(5) 事業計画書

1:補助事業の具体的取組内容

(1) 事業再構築要件について

【事業再構築の類型ごとに必要となる要件】

事業再構築の類型		必要となる要件	記載の参考にする手引きの「要件を満たす例」の該当ページ		
業態	提供方法の	① 製造(サービス提供)方法等の新規性要件、	21, 22		
転換	変更の場合	② 設備撤去等要件、④売上高 10%要件			

【各要件において、公募要領にて示すべき内容】

要件申請内容

① 過去に同じ方法で製造(サービス提供)していた実績がないこと

【これまでの提供サービス】

・ウェディング (結婚式) の企画、貸衣装、着付、写真、料理提供、ウェディング演出、司会他結婚式の運営業務全般

【再構築事業の提供サービス】

- ・家族葬ならびに法事の企画、貸衣装、着付、写真、法事料理提供、葬祭セレモニー演出、司会他葬祭セレモニーの運営業務全般
- ② 新たなサービス提供方法等に用いる主要な設備を変更すること



製造(サービス提供) ビス提供) 方法等の新 規性要件

・これまでは、グループ内の結婚式場「ヴィラ デ ローザ」や「ラ マリエカステッリーノ」にてウェディングの企画、貸衣装、着付、写真、料理提供、ウェディング演出、司会他結婚式の運営業務全般を行っておりました。これらの結婚式場のうち、当社フォトスタジオ店舗「パスコレ」に隣接する、大型ウェディングホールである水戸市吉沢町「ビラ デ ローザ」の 2020 年 12 月 31 日に閉鎖いたしました。この閉鎖により、家族・親しい友人中心の小規模ウェディングホールである水戸市千波町「ラ マリエ カステッリーノ」のみで既存ブライダル事業を継続します。

【主要な設備の変更】

そして、今回の再構築新事業において、水戸市千波町の当社グループ会社である、ライフスタッフ㈱所有のオフィスビルを家族葬・家族法事向けに改修して、法事会館&カフェテラスとして用途変更による事業利用を予定しています。今回賃借し、改修して法事会館&カフェテラスとして利用予定の建物*当建物は、これから家族向けの葬祭セレモニー向けに部屋を"小割り"して建物改修を予定しています。具体的には、大型エレベーターの設置や高齢者

や障害者に配慮したバリアフリートイレや階段の段数増加、スロープの設置、

ウィズコロナ時代の三密を避けるソーシャルディスタンス・換気・消毒等への 配慮を含む安全・安心な建物とします。



改修工事を行って使用予定の建物

新たな提供サービスの売上高が総売上高の 10%以上となること 後述の収益計画の通り5年後には、新たな提供サービスの売上は

売上高 10% 要件

既存の設備の撤去や既存の店舗の縮小等を伴うもの

RE: 08218111EDRO-756221TARETT

CONTRACTOR OF THE PERSON

既存のサービス提供を行っていた当社フォトスタジオ店舗「パスコレ」隣接のグループ内他社所有の大型結婚式場施設を賃借して既存事業であるブライダル企画・運営・写真撮影等の事業を行っていましたがコロナ禍の影響の直撃を受けて大人数の結婚式典が皆無の状態となったことから2020年12月31日をもって閉鎖しサービス提供の場を縮小した。

設備撤去等 要件



2020年12月31日に閉館した大型結婚式場「ヴィラ デ ローザ」の閉鎖のお知らせ

(2) 具体的な取組の内容

<現在の事業の概要>

●ブライダルレンタル衣裳店「マリエラグラス」

家族・親しい友人中心の小規模ウェディングホールである水戸市千波町「ラ マリエ カス テッリーノ」のみで既存ブライダル事業を継続しています。



●結婚写真、前撮り「パストコレクション」水戸市吉沢町206-1



- ●ブライダル・式場「ヴィラ デ ローザ」(閉館) * 前記の通り 水戸市吉沢町192-5 <参考>グループ内葬祭会社運営
- ●葬儀・葬式、総合葬祭「ジャクセン水戸ホール」水戸市赤塚2丁目36番地1



