

| | | | | |
|----|--------------|-----|--------------|----------|
| 社名 | 〇〇住宅建設(株) | 代表者 | 浜松一郎 | 業界 事例 |
| 住所 | 浜松市中区〇〇町〇〇-〇 | 電話 | 053-000-0000 | |

| 小規模持続化補助金 ヒアリングシート | 個別シート |
|---|---|
| <p>(1) どのような新しい事業(新規事業)を考えていますか</p> <p>3D-CGを用いた分かりやすい提案による販売促進</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・企業理念【KJ04】 ・経営方針【KJ04】 ・補助事業名【KJ11】 |
| <p>(2) 自社でPRしたい自慢の商品やサービスはありますか</p> <p>①設計を自社で行っている</p> <p>②高気密断熱の住宅を施工できる</p> <p>③協力企業を多く抱えている</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・過去の売上推移【KJ01】 ・過去の利益推移【KJ01】 ・商品の特徴は【KJ03】 |
| <p>(3) だれに売りたいのでしょうか</p> <p>①男性(年齢: 30歳 ~ 60歳) 女性(年齢: 25歳 ~ 60歳)</p> <p>②地域は…近隣、地場、(県内)全国、海外</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・市場は【KJ02】 ・近隣、全国【KJ02】 |
| <p>(4) 新事業開始後の1年後~3年後売상을想像してみましょう</p> <p>①1年後 … 製品名: 新築+リフォーム 売上: 170,000千円</p> <p>②2年後 … 製品名: 新築+リフォーム 売上: 230,000千円</p> <p>③3年後 … 製品名: 新築+リフォーム 売上: 300,000千円</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・商品別売上計画【KJ04】 |
| <p>(5) 自社の課題や弱点(問題点)はありますか</p> <p>①技術・技能 … IT人材が少ない</p> <p>②ブランド … ブランドイメージは確立できていない</p> <p>③お金 … 財務弱い</p> <p>④人 … 人材不足</p> <p>⑤設備 …</p> <p>⑥情報機器、他 …</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・弱点シート【KJ03】 |
| <p>(6) 補助事業(新規事業)を興すにあたって</p> <p>①新規事業の具体的な内容は…3D-CGを使った販促</p> <p>②購入したい設備、備品は…3D-CGソフト</p> <p>③HPリニューアル…CG活用のPR</p> <p>④改装工事関連は…</p> <p>⑤その他</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の内容【KJ11】 ・必要な設備等【KJ12】 ・HP、SNSの展開【KJ12】 ・スケジュール【KJ12】 ・購入単価、金額【KJ21】 ・資金計画【KJ21】 |
| <p>(7) 補助事業(新規事業)で3年後の売上、利益は</p> <p>①商品別の売上…新築及びリフォームで3年後は3億円</p> <p>②商品別の利益…新築及びリフォームで3年後は5,000万円</p> <p>③地域へのメリットは…CGによる分かりやすい商品提供は同業者にも好影響を与える</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・新規事業の売上、利益【KJ14】 ・メリットは【KJ14】 |