

(補助金事務局等からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「代表者」もしくは「連絡担当者」宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー(個人番号(12 桁))は記載しないでください。

※2 別紙「参考資料」の「2.常時使用する従業員の範囲」を参照のうえ、記入してください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会・商工会議所にご相談いただけます。

※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業主から法人化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業主から法人化した場合は、法人としての設立年月日)を記載してください。

※個人事業主で設立した「日」が不明の場合は、空欄のままで構いません(年月までは必ず記載してください)。

※4 「直近1期(1年間)の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合:「損益計算書」の「売上高」(決算額)欄の金額

・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上(収入)金額」欄の金額

(青色申告の場合)「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上(収入)金額」欄の金額

※5 「直近1期(1年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合:「損益計算書」の「売上総利益」(決算額)欄の金額

・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄の金額

(青色申告の場合)「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

※6 「直近1期(1年間)の経常利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合:「損益計算書」の「経常利益」(決算額)欄の金額

・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「専従者控除前の所得金額⑨」欄の金額

(青色申告の場合)「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「青色申告特別控除前の所得金額④」欄の金額

<注(※4、※5、※6 共通)>

①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間(月数)を記載してください(例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載)。

②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」・「経常利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間(月数)」欄も「0か月」と記載してください。

<確認事項>

本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認ください。

<全ての事業者が対象>

本補助金申請にあたり、商工会・商工会議所を除く第3者からアドバイスを受け、対価としてアドバイス料を支払った場合(予定も含む)は、その相手方と金額を記載してください。

※注・外部の第3者からアドバイスを受けること自体は問題ありません。

※注・「高額なアドバイス料金」を請求される事案も発生しておりますので、ご注意ください。

☐該当する

☒該当しない

<「該当する」にチェックした事業者が対象>

①アドバイスをした第3者の名称

②アドバイス料の金額

円

<法人のみが対象>

資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されている

☐該当する

(該当する場合は応募できません)

☐該当しない

※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。

<上記において「該当しない」を選択した事業者が対象>

出資者の名称と出資比率および出資者の資本金を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資者の資本金■●円、申請

出資者の名称(※)

者の資本金に占める出資比率▲▲%) ※注・出資者が複数いる場合は、代表者1名分のみご記載ください。 ※注・株式会社・有限会社以外の法人の場合(合名会社、企業組合・協業組合等)は以下の通り記載ください。 出資者の名称:該当しません、出資者の資本金:0、出資比率:0	出資者の資本金(円) (※)		
	申請者の資本金に占める出資比率(※)		
<全ての事業者が対象> 過去3年のうち課税所得額は15億円超の年がある。 (課税所得が15億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。)* 注・上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めることがあります。 ※確定している(申告済みの)直近過去3年分の「各年」又は「各事業年度」の課税所得の年平均額が15億円を超えている場合、申請はできません。	☐ 該当する (過去3年間の課税所得額を記載してください)	☒ 該当しない (いずれも15億円以下)	
	(前年) 億円		
	(2年前) 億円		
	(3年前) 億円		
<全ての事業者が対象> 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業(公募要領P.7参照)か否か。		☐ 該当する (該当する場合は応募できません)	☒ 該当しない
<全ての事業者が対象> 希望する枠いずれかを選択(チェック)してください(複数の類型に重複して申請することはできません)。*「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。			
希望する枠にチェック		追加要件等	
通常枠	☒	—	
賃金引上げ枠	☐	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+30円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	
赤字事業者	☐	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.8 重点政策加点の「赤字賃上げ加点」を希望する事業者は、重点政策加点も選択してください。	
卒業枠	☐	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超えていること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	
後継者支援枠	☐	申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリスト及び準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト及び準ファイナリストに選出された年度を記入してください。 _____年度	
創業枠	☐	産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を過去3か年の間に受け、かつ、過去3か年の間に創業した事業者であること。	

