



起業する事業 の経験	経験： <input checked="" type="checkbox"/> あり（ 年 か月） <input type="checkbox"/> なし 知識： <input checked="" type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし
事業に関する 保有資格等	

## 2. 起業の形態

開業予定時期	令和 8 年 1 月頃			
業種 <small>(日本標準産業分類 中分類)</small>	分類 コード	58	項目名 飲食料品小売業	
事業形態	<input checked="" type="checkbox"/> 個人事業主 <input type="checkbox"/> 株式会社 <input type="checkbox"/> 合同会社 <input type="checkbox"/> 合名会社 <input type="checkbox"/> 合資会社 <input type="checkbox"/> 企業組合 <input type="checkbox"/> 協業組合 <input type="checkbox"/> 社団法人 <input type="checkbox"/> 特定非営活動利法人 <input type="checkbox"/> その他			
法人を設立 する場合	出資者	氏名または名称	所属・役職・関係	出資額
				円
				円
				円
				円
		合計		円
起業時の 従業員等	常勤役員（法人のみ）： 人	家族従業員： 人		
	従業員（フルタイム）： 人	アルバイト従業員： 人		
営業日	<input checked="" type="checkbox"/> 日 <input checked="" type="checkbox"/> 月 <input checked="" type="checkbox"/> 火 <input checked="" type="checkbox"/> 水 <input checked="" type="checkbox"/> 木 <input checked="" type="checkbox"/> 金 <input checked="" type="checkbox"/> 土 <input checked="" type="checkbox"/> 祝日			
営業時間	時 分 ～ 時 分			
事業に要する許認可・免許等（不要の場合は、「不要」と記載）	許認可・免許等名称：営業許可（保健所）、食品衛生責任者 取得見込時期：営業許可証（令和〇年〇〇月届出予定）、食品衛生責任者（令和〇年〇〇月取得予定） ※起業でアピールできそうな資格や経歴を入れてください			

### 3. 事業内容

①事業テーマ名 (事業内容を的確に表現した簡潔なテーマ名を30字程度で記載してください。)

**過疎地域における交通弱者の高齢者に対して買い物サービスを提供する移動販売事業**

②事業概要

田村市内に拠点を置きながら、12市町村周辺の過疎地域を対象に、移動販売の事業を実施します。

限界集落に住む高齢者は年を重ねるごとに外出に消極的になり、家に引きこもりがちで買い物難民になるだけではなく、精神面でも孤独を感じる時間が長くなります。当社は移動販売という事業を通じて、日々の食事をより楽しみに迎えていただくこと、そして買い物ついでに周辺住民との何気ない会話ができるきっかけとして地域住民のふれあいの場を創り、地域コミュニティの再形成に向けた活動も併せて展開してまいります。

福島12市町村のうち、特に高齢者の買い物難民問題が深刻化している、過疎認定を受けている6市町村（田村市・川俣町・川内村・浪江町・葛尾村・飯舘村）を中心としたエリアにてサービスを展開することで地域課題の解決に貢献いたします。

また、当社の強みは、私の前職の人脈や経験を活かして新鮮な生鮮食品を仕入れることができること、高齢者の好みを反映した自家製の惣菜を提供できることです。地域に元々ある商店が商圈内にある以外は競合が存在しておらず、郊外型の大型スーパーと比較しても主要顧客である高齢者に特化した商品を取り揃えているため、交通弱者の限界集落に住む高齢者に対しては一定の優位性が確保できると考えております。

#### <注意事項>

- ・商品・サービスの内容が分かる画像等があればここに挿入してください
- ・⑤～⑧に記載している各内容の関連性が分かるように400～700字程度で記載してください  
NGな例) 以下の観点ではなく、起業の動機を中心に事業概要を書いている
- ⑤製品・サービス
- ⑥事業が地域の経済や雇用、地域課題の解決等にどのように貢献するのか
- ⑦どのように収益を獲得し、今後事業として継続できるものにするのか
- ⑧地域課題解決のために、不足していたサービスをどのように供給していくのか

### ③起業の動機

限界集落で暮らしている祖父、祖母が買い物難民になっている現状を目の当たりし、同様の問題を抱える人々のため、私の経歴を活かして始められる移動販売を思いついたのがきっかけです。

