（様式２）

**【コロナ特別対応型・日本商工会議所提出用】**

経営計画書

名　称：　株式会社e-LIFEWORK

＜応募者の概要＞

|  |  |
| --- | --- |
| （フリガナ）名称（商号または屋号）※１ | カブシキガイシャ イーライフワーク株式会社e-LIFEWORK |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 法人番号（13桁）※２ | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 3 | 3 | 5 | 9 | 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） | https://e-lifework.com |

|  |  |
| --- | --- |
| 主たる業種 | **【以下のいずれか一つを選択してください】**①（　✔︎　）商業・サービス業（宿泊業・娯楽業を除く）②（　　　）サービス業のうち宿泊業・娯楽業③（　　　）製造業その他④（　　　）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※３ | 0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） | 100万　　　円 | 設立年月日（西暦）※４ | 2020年　　4月　23日 |
| 連絡担当者 | （フリガナ）氏名 | カワサキマキ川崎真希 | 役職 | 代表取締役社長 |
| 住所 | （〒151　－0066　）渋谷区西原1-48-1西原住宅1-312 |
| 電話番号 | 090-5141-5699 | 携帯電話番号 | 090-5141-5699 |
| FAX番号 | なし | E-mailアドレス | maki\_utsumi@yahoo.co.jp |

【様式２作成の留意事項】

※１　共同申請の場合には代表する応募者で記載してください。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」宛てに行います。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。）

※２　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。

※３　公募要領Ｐ. 22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、ご記入ください。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・商工会議所にご相談いただけます。

※４　「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、空欄のままで構いません（年月までは必ず記載してください）。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **＜第２回受付締切分に応募の場合のみ＞****（第１回受付締切分に応募の方は、回答不要です。）**①令和２年度補正予算事業（第１回受付締切分）の申請を行っている。②令和２年度補正予算事業（第１回受付締切分）の申請を行っているが、採択結果がまだ出ていない。※第２回受付締切分に応募はできますが、第１回受付締切分が採択された場合は、第２回受付締切分を取り下げしていただかなければ、第１回受付締切分の事業実施はできません。③令和２年度補正予算事業（第１回受付締切分）の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している事業者である。 | ☑️該当する→②へ☑️該当する※□該当する（該当する場合は応募できません） | **□該当しない****□該当しない****→③へ****□該当しない** |
| **＜売上が前年同月比※２０％以上減少している事業者が対象＞**「概算払いによる即時支給（審査後、交付決定額の５０％を支払う）」を希望するか否か。　注１：様式5（概算払請求書）を申請時に提出してください。注2：地方自治体が発行する売上減少証明書を添付（セーフティネット保証４号に関して地方自治体から売上減の認定を受けている場合は、同認定書（コピー可）で代用可。注3：共同申請の場合は、対象外となります。　※2020年2月～2021年1月までの任意の１ヵ月と、前年同月を比較。なお、創業1年未満のため前年同月との比較ができない場合は、創業後申請する月の前月までの間の任意の連続する３ヵ月間の月平均売上高と当該期間の最終月または当該期間以降の任意の１ヵ月の売上高との比較により対応いただけます。 | ☑️希望する | **□希望しない** |
| **＜全ての事業者が対象＞**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．２６参照）か否か。 | □該当する（該当する場合は応募できません） | **☑️該当しない** |
| **＜全ての事業者が対象＞**（①・②のいずれか一つを選択）①（　　）「令和元年度補正予算　小規模事業者持続化補助金＜一般型＞」には応募していない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＞」に応募した。※「令和元年度補正予算　小規模事業者持続化補助金＜一般型＞」に採択された方は、辞退を事務局に申し出なければ、本補助金を受給することはできませんので、ご注意ください。 |  |  |

