

補助事業計画書

[留意点]

本表は、認定を受けようとする事業の内容を説明する重要な書類です。第三者に十分理解してもらえよう、専門用語、業界用語は極力避け、経緯や前提条件から起承転結を心がけて、可能な限り図や表、定量的な指標（～統計・～白書等）を用いて、具体的かつ客観的に説明するよう記述してください。

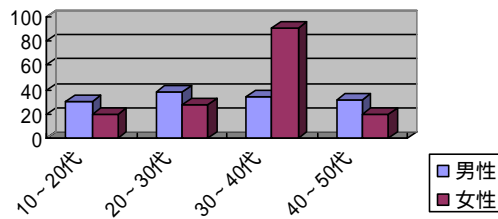
1 総括表

企業名	株式会社		
所在地	長崎市尾上町3 - 1	決算期	4月
代表者名	山田 太郎	担当者名	中村 一郎
資本金の額	1,000,000円	従業員数	17人
TEL	095 - 895 - 2637	FAX	095 - 895 - 2544
電子メール	@pref.nagasaki.lg.jp		

実施計画名 (テーマ)	を導入し、付加価値の高い として新商品を開発する
事業概要	<p>(事業の目的、実施内容等)</p> <p>計画終了時期までに、どのような商品を開発・生産し、どの程度の需要開拓を行うのかを簡潔に記載してください。</p> <p>当社では、これまでに 地域の特産品である の特徴である を活かして商品開発することで、 を主たる顧客とした を開発、生産している。</p> <p>本事業では、これまでの取組の中で見出した という課題を踏まえて、 という設備を導入する。</p> <p>この設備導入により、前述した という課題を解決することができ、今までの当社では不可能であった製品づくりが可能となる。</p> <p>これまで当社が商談やマーケティング調査を行ってきた結果、近年 の需要が非常に高まっており、その中でも の層のニーズが際立っていることが判明した。</p> <p>今後5年間にわたり、主として の層をターゲットとした商品を開発し、主要顧客としているマーケットへ販路開拓を行う。</p> <p>取引先からのフィードバックを通じた製品の改善、販売チャネルの見直し、拡大及びアフターサービスの提供などを通じて、顧客満足度を高めることで、当社の収益に貢献する事業の柱にすることを旨とする。</p> <p>具体的には、本計画終了時である5年後の当社売上を 億円（前期実績 億円）と見込む中で、本事業による商品において 千万円以上の売上を上げるとともに、原材料の見直し等により原価率の低減を行う。</p> <p>また、本事業に必要な人員を新たに 人雇用する（1年目：×人...工場作業員増員、2年目： 人...営業担当者増員、3年目...）ことにより、人件費を増加する。</p> <p>以上を以て、5年後の付加価値額を 円と見込み、付加価値額1.2倍を達成する。</p>

