**事業再構築補助金　事業計画書**

※緑字は説明事項ですので最終提出時には削除ください。

※「灰色」の空欄を埋める形で事業計画書をご作成ください。適宜追加でご記載いただく部分もございます。

※本フォーマットは新分野展開、事業転換、業種転換の３つの類型にのみ対応しています。

※写真やグラフ等を挿入すると15ページ相当になるように作成しています。

|  |
| --- |
| **Ⅰ.補助事業の具体的取組内容** |

**(1)事業再構築要件について**

**【補助事業計画名】**

「補助事業計画名」※30字程度。電子申請時にも同様の事業計画名を入力ください。

**【事業再構築指針の種類】**

「事業再構築の類型」※新分野展開、事業転換、業種転換より選択ください。

【事業再構築の類型ごとに必要となる要件】

|  |  |
| --- | --- |
| 事業再構築の類型 | 必要となる要件 |
| 新分野展開 | 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 |
| 事業転換 | ①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、  ③売上高構成比要件 |
| 業種転換 | ①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、  ③売上高構成比要件 |

※該当する事業再構築の種類に必要となる要件についてのみ以下記入し、不要箇所は削除ください。

※記入完了後、上記表は削除ください。

・製品等の新規性要件　※新分野展開、事業転換、業種転換の場合は記入ください。

1. 過去に製造等した実績がないこと

本事業において新たに提供する「製品・サービス内容」は、過去に提供した実績はございません。

1. 製造等に用いる主要な設備を変更すること

これまで製造等に用いる主要設備は、「従来の提供設備」を使用しておりましたが、本事業では新たに「新たな専用の提供設備」を導入します。

1. 定量的に性能又は効能が異なること

※定量的に比較できる場合

本事業における「製品・サービス内容」は、既存製品とは定量的に性能や効能の違いが異なります。具体的には、既存製品と比べ「製品・サービス内容」は、「強度、耐久性、軽さ、加工性、精度、速度、容量等」が「数字」％向上することが見込まれます。その根拠は「根拠」です。

※定量的に比較できない場合

本事業における「製品・サービス内容」は、既存の「製品・サービス内容」とは全く異なるサービスである為、性能または効能を比較することが難しく、本要件を満たすと考えています。

※③については、「定量的に比較できる場合」と「定量的に比較できない場合」のいずれか該当する方を記入いただき、もう一方は削除ください。

※その他に関しても要件に必要な内容があればご記入ください。

・市場の新規性要件　※新分野展開、事業転換、業種転換の場合記入ください。

新たな製品・サービスと既存の製品・サービスでは、その用途は全く異なるので、本事業によって、既存事業の需要が代替され、売上が減少することはないと考えています。その根拠は「根拠」です。

むしろ、「相乗効果の根拠」という理由から、相乗効果で既存の製品・サービスの売上増大も期待できます。

・売上高10%要件　※新分野展開の場合記入ください。

本事業計画期間終了後、「製品・サービス内容」の売上高は「売上高」円となる計画です。また、既存事業の売上予測が「売上高」円であることから、弊社全体の総売上高は「数字」円となり、新事業は総売上高の「数字」％を占めることから、本要件を満たします。

※実現可能性の高い数値設定を推奨します。

・売上高構成比要件　※事業転換、業種転換の場合記入ください。

本事業計画期間終了後、「製品・サービス内容」の売上高は「売上高」円となる予定です。また、既存事業の売上予測が「売上高」円であることから、弊社全体の総売上高は「数字」円となり、新事業は総売上高の「数字」％を占める事ことから、本要件を満たします。

※実現可能性の高い数値設定を推奨します。

以上より、本事業は事業再構築指針に即した事業であると考えています。

**(2)具体的な取組の内容**

【弊社の基本情報】

弊社は「創業年」年に「地域」に創業致しました。「経営理念」という経営理念の下、事業活動を行っています。主な事業は「主な事業」で、「主な顧客層」を中心に、年間約「数字」件の案件を獲得しており、年間約「数字」円の売上高がございます。従業員は、「年月日」時点で、「給与・賃金を支払っている人数」名を雇用しています。

代表の「代表者氏名」は、以下のような経歴があり、「代表者強み」という強みを有しております。この強みを活かして事業を展開しています。

|  |  |
| --- | --- |
| 代表者「代表者氏名」の略歴 | |
| (例)  19○○：△△へ入社。～～や～～を務める。  20○○：株式会社○○を××にて創業。～～という製品の提供を開始する。 | 代表者の写真 |