<現在の事業の状況>

昨年(2020年春)以来の新型コロナウィルス(COVID-19) 感染拡大防止の影響をブライダル業界の周辺サービス(貸衣装・着付・写真・料理・司会・ブライダルプランニング等)を提供している当社としては、直撃を受けました。具体的には、大型の結婚式が全く実施されなくなり、上記のようにブライダル施設閉鎖に伴い、多くの職域を失いました。現在は、上記写真館での撮影業務や、別分野である葬祭の調理サポートなどの周辺業務等で食いつないでいる状況。

<自社事業分析(SWOT分析)>

【強み】

①PRに強い、②着付 ③写真、④料理、⑤司会(セレモニーコーディネート)⑥スタッフの強みがある ⑦グループのノウハウを生かせる

【弱み】

① 多様な専門家が多く関わっていて、人件費がかかる

【機会】

① 冠婚葬祭が少人数化、②コロナ禍が実質の価値を問う時代

【脅威】

- ①大人数の冠婚葬祭の式典は見込めない。
- ②ブライダルの専門家を生かす場がまだみつからない。

<事業環境>ブライダル事業売上の大幅減の環境下にあり、ブライダル関連事業である当社事業は、 既存事業では、生き残りが見込めない状況にある。

<事業再構築の必要性>

別業態である、家族向け葬祭セレモニー&メモリアル新事業での売上と利益を獲得して、ブライダルの人的資源を生かすこと。雇用を守り、業態転換による新事業とこれまでのブライダル企画・運営事業のいずれもウィズコロナ時代のニューノーマル(三密回避、ソーシャルディスタンス)の家族中心の両セレモニー事業により、売上・利益を従前以上に確保する必要性を果たす。

<事業再構築の具体的内容>

今回は、同じ冠婚葬祭業の分類の中で、"冠婚"でありブライダルから"葬祭"であるセレモニー事業への業態転換にあたる(日本標準産業分類の大分類及び中分類は変わらず業態を転換する事業再構築にあたります。

【事業計画名】

「ウィズコロナ時代のファミリー向葬祭セレモニー&メモリアル事業」

【新事業のビジョン】

「ブライダルという人生の全ての節目をコーディネートしてきたプロとして、

葬儀・法要という故人に思いをはせる家族のひとときを演出し、メモリアルなセレモニーを」

【私たちの思い】

家族の葬儀・法要は、故人との想いと共にその時間を過ごす場です。ブライダルで培ったプロの ノウハウを持つ私たちだからできる"おもてなし"と"心に残る時間と空間をつくる"メモリア ルなセレモニーサービスをご提供します。

【提供する商品・サービス】

1) 祭壇のセッティング等による葬祭・法事会場の演出(ファミリー向けの葬儀祭壇や法事の設営)







ご供花



和風祭壇の例

(法事設営・司会進行・演出)















当社オリジナル返礼品

返礼品(各種その1)

- ##18-1#ED8-08-E - 121-#-124

. .

. .

. ...

15

__

返礼品(各種その2)

- 5) 懐石レストラン 故人に思いをはせる「くつろぎの空間」提供とゆったりと思いをはせる空間
 - ① 気張らずに故人に思いをはせる空間演出
- ② 既存の事務所ビルをリノベーションして、心のやすらぐ懐石を食するひととき 【5年後のマーケットシェアと年間施行件数目標・目標売上】

...

. --

.

【サービス提供に伴う建物賃借ならびに建物改修・設備設置等】

BURROOM TERRITO.

