

# 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

## コンテナ製造から空間の提供に

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

32

中分類項目名

その他製造業

- (3) 事業計画書の概要

これまでに培った溶接技術を活かした付加価値が高いコンテナ事業に注力し、現在、市場規模が拡大しているトランクルームを用途としたコンテナに対してオーダーメイドの製造、レンタル、販売を展開する。

コロナ禍の影響により、企業や顧客からの塗装施工延期やキャンセルが続いており、コロナ前の状態に戻らない状況下で、当社コンテナ事業の受注内容(オーダーメイド増加)に変化があったこと、小口投資の需要拡大、コンテナ有効活用企業の増加により既存顧客から、「コンテナを自由自在に転用できる商品を作ってほしい」・「様々なシーンで活躍するコンテナを」というお話を頂いた事がきっかけで、当社の対応力と技術力を駆使し、介在価値を発揮していきたいと考え新規事業に至った。

用途次第では競合他社が参入しにくく、付加価値が高い事業として確立できる可能性がある。

- (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

# 1.事業体の概要

## ①基本情報

商号又は	[Redacted]	
本社所在		
従業員数		
主たる事		業
電話番号		
補助事業		
所在地：		

## ②事業概要

当社では、これまで主力であった溶接技術を活かした付加価値が高いコンテナ事業に更に注力し、現在、市場規模が拡大しているトランクルーム用途を始めとしたオーダーメイド対応のコンテナ商品に軸足を置いて、その製造、レンタル、販売を新事業として展開してきました。現在までの主力商品は産廃用の小型コンテナの製造、販売となります。用途次第では競合他社が参入しにくく、付加価値が高い事業として確立できる可能性があります。

# 2.事業進況

## (ア) 沿革

### 事業経緯

塗装工事業者として2012年に設立、溶接の技術を生かして何かと考えていた時期にコンテナ事業へ参入。代表自身が建設、解体業を経験してきた事もあり、それらの業種からの人脈からの紹介や受注により上記の通り産廃用の小型コンテナの製造、販売を主力商品としてきました。三重県内では同業と呼べる企業は3社しかなく、競合する事も少ないため、設立以来巡行に事業を拡大してきました。ただ、コロナ情勢下の中、過去にない受注減少に見舞われ、売上は減少。現在も厳しい状況が続いています。

### 事業内容と特徴

溶接技術を活かした各種用途に対応するコンテナの制作、及び販売を主な事業として、その他、塗装なども手掛ける。塗装に関する案件は減少傾向にあり、住宅のリノベーションに関する案件は特殊な技術が求められる。溶接技術を活かした各種用途に対応するコンテナの制作、及び販売を主な事業としており、これまでに培った溶接技術を活かした付加価値が高いコンテナ事業に注力し、**現在、市場規模が拡大しているトランクルームを用途としたコンテナに対してオーダーメイドの製造、レンタル、販売を展開**する。

