

## 経営計画書兼補助事業計画書①

名称:株式会社〇〇

## &lt;応募者の概要&gt;

(フリガナ) 名称(商号または屋号)	カブシキガイシャ〇〇 株式会社〇〇		
法人番号(13桁)※1	〇	〇	〇
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)	https://〇〇〇.jp/		
主たる業種	【以下のいずれか一つを選択してください】 ①( )商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ②( )サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③( <input type="radio"/> )製造業その他 ④( )特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)		
業種 (日本標準産業分類) ※該当する業種に○	A:農業・林業 B:漁業 C:工業・採石業・砂利採取業 D:建設業 E:製造業 F:電気・ガス・熱供給・水道業 G:情報通信業 H:運輸業・郵便業 I:卸売業・小売業 J:金融業・保険業 K:不動産業・物品賃貸業 L:学術研究・専門・技術サービス業 M:宿泊業・飲食サービス業 N:生活関連サービス業・娯楽業 O:教育・学習支援業 P:医療・福祉 Q:複合サービス事業 R:サービス業(他に分類されないもの)		
常時使用する 従業員数※2	〇人	*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。	
資本金額 (法人以外は記載不要)	〇〇万円	設立年月日(西暦) ※3	〇〇年〇月〇日
直近1期(1年間) の売上高(円)※4	〇〇円 決算期間1年未満の場合: か月	直近1期(1年間)の 売上総利益(円)※5	〇〇円 決算期間1年未満の場合: か月
従業員に 限るは は	(フリガナ) 氏名	〇〇 〇〇 〇〇 〇〇	役職 代表取締役
	住所	(〒〇〇〇-〇〇〇〇) 〇〇県〇〇市〇〇~	
	電話番号	〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇〇	携帯電話番号 〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇〇
	FAX 番号	〇〇〇-〇〇〇-〇〇〇〇	E-mail アドレス 〇〇@〇〇.com
代表者の氏名	〇〇 〇〇	代表者の生年月日(西暦)	〇〇〇〇年〇月〇日
		満年齢(基準日は別紙「参考資料」参照)	〇〇歳
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満 60 歳以上」の事業者のみ記入】			
補助事業を中心にな って行う者の氏名		代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1つ にチェック]	<input type="checkbox"/> ①代表者本人 <input type="checkbox"/> ②代表者の配偶者 <input type="checkbox"/> ③代表者の子 <input type="checkbox"/> ④代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤上記以外(親族外の役員・ 従業員等)
*「様式10(事業承継 診断票)」Q1【 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]	<input type="checkbox"/> ①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領 P.25 参照) <input type="checkbox"/> ②「後継者候補」でない		

(補助金事務局等からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「代表者」もしくは「連絡担当者」宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー(個人番号(12桁))は記載し

ないでください。

※2 別紙「参考資料」の「2.常時使用する従業員の範囲」を参照のうえ、記入してください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会・商工会議所にご相談いただけます。

※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業主から法人化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業主から法人化した場合は、法人としての設立年月日)を記載してください。

\*個人事業主で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。

※4 「直近1期(1年間)の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。

- ・法人の場合: 「損益計算書」の「売上高」(決算額)欄の金額
- ・個人事業主の場合: 「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上(収入)金額」欄、もしくは「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上(収入)金額」欄の金額

※5 「直近1期(1年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。

- ・法人の場合: 「損益計算書」の「売上総利益」(決算額)欄の金額
- ・個人事業主の場合: 「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

<注(※4、※5共通)>

①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間(月数)を記載してください

(例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載)。

②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」「売上総利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間