※オフィス、代表者様、サービス提供の様子等の写真を添付いただくと、審査員にイメージしてもらいやすくなります。

【既存事業の強み・弱み、機会・脅威】

|  |  |
| --- | --- |
| 強み | 弱み |
| 既存事業の強み | 既存事業の弱み |
| 機会 | 脅威 |
| 既存事業の機会 | 既存事業の脅威 |

※本補助金では、強み・弱み、機会・脅威を記載する旨が明記されております。さらに、「既存事業についてよく検討した上で事業の再構築が必要である」というストーリーを伝える必要がある為、強み・弱み、機会・脅威については丁寧に記載ください。

【新型コロナウイルスの影響による既存事業への影響】

新型コロナウイルスの既存事業への影響

新型コロナウイルスの影響により弊社の既存事業は「新型コロナウイルスの既存事業への影響の定性的説明」という影響を受けており、コロナ前には月次売上高は約「コロナ前の月次売上高」円でしたが、コロナ禍においては月次売上高が約「コロナ禍の月次売上高」円と約「売上高減少率」％も減少しています。

※売上高の減少だけでなく、案件数の減少、クライアント数の減少等もより詳細に記載いただくと評価が高いです。

既存事業の今後の事業環境

新型コロナウイルスの影響に打ち勝つ為に、弊社では「取組内容」に取組みましたが、「取組結果」という結果に終わりました。その為、コロナ禍においては既存事業の劇的な回復は困難であると考えています。

※ここでは主に、「既存事業において生き残る道はないか」という検討を十分に行ったことを説明します。既に行っていること、検討の余地はあるが成功確率が低いことの内容（既存事業においてリモートでの提供を行い、経営状況のV字回復を図るなど）とそれが難しい理由を述べ、「既存事業の延長にこれ以上打ち手がないこと」を示し、事業再構築の必要性を強調しましょう。必要事項は適宜追加ください。

また、今後ワクチンの普及等で新型コロナウイルスの影響が緩和していくことが予想されますが、仮に新型コロナウイルスの影響が存在しないとしても、「既存事業が属する業界」業界は今後、「業界が変化する理由」という理由で「業界の今後の変化」という変化が予想されており、既存事業を継続するだけでは中長期的な生き残りは難しいと考えています。

※「既存事業がコロナ禍において厳しいことは理解できたが、コロナの影響が収まれば回復し、さらに成長できるのでは？」という反論を審査員にされないように、新型コロナウイルスの影響に関わらず、既存事業には脅威が大きいことを説明します。

以上の考察を踏まえ、弊社がwithコロナ、afterコロナの時代においてV字回復を成し遂げ、持続的に成長していく為に、既存事業とは異なる新分野への展開が必須であると考え、本事業の実施に至りました。

【事業再構築の概要】

今回新たに「新規事業」事業に取り組みます。具体的には、「コンセプト」というコンセプトの下、「実施場所」で、「ターゲットの特徴(年齢、性別、居住地域等)」をターゲットに、「新規事業の特徴・差別化ポイント」という特徴を持った「新規事業」を行います。

※上記以外にも新規事業について説明すべき事項があれば追記ください。

※新規事業のイメージ図、ビジネスモデル図、新製品・サービスの写真等を添付すると審査員にイメージしてもらいやすくなります。

【事業再構築に際して必要な投資】

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 投資対象 | 金額 | 詳細 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

※「詳細」には、投資対象の特徴や用途等を記入ください。

※写真やイメージ図がある場合は、投資対象部分に添付いただくと、審査員にイメージしてもらいやすくなります。

【本事業の選定理由】

本事業を選定した理由を内的要因と外的要因の両面から説明致します。

内的要因

本事業推進に際し、「新規事業の該当部分」という面において弊社の「強み」という強みを活用することができると考えています。このように、弊社の知見・ノウハウの活用を考慮し本事業を選定致しました。

※貴社内で本事業を進めるにあたって、決め手となった理由を記載ください。類型化すると、①貴社のリソース（技術・ノウハウ、土地や顧客基盤…等）を活かせる、②現在のビジネスモデルを転用できる、③既存の事業とシナジーがある、等が考えられます。