## (イ) 事業環境

<p>顧客 ニーズ</p>	<p>顧客ニーズは以下3点を想定している。</p> <p><b>①賃料の維持コストやリスクを懸念している新規事業者、企業</b>          コロナ禍の影響で          そのため、当社の新事業であるコンテナ事業は中小企業のオーナーが求めているニーズに合致する。</p> <p><b>②小口の資金運用を考えている投資家</b>          小口投資で、<b>不動産に比べ利回りが高いコンテナ投資需要は年々増加</b>しており、ローリスクミドルリターンの投資で参入しやすい。</p> <p><b>③中小企業の従業員への福利厚生を兼ねた節税賞品</b>          株式会社リクルートの調査によると、現在、日本企業は人材難を抱えており人材確保に向けて福利厚生の充実をアピールするため、特に中小企業は退職金の充実や慰安旅行の充実などに着手している状況である。</p>
<p>市場規模</p>	<p>矢野研究研究所の調査によると、2020年度の収納サービス（レンタル収納・コンテナ収納・トランクルーム）の国内市場規模は、前年度比2.3%増の774億7,000万円を見込む。<b>2011年度の市場規模455億5,000万円から9年で約1.7倍に市場規模が拡大</b>した。</p> <p><b>【マクロ】</b>          マーケットはコンテナ収納やコンテナハウスという分野で今後の成長が見込まれている。<b>コンテナの供給方法が多様化</b>していること、コロナによる貯蓄・投資の活発化を背景に、特に節税がらみの投資商品としては償却期間が3年（6m以下のもの）ということもあり、今後ますます注目されていく商品である。</p> <p>レンタル収納は都市部と地方で需要の差が大きい商品で、現在は都市部で多く展開されており、<b>人口・ビジネスが集中する東京を中心に拡大が続いている。今後は地方にも流れてくると想定しており、小規模のレンタル収納が住宅地周辺において新築で新規に出店</b>されるなど、供給方法が多様化していることも市場拡大の要因で、兆しと捉えている。</p> <p><b>【ミクロ】</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div data-bbox="293 1121 788 1465"> <p>取扱量(トン) 3,000,000 2,500,000 2,000,000 1,500,000 1,000,000 500,000 0</p> <p>年次(平成) 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16</p> <p>●コンテナ貨物取扱量 ▲うち輸出 ▼うち輸入</p> </div> <div data-bbox="808 1074 2027 1214"> <p>近年、四日市港に寄港する東南アジア、中国向けのコンテナ定期航路が格段に充実した、ということがあったようです。平成16年には、名古屋港とともに「伊勢湾スーパー中枢港湾」（※スーパー中枢港湾・・・官民が連携して港湾の重点投資や機能強化を進め、アジア主要港に対抗できる国際拠点港を育てるプロジェクト）に指定を受けています。</p> </div> </div> <p><b>三重県のコンテナの需要</b>          コロナ禍の影響によるテナント退去にて空室物件が増加し、解体工事の案件は増加傾向にある。逆に新規参入業者は 情勢による賃料の維持コストやリスクを懸念しているため、本書で掲げる低コストなコンテナで新設法人や新規事業者の参入障壁を下げる役割を担う（物件の提供）事で地域経済波及、活性化につながる事だと考えております。          ポストコロナに対する施策が施行、順応化していく中、今後ますます注目されていく市場である。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div data-bbox="1234 679 1608 903"> <p>レンタル・販売別売上高(折れ線)・粗利益(棒)の推移</p> </div> <div data-bbox="1648 660 2027 903"> <p>コンテナ・Kubernetes 市場トレンド 2018-2023</p> <p>2018年から2023年で市場規模は約1.2倍に拡大</p> <p>111億円 (2018年) 1,395億円 (2023年)</p> </div> </div>

## (ウ) SWOT

内部環境	強み	弱み
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ オーダーメイド注文への対応力</li> <li>・ 溶接技術を活かしたアフターフォロー体制</li> </ul> <p>【向上のために】 当社の対応力に加え、<b>部品、工程を極力共通化</b>することでコンテナ改装の負荷を減らしつつ顧客の要望に極力沿った商品化を行う。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 生産キャパの制限</li> <li>・ 土地ありきのビジネス構造の為、土地保有の競合には苦戦</li> </ul> <p>【解決策の提議】 転用可能な材料・工程の可視化を行い<b>作業効率化に努める</b>。また積極的に外部業者にアウトソーシングする。地主や不動産業者との連携しながら土地の調査も並行して行う</p>
外部環境	機会	脅威
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 様々な用途への転用が要望されている現状、それらの用途に対応できる自社にとって絶好の機会！</li> <li>・ 小口投資の需要拡大、コンテナ有効活用企業増加</li> </ul> <p>【逃さない準備】 顧客がコンテナを活用する目的を事前リサーチし、より顧客ニーズに対応できる技術を習得しておく</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競合の参入障壁の低さ。</li> <li>・ 外壁塗装の市場規模縮小。</li> </ul> <p>【講じる対策】 ・ 部品、工程共通化による短納期化 ・ 品質の高さ ・ 徹底的に追及された使い易さ。</p>