・導入する設備の概要 事務所を改造した用途集会場(セレモニー)、階段段数増やす、 大型ELV,トイレ改造、厨房設置、式場及び集会場の間仕切工事等



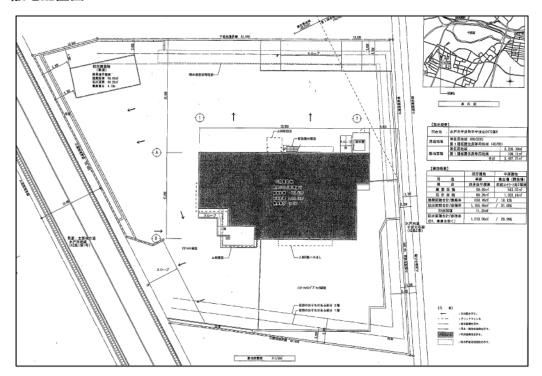
<心に残る時間をつくるおもてなしサービス>



<家族や友人が集い気軽に語らえるゲストハウスのような空間づくり>

【今回新事業に利用する建物改修設計図】

1) 敷地配置図



(特徴)・駐車場がゆったりとれ、安置所としての建物へのアクセスも容易な広さと敷地配置

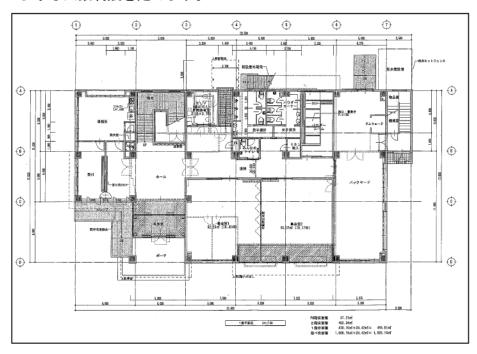
2) 設計仕様(一部)

3)

外 部 仕	: 上 表
屋根(陸屋根)	既存仕上 クリーニング
屋根(PH 階)	同上
外壁1(既存)	既存仕上 クリーニング 一部欠損部・現状仕上復元 (二丁掛レンガタイル)
外壁 2 (新規)	(新規通用口) C鋼下地 T15強化PB2重貼、防水防湿シート T16 窯業系サイディング貼
軒天1	既存仕上 クリーニング
軒天 2	(新規通用口) T12窯業系サイディング貼
ポーチ1	既存仕上 クリーニング 新設スロープ:床面防滑処理
ポーチ 2 (新規)	(新規通用口)床200×200磁器質タイル貼り、立上り:床同材(h=150)
庇1 (新規)	(新規通用口)屋根 TO.5 カラーガルバリウム鋼板加工
庇2 (新規)	アルミ既製品 D=300
外部建具1	既存仕上 クリーニング
外部建具2	アルミサッシ (カラー)
外部階段	鉄骨造 錆止め2回SOP塗装 踏面270、蹴上175 幅1200
雨樋	既存利用 クリーニングの上、排水状況確認のこと
シーリング	ポリサルファイド系 シリコン系 ウレタン系 (劣化の激しい箇所打ち替え)
断熱材	新設外壁 T50グラスウール (24K)
スロープ	土間コンクリート金ゴテ押さえ 無機系皇室床仕上材 (ABC商会フェロコンハート同等品以上
タタキ	土間コンクリート金ゴテ押さえ
花壇	花壇:撤去、ペントハウス外部タラップ既存利用、定礎:既存利用

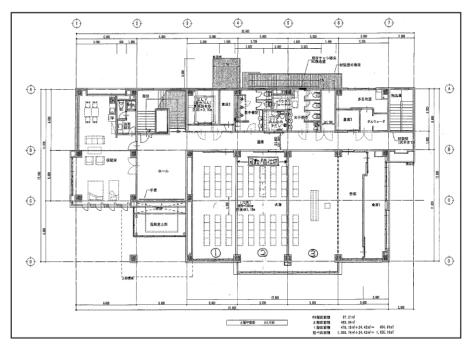
4) 1階平面図

- (特徴)・階段部分を壊して、高齢者向けに段の高さを低くし、段数を増やして上り下りを容易にしました。
 - ・トイレをゆったりととり、ホテルのトイレのような優雅さと快適さで身だしなみが整えられるようにリフォームします。
 - ・玄関わきにはスロープを設置し、車いすで来場にも優しい建物とし、障害を持つ方や歩行 が困難なお年寄りなどにも親しみやすいバリアフリーデザインの設計をしました。
 - ・法事を行う集会室は、人数制限を設け、2m以上のソーシャルディスタンスを確保できるような人数制限を定めます。



