

【日本商工会議所提出用】

(様式2-1: 単独1事業者による申請の場合)
経営計画書兼補助事業計画書①

名 称: 鍼灸接骨院

＜応募者の概要＞

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		シンキュウセッコツイン 鍼灸接骨院					
法人番号 (13桁) ※1							
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 ※2		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) ※3		2021 年 12 月 19 日	
直近1期 (1年間) の売上高 (円) ※4		0円 決算期間1年未満の場合: 0か月		直近1期 (1年間) の売上総利益 (円) ※5		0円 決算期間1年未満の場合: 0か月	
連絡担当者	(フリガナ) 氏名			役職		代表	
	住所	(〒) 群馬県					
	電話番号			携帯電話番号			
	FAX 番号			E-mail アドレス			
代表者の氏名				代表者の生年月日 (西暦)			
				満年齢 (基準日は P. 77 別紙参照)			
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】							
補助事業を中心にな って行う者の氏名				代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1 つにチェック]		☐ ① 代表者本人 ☐ ② 代表者の配偶者 ☐ ③ 代表者の子 ☐ ④ 代表者のその他親族 ☐ ⑤ 上記以外 (親族外の役員・ 従業員等)	
* 「様式6 (事業承継 診断票)」Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]		☐ ① 「後継者候補」である ⇒ 追加資料の添付が必要 (公募要領 P. 51 参照) ☐ ② 「後継者候補」でない					

(日本商工会議所・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 公募要領P. 32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、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
 - ・個人事業者の場合: 「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、もしくは「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
 - ・個人事業者の場合: 「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「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

<注(※4、※5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」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下さい。

<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、出資比率▲▲%、出資者の資本金■●円)

※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

出資者の名称(※)

出資比率(※)

出資者の資本金(円)
(※)

<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

☐該当する
(過去3年間の課税所得額を記載してください)

(前年) 億円

☒該当しない
(いずれも15億円以下)

提出を求めることがあります。	(2 年前)	億円	
	(3 年前)	億円	

※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、応募はできません。

＜全ての事業者が対象＞ 「申請を希望する回の受付締切日の前10か月以内に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・交付決定を受け、補助事業を実施している（した）事業者か否か」 注・受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した（している）者は申請できません（共同申請の参画事業者の場合も含みます）。P67 【参考8】再度申請が可能となる事業者についてをご参照下さい。		☐ 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 (10か月以内に採択・交付決定を受けていません)
＜全ての事業者が対象＞ 「申請を希望する回の受付締切日の前10か月以内に令和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＞若しくは令和2年度3次補正小規模事業者持続化補助金＜低感染リスク型ビジネス枠＞の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している（した）か否か」 注・受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した（している）者は申請できません（共同申請の参画事業者の場合も含みます）。P67【参考8】再度申請が可能となる事業者についてをご参照下さい。		☐ 実施している (該当する場合は応募できません)	☒ 実施していない (10か月以内に採択・交付決定を受けていません)
＜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.36参照）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＞ 公募要領P.54の「賃金引上げ枠」に係る記載内容を確認した上で、「賃金引上げ枠」での申請を希望するか否か。 注・補助事業終了から1年後に提出が必要な「事業効果および賃金引上げ等状況報告」及び賃金引上げに係る賃金台帳等の証拠書類の提出がない場合、又は補助事業終了から1年後において賃金引上げが実施できていない場合は、原則、補助金を全額返還していただきます。		☐ 希望する	☒ 希望しない
＜上記において「希望する」を選択した事業者が対象＞（いずれか一つを選択してください）			
①給与支給総額増加	☐	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で <u>1.5%以上</u> 増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用を受けている場合は、1年で <u>1.0%以上</u> 増加させる計画）。	
②給与支給総額増加	☐	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で <u>3.0%以上</u> 増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用を受けている場合は、1年で <u>2.0%以上</u> 増加させる計画）。	
③事業場内最低賃金引き	☐	補助事業完了から1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金+ <u>30円以上</u> の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。	