## (エ) 売上減少の状況及び財務状況

これまで主に溶接技術を活かしたコンテナ製造や塗装を主な事業として展開してきた弊社が、コロナ禍の影響により、企業や顧客からの塗装施工延期やキャンセルが続いており、コロナ前の状態に戻らないことを想定した事業の再構築が必要であると考えた。

令和2年度（1月-12月）の売上高は前年比30%以上の大幅減収。コロナ影響を受け、経済停滞により受注が一気に落ち込んだことが要因となりました。コロナ影響を受ける前の令和1年度は、世間のコンテナに対する認知率も上がり、好調に推移していた。令和2年度は雑損失を計上したため経常赤字となったが、計画修繕であり資金繰りに問題ないものと考えます。

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
	2021年	1月	2021年	2月	2021年	3月	
売上高							
コロナ以前の同3ヶ月							
売上高							
売上高減少 (%)							

〈令和3年の国による緊急事態宣言の影響により、2021年1~6月のいずれかの月の売上高が対前年（又は対前々年）同月比で30%以上減少していること〉

2021年1~6月のいずれかの月	2021年	2月
売上高		
2019年又は2020年の同月		
売上高		
売上高減少率（%）		

右図は三重県内におけるトランクルーム施設の統計データだが近年増加するこのトランクルーム等に見受けられるように、**コンテナ事業においても需要の最適化に伴う、提供商品のシフトチェンジが求められている。**

津市 (13)	四日市市 (25)	伊勢市 (3)	松阪市 (3)
桑名市 (5)	鈴鹿市 (21)	名張市 (1)	志摩市 (1)
伊賀市 (1)	東員町 (1)	川越町 (2)	

### 三重県のトランクルーム一覧

▶ 詳細検索



## (オ) 事業再構築の必要性について

前述の通り2021年に入っても緊急事態宣言の影響により、企業や顧客からの塗装施工延期やキャンセルが続いており、**コロナ前の状態に戻らないことを想定した事業の再構築が必要**であると考えます。

そのような中、当社コンテナ事業の受注内容(オーダーメイド増加)に変化があったこと、上記の様な需要の転換が感じられたこと、また小口投資の需要拡大、コンテナ有効活用企業の増加により既存顧客から、「コンテナを自由自在に転用できる商品を作ってほしい」・「様々なシーンで活躍するコンテナを」というお話を頂いた事がきっかけで、**当社の対応力と技術力を駆使し、介在価値を発揮していきたいと考え新規事業に至った。**

具体的には、コロナ禍でも需要があるアウトドアアクティビティ、屋外バーベキューサイト貸出、食材販売施設へ展開していくことで通年農園へ集客し、持続可能な経営、成功事例の早期創出及びそれをういた認知の獲得。節税商品とした場合の商品スペックの検討を考えている。



### 3.事業再構築の内容について

#### ①テーマ：

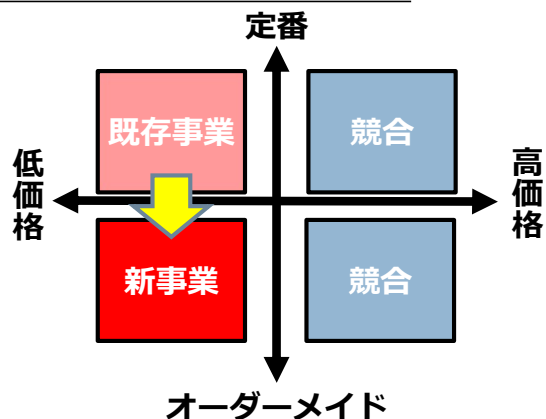
## コンテナ製造から空間の提供に

#### (ア) ターゲティング戦略

想定顧客

- 都市部のコロナ禍でテナント料の支出を抑えたい企業
- 節税を考えている投資家
- アクティビティ、レジャー施設を運用しており防災への意識が高い企業

#### (イ) ポジショニング戦略



新事業では、既存事業領域であった低価格・定番商品から脱却し、**低価格帯を維持しつつ、オーダーメイドに対応する事業に移行する戦略**をとり、後に価格を高価格帯にシフトする。