外的要因

本事業が属する「新規事業が属する業界」業界は、コロナ禍においても「業界のトレンド」というトレンドがあり、需要の拡大が予想されています。具体的には、「調査レポートや記事等」によると、「業界のトレンドを示す具体的事実」という結果が出ており、「新規事業」はコロナ禍においても需要が増加すると考えています。

※「新規事業が属する業界がコロナ禍でも好況である」ということを説明します。業界によって状況は様々ですので、貴社で既に得ている情報や、ネット上でのリサーチを駆使し記載をお願いします。矢野経済研究所さんの無料で閲覧可能な概要や、各種記事、行政が発表している統計などが参考になるかと思います。「○○業界　市場動向」、「○○業界　コロナ」とGoogle検索するだけでも大まかなトレンドが掴めるかと思いますので、お試しください。

【事業再構築の実現可能性】

実施体制

1. 社内体制

本事業の実施にあたり、社内で下記のようなチームを編成し、万全の態勢で本事業にあたります。また、本事業の開始に伴い、「人数」名の新規雇用を予定し、人的リソースの確保に努めます。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| スタッフ | 新規事業での役割 | 担当業務の詳細 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. 社外体制

協業先を確定するのは採択後になりますが、現時点では以下のような社外体制を想定しています。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 会社名 | 役割 | 詳細 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

※社外体制には、工事や設備投資、システム開発を依頼する企業様、販路の確保やPRの支援を頂く企業様を記載ください。

以上のように、万全の社内・社外体制を計画しており、人材面での懸念はございません。

実施スケジュール

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 工程 | 担当 | 時期 |
| 発注、着工、設備導入、研修、事業開始等 |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

以上のように工程・担当の計画を立てており、「時期」に事業開始の予定ですので、12カ月間の補助事業実施期間中に余裕を持って事業を遂行することが可能です。

財務面

弊社の流動資産約「金額」円に加え、「金融機関名」からの約「金額」円の借り入れを予定しています。「金融機関名」の担当者からは融資に向けて前向きな回答をいただいております。本事業の初期投資額は約「金額」円であり、事業開始後のランニングコストを考慮しても、余裕を持って本事業を遂行できると考えています。

以上の通り、実施体制、実施スケジュール、財務面から考えて、本事業の実現可能性は非常に高いと考えています。

【審査項目-再構築点との関連について】

1. 事業再構築指針に沿った取組みであるか。また、全く異なる業種への転換など、リスクの高い、思い切った大胆な事業の再構築を行うものであるか。

本事業での合計投資金額は約「金額」万円と、大きな金額を費やし挑戦するリスクの高い事業です。また、これまで「既存事業」を行ってきた企業が、新たに「新規事業」を行うという非常に大胆な事業再構築と言えます。

1. 既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスの影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。

前述の通り、新型コロナウイルスの影響により既存事業の売上高はコロナ前に比べて約「売上高減少率」％減少しています。また、コロナ禍の長期化や業界の変化により今後も売上回復の目途も立たないことから、事業再構築の必要性と緊急性は共に高いと考えています。

1. 市場ニーズや自社の強みを踏まえ、「選択と集中」を戦略的に組み合わせ、リソースの最適化を図る取組であるか。

弊社が保有するリソースは「保有リソース」です。新型コロナウイルスの影響も考慮し、「保有リソースの全部または一部」の既存事業への供給を制限し、新規事業に投下する本事業は「選択と集中」を戦略的に組み合わせ、リソースの最適化を図る取組であると考えています。

1. 先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域のイノベーションに貢献し得る事業か。

本事業では「新規事業展開地域」で「先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等」を行うことになります。これは当該地域において先進性が高いことであり、「地域への波及効果」が期待できるため、地域のイノベーションに貢献し得ると考えています。

※該当しない項目については削除してください。

【審査項目-政策点との関連について】

1. 先端的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用、経済社会にとって特に重要な技術の活用等を通じて、我が国の経済成長を牽引し得るか。

本事業では「先端的なデジタル技術、低炭素技術、経済社会にとって特に重要な技術」を活用します。本技術は中長期的に「当該技術が社会に果たす役割」という意味で、中長期的に社会の中で重要な役割を担います。本事業を通じて、本技術の社会実装の事例を作ることで、我が国の経済成長を牽引し得ると考えています。

