



申請内容確認

以下の内容で申請します。内容を確認の上、提出してください。
修正が必要な場合は、各種修正ボタンを押下し修正を行ってください。

申請情報入力 2024/05/27 AM 03:43 更新



事業開始日の決定方法 交付決定日から開始

事業終了日(公募・交付申請時) 2024/09/30

補助事業に関して生ずる収入に関する事項 ②収入金無し

希望の枠を選択(追加要件等は以下注釈を参照) 通常枠(補助上限50万円)

希望する場合は選択(チェック)してください。 インボイス特例(+50万円)を希望する

依頼する商工会および商工会議所 京都商工会議所

修正

基本情報入力 2024/05/27 AM 03:43 更新



本社郵便番号 6158023

本社所在地/印鑑登録証明書住所(都道府県) 京都府

本社所在地/印鑑登録証明書住所(市区町村) 京都市西京区

桂南滝川町47サンフローラ桂4E

本社所在地/印鑑登録証明書
住所(番地と建物名等)

法人番号/事業者識別番号 3130001067568

法人名/屋号(カナ) コネクト

法人名/屋号 株式会社connect

事業形態 法人

消費税の適用に関する事項 ①課税事業者

代表者役職 代表取締役

代表者名/個人事業主氏名
(姓) 西岡

代表者名/個人事業主氏名
(名) 成吾

代表者生年月日 1977/12/05

代表者の満年齢 46

代表者電話番号 08028387420

会社代表電話番号 08028387420

適格請求書発行事業者の登
録番号 T3130001067568

GビズID表示内容との差異の
有無

いいえ

※GビズID表示内容との差異がある場合は「はい」が表示され
れます。

修正

応募者の概要入力(様式2) 2024/05/27 AM 03:43 更新



自社ホームページのURL https://ccp-connect.com/

主たる業種 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く)

業種(日本標準産業分類) L:学術研究・専門・技術サービス業

常時使用する従業員数 0

資本金額	2,000,000円
設立年月日(西暦)	2020/09/01
事業所数	1
事業実施場所の郵便番号	6158023
事業実施場所の住所(都道府県)	京都府
事業実施場所の住所(市区町村)	京都市西京区桂南滝川町
事業実施場所の住所(番地等)	47
事業実施場所の住所(建物名等)	サンフローラ桂4E
決算期の確認	はい
直前決算期間の確認	はい
直近1期(1年間)の売上高	9,424,762円
直近1期(1年間)の売上総利益	8,563,013円
直近1期(1年間)の経常利益	732,641円
2期前の売上高	8,479,395円
3期前の売上高	4,995,601円
4期前の売上高	0円
5期前の売上高	0円

貸借対照表および損益計算書の写し(直近1期分)

[貸借対照表\(株式会社connect\).pdf](#)

担当者(セイ) ニシオカ

担当者(メイ) セイゴ

西岡

担当者(姓)

担当者(名) 成吾

役職名 代表取締役

連絡先郵便番号 6128415

連絡先住所(都道府県) 京都府

連絡先住所(市区町村) 京都市西京区桂南滝川町

連絡先住所(番地等) 47

連絡先住所(建物名等) サンフローラ桂4E

連絡先電話番号 08028387420

携帯電話番号

FAX番号

担当者メールアドレス seigo@ccp-connect.com

修正

確認事項入力(様式2) 2024/05/27 AM 03:43 更新



商工会・商工会議所以外からのアドバイスの有無

本補助金申請に際して、商工会・商工会議所以外の第3者からアドバイスを受けましたか。

いいえ

保有されている株式の状況

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ますか。

いいえ

代表出資者の名称・資本金・出資比率

出資者が複数いる場合は、代表者1名分のみご記載ください。

株式会社・有限会社

出資者の名称 西岡 成吾

出資者の資本金 2,000,000円

申請者の資本金に占める出資比率 100%

課税所得額が15億円超となった年の有無

過去3年のうち課税所得額が15億円超の年がありますか。

いいえ

射幸心をそそるおそれのある事業実施の確認

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、または公の秩序もしくは善良の風俗を害することとなるおそれがある」事業ですか。