#### (ウ) アーリーアダプターのペルソナ

##### ①小口投資家



- 30-40代後半
- 上場企業管理職
- ローリスク
- 先駆け思考
- 有形投資

##### ②都市部のIT新興企業



- 都市部
- 新興企業
- 減価償却求める
- 福利厚生の一環
- 会社に硬さがない

### ■コンテナ事業の新しい価値を創造する

- コロナ情勢下で企業が建造物に新しい設備投資をすることは大きなリスクとなる
- 経済の停滞を打開するため、観光業の衰退を放置してはならない
- 自然環境や社会情勢を考慮し不足の事態に対する準備に意識を向けることは非常に重要

⇒そんな多岐にわたる人と社会の課題を解決したい

### 価値提供：リースナブルで多用途なオーダーメイドコンテナ

三重県は、工業の発達している県域北部と、林業や観光業の発達している県域南部とに分かれ、それぞれにビジネスチャンスがあるといえます。事業用物件需要は、人口の多い四日市市と、それよりやや少ない人口ながら県庁所在地である津市で特に高い傾向です。津市内の貸店舗・テナントの家賃相場は、坪単価7,000～10,000円程度で、近鉄四日市駅近辺の物件の家賃（坪単価1万円台）に比べ割安といえます。

右図は県内におけるトランクルームの平均相場ですが、本書で後述する自社価格設定は**テナントとしては格安であり、且つ、トランクルームとしての利用も兼ねると想定した場合、最良のワーケーションスペースとして機能する事**と思慮しております。

<p>無料の月分半車1台専用 スペースプラス三重川越町 近鉄名古屋線 伊勢新日駅 徒歩9分 3重県三重郡川越町北堀端401 2.91m<sup>2</sup>~7.47m<sup>2</sup> 6,336円~(税込)</p>	<p>オレンジコンテナ専用1号 オレンジコンテナ新設江島 本町Part1 近鉄名古屋線白子駅 徒歩8分 熱海市江島本町15 2.50m<sup>2</sup>~6.60m<sup>2</sup> 8,250円~</p>	<p>オレンジコンテナ専用1号 オレンジコンテナ四日市大 治田Part1 四日市あすなろう鉄道内部線 尾分駅 徒歩7分 三重県四日市市大治田2-1 1.80m<sup>2</sup>~6.60m<sup>2</sup> 6,490円~</p>	<p>イトクワ飲食店 近鉄名古屋線 津島駅前分下車 徒歩2分 3重県津島市国分町650 3.88m<sup>2</sup> 5,500円(税込)</p>
<p>スペースプラス島名稲島 津西本線 島名駅 徒歩9分 3重県島名市稲島字天田野450-12 2.45m<sup>2</sup>~9.46m<sup>2</sup> 7,150円~(税込)</p>	<p>スペースプラス島名新設 三輪線北勢線 西島名駅 徒歩9分 3重県島名市新設町129 3.21m<sup>2</sup>~6.46m<sup>2</sup> 8,800円~(税込)</p>	<p>オレンジコンテナ津市一 身田Part1 伊勢線津市一身体験 徒歩9分 津市一身体験中野27 2.50m<sup>2</sup>~13.20m<sup>2</sup> 7,040円~</p>	<p>前田ビル3ヶ月分専用 イナバボックス津中央店 名線 津駅 3重県津市乙部007-10西 4.02m<sup>2</sup>~20.96m<sup>2</sup> 11,000円~(税込)</p>
<p>スペースプラス島名東方 国西本線 島名駅 10分 島名市大字東方743-3 3.16m<sup>2</sup>~9.12m<sup>2</sup> 6,600円~(税込)</p>	<p>オレンジコンテナ津市一 身田Part1 伊勢線津市一身体験 徒歩9分 津市一身体験中野27 2.50m<sup>2</sup>~13.20m<sup>2</sup> 7,040円~</p>	<p>スペースプラス新設江島2号 店 近鉄名古屋線江島1933 0.60m<sup>2</sup>~4.70m<sup>2</sup> 3,900円~</p>	<p>スペースプラス四日市西河 島川 近鉄名古屋線「阿曇川駅」10分 四日市市西河島川13 2 2-1 1.64m<sup>2</sup>~9.12m<sup>2</sup> 3,938円~(税込)</p>