<p>現状分析</p>	<p>(1) 自社の強み、特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・当社は長崎県産の 〇〇 を使った製品を主に開発しており、 〇〇 の加工に関しては特許を取得している。 また、これまでの取引実績から、県内の生産者から原材料を安定供給できるルートも確保しており、生産量増加にも不安はない。 <p>(2) 現在の加工技術、商品、対象としているマーケット、既存の取引先、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在、特許技術により「商品A」という製品を生産し、主に九州を中心に卸業者及び大手量販店を対象として販路開拓を行ってきた。 ・主要な取引先は 〇〇 株式会社、 〇〇 販売組合である。 <p>(3) 抱えている課題（環境、市場ニーズ、現行の商品についてなど）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「商品A」の売上げが伸び悩んでおり、対してこれまでメインと考えていなかった「商品B」という商品の売上げが急激に増大している。 <p>商品Aと商品Bの売上げ推移 (単位：千円)</p> <table border="1" data-bbox="416 808 1088 945"> <thead> <tr> <th></th> <th>H27</th> <th>H28</th> <th>H29</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>商品A</td> <td>8,000</td> <td>6,800</td> <td>7,200</td> </tr> <tr> <td>商品B</td> <td>2,000</td> <td>4,500</td> <td>8,300</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・理由として、数年前「商品B」の原材料である 〇〇 加工をした 〇〇 は××という成分が増大することが発見され、機能性食品として見直されているためである。 		H27	H28	H29	商品A	8,000	6,800	7,200	商品B	2,000	4,500	8,300
	H27	H28	H29										
商品A	8,000	6,800	7,200										
商品B	2,000	4,500	8,300										
<p>具体的内容</p>	<p>(1) 導入する設備により、どのような商品を作るか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入する設備を活用して、どのような商品を開発するのか、概要を記載してください。その場合、そうした商品等を開発するに至った着眼点についてこれまでの取組状況を踏まえて記述してください。 ・導入する装置により、 〇〇 を 〇〇 することができるようになり、より付加価値の高い商品を開発できる。 〇〇 しながら 〇〇 の中に存在する 〇〇 を 〇〇 することにより、 〇〇 の有効成分が50倍になるという研究も発表されている。(〇〇 大学××教授の研究結果による) 《論文の引用等がある場合、出典を明らかにしたうえで記載してください》 <p>(2) ターゲットとする市場について</p> <p>(〇〇 市場規模、競合する既存商品とそれに対する優位性、参入障壁など)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開発する商品に係る市場ニーズ・市場規模、競合する類似商品との相違点等を併せて記載してください。(可能な限り経済社会的なトレンドという視点からも記述することが望ましい) ・報道及び、当社の実施した市場調査によると、この有効成分の需要として、特に30～40歳の女性のニーズが多いことが分かっており、この層を主要顧客とする 〇〇 百貨店が、今後の大きなターゲットと考えている。(全国に 〇〇 店舗) 												

実施したニーズ調査の結果



- ・ × × スーパーにて試食及びアンケートにて調査
- ・ 3日間で約600人に提供
- ・ 年齢別に分け、割合算出

・ 現在、同様の加工を施した 株式会社の「 」という商品が存在し、競合する製品として 百貨店へ卸されている。このため当社の新商品は後追いの形となる。しかし当社の特許製法を併せて活用することにより、競合他社には真似できない優位性（食感が柔らかい、甘みが約 倍になる）を確保することができ、製品として勝ち残っていくことができる。

「衛生体制強化事業」について申請を行う場合、どのような衛生体制、認証取得を目指すのか、達成までのステップ（目標、達成時期、達成までの取り組み内容など）について詳しく記載してください。

（例） 衛生体制（認証制度）の種別とその取得時期

食品衛生法改正後、H A C C Pによる衛生管理の義務化を視野に入れ、平成30年度末までにながさきH A C C P評価段階7を、平成31年度中にH A C C P 1 2手順7原則に基づき保健所の確認を得ます。衛生体制の整備にかかるスケジュール

実施時期	実施内容
平成30年 月～	コンサルによる検討
月～	導入検討チームによる業務の洗い出し・まとめ
月～	社員への意識改革
月	ながさきH A C C P評価段階7の評価を受ける
平成31年 月～	H A C C P導入に向けた検討・改善
	・
	・
	・
月	H A C C P 1 2手順7原則に基づき保健所の確認を受ける

（3）5年後の付加価値額20%を達成するための課題と解決策

・ 5年後の付加価値額1.2倍を達成するにあたって、どのようなことが問題となり、その解決に向けてどのようにアプローチするのかご記入ください。

・ 商品を開発した後、商談会や催事を通じて商品のテストマーケティングを行う。また 百貨店と関係のある 株式会社を既存の取引先として持っているため、百貨店へも商品提案を行い、商品のブラッシュアップを行う。

・ ただし、百貨店のみでは、5年後の付加価値額20%増を達成するための売上高を確保することは難しいことや、競合他社の製品に比較して一から知名度を獲得しなければならぬことが今後の課題となる。

これに関しては、展示会等で自社製品の商談を行いつつ、新しい取引先を開拓していきたいと考えている。

(4) 取組スケジュール

[留意点]

・開発する商品についてどのような方法・スケジュールで開発し、販路開拓を行うのか、その取組の概要について記載してください。なお、実施計画の具体的な内容については、4事業スケジュール表に記載してください。

【1年目】

取組内容	実施時期(9カ月を想定)									
	6	7	8	9	10	11	12	1	2	
加工設備導入検討	→									
設備発注、導入、据付、調整		→								
試作品開発				→						
テストマーケティング					→					
営業・商談活動								→		