<希望する事業者のみ対象> 希望する場合は選択(チェック)してください。		
希望する特例にチェック		追加要件等
インボイス特例	☐	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、特例は適用されません。過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乗せの対象外です。
<全ての事業者が対象> 採択審査時に以下の加点の付与を希望するか選択(チェック)してください。「重点政策加点」、「政策加点」から各1項目まで選択できます。 希望する場合は、以下の欄を選択(チェック)してください。		☐ 希望する ☐ 希望しない
重点政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件
1.赤字賃上げ加点	☐	賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.7「希望する枠にチェック」で賃金引上げ枠(赤字事業者)を希望している場合に選択できます。
2.事業環境変化加点	☒	ウクライナ情勢や原油価格、LPガス価格等の高騰による影響を受けていること。 下記欄に物価高騰等の影響を受けている内容を記載してください。 <u><影響内容> ※必ず記載してください。</u> 原油価格高騰等の影響を受け、電力・ガス料金等の上昇や、施術に要する部材等の仕入れ価格も軒並み高騰し経営を逼迫している。当院は保険診療がメインのため、物価高騰等があっても価格に転嫁することが難しい業態であることから、ウクライナ情勢悪化や原油価格、LPガス価格の高騰が事業環境に与える影響は非常に大きい。
3.東日本大震災加点	☐	東京電力福島第一原子力発電所の事故により避難指示等の対象となった福島県12市町村に所在する事業者、または福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等。 (詳細は公募要領P.26をご参照ください。)
4.くるみん・えるぼし加点	☐	次世代育成支援対策推進法(次世代法)に基づく「くるみん認定」を受けている事業者、もしくは女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)に基づく「えるぼし認定」を受けている事業者。 「基準適合一般事業主認定通知書」の写しを添付。 ※政策加点の「5.一般事業主行動計画策定加点」にも該当し選択されている場合は、重点政策加点分のみ加点されます。
政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件

1. パワーアップ型加 点	☐ 地域資源型 ☒ 地域コミュニティ型 ※上記何れかにチェックを入れてください。	以下の類型に即した取組を策定している事業者。下記欄に計画を記載してください。 ☐ 地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画 ☐ 地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画
<u><取組計画>※必ず記載してください。</u> これまでの臨床経験から得た知見・技術と今般の補助事業により導入する機器を組み合わせた新たな治療アプローチを行うことで、地域の方々の身体の不調や健康上のお悩みの解決のお手伝いを実施する事で地域内の需要喚起を目的とした取組を実施する。 テレワークや在宅勤務の増加により、若い世代でも肩こりや腰痛等の問題を抱える方は増加しているため、日常生活の中で実施できるような不調を改善するためのアドバイスをするセミナーや新しい機器の無料体験会を開催し、地域コミュニティ創出の一助となる取り組みを実践していく計画である。		
2. 経営力向上計画加 点	☐	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。 (基準日は別紙「参考資料」参照)
3. 事業承継加 点	☐	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」(事業承継の計画)を記載していること。事業承継診断票(様式10)および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。 (基準日は別紙「参考資料」参照)
4. 過疎地域加 点	☐	「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者。 (詳細は公募要領 P.28をご参照ください。)
5. 一般事業主行動 計画策定加 点	☐	従業員 100 人以下の事業者で「女性の活躍推進企業データベース」に女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者、もしくは、従業員 100 人以下の事業者で「両立支援のひろば」に次世代法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者。 ※重点政策加点の「4. くるみん・えるぼし加点」にも該当し選択されている場合は、重点政策加点分のみ加点されます。

<全ての事業者が対象>

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」(※被災地向け公募事業を除く)の補助事業者に該当する者か。(共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。)

※「補助事業者である」場合、各事業の交付規程で定める様式第 14「小規模事業者持続化補助金にかかる事業効果及び賃金引上げ等状況報告書」の提出状況を記載してください。

※「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書(様式第8)の写しの提出が必須です。

(1)小規模事業者持続化補助金【一般型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第 14 の提出状況】を記載してください。 【様式第 14 の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11) ☒補助事業者でない ☐はい ☐いいえ 提出済の採択回()
(2)小規模事業者持続化補助金【コロナ特別対応型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 【様式第 14 の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5) ☒補助事業者でない ☐はい ☐いいえ 提出済の採択回()
(3)小規模事業者持続化補助金【低感染リスク型ビジネス枠】で持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第 14 の提出状況】を記載してください。 【様式第 14 の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	☐補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6) ☒補助事業者でない ☐はい ☐いいえ 提出済の採択回()

<上記(1)～(3)のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ対象>

それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。(共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと)

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>（Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く）は最大 8 枚程度までとしてください。

1. 企業概要

【店舗概要】

店舗名：[redacted] 整骨院

所在地：[redacted] 駅徒歩 3 分

代表者：[redacted]

設立年月日：2010 年 11 月 1 日

業種：医療・福祉（整骨院）

設備：ベッド 5 床

営業時間：平日：午前 9 時～12 時 30 分

午後 14 時半～19 時半 土曜日：9 時～14 時半

店舗外観



【代表者略歴】

大学卒業後、板橋特別区職員として 10 年間勤

務しその後会計事務所やタクシー会社での総務・経理業務等に従事。会社勤めの傍ら夜間課程にて国家資格である柔道整復師の資格を取得、埼玉県戸田市の接骨院にて約 6 年にわたり従事し、実務経験の蓄積・技術の研鑽を行ってきた。2010 年 11 月地元板橋区にて『[redacted] 整骨院』を開業。

