

事業計画書

1. 応募者情報

(法人)				
商号又は個人名				
商号又は個人名				
法人代表者名				
法人代表者名				
郵便番号				
本社所在地				
電話番号				
Webページ				
補助事業				
郵便番号				
所在地				
事業所				
電話番号				
資本金				
創業・				
主たる業種(日本標準産業分類中分類)	コード	85	名称	社会保険・社会福祉・介護事業

2. 事業内容

(1) 事業類型 (通常枠か新特別枠のいずれか一つを選択、新特別枠の場合①～③を一つ以上選択)

・一般型: 通常枠

(2) 事業計画名 (30字以内)

見守りサービスを付帯した介護アプリの開発・商品化による市場の環境改善

本事業で取り組む対象分野となる業種 (日本標準産業分類、中分類)	コード	85	名称	社会保険・社会福祉・介護事業
----------------------------------	-----	----	----	----------------

(3) 事業計画の概要 (100字以内)

本計画は従来の介護ビジネスのボトルネック解決に直結したツール”見守りサービス(アプリケーション)「KONATSU」”の開発とサービス展開を目的とする。

(具体的には従来の介護管理システムにwebカメラやマッピング機能、その他後述する新機能を付帯させたもの)

その過程において、現在の介護事業における課題である、①労務環境による問題である労働環境(3k)によるストレスとそれらを要因とする人手不足、職場での人間関係、離職の問題、②現場でのトラブルである閉鎖空間における介護者への虐待問題やトラブル発生時の双方の意見の不一致で発生するクレームに対して、弊社が提供するサービスの開発と実装により、上記の問題を解決するパイオニアとしてのポジションを確立する。

本事業で導入予定の機械装置等の名称	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、中分類)	取得予定価格 (税抜き)	建設又は設置等を行う事業実施場所

(4) 事業分野

A: 新商品 (試作品) 開発

B: 新役務 (サービス) の開発

新たな提供方式の導入:

(5) 具体的内容

その1：補助事業の具体的取組内容

(1) 対象事業の背景と内容

① 既存事業の特色 強み

(ア) 既存事業の概要

事業体の目的は、従来の介護ビジネスのボトルネック解決に直結したツールの創作と、サービスの展開である。

その過程における主要な問題として、下記が挙げられる。

(2) 労務環境の問題：労働環境(3k)によるストレスとそれらを要因とする人手不足、職場での人間関係、離職の問題

(2)現場でのトラブル：閉鎖空間における介護者への虐待問題やトラブルが起こった際、双方の意見が違うクレーム等がある。



(イ) 経営理念 経営ビジョン (創業経緯 事業目的、 将来の目標等)

20年働いた会社を辞め、専業主婦として毎日晚御飯の献立に頭を悩ませていただけの私がお縁あり、介護のお仕事をさせていただくようになりました。

そのご縁をつないでくれた人は介護業界のベテランさん。初心者の私は猛勉強の日々を送っています。

幸い一緒に働いてくれるスタッフにも恵まれ、とても心強く、改めて人と人とのつながりの大切さを実感しております。

私たちが会社を経営する上で大切に思っていることは、従業員の満足なくしてお客様の満足はないということ。

従業員の幸せなしにお客様に幸せを運ぶことはできないと考えております。

この「KONATSU」の見守りサービスという意味には「スタッフだけでなくお客様の未来も見守っていきたい」

という意味も込めています。

(ウ) 経営者 経歴・職歴、保有資格、業務実績等)

SWOT 分析

	強み	弱み
内部環境	<ul style="list-style-type: none"> ■介護施設が抱える虐待に対して有効な対応策 ■類似の見守りシステムは存在するが、移動時間削減ができるマッピング機能や管理機能など同一の機能を有す他社のシステムは存在しない ■介護事業が抱える課題解決に直結したシステム ■移動時間削減により人材不足解消が図れる ■従来の介護サービスの問題を抱える同業他社へ自社のスキームを提供し (FC化) 収益拡大を図れる 	<ul style="list-style-type: none"> ■積極的に外部の専門家にアウトソーシングする ■労働力が限定されている ■有事の際対応が難しい ■有用な成功事例が乏しい
	<p>【向上のために】</p> <p>新たなターゲット層にアプローチして販路を拡大、強みを更に磨き上げる</p>	<p>【解決策の提議】</p> <p>新たな話題づくりによって若年層を呼び込むとともに、集客力のあるルートに新たな販路を開拓する</p>
外部環境	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ■独自サービス開発によるブルーオーシャン独占 ■成熟市場であるため新規企業の参入可能性が低い ■既存のシステムから開発時のリスクを予見できる 	<p>脅威</p> <ul style="list-style-type: none"> ■既存の介護事業支援システムからの切替え困難 ■参入障壁が低くレッドオーシャン化の可能性
	<p>【逃さない準備】</p> <p>SNS を用いて話題を提供し、コロナで変化した需要を取り逃すことなく獲得する</p>	<p>【講じる対策】</p> <p>業界の IOT 化、DX 化促進のため、積極的にデジタルシフトに順応する</p>