いいえ

(1)小規模事業者持続化補助金(一般型)の採択・交付決定実績

これまでに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ことがある。(共同申請で採択された参画事業者も含む)

いいえ

(2)小規模事業者持続化補助金(コロナ特別対応型)の採択・交付決定実績

これまでに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ことがある。(共同申請で採択された参画事業者も含む)

いいえ

(3)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・交付決定実績

これまでに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ことがある。(共同申請で採択された参画事業者も含む)

いいえ

修正

希望する枠入力(様式2) 2024/05/27 AM 04:18 更新



希望する枠 通常枠(補助上限50万円)

適格請求書発行事業者の登録通知書の写し

[賃借対照表【第三期】.pdf](#)

登録申請データの「受信通知」を印刷したもの

[インボイス受信通知\(株式会社connect\).pdf](#)

重点政策加点 希望しない

2-①.パワーアップ型加点(地域資源型)

<取組計画>

京都の名産品である漬物や菓子類は常温で長期保存が可能なものが多く、当社の新規事業である「カプセル販売機による24時間常温食品販売」に適している。まずは京都市内の旅館やホテル等のロビーでカプセル販売機の設置を開始し、京都市内で100年以上の歴史のある老舗が作る食品をカプセルの中に入れて、旅館やホテルに滞在する観光客に向けて販売する。一口サイズの名産品を観光客向けに24時間販売することで、歴史あるお店の紹介や、その味を伝えることで、それぞれの地域の食文化との接点を増やしていく。まずは京都で事業を開始し、大阪、奈良へとその取り組みを続けていく。

修正

経営計画入力(様式2) 2024/05/27 AM 04:20 更新



1-1.自社の概要

2020年9月創業。飲食店や食品メーカーと契約し、衛生管理業務を代行する事業をメインとしている。顧客の事業拡大に必要なことであれば、品質管理業務だけに留まらず、営業広報支援、商品開発、DX化などのサポートも行っており、当社との顧問契約は、あらゆるサービスを包括したサブスクリプションの意味合いが強い。顧客同士の交流や、ビジネスマッチングも率先して行っており、社名の由来ともなっている。

現行の収益事業

【ソフト面対策事業】 ... 主たる業務

中小の食品製造事業者に対して、HACCPや製品規格書、一括表示の作成などの品質管理業務を代行で請負う。

【ハード面対策】 ... 補助的な臨時業務

予算や規模に見合った中小規模の食品工場の厨房設計や、機器の選定、内装工事の施工までを一括で請負う。

【ソフトの悩みをハードで解決】 ... より発展的な業務

人手不足や、廃棄ロス、品質のバラつきなどのソフトの問題を、ハードで解決する、オリジナルの機器やロボット、独自製品の開発、設計を行う事業。

1-2.現在の売上・利益の状況

当社の売上の90%以上が品質管理代行業務のBtoBの委託契約料であり、2023年度は単年度黒字を達成。今年度(第四期目)から、食品製造施設の内装の改修の請負や、オリジナル厨房機器の開発なども行うようになり、収益の幅が広がった。

【品質管理委託契約料による売上】

契約社数 7社 × 5万円(平均) = 350,000円/月

【品質管理の補助的業務による売上】

栄養価計算・一括表示作成など 30,000円/月

【ハード対策による売上】

受注実績 2社(平均売上1,000,000円/年)



小規模な食品工場の内装の設計や器具の選定などを請け負っている。

【オリジナル機器の開発設計】

受注実績 2社(平均売上20,0000円/年)



蒸した後にそのまま放水シャワーで食品を冷却可能な、一体型蒸し器を開発した

1-3.経営課題

当社の主たる事業である品質管理の委託請負事業は、顧客の売上が落ちるか、必要な人材が確保できれば、真っ先に減額や、解約等を求められる契約であるため、決して安定収入とは呼べず、また「品質管理業務の代行」が可能な人材が、当社には代表一人しかおらず、自ずと本事業で得られる収益には物理的な限界がある。