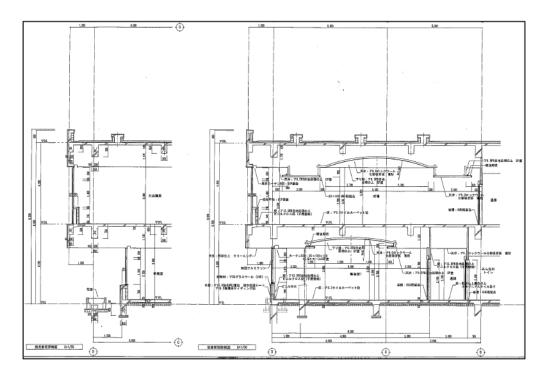
4) 2階平面図

- ・葬儀を行うホールは、家族向けの人数に合わせた広さが小ホールからお望みのサイズ感を をとれる可動式間仕切りの採用をいたしました。
- ・ホールでの葬儀は各人2m以上の感覚が取れるソーシャルディスタンスの確保や空調換気の常時運転等で、感染リスクを最小限に抑える運用ができる環境といたします。



5)集会室・ホール断面図

・コンビニを改造した程度の家族葬ホールにはない、優雅さと豪華さ・華やかさを小ホール ながら演出できる空間づくりをいたします。



【新事業の差別化・競争力強化策】

1. 家族向葬祭セレモニーの会場として「ゆとりある空間づくり」

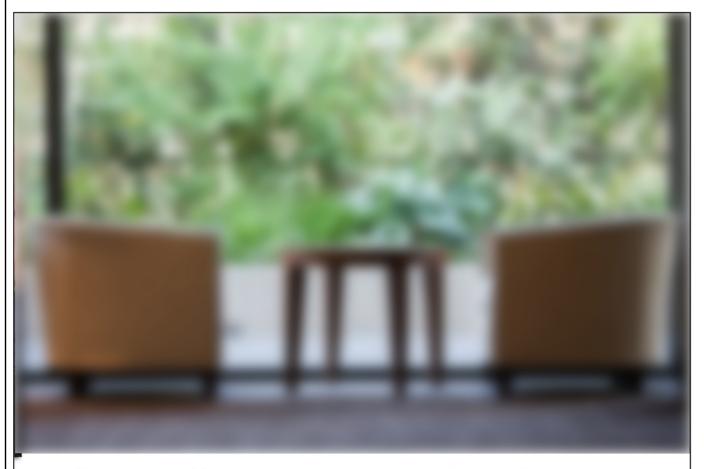
同業他社が、形式的なセレモニー事業を行っている。これに対して、故人を振り返る刹那の時間を持てる、心に残る家族や親しい友人だけの時間と空間の演出。

コンビニ的な葬祭ホールの手続き的なセレモニーとの差別化を図り、また互助会の格式ある葬祭ホールにおける形式的なセレモニーとも一線を画し、アットホームでゆとりある空間づくり。 大きな建物を小さなスペースに小割りして、ゆとりある空間づくりを行う。

そこに高齢者や障害のある方・子供さんを含め参集することを考慮した、バリアフリーでゆったりと時を過ごせる空間づくりを行う。 (次ページ以降、参照)



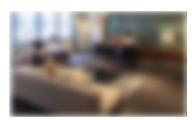
<当再構築事業で実現する家族葬・法事のためのゲストハウスのような「ゆとりある空間」>