【現在の経営状況】

当院は東武東上線大山駅南口から延びる都内有数の商店街である大山ハッピーロードの 1 本隣の通り沿いにて開業し、約 13 年間この地に店舗を構えている。この道は商店街の混雑を避けて、駅から住宅地を結ぶ生活動線として多くの人の往来がある通りであり、地域に根差して営業を継続してきた結果、近隣にお住まいの方々の信頼を獲得し、多くの方に来院していただいている。

新型コロナウイルスの感染拡大により、不要不急の外出を控えたことにより、当院も患者様の受診控えの影響を受けて売上の減少に至った。また、コロナの影響に加えて 2021 年頃より、当院が位置する目と鼻の先が都市再開発事業と道路開通計画の始動によって商店街の店舗の立ち退きや移転が始まり、従来の賑わいのある大山ハッピーロード商店街は影を潜めてしまっているのが現状である。

工事による通行規制による通行人の動線の変化と店舗の立ち退き・閉店によって商店街及び当院前の通りは人通りが大幅に減少、客足を遠ざけることにつながった。当院にとって当該通行規制はコロナと同等以上に来院・来客者数の減少、業績の低下に大きく影響を受けている。当院付近の通行規制で動線が封鎖されたことにより、既存顧客も遠回りの必要があり、特に午後(夜)は商店街の照明が消えて周囲が暗くなっていることもあるため顧客が減少している。

【開発事業前の商店街】



【開発事業中の商店街(現況)】



【売上の状況】

	2020 年度	2021 年度	2022 年度
売上高	6,755 千円	9,246 千円	8,096 千円

【業務の状況】

柔道整復師の代表者1名とパートタイム4名の計5名体制にて店舗運営を行なっている。主要顧客は近隣にお住まいの50代～80代の男女で、現在の売上構成は保険診療75%：自由診療25%（1日の平均顧客数15人／平均顧客単価：1,500円程度）。

店舗立地については競合店に比べて駅やアーケードから奥まった場所に所在しているが、外傷の処置ができることや、手技サービスに加えて低周波治療器等の物理療法機器を活用したサービスの提供により他者との差別化を図っている。

保険診療が中心であるが自費診療メニューとして、下記サービスも提供している。

- ①オーダーメイドマッサージ：60分 5,700円
- ②リラクゼーションマッサージ（部位症状により随時）：10分 1,000円～
- ③保険外リハビリ：10分 1,500円～

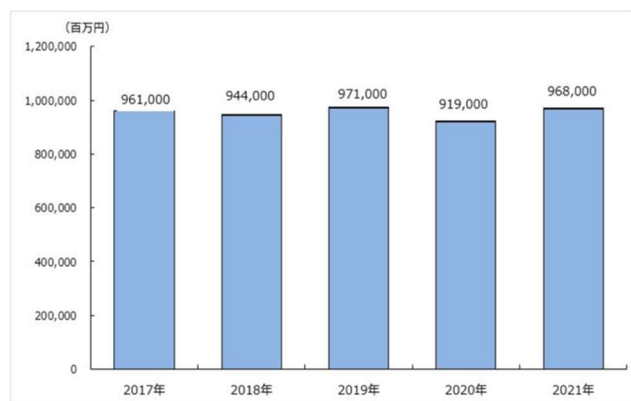
2. 顧客ニーズと市場の動向

(1) 整骨院の市場動向

整骨院等で行われる施術は、いずれも国家資格者である施術者が行う医療類似行為として位置づけられており、整形外科での医療行為や整体・カイロプラクティックなど民間資格を持つ施術者による療法とは異なる。

国内の柔道整復・鍼灸・マッサージ市場は、2020年は新型コロナウイルス感染拡大の影響で減少し、2020年の同市場規模は前年比94.6%の9,190億円となった。2021年は患者数がほぼコロナ禍前の水準に戻ったことから、9,680億円と推計される。（矢野経済研究所調べ）

出典：矢野経済研究所「柔道整復・鍼灸・マッサージ市場推移」



今後の市場動向について、高齢者数の増加から数年は微増にて推移していくものと想定されるが、人口減少に加えて治療院数や国家資格者は年々増加しており、民間資格によるリラクゼーションサービス等との競合も激化している状況であるため、競合他社との差別化を打ち出して顧客を獲得していくことが重要であると考え。

