

新 規 申 請 用

様式第9

経営革新計画に係る承認申請書

2020 年 10 月 21 日

兵庫県知事 井戸 敏三 様

〒659-0055

住 所 兵庫県

名 称 及 び 株式会社

代表者職名・氏名

代表取締役・

印

担当者職名・氏名

電 話

FAX

E-mail

中小企業等経営強化法第14条第1項の規定に基づき、別紙の計画について承認を受けたいので申請します。

(別表1)

経営革新計画

申請者名・資本金・業種	実施体制
申請者名:株式会社 資本金:900万円 業種:フィットネスクラブ(8048) 創業年月: 2012年 6月	〔連携先と連携内容〕 特になし
新事業活動の類型	経営革新の目標
計画の対象となる類型全てに丸印を付ける。 1. 新商品の開発又は生産 ②新役務の開発又は提供 3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動	経営革新計画のテーマ: <u>歩行特化型トレーニング事業の提供</u> 〔取り組みの具体的内容〕 当社はフィットネス事業として、地域住民に対してセミパーソナルトレーニング・子供向けトレーニング・パーソナルトレーニングのサービスを提供してきた。そして、これまで培ってきたトレーニング指導力・カウンセリング力に、施術サービスと物理療法機器・トレーニングマシンを加えた「歩行特化型トレーニング事業」によるサービス提供を開始する。

経営革新の内容及び既存事業との相違点

〔沿革と既存事業の内容〕

株式会社は、2012年6月に設立。兵庫県芦屋市に本社を置き、同市においてフィットネスクラブ事業の店舗を有している。従業員数は5名(役員1名、正社員4名)である。

当社事業に係る事業許可はなく届出のみである。

以下に、当社の概要を表1に示す。

表1:当社の概要

社名	株式会社
設立	2012年6月5日
代表者	
資本金	9,000,000円
売上高	38,754,775円 2020年5月(第8期)
業務内容	フィットネスクラブ事業(日本標準産業分類の細分類)
会社沿革	2012年7月「」を開業 2013年9月「」にて子供向けのトレーニング事業開始 2019年8月 パーソナルトレーニング事業を同ビル3階にて開始
事業所	 〒659-0062 兵庫県
グループ企業	なし
従業員内訳	役員1名、正社員4名
主要取引先	店舗から4km圏内の地域住民 主に20～50歳の女性
競合企業	セントラルフィットネス、40minutes、カーブス
当社の強み	医療系国家資格者(鍼灸師・柔道整復師)による専門性の高いトレーニング指導、ニーズ把握のためのカウンセリング力

当社は、2012年6月に「ファミリーのなりたい自分の実現をサポート」という経営理念のもと、運動を通じて心と身体を健康に導き、地域のコミュニティの場になることを目指して株式会社を設立した。

2012年7月に「」を開業し、設立時から、セミパーソナル事業においてサブスクリプ

ション方式を取り入れ、月額毎の定額料金で契約期間中は自由に利用できる価格設定をおこなってきた。当時は、競合他社でサブスクリプション方式を取り入れている事業者はいなかったことから、「できるだけ低予算でトレーニングに通いたい」という地域の顧客に好評を得ることで、堅調に会員数・売上高を伸ばしてきた。

2013 年 9 月 には、「XXXXXXXXXX」にて KIDS(2～7 歳)と Junior(小・中学生)を対象にした月額制の子供向けトレーニング事業を開始した。親へのフィードバックもあることから親子のコミュニケーションの場にもなっている。

2019 年 8 月には、同ビル 3 階にてパーソナルトレーニング事業を新たに開始し、マンツーマンで専門的な付加価値の高いサービスを提供開始した。このことにより、単に健康維持や体型維持の目的のみならず、スポーツ選手の外傷後のトレーニングやケガをしないための身体づくり、本格的なダイエット・トレーニングをしたい顧客のニーズに対応している。

現在、幅広い年齢層の顧客が会員となっているが、主な顧客の男女比は 2:8 程度で、年齢は 20～50 歳代が多く高齢者層は少ない。

自社の事業を、製品・サービスの視点、価格の視点、流通の視点、販売促進の視点でまとめた表2を以下に示す。

主な事業は、(1)セミパーソナルトレーニング、(2)子供向けトレーニング、(3)パーソナルトレーニングの 3 つの事業を有し、直近売上に占める各事業の割合はそれぞれ40%、10%、50%である。

表2: 自社のサービス概要

	(1)セミパーソナルトレーニング	(2)子供向けトレーニング	(3)パーソナルトレーニング
製品・サービス (Product)	・トレーナー1 人に対して顧客最大 12 人までのグループトレーニング ・月額定額制のサブスクリプション方式(月額定額制のため1日1回、月に何度でも利用可能)	・月会費制の 2～7 歳向け・小学生～中学生向けのトレーニング ・平日夕方と土日の時間帯	・セミパーソナルからのステップアップ・既存会員からの紹介・16 回の基礎体力を作るコースを終了した方、が対象 ・完全予約制のマンツーマントレーニング
価格(Price)	・<u>売上シェア 40%</u> ・トレーニング: 30 分/5,500 円 ・トレーニング α: 60 分/8,800 円 ・プレミアムトレーニング: 45 分/8,800 円 ※入会金 8,800 円	・<u>売上シェア 10%</u> ・2～7 歳向け: 5,500 円/週 1、8,800 円/週 2、11,000 円/週 3 ・小学生～中学生向け: 週 1 回 5,500 円	・<u>売上シェア 50%</u> ・60 分(月 4 回)/ 37,400 円 ・5 回目以降は追加回数券(10 回 64,350 円) ※入会金 10,000 円 ・基本的にセミパーソナルからのステップアップ・既存会員からの紹介
流通(Place)	自社店舗にてサービス提供 ※サービス(1)と(2)は 1 階、サービス(3)は 3 階		
販売促進 (Promotion)	・国道 2 号線沿いの立地、店舗入口の壁面看板、提携駐車場(30 分まで当社負担) ・JR XXXXXXXXXX 駅から徒歩 10 分、阪神バス停留所から徒歩 3 分 ・自社ホームページ、SNS(Instagram、Facebook)、YouTube、LINE@、ブログ、チラシ配布 ※設備: サスペンショントレーナー、パワーラック(ベンチプレス、ダンベル)、ヨガマット、バランスボール、トレーニングチューブ、ストレッチポール、縄跳び等		