私の祖父母だけでなく、周辺住民の皆さんも買い物に不便していると聞いています。

実際に買い物に困っている方々へのヒアリングを通して、彼らにとって買い物は単なる生活を営む上での購買行動ではなく、地域社会と繋がりを得て、文化的に過ごすための重要な機会でもあるということに気がつきました。

限界集落に住む交通弱者の方々に安心した暮らしを提供していく同時に、高齢者と社会との接点を維持することで地域のコミュニティの活性化にも寄与していきたいと考えます。

#### <注意事項>

- ・事業にかける想いを経営者自身の言葉で記載してください

NGな例①) 自分の想い先行で作文してしまっている。

→起業に向けた思いのみを書くのではなく、これまで積み重ねてきた経験や能力など事実に基づいて起業への想いを記載してください。

特に以下のポイントを意識して書いてください。

- ・これまでの経験を活かした起業であること
- ・顧客確保の目処や起業準備していること

NGな例②) (統計データなどではなく) 誰かが述べた主張を引用し、持論を展開している

→ほかの誰かの主張ではなく、例え拙くともご自身の言葉で想いを書いてください。

### ④起業予定地及び立地

#### ㊦住所

〒〇〇〇-〇〇〇〇

福島県田村市〇〇 〇〇 - 〇〇 - 〇〇

#### ㊧立地 (事業を実施する上での地理的特徴や競合他社の存在等について記載してください。)

<田村市内>

#### ①船引エリア

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：XXのスーパーマーケット、〇〇エリアのコンビニエンスストア

②滝根エリア

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：▲▲エリアの個人商店

③大越エリア

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：▲▲エリアのコンビニエンスストア

④常葉エリア

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：▲▲エリアの個人商店

⑤都路エリア

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：〇〇の宅配サービス、▲▲エリアのコンビニエンスストア

<川内村>

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：▲▲エリアの個人商店、〇〇の宅配サービス

<葛尾村>

出展エリア：XXX, XXXX

主な競合：▲▲エリアの個人商店、〇〇の宅配サービス

⑤製品・サービス（複数の製品・サービスがある場合は、売上割合についても記載してください。）

移動販売では、調味料や加工食品などの一般的な食料品を取り扱うほか、季節に応じた県内の特産の食品（例：浪江町からの仕入れであればちりめんじゃこ、田村市からの仕入れであればエゴマ）を利用したそうざい半製品や、高齢者の好みを反映した惣菜（例：魚出汁の効いたふきの煮物、甘みを抑えたおはぎ等）を提供します。

商品の仕入れは前職の会社のルートを使わせてもらえることになっているため、前日までの発注で商品の仕入れが可能です。移動販売では車両による運搬コストや食品の在庫管理コストがかかるため、一般的なスーパーで提供している価格に20%を上乗せして販売できます。そうざい半製品や惣菜は当社で調理するため利益率の高い商品であり、注力商品として販売していきたいと考えております。

具体的なサービスメニューとしては以下を想定しております。

No	メニュー名	価格（円）	売上割合
1	旬の素材をたべよう！ 本日の夕飯セット（レシピ付き）	2,500	31%

2	本日のランチセット (レシピ付き)	2,000	16%
3	旬のカット野菜	300	5%
4	1日お惣菜セット (3食×2人分)	2,500	24%
5	冷凍豚肉 (800g)	800	5%
6	ミックスシーフードカットセット (冷凍)	1,000	6%
7	冷凍牛肉 (500g)	900	5%
8	冷凍おかず A	300	3%
9	冷凍おかず B	400	3%
10	冷凍おかず C	500	2%

<注意事項>

・②の「事業概要」で記載した事業を実現するために提供する製品やサービス等を出来るだけ具体的に記入してください

NG な例) 製品・サービス内容やその価格があいまいなケース

上述の場合であれば「冷凍食品」というような雑駁な書き方はNGです。

「冷凍牛肉(800g)800円」等、製品と価格を具体的に提示してください。

- ・商品やサービス等をどのように生産、販売するか、その手法を記入してください
- ・複数の製品・サービスがある場合は、それぞれの売上割合についても記載してください

⑥事業が地域の経済や雇用、地域課題の解決等にどのように貢献するのか記載してください。

限界集落で暮らしてきた人々が高齢化し、交通弱者になることは時代の流れとして必然であるととらえています。多くの住民は、就学や就職等により親族や家族が遠方に住むようになり、生活のサポートが受けられなくなったこと、高齢になるにつれて自動車の運転やバスなどの交通機関を使った買い出しに精神的・体力的な不安を抱くようになったことがこのような社会課題の原因だと考えています。