**＜計画の内容（新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための取組）＞**

**＜計画の内容＞は、合計最大５枚までとします。**

|  |
| --- |
| １．新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための投資の類型（該当する類型を、一つ以上選択）　□Ａ：サプライチェーンの毀損への対応　☑️Ｂ：非対面型ビジネスモデルへの転換　☑️Ｃ：テレワーク環境の整備 |
| ２．事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）（注１）《企業概要》設立は令和2年4月23日。住所地は、東京都渋谷区上原１丁目３番９号。英語コーチングサービス事業として創業。英語学習における学習戦略策定、学習コンサルティング、学習の習慣化へのメンタルサポート、英作文の添削サポート等を行う。　英語に課題を抱える学習者などを口コミ、ブログ・SNSを通して集客し、無料の体験セッション（対面カウンセリング）を入口に、３ヶ月および６ヶ月の有料コーチングプログラムを受講していただく。顧客とともに３ヶ月または６ヶ月スパンで設定した目標（英会話、TOEICスコアアップ、英検合格、ビジネス英語の習得など）を達成すべく、日々の在宅学習サポートをする。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| サービス内容 | 金額 | サービス内容 | 金額 |
| 英会話対策コース（3ヶ月） | 30万円 | 英語上達コース（6ヶ月） | 55万円 |
| TOEIC対策コース（3ヶ月） | 30万円 | 発音コース（1ヶ月） | 8万円 |
| 英検対策コース（３ヶ月） | 30万円 |  |  |

**≪ターゲット顧客≫**　当社がターゲットとする顧客は、キャリアアップ（昇進・転職）のために、英語力を身につける必要性がある、社会人の英語学習者である。**≪市場環境≫**語 学 教 育 関 連 ビ ジ ネ ス 市 場 規 模 の 推 移 ( 億 円 )  ( 出 典 ) 矢 野 経 済 研 究 所 「 語 学 ビ ジ ネ ス 市 場 に 関 す る 調 査 ( 2017 年 ) 」 2017 年 8 月 4 日 発 表  6 ′ 000  5 ′ 000  4 ′ 000  3 ′ 000  2 ′ 000  5 ′ 211  1 ′ 736  3 ′ 475  1 ′ 000  0  2015 年 度  ( 注 ) 事 業 者 売 上 高 ペ ー ス  5 ′ 242  1 ′ 716  3 ′ 526  2016 年 度  5 ′ 302  1 ′ 730  3 ′ 572  2017 年 度 ( 予 測 )  ・ 語 子 ス ク ー ル 学 習 教 材 社会人すなわち大人の英語学習者を取り巻く市場規模は下図の通りである。語学教育の市場規模は、2015年度の5,211億円から2017年度（予測）の5,302億円へと右肩上がりに推移している。うち語学スクールの占める割合は66〜67％を占め、2015年度の3,475億円から2017年度（予測）の3,572億円へと2％増加。新型コロナ騒動でオリンピック需要には陰りがあるものの、コロナ収束後は経済活動の回復に向けた動きや2021年のオリンピック開催に向けて、再び語学ニーズは回復し増加傾向に転じると予測される。語 学 ス ク ー ル 市 場 の 内 訳 ( 2016 年 度 )  プ リ ス ク ー ル  10.2 %  幼 児 ・ 子 供 向 け  外 国 語 教 室  29.2 %  幼 稚 園 / 保 育 園  向 け 英 語 講 師 派  遣  1.0 %  成 人 向 け 外 国 語  教 室 市 場  59.6 % また、語学スクール市場においても成人向けの市場が60％と半数以上の高い割合を占めている。ちなみに、語学スクールの内訳を言語別に見ると英語が96.89％を占めて圧倒的で、外国語スクールはそのほとんどが、英語・英会話スクールだと言っても差し支えない。（出典：矢野経済研究所「語学ビジネス市場に関する調査（2017年）」）**≪ターゲット顧客ニーズ≫**　日々の英語学習者との面談を通じて「自分に必要な学習方法がどれなのかわからない」「英会話スクールに数年間通ったのに英語力がなかなか伸びない」「英語の勉強をやってみるがすぐに挫折してしまう」という相談は後を絶たない。学習ノウハウや教材は書店やインターネット上に溢れているが、「学習教材が多すぎて何から手をつけたらよいのかわからない」といった悩みが多くなっている。こうした、ターゲット顧客の悩みを解消するために、英語学習方法のコンサルティングのニーズに応える。　とりわけ今季のコロナウイルス騒動で従来の通学・対面形式ではなく、むしろリモート学習の需要が高まっており、オンラインで受講可能な、非対面での英語指導や学習サポートへのニーズが今後はますます高まるであろうと予測できる。**≪当社の強み≫**1. 効率的・効果的な学習戦略（オーダーメード）