以下に各事業について説明する。

(1)セミパーソナルトレーニング事業

セミパーソナル事業において、2012 年の設立当初から、主に専用の器具を用いたサスペンショントレーニング

によるグループトレーニング(トレーナー1人に対して顧客最大12人まで)を月額定額制で提供している(図1)。サスペンショントレーニングは、顧客の年齢や、普段のエクササイズ量、健康状態に関わらず、自分のレベルに合わせて運動強度の調節が容易のため、目標に向かってストレッチから本格的なトレーニングまであらゆる目的に対応したトレーニングを進めることができる。

セミパーソナルトレーニングは継続した来客数を見込めるが客単価が低いことから、本格的なトレーニングを求める顧客に対しては、パーソナルトレーニングを推奨している。



図1: セミパーソナルトレーニング

(2) 子供向けトレーニング事業

2013年から、既存顧客である子を持つ母親からの要望が多かったことから、子供向けトレーニング事業を開始した(図2)。子供が運動を通じて、考え、行動することで自立していき、親へのフィードバックもあることで、親子のコミュニケーションの場ともなっている。

主に「2～7歳向け」と「小学生～中学生向け」のサービスを提供している。

それぞれのサービスは以下の通りである。

【2～7歳向け】

- ・ キンダークラス: 基礎的なカラダの動かし方の習得
- ・ キッズクラス: 「技の習得」がメイン
- ・ クリエイティブクラス: キンダー・キッズクラスより高度な技の習得

【小学生以上が対象】

- ・ ジュニアクラス(小学生から中学生まで)
- ・ アジリティークラス(小学生高学年以上)

(3) パーソナルトレーニング事業

2019年に、セミパーソナル・子供向けトレーニング事業をおこなっているビルの3階にてパーソナルトレーニング事業を開始した(図3)。従業員のほとんどが医療系職種の国家資格を有しているため、その専門性を活かしたトレーニングとなっている。

顧客との信頼関係のもと個別対応でのトレーニングをおこなうため、セミパーソナルの会員・既存会員からの紹介・16回の基礎体力を作るコース(16 times RE:CREATE)を終了した方、のみが対象としている。

サービス内容は、カウンセリングに加え、体組成計・写真の撮影から現状を分析し、顧客状況に合った目標設定をおこなう。そして、目標達成のためのメニュー作成をし、トレーナーによる個別対応でトレーニングを実施していき、毎回のフィードバックをおこなっている。さらに、効果的なトレーニングの実施のために完全予約制としている。

現在、1階でおこなっているセミパーソナル事業の稼働率に比べると、パーソナルトレーニング事業の稼働率は低く、日中の空き時間が目立つ。しかし、パーソナルトレーニング事業における売上シェアは高いことから、3階の稼働率を上げる事でさらに売上の拡大が可能である。



図2:子供向けトレーニング

図3:パーソナルトレーニング

【本計画を策定するに至る「きっかけ」と経緯】

既存事業では、トレーニングを通じて、幅広い年齢層の顧客の「なりたい自分の実現」をサポートしてきた。

今までは、運動習慣、健康維持や体型維持のためのトレーニングから、ケガをしない身体づくり、本格的なダイエットやトレーニングなどの専門性を伴う顧客ニーズに対応してきた。

しかし、現在では 本格的な少子高齢化を迎え、高齢者層の「1 日でも長く健康で自立した生活をしたい」というニーズが高まっている。

そのため、新たな顧客ニーズに対して、「全ての人を対象とし、地域密着でコミュニティの核となる」というコンセプトを通じて、要望に応えようとしている。

そして、顧客ニーズ・社内の課題・市場環境・新型コロナウイルス感染症の影響による 4 つの観点から、本計画を作成するに至った(表3)。

このことから、当社における課題は、①販路拡大、②競合他社との差別化、③新型コロナウイルス感染症対策である。

表3:本計画の作成理由

観点	概要
顧客ニーズ	・公的保険でのサービスには制限があるため、保険外での代替サービスが求められている ・高齢化社会において健康寿命の延伸が求められている
社内の課題	・パーソナルトレーニングの稼働率が低い ・高齢者層向けのサービスがない
市場環境	・既存市場において新規参入事業者が増加し、過当競争となっている ・少子高齢化社会
新型コロナウイルス感染症の影響	・非対面や直接の接触を減らすサービスが求められるようになった ・自粛生活によるコロナ太りなどにより、トレーニング(運動)の需要が高まっている

【経営革新の内容】

① 新規性・独自性

(1)事業の概要

- ・ 本計画は、運動器の傷害後などでトレーニングが必要な方や高齢者や健康寿命の延伸が必要な方が継続的にしっかりとトレーニング(運動療法)を受けるための受け皿となり、運動器のトレーニングにより、平均寿命と健康寿命の差を埋める新規事業となる。

マンツーマンでしっかりとトレーニングの時間を確保し、現状維持ではなく、社会復帰や機能改善を目指した

い方向けに提供される保険外の歩行特化型トレーニング事業となる。

本事業の概要を以下の図4に示す。

当社の経営課題は、販路拡大、競合他社との差別化、新型コロナウイルス感染症対策である。

この課題を克服するため、当社が持っている強みである医療系国家資格者の専門性とトレーニング事業での指導経験を活かした歩行特化型トレーニングの新規事業を実施。そのために導入すべき設備は物理療法機器・トレーニングマシンである。

