

【作成に当たっての注意事項】

- <経営計画>及び<補助事業計画>は、**合計最大5枚まで**としてください。
- ファイル形式は、**Word 又は PDF**とし、ファイル容量は**3MB 以内**に収めてください。
- フォントは日本語「MS 明朝」、英数字「Century」、文字サイズは11にしてください。
- ファイル名は、「**【事業者名】補助事業名**」としてください。
- 「本注意事項」、下記の「<経営計画>及び<補助事業計画>内の黄色塗りつぶしの文書」については、申請時に削除して構いません。

<申請者名> 【必須記入】

※法人の場合は「法人名」、個人事業主の場合は「屋号」を記載してください。

法人名 / 屋号：JIN 株式会社

※「代表者役職・氏名」を記載してください。

代表者役職・氏名：代表取締役 中村真人

<経営計画> 【必須記入】

1. 自社の事業概要

※自社の概要や経営状況、課題、特徴、自らが製造・販売・提供している商品・サービスの内容や市場動向等について記載してください。また、自社の経営方針・目標等についても記載してください。

JIN 株式会社は IT 分野のセミナー活動を主たる収入源として事業を行ってきました。

2019 年 3 月以降は海外から日本への研修旅行を企画運営している企業からの依頼により、ブロックチェーンのセミナーを対面で行うことで月平均 6 7 万円程度の売上でした。

コロナにより、海外からの研修は消失しました。

2020 年 2 月から 2021 年 12 月まで対面でのセミナーは一回も開催されず、企画運営会社からの依頼もないままとなっています。以下が請求書発行日前月末で売上計上した月次売上データです。

単位千円

	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	売上
2019	1,061	629	459	632	648	864	1,320	0	640	330	0	0	6,583
2020	0	0	0	0	9	0	770	0	0	0	41	44	864
2021	104	0	96	0	13	0	453	55-	-	-	-	-	721

2020 年 1 月の中国からのビジネス研修で日本側で最初の講師をしてから、セミナー講師の仕事は現在までありません。

コロナ前までは、一つの講演の準備に 20 時間程度使っていましたが、講演時間は一時間程度で 20 万円の報酬を得ていました。

2020 年 10 月 2021 年 10 月はリサーチレポートの仕事でそれぞれ 77 万円 44 万円の売上となっています。このことから、弊社の能力を必要とするお客様との接点を増やせば売上を増加できると考えています。

最大の問題は、コロナ以前の売上の大半を研修やイベント企画企業からの依頼とそこから発生した、リサーチやコンサルタント業務に依存していたことでした。コロナによりそれらの会社が業態転換す