家族が集いゆったりと語らうゲストハウスのような空間。



華やかで心が和む空間演出



多世代がくつろげる空間



ゆとりのあるホール&カフェサロン

私たちが目指すメモリアル施設は、 格式やしきたりにとらわれず、 ご家族の想いに寄り添いゆっくりと過ごせる 空間演出を目指します。

写真はイメージです

<心に残るひとときをつくる、ブライダル事業で培ったおもてなしサービス>



心に残るひとときをつくるおもてなしのサービス。



ご家族に寄り添うスタッフの質



心を込めた手づくり料理



心に残るおもてなしの演出

私たちが目指すメモリアル施設は、 事前のヒアリングから映像や音楽の演出など、 ブライダルで培った演出のプロだからできる、 特別なおもてなしの演出を目指します。

写真はイメージです

2: 将来の展望(事業化に向けて想定している市場及び期待される効果)

<審査項目並びに加点項目への対応>

- (1) 補助対象事業としての適格性
- 「4. 補助対象事業の要件」を満たすか。⇒適格(前述の通り)

事業終了後3~5年計画で「付加価値額」年率平均3.0%達成⇒5年間で130%向上し達成(後述の通り) (2) 事業化点

1) 本事業の目的に沿った事業実施のための体制(人材、事務処理能力等)や最近の財務状況等から、補助事業を適切に遂行できると期待できるか。

DF-16:-BES-17-15-TO-16BHS-12-LOBELT-BES-16-TI-DESS-18-BES-18-TO-16-TO-16-TI-DESS-18-TO-16-TO-16-TO-16-TI-DESS-18-TO-16-T

-- ARTER BURGELL C. BORREST BRIDE. BRIDERS

② 事業化に向けた対応

- 2) 競合他社の動向の把握すること等を通じた市場二一ズの有無の検証 水戸エリアにおける斎場利用者数はR2年(2020年)2915人/年 同業他社調査による *下表の通り
- 3) ユーザー、マーケット及び市場規模

【具体的なユーザー】

家族や親しい友人だけで家族葬や法事を行おうとしている、水戸市内の主に新法事会館&カフェテラスから半径3kmを中心とするエリアに居住する一般の故人を持つご家族

(商圏)

水戸を中心として通常のセレモニーホール利用商圏 ホールより半径3km以内(グループ葬儀会社からの情報による)

【マーケット規模】

水戸市の死亡者数の推移 2010年 年間2376人/年⇒ 2020年年間2974人/年(25%増)

(水戸エリアにおける斎場利用者数は、R2年(2020年)で2915人/年。下表)

従って、今後5年間で15%程度増加を見込むと年間3420人/年×6%(当ホールシェア見込)程度 =205件を葬祭セレモニーユーザーと見込む。これに加え、法事客を過去複数年のグループ内葬 儀施行客並びに新規客を含め、葬祭見込件数205件の倍近い360件/年(30件/月×12か月)を見 込む。



内では、4位、と信仰を引き寄せる。トラリーボアフルを信仰を記せる第三人できた。 中央の内内であるこれようのとではまの情報を表示してき、他のことは、他の

PRINCES OF A CORP A L. BORNE

4) 価格的・性能的の優位性や収益性

【価格面】

(葬祭セレモニー)

【サービス品質面】

前述した

「ブライダルで培ったおもてなしサービスと企画・運営スキルの持つ人的資源」、

「当社グループ会社から入手可能な葬祭事業ノウハウ」

そして今回補助金活用による

#10##14#176. [DR#7-7:1##0#]

「法事施設の高い充実度による提供する空間のゆとり」

などとその企画・運営ノウハウを含め、大きく他社優位性を有する。

【事業収益性】

また、売上に対して、①セルフ化、②スタッフの訓練充実によるマルチプレイヤー化並びに③ お客様のクレーム等をその後のオペレーションに生かす業務プロセスフローの構築・運用により、

