

(様式1)

# 記入例

令和 5 年 ○月 ○日

株式会社 MAKOTO WILL みやぎUIJターン起業支援事業担当者 様

申請者 事務所・店舗等の所在地又は代表者住所

仙台市青葉区○○町○-○

事業者名(会社名・屋号等(未定の場合は仮称を記載))

株式会社○○○○○

代表者職・氏名

代表取締役社長 宮城 太郎

## みやぎUIJターン起業支援事業 事業計画申請書

下記のとおり、みやぎUIJターン起業支援事業の認定を受けたいので申請します。

《事業計画の名称》

1. 事業テーマ名：(事業内容を的確に表現した簡潔な名称を示してください)

過疎地域における交通弱者の高齢者に対して買い物サービスを提供する移動販売事業

2. 事業計画の骨子：(事業計画の骨子を示してください)

限界集落等の過疎地域に住む高齢者は自動車の運転や長距離の交通機関の利用に対して不安を感じており、買い物難民になっています。本事業はそのような方々に対して、専用に改装したトラックで新鮮な生鮮食品や生活に必要不可欠な日用品を移動販売し、過疎地域でも安心して生活できる環境づくりを実現します。食品は季節に応じて地元の特産品を取り扱うほか、移動販売業務を通じた地域コミュニティの再形成につなげる活動を展開します。

＜注意事項＞

- ・「(様式2)2 事業計画(2)事業の概要」を要約してください。単なる要約ではなく、一目で事業内容の特徴・アピールポイントが分かるように工夫してください
- ・文字数は200字程度でまとめてください。

3. 補助金希望額：(200万円以内で補助金希望額を記載ください)

2,000,000 円



職 歴	<input type="checkbox"/> 昭・ <input checked="" type="checkbox"/> 平・ <input type="checkbox"/> 令 19年 4月 株式会社〇〇入社 法人向け中古車販売の営業、部下育成に従事
	<input type="checkbox"/> 昭・ <input checked="" type="checkbox"/> 平・ <input type="checkbox"/> 令 28年 1月 株式会社〇〇入社 販売課長として生鮮食品の販路開拓に従事
	<input type="checkbox"/> 昭・ <input type="checkbox"/> 平・ <input type="checkbox"/> 令 年 月
	<input type="checkbox"/> 昭・ <input type="checkbox"/> 平・ <input type="checkbox"/> 令 年 月

(3) 内容確認・添削希望の有無

内容確認・ 添削希望の 有無	<p>令和5年6月16日(金)までに申請書類一式をご提出いただき、 内容の確認・添削を希望される場合は、令和5年6月23日(金)までに確認の上、コメントを返します。 ※審査通過を確約するものではないことをご了承ください。</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 確認・添削を希望する</p> <p><input type="checkbox"/> 希望しない</p>
----------------------	--

## 2 事業計画

### (1) 事業計画の名称

(様式1)「事業テーマ名」に記載した名称と同じ名称を記載してください。

過疎地域における交通弱者の高齢者に対して買い物サービスを提供する移動販売事業

### (2) 事業の概要

起業に至った経緯や事業を通じて解決したい社会課題、この事業がなぜ必要とされているのか、具体的なニーズや背景、事業の内容をわかりやすく記載してください。

仙台市内に拠点を置きながら、仙台周辺の過疎地域を対象に、移動販売の事業を実施します。

限界集落に住む高齢者は年を重ねるごとに外出に消極的になり、家に引きこもりがちで買い物難民になるだけでなく、精神面でも孤独を感じる時間が長くなります。当社は移動販売という事業を通じて、日々の食事をより楽しみに迎えていただくこと、そして買い物ついでに周辺住民との何気ない会話ができるきっかけとして地域住民のふれあいの場を創り、地域コミュニティの再形成に向けた活動も併せて展開してまいります。

県内には過疎地域に指定されている市町が10あり、初年度に事業展開を予定している5市町に絞った場合でも限界集落に住む高齢者の数は3,000人、移動販売の対象地域での見込み顧客数は8,000人を見込んでいます。顧客への聞き取り調査を行った際も移動販売事業に対する強い期待を確認することができており、各地域に週2~3回のサイクルで移動販売を行うことで安定的な収益を確保できると考えております。

当社の強みは、私の前職の人脈や経験を活かして新鮮な生鮮食品を仕入れることができること、高齢者の好みを反映した自家製の惣菜を提供できることです。地域に元々ある商店が商圈内にある以外は競合が存在しておらず、郊外型の大型スーパーと比較しても主要顧客である高齢者に特化した商品を取り揃えているため、交通弱者の限界集落に住む高齢者に対しては一定の優位性が確保できると考えております。

