



個人に合った運動メニューの提供、身体的・精神的ケアを重視することを自社の価値観とした会社です。社会的課題である、子供の体力低下を解消するために、子供に最適なスポーツ教育を行うことを自社のミッションとして取り組んでいます。

<子供の体力推移>(文部科学省のHPより)

昭和60年度平均値			平成30年度平均値		
	男子	女子		男子	女子
身長	143.2cm	145.5cm	身長	145.5cm	147.1cm
体重	36.5kg	37.8kg	体重	38kg	38.9kg
50m走	8.8秒	9.0秒	50m走	8.8秒	9.1秒
ソフトボール投げ	34.0m	20.5m	ソフトボール投げ	27.9m	16.8m
握力	21.1kg	20.5kg	握力	19.7kg	19.4kg

#### 【従来のサービス】

**従来の主な取組み**で提供するサービスは、一般向けにインストラクターによる運動メニューと、選手育成クラス、運動器具及び温水プールの使用であります。

従来の主な取組みの**主な顧客**は、選手を目指す子供や学生、地域の社会人や高齢者です。

顧客からは、選手育成クラスと、一般向けのインストラクターによる運動メニュー、運動器具及び温水プールの使用について、選手の育成実績があることや、社会人・高齢者の運動不足解消、健康増進・維持を楽しく行えることが**好評**です。**それを裏付ける弊社のリソース**は、物的リソースとして、スポーツ施設・運動器具・温水プール・シャワールーム、人的リソースとして、経験豊富でスポーツ学に精通したインストラクターや身体的ケアを担当するマッサージ師があります。

スポーツクラブ内  
運動器具の写真

スポーツクラブ内  
温水プールの写真

スポーツクラブ内  
マッサージの様子  
の写真

**従来のサービスの販路**は、自社ウェブサイト、地域の広報誌、口コミで、販売に関して、スポーツ用品メーカー、業務用運動器具メーカーのサイトやパンフレットで当スポーツクラブを紹介して頂くなど協力を得ている。

**現状の課題**として、現在コロナ禍による会員数の減少の為に、育成クラス程ではないレベルの子供の為に、育成予備クラスを設定し、より加入しやすいような対応等、クラス編成の工夫に取り組んでいます。取り組みを始めて1年経ちましたが、会員数の増加がある一方、クラスの増設によるスタッフの負担増があり、これを解消するために、クラス数を増やさない会員数の増加方法の検討に**取り組んでいます**。

また、競合は大手フィットネスクラブやスポーツジム等になります。

#### 【従来の取組みの業種・事業分類】

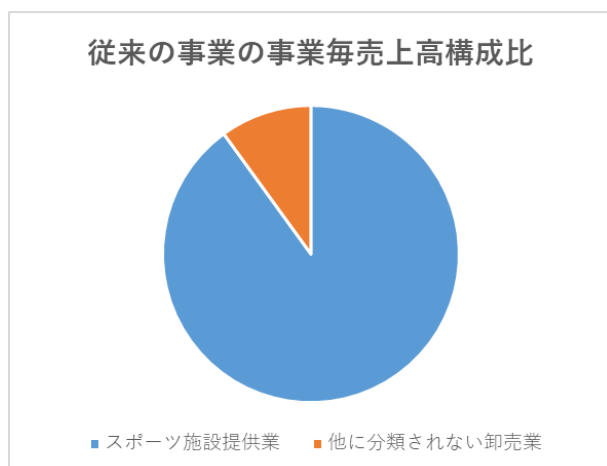
弊社の従来の取組みの業種・事業は、日本標準産業分類のコードによる分類によると、生活関連サービス業・娯楽業のフィットネスクラブ「コード 8048」です。

また、**当社の経営資源における強み**は、過去にオリンピック選手を、毎年国体出場選手を輩

出、経験豊富でスポーツ学に精通したインストラクターが在籍し、マッサージ師による選手の身体的ケアを実施することであり、当社の経営資源における弱みは、コロナ禍による会員の減少や施設老朽化による維持費の高騰があげられます。