	平成22年 ¹⁾ (2010)	24年 (‘12)	26年 (‘14)	28年 (‘16)	30年 (‘18)	令和2年 (‘20)	対平成30年	
							増減数	増減率(%)
あん摩、マッサージ及び指圧を行う施術所	19 983	19 880	19 271	19 618	19 389	18 342	△1 047	△ 5.4
はり及びきゅうを行う施術所	21 065	23 145	25 445	28 299	30 450	32 103	1 653	5.4
あん摩、マッサージ及び指圧、はり並びにきゅうを行う施術所	36 251	37 185	37 682	37 780	38 170	38 309	139	0.4
その他の施術所	2 693	3 103	2 862	2 739	2 679	2 661	△ 18	△ 0.7
柔道整復の施術所	37 997	42 431	45 572	48 024	50 077	50 364	287	0.6

柔道整復の施術所
数は年々増加傾向
令和2年時点：
50,364 軒

厚生労働省：「あん摩、マッサージ及び指圧を行う施術所等数の年次推移」

(2) 顧客ニーズ

コロナ禍によりテレワークなど在宅時間が増え、ビデオチャットやオンライン会議などで液晶画面を見る機会が多くなっており、それに伴い接骨院や鍼灸院での施術傾向が変化している。接骨院では、腰痛や頭痛、眼精疲労、肩こりなどの症状を訴える患者が増加しており、そうした症状に関する施術が増加している。自宅では会社のデスク・イスとは高さが違うことや、ダイニングテーブルなどで作業することが多く、普段と姿勢が変わっているのが原因と言われている。（矢野経済研究所：柔道整復・鍼灸・マッサージ市場に関する調査より）

コロナ禍による生活様式の変容により新たなニーズが創出されており、これまでの高齢者をメインタ

ターゲットとした店舗運営を見直し、現役世代のニーズに応えていくことが競合他社との競争に打ち勝つ手段であるとする。

(3) 近隣競合店について



当院から徒歩 3 分圏内に 5 軒の競合が存在する。競合する院は大山ハッピーロード商店街内や、駅からの距離が近いなど立地条件は当院より有利な店舗が多い。**当院は整体に加えて外傷の処置が可能であり、物理療法機器と手技サービスを組み合わせた施術を行なっているが、競合他社は整体・リラクゼーションを主体としており、ベッドでの手技サービスのみを提供している点で差別ができています。**

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1) 技術力が強く施術効果が高い

多くの臨床経験を活かして、細やかな問診・視診・触診による患者の疼痛や可動域制限、負傷程度等の症状の適切な把握をし、**最適且つ効果的な施術方法の提案や処置・施術を提供できる技術力の高さ**が当院の強みである。

負傷原因や既往歴に至るまで丁寧にヒアリングを実施し、日常生活における痛みや違和感を軽減するためのアドバイス等も積極的に行い、快適な日常生活をおくってもらうための多くの知見を有している。

競合店であるチェーン店「ころころ整体院大山院」や「板橋大山整骨院」は整体・リラクゼーションを主体とした整骨院であり、外傷の処置ができない若い施術者がほとんどで、物理療法機器はなく、ベッドでの手技サービスのみを提供している。当院は外傷の処置が可能であるのに加えて、機器と手技を合わせた加療を行っており、技術力と施術効果の高さにおいて優位性がある。

(2) 地域に根差した営業による信頼獲得(13 年の営業歴)

板橋区大山で 13 年の営業歴があり、開業から一貫して地域の皆様の健康的な生活に寄与し、QOL(クオリティ・オブ・ライフ:生活の質)向上に貢献するべく地域に根ざした営業を行ってきたことから、地域の患者様から信頼を得ており、既存顧客からの口コミや紹介により顧客を拡大してきた。

施術技術だけでなくスタッフの接客ホスピタリティも強みの一つと認識しており、体の不調以外にも日常のちょっとしたお悩みの相談等がしやすい安心感や、人と人との信頼関係が構築できるよう日々サービスを提供してきた。これらの取組みが評価され Google の口コミ評価も 4.9/5.0 と高評価をいただいているものと自負している。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(1) 経営方針

「地域の身近な救急箱として身体の痛みや不調に対して誠実で適切な施術や処置を行い、安心感や

信頼感の感じられる整骨院を運営すること」を経営理念としている。地元板橋区の地域社会の発展と人々の健康的な生活に貢献できるよう引き続き地域に密着したサービス提供を行うとともに、ちょっとしたお悩み相談等が気軽にできるような地域のコミュニティ形成の場として提供できるよう努める所存である。