#### <注意事項>

- ・(5) 事業のPRポイントに記載している各内容の関連性が分かるように記載してください
- ・商品・サービスの内容が分かる画像等があればここに挿入してください

### (3) 事業の手法

商品・サービスを示し、それらを生み出すための一連の仕組み(ビジネスモデル)をわかりやすく記載してください。

移動販売では、調味料や加工食品などの一般的な食料品を取り扱うほか、季節に応じた県内の特産の生鮮食品(例:気仙沼からの仕入れであればわかめ、サンマ、ホヤなどの海産物)、高齢者の好みを反映した惣菜(例:魚出汁の効いたふきの煮物、甘みを抑えたおはぎ等)を提供します。

商品の仕入れは前職の会社のルートを使わせてもらえることになっているため、前日までの発注で商品の仕入れが可能です。移動販売では車両による運搬コストや食品の在庫管理コストがかかるため、一般的なスーパーで提供している価格に20%を上乗せして販売できます。惣菜は当社で調理するため利益率の高い商品であり、注力商品として販売していきたいと考えております。

#### <注意事項>

- ・(2)の「事業概要」で記載した事業を実現するために提供する商品やサービス等を出来るだけ具体的に記入してください
- ・商品やサービス等をどのように生産、販売し、収益をあげるかの事業展開(手法)を記入してください

### (4) 事業の準備状況(必要な資格・届出等)

≪資格・届出等が必要な事業の場合…取得等の状況≫

・資格:営業許可(保健所)、食品衛生責任者

・届出等:営業許可証(令和〇年〇〇月届出予定)、食品衛生責任者(令和〇年〇〇月取得予定)

※ 資格・届出等の名称と取得の日付を記載してください(手続中・準備中の場合は「〇月頃取得(手続)予定」と記載)。

(5) 事業のPRポイント

審査のために重要な事項ですので、分かりやすく記載してください。

<p>経営者の 経歴と思い</p>	<p>限界集落で暮らしている祖父、祖母が買い物難民になっている現状を目の当たりし、同様の問題を抱える人々のため、私の経歴を活かして始められる移動販売を思いついたのがきっかけです。</p> <p>私はこれまで中古車販売の営業や生鮮食品の販路拡大、小売り業務に従事してきました。その経験から、知人の業者に移動販売の車両改装を低コストに抑えて依頼することができます。また生鮮食品の仕入れ方法等のノウハウを活かした受発注管理・在庫管理も経験が活かれます。</p> <p>事業開始にあたり、地域の住民のニーズ把握や信頼を得る接客が私の課題であるため、事業展開予定地周辺のスーパーを視察・調査し、小売り接客経験のある友人から定期的にアドバイスを受けることで経験不足を補っていきたいと思います。また移動販売の営業に必要な食品衛生責任者の資格も取得予定です。</p> <p>私の祖父母だけでなく、周辺住民の皆さんも買い物に不便していると聞いています。限界集落に住む交通弱者の方々に安心した暮らしを提供していきます。</p> <div data-bbox="344 786 1430 1003" style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"><p>&lt;注意事項&gt;</p><ul style="list-style-type: none"><li>・事業内容を実施する上で有効な経営の基礎知識、能力、資格、経験を記載してください</li><li>・事業遂行上、経営者の資質として足りないものを示し、どのように補うかを説明してください</li><li>・事業にかかる想いを経営者自身の言葉で記載してください</li></ul></div>
<p>社会性</p>	<p>限界集落で暮らしてきた人々が高齢化し、交通弱者になることは時代の流れとして必然であると考えられています。多くの住民は、就学や就職等により親族や家族が遠方に住むようになり、生活のサポートが受けられなくなったこと、高齢になるにつれて自動車の運転やバスなどの交通機関を使った買い出しに精神的・体力的な不安を抱くようになったことがこのような社会課題の原因だと考えています。</p> <p>ネットスーパーなどのオンラインサービスもありますが、ITリテラシーの低い高齢者の利用は難しいと考えています。</p> <p>限界集落に住む高齢者にとって、買い物は単なる買い出しではなく、地域外の情報を得る機会であり、日々の食事や生活をより豊かに楽しむための大切な時間です。移動販売の事業を通じて、地域の住民が集まる場所を提供し、安心して生活できる基盤を作ることで、地域コミュニティを再生していきたいと考えています。</p> <div data-bbox="344 1536 1430 1709" style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"><p>&lt;注意事項&gt;</p><ul style="list-style-type: none"><li>・解決したい社会課題がなぜ発生しているかについて、ご自身なりの解釈を記載してください</li><li>・社会課題が解決されると具体的にだれにとって、どのような良い影響があるかを説明してください</li></ul></div>
<p>事業性</p>	<p>県が過疎地域に指定している10市町で主な事業展開を予定しており、主要顧客は限界集落に住む高齢者を想定しています。毎朝市場で仕入れる新鮮な生鮮食品に加え、高齢者の健康面や好みを反映した季節の惣菜を販売することで、当社でしか買えない商品を揃え、リピート率を上げていきたいと考えています。</p> <p>高齢者がわかりやすいように移動販売日や販売時間を記載したチラシを配布するとともに、移動販売で常備していない品物については注文用紙に記載してもらえば次回の販売時に届けるなどのきめ細やかなサービスを提供します。</p>

