットイメージ

製品カテゴリ	試算ロジック		費用配賦基準	考え方				
製品A	製品カテゴリの整理にはAIの活用も	売上高	-	出荷記録表の「品名」、「商品番号」、「顧客名」を参考に製品分類を実施				
製品B								
製品C	実績データが存在しないため生産現場へのヒアリングにより作業工数を按分	売上原価	+	投入材料量	材料費	チタン、ステンレス、その他材料に分けて、 各材料費を投入量をベースに配賦		
製品D					+	労働費	製品カテゴリごとの担当工数で按分。又、社長が工数の8割を製品Aに投入と仮定	
製品E					+	製造経費	生産数量	外注加工を行っている製品カテゴリを対象に、 生産数量をベースに配賦
製品F	各項目を生産量やライン稼働時間をベースに配賦	+	+	ライン稼働時間	外注加工費	製造に関わる設備の 減価償却費をライン稼働時間をベースに配賦		
製品G					減価償却費(設備)	売上高(自社製造分)	工場及び建物付属設備の減価償却費を 売上高をベースに配賦	
製品H					減価償却費(建物)	ライン稼働時間	修繕費を ライン稼働時間をベースに配賦	
製品I					+	修繕費	生産数量	全製品カテゴリを対象に、 生産数量をベースに配賦
製品J					+	消耗工具費	ライン稼働時間	全社水道光熱費の8割が生産に用いられるとし、 ライン稼働時間をベースに配賦
その他					水道光熱費			