1. 新型コロナウイルスが事業環境に与える影響を乗り越えて V 字回復を達成するために有効な投資内容となっているか。

本事業により、「数字」年後には年間約「数字」万円の売上高、約「数字」万円の営業利益が創出可能と想定しています。本事業のよる収益は弊社が新型コロナウイルスの影響により受けた打撃を大きく回復させるものであり、弊社のV字回復に寄与する有意義な投資になっていると考えています。

1. ニッチ分野において、適切なマーケティング、独自性の高い製品・サービス開発、厳格な品質管理などにより差別化を行い、グローバル市場でもトップの地位を築く潜在性を有しているか。

本事業は「適切なマーケティング、独自性の高い製品・サービス開発、厳格な品質管理等の差別化要因」という差別化要因を有しており、「新規事業が属する市場」市場というニッチ分野において、グローバル市場でもトップの地位を築く潜在性を有していると考えています。

1. 地域の特性を活かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより雇用の創出や地域の経済成長を牽引する事業となることが期待できるか。

本事業では「地域の特性」を活かす事業であり、「新規雇用人数」名を雇用し、地域の事業者に対して「地域の事業者に対する経済的影響」という影響を与えることで、地域の経済成長に寄与すると考えています。

1. 異なるサービスを提供する事業者が共通のプラットフォームを構築してサービスを提供するような場合など、単独では解決が難しい課題について複数の事業者が連携して取組むことにより、高い生産性向上が期待できるか。また、異なる強みを持つ複数の企業等（大学等を含む）が共同体を構成して製品開発を行うなど、経済的波及効果が期待できるか。

本事業は「連携する事業者名(複数いる場合は全て記載)」と連携して取り組む事業です。他事業者と連携することで「期待できる効果」という効果が期待でき、高い生産性向上を達成できると考えています。

※該当しない項目については削除してください。

【加点項目】

1. 令和３年の国による緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、2021年1月～5月のいずれかの月の売上高が対前年(又は対前々年)同月比で 30%以上減少していること。

緊急事態宣言による「受けた影響」の影響により、2021年「1~5の数字」月の売上高が「2019 or 2020」年「1~5の数字」月の売上高と比べて30％以上減少している為、本要件を満たすと考えています。

「2019 or 2020」年「1~5の数字」月売上高：「数字」円

2021年「1~5の数字」月売上高：「数字」円(対前年(又は対前々年)同月比約「売上高減少率」％減)

1. 上記①の条件を満たした上で、2021年1月～5月のいずれかの月の固定費(家賃＋人件費＋光熱費等の固定契約料)が同期間に受給した協力金の額を上回ること。

2021年「1~5の数字」月の固定費が「数字」円、同期間に受給した協力金の額が「数字」円ですので、本要件を満たすと考えています。

1. データに基づく政策効果検証・事業改善を進める観点から、経済産業省が行う EBPMの取組に対して、採否に関わらず、継続的な情報提供が見込まれるものであるか。

本事業は、経済産業省が行う EBPMの取組に対して、採否に関わらず、継続的な情報提供を予定しています。

※該当しない項目については削除してください。

|  |
| --- |
| **Ⅱ.将来の展望** |

【本事業のユーザー、マーケット、市場規模】

本事業のターゲットユーザーは「具体的なユーザー層(性別、年齢、居住地域等)」です。

本事業が属する「新規事業の属する業界」業界の動向は以下の通りとなっており、コロナ禍においても需要が堅調に拡大する市場であると考えています。

|  |  |
| --- | --- |
| 「新規事業の属する業界」業界のトレンド | 説明 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

※トレンドに関しては、必ずしも全ての業界トレンドが新規事業に対して追い風となるものではないとは思いますので、事業者様が今回の事業再構築を決断するに際し追い風であると判断したプラスのトレンドのみ記載ください。

※「説明」の部分には、出典の記事やレポートの記載があると審査官から好印象です。

また、「記事やレポート」によると「新規事業の属する業界」業界の「時期」時点での「範囲(全国等)」の市場規模は「数字」円であり、本事業を開始するにあたり十分な市場規模があると考えています。

※市場規模に関しては、新規事業が対象とする地域、ターゲットに合わせた市場規模を算出している方が審査官の納得感が高いです。Web検索では全国規模等の大きな範囲の市場規模しか見つからない場合も多いと思いますが、その際は所属都道府県の人口での按分や事業者数での按分等、自分なりの論理で市場規模を算出ください。