【従来の中核事業とそれ以外の事業における売上構成】

弊社の直近年度の売上構成として、中核事業であるスポーツクラブの運営が弊社の全事業に対して占める割合は、90%となる。割合順にスポーツ施設提供業が、90%となり、他に分類されない卸売業が、10%となります。



【売上・利益推移】

過去3年間の売上と純利益の推移ですが

2018年度（第34期）の売上は50,258千円、利益は10,516千円

2019年度（第35期）の売上は49,532千円、利益は9,926千円

2020年度（第36期）の売上は32,455千円、利益は5,397千円

となります。

【申請前直近6カ月の売上高とコロナ以前の同3カ月の売上高】（単位：千円）

申請前直近6ヶ月のうち 任意の3ヶ月	西暦年月		西暦年月		西暦年月		合計
	2021年	1月	2021年	2月	2021年	3月	
売上高	3,013千円		2,753千円		2,564千円		8,330千円
コロナ以前の同3ヶ月	西暦年月		西暦年月		西暦年月		合計
	2019年	1月	2019年	2月	2019年	3月	
売上高	4,952千円		4,086千円		3,924千円		12,962千円
売上高減少率（%）	39.1%		32.6%		34.6%		35.7%

上記のとおり、申請直近6カ月のうち、任意の3カ月の合計売上高が、コロナ以前（2019年1月～3月、2020年1月～3月）の同3カ月の合計売上高と比較して10%以上減少（35.7%減）しており、事業再構築補助金の通常枠の申請条件を満たしている。

#### 【緊急事態宣言の影響による経営状況の変化】

2021年1～3月の いずれかの月	西暦年月	
	2021年	1月
売上高	3,013千円	
2019年又は2020年の同 月	西暦年月	
	2019年	1月
売上高	4,952千円	
売上高減少率（%）	39.1%	

弊社の2019年1月の売上高が4,952千円であるのに対し、2021年1月の売上高が3,013千円となっています。売上減少率でいうと39.1%となります。

そのため、緊急事態宣言特別枠の要件である令和3年1～3月のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で30%以上減少している事業者にあたります。

また、新型コロナウイルス感染症の影響で深刻な被害が生じており、スポーツクラブ運営の事業環境は会員の利用中止や休会者が2割以上、利用継続者も利用回数の削減等の状況であり、また、自社の事業への影響が顕著であります。

#### 【従来のサービスにおける事業環境】

弊社が事業を行っている市場において、弊社は平均的な規模で、市場の特徴として年間で季節変動が少ないです。市場には弊社以外に、大手のフィットネスクラブやオンラインを中心として行うスポーツジムのような企業が存在します。

当市場の特長として、各社利用しやすい料金体系を工夫してレギュラー会員獲得を図ることがあげられます。近年では24時間営業のジムや女性向けヨガ教室などが増えつつあります。

当市場は近年スポーツ施設利用者数は横ばいであるが、施設数は増加傾向の状態であります。そのような中で弊社は、選手育成の実績があり、その点で他社と比較して優位であるといえます。

この状況を選手育成ノウハウを提供するサービスを生み出す好機であると捉えて、事業展開として、選手育成ノウハウや現役選手による解説動画提供及びオンラインレッスン事業を実施していきたいと考えています。現在、体操部のある学校や体操教室から、選手育成ノウハウに関するコーチング技術に関する問い合わせや、選手育成ノウハウ提供の要望や、オンラインレッスンの要望も年間100件以上あり、受注がある程度見込めるものであります。

地域の動向として、弊社の位置する地域は、駅から少し離れた商業地域である特長があり、地域の競合先は、駅周辺など賑やかな立地での出店であるため、見通しとして今後の事業は立地の影響を受けない事業であるといえます。