(加工設備導入)

対象となる加工技術について、発注先予定である 製作所(見積もり合わせにより変更の可能性あり)と調整を行い、導入設備の検討を行う。また、検討に当たっては、大学××教授、および試験研究機関 氏の助言をもとに行う。設備の仕様詳細が決定次第、発注を行う、据え付けに関しては 製作所が行う。

(商品開発)

教授の監修のもと、試作品の開発を行う。

試作品は3品を予定しており、以下の通り

に の加工を施したもの

に の加工を施したもの

××に の加工を施したもの

近隣スーパーや展示会等でテストマーケティングを行い、商品のブラッシュアップを図る

(販路開拓)

試作を行ったものから評価の高い1品について製品化を行い、商談や営業活動を行う。

《商談先》

- ・ 株式会社(既存の販路)
- ・ ××スーパー(新規開拓)
- ・ 百貨店(新規開拓)

【2年目】

(商品改良)

取引先からフィードバックをいただき、売り上げを見ながら商品の見直しを行う。

(販路開拓)

百貨店への商談を継続し、遅くとも2年目半ば頃までの取引開始を目指す。

この時点で、開発した製品について売り上げ年間1千万、付加価値額は300万円の増を目指す。

【3年目】【4年目】【5年目】についても同様に記載してください

(1) 商品の生産量、販売額の見込み、売り上げ目標など

[留意点]

・開発する商品についてどの程度開発・生産し、販売を行うのか、経過年数ごとの売上高の見通しとその積算内容について記載してください。なお、内容については、6企業全体の事業計画及び資金計画に基づいて記載してください。

また、最終年度の付加価値額目標達成の見通しを記載してください。

	経過年数				
	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
商品X	1,000	2,500	3,000	3,500	4,000
商品Y	0	2,500	3,000	4,000	5,000
...					
合計	1,000	5,000	6,000	7,500	9,000

商品X：事業年度に試作開発し、株式会社向けに調整。価格は1個あたり500円を想定。1年目は知名度の低さから販売個数2,000個で1,000千円程度の売り上げ見込みとなるが、2年目は消費者動向を観察しながら商品の見直しを行い、売り上げ増につなげる。

- ・1年目：500円×2,000個 = 1,000,000円
- ・2年目：500円×5,000個 = 2,500,000円
- ・3年目：500円×6,000個 = 3,000,000円
- ・4年目：500円×7,000個 = 3,500,000円
- ・5年目：500円×8,000個 = 4,000,000円

商品Y：商品Xの動向をもとに百貨店向けに商品開発。商品Xとの差別化を図るため、素材にを使用するなど、高級志向の製品を開発。価格は1個当たり1,000円を想定。株式会社からの販売実績をもとにターゲットを絞って商談を行う。初年度（事業開始後2年目）の販売個数は2,500個を想定。

- ・2年目：1,000円×2,500個 = 2,500,000円
- ・3年目：1,000円×3,000個 = 3,000,000円
- ・4年目：1,000円×4,000個 = 4,000,000円
- ・5年目：1,000円×5,000個 = 5,000,000円

以上により、5年目の売上高は9,000千円を想定。この際原価約33%であり、営業利益は約6,000千円となる。併せて、新規雇用や賃上げによる人件費向上により、付加価値額1.2倍が達成される。

(2) 地域における波及効果、関係事業者・関係団体との連携の内容等

・地域経済の活性化に寄与する観点から、地域においてどのような波及効果が期待できるか、また関係事業者・関係団体との連携や地域の支援機関等による支援の内容等について記載してください。

・地域に対する波及効果として、原材料の仕入れや委託加工等の発注増加により、経済的な波及効果をもたらすことができる。

・同様に、今回導入する設備により、他社からの受託加工を行うことができる。

・原材料の安定供給の観点から、地域の材料供給者との連携体制を構築するほか生産力の強化のため、地域の同業者へ生産委託を行う。

事業効果

	<ul style="list-style-type: none">・製品の安全性・品質の確保の観点で、大学や試験所において、官能検査や品質管理についての調査・分析を依頼する。・活動拠点となる市からは補助金や展示会への出展等で本事業に関して事業化支援を受けている。
--	---

