

事業計画書



(1) 事業類型

■ 中小企業（通常枠）

(2) 補助事業計画名

ERCM（有機物減容装置）によるSDGsに対応した環境負荷低減型移動式電子リサイクルシステムの構築

本事業で取り組む対象分野となる事業（[日本標準産業分類](#)、中分類ベース）

コード

59

中分類
項目名

機械器具小売業

(3) 事業計画書の概要

本計画はこれまで主にカーディーラーとして車両の買い取り、販売事業を営んでいた弊社が、コロナ禍の影響で売り上げが減少している中、移動型ERCM（有機物減容装置）を用いたリサイクルシステムを導入する事により事業体のコストカットと、リーシングによる収益化を図るものです。

本補助事業の特徴は、ERCMをトレーラー搭載型とすることで移動を可能とし、廃棄物の現地回収、現地リサイクルを行い“地産地処理”を低コストで実現するものです。

(4) 事業再構築の類型

新分野展開

事業転換

業種転換

■ 業態転換

事業再編

事業体の概要

基本情報

法人番号	
商号又は	
法人代表	
本社所在	
資本金 200万	
主たる事業 類ベース)	
電話番号	
webページ	
補助事業	
■ 本社所	
所在地：	
事業署名	

事業概要

これまで個人事業主としてカーディーラーの立ち位置で主に大手自動車オークション等を通じて販売を行ってまいりました。

- ・ 自動車販売（高級車を中心とした高単価商品の販売）
- ・ 中古車販売
- ・ 自動車整備業

弊社は2022年1月に設立致しました。
その経緯については以下の通りです。

父が1975年に有限会社大西自動車整備工場を設立、民間車検の資格を有した自動車整備工場として運営を行っており、私自身は役員として経営に携わる傍ら、より大きな事業展開を目指し、1998年2月から個人事業として「MOJ」を運営してまいりました。

MOJの立ち位置は、主に大西自動車整備工場でコンタクトした顧客へのカーオークションを通じての中古車販売となります。但し、近年は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、一時休業を余儀なくされてしまいました。

また、現在半導体の影響などで車体の流通が難しく、若者の車に対する関心が離れていく市場傾向もあり、後述する新事業に向けて一念発起し、これまで個人事業主として運営してきた事業体を法人化するに至りました。

現状、コロナ危機対応を含めた借入枠は限度額目前であるが、SDGsに対応した新技術の開発もしくは獲得のためには資金は必要である。よって、諸般の費用を補助申請するものであります。

事業内容と特徴

これまで当社は主に顧客に直接的に商品及びサービスの提供を行っていたが、コロナ禍で大きな影響を受けた。今後も少子高齢化に伴う新車販売台数の減少、自動車の電動化、自動化に伴う自動車整備業務の減少から現事業の先細りが予想される。そこで、既存の技術を生かしながらビジネスの基盤や販路の再構築を行うため、SDGsに対応した環境への負荷を減らす**ERCМ（有機物減容装置）をトレーラー搭載することで移動を可能とした、トレーラー搭載型の移動型ERCМシステムを導入する。**

同システムをクライアント企業様にリーシングを行い、廃棄物の現地回収、現地リサイクルを行なうと共に事業体のコストカットとリーシングによる収益化を図る。

1：補助事業の具体的取組内容（補助事業の概要と市場規模）

SWOT分析

内部環境	強み	弱み
	<ul style="list-style-type: none"> 指定自動車整備事業者としての確かな技術 創業40年以上の長い自動車整備で培った車両に関する知識、修理・整備・改装のノウハウや設備、そして人脈。 	<ul style="list-style-type: none"> 労働力が限定されている 有事の際の対応が難しい 有用な成功事例が乏しい インターネットを使った販促が弱い
	【向上のために】 <ul style="list-style-type: none"> 移動型ERCMの管理・運営 SDGsに理解のある顧客層開拓 	【解決策の提議】 <ul style="list-style-type: none"> 非対面式の販路を取入れ感染症対策にも努める、また積極的に外部専門家にアウトソーシングする。
外部環境	機会	脅威
	<ul style="list-style-type: none"> 低炭素化、リサイクル率向上といったSDGs思想の社会的な広まり。 国内ではこれまで殆ど例のない移動式ERCMによる廃棄物の地産地処理の実現。 	<ul style="list-style-type: none"> SDGsに基づく法規制強化の可能性
	【逃さない準備】 <ul style="list-style-type: none"> 本補助活動を通じて自治体とも連携をとりながら広報活動を行う 	【講じる対策】 <p>本計画の実施にあたりERCM開発事業者、トレーラー実装事業者とも円滑な連携を取っていく。</p>

近年の財務状況及び売上減少の状況

MOJの立ち位置は、主に大西自動車整備工場でCONTACTした顧客へのカーオークションを通じての中古車販売となります。

コロナにより日本中の経済が冷え込んでいますが、自動車業界も例外ではなく、半導体不足により市場は衰退傾向。

感染症の影響を受け、個人事業主として運営していたMOJも一時休業を余儀なくされました。



ビジネスの基盤や販路を再構築するため対外企業との連携及び取引（B to B）の仕組み作りキッチンカー・移動販売車の製作を行う事（それらによるレンタル、リース、販売を行う）、移動型ERCM（有機物減容装置）を用いたリサイクルシステムを導入する事により事業体のコストカットと、リーシングによる収益化を図る等、**整備工場の技術を活かした車両に携わる多岐にわたるビジネス展開を図っていく構想**です。

【売上減少の状況について】

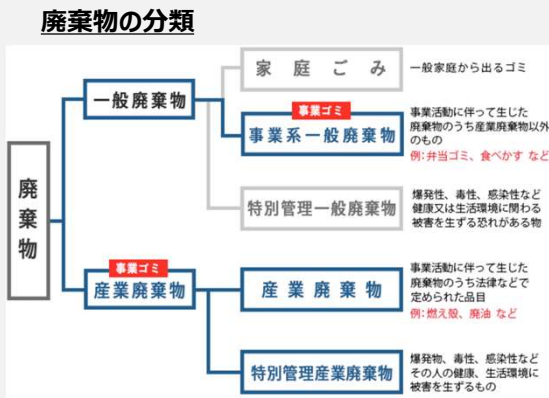
新型コロナウイルスによる対面営業機会の著しい減少の影響が生じ、令和2年の売上高は**前年比で約90%以上減少**した。

