

【日本商工会議所提出用】

(様式2-1: 単独1事業者による申請の場合)
 経営計画書兼補助事業計画書①

名称: 株式会社 H.T.Rs

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		エイチティーアールズ 株式会社 H.T.Rs												
法人番号 (13桁) ※1		2	1	2	0	0	0	1	2	3	1	5	5	5
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		なし												
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (<input type="radio"/>) 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② (<input type="radio"/>) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (<input type="radio"/>) 製造業その他 ④ (<input type="radio"/>) 特定非営利活動法人 (主たる業種の選択不要)												
常時使用する従業員数 ※2		1人			* 常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 * 従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。									
資本金額 (会社以外は記載不要)		■■■■■			設立年月日 (西暦) ※3		2020年 9月 2日							
直近1期 (1年間) の売上高 (円) ※4		11,006,665円 決算期間1年未満の場合: 11か月			直近1期 (1年間) の売上総利益 (円) ※5		8,600,778円 決算期間1年未満の場合: 11か月							
連絡担当者	(フリガナ) 氏名	ハヤシ テツヤ 林 哲也			役職		代表取締役							
	住所	■■■■■ ■■■■■ ■■■■												
	電話番号	06-7221-0031			携帯電話番号		■■■■■							
	FAX番号	06-7632-3335			E-mailアドレス		tetsuuu10@gmail.com							
代表者の氏名		林 哲也			代表者の生年月日 (西暦)		■■■■■■■■■■							
					満年齢 (基準日はP.73別紙参照)		■■■■							
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】														
補助事業を中心にな って行う者の氏名					代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1 つにチェック]		<input type="checkbox"/> ① 代表者本人 <input type="checkbox"/> ② 代表者の配偶者 <input type="checkbox"/> ③ 代表者の子 <input type="checkbox"/> ④ 代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤ 上記以外 (親族外の役員・ 従業員等)							
* 「様式6 (事業承継 診断票)」Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者が [いずれか一方にチェック]		<input type="checkbox"/> ① 「後継者候補」である ⇒ 追加資料の添付が必要 (公募要領 P.51 参照) <input type="checkbox"/> ② 「後継者候補」でない												

(日本商工会議所・補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」宛に行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX番号・E-mailアドレスも極力記入してください。)

※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー (個人番号 (12

桁)は記載しないでください。

- ※2 公募要領P. 30の2.(1)②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、記入してください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会議所にご相談いただけます。
- ※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日)を記載してください。
*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。
- ※4 「直近1期(1年間)の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。
 - ・法人の場合: 「損益計算書」の「売上高」(決算額)欄の金額
 - ・個人事業者の場合: 「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上(収入)金額」欄、もしくは「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上(収入)金額」欄の金額
- ※5 「直近1期(1年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。
 - ・法人の場合: 「損益計算書」の「売上総利益」(決算額)欄の金額
 - ・個人事業者の場合: 「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

<注(※4、※5共通)>

- ①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間(月数)を記載してください(例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載)。
- ②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間(月数)」欄も「0か月」と記載してください。

<確認事項>														
<p>本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認下さい。</p>														
<p><法人のみが対象> 資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されている</p>	<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない ※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。												
<p><上記において「該当しない」を選択した事業者が対象> 株主名簿の提出又は、出資者と出資比率を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資比率▲▲%) ※注・出資者については、株式を保有する方の全員(全社)分の名称および出資比率をご記載ください。</p>	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td colspan="2">出資者の名称(※)</td> <td>出資比率(※)</td> </tr> <tr> <td>林</td> <td>哲也</td> <td>100%</td> </tr> </table>	出資者の名称(※)		出資比率(※)	林	哲也	100%	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td colspan="2">出資者の名称(※)</td> <td>出資比率(※)</td> </tr> <tr> <td>林</td> <td>哲也</td> <td>100%</td> </tr> </table>	出資者の名称(※)		出資比率(※)	林	哲也	100%
出資者の名称(※)		出資比率(※)												
林	哲也	100%												
出資者の名称(※)		出資比率(※)												
林	哲也	100%												
<p><全ての事業者が対象> 過去3年のうち課税所得額は15億円超の年がある。 (課税所得が15億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。)※ 注・上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めることがあります。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する (過去3年間の課税所得額を記載してください)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない (いずれも15億円以下)												
	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>(前年)</td> <td>億円</td> </tr> <tr> <td>(2年前)</td> <td>億円</td> </tr> <tr> <td>(3年前)</td> <td>億円</td> </tr> </table>	(前年)	億円	(2年前)	億円	(3年前)	億円							
(前年)	億円													
(2年前)	億円													
(3年前)	億円													

