

事業再構築補助金 公募要領（第10回）に係る「**グリーン成長枠**」申請
における事業計画書の策定に関する参考資料

日本自動車整備商工組合連合会

（事業計画書作成に当たって）

- ※ 事業計画書作成のための具体的内容は公募要領の審査項目を熟読の上で作成してください。
- ※ A4サイズで15ページ（補助金額1,500万円以下の場合には10ページ以内）以内で事業計画書は申請事業者自身が作成する必要があります。なお、ページ数が超えた場合でも審査対象となりますが、極力規定以内での作成が望まれております。
- ※ Word等で作成の上、PDF形式に変換した電子ファイルを電子申請システムの所定の場所に添付するようになります。記載様式は自由とされておりますが、1ページ目については、参考様式が示されているため、これをご利用ください。
- ※ 本資料は、申請事業者が事業計画書を作成する上で、ご注意いただきたい点などを取りまとめたものですので、**別添の事業計画書（想定案）**をご覧くださいながら、各注意事項を確認していただき、事業計画書の策定に当たりますようお願い申し上げます。
なお、**別添の事業計画書（想定案）及び本書の注意事項に沿って記載したことにより補助金申請が採択されるものではありません。別添の事業計画書青文字部分が記載例となりますので、この旨、十分にご認識いただき、ご利用願います。**
- ※ 公募要領において、「補助事業実施期間」、「事業実施後」、「事業計画期間」等、同じような用語が出て来ますが、「補助事業実施期間」及び「（補助）事業実施後」とは、グリーン成長枠においては交付決定日から14カ月以内（ただし、採択発表日から16カ月後の日まで）の期間及び補助事業が終了した日以降のことを言い、「事業計画期間」とは、補助事業実施期間を含んだ3～5年間に行う事業を計画した期間のこととなりますので、用語の解釈にご注意願います。
- ※ 本書は、**事業再構築補助金の補助対象事業の要件において、事業計画は認定経営革新等支援機関の確認を受けていることが必要である旨を受け、申請する事業再構築指針の種類を【新市場進出（新分野展開、業態転換）】、申請類型を【グリーン成長枠（エントリー又はスタンダード）】とし、追加提出書類として【人材育成計画】、【大幅な賃上げに取り組むための計画書】等を想定したものとしておりますので、ご注意ください。**なお、補助金額が3,000万円を超える案件は金融機関の確認も必要となりますのでご注意ください。
- ※ また、本資料に記載の内容は、公募要領から事業計画書策定における注意点等を抜粋、取り纏めたものとしておりますので、詳細は公募要領（第10回）にてご確認ください。
次のURLからダウンロード可能です。
<https://jigyousaikouchiku.go.jp/pdf/koubo.pdf>
- ※ 過去の事業再構築補助金採択例を見ますと、画像や参考資料等を効果的に配列しているものが多く見られますので、事業再構築補助金採択事例のページも参考に事業計画書の策定をお願いします。
<https://jigyousaikouchiku.go.jp/cases.php#dc2>

【申請時の注意事項】

- ※ 事業再構築補助金申請の際は、別途公表される電子申請システム操作マニュアルの指示に従って入力漏れがないよう申請願います。申請の準備にあたっては、電子申請入力項目を参照し、入力が必要な項目をご確認ください。添付書面については、公募要領の添付書類ファイル名確認シートにて決められたファイル名にする必要があります。
- ※ 申請時点では、見積書等の取得価格の妥当性を証明する書類の添付は必要ありませんが、採択後速やかに交付決定の手続きに移行できるよう、取得価格の妥当性を証明できる書類の取得準備を行うようにしてください。

事業計画書の策定に当たっての注意事項等

事業計画書の1ページ目に、サービスに事業者にとっての新規性があること、及び新サービスを通して既存事業と異なる市場に進出することについて説明するよう示されています。

また、1ページ目で「事業再構築」の定義に合致するか(前提要件を満たすか)審査を行い、合致しないと判断された場合は不採択となります。

2ページ目以降で要綱に定められた審査項目・加点に基づき事業内容を判断し、評価が高い案件が採択されることとなります。

【事業者名】について

登記上の正式名称を使用すること。会社名は事業計画書1ページ目に必ず記載するよう指定されています。また、各ページにページ数を記載することについても指定されています。

【事業計画名】について

グリーン成長枠の申請として、できる限りインパクトのある事業計画名で記載します

【申請枠】について

「グリーン成長枠(エントリー)」又は「グリーン成長枠(スタンダード)」による申請になります

【事業再構築の種類】について

自動車整備業という業種を変更しない中で事業計画を実施するため、「新市場進出」による申請となります

【既存事業→新規事業】について

事業再構築指針による定義等に合致していることを記載します

「製品、サービス」について：

- ・ 中小企業等が主たる業種又は主たる事業を変更することなく、新たな市場に進出するものであること
- ・ 事業を行う中小企業等にとって、事業により製造する製品、提供する商品又はサービス、若しくは提供方法が、新規性を有するものであること
- ・ 事業計画終了後、新たに製造する製品又は新たに提供する商品若しくはサービスの売上高又は付加価値額が、総売上高の10分の1又は総付加価値額の100分の15以上を占めることが見込まれるものであること

を記載します

別添事業計画(想定例)では、グリーン成長枠として、電動自動車という表現ではBEVに加えHV及びPHEVが含まれてしまい、新市場性が弱いと判断されることを避け、電気自動車に特化した事業計画を目指すことを記載しています。ただし、新サービス及び新市場・新顧客が電動自動車市場であるという、説明(書きぶり)が出来れば、これによる事業計画の策定を行うことが可能となります

「市場・顧客」について：

- ・ 事業を行う中小企業等にとって、既存事業において対象となっていなかったニーズ・属性を持つ顧客層を対象とする市場を指すことを記載します。

1：補助事業の具体的取組内容
【事業計画の概要】
グリーン成長枠の申請として、グリーン成長戦略14分野の課題解決に資する取り組みであることを端的に伝えることが必要となります

<p>現在の事業の状況、強み・弱み、機会、脅威、事業環境、事業再構築の必要性、事業再構築の具体的内容（既存事業との違い（特に顧客の違い）、提供するサービス、導入する設備、工事等、今回の補助事業で実施する新市場進出（新分野展開、業態転換）の取組について具体的に記載します。</p> <p>事業実施期間内に投資する建物の建設・改修等の予定、機械装置等の型番、取得時期や技術の導入や専門家の助言、研修等の時期についても、可能な限り詳細なスケジュールを記載します。※必要に応じて、図表や写真等を用いて、具体的に記載してください。</p>	
現在の事業の状況について	<p>(1) 当社事業の概況</p> <ul style="list-style-type: none"> 自動車整備業を何時から始め、どのような経緯を経て現在の事業を行っているかを記載してください。 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; width: 200px;"> 整備事業者の 事務所・整備事業場等 外観写真を掲載 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; width: 200px;"> 整備工場の 内部写真等 掲載 </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> 現在の整備工場やショールーム等の写真を効果的に掲載してください。枚数制限は特にありません。 また特筆するような出来事を経験していれば、具体的に新聞記事や資料を掲載すると効果的です。 <p>(2) 当社事業の特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業の特徴を①【施設】、②【売上比率】、③【利用者属性】、④【従業員数】、⑤【コロナ禍による打撃】等の項目順に記載してください。必要に応じて項目を変更することは可能です。 <p>① 【施設】 既存敷地に、どのような建物があって、どのような利用形態になっているかを分かり易く記載してください。</p> <p>② 【売上比率】 事業部門ごとの売上比率、最近2年度くらいの推移について記載してください。 また、財務分析はローカルベンチマークを利用して、業界平均値等との比較や今後の売上向上のために取り組んでいかなければならない課題を記載して、より説得力のある内容としてください。 https://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/sheet.html <small>[経済産業省 HP よりダウンロード、作成が可能です]</small></p> <p>③ 【利用者属性】 法人、個人の売上割合やどのような顧客が多いのかを記載してください。</p> <p>④ 【従業員数】 従業員の状況を記載してください。地域採用等雇用への貢献なども記載してください。</p>