② 対象事業の動機ときっかけ

当社が新しく新製品開発と実装、導入を一念発起した理由は以下の通りです。

1 信頼できる事業パートナーがいること

計画のきっかけは親交のあった企業様からのアイディアの立案でした。また事業展開における近隣の提携企業との協体制もとれ、新事業運営には十分な商機があると見込んでいます。詳細については後述していきます。

2 これまでにないビジネスの転換が求められていること

コロナが猛威を揮った昨今、アナログの技術だけでなく時代のニーズに即したデジタル技術の活用なしに経営体制を維持していくことは困難で、収益性を向上させるためにも**新たな付加サービスを展開することが必要**であると考えました。

(2) 技術面の特色と優位性

① 技術・ノウハウの特色 (技術・製品・サービスの革新性)

【TTKの経営ンビジョン】

自社の強み、理念を活かした方法

【独自性】

積極的な被介護者の支援、地域活性化、働く現場での労働面の課題解決の注力する

【意外性】

見守り関連の類似サービスに関してはレッドオーシャンに思われがちだが成功事例に乏しく、新たな機能を付加することによって革新的な業務改善に繋がる

介護アプリ

KONATSUの開発

セオリーと違った視点での取組

【効率性】

IOT化に特化した既設の管理ツールの優秀な面を活用

効果の証明された有益な手段

上記全てが相乗効果を生み、課題解決に直結した革新的なツールとして実装を目指す

開発中、搭載予定
の他社にない機能

応募申請する事業分野「[中小サービス事業者の生産性向上のためのガイドライン](#)」との関連性

1) 誰に	(1) 新規顧客層への展開：課題・意識として人材不足や従業員の雇用改善、被介護者に対する虐待の懸念を抱える事業者、今まで何らかのトラブルで介護サービスに懸念がある個人顧客層
2) 何を	(3) 独自性・独創性の発揮：従来の介護管理システムにwebカメラやマッピング機能、その他後述する新機能を付帯させたツール
3) どのように	(6) 価値や品質の見える化：強みや差別化の部分積極的に操作性に特化した仕様でPRする

②革新性、優位性、差別化要素(既存事業との違い・革新性、類似製品・サービスとの差別化 優位

ア) セグメント

ターゲティング戦略

本事業で開発するアプリでは、以下の通り多様な機能を一元的に備えるため、介護事業における諸問題を解決することが可能

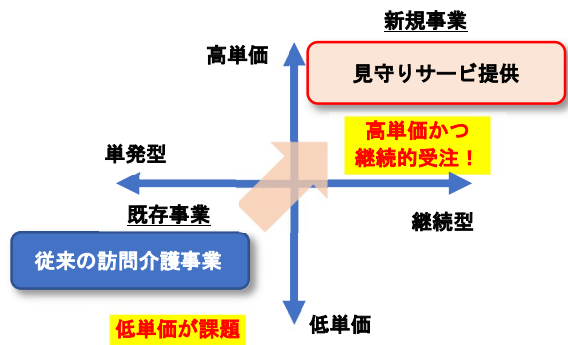
- ①Webカメラ機能、通報機能等
- ②タスク管理機能、売上集計機能等
- ③マッピング機能、ユーザー別サービス管理機能等

このため、以下のような介護事業者に対して訴求力があると考え、ターゲットとする。

ターゲット	選定理由
BtoB 老人や障害者の介護事業を行う施設 訪問介護サービス事業者	人材不足や従業員の雇用改善のため、業務を効率化、システム化し福利厚生を充実させる。 訪問時の移動ロスを最小化し、実稼働に充てることにより成約件数の増加につながる
BtoC 被介護者に対する虐待の懸念を抱える顧客	見守りサービスを活用し、現場での映像を確認、安心してサービスを利用していただく。 また、若年層だけでなく高齢のお客様でも管理しやすい様な操作性も考慮しツールの開発、実装を行う。