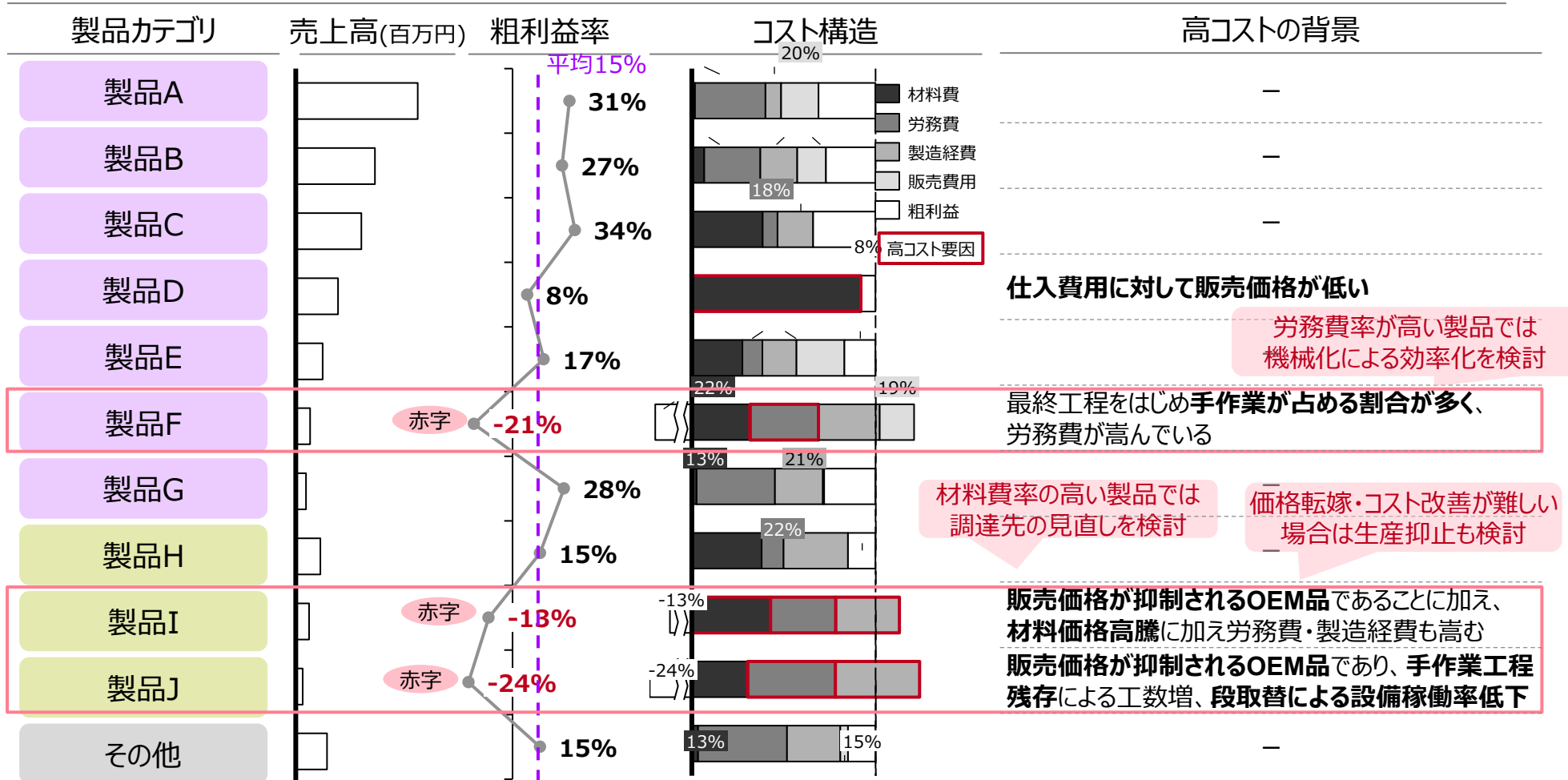
凡例
製品群1
製品群2
その他

3.ハンズオン支援の概要

ハンズオン支援例 - ②適正原価の把握_製品別収益性分析

各コストを配賦の上、製品毎の粗利を算出。収益性改善が必要な製品は価格転嫁に加え、生産効率化や調達先見直しによるコスト改善、必要に応じて商品構成の見直しなどを検討

製品別収益性分析 アウトプットイメージ



※本資料上の数値は実際の分析結果とは異なる架空の値となります

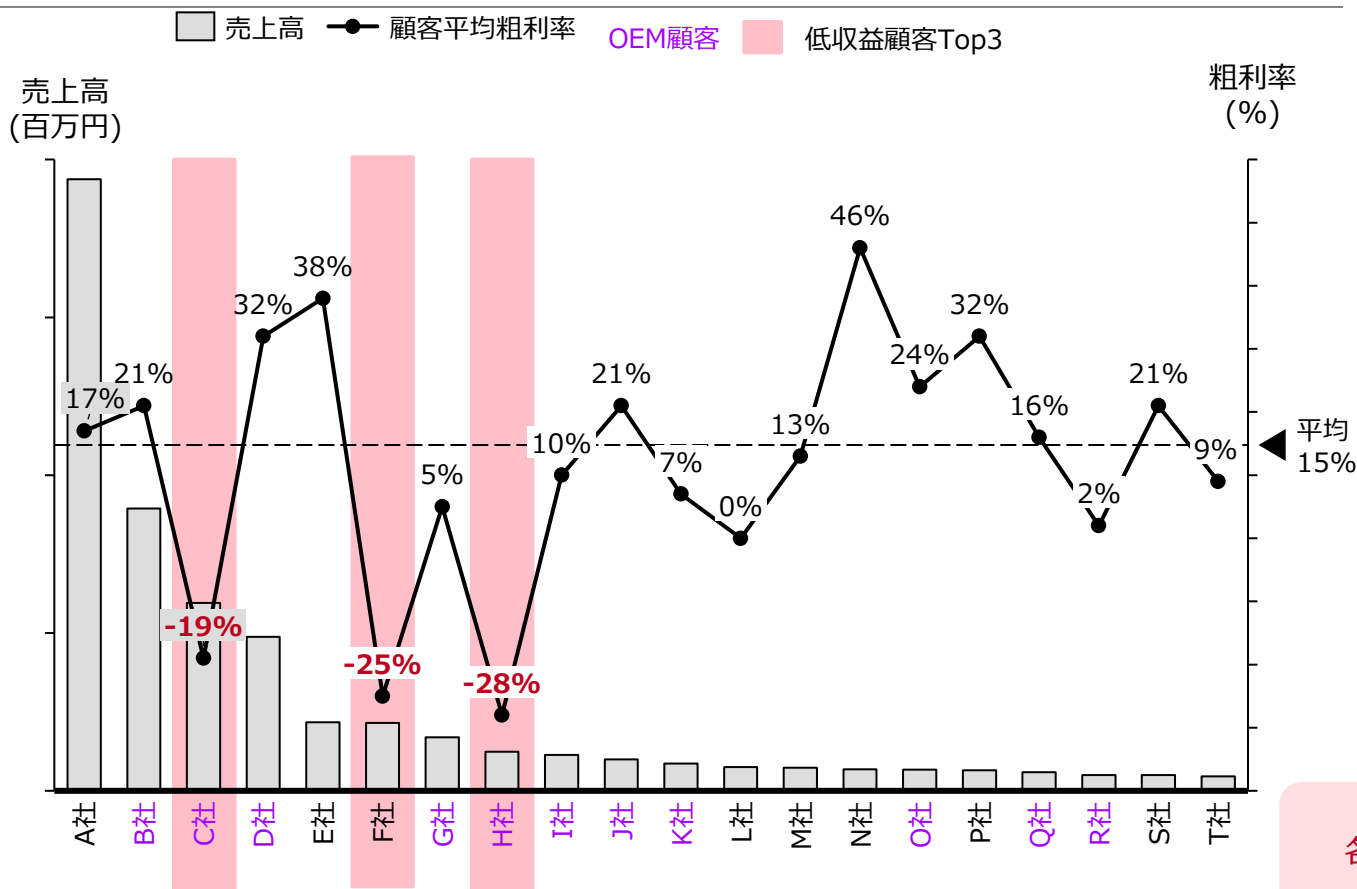
3.ハンズオン支援の概要

ハンズオン支援例 - ③経営戦略の策定- 顧客別収益性分析

原価把握を踏まえ、顧客別の利益率を可視化。顧客構成の見直しや、赤字幅の大きい顧客に対する価格設定や提供製品の見直しなど販売戦略の検討を支援

顧客別収益性分析（低収益顧客） アウトプットイメージ

売上高上位20取引先 顧客平均粗利率(推計値)



低収益顧客Top3の主要製品

C社

低収益要因：

- 粗利率の低い製品Iが主要製品である
- 加えて、売上の約3割を占める製品Hは平均単価より20%低い水準で取引

F社

低収益要因：

- 売上の約半分を占める製品Bが平均単価より15%低い水準で取引

H社

低収益要因：

- 売上の大半を占める製品Dが平均単価より30%低い水準で取引

収益率の低い顧客を抽出し、各顧客ごとに価格転嫁の可否を中心に検討

※本資料上の数値は実際の分析結果とは異なる架空の値となります

3.ハンズオン支援の概要

ハンズオン支援例 - ④ 高度な追加支援（オプション実施）

追加支援イメージ

③ 戦略策定の補完として企業の希望・状況に応じ、下記のような追加支援を検討・実施

支援領域	支援内容（例）	主な想定成果物
外部専門家の活用	<ul style="list-style-type: none">支援企業のニーズに応じて、各種支援機関/専門家の掘り起こしと、支援依頼内容の策定支援	<ul style="list-style-type: none">支援機関/専門家候補支援依頼内容資料
システム導入 ・生産性向上	<ul style="list-style-type: none">導入製品・ベンダー候補作成システム導入のRFP作成にむけたパッケージの提供および活用方法のレクチャー	<ul style="list-style-type: none">製品・ベンダー候補資料システム導入に向けた現状業務分析資料RFP資料