## ②提供価値

### (ア) ワークスペース用コンテナ製造・レンタル・販売

コンテナを改装しスモールオフィスとしての納空間を提供するとともに、**投資家向けのミドルリターン・ローリスク投資**や**企業にとって安定的な投資利回り**と**効果的な節税**、**従業員にはライフスタイルの選択肢**を提供する。

#### ワークスペース用コンテナ

ワークションとは、「ワーク」(労働)と「バケーション」(休暇)を組み合わせた造語。英語圏の主要メディアは「workcation」と綴る。観光地やリゾート地でテレワーク(リモートワーク)を活用し、働きながら休暇をとる過ごし方。**運搬・設置が簡易なコンテナを改装したスモールオフィスはコロナ禍の現在、人気が高い。**



#### ビジネスモデル案



#### レンタルスキーム(ビジネスモデル)

- ① 完成した成果物を対外企業へ**リース**
- ② **運営委託**するなど収益化を図る
- ③ 話題性、実用性で次回モデル発注に繋げる
- ④ **販売**を進めていく

### (イ) レジャー用コンテナ

**コンテナの運搬、設置の容易性を生かし、レジャー用として内張、窓枠、ドア付きに改装。**お客様のプライベート空間と感染予防対策を兼ねるため、複数のコンテナ間の距離を空けて設置する。雨天や冬場でも長時間滞在、楽しめるようエアコン、雨除けも整備する。



### (ウ) 防災用コンテナ

災害が起きた際に緊急な対応が求められる現場では、被災者の住居や食料、被災者の医療環境、また災害場所に対応する従事者の情報基地の確保が急務となる。そのような現場でコンテナは、多様な用途で迅速に対応できるメリットを兼ね備えている。近年、日本も海外同様に気温の上昇などにより雨量が増し洪水が多発したり、台風等の災害も増えている。地震や台風に備え、食料、水、救援備品等を保管する防災倉庫としてコンテナを利用することができる。**耐久性・セキュリティ・費用との面からも防災倉庫としてコンテナを利用するメリットは大きく**、自治体や学校をはじめ、企業や個人まで様々な場面で需要が高まっている。



## (エ) 移動式コンテナ焼却（リサイクル）炉

コンテナに小型焼却炉（リサイクル）システムを組み込んだ移動式焼却炉。

コンテナには、焼却炉システム以外に照明、電気、安全装置、換気システムを組み込む。

学校、港、空港、広場、病院などの公共の場所、若しくは、固定式焼却炉がない町、村、被災地へ運搬し、現地で焼却、リサイクルを行う。

運搬する焼却炉は、焼却に際し、廃熱、有毒ガス、騒音、振動が極めて少ない次世代型廃棄物処理装置“ERCM:電子分解炉”を搭載する。

電子分解炉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）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の意識が高い企業、自治体に対して営業戦略を明確化し活動実績を作ることで、類似の顧客に対して販路の拡大が可能となる。



## ③ 経営課題と対策

	課題	その対策
①	オーダーメイド対応力を活かし、収益性と節税効果に優れた商品を提案できる提案力	投資であるからこそ近隣の強豪に負けない魅力ある商品の提供、そこからの利益改修が見込める。この実現のために、
②	成功事例の早期創出及びそれを用いた認知の獲得。節税商品とした場合の商品スペックの検討	① オーダーメイドのニーズ調査と再現性の追求 ② コロナ過で市場が伸長している分野への参入と成功体験を作る
③	ERCM移送にあたっての技術的な課題	尚、電子分解炉で発生したセラミックは、メーカー様の回収保障があり、製炭炉で発生した炭は食炭や化粧品、販売商品として形状化する技術を持った企業へ売却することが可能となっているため、出口戦略も整備されており、計画の達成に懸念はない。
④	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。
⑤	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。
⑥	感染予防、新型コロナウイルスへの対策	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。