イ) ポジショニング戦略

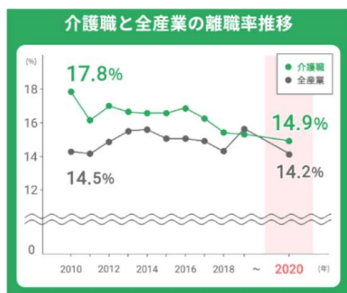
従来事業では、BtoC の介護事業を展開しているが、新規事業では、現場の可視化や業務効率の改善、移動ロスの削減など、同じ課題を抱える同業他社に対する BtoB サービスの展開も行う。本事業で開発するアプリ/システムのレンタル、リーシングにより、高単価で継続的な収益を見込むことができる。将来的には、介護サービスの問題を抱える同業他社へ自社のスキームを提供して、FC 化することにより、更なる収益拡大を図る。



ウ) 競合の動向

活動予定エリアの三重県の競合他社業者の業務管理はどちらかというと昔ながらのアナログ管理の傾向が強く、新しい付加商材や IT 技術を複合したサービスの提供、となると競合となる事はほぼありません。

【松阪市の介護職の離職率】



三重県松阪市の介護事業所は医療法人を含め 78 件あります。内訳は、有料老人ホーム 22 件で一番多く次いで、グループホーム、サービス付き高齢者向け住宅、特別養護老人ホームがそれぞれ 15 件となっている。

三重県伊勢市近郊では、介護事業においては特に離職率が高いという課題があるため、介護事業の効率化や業務内容の改善へのニーズは高い。本事業で開発するアプリは、直感的な操作性・機能の網羅性に特徴があり、システムについての専門知識がない事業者でも、介護現場の可視化や業務効率向上を実現することが可能である。介護における現場の様子を、Web カメラで記録に残すことは、業務内容の改善や人材育成にも有用であると推測します。

本計画が実装に至った際の他の社類似サービスとの比較

商品比較	マッピング機能	拡張性	価格	操作性
他社との差別化要因	訪問介護の効率化に直結した機能で、現状では他社に類を見ない	複数のコンテンツを埋め込んで開発するためアップデートも想定し対応可能	移動ロスによる事業全体のコストカットで低価格化を実現	既存のシステムの課題解決を前提とするため特に熟慮し機能追及する
当社	◎	◎	○	◎
一般的な介護支援システム、アプリケーション	×	×	○	△
大手 (カイボケ)	×	△	△	○

競争優位性

ア) 自社の独自性を活かせる点	イ) 他社との差別化と優位性の確立	ウ) シナジー効果
<p>介護サービスの差別化や従業員の業務タスクの簡素化への取り組みが主流である中、これまでの既存事業の経験を活かしたアプリの開発に加え、訪問介護時の移動ロスの削減に注目し、その最小化を可能とするアルゴリズムを独自に開発する。特に、<u>当社には 20 年以上介護の現場に携わり介護サービスのシステムにも精通しているスタッフが勤務しており、今回の統合化アプリ開発でも開発段階から外部専門事業者と連携することで、実装後も円滑な管理運営が可能</u>になる。</p> <p>また、それぞれの個別ツールの実用化については目途が立っていること、開発委託先との連携関係は既に構築済みであることから、技術的な実現性は高い。</p>	<p>当社の開発するアプリでは、介護事業の業務改善に資する様々な機能を一元的に有しており、以下のことが実現できる。</p> <ul style="list-style-type: none"> 現場の可視化による虐待問題に代表される現場の問題根絶 会計や管理機能を集約する事により業務効率向上 マッピング機能による移動ロスの削減、最小化 <p>これらの機能、特にマッピング機能を含めて網羅的な機能を搭載するアプリは他では見られず、差別化が可能であるとともに、優位性が確保できる。</p>	<p>本計画で開発するアプリを当社の既存サービスに導入することで、業務効率化・訪問ロスの最小化が可能となり、生産性向上を実現、大きなシナジー効果が見込める。</p> <p>また、同業他社にもリーシング等により展開することで継続的な売上拡大が可能となることに加え、介護業界全体の課題解決に資することが可能となる。</p>

