

## 事業再構築補助金事業計画書

事業者名	
事業計画名	
申請枠	
事業再構築の種類	

### 1. 補助事業の具体的な取組内容

本事業は、弊社の主たる業種「〇〇業」(大分類〇)に該当する〇〇業を変更することなく、〇〇を開始することにより、今後成長が見込まれる〇〇という新市場に進出する「新分野展開」事業であり、「成長枠」として応募いたします。

#### 1-1. 事業再構築要件について指針に沿った取組 再構築点

当社の現在の主たる業種と、事業計画期間終了時点の主たる業種は下表の通りです。

分類	事業再構築前の主な事業又は業種	事業再構築後の主な事業又は業種
大分類		
中分類		

#### 1-2. 「事業再構築」の要件への対応状況 再構築点

本事業は、事業再構築指針の要件に以下の通り適合しています。

「新分野展開」の要件		対応状況(要約)
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	
	② 定量的に性能又は効能が異なること	
市場の新規性要件	既存事業と新規事業の客層が異なること	
新事業売上高等10%要件	3～5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)(※)以上となる計画を策定すること	

市場の新規性要件を表示するとつぎのとおりです。

	既存事業	新規事業
製品・サービス		
市場・顧客		

※既存製品と新製品、既存市場（顧客）と新市場（顧客）、既存事業と新事業などについて、これまでのものとこれからのものが、それぞれ具体的に何が異なるかを詳述してください。

## 2. 現在の事業の概況

### 2-1. 現在の事業の状況

大幅な売り上げ減少 加点項目

### 2-2. SWOT分析 再構築点

当社のSWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）について、下記にまとめます。

＜強み/Strengths＞	＜機会/Opportunity＞
＜弱み/Weakness＞	＜脅威/Threat＞

### 2-3. 事業再構築を行う必要性や緊要性 再構築点

#### 2-3-1 事業環境

**2-3-2. 事業再構築の必要性と緊要性** **再構築点**

**3. 補助事業の具体的な内容**

**3-1. 既存事業との違い** **再構築点**

**3-1-1 顧客の違い**

**3-2 提供する製品・サービス**

**3-3 導入する設備・工事等**

**3-3-1 改修等の予定**

**3-3-2 機械装置等の型番**

### 3-3-3 スケジュール ((注)表組がのぞましい)

#### ●改修スケジュール

#### ●機械装置導入スケジュール(取得時期、技術導入)

#### ●専門家助言スケジュール

#### ●研修スケジュール

<事業化に至るまでの遂行方法及びスケジュール(5事業年度間分)> **事業化点**

### 3-4 今回の補助事業で実施する新市場進出(新分野展開)の取組

#### 3-5. リスクの高い、思い切った大胆な事業の再構築 **再構築点**

### 4.市場ニーズや自社の強みを踏まえた競争力強化を図る取組 **事業化点** **再構築点**

#### 4-1. 市場ニーズの検証

#### 4-2 競争力強化に向けての既存事業との差別化の方法・仕組み

#### 4-3. 競争力強化に向けての競合との差別化の方法・仕組み

#### 4-4 実施体制(人材・事務処理能力等)

### 5 将来の展望

#### 5-1 事業化に向けて想定している市場

##### 5-1-1 ユーザー

##### 5-1-2 マーケット(定義)

※新たな市場とは、事業を行う中小企業等にとって、既存事業において対象となっていなかったニーズ・属性(法人/個人、業種、性別・年齢、所得、行動特性等)を持つ顧客層を対象とする市場を指します。

##### 5-1-3 市場規模

#### 5-2 期待される成果

##### 5-2-1 成果の価格的・性能的な優位性・収益性

事業化点

(例)	自社			
比較軸1 品質				
比較軸2 価格				
比較軸3 納品スピード				
比較軸4 収益性				
比較軸5 顧客評価				
比較軸6 ブランド				

### 5-2-2 課題・リスクと解決方法

●●を進める際の課題・リスクとその対応策を、以下にまとめました。

補助事業を進める際の課題・リスク	課題・リスクへの解決・対応方法

### 5-3 事業化見込み

#### 5-3-1 目標時期

#### 5-3-2 売上規模

#### 5-3-3 量産化時の製品の価格等

## 6 本事業で取得する資産

### 6-1 建物

各名称,取得予定価格等

### 6-2 機械装置・システム等

各名称,取得予定価格等

## 7 先端的なデジタル技術の活用や新しいビジネスモデルの構築等を通じて地域やサプライチェーンの

イノベーションに貢献 再構築点

## 8 自社の人材・技術・ノウハウを活用することや既存事業とのシナジー効果 事業化点

## 9 政策点との関連 政策点

①ウィズコロナ・ポストコロナへの対応	
② 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。	
③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。	

<p>④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。</p>	
<p>⑤ 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（大規模災害からの復興等を含む）を牽引する事業となることが期待できるか。</p>	
<p>⑥ 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。</p>	

10. 設備投資等と資金調達について **事業化点**

**10-1. 本事業の設備投資**

	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	取得予定 価格(税込)	取得予定 時期	建設又は設置等を行 う事業実施場所
1					
2					

**10-2. 本事業に要する経費**

本事業に要する経費の内容は、下表の通りです。

経費区分	(A) 事業に要 する経費(税込, 円)	(B) 補助対象 経費(税抜,円)	(C) 補助金交付 申請額 66.67%
建物費			

機械装置・システム構築費			
外注費			
広告宣伝・販売促進費			
研修費			
合計			

10-3. 財務状況と資金調達について 及び金融機関の協力 **事業化点**

<補助事業全体に要する経費調達一覧>

区分	事業に要する経費	資金の調達先
自己資金		手元現預金を活用
補助金交付申請額		
借入金		
その他		
合計額		

<補助金を受けるまでの資金>

区分	事業に要する経費	資金の調達先
自己資金		手元現預金を活用
借入金		
その他		
合計額		

**1.1. 収益計画** **費用対効果** **適格性(付加価値)**

本補助事業は、事業終了後5年で、付加価値額の年率平均5%以上の増加を見込んでおり、費用対効果の高い補助事業になると考えています。

**表 I : 補助事業の収益計画**

単位：千円	直近決算年 度	補助事業期 間	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
【補助事業 の収益計 画】	2021.7期	2022.7期	2023.7期	2024.7期	2025.7期	2026.7期	2027.7期
① 売上高	-						
売上総利益	-						
販管費	-						
② 営業利益	-						
③ 経常利益	-						
④ 給与支給 総額(福利費 含)	-						
⑤ 減価償却 費	-						
<b>付加価値額 (②+④+ ⑤)</b>	-						
付加価値 額の対前年 伸び率	-						
従業員数	-						

【付加価値額の算出根拠】

【給与支給総額の算出根拠】

表Ⅱ：会社全体の収益計画

単位：千円	直近決算年 度	補助事業期 間	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
【会社全体の収益計画】	2021.7期	2022.7期	2023.7期	2024.7期	2025.7期	2026.7期	2027.7期
① 売上高							
(A) 補助事業の売上高							
(B) 既存事業の売上高							
(C) 補助事業の構成比 ((A) ÷ (A+B))							
売上総利益							
販管費							
② 営業利益							
③ 経常利益							
④ 給与支給総額 (福利費含)							
⑤ 減価償却費							
付加価値額 (②+④+⑤)							
付加価値額の対前年伸び率							
従業員数							