

【オペレーション・業務効率】

生産性：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲な効果を生み、これまでのより■●%生産性が向上する見込みである。

コスト関連：●●を行う（取得する）ことにより、業務工数を削減でき、年間▲▲円のコスト削減見込みである。

品質・性能性：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲の製品の業界基準を上回る品質水準を担保することができる。

【環境・サステナビリティ】

環境関連：●●を行うことにより、CO2 排出量を▲▲%削減する見込みである。

【組織・人材】

組織関連：●●を行う（取得する）ことにより、組織内の役割および責任が明確化され、業務の一貫性向上が見込まれる。

雇用関連：●●を行う（取得する）ことにより、業務プロセスの標準化が進み、増産体制の確立に伴い、▲▲人の新規雇用見込みである。

多様性：●●を行う（取得する）ことにより、多様性を考慮した組織運営を行うことができ、潜在的リスクの発見や改善に繋がることできる。

信頼性：●●を行う（策定する）ことにより、災害発生時（サイバー攻撃時）に迅速かつ的確に対応することができることから、顧客及び関係各社からの信頼確保及び維持に繋がる見込みである。

【セキュリティ・データ】

データ・セキュリティ性：●●を行うことにより、サイバー攻撃の早期検知を行うことが可能であり、データセキュリティの向上に繋がる見込みである。

リスク・管理性：●●を行う（策定する）ことにより、災害発生時（サイバー攻撃時）にサービス停止のリスク低減に繋がる見込みである。

【商品・サービス価値】

新規性：●●を行う（取得する）ことにより、従来にないアルゴリズムを採用していることから、高い新規性を有する見込みである。

独自・ブランド力：●●を行う（取得する）ことにより、認知度と信頼性が高まり、ブランド力の向上に繋がる見込みである。

【事業戦略・成長性】

事業・収益性：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲な効果を生み、■■%の売上見込みである。

将来性、計画性：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲な効果を生み、長期的に■■を生み出す見込みである。

【マーケティング・顧客】

新規顧客獲得数：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲を通じて、■■名の顧客見込みである。

リード数（見込み顧客）：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲のリード数見込みである。

購 買 率：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲な効果を生み、■■%購買率の向上に繋がる見込みである。

リピート率：●●を行う（取得する）ことにより、▲▲%リピート率の向上に繋がる見込みである。

【販売・チャネル】

販路別売上高：●●を行う（取得する）ことにより、新たに▲▲で、■■の売上見込みである。

販 路 開 拓：●●を行うことで、新たに▲▲の販路を得ることができ、■■の売上見込みである。

【地域・外部要因】

地 域 性：●●を行う（取得する）ことにより、地域の▲▲を活用する見込みである。

地 域 貢 献：●●を行う（取得する）ことにより、地域の▲▲を活用し、地域連携の促進を図る見込みである。

【その他】

その他（上記に当てはまらない項目）