③開発実施体制、技術力

1) 社内体制について

業務体制の整備には十分配慮しており、提携企業と円滑な連携をとるため、部門毎に適切な業務分担を振り分け、窓口となる責任者を配置しております。また、専門分野に関しては実績のある企業に外注し、生産性向上目指します。

地域近隣企業との良好な関係を築いており、必要に応じて事業遂行に不可欠な技術を要した企業様の紹介も見込め、IT分野のコンテンツ開発と事業拡大による労働面での人的確保においても懸念はないと考えております。

具体的には、機能毎に担当窓口として社内メンバーを任命し、外注先管理を含め常時進捗管理を行います。また、専門分野に関しては実績のある企業に外注し、生産性向上目指します。かつ、新規採用メンバーを含めた社内メンバーで、ノウハウの吸収と蓄積をしていきます。



なお、本事業によるアプリ開発については、個別アプリの実用的・効率的な構造化がポイントとなるが、現場での豊富な経験と業界ツールに精通した知識をもつ当社スタッフと、既に連携関係を構築済みの開発依頼先とで共同して開発を行うことで、技術面・事業面ともに実現性懸念はないと考える。

社内体制

機能	部門担当 (窓口)	実務担当	事業に関する具体的な役割、経験、知識
事務業務及び外部対応	[Redacted]	[Redacted]	請求、発注、納品書、契約書の作成、発行及びクラウドツールによる社内情報の管理
障害者雇用に関するマネジメント			就労者のサポート、対外企業との対応
Web制作及び管理			ウェブ制作、クラウドツールの管理、運営
システム構築			アプリケーション開発

機能	実務担当	事業に関する具体的な役割、経験、知識
運営マネジメント	[Redacted]	補助事業全体を通じたサポートと運営に関するコンサルティング
勤怠管理システム付加、導入		勤怠管理システムの開発会社で本アプリ開発にあたってコンテンツの共同開発、実装を行う
システム構築		本アプリの基盤（参考土台）となる介護支援ツール“カイポケ”の開発会社で本アプリ開発にあたってコンテンツの共同開発、実装を行う
Web制作及び管理		ウェブ制作、クラウドツールの管理、運営

社外体制

2) 経営課題と対策

課題	対応
労働力不足	本事業でのアプリ開発により収益の基盤確保に成功した暁には、新規雇用を行います。今後の事業基盤拡大のために必要不可欠な人材育成が、これにより可能となると考えます。
離職率の高い業界環境	アプリの導入による作業事務の効率化とともに、収益の安定化により福利厚生の充実を行う。これにより、働きやすい職場環境を作り、介護業界で常態化している若手スタッフの離脱を最小化する。
インターネット部門の業務への順応	システム開発においては、当社の現場での実務や管理制度を熟知した経験豊富なスタッフと開発段階から綿密に連携する。実装後の管理運営についても、当社での対応が可能となるようなノウハウ共有・人材育成に努める。
新システムの開発	個別システムの実用化・活用方法については目途が立っていることから、それらの構造的な組み上げにおいて、業界のツールに精通した当社スタッフと、連携関係を構築済みの開発委託先にて共同して開発を進める予定であり、技術的な実現性は高い。

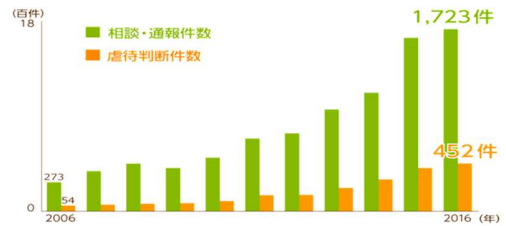
その2：将来の展望（事業化に向けて想定している市場及び期待される効果）

① 本事業の成果が寄与すると想定する具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等について

市場規模及び市場傾向

訪問介護、通所介護ともに全体では赤字の企業が4割強を占めている。
2015年4月の改定後、介護報酬が増加した企業は1割に満たず、減少した企業が6割強を占めている。
介護職員や登録ヘルパーが足りていないとする企業の割合は、全体では58.5%であるが、訪問介護を行っていない企業では足りているとする企業が過半を占めており、登録ヘルパーの不足が深刻である。
訪問介護や通所介護について、縮小や撤退を考えている企業が9%弱ある。