ただし、会社全体としては**長期負債が無く財務状況は健全**であると言えます。

2020年10月以降の連続する6ヶ月のうち任意の3ヶ月	西暦年月	西暦年月	西暦年月	合計
売上高				円
コロナ以前の同3ヶ月				
売上高				円
売上高減少率 (%)				

1 : 補助事業の具体的取組内容 (概要と市場規模)

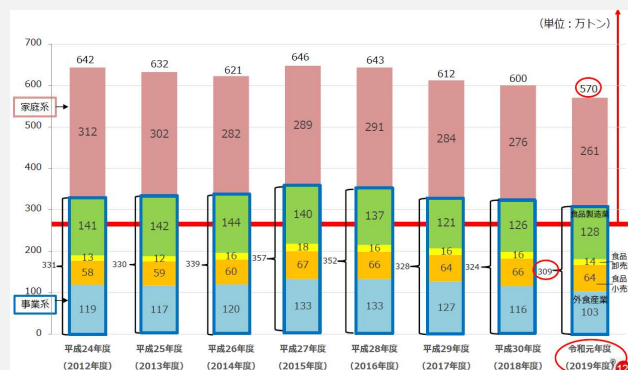
顧客
ニーズ



廃棄物は左図のように分類され、ほとんどが専門業者により収集され、一部はリサイクル、その多くは最終処分場での廃棄、焼却処分がされている。
 廃棄費用には廃棄物回収、運搬、処理費用が含まれており、大量の廃棄物が発生する事業者にとって無視することのできない金額となっている。
廃棄物を発生した場所で安価に処分する方法（地産地処理）が提供できれば、事業者ニーズと合致する。

市場規模

1. 食品廃棄物の発生業種と発生量



食品廃棄物の発生業種と発生量

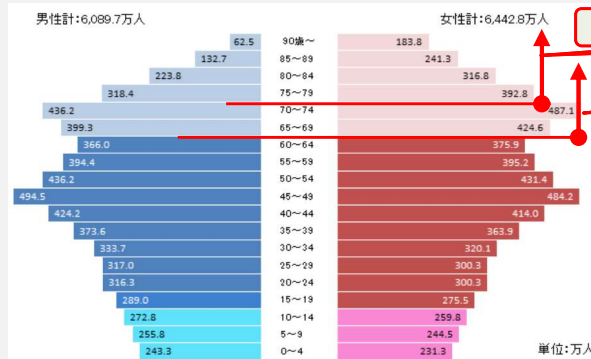
出典：農林水産省
食品ロス及びリサイクルをめぐる情勢

廃棄物の中でも特に大きな比率を占めているのが“食品廃棄物”である。
 特に事業所毎にまとまった量が廃棄される“事業系食品廃棄物”は309万トンで、食品廃棄物全体（570万トン）の54%を占める。
 事業系食品廃棄物の中で廃棄量が多い業種は以下の業種となる。

- ① 食品製造業 128万トン (41%)
- ② 外食産業 103万トン (33%)
- ③ 食品小売業 64万トン (21%)

これらの業種は1事業所当たりの廃棄量も多いため、本リサイクルシステム導入により自社内での廃棄物処理が可能となる。

2. 介護施設、医療施設からの廃棄物



2020年の日本の人口ピラミッド (予測)

出典：総務省国勢調査・将来推計人口、及び住民基本台帳に基づく人口・人口動態世帯数

75歳以上の後期高齢者の比率は全人口の約15%

65歳以上の高齢者の比率は全人口の約30%

総務省国勢調査によると、2020年での日本の総人口(推計)124百万人に占める65歳以上の高齢者比率は約30%、75歳以上の後期高齢者は約15%まで増加、超高齢化社会が進んでいる。
 高齢化の影響により、介護施設、医療施設からの廃棄物が増大している。
これらの業種も1事業所当たりの廃棄量が多いため、本リサイクルシステム導入により自社内での廃棄物処理が可能となる。

現在廃棄物の最終処分方法は“焼却処理”の比率が高い。**SDGsの観点からも“焼却処理”から“リサイクル可能な処理”への転換をはかることでリサイクル率向上と“低炭素化”を推進する。**

商圈の
動向

本書には三重県内の廃棄物に関する統計データを調査、抜粋しておりますが、事業実施予定地とする伊勢市内は近隣の都市部と比較すると廃棄物の総量が非常に多くなっており、中でも観光地であるという立地の傾向から一般ごみの排出量、比率が極めて高いという特徴があります。
SDGsの観点、市町村の政策面においても本計画による革新的なリサイクル技術を用いたサービス提供は商圈におけるマイクロニーズにも合致していると考えます。

【伊勢市統計調査：ごみの排出と内訳】

一年間に排出されるごみ量 (単位: t)



1 : 補助事業の具体的取組内容（補助事業の概要・提供価値）

実施計画名：ERCM（有機物減容装置）によるSDGsに対応した環境負荷低減型移動式電子リサイクルシステムの提供

“ERCM（有機物減容装置）”を用いた移動型リサイクルシステム

分解できるもの 分解できないもの

本装置は、有機物を分解することができます。食品残渣、廃プラスチック、タイヤ類、感染性医療廃棄物、オムツ、タイヤ、鶏糞などの糞尿）、海岸の漂着ゴミなど、様々な有機廃棄物を処理することができます。

なお、電子リサイクルシステムの801型は、小型の装置であるために、大きな廃棄物には、破砕機等で細かく破砕する必要があります。



ERCMは可燃性有機廃棄物を熱分解し、セラミック状の灰に転換（無機化&リサイクル化）して大幅に減容する廃棄物処理装置である。① 低コスト、② 高い減容率、③ 無公害の特徴を持ち、特に、含水率が高い、オムツ、糞尿に対する効果的な処理、注射針などの医療系廃棄物の処理も可能である。環境意識やSDGsの意識が高い食品製造業、外食産業、産廃業者、介護施設、医療機関等に対しても営業戦略を明確化し活動実績を作ることで、類似の顧客への販路を拡大していく。