#### ④競争優位性と経営戦略

##### 他社との 差別化と優位性

- 競合他社にはない独自性を出す。こだわりを新事業の強みとすることで商機あり。
- 継続条件となるので、顧客ニーズを意識し信頼関係を築くことで契約ロストを防止可能。
- 災害用コンテナはSDGs、環境保全意識向上の観点から消費者の支持、共感が得られ、追い風となると想定。

##### (ア) 自社の独自性を活かせる点

- オーダーメイドの対応力
- 社内の機動力
- 当社が後述するリーズナブルな価格帯で提供することにより、損益分岐点を維持しつつ、確実な収益構造を構築する事が可能です。

##### (イ) 他社との差別化と優位性

- オーダーメイド対応力を活かして、場所毎に収益性と節税効果に優れた商品を提案できる
- 他社については産廃用コンテナに特化し という事業内容を考慮すると近隣の他社と競合する事はありません

##### (ウ) シナジー効果

- 解体業者、産廃業者との相乗効果は大。補助金の採択を条件に投資家より出資の内定を得ている。
- 活用先のニーズ(ターゲットの需要エビここにコロナによるテナント退去、解体、テナント不足、新規事業者に参加障壁下げる)
- また観光地という立地上集客性、話題性を集めやすいため成功事例を作れた後のパイオニアとしてのポジションも確立することが可能であると思慮します。

#### ⑤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いる**

(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。

## 八) 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

デジタル技術	低炭素技術	地域経済波及
<p>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、非対面型の販路を整備していく。</p> <p>情報の更新が簡便となるように、ホームページは SNS と連動した構成とする。</p>	<p>次世代型廃棄物処理装置“ERCM：電子分解炉”による廃棄物のリサイクル化が本技術に該当する。</p> <p>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。</p>	<p>地域の新規ビジネスの起業、設立事業者の参入障壁を下げること（テナントの安価提供による）で経済波及に寄与。</p> <p>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繋がるものとする。</p>

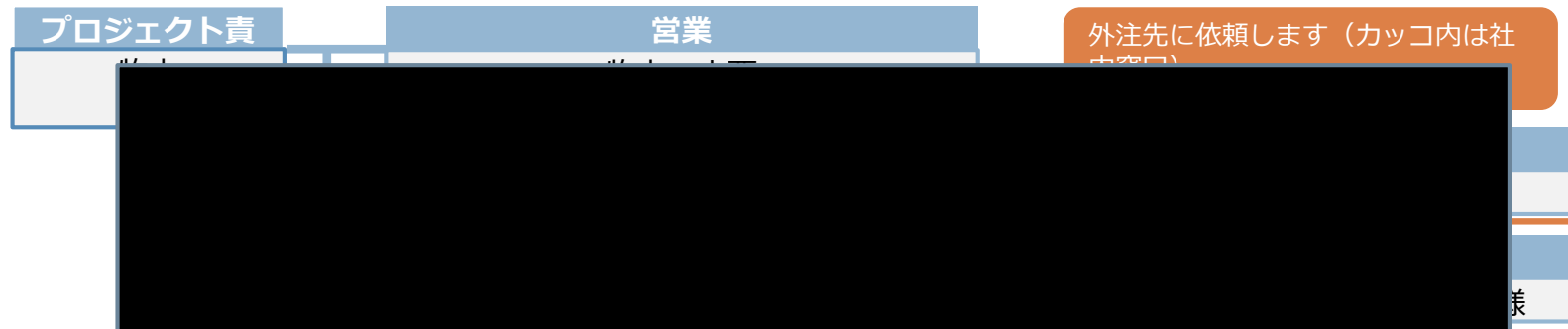
## 二) 審査加点要件

要件	要件該当	該当すると判断する根拠
<p>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高が対前年（又は対全元年）同月比で30%以上減少していること</p>	●	売上高減少の状況にて記載の通り要件を満たす
<p>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</p>	-	協力金は受領していないため、要件には該当しない
<p>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</p>	●	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??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。