ネットスーパーなどのオンラインサービスもありますが、IT リテラシーの低い高齢者の利用は難しいと考えています。

限界集落に住む高齢者にとって、買い物は単なる買い出しではなく、地域外の情報を得る機会であり、日々の食事や生活をより豊かに楽しむための大切な時間です。移動販売の事業を通じて、地域の住民が集まる場所を提供し、安心して生活できる基盤を作るこ

とで、地域コミュニティを再生していきたいと考えています。

また、開業2年目以降のタイミングで、事業が計画通り拡張していった暁には、本事業を6市町村（田村市・川俣町・川内村・浪江町・葛尾村・飯舘村）に展開していきます。その場合は従業員（フルタイム）をもう一名雇用する予定です。

福島12市町村のうち、上述の過疎エリアに関しては高齢者への買い物ニーズを適切に満たすことのできるサービスが存在しません。

人員体制を確保しつつ、これらのニーズを満たすサービスを提供してまいります。

#### <注意事項>

・実施しようとしている事業が、地域経済にどのような影響を与えるかについて言及してください

NGな例) 事業における経済波及効果への言及のみに終始してしまっている  
→経済的な側面だけではなく、その地域におけるコミュニティや暮らしやすさ、その地域が抱える固有の地域課題の解決といった経済的な指標のみでは計りきれない部分にも言及してください。

・実施しようとしている事業によって雇用が発生する可能性がある場合はその詳細を記入してください（いつまでに何人、どのような形態で雇用できそうか、など）

・解決したい地域課題がなぜ発生しているかについて、ご自身なりの解釈を記載してください

・上述の地域課題が解決されると具体的にだれにとって、どのような良い影響があるかを説明してください

・★自社事業の新規性、継続性についても明記してください。

⑦どのように収益を獲得し、今後事業として継続できるものにするのか記載してください。

売上高は初年度56百万円、2年目266百万円、3年目120百万円、4年目140万円、5年目150万円を目標にしており、2年目に7百万円の利益確保を目指しています。

令和3年8月に制定された福島県過疎地域持続的発展方針によれば、県内には過疎地域に指定されている市町村が29あり、そのうち福島12市町村における全域過疎市町村数は6市町村（田村市・川俣町・川内村・浪江町・葛尾村・飯舘村）にのぼり、全体の約半数が全域過疎市町村として認定されている状況です。

初年度に事業展開を予定している3市村（田村市・川内村・葛尾村）に絞った場合でも限界集落に住む高齢者の数は17,120人(※)、移動販売の対象地域での見込み顧客数は20,000人を見込んでいます。顧客への聞き取り調査を行った際も移動販売事業に対する強い期待を確認することができており、各地域に週2~3回のサイクルで移動販売を行うことで安定的な収益を確保できると考えております。

(※)福島県現住人口調査年報令和3年版を参照、3市町村の60歳以上人口を算出

1年目は事業展開を上述の3市村に絞り、主要顧客である限界集落に住む高齢者に対して当社の移動販売の認知度を高めつつ、対象地域への訪問期間を短く設定して購買頻度を上げることで売上高につなげていきたいと考えています。移動販売の開始後、2〜3ヵ月程度で安定的に購買してもらえるリピート顧客の基盤を各地域に築いていきます。

1年目(4ヶ月)の売上は

5,960,703円(客数1日24人、単価2,196円/人、7営業日)、

2年目(12ヶ月)の売上は

26,645,982円(客数1日29人、単価2,785円/人、7営業日)、

3年目(12ヶ月)の売上は

30,547,862円(客数1日32人、単価2,709円/人、7営業日)、

4年目(12ヶ月)の売上は

31,261,322円(客数1日32人、単価2,737円/人、7営業日)、

5年目(12ヶ月)の売上は

31,685,720円(客数1日32人、単価2,764円/人、7営業日)です。

顧客のニーズを反映した品ぞろえを実現することが課題であり、ニーズへの合致度が低いと客単価の低下につながります。地域住民との接客を通じてニーズをくみ取り、品ぞろえを充実させることで併売を促します。例として、一つの料理を作る上で必要な食材をセット売りするなどの施策を打っていきます。また月次で売上を管理することでPDCAサイクルを回し、目標を達成していきたいと思えます。

