（５）事業計画書　※一部公表される場合があります。　　　　　　　　　　　　　　株式会社○○○○

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I：補助事業の具体的取組内容**（資料は最大１５枚（補助金額 1,500 万円以下の場合は最大１０枚）としてください）  **1.事業再構築要件について** **(1)補助事業の概要** ○○○○○・○○○○○用建物の建築を行う。サービスのターゲットは○○や○○の製作会社、○○○○等の○○○○者、○○等の○○○○・○○メーカー・○○メーカーであり、既存事業で培ったおしゃれで映える○○の提案力と○○技術を活用し、長く愛される○○を世に広めていく。 **(2)事業再構築の類型と要件の適合性評価** 本事業の事業再構築の類型は、「新分野展開」であるため、必要となる要件は「①製品等の新規性要件」、「②市場の新規性要件」、「③売上高10%要件」であり、その要件への適合性を以下の表に記載する。  図表 1　要件の適合性一覧   |  |  | | --- | --- | | 類型 | 新分野展開 | | (1)製品等の新規性要件 | ①過去に製造等した実績がないこと | | 当社は、○○○○○を実施しており、本補助事業により開始する、○○○○○**・**○○○○○**の運営を当社で実施した実績はなく**、要件を満たす。 | | ②製造等に用いる主要な設備を変更すること | | 新規サービスを顧客に提供する拠点として**、**○○○○の**建築が必要であり、その費用が必要である**ため、要件を満たす。 | | 1. 定量的に性能又は効能が異なること | | ○○○○○事業と○○○○○事業では、**提供するサービスの種類（**○○○○○**事業：**○○○○○。○○○○○**事業：**○○○○○**）が異なる**ため、定量的に性能や効能を比較することは難しく、要件を満たす。 | | (2)市場の新規性要件 | 既存製品等と新製品等の代替性が低いこと | | ○○○○○事業の顧客は○○○○○法人や○○○○○個人が主であり、新事業の○○○○○の顧客は○○○○○事業・目的とする法人や個人となり、**顧客層が異なるため、既存事業と新規事業の代替性は低い**。 | | (3)売上高10％要件 | 新たな製品等の（又は製造方法等の）売上高が総売上高の10％以上となること | | 既存事業は、5年後の売上高を○○○○○円目指しており、新規事業は、○○○○○円を目指している。以上から、5年後の事業計画期間終了後、新事業の売上高は総売上高の○○%以上となるような計画をしている。 |   **２.当社概要** **(1)会社概要** 当社は、○○○○○を拠点とする○○○○○である。○○年に設立し、従業員○名で運営している。主に○○○を中心とした○○○○○を行っている。経営理念は「○○○○○」であり、○○○○○心掛けている。  **△代表（中央）と社員** **(2)事業内容** 前述の通り当社は○○及び○○を行っている。顧客構成比は○**%が法人、**○**%が個人**である。法人は○○○○○を中心とした○○○○○、個人は○○が主要なニーズである。また、エリア別にみると、○○**の顧客が**○**%**○○○**の顧客が約**○**%**となるが、ここ数年では○○エリアからも問い合わせを受ける機会が増えてきている。 **(3)新型コロナウィルスによる影響**  図表 　売上と営業利益の推移  コロナ前では年間約○○程度であった○○数は○○○○○が激減したことで○○年○月期は○○に減ってしまった（○%減）。減少した○○の中には、新規案件の減少以外にも、感染防止対策で現場への出入り禁止となりキャンセルになってしまった案件が○件ある。さらに、コスト意識の高まりにより○○円程度だった単価が○%程減少した。結果として売上高は昨年より○%減少し、**取引数の減少に歯止めがかからない現状**がある。  **３.SWOT分析**  **(1)当社の強み（お客様に選ばれる理由）**  ○○○○○では○○○○○（○○○○○）に関する知識・ノウハウが品質の確保に欠かせない。○○学校を卒業後、○○で○年、○○○○で○年修行した社長を中心に○○○○○一貫したサービスを提供できることに加え、○**年間に及ぶ**○○○○**の経験が「**○○○○○**」を約束でき、顧客の信頼を勝ち得ることに繋がっている。**実際の規模が大きい○○○でいうと、○○○○○、○○○○○といった例が挙げられる。その他にも○○○○○や○○○○○、○○○○○、○○○○○、○○○○○、○○○○○や○○○○○など**対応してきた**○○**と**○○**が幅広く**、**経験を活かした提案力にも評価を頂いている。**  **△○○施工例**  △○○施工例 **(2)当社の弱み** 現状、潜在顧客へのアプローチ方法（プロモーション施策）が未確立であることや、展開エリアが○○○で限定されていることや、○○○○○（特に○○○）向けスポットビジネスで売上安定性が低く、顧客獲得の方法が紹介等が主であり外部への依存度が高い点などが挙げられる。 **(3)当社における機会** コロナにより個人から「○○○○○」「○○○○○」などの問い合わせをいただく。統計にも２０２０年は市場規模の拡大しており、○○○○○が増えている。一方、○○○○○商品は○○などでの再現性が低く、実際に○○○○○といった声も多くいただく。併せて○○○○○機会として、○○○○○している点も挙げられる。 **(4)当社における脅威**当社全体の顧客数は○%を法人が占めているが、その法人のうち○○○○○**が**○**%を占めており、最も主要な顧客**である。コロナ禍で○○○○○の○○○○○が激減しているため、**取引数の回復が見込めない脅威**がある。また、○○○○○の中にも○○○○○や、○○○○○できる○○○○○を選択する○○○○○も多く、これらは○○○○○**、**○○○○ものになる傾向があるため、脅威として捉えている。**(5)SWOT分析による現状認識** 「安く、高品質で○○○○○」には他社を圧倒する自信があるものの、その強みを**潜在顧客（法人、個人）に対して伝える手法を検討**する必要がある。現顧客は紹介がほとんどを占めており、ネットワークとし○○○○○が受けられるホームページに加盟をしているものの受注につなげられていない現状がある。  **３.経営戦略の検討と改善の方向性** **(1)クロスＳＷＯＴ分析による経営戦略の検討** 図表 6　当社クロスＳＷＯＴ分析   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | | 内部環境 | | | 強み | 弱み | | ・○年間の○○○○の経験（幅広い業種・○○○○○の対応力）  ・○○○○○提案力  ・低価格仕入れのノウハウ  ・タブレット導入による効率化  ・外部提携先とのネットワーク | ・潜在顧客へのアプローチ方法（プロモーション施策）が未確立  ・エリアが○○○で限定  ・○○○○○（特に○○○）向けスポットビジネスで売上安定性が低い | | 外部環境 | 機会 | 強み×機会 | 弱み×機会 | | ・業態転換による新たな○○○○○の拡大  ・○○○○○等による個人向け市場  ・○○○○○拡大 | ・○○○○○を提案する。  ・○○○○○を作り、集客効果を発揮する。  ・低価格仕入れや効率運営により利益率を高める。  ・○○○○○や○○○○○の提案 | ・人の採用をして対応できる範囲（○○○○○、○○○○○、エリア）を拡大する。  ・紹介で成り立っている顧客構成を変え、SNS広告等を活用して新規顧客へ自らアプローチ。 | | 脅威 | 強み×脅威 | 弱み×脅威 | | ・○○○○○の減少  ・○○○○○の増加  ・○○○○○の普及  ・○○○○○の普及 | ・コスト意識の高まりに対応する低価格な○○○○○を提案していく。  ・安定的なニーズのある個人向け○○○○○を拡充していく。 | ・○○○○○以外の幅広いターゲットを模索する。  ・○○○○○プランを開発する。 |  **(2)クロスSWOT分析による事業再構築の必要性**○○○○○向けの○○○○○は今後主軸としての成長が難しく、むしろ衰退を予測させる市場となってしまった。そのため、当社の強みである**「**○○○○○**」を今までとは異なる形で世に提供していく**必要がある。長期スパンの将来目標として、**主軸事業を「**○○○○○**、**○○○○○**、**○○**もしくは**○○**を行う」ことに切り替える**ことを挙げる。当社自ら○○○○○し、望み通りの○○○○○を行い、世に提供していくことで、前述の**当社の強みを最大限に活かせるのに加え、結果的に「**○○○○○**」が日本に広まることを目標**としている。**(3)新事業と既存事業とのシナジー** 　○○○○○一貫サポートにより得た○○○○○や○○○○○、様々な○○○○○の経験により「○○○○○」が何かを理解している。また、○○○○○中、当社には○○○○○ノウハウがある。○○○○○**当社の強み**が発揮されると考える。 **４．事業再構築の具体的内容****(1)事業再構築の新たな商品・サービスの概要(商品構成・価格・場所)** **●**○○○○○**事業の構築**  事業再構築により、○○○○○や○○○○○、○○○○○、○○○○○等に向けた、○○○○○事業を○○○○○において行う。この○○○○○は既存事業で培った○○○○○を活用して作り、**当社の**○○○○○**としても活かす**。すなわち、当社の○○○○○や○○○○○と触れることで、○○○○○を感じ取っていただき、気に入ってくれた方が口コミ等で情報を広めてくれて、○○○○○をしたいという○○○○○の問い合わせにつなげることを想定している。この○○○○○**の顧客獲得につなげるシナジー効果**は、法人、個人問わず幅広い顧客層に対して届くようにプロモーション方法にも工夫をしていく。  **△○○イメージ** **(2)事業再構築に必要な設備・投資内容** ○○○○○のみならず、○○○○○**、**○○○○○**、**○○○○○。○○○○○は○○県の「○○○○○」であり、用地については令和○年○月○日付で金○○○円にて売買契約を締結済みである。○○は○○○○○で行い、価格設定は下記の通りである。オプションは赤枠内でスタートし順次拡大していく。建設場所予定の○○○○○は○○○○○に位置し、○○○○○から徒歩圏内に位置する。○○○○○や○○○○○が点在するエリアになるため、○○○○○。また、交通の便においても○○**駅から車で**○**時間**○**分程度**で訪問できるため利便性が良く、○○**在住の幅広い層に対してアプローチができる**。  **△屋外スペースのイメージ**  図表　○○○○  ○○については図8を予定している。一般的に○○○○○、○○○○○か○○○○○どちらかを選択するパターンが多く、○○○○○においては○○○○○。また、○○○○○等で使われる○○○○○場合は○○○○○。今回○○○○○は、○○○○○。　さらに、既存事業の強みを生かし、○○○○○や○○○○○の○○○○○の場を提案する。将来的には○○○○○、土日は○○○○○することで、○○○○○提供する。週末は○○○○○や○○○○○などを計画しているが、許認可の許可を調査中のため堅実性の観点から本計画からは除外する。  **【設備内容】**  図表　事業イメージ  ○○○○○・○○○○○の○棟建物（建物面積：約○坪）の建築費用として○○○○○円（税別）の投資を予定している。建物本体として約○○○○○円（坪単価：○円）、外構費（○○や○○など）に約○万円の見積もりをしている。○○年度における○○○○○の○○○○○（○○○○○）のデータによると、平均建物面積は○○平米（約○坪）、平均建設費は○○円より平均坪単価は約○○円であり、本費用は妥当であると考える。  **図表　事業再構築遂行における課題** **事業再構築遂行における課題** 事業再構築を行うにあたり、課題となる項目を挙げる。 **(3)事業再構築遂行における課題と解決方法とその実現性** 各課題に対する解決方法を挙げる。  ●○○○○○の確保、○○○○○への精通①  　○○○○○エリアに居住している○○○○○**新規社員**、あるいは○○○○○**新規社員**の採用を行う。管理業務の内容は○○○○○の管理および○○○○○を検討しており、時短業務で空いている時間に働きやすいことをアピールして採用を行う。1名あたり月収○○円、○名の採用を検討しているため、年間で○○円の人件費を見込んでいる。  ●○○○○○への精通②  　○○○○○等についての問い合わせを本社にて受け付けることも想定している。その際に正確な回答ができるよう、○○○○○**に関する勉強会を定期的に実施**する。また問い合わせ**マニュアルを整備**し、社員のだれもが回答できる体制を整える。 **(4)事業再構築の体制・能力****①プロジェクト体制** 当補助事業は、以下の体制にて推進していく。  図表　新規事業プロジェクト体制   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 役割 | 役職・名前 | 担当業務 | | リーダー | 代表取締役　○○○○ | プロジェクトの統括 | | 技術担当 | 社員　○○○○ | マニュアルの整備、社員勉強会の運営 | | 事務経理担当 | 社員　○○○○ | 売上管理、コスト管理（顧問税理士と連携して行う） | | プロモーション | ○○○○ | 定期的なSNS投稿、DM送付、広告活動 | | 現地管理 | 新規採用○名 | ○○○○の管理、○○○○ |  **②技術的能力** 技術担当の○○は現在当社で進めているIT化にも主担当として参画しており、他の社員からタブレット使用方法などの相談を受ける立場でもある。**○○○○関連に精通している**ことから、補助事業実施における○○○○等についても技術的能力は備わっている。 **③事務処理能力** 事務経理担当の○○は当社に3年間勤続しており、その間売上管理やコスト管理等の事務作業を行ってきた。**顧問税理士とも連携**をしながら、当補助事業の**資金管理や事務手続き、当補助事業による売上管理などをスムーズに行うことができる**。 **(5)財務状況と資金調達** 当補助事業の設備費用は自己資金にて充当する。○○年○月期の財務状況として現預金約○○円を有しており、流動比率は約○%、当座比率は約○%で**支払い能力および短期安全性は十分に備わっている**。また、メインバンクである○○銀行の他、○○銀行、○○金庫とも良好な関係を構築できており、**資金面のバックアップ体制も万全**である。  図表12　事業再構築スケジュール **(6)新事業の遂行方法とスケジュール** スケジュールは、右記の通り作成している。すでに業者とのうち合わせも進めており、無理なく事業化へと運べるものと考えている。 |
