

2 実施内容

(1) 事業計画名	計画の内容が要約された計画名を記入してください (例)「〇〇機器の設置による省力化による高収益化計画」			
(2) 実施区分	該当するものに✓ (複数選択可) <input type="checkbox"/> 生産性向上・省力化・自動化 <input type="checkbox"/> 高収益化 <input type="checkbox"/> 販路拡大 <input type="checkbox"/> 取引先との価格適正化 <input type="checkbox"/> 人材確保・育成 <input type="checkbox"/> その他 ()			
(3) 事業期間(予定)	開始	年 月 日	終了	事業完了までに以下を行うことが必要です。 ・補助対象経費の納品、支払 ・パートナーシップ構築宣言 ・賃上げ後3か月間の給与支払い実績
(4) 計画の内容	<p>【事業概要】 (実施区分を複数選択する場合は区分ごとに分けて記載すること)</p> <p>実施区分(生産性向上、高収益化、販路拡大、価格適正化、人材育成)に応じて経営力向上に資する計画の内容を記載してください。</p> <p>事業認定以降に新たに取り組むものが対象となります。事業認定前にすでに取り組んでいる内容は補助しませんのでご注意ください。</p> <p>計画内容は経営に関して、課題を明確にし、それを解決する内容としてください。</p> <p>以下についていずれも明確にわかりやすく記載してください。</p> <p>【自社の業界の動向】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今取り組んでおられる業種・業界が全国的にみてどういう状況にあるのか。 ・国や県の取組等を踏まえて今後どういう変化が見込まれているのか。 <p>【自社の経営状況】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業界動向と比較して自社の経営状況はどうか。(平均的なのか、優っているのかを分析し、その原因はどこにあるのか)掘り下げていきます。 ・近年の売上推移、利益率の推移、従業員数、年齢の推移等関連のあるデータ。 <p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の経営状況における経営課題を記載してください。 <p>(例)「・・・状況であり手作業が多く労働生産性が悪いのが課題」、「・・・社への売上げが年々縮小しており、新たな販路開拓が必要」など</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社の強みや弱み・特異性・SWOT分析など記載してください。 <p>(例) 自社の経営資源(人・モノ・金・情報)など</p> <p>【解決方法】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施区分(生産性向上、高収益化、販路拡大、価格適正化、人材育成)に応じて経営課題の解決に見込まれる方法を記載してください。 <p>※この課題解決に必要な経費が補助の対象となりえます。</p> <p>【補助対象経費】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・補助で購入する物品や経費は、どのようなもので、どういった用途に使用されるのかわかりやすく記載してください。 <p>※物品や経費の具体的な性能や優位性を明記してください。</p> <p>※この計画の内容と無関係なものについては補助対象として認められませんのでご注意ください</p> <p>本様式に書ききれない場合は、行数を増やして記載してください。また、図や表を使って計画の内容の説明が必要な場合は、別紙添付して記載してください</p>			

い。

記載例（生産性向上・省力化・自動化）

（４）計画の内容

【自社の業界の動向】

建設業界は新型コロナウイルスの感染拡大以前から紛争等の影響により物価高騰が顕著になっている。業界全体として価格転嫁が難しく現在は苦しい経営状況となっているところが多い。最近では顕著な円安の進行などによって、輸入資材の高騰が起きている。さらには2024年の4月以降に建設業では時間外労働の上限規制や割増賃金の引き上げが実施されることが決まっており、今後は人件費がさらに増えるのは確実である。販管費の増大について価格転嫁をするべきであるが、建設費用が高くなると消費者は買い控えをする傾向にある。消費者としては実質賃金が上がらないなか、消費の回復が難しくなっている。

【自社の経営状況】

弊社の仕事の8割は新築又はリフォームの案件の仕事となっている。2022年に始まったコロナにより、弊社でも仕事が大幅に減った。最近では少しずつ仕事が戻ってきてはいるものの、全体的に需要は低調である。少しでも赤字額を減らすために無理して仕事を取ってきている状態であり、最近では薄利の仕事が多くなってきており苦しい経営状態にある。従業員の確保のため賃上げも行っており、コロナ前に比べて売り上げは20%減となっているが、利益は80%減となっており厳しい状態が続いている。

【課題】

減少する利益率を回復させるためには、利益率の高い仕事をとってくる必要がある。具体的にはリピーターになってくれる顧客を増やすことで、新規顧客開拓の経費をかけず利益率の高い仕事を取ることができるようになる。そのためには、顧客が満足するスピードで見積を提出できることだと考えているが、満足できるスピード感ではないと認識している。現在、見積の提出までのプロセスは電話等で依頼を受け、現地を視察しイメージ図を起こしたのち顧客と会い提案をする。イメージと合わなければ修正をし、これを送り返したのちに最終的な受注となる。この間の対応が悪いと顧客は別の工務店で注文してしまうことがあり、弊社としては失注につながっていた。従業員はスキルがあり、様々な提案ができるもののどうしてもイメージの設計、構築物等を見積に時間を要してしまい迅速な見積提供ができず自社を気に入ってくれるリピーターがなかなかできないのが課題であった。

【解決方法】

イメージ図を作成するためのCAD（ARCHITREND ZERO）を2台導入する。CAD上には構築物のライブラリが豊富に登録されており、それらを切り貼りすることで、施工する建築物のイメージ図が高速で仕上げるができる。また、CAD上でデザインした構築物等は部品として保存され、何をどれだけ使用しているかがボタン一つで出力可能であり、工事代金以外の仕入れ部品については即座に見積を作成することができるようになる。イメージの出力も絵画的なタッチで出力でき、日の当たり具合や、車の有り無しなど細かな設定で顧客のイメージが膨らみやすくなり、満足度の向上が期待できる。

（５）事業実施の効果

今まで、一つの見積を作成するのに作図2日、見積1日かかっていたが、CAD上で設計することで作図・見積までを1日で終わらせることができるようになる。簡単な手直しであれば翌日には顧客の気に入るデザインを即座に可視化して提供できるようになる。

今までは3件の案件の内、1件は失注していたが迅速に対応することで6～7件に1件くらいの失注に抑えられると考えられる。どうしても重複することがあるためゼロにするのは困難と見込んでいる。

本取り組みにより月10件の受注を月12件に増やし、売上20%増を見込んでいる。人件費も抑えることができるため利益率も前年度比30%アップを見込んでいる。

また、副次的な効果として従業員の残業、休日出勤を減らすことができ、ライフワークバランスを充実させることができるようになる。結果的には離職者を減らすことができ、事業の継続ができるようになることが期待される。

【事業効果(見込み)】

- 事業実施後に期待される効果の見込みを数値で記載してください。
 具体的な経営指標
 (例) 来店者を増やすため、テレビ・新聞に広告を掲載する。
 これにより、0.1%来客者増加が見込まれ、売上が○%増加、利益率が○%増加する。
 利益率の根拠・・・客単価○○円×0.1%
- 人材育成の場合
 事業実施によって誰がどのようなスキルを得られるのかを明記してください。また、それにその結果どのような変化があるのか(具体的な売上向上、資格取得、接客マナー向上等)、見込みを詳しく、わかりやすく記載してください。
- 人材確保の場合
 どのような人材を確保するために、何を行って確保につなげるのか、またそれがどう経営に反映されるのか記載してください。

本事業(今回の取組)を行うにあたって、他の補助金の活用有無 ※ いずれかに○	無	有	有の場合は、以下を記入			
			補助金 名称		活用 内容	