展開エリアとしては、県が過疎地域に指定している29市町村のうち、福島12市町村における全域過疎市町村数は6市町村(田村市・川俣町・川内村・浪江町・葛尾村・飯舘村)にて主な事業展開を予定しており、主要顧客は限界集落に住む高齢者を想定しています。毎朝市場で仕入れる新鮮な生鮮食品に加え、高齢者の健康面や好みを反映した季節の惣菜を販売することで、当社でしか買えない商品を揃え、リピート率を上げていきたいと考えています。

主な顧客ターゲットは高齢者となりますが、主なターゲットとしては①・②のパターンを想定しています。

ヒアリングの結果、それぞれ以下のようなニーズが判明しました。

①単身者世帯

ニーズ：そもそも料理の回数を減らしたい。

②高齢者を含めた複数人が同居する世帯

ニーズ：複数人が同居しているので、誰かが料理を担当するコストメリットがあるものの、料理にかかる時間は減らしたい。

①には惣菜、②はそうざい半製品やカット野菜などがニーズに合致したサービスメニューであると考えます。顧客の声をリアルタイムに反映させつつ、これらの仕入れに力を入れていく予定です。

高齢者がわかりやすいように移動販売日や販売時間を記載したチラシを配布するとともに、移動販売で常備していない品物については注文用紙に記載してもらえば次回の販売時に届けるなどのきめ細やかなサービスを提供します。

移動販売の開始時には特売セールや惣菜の試食などを積極的に行い、集客に力を入れていきたいと考えています。

#### <注意事項>

- ・起業後1～5年の間にどの程度の売上高・利益を設定し、どのように安定的な事業運営を実現していくかを記載してください
- ・事業を継続する上でどのようなリスクが想定され、どう回避するのかを説明してください
- ・★顧客ターゲットを複数パターン、具体的に明示してください。  
NGな記載パターン)「老若男女」「子供からお年寄りまで」といった広範すぎる顧客ターゲットの書き方をしている  
→ターゲットが不明確で曖昧に見えてしまいます。  
ある程度具体的にターゲットを記載してください。

⑧Society5.0 関連業種等の付加価値の高い分野であることを記載してください。(※事業承継または第二創業する場合のみ記載してください)

(新規開業であるため記載不要)

⑨ ①～⑧を踏まえ、本事業が12市町村の復興・再生にどのように寄与するのか200字以上で記載してください。

高齢者の生活支援： 当社の移動販売事業は、交通の利便性が低く、買い物に困難を感じている地域の高齢者のために、生鮮食品から加工食品まで多様な商品を提供します。これにより、高齢者たちの生活が充実し、地域社会の活性化につながります。

地元産品の活用・普及： 移動販売で地元の特産品を扱うことで、地元産品の消費を促進し、地域の農家や漁業者などの経済活動を支援します。また、これにより地元産品の魅力や価値が広く認知され、地域の魅力を発信することにも貢献します。

コミュニティの再生： 移動販売は地域の人々が集まる場所となり、地域コミュニティの再生に貢献します。親族や友人が遠方に住む高齢者にとって、移動販売は情報交換の場でもあり、地域とのつながりを維持し、孤立感を軽減する役割も果たします。

以上の点から、当社の移動販売事業は12市町村の復興・再生に大きく寄与すると考えています。物質的な支援だけでなく、地域コミュニティの再生にも貢献してまいります。

また、1年目は事業展開を3市町に絞り、主要顧客である限界集落に住む高齢者に対して当社の移動販売の認知度を高めつつ、対象地域への訪問期間を短く設定して購買頻度を上げることで売上高につなげていきたいと考えています。移動販売の開始後、2～3ヵ月程度で安定的に購買してもらえるリピート顧客の基盤を各地域に築いていきます。

商品の仕入れは前職の会社のルートを使わせてもらえることになっているため、前日までの発注で商品の仕入れが可能です。移動販売では車両による運搬コストや食品の在庫管理コストがかかるため、一般的なスーパーで提供している価格に20%を上乗せして販売できます。惣菜は当社で調理するため利益率の高い商品であり、注力商品として販売していきたいと考えております。