(2) 今後のプラン

①物理療法機器の新規導入による施術効果向上と生産性向上

干渉電流型低周波治療器を新規導入し、これまでアプローチできていなかったより深部の痛みや損傷への処置を可能とすることでより多くの顧客の健康的な生活の実現に貢献していく。

②新たな顧客層へのアプローチ

2024 年以降大山地区再開発により新たに流入が見込まれる世帯に対して、販促チラシの制作・配布、SNS の活用やホームページを更新するなどの施策により、情報発信を強化することで新規顧客獲得を実現する。

(3) 今後の目標

現在着工中の大山地区再開発事業により新たに大規模なマンション建設等が進められることにより、完成後は 30 代～40 代の世帯の流入が多く見込まれること、建設されるマンションに併設される多くの店舗及び都道の整備・開通により当院までのアクセスや動線の大幅な改善により、現状の立地的なハンデが解消されることから集客力の向上が見込まれる。今後の目標として新規顧客の獲得と新たな機器導入による治療法による顧客単価向上を見込み、年間 20%程度の売上増加を目指す。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式10)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

(1) 事業承継の目標時期 ☐①申請時から1年以内 ☐②1年超5年以内 ☐③5年超

(2) 事業承継内容(予定) ☐①事業の全部承継 ☐②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)

(3) 事業承継先(予定) ☐①親族 ☐②親族以外(☐ (i) 親族外役員・従業員、☐ (ii) 第三者(取引先等))

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30 文字以内で記入すること)

干渉電流型低周波治療器の新規導入による新たな顧客層の獲得

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

(1) 現在の課題の整理

課題①: 深部にアプローチできる物理療法機器がない

課題②: 代表者 1 人で施術しているため生産性が低い

課題③: 若い世代の顧客が少ない

(2) 販路開拓・生産性向上のための取組内容

①干渉電流型低周波治療器¹の新規導入

新たに**干渉電流型低周波治療器「スーパーカイン SK-10W」**を導入する。同機器により手技サービスや当院の既存機器ではかなわなかった痛みやコリの深部へのアプローチが可能になり、施術効果を向上させることが可能になる。また、4人同時治療が可能であることから、これまで施術を行うのは代表者1名であったため生産性の向上が叶わなかったが、本補助事業により**手技サービスと機器による施術を組み合わせるサービス提供**することで大幅に生産性向上が見込まれる。

テレワークや在宅勤務の増加により腰痛や肩こり等の悩みを持つ方が増加し、若い世代にも整骨院のニーズが増加している。整体やリラクゼーションでは一時的な症状の緩和は期待できるが、根本的な症状の改善には至らないケースも多い。当院では干渉電流型低周波治療器と手技サービスを組み合わせた施術により、患部のより深部へアプローチを行い症状の改善を行っていく。

当院の現在の主要顧客層は50代以降の世代がメインであるが、再開発により流入が見込まれる30～40代の層を積極的に取りこみ、販路拡大を実現するために新しい機械を導入する計画である。

【導入する機器】『スーパーカイン SK-10W』

【導入する機器概要】



スーパーカイン SK-10Wは、4つのチャンネルを搭載し、4人同時の治療が可能な干渉電流型低周波治療器。軽量化されたスリムフィット導子²と、チャンネルごとに独立したポンプは、吸引の負荷を軽減し、衣服内に装着しやすい薄型設計。導子を心地よく暖める大型保温導子プレートなど、快適性を追求した機能をコンパクトなボディーに凝縮。安全性や操作性に配慮した機能を充実し、患者様にもスタッフにもやさしい干渉低周波治療器。

投資内容	税込金額
干渉型低周波治療器	1,045,000 円
合 計	1,045,000 円

※以下の取組は自己資金にて実施予定

②新たに流入する若い世代に向けたPR活動・WEB活用

ホームページやSNSで新設備導入及び導入効果等を積極的に発信する。ホームページは既存サイトを利用するため自費で実施する。SNSについてはTwitterやInstagram等若い世代が多く利用する無料のものを活用する方針である。エアリザーブ(リクルート社の予約システム)、Google ビジネスプロフィール等を活用しWEB集客にも注力していく予定としている。

¹ 周波数 1,000Hz 以上の 2 つの異なる中周波電流を生体内で交差させ、その周波数の差による干渉低周波刺激によって、血流を促進し疼痛緩和などを行う治療器。