【内部環境と外部環境の分析】

自社及び自社の市場を、強み・弱み・機会・脅威で分析（SWOT分析）すると下記のマトリクスとなります。

	GOOD	BAD
内部環境	<p><b>強み（S）</b></p> <p>過去にオリンピック選手を、毎年国体出場選手を輩出 経験豊富でスポーツ学に精通したインストラクターが在籍 マッサージ師による選手の身体的ケアを実施</p>	<p><b>弱み（W）</b></p> <p>コロナ禍による会員の減少 施設老朽化による維持費の高騰</p>
外部環境	<p><b>機会（O）</b></p> <p>健康志向による運動人口の増加 一人あたりの子供にかかる教育費の増加 ICT化にともなう利便性の向上</p>	<p><b>脅威（T）</b></p> <p>高齢化や少子化による地域人口の減少 大手フィットネスクラブ等との競争激化</p>

【事業再構築の必要性】

上記のとおり、このまま利用者減少及び利用者の利用数減少状態が続くと、自社の売上は2021年12月には、通年の7割ほどの売上で推移することが予想され事業継続が困難になると分析しています。そのため、弊社においては、**事業再構築を行う必要性や緊要性が高い**といえます。

【事業再構築の具体的内容】

体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業

【事業再構築の取組みにおける業種・事業分類】

事業再構築の取組みにおける業種・事業は、日本標準産業分類のコードによる分類によると、生活関連サービス業・娯楽業のフィットネスクラブ「コード8048」で、従来の取組みと業種が同じであり、また事業も同じである。

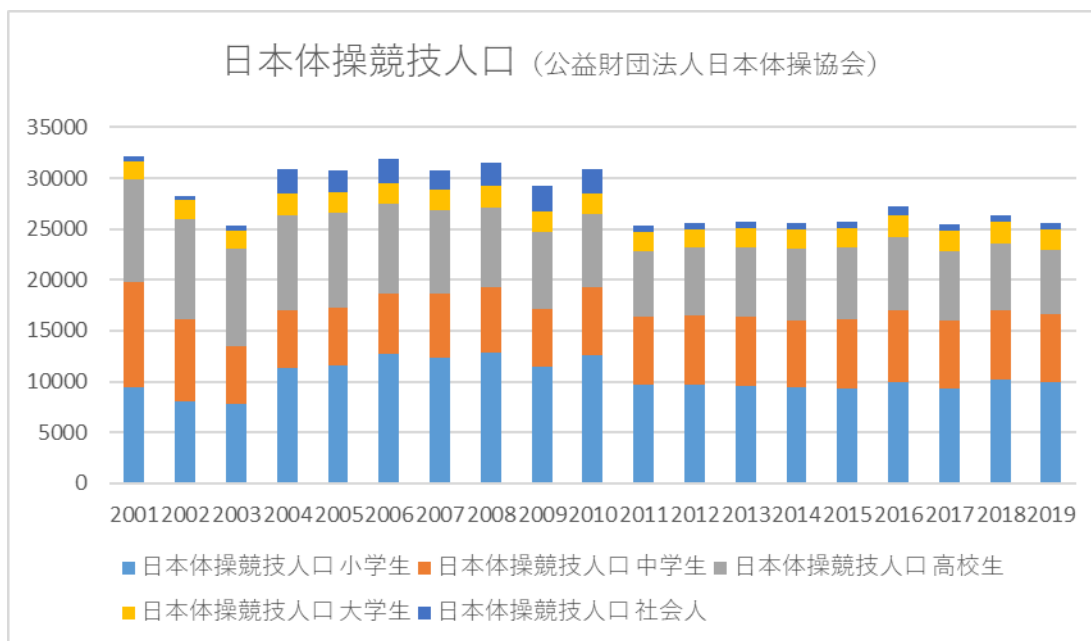
【提供するサービス】

今回の取組みで提供する商品・サービスは、体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業であります。