3 収支計画（平成30年 月 日 ~ 平成31年 月 日）

(1) 収入の部

経費区分	事業費（円）	備 考
補助金	9,100,000	
借入金	5,000,000	銀行
自己資金	4,100,000	
合 計	19,200,000	

(2) 支出の部

事業区分	内容	説明・積算内訳	補助事業に 要する経費 （円）	補助金額 （円）
高度加工設備 導入	機	・ 〇〇の加工を行うための設備 機械本体：15,000,000 付属部品：500,000 運賃、設置及び調整：200,000	15,700,000	
	××装置	・ 加工の下処理に不可欠な設備 機械本体：2,500,000 運賃、設置及び調整：100,000	2,600,000	
商品技術開発 改良	成分分析	・ 検査機関へ依頼 A商品3検体：30,000	30,000	
	包装デザイン費	・ デザイン事務所へ依頼 デザイン基本料：200,000 旅費：5日間×10,000=50,000	250,000	
	外部専門家謝金	・ コンサルティング 商品コンサル：100,000	100,000	
販路開拓	商談会出展旅費	・ 商談会（大阪） 25,000×2人×4回=200,000 ・ 商談会（東京） 50,000×2人×2回=200,000	400,000	
	広告費	・ リーフレット作成 A4：1000枚×120=120,000	120,000	
合 計			19,200,000	9,100,000

注1. 「事業区分」は、1総括表の事業費欄の「事業区分」欄の項目を記入する。

注2. 「内容」は、実施要綱別表に定める「補助対象経費」欄を参考に経費の内訳を記入する。

注3. 専門家謝金については、専門家の氏名、所属、専門分野（指導を受ける内容）、単価・回数（時間）等を「説明・積算内訳」欄に記入する。

注4. 旅費については、出張目的、目的地及び金額の積算を「単価（泊日）×人数×回数」の要領で記入すること。

注5. 委託費については、内容及び委託（予定）先を記入すること。

注6. 補助金額は、千円未満の端数を切り捨てたものとする。

4 事業スケジュール表

2 事業内容の具体的内容の4 取り組みスケジュールで記載した内容を元により詳細な事業活動の予定を、実施内容、実施時期を明確にして記載してください。

なお、本スケジュール表を元に、事業実施後の定期報告を作成していただきますので、確実に遂行できるスケジュールを作成してください。

事業計画（平成30年度～平成35年度）

年度	実施時期	実施項目
30	1-1～1-2/月1回1週間開催 (平成 年 月～平成 年 月)	地域産業資源を活用した製品の試作品を生産する。
30	1-1～1-2/期間中4回実施 (平成 年 月～平成 年 月)	有識者や、様々な関係者、協力者から意見を集め、製品の改良を行う。
30	1-1～1-2/月1回開催 (平成 年 月～平成 年 月)	専門のプロジェクトチームを結成し、集中的に製品の改善点を検討する。
30	1-1～1-2/月1回実施 (平成 年 月～平成 年 月)	検討した結果を踏まえ、試作品を生産する。
30	1-1～1-2/期間中1回開催 (平成 年 月～平成 年 月)	生産された試作品の性能を評価するとともに、市場ニーズがあるのか協力者等を通じて調査する。
30	1-1～1-2/期間中30回開催 (平成 年 月～平成 年 月)	生産工程の改善を行い、製品のコストカットを検討する。
30	1-1～1-2/月1回実施 (平成 年 月～平成 年 月)	販路開拓
30	1-1～1-2/月2回開催 (平成 年 月～平成 年 月)	・・・
30	1-1～1-2/月2回開催 (平成 年 月～平成 年 月)	広告、宣伝
		・・・

(注)

- 1 「年度」には、事業を実施する年度を記載する。
- 2 「実施項目」には、具体的な実施内容を記載する。
- 3 「実施時期」には、実施項目を開始する時期を四半期単位で記載する。1年目の最初の四半期に開始する項目には「1 - 1」、3年目の第4四半期に開始する項目には「3 - 4」のように記載する。