※確定している(申告済みの)直近過去3年分の「各年」又は「各事業年度」の課税所得の年平均額が15億円を超えている場合、応募はできません。

<p><全ての事業者が対象></p> <p>「申請を希望する回の受付締切日の前 10 か月以内に令和元年度補正予算小規模事業者持続化補助金<一般型>の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している（した）事業者か否か」</p> <p>注・受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した（している）者は申請できません（共同申請の参画事業者の場合も含まれます）。P64</p> <p>【参考8】再度申請が可能となる事業者についてをご参照下さい。</p>		<input type="checkbox"/> 補助事業者である (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない (10 か月以内に採択・交付決定を受けていません)
<p><全ての事業者が対象></p> <p>「申請を希望する回の受付締切日の前 10 か月以内に令和2年度補正予算小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型>若しくは令和2年度3次補正小規模事業者持続化補助金<低感染リスク型ビジネス枠>の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している（した）か否か」</p> <p>注・受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した（している）者は申請できません（共同申請の参画事業者の場合も含まれます）。P64【参考8】再度申請が可能となる事業者についてをご参照下さい。</p>		<input type="checkbox"/> 実施している (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 実施していない (10か月以内に採択・交付決定を受けていません)
<p><全ての事業者が対象></p> <p>補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 34 参照）か否か。</p>		<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p><全ての事業者が対象></p> <p>本公募要領の記載内容を理解し、同意した上で本補助金を申請します。</p>		<input checked="" type="checkbox"/> 確認しました ※チェックのない場合は応募できません。	
<p><全ての事業者が対象></p> <p>採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか（重複可）。希望する場合は、以下の欄を記載すること。</p>		<input type="checkbox"/> 希望する	<input checked="" type="checkbox"/> 希望しない
政策加点項目	該当者 チェック	加点条件	
1. 賃上げ加点（いずれか一つを選択してください）			
①給与支給総額増加	<input type="checkbox"/>	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で 1.5%以上 増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用を受けている場合は、1年で 1%以上 増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。	
②給与支給総額増加	<input type="checkbox"/>	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で 3.0%以上 増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用を受けている場合は、1年で 2%以上 増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。	
③事業場内最低賃金引き上げ	<input type="checkbox"/>	補助事業完了から1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金 +30円以上 の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。従業員に表明した文書の写しを添付。	

④事業場内最低賃金引き上げ	<input type="checkbox"/>	補助事業完了から1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金+60円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。従業員に表明した文書の写しを添付。
2. 事業承継加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」（事業承継の計画）を記載していること。事業承継診断票（様式6）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の実在確認書類」のそれぞれ写しを添付。（基準日はP.73別紙参照）
3. 経営力向上計画加点	<input type="checkbox"/>	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。（基準日はP.73別紙参照）
4. 災害加点	<input type="checkbox"/>	令和3年7月1日からの大雨により災害救助法の適用を受け、局地的に多数の建物が崩壊するなど、再建が極めて困難な状況にある地域（熱海市）において同大雨の被害を受けていること。熱海市が発行する罹災証明書または被災届出証明書の写しを添付。

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」（※被災地向け公募事業を除く）の補助事業者に該当する者か。（共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。）

「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書（様式第8）の写しの提出が必須です。

<p><第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (1) 平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p><第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (2) 令和元年度補正予算小規模事業者持続化補助金【一般型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p><第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (3) 令和2年度補正予算小規模事業者持続化補助金【コロナ特別対応型】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p><第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ> (4) 令和2年度補正予算小規模事業者持続化補助金【低感染リスク型ビジネス枠】で持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p>（上記（1）～（4）のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ） それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）</p>		

