

事業報告書(概要) (記入例)

平成29年〇月〇日

記入例. 収益向上事業

＜申請者＞ (事業者名・団体名) 〇〇〇〇運送株式会社	(代表者名) 代表取締役 〇〇 〇〇
	(青年組織所属者の肩書・氏名) ※上記と異なる場合 専務取締役 〇〇 〇〇
(住所) 〇〇県〇〇〇市〇〇〇町1-1-1 TEL	
(事業の種類) 該当する番号に○をつけてください。 1. 社会貢献事業 2. <input checked="" type="radio"/> 収益性向上事業 3. 安全対策事業 4. 環境対策事業 5. その他(具体的に)	
(事業の名称) 介護の必要な高齢者向け引越サービス事業	

※以下は次頁以降の概要を記入してください

(事業の目的・内容) 独居の高齢者が施設などへ引越する場合、介護スタッフが引越準備をするのは不可能であったことから、顧客を高齢者に絞り、ホームヘルパー有資格者の社員が作業に加わった引越運送事業を展開。 引越が決まったらヘルプーステーション等のケアマネージャーが弊社に連絡し、引越までのスケジュールと引越の内容を連絡・調整し、高齢者の特性や状況を通常の引越スタッフ以上に理解した弊社のホームヘルパー有資格者が引越準備を行う。 施設への入居だけでなく施設からの退去や、万が一のことがあった際のご遺品の処理整理、お部屋の掃除、リサイクルに至るまでトータルにサポート。
(事業で得られた(る)効果等) 「ホームヘルパー有資格者のいる引越サービス」という付加価値を提供することにより、他社との差別化、収益性の向上が図れたとともに、通常の引越と違って季節波動が小さいため、安定的な収益が得られた。
(事業に要した(する)費用総額(概算)) 約 〇〇〇〇〇〇 円

事業報告書 (記入例)

(1) 事業の種類

該当する事業の番号に○印を付けて下さい。「5. その他」の場合は、事業の内容について具体的にご記入下さい。

1. 社会貢献事業
- ② 収益性向上事業
3. 安全対策事業
4. 環境対策事業
5. その他（具体的に)

(2) 会社の概要(※トラック協会青年組織で申請の場合は組織概要)

項目	記入欄
名称	〇〇〇〇運送株式会社
所在地	〇〇県〇〇〇市〇〇〇町1-1-1
連絡先	TEL 〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇 FAX 〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇 E-MAIL
担当者所属部課	〇〇〇〇課
担当者氏名	〇〇 〇〇〇
設立年月日	昭和〇〇年〇〇月〇〇日
資本金 ※1	〇〇〇〇千円
従業員数 ※2	〇〇名
保有車両台数 ※1	〇〇台

※1 トラック協会青年組織で申請の場合は記入不要

※2 トラック協会青年組織で申請の場合は会員数を記入

(3) 事業の目的

- 顧客を高齢者に絞り、ホームヘルパー有資格者の社員が作業に加わった引越運送事業。
- 現行の介護サービス内容では網羅されていない、施設への引越作業を弊社が請け負い、介護の必要な高齢者、その家族、介護スタッフに安心してもらえる付加価値サービス。
- 高齢化社会のニーズを捉え、施設入居のみならず遺品処理、遺品整理に至るまでスピーディに対応し、高収益を確保できる差別化されたビジネスモデル。

(4) 事業の内容

事業のフロー図、イメージ図（例実施前・実施後等）、①社会貢献事業の具体例、②収益性向上事業の具体例、③安全対策事業の具体例、④環境対策事業の具体例などを、簡単な図で説明してください。

これまでの問題点

- 独居の高齢者が施設(例えばグループホームや老人ホームなど)へ引越する場合、介護スタッフが引越準備をするのは不可能。
↓
- 施設の入居が急に決まったら、介護スタッフが検討する余裕がないまま引越業者を選定し、不安を抱えながら引越依頼をする
↓
- 荷造り等、引越前の準備は高齢者同伴で行うも、決められた時間内に介護サービスもこなさないといけないため、十分な引越準備ができない。
(現行の介護制度では、引越準備のサービスは含まれていない)
↓
- 引越まで万全の準備ができないまま施設へ入居。

高齢者向け引越サービスの実施

事業実施後

- 引越が決まったらヘルプステーション等のケアマネージャーが弊社に連絡し、引越までのスケジュールと引越の内容を連絡する。(弊社社員がホームヘルパーである強みを活かしてケアマネージャーと契約に至るまでのプロセス、契約金額等を相談)
↓
- 介護スタッフの訪問日に合わせて、高齢者の特性や状況を通常の引越スタッフ以上に理解した弊社のホームヘルパー有資格者が引越準備を行うので、高齢者、高齢者の家族、介護スタッフの方から安心してもらえる。
↓
- 施設への入居だけでなく施設からの退去や、万が一のことがあった際のご遺品の処理整理、お部屋の掃除、リサイクルに至るまでトータルにサポート。



(5) 事業の必要性

- これまでは一般顧客を対象とする引越運送市場は参入事業者が多く競争が激化しており、収益性が見込めなかった。また季節波動も大きく、人員確保が難しかった。
- 日本が高齢化社会を迎えるにあたり、市場が見込めるということと、介護ビジネスの全面的な見直し、介護サービスの内容も悪化、縮小されると予測されたため、異業種からのアプローチの方が既成概念にとらわれないので、最終的な消費者ニーズに合致すると考えられた。

(6) 事業で得られた(る)効果

- 「ホームヘルパー有資格者のいる引越サービス」という付加価値を提供することにより、他社との差別化、収益性の向上が図れた。
- 現行の介護サービスでは認められていない引越サービスを、介護スタッフがする必要がなく、質の高い本当に必要な介護サービスを提供することで高齢者のQOLの向上に繋がった。
- 介護施設とタイアップした高齢者向けサービスを提供したことにより、高齢者自身の介護サービスの全体の質を上げることができ、高齢者、介護サービス提供者、運送事業者三方の利益を生むことができた。
- 通常の引越と違って季節波動が小さいため、安定的な収益が得られた。

(7) 事業に要した(する)費用の内訳

項目	内訳	費用概算
車両	車両購入	〇〇〇〇〇〇円
車両関係	改造・架装	〇〇〇〇〇〇円
物流施設	保管施設の建設	〇〇〇〇〇〇円
情報システム	システム開発費	〇〇〇〇〇〇円

