【全国商工会連合会提出用】※架空企業・初めて申請の事例です

（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：Ｘ不動産株式会社

＜応募者の概要＞

（フリガナ） 名称（商号または屋号）	エックスフドウサンカブシキガイシャ Ｘ不動産株式会社													
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）	https://www.xfudousan.biz													

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	３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）	５００万円	設立年月日（西暦）※３	２０１１年４月１日
直近１期（１年間）の売上高（円）※４	８，０００万円 決算期間１年未満の場合：　か月	直近１期（１年間）の売上総利益（円）※５	３，６００万円 決算期間１年未満の場合：　か月

連絡担当者	（フリガナ） 氏名	スズキリョウコ 鈴木涼子	役職	主任
	住所	（〒○○○－○○○○） 浜松市○区○○町１２３－１		
	電話番号	○○○―○○○―○○○○	携帯電話番号	○○○―○○○○―○○○○
	FAX 番号	○○○―○○○―○○○○	E-mail アドレス	suzukixfudousan@j.net
代表者の氏名	鈴木一郎	代表者の生年月日（西暦）	１９８１年４月１日	
		満年齢（基準日は P. 73 別紙参照）	４０歳	

【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		

（全国商工会連合会・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。）

※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．30 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。

<table>
<tr><td colspan="3">＜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。</td></tr>
<tr><td colspan="2">＜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こと</td><td>☐該当する
（該当する場合は応募できません）</td><td>☑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。</td></tr>
<tr><td rowspan="2"></td><td rowspan="2">＜上記において「該当しない」を選択した事業者が対象＞
株主名簿の提出又は、出資者と出資比率を記載してください。（記載例：出資者の名称〇〇、出資比率▲▲%）
※注・出資者については、株式を保有する方の全員（全社）分の名称および出資比率をご記載ください。</td><td>出資者の名称（※）</td><td>出資比率（※）</td></tr>
<tr><td>〇〇〇〇</td><td>２０％</td></tr>
<tr><td colspan="2" rowspan="4">＜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。</td><td>☐該当する
（過去 3 年間の課税所得額を記載してください）</td><td rowspan="4">☑該当しない
（いずれも 15 億円以下）</td></tr>
<tr><td>（前年）　　億円</td></tr>
<tr><td>（2 年前）　　億円</td></tr>
<tr><td>（3 年前）　　億円</td></tr>
</table>

※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）。P64 **【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）。P64**【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．34 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＞ 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．賃上げ加点（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**１．５％以上**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**１％以上**増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。
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**３．０％以上**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**２％以上**増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。
③事業場内最低賃金引き上げ	□	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**＋３０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。従業員に表明した文書の写しを添付。

	④事業場内最低賃金引き上げ	□	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。従業員に表明した文書の写しを添付。
	２．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.73 別紙参照）**
	３．**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.73 別紙参照）**
	４．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

【当社外観】

当社は、鈴木一郎（兼務役員）が大手不動産会社勤務を経て、２０１１年４月に浜松市で独立開業し、１０年が経過している。妻の鈴木涼子が経理を担当し、他に営業担当の従業員２名で運営している。地域に密着した‘地元の不動産屋さん’を基本コンセプトとして、賃貸事業、仲介事業、管理事業を行っている。

【事業別取扱売上高構成比率】

項目	２０２１年
賃貸事業	５０％
仲介事業	３０％
管理事業	２０％

【過去３年間の売上高推移】（単位：千円）

	２０１９年	２０２０年	２０２１年
売上高	１００，０００	９０，０００	８０，０００

開業して１０年が経過しているが、業況は順調に推移してきたが、２０２０年の新型コロナウイルス感染症拡大により大きな影響を受けている。特に影響の大きいものとしては、「来店客の減少」「内見数の減少」「問い合わせの減少」などで、上記表のように売上の減少につながった。また、「営業時間の短縮」や「イベントの中止・延期」「物件引き渡しの延期」「テレワークの導入」など業務の進め方に関しても影響が大きい。

２．顧客ニーズと市場の動向

市場の動向としては、不動産市場は、社会経済の変化により構造に変化が生じている。具体的には、(1)利用者が所有権にこだわらないという意識の変化、(2)過剰となった住居の空室率の上昇、(3)ライフスタイルの変遷（独身層、離婚層、テレワークの増加）などであり、**特に利便性を重視した利用価値中心の価格形成がされる不動産市場へと変化している。**