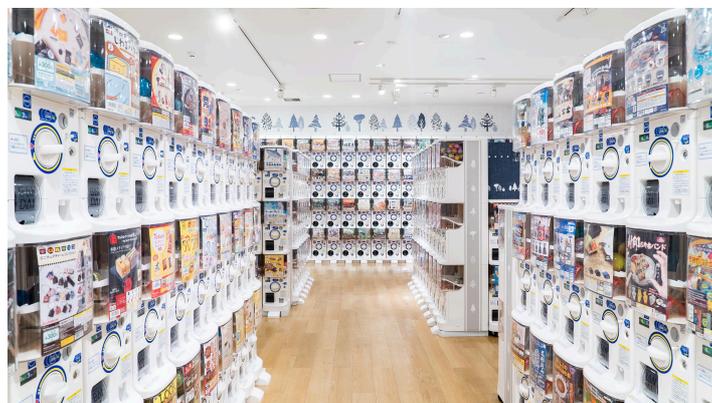
当社は、多くの食品製造メーカーの現場に入り、新商品の開発や、広報や営業に関する相談等も受けている為、様々なノウハウや、ネットワークは蓄積されており、それらを生かした新規事業の構築が必要な時期に入っている。

既存の顧客に最も喜ばれる成果やサービスは、商品の実際の売上に直結する販路開拓や、商品の認知拡大に繋がるサービスであり、当社が「商品の販売」と「認知拡大」を基本サービスの一つとして、請け負うことが可能になれば、当社の売上に対しても、顧客の売上に対しても貢献が可能となり、顧客満足度の向上や信頼関係強化にも繋がり、経営の安定化に向けた相乗効果を生むことが可能となる。

だが、当社が本格的に消費者との対面販売やネット販売等による直接的な小売業や、営業代行を行うことは現実的に不可能であるため、当社の新規事業として、無人で食品の販売が可能かつ、ランニングコストの低い小売サービスである、「カプセル自販機」による常温保存食品の無人販売事業を本格的に開始したいと考えている。

2-1.市場の動向

カプセル自販機は現在、主に「おもちゃ」の販売に使われており、日本全国でのカプセル自販機の設置台数は55万台にも及ぶが、食品が入ったカプセル自販機は一般的にはなっていない。その原因として、カプセル自販機(「ガチャガチャ®」はバンダイの登録商標)の本体のシェアが、「タカラトミー」と「バンダイ」の二社のおもちゃメーカーの大手に席卷されているからであり、ほぼ「おもちゃ」のみの販売で、2022年度のガチャガチャ市場規模は、前年度比35.6%増の610億円であり、ガチャガチャ市場初の600億円を超えている(出典:『ガチャガチャの経済学』 小野尾 勝彦 著)



これら全てが「おもちゃ」の自販機である

これらは次々と導入される「おもちゃ」のクオリティが年々増していることに加えて、アニメ市場などとのタイアップなども非常に効果的に活用しており、大人をターゲットにしたおもちゃが次々と開発されるなど、カプセル自販機による「おもちゃ」の需要がなくなることは、今のところ考えられない。

その一方、食品の無人販売は、コロナ禍の時期に冷凍自販機などで一気に発展したが、カプセル自販機によって常温保存食品の無人販売を行う事業者は、カプセル自販機を冷蔵仕様に改造して、自店舗で製造する自社のケーキを無人販売する事業者はいたが、複数の店舗の食品を、代行して販売を請け負う企業は今のところ存在していないと思われる。



カプセル自販機を改造し、自社のケーキを販売している(大阪市生野区)

カプセル自販機は改造を行わない限り、基本的には常温販売しかできず、そこに食品を販売する上での参入障壁があると思われるが、当社は食品安全と品質管理に対するノウハウがあるため、そこを参入障壁と感ずることが全くない。むしろ他社が「常温販売」を選ばないからこそチャンスであると考えており、よって完全なブルーオーシャンの市場に参入可能である。

2-2.顧客ニーズ

海外の観光客などは、日本で得た小銭を自国の通貨に再両替することが出来ないことから、帰国前に小銭を使い切ることが可能で、日本の「キャラクター商品」や「おもちゃ」をお土産として持ち帰ることが出来るカプセル自販機は、海外からの観光客にも非常に高いニーズがあるとされている。