| **Ⅱ：将来の展望（事業化に向けて想定している市場及び期待される効果）**  図表　㈱I○○IR情報 ○○○○○**業界における市場動向** ○○○○○のプラットフォームである株式会社○○○○○のIR情報によると、コロナの影響により○○年は取扱い件数、金額ともに大幅な減少をもたらしたものの、○○年後半から○○○○○**の認知度向上**により市場規模は戻ってきており、○○○○○市場は拡大傾向といえる。  また、○○○○○**中、**○○○○○**が浸透**しており、後述のターゲット分析にある通り、○○○○○**市場も拡大傾向**である。㈱○○○○○のIR情報には、予約者のコメントとして○○○○○といった内容が紹介されており、○○○○○の増加に伴い、○○○○○の増加が見込まれ、○○○○○のみならず個人など**幅広い**○○○○○**が今後も生まれてくる**と考えられる。 **新事業における当社の商圏** 右の図は、○○から○○km圏内を表したものである。○○市ほぼ全域と○○市○○地区を中心としたエリアである。当社の事業での経験や、○○○○の傾向があることから、半径○○kmを新事業の商圏と定義した。  ○○市は○○○○○○人、○○市○○地区は○○○○人の人口を擁しており、○○市は○○○○人、○○市○○地区は○○人からのニーズが見込める。  △新事業の商圏 **事業再構築に向けた戦略****(1)具体的なターゲット顧客** **図表　ターゲット層とそのニーズ、想定する市場の動向**  ターゲットエリアは**関東圏を想定**しており、ターゲットとニーズ、市場規模は以下に分析している。 **(2)具体的な顧客ニーズ** 図表　各ターゲット層の受注件数目標  当初はプロ向けのターゲット層に向けて、DMの送付等を行いアプローチしていく。○○○○○を切り口に、個人向け認知度向上のプロモーションに広告費を投入し、オプションの拡充も図っていく。この活動により下記取引数の獲得を目標としている。  　○○○○○事業は商社を通して約○○社に営業し、紹介での獲得を目標とする。初年度は紹介により堅実に実績を積み重ね、○○○○○を必要とする中小メーカーにホームページを通じて営業を重ねる。  **(3)競合サービスとの比較による価格・性能面の優位性**  競合先は「○○○○○」「○○○○○○」「○○○○○」と想定している。実際の競合となり得る企業の比較を下記にまとめた。  図表　競合他社の比較表  ●当社の性能的優位性  図表17　完成イメージ図  ○○○○○は様々な○○○○○（○○○、○○○、○○○）が○○○○○を設ける。これにより「○○○○○」という要望や「○○○○○」という要望、「○○○○○」や「○○○○○」等、**幅広い要望を叶えることができる**。  加えて、オープン当初のオプション○○○○○は○○○○○（○○○○○）となるが、徐々にオプション設備の拡大を図ることで「○○○○○」という気軽さを推した○○○○○をしていく。これにより○○○○○を検討している個人顧客の獲得が図れ、○○○○○**というハードルを下げる**。  ●当社の価格的優位性  このような○○○○○事業においては、○○○○○と○○○○○が多くを占めるものと考える。その点、○○○○○、**当社自身で低コストの施工を行える**ということが提供価格を抑える強みとなる。実際当社の代表的なプランは○○○○○で○○円／○時間、○○円／○日予定であり、価格競争力の高さが伺える。また、○○○○○についても当社の○○○○○ノウハウを生かした効率的な作業ができ、トータルで総コストは他社比較○割程度削減できる。上記の競合他社の例でいうと、最も安価な価格設定が「○○○○○」で○○円～○○円／○時間の価格設定となっており、**当社の方が価格的な優位性を持っている**。 **(4)販促および営業施策** ○○年○○月の○○○○完成・運用開始を前に○○月には○○向けに○○を宣伝するべく○○○○を○○し、以降も定期的に○○を行ない、当面は毎月述べ○○○を○○する。○○の調べによると、○○○の反応率は○○%-○○%と言われ、○○%の○○を目指し、○件/月の成約を目指す。  図表　販促計画 **(5)事業化見込み・スケジュール** 事業化における基本タスクと年間を通じたスケージュールは下記の通りである。  図表　事業化スケジュール   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | ○○ | | ○○ |  |  |  |  |  | | ○○ |  |  |  |  |  | | ○○ |  |  |  |  |  |   **3.** 本事業の期待効果等（審査項目「事業再構築点」「政策点」との関連性）   |  |  |  | | --- | --- | --- | | 視点 |  | 関連性 | | 再構築面 | ①大胆な事業の再構築 | ○○など、時代に対応した○○サービスを提供すべく、中小事業者としては多額の投資を行い、ニーズがありながら同様の事例がない「○○○○」サービスに取り組むことは大胆な事業再構築と考えている。 | | ②新型コロナ影響による事業再構築の必要・緊急性 | 顧客のニーズに即した「○○○○○○○○○」サービスを早急に開始し、○○でも収益を確保できるビジネスモデルの構築が急務である。 | | ③地域のイノベーションへの貢献 | 「○○○○○○○○○」サービスを展開している例はなく、○○○○○○○○○の○○○○○で○○したいというニーズに応えるものである。また、幅広い○○○ニーズに応えるものである。 | | ④「選択と集中」によるリソース最適化 | 当事業は、当社における従来からのノウハウや経験を基にした、時代のニーズに沿った新サービスの展開である。○○○○○○ニーズの低下傾向を受け止め、今後既存事業を縮小し、当事業や小規模葬サービスの展開に注力していく。 | |  | ⑤ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応した事業か | コロナ禍で○○○の○○○はますます進行しているが、そのような中でも顧客ニーズに沿ったサービス提供を通し収益性を確保できる。 | | 政策面 | ①先端技術の活用等により経済成長を牽引 | 当事業で建設する○○○は、○○○や、お客様が○○○で○○○できるようにするほか、○○○○○○と○○○できる設備を整備する。これにより○○○が図られるほか、○○○の手間も省くことができ、生産性の向上も期待できる。 | | ②ニッチ分野での差別化 | ○○○○○○とは異なる、○○○○○○型の「○○○○○○」は○○○○○○での展開例がなく、先進的な取組である。一方でお客様の声からニーズがあるサービスであると考えており、新事業はニッチ分野を開拓していくものであると考える。 | | ③新型コロナ影響を乗り越えたV字回復 | 新規事業において、○○○○○○型の付加価値あるサービスを提供することで小規模でも収益性の向上を目指していく。これにより、○年後までの営業利益は合計○○○○○○千円となる見込みである。 | | ④地域の雇用の創出や経済成長を牽引 | 本事業を通し、○○○○に伴う事業拡大にも備えるべく、○年以内に施工担当○名、事務経理○名の新規雇用を計画している。働き手の少ない地域において貴重な雇用機会を設けることで地域経済を支えていく。 | | ⑤複数事業者の連携 | 新事業での○○○○に当たっては、○○○○と連携して取り組んでいく。パートナー企業もコロナ禍やニーズ変化による○○○○の影響を受けているが、○○○○とともに持続可能な事業を継続していく。 | |
| Ⅲ：本事業で取得する主な資産  当補助事業では、以下の資産取得を計画している。  図表　取得予定資産   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 建物の事業用途  又は  機械装置等の名称・型番 | 建物又は製品等分類  （[日本標準商品分類](https://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/syouhin/2index.htm)、中分類） | 取得予定価格 | 建設又は設置等を行う事業実施場所  （１．申請者の概要で記載された事業実施場所に限ります。） | | ○○○○○建物 | ○○ | ○○○○○円 | ○○○○○ | |
| Ⅳ：収益計画  新事業は以下の収益計画を目標に推進する。  図表　収益計画   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  |  |  |  |  |  | （単位：円） | |  | 補助事業 終了年度 (基準年度) | 1年後 | 2年後 | 3年後 | 4年後 | 5年後 | | [令和5年6月期] | [令和6年6月期] | [令和7年6月期] | [令和8年6月期] | [令和9年6月期] | [令和10年6月期] | | ① 売上高 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 既存事業売上高 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 新規事業売上高 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 売上原価 | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 既存事業売上原価 | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 新規事業売上原価 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 売上総利益 | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 販管費 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 人件費 |  |  |  |  |  |  | | 広告宣伝費 |  |  |  |  |  |  | | その他 |  |  |  |  |  |  | | ② 営業利益 | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 営業外収益 |  |  |  |  |  |  | | 営業外費用 |  |  |  |  |  |  | | ③ 経常利益 | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | ④ 人件費 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | ⑤ 減価償却費 |  |  |  |  |  |  | | 付加価値額(②+④+⑤) | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 伸び率（％） |  | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 従業員数（任意） |  |  |  |  |  |  | | 従業員一人あたりの付加価値額（任意） | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | | 従業員一人あたりの付加価値額伸び率（任意） |  | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! | #DIV/0! |   **◆収益計画の算定根拠と目標指標** **売上高** 図表　事業別売上計画   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | [令和3年3月期] | [令和4年3月期] | [令和5年3月期] | [令和6年3月期] | [令和7年3月期] | [令和8年3月期] | [令和9年3月期] | | 既存事業 | | | | | | | | | 売上高 |  |  |  |  |  |  |  | | 伸び率（％） |  |  |  |  |  |  |  | | 新規事業 | | | | | | | | | 売上高 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 販売数 |  |  |  |  |  |  |  | | 単価 |  |  |  |  |  |  |  | | 伸び率（％） |  |  |  |  |  |  |  |   既存事業は基準年度において全体売上高の○○％を占め、○○○○円としている。今後○○の販売に注力していくため、上記の通り減少の計画とした。  当補助事業で○○を導入し、販売に注力する。初年度は○○月からの販売開始であり、コロナ禍による消費低迷からの回復はあまり見込めないため、○○％の伸び率としています。○年目以降、消費が回復するとともに、当社商品の認知向上することを想定して、○まる～○○％の伸び率を見込んでいる。 **売上原価と販売費及び一般管理費** ①人件費  　当補助事業終了後においても拡大が見込まれる○○○に対応施設を運営する準備を推進するために○年後までに計○名の新規採用を見込んでいる。1人あたり年収は平均で○○○万円と、地域の平均を上回る金額を予定し、経験者や優秀な人材を確保する。これにより人件費は○年後までに基準年度比で○○%増を見込む。  ②広告宣伝費  サービス開始に伴い○○年○○月に○○にて広報を行うほか、○○や○○紹介サイトへの掲載も行うなど、年間あたり○○千円の広告宣伝費を計上している。   1. 減価償却費   基準年度は、○○建設に関わる諸経費や営業開始に伴う減価償却費などの経費増を見越し前年比で約○○○万円増を想定する。以降、1年後は稼働増に伴い○○%増、2年後以降は○○%増を想定している。 **営業利益**基準年度は、新型コロナウィルス感染症の影響が引き続き出ていると考えられるため、売上高総利益率○％、売上高営業利益率○％となっている。作業効率化や役員賞与を年○○円程度削減する計画により**大幅な販管費を削減予定**の基準年度の内容を維持しつつ、新規事業に注力し、利益率を改善していく。**付加価値額要件** 補助事業終了後○年で付加価値額の○％増加、従業員一人当たり付加価値額の○％増加する見込みであり、当該要件を満たしている。 **新事業の費用対効果** 上記の試算により、当補助事業は減価償却費等の経費増を勘案しても○年後までの営業利益合計が○○○○千円を確保できると想定しており、新規事業への投資を○年後までに無理なく回収できる見込みであることから、投資事業として費用対効果が高いものと考えている。 |