顧客ニーズは、居住水準向上意欲は、今後も維持し、住宅の住替え需要は増大していくものと推測される。

最近の傾向として、新型コロナウイルスの流行や社会経済環境の変化により、ユーザーの住宅選びのポイントが変化している。従来は。市街地や駅近物件であることが重視されていたが、コロナ禍でテレワークでの働き方が広がったことにより、多少駅から距離のある物件であっても評価されてきている。

また、将来にわたって長く暮らすことを前提に住居を選ぶことから、新築物件にこだわる人が多数であったが、**近年は若い世代を中心に新築志向が低くなりつつある。新築にこだわらずに状況に応じて住居を変える、といったライフスタイルが広がっている。**

新築志向が希薄化している背景には、サブスクリプション（定期購入）人気の高まりなど「モノ」消費から「コト消費」へと個人の嗜好が変化していることが要因として挙げられる。

さらに、空き家への認知度や関心が高まっていることは、人々が持つ価値観の変化を示す

重要な証拠であり、買い手のつかなかった空き家物件を格安で購入し、リノベーションを行い自分好みのスペースを作って生活したい、というニーズが増えている。

不動産業界としては、ユーザーの多様なニーズに適切に対応するため、物件の円滑、適正な流通を可能とする市場の整備や中古物件など既存物件のストックの有効活用を促進し、潜在的な住替え需要を顕在化するための諸方策が必要不可欠である。

また、特に最近はインターネットで物件情報を検索する消費者が増加しており、良質で魅力のあるＨＰによる物件情報の提供は、ユーザーに広く周知させることができ、成約率も高いことからその利用は増加傾向にある。

３．自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1)店舗立地条件の良さ

当社は私鉄〇〇駅に近い市街地中心部に立地し、**一般住宅、事業所、学校、病院などが多く隣接しており、電車、バスなど交通アクセスも非常に良く**、駐車場も常時５台確保していること。

(2)収益性の高さ

当社は〇〇など**有力な取引先や安定した代理業・仲介業の実績**があるため収益性が極めて高いこと。

(3)インターネットの活用

当社は創業当初からインターネットの活用を積極的に行い、ユーザーに物件情報を提供してきたことや、顧客からの物件に関する問い合わせや質問の窓口としてビデオ通話などのリモート技術を採用していること、ＶＲ（仮想現実）技術を活用してオンライン物件見学を実施していることから、**ネット環境などの経営基盤は構築されていること。**

【当社の課題・弱み】

創業当初からＨＰは作成してあるものの、当社のイメージなどが伝わりにくいことや、特に若い層への訴求力という点においては、魅力に欠ける内容となっている。したがって、新たな顧客の開拓には結びついておらず（課題）、**この課題を解決するためには、既存ＨＰのリニューアル、看板の設置、商談ルームの改装などを行い、当社の事業内容を的確に情報提供することが不可欠である。**

４．経営方針・目標と今後のプラン

(1)経営方針

「‘地元の不動産屋さん’として顧客が満足することを最大の喜びとする」

(2)目標

３年後に売上高２億円を目指す

(3)今後のプラン

今後、新型コロナウイルス感染が収束方向に向かえば、賃貸事業、仲介事業など業況は自ずと回復基調になると思われるが、それに加えて駅周辺にマンション、オフィスビル・商業ビルなどの新設が計画されていることから、マンション管理業務、ビルメンテナンス業務を受託することや、空室・空地の管理業務にも注力していきたいと考えている。

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）

各種販売促進強化による新規顧客開拓事業

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)ホームページのリニューアル

当社は創業当初からインターネットの普及や、その効果を考慮し、積極的に導入・活用を図ってきたが、競合他社もインターネット活用を積極的に推進していることから、創業１０年を契機にユーザーに対して、当社の魅力をより分かりやすく、より的確にアピールできるようホームページを刷新する。