製造の高度化	<ul style="list-style-type: none">製造プロセスの自動化・省力化にむけた業務プロセス設計	<ul style="list-style-type: none">投資効果算定製造プロセス高度化構想案実装計画



群馬県「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介

1. 事業概要、及び事業予定
2. 企業向けマークワークショップのご案内
3. ハンズオン支援の概要
4. ハンズオン支援企業の募集・審査

4.ハンズオン支援企業の募集・審査

募集要件、審査の視点

書類審査では申請書類から各項目を総合的に評価し、面接審査に進む事業者を選定。面接審査では、特に重点的に見るべき要件について、評価を実施し、20社程度を選定予定

主要な要件 (審査観点)		概要	審査方法
募集要件	群馬県内企業	本社所在地 本社、あるいは本店の所在地が群馬県内である	書類
	中堅・中小企業 である	中小企業 中小企業基本法(2条1項)の定義を満たす企業である	書類
		中堅企業 従業員2,000人以下で、中小企業に該当しない企業である	書類
審査の視点	事業目的達成の 実現性が高い	意欲・コミットメント ハンズオン支援に対する関心・意欲が高いこと	書類 面接
		業績 企業の業績が健全であること	書類 面接
		県内拠点 群馬県内拠点に製造・研究・販売等の主要な機能を有すること	書類 面接
		支援KPI達成見込み 原価把握等にあたり、極端な困難性がないこと	書類 面接
		規制対応 事業遂行にあたり、規制緩和等を必要としないこと	書類 面接
	支援意義がある	課題・支援のニーズ 収益構造改善・強化等の課題を有し、ハンズオン支援の必要があること	書類 面接
		業界動向 業界に成長性があり、支援を通じた稼ぐ力の向上の可能性があること	書類 面接
		他ハンズオン支援の有無 同時期に類似支援を受けておらず、本事業の支援効果を測れること	書類 面接
	モデルケースとして 適切で 波及効果が大きい	業界・業種 群馬県内に多い業界・業種であり、体系化モデルの活用先が多いこと	書類 面接
		関係企業への波及 同様の県内企業の取引先が多く、芋づる式の効果波及が期待できる	書類 面接
ビジネスモデル 事業が他社の参考にするのに難しい特殊なビジネスモデルではないこと		書類 面接	