京都は非常に海外からの観光客が多いが、「令和4年 観光客の動向等に係る調査結果(京都市調べ)」によると、持続可能な観光に対する意向調査において、「飲食・買い物の際に京都産の食材や商品を選んだ観光客の割合」が73.7%にも及び、京都の食文化に触れて帰国したいと考えている観光客は非常に多い。

京都の食文化は、漬物や佃煮、干菓子などを筆頭に、「常温による長期保存可能な食品」を製造する老舗の食品メーカーがとても多いが、交通の便の悪いエリアに店舗があったり、百貨店などでは購入することができなかつたりと、短期滞在の観光客では、なかなか認知することも、体験することが出来ないレアな食品を製造している企業が多数存在している。

例を挙げると、「幽霊子育飴」や「きらら漬け」など、京都に住んでいる人でもあまり知られていないが、創業して300年以上も続いている食品メーカーが点在しており、そしてこれらは全て「常温販売」が可能な食品ばかりである。昔は冷蔵庫などが存在していなかったため、京都の歴史ある食品は常温保存が可能な食品が多い。

これらを当社で仕入れた後に、カプセルの中に入る一口サイズにリパックして、それらを購入できるカプセル自販機を、ホテルや旅館などのロビーに設置し、実際に試食をしてもらうことで、京都の「未体験の歴史ある食文化に触れたい」という観光客のニーズに応えることが可能となり、観光がてらその実店舗に行ってみよう、というきっかけ作りになっ

たりと、観光客が安心して記憶に残る「体験」を、カプセル自販機を通して提供することが可能となると考えている。



売店などを併設する旅館などに設置し、観光客のみをターゲットにすることを検討している

3-1.自社の強み

自社の一番の強みは、品質管理業務を主としてきたことによって、食品の「常温販売」における課題解決や、「賞味期限の設定」、「食品表示法」などを周知していることである。

京都の老舗の食品メーカーから預かった食品を、カプセル自販機用としてリパック(小分け包装)する作業を委託する会社に、HACCPに基づく高い衛生管理の指示・指導や、監督を行うことが可能であり、歴史ある食品とその名に一切の傷をつけないための管理監督責任を当社自らが請け負うことが、老舗に対して販売交渉をする上において、最も大きな安心材料(強み)になると考えている。

3-2.自社の提供する商品・サービスの強み

当社がただ「カプセル自販機で食品を販売したい」と考えているベンチャー企業ではなく、品質管理業務を主として事業を行っている会社であることから、当社に食品を提供してくれる京都の食品メーカーは、当社が販売者兼個包装の責任者として管理監督するからこそ、食品をカプセル化して常温無人販売をすることに対して、安心して賛同してくれやすいと考えている。

またカプセル自販機による常温保存食品の販売は、食品メーカー側、設置者、買い手、それぞれに最低3つのメリットがある。

食品メーカー側のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・実際に購入しなくても、カプセル自販機自体が、一つの広告媒体となるため、自社の商品の認知拡大につなげることが出来る ・あくまで試食用かつ小サイズなので、規格外品なども販売可能である。 ・カプセルの中に、店舗の紹介や、実店舗サイトのQRコードを書いた紙を一緒に入れることで、実店舗での販売や、来客に繋げることが出来る。
設置者側(主にホテルや旅館)のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・常温販売のみかつ長期保存が可能な食品ばかりなので、ランニングコストや、仕入れロスが発生せず、収益性が非常に高い。 ・京都の食文化の普及に貢献することが可能であり、旅館の風格や、サービスと「合わない」と思われる可能性が低い。 ・商品の料金が500円のみなので、100円玉を大量に扱うよりも、現金管理や売上の管理が楽である。
書き手側のメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・京都の老舗の漬物や佃煮などを店に出向いて購入するかどうかを、カプセル自販機用の食品で判断することが出来る。 ・実際に店に行く時間的余裕がなくても、海外の観光客などは、滞在期間中に体験できなかった、京都の食文化に気軽に触れて帰国することができる。 ・ホテルや旅館のロビーなどで24時間販売可能なため、売店などが閉まった後の夜間でも、気軽に食品を購入することが出来る。