5 事業推進体制

推進体制		(事業の推進体制を、社内、社外に分けて記入すること)		
	氏名	所属	本事業の担当内容	
社内	山田 太郎	代表取締役	プロジェクトリーダー	
	中村 一郎	総務部 部長	補助事業実施、総括	
	佐藤 二郎	開発部 部長	商品開発、専門化との折衝	
	吉田 花子	営業部 部長	営業担当、物産展などへの参加、PR	
社外	氏	試験・研究機関	商品開発の技術的支援	
	教授	大学	機能性の評価	
	××氏	コンサルティング	商品の監修	
活用可能な外部機関		(金融機関、コンサル、研究機関、支援団体など)		
機関名称		機関概要	活用内容	
大学		食品の機能性について専門知識を有する。	商品開発の技術的助言、および研究室内設備を活用しての研究。	
コンサルティング		代表者がバイヤー経験者。商品作りについての専門知識を有する。	開発した製品の商品化及び売り方の指導	
本年度助成金申請予定		(本申請以外の申込予定があれば記入すること)		
助成金の名称	助成機関名	申請テーマ	申請額	担当者
小規模事業者持続化補助金	全国商工会連合会	の商品開発と販路開拓	500,000	中村 一郎
視察費補助金	市	先進技術を持った事業者、機会メーカーの視察	100,000	佐藤 二郎

6 企業全体の事業計画及び資金計画

(単位：千円)

	2年前 (28/3期)	1年前 (29/3期)	直近期末 (30/3期)	1年後 (31/3期)	2年後 (32/3期)	3年後 (33/3期)	4年後 (34/3期)	5年後 (35/3期)
売上高	113,000	121,800	133,200	134,200	139,200	145,200	152,700	161,700
売上原価	37,200	40,100	43,900	44,200	45,900	47,900	50,300	53,300
売上総利益(-)	75,800	81,700	89,300	90,000	93,300	97,300	102,400	108,400
販売費及び一般管理費	72,200	80,600	84,800	88,700	92,100	95,500	98,900	102,400
営業利益	3,600	1,100	4,500	1,300	1,200	1,800	3,500	6,000
営業外収益	1,000	300	520	500	500	500	500	500
営業外費用	200	200	250	400	400	400	400	400
経常利益(+ -)	4,400	1,200	4,770	1,400	1,300	1,900	3,600	6,100
人件費	37,100	41,200	44,800	48,000	49,500	51,000	52,000	53,000
設備投資額	0	0	0	18,300	0	0	0	0
運転資金	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
減価償却費	3,000	2,800	2,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
付加価値額(+ +)	43,700	45,100	51,300	52,300	53,700	55,800	58,500	62,000
従業員数	14	15	17	18	18	19	19	20
1人あたりの付加価値額(÷)	3,121	3,007	3,018	2,906	2,983	2,937	3,079	3,100
資金調達額 (+) (-)	補助金	-	-	-	9,100	0	0	0
	金融機関借入	-	-	-	5,000	0	0	0
	自己資金	-	-	-	9,100	5,000	5,000	5,000
	合計	-	-	-	23,200	5,000	5,000	5,000
人件費積算内訳 (積算に使用した 勘定科目を記載)	直近	役員報酬、給与手当、法定福利費、福利厚生費、製造原価報告書の労務費全額						
	1年前	役員報酬、給与手当、法定福利費、福利厚生費、製造原価報告書の労務費全額						
	2年前	役員報酬、給与手当、法定福利費、福利厚生費、製造原価報告書の労務費全額						
以下 ~ に該当する場合、右欄にご記入ください。 直近決算期まで3期連続で経常利益が赤字 直近決算期末時点で債務超過 創業又は設立後、決算を3期終了していない場合、 又は に相当すると認められる場合				該当する(該当番号：) 【原因と今後の方針】 直近決算において債務超過を計上した。原因は親会社との会社分割によって清算が発生したため。一時的なものであり、今年度は解消予定。				

計画は会社の決算年度に対応して記入。(例)平成28年3月決算分 (28/3期)

直近の3事業年度の実績記入は、提出する決算書の数字と整合するように記入。

- ・ 売上高、販売費・一般管理費、営業利益...決算書の数字と一致
- ・ 人件費 ... 決算書上の給与、賃金、福利厚生費、役員報酬等(製造原価報告書中のものも含む)と一致
- ・ 減価償却費 ... 決算書上の販売費・一般管理費中の減価償却費と、製造原価報告書中の減価償却費との合計