	上げ		
	④事業場内 最低賃金引き 上げ上げ	☐	補助事業完了から1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金+60円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。
<全ての事業者が対象> 本公募要領の記載内容を理解し、同意した上で本補助金を申請します。			☒ 確認しました ※チェックのない場合は応募できません。
<全ての事業者が対象> 採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか（重複可）。 希望する場合は、以下の欄を記載すること。			☐ 希望する ☒ 希望しない
	政策加点項目	該当者 チェック	加点条件
	1. 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6）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の実在確認書類」のそれぞれ写しを添付。 （基準日はP.77別紙参照）
	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P.77別紙参照）
	3. 災害加点	☐	令和3年7月1日からの大雨により災害救助法の適用を受け、局地的に多数の建物が崩壊するなど、再建が極めて困難な状況にある地域（熱海市）において同大雨の被害を受けていること。熱海市が発行する罹災証明書または被災届出証明書の写しを添付。

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、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。

<第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (1) 平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】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。	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
<第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (2) 令和元年度補正予算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。	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
<第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (3) 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】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。	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない
<第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (4) 令和2年度補正予算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。	☐ 補助事業者である	☒ 補助事業者でない

(上記(1)～(4)のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ)

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

(1) 概要

当院は、2021 年 12 月に開業の、柔道整復とはりきゅう、さらに整体のメニューを取り入れた鍼灸接骨院である。経営者が施術者であり、他の従業員を雇用していない、いわゆる「1 人治療院」である（図 1）。

私は、学生時代に野球をしていた際に、怪我に苦しんでいたことから、同じように苦しんでいる人の力になりたいと考え、育英メディカル専門学校にて柔道整復師と鍼灸師の 2 つの国家資格を取得した。

開業前の約 9 年間は、3 ヶ所の鍼灸接骨院で勤務しており、院内の施術業務以外にもスポーツトレーナー業務、老人ホームへの訪問業務も経験し、うち副院長として 3 年間マネジメントの経験もしている。

そして、地元である █████ 市の身体の不調で悩んでいる方の身体と心を元気にして、地域の活性化に貢献したいと考え、開業に至った。

表 1 に店舗概要を示す。

店舗の立地は、両毛線の伊勢崎駅から車で 10 分程度であり、市街地や主要道路からは近いが、少し奥に入った場所のため、車の通りや人通りが少ない。



図 1：当院の代表者

表 1：店舗概要

営業時間	8：30～12：30、15：00～20：30（土曜日は 18：00 まで）
定休日	日・祝
面積	施術室 26.73 平方メートル、待合室 6.62 平方メートル
施術ベッド数	4 床
待合席	3 席
設備	干渉波治療器 1 台のみ
販促	店舗看板、広い駐車場

(2) 施術サービス・料金体系

当院は、顧客を悩ませている「痛みの根本的な原因」を見つけて改善することを重視しており、身体の表面からアプローチする手技療法では届かない原因にも、鍼灸施術でアプローチすることができる。また、どんな顧客でも通いやすいように幅広い料金体系と施術内容を設定している。

■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・施術および物理療法

- ・ 1 部位：610 円（初検日は 2,415 円）

- 2 部位：1,220 円（初検日は 3,260 円）
- 3 部位：1,586 円（初検日は 4,071 円）

■ 自費診療

保険適応外の症状に対しての手技施術や鍼灸施術および指導

- ① 鍼灸施術：30 分/4000 円
- ② 手技施術：10 分/1500 円
- ③ パーソナルトレーニング：30 分/4000 円

開業したばかりであり、決算期を迎えていないが、融資審査時の事業計画では、保険診療、自費診療①、自費診療②、自費診療③の割合は、それぞれ 50%、20%、20%、10%と予測している。

2. 顧客ニーズと市場の動向

(1) 市場の動向

柔道整復の市場規模は、療養費の推移を計測することで推定することができる。

表 2 によると柔道整復の療養費は、平成 23 年までは少しずつ増加していたものの、平成 24 年以降は不正請求の増加などによる保険診療の厳格化の流れから、平成 30 年まで減少を続けており、今後も減少傾向が続いていくと推測される。