	<p>⑤ 【コロナ禍による打撃】 コロナに限らず、新事業進出の転機になった事柄があれば記載すると効果的です。</p>
強み・弱み について	<p>(1) <u>当社事業の強み</u> 事業の強みとして①【立地・利便性】、②【付加価値サービスの提供】、③【周辺地域資源の活用】、④【自治体等との連携】、⑤【その他】の例示により記載。他に具体的な強みがあれば記載してください。</p> <p>① 【立地・利便性】 立地の良さ／利便性について記載してください。なお、立地／利便性が悪い場合には、「悪いものの～」などで繋ぎ、強みになるところを記載してください。</p> <p>② 【付加価値サービスの提供】 他の事業者とは違う差別化ポイントを見出し、記載してください。</p> <p>③ 【周辺地域資源の活用】 地域の資源の活用等強みになるところを見出し、記載してください。</p> <p>④ 【自治体等との連携】 自治体等との連携、特にBCP（事業継続計画）に基づき、災害発生時の協力体制など、強みになるところを見出し、記載してください。</p> <p>⑤ 【その他】 その他の強みがある場合には、記載してください。</p> <p>(2) <u>当社の事業の弱み</u> 強みに対し、弱みがどこにあるかを記載してください。事業計画の実施内容に結び付けることが必要なので、項目は事業内容により変更してください。例えば①【施設の老朽化】、②【自動車新技術への対応】、③【人材育成】等、グリーン成長枠の申請に結びつく弱みを記載してください。</p> <p>① 【施設の老朽化】 どのような施設が老朽化しているのか具体的に記載してください。</p> <p>② 【自動車新技術への対応】 事業計画で始めようとしているものとして、今、不足している内容について記載してください。</p> <p>③ 【人材育成】 事業計画で対応しようとしている内容について、記載してください。</p>
機会・脅威 について	<p>(1) <u>当社事業の機会</u> 新規事業を行うことにより、どのような機会に結びつくかを記載してください。</p> <p>(2) <u>当社事業の脅威</u> 一方で、直面する大きな課題として脅威に感じている内容を記載してください。ここでもグリーン成長枠での申請に結びつく内容の記載をすることが必要となります。</p>

SWOT分析及びクロスSWOT分析	(1) SWOT分析 上記、強み・弱み、及び機会・脅威に記載した内容について、表形式（SWOT分析手法）で表し、かつ、そこから更に強みを増すこと及び課題を見つけ対応策を導き出す手法がより分かり易いです。																
		<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>プラス要因</th> <th>マイナス要因</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>内部環境</td> <td>強み (Strength) 自社の持つ強みや長所、得意なことなどを整理して記載ください</td> <td>弱み (Weakness) 自社の持つ弱みや短所、苦しいことなどを整理して記載ください</td> </tr> <tr> <td>外部環境</td> <td>機会 (Opportunity) 社会や市場の変化などでプラスに働くことを整理して記載ください</td> <td>脅威 (Threat) 社会や市場の変化などでマイナスに働くことを整理して記載ください</td> </tr> </tbody> </table>		プラス要因	マイナス要因	内部環境	強み (Strength) 自社の持つ強みや長所、得意なことなどを整理して記載ください	弱み (Weakness) 自社の持つ弱みや短所、苦しいことなどを整理して記載ください	外部環境	機会 (Opportunity) 社会や市場の変化などでプラスに働くことを整理して記載ください	脅威 (Threat) 社会や市場の変化などでマイナスに働くことを整理して記載ください						
		プラス要因	マイナス要因														
	内部環境	強み (Strength) 自社の持つ強みや長所、得意なことなどを整理して記載ください	弱み (Weakness) 自社の持つ弱みや短所、苦しいことなどを整理して記載ください														
	外部環境	機会 (Opportunity) 社会や市場の変化などでプラスに働くことを整理して記載ください	脅威 (Threat) 社会や市場の変化などでマイナスに働くことを整理して記載ください														
	(2) クロスSWOT分析 SWOT分析したものをさらにクロスSWOT分析し、取組課題を見極めてください																
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th colspan="2">内部環境</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th>強み</th> <th>弱み</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">外部環境</td> <td>機会</td> <td>強み×機会 強みを発揮して、機会を活かす内容を記載してください</td> <td>弱み×機会 弱みを改善して、機会に挑戦する内容を記載してください</td> </tr> <tr> <td>脅威</td> <td>強み×脅威 強みを利用して、脅威を避ける内容を記載してください</td> <td>弱み×脅威 脅威の影響を最小限にとどめる内容を記載してください</td> </tr> </tbody> </table>			内部環境				強み	弱み	外部環境	機会	強み×機会 強みを発揮して、機会を活かす内容を記載してください	弱み×機会 弱みを改善して、機会に挑戦する内容を記載してください	脅威	強み×脅威 強みを利用して、脅威を避ける内容を記載してください	弱み×脅威 脅威の影響を最小限にとどめる内容を記載してください
			内部環境														
			強み	弱み													
	外部環境	機会	強み×機会 強みを発揮して、機会を活かす内容を記載してください	弱み×機会 弱みを改善して、機会に挑戦する内容を記載してください													
脅威		強み×脅威 強みを利用して、脅威を避ける内容を記載してください	弱み×脅威 脅威の影響を最小限にとどめる内容を記載してください														
	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 150px; margin: 0 auto;">更に伸ばす事項を記述してください</div> </div> <div style="text-align: center;">  <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 150px; margin: 0 auto;">課題となっている事項を記述してください</div> </div> </div>																
	 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 600px; margin: 0 auto;">目指す方向性、効果を記述を記載してください</div>																
	 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 600px; margin: 0 auto;">政策点を特にグリーン成長点を前面に出し、記載してください</div>																
事業環境について	・ 申請者として、どのような事業環境にあるのかを記載してください																
事業再構築の必要性	・ 申請に当たり、どの様な新事業に転換する必要があるかを記載してください。																
【事業再構築の具体的内容】																	
提供する製品・サービス	・ 自動車整備業の場合、事業再構築を行うことによりどのようなサービスを提供することになるかを具体的に記載してください。また、事業計画として何年間の事業計画とするのかを記載してください。																
導入する設備・工事等	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業再構築を行うために導入する設備・工事等の内容を具体的に記載してください。 ・ 具体的なレイアウト図面等を掲載すると分かり易いものとなります。 ・ 建物に関して、建設・改修等の予定ある場合には、想定している具体的内容 																

	<p>を記載してください。(完成予想図や改修後予想図などの添付があると効果的です。)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主要導入設備に関する写真、具体的な用途など説明書きを加えて掲載してください ・一覧表にて必要となる機械装置の具体的な内容と取得予定時期を記載してください。 ・取得時期は補助事業実施期間内となるので、余裕を持った時期として考えた方が良いでしょう。第10回公募では申請締切が6月末のため、採択は9月から10月頃の発表となることが想定されます。採択後に交付申請となりますが交付決定までは相当期間(半年くらい)が必要なのが現状でありますので、取得可能時期は採択から6カ月以上先と考慮した予定が良いと思われます。なお、補助事業のリミットは採択から16カ月以内となっておりますので、これも考慮した予定としてください。
技術の導入や専門家の助言、研修等の時期	<ul style="list-style-type: none"> ・グリーン成長枠に応募する要件として人材育成を行う必要がありますので、事業計画にはその概要を記載してください。なお、別途、詳細な人材育成計画書の提出が必要となります。 ・グリーン成長枠(エントリー)の場合には、従業員の5%以上が年間20時間以上の外部研修又は専門家を招いたOJT研修の受講が必要となります。 ・グリーン成長枠(スタンダード)の場合には、従業員の10%以上が年間20時間以上の外部研修又は専門家を招いたOJT研修の受講が必要となります。 ・なお、概要のみ記載し、詳細は別添「人材育成計画書」のとおりでも可能と考えます。 ・また、人材育成のスケジュールは、補助事業実施期間中に開始していなければなりませんので注意が必要です。
他社、既存事業との差別化、競争力強化の実現性	<ul style="list-style-type: none"> ・他社、既存事業との差別化等を【方法】、【仕組み】、【実施体制】に分けて具体的に記載してください。現在の方法・仕組み・実施体制と事業計画終了後どのようなようになるかを比較する方式も可能です。
2：将来の展望（事業化に向けて想定している市場及び期待される効果）	
本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等	<ul style="list-style-type: none"> ・当該項目については、図表や写真等を用い、具体的に記載することが効果的です。 ・成果の価格的・性能的な優位性・収益性や課題やリスクとその解決方法などを記載してください。 ・さらに、地域のマーケット情報や市場規模から追加情報を書き込むと情報の信頼性が増すと考えます。 ・具体的な課題・リスクと解決方法を表等により表現することが分かり易いと考えます。
本事業の成果の事業化見込み	<ul style="list-style-type: none"> ・当該項目については、図表等を用い、目標となる時期・売上規模・サービスの価格等、具体的に記載してください。 ・本補助金事業については、補助金事業を完了した日の属する年度の終了後、初回として、以降5年間(計6回)、事業に係る事業化等の状況を事業化状況・知的財産権等報告書により報告するとともに、事業に係る調査に協力しなければなりませんので、3～5年までの間でどのような事業計画を立てるのかを十分検討した後に、事業化見込みを設定してください。 ・事業再構築指針により新市場進出への該当要件として「事業計画期間終了後、新たに提供するサービスの売上高又は付加価値額が、総売上高の10分の1又は総付加価値額の100分の15以上を占めることが見込まれる事業計画である