(月数)」欄も「0か月」と記載してください。

<確認事項>

本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認ください。

<b>&lt;全ての事業者が対象&gt;</b>		
本補助金申請にあたり、商工会・商工会議所を除く第三者からアドバイスを受け、対価としてアドバイス料を支払った場合(予定も含む)は、その相手方と金額を記載してください。 ※注・外部の第三者からアドバイスを受けること自体は問題ありません。 ※注・「高額なアドバイス料金」を請求される事案も発生しておりますので、ご注意ください。	<input checked="" type="checkbox"/> 該当する	<input type="checkbox"/> 該当しない
	<b>&lt;「該当する」にチェックした事業者が対象&gt;</b>	
	① アドバイスをした第三者の名称 株式会社〇〇	
	② アドバイス料の金額 〇〇〇円	
<b>&lt;法人のみが対象&gt;</b>		
資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されている	<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない ※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。
<b>&lt;上記において「該当しない」を選択した事業者が対象&gt;</b>		
出資者の名称と出資比率および出資者の資本金を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資者の資本金■■■円、申請者の資本金に占める出資比率▲▲%) ※注・出資者が複数いる場合は、代表者1名分のみご記載ください。 ※注・株式会社・有限会社以外の法人の場合(合名会社、企業組合・協業組合等)は以下の通り記載ください。 出資者の名称:該当しません、出資者の資本金:0、出資比率:0	出資者の名称(※)	〇〇 〇〇
	出資者の資本金(円)(※)	〇〇〇円
	申請者の資本金に占める出資比率(※)	〇〇%

<p>&lt;全ての事業者が対象&gt;</p> <p>過去3年のうち課税所得額は15億円超の年がある。 (課税所得が15億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。)*</p> <p>注・上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めることがあります。</p> <p>*確定している(申告済みの)直近過去3年分の「各年」又は「各事業年度」の課税所得の年平均額が15億円を超えている場合、申請はできません。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する (過去3年間の課税所得額を記載してください)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない (いずれも15億円以下)
	(前年) 億円	
	(2年前) 億円	
	(3年前) 億円	

<p>&lt;全ての事業者が対象&gt;</p> <p>申請を希望する回の受付締切日の前10か月以内に令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金&lt;一般型&gt;もしくは令和2年度第3次補正予算 小規模事業者持続化補助金&lt;低感染リスク型ビジネス枠&gt;の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している(した)事業者か否か</p> <p>*受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した(している)者は申請できません(共同申請の参画事業者の場合も含まれます)。別紙「参考資料」の「3. 再度申請が可能となる事業者について」を参照ください。</p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない (10か月以内に採択・交付決定を受けていません)
--	---	--

<p>&lt;全ての事業者が対象&gt;</p> <p>補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業(公募要領P.7参照)か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
---	---	---

<全ての事業者が対象>

希望する枠いずれかを選択(チェック)してください(複数の類型に重複して申請することはできません)。  
\*「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。

希望する枠にチェック		追加要件等
通常枠	<input checked="" type="checkbox"/>	—
賃金引上げ枠	<input type="checkbox"/>	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。
赤字事業者	<input type="checkbox"/>	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。
卒業枠	<input type="checkbox"/>	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。
後継者支援枠	<input type="checkbox"/>	申請時において、「アツギ甲子園」のファイナリストになった事業者であること。 <b>以下にファイナリストに選出された年度を記入してください。</b> _____年度
創業枠	<input type="checkbox"/>	産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を過去3か年の間に受け、かつ、過去3か年の間に創業した事業者であること。