堅実な事業計画のもと、本事業の事業継続性を担保していきたいと考えております。

#### <注意事項>

- ・①～⑧の内容、特に⑥の内容を踏まえながら、実施しようとしている事業が12市町村エリアに与える波及効果と、その事業の継続性について総合的にまとめてわかりやすく整理して記載してください

#### ⑩申請者の有する知識・経験等

(事業を実施する上で活用する、代表者・役員・従業員の知識・経験・資格等について記載してください。)

私はこれまで中古車販売の営業や生鮮食品の販路拡大、小売り業務に従事してきました。その経験から、知人の業者に移動販売の車両改装を低コストに抑えて依頼することができます。また生鮮食品の仕入れ方法等のノウハウを活かした受発注管理・在庫管理も経験が活かれます。

事業開始にあたり、地域の住民のニーズ把握や信頼を得る接客が私の課題であるため、事業展開予定地周辺のスーパーを視察・調査し、小売り接客経験のある友人から定期的にアドバイスを受けることで経験不足を補っていきたいと思います。また移動販売の営業に必要な食品衛生責任者の資格も取得予定です。

#### <注意事項>

- ・事業内容を実施する上で有効な経営の基礎知識、能力、経験を記載してください
- ・★学校卒業以降取得した資格は全て記載してください
- ・事業遂行上、経営者の資質として足りないものを示し、どのように補うかを説明してください

⑪本事業の実施体制（人員体制、活用する外部協力者・ネットワーク、仕入先・外注先等を記載してください。）

[人員体制]

初年度は私のほか、事業パートナーである配偶者がアルバイト従業員として事業の遂行にあたります。

開業2年目以降のタイミングで、事業が計画通り拡張していった暁には、本事業を6市町村（田村市・川俣町・川内村・浪江町・葛尾村・飯舘村）に展開していきます。その場合は従業員（フルタイム）をもう一名雇用する予定です。

[仕入先]XX株式会社

商品の仕入れは前職の会社のルートを使わせてもらえることになっているため、前日までの発注で商品の仕入れが可能です。

[外注先]〇〇合同会社

知人の業者に移動販売の車両改装を低コストに抑えて依頼します。

<注意事項>

- ・事業継続にあたって整えている人員体制、活用する外部協力者・ネットワーク、仕入先・外注先等を記載してください
- ・まだ調整中の内容についてはその旨がわかるよう記載してください

⑫起業に向けた準備状況（出店・開業予定地の不動産折衝状況、金融機関との融資調整状況などを記載してください。）

開業予定地は実家（田村市内）の離れを簡易な事務所とする予定です。

また、移動販売に利用する車両の手配についても確保しており、見積もりをすでにとっている状況です。（予約の状態であり、支払いはまだです。）

また、〇〇公庫さまにすでに500万円の融資のご相談を実施している状況です。こちらは融資計画の修正を依頼いただいている状況であり、まだ調整中のステータスとなります。

なお、開業にあたっては地域経済界とのスムーズなネットワーク構築を目的として、船引商工会へ入会する予定です。地域とのネットワーク構築のほか、経営、税務、補助金関連の指導を仰いでいく狙いがあります。

<注意事項>

- ・出店・開業予定地の不動産折衝状況、金融機関との融資調整状況などを記載してください
- ・まだ調整中の内容についてはその旨がわかるよう記載してください
- ・また、地域の商工会や商工会議所などに入会する際にはその旨も記載してください。

⑬事業実施スケジュール（本事業の具体的な実施スケジュールについて記載してください。）													
実施項目	今年度（補助対象期間2月15日まで※）												来年度以降
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	
車両改装（設備費）				→	→	→	→						
営業許可取得・資格取得						→	→						
チラシの制作							→						
テスト販売（旅費、事前運用）								→	→	→			
旅費			→	→	→	→	→	→	→	→			

※交付決定日から2月15日（その日が土曜日、日曜日及び国民の祝日に関する法律（昭和23年法律第178号）に規定する休日の場合は、その直前の平日）までが補助対象期間となり、期間外の開業や支払い等は補助対象外となります

#### 4. 他の補助金・助成金等の申請状況・予定

（補助金等の種類や事業内容にかかわらず、活用を予定（検討）している補助金・助成金等について全て記載してください。）

申請状況について	<input type="checkbox"/> 申請済み	<input type="checkbox"/> 申請する予定	<input checked="" type="checkbox"/> 申請しない
補助実施主体			
補助金の名称			
補助対象			
金額			