² 生体に直接付ける電極のこと

③無料体験プランによる顧客定着

ご来店いただいた顧客に治療器を無料でお試しいただける体験プランを導入し、顧客満足度向上及び当院への定着化を目指す。筋肉や腱、関節の大きな損傷ではないため画像検査では特に問題は見られないといわれているが、実際のところ本人はこれらに痛みや違和感を抱えたまま困っている方に対して、干渉電流型低周波治療器による物理機器療法と手技療法を組み合わせた新たな施術方法を体験いただき、効果を実感してもらう無料体験サービスを開始する。

④チラシ配布

当院の前を往来する地域住民の方向けに新機器導入を行なったことを PR し、どのような症状に効果的なのか等を紹介するチラシを作成し店舗前等で配布する。毎月 100 枚程度配布し、新規顧客獲得を目指す。

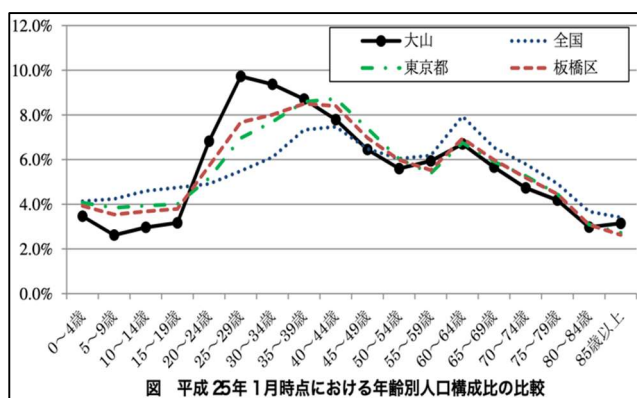
上記①～④の取組みにより当院が抱える課題の解決が可能であると考え。本補助事業により販路開拓・生産性向上を実現することで、当院の高い技術力・施術効果を怪我や身体の痛み・不調を抱えているより多くの地域の皆さまへ提供し、健康で快適な日常生活を送るお手伝いができるよう地域社会に貢献していきたい。

(3)対象とする市場・顧客について

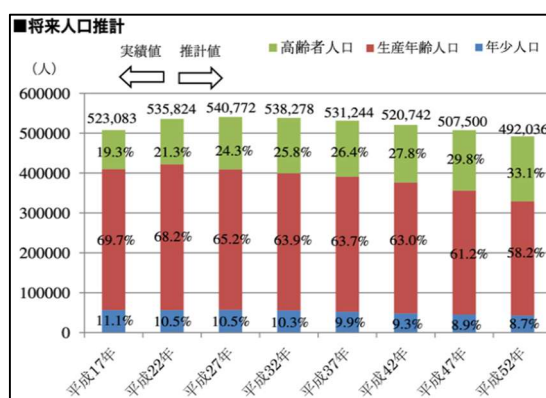
2024 年から再開発により新たに流入することが見込まれる 30～40 代の世帯や、商業施設併設の大型マンションの建設により、**商店街の動線が変わることで期待できる新たな顧客層をメインターゲット**とし、補助事業に取り組む。

筋肉や腱、関節の大きな損傷ではないため画像検査では特に問題は見られないが、本人はこれらに痛みや違和感を抱えたまま困っている方は若い世代でも多く存在する。現在の当院の顧客層は 50 代以降の方がメインであるため、上記世代の獲得に取り組むことで販路拡大を実施する計画である。

当院が所在する板橋区大山地区は人口構成比において、20～34 歳までの割合が区・都・全国平均と比較し、大きいことが特徴として挙げられる。また、将来人口推計によると全国平均と比較して高齢者人口(65 歳以上)の増加ペースが緩やかであり、生産年齢人口(15 歳～64 歳)の割合が多いことから、若い世代をメインターゲットとして補助事業を実施する。



資料：総務省統計局、東京都の人口(推計)、板橋区の統計



資料：人口問題研究所将来人口推計

(4)どのようなサービスをどのように提供するか

現在の手技による施術・治療技術をベースに、物理療法機器を組み合わせた新たなアプローチ法を追求し、痛みや違和感の解消、軽減効果を高めていく施術を行う。これまでの機器や手技では施術効果が得られにくかった方にも、今回導入する干渉電流型低周波治療器ではより深部へのアプローチが

