

【コロナ特別対応型・日本商工会議所提出用】

(様式2)

経営計画書

名 称: 接骨院

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称(商号または屋号)※1												
法人番号(13桁)※2												
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		なし										
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (☐) 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ② (☐) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (☐) 製造業その他 ④ (☐) 特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)										
常時使用する従業員数※3		0人		*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。								
資本金額 (会社以外は記載不要)		万 円		設立年月日(西暦) ※4		2019年 3月 29日						
連絡担当者	(フリガナ) 氏名			役職		代表						
	住所	(〒) 神奈川県										
	電話番号			携帯電話番号								
	FAX番号			E-mail アドレス								

【様式2作成の留意事項】

- ※1 共同申請の場合には代表する応募者で記載してください。補助金事務局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「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。
- ※2 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。
- ※3 公募要領P.29の2.(1)②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。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、補助金事務局または商工会議所にご相談いただけます。
- ※4 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業者から株式会社化、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:個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日)を記載してください。
*個人事業者で設立した「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)。

<全ての事業者が対象> 令和2年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型> (第1~4回受付締切分)の採択を受け、補助事業を実施している(した)事業者か否か。	☐ 補助事業者 である (該当する場合は 応募できません)	☒ 補助事業者 でない
---	---	--

注・①第1回～第4回受付締切分の採択を受けた事業者は、第5受付締切分に重ねて応募できません。		
＜全ての事業者が対象＞ 「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金＜一般型＞の採択を受け、補助事業を実施しているか否か」 注・一般型の第1回～第4回受付締切分の採択を受けた事業者は、コロナ特別対応型の第5回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。	☐実施している (＜一般型＞の事業廃止をしなければ＜コロナ特別対応型＞の補助金を受けることができません)	☒実施していない
＜売上が前年同月比※20%以上減少している事業者が対象＞ 「概算払いによる即時支給（審査後、交付決定額の50%を支払う）」を希望するか否か。 注1：様式5（概算払請求書）を申請時に提出してください。 注2：地方自治体が発行する売上減少証明書を添付（セーフティネット保証4号に関して地方自治体から売上減の認定を受けている場合は、同認定書（コピー可）で代用可。 注3：共同申請の場合は、対象外となります。 ※2020年2月以降の任意の1ヵ月と、前年同月を比較。なお、創業1年未満のため前年同月との比較ができない場合は、創業後申請する月の前月までの間の任意の連続する3ヵ月間の月平均売上高（A）と当該期間の最終月（B）または当該期間以降の任意の1ヵ月（C）の売上高との比較により対応いただけます。ただし、BまたはCについては、2020年2月以降である必要があります。	☐希望する	☒希望しない
＜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.33 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＞ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の取組を行い、事業再開枠の利用を希望するか否か。 ※P51 Ⅲ.「本事業（事業再開枠）について」をご参照の上、様式6・7・8をご記入ください。	☒希望する	☐希望しない
＜下記に該当する事業者が対象＞ 特例事業者に該当し、上限引き上げを希望するか否か。 ※該当する特例施設の項目にチェックを付け、P74の指定するガイドライン一覧から該当するガイドラインを選択し、ガイドライン名を記載して下	☐希望する	☒希望しない

さい。 ☐ 屋内運動施設：屋内に運動器具が備えられており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 ＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____) ☐ バー：風営法第2条第1項第2号、3号若しくは第11項に該当し営業許可を取得し、又は風営法深夜酒類提供飲食店営業の届出を行っており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 ＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____) ☐ カラオケ：個室にカラオケ設備があり、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 ＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____) ☐ ライブハウス：音響設備が備えられており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 ＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____) ☐ 接待を伴う飲食店：風営法第2条第1項第1号に該当し営業許可を取得しており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 ＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____) 以上に記載する施設で事業を実施する事業者であるか否か。 <u>※記載したガイドラインを一読してから申請して下さい。</u> ※特例事業者に該当するか否かについて事実と反する点があることが判明した場合、交付決定の取り消しや補助金返還を求める場合があります。	☐ 該当する ☐ 一読した	☒ 該当しない ☒ 一読していない
--	---	---