※通常、処理が困難な“医療系（注射針）”、“介護系（オムツ）”も効果的に処理が可能！！

トレーラー搭載型ERCMシステム（例）



トレーラー搭載例（中国 大連）
15m³/日処理
出典：MXVRコーポレーション



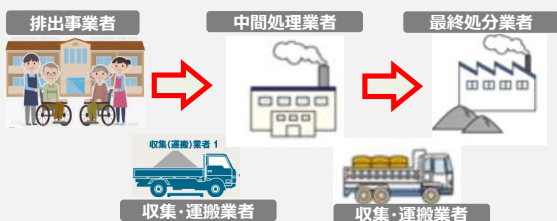
据置型 801型
200～300kg/日処理
出典：MXVRコーポレーション

ERCMは炉の中心部で輻射熱による分解が行われるため、装置の外部は熱くならない。そのため、装置自体の車両への搭載が可能となった。小型のERCMシステムをトレーラーに組み込むことで、“移動式環境負荷低減型廃棄物リサイクルシステム”を提供する。本システムにより、廃棄物の現地回収、現地リサイクルを行う“地産地処理”を実現する。

移動型電子リサイクルシステムのリーシング

トレーラーに組み込んだERCMシステムをクライアント企業様にリーシング、システムをトレーラーごと該当施設近傍に設置いたします。クライアント企業様には自社廃棄物としての処分を行っていただきます。本システムにより、クライアント企業様では廃棄処理費用の大幅な削減を図ることが可能となります。

現在の廃棄物処理の流れ



事業所からの廃棄物は先ず収集・運搬業者により中間処理処分場に運搬されます。処分場での処理後、再度運搬業者により最終処分場に運搬、最終処理が行われます。

本システム



弊社からトレーラーに搭載されたERCMシステムをクライアント企業様に提供（リーシング）します。クライアント企業様には自社廃棄物としての処分を行っていただきます。

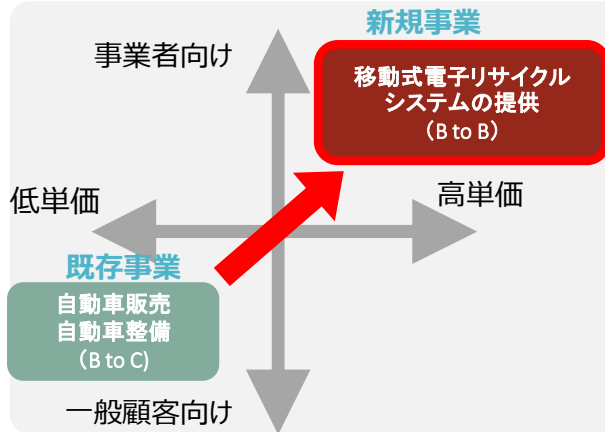
1：補助事業の具体的取組内容（想定顧客と費用対効果）

(ア) 想定顧客とターゲット

想定顧客

- SDGsの意識が高い食品製造業、外食産業、産廃業者
- 病院での医療用廃棄物、介護施設でのおむつ、食品残滓
- 災害地における廃棄物処理

(イ) ポジショニング戦略



既存事業（B to C）での自動車整備事業は競合が多く単価も安い。

一方、**新規事業となる移動式電子リサイクルシステムは、他に類を見ない“移動可能”という特徴を持ち、廃棄物の現地回収、現地リサイクルの実現を可能とする。**

本補助対象事業をきっかけに継続的な販路を確保することで**高単価で継続的な収益を実現する。**

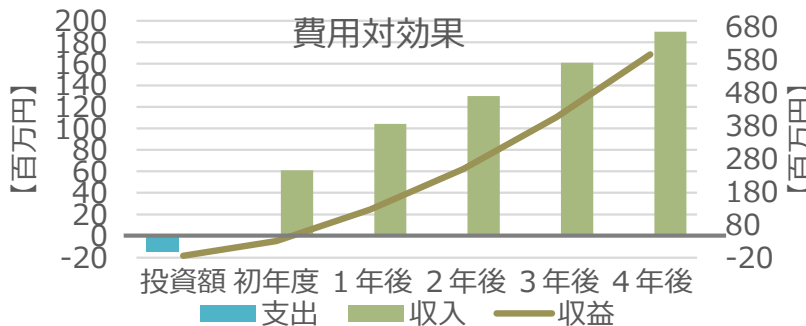
(ウ) 費用対効果

本補助により、初年度に右表に示す設備投資(約1,465百万円)を行い、リサイクル施設として運営していく。初年度で6,100万円の売り上げを見込む。**初年度で投資費用を回収でき、以降も安定的な収益を得ることが可能**である。

設備投資（1セット分）

合計約1,465万円

投資項目	単価(万円)	数量	金額(万円)
電子分解炉	1,400	1	1,400
専門家経費	65		65
合計	1,465		1,465



(エ) 収益根拠

本書計画においてのリサイクル業務工程は、

- ①導入機器の稼働率と収益化の算段がついている
- ②SDGsへの関心や市場規模が拡大傾向であることから、確実な費用回収が可能と考えている。

■顧客と単価について

項目	単価	数量	金額(万円)/月
医療・介護施設等	¥5,000~15,000	10kg/1日	200
解体・産廃事業者	¥50,000~150,000	500kg~2t	50~60
飲食店チェーン店	¥5,000~10,000	20kg/1日	50~100
宿泊業・レジャー施設	¥5,000~10,000	20kg/1日	50~100
合計			450