申請状況について	<input type="checkbox"/> 申請済み	<input type="checkbox"/> 申請する予定	<input checked="" type="checkbox"/> 申請しない
補助実施主体			
補助金の名称			
補助対象			
金額			

※ 本支援金は国庫支出金が充てられている他の補助金・助成金等との併給は出来ません。

※ 申請済、申請予定の補助金・助成金等が国庫支出金を充当しているか否かが不明な場合は、事務局までお問い合わせください。

5. 法人を設立される場合で、申請者の方以外に代表権を持つ方（該当する場合のみ）

ふりがな		生年月日 (西暦)	年 月 日
氏名	該当者なし		
住所地	〒		
	年 月	内 容	
略歴	年 月		
	年 月		
	年 月		
起業経験 (法人の代表経験を含む)	<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> あるが既に廃業又は退任（廃業（退任）日： 年 月 日）		
起業する事業 の経験	経験： 知識：	<input type="checkbox"/> あり（ 年 か月） <input type="checkbox"/> あり	<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> なし

6. 利益目標

(単位：千円)

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
売上高 ①	5,960千円	26,645千円	30,547千円	31,261千円	31,685千円
売上原 価②	1192千円	12,573千円	14,345千円	14,496千円	14,581千円
経費③	9,287千円	6,030千円	6,030千円	6,030千円	6,030千円
利益 ①－② －③	▲4,519千円	8,042千円	10,172千円	10,735千円	11,074千円
従業員 数	1人	2人	2人	2人	2人

(a) 売上高の算定根拠

(積算根拠、数量などを詳細に記載してください。また、記載にあたっては3. 事業内容の⑤ 製品・サービスの記載と齟齬がないようにしてください。)

メニュー毎の各年度における売上高は以下の内容を想定しております。

メニュー	平均 単価	売上 割合	初年度 売上高	2カ年目 売上高	3カ年目 売上高	4カ年目 売上高	5カ年目 売上高
旬の素材をたべ よう! 本日の夕 飯セット(レシピ 付き)	2,500	31%	1,869,210	8,355,883	4,789,734	9,803,202	9,936,289
本日のランチセ ット(レシピ付き)	2,000	16%	934,605	4,177,941	4,789,734	4,901,601	4,968,144
旬のカット野菜	300	5%	327,112	1,462,280	1,676,407	1,715,560	1,738,850
1日お惣菜セッ ト(3食×2人 分)	2,500	24%	1,427,869	6,382,966	7,317,650	7,488,557	7,590,220
冷凍豚肉 (800g)	800	5%	282,458	1,262,667	1,447,564	1,481,373	1,501,484
ミックスシーフ ードカットセット(冷 凍)	1,000	6%	363,458	1,624,755	1,862,675	1,906,178	1,932,056
冷凍牛肉 (500g)	900	5%	289,728	1,295,162	1,484,818	1,519,496	1,540,125
冷凍おかず A	300	3%	155,768	696,324	798,289	816,934	828,024
冷凍おかず B	400	3%	170,306	761,314	872,796	893,181	905,306
冷凍おかず C	500	2%	140,191	626,691	718,460	735,240	745,222
合計			5,960,703	26,645,982	25,758,128	31,261,322	31,685,720

詳細は別添資料の「売上シミュレーション」シートおよび「損益シミュレーション」シートにおける1カ年目～5カ年目の売上を参照ください。

(b) 売上原価の算定根拠

(4. 資金計画の運転資金、8. 事業収支予算書の(2) 支出の部の記載と齟齬がないようにしてください。)

仕入高は売上の20%を想定。そのほか、旅費交通費/通信費/減価償却費など、稼働に応じた費用を売上原価として計上しております。

詳細は別添資料の「損益シミュレーション」シートにおける1カ年目～5カ年目の売上原価を参照ください。

(c) 経費の算定根拠

(4. 資金計画の運転資金、8. 事業収支予算書の(2) 支出の部の記載と齟齬がないようにしてください。)

初年度は設備費が大きな経費の割合を占めております。  
 詳細は別添資料「損益シミュレーション」シートにおける1カ年目～5カ年目の各種経費を  
 参照ください。