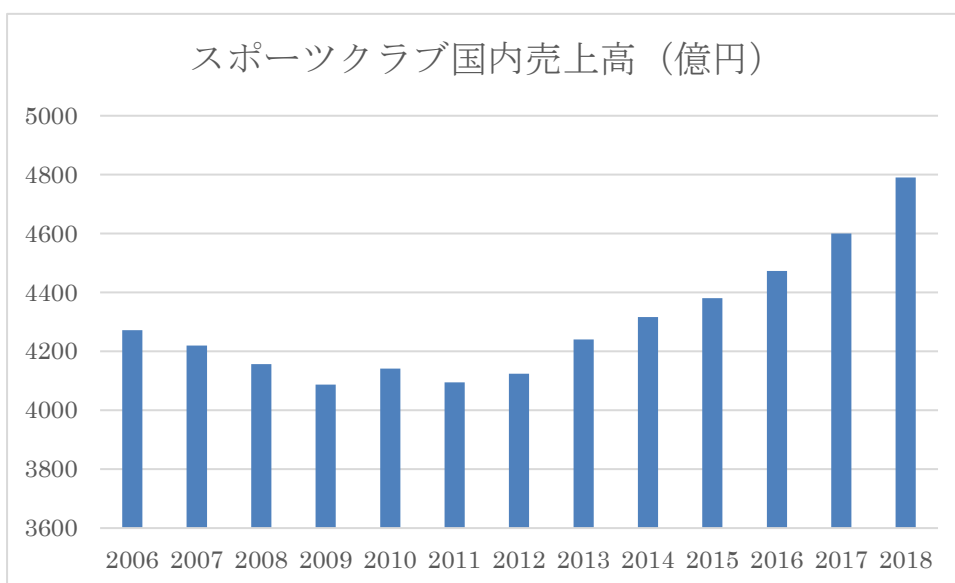
事業再構築の取組みの主な顧客は、日本国内及び海外の体操部のある学校と民間の体操教室、及び全国の個人です。

また、競合他社の動向に関しては、本格的に体操選手育成ノウハウを提供するビジネスは少数であると把握しております。そのため、本事業の市場ニーズは、日本で体操部のある学校が全国で850校以上、体操教室が200以上あり、体操競技は世界的に普及していることから確実に存在しており、**市場規模として、日本国内において4,790億円であり、増加傾向にあります。**又、体操が盛んな日本・中国・ロシア・ルーマニア・アメリカを中心に需要が見込まれるため、

市場ニーズが有ることはすでに検証済みであります。



(少子化の傾向があるにもかかわらず、過去 10 年間の体操競技人口の変動は少ない)



顧客からは、体操選手育成ノウハウ、及び現役選手からのアドバイスの提供などの貴重な情報提供が支持されると思われます。それを裏付ける弊社のリソースとして、経験豊富なインストラクターと数多くの選手を輩出した実績があります。

これらを踏まえ、「選択と集中」を戦略的に組み合わせ、リソースの最適化を図る取組みを行ってまいります。

提供する商品・サービスの販路は、体操協会や各教育機関への売込みや自社ウェブサイトを利用したサービス提供で、販売に関して映像制作会社や現役選手の協力を得ています。

この取組みは、自社の人材・技術・ノウハウ等の強みである、選手育成ノウハウを活用することとなり、効果的な取組みであるといえます。

### 【導入する設備、工事等】

事業再構築の取組みにあたって、専門部署の執務室設置として100万円の工事を行う予定である。

また、自社ウェブサイトの構築とEC販売機能の搭載として200万円、映像作成費用、動画配信用機材の購入、広告宣伝費、海外販売のコンサルタント料として400万円の契約を行う予定である。

専門部門の執務室の  
平面図

### 【スケジュール】

実施項目	事業実施期間				備考
	6月	7月	8月	9月	
執務室設置	■				
映像作成検討	■				
オンラインレッスン内容検討	■				
専門家アドバイス		■	■		海外販売コンサルタント
映像撮影		■			
映像編集			■		
ウェブサイト構築			■		自社サイトへのEC機能搭載
オンラインレッスン生徒募集		■	■		
機材搬入設置		■			
事業開始				■	

### 【本取組みにおける製品等の新規性要件】

本取組みにおける、体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業は、過去に提供した実績はありません。