※1) 最終処理の業界相場80%以下の低価格で受注しても高利益が実現可能

※2) 導入機器電子分解炉 801型の処理能力は約300kg/日のため、算出根拠、実稼働に懸念はない

1 : 補助事業の具体的取組内容（競合の動向とニーズのキャッチアップ）

(オ) 競合

表 3-2-2 近隣市町における各指標

市町名	計画 収集人口 (人)	ごみ 総排出量 (t)	1人1日当たり ごみ排出量 (g/人・日)	資源化量 (t)	資源化率 (%)	最終 処分量 (t)	最終 処分率 (%)
津市	280,647	110,220	1,076	24,652	22.4	10,168	9.2
四日市市	306,107	107,419	961	29,048	27.0	9,759	9.1
伊勢市	127,587	56,037	1,203	14,706	26.2	146	0.3
松阪市	168,864	61,149	992	10,781	17.6	6,798	11.1
桑名市	142,815	49,731	954	30,279	60.9	2,283	4.6
鈴鹿市	197,161	70,253	976	16,715	23.8	1,581	2.3
名張市	78,633	21,639	754	2,404	11.1	1,187	5.5
尾鷲市	18,355	7,308	1,091	1,973	27.0	120	1.6
亀山市	50,512	18,791	1,019	7,278	38.7	0	0.0
鳥羽市	19,643	8,687	1,212	2,031	23.4	0	0.0
熊野市	18,022	7,350	1,117	2,316	31.5	146	2.0
いなべ市	45,249	13,077	792	3,463	26.5	879	6.7
志摩市	51,035	18,559	996	3,556	19.2	286	1.5
伊賀市	92,905	27,718	817	15,080	54.4	1,586	5.7
木曽岬町	6,468	1,549	656	1,000	64.6	42	2.7
東員町	25,467	6,952	748	4,507	64.8	192	2.8
菟野町	41,057	12,467	832	3,359	26.9	160	1.3
朝日町	10,270	2,165	578	515	23.8	0	0.0
川越町	14,816	3,246	600	770	23.7	552	17.0
多気町	15,125	4,987	903	1,505	30.2	278	5.6
明和町	23,197	7,795	921	1,988	25.5	128	1.6
大台町	9,786	3,567	999	2,478	69.5	41	1.1
玉城町	15,517	4,980	879	1,386	27.8	13	0.3
度会町	8,321	2,458	809	546	22.2	7	0.3
大紀町	9,108	2,868	863	1,769	61.7	35	1.2
南伊勢町	13,054	4,954	1,040	908	18.3	710	14.3
紀北町	17,012	8,029	1,293	4,560	56.8	652	8.1
御浜町	9,170	2,631	786	1,536	58.4	199	7.6
紀宝町	11,692	3,516	824	2,029	57.7	314	8.9
県合計	1,827,595	650,102	975	193,138	29.7	38,262	5.9

環境省一般廃棄物処理実態調査（平成 26 年度実績）を編集

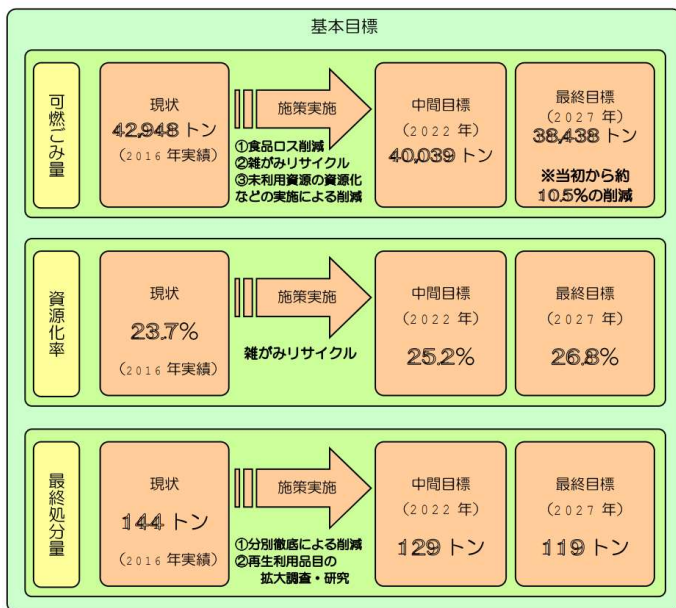
伊勢市の一般廃棄物収集運搬業許可業者は令和 4 年 3 月 14 日 現在、120 業者となりますが、活動予定エリアの三重県内の同業者はどちらかというと昔ながらの職人気質の業者が多く、新しい付加商材や革新的な ECRM 技術を複合したサービスの提供、となると競合となる事はほぼない。

左図は三重県内における廃棄物の統計調査であるが、近隣の都市部と比較すると人口 1 人あたりの廃棄物の総量が非常に多くなっており、中で一般ごみの排出量、比率が極めて高いという特徴があります。

その分、旅行者、観光客からの一般ごみ排出の総量、比率が多いためと読み取れる。本企画で導入する電子分解炉（ECRM システム）は前述の通り非常に高い減容率、処理能力を有した技術であり、

既存の一般的処理法や工程と比較し、効率性、費用対効果面、共に優れており、他社と比較した際、提供価値に対して明確な差別化と市場ニーズのキャッチアップが可能です。

基本方針に基づく施策の実施により、達成可能と考える予測値から、図 9 に示したとおり、基本目標を定めます。なお、予測値については、「伊勢市人口ビジョン（伊勢市、平成 27 年 10 月）」において使用した人口、またその計算方法により算出された人口の他、ごみ排出量の見込みと目標値の算定した各条件のもとに算定しております。



※資源化率については、「焼却灰」の資源化を含めています。

現在伊勢市はごみの減量・資源化推進という施策を行っており、**本事業は地域一丸となった社会貢献活動にも寄与した計画となります。**

平成 27 年度、28 年度に実施した燃えるごみ（家庭系）の組成調査結果によると、本来燃やす必要のない資源物が、約 30% 近く含まれており（表 6、図 2 参照）、必ずしも分別が徹底されているとは言えない状況です。