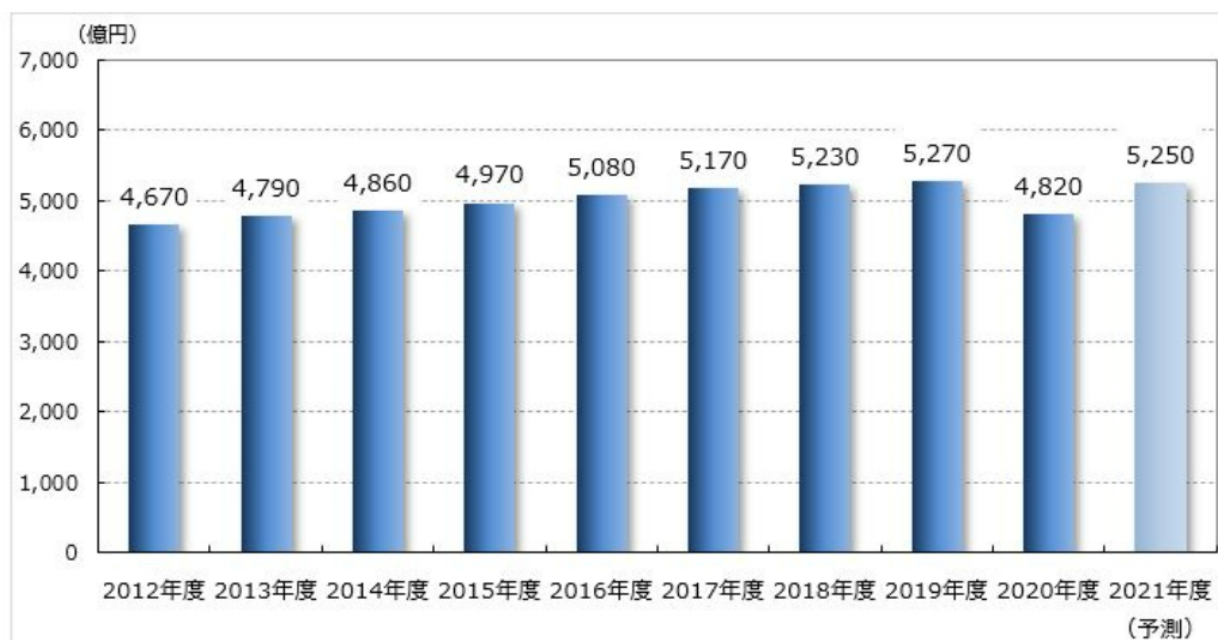
ると、私への仕事の発注はなくなりました。

今後の真っ先に取り組まねばならない課題は、自社自らの行動で、お客様と継続的に接点を持てるようにすることだと考えています。その営業活動を非対面でオンラインで効率的に行うことが、リソースの限られた弊社に必須になります。

2019年の1月、2月、3月までは、マイクロソフト社と共同で国内の企業向けの研修も行っていましたが、4月以降すべて海外からの、それも特に中国からの研修の講師であったため、コロナによる影響が極端に大きくなりました。

国内の企業向け研修の需要は回復を予想した以下のデータがありました。同時にオンライン化が急務であることもこのデータの説明の中にも強調されていました。矢野経済研究所 2021年9月発表のデータです。