また、従来のサービス等に用いる主要な設備は、スポーツ施設でしたが、これを変更し、新たな設備である専用の執務室や動画配信用機材を導入することとします。

本取組みにおける、体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業は、性能や効能の違いが定量的に説明することができません。既存製品と比べて、体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業は、売上高が15%向上することが見込まれております。その根拠として、顧客が海外を含め体操部のある学校と民間の体操教室、及び全国の個人であり、過去にオリンピック選手を輩出したクラブからの選手育成ノウハウの提供や個別のオンラインレッスンが現時点ほとんどないことがあげられます。

#### 【本取組みにおける市場の新規性要件】

本取組みで進出する市場はまったくの新規市場となります。

本取組みにおける、体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業を販売した際に、従来サービスであるスポーツクラブの運営の需要の多くが代替されることがありません。

また、スポーツクラブの運営の売上が今回の取組み前と比べて大きく減少することはありません。その根拠として、従来の顧客が地域の個人なのに対して、新事業の顧客は体操指導施設及び全国の個人であり、顧客層が異なることがあげられます。

選手育成動画提供により当スポーツクラブの名前が知られるにより、相乗効果による増大も期待ができます。又、コロナ禍で退会した元会員についてオンラインレッスンでの復帰も期待できます。

#### 【他社や既存事業との差別化・競争力強化実現の根拠】

弊社の既存事業との差別化・競争力の強化を実現できる根拠としては、既存事業とは顧客層が異なり、新事業で当クラブの技術力の高さをアピールできることがあげられます。

弊社の競合他社との差別化・競争力の強化を実現できる根拠としては、過去にオリンピック選手を輩出した実績をアピールできることがあげられます。

#### 2：将来の展望（事業化に向けて想定している市場および期待される効果）

##### 【本事業の事業化の時期、売上規模、量産化時の製品等の価格】

今回取組む商品・サービス：体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業  
過去に選手育成ノウハウに関する問い合わせや、オンラインレッスン要望等が年間100件以上あることから、月に10件程度の問い合わせがあることを見込んでいます。

##### （1）体操選手育成ノウハウ提供事業

商品・サービスの平均販売単価：70,000円とする。

価格設定の根拠は、既存設備を使用することによる原価コストの削減と、過去のオリンピック選手を育てた貴重な選手育成ノウハウの提供による価値上昇によるものです。

新たな取組の平均月間見積件数：1ヶ月に10件（1ヶ月目）

新たな取組の平均月間受注件数：1ヶ月に6件（1ヶ月目）（成約率60%として）

新たな取組の予想月間手数料額：6件×70,000円＝420,000円（1ヶ月目）

予想する平均月間受注件数は、体操部のある学校、及び民間の体操教室への広告や、自社ウェブサイト、口コミの効果で、毎月1.01倍増加すると想定しています。

補助事業期間1年での予想合計見積件数：126件

補助事業期間1年での予想合計受注件数：76件（成約率60%として）

補助事業期間1年での予想合計受注金額：5,320千円（76件×70,000円として）

今回の商品・サービスの粗利率を70%として

補助事業期間12ヶ月での予想合計利益金額：3,724千円（5,320千円×70%として人件費を除く）

##### （2）全国オンラインレッスン事業

商品・サービスの平均販売単価：5,000円/月とする。

基本的に月額会員制とするが、体験レッスンとして3,000円/3回分も用意する。

価格設定の根拠は、既存設備を使用することによる原価コストの削減と、選手育成実績のあるインストラクターによる指導による価格上昇にあるが、相場程度の金額に設定することに



より割安感をアピールするものです。

新たな取組の平均月間見積件数：1ヶ月に10件(1ヶ月目)