表 2：療養費の推移（厚生労働省）

柔道整復、はり・きゅう、マッサージ、治療用装具に係る療養費の推移（推計）

(金額：億円)									
区 分	平成22年度	平成23年度	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度
国民医療費	374,202	385,850	392,117	400,610	408,071	423,644	421,381	430,710	433,949
対前年度伸び率	3.9%	3.1%	1.6%	2.2%	1.9%	3.8%	-0.5%	2.2%	0.8%
柔道整復	4,068	4,085	3,985	3,855	3,825	3,789	3,636	3,437	3,278
対前年度伸び率	1.1%	0.4%	-2.5%	-3.2%	-0.8%	-0.9%	-4.0%	-5.5%	-4.6%
はり・きゅう	315	352	358	365	380	394	407	411	411
対前年度伸び率	7.5%	11.7%	1.8%	1.8%	4.3%	3.6%	3.4%	1.1%	-0.1%
マッサージ	516	560	610	637	670	700	707	727	733
対前年度伸び率	12.4%	8.5%	9.0%	4.5%	5.2%	4.4%	1.0%	2.7%	0.8%
治療用装具	387	396	406	405	421	425	438	443	452
対前年度伸び率	10.6%	2.3%	2.6%	-0.4%	4.0%	1.1%	3.0%	1.2%	2.0%

出典：医療保険に関する基礎資料～平成30年度の医療費等の状況～（厚生労働省ホームページより）

（注1）保険局調査課とりまとめの推計

（注2）柔道整復、はり・きゅう、マッサージ別の療養費の算出について

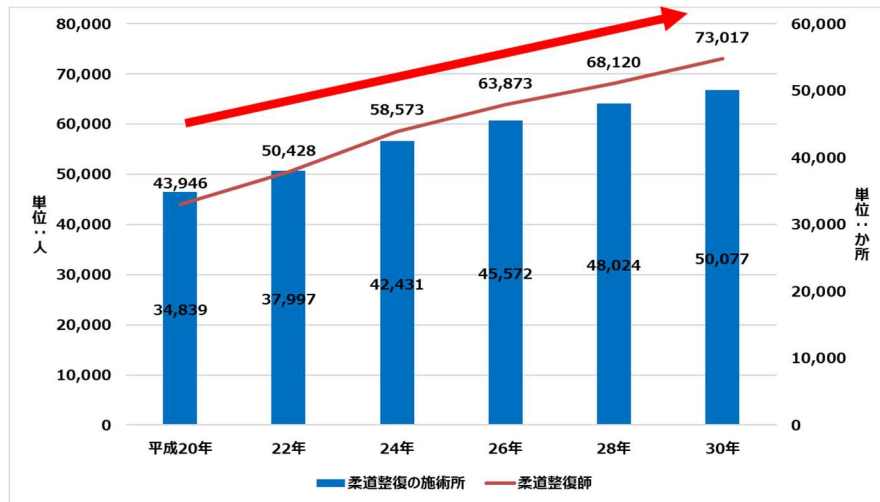
・ 全国健康保険協会管掌健康保険、健康保険組合、船員保険、日雇特例被保険者、共済組合については推計値を、国民健康保険、後期高齢者医療制度については、実績値を使用。

・ なお、健康保険組合、船員保険、日雇特例被保険者、共済組合及び国民健康保険の柔道整復、はり・きゅう、マッサージ別の統計が無い又は無かった年度については、国及び地方公務員共済組合については、療養費総額の実績値に健康保険組合の柔道整復等の各々の割合を乗じ推計。

(2) 施術者、施術所数の推移

柔道整復師数と柔道整復の施術所数の推移を図 2 に示す。柔道整復師数、施術所数ともに増加傾向にあり、平成 20 年から平成 30 年の 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の数は約 1.4 倍に急増している。

上記（１）の市場規模の分析と合わせて考えると、市場規模は縮小傾向にもかかわらず、柔道整復師数および施術所数は増加していることから、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。