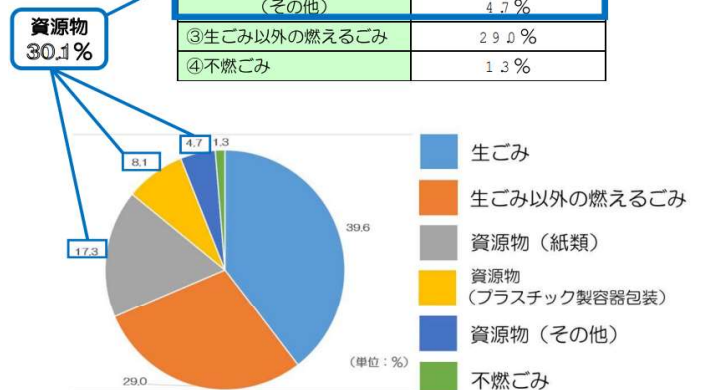
なお、燃えるごみに含まれる資源物のうち、特に多いのが紙類（17.3%）、次に多いのがプラスチック製容器包装（8.1%）です。

さらに、伊勢市、明和町、玉城町、度会町によって構成された伊勢広域環境組合の粗大ごみ処理施設で缶・金属類を処理し、埋め立てるごみとなったものの中に、金属類が約 9% 含まれています（表 7、図 4 参照）。

これらのことから、さらなる分別協力度の向上に向けた取り組みが必要となっています。

表 6 燃えるごみ（家庭系）の組成調査結果

①生ごみ	39.6%
②資源物（紙類） （プラスチック製容器包装） （その他）	17.3% 8.1% 4.7%
③生ごみ以外の燃えるごみ	29.0%
④不燃ごみ	1.3%



※不燃ごみとは「缶・金属類」及びその他「資源物」にならないものの総称です。
図 2 燃えるごみ（家庭系）の組成調査結果（%）（平成 27・28 年度平均）（再掲）

1 : 補助事業の具体的取組内容 (リソースの明確化)

競争優位性と経営戦略

(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						
<ul style="list-style-type: none"> 取引構造における質的側面に優れている（企業内シェアが圧倒的な取引先を有している）ため、顧客ニーズを蓄積しやすい。 上記ニーズを元に既存事業を維持しながら顧客ニーズにマッチした新サービスを付加し、品質を下げずにリソースを割くことなく生産性を上げ単価を向上させる仕組みをつくる。 自動車整備の経験を基に、自動車販売事業者、工場は主にガラス、混合廃棄物、鉄くず等処分コストが高い廃棄物を排出する実態を把握しており、収益（回収、処理）に繋げるための人脈、アプローチ法を有している。 	<ul style="list-style-type: none"> 昔ながらの職人気質の業者が多い中で、IT技術や新しさを追求する業者は少なく優位性を保つ。 SDGs、環境保全意識向上の観点から、また高品質で低価格の付加価値提供により顧客からの支持、共感が得られる。 事業展開における 選択（優位性を発揮できる商圏）と集中（ECRM技術を駆使した明確な提供価値の差別化）による計画のリソースの最適化が可能な構想となっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 新サービスにより低廉ながら付加価値が上がることで受注増につながり、当社以外の関係各社の利益向上につながる。 既存顧客の属性と、社会的要因（SDGs やコロナ対策に帰属する社会情勢に対しての共感）のニーズが一致し易く大きなシナジー効果が見込める。 <p>収集運搬費</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>車種</th> <th>金額/台</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2tダンプ</td> <td>18,000</td> </tr> <tr> <td>4tダンプ</td> <td>19,000</td> </tr> </tbody> </table> <p>産業廃棄物は運搬費も高く、自社ゴミの処分というリーシング形式だと更にコストカットが可能</p>	車種	金額/台	2tダンプ	18,000	4tダンプ	19,000
車種	金額/台							
2tダンプ	18,000							
4tダンプ	19,000							

事業再構築要件等への当てはめについて

イ) 売上減少要件

現在の事業の状況において前記に示す通り、減少率は要件を満たしております。

ロ) 業種転換の要件

要件	要件該当	該当すると判断する根拠	
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	○	過去に提供した実績はなく、要件を満たします。
	②製造等に用いる主要な設備を変更すること	○	本事業で取得する主な資産（名称、分類、取得予定価格等）について「」に記載のとおり、既存事業とは異なる設備が必要で要件を満たします。
	③競合他社の多くが既に製造している製品等ではないこと	○	他社が同時案を展開することはほとんど例がなく、要件を満たします。
	④定量的に性能又は効能が異なること	—	製品等の性能や効能が定量的に計測できる場合でないため、必要要件となりません。
市場の新規性要件	①既存製品等と新製品等の代替性が低いこと	○	既存事業は BtoB、新規事業は BtoCであり、要件を満たします。また、上述した実施地域特有のシナジーも期待できます。
	②既存製品等と新製品等の顧客層が異なること（任意）	○	既存事業は主に BtoB、新規事業は主に BtoCであり、顧客層は異なり、要件を満たします。
売上高構成比要件	3~5年間の事業計画期間終了後、新たな製品の属する業種が、売上高構成比の最も高い業種となる計画を策定すること	○	5年後の計画で 新規事業が最も売上高の高い事業となり、要件を満たします。

1 : 補助事業の具体的取組内容（事業再構築要件へのあてはめ）

ハ) デジタル活用・低炭素技術・地域経済波及などの政策点要件



低炭素技術

電子分解炉はその運用に当たり、・排ガスが少なく・補助燃料が不要。また排出後のセラミックス上の灰は、炭素残留量が極めて少なく、後処理無しにリサイクルが可能。本企画の事業展開において地域の自立的発展に寄与できるものと考えます。

デジタル技術

事業を展開するにあり自社内でランディングページを開設し、ウィズコロナ、ポストコロナ時代に沿った対人接触機会減少のためにホームページから非対面型の販路を整備していく。情報の更新が簡易となるように、ホームページはSNSと連動した構成とする。



地域経済波及

来期以降、社員10名ほどの採用見込んでおり、地元での積極的な求人活動により地方の雇用創出に寄与できるものとする。
地域の雇用が増え、経済が活性化することにより、地域への人材の流入が継続化することで、地域のイノベーションに貢献できると考えています。