	<p>ことが必要となりますので、これを基本とした事業化計画を組む必要があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービスの価格等については、売上規模等の根拠となる内容を記載してください。
3：本事業で取得する主な資産	
<p>本事業により取得する主な資産（単価 50 万円以上の建物、機械装置・システム等）の名称、分類、取得予定価格等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・補助事業実施期間中に、別途、取得財産管理台帳の整備が必要となります。 ・資産として計上する建物、機械装置、システム等の名称、分類、取得予定価格等を記載（一覧表として取り纏めるのが分かり易いと思われます）。
4：収益計画	
<p>本事業の実施体制、スケジュール、資金調達計画等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・実施体制、スケジュール、資金調達計画等を具体的に記載してください。 ・組織図等を用い、役割分担を明確に記載してください。 ・補助事業実施スケジュールに関しては、建築計画、設備機器導入、人材育成研修等を事業完了までの期間を一覧表形式での記載が良いと思われます。 ・こちらも補助事業期間は交付決定日から 14 か月以内、採択発表日から 16 か月以内とされていますので、交付決定日は事業計画策定の時点では不明となりますため、採択が予想される 9 月以降くらいからの設定をしておくことが良いと考えます。 ・資金調達計画については、経費の総額、自己資金の状況、補助金交付申請額等を記載してください。
<p>収益計画（付加価値増加を含む）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・収益計画（表）における「付加価値額」の算出については、算出根拠が必要となります。 [エントリー付加価値額要件] 補助事業終了後 3～5 年で付加価値額の年率平均 4.0% 以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年利平均 4.0% 以上増加する見込みの事業計画を策定する必要があります。 [スタンダード付加価値額要件] 補助事業終了後 3～5 年で付加価値額の年率平均 5.0% 以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年利平均 5.0% 以上増加する見込みの事業計画を策定する必要があります。 ・収益計画（表）で示された数値は、補助事業終了後も、毎年度の事業化状況等報告等において伸び率の達成状況の確認が行われます。 ・給与支給総額等増額要件 [条件 1] 補助事業終了後 3～5 年で給与支給総額を年率平均 2% 以上増加させること。 [条件 2] 補助率引上げを受ける場合の追加要件【満足すると補助率が 1/2→2/3(中小企業)に引上げとなる】 ① 補助事業期間内に給与支給総額を年平均 6% 以上増加させること。 ② 補助事業期間内に事業場内最低賃金を年額 45 円以上の水準で引上げること。 [条件 3] 大幅な賃上げを実施する事業者に対する加点 補助事業実施期間終了後 3～5 年で以下の基準以上の賃上げを実施すること（賃

上げ幅が大きいほど追加で加点)

1. 給与支給総額年平均 3%
2. 給与支給総額年平均 4%
3. 給与支給総額年平均 5%

【付加価値額及び給与総支給額計画】

(エントリー申請)

・算出根拠が分かるように記載が必要となります。

・以下はエントリー申請を行う場合の例です。

(例示)

付加価値額：補助事業終了後 3～5 年で付加価値額年平均 4%以上、

給与総支給額割合：補助事業終了時に年平均 6%上昇。事業計画終了後 3～5 年で年平均 3%上昇としての計画。別途「大幅な賃上げに取り組むための計画書」を添付。

営業利益＝売上高×4.5%、

(単 位： 円)	基準年度 (2023年 9月)採択	(2025年 3月)補助 事業終了 年度	1年後 (2026年 3月)	2年後 (2027年 3月)	3年後 (2028年 3月)	4年後 (2029年 3月)	5年後 (2030年 3月)
売上高	63,750,000	66,300,000	69,000,000	72,000,000	75,240,000	78,626,000	82,165,000
営業利益	2,868,750	2,983,500	3,105,000	3,240,000	3,385,800	3,538,170	3,697,425
人件費	24,000,000	25,440,000	26,160,000	26,880,000	27,600,000	28,320,000	29,170,000
給与引上 %	—	6.00%	9.00%	12.00%	15.00%	18.00%	21.5% 3.1%/年
減価償却 費	—	—	2,210,000	2,067,330	1,934,003	1,809,403	1,692,950
付加価値 額	26,868,750	28,423,500	31,475,000	32,187,330	32,919,803	33,667,573	34,560,375
付加価値 額伸び率	—	対象年度			15.8% 5.3%/年	18.4% 4.6%/年	21.6% 4.3%/年

付加価値額：4.3%/年を確保 (エントリー申請)

給与総支給額：補助事業終了時に年平均 6%を確保

補助事業終了後、3～5 年で年平均 3%を確保(加点対象)

事業場内最低賃金に関して：当社最低賃金職員の基本給+手当が 200,000 円のため、年間労働日数(250 日)、労働時間(8 時間/日)から 1,200 円/時間であり、平均 6%アップとし、72 円/時間の上昇が確保できるため事業場内最低賃金を年額 45 円以上の水準で引上げることとなる。

・スタンダード申請を行う場合には、付加価値額を補助事業終了後 3～5 年で年平均 5%以上となる必要があります。

・更なる加点対象とするためには、給与総支給額を補助事業終了後 3～5 年で年平均 4%又は 5%以上を満足させる事業計画が必要となります。

【減価償却費算出根拠】

・財務省 減価償却資産の耐用年数表より 1 年で何パーセントの減価償却になるかを確認し、計算することが必要となります。

・別表第 1 建物 金属造骨格肉厚 4mm 以上から 25 年(年率 4%)とした例

・別表第 2 機器等 53 自動車整備業用設備 15 年(年率 6.7%)とした例

・減価償却費＝(取得価額－減価償却累計額)×定率法の償却率により計算した例を示します。

【減価償却資産及び減価償却費】

資産	取得時	基準年度	1 年後	2 年後	3 年後	4 年後
建物(2024 年 6 月)	5,000,000	4,800,000	4,608,000	4,423,680	4,246,732	4,076,862
機器等 (2024 年 6 月)	30,000,000	27,990,000	26,114,670	24,364,987	22,732,532	21,209,452
資産計	35,000,000	32,790,000	30,722,670	28,788,667	26,979,264	25,286,314
減価償却費	0	2,210,000	2,067,330	1,934,003	1,809,403	1,692,950

添付書面について

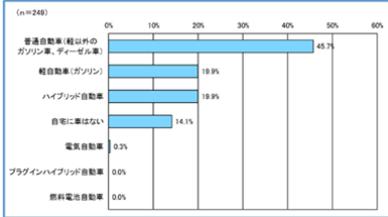
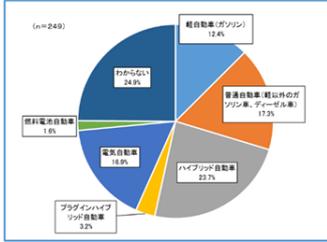
<p>人材育成計画書</p>	<p>グリーン成長枠への申請には、グリーン成長点として人材育成に係る計画書の提出が必須とされています。</p> <p>人事育成計画書では、</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 事業再構築の内容が、グリーン成長戦略「実行計画」14分野に掲げられた課題の解決に資する取組になっているか。 ② グリーン成長戦略「実行計画」14分野に掲げられた課題の解決に資する事業再構築を行うために必要性の高い人材育成を行う計画となっているか。 ③ 目標となる育成像や到達レベルの評価方法などを含め、具体的かつ実現可能性の高い計画が策定されており、また、人材育成管理者により、その進捗を適切に把握できるものとなっているか。 ④ 人材育成を通じて、被育成者が高度なスキルを身に着けることができるものとなっているか。また、身に着けたスキルを活用して、企業の成長に貢献できるか。 <p>が審査されます。</p> <p>エントリー：従業員の5%以上が年間20時間以上の外部研修又は専門家を招いたOJT研修の受講が必要となります。</p> <p>スタンダード：従業員の10%以上が年間20時間以上の外部研修又は専門家を招いたOJT研修の受講が必要となります。</p> <p>【人材育成計画書(事業者名)】</p>
<p>大規模な賃上げに取り組むための計画書の妥当性</p>	<p>グリーン成長枠で補助率引上げを希望する事業者に関し、書面の提出が必要となります。</p> <p>この場合、</p> <ol style="list-style-type: none"> ① 大規模な賃上げの取組内容が具体的に示されており、その記載内容や算出根拠が妥当なものとなっているか。 ② 一時的な賃上げの計画となっておらず、将来にわたり、継続的に利益の増加等を人件費に充当しているか。 <p>が審査されます。</p> <p>【大規模な賃上げに取り組むための計算書(事業者名)】</p>
<p>加点項目 (以下の内容に合致した補助事業申請になると採択を受け易くなります)</p>	
<p>パートナーシップ構築宣言</p>	<p>グリーン成長枠申請を対象に「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト(https://www.biz-partnership.jp)において、補助金申請応募締切日時時点で宣言を公表している事業者に対して加点が行われます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電子申請システム上でチェック事項の入力が必要となります。 ・上記ホームページにて詳細を確認してください。
<p>大幅な賃上げを実施する事業者</p>	<p>グリーン成長枠申請を対象に(補助)事業実施期間終了後、3～5年で以下の基準以上の賃上げを実施すること(賃上げ幅が大きいほど追加で加点)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 給与支給総額年率平均3% 2. 給与支給総額年率平均4% 3. 給与支給総額年率平均5% <p>・大幅な賃上げに関してエビデンスとなる添付書面を提出し、要件に合致することが確認できた場合にのみ加点されます。</p> <p>【賃金引上げ計画の誓約書(事業者名)】</p> <p>【賃金台帳の写し(事業者名)】</p>
<p>減点項目</p>	
<p>過去補助金候補者として採択され</p>	<p>既に過去の公募回で補助金交付候補者として採択されている又は交付決定を受けている事業者がグリーン成長枠に申請する場合には、一定の減点を受けることとなります。加えて、別事業要件及び能力評価要件についても審査</p>