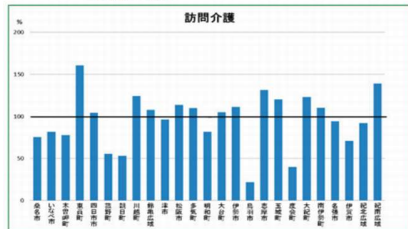
介護施設従事者による高齢者虐待・通報件数の推移



顧客ニーズ

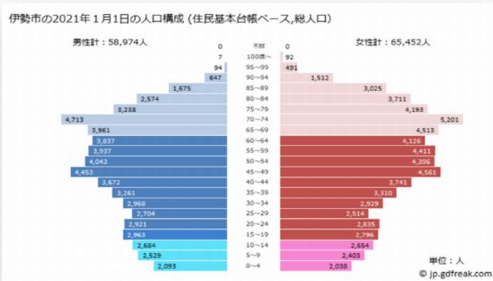
【マクロ】伊勢市や松阪市には、居宅介護支援施設が合計で451事業所存在する。特にホームヘルプサービス事業者が約20%存在し、潜在顧客になる可能性を秘めている。商圏内のホームヘルプサービス事業者と顧客情報を連携することで、より早く新規事業が軌道に乗ることが想定される。

図3-1-2 市町等（保険者）における要介護人口1人あたり事業所数の三重県値との比較



出典：
<http://www.pref.mie.lg.jp/common/content/000404208.pdf>

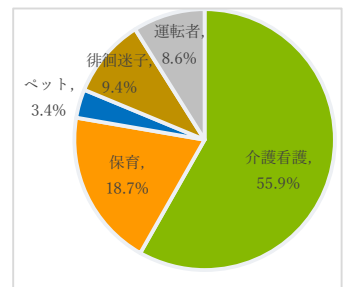
【ミクロ】21年1月統計値から、伊勢市の人口に占める40代から60代の女性は、25,748人。松阪市は、32,997人。合計で58,475名の潜在顧客が存在する。SNSによる積極的な啓蒙活動を活用することで、加速度的な市場の広がりが期待できる。



出典：
<https://jp.gdfreak.com/public/detail/jp010050000001024204/16>

介護職による虐待の通報件数や判断件数は年々増加し、2006年に比べ約7倍に厚生労働省が2015年に行った調査では、介護職による虐待件数は全国で408件に上っています。内訳は特別養護老人ホームで125件、有料老人ホームで85件、グループホームで65件、介護老人保健施設で37件、訪問介護などで25件、通所介護などで24件などです。また、虐待の種別としては、身体的虐待が61.4%と最も多く、心理的虐待も27.6%と3割近くに及んでいます。介護を行ううえで必要な教育が足りないと認識している施設が多く、虐待を防止していくためには、施設の運営側による研修体制や職場環境の改善が必要であると言えます。
また、施設の立場から通報や相談があった場合に、見守りカメラがあることで、虐待有無の事実の説明、虐待抑止になるといった大きなメリットがあります。

見守り・監視技術の特許を分析するに当たって、まずは分析対象となった1095件を、見守り対象の5分野に分類した件数分布を図に示します。先に述べた通り、見守り対象別に見ると、介護看護の見守りが全体の約6割を占め、最も件数が多く、次いで、保育の見守りが2割弱、徘徊迷子と運転者の見守りが1割弱、ペットの見守りが3%となっており、見守り・監視技術の必要性も緊急度を増している。



見守り・監視技術は子育てにもペットにも展開

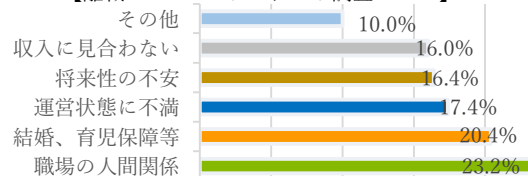
商圏における顧客の絞り込み

活動予定の周辺の国23号線は通勤、退勤時間帯に非常に込み合うことが知られており、本計画で実装予定のマッピング機能は特にこの地域で訪問介護を行っている事業者に対する訴求力があると考えられる。
本アプリで実装する機能の一つである、移動の効率的な巡回ルートを見出すシステムによって、移動にかかるロスを最小化することができる。



以下は商圏である三重県内の介護事業者31施設、延べ200名に対し、2020年に実施された離職理由についてのアンケート調査の結果です。
一位がやはり職場、現場の対人関係となり、次に結婚や出産に関して、三位には会社の運営方針や状態という環境の問題という結果となりました。
これについても本書で掲げる計画が明確に現状の介護業界へアプローチ、改善に繋がるものと考えます。