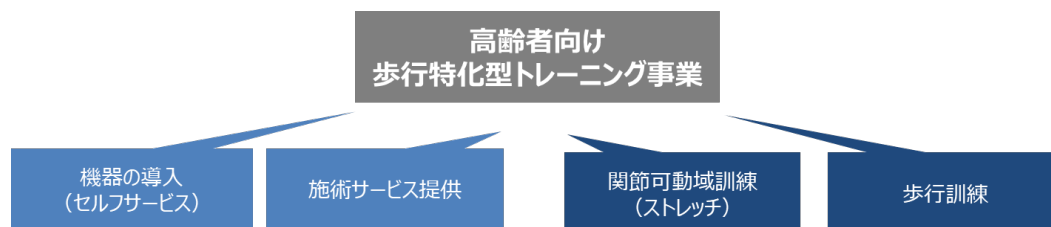


図4: 本事業の概要

(2) 想定顧客について

新事業における想定顧客を以下の図5に示す。

新事業で想定する顧客は、運動器の傷害後などでトレーニングが必要な方・健康寿命の延伸を求める方である。それは、以下のニーズがあるからである。

・ 運動器の傷害後などでトレーニングが必要な方

厚生労働省「2019 年国民生活基礎調査の概況」によると、介護が必要となった主な原因は、運動器の障害が 24%と一番多く、次いで認知症(17.6%)、脳血管疾患(16.0%)、高齢による衰弱(12.8%)が多い。そして、歩行が出来なくなることで、筋力低下による身体的機能の低下がさらに進行し、自立した生活ができなくなり、認知症やうつなど精神的・心理的要素、独居や経済的困窮などの社会的要素まで影響をきたす。

公的保険内のサービスでは制限があることから、運動器の傷害後などで退院後に、本人およびその家族から、保険外での代替サービスが求められている。

・ 健康寿命の延伸が必要な方(既存顧客)

スポーツ庁の「平成 30 年度体力・運動能力調査」によると、どの年齢においても運動・スポーツの実施頻度が高い人ほど体力テストの点数が高く、ほぼ毎日運動する 50 歳の人は運動習慣のない 30 歳の人より体力が高いとしている。

このことから、健康寿命を延ばし、平均寿命と健康寿命の差を短縮するためには、要支援・要介護になる前から「運動器の問題で日常生活が制限」されている状態を改善することが必要である。

そのため、健康寿命の延伸・介護不要の身体づくり(周りに迷惑をかけない身体づくり)のために専門的なトレーニングが求められている。

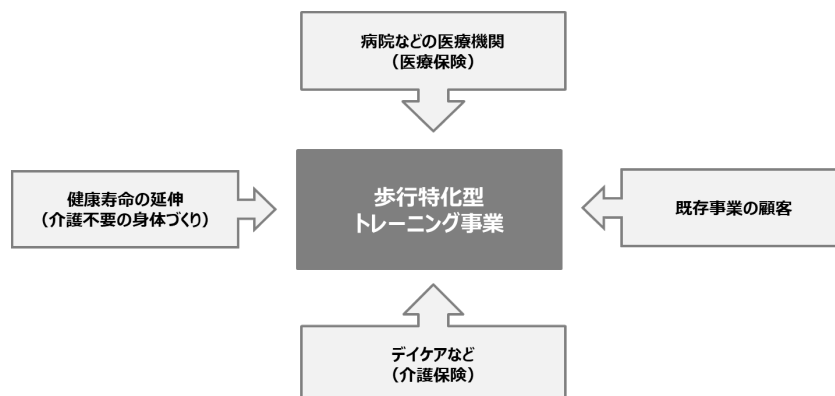


図5:新規事業における想定顧客(申請者作成)

(3)新サービス導入と顧客ニーズ

歩行特化型トレーニング事業により、「喪失した機能の獲得」や「健康寿命の延伸のための機能の向上」などの高度なニーズへの対応が可能となる(表4)。

そのため、「早く職場復帰したい」「電車、バスを使って出かけたい」「自分の脚で1日でも長く歩きたい」「ゴルフや旅行などの趣味をいつまでも楽しみたい」「車を運転できるようになりたい」などの顧客の課題解決につながる。そして、1日でも長く健康で自立した生活をおこなえることで、介護や、介助による家族の心身の負担の減少につながる。

さらに、「セルフサービス」でのサービス提供により、直接の接触を減らすことで、新型コロナウイルスの感染リスクの減少につながる。

表4:新サービス導入と顧客ニーズ

顧客ニーズ	新サービス導入前	新サービス導入後
運動習慣	○	○
ボディメイク・ダイエット	○	○
パフォーマンス向上	○	○
オーダーメイド・マンツーマン	△(パーソナルのみ)	○
喪失した機能の獲得	—	○ トレーニング(運動療法)
健康寿命に合わせた機能の向上	—	○ 予防も含めた専門サービス
セルフサービス	—	○ 顧客状況に合わせて提供

(4)サービス内容

高齢者層がトレーニングをおこなう場合、動きの悪い関節や身体の痛みとなる症状を持つ方が多いため、トレーニングの障害となる。そのため、施術者がおこなう施術(鍼灸・リラクゼーション等・関節可動域訓練)と歩行訓練に、物理療法機器とトレーニングマシンを組み合わせたプログラムを提供する。

※関節可動域訓練:体の各関節を自動的・他動的に動かす訓練であり、関節が動く範囲を維持させたり、拡大させたりすること

歩行特化型トレーニング事業におけるサービス内容と提供の流れを以下の図6に示す。

- 1. で血圧等の計測をおこない、顧客の状態・体調確認をおこない、その日のトレーニングを検討し、状態によっては中止する。
- 2. 3. では物理療法機器と施術(鍼灸・リラクゼーション等)を併用して、疼痛緩和・血流改善・浮腫の除去、神経刺激・筋および軟部組織の弛緩を目的としておこなう。この作用により、4. の関節可動域訓練がスムーズにおこなうことが可能となる。尚、物理療法機器は顧客状況に応じてセルフサービスとする。
- 4. 施術者により各関節を自動的・他動的に動かす訓練(関節可動域訓練)で、関節が動く範囲を維持・拡大させる。関節可動域訓練では痛みを伴うことから、2.3. をしっかりおこなう必要がある。
- 5. 歩行の訓練を、動画撮影により確認しながら関節の動き・筋肉の使い方を症状に合わせておこなうことで、座る・立つ・歩くなどの正しい動きを獲得する。
- 6. トレーニングマシンを使用したトレーニング(運動療法)をおこなうことで、必要な筋肉を強くする。尚、運動療法機器は顧客状況に応じてセルフサービスとする。
- 7. にてその日のフィードバックをおこなう。歩行特化型トレーニングは不自由なく動かせていた時とのギャップを感じて成果を感じづらい。そのため、動画・写真や各種測定をおこない可視化することで、成果を共有していく。