た事業者	され、追加での減点となる場合もあります。 【別事業要件及び能力評価要件の説明書(事業者名)】(書式は省略)
------	--

事業計画書（想定案）

事業者名	〇〇自動車整備株式会社
事業計画名	カーボンニュートラルの実現に向けた自動車整備事業グリーン化再構築計画
申請枠	グリーン成長枠（エントリー又はスタンダード）
事業再構築の類型	新市場進出

※事業再構築の類型で「事業再編」は、「新市場進出」「事業転換」「業種転換」のいずれかを選択し、かつ「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」、「事業譲渡」等を行う場合にのみ、選択可。

	既存事業	新規事業
製品・サービス	<p>自動車整備事業者として、ガソリン車及びディーゼル車等、動力として内燃機関を有している自動車の点検・整備を事業サービスとして実施している。</p>	<p>自動車整備事業者として、主たる事業を変更することなく、既存事業において対象となっていなかった、電気自動車等、動力として内燃機関を有していない自動車の点検・整備を事業サービスとして新たに実施する。</p> <p>なお、新事業サービスについては、事業計画終了後において、当社総売上高の10%以上を占めることが見込まれる事業計画としている。</p>
市場・顧客	<p>既存の自動車整備市場は、ほぼ内燃機関を原動機とする自動車を保有する法人及び個人顧客となっている。</p>  <p>上記は、千葉県が令和3年度にインターネットにより行った電動自動車に係る意識調査結果として発表されたものであり、電気自動車ユーザーは、0.3%とほぼゼロに近い市場である。</p>	<p>同調査による、今後の保有意識調査では、下記グラフのとおり、電気自動車を保有しようというユーザーの割合は約17%と約50倍もの割合を占めており、</p>  <p>現行顧客とは違う意識を持った顧客がカーボンニュートラルの実現に向け、率先して電気自動車を保有しようという新市場、新たな顧客となるものである。</p>

※事業計画が事業再構築の定義に合致するか否かは、上表の記載にて判断します。既存製品と新製品、既存市場（顧客）と新市場（顧客）、既存事業と新事業などについて、これまでのものとこれからのものが、それぞれ具体的に何が異なるかを詳述してください。

※必ず事業再構築指針と事業再構築指針手引きを確認して、具体的に記載してください。以下参照。

事業再構築の類型	必要となる要件
新市場進出	①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③新事業売上高10%等要件
事業転換	①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高構成比要件
業種転換	①製品等の新規性要件、②市場の新規性要件、③売上高構成比要件
事業再編	①組織再編要件、②その他の事業再構築要件
要件名	申請に当たってお示しいただく内容 参照ページ
製品等(製品・商品等)の新規性要件	①過去に製造等した実績がないこと、②定量的に性能又は効能が異なること
市場の新規性要件	既存事業と新規事業の顧客層が異なること
新事業売上高10%等要件	新たな製品等の(又は製造方法等の)売上高が総売上高の10%(又は総付加価値額の15%)以上となること
売上高構成比要件	新たな製品等の属する事業(又は業種)が売上高構成比の最も高い事業(又は業種)となること
組織再編要件	「合併」、「会社分割」、「株式交換」、「株式移転」、「事業譲渡」等を行うこと
その他の事業再構築要件	「新市場進出(新分野展開、業態転換)」、「事業転換」又は「業種転換」のいずれかを行うこと

(以下、公募要領の注意事項等を確認し、事業計画を記載してください。)

1：補助事業の具体的取組内容
【事業計画の概要】
2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略の実現に向け、今後、急激な普及が見込まれる電気自動車という新市場・新分野ユーザーに係る自動車整備への対応を図るため、各自動車メーカーの電気自動車に対する整備技術を習得するとともに電気自動車ユーザーに対する新故障診断・メンテナンス事業サービスへ事業進出する

現在の事業の状況について	<p>(1) <u>当社事業の概況</u></p> <p>当社、〇〇自動車整備株式会社(以下「当社」)は、昭和〇年〇月に〇〇運輸局長より自動車分解整備事業の認証を受け、その後、自動車整備への研鑽を重ね、平成〇年〇月に民間車検が可能な自動車整備事業者として指定を受け現在に至っている。また、昭和〇年〇月から〇〇自動車のサブディーラーとして〇〇という看板を掲げ、車両販売等も行っているところ。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 整備事業者の 事務所・整備事業場等 外観写真を掲載 </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 整備工場の 内部写真等 掲載 </div> </div> <p>(2) <u>当社事業の特徴</u></p> <p>① 【施設】</p> <p>既存施設は、同一敷地内に2棟の建物を配置するとともに、来客用駐車場及び車両保管用駐車場を有している。建物は自動車整備事業場として車両の点検・整備・検査を行う施設及び自動車販売管理棟としてお客様との商談・打合せ、従業員事務室及びショールームを有するものとなっている。</p> <p>② 【売上比率】</p>
--------------	---

2022年度の売上は、自動車整備業が●割、自動車販売が●割、その他が●割となっており、自動車整備業の売上が主軸となっている。2021年度の売上に比べ●●となっており、ローカルベンチマークによる財務分析結果により、●●に関しては業界平均を上回る実績となっているが、●●については業界平均を下回っているため、今後においては、●●を推進し、売上高の向上に資するよう取り組んでいく必要があると分析している。



③ 【利用者属性】

自動車整備業の売上は、法人が●割、個人が●割で地元企業からの依頼が主となっている。現在は、電気自動車ユーザーの受け入れは行っておらず、新事業サービスとして立ち上げるにより顧客範囲が広がるのが想定される。

④ 【従業員数】

創業時の従業員数○名から、本申請時の従業員数は○名まで増え、従業員の生活拠点は○○地域内の者が大部分を占め、地域における雇用貢献を果たしている。また、現従業員は自動車整備業●名、自動車販売等●名の割合となっている。

⑤ 【コロナ禍による打撃】

主たる事業である自動車整備業に関しては、コロナ禍であっても社会経済活動に必須な事業として稼働していたことから、大きな打撃とはなっていないが、自動車販売においては、コロナ禍による部品調達不足等の影響が大きく、2019年度以降2020年度で●割減、2021年度で●割減と大きな打撃を受けている。