4-1.経営方針・目標

当社は月額一定の委託契約料を頂くことで、品質管理業務だけに留まらず、要望があれば様々な顧客の悩みに柔軟に応えることを経営方針としている。

ただ、どれだけ安心・安全を目指して作られた食品であっても、消費者の口に届かずに賞味期限を迎えてしまえば、何の意味も持たない。当社は今後、既存顧客の商品や、潜在的顧客の商品をカプセル自販機による販売代行業を実施することで、顧客の商品の「売上と認知の拡大」に繋がるサービスを、最も強化したいと考えている。

4-2.今後のプラン

カプセル自販機による食品販売事業は、無人販売かつ電気を一切必要としない為、ランニング費用がほぼかからないため、仕入れ原価を抑えることで安定した利益を確保することが可能であるため、規格外商品の仕入れなどを積極的に行い、フードロス削減にも貢献したいと考えている。

またカプセル自販機の設置場所は、京都を長中期滞在で訪れる観光客のみをターゲットとするために、旅館やホテルなどのロビーをメインに考えており、売上から一定の手数料を支払う前提で、設置許可と食品カプセルの補充を行って頂く予定であるが、ある程度の台数の普及が完了した後は、短期滞在向けの観光客をターゲットとするために、京都市内の桂川サービスエリアなどで設置してもらえよう、関係各所を通して依頼すること

を検討しているが、どれだけ需要があっても、設置台数を飽和状態にしないコントロールをすることが重要であると考えている。

将来的には本事業を京都から始めて、売上の拡大と共に、奈良・大阪と関西全域でそれぞれの地域の食文化を広げるためにカプセル自販機を使うことを、一般的にしていくことが最大の目標であるが、他社の参入があったとしても、カプセル自販機の特徴的な意匠や、商標登録などを行うことで先行有利なイメージを構築し、賞味期限やアレルギーの表示などに外国語表記を用いるなどして、より「安心・安全」が守られた食品を販売しているのは、当社のカプセル自販機だけであるということを強くアピールしていくことで、有名食品メーカーが当社でのカプセル販売化を望んで頂けるような事業に発展させていきたい。

修正

補助事業計画入力(様式2) 2024/05/27 AM 04:36 更新



1.補助事業で行う事業名(30文字以内で記入すること)

京都の老舗と観光客との接点を作る。伝統食品のカプセル販売事業

2-1.事業の概要

無人販売に最適な「常温長期保存食品」を、一口サイズにして個包装し、旅館やホテルのロビーに設置したカプセル自販機において販売する事業を行う。

2-2.背景・目的

コロナ禍の中食需要で食品の冷凍自販機や、冷凍無人販売は既に一般化しているが、常温無人販売は野菜などでしか一般的になっていない。カプセル自販機は、両替できない小銭を消費したい外国人観光客などにも人気であり、京都の歴史ある食品をカプセル化して販売することによって、日本の食文化に触れたい外国人の需要と、歴史ある企業の認知拡大にも貢献が可能である。

当社は食品の品質管理に特化した事業を行っているため、長期保存食品の賞味期限の管理や、最適な食品の選定、食品販売における法令などには高いノウハウがあり、本事業実施への参入障壁が低く、当社がこの食品のカプセル販売事業の、カプセル用個包装製品の生産から流通、販売までを一貫して管理監督することによって、まだ一般的にはなっていない、常温保存食品のカプセル自販機販売事業を、安心・安全かつ業界のモデルケースになる形で実施、運営することが可能となる。

2-3.具体的な取組

カプセル自販機の販売に要する機械購入とデザイン費用

まずは1個当たり500円で販売することが可能なカプセル自販機を購入する。

カプセル一つに入る容量は限られているが、最も大きいサイズで30個ほど補充することが可能であり、全て売り切れると15,000円の売上となるため、1日1台当り5個(2500円)は売れると想定した場合、カプセル自販機本体から回収する売上が月間に100万円を超えるよう、最低15台ほどの台数を確保する。