	インボイス枠	<input type="checkbox"/>	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、インボイス(適格請求書)発行事業者に登録した事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。
<p>&lt;全ての事業者が対象&gt; 採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか(重複可)。 希望する場合は、以下の欄に記載すること。</p>			<input checked="" type="checkbox"/> 希望する
			<input type="checkbox"/> 希望しない
政策加点項目	該当者 チェック	加点条件	
1. パワーアップ型加点	<input checked="" type="checkbox"/> 地域資源型  <input type="checkbox"/> 地域コミュニティ型  ※上記何れかにチェックを入れてください。	以下の類型に即した取組を行う計画を下記欄に記載してください。 <input type="radio"/> 地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画 <input type="radio"/> 地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画	
		<p>&lt;取組計画&gt;※必ず記載してください。            地元〇〇で収穫された「〇〇」を使った新商品展開であり、地元食材を使った商品を〇〇県内外に販売することで地域活性化に貢献することができる。</p>	
2. 経営力向上計画加点	<input type="checkbox"/>	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。(基準日は別紙「参考資料」参照)	
3. 事業承継加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」(事業承継の計画)に記載していること。事業承継診断票(様式10)および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。(基準日は別紙「参考資料」参照)	
4. 東日本大震災加点	<input type="checkbox"/>	福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等に対して、政策的観点から加点を行います。(詳細は公募要領P.26をご参照ください。)	
5. 災害加点	<input type="checkbox"/>	令和4年3月16日に発生した福島県沖を震源とする地震により災害救助法の適用を受け、局地的に多数の建物が崩壊するなど、再建が極めて困難な状況にある地域(宮城県、福島県(全94市町村))に所在すること。各市町村が発行する「罹災証明書」もしくは「被災届出証明書」等の被害を証明する公的書類の写しを添付。	
6. 事業環境変化加点	<input type="checkbox"/>	ウクライナ情勢や原油価格、LP ガス価格等の高騰による影響を受けていること。下記欄に物価高騰等の影響を受けている内容を記載してください。  <p>&lt;影響内容&gt;※必ず記載してください。</p>	

<全ての事業者が対象>

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」(※被災地向け公募事業を除く)の補助事業者に該当する者か。(共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。)

「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書(様式第8)の写しの提出が必須です。

(1)平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
(2)令和元年度補正予算小規模事業者持続化補助金【一般型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
(3)令和2年度第1次・2次補正予算小規模事業者持続化補助金【コロナ特別対応型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
(4)令和2年度第3次補正予算小規模事業者持続化補助金【低感染リスク型ビジネス枠】で持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない

<上記(1)～(4)のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ対象>

それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。(共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと)



### 【主なターゲット】

当社商品は比較的高価格であることから、「高級志向」を好む消費者がターゲットです。ある程度品質は落ちてでも値段の安いものを求める消費者も確かにおりますが、値段は高くても品質と味にこだわった商品を求める消費者も一定数存在します。

### 【現在の経営課題】

■「〇〇〇」が一番人気商品であり、当社売上高の〇〇%を占めております。それに対し、その他のヒット商品を生み出すことに苦慮しております。一つの商品の販売比率が高すぎることはリスクであると考えており、「〇〇〇」の売上高を落とすことなく、その他商品の販売比率を高めることが必要であると考えております。そのためには、商品ラインナップ拡充し、「〇〇〇」に続くヒット商品の開発が必要不可欠です。

■新商品開発にあたり、現在当社工場にて保有する生産設備での生産量には限度があり、生産ラインが足りません。そのため、生産ラインを増設する必要がございますが、それには新たな設備投資が必要です(設置する空きスペースはあり)。当社は決して資金力が潤沢ではないため、設備導入に伴う補助金活用が必要不可欠です。

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

### 【市場規模、市場動向】

#### ■〇〇の漁獲、収穫量

当社が位置する〇〇の漁獲量は、〇〇〇〇年は前年比増加しましたが、減少傾向が続いております(ピークは〇〇〇〇年代前半の約〇万トン)。漁場環境の悪化や、担い手不足や高齢化による漁業就業者の減少が主な要因です。しかしながら、未だ〇万トンの漁獲量を誇り、さらに、〇〇県全体の〇〇%を占めていることから、〇〇県の漁業において重要な役割を担っております。