図6:新サービス内容と提供の流れ(申請者作成)

【プログラム】

歩行特化型トレーニング事業のプランの内容は、カウンセリングを通して、顧客ごとの課題に合わせて作成する。そして、セルフサービスの比率は、直接の接触(施術)に抵抗や不安を感じる顧客の状況に合わせて作成する。そのため、個別課題により深く向き合った「オーダーメイドプログラム」が可能となる。

サービスの比率は、施術(鍼灸・リラクゼーション等)、関節可動域訓練と歩行訓練、機器によるセルフサービス(物療療法・運動療法)が、それぞれ 40%、40%、20%を基本とする。

「1日2時間」「週2回以上」など顧客のトレーニング量を設定し、1ヵ月・2ヵ月・3ヵ月と期間を区切って短期集中的にサービス提供をおこなう。

具体的なプログラムの例は、「1日2時間」「週2回」「2ヵ月」で客単価は60分1万円を想定しているため、合計金額が32万円となる。そのため、当社の事業の中で、最も付加価値の高いサービスとなる。

歩行特化型トレーニング事業は高度な目標を達成するためにきめ細やかなプログラムを設定でき、集中的なトレーニングが可能となる。

(5)新規性について

既存事業で培ってきたトレーニング指導力・顧客ニーズを汲み取るカウンセリング力に加えて、施術サービスおよび高性能・高機能な物理療法機器とトレーニングマシンの導入により、本事業の新規性・独自性が実現できる。そして、運動(トレーニング)、健康(ヘルスケア)による2つの視点で本事業を実施することで付加価値の高いサービスを実現できる(図7)。

このように、運動・健康の2つの視点が重なる領域でサービス提供をおこなえる競合他社は同地域で当社以外にはいない。

尚、(一社)日本フィットネス産業協会に問い合わせたところ、阪神南県民センター管内で歩行特化型トレーニング事業をおこなっているフィットネス事業者はいないとの回答があった。そのため、地域初の実践であるといえる。

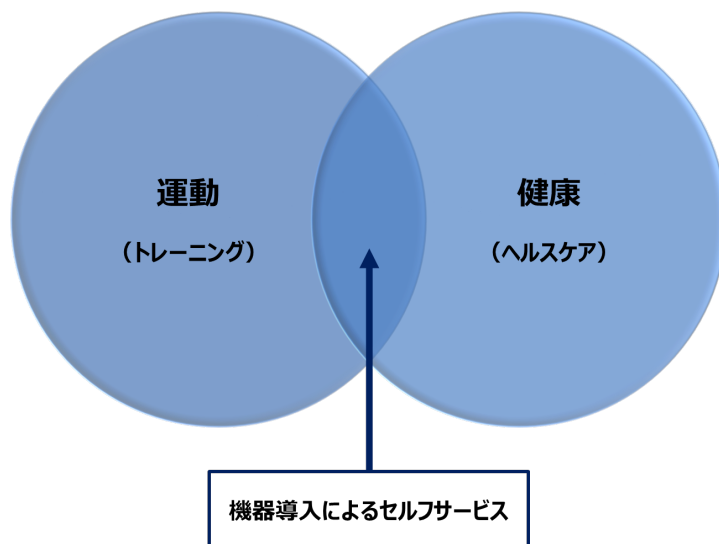


図7:新規事業における提供価値(申請者作成)

② 新事業の市場規模と競合の状況

(1)市場規模

平成 28 年度経済センサス活動調査(総務省統計局)によると、フィットネスクラブの全国の市場規模が約 5,000 億円としている。また、フィットネスクラブの事業所数は全国で 5,311 事業所、兵庫県で 232 事業所である。

そのため、兵庫県におけるフィットネスクラブの市場規模は 218 億円といえる。そして、1 事業者当りの年間売上高は 9,400 万円である。

現在、当社における直近期末の売上高は約 3,800 万円であることから、売上高 9,400 万円を目指す。

(2)競合他社分析

当社の周辺には競合他社が存在するため、自社の既存事業・新規事業と主な競合他社である 3 社を表5に示した。これに基づき、価格と専門性という 2 軸で作成したポジショニングマップを作成した(図8)。

表5:競合分析(申請者作成)

	自社		競合他社		
	既存事業	新規事業	セントラルフィットネス	40minutes	カーブス
専門性	○	◎	△	△	×
柔軟性 (拡張性)	○	◎	◎	○	×
価格	◎ (パーソナルは△)	×(高い)	△	○	◎
備考	・セミパーソナル(サブスクリプション)、子供向けトレーニング、パーソナル	・歩行特化型トレーニング、施術(鍼灸・手技療法)、セルフサービス	・プールやスパ、ダンススタジオなど施設が充実	・ジム利用とパーソナルトレーニングのサブスクリプション	・短時間のサブスクリプション ・女性のみ