企業向け研修サービス市場規模推移・予測

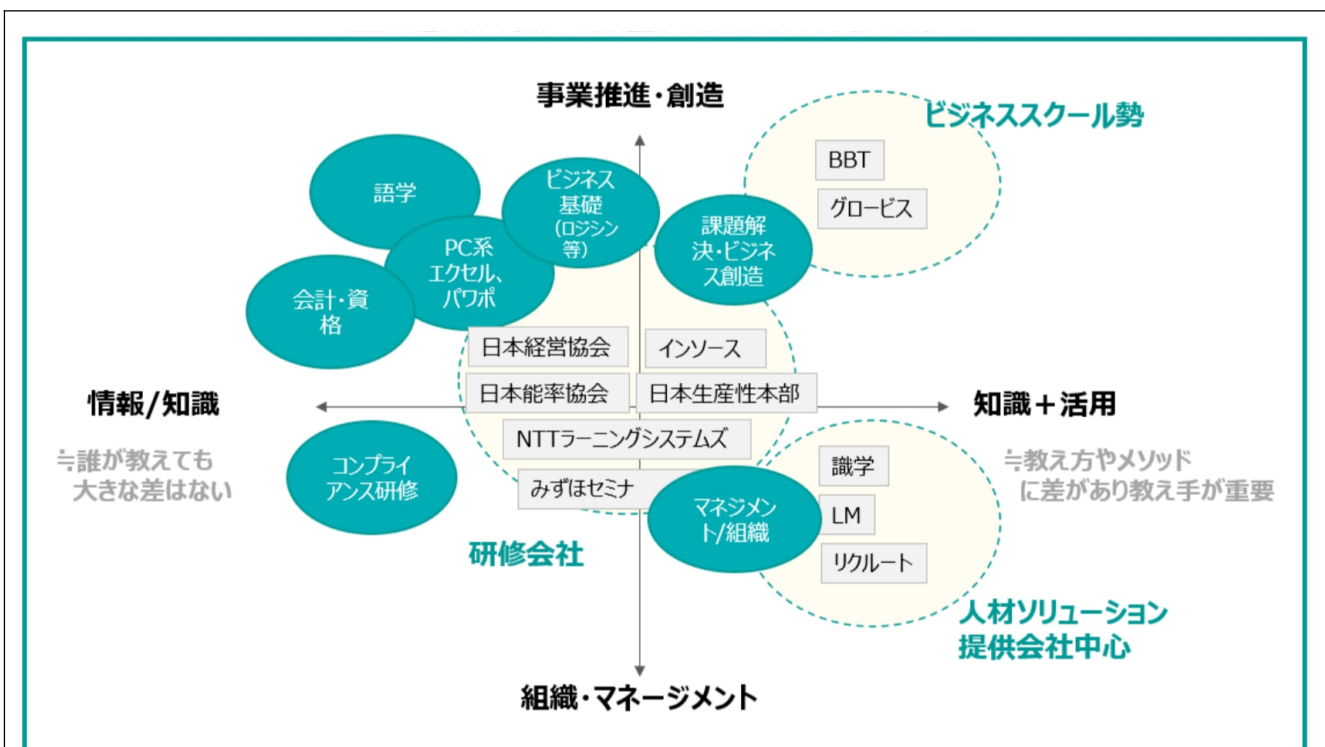


注1：事業者売上高ベース
注2：2021年度は予測値

矢野経済研究所調べ

これから、私は国内企業向けの営業を開始して今までのような研修やイベント企画会社経由でなく、ネット経由でお客様へ直接非対面の営業を行うことを計画しています。

またその経験も含め、自分がITを活用して得た得難い経験として今後の講演の内容に加えていきます。それにより、以下の図の、右側の研修、講演を行うことで、教えてとしての価値を高めていくことを計画しています。



弊社は、現在、常時雇用の従業員はいません。将来は事業の発展への必要性をよく考えて、外部の専門家、パート、アルバイト、従業員の雇用を合理的に考えていきます。

会社との理念としては、個人や小規模企業が IT 知識で活躍できる世界に貢献することです。

この2年間は代表が会社に融資を 440 万円程度行い維持してきました。今後は営業活動の活性化が必須となっています。

2. 新型コロナウイルス感染症の影響・既に取り組んでいる対策

※新型コロナウイルス感染症による自社の経営や事業環境への影響を記載してください。また、現在取り組んでいる対策を記載してください。

新型コロナで極端な売上減少となったことその実際の数値は1. で説明したとおりです。既に取り組んでいることは、企業向けのリサーチ、翻訳、記事の寄稿、アマゾンでの電子出版です。下はその例です。高評価は得ましたが、著作権収入としては5万円にしかありません。



働き方のこれから お金とは何か1：複数の企業と働く自分株式会社 (JIN出版) Kindle版

中村 真人 (著) | 形式: Kindle版
★★★★★ 16個の評価

すべての形式と版を表示

Kindle版 (電子書籍)

¥0 kindleunlimited

Kindle Unlimited 会員は、このタイトルを追加料金なし (¥0) で読み放題
¥980 Kindle 価格
獲得ポイント: 10pt

第一章 会社員時代
通産省を激怒させた新人
マックとエクセルの楽園モトローラ

リサーチや翻訳の仕事も、単発で不定期なため、安定収入にも十分な売上にもなっていません。

<補助事業計画>【必須記入】

1. 補助事業名（30文字以内で記入すること）

※J グランツ上の申請フォームにも同じ補助事業名を記載してください。

保有名刺データ、SNS データと営業ウェブサイトで非対面営業

2. 補助事業の内容

※感染拡大防止のための対人接触機会の減少に資する新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等の取組について、取組内容や実施体制、スケジュールを具体的に記載してください。

■補助事業内容（取組内容）

この3年間で直接お会いして、対面で得た名刺が433枚残っていました。

またFacebookではほぼ毎日記事を投稿しています。友達としてIT業界約1100名 金融業界約700名が登録されてつながっています。これも一度は対面でお会いしたことからつながりが生まれた人がほとんどです。