また、設置場所は京都のホテルや旅館などを想定しているため、それらのホテルの風格や景観を損なうことがないように、カプセル自販機のデザインを改造する。京都らしい五重の塔の屋根部分や、お堂の屋根、長屋の屋根などを3Dプリンターで作成し、それらを取り付けることで、カプセル自販機自体が「一つの歴史ある店舗」のように見えるようにすることで、ホテルや旅館などにも設置しやすくなる一方で、老舗食品メーカーの食品を扱う装置として、尊厳や風格を損なわないことにも配慮する。



カプセル自販機の蓋部分を京都らしい景観に合うデザインに変える
(イメージ画像)

食品のカプセル1個が500円と、一般的なカプセル販売機の価格としても、実際にそれぞれの食品を実店舗で購入する時よりも割高となるため、本体のデザインを洗練させて、独自性と高級感を持たせることは非常に重要であると考えている。

まずは当社で選定した京都の名産品を扱う老舗食品メーカーから原材料となる食品を仕入れ、カプセルサイズで個包装し、いずれは大阪や奈良などの観光地にも食品用カプセル自販機を設置することで、地域の食の名産品と、観光客との接点をより増やす事業を行う。また食品用のカプセル自販機のデザインを地域ごとに変えることで、それぞれの地域に馴染みやすくし、一風変わった高級感あるデザインで当社のサービスを認知してもらうことによって、ブランド価値を高めていく。

内容	費用
カプセル自販機購入費(15台)	600,000円
オリジナルカプセル自販機の蓋部分のデザイン・作成費用(3Dプリンターでの作成を想定・10台分)	600,000円
合計	1,200,000円

通常で販売している包装形態ではカプセル自販機用のカプセルに入らないので、それらを個包装(リパック)できる業者に業務委託を行い、カプセル自販機用のサイズのパッケージに詰め替えた商品を開発する。それぞれのメーカーのイメージや、包装する食品の種類や特性に応じて、包装資材を複数用意する必要もあり、それらの選定や検証も行う。

また、最も重要なこととして、小分け包装後でも品質が保たれるかどうかの食品保存検査や、味に変化がないかどうかメーカーへの試食サンプルも提供し、十分に安全確認してから販売を行う。その際、アレルギーのコンタミや二次汚染が起きないような衛生管理や、食品の一括表示の変更などが必要になるが、それは自社のノウハウで対応可能であるため、販売に対する障壁をより少なく実施することが可能である。

内容	内訳	費用
試作用原材料費	(試作用)原料提供メーカー1社につき20,000円分×4社分	80,000円
包装資材仕入れ費	(試作用)各種包装資材の調達費5,000円×4種類(アルミ・プラ・紙・和紙など)	20,000円
食品個包装サンプル・製造委託費用	(試作用)原料提供メーカー1社につきサンプル試作100個×8パターン分	160,000円
食品保存検査費用	1商品完成ごとに2回ずつ実施(5000円×2回×4種類)	40,000円
合計		300,000円

営業・開発から販売までのスケジュール

2024年6月	2024年7月	2024年8月	2024年9月	2024年10月
設置場所(旅館・ホテル)への営業活動	食品メーカーへの営業活動	補助事業の開始 (採択決定後) カプセル自販機の購入 3Dデザインした蓋部分の生産開始 食品の個包装テスト開始 第四期目決算	第五期目の開始 包装後1カ月の保存検査の実施 安全なカプセル用食品の完成 補助事業の終了(9月末)	本体の設置と、実販売開始

業務効率化(生産性向上)の取組みの有無

販路開拓とあわせて行う業務効率化(生産性向上)の取組はありますか。

いいえ

4-1.取組の効果

・カプセル自販機事業の実施による効果

食品の開発・製造・販売において「常温販売食品」が最も条件が厳しく、またカプセル販売用に小分け包装を行うことによって、異物混入や二次汚染による賞味期限の変化など、一定の食品事故リスクを伴うが、小分け包装の委託先を当社が責任を持って管理監督しつつ、一切の食品事故を起こさずに運営することによって、当社の主たる事業である「品質管理の代行業」の信頼性を高めることが可能となる。