(例)

全国でのＡ市場の市場規模が1,000億円であることのみ調査できた場合

⇒東京都のＡ市場の市場規模：1,000億円×1,300万人(東京都)/1.3億人(全国)＝100億円

【競合分析】

本事業における競合は「競合事業者の名前」であると考えています。

競合との比較は以下の通りです。「製品・サービス、価格、販路、販売促進から選択(複数でも可)」の要素で競合と差別化が図れると考えています。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 競合の特徴 | 弊社の特徴 |
| 製品・サービス |  |  |
| 価格 |  |  |
| 販路 |  |  |
| 販売促進 |  |  |

【本事業遂行上の課題と解決策】

本事業遂行上の課題と解決策は以下の通りと考えています。想定し得る課題に対する解決策を既に準備しており、本事業遂行の実現性は高いと考えています。

|  |  |
| --- | --- |
| 本事業遂行上の課題 | 解決策 |
|  |  |
|  |  |

※新規事業を行う上で、現時点で想定できる課題(集客、販路の確保等)を記載ください。さらに、その課題に対する解決策(SNSや自社HPでの集客、知人との協業、代表者の経歴に基づく強みの発揮等)を記載ください。

【本事業の事業化見込み時期と価格設定】

前述の実施スケジュールにも記載の通り、本事業は「数字」年「数字」月に事業開始見込みです。

事業開始後の製品・サービスの価格は以下の通りです。

|  |  |
| --- | --- |
| 製品・サービス名 | 価格 |
| 製品A | 5,000円 |
| 製品B | 10,000円 |
| 製品C | 20,000円 |

※提供する製品・サービス名と価格を表に記入ください。

上記価格表を基に、事業化後5年間の売上目標を設定しました。

※事業者様にて売上目標の表を作成し記入ください。別紙「収益計画作成表」の内容と一致させてください。

(例)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1年後(個) | 2年後(個) | 3年後(個) | 4年後(個) | 5年後(個) |
| 製品A | 100 | 110 | 120 | 130 | 140 |
| 製品B | 70 | 80 | 90 | 100 | 110 |
| 製品C | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 |
| 合計売上高 | 2,200,000円 | 2,550,000円 | 2,900,000円 | 3,250,000円 | 3,600,000円 |

【収益性】

回収期間法を用いて、本事業の収益性を分析します。５年間の営業利益・減価償却費は以下表の通りとなります。「本事業によるキャッシュフロー＝本事業による営業利益＋本事業による減価償却費」として定義し、設備投資額をキャッシュフローで割ります。

※別紙「収益計画作成表」の表4を添付ください。

(例)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 基準年度 | 1年後 | 2年後 | 3年後 | 4年後 | 5年後 |
| 本事業の営業利益 | ー | 3,000,000 | 4,000,000 | 5,000,000 | 6,000,000 | 7,000,000 |
| 本事業の減価償却費 | ー | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| 本事業のCF | ー | 4,000,000 | 5,000,000 | 6,000,000 | 7,000,000 | 8,000,000 |
| 本事業の累計CF | -20,000,000 | -16,000,000 | -11,000,000 | -5,000,000 | 2,000,000 | 10,000,000 |

上記の表より本事業の投資回収は事業実施「数字」年目で達成されます。5年間のキャッシュフローの合計は「数字」円であり、5年間での投資回収率は「数字」％となります。これだけ大きな設備投資にもかかわらず、「数字」年間で投資回収が可能な事業であり、非常に収益性が高いと考えています。

|  |
| --- |
| **Ⅲ.本事業で取得する主な資産** |

※本事業により取得する主な資産（単価50万円以上の建物、機械装置・システム等）の名称、分類、取得予定価格等を記載してください。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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  ※申請者の概要で記載された事業実施場所に限ります。 |
|  |  | 円 |  |
|  |  | 円 |  |
|  |  | 円 |  |
|  |  | 円 |  |
|  |  | 円 |  |
|  |  | 円 |  |
|  |  | 円 |  |

|  |
| --- |
| **Ⅳ.収益計画** |

本事業の実施体制、スケジュール、資金調達計画については、前述の通りです。

その他収益計画については以下の通りです。

※別紙「収益計画作成表」の表1、表2、表3を添付ください。