<p>強み・弱み について</p>	<p>(1) <u>当社事業の強み</u></p> <p>① 【立地・利便性】 国道●号線○○交差点に面する立地の良さ／市内中央部○○鉄道●○駅から徒歩●分に位置するため、徒歩利用者の利便性も高い。</p> <p>② 【付加価値サービスの提供】 整備入庫車両及び当社販売車両への次回点検時期までの整備保証の付加、地域自動車ユーザー向けの日常点検教室や地域イベントへの参加による地元企業及び地元生活者との交流を促進している。</p> <p>③ 【周辺地域資源の活用】 周辺ガソリンスタンドと提携して、当社整備入庫車両に対し、燃料 100 リッター分の割引クーポンを配付することにより、双方への来客確保及び集客に活用している。</p> <p>④ 【自治体等との連携】 当社では自然災害等が発生した場合に備え、BCP（事業継続計画）を策定しており、災害発生時の被災車両の移動手段の確保や被災車両の一時保管場所として活用できるよう関係自治体と連携協定を締結している。</p> <p>⑤ 【その他】 上記の強みを活かし、2019 年度から 2022 年度までの 4 事業年度において、当社の事業はコロナ禍も含んで、大きな落ち込みもなく推移してきたところである。</p> <p>(2) <u>当社の事業の弱み</u></p> <p>① 【施設の老朽化】 当社自動車整備工場に設置している自動車整備検査用機器は、平成○年に指定整備事業者として指定を受けた以降更新しておらず、建物を含め老朽化が進んでいるため見た目も悪くなっており、新規顧客の獲得にも影響が出始めている。</p> <p>② 【自動車新技術への対応】 従来から取り扱っているガソリン自動車やディーゼル自動車の整備に関しては、顧客からの評判も良く、整備台数の推移も堅調であるが、近年導入が進んでいる先進安全技術搭載車や特に電気自動車についての新技術に対応するノウハウを得る機会が少なく、特に電気自動車整備の受け入れについては、関係ディーラーへ紹介することで止まっている。</p> <p>③ 【人材育成】 自動車の新技術に係る整備ノウハウを当社自動車整備士に取得させなければ、今後の整備受注の減少にも繋がってしまうため、研修等への参加、資格等の取得が急務となっている。</p>
<p>機会・脅威 について</p>	<p>(1) <u>当社事業の機会</u></p> <p>「当社事業の強み」のとおり、当社施設は交通量の多い国道に面し、また、公共交通機関利用者からの目に止まり易い立地のため、自動車ユーザーからも注目を受け易く、具体的な事業内容の進捗を公表しつつ事業を進めることにより、既存顧客のみならず</p>

	<p>らず新規顧客獲得の絶好の機会をもたらす得る。</p> <p>(2) <u>当社事業の脅威</u></p> <p>現在、自動車業界は100年に一度の大変革期と言われており、その大きな理由の一つが既存の内燃機関自動車からハイブリッド車、プラグインハイブリッド車並びに燃料電池車、更には電気自動車と従来の自動車整備技術だけでは対応できない車両が政府の施策にも伴い急速に普及することが確実な脅威となっている。特に電気自動車についての整備技術・知識に係るノウハウが少なく、習得が急務である。また、最近の自動車には自動ブレーキ等、交通事故防止や被害軽減に資する運転支援装置が搭載されていることから、これら制御技術が適正に作動する状況であることを確認するための作業場、設備及び人材教育の必要性も脅威となっている。</p>
--	--

SWOT分析及びクロスSWOT分析	(1) SWOT分析：上記、強み・弱み及び機会・脅威より		
		プラス要因	マイナス要因
	内部環境	強み (Strength)	弱み (Weakness)
	外部環境	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
		<ul style="list-style-type: none"> ・立地、利便性が良い ・ユーザーへの付加価値サービスが充実している ・ガソリンスタンドとの提携クーポンが好評 ・災害時の自治体との連携が強固 ・コロナ禍でも売上減少はない 	<ul style="list-style-type: none"> ・整備検査用施設が老朽化 ・自動車新技術への対応が不足 ・人材育成が急務
		<ul style="list-style-type: none"> ・店舗にて行っていることを地域ユーザーへアピールすることにより新規顧客獲得に繋げられる 	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車新技術への対応が遅れることにより顧客が他事業者へ移ってしまう恐れがある
	と分類される。		
	(2) クロスSWOT分析		
	上記SWOT分析をさらにクロスSWOT分析し、		
		内部環境	
		強み	弱み
外部環境	機会	強み×機会	弱み×機会
		新サービス事業を行うことを地域ユーザーが判るようにPR	施設の入れ替え、自動車新技術への対応を行っていることをアピール
	脅威	強み×脅威	弱み×脅威
		新サービス実施に伴い、新たな高付加価値サービス実施による顧客囲い込み	新技術知識習得自動車整備士による確実な整備の実施をアピール

	<div style="text-align: center;">   </div> <table border="1" style="width: 100%; margin: 10px 0;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">更に伸ばす事項</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">課題となっている事項</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">高付加価値サービスの開発</td> <td style="text-align: center;">施設導入・人材教育</td> </tr> </table> <div style="text-align: center;">  </div> <p>以上から、</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>◎目指す方向性</p> <p>電気自動車の整備に対応する点検整備施設の導入を行うとともに、従業員に対する新技術教育を実施し、これに付帯する新サービス事業を実施する</p> <p>○効果</p> <p>電気自動車整備のノウハウを取得し、法定点検や車検整備、新技術への確実な対応強化となる他、高付加価値サービスの実施による顧客拡大、及び電気自動車充電設備等による被災時の地域貢献が可能となる</p> </div> <div style="text-align: center;">  </div> <p>【政策点】</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ・グリーン成長戦略「実行計画」14分野に掲げられたカーボンニュートラルの実現を目指すものである ・内燃機関からの脱却という日本経済の構造転換を促すことに資する ・自動車新技術への対応には先端的なデジタル技術の活用を伴う ・いち早く電気自動車整備に対応することで、地域事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことが期待できる </div>	更に伸ばす事項	課題となっている事項	高付加価値サービスの開発	施設導入・人材教育
更に伸ばす事項	課題となっている事項				
高付加価値サービスの開発	施設導入・人材教育				
事業環境について	<p>当社は、自動車メーカーとの繋がりが深いサブディーラーでもあるため、最新の自動車整備技術に対するノウハウの共有や自動車メーカーから直接教育を受ける機会を設けることも可能である。また、加入団体である自動車整備振興会が開催する各種研修会へ積極的に出席することにより、現在働いている自動車整備士に更なる新技術ノウハウの取得を促すことにより、今後のカーボンニュートラル社会に向けての事業展開を見据えている。</p>				
事業再構築の必要性	<p>今後、普及が加速する電気自動車及び先進安全技術搭載車の整備を実施するには、当社従業員のノウハウにない技術の取得及び設備の取得が必要であるとともに、新規顧客からは、電気自動車整備に対し、現在主流である内燃機関を動力とした自動車への対応と同等以上の点検・整備や車検など、自動車の維持・管理への適格性が求められることとなる。</p> <p>このため、自動車の電動化や先進安全技術に対応できる整備士の育成及び確保を行うとともに電気自動車に特化した設備導入を行うなどした上で、新たな整備事業サービスを実施するなどの事業再構築を行う必要がある。</p> <p>さらに、本事業を通し、導入設備等を災害時の非常電源設備として活用するなど、地域社会のインフラ構築の一端を担う必要がある。</p>				

【事業再構築の具体的内容】

提供する製品・サービス

整備事業場に電気自動車を適正に整備するための機材等を導入し、新たな整備・検査ラインとして設置し、従来から対応している内燃機関を動力とした自動車の整備から、電気自動車整備事業サービスの割合を補助事業実施後 5 年間で総売り上げの 10%以上を占めるサービスとして移行していくものとする。

導入する設備・工事等

電気自動車整備に対応可能な車両点検整備用のリフト、EV車用充電器、高電圧作業に対応する工具類、電気自動車の点検整備に欠かせないスキャンツール及び電気自動車の検査を実施する検査ラインとして従来設備の一部を入れ替える。具体的な配置図及び機械設備等は次のとおり
(レイアウト図面)



(導入設備)



(EV車用リフト)

【用途：床下バッテリー点検等】



(検査マルチテスター)

【用途：ブレーキ、スピードメーター、ヘッドライト等】



(スキャンツール)

【用途：電子制御部品確認】



(EV用充電設備)

【用途：メインバッテリー充電用】

(機械装置等の名称、型番、取得時期)

機械装置等の名称	型番	取得時期
EV車用2柱リフト	ABC200	令和6年6月
充電器	DENKI123	令和6年5月
スキャンツール	EMSKYAN50	令和6年4月
マルチテスター	MALTI600	令和6年6月

技術の導入
や専門家の
助言、研修
等の時期

グリーン成長枠（スタンダード）としての研修概要は次のとおり

関連項目	概要
従業員研修受講割合	全従業員 30 名中 4 名が研修受講(13%)
研修時間	年間 21 時間以上を予定
外部研修	自動車整備振興会開催の研修を受講予定 (年間 6 時間)
OJT研修	関連自動車メーカーから専門家を招聘した OJT研修を予定(年間 15 時間)