新たな取組の平均月間受注件数（月額会員）：1ヶ月に5件(1ヶ月目)（成約率50%として）

新たな取組の平均月間受注件数（体験レッスン）：1ヶ月に3件(1ヶ月目)（成約率30%として）

新たな取組の予想月間手数料額：5件×5,000円+3件×3,000円=34,000円（1ヶ月目）

予想する平均月間受注件数は、体操部のある学校、及び民間の体操教室への広告や、自社ウェブサイト、口コミの効果で、毎月1.01倍増加すると想定しています。

補助事業期間1年での予想合計見積件数：126件

補助事業期間1年での予想合計受注件数（月額会員）：63件（成約率50%として）

補助事業期間1年での予想合計受注件数（体験レッスン）：38件（成約率30%として）

補助事業期間1年での予想合計受注金額：429千円（63件×5,000円+38件×3,000円として）

今回の商品・サービスの粗利率を70%として

補助事業期間12ヶ月での予想合計利益金額：300千円（429千円×70%として人件費を除く）

今回、7,000千円の初期投資が発生しますが、1年3か月の予想合計利益額が7,264千円となり、1年3か月で初期投資の回収をし、事業化を目指します。最終的には、年平均3%以上の付加価値額の増加を見込んでおります。

#### 【事業化に向けて想定している市場】

事業化に向けて想定している市場は、日本全国及び海外である。その根拠は、体操が盛んな国を中心に自社ウェブサイトからのオンライン販売、海外通信販売サイトの利用があげられる。

#### 【本事業が事業化した際に期待される効果】

本事業が事業化した際、事業規模の拡大による売上高向上が期待される。その根拠は対象市場拡大による顧客数の増加である。

#### 【本補助金が経営上にもたらすその他の効果】

また、今回の取組全体を通じて、地域の体操部のある学校に、モニター料金で提供することによる体操競技レベルの向上により、地域貢献に寄与することが可能です。全体的な選手レベルの底上げにより業界のイノベーションを促進し、業界活性化に寄与することが可能です。

#### 【事業化した際の自社の優位性等】

事業化した際の、価格的な優位性として、動画の追加については、企画検討及び映像作成費用のみで追加の投資は不要であることがあげられる。

また、性能的な優位性として、高レベルな選手育成動画の作成が可能であることがあげられる。

#### 【事業化した際の課題やリスク】

事業化した際の課題やリスクとして、未経験の海外向け販売があげられ、その解決方法と

して、海外販売に精通した専門家の協力を得ることがある。

### 3：本事業で取得する主な資産

本事業により取得する主な資産（単価50万円以上の建物、機械装置・システム等）の名称、分類、取得予定価格等を記載してください。（補助事業実施期間中に、別途、取得財産管理台帳を整備していただきます。）

建物の事業用途 又は 機械装置等の名称・型番	建物又は製品 等分類 ( <a href="#">日本標準商品分類</a> 、中分類)	取得予定価格	建設又は設置等を行う 事業実施場所 (1. 申請者の概要で記載された事業実施場所に限りません。)
専用執務室設置費	99	100万円	当スポーツクラブ施設内
一眼レフカメラ (型番：XXXXXXX)	62	20万円	専用執務室内
ノートパソコン (型番：XXXXXXX)	62	15万円	専用執務室内
パソコン用ディスプレイ (型番：XXXXXXX)	62	2万円	専用執務室内
パソコン用ケーブル (型番：XXXXXXX)	62	1万円	専用執務室内
マイク (型番：XXXXXXX)	62	1万円	専用執務室内
撮影用ライト (型番：XXXXXXX)	62	7万円	専用執務室内
配信用ソフト (製品名：XXXXXXX)	53	2万円	専用執務室内
画像編集ソフト (製品名：XXXXXXX)	53	2万円	専用執務室内