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

【設立】2020年9月設立

【従業員数】役員2名 正社員0名

【事業内容】①中小企業や個人事業主へ IT ツール・OA 機器の販売を行っています。

主な販売商品ですが複合機・PC やサーバー・ビジネスフォン・オフィス家具
コロナウィルス対策商品をリース販売、現金販売しています。

②IT ツール・OA 機器販売店の営業支援、社員教育を行っています。

【経営状況】単位：千円

	① 売上	② 売上	合計額
2020年度	8,000	9,000	17,000
2021年度(予測)	12,000	10,000	22,000

期間 2020/09-2021/08

※2021年度は始まったばかりで今季の予測値を入力しています。年内に販路拡大のホームページを作成し、2022年3月から新規受注件数を見込んでいます。また、販路拡大が見込む事が出来れば正社員を採用したいと考えています。

2. 顧客ニーズと市場の動向

メインで販売している OA 機器・複合機は販売店同士の価格競争が激しく、1件当たりの利益率が低下気味です。複合機のケースになりますが、以前であれば3~4年使用で新しい機種に入替るケースが多かったですが、最近では5年以上使用するケースも目立つ様になりました。理由としまして、新機種に交換するメリットが以前よりも少なくなったのが原因です。

また、紙文化からデータ保存に変わった事(ペーパーレス)や家電製品の代用もあり、業務用複合機の利用率も低下気味であります。また弊社でも作成予定のホームページからの問合せをきっかけにした、インバウンド営業に変わりつつあります。(大手販売会社ですが新規顧客獲得に関して WEB 問合せが90%以上のデータもあります)テレアポ・紹介のみでは継続的に販売する事が難しくなりつつあります。

地方にある小さな OA 機器販売店は人材不足・後継者問題に悩まされているケースが増加している。また新規営業も積極的に行っていないため、地方で開業する企業は都心部の販売店と付き合いしている会社が増えている。取引のきっかけはホームページからの問合せが圧倒的に多い。ただ都心部の販売店のアフターフォローは悪く顧客の満足度は低く、地場の業者と取引する事が望ましく思います。

コロナウィルスの影響もあり、最近ではテレワーク関係商材の販売も目立ってきています。WEB 会議ツール・固定電話回線の転送など。相対的に IT ツールの提をは受けている会社は多いがサポート面の需要が高く、提供出来ている販売会社はまだ少なく感じます。

個人レベルで PC スキルの高い人材は全国にたくさんいます。弊社ホームページを介して企業と個人のマッチングも行いたく考えています。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

【自社の強み】

OA 機器販売の業界の経験が 12 年あります。ほとんどが新規販売であったので営業は上手な方です。(平均値：新規顧客獲得 4 件/月)

会社員の頃ですが M&A した会社の代表にも就きまして、3 年連続赤字の会社を 1 年目で黒字化にし業績を V 字回復させた経験もあります。(帝国 DB 評価点 36→46)

会社名： ██████████ ██████████

在籍期間 2015 年 4 月～2018 年月

【商品・サービスの強み】

販売する商品はありませんが、この会社でも手に入る商品が多いですが、他社には負けない強みを弊社にはあります。

■他社では出せない販売価格で複合機の提案が可能

仕入先が日本でも最安値で商品を卸してくれます。(██████████) 最短納期も注文から中 3 日で納品が可能です。

参考仕入価格：京セラ複合機 TASKalfa3554ci 定価 156 万 ██████████

カウンター料金 モノクロ ¥0.5 フルカラー ¥5.0 ※業界最安値

市場価格：他社メーカー複合機 定価 100～200 万 ██████████

カウンター料金 モノクロ ¥1.5～2.5 フルカラー ¥7.0～15.0

(株)H. T. Rs ですが事務所を借りておらず、自宅の一室を事務所にしています。固定費を安く抑える事でユーザー様に安価で商材を販売する事が可能です。

■テレワーク対応の商品・サービスの提供が可能

テレワーク向きの商材を販売するだけの会社は多いですが、弊社では商材を活かしたオフィス移転・内装工事の提案が可能です。また前職で、最近流行りのシェアオフィス・コワーキング施設の設計・運営も携わっていました。IT ツールと合わせて働き方改革・オフィス移転の提案が可能です。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【経営方針】

IT ツールや働く場所・オフィス移転を提案し、「新しい働き方」の提供を行い顧客に「自分らしさ」を提供する。オフィスのコストを削減・利益の最大化のお手伝いを行い、社員に還元する仕組みを提案する。