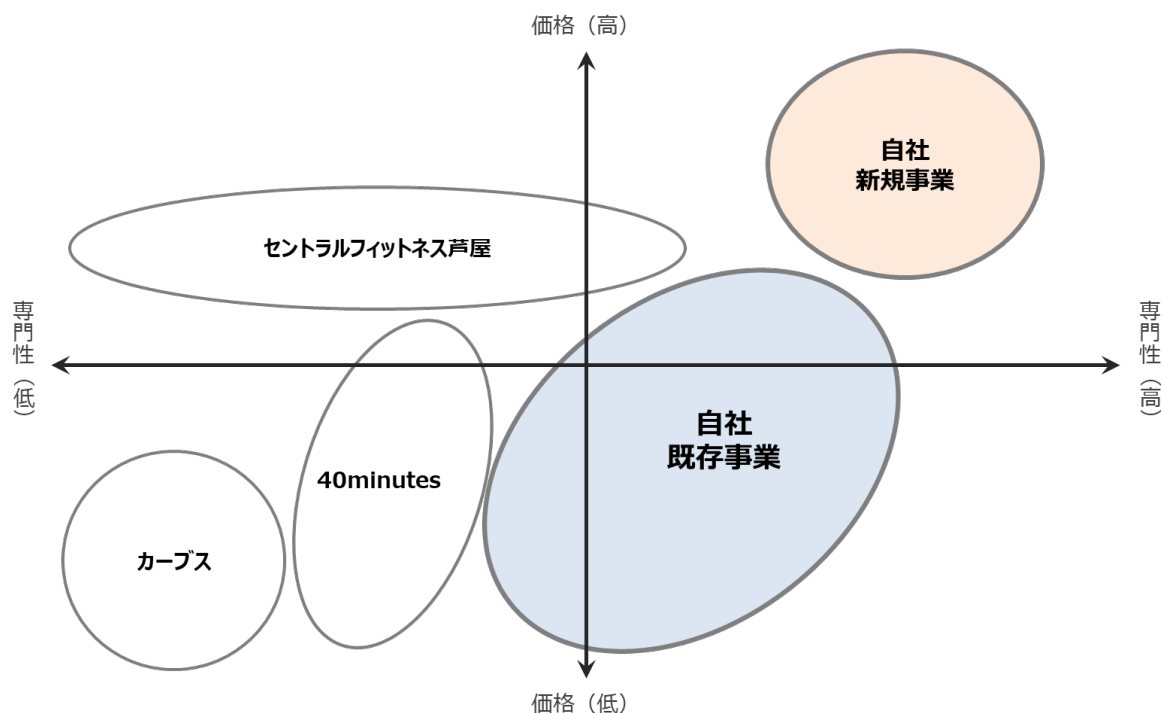


図8:ポジショニングマップ(申請者作成)

競合他社の比較から、セントラルフィットネスは全国展開しており規模が大きく、駅直結の立地であり施設が充実している。そのため、プールやスパ、ダンススタジオなどがあり、サービスの柔軟性が高い。

次に、40minutes は、同じ国道 2 号線に位置し、同規模の施設であり、ジムの設備利用と担当者を指名できるパーソナルトレーニングをサブスクリプション方式で提供している。

そして、カーブスは全国展開の、女性専用のサブサブスクリプション方式により、低価格・短時間のサービスを提供している。決まったメニューを 30 分でおこなうため専門性・柔軟性ともに低い。

上記の競合他社 3 社では、従業員が医療関係職種の国家資格を有さない。

このことから、当社の新規事業が狙う領域は、専門性が高く、高価格のため競合しない。

③ 実現性

(1) 売上の実現性

【売上単価】

・「歩行特化型トレーニング事業」のサービスは、客単価は 60 分 1 万円と設定した。この単価が実現できるのは、施術(鍼灸・リラクゼーション等療法)、セルフサービス(物療療法・運動療法)を組み合わせた専門性の高いプログラムで高度な顧客ニーズに対応するためである。

基本的なプログラムである「1 日 2 時間」「週 2 回」「2 か月」の 32 時間で、合計金額は 32 万円(60 分 1 万円)である。

【売上数量】

既存事業では、ウェブサイト・インターネット広告・Google マイビジネスのロコミ機能の活用・顧客紹介制度により新規顧客の獲得をおこなってきた。

しかし、新規事業では顧客のニーズが異なるため新規事業のウェブサイトを新たに作成する。そして、ウェブサイトのアクセス数の増加のためにインターネット広告を活用し、顧客およびその家族・医療関係者からのインターネット検索による最適化を図る。

さらに、オフラインでは、医療機関・居宅介護事業所(ケアマネージャー)に対する直接営業や地域ケア会議の参加もおこなっていく。

そのため、本計画における「歩行特化型トレーニング事業」の「1日2時間」「週2回」「2か月」の32時間プログラムの新規顧客数は以下の通りとなる。

- ・ 1年目：月平均新規顧客数2人
- ・ 2年目：月平均新規顧客数2.5人
- ・ 3年目：月平均新規顧客数3人

【社内実施体制】

- ・新規事業である「歩行特化型トレーニング事業」は3階でおこなう。
- ・許認可は特にないが、鍼灸の施術に当たっては、保健所への届出が必要なため、事前に届出をおこなう。
- ・社内体制

現在の従業員5名から本事業の責任者を決定する。

本事業は、主に現在の従業員である鍼灸師の国家資格保有者の2名が従事する。さらに、サービスの専門性を高めるために理学療法士を1名雇用する。そして、医療系専門学生のアルバイトを2名雇用し、比較的専門性の低いセミパーソナルサービスを担当する。このことにより、医療系国家資格者が「歩行特化型トレーニング事業」に集中的に担当可能となる。

(2)導入設備について

施術者がおこなう施術サービスと歩行訓練と導入設備を組み合わせることで、効果的なサービス提供および感染症リスク軽減(接触時間の減少)が可能となる。そのため、表6の設備の導入が必要となる。

導入する設備は、物理療法機器3種(No.1～3)、トレーニング用機器5種(No.4～8)である。

- ・物理療法：関節可動域訓練(動きの悪い関節の動きを広げる)の前におこなうことで、疼痛緩和・血流改善・浮腫の除去、神経刺激・筋および軟部組織の弛緩の効果が期待できるため、トレーニング効果が増大する。
- ・トレーニングマシン：歩行訓練による正しい動きの獲得の後におこなうことで、必要な筋肉の使用と筋力の増大が可能となる。さらに、No.4は上半身と下半身の連動した動き、No.7・8の組み合わせにより下半身の複合的なトレーニングも可能である。

競合他社で一般的な機器はNo.7であるが、No.8と組み合わせて複合的な下半身のトレーニングはおこなっていない。そして、その他の機器は競合他社では導入していない。

直近期末は、新型コロナウイルス感染症の影響により、赤字となっているが、金融機関等からの資金調達はおこなわない。本計画の実施はものづくり補助金を申請予定だが、不採択の場合は自己資金にておこなう。