5) 事業化に至るまでの遂行方法及びスケジュールの妥当性

新年集は、2014年1月末まナーアンにより、有内を700年の

【事業実施期間内に投資する建物改修スケジュールおよび概要】

(キーデイト)

· 2 0 2 1 年 8 月中 事業再構築補助金第2回公募採択 (予定)

BOTH CORNER OF THE COLUMN TWO CORNER OF THE CORNER OF

- ・2021年 7月 建物改修工事着工
- ・2021年11月 建物改修工事竣工・設備設置並びに開業 準備・教育訓練等
- · 2 0 2 1 年 1 2 月 事業開始

<事業再構築スケジュール表>

年	2020年							2021年		
月	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1
	補助金申請		補助金採択	改修工事開始				改修工事終了	開店準備	オープン
4	\rightarrow									
•										_
申請書作成準備	4/30		pere .					11月竣工		12月末開店
	申請書提出			MARK.				11~12月設備	設置・教育訓練	
				380.						

6)補助事業の課題とその課題の解決方法

【課題やリスク】

効率的サービス運営の構築⇒サービスの質を維持しつつ、生産性向上 (解決方法)

- イ、「セルフ化」・・IT化・AI化・システム化・非接触化を含むサービスの質を維持
- ロ. 接客等オペレーション教育の充実によるマルチプレイヤー化
- ハ. 顧客クレーム等のフィードバック&改善による業務プロセス&フロー構築
- 7) 補助事業として費用対効果(人材、技術・ノウハウ等の強みの活用や既存事業とのシナジー効果) 自社のブライダル人材は次のようにそのスキルを生かす

専門人材	既存ブライダル事業	セレモニー・メモリアル新事業
写真家	ウェディング写真	家族写真(集合・くつろぎ場面等)
料理人	ウェディング料理	法事料理
企画コーディネーター	ウェディング企画	セレモニー企画
接遇アテンダント	ウェディング接遇	セレモニー接遇
着付・衣裳	ウェディング着付・貸衣裳	セレモニー衣裳・身だしなみ