	<p>移動販売の開始時には特売セールや惣菜の試食などを積極的に行い、集客に力を入れていきたいと考えています。</p> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>&lt;注意事項&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・どのような相手を顧客として想定していて、商品・サービスのどの部分に価値を感じてもらうかを記載してください</li> <li>・商品・サービスを顧客に届ける販路や販売促進の方法を記載してください</li> </ul> </div>
<p>継続性</p>	<p>売上高は初年度 32 百万円、2 年目 72 百万円を目標にしており、2 年目に 7 百万円の利益確保を目指しています。1 年目は事業展開を 5 市町に絞り、主要顧客である限界集落に住む高齢者に対して当社の移動販売の認知度を高めつつ、対象地域への訪問期間を短く設定して購買頻度を上げることで売上高につなげていきたいと考えています。移動販売の開始後、2～3 ヶ月程度で安定的に購買してもらえるリピート顧客の基盤を各地域に築いていきます。</p> <p>顧客のニーズを反映した品ぞろえを実現することが課題であり、ニーズへの合致度が低いと客単価の低下につながります。地域住民との接客を通じてニーズをくみ取り、品ぞろえを充実させることで併売を促します。例として、一つの料理を作る上で必要な食材をセット売りするなどの施策を打っていきます。また月次で売上を管理することで PDCA サイクルを回し、目標を達成していきたいと思えます。</p> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>&lt;注意事項&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・起業後 1～2 年の間にどの程度の売上高・利益を設定し、どのように安定的な事業運営を実現していくかを記載してください</li> <li>・事業を継続する上でどのようなリスクが想定され、どう回避するのかを説明してください</li> </ul> </div>
<p>必要性</p>	<p>初年度に事業展開を予定している限界集落に住む高齢者の数は 3,000 人を見込んでおり、高齢者以外も含めた顧客数としては全体で 8,000 人を見込んでいます。週 2～3 回程度の頻度で 1 つの地域を訪問し、移動販売を行うことで初年度の売上高目標を達成する計画にしています。</p> <p>事業開始前に祖父、祖母が住む限界集落で高齢者 10 名にヒアリングを実施した際は「移動販売があれば有難い、ぜひ使いたい」という声を頂けているため、移動販売に対する一定のニーズはあると考えています。</p> <p>現在は同地域で移動販売を展開している業者はなく、地域に元々ある商店等が競合になると思いますが、日持ちのする食品の品ぞろえが中心で生鮮食品等の取り扱いがない店が多いことから当社の優位性は訴求できると考えています。</p> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>&lt;注意事項&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業のニーズが確実にあることを裏付ける第三者機関の客観的な情報や顧客から聞いた声、事業開始後に商品・サービスを購入してもらえる見込み顧客数、販売数等を記載してください</li> <li>・競合他社が存在する場合はなぜ自社でなければいけないのかの理由、競合他社が存在しない場合はなぜこれまで同様の商品・サービスが提供されてこなかったかの理由を説明してください</li> </ul> </div>