【離職についてのアンケート調査：2020】



②本事業の成果の事業化見込みについて、目標となる時期・売上規模・量産化時の製品等の価格等

ア) 事業化の全体像
<p>1) アプリの開発 Webカメラ機能、業務管理機能、マッピング機能等、一元的に搭載する複合アプリ。</p> <p>2) 当社の既存事業にアプリを活用 訪問介護における移動ロスを最小化し業務効率を向上させるとともに、サービス内容の向上にも活用する</p> <p>3) 他の介護事業者へアプリの提供 レンタル・リーシングにより、安定的な収入源を確保する。</p> <p>4) 介護サービス業界への展開 将来的には、介護サービス業界におけるFC化・自社スキームの提供により、さらなる収益拡大を図る。</p>
イ) 政策面の効果
<p>介護業界においては、事業者の経営難、厳しい労働環境、登録ヘルパー不足、虐待の問題等が指摘されており、少子高齢化が進む中で早急に取り組むべき課題となっている。そこで、本事業で開発するアプリを導入することで、現場の可視化による虐待の未然防止や、サービス内容の向上、労働環境の改善、業務効率化が可能となると考える。特にマッピング機能による訪問介護時の移動ロス最小化等は、生産性の向上に直結するものであり、従業員の福利厚生改善のための財源を確保することで、ヘルパー不足や介護サービスの向上を実現するための起爆剤となる。</p>

費用対効果																									
<p>本事業により、初年度にアプリ開発への投資(1,000万円)を行い150者と契約した場合、アプリのみでも約500万円の売り上げが見込めるため、約3年間で投資費用を回収できる。また、アプリの活用により既存事業でも業務効率化による生産性向上が見込めるため、本補助事業5年目には約1,000万円の営業利益を達成でき、十分な費用対効果があると考えられる。(売上数値は作業ロスやイレギュラーを想定し、保守的に算出している)</p>																									
<p>【商品開発並びに製造費】 約¥1000万を上限と想定。</p> <ul style="list-style-type: none"> • アプリ制作費：¥500~800万 • メンテナンス費：¥50~150万/年（アップデートや機能追加等） • 試験段階での機器購入費：4,980×10台程度＝¥49,800 • ランディングページや外部ツールとの連携：¥10~20万 <p>【提供価格】 月額契約：¥2,980程度を想定(¥35,760/年) ※確認項目：Appstore、Googleと提携しサブスクリプション化も視野に入れる。</p> <p>【その他】付帯するマッピング機能の効果で月間450時間(20h/日×稼働日22.5日)の移動ロスの削減、稼働時間の有効活用により月間で居宅及び障害の成約件数が1名あたり2~3増加する見込み。</p>	<table border="1"> <caption>費用対効果の推移 (万円)</caption> <thead> <tr> <th>年次</th> <th>収入</th> <th>支出</th> <th>収益</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>初年度</td> <td>0</td> <td>1,000</td> <td>-1,000</td> </tr> <tr> <td>1年後</td> <td>250</td> <td>1,000</td> <td>-750</td> </tr> <tr> <td>2年後</td> <td>500</td> <td>1,000</td> <td>-500</td> </tr> <tr> <td>3年後</td> <td>750</td> <td>1,000</td> <td>-250</td> </tr> <tr> <td>4年後</td> <td>1,000</td> <td>500</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table>	年次	収入	支出	収益	初年度	0	1,000	-1,000	1年後	250	1,000	-750	2年後	500	1,000	-500	3年後	750	1,000	-250	4年後	1,000	500	500
年次	収入	支出	収益																						
初年度	0	1,000	-1,000																						
1年後	250	1,000	-750																						
2年後	500	1,000	-500																						
3年後	750	1,000	-250																						
4年後	1,000	500	500																						