書類、面接審査を経て、ハンズオン支援企業を20社程度選定予定

4.ハンズオン支援企業の募集・審査

応募申込方法

6月30日（火）午後5時までに、事務局宛てに必要書類を送付のもと、申し込む

提出書類	<p>【必須】</p> <ul style="list-style-type: none">「様式1_申込書」（以下よりExcelをダウンロード）<ul style="list-style-type: none">- https://handson.pref.gunma.jp履歴事項全部証明書（個人事業主の場合は開業届）の写し（PDF）決算書の写し直近3期分（PDF）<ul style="list-style-type: none">- ①貸借対照表②損益計算書③販売費及び一般管理費明細表<ul style="list-style-type: none">●未決算企業は、①代表者の直近の源泉徴収票 ②資金繰り表（任意様式、申請日から2年分を月ごとに記載）ローカルベンチマークシート（WSに参加できない企業は経産省ページよりダウンロードして作成） <p>【任意】</p> <ul style="list-style-type: none">申込書に記載の内容を補完する資料中長期計画書製品等のパンフレットやカタログ
申込方法	<p>以下の要領で事務局宛てにメール送付にて提出</p> <ol style="list-style-type: none">宛先：gunma.handson@accenture.com件名：「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業 書類申込（貴社名）メール本文：連絡先（事業者名（部署名）、氏名、メールアドレス、電話番号）、申込書類*1
提出期限	<p>6月30日（火）午後5時まで*2</p>

*1メール添付の容量は最大10MBとし、10MBを超える場合は、数回に分けて提出すること。

*2応募メールを受け付けの際は、事務局より翌営業日の正午までに受付完了メールを返信するため、そちらのメールをもって応募申込完了とする。

4.ハンズオン支援企業の募集・審査

申込書に関して

申込書には8項目があり、項番1～3は申込書の設問に回答する形で記入し、項番4以降は同内容が書かれていれば別紙でも可能

申込書記載項目

- ① 申込者の概要
- ② 他事業の利用状況・受賞歴
- ③ 役員および株主名簿
- ④ 県内事業活動状況
- ⑤ 原価把握に関する現状・課題
- ⑥ 実施体制
- ⑦ 将来目標
- ⑧ その他

申込書の設問に回答する形で
基本情報を記入

申込書に記載、もしくは、**同内容を書
いていれば別紙（会社概要、中期
経営計画、ロカベンシート等）でも
可能**



4.ハンズオン支援企業の募集・審査

個別相談会のご案内

事務局との個別相談会も随時設定可能

開催日時	令和8年5月12日（火）～6月30日（火）までのうち、30分程度
目的	ハンズオン支援への応募を検討する事業者に対して、応募要件を満たしているかの相談や、提出書類内容への質問等、個社に応じた相談会を事務局が実施
開催場所	Web開催、もしくは事業者のオフィスにて対面 (事業者の希望、事務局の予定を考慮のうえ決定)
申込方法	以下の要領で事務局宛てにメール送付にて申し込む ① 宛先： gunma.handson@accenture.com ② 件名：「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業 個別相談会申込（貴社名） ③ メール本文：相談会希望日時3 - 5個、対面もしくはWeb会議の希望、連絡先（事業者名（部署名）、氏名、メールアドレス、電話番号）
その他	個別相談会の他、質問も事務局にて今週より受付開始



事業説明会 アジェンダ

- **基調講演** 14:00-14:25 (25分)
 - 見えることから始まる「稼ぐ」企業への道
- **事業説明** 14:25-14:50 (25分)
 - 群馬県_「稼ぐ力」強化に向けたハンズオン支援事業についてご紹介
 - *本事業の目的や趣旨、ワークショップ、ハンズオン支援の内容および募集などの説明
- **質疑応答** 14:50-15:00 (10分)