注：1)平成22年は、東日本大震災の影響により、宮城県が含まれていない。

図２：就業柔道整復師数と施術所数の推移（厚生労働省「平成 30 年衛生行政報告例」を基に作成）

（３）地域の業界情報（人口 10 万人に対する柔道整復師数の割合）

群馬県の人口に対する柔道整復師の割合は、およそ 60 人であり、他の都道府県と比べても、人口に対する柔道整復師数は多い（図 3）。

したがって、群馬県は、同業者間の競争が非常に激しい地域の一つといえる。なお、当院と同じ商圈内にも 4 件ほどの接骨院が存在している。

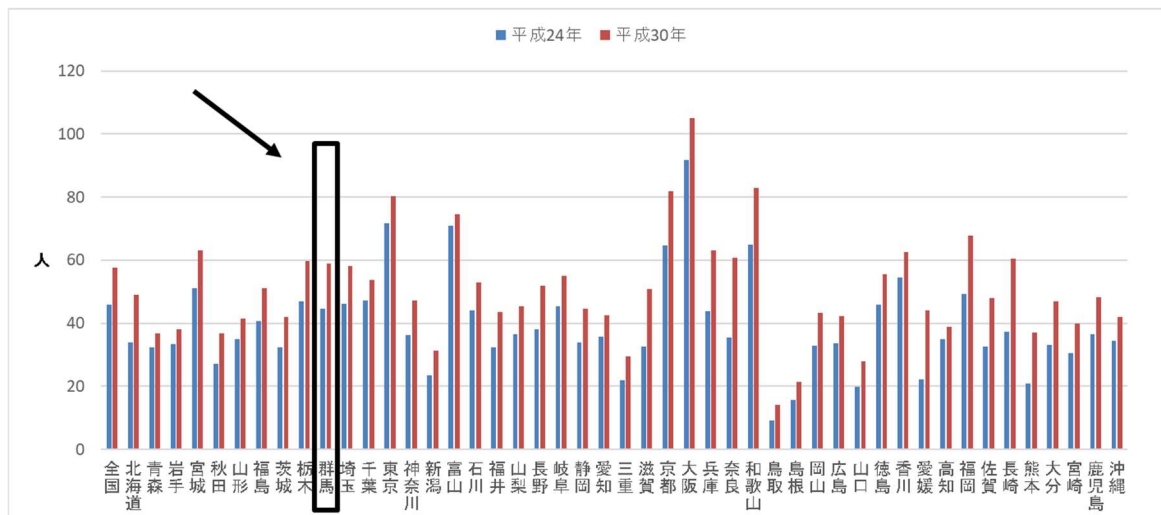


図３：人口 10 万人に対する柔道整復師数の割合（厚生労働省「平成 30 年衛生行政報告例」を基に作成）

(4) 当院の顧客 新規・リピーター・症状

当院の主な顧客は、近隣住民であり、50～70 歳代で、男性 4 割、女性 6 割とやや女性が多い。開業して間もないこともあり、地域住民以外からの認知度は低いため、融資時の事業計画で予測していたよりも新規顧客数が少ない。それは、当院の視認性の悪さと隣接する道路の交通量が少ないことが要因として考えられる。

【顧客の動向】

午前中の早い時間帯は、中高年齢の顧客が来院するが、午後の時間帯は顧客数が少ない。ただし、スポーツトレーナー活動時の関係者や近隣にある出身高校野球部顧問との繋がりから、少しずつスポーツ障害に悩む学生や選手が来院するようになっている。

また、■■■■市は「1 市民 1 スポーツ」の一層の定着に向けたスポーツビジョンを示す、伊勢崎市スポーツ推進計画を策定し進めている。

さらに、新型コロナウイルスの影響により、テレワークや在宅勤務の人口が増加したことから、デスクワークによる肩こりや腰痛、ストレスによる身体の不調を訴える 30～40 歳代の顧客が来院する事例も増えている。

(5) ターゲットとなる顧客数の増減（売上を左右する環境の変化）

2020 年の■■■■市の人口は約 20 万人である。2020 年は微減したものの、1980 年以降は増加を続けてきている（図 4）。また、人口ピラミッドを見ると、最も多いのは 40 歳代であるが、当院の顧客層である 50～70 歳代の男女もボリュームゾーンとなっており、人口の割合も多くなっている（図 5）。

このことから、■■■■市の人口は増加傾向を続けると推測され、当院の主な顧客である 50～70 歳代の男女も相対的に増加していくと考えられ、ターゲットとなる顧客層は増加傾向で推移すると考えられる。