③成長戦略の詳細

<p>介護を事業として営む事業者が求めるサービスを提供し続けるため、以下の点に取り組む。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 通所介護や訪問介護に対しては、移動時間ロス削減に貢献することで、サービス価値向上を実現させる ・ 小規模事業者に対しては、月額利用料という形でサービスを気軽に利用できる体系を提供する ・ 人材不足が深刻な事業者に対しては、業務改善による余剰時間確保で貢献する ・ 虐待などの施設内の問題に対しては、その抑止や、クレーム時の対応における解決策として利用を促進する <p>これにより、当社の介護サービス機能の質の向上と、同業他社への自社スキーム提供による継続的な収益確保、更にはFC化することで収益拡大を図る。</p> <p>本計画のゴールは、介護業界で課題となっている「労働環境の整備と人材育成」であり、その達成のためにはまず、福利厚生に充てる投資財源の確保、つまり収益の安定化が必須条件である。このため、アプリの開発・実装により得た利益を最優先で社内の福利厚生、制度充実にあて、離職の少ない職場づくりを進める。これにより、介護業界で常態化している、若手スタッフの離脱、教育・成長段階での離職による業務ロスと機会損失を未然に防止する。</p>
--

その3：会社全体の事業計画

経費明細

経費区分	(A) 事業に要する経費 (税込みの額)	(B) 補助対象経費 (税抜きの額)	(C) 補助金交付申請額 ((B) 補助対象経費×補助率 以内 (税抜きの額))		(E) 積算基礎 ((A) 事業に要する経費 の内訳 (機械装置名、 単価×数量等))
			(D) 補助率	2 / 3	
機械装置・システム構築費 (単価50万円以上)	¥11,170,000	¥10,100,000	¥9,770,000		
機械装置・システム構築費 (単価50万円未満)					
技術導入費※2					
専門家経費※3					
運搬費					
クラウドサービス利用費					
原材料費					
外注費※3					
知的財産権等関連経費※2					
広告宣伝・販売促進費※4					
合計					

収益計画

	基準年度※ [令和4年12月期]	1年後 [令和5年12月期]	2年後 [令和6年12月期]	3年後 [令和7年12月期]	4年後 [令和8年12月期]	5年後 [令和9年12月期]
① 売上高	¥55,000,000	¥87,510,000	¥71,000,000	¥88,005,700	¥88,000,000	¥101,500,000
② 営業利益						
③ 経常利益						
④ 人件費						
⑤ 減価償却費						
付加価値額(②+④+⑤)						
伸び率(%)						
⑥ 設備投資						
⑦ 給与支給総額						
伸び率(%)						

「付加価値額」や「給与支給総額」等について、数字の算出根拠(実現の道筋)

事業実施後の3カ年の売上見込みの内訳	訪問介護	居宅(障害)介護	重度訪問介護	アプリ実装による売上(代理店レンタル含む)	合計
計画実施後の月次売上					
実施後の年間売上見込					
実施後1年目					
実施後2年目					
実施後3年目					

■顧客獲得の販路拡大

本アプリの多機能性、網羅性による介護事業の諸課題解決をアピールしたアプローチにより、事業実施後は、訪問介護、居宅介護、重度訪問介護それぞれについて、現状の約2倍の成約数を見込んでいる。

2021年12月現在の顧客数と事業実施後の売上見込み数：

- 訪問介護：4件→5件(単価¥70,000)、
- 居宅介護：3件→5件(単価¥150,000)、
- 重度訪問：2件→4件(単価¥400,000~1,500,000)

■アプリ導入による業務効率化と生産性向上

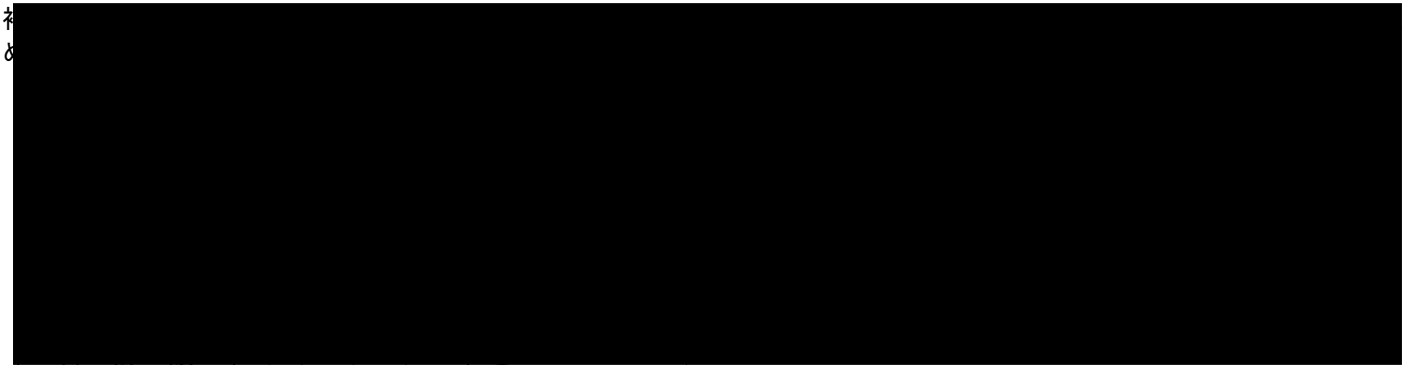
マッピング機能(移動ロスを最小化、勤務時間内の介護サービスに従事する実稼働時間の増大)：¥80万円
 勤怠管理機能、タスク管理機能(システム連携により販管費などの間接コストの削減)：マイナス¥20万円
 これにより、利益ベースで月間¥100万円の増収が見込める。