尚、設備の導入時期は、2021年3～5月でおこなう予定である。

表6：導入設備

NO.	導入設備	本事業との関係性	セルフ対応	選定状況	写真
1	物理療法機器 (微弱電流治療器) (エレサス)	痛みの原因となる生体組織へ電気的なアプローチをすることで、効果的に体内の自己治癒能力を引き出しながら痛みの改善と緩和、そして症状の改善を促すことが可能 ※セルフ対応	△ (装着時にはサポートが必要)	見積り中	
2	物理療法機器 (微弱電流治療器) (エレクトロアキユスコープ 80L)	出力電流の波形に着目し細胞レベルで刺激を加えられる微弱電流治療器であり、電気治療器とは違い機械が身体の状態を読み取りながら、そ	△ (装着時にはサポートが必要)	見積り中	

		の人に合った最適な電流を流すことで、痛みの改善と筋弛緩が可能			
3	物理療法機器 (コンビネーション治療器: 低周波・超音波) (イオノソン・エビデント)	多種の刺激電流モードと超音波システムに加え、深層振動低周波機能による静電引力を利用し、組織深部にまで効果的な振動を作り出し、浮腫や軟部組織の癒着を取り除くことが可能	△ (装着時にはサポートが必要)	見積り中	
4	トレーニングマシン (F624 デュアルケーブルクロス)	自由自在な動きを実現するアーム(縦方向に 12 段階、横方向に 9 段階)により、自由な軌道で 3 次元的な動きのトレーニングができるため、複合的なトレーニングが可能	○	見積り中	
5	トレーニングマシン (インクライントレーナーi11.9)	ウォーキングやランニングを傾斜面で有酸素運動としておこなうことが可能	○	見積り中	
6	トレーニングマシン (m3i インドアサイクル)	トレーニング用インドアサイクルで、上下のハンドル位置調整くわえ、前後のハンドル位置の調整が可能	○	見積り中	
7	トレーニングマシン (ハンマーセレクト アダクション)	スタート位置を調整できるため、乗り降りが簡単でアダクション(内転筋)トレーニングが可能	○	見積り中	
8	トレーニングマシン (ハンマーセレクト ヒップ&グルート)	ケーブルを用いての動きが多種多様にでき、上半身の動きはもちろんのこと、下半身も合わせて動かすことで、体の中の細い筋肉の動きも再現したトレーニングが可能	○	見積り中	

(3)リスク管理

消費者庁によると、高齢者(60 歳代以上)のフィットネスクラブ等における事故情報が平成 22 年 1 月から令和元年 12 月末までに 245 件寄せられており、増加傾向にある。「筋・腱の損傷」が最も多く、次いで「擦過傷・挫傷・打撲傷」、「骨折」の順に多くなっている。そのため、以下の対処法をおこなう。

- トレーニングにおけるリスクについての説明および事前に了承を得る。
- スタッフが常駐しており、トレーニング方法および機器・設備等の使用方法の指導をおこなう。
- トレーニング前には、血圧測定等の体調確認を徹底する。
- 基礎疾患・骨密度の確認、持病のある方においては主治医である医師との提携・連携し、トレーニング内容を決定する。
- 万一の事故発生時には、提携病院の紹介および賠償責任保険にて対応する。

(4)効果

【自社にとっての効果、メリット】

- 高付加価値のサービスを新たな顧客に対しておこなうことで、顧客数増加と客単価向上により売上高の増加が見込める。
- 専門性の高いサービス提供により、競合他社との差別化を図ることができる。
- セルフサービスを取り入れることで、サービス業の課題である「同時性」の解消につながるため、生産性の向上(効率化)も期待できる。

【顧客のメリット、家族のメリット】

- 顧客のメリット
 - 運動器の傷害後などで公的保険内では、十分なサービスが受けられていない方へ、トレーニング(運動療法)を提供できることで早期改善を可能とする。
 - 高齢化社会における人生 100 年時代に対応するため健康寿命の増進へ寄与する。
さらに、感染症対策のセルフサービスを取り入れることで、顧客の安心感につながる。
- 家族のメリット
 - 1 日でも長く健康で自立した生活をおこなえることで、介護や、介助による家族の心身の負担の減少につながる。

【社会的なメリット】

- 健康寿命の延伸に寄与することで公的保険(医療費)の削減につながる。
- 地域が抱える高齢化による課題を新規事業により解決し、地域経済活性化に貢献する。そして、企業の成長に伴い、多くの雇用を創出する。

(5)工程ごとのスケジュール

本計画における具体的な取組み内容は以下の通りである。

- 1 サービス提供体制の整備
 - 1-1 保健所への届出
施術(鍼灸)の実施において、保健所への届出をおこなう。
 - 1-2 設備導入および環境整備
物理療法機器・運動療法機器の選定やスペースの確保と備品やツールの整備、さらに車椅子での顧客の来院に備えてバリアフリーやトイレ等の手すりを整備する。
 - 1-3 人材の採用活動
人材の採用活動を開始する(理学療法士 1 名、医療系専門学生のアルバイト 2 名)。
- 2 販売促進活動
 - 2-1 営業会議の実施
月に 1 度おこない、新規顧客獲得数を指標とし適時修正をおこなう。
 - 2-2 営業の実施
オンラインでは、インターネット広告をおこない、ウェブサイトへのアクセス数増加から新規顧客獲得を図る。オフラインでは、医療関係者への直接営業および地域ケア会議の参加を通して、新規事業を周知・訴求していく。
- 3 事業運営体制の強化
 - 3-1 責任者の配置
現場業務・ウェブサイト管理・営業管理の責任者を配置し、運営体制を整える。
 - 3-2 人材の適正配置
業務における運営体制や営業体制(オンライン・オフライン)を見直し、体制の強化を図る。
 - 3-3 マニュアル作成

運営・教育マニュアル作成をおこない、新規の従業員でも業務をおこなえる体制を整え、採用活動もおこなっていく。

経営の向上の程度を示す指標		現 状(千円)	計画終了時の目標伸び率(計画期間)(%)
1	付加価値額	14,672	68.1% (2 年 12 月 ~ 5 年 11 月 (3 年計画))
2	一人当たりの付加価値額	2,934	20.1%
3	経常利益	▲1,964	348.1%