二) 審査加点要件

要件	要件該当	該当すると判断する根拠
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～8月のいずれかの月の売上が対前年（又は対全元年）同月比で30%以上減少していること	—	要件には該当しません。
上記の条件を満たした上で、2021年1月～6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を上回ること	—	協力金は受領していないため、要件には該当しません。
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	○	本事業の採択結果に係わらず、継続的に経済産業省ミラサポplusから電子申請サポートによって事業財務状況の登録を行う予定。

ホ) 付加価値の要件

後述の収益計画により、補助事業終了後5年で付加価値額の年率平均10%以上の増価を見込んでおり、3.0%以上の増価をクリアする計画である。

2 : 将来の展望（スケジュールと成長戦略）

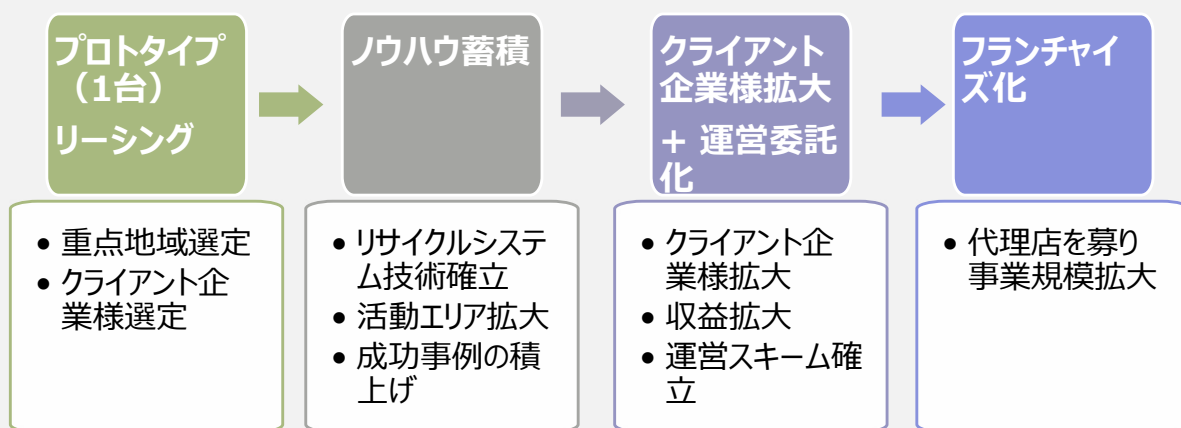
工程	2022年										
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	
設計、プランニング	→										
営業・クライアント企業様決定	→										
クライアント企業様打合・調査			→								
機材発注・納入				→							
廃棄物処理テスト・評価							→				
人員募集			→								
研修						→					
実可動開始									→		
広報									→		

スケジュール

当社のリサイクル事業への参入は初めてとなるため、ノウハウの蓄積のためにも**下記プロセスを踏み順次規模を拡大していく。**

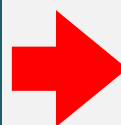
1. 重点地域を決め、今回導入するプロトタイプ1台をクライアント企業様にリーシングを行う。
2. ERCMによる廃棄物処理事業でのノウハウの蓄積を行う。
3. 話題性、実用性によりクライアント企業様の拡大をはかる。
4. 収益拡大に伴い、運営委託を行っていく。
4. 代理店を募りフランチャイズ化し事業規模を拡大していく。

成長戦略



「電子リサイクルシステム」は小型化が可能のため、今後以下の分野でも有効性が期待される。

- 飲食チェーンのFC加盟店舗
- 太陽光パネルの廃棄処理
- 災害地における廃棄物処理
- コンビニ等小型店舗での廃棄物処理
- 商業ビルのレストランフロアでの廃棄物処理
- マンション棟での廃棄物処理



**廃棄物の
地産地処理**

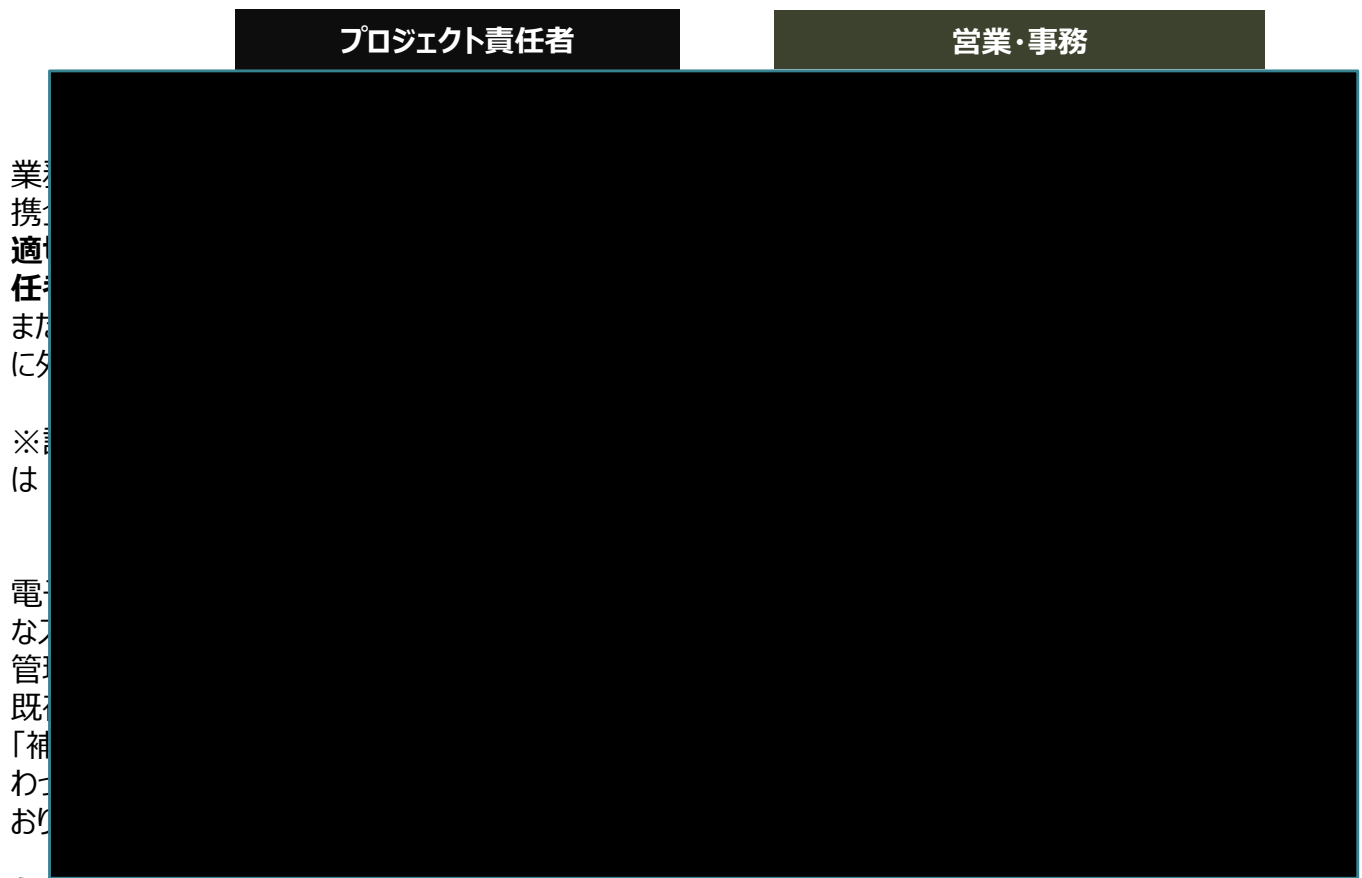
今回の計画の完遂を前提に、メーカーや外部企業（コンビニや飲食店のFC加盟店等）と提携し、設置、斡旋を視野に入れている。