## ■実施体制



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。**

また、前述したネット部門、販売部門の提携先の技術力、SDGsに即した最新技術“ERCM（有機物減容装置）”を用いたりサイクルシステムの導入等、本事業を取り巻く環境、提供コンテンツのバラエティが非常に充実しており、それらを総合したな構想で、不可欠な工程ごとの開発内容、「補助事業実施のための技術的能力が備わっているか」「補助事業実施のための社内外の体制（人材、事務処理能力、専門的知見等）」を十分に満たし、事業の実現性を示せるものと考えております。

### 【社内体制】

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	[Redacted]	生産工程のマニュアルの作成、管理、更新
事務作業		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
ネット販売		クラウドツール、ランディングページの運用、商品在庫の管理
社内研修		就労者のサポート、対外企業との対応
製品の運搬・管理・販売		商品の保管や運搬、提携企業との連携、マネジメント
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】

機能	部門担当 (窓口)	事業に関する具体的な役割、経験、知識
協賛パートナー	[Redacted]	レジャー施設としては十分な実績があり、提携イベントの企画等についても集客性では非常に大きな相乗効果があります。
ネット販売		WEBサイト・LPの構築・保守運用。企画に関して、弊社担当と共同に企画立案し運営。
レジャーの共同企画		運営企画・広報対応、イベント主催者や提携企業との連携を行っていきます。
製品の運搬・管理・販売		商品の保管や受付・案内、イベント紹介等。

## ■事業展開イメージ

ワーケーションスペース用コンテナ製作

- 製作ノウハウ蓄積
- 重点地域選定

リーシング

- 規模拡大
- 活動エリア拡大
- 成功事例の積上げ

運営委託化

- 収益拡大
- ネット販売
- 運営スキーム確立

フランチャイズ化

- 代理店を募り事業規模拡大

## ■アクションプラン

工程	2021年		2022年						
	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
商品開発チーム結成	→								
人材募集	→		→	→	→	→	→		
研修		→	→	→	→				
商品開発チーム結成			→	→	→	→	→		
試作品の作成			→	→	→	→	→		
インターネットでの販売準備			→	→	→	→	→		
販売先の確保		→	→	→	→	→	→		
問題点検討				→	→	→	→	→	
販売					→	→	→	→	→
必要備品の購入	→	→	→	→	→	→	→		
機材の購入	→	→	→	→	→	→	→		

コンサルを念頭にFC化、組合化を図りビジネスベースの基盤を構築する。  
観光事業とのタイアップ（オートキャンプ場の一角に設置し、施設の利用が出来る）。ワーケーションと絡めた自治体の誘致が獲得出来るような施策の立案。サポート等、独自の販路を展開していく。  
パッケージ（コラボ商品）を開発、その販路としてLP、ネット販売のツールを構築し、SNSマーケット戦略に着手する。

これを機にインターネット集客に注力し人員の雇用、確保にも努める。  
なお、情報の更新が簡便となるように、ホームページはSNSと連動した構成とすることで自社の強みであるサービスの独自性を活かし、既存外の顧客からもシェアを獲得する。

## 新規事業にて付加される収益見込みの内訳

売上見込みの内訳	ワーケーションコンテナ	レジャー用コンテナ	災用コンテナ	移動式コンテナ焼却炉 (リサイクル)	合計
単価	レンタルの場合：1万円/日 ロイヤリティの場合： 8千円/日+売上の3%	レンタルの場合：1万円/日 ロイヤリティの場合： 8千円/日+売上の3%	レンタルの場合：1万円/日 ロイヤリティの場合： 8千円/日+売上の3%	解体事業者の相場80% ¥8,000/1立米 で算出	
補助事業終了年度の事業の月間売上見込み					
実施後1年目					
実施後2年目					
実施後3年目					



#### 4.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
グランピングコンテナ	中分類24		
不二越 超速 スポット溶接ロボット『SRA100B/100J』	中分類32		
不二越 超速スポット溶接ロボット『SRA100/166/210』	中分類32		
フューチャーエナジー社電子分解炉 801型	中分類43		

