

# 事業報告書 (記入例)

令和元年10月〇日

## (1) 申請事業概要

|  |  |
|--|--|
| <申請者><br>(事業者名・団体名)<br>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<br>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。<br>1. 社会貢献事業<br>② 収益性向上事業<br>3. 安全対策事業<br>4. 環境対策事業<br>5. その他(具体的に ) |  |
| (事業の名称)<br>介護の必要な高齢者向け引越サービス事業   |  |
| (事業に要した(する)費用) 20,000,000 円<br>※下記(7)の合計   |  |

## (2) 会社・組織概要(※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 △△-△△△△-△△△△ FAX △△-△△△△-△△△△<br>E-MAIL |
| 担当者所属部課<br>担当者氏名 | 専務取締役<br>〇〇 〇〇                              |
| 設立年月日            | 昭和〇〇年〇〇月〇〇日                                 |
| 資本金<br>※1        | 〇〇〇〇千円                                      |
| 従業員数<br>※2       | 〇〇名   |
| 保有車両台数<br>※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パ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

- これまで是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。(売上が〇%、営業利益が〇%アップ)
- 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。(利用者ヒアリングや調査票により、〇%が満足と回答)
- 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。(介護サービス提供者からの意見は別添)
- 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。(閑散期(〇月)の売り上げが〇年比〇割アップ)

(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    | 8,000,000円  |
| 車両関係   | 改造・架装   | 1,000,000円  |
| 保管施設建設 | 保管施設の建設 | 10,000,000円 |
| 情報システム | システム開発費 | 1,000,000円  |

(8) 事業実施スケジュール

事業立ち上げ準備、事業の実施など、簡単なスケジュール表を可能な範囲で作成して下さい。

|          | 平成31年 | 令和元年 |      |       |     |
|----------|-------|------|------|-------|-----|
|          | 3～4月  | 5～6月 | 7～8月 | 9～10月 | 11月 |
| 事業立ち上げ計画 | —     |      |      |       |     |
| 保管施設の建設  |       | —    |      |       |     |
| 情報システム準備 |       | —    |      |       |     |
| 事業立ち上げ   |       |      | —    |       |     |
| 事業開始     |       |      |      | —     | —   |

(9) その他

ア 「事業の明確性・具体性」「事業の有効性」「創意・工夫性」及び「他の事業者への普及性」に関して、優れた点がある場合は、その内容を記載して下さい。

|                |  |
|----------------|--|
| 事業の明確性・<br>具体性 | 本事業は、当社が現に直面していた「引越事業の採算の困難性」という課題に対応するために、市場のニーズを捉え、介護の必要な高齢者向けの引越サービスを生み出したものである。目的、実施内容、効果のいずれの面においても、明確かつ具体的な取組である。  |
| 事業の有効性         | 上述のとおり、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ています。   |
| 創意・工夫性         | 単にニーズを捉えて事業化しただけでなく、実施にあたり、介護施設との協力関係を築き、ホームヘルパー有資格者を従事させ、施設入居のみならず遺品処理・遺品整理まで対応することで、サービスの質や利便性を向上させる工夫をした。   |
| 他の事業者への<br>普及性 | 本事業は、介護施設との協力関係を築くことができたこと、ホームヘルパー有資格従業員がいたことなども相まって成果を上げることができたものであるから、同様の事業をそのまま他の事業者が実践できるとは限らない。<br>しかし、自社の課題解決のみならず、関係者の利益の増進をも目指して、サービスの質を向上させる工夫を行うことは、他の事業者が新規事業の検討や、既存事業の他社との差別化を行うにあたって実践できるものである。 |