図、表、写真

#### ■〇〇の海産物が人気

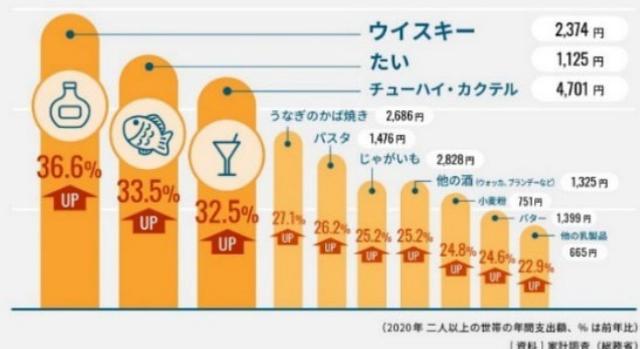
〇〇に訪れていただく観光客のうち、地元で漁獲された海産物を目的として訪れていただく方も少なくありません。それだけ、〇〇の海産物は全国に誇れるものであると自負しております。〇〇に拠点を構える「〇〇」は、食べログの〇〇ランキングで〇位となった実績もあり、県内外の方々に人気がございます(テレビ等メディアで取り上げられた実績多数)。

図、表、写真

#### ■コロナ禍において「高級志向」の高まり

新型コロナウイルスの影響により、全体的に巣ごもり需要が多くなった〇〇〇〇年の家計消費において、魚介類の消費が増加しました。中でも、鯛(+33.5%)、うなぎ(+27.1%)、ほたて貝(+19.8%)、たこ(+18.0%)等比較的高級な魚介類の消費も増加しております(出典:総務省「家計調査」)。旅行や外食等への支出が減少する中、普段はあまり家庭用に出回らない高級食材がスーパー等に並んだ例もあり、

2020年に家計消費の上昇率が高かった食品



自宅で贅沢をしたいという需要ともマッチして、消費増に繋がったと考えられます。当社の商品は比較的高価な「高級志向」商品です。上記のとおり、コロナ禍の巣ごもり需要によって「消費者の高級志向」が高まっていることから、当社にとって追い風が吹いている市場状況です。

#### 【顧客ニーズ】

代表の〇〇は、百貨店等販売店舗に直接赴いて、当社商品を購入いただいたお客様の生の声を聞き、商品開発・改良に役立てることを心がけております。近年、お客様から多くお聞きするのは、「酒のつまみ」になる商品を求める声です。コロナ禍において「おうち時間」が長くなっていることを主因として、自宅にてお酒を楽しむ方が増えております。実際に、上記「総務省家計調査」においても、前年比で「ウイスキー」は+36.6%、「他の酒」は+25.2%と消費が増加しております。そこで、「酒のつまみ」となる新商品を販売することは、多くのお客様のニーズに応えることができると考えております。

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

#### ■〇〇で漁獲された魚を使った商品ラインナップ

地元〇〇で漁獲、収穫された魚介類に特化した商品ラインナップとしており、地域活性化に貢献しております。環境保全に取り組んでいる〇〇の大地が、栄養分を含んだプランクトンを育て魚介類の栄養素となり、美味しい魚を育ててくれます。

#### ■鮮度の高い商品を提供できる

海産物は鮮度が命です。当地に工場がある当社は漁獲後すぐに加工を行うことができ、漁獲当日に加工し発送することができます。それにより鮮度の高い商品をお客様に提供することができます。

#### ■完全無添加

当社商品は全て完全無添加にて製造しており、発色剤・保存料等を一切加えておりません。アレルギーをお持ちの方でも安心して召し上がっていただけます。

#### ■一番人気商品「〇〇」

「〇〇」は当社主力商品であり、当社売上高の〇〇%を占めております。〇〇、〇〇等8種類がございいます。〇〇〇〇年から開発に着手し、〇〇〇〇年に販売開始した同商品は、有名料理人たちが評価する加工食品のコンクール「第1回〇〇〇コンクール」にて、出品した〇点(〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇)全てが最高賞を受賞しました。

〇〇は主に豚肉が原料ですが、それを鮮魚に置き換え、ゆっくりと丁寧に低温で燻しております。生のお刺身とも違う、高温で加熱した燻製とも違う「〇〇」は、ジューシーでありながら、魚が持っている風味や特徴をより深く感じられます。