別表3 補足資料

貴社より申請を受理した後、審査会を実施します。その際、貴社の申請内容の理解を深めるため、申請時に補足資料の作成をお願いします。

1 年 目	
売 上 高	40,674 千円
うち経営革新による売上増額	1,920 千円
増額の内訳	新規事業のサービス提供開始により売上高が増加する予定。 新規事業開始にあたり物理療法機器・運動療法機器の設備投資をおこなう。さらに、専門性の強化のために、フルタイムの従業員1名とアルバイト(労働時間:正社員が1とすると0.5)2名を採用予定。 ・「歩行特化型トレーニング事業」:「1 日 2 時間」「週 2 回」「2 か月」の32 時間プログラムの販売 @320 千円×新規顧客数 2 人×3 か月=1,920 千円 ※3 月の設備導入後にサービス提供開始のため、算出は 3 か月となっている。

2 年 目	
売 上 高	48,354 千円
うち経営革新による売上増額	9,600 千円
増額の内訳	販売促進活動を積極的におこなうことで、顧客数増加により売上高が増加する予定。 ・「歩行特化型トレーニング事業」:「1 日 2 時間」「週 2 回」「2 か月」の32 時間プログラムの販売 @320 千円×新規顧客数 2.5 人×12 か月=9,600 千円

3 年 目	
売 上 高	50,274 千円
うち経営革新による売上増額	11,520 千円
増額の内訳	サービス提供体制および営業体制の強化により、売上高が増加する予定。 ・「歩行特化型トレーニング事業」:「1 日 2 時間」「週 2 回」「2 か月」の32 時間プログラムの販売 @320 千円×新規顧客数 3 人×12 か月=11,520 千円

(別表5)

組合等が研究開発等事業に係る試験研究費に充てるためその構成員に対して賦課しようとする負担金の賦課の基準

(単位 千円)

試験研究の名称	年度	賦課基準	負担金の合計 及びその積算根拠	構成員別の賦課金額 及びその積算根拠
1				
2				
3				
4				
5				

(別表6)

1. 関係機関への連絡希望について

計画が承認された場合に、当該承認を受けた計画の内容について下記関係機関に送付することを希望する場合には、当該箇所には○を記入して下さい。

認定書類の送付を希望する機関名		送付の希望 の有・無
大阪中小企業投資育成株式会社		☒ 有・無
兵庫県信用保証協会		☒ 有・無
(公財)ひょうご産業活性化センター		☒ 有・無
株式会社日本政策金融公庫〈中小企業事業〉 (旧 中小企業金融公庫)	神戸支店	☒ 有・無
株式会社日本政策金融公庫〈国民生活事業〉 (旧 国民生活金融公庫)	※支店名に○をつけて下さい 神戸支店 ☒ 神戸東支店 姫路支店 尼崎支店 豊岡支店 明石支店	☒ 有・無
株式会社商工組合中央金庫 ※支店名に○をつけて下さい 神戸支店 姫路支店 ☒ 尼崎支店		☒ 有・無

2. 希望する支援策について

経営革新計画が承認された場合に利用を希望する支援策に○印を付けてください。(複数可)

- 1 兵庫県制度融資
- 2 政府系金融機関(日本政策金融公庫、商工組合中央金庫)による低利融資制度
- 3 中小企業信用保険法の特例
- 4 その他()

※なお、この様式は、それぞれの支援施策を保証するものではありません。

(別表7)

中小企業経営革新事例集の作成に関するお願い

「経営革新計画」が承認された場合、記載内容をホームページや事例集等により公表してよろしいでしょうか。
以下の該当する項目に○印及びホームページのURL等を記入して下さい。

- | | |
|-----------------|----------|
| ①企業名 | (可) ・ 否) |
| ②代表者名 | (可) ・ 否) |
| ③資本金 | (可) ・ 否) |
| ④従業員数 | (可) ・ 否) |
| ⑤所在地 | (可) ・ 否) |
| ⑥電話番号 | (可) ・ 否) |
| ⑦経営革新計画の概要 | (可) ・ 否) |
| ⑧貴社のホームページへのリンク | (可) ・ 否) |

貴社のホームページURL (<https://animom.net/>)

(可の場合、兵庫県ホームページの承認企業一覧からリンクします)

【参考】兵庫県経営革新ホームページ [兵庫県 経営革新](http://web.pref.hyogo.lg.jp/ie04/ie04_000000017.html)で検索

http://web.pref.hyogo.lg.jp/ie04/ie04_000000017.html

(別表8)

調 査 書

※この調査書は、今後の広報手法及び支援機関における支援内容の充実・向上を図ることを目的としています。
この調査書の回答内容が審査に影響を与えることはありませんので、主旨をご理解の上、回答へのご協力を
よろしくお願いします。

1 経営革新計画の情報入手先

経営革新計画をどのようにして知りましたか。該当するものに○印をつけて下さい。(複数回答可)

①金融相談の際に政府系金融機関((株)日本政策金融公庫、(株)商工組合中央金庫)から紹介された。	
②金融相談の際に民間金融機関から紹介された。	
③商工会・商工会議所から紹介された。	
④都道府県(県民局等)から紹介された。	
⑤(独)中小企業基盤整備機構(中小機構近畿)から紹介された。	
⑥(公財)ひょうご産業活性化センターから紹介された。	
⑦	
⑧税理士・中小企業診断士等の専門家から紹介された。	○
⑨民間コンサルタントから紹介された。	
⑩セミナー、研修会で知った。	
⑪パンフレットで知った。	
⑫HPで知った。	○
⑬兵庫県中小企業団体中央会から紹介された。	
⑭その他()	

2 アドバイス機関とその効果について

経営革新計画の策定に当たってどのような機関からアドバイスを受けましたか。アドバイスを受けた機関を
最大3つまで以下から選んで番号を記入して下さい。また、その機関から受けた主な「アドバイスの内容」とそ
の「効果」を以下から1つずつ選んで番号を記入して下さい。

	(1)アドバイス機関	(2)アドバイスの内容	(3)効果
1			
2			
3			

(1)アドバイス機関

- ①商工会・商工会議所 ②(独)中小企業基盤整備機構(中小機構近畿)
③(公財)ひょうご産業活性化センター ④
⑤組合・都道府県中小企業団体中央会 ⑥政府系金融機関 ⑦民間金融機関
⑧中小企業診断士 ⑨税理士・公認会計士・弁理士 ⑩民間コンサルタント
⑪兵庫県(県民局等) ⑫公設試験研究機関 ⑬大学 ⑭市町の窓口 ⑮経営革新計画承認企業
⑯その他()