大手の英会話スクールはネイティブとのレッスンで英語に慣れさせる、TOEICや英検の専門スクールは、試験の問題パターンと傾向やテクニックを教えるといった目的のものが多く、すでに決まった専用テキストや学習方法を教えることに終始している。それに対し、当社では、英語学習者一人一人とマンツーマンで対話しながら明確な目標設定をし、学習者の現状レベル・目標・性格に応じた、本人に最も効率的かつ効果的な学習カリキュラムを構築している。コーチのこれまでの英会話講師としての豊富な指導経験に裏打ちされた効果的な学習戦略プランとレッスン内容のわかりやすさは顧客から特に高く評価されている点である。1. 手厚い日々のサポートとバックアップ体制

　学習が計画通り進められているのかを毎日コーチが確認し、学習を進めていく上で出てきた困難や悩みを週に１度程度の定期的なセッション（面談）でじっくり話し合い、解決していく。セッション（面談）の時間以外にも、学習がちゃんと続き目標に向かって上達しているのか、トラッキングシステムを使った学習進捗確認とフィードバックを通して「英語の勉強に挫折してしまう」といった不安を抱えていた顧客が学習を継続し習慣化できる仕組みを作る。クライアントである学習者が英語を学んでいる中で出てきた疑問・質問をオンラインチャットでその場で質問できるサービス、学習者の英作文やスピーキング録音を添削するサービスなど英語学習サポート体制づくりに取り組んできた。 1. 英会話・TOEIC・英検指導の豊富な実績

代表である川崎が、独立前には英会話講師としてTOEICや英検、ビジネス英語を中心とした英会話を指導していた経験と成果を出した実績があり、顧客への説得力が高く評価されてきた。自身が、日本にいながら独学でTOEIC960点と英検１級を取得し、日本人には数少ないケンブリッジ大学ESOL認定英語指導資格（CELTA）を持つ指導力と、TOEIC指導の権威よりトレーニングを受けている指導力が同業他者にない強みであり、販路拡大につながるアピールになっている。また、欧州系大学・大学院への留学に必要な試験IELTS（アイエルツ）を指導できることも同業他社にはないアドバンテージとなっている。**≪経営方針≫**　社会人の英語学習者が、一人一人、得たい英語力を明らかにし、英会話・TOEIC・英検等の個々の目標達成ができるようサポートする。既存の顧客の成果と満足度を高めてリピートにつなげること、それに加えて新規顧客を獲得し事業拡大をしていく。既存顧客へのサービス向上により継続率・リピート率を高めて売上を安定させながら、新規顧客の申込数を拡大していくことにより売上向上と事業拡大を推進していく。また、前年度までは、個人事業主としてBtoCで個人学習者をターゲットにサービスを提供してきたが、本年は法人の英語研修の案件を受注していきたいと考え、４月に法人化をした。個人・法人ともに対し積極的な営業を行い、2020年内に30名の顧客を受注して売上額1000万円、利益額300万円を目標とする。数年以内に事務作業や質問・添削などのサポート業務を担うスタッフを雇用し、学習者へのコンサルティングに当てる時間を増やしてサービスの質の質・量ともに向上させていく。それにより、数年後の数値目標として、2023年に売上額1500万円、利益額500万円、2025年に売上額2000万円、利益額800万円を想定。さらに、当社サービスを通じて、英語を使ってキャリアアップを実現する社会人を多く輩出し、より自分らしい働き方を実現して幸せな人生を歩める人材を多く輩出していくことで、働き方改革の実現と、地域社会および経済の活性化に貢献していく。また、新型コロナウイルスで対面でのカウンセリングや営業活動ができなくなったため、今後は非対面式で受講できるリモートサービスの充実と営業活動のリモート化を急速に進めていく。 |
| ３．新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況について記載ください）（注２）　当社は、本年4月半ばの法人成り以前は個人事業主として同ビジネス業態の英語コーチング事業を行なっていたが、新型コロナウイルス の影響が2020年に入ってから売上及び売上見込みに大きな悪影響を及ぼした。受注していた案件が相次いで、新型コロナウイルス 騒動によりキャンセル（海外赴任・留学の中止などの要因）になり、当初の売上見込みを大幅に下方修正。また、外出控えの風潮から、体験セッション（初回の無料相談）の申込みが激減。個人への営業活動はもちろんのこと、計画していた法人顧客への対面での積極的な営業活動も自粛せざるを得なくなった。新規の相談への申込みが減少したことで、比例的に本サービスへの契約者数も減少し、売上および売上見込みの低下に寄与している。当社の4月半ばの法人化は売上見込みが立たない中で、嵐の中の船出となった。 《2020年1~4月期の売上高前年比》　　　売上高単位：円