2：将来の展望（実施体制とアクションプラン）

実施体制

機能	部門担当 (窓口)	事業に関する具体的な役割、経験、知識
営業事務		新規取引先開拓、見積、リース契約処理、アフターフォロー
機器装置運搬・管理		機器のメンテナンス、残渣の回収、引き渡し
人材育成		将来的な事業規模の拡大を見越した管理補助及び委託
Web制作及び管理		ウェブ制作、クラウドツールの管理、運営

組織体制図



アクションプラン

補助事業年度	アクションプラン
1年後 2023年3月期	重点地域を決め、今回導入するプロトタイプ1台をクライアント企業様にリーシングを行う。
2年後 2024年3月期	ERCMによる廃棄物処理事業でのノウハウの蓄積を行う。
3年後 2025年3月期	話題性、実用性によりクライアント企業様の拡大をはかる。
4年後 2026年3月期	収益拡大に伴い、運営委託化を行っていく
5年後 2027年3月期	代理店を募りフランチャイズ化し事業規模を拡大していく。

2：将来の展望（補助金の必要性）

新規事業にて付加される収益見込みの内訳

種別	単価	数量	年間売上の見込み
医療・介護施設等	¥ 5,000～15,000	10 k g /1日	2,000,000/年
解体・産廃事業者	¥ 50,000～150,000	500 k g ～2 t	5,000,000～6,000,000/年
飲食店チェーン店	¥ 5,000～10,000	20 k g /1日	5,000,000～10,000,000/年
宿泊業・レジャー施設	¥ 5,000～10,000	20 k g /1日	5,000,000～10,000,000/年
合計			45,000,000/年

経営課題と対策

課題	対応
労働力不足	本事業での設備投資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は、人材育成が必須となります。 今回、本事業により環境整備を行う事が後に生きてくるものと考えます。
感染予防： 新型コロナウイルスへの対策から、接触型サービスは忌避される。	リモートワーク事業の展開、非対面式の販路（ネット販売）を取り入れ、感染症対策にも努める。積極的に外部の専門家にアウトソーシングする。情報発信分野でも、HPをリニューアルし、PRを行う。
ERCM移送にあたっての技術的な課題	ERCMの車両への実装については協賛実装事業者、移送先での処理についてはERCM開発業者との連携を取って対応します。
廃棄物処理法令への適合	当社は専用設備を提供する“リサイクル業”として事業運営を行います。クライアント企業様から自社ゴミとしての処分を行っていただきます。また、残渣に関して導入機器はメーカー様より回収の保証がついており、最終処分等の規制にも触れません。
インターネット部門の業務への順応	システムの開発を前提としたうえで、それを使いこなしていく上での教育システムの構築を行ないます。実施当初は積極的に専門業務をアウトソーシングし、段階的に事業体内でのノウハウを蓄積していきます。

事業再構築の必要性について

事業基盤を構築する段階では

- (1)設備投資に相当額の資金比重の転換が必要となるためサービスの低価格化**
- (2)効率的な販売チャンネルの整備**
- (3)ターゲットを絞る**

ことが重要であると考えます。そのため**(1)に対して設備投資**、**(2)に対しての販促費**、**(3)に対し効果的にアプローチするための外注費**に後述の資金を充てたいと考えております。既存事業の体制を維持し、既存の（B to C）の販路から（B to B）に対してサービス提供を行うために上述の**設備投資**を必須とし、同じく必要経費である販促費、宣伝費などは**外注費やコンサル、委託費として最小限で対処**します。加えて実施体系を構築するための労務費、備品購入費が必要であり、諸般の少額な費用に関しては自己財源を充てる予定をしています。ただし、今後の事業拡大に伴う諸経費を想定した場合、相応の運転資金を保持しておくことも好ましいと考えております。このまま先行きが不透明な経済回復を待つのではなく積極的に経営方針を変えていくべきと考え一念発起し、本計画を実施するに至りました。

3 : 本事業で取得する主な資産

本事業で取得する主な資産

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
トレーラ	[Redacted]	[Redacted]	本事業所内
電設工			
フューチ801型			

支出経費内訳

経費区分	(A) 事業に要する経費（税込の額）	(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	
1. 建物費	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
2. 機械装置・システム構築費					
7. 外注費					
9. 広告宣伝・販売促進費					
合計					