(2)アドバイス内容

- ①経営革新計画の説明 ②企画立案のアドバイス ③計画書の書き方を指導
④支援措置の説明 ⑤技術開発の指導 ⑥販路の指導・斡旋
⑦資金調達の方法 ⑧事業パートナーの紹介 ⑨人材確保の方法
⑩事業の実施体制を指導 ⑪財務・会計の指導 ⑫法律相談
⑬特許関連の相談 ⑭IT関係の相談・指導 ⑮その他()

(3)アドバイスの効果

- ①充分効果があつた ②まあまあ効果があつた ③あまり効果がなかった
④全く効果がなかった ⑤どちらとも言えない

(別表 2)

実施計画と実績 (実績欄は申請段階では記載する必要はない。)

番号	計 画				実 績		
	実 施 項 目	評価基準	評価 頻度	実施 時期	実施 状況	効果	対策
1	サービス提供体制の整備						
1-1	保健所への届出、商圈調査			1-3			
1-2	人材の採用活動			1-3			
1-3	設備導入および環境整備			1-4			
2	販売促進活動						
2-1	営業会議の実施		毎月	2-4			
2-2	営業の実施	新規顧客数		3-1			
3	事業運営体制の強化						
3-1	現場業務、ウェブサイト管理、営業 ごとに責任者を配置	新規事業の売上	毎年	3-4			
3-2	人材の適正配置		毎年	4-1			
3-3	マニュアル作成			4-2			

(実績については、2年度後のフォローアップ時、終了時の調査の際に記入下さい。)

実施状況：◎計画通り実行出来た。○ほぼ計画通り実行出来た。△実行したが不十分だった。×ほとんど実行出来なかった。

効果：◎効果が十分上がった。○ほぼ予定の効果が得られた。△少し効果があった。×ほとんど効果がなかった。

対策：具体的内容を記入)

(別表3)
経営計画及び資金計画
参加中小企業者名

(単位:千円)

	2年前 (2018年5月期)	1年前 (2019年5月期)	直近期末 (2020年5月期)	1年後 (2021年5月期)	2年後 (2022年5月期)	3年後 (2023年5月期)	4年後 (●年●月期)	5年後 (●年●月期)
①売上高	23,943 ----	35,476 ----	38,754 ----	40,674 -----	48,354 -----	50,274 -----		
②売上原価	219 ----	247 ----	52 ----	200 -----	200 -----	200 -----		
③売上総利益 (①-②)	23,724 -----	35,229 -----	38,702 -----	40,474 0	48,154 0	50,074 0	0 0	0 0
④販売費及び 一般管理費	24,773 ----	32,435 ----	40,666 ----	40,000 -----	45,000 -----	45,000 -----		
⑤営業利益 (③-④)	▲ 1,049 -----	2,794 -----	▲ 1,964 -----	474 0	3,154 0	5,074 0	0 0	0 0
⑥営業外費用	366 ----	150 ----		200 -----	200 -----	200 -----		
⑦経常利益 (⑤-⑥)	▲ 1,415 -----	2,644 -----	▲ 1,964 -----	274 0	2,954 0	4,874 0	0 0	0 0
⑧人件費	6,995 ----	10,071 ----	15,233 ----	16,000 -----	18,000 -----	18,000 -----		
⑨設備投資額				15,300 -----	0 -----	0 -----		
⑩運転資金								
普通償却額	1,412 ----	1,413 ----	1,403 ----	1,450 -----	1,600 -----	1,600 -----		
特別償却額								
⑪減価償却費	1,412 ----	1,413 ----	1,403 ----	1,450 0	1,600 0	1,600 0	0 0	0 0
⑫付加価値額 (⑤+⑧+⑪)	7,358 ----	14,278 ----	14,672 ----	17,924 0	22,754 0	24,674 0	0 0	0 0
⑬従業員数	4 ----	5 ----	5 ----	7 -----	7 -----	7 -----		
⑭一人当たりの付加 価値額(⑫÷⑬)	1,840 -----	2,856 -----	2,934 -----	2,561 #DIV/0!	3,251 #DIV/0!	3,525 #DIV/0!	#DIV/0! #DIV/0!	#DIV/0! #DIV/0!
⑮資金調達 額(⑨+⑩)								
政府系金融機 関借入								
民間金融機関 借入								
自己資金				15,300 -----				
その他								
合計				15,300 0	0 0	0 0	0 0	0 0

(各種指標の算出式)

「経常利益」：営業利益－営業外費用（支払利息、新株発行費等）

「付加価値額」：営業利益＋人件費＋減価償却費

「一人当たりの付加価値額」：付加価値額÷従業員数

「営業利益」：売上総利益（売上高－売上原価）－販売費及び一般管理費

(付加価値額等の算出方式)

人数、人件費に短時間労働者、派遣労働者に対する費用を算入しましたか。

減価償却費にリース費用を算入しましたか。

従業員数について就業時間による調整を行いましたか。

(はい・いいえ)
(はい・いいえ)
(はい・いいえ)

(別表4)

参加中小企業者名

設備投資計画(経営革新計画に係るもの)

(単位:円)

	機械装置名称	(導入年度)	単価	数量	合計金額
1	エレサス(微弱電流)	(令和3年)	2,000,000	1	2,000,000
2	イオノソン(低周波治療器)	(令和3年)	1,500,000	1	1,500,000
3	アキウスコープ(微弱電流)	(令和3年)	4,000,000	1	4,000,000
4	リハビリ用マシン(下半身トレーニング)	(令和3年)	3,000,000	1	3,000,000
5	アダクション(下半身トレーニング)	(令和3年)	1,500,000	1	1,500,000
6	ヒップ&グルート(下半身トレーニング)	(令和3年)	1,500,000	1	1,500,000
7	デュアルケーブルクロス(全身トレーニング)	(令和3年)	1,800,000	1	1,800,000
8					0
9					0
10					0
合計					15,300,000

運転資金計画(経営革新計画に係るもの)

(単位:円)

年 度	金 額
(令和3年)	0
(令和4年)	0
(令和5年)	0