図、表、写真

#### ■多くの販路を有している

自社ECサイト「〇〇」での販売の他、「〇〇〇」(〇〇〇が運営するECサイト)、「〇〇〇」(〇〇県特産品のECサイト)、〇〇〇等の大手百貨店、〇〇県の名産品を取り揃える専門店「〇〇〇」、〇〇空港、〇〇汽船等でも販売しており、〇〇県のみならず、日本全国に多くの販路を有しております。お中元やお歳暮商品として取り扱われることも多く、各店で様々な組み合わせのセット企画が始まる等好評を博しております。

図、表、写真

■高い品質管理

〇〇〇をはじめとする大手百貨店等に商品を提供するためには、品質管理検査を経なければなりません。当社は大手企業の厳重な品質管理検査を通過しております。汚染区と非汚染区を分け、安心・安全を第一に心がけ、商品を提供しております。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【SWOT分析】

ここまですを踏まえ、SWOT分析を実施致します。

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	<p><u>Strength(強み)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・地元〇〇で漁獲、収穫された海産物に特化した商品ラインナップ(地元の地域活性化に貢献)</li> <li>・漁獲、収穫後すぐに加工することで、鮮度の高い商品を提供可能</li> <li>・「〇〇」が人気商品であり、当社売上の〇〇%を占める</li> <li>・〇〇等の EC 販売の他、大手百貨店、〇〇〇、〇〇空港等でも販売しており、多くの販路を有している</li> <li>・大手企業の厳重な検査を通過した品質管理の高さ</li> </ul>	<p><u>Weakness(課題)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「〇〇〇」の販売比率が〇〇%と突出して高く、他商品の知名度が低い(他商品の販売比率を増加させる必要があります)</li> <li>・新商品開発に着手するには新たな生産設備の導入が必要であるが、現状有していない</li> <li>・資金力が潤沢ではない</li> </ul>
外部環境	<p><u>Opportunity(機会)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・〇〇の漁獲量は減少傾向であるが、未だ〇〇万トンの漁獲量を誇り、〇〇県の〇〇%を占めている</li> <li>・〇〇の海産物は県内外で人気が高い</li> <li>・コロナ禍において比較的高級な海産物の消費量が増加している(高級志向の商品の販売が好調)</li> <li>・「おうち時間」の増加により、酒のつまみとなる商品を求めるユーザーの声</li> </ul>	<p><u>Threat(脅威)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新型コロナウイルスの影響による消費の冷え込み</li> <li>・漁獲量が年々減少傾向(資源の減少)</li> <li>・人口減少、労働力不足</li> </ul>

【経営方針・今後の経営プラン】

■売上高目標

(単位:円)

	2023年〇月期	2024年〇月期	2025年〇月期
売上高	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇

今後も主力商品である「〇〇〇」を中心とした商品ラインナップにより営業展開していく方針であり、当社商品を取り扱っていただける店舗を増やしながら販路開拓に努めてまいります。しかし現状、「〇〇〇」の総売上高に占める割合は〇〇%と高く、さらなる販路開拓には他商品の販売比率も増加させる必要があります。そこで今次、〇〇産「〇〇〇」を使った新商品を開発・販売することを決意致しました。それに伴い、生産ラインの増設が必要となるため、〇〇工場にボイラー、細切り機、充填機を導入するものです。新商品は全国でも人気のある〇〇産食材を使用しており、さらに、「おうち時間」増加に伴いニーズが高まっている「酒のつまみ」となる商品です。これにより、多くのニーズを取り込むことができると考えております。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式10)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外( (i) 親族外役員・従業員、 (ii) 第三者(取引先等))

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

〇〇産〇〇〇を使った新商品販売による販路開拓、生産ライン拡大

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

【具体的な取組内容】

■取組概要

〇〇産「〇〇〇」を使った新商品を製造、販売致します。この取り組みにより、さらなる売上高増加を図り、また、「〇〇〇」に次ぐヒット商品とすることで各商品の売上比率を均等化させ、当社の安定した経営基盤の構築を目指すものです。それに伴い、新商品製造にあたり生産ラインが足りないため、〇〇工場に新たにボイラー、細切り機、充填機を導入するものです。