■アプリの売上

ケアマネ等の拠点紹介や顧客からの紹介に加え、Webを通じた知名度向上や営業による顧客獲得を想定、代理店レンタルを含み、新規契約10~15件と見込む。

5. 資金調達内訳

本計画については日本政策金融公庫の創業融資の実施相談をしており、前向きに支援する旨の回答を得ています。また、補助金の採択を条件に親交の深い企業様から出資の内定を得ています。原則的には¥4,740,667の負担金額は自己財源の範囲内での捻出を想定しており、



採点項目のまとめ

審査項目		記載内容抜粋
事業適格性	付加価値額増加	付加価値額は5年後で86%増、年平均17%増加する計画であり要件を満たします。
事業化点	①事業遂行可能性(社内外の体制・財政状況・資金調達)	新規事業に対して体制を整え、親交の深い企業様をはじめ複数企業様と本計画についての提携は調整済みです。資金調達については、日本政策金融公庫の須堯裕氏の実施相談をしており、前向きに支援する旨の回答を得ています。
	②市場性(市場規模・ニーズ)	少子高齢化により市場規模が拡大する介護業界において、課題となっている経営難や人材不足等に対応し得るツールを提供することができ、ニーズは大きいと考えます。
	③競争優位性、収益性、スケジュールの具体性、課題と解決	Webカメラ機能や業務管理機能、マッピング機能などを網羅的に搭載するアプリの開発という独自性を活かしつつ新規事業を展開し、左記の各頁に記載した通り、段階的に事業を拡大することを目指します。
	④費用対効果、既存事業とのシナジー	約13百万円の投資に対し、5年後に売上1億円、付加価値額31百万円の事業を構築する予定であり、費用対効果は高いと考えます。既存事業にアプリの機能を付加することで移動ロスの削減と業務効率化を行うことができ、既存事業とのシナジー効果も期待できます。
再構築点	①指針適合性、リスクの高さ、大胆さ	デジタル技術を介護業界にも活用するものであり、諸機能を一元的に搭載する点で、他には例がなく、シェア獲得を見込むことができます。
	②再構築必要性・緊要性	本事業により、少子高齢化とともに必要性が高まる一方で、諸課題が山積する介護業界に対して現状打開策を提供することができます。
	③強み活用・リソース最適化	既存事業による介護業界での長年の経験を活かして、現場のニーズに合ったシステムを構築することができます。
	④地域イノベーション	離職率の高い介護業界において、地域の雇用を創出するだけでなく、本システムのデータを活用した人材育成を行うことで、地域人材活用に繋がります。
政策点	①デジタル・低炭素・経済社会に重要な技術の活用と経済成長貢献	タブレットやスマホでの操作性の高いアプリを活用することで、実用性・汎用性を高めます。また、来期以降、社員数名の採用見込んで地方の雇用創出に寄与できるものと考えます。
	②コロナからの回復	コロナ禍でも事業継続が不可欠な介護業界において、業務効率化を行うことで人材確保に繋がります。
	③グローバルニッチトップ潜在性	介護業界において多様なシステムが利用されているが、必要な機能を一元的にアプリの形で搭載するシステムとして、独自性があると考えます。
	④地域経済の発展	介護サービスに関する問題解決に資することで、社会的に求められている介護サービスを安定的に提供することができ、地域経済の活性化に寄与するものと考えます。
	⑤複数事業者連携経済波及効果	本事業で開発したアプリを他の介護事業者にレンタル・リーシングを行うことで、業務効率化、労働環境の改善につながり、波及効果があると考えます。