【目標】

営業機会の変化を目指します。今まではテレアポを行いアウトバウンドはほぼ 100%でしたが、ホームページからの問合せから顧客獲得を目指します。3 年で問い合わせからの受注活動を 100%にしたいです。

【今後のプラン】

今までは OA 機器を販売するだけが多かったですが、経営方針に掲げた「新しい働き方」の提供を顧客に継続的に行って行きます。コロナウィルスの影響もあり、オフィスの存在・価値も変わりつつあります。通勤しなくても生産性が落ちないシステムの提案や、テレワーク出来る場所の提案を行いたいと考えています。

コニカミノルタ社の事例にもありますが、オフィスを小さくする事で家賃等の固定費が削減でき、通勤社員の数も減った事で残業時間が短縮され、結果ですが社員の仕事に対する満足度もアップしました。また、企業の収益も改善され支給される賞与もアップした様です。その様な仕組みの提案を行って行きます。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ((i) 親族外役員・従業員、 (ii) 第三者(取引先等))

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

自社の強みを伝えるホームページの作成「販路開拓を目指す」

2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

【現状】

残念ながら現状ですが自社のホームページが無い状況です。簡単なページ作成なら知合いで製作は可能です。ただ作ってインターネット上に存在させてもあまり効果は無いです。効果が見込めるホームページの作成を考えています。

【具体的な取り組み】

出来るだけ検索に引っ掛かりやすいホームページの作成を考えており、以下の事を取り入れる予定です。

① テーマに沿った記事を更新しページ数を増加させる。

内容：具体的な導入事例、例えばシェアオフィスを利用した際の通勤・勤務時間の変化を分かり易く画像と記事で説明する。

効果：最近流行りのシェアオフィスを取り上げる事によって、検索ワードに引っ掛かりやすくなりページへのアクセス数を増加させます。

② 動画配信

内容：記事では伝わり難い事を Youtube 等の web メディアにも動画をアップさせます。

効果：映像で伝える事で商材やサービスに興味伝わりやすい。

③ SNS 配信

内容：今の時代では当たり前になっているフェイスブック・インスタ・ツイッターと連携させます。

効果：若年層にも発信させることが可能です。

④ Web 広告

内容：月額予算を取って広告配信を行います。クリック単価を安価に抑える事が一番の課題になります。前職で取引を行っていた株式会社GladCube に依頼を予定しています。

効果：継続的な広告運用で安定した問合せを獲得します。

新規顧客獲得をテレアポ・訪問型からホームページからの問合せに変化します。それに伴い商談方法や販売商品・サービスが変化します。ホームページ作成後のイメージ図を次のページで説明いたします。

① 受注プロセスの変化 (アウトバンドからインバンド)