尚、ボイラーは現在保有しているものがフル稼働しているためもう1台購入するものであり、細切り機および充填機は現在保有していないため新たに購入するものです。また、食材をボイルする際に使用する窯、急速冷凍機は既に保有しているものを使用致します。

■新商品の概要

〇〇の名産品の一つである「〇〇〇」を使った新商品を4種類製造、販売致します。〇〇での〇〇〇の漁獲(収穫)量は年間約70~90トンと多く(特に〇〇地区での収穫が多い)、また、2010年には養殖にも成功していることから、資源が豊富でございます。

〇〇〇は海藻類の一種であり、とろろのような粘り気が出るのが特徴です。しゃきしゃきとした歯ごたえがあり、同じ粘り気のある海藻として有名な「もずく」とは一味違った食感が楽しめます。さらに、アルギ

図、表、写真

ン酸(水性の食物繊維)が多く含まれており、健康食品としても注目度が高い食材です。

新商品				
商品名 (※商品画像はイメージです)	①〇〇〇 商品写真	②〇〇〇 商品写真	③〇〇〇 商品写真	④〇〇〇 商品写真
価格(税込)	〇〇〇円	〇〇〇円	〇〇〇円	〇〇〇円
賞味期限	冷凍保存〇〇〇日			
容量	〇〇〇g	〇〇〇g		〇〇〇g
主な食べ方	・「酒のつまみ」として ・ご飯にのせて ・汁ものやそばに入れて			
主な特長	・完全無添加 ・〇〇産〇〇〇を使用 ・ボイルした後すぐに急速冷凍するため賞味期限が長く、鮮度が落ちにくい			
		〇〇〇と黒あわびを和えた商品	〇〇〇とほたての貝紐、アカザラシガイを和えた商品	〇〇〇を使用した味噌漬

■想定する主なターゲット

新商品も比較的高めの価格設定としていることから、高級志向を好む消費者がターゲットです。コロナ禍において高級志向が高まっていることから、大きな効果が期待できます。

■PR 方法(販売方法)

・EC サイト、既存販売店舗での販売

既存商品を販売している EC サイトや販売店舗にて新商品を販売致します。JAL、大手百貨店等のバイヤー(購買担当者)には既に相談済みであり、新商品を陳列いただくことについて前向きな回答をいただいております。

・物産展、商談会等への積極的参加

百貨店にて開催される物産展(ex.〇〇フェア、海産物フェア等)や、百貨店等のバイヤーが集まる商談会に積極的に参加することで、新規顧客獲得、新規取扱店舗増加に努めます。代表の〇〇は多くのバイヤーとのコネクションを有していることから、商談会への参加は可能です。

■競合他社との差別化ポイント

・競合

〇〇〇を使った商品を競合と想定しております。当社既存商品を販売している百貨店等リアル店舗には〇〇〇を使った商品の陳列はないため、EC サイトにて販売している〇〇〇を使った商品(中でも高級志向)を記載しております。主な差別化ポイントは以下のとおりです。

	当社商品①~④	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
価格 (1パックあたり)	①〇〇〇円 ②〇〇〇円 ③〇〇〇円 ④〇〇〇円	〇〇〇円	〇〇〇円	〇〇〇円
容量	〇〇〇g	〇〇〇g	〇〇〇g	〇〇〇g

種類	○種類	○種類	○種類	○種類
賞味期限	冷凍保存○○○ 日	冷凍保存○ヶ月	冷凍保存○ヶ月	冷凍保存○年
産地	○○県	○○県	○○県	○○県
添加物	なし	なし	なし	あり
販売方法	EC サイト、大手百貨店、○○空港等	大手 EC サイト 自社店頭 地元スーパー	大手 EC サイト	大手 EC サイト