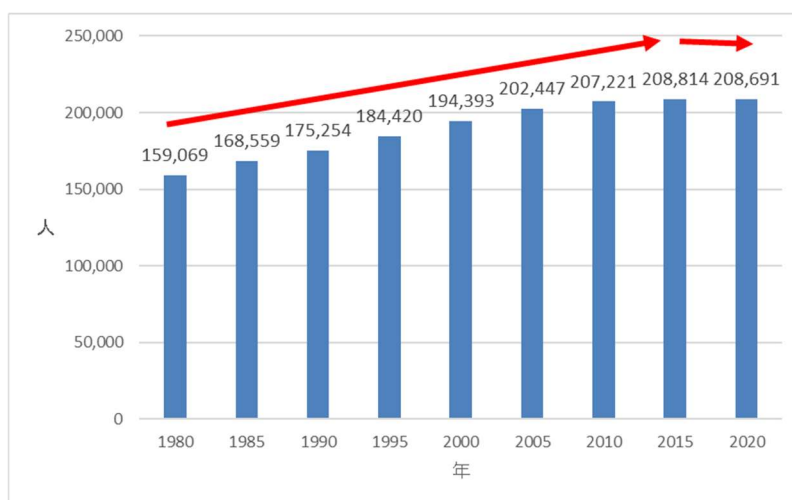


図 4：■■■■市の人口推移（総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」を基に作成）

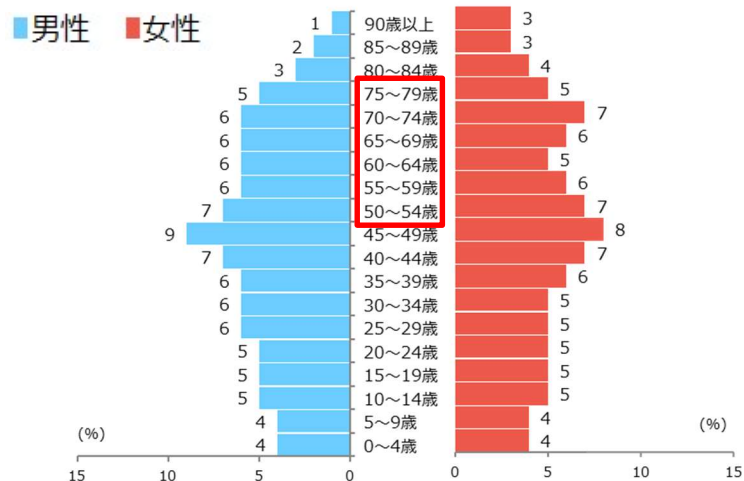


図5：2020年■■■■市の人口ピラミッド（総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」を基に作成）

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1) 当院の強み

① 手技中心の施術（技術力）

当院では、痛みの根本的な原因が筋肉・関節・神経なのかを徹底的に追求し、根本的な改善を目指している。問診、触診、理学検査などに時間をかけ、一人一人に合ったオーダーメイドの施術をおこなっている。

また、手技施術のみでサービス提供をしている競合他社が多いなか、当院では鍼灸施術によるアプローチもおこなっている。

② スポーツ活動・スポーツトレーナー活動による人との繋がり

近隣に母校である高校があり、野球部時代の顧問との交流が続いているため、怪我をした学生やリハビリが必要な学生の紹介がある。

また、前職でのスポーツトレーナー活動（群馬県民マラソン、レスリングアジア選手権大会、陸上インターハイなど）の繋がりから、社会人サッカーチーム選手などの紹介がある。

(2) 経営課題

当院における経営課題は、市街地や主要道路は近いが、人通りや車通りが少ないため、広く認知されていない。さらに新規開業で、販促が店舗看板のみであることから、近くを通行しないと認知されない状況であり、新規顧客数は想定していたよりも少ない。

また、現在の顧客層は50~70歳代の中高齢者のため、特に午後の時間帯は集客出来ない状況にある。

このため、ウェブサイト作成により、インターネット検索をする顧客層に訴求力を強化することが喫緊の解決すべき課題といえる。

また、現在の施術以外の設備は干渉波治療器（主に慢性期の疼痛緩和に効果）のみであり、急性期の痛みに対してのアプローチ方法が少ない。そのため、スポーツ外傷や外傷後のリハビリを求める顧客層をさらに取り込むためには、急性期の痛みにも幅広く対応する必要がある。

(3) SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威のまとめ）

自社のSWOT分析をまとめた表3を以下に示す。

表3：SWOT分析

強み	弱み
1. 手技を中心とした施術力の高さ 2. スポーツ活動・スポーツトレーナー活動による人との繋がり	1. 立地が悪く認知されづらい 2. 新規顧客が少ない 3. 午後の集客が少ない 4. 急性期の疼痛への設備が少ない
機会	脅威
1. 〇〇市の人口は増加傾向が続いてきたため、当院のターゲットも増加する見通し 2. 〇〇市によるスポーツ活動の推進 3. テレワークや在宅勤務の増加により、身体の不調を訴えている人が増えている	1. 新型コロナウイルスの影響 2. 療養費（保険診療）の厳格化 3. 同業他社の開業が多く、競合他社が増加する可能性