クラウドサービスで名刺管理と営業活動を連携して行えるサービスを提供している会社があるので、名刺のデータを整理してこれらの会社のサービスを活用してメール配信等の非対非接触での営業活動を行う。（例、” sansan 株式会社、株式会社ハンモック）

その前に、弊社が提供できるサービスと料金をまとめたウェブサイトを構築しておき、メール配信等でそのウェブサイトを告知できるようにします。

ウェブサイトで弊社が提供するサービスは今まで対面で提供してきたサービスをメニュー化します。講演、セミナー、出版、コンサルティング、リサーチ、翻訳 等、今まで既に対価をもらって提供したことのあるサービスをわかりやすく説明したウェブサイトの構築計画しています。

その構築もクラウドサービス（例、ココナラ、クラウドワークス、ランサーズ）でウェブ構築を提供している会社や個人の中から非対面で選定します。提供価格は、現時点では決定せずに、試行錯誤して売上と利益を作るのに適当な頃合いを探していきます。セミナー会社経由だと、時給にして、1500円から30万円までの仕事をしたことがあり、どのくらいが頃合いか測りかねているので、ネットでの反応をみながら決めていきます。

■必要な理由

コロナ前まで、弊社の主力事業である、講演、セミナー、コンサルティング等のお客様をほぼ全てセミナー企画会社等からの間接的な接点しかもたないまま、自社主体の積極的な営業活動をしていませんでした。

直接の営業をしてないため、コロナ以降、売上が急減してまだ回復できないままです。このままの状況では会社は持続不可能な状態であることがコロナ以降約2年が経過して一層明確になりました。

ただし、弊社は代表が、直接セミナー講師や、コンサルティングをするのみで営業リソースは。そのため不足しています。そのため非対面非接触で、ネットとITを活用して効率的に直接お客様と接点をもつ営業の仕組みを作る必要があります。

■事業実施スケジュール

	2022											2023		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
ウェブサイト設計														
ウェブサイト構築業者選定														
ウェブサイト構築業者発注と開発開始														
名刺管理と営業ソフト選定														
名刺データ入力														
代表SNS、ブログ等で告知														
サービス開始														
継続的な告知広告														

3. 補助事業の効果

※補助事業の実施により、自社の経営に与える効果について記載してください。

コロナ以降、ネット上で自社のビジネスをアピールすることをビジネスの起点とする必要性が劇的に増加した。弊社は IT 分野のセミナー講師をしながら、自社のウェブサイトも持たずこの分野で足元での対策を怠り出遅れていた。

この補助事業を通じて、営業から売上までをネットで完結できる仕組みを持つことで、まず自社の売上の向上と、月次の売上の平準化をはかり経営の安定性を増すことを期待できる。

また本補助事業による経験により得た実体験に基づく知識を今後の講演、著作、コンサルティングの元ネタとして活用することができる。

さらに、大手企業で早期退職を検討中でかつ現在予算を持っている人達に対して、弊社代表が、実際に大手企業を早期退職してから七転八倒する中でビジネスを作ってきた経験をアピールすることで、顧問契約等の発注をもらうことを計画している。

また本事業は、システムの部分自体はモデル化して規模を拡大しやすいため、同様仕事に興味がある人に、同様にシステムを構築して活用するコンサルティングも企画したい。

収支予測

環境変化が予想しにくいこと、補助金を使う事業であることから、収支予測は敢えて達成可能性が高い保守的な数値としています。0 から年間数億円の企業を代表をした経験もあるので、上振れする場合もありえますが、それは予想して行うのは困難なことからこのようにしました。市場の反応をみて適切迅速柔軟な対応を行うことで上振れを狙います。

単位万円

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
売上高	350	450	550
営業利益	100	250	300
経常利益	100	250	300
人件費	100	250	300
減価償却費	15	17	18

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・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。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加してください。また、必要に応じて、図や写真を貼り付けても構いません。

※採択公表時に補助事業者名、代表者名、補助事業名、事業概要、住所、業種、法人番号（法人の場合）及び補助金交付申請額を公表することがありますので、予めご承知おきください。