※ 研修等の詳細は「人材育成計画書」のとおり

他社、既存
事業との差
別化、競争
力強化の実
現性

【方法】【仕組み】【実施体制】を個別に記載した場合と一覧表に記載した場合を掲載

【方法】

従来の内燃機関を動力とした車両の受入れに加え、電気自動車整備について、新たに受け入れ体制を構築していることを自社ホームページや店舗への掲示などにより新規顧客へ情報提供し、他社との差別化を図る

【仕組み】

電気自動車に必要な点検・整備について自動車ユーザーに分かり易い事例を用い、新たな点検・整備の分野であることを周知する

【実施体制】

人材育成計画によって、電気自動車整備技術等の知識を習得した自動車整備士を中心に自動車ユーザー対応チームを組み上げ、個々の電気自動車ユーザーへ当社で点検・整備を行うメリット等を他社との差別化内容を含め、説明して行く)

【比較形式の場合】

	方法	仕組み	実施体制
既存事業	内燃機関車両を中心とした受入れ	一般的な故障事例のみ事例紹介	ユーザー対応チームは未結成
新事業	電気自動車を中心とした車両の受入れを周知	電気自動車に特化した、新たな点検・整備を周知	ユーザー対応チームの組み上げ

これらの方法、仕組み、実施体制を取ることで、他社に先駆けて電気自動車の点検・整備を実現することが可能となる。

2：将来の展望（事業化に向けて想定している市場及び期待される効果）

本事業の成果が寄与すると想定している具体的なユーザー、マーケット及び市場規模等

【成果の价格的・性能的な優位性・収益性】

前述の千葉県における意識調査に加え、民間企業である富士経済（グラフ出展元）の予測によれば、2035年にはハイブリッド車、プラグインハイブリッド車、電気自動車の市場は4,000万台を超えるとされており、中でも電気自動車にあっては、この半数以上を占めると予測され、これは現在の乗用車保有車両数の約7割に近い数となる。このため、当社において本事業を立ち上げ、いち早く電気自動車対応が可能となることが本事業を成功に導く手段となり得る。



【課題・リスクと解決方法】

課題・リスク	解決方法
電気自動車の入庫急増への対応	電気自動車化に対応した施設・設備を導入することにより、効率的な点検・整備スキームを作り上げる
電気自動車対応整備士の育成	国家整備士1級、2級、3級の能力別クラスに分けた研修を実施し、習得状況についても管理部門により適宜、研修の効果を把握し、確実な知識習得を図る。
入庫電気自動車に対するユーザー知識の欠如	内燃機関を動力に持つ車両と電気自動車との違いを自動車ユーザーに分かりやすく説明できる事例や部品等を作成し、ユーザー対応チームごとにプレゼン能力を高めていく。

本事業の成果の事業化見込み

【目標となる時期】

本補助事業終了後3年間の事業化スケジュールは次のとおり

	年数		
	1年目	2年目	3年目
電気自動車入庫促進への対応	→		
電気自動車化対応整備士の雇用・育成	→		
電気自動車ユーザーに対する点検知識教室		→	
電気自動車の災害時の非常電源等への活用の促進		→	

【売上規模】

事業再構築指針による新市場進出に係る総売り上げに対する新サービス分野の売上高について、事業計画を3年間としているため、補助事業終了後3年間における電気自動車分野新サービスへの取り組みについて売上増加を図る。

総売上高は4%/年の増加と推定し、2年後までは電気自動車以外の事業もまだ増加するが、3年以降は電気自動車整備への移行が増え、内燃機関整備は徐々に減少と見ており、3年とした事業計画期間終了後、新市場によるサービスは総売上高の10分の1以上を占めると見込まれる。

(単位:円)	基準年度 (2024年3月)	1年後 (2025年3月)	2年後 (2026年3月)	3年後 (2027年3月)
売上高	63,750,000	66,300,000	69,000,000	72,000,000
新事業	0	1,575,000	3,825,000	7,400,000
現業	63,750,000	64,725,000	65,175,000	64,600,000
新事業の売上高比率	—	2.4%	5.5%	10.3%

【サービスの価格等】

電気自動車の点検・整備に係る価格設定については、基本料金に交換部品工賃含むものとして設定した。

電気自動車(乗用)のみの平均価格で想定すると

事業計画初年度に新車購入後、1年後に12カ月法定点検が発生。

2年後に2回目の12カ月法定点検が発生するとともに、事業計画2年目に新車購入者に対する1回目の12カ月法定点検が発生。

3年後には初年度車両の24カ月法定点検が発生するとともに、2年目購入者に対する2回目の12カ月法定点検と3年目購入者に対する12カ月法定点検が発生

1年目：12カ月法定点検 45,000円、 入庫台数 35台(3台/月*12月程度)

2年目：12カ月法定点検 45,000円、 入庫台数 50台(4台/月*12月程度)

2回目12カ月法定点検 45,000円、入庫台数 35台

3年目：12カ月法定点検 45,000円、 入庫台数 60台(5台/月*12月程度)

2回目12カ月法定点検 45,000円、入庫台数 50台

24カ月法定点検+車検 70,000円、入庫台数 35台

なお、現時点での試算としては、法定点検の基本料金のみで算出しているが、任意点検である6か月ごとのシーズン点検の提案や法定点検時の交換部品等が発生することで、更に売り上げ規模は伸びると考えている。

3：本事業で取得する主な資産

本事業により取得する主な資産(単価50万円以上の建物、機械装置・システム等)の名称、分類、取得予定価

(価格は税込)

資産の名称	分類	取得予定価格	備考
点検整備・検査用機器	機械装置	20,000,000円	
2柱リフト(2基)	機械装置	5,000,000円	
充電器(2基)	機械装置	4,000,000円	
スキャンツール	機器	1,000,000円	2種類

格等

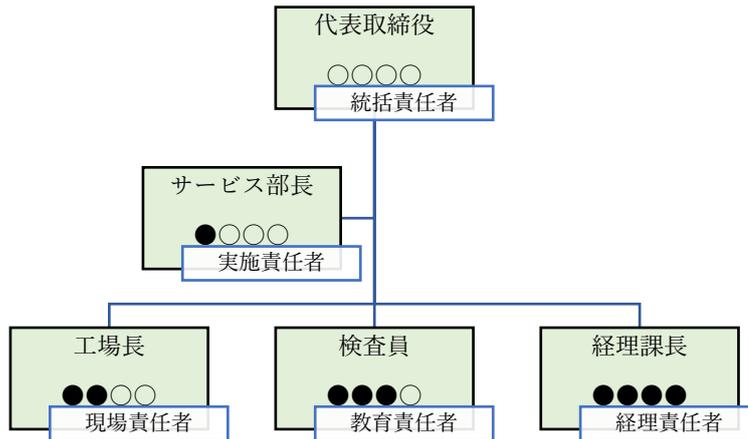
4：収益計画

本事業の実
施体制、ス
ケジュール、資金調
達計画等

【実施体制】

社内連絡体制

社長〇〇〇〇を統括責任者として全体統括の下で、サービス部長●〇〇〇が実施責任者となり、現場責任者、教育責任者、経理責任者をそれぞれ次の組織票の通り置くことにより、事業計画の進捗・管理を行っていく。



実施においては、社外との連絡も必要となるため、社外連絡は実施責任者であるサービス部長●〇〇〇が社外対応責任者となる。

【補助事業実施スケジュール】

	2023				2024											
	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
建屋準備		→														
機器購入							●									
機器設置								↔								
人材育成		←→														