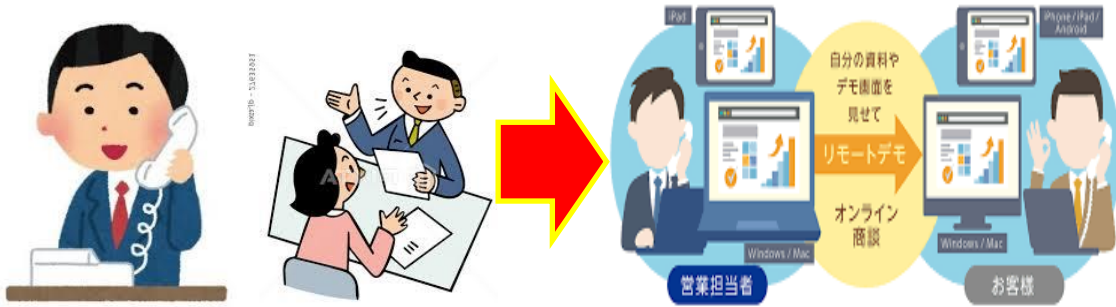
現状の受注プロセス

- ・ 電話でアポを獲得
- ・ 訪問し商品説明

→

Web サイトでの営業活動に変更

- ・ リモートで営業活動



営業エリア拡大

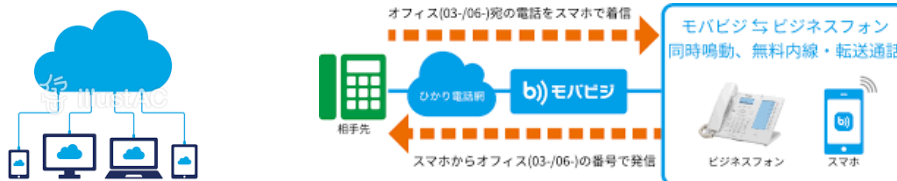
日本全国が商圏

メリット

営業の効率が改善され会社の業績と営業利益率もアップする。テレアポ等のアウトバンドなら平均受注数4件/月ですが、8件/月の倍を目指す事が可能です。

また、現状の営業エリアの多くが関西圏であるが、WEB からの問合せになると日本全国が商圏となりビジネスチャンスが増えます。前職ではホームページを作成し、広告運用を行った結果ですが、沖縄県からの問合せもあり幅広いエリアからの注文がありました。

② 販売する商材・サービスの多様化 (既存の OA 機器から新しい商材の拡販)



PCデータの保存先をクラウドにする事で会社へ出勤しなくても業務が可能になります。また会社の固定電話も社外に転送する事が可能です。



勤怠管理も遠隔で管理するツールになります。様々な申請も社外から行うことが可能です。タイムカード・経費精算・社内稟議・web 会議など。



オフィスを移転させ必要最低限のスペースのみを確保させ、営業部にはテレワークを採用してもらい必要であればサテライトオフィス・コワーキング施設の利用を提案する。会社への通勤時間が無くなり往復数時間を別の作業に利用できます。

コロナウィルスの影響もあり非対面・非接触を採用する企業が増えました。テレワークはこれからの「働き方」であり、仕方なく導入せざる負えない状況の中広まりつつあります。しかしながら、この仕組みはこれからの時代に必要な仕組みです。今後ですが売上の比率をオフィス移転に集中させて行きたいと考えています。

メリット

オフィスのサイズを必要最低限のサイズにする事で家賃が安くなり、無駄な固定費が不要となります。新たにテレワーク導入の費用は発生しますが、家賃等の固定費が減額になり結果ですが、企業の収益を改善させる事が可能です。収益が改善されれば賞与などで従業員へ還元する事が可能になり、会社へのエンゲージメント力が高まり生産性アップ・離職率低下、企業にとって大きなメリットになります。

3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

* 公募要領 P. 33 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

4. 補助事業の効果【必須記入】

* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

一番大きな効果ですがそれは「非対面販売の確立」になります。今までは営業機会を得るための手法としてテレアポを行って来ました。一日に約 150 件の電話を行い訪問先・見込客を探していました。現状ですが、コロナ渦かつ感染者が多い大阪からの訪問ですが、同じ近畿エリアでも訪問を控えなければいけないケースがあります。(主な訪問先は近畿 2 府 4 県) ワクチンが広まり少しマシになりましたが、この先コロナウィルスがゼロになる事は不明であります。昨年 9 月に開業しましたが、まさかこんな事態が長く続くと思っていなかったもので、Web サイトを通じた「非対面販売」は当社に大きな売上の効果と顧客へ安全を提供出来ます。

次に与えてくれる効果は「販売商品・サービスの拡大」です。オフィス機器販売・オフィス移転事業・レンタルオフィス、コワーキング施設運営の知識を活かし、コロナ禍で固定費の削減が可能なオフィスの移転「小さなオフィス」を Web サイトでアピールしたいです。テレワーク商材ですが、既存の販売方法であるテレアポでサービス・商品の内容を伝える事は非常に難易度が高いです。

見た面の良い Web サイトの作成には大きな費用が必要で、今回その費用を補助頂ければ非常に助かります。またこの事業自体がウィルス対策につながるので社会にも良い影響を与えます。

ホームページ作成（受注へ繋がる見込客の獲得への入口が増加する）事で採用活動も行えます。開業したばかりですが、ある程度の売上の見込みがあれば増員は可能です。

弊社は経営資源が限られているので、今回の補助金申請の採択が今後の展開に大きく左右されます。採用して頂いた暁には売上を伸ばし、人材を採用し納税でお返し出来ればと考えています。まだまだ至らない部分が多くありますが是非とも宜しくお願い致します。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。