【工夫・留意する点】

■信頼感アップ
・トップページのキャッチコピーで自社のコンセプトを伝えているか
・外観・店内の全体写真を掲載しているか
・経営者の想いをあいさつで伝えているか
・商品・サービスの特徴は、自分の言葉で語られているか
・きれいに商品写真は撮れているか
・問い合わせ先（電話・メルアド）は大きく掲載しているか
・ユーザーからよくある質問について、Ｑ＆Ａ方式で答えるページがあるか
■啓蒙力アップ
・不動産の専門家として分かりやすく伝えているか
・契約後の万全なフォロー体制を説明しているか
■親近感アップ
・スタッフ紹介など顔写真は写りのよい写真が掲載されているか
・仕事で大切にしていること、この仕事を選んだ理由が書かれているか
・趣味やプライベートを感じることが書かれているか
・日頃の活動のなかで生まれたお客様との関わり合いをブログなどで公開しているか
・お客様の視点からイベントなどの報告をしているか

(2)**新たな看板の設置**

下記のように現状の看板は、店舗正面（壁面）にしかなく、通行者（車）には認知されにくいことから、新たな看板（袖看板）を設置する。

【現状の看板】

【新たな看板のイメージ】

【工夫する点】

サラリーマンが勤務を終えた後や、夜間営業している人が気軽に来店できるよう夜間照明を施すとともに、営業時間の見直しを図り適宜時間延長を行う。

(3)**商談ルームの改装**

現状の店舗内装は、机やイスが雑然と配置され、イメージの悪化や機能性の面においてもマイナスであることから改装を行う。

【現状の内装】

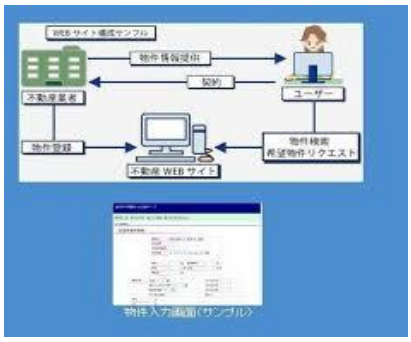
【改装イメージ】

【工夫する点】

客動線、作業動線を考慮して机やイスのレイアウトを変更することや、照明をＬＥＤに切り替えること、バリアフリーにすること、色調は暖色系にし、落ち着いた雰囲気のなかリラックスして商談が進むようにイメージを変更する。特に女性に好感を持ってもらうように注力する。

(4)**不動産管理システムの導入**（自費事業で行う：補助事業外）

日常業務や営業活動の円滑化を目的に、不動産管理システムを導入する。クラウド上で不動産管理を行うことで、リアルタイムでの複数の従業員と情報共有を行い、テレワーク、在宅勤務の推進を図る。



【今後の実施スケジュール】

実施項目	１月	２月	３月	４月	５月	６月
ＨＰﾘﾆｭｰｱﾙ	→					
新看板設置		→				
商談ﾙｰﾑ改装		→	→	→		
管理システム	→	→				

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.33 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。

不動産管理システムの導入により、クラウド上で不動産管理を行うことができ、リアルタイムでの複数の従業員と情報共有を図り、テレワーク、在宅勤務の推進を行うことが可能となり、業務効率の改善につながる。

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。

(1)**売上高の増加**

補助事業を行うことで以下のように売上高を増加することができる。その根拠としては、ＨＰのリニューアルにより、**特に若い世代やファミリー層のアクセス・問い合わせの増加、看板設置による通行者（車）の来店数の増加、商談ルーム改装による商談率アップが期待できる。**

【補助事業導入後３年間の売上高推移】（単位：千円）

	２０２２年	２０２３年	２０２４年
売上高	１００，０００	１５０，０００	２００，０００

(2)**顧客満足度の向上**

顧客第一志向に沿ったＨＰリニューアル、看板設置、商談ルーム改装などを行うことで、ユーザーに対して、より見える化、分かる化が著しく促進されるとともに顧客満足度が大幅に向上する。

(3)**地域経済の活性化**

自社が積極的に業務を遂行することにより、テナントビル、アパート・マンションの稼働率の向上につながり、特に商工業者の業況の向上に発展することから地域経済の活性化に貢献することができる。

(4)**業界イメージのアップ**

不動産業界は、やや不透明な部分や男性志向のイメージであるが、今回の補助事業の導入（特に商談ルーム改装など）により、女性にも安心して利用できるというイメージが確立され、ひいては業界イメージのアップにつながる。

※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。