- (3) 再構築点
 - 1) 事業再構築指針に沿った取組みであるか。また、全く異なる業種への転換など、リスクの高い、思い切った大胆な事業の再構築を行うものであるか。
 - ⇒これまで火葬場近くの遠方のホールしかなかった、近隣にお住まいの人たちに、"自宅近くでの家族中心のセレモニーができる気軽さ"がこれまでにない「新しい取組」となる。
 - 当地千波町は、水戸市内の元吉田町に次いで、人口の多い住宅地域となっている。この地域の人々が近くでできる、心温まる「家族中心の葬儀」は、地域のイノベーション(革新)として地域貢献に値する事業である。
 - 2) 既存事業における売上の減少が著しいなど、新型コロナウイルスの影響で深刻な被害が生じており、事業再構築を行う必要性や緊要性が高いか。
 - ⇒既存ブライダル事業は、コロナ禍で大型結婚式が激減し、事業運営は極めて深刻な状況にある。
 - 3) 市場ニーズや自社の強みを踏まえ、「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であるか。
 - ⇒市内の高齢化による葬祭ニーズ増加見込み、上記7)に示すようにブライダル事業人的資源を葬祭 セレモニー事業に戦略的に投下して、リソースの最適化を図っている。
 - 4) 先端的なデジタル技術の活用、新しいビジネスモデルの構築等を通じて、地域のイノベ
 - ーションに貢献し得る事業か。
 - ⇒新施設での通信・音響設備・電気設備等IT化、システム化、AI化、非接触化等を図り、ニューノーマル時代の新しいタイプの葬祭セレモニー施設として地域イノベーションに貢献できる。
 - イ. I Aを使って、故人が語り掛ける(NHKスペシャル美空ひばり「あれから」のような取組)
 - ロ. ②家族の写真をスクリーンショットで思い出の数々を映し出し、故人に思いをはせる映像技術
 - ハ. チームラボのような、デジタルコンテンツのよるデジタルアートの空間演出
 - (4)政策点
 - ① 先端的なデジタル技術の活用、低炭素技術の活用、経済社会にとって特に重要な技術の活用等を通じて、我が国の経済成長を牽引し得るか。
 - ⇒前記、(3)④に記述の通り、IT技術等の活用で経済成長に微力ながら貢献できる。
 - ② 新型コロナウイルスが事業環境に与える影響を乗り越えて V 字回復を達成するために有効な投資内容となっているか。
 - ⇒ブライダルからセレモニーという業態転換を通じて、コロナウィルスの事業環境への影響を克服で きる。
 - ③ ニッチ分野において、適切なマーケティング、独自性の高い製品・サービス開発、厳格な品質管理などにより差別化を行い、グローバル市場でもトップの地位を築く潜在性を有しているか。
 - ⇒「家族葬・法事を地域にニーズに合わせて提供」というニッチ分野での適切なマーケティングと自社のリソース(人的資源)を生かした他社差別化を実現できる。
 - ④ 地域の特性を活かして高い付加価値を創出し、地域の事業者等に対する経済的波及効果を及ぼすことにより雇用の創出や地域の経済成長を牽引する事業となることが期待できるか。
 - ⇒地域の特性を生かし、雇用を創出し、地域の経済成長を牽引する
- 5) 異なるサービスを提供する事業者が共通のプラットフォームを構築してサービスを提供 するような場合など、単独では解決が難しい課題について複数の事業者の連携した取組みか。
 - ⇒事業の連携パートナーとして、ホール葬祭を運営するグループ内の葬祭会社のノウハウ・情報を 最大活用する。
 - (5) 加点項目
 - 【令和3年の国による緊急事態宣言の影響を受けた事業者に対する加点】
 - ① 令和3年の国による緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自 粛等により影響を受けたことにより、2021 年 1 月~3 月のいずれかの月の売上高が対前 年(又は対前々年)同月比で 30%以上減少しています。⇒資料をアップロードいたしました。
 - ① 本事業の採否に関わらず、経済産業省ミラサポplus「電子申請サポート」により作成する事業財務情報⇒今後も継続的に登録いたします。

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(補助事業実施期間中に、別途、取得財産管理台帳を整備予定)

1

.

建物の事業用途 又は	建物又は製品等分 類	取得予定価格(税抜)	建設又は設置等を行 う事業実施場所
機械装置等の名称・型番	(<u>日本標準商品分類</u> 、		(1. 申請者の概要で記載
	中分類)		された事業実施場所に限り
			ます。)

4:収益計画

本事業は、事業終了後3~5年で、付加価値額の年率平均3.0%(【グローバルV字回復枠】については 5.0%)以上、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(【グローバルV字回復枠】について は5.0%)以上の増加を見込む事業計画を策定していただく必要があります。

- ① 本事業の実施体制、スケジュール、資金調達計画等について具体的に記載してください。
- ② 収益計画(表)における「付加価値額」の算出については、算出根拠を記載してください。
- ③ 収益計画(表)で示された数値は、補助事業終了後も、毎年度の事業化状況等報告等において伸び率の達成状況の確認を行います。

(単位:円)

80.0

8.1

	直近の 決算年度 [2020 年 5 月]	補助事業終 了年度 (基準年度) [2021 年 5 月]	1年後 [2022年5 月]	2年後 [2023年5 月]	3 年後 [2024 年 5 月]	4年後 [2025 年 5 月]	5年後 [2026年5 月] *補助事業 のみ
① 売 上 高							
② 営業利益							
③ 経常利益							
④ 人 件 費							
⑤ 減価償却費							
付加価値額(②+④+⑤)							
伸び率(%)							
従業員数 (任意)							
従業員一人あたりの付加価値 額(任意)							
従業員一人あたりの 付 加 価 値 額 伸 び 率 (%)			18				

※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。