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 　 | 1月 | ２月 | 3月 | 4月 |
| 2019 年 | 652,800  | 812,920  | 972,000  | 540,012  |
| 2020年 | 378,044  | 668,294  | 397,074  | 418,000  |
| 対前年比 | 0.58  | 0.82  | 0.41  | 0.77  |

 |
| ４．今回の申請計画で取り組む内容（注３）【事業名：30文字以内で記載】非対面型の英語学習コーチングに向けたオンライン仕組み構築【計画内容】（上記1～3を踏まえて、販路開拓等の取組（Ａ、ＢまたはＣに関する取組を含む）を記載ください）**●サービスの非対面化に向けたオンライン教材の制作・配信**　新型コロナウイルスによる自粛モードの長期化が予想される中で、対面で実施していたサービスを全面的に非対面化していく。具体的には、営業活動・カウンセリング・学習コンサルティング・レッスン・セミナーの内容を顧客がオンラインで受講できる仕組みを作る。ただし、これら全てをマンツーマンで実施できる人数には限りがあり業務量が膨大となる。それゆえ、レッスンやワークをオンライン動画化し、顧客がそれぞれの課題に応じた動画やワークをオンライン上で受講できる仕組みを構築する。また、広報活動としてYoutubeなどを通して対外的にも動画配信を開始し、営業・販促活動のテレワーク化を試みる。**●オンライン上での受講者専用ページの増設と非対面サービスメニューの明示**スクリーンショットの画面  自動的に生成された説明　自社のHP（ホームページ）を刷新し、Web上でも以下の方策でサービス非対面化を強化する。まず、パスワード制限をかけた受講者各個人の専用の学習ページを作り、学習者の目的に応じた学習プランに沿って動画学習コンテンツを配信し、対面で受けるサービス同等以上の満足度の高い計画的レッスン提供を行う。また、HPのサービスメニューを非対面の英語コーチングメニューへと切り替え、サービスのオンライン受講メリットの訴求と申し込み導線を確立する。2020年4月以前の個人事業の形態では、HPの代用として自作でブログを制作・運営してウェブ上の販促を行なってきたが、自作のサイトであるがゆえ素人っぽい手作りっぽいイメージになってしまい、顧客からは、専門性や信頼度を感じにくいとの意見が寄せられていた。今後は法人顧客の獲得を視野に入れるため、信頼感に足るHP外観が必要である。実際に、サイト閲覧の分析データでは、直帰率97％、サイト滞在時間は40秒程度であり、サイト訪問者の短時間離脱が大きな問題であった。この問題も解決すべく、顧客が安心してサービスに申込めるような、閲覧者が専門性や信頼感を抱きやすいデザインを採用したい。上記を可能とするWebデザイン会社を選定して、今季の法人化を兼ねたHPの大幅刷新を行う。　　　　　　　　　　　　　　　　←Webサイト改定「後」のイメージ**●法人顧客に向けたリモート英語研修の提案および販路開拓**今後の企業の社内英語研修は、対面ではなく非対面／テレワークでというニーズが高まると予測される。また、当社としても個人の顧客の減少と売上減をカバーするためにも、法人顧客の獲得にも力を入れていく。まずは、早急に非対面で受講できる英語研修サービスを構築する。そして、法人顧客への営業活動も当面は対面では難しいことから、営業活動のリモートワーク化の手段として、上記のHP刷新のなかで、法人向けのメニューとページを作り、デザイン面も含めて法人顧客の申込みを促進できるwebサイトを構築していく。**●レスポンシブWebデザインの導入によるサービスの販路拡大**スクリーンショット, 抽象 が含まれている画像  自動的に生成された説明　自社Webサイトに、よりスマートフォンとの親和性の高いモバイルフレンドリーなデザインを導入する。