＜計画の内容 1. ～ 6. ＞は、合計最大 5 枚までとします。

＜計画の内容（新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための取組）＞

1. 新型コロナウイルスの影響を乗り越えるために 1 / 6 以上投資する類型（該当する類型を、一つ以上選択）

☐ A：サプライチェーンの毀損への対応

☒ B：非対面型ビジネスモデルへの転換

☐ C：テレワーク環境の整備

2. 事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）（注 1）

2019 年 6 月に神奈川県 市にて、「接骨院」を開院。

代表者は以前、サッカーコーチの仕事をしていましたが、身体を壊したため会社員となる。しかし、サッカーの選手経験と指導経験を活かした仕事をしたいと思い、呉竹鍼灸柔整専門学校に進学し、2018 年に柔道整復師の国家資格を取得する。在学中から、接骨院に勤務し急性外傷や慢性疾患の施術経験を積み、開業に至る。

当社は、接骨院事業であり、代表者 1 人で施術サービスと運動機器を使用したトレーニング指導を顧客（患者）におこなってきた。代表者が同市の出身であることから、口コミや紹介で顧客の獲得をおこなっている。

現在の主な顧客は、近隣住民や会社員の 40～50 代の女性である。

以下の表 1 に店舗概要を示す。

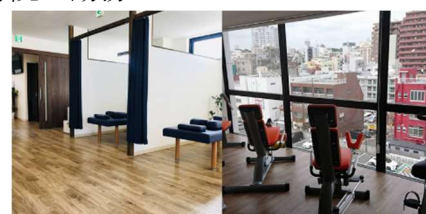


表 1：店舗概要

営業時間	月～土 午前 9：00～14：00 午後 15：00～20：00
定休日	日・祝日
アクセス	駅から徒歩 5 分
面積	施術室 47.5 平方メートル 待合室 12.5 平方メートル
施術ベッド数	3 床
待合席	椅子 3 脚
物理療法機器等	トレーニング機器 3 台、エアロバイク×1、SSP 複合治療器×1

自社のサービスを、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。

主なサービスは、①柔道整復による保険施術、②柔道整復による自賠責保険施術、③手技を用いた施術による自費診療である。売上におけるシェアはそれぞれ 60%、10%、30%となっている。

現在、当社がおこなっているプロモーションは、Google マイビジネス（Google マップ上に店舗情報を表示させることができる無料ツール）のみであり、顧客の獲得は口コミや紹介となっている。当社は駅から徒歩 5 分の立地であるが、創業間もないことと、ビルの 6 階にあることから、店舗の存在はまだ広く周知されていない。そのため、当社には、販路拡大のための施策が必要である。

表 2：自社のサービス概要

製品・サービス (Product)	①保険診療（柔道整復に係る療養費）：急性の外傷（骨折、脱臼、打撲・捻挫・肉ばなれを含む）への処置・施術、物理療法。 ②保険診療（自賠責保険）：交通事故による傷害（ケガ）への処置・施術、物理療法 ③自費診療：保険適応外の症状に対しての手技による施術、物理療法
価格 (Price)	①保険診療（柔道整復に係る療養費）： <u>売上シェア 60%</u> 下記の金額は療養費の総額 1 部位：610 円～（初検日は加算あり） ②保険診療（自賠責保険）： <u>売上シェア 10%</u> 1 部位：2,520 円程度が目安（初検日は加算あり） ③自費診療： <u>売上シェア 30%</u> - 手技療法（全身調整 4,000 円/60 分、肩・腰コース 2,800 円/40 分）
流通 (Place)	自社店舗、対面にてサービス提供
販売促進 (Promotion)	- 駅から徒歩 5 分の立地、ビル入口の壁面看板 - Google マイビジネス

【市場動向】

整骨院を取り囲む業界では、過当競争が進んでいる。

厚生労働省「平成 30 年衛生行政報告例」によると、この 10 年間で、柔道整復師の就業資格者の数は約 1.7 倍、柔道整復をおこなう施術所（整骨院）の数は約 1.4 倍に急増していて、もはやコンビニエンスストアの数に並ぶ勢いである。

過剰供給による同業者、隣接する他業界との競争は激しくなっている。

以下の表 3 に療養費の推移を示す。

国民医療費が増加する一方で、柔道整復の療養費は減少している。その要因は、医療費削減のための様々な政策が進んでいる事や、療養費の不正請求問題が増加したことにより、柔道整復の療養費請求が厳格化しているためである。

表 3：療養費の推移

(単位：億円)

	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年
国民医療費	360,067	374,202	385,850	392,117	400,610	408,071	423,644
柔道整復	4,023	4,068	4,085	3,985	3,855	3,825	3,789
はり・きゅう	293	315	352	358	365	380	394
マッサージ	459	516	560	610	637	670	700
治療用装具	350	387	396	406	405	421	425

