

中小企業新事業進出補助金 計画書の作成例

④新規事業の必要性

上記①～③の現状分析を踏まえて、なぜ自社が新規事業を実施する必要性があるのか記載してください。（400 文字以内）

①トレンドの変化による集客困難

「ホームページ」の役割が、「集客」から「基本情報の掲載」と変化し、集客チャネルはSNSなどに移行している。そのため今後、「ウェブ制作」を新規に受注していける可能性も、総低単価も、どんどん低くなっている。

②顧客層の事業環境悪化による集客困難

従来、弊社が強みのあった顧客は、飲食店や美容院・エステなどの店舗。ただ、コロナ禍以降、ホットペッパー・ホットペッパービューティーなどのポータルサイトからの集客依存を強めており、「良いホームページを作りたい」と考える店舗は減っている。「ホームページ制作」の新規集客は困難を極める。

◆市場環境が大幅に悪化

このように、弊社の現事業は、トレンド及び顧客の状況という2つの集客困難に直面している。強み・機会を新事業に転用し、新事業の収益化を図る以外、生き残る道はない。

計画書作成例のポイント

基本的に、400 字以内の場合には、電子申請画面に貼った際に、

文字数オーバーにならないように、**350 字程度で作成**するようにしております。

本補助金の計画書は、**字数制限が厳しいこと、項目数が多いこと**から、

分かりやすい文章作成を、とにかく丁寧に積み重ねていくしかありません。

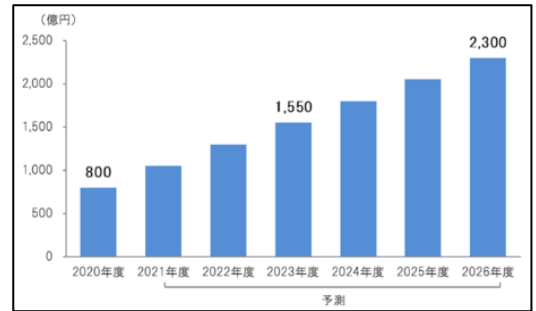
中小企業新事業進出補助金 補足資料の作成例

新規事業の将来性 | 市場規模データ

「フレキシブルオフィス」の市場は成長中

1. 「フレキシブルオフィス（レンタルオフィス・シェアオフィス等）」市場は2026年までに3倍超見込み

共用型のオフィスのことを、『フレキシブルオフィス』と呼ぶが、この形態は、個人事業主やスタートアップ企業の活動の場としての需要を取り込み、市場を形成してきた。日本能率協会総合研究所の調査（右図）では、2020年度の市場規模は800億円だが、今後、2026年には2300億円の規模が広がると見られている。



2. 様々な業種が狙っている市場だが、現状、飽和の様子はない

外出自粛の影響で経営状況が悪化したホテルや、カラオケ・レストラン・居酒屋などが、『シェアオフィス事業』への参入を続々発表している。それでも現状、飽和する様子はなく、今後も、リモートワークの場としてのフレキシブルオフィス利用ニーズの拡大は確実と言える

「そろそろ利用者からクレームが来るかも」。東京電力ホールディングス（HD）のソリューション推進室事業推進グループに所属する佐藤和之マネージャーは、東京都目黒区で運営する法人向け郊外型シェアオフィス「SoloTime（ソロタイム）自由が丘」の利用状況を前に苦笑いを浮かべる。10月の開業から1ヶ月以上、全20席中11席ある個室の予約がほとんど取れない状態だからだ。すでに混雑緩和などを目的に「（同じエリアでの）2店舗目の出店を狙っている」（佐藤マネージャー）という。

(<https://newsswitch.jp/p/24939>)

計画書作成例のポイント

こちらは、新事業の将来性、市場の成長性について説明するための資料です。

現在の市場規模がどの程度で、今後の市場規模がどの程度か、説明します。

大切なことは、**なるべくグラフのある情報を探す**ことと、**情報ソースをきちんと明らかにすること**です。