自社の現在運用しているH Pは、PC閲覧を想定して設計されたウェブデザインであり、スマートフォンで閲覧したときにデザインが崩れ閲覧しにくいものとなっている。総務省の調査によると、ウェブサイトの閲覧は、2016年時点で、「スマートフォンからの閲覧」がP Cからの閲覧」に追いつき、今後ますますスマートフォンがPCを大きく上回っていくと予測している。スマートフォン対応は優先度が高く、取り組みが急務である。インターネット利用機器の状況（個人／全体）（出典）総務省 通信利用動向調査**●Web広告配信による販路拡大**　刷新したHPのウェブ上での露出を高めて自社のサービスを個人・法人ともに広く認知してもらうべく、Web広告を配信し、販路開拓に取り組む。これまでの販促ルート、すなわち紹介・知人などの口コミでは到達できなかったターゲット人口に当社サービスを周知できる。つまり、英語上達に悩みを抱える、より多くの見込み顧客に当社サービスを知ってもらうことができ、売り上げ回復につなげると共に、自社の非対面サービスを必要とする人に提供できるはずである。  |
| ５．新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果本補助金事業として、受講者個別の動画学習ページやオンライン教材配信、「オンライン（非対面）英語コーチングサービス」としての訴求・法人顧客向けのページ増設・スマホ対応を施すHPの刷新を軸として、非対面オンラインサービスへの移行、営業のテレワーク化が可能となり、・非対面学習を通して顧客満足度の向上で既存顧客のリピート・ホームページのPV（プレビュー）数の2倍増・体験セッションへの申込数：２〜３倍増・直近数ヶ月の月間契約数1〜2人の2倍〜3倍、4〜5人程度・売上人数・売上額を昨年度並みまで回復といった見通しが立ち、新型コロナウイルスによる売上減も十分にカバーできる。**≪本事業の目標≫**　新型コロナウイルスの影響で2020年の初頭からの新規契約数減、キャンセル増による売上減および売上見通し減を払拭し、まずは個人事業で売り上げた昨年並みまでの数字まで回復させる。本事業によりオンライン販促を強化したリモートワークで、個人顧客の契約数の回復、法人顧客の開拓に取り組み、昨年比1.2倍増の売上を目標とする。補助事業の実施を経て、月間の契約数を現在の2~3倍の3~5名まで高め安定的に顧客を獲得することを見込む。下図（グラフ）は、補助事業を実施した場合の売り上げ見通し（見込み顧客数および見込み売上高）である。 |

※経営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。

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

**＜支出経費の明細等＞**（注４）

計画の内容「１．新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための投資の類型」の選択によって補助金交付申請額の補助率が異なります。以下該当する表に記載ください。

（単位：円）

|  |
| --- |
| **Ａ類型のみの申請の場合** |
| 経費区分 | 内容・必要理由 | 経費内訳（単価×回数） | 補助対象経費（税抜・税込） | 補助対象経費のうち新型コロナウイルス関連投資額※ |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| （１）補助対象経費合計 | ① | ② |
| （２）補助金交付申請額　（１）×補助率2/3以内（円未満切捨て） |  |  |
| （３）新型コロナウイルス関連投資の割合（％）（②／①）×１００％≧１／６（１６．７％） |  | \*小数点第２位を四捨五入 |