可能になる事で効果を実感していただくことができる。

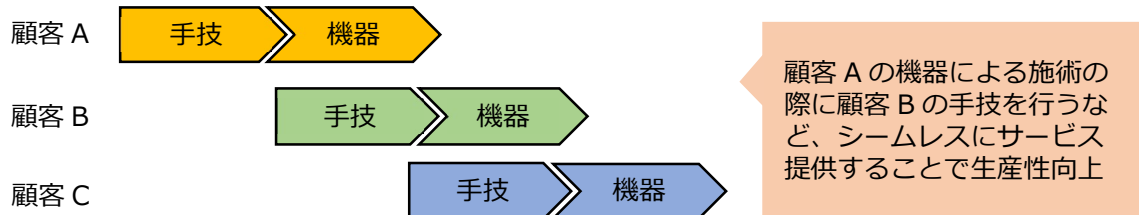
当社の強みは軟部組織の外傷処置に対応可能な点や、多くの臨床経験から得た適切且つ効果的な施術や処置を提供可能なことであるが、**療法機器と手技による施術を組み合わせることで効果を最大化**させ、怪我をはじめ身体の痛みや不調を抱えている顧客の快適な日常生活の手助けと QOL(クオリティ・オブ・ライフ:生活の質)の向上に貢献していきたいと考えている。

3.業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】

*公募要領 P.7に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

今般の設備投資により最大 4 人同時に施術が可能になるため、これまでの業務フローを見直し、下記イメージにて実施することにより業務効率化・生産性向上に取り組む。

【導入後の施術イメージ】



4. 補助事業の効果【必須記入】

*販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

①設備投資による効果

新たな機器の導入により、物理療法機器と手技による施術を組み合わせることで、近隣競合他社では実施していないサービスを提供することで付加価値を高め、新規顧客の獲得及び顧客の定着を見込む。

当院は保険診療がメインであり、10 分/2 部位(自己負担 500 円～1500 円)で 1 日平均 15 組の来客に対応しているが、新機器導入により 1 度に最大 4 人の施術対応が可能になることから 20%程度の業務効率化につながると見込む。現在の平均来客数 1 日 15 組の来客数を 20%増加させ 18 組と想定。

整骨院からの保険請求に関する審査は、医療費総額の増加等により 2 年に 1 度の診療報酬改定の際に毎回のように議論されるなど年々厳格化されている状況にある。現在当院では自費診療の割合は 25%程度であるが、本補助事業を契機に自費診療メニューを充実させることで割合を徐々に向上させ、保険診療の枠に収まらない顧客満足度の高いサービス提供により顧客単価向上に取り組んでいく予定である。

本補助事業にて干渉電流型低周波治療器を導入することにより、施術効果向上と施術効率化(生産性の向上)が見込まれ、顧客定着および顧客からの高い評価を得ることで、収益の向上を見込んでいる。

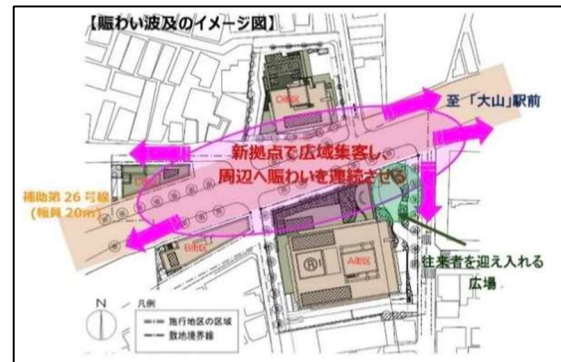
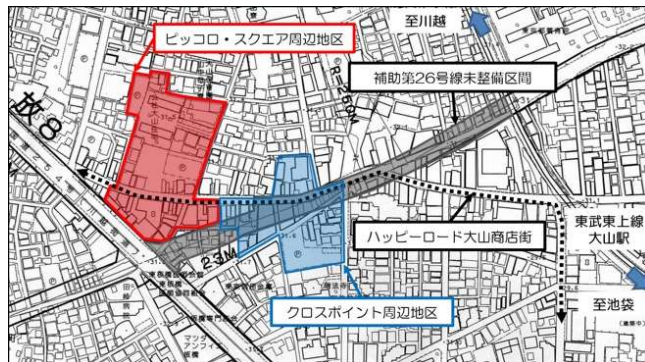
②再開発による流入顧客の獲得による効果

2024 年から数年後にかけて大山地区再開発事業による商業施設を併設した大型マンションが完成予定であること、都道補助 26 号線の整備・開通が予定されている。これらによって人口の増加及び新規商業施設や店舗の開業、当院へのアクセスや商店街動線の大幅な改善がなされて集客機会の好転による業績の向上が見込まれる。