※1年目の経費額は7.事業収支予算書(2)支出の部の所要経費(A)の記載内容と一致すること

<注意事項>

- ・必要に応じて算出根拠となる明細用の別添資料を準備してください。
- ・別添資料を作成する際は、(a)(b)(c)のそれぞれの数字について、別添資料の具体的にどの数字を参照すればいいのか、この事業計画書に記載してください。同時に、別添資料にも、(a)(b)(c)の具体的にどの記載内容に関する明細なのかを明記し、それぞれの資料の相関関係を客観的に見ても把握できるようにしてください。

7. 事業収支予算書

(1) 収入の部

(単位:円)

区 分	予 算 額	調達先等(金額の内訳)
自 己 資 金	287,000	※内容を記入 代表者の貯蓄より(4287000円)から補助金交付申請額を差分した値で記載
借 入 金	5,000,000	※借入先(金融機関等)を記入 〇〇公庫より借入予定 ( <input type="checkbox"/> 未相談 <input type="checkbox"/> 相談中 <input type="checkbox"/> 借入済 <input type="checkbox"/> 不要)
そ の 他	0	
補助金交付申請額	4,000,000	
計(①)	9,287,000	

(注1) 計(①)と(2)支出の部計(②)「所要経費(A)」の合計は一致すること。

(注2) 「補助金交付申請額」については、千円未満の端数を切り捨てて記入してください。

(注3) 補助金は精算払となりますので、補助金相当額の資金「つなぎ資金」の調達が必要となります。

## (2) 支出の部

(単位:円)

区 分	所要経費 (A) 注3参照	補助対象経費 (B) 注4参照	補助金交付申 請額 (C) 注5,6参照	明 細
人件費				
店舗等借料	0	0		持ち家利用のため賃料はなし
設備費	8,500,000	8,500,000		車両①購入・改装費 4,000千円 車両②購入・改装費 4,500千円
原材料費	0	0		仕入原価。補助対象外。
借料	0	0		
知的財産権等関連経費	0	0		
謝金	0	0		
旅費	396,000	0		
外注費	0	0		
委託費	0	0		
マーケティング調査費	0	0		
広報費	40,000	0		
その他	351,000	0		通信費や保険料、消耗品費や事務用品費など。個々の精算対象の金額が小さく精算コストが莫大になるため、補助対象経費としては計上しない。詳細は別添資料を参照。
計(②)	9,287,000	8,500,000	4,000,000	

(注1) 「明細」欄には「所要経費(A)」の積算内訳として、名称、数量、単価、金額(仕様について別途資料を添付してください)を記載してください。「明細」については別紙としても差し支えないので、明確に記載してください。

(注2) 所要経費及び補助対象経費は税抜の金額を記載してください。

(注3) 所要経費は今年度発生する経費を記載してください。

(注4) 補助対象経費には所要経費のうち補助対象外の経費を除いた額かつ交付決定日から1月31日までの期間で発生する額を記載してください。

(注5) 補助金交付申請額では補助対象経費の、指定された補助率以内の額を記載してください。

例: B合計が420万円の場合はC欄が315万円、B合計が680万円の場合はC欄が400万円

(注6) 補助金交付申請額は、(1)収入の部「補助金交付申請額」と同じ額を記入してください。

(注7) 補助対象経費については以下を御参照ください。※募集要領より抜粋

別表1 補助対象経費 (○:対象 ×:対象外)