またカプセル自販機用の常温保存食品を仕入れるための京都の各食品メーカーへの営業活動や、デザインや販売手法に凝った食品カプセル自販機そのものの話題性によって、当社の存在を食品業界全体に知ってもらう機会が増え、既存事業の「品質管理代行業」の事業の顧客獲得につながると考えている。

当社は主たる事業のみで安定収入を得るためには、最低でも10社程度との顧問契約が必要であるが、現在7社に留まっており、このカプセル自販機による食品販売事業を通じて、認知を拡大し、来年度中には主たる事業の顧客を10社以上にまで引き上げ可能であると見込んでいる。

またカプセル自販機による食品販売事業でも、在庫のロスや人員コストやランニングコストほとんどかけずに安定した利益を得られる事業に成長させることで、当社の収益に大きく貢献すると考えている。

4-2.効果の試算

月間売上目標と今後の試算

◎カプセル自販機用食品の新規販売事業による概算収益

京都市内のホテルや旅館などに全15台設置し、一日当り一台で最低でも5個ずつカプセルが売れるとした場合の試算では、1カ月当りの本体から得られる売上高は総額1,125,000円となり、原料原価や設置者への手数料を差し引いた、当社の純利益は1月当り225,000円となる。

事業内容	設置台数	商品単価	1台当り月間販売目標	売上高	原料原価	粗利益	設置者手数料	純利益
カプセル自販機(500円商品)	15台	500円	150個(1日5個)	1,125,000円	▲67,500円	562,500円	▲22,500円	225,000円

食品の仕入れに対しては、大量購入によるスケールメリットや、旅館やホテルなどで観光客に向けた販売を行うことによって、店舗の認知拡大や集客効果が発生するメリットを伝えて、仕入れ原価に反映してもらうことが可能となるため、事業拡大につれて、純利益は拡大する見込みである。

◎自販機販売用食品の仕入れ営業による既存事業の拡大効果(2025年3月末の試算)

また本事業の開始に伴い、カプセル自販機による食品販売の立案者として、当社自体の宣伝広告にも絶大な効果が見込めるため、当社の既存事業である品質管理業務代行業の新規顧客数も約半年後くらいには、自然増加も見込めると考えている。

事業内容	月額	新規顧客獲得数	売上高増加分
品質管理業務代行業	50,000/月	4社	200,000円/月

長期的な売り上げ目標

本事業の開始後、当社の売上高は、事業開始当初(2024年10月開始予定)で月間当り1,000,000円以上、2025年3月末には、月間の総売上高が、既存顧客の売上と合わせて1,500,000円以上の売上となる見込みであり、第5期目の決算では総売上高2,000,000円と、今期からの倍増を見込んでおり、食品カプセル自販機の設置台数と、設置エリアの増加に伴い、今後、事業年度ごとに売上高を倍増するように計画している。

	今期(第四期)	第五期	第六期	第七期	第八期
事業内容	品質管理業務代行業 内装工事の設計請負業	品質管理業務代行業 内装工事の設計請負業 カプセル自販機による食品販売業	品質管理業務代行業 内装工事の設計請負業 カプセル自販機による食品販売業	品質管理業務代行業 内装工事の設計請負業 カプセル自販機による食品販売業	品質管理業務代行業 内装工事の設計請負業 カプセル自販機による食品販売業
カプセル自販機の設置台数	0台	15台~20台	20台~50台	50台~100台	100台~200台
設置エリア	なし	京都市内	京都・大阪	京都・大阪・奈良	京都・大阪・奈良
年間カプセル販売個数	0個	30,000個	60,000個	100,000個	200,000個

修正

経費明細表(様式3) 2024/05/27 AM 04:36 更新



経費明細表(単位:円)