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(1) 経営方針

当院は、市街地や主要道路は近いが、人通りや車通りが少ないため、店舗看板はあるものの広く認知されていない。また、現在の主な顧客は午前中に来院する近隣の中高齢者で、開業前に予測していたよりも新規顧客を獲得できていない。

そのため、新規顧客獲得のためにウェブサイトを作成し、インターネットからの集客をおこなう。特に集客できていない午後の主なターゲットは、若い世代の会社員やスポーツ障害に悩む方であり、会社員には既存サービス、スポーツ障害に対しては超音波治療器の導入をおこない新たな自費メニューを提供する。

(2) 今後のプラン

2022年4月には、超音波治療器の導入と新たな自費メニューを提供開始する。また、ウェブサイト作成をおこない、事業内容周知およびブログ機能を活用した情報発信による新規顧客獲得を目指す。また、定期的に集客効果を検証しつつ、構成や発信内容の改善をおこなう。

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、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」（様式6）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)

超音波治療器の導入による新たな顧客獲得と事業内容周知の取組

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) 当補助事業を選定した理由

厚生労働省の資料によると、全国平均の接骨院のボリュームゾーンが 50～70 歳代に集中しており、このことを考えると若い世代を早いうちに取り込むことが重要であると考えます。

つまり、若い世代の顧客と信頼関係を築いておけば、その顧客が高齢になるまで、長期にわたって来院を期待することができる。そのため、現段階で若い世代を取込んでおくことは非常に重要である。

また、当院の新たな顧客であるスポーツ障害に悩む方、新型コロナウイルスの影響によるテレワークや在宅勤務で身体の痛みや不調を抱える方も増加傾向であることから、現段階で広く周知していくことで、顧客獲得を図るチャンスである。

■当補助事業のターゲット

- ・ 当院の近隣に住む住人（インターネット検索をおこなう人）
- ・ スポーツ外傷による疼痛緩和や復帰のためのパフォーマンス向上を求める人
- ・ テレワークや在宅勤務をしている勤務者

■具体的な取組

①超音波治療器の導入

超音波と電気刺激を組み合わせたコンビネーション治療が可能なポータブル型の物理療法機器を、疼痛部位に使用することで怪我の早期回復が期待できる（図6）。

- ・ 超音波の効果：疼痛の緩解・微小マッサージ作用・筋肉痛および関節痛の軽減
- ・ 電気刺激の効果：鎮痛および筋委縮改善



図6：超音波治療器

②スポーツ障害に特化した新たな施術プランを提供

取組①の超音波治療器による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。

具体的には、診療（カウンセリング）を通して、顧客ごとの課題に応じたプランを提案していく。急性の疼痛緩解後は、施術と運動療法も組み合わせていくことでスポーツ復帰・パフォーマンス向上に繋がるサービスとなる。

プラン内容は、超音波治療器はセルフサービスを基本とするが、5回に1回は施術（経過観察・使用方法の指導・運動療法の指導などを含む）を条件とする。

③ウェブサイト作成

自社ウェブサイト（予約機能付き）を作成し、インターネットからの集客を図る。

④自社の存在とサービスを周知・訴求

自社事業および新たな取組みを訴求するために、作成したウェブサイトへのアクセス数を増やし、ターゲット顧客に有益な情報を発信していく。

(2) スケジュール

今後の取組内容と実施時期を以下の表 6 に示す。

表 6：補助事業の取組み内容と実施時期

取組内容	実施時期（月）							
	4	5	6	7	8	9	10	11
①超音波治療器の導入	➡							
②スポーツ障害プランの提供		➡						
③ウェブサイト作成	➡							
④自社の存在とサービスを周知・訴求		➡						

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. 35 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。

- ・ 弥生会計のソフトウェアを購入し、事務作業の効率化を図る。
- ・ スマートレジを導入し、iPad で活用することで、受付業務の効率化を図る。

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。

■ 補助事業の投資効果の判定

超音波治療器の導入による新たなサービス提供およびウェブサイトを活用したインターネットによる販促により新規顧客獲得が見込める。

- ・ 売上増加額：延 80 人/月×平均客単価 3,000 円×12 か月＝2,880,000 円
- ・ 営業利益増加額：2,880,000 円×25%（見込み営業利益）＝720,000 円