#### 5.支出計画

税抜【単位：円】

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					右図に示す通り
2. 機械装置・システム構築費					
4. 専門家経費					
6. クラウドサービス利用費					
7. 外注費					
9. 広告宣伝・販売促進費					
合計					

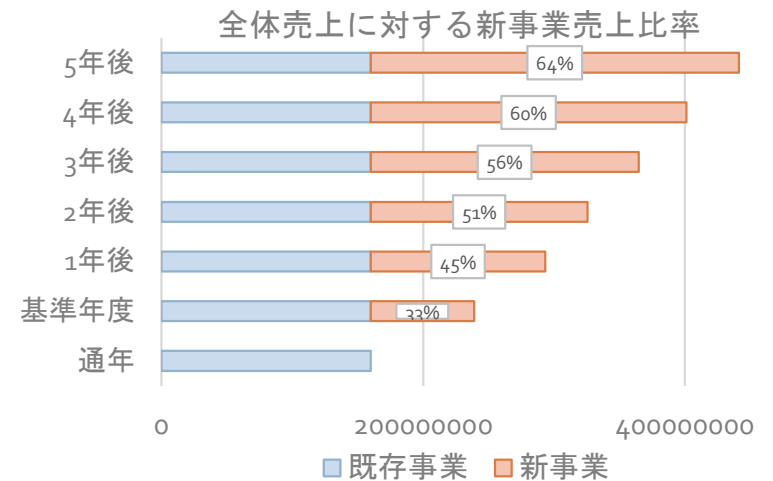
製品名	数量	単位	税抜	合計

## 6.収支計画

	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 (%)							

## 7.収益の見込みに対しての数値的な根拠

- 販売単価：**  
 本書で提供予定の各コンテンツ、相場単価の約80%程度の安価を想定しており、詳細については前述の通りです。
- 販売数：**  
 解体業の案件数の実績データに基づき算出、新規販路による上乘せもを想定しております。
- 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。



資金調達先の詳細に関して、本計画については親交の深い企業様と実施内容についての相談をしてしており、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を得ています。

区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先	区分	事業に要する経費(円)	資金の調達先

## ■採点項目のまとめ

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	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ターゲットが大幅拡張され、十分な市場性があります。具体的な顧客とニーズについても本書内で想定、記述しています。
	③競争優位性、収益性、スケジュール、具体性、課題と解決	もともとリアル・オフラインのビジネスに強みがありますが、本計画に示す話題性、集客性など強みを活かした明確な差別化をしており競争優位性は高いです。
	④費用対効果、既存事業とのシナジー	一億円以上の売上増を予定する計画であり費用対効果は高いです。顧客にとって高級趣向領域とリーズナブル領域は統合されていく(OMO)ため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ィク・大胆な投資	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強み活用・リソース最適化	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、商品のリーズナブル化(低価格化)、既存業務の効率化を想定し、人員を適切に配置転換しています。
	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	DXでリアル依存を脱却し、ニューノーマルに対応した企業へと変革します。
	③グローバルニッチトップ潜在性	電子分解炉によるリサイクル処理は環境面で大きな注目を浴びており、SDGsの観点からも今後大きく拡大していく潜在性をもつと考えます。
	④地域経済の発展	イベントシステムや地域のレジャー施設へのサービス提供、販促活動において、一層地元地域のPRを行うことができます。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	地方を含むイベント事業者に対するシステム販売や食品製造業ともコラボ、ノウハウ共有を行うことで、業界全体の生産性向上に寄与します。

## 8.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）

### 事業が地域経済へもたらす効果、社旗貢献性

地方への定期的な短期移住が期待できる等々また、「SDGs時代」の渦中に限りある資源を最大限に生かすことのできるサービス提供、組織を構築したい。

### 新事業に対する決意

コロナ下での新しい生活様式確立のため、企業と従業員と自治体の三方一両得の実現を目指し、本計画の実践により、業界のロールモデルを目標とします。

社員とともに成長し、自社の存続・発展ばかりではなく、業界全体をリードし、社会貢献活動に取り組む所存です。