・他社優位性、差別化ポイント

◇当社の既存商品とセットで販売することもでき「○○ブランド」をアピール、既存商品との相乗効果が期待できる。

◇EC 販売以外に、大手百貨店等リアル店舗での販売も多く、全国主要都市にて多くの方の目に触れる機会がある。

◇○種類の商品ラインナップがあり、多様なニーズに対応することができる。

◇主に○○漁港で収穫された○○を○○工場にて製造(加工)するため、鮮度が高い状態で商品を発送、提供できる。

#### ■対象経費

経費区分	購入物	内容、用途	数量	金額(税抜)
機械装置等費	蒸気ボイラー	燃料(油やガス)を燃やして水を温め、温水や蒸気を作りボイルする	○台	○○○
//	魚類細切り機	食材をカット、スライスする	○台	○○○
//	充填機	食材を袋(容器)に詰める	○台	○○○
			合計	○○○

#### ■補助事業実施スケジュール

以下のスケジュールにて実施致します。発注から納品まで2週間~1ヶ月程度要することを発注予定業者より確認済みです。約2ヶ月の商品開発期間を経て、○○○○年○月より販売開始予定であることから、補助事業期間内での遂行が可能です。

	2月	3月	4月	5月	6月	7月
交付決定	★					
設備発注		★				
設備納品、支払			★			
新商品開発			←————→			
商品 PR(営業活動)				————→		
販売開始					————→	

#### ■今後の事業化スケジュール

項目	1年目	2年目	3年目
生産ラインの確立、品質の安定化	————→		
営業活動(取扱店舗の増加)	————→		
新規従業員の確保		————→	
販売チャネルの増加			————→

①各製造工程において発生する課題を解決するために、工場長を中心として都度 MTG を行う。

- ②既存取扱店舗へのPR(新商品を陳列していただく)  
 物産展、商談会への積極的参加により、店舗やバイヤーへアピール(新規取扱店舗の増加)
- ③生産ライン増設に伴い新規従業員を採用する
- ④「〇〇〇」、「〇〇〇」等新たな販売チャネルの増加(EC 販売の強化)

3.業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】

\*公募要領 P.6に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

\*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

【本補助事業による売上高目標】

〇〇〇を使った新商品の販売によって、1年目には〇〇〇円、2年目には〇〇〇円、3年目には〇〇〇円の売上高を計上することを目標と致します。それとともに、3年目には新商品の売上高を当社総体売上高の〇%以上とするものです(将来的には〇〇%以上を目指す)。尚、新商品の平均単価は〇〇〇円(税抜)と想定しております。

1年目:平均単価〇〇〇円 × 1ヶ月の販売個数〇〇〇個 × 〇〇ヶ月 = 〇〇〇円

2年目:平均単価〇〇〇円 × 1ヶ月の販売個数〇〇〇個 × 〇〇ヶ月 = 〇〇〇円

3年目:平均単価〇〇〇円 × 1ヶ月の販売個数〇〇〇個 × 〇〇ヶ月 = 〇〇〇円

(単位:円)

	2023年〇月	2024年〇月期	2025年〇月期
既存売上高	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
新商品の売上高	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
合計	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
新商品の売上割合	〇%	〇%	〇%

【社会貢献・地域貢献】

■新たな雇用の創出

本補助事業による取り組みにより売上高増加となれば、従業員を増加させる予定です。それにより地元の雇用を創出することとなるため、地域経済の活性化に大きく貢献することができます。〇〇の人口は〇〇〇年の〇〇〇万人をピークとし、〇〇〇〇年〇月時点では〇〇〇万人となっており、過疎化が大きな課題です。若者等の就職先がなく首都圏へ出て行ってしまふことが大きな要因と言われております。本補助事業は、過疎が進む同地域の課題を解決する一助となるものです。

■地元食材を活用した商品展開による地域活性化

地元〇〇で漁獲(収穫)された〇〇〇を使った新商品であり、地元食材を活用した新たな取り組みです。〇〇県内外への販売により販路を拡大、地域活性化に大きく貢献することができます。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。