デジタル技術の活用	<p>デジタル技術の活用により、過疎地域の高齢者に買い物の利便性を向上させ、地域の生活環境改善に貢献するとともに、地域経済の活性化や雇用創出にも繋がる事業を目指します。具体的なデジタル技術の活用方法は以下の通りです。</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. オンライン注文システム 高齢者が自宅からスマートフォンやタブレットを使って商品を注文できるよう、オンライン注文システムを構築します。これにより、高齢者が外出せずに必要な商品を手に入れることができます。</li><li>2. 電子決済導入 キャッシュレス決済を導入し、高齢者が買い物をスムーズに行えるようにします。また、感染症対策としても有効です。</li></ol> <div data-bbox="319 600 1404 869" style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"><p>&lt;注意事項&gt;</p><ul style="list-style-type: none"><li>・本補助金に申請するにあたっては、事業を進めるにあたり、生産性の向上・機会損失の解消及び顧客の利便性の向上につながる形でデジタル技術を活用している必要があります</li><li>・デジタル技術の活用方法と、それに伴いどのようなメリット・波及効果が見込めるかを、できるだけ具体的に記載してください</li></ul></div>
-----------	--

(6) 事業(創業)のスケジュール

具体的な実施項目												
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
記入例	※事業への取り組み内容(既にも実施した作業がある場合はそれも含む)を記載してください。											
	＜子育て交流カフェ＞											
	内装等開店準備			カフェ営業開始								
	メニュー開発			広報活動			広報活動			子育て教室サービス開始		
	人材募集											

開業1年目 (令和4年 6月～ 5年 5月)	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	
	事業計画の策定												
	設立登記												
	資金調達												
	車両リース・改装												
開業2年目 (令和5年 6月～ 6年 5月)	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	
	移動販売の開始 (特売セール、試食キャンペーン)												
	移動販売の継続 (リピート顧客向け販促キャンペーン)												
	2台目車両リース・改装												
	広報活動												
						販路拡大							

※ 期間の区切りは、個人事業は1月から12月、法人は決算期で区切って記載してください。



### 3 事業見通し

(単位:円)

		開業1年目 令和4年6月1日～ 令和5年5月31日	開業2年目 令和5年6月1日～ 令和6年5月31日	売上高、売上原価(仕入高)、経費を 計算した根拠を記載してください。
売上高①		32,400,000	72,000,000	<p>●売上高(1台当たり) 360万円/月 営業日 25日/月 日商 14.4万円/日</p> <p>●売上原価(仕入高) 売上高×70%</p> <p>●経費 役員人件費 400,000円/月 従業員人件費 250,000円/月 支払利息 24,000円/年 車両リース料 150,000円/月 ガソリン代 50,000円/月 備品・消耗品 200,000円/年</p>
売上原価②		22,680,000	50,400,000	
経費	人件費(注1)	7,050,000	9,800,000	
	支払利息	24,000	24,000	
	車両リース代	1,350,000	3,000,000	
	ガソリン代	450,000	1,000,000	
	備品・消耗品	200,000	200,000	
	その他	500,000	500,000	
経費計③		9,574,000	14,524,000	
利益①-②-③		146,000	7,076,000	

(注1)個人事業で創業の場合、事業主分は含めません。

### 4 開業に必要な資金の調達方法

(単位:円)

調達の方法	金額	内訳(相手先・補助金名等)
(1)自己資金	1,000,000円	
(2)借入	2,000,000円	<p>○親族、知人、金融機関等からの借入を記載してください。</p> <p>○○銀行起業支援貸付 (2,000,000円)</p> <p>(円)</p> <p>(円)</p>
(3)補助金	2,000,000円	<p>○起業にあたり活用する補助金を全て記載してください。</p> <p>みやぎUIJターン起業支援事業 補助金(2,000,000円)</p> <p>(円)</p> <p>(円)</p>
合計(1)+(2)+(3)	5,000,000円	

(注)自己資金、借入がない場合は、金額欄に0を記載してください。

(様式3)

### 補助金の使途

(単位:円)

区分	対象経費の内訳 (対象期間: 交付決定日～令和3年2月28日)	補助対象経費の額
起業・事業運営に係る経費	事務所 開設費	0
	小計(a)	0円
	初度備品費	車両改装費用 800,000 800,000
	小計(b)	800,000円
	専門家経費	0
	小計(c)	0円
	事業費	人件費 1,750,000 1,750,000 車両リース代 1,050,000 1,050,000 チラシ作成・配布 350,000 350,000 ホームページ作成費 250,000 250,000
	小計(d)	3,400,000円
	起業に係る経費 計(e=a+b+c+d)	4,200,000円
	補助金申請額 I (e×1/2 ※上限200万円)	2,000,000円

※ 科目ごとに、品名・サービス名、単価、数量などを記入してください。

※ 区分ごとの記入欄は必要に応じて大きさを変更してください。

(注1) 補助金申請額は、補助対象経費合計額(e)の1/2以内で、千円未満は切り捨てとし、上限は 200 万円です

(注2) 補助金の使途に係る経費のみを記載してください