### 4. 収益計画

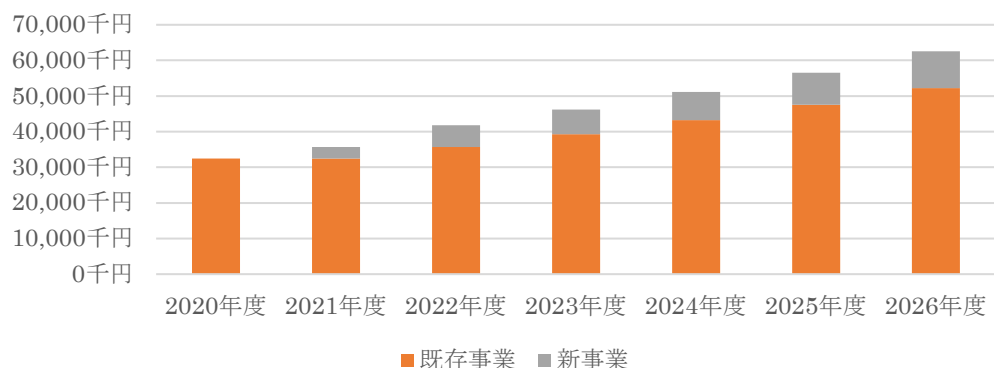
#### 【実施体制とスケジュール】

弊社代表の〇〇が責任者となり、全体の指揮と進捗管理をおこないます。また、運用開始後は、スタッフリーダーの〇〇を責任者とし、設備やシステムの導入や販促活動については、〇〇を担当者とします。

		9月	10月	11月	12月	1月	2月
育成ノウハウ提供	単価	¥70,000	¥70,000	¥70,000	¥70,000	¥70,000	¥70,000
	利用数	6	6	6	6	6	6
オンラインレッスン 会員	単価	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000	¥5,000
	利用数	5	10	15	20	25	30
オンライン体験 レッスン	単価	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000	¥3,000
	利用数	3	3	3	3	3	3
売上高		¥454,000	¥479,000	¥504,000	¥529,000	¥554,000	¥579,000
営業利益		¥317,800	¥335,300	¥352,800	¥370,300	¥387,800	¥405,300

## 【自社の数値目標】

### 既存事業を含めた年間売上見込みの推移予測



	直近の 決算年度 [ 2021年 3月 ]	補助事業終了年 度 (基準年度) [ 2022年 3月 ]	1年後 [ 2023年 3月 ]	2年後 [ 2024年 3月 ]	3年後 [ 2025年 3月 ]	4年後 [ 2026年 3月 ]	5年後 [ 2027年 3月 ]
① 売上高 (うち新事業分)	32,455千円 0千円	35,654千円 3,199千円	41,711千円 6,010千円	46,091千円 6,820千円	50,972千円 7,775千円	56,381千円 8,863千円	62,373千円 10,104千円
② 営業利益	5,397千円	7,636千円	8,400千円	9,240千円	10,164千円	11,180千円	12,298千円
③ 経常利益	5,397千円	7,636千円	8,400千円	9,240千円	10,164千円	11,180千円	12,298千円
④ 人件費	19,473千円	21,392千円	21,820千円	22,257千円	22,702千円	23,156千円	23,619千円
⑤ 減価償却費	80千円	80千円	80千円	80千円	80千円	80千円	80千円
付加価値額(②+④+⑤)	24,950千円	29,109千円	30,300千円	31,577千円	32,946千円	34,416千円	35,997千円
伸び率 (%)			121.4%	126.6%	132.0%	137.9%	144.3%
従業員数 (任意)	10	11	11	11	11	11	11
従業員一人あたりの付加 価値額 (任意)	1,947千円	1,945千円	1,984千円	2,023千円	2,064千円	2,105千円	2,147千円
従業員一人あたりの付加 価値額伸び率 (%)			101.9%	103.9%	106.0%	108.1%	110.3%