【資金調達計画】

① 本事業計画の実施に要する経費は、

項目	経費(税込)
建物改築等	5,000,000 円
機械設備・機器	30,000,000 円
研修	1,500,000 円

合計 36,500,000 円 (税込) と見込んでいる。

	<p>② 上記①の合計金額の 36,500,000 円のうち 6,500,000 円を自己資金で賄い、30,000,000 円を銀行融資とし、大規模な賃上げを行う補助事業申請として総額の 2/3 に当たる約 22,000,000 円について、本補助金事業として交付申請を行う。</p> <p>③ 本補助金の交付を受けるまでの資金は、補助金交付決定とともに金融機関より 30,000,000 円の融資を受けて事業を開始し、補助事業が終了し、補助金振込後、補助金を金融機関への返済に充てるとともに、差額 8,000,000 円についての返済を開始する計画により、金融機関と調整済み。）</p>																																																																
<p>収益計画 (付加価値増加を含む)</p>	<p>補助事業実施終了が 2024 年度とした場合で、補助事業期間内に給与支給総額を 6% 以上とし、最低賃金を年額 45 円以上引上げ、大幅な賃上げ年平均 3% で加点対象とする計画とした。</p> <p>【付加価値額及び給与総支給額計画】 (エントリー申請)</p> <p>付加価値額：補助事業終了後 3～5 年で付加価値額年平均 4% 以上、 給与総支給額割合：補助事業終了時に年平均 6% 上昇。事業計画終了後 3～5 年で年平均 3% 上昇としての計画。別途「大幅な賃上げに取り組むための計画書」を添付。 営業利益＝売上高*4.5%、</p> <table border="1" data-bbox="327 936 1380 1568"> <thead> <tr> <th>(単位：円)</th> <th>基準年度 (2023 年 9 月)採択</th> <th>(2025 年 3 月)補助 事業終了 年度</th> <th>1 年後 (2026 年 3 月)</th> <th>2 年後 (2027 年 3 月)</th> <th>3 年後 (2028 年 3 月)</th> <th>4 年後 (2029 年 3 月)</th> <th>5 年後 (2030 年 3 月)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>63,750,000</td> <td>66,300,000</td> <td>69,000,000</td> <td>72,000,000</td> <td>75,240,000</td> <td>78,626,000</td> <td>82,165,000</td> </tr> <tr> <td>営業利益</td> <td>2,868,750</td> <td>2,983,500</td> <td>3,105,000</td> <td>3,240,000</td> <td>3,385,800</td> <td>3,538,170</td> <td>3,697,425</td> </tr> <tr> <td>人件費</td> <td>24,000,000</td> <td>25,440,000</td> <td>26,160,000</td> <td>26,880,000</td> <td>27,600,000</td> <td>28,320,000</td> <td>29,170,000</td> </tr> <tr> <td>給与引上 %</td> <td>-</td> <td>6.00%</td> <td>9.00%</td> <td>12.00%</td> <td>15.00%</td> <td>18.00%</td> <td>21.5% 3.1%/年</td> </tr> <tr> <td>減価償却費</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>2,210,000</td> <td>2,067,330</td> <td>1,934,003</td> <td>1,809,403</td> <td>1,692,950</td> </tr> <tr> <td>付加価値額</td> <td>26,868,750</td> <td>28,423,500</td> <td>31,475,000</td> <td>32,187,330</td> <td>32,919,803</td> <td>33,667,573</td> <td>34,560,375</td> </tr> <tr> <td>付加価値額伸 び率</td> <td>-</td> <td>対象年度</td> <td></td> <td></td> <td>15.8% 5.3%/年</td> <td>18.4% 4.6%/年</td> <td>21.6% 4.3%/年</td> </tr> </tbody> </table> <p>付加価値額：4.3%/年を確保 (エントリー申請) 給与総支給額：補助事業終了時に年平均 6% を確保 補助事業終了後、3～5 年で年平均 3% を確保(加点対象)</p> <p>事業場内最低賃金に関して：当社最低賃金職員の基本給+手当が 200,000 円のため、年間労働日数(250 日)、労働時間(8 時間/日)から 1,200 円/時間であり、平均 6% アップとし、72 円/時間の上昇が確保できるため事業場内最低賃金を年額 45 円以上の水準で引上げることとなる。</p> <p>【減価償却費算出根拠】 財務省 減価償却資産の耐用年数表より ・別表第 1 建物 金属造骨格肉厚 4mm 以上から 25 年とした。(年率 4%)</p>	(単位：円)	基準年度 (2023 年 9 月)採択	(2025 年 3 月)補助 事業終了 年度	1 年後 (2026 年 3 月)	2 年後 (2027 年 3 月)	3 年後 (2028 年 3 月)	4 年後 (2029 年 3 月)	5 年後 (2030 年 3 月)	売上高	63,750,000	66,300,000	69,000,000	72,000,000	75,240,000	78,626,000	82,165,000	営業利益	2,868,750	2,983,500	3,105,000	3,240,000	3,385,800	3,538,170	3,697,425	人件費	24,000,000	25,440,000	26,160,000	26,880,000	27,600,000	28,320,000	29,170,000	給与引上 %	-	6.00%	9.00%	12.00%	15.00%	18.00%	21.5% 3.1%/年	減価償却費	-	-	2,210,000	2,067,330	1,934,003	1,809,403	1,692,950	付加価値額	26,868,750	28,423,500	31,475,000	32,187,330	32,919,803	33,667,573	34,560,375	付加価値額伸 び率	-	対象年度			15.8% 5.3%/年	18.4% 4.6%/年	21.6% 4.3%/年
(単位：円)	基準年度 (2023 年 9 月)採択	(2025 年 3 月)補助 事業終了 年度	1 年後 (2026 年 3 月)	2 年後 (2027 年 3 月)	3 年後 (2028 年 3 月)	4 年後 (2029 年 3 月)	5 年後 (2030 年 3 月)																																																										
売上高	63,750,000	66,300,000	69,000,000	72,000,000	75,240,000	78,626,000	82,165,000																																																										
営業利益	2,868,750	2,983,500	3,105,000	3,240,000	3,385,800	3,538,170	3,697,425																																																										
人件費	24,000,000	25,440,000	26,160,000	26,880,000	27,600,000	28,320,000	29,170,000																																																										
給与引上 %	-	6.00%	9.00%	12.00%	15.00%	18.00%	21.5% 3.1%/年																																																										
減価償却費	-	-	2,210,000	2,067,330	1,934,003	1,809,403	1,692,950																																																										
付加価値額	26,868,750	28,423,500	31,475,000	32,187,330	32,919,803	33,667,573	34,560,375																																																										
付加価値額伸 び率	-	対象年度			15.8% 5.3%/年	18.4% 4.6%/年	21.6% 4.3%/年																																																										

- ・別表第2 機器等 53 自動車整備業用設備 15年とした。(年率6.7%)
- ・減価償却費 = (取得価額 - 減価償却累計額) × 定率法の償却率により計算した。

【減価償却資産及び減価償却費】

資産	取得時	基準年度	1年後	2年後	3年後	4年後
建物(2024年6月)	5,000,000	4,800,000	4,608,000	4,423,680	4,246,732	4,076,862
機器等(2024年6月)	30,000,000	27,990,000	26,114,670	24,364,987	22,732,532	21,209,452
資産計	35,000,000	32,790,000	30,722,670	28,788,667	26,979,264	25,286,314
減価償却費	0	2,210,000	2,067,330	1,934,003	1,809,403	1,692,950

フォントサイズ等自由で5ページ程度で記載してください

人材育成計画書

令和 年 月 日

事業再構築補助金事務局 御中

申請者 本社所在地
商号又は名称
代表者役職

代表者氏名

法人番号

1. グリーン成長戦略「実行計画」14分野のうち、どの分野の解決に資する取組であるか。

(1) 最も関連する分野について

①最も関連する分野

自動車・蓄電池産業

②対応する課題

電動車の普及に向けては、車両価格の低減等による社会的受容の拡大、充電インフラ・水素ステーション等のインフラ整備といった課題がある。また、蓄電池・燃料電池・モーター等の電動車関連技術・サプライチェーン・バリューチェーンの強化も課題となる。特に、軽自動車・商用車等ユーザーのコスト意識や車体設計上の制約が厳しい自動車の電動化や、中小企業等のサプライヤーの競争力強化は、重要な課題である。また、自動車のライフサイクルでのCO2削減のためには、CO2排出の少ないエネルギーの調達の見直しも重要となる。(61ページ18～23行目)

カ) 電動車の災害時対応

電動車は、災害時に外部給電を行うことができる等、防災に貢献することが期待されており、例えば、2019年に台風15号の影響で千葉県を中心に発生した停電時に、避難所での携帯充電や灯火確保、乳幼児・高齢者等がいる個人宅や老人ホーム等での給電が実施され、必要な電源の確保に貢献してきた。一方、災害時における充電切れ等の対応について課題が指摘されているため、電動車が大規模に普及することを見据え、ロードサービスの在り方を含め、調査を実施し、対策を検討する。

(65ページ26～32行目)

(2) その他の関連する分野について (任意)

①その他の関連する分野 (複数選択可能)