(出所) 厚生労働省「療養費の推移」

当社では、約 60%の売上が柔道整復の療養費であるが、今後の更なる柔道整復の療養費の減少を考えると、自費診療の比率をさらに高めていく必要がある。

一般的には、自費診療の比率を上げていくには、施術技術の向上とプロモーションに加え、顧客ニーズに対応した新たな取組みで他社との差別化を図ることが必要である。

【経営方針】

新型コロナウイルス感染症の影響で、店舗売上が激減しており、このままでは事業継続が困難になる可能性がある。一方で、身体の不調や痛みの原因となる疾患を抱えている顧客や身体のメンテナンスが必要な顧客も多いことから、3密（密閉・密接・密集）対策に加えて、コロナ禍における顧客ニーズに対応した新サービスを提供していく。そして、これらの取組みを見込み顧客・休眠顧客に訴求し、売上増加につなげる。

3. 新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況について記載ください）（注2）

緊急事態宣言および外出自粛要請にて、新規顧客数および既存顧客数は来院回数が減少し、2019年の平均売上高と2020年の月次売上高の減少比率は4月で46.3%、5月で38.0%となった（表4）。特に、高齢者を家族に持つ顧客は、家族内感染によるリスクが高いことから来院回数は減少した。そして、6月の緊急事態宣言解除により売上高は回復したが、10月には再度感染拡大し、感染のリスクが高まっているため、売上高減少比率は100%を下回った。

※当社は2019年6月開業のため、2019年度は前年同月比に月次平均売上高を用いた。

表4：売上高推移と売上減少比率（2019年月次平均と2020年4～10月を比較）

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
2019年月次平均売上高（千円）	373						
2020年売上高（千円）	173	142	608	554	601	470	372
売上高減少比率（%）	46.3	38.0	163.0	148.5	161.1	126.0	99.7

現在は、対応策として出勤前の検温や、マスク着用、手洗い・うがい・消毒、店舗内の換気を徹底しておこなっている。しかし、当社では、実店舗でおこなう施術サービスが、3密（密閉・密接・密集）の状態になりやすい。さらに、家族に高齢者を持つ顧客も多く、感染リスクもあることから、以前のように顧客が戻るとは考えにくい。そのため、3密（密閉・密接・密集）対策として店舗内を密閉空間にしないことや、非対面や直接の接触を減らした顧客との関係を構築・維持するための取組みが必要である。

4. 今回の申請計画で取り組む事業名【必須記入】（30文字以内で記入すること）

オンラインツールの活用と高濃度酸素発生器による免疫力向上

5. 今回の申請計画で取り組む内容（注3）

【計画内容】（上記1～3を踏まえて、販路開拓等の取組（A、BまたはCに関する取組を含む）を記載ください）

今までの1.～3.の分析から、現状の課題とその課題に対応した取組および実施計画を記載する。

（現状の課題）

- （1）新たな自費診療メニューが必要
→ 課題に対応した取組①（類型Bに関する取組に該当）
- （2）非対面や接触を減らした顧客との関係を構築・維持するための仕組みが必要
→ 課題に対応した取組①、②、③（類型Bに関する取組に該当）
- （3）（1）、（2）の新しい取組みと感染症対策の訴求・周知が必要

→ 課題に対応した取組②、④

(課題に対応した取組)

①高濃度酸素発生器の導入によるセルフメニューの提供

コロナ禍でも、顧客との関係を構築・維持するために、高濃度酸素発生器によるセルフサービスを新たな自費メニューとして提供する。サービス提供にあたり、スペースを確保し、セルフサービスを取り入れた施術プランを提供していく。



- ・ 高濃度酸素発生器のスペース確保・設置

3密対策（密閉・密接・密集）に必要な密接・密集を避けるためのスペースを確保する。その空いたスペースに高濃度酸素発生器を設置し、顧客が自分自身で利用できるようにする。ただし、顧客の症状に応じて取付け箇所・時間は助言できるようにする。

※参考：高濃度酸素発生器 VIGO(ビーゴ)

高気圧をかけることで、酸素がより小さく（溶解酸素）なり、末端にある毛細血管の隅々まで酸素が行き届くことで以下の効果が期待できる。

- － 疲労の回復、免疫力向上、代謝の向上、自律神経の調整作用、冷え性の改善、ストレスの解消・眠りの質向上など

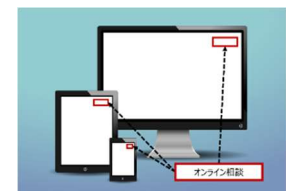
- ・ セルフサービスを取り入れた施術プランの提供

診療（カウンセリング）を通して、顧客ごとの課題に応じたセルフサービスを取り入れた施術プランを提案していく。高濃度酸素発生器のセルフサービス提供開始により、既存設備であるトレーニング機器・エアロバイクもセルフトレーニングとして提供を開始する。高濃度酸素発生器による溶解酸素の効果に加え、トレーニングと施術を組み合わせた相乗効果で、免疫力向上など体質改善に繋がるサービスとなる。