経費区分	内容	経費内訳(単価×数)	補助対象経費(税抜)	経費に係る備考	購入予定先
①機械装置等費	カプセル自販機購入費	本体 40,000×15台	600,000	最終の見積額に応じて購入台数は増加する可能性あり	株式会社ACTマーケティング
⑩委託・外注費	カプセル自販機蓋部分のデザイン費用	デザイン費 100,000円、製作費50,000円×10個	600,000	蓋部分を京都の景観に合ったデザインに変更。当社のカプセル自販機の意匠となる	FES株式会社
⑥新商品開発費	カプセル自販機用・常温保存食品原料費	20000円×4社分	80,000	一か所に最大4台設置予定であるため、最低4社分のカプセル食品商品を開発予定	数社
⑩委託・外注費	食品個包装試作・製造委託費用	1個当たり200円×100個×8種類	160,000	委託費には試作に要する全ての費用を含む	株式会社ティーパートナー
⑥新商品開発費	カプセル自販機用として開発する個包装用包装資材	5000円×4種類	20,000	アルミ製、透明プラ、紙など複数用意して試作	株式会社シモジマ
⑩委託・外注費	食品保存検査費用	5000円×2回×4種類	40,000	個包装を行っても、規定の賞味期限が担保されるかどうかを確認するための試験	株式会社食品微生物センター

(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)

(a) 1,500,000

(2)補助金交付申請額(ウェブサイト関連費を除く) (a)× 補助率2/3(※)以内(円未満切捨て)	(b) 1,000,000
(3)ウェブサイト関連費に係る補助金対象経費小計	(c) 0
(4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額 (f)の1/4を上限(最大50万円)、(c)× 補助率2/3(※)以内(円未満切捨て)	(d) 0
(5)補助対象経費合計[(a)+(c)]	(e) 1,500,000
(6)補助金交付申請額合計	(f) 1,000,000
(7)補助対象経費合計 - 補助金交付申請額合計[(e)-(f)]	(g) 500,000
(d)の金額が(f)の金額の1/4以内(最大50万円)であるか(「いいえ」の場合は申請できません。)	はい

修正

資金調達方法(様式3) 2024/05/27 AM 04:36 更新



資金調達方法(単位:円)

区分	金額	資金調達先	金額
1.持続化補助金	1,000,000	1-1.自己資金	1,000,000
		1-2.金融機関からの借入金	0
		1-3.その他	0
2.自己資金	500,000		
3.金融機関からの借入金	0		
4.その他	0		
合計額	1,500,000		

事務所賃料に関する事項

補助対象経費に事務所賃料が含まれていますか。

いいえ

修正

様式添付 2024/05/27 AM 04:36 更新



発行番号

様式4小規模事業者持続化補助金に係る事業支援計画書

[様式4小規模事業者持続化補助金に係る事業支援計画書\(株式会社connect\).pdf](#)

修正

交付申請書(様式5・交付規程様式第1)



1. 補助事業の目的及び内容

補助事業計画の通り

2. 補助事業の開始日及び完了予定日

事業開始日の決定方法

交付決定日から開始

事業終了日(公募・交付申請時)

2024/09/30

3. 補助事業対象経費

補助事業計画のとおり

4. 補助金交付申請額

補助事業計画のとおり

5. 補助事業に関して生ずる収益金に関する事項

②収入金無し

6. 消費税の適用に関する事項

①課税事業者

採択が決定されると、小規模事業者持続化補助金事務局(商工会地区:全国商工会連合会、商工会議所地区:株式会社日本経営データ・センター)から採択者に対し、「採択通知書」が発行され、その後、補助金の交付対象としての事業の実施を正式に認める「補助金交付決定通知書」が発行されます。

補助金の対象となる経費の発注・契約・支出行為は「補助金交付決定通知書」に記載された交付決定日から可能です。

採択通知書だけでは、補助事業を始めることはできません。

また、採択通知書は申請金額を保証するものではありません。

補助金交付決定を受けても、実績報告書等の確認時に、各種要件を満たしていると認められない場合は、補助金の交付は行いません。

上記の内容を確認しました

提出

[中小企業庁関連事業データ利活用ポリシー](#)

© 小規模事業者持続化補助金