【当院近隣地区の再開発計画】

	規模	立地	完成時期
大山町クロスポイント 周辺地区マンション計画	約 350 戸 商業施設	当院より数十秒	2024 年 7 月
お茶の水女子大学寮跡地 マンション計画	約 285 戸	当院より徒歩 4 分	2025 年春
大山町ピッコロ・スクエア 再開発計画	約 560 戸 商業施設	当院より徒歩 3 分	2029 年

【再開発のイメージ図】



今後当院周辺の商業・居住・道路環境が大幅に充実・改善することによって、既存顧客の定着化と新規来店をより多く獲得していくために新たに物理療法機器を導入する。近隣競合他社との差別化を行い、積極的に当院の施術技術の高さやホスピタリティを再開発により新規流入してくる新たな顧客層に向け積極的にPRを行うことで年間売上を20%程度向上させる計画である。

近隣の大規模な都市再開発による商店街店舗の立ち退きや通行制限により立地的なハンデを負っているが、来年以降大型高層マンションや多数の店舗が完成見込みのため、**人口の増加と当院前の通行量が増えることで立地的ハンデが解消され集客増加が見込まれる。**

【売上目標】

	2023 年度	2024 年度	2025 年度
売上	8,000	9,720	11,600
客数/日	15 人	18 人	21.6 人
単価/人	1,500 円	1,800 円	1,800 円

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名 称: 整骨院

Ⅱ. 経費明細表【必須記入】

(単位: 円)

経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税込)
①機械装置等費	干渉電流型低周波治療器「スーパーカインSK-10W」購入費 ・施術効果向上および生産性向上のため	1,045,000×1	1,045,000
(1) 補助対象経費小計 (ウェブサイト関連費を除く)			(a) 1,045,000
(2) 補助金交付申請額 (ウェブサイト関連費を除く) (1)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)			(b) 500,000
(3) ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 0
(4) ウェブサイト関連費に係る交付申請額 ((6)の1/4を上限(最大50万円))、(c)×補助率 2/3(※)以内(円未満切捨て)			(d) 0
(5) 補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 1,045,000
(6) 補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 500,000
(d) が (f) の1/4以内であるか (「いいえ」の場合は申請できません)			はい

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑩委託・外注費」までの各費目を記入してください。

※経費の内訳に関しては、内容がわかるように記載してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、別紙「参考資料」の「11. 消費税等仕入控除税額」を参照のこと。

※(2)、(4)の補助率について、賃上げ枠で申請する者のうち赤字事業者については補助率が3/4となります(以下、「賃金引上げ枠」及び「赤字事業者」にチェック☑を入れてください)。

※「(4) ウェブサイト関連費に係る交付申請額」については、「(6) 補助金交付申請額合計」の1/4以内となるように記入してください
記載にあたっては、「様式3 経費明細表作成ツール」をご活用いただけます。

※補助事業の実績によりウェブサイト関連費における補助金額が減額となる場合があります。

※(6)の上限額は以下の希望する枠ごとに異なります(希望する枠いずれかにチェック☑を入れてください)。

希望する枠いずれかにチェック☑を入れてください【必須記入】
※「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。

特別枠に申請する場合は、希望する枠にチェック		上限額	概要
通常枠	☒	50万円	—
賃金引上げ枠	☐	200万円	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より30円以上であること。すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より30円以上とする必要があります。
赤字事業者	☐		賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。補助率については3/4へと引上がりします。
卒業枠	☐		補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。
後継者支援枠	☐		申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリストおよび準ファイナリストになった事業者であること。
創業枠	☐		産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を公募締切時から起算して過去3か年の間に受け、かつ、過去3か年の間に開業した事業者であること。

特例を希望する場合は、チェック☑を入れてください【任意記入】

希望する特例に チェック		上限額 上乗せ額	追加要件等
インボイス特例	☐	50万円	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録が確認できた事業者であること。

Ⅲ. 資金調達方法【必須記入】

＜補助対象経費の調達一覧＞

区分	金額（円）	資金 調達先
1. 自己資金	545,000	
2. 持続化補助 金（※1）	500,000	
3. 金融機関か らの借入金	0	
4. その他	0	
5. 合計額 （※2）	1,045,000	

＜「2. 補助金」相当額の手当方法＞（※3）

区分	金額（円）	資金 調達先
2-1. 自己資金	500,000	
2-2. 金融機関から の借入金	0	
2-3. その他	0	

※1 補助金額は、Ⅱ. 経費明細表（6）補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、Ⅱ. 経費明細表（5）補助対象経費合計と一致させること。

※3 補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、ご記入ください。

（各項目について記載内容が多い場合は、適宜、行数・ページ数を追加できます。）