プラン内容は、高濃度酸素発生器とトレーニング機器によるセルフサービスを基本とするが、5回に1回は診療（施術・経過観察・使用方法の指導など）を条件とする。

②ウェブサイトの作成（予約機能付き）

ウェブサイトを作成することで、情報発信による見込み顧客への訴求と、オンラインツール活用のための土台とする。



③オンラインツールの活用

顧客が、ウェブサイト上から日時を決定し、スマートフォン・タブレット・パソコンを使用し、オンラインツールによる非対面でのコミュニケーションをおこなう。

- ・ 新規顧客：相談および情報提供をおこなうことで、信頼関係の構築が可能となる。
- ・ 既存顧客：経過観察およびセルフケア指導をおこなうことで、顧客維持につながる



さらに、ウェブサイト上に、自宅でできるトレーニング・マッサージ・ストレッチなどの情報を提供していく。

④販促物（チラシ・ショップカード・名刺）の作成・配布

新たな取組みを訴求するために、取組①、③の内容をチラシ・ショップカードとして作成し配布する。また、②で作成したウェブサイトでも訴求する。

- ・ チラシ：10,000部を作成し、当社から半径2～3km圏内の見込み顧客に対して配布
- ・ ショップカード・名刺：ショップカード1,000枚を作成し、近隣店舗に置かせても

らう。尚、名刺を 500 枚も作成し近隣店舗への営業活動時に使用する。

(実施計画)

今後の取組内容と実施時期を以下の表 5 に示す。

表 5：補助事業の取組内容と実施時期

取組内容	実施時期（月）							
	3	4	5	6	7	8	9	10
①高濃度酸素発生器の導入と新メニュー提供	➡							
②自社ウェブサイト作成（予約機能付き）	➡							
③オンラインツールの活用		➡						
④販促物の作成・配布	➡							

6. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果

①高濃度酸素発生器の導入

顧客によるセルフサービスを実施することで、接触しないサービス提供と、施術サービスと組み合わせることで接触時間の減少が可能となる。そのため、コロナウイルス感染症への不安を抱える顧客の安心感につながり、顧客数の増加が見込める。さらに、当社は 1 人で施術サービスを提供しているため、生産性の向上（効率化）が期待できる。

②ウェブサイトの作成（予約機能付き）

ウェブサイトの作成をおこなうことで、見込み顧客に対する認知度が向上し、自社の取組みを訴求することが可能になり、新規顧客の増加を見込む。さらに、取組み③オンラインツールの活用が可能となる。

③ オンラインツールの活用

非対面・非接触が求められる状況でも、顧客との関係を構築・維持が可能なため、新規顧客の増加と既存顧客の離脱を防止できる。

④販促物（チラシ・ショッピングカード・名刺）の作成・配布

- ・ チラシ：10,000 部の配布。チラシの反応率は、一般的には 1,000 枚で 3 件であることから、約 30 人の新規顧客獲得を見込む。
- ・ ショッピングカード・名刺：名刺作成によりスムーズな営業活動が可能となり、近隣店舗にショッピングカードを置かせてもらうことで、自社の認知度向上および新規顧客獲得を見込む。

上記①～④の施策による効果で、1 年後の目標は年間売上高 5,000 千円以上、2 年後は 5,500 千円以上、3 年後は 6,000 千円以上、を見込む（表 6）。

表 5：予測売上高推移

	2021 年	2022 年	2023 年
売上高	5,000 千円	5,500 千円	6,000 千円
営業利益	3,500 千円	4,000 千円	4,500 千円

※経営計画等の作成にあたっては、必要に応じ、商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

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

＜支出経費の明細等＞（注４）

計画の内容「１．新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための１／６以上投資の類型」の選択によって補助金交付申請額の補助率が異なります。以下該当する表のいずれかに記載ください。

（単位：円）

A 類型のみの申請の場合				
経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜・税込)	補助対象経費のうち 新型コロナウイルス関連投資額※
(１) 補助対象経費合計			①	②
(２) 補助金交付申請額 (１) × 補助率 2/3 以内 (円未満切捨て)			(a)	
(３) 新型コロナウイルス関連投資の割合 (%) (②/①) × 100% ≥ 1/6 (16.7%)				*小数点第2位を四捨五入