【経費明細：税抜き】

経費分類	製品名	数量	単位	税抜	合計
1. 建物費	ト	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
2. 機械装置・システム構築費	電				
7. 外注費	コ				
9. 広告宣伝・販売促進費	販				

資金調達内訳補助金の交付を受けるまでの資金計画

本計画については親交の深い企業様に実施内容についての相談をしてをしており、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出資の内定も得ていますが、原則、自己財源での調達を想定しております。

<事業全体に要する経費調達一覧>		<補助金の交付を受けるまでの資金計画>	
区分	[Redacted]		
自己資金			
補助金交付申請額			
借入金			
その他			
合計額			

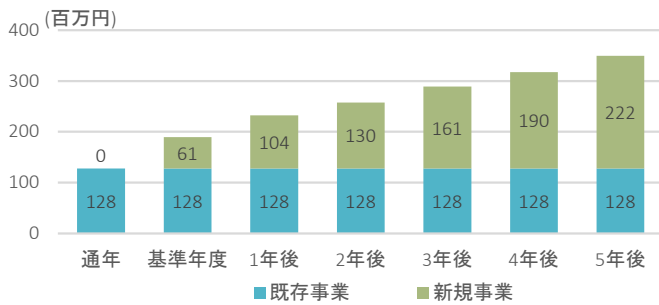
4 : 収益計画

収支計画

収益計画	直近の決算年度	補助事業終了年度 (基準年度)	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
①売上高							
②営業利益							
③経常利益							
④人件費							
⑤減価償却費							
付加価値 (② + ④ + ⑤)							
伸び率							
従業員数 (任意)							
従業員一人あたりの付加価値額 (任意)							
従業員一人あたりの付加価値額伸び率 (%)							

新規事業にて付加される収益見込みの内訳

【百万円】



	通年	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
既存事業	128	128	128	128	128	128	128
新規事業	0	61	104	130	161	190	222
売上高	128	189	232	258	289	318	349

売上規模、価格等算出根拠

販売単価：	単価については前述した通りですが、相場の約90%の安価を想定しています。
販売数：	実績データに基づき算出、新規販路による上乗せも想定しております。
売上高：	営業日数、収益単価、日販数の見込みに基づき算出しています。
販売管理費及び一般管理費：	新規雇用する社員、アルバイトについて賃金上昇を加味して算出しております。
減価償却費：	建物費、導入する設備については法定耐用年数に基づく減価償却費で算定しております。
総括：	コロナ以前の直近数年は年2~3億円の売上規模だったため、新サービス付加を考慮した場合、十分実現な収支計画であると考えます。

会社全体の事業計画

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	付加価値額の伸び率は5年で62%増、年平均12.4%の増加を見込む計画であり付加価値要件を満たしております。
事業化点	①事業遂行可能性	DX推進のためのIT活用や、新規顧客開拓に向けた営業など、弊社の弱みになっている部分は外部パートナーと連携します。 社内体制も事業別に責任者を配置し専門人材を組織化しています。財務・資金面でも自己資金で十分遂行可能ですが必要があれば金融機関確認書の通り調達も可能です。
	②市場性	顧客層を転換する事により、伊勢市内の需要、既存客層の大部分がターゲットとなり、十分な市場性があります。 ERCMは炉の中心部で輻射熱による分解が行われるため、装置の外部は熱くなりません。そのため、装置自体の車両への搭載が可能になり地産地処理が実現しました。多額の廃棄処理費用を負担していた(大口) 廃棄事業者からの需要は高まると確信しています。
	③競争優位性、収益性、方法スケシ・ユール具体性、課題と解決	伊勢市初となる移動式廃棄物処理業者はこれまで殆どありません。競争優位性は高いと考えています。またスケジュールについては、各分野のベテランを配したプロジェクト体制を組むことで遅延なく導入・運営を行います。
	④費用対効果、既存事業とのシナジー	20百万円の投資に対し5年間で1億円以上の売上高の増加、営業利益を達成する見込みであり費用対効果は高いと考えます。上記の通り既存事業とのシナジーが高いと考えます。
再構築点	①指針適合性リスクテイク・大胆	電子分解炉を使用したリサイクル事業は業態転換の要件に合致しています。また、既存顧客、環境の依存度を下げ、設備や人員も転換していくため、リスクを取った大胆な事業計画だと考えます。
	②再構築必要性・緊要性	コロナ禍で売上が減少している中で、本補助事業による付加価値向上は必須となっています。
	③強み用・リソース最適化	ERCMによる廃棄処理を、“移動式”で行い“地産地処理”を実現したことが革新性に該当いたします。 自社の強みを活かし新たに進出したリサイクル業を既存事業と一体運営することによる業務効率改善により、リソースの最適化が図れる。
	④地域イノベーション	デジタル活用による非対面での販路拡大と低炭素リサイクルによる事業拡大により地域の雇用増、経済の活性化により地域のイノベーションに貢献できると考えています。
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	デジタル活用による非対面での販路拡大と電子分解炉による低炭素技術の活用、により地域経済の成長をけん引いたします。
	②コロナからの回復	コロナ禍で打撃を受けるを事業体の再建のため、思い切った業態転換と、時代に即したビジネスモデルへのシフトチェンジで積極的に事業を展開します。
	③グローバルニッチトップ潜在性	ERCM自体は世界的にも独自性の高い技術であるため、グローバル市場でも一定の地位を築く可能性は高いと考えます。
	④地域経済の発展	事業拡大による地域の雇用増、地域経済の発展に貢献します。
	⑤複数事業者連携経済波及効果	当社が導入する電子分解炉によるリサイクルシステムにより関わりを持った環境意識の強い事業者との連携で生産性向上につながる可能性は高い。

最後に ～事業が地域経済へもたらす効果、社旗貢献性、新事業に対する決意

新型コロナによって経営環境が一変し、先行きが大変不透明な中、経済回復を座して待つのではなく、変化した環境に対して積極的に経営方針を変えていくべきと一念発起し、本計画を実施するに至りました。経営環境の回復、好転をただ待つのではなく、積極的に打って出ることによって持続的な成長路線を確かなものとします。