内 容
-----

新たに起  
業する者  
が起業に  
要する経  
費

- 人件費
  - ・ 従業員等の給与（源泉徴収税額を含む）
  - ・ 事業者負担の法定福利費
- × 代表者、役員及び代表者、役員と生計を一にする家族の給与
- 店舗等借料
  - ・ 店舗、事務所等の賃借料・共益費
- × 店舗・事務所の賃貸契約に伴う敷金・保証金等の一時金
- × 三親等以内の親族が所有する不動産に係る賃借料等
- × 三親等以内の親族が所有する物品の賃借料等
- × 住居兼店舗（事務所）の住居部分の賃借料等
- 設備費
  - ・ 店舗・事務所の改修費
  - ・ 車両の購入費（介護用車両等の事業継続に必要不可欠な場合に限る）
- × 汎用性が高く、使用目的が特定できない物品の購入費（パソコン、プリンタ、家庭用電化製品等）
- × 住居兼店舗（事務所）の住居部分の修繕・備品購入等の設備費
- × 不動産の購入費
- 原材料費（当該事業との関連性が高いものに限る）
- × 販売品の原材料購入費
- × 事業期間内に使用しない原材料購入費
- × 使用の把握が困難な原材料購入費
- 借料
  - ・ 車両（介護用車両等の事業継続に必要不可欠な場合に限る）
  - ・ パソコン、プリンタ等のリース・レンタル費
- × 個人所有の車両、パソコン等の借り上げ費
- 知的財産権等関連経費
  - ・ 当該事業との関連が高く、事業期間内に成果が確認できるものに限る。
- 謝金
  - ・ 講師、専門家、有識者等に対する謝礼金（源泉徴収税額を含む）
- × 補助事業実施に係る申請書等提出書類作成代行に対する謝礼
- 旅費
  - ・ 出張に係る経費
  - ・ 講師、専門家、有識者等の交通費
- × 鉄道運賃のグリーン料金、航空運賃のプレミアムシート料金等普通旅客運賃以外の経費
- × 自家用車又は社用車に係るガソリン代
- 外注費（当該事業との関連が高いものに限る）
- 委託費
  - ・ ホームページ作成委託費等
- × 親族の会社にホームページの作成を委託する等
- マーケティング調査費（販路開拓・拡大に係る調査費用）
- 広報費（販路開拓・拡大に係る広告宣伝等）
- その他
  - ・ 通信運搬費（事業に要した経費が明確に区分できる郵便料、運送料、電話・通信料等）
    - × 個人所有の携帯電話の電話・通信料等
    - × 補助事業期間内に使用しない切手購入費
  - ・ 光熱水費（事業に要した経費が明確に区分できる場合のみ）
  - ・ 研修費（事業主や従業員の研修に係る経費）
  - ・ 補助事業に掛かる振込手数料、代引き手数料

- ・ その他、県が必要と認める経費

**【その他対象とならない経費の例】**

- × 火災保険、地震保険等の各種保険料
- × プリペイドカード、商品券等の金券
- × 飲食、奢侈、遊興、娯楽、接待の費用
- × 租税公課
- × 商号の登記、会社設立登記、登記事項変更等に係る登録免許税
- × 定款認証料、収入印紙代
- × その他官公署へ対する各種証明類取得費用（印鑑証明等）
- × 借入金などの支払利息及び遅延損害金
- × 支払に関する帳票が不備の経費
- × 他の事業との明確な区分が困難である経費
- × その他公金の使途として不適切と県が認める経費

**《記載に当たっての留意事項》**

- ・ 記載欄が小さい場合は、適宜追加していただいてもかまいません。
- ・ サイズについては、A4サイズとし、変更しないでください。
- ・ その他、応募いただいた事業計画の参考になる資料があれば添付してください。

**《個人情報の取扱について》**

- ・ 申請に当たり収集した個人情報につきましては、本事業の運営及び申請者を特定できない形態に加工した統計情報の集計並びに分析に利用します。

**《その他の必要書類》 ※詳細は交付要綱を御確認ください。**

(1) 起業に関する書類

- ① 誓約書（様式第1号 別紙2）
- ② 役員一覧（様式第1号 別紙3）
- ③ （既に法人設立済の場合）履歴事項全部証明書
- ④ （既に個人事業主として開業済の場合）税務署に提出した開業届出の写し
- ⑤ （起業支援金の申請をする法人以外の法人の役員に就任している場合）当該法人の履歴事項全部証明書（令和3年7月1日以降に発行されたもの）

(2) 移住に関する書類

- ① 申請時点で12市町村に居住している場合
  - ア 住民票謄本の写し
  - イ 写真付き身分証明書（提示により本人確認できる書類）のコピー
  - ウ 移住元の住民票の除票の写し（移住元での在住地、在住期間を確認できる書類）
  - エ 住居を証明する書類（賃貸契約書又は登記簿謄本のコピー）
  - オ 戸籍謄本の附票の写し等（平成23年3月11日時点の居住地が確認できるもの）
- ② 申請時点で12市町村に居住していない場合
  - ア 住民票謄本の写し（現住所での在住期間を確認できる書類）
  - イ 写真付き身分証明書（提示により本人確認できる書類）のコピー
  - ウ 戸籍謄本の附票の写し等（平成23年3月11日時点の居住地が確認できるもの）

## 《Society5.0について》

Society5.0とは「サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会（Society）」と定義されています。