|  |
| --- |
| **Ｂ・Ｃ類型単体、Ａ類型とＢ・Ｃを組み合わせて申請する場合** |
| 経費区分 | 内容・必要理由 | 経費内訳（単価×回数） | 補助対象経費（税込） | 補助対象経費のうち新型コロナウイルス関連投資額※ |
| ②広報費 | HP刷新・ページ増設(受講生専用サイト開設・法人向けサイト新規開設・レスポンシブ対応・学習コンテンツ動画設置)・レッスンの非対面化・リモート型の法人の社内英語研修の明示化・Web訪問者の滞在時間を増やし、非対面型サービスのメリット訴求・Webサイト訪問者への訴求力を高め、申込者を増やすため・申込への効果的な動線づくり | 1,200,000 | 1,200,000 | 1,000,000 |
| ②広報費 | 法人の福利厚生サイトへの掲載依頼・法人への営業活動のテレワーク化（非対面営業） | 100,000（年契約） | 100,000 | 100,000 |
| ①機械装置等費 | Webカメラ、Webマイク購入費・オンラインレッスン充実のための設備 | 20,000 | 20,000 | 20,000 |
| ①機械装置等費 | 照明・オンラインレッスン充実のための設備 | 30,000 | 30,000 | 30,000 |
| ⑧借料 | プロジェクト共有サーバ契約費・顧客とのオンライン教材・学習進捗データ共有のため | 30,000（年契約） | 30,000 | 30,000 |
| ⑧借料 | チャットシステム（ビジネス用） | 20,000（年契約） | 20,000 | 20,000 |
| ⑧借料 | オンラインビデオ会議システム・オンラインレッスン | 20,000（年契約） | 20,000 | 20,000 |
| ⑫委託費 | 動画編集委託・オンライン講座制作 | 200,000 | 200,000 | 200,000 |
| ⑧借料 | 動画ストリーミング配信システム・オンライン講座配信 | 100,000 | 100,000 | 100,000 |
| ②広報費 | PPC広告費・営業活動テレワーク化 | 40,000円×5ヶ月 | 200,000 | 0 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| （１）補助対象経費合計 | ① 1.920,000 | ②1,520,000 |
| （２）補助金交付申請額　（１）×補助率3/4以内（円未満切捨て） | 1,000,000 |  |
| （３）新型コロナウイルス関連投資の割合（％）（②／①）×１００％≧１／６（１６．７％） |  | \*小数点第２位を四捨五入79.2％ |

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑬外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領Ｐ.47を参照のこと。

※補助対象経費の１／６以上が、「サプライチェーンの毀損への対応」、「非対面型ビジネスモデルへの転換」、「テレワーク環境の整備」に関する投資であることが必要です。

※（２）の上限は１００万円。

**＜補助対象経費の調達一覧＞**（注４）　　**＜「２．補助金」相当額の手当方法＞**(※３) （注４）

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 区分 | 金額（円） | 資金調達先 |  | 区分 | 金額（円） | 資金調達先 |
| 1.自己資金 | 920,000 |  | 2-1.自己資金 | 500,000 |  |
| 2.持続化補助金（※１） | 1,000,000 |  | 2-2.金融機関からの借入金 | 0 |  |
| 3.金融機関からの借入金 | 0 |  | 2-3.その他（概算払いによる即時支給分含む） | 500,000 |  |
| 4.その他 | 0 |  |  |  |  |
| 5.合計額（※２） | 1,920,000 |  |  |

※１　補助金額は、支出経費の明細等（２）補助金交付申請額と一致させること。

※２　合計額は、支出経費の明細等（１）補助対象経費合計と一致させること。

※３　原則、補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、ご記入ください。

○複数事業者による共同申請の場合の記載について

（注１）共同申請の場合、共同で取組む経緯や取り組んでいる内容等で記載してください。

（注２）共同申請の場合、共同事業での影響の状況を記載してください。

（注３）共同申請の場合、共同経営計画の内容を記載してください。

（注４）共同申請の場合、記載は不要ですが、必ず様式２－２を提出してください。

様式２－２を提出してください。