特になければ、未記入で問題ありません。関連する分野及び課題があれば記載してください

②対応する課題

2. 人材育成計画について

(1) 現在の社内外の人材の状況や課題、それらを踏まえた人材育成の概要

現在、自動車業界は100年に一度の大変革期と言われる最中、政府によるグリーン成長戦略「実行計画」の推進も相まって、自動車の動力源は内燃機関を主体とするものから、電動車と言われるハイブリッド車（HV）、プラグインハイブリッド車（PHV）、更には電動機（モーター）を主体とする電気自動車（BEV）や燃料電池自動車（FCV）への移行が進むとともに、これら自動車を自動車ユーザーに代わって適正に管理・維持していくためには、多岐に渡る高度な整備技術の習得が求められる状況となってきている。

当社に所属する自動車整備要員は6名おり、一級自動車整備士1名、二級自動車整備士2名、三級自動車整備士1名の計4名が国家資格を取得している自動車整備士であり内燃機関整備については技能・知識とも問題ないが、普及が進む電気自動車や先進安全技術搭載車等に係る技能・知識については未知の部分が多く、その他2名についても国家資格の取得を目指しているところであり、早急に技能・知識を習得することが課題となる。

また、新たな自動車整備要員についても募集をしているところであるが、電気自動車や先進安全技術を含み技能・知識を習得している要員はなかなか見つからないのが現状。

このため、本補助事業の実施に伴い、現在、自動車整備士の資格を持つ4名の自動車整備要員に対し、電気自動車及び先進安全技術に係る技能・知識についての人材育成を計画する。

(2) 人材育成の具体的な内容

① 国及び一般社団法人●●自動車整備振興会によるOFF-JT研修の受講

整備主任者法令研修：整備主任者がEV車等に関する基準を理解するための研修

自動車検査員研修：自動車検査員がEV車等に関する基準を理解するための研修

整備主任者技術研修：整備主任者がEV車等に関する最新装置(各自動車メーカー)の整備方法等を習得するための研修

以上の座学及び実習による研修を受講させる

② 提携各自動車ディーラーに依頼する研修

整備提携をしている各自動車ディーラーへ委託し、取扱い自動車メーカーの電気自動車及び先進安全技術搭載車を当社へ持ち込み、実車による技能・知識の習得をOJT研修により実施する。

(3) 人材育成により達成されるスキル・ノウハウ等の高度化目標

国家資格を取得している自動車整備士が上記研修を受講し電気自動車及び先進安全技術搭載車に係る知識及び整備技術を習得することにより、新たな市場・顧客となる電気自動車等保有ユーザーへの的確なアドバイス及び自動車に係る適正な整備が確実に実施できることを目指すとともに、他の整備要員への同知識及び整備技術についての社内教育により、全社における整備技術の高度化を図ることを目標とする。

(4) 人材育成の体制及びスケジュール

①体制について

(a) 人材育成管理者の役職及び氏名、業務内容について

人材育成管理者

役 職	氏 名	業務内容
●●部長	○○ ○○	各研修における受講対象者を決定し、人材育成スケジュールを作成するとともに、研修受講の管理を行う

(b) 人材育成対象者の氏名

従業員数：30名 人事育成対象者数：4名 従業員の13.3%を対象とした。

人材育成対象者名簿

役 職	氏 名	現在の業務内容
工場長	○● ○○	一級自動車整備士、自動車検査員
業務課長	●○ ○○	二級自動車整備士、整備主任者
業務係長	●● ○○	二級自動車整備士
	○● ●○	三級自動車整備士

②スケジュール

令和5年11月から令和6年12月までのスケジュールにて人材育成研修を予定した計画

研修日程（予定）	科 目	研修時間	研修実施者
令和5年11月	トヨタ・ダイハツ(実習)	3時間	●●ディーラー(0JT)
令和5年11月	日産・三菱(実習)	3時間	○○ディーラー(0JT)
令和5年11月	整備主任者研修(座学)	3時間	国・整備振興会
令和6年6月	検査員研修(座学)	3時間	国・整備振興会
令和6年6月	整備主任者研修(実習)	3時間	国・整備振興会
令和6年9月	スズキ・スバル(実習)	3時間	●○ディーラー(0JT)
令和6年10月	ホンダ(実習)	3時間	○●ディーラー(0JT)
計		21時間	

(5) 人材育成の成果及び期待される効果

グリーン成長戦略の実現に向けては、今後、急速に普及が進む蓄電池・燃料電池・モーター等を使用する電動車及び自動車運転者の運転疲労軽減や事故被害軽減のために搭載が進んでいる自動ブレーキなどの先進安全技術を装備した自動車を安全に走行させるため、その機能を的確に発揮できるよう維持する知識と技術を持った自動車整備事業者であることが必須となる。

上記計画による人材育成を行うことにより、電動車及び先進安全技術に対する知識・技術が培われることは勿論、自動車ユーザーから大切な車両を預かり、実際に点検・整備を行い、当該車両の状況を的

確に把握した上で、自動車ユーザーに電動車や新技術搭載車に対する点検・整備及び管理について適切なアドバイスと実行が確実なものになることが期待される。

(6) その他アピールポイント等（自由記載）

当社では、地域自動車ユーザーを対象に「日曜点検教室」という、自動車ユーザーによる保有車両管理のアドバイスや簡便な点検内容を不定期に実施しているところである。

本補助事業に伴う人材育成の実施に伴い、当社自動車整備要員には、電動車及び先進安全技術に対する知識及び技術の習得を期待されることとなるため、従来の内燃機関を搭載した自動車を中心とした自動車ユーザーへの日曜点検教室には止まらず、新たな点検教室のメニュー開発を行い、新たな市場・顧客を生み出す機会にもなり得ることが期待されるとともに、災害時における電源供給設備として電気自動車やハイブリッド自動車を用いた災害時における電源供給設備への利用など非常電源供給知識教育にも参画していくことが期待できる。

大規模な賃上げに取り組むための計画書

令和 年 月 日

事業再構築補助金事務局 御中

申請者 本社所在地
 商号又は名称
 代表者役職
 代表者氏名
 法人番号

本計画に基づき、給与総支給額年平均6%以上増加及び事業場内最低賃金年額45円以上達成に取り組みます。

1. 大規模な賃上げの取組の全体像

以下の表に示すように、補助事業終了後に給与総支給額は年平均6%以上の増加が見込まれる。

なお、事業場内最低賃金に関しては、現在の当社最低賃金職員の基本給+手当が200,000円のため、年間労働日数(250日)、労働時間(8時間/日)から1,200円/時間となり、この状況から平均6%の給与支給額のアップとすると、72円/時間の上昇が確保されることとなるため、事業場内最低賃金を年額45円以上の水準で引上げることとなる。

また、補助事業の終了時を含む5事業年度にかけて、年平均3%以上の給与支給総額を確保する事業計画としているところ。

賃上げに必要な経費や原資については、売上高及び営業利益から十分に確保できる範囲での事業計画であり、営業利益から人件費の上昇分に充当する割合は20%強程度に抑えているため、設備投資等に分配することも可能であり、当社の成長・事業継続との両立は十分に可能な計画としている。

(単位： 円)	基準年度 (2023年 9月)採択	(2025年 3月)補助 事業終了 年度	1年後 (2026年 3月)	2年後 (2027年 3月)	3年後 (2028年 3月)	4年後 (2029年 3月)	5年後 (2030年 3月)
売上高	63,750,000	66,300,000	69,000,000	72,000,000	75,240,000	78,626,000	82,165,000
営業利益	2,868,750	2,983,500	3,105,000	3,240,000	3,385,800	3,538,170	3,697,425
人件費	24,000,000	25,440,000	26,160,000	26,880,000	27,600,000	28,320,000	29,170,000
給与引上 %	-	<u>6.00%</u>	9.00%	12.00%	15.00%	18.00%	21.5% <u>3.1%/年</u>

【以下の書式はエクセルファイルになります】

事業再構築補助金事務局 御中

賃金引上げ計画の誓約書

当社／私は、事業再構築補助金の応募申請に際し、次の事項について誓約いたします。

1. 本補助金の事業計画期間において、給与支給総額を年率平均 **3** %以上増加させること。
2. 補助事業終了後に実施する事業化状況報告時に、賃金引上げ状況の報告を行わなかった又は給与総額増加要件が達成されなかったことにより、事業再構築補助金事務局から補助金の返還指示があった場合、その指示に従い補助金を返還すること。
3. 事業再構築補助金事務局からその後の達成状況の確認を受けた際には速やかに、回答・調査対応をすること。
4. 1. の給与支給総額の増加を正当な理由なく達成できなかった場合は、事業者名を公表することに承知すること。

令和〇年〇月〇日

本社住所

株式会社〇〇〇〇〇〇〇〇 （個人事業主の場合は屋号を記載してください。）

代表者役職

代表者氏名 〇〇 〇〇