B・C 類型単体、A 類型と B・C を組み合わせて申請する場合				
経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜・ 税込)	補助対象経費のうち 新型コロナウイルス関連投資額※
① 機械装置費等	高濃度酸素発生器 ・接触時間の減少 ・販路拡大	657,800 VIGO(ビーゴ) PSA-3000 @ 657,800 ×1	657,800	657,800
② 広報費	ホームページ作成 ・事業内容周知 ・オンラインツールの活用	261,800 × 1	261,800	261,800
② 広報費	販促物一式 (チラシ・ショップカード・名刺) ・事業内容周知		137,500	
(１) 補助対象経費合計			① 1,057,100	② 919,600
(２) 補助金交付申請額 (１) × 補助率 3/4 以内 (円未満切捨て)			(a) 792,820	
(３) 新型コロナウイルス関連投資の割合 (%) (②/①) × 100% ≥ 1/6 (16.7%)				*小数点第2位を四捨五入 87.0

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑬外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領 P. 67 を参照のこと。

※補助対象経費の1／6以上が、「サプライチェーンの毀損への対応」、「非対面型ビジネスモデルへの転換」、「テレワーク環境の整備」に関する投資であることが必要です。

※（２）の上限は１００万円。特例事業者は１５０万円。詳細はP51以降を参照

＜補助対象経費の調達一覧＞（注４）

区分	金額（円）	資金調達先
1. 自己資金	264,280	
2. 持続化補助金（※１）	792,820	
3. 金融機関からの借入金		
4. その他		
5. 合計額（※２）	1,057,100	

＜「２．補助金」相当額の手当方法＞（※３）（注４）

区分	金額（円）	資金調達先
2-1. 自己資金	792,820	
2-2. 金融機関からの借入金		
2-3. その他 （概算払いによる即時支給分含む）		

※１ 補助金額は、支出経費の明細等（２）補助金交付申請額と一致させること。

※２ 合計額は、支出経費の明細等（１）補助対象経費合計と一致させること。

※３ 原則、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。

○複数事業者による共同申請の場合の記載について

（注１）共同申請の場合、共同で取組む経緯や取り組んでいる内容等で記載してください。

（注２）共同申請の場合、共同事業での影響の状況を記載してください。

（注３）共同申請の場合、共同経営計画の内容を記載してください。

（注４）共同申請の場合、記載は不要ですが、必ず様式２－２を提出してください。

事業再開枠 取組計画書

名 称: 接骨院

1. 感染拡大防止のための取組内容

事業再開枠で取り組む内容

* 新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のための取組内容について記載してください。

新型コロナウイルス感染症対策のため、以下のような取組を行う。

- ①店舗内の感染対策を円滑に行うために、新たに除菌機能付き加湿器の購入・設置を行う。
- ②店舗内の換気を円滑に行うため、新たに空気清浄機の購入・設置を行う。
- ③店舗内の換気を円滑に行うため、新たにサーキュレーターの購入・設置を行う。

2. 経費明細表

(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 (税抜・税込)
⑭消毒費用	除菌機能付き加湿器の購入費・感染拡大防止のため	180,000 (概算) ・ 除菌機能付き加湿器 @60,000×3	180,000
⑮換気費用	空気清浄機の購入費・感染拡大防止のため	200,000 (概算) ・ 空 気 清 浄 機 @ 100,000×2	200,000
⑯換気費用	サーキュレーターの購入費・感染拡大防止のため	20,000 (概算) ・ サーキュレーター@ 10,000×2	20,000
(1) 補助対象経費合計			400,000
(2) 補助金交付申請額(定額)			(b) 400,000

※経費区分には、「⑭消毒費用」から「㊟PR 費用」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、公募要領P.67を参照のこと。

※(2)の上限は、特例事業者を除く事業者は50万円、特例事業者は100万円。詳細はP44を参照。

<上限チェック表>

項 目	金 額 (単位: 円)	判 定
-----	-------------	-----

A : 様式 2【支出経費の明細等】(a) の記載金額	(a) 792, 820	
B : (b) の記載金額	(b) 400, 000	
C : (a) $\geq$ (b) になっているか (はい、いいえのいずれかにチェック)		☒ はい → 補助金申請可能 ☐ いいえ → 補助金申請不可

* B は、本様式（経費明細表）の補助金交付申請額