・ 投資効果の判定

1,600,000 円（今回の投資額）÷720,000 円（増加営業利益）＝2.2

このことから、今回の投資は約 2 年で回収が見込める。

■ 今後の売上予測

補助事業①～④の取組による効果で、1 年後の目標は年間売上高 12,960 千円以上、2 年後は 17,280 千円以上、3 年後は 25,920 千円以上、を見込む（表 7）。

尚、月営業日数 24 日で、開業当初は 1 日あたりの平均顧客数が 15 人、2 年後は 20 人、3 年後は 25 人を見込み、平均客単価 3,000 円で試算している。

表 7：予測売上高推移

	2022 年 12 月期	2023 年 12 月期	2024 年 12 月期
売上高	12,960 千円	17,280 千円	21,600 千円
営業利益	3,240 千円	4,320 千円	5,400 千円

■ 当補助事業の必要性・有効性について

スポーツ障害プランは、超音波治療器を使用した顧客自身によるセルフサービスのため、施

術者との接触時間の減少が可能となり、感染症への不安で来院を悩む顧客の安心感につながる。

定期的に施術（経過観察・指導など含む）をおこなうプランにすることで、付加価値が向上し、セルフサービスのみの提供に比べ、顧客の離脱防止にもつながる。

さらに、当社は1人で施術サービスを提供しており、顧客自身がおこなうサービスがあることで、生産性の向上（効率化）も期待できる。

（IT の活用）

自社ウェブサイトを作成することで、事業内容の持続的な宣伝効果により、認知度が向上するため新規顧客の増加が見込める。そして、予約機能により、現在おこなっている電話による予約受付・変更に要する時間が減少し、施術時間が増加するため生産性が向上する。

今後は作成したウェブサイトを活用し、インターネットからの集客を図る。そのためには、ブログなど情報を定期的に更新していくことで、検索エンジンの上位表示を図る。

また、SNS や Google マイビジネスによる周知も実施する。さらに、オンラインツールの活用による新規顧客獲得のための初回相談、既存顧客の離脱防止のために経過観察や生活指導もおこなっていく。

■ 新型コロナウイルス感染症の対策について

当社は、同時時間帯の施術を2人のみ（4床のベッドのうち間隔を空けて2床使用）にしており、人が密集することではなく、感染リスクは少ない。また、時間をあけて施術をおこない、顧客が触れた場所やベッドなどのアルコール消毒、定期的な換気を徹底しておこなっている。

このように当院では、感染リスクを最大限抑えて経営している。

■ 当補助事業の実現可能性について

超音波治療器の導入、ウェブサイト作成における業者選定や運用体制は決定しており、スムーズに実行にできる。実現可能性に問題はない。

■ 社会貢献について

身体の痛みや不調で苦しんでいる顧客への施術によって、顧客自身の活性化にもつながるため、一つの社会貢献と考えることができる。

また、本補助事業の実施により、受付業務や施術業務をおこなうための雇用創出にもつながる。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては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。

【日本商工会議所提出用】

(様式 3 - 1 : 単独 1 事業者による申請の場合)

補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名 称: 伊勢崎みさと鍼灸接骨院

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	物理療法機器の導入 ・差別化、施術効果の増大	900,000 × 1	900,000
②広報費	ウェブサイト作成 ・事業内容周知、予約機能、オンライン ツールの活用	700,000円 × 1	700,000
(1) 補助対象経費合計			1,600,000
(2) 補助金交付申請額 (1) × 補助率2/3以内 (円未満切捨て)			(a) 1,000,000

※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。

※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、公募要領P.65を参照のこと。

※(2)の上限は50万円。ただし「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援を受けた小規模事業者」および法人設立日が2020年1月1日以降である会社(企業組合・協業組合を含む)、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主の場合は、上限100万円。

※以下に該当する場合には、□に☑(チェック)を入れてください。(i)・(ii)に該当すれば上限が100万円に引き上がります。

□ i 「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援」を受けた小規模事業者(申請時に「特定創業支援等事業により支援を受けたことの証明書」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領P.48参照。)

☑ ii 法人設立日が2020年1月1日以降である会社(企業組合・協業組合を含む)、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主(申請時に「現在事項全部証明書または履歴事項全部証明書」、または「開業届」の添付が必須です。)

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	600,000	
2. 持続化補助金（※１）	1,000,000	
3. 金融機関からの借入金	0	
4. その他	0	
5. 合計額（※２）	1,600,000	

<「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	1,000,000	
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（２）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（１）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。）