

事業整理シート

記入例

申請者の概要	申請者	株式会社◇◇◇◇			代表者	代表取締役 ○○○○	
	業種・事業内容	【業種】○○製造業 【主要事業の内容】○○の企画・製造および販売					
	申請者の概要	資本金：XX,XXX 千円 従業員数：正社員 XX 名、パート XX 名					
		決算（千円）	総資本	自己資本	売上高	営業利益	経常利益
		H23年3月期	XXX,XXX	XX,XXX	XXX,XXX	X,XXX	X,XXX
		H22年3月期	XXX,XXX	XX,XXX	XXX,XXX	X,XXX	X,XXX
		H21年3月期	XXX,XXX	XX,XXX	XXX,XXX	X,XXX	X,XXX
事業計画の概要	1.事業名	○○の製造技術を活用した△△の商品開発とその販路開拓事業					
	2.地域資源の区分	<input type="checkbox"/> 農林水産物 <input checked="" type="checkbox"/> 鉱工業製品またはその製造・加工技術 <input type="checkbox"/> 文化財、自然の風景地、温泉その他の地域観光資源					
	3.地域資源の名称	福井県□□地区を中心とする○○の製造技術			4.実施期間	H23.11～H24.10	
	5.事業内容	○○の製造で培った高精度な仕上げの技術を活用したデザインに優れ、ソフトな肌触り感のある個性的なアクセサリーやインテリア小物を商品化し、大都市圏の百貨店やインテリア専門店等の販路を開拓するほか、インターネットによる直接販売に取り組むことにより自社の売上・収益の向上を目指す。					
	6.新規性・革新性優位性	① 商品・サービスの特徴（顧客視点、作り手視点）					
		<ul style="list-style-type: none"> デザイン性に富んだ、肌触り感に優れたインテリア小物・アクセサリー商品 丸みのあるデザインと優しい触感が心地よさを与え、使用者に「癒し」を提供 他にない独特の肌ざわりで、友人に紹介する楽しさがある 知人の誕生日やお祝いの贈り物として、送り手の個性（センスの良さ）を演出 					
		② 商品・サービスの新規性・革新性					
高精度な精密加工技術や表面の仕上げ技術を活用することにより、独自性の高いデザインやソフトで優しい肌触り感を実現した商品であり、一般的に認知されているもののほか、ホームページ等で検索してみても、このような付加価値の高いアクセサリーやインテリア小物は見当たらない。							
③ 競合他社に対する優位点・セールスポイント							
		商品名	デザイン	風合い	価格	特徴	
		開発商品	◎	◎	△	デザイン・肌触り感に優れ比較的安価	
		A商品	◎	○	×	ブランドが確立しているが高嶺の花	
		B商品	○	△	○	昨年登場。低価格で市場を席卷	
		C商品	×	×	◎	粗悪品と市場が評価。売上減少がみ	
7.市場性・成長性	① ターゲット市場・顧客						
	大都市圏の独身OL (想定年齢：20～35歳)						
	② 市場動向・顧客ニーズ（ターゲット選定理由）						
<ul style="list-style-type: none"> ターゲット顧客は、常に新しいものを求めており、個性的な商品であれば価格に関係なく購入する傾向が強い 近年、消費者が個性化し、デザイン性に富んだ商品の売れ行きがよい 販売店でも、他店より差別化された商品を求める傾向が強まっている 価格よりも品質を重視する傾向も高い（◇◇調査の結果） 							
③ 売上利益目標および根拠（初年度・3年後）							
<ul style="list-style-type: none"> 初年度 売上高：2,400万円 利益：960万円 (@20,000円×100個/月 利益率40%) 3年後 売上高：X,XXX万円 利益：XXX万円 (@X0,000円×XXX個/月 利益率XX%) 							

8.地域資源 の活用度合	① 地域資源の活用方法		
	□□地区では、主に○○の産地として○○商品を製造してきたが、日用品である○○商品を製造してきたことで、精度の高い精密加工技術や肌触り感を重視した仕上げ加工技術が培われており、今回はこの製造技術を活用し、新たにインテリア小物やアクセサリー分野の商品作りに取り組む。		
9.実現可能性	② 地域資源の活用による付加価値		
	今回活用する地域資源である○○の製造技術は、高精度の精密加工と柔らかく優しいイメージの表面を作り出す仕上げ加工に優れていることから、この地域資源を活用することにより、従来にはない繊細なデザイン、ソフトな肌触り感という付加価値の高いアクセサリーやインテリア小物を提供することができる。		
9.実現可能性	① 事業化の経緯および目的		
	これまで日用品を中心に製造してきたが、◇◇国をはじめ海外からの安価な商品によって売上の減少が続いている。そこで、異分野への展開を検討したところ、首都圏のOL等は個性的なアクセサリーやインテリア小物を求める傾向が強いということが分かったことから、○○の製造で培った高精度な加工技術を活用した個性的なアクセサリーやインテリア小物を商品化し販路開拓に取り組むことで、売上・収益の向上を目指すことにした。		
	② 事業実施に必要な知識・経験、実施体制について		
	<ul style="list-style-type: none"> 市場調査・デザイン設計については、専門家の知識を活用 試作・開発については、○○商品の製造で培った自社の加工技術を活用 		
	③販売・販路開拓の方法		
9.実現可能性	販売方法としては、大都市圏の百貨店やインテリア専門店を通して販売する。最近では、百貨店においても他店との差別化を図るため、個性的な商品を求めており、直接営業を行うことで取引につなげていく。また、近年はインターネットで商品を探す消費者も多いことから、ホームページを作成してインターネットによる直接販売も行う予定である。		
	④ 事業計画の主な実施内容および実施時期		
10.地域経済 への波及性	① 事業実施によって見込まれる地域への波及効果		
	<ul style="list-style-type: none"> 従業員の増員による雇用促進 産地内の他事業所への生産委託による経済活性化 産地技術の評価向上による、他事業所への加工依頼増加 		