※基準年度には、補助事業終了年度の見込み値を入力してください。

※実績値が判明次第、実績の数字に置き換えて、付加価値額の伸び率の達成状況を確認します。

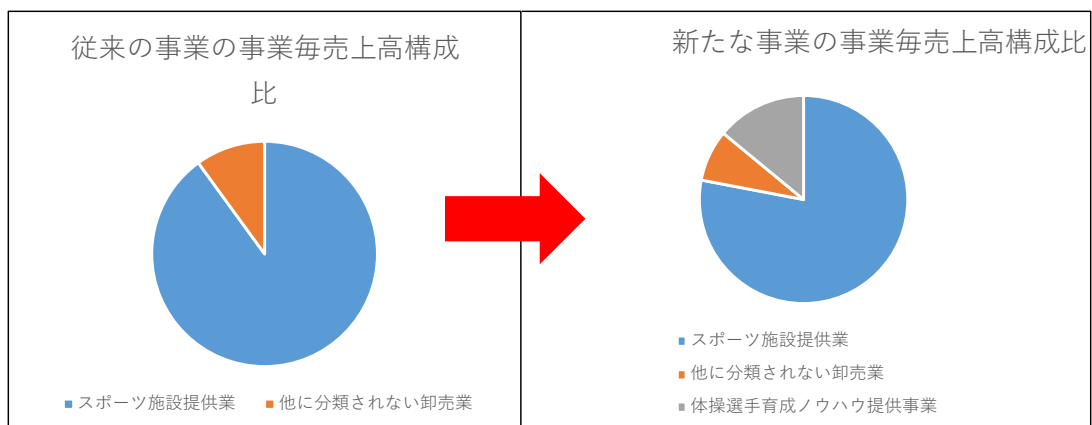
### 【付加価値額の算出方法】

今回の取組みにおける、付加価値額の算出方法は、新事業による利益率の向上と従業員の増員及び賃金上昇、設備投資による減価償却額の増加から算出したものです。上記計画のとおり、補助事業終了後3~5年で付加価値額の年率平均3.0%以上増加を見込んでいる。

### 【収益計画】

今回の新たな取組みで、補助金事業の実施期間2021年9月から2022年3月までに、319万円の新たな売上獲得を目標にします。

結果として、今回の取組みは、新たな商品・サービス等の売上高が総売上高の10%以上となる予定です。



**【売上高 10%要件】**

本取組みにおいて1年間の事業計画期間終了後、体操選手育成ノウハウ提供と全国オンラインレッスン事業の売上高が、総売上高の14.4%を占め10%以上となる予定である。

**【資金調達計画】**

資金の調達方法として〇〇信用金庫から融資額525万円の融資を申し込むこととする。この融資に関しては、スポーツクラブの建物および土地を不動産担保に入れるため、全額融資の確約がとれている。

また不足分に関しては、自己資金175万円を拠出する予定である。

今回の補助事業計画に取り組むことで、弊社のビジョンである、体操について過去にオリンピック選手を輩出している経験を生かし、独自のプログラムで育成選手を育てる、スポーツの楽しさを伝えることの実現が可能となると確信しています。また、社会的課題である子供の体力低下を解消するために、オリンピックでメダルを取れる選手を育てる、子供の体力向上を図ることの実行をし続けていく所存です。

(単位：円)

緊急事態宣言特別枠での申請の場合				
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)	主要経費・関連経費 の別
建物改修費	専用執務室設置費	1,000,000×1	1,000,000	主要経費
設備費	自社ウェブサイトの構築とEC販売機能の搭載	2,000,000×1	2,000,000	主要経費
設備費	映像作成費用	1,500,000×1	1,500,000	主要経費
設備費	動画配信用機材の購入	500,000×1	500,000	主要経費
広報宣伝費	オンライン広告 DM作成・印刷・発送費	500,000×1 700,000×1	1,200,000	関連経費
専門家経費	海外販売のコンサ	800,000×1	800,000	関連経費

	ルタント料		
(1) 補助対象経費合計		7,000,000	
(2) 補助金交付申請額	(1) × 補助率 3/4 以内 (円未満切捨て)	5,250,000	

<補助対象経費の調達一覧>

区分	金額 (円)	資金調達先
1. 自己資金	1,750,000	
2. 事業再構築補助金(※1)	5,250,000	
3. 金融機関からの借入金		
4. その他		
5. 合計額(※2)	7,000,000	

<「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
2-1. 自己資金		
2-2. 金融機関からの借入金	5,250,000	〇〇信用金庫
2-3. その他 (概算払いによる即時支給分含む)		

※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。