

毎月安定した給付金を得る 最強メソッド

- ・自己都合退職しても、すぐに失業保険がもらえる方法
- ・国からもらえる、最高 1,080 万円の不労所得
- ・生活保護不要！最高 2 年間、仕事をせずに生活費をもらう方法
- ・国からお金をもらって旅行に行く方法

森泉 基樹

はじめに

「激務で体調を崩し、休職中なのですが会社都合退職できますか？」

「休みがまったくなく、毎日夜11時まで仕事をしています。辞めたいのですが、退職後の生活に不安があって、なかなか決心が付きません」

そこで今回、「体調を崩して休職中」の方のために、

「病気で会社を辞めても定期収入を確保する方法」

を、

「すでに会社を辞めてしまった」方のために、

「退職後に行政の制度を利用して数十万円を得する方法」

を、それぞれまとめました。

病気で会社を辞めたら、「自己都合退職なのでしばらく無収入になる・・・」

と考える方がほとんどです。

ですが、実はそんなことはなく、退職した翌月から定期収入を受け取ることは可能です。

しかも、手続きは書類に記入をして提出するだけです。

誰にでもできますよね。

また、「すでに会社を辞めてしまった方」は、家に送られてくる健康保険や国民年金、住民税の通知書を見て、

あまりの高さに絶句されているかも知れません。

しかし、健康保険や国民年金は、支払う金額自体を劇的に引き下げることが可能です。

税金は負けてもらえないと考えている人が多いですが、これも割り引いてもらえます。

本当に苦しい人は、1円も払わなくてすむ場合もあります。

これも、申請をするだけです。

ですが、申請をしないと満額支払う義務が確定してしまいます。

払わなければ、差押えが待っています。

申請をするだけで、給付金がもらえたり、払うお金を少なくしてもらえる・・・

こういったことは、国も会社も教えてくれません。

例えば、国は税金を納めていないとすぐに取りに来ますが、

税金を納めすぎていても絶対に教えてくれません。

同じように、あなたが利用できる制度を利用せず、もらえるはずの給付金をもらっていないとしても

国は知らん顔です。

あなたがルールに沿って主張しない限り、国も会社も

すべてのマイナスをあなたに負担させます。

つまり、本当のルールを知らないと損し続けることになるのです。

しかも、このマニュアルで紹介している制度を知っている方はほとんどいません。
国がまったく告知しようとしなからずです。

隠しているとまでは言いませんが、自治体のサイトを見ても「制度の名称」だけが書いてあり、
具体的にどんなメリットがあるのかをまったく書いていない場合が非常に多くなっています。

制度の名称だけがぼつんと書かれていて、「詳しくはお問い合わせください」となっているのを見て、
実際に問い合わせる人がどれだけいるのでしょうか。

普通の会社員が、「制度の名称」を見ただけでその内容を想像できるはずがありません。

このマニュアルで紹介する制度を知らなかったばかりに、経済的に多大な負担を強いられ、
口くさな食事もできない生活を強いられている方も大勢いらっしゃるでしょう。

そんな不幸が起きていても、国は知らん顔を続けています。

私たちにできることは、まずはルールを知ることです。
次に、自分に有利になるようにルールを味方につけることです。

そのための方法は、すべてこのマニュアルの中に収めました。
期待して、読み進めてください。

第1章 自己都合退職で辞めても、すぐに失業保険をもらえる方法とは？

自己都合退職で会社を辞めると、失業保険をもらうまでに3ヶ月も待たなくてはなりません。
この期間を、待機期間といいます。

これは、ご存知だと思います。

ですから、貯金があまりない人などは、
「こんな会社、辞めてやる！」と思いつつも、
生活のためになかなか辞められないという状況になりがちです。

会社を辞めてすぐに失業保険をもらうには、解雇されるか、会社都合退職するしかありません。

解雇は狙ってできるものではありません。
しかも、万が一懲戒解雇になってしまった場合は、
失業保険の支給に3ヶ月の待機期間が課されてしまいます。

狙ってできるのは会社都合退職の方ですが、
これも会社を辞めた後に状況をひっくり返すのはちょっと難しいでしょう。

会社都合退職にもっていくには、会社を辞める前に準備が必要になります。

会社は、「会社都合退職=会社の恥」とでも思っているのか、
とにかく会社都合退職を認めるのを嫌がります。

ですから、会社都合退職の証拠を在職中にそろえておく必要があります。
会社に自分の言い分を聞かせるためには、会社が言い逃れしようがない証拠をつぎつける以外に方法がありません。

証拠がないと、あなたが何を主張したところで
会社は「そんな事実はない」と言い逃れをするに決まっているからです。

では、自己都合退職したら3ヶ月は絶対に無収入なのでしょうか？

いえ、実は自己都合退職をしても、翌月から失業保険を受け取れるケースがあります。

それは、「給付制限のつかない自己都合退職」の場合です。

これは、その名のとおり自己都合退職には変わりないのですが、
会社を辞めて即失業保険を支給してもらうことができます。
通常の自己都合退職のように、3ヶ月間待つ必要はありません。

だから、「給付制限のつかない」自己都合退職なのです。

この「給付制限のつかない自己都合退職」の最大の欠点は、給付日数自体は自己都合退職の場合と変わらないという点です。
もらえる金額が増えるわけではありません。

ですが、今の会社に勤め続けたくないが、生活があるので辞めるに辞められないといった人には非常に使い勝手がいい方法です。
では、どんな場合にこれが認められるのかを見ていきます。

1. 健康上の理由で退職した

仕事が異常に忙しく、一人ではこなせないような量を押し付けられる。

残業、残業、終電帰り。休日出勤、休みは月1日。

こんな状況で寝る間も惜しんで働き、ハードワークがたたって体調を崩してしまった。

そして職場復帰のメドがたたずに退職した・・・

さて、これで失業保険を即受け取れるといたら意外だと思われるでしょうか？

健康上の理由で会社を辞めた場合、失業保険は即受給できます。

ただし、辞めた本人の言葉ではハローワークは信用してくれません。

失業保険をすぐにもらうには、いくつかの条件があります。

(1) 医者から、「辞めたほうが良い」と診断された

仕事のストレスや働きすぎが原因で体調を崩して通院・入院することになった場合、

医者から「今の職場は辞めたほうが良い」とアドバイスされることがあります。

体調不良の原因が職場にある以上、そこから離れるのが解決策として一番手っ取り早いからです。

この場合の客観的証拠としては、医師の診断書になります。

「現在の職場を離職する必要あり」という内容で書いてもらえば問題ありません。

(2) 働くこと自体は可能な状態だ

失業保険は、「働こうと思えばいつでも働ける状態の人」にしか支給されません。

ということは、「体調ボロボロで、一切の労働が不可能な状態」という人は失業保険をもらうことはできないのです。

「一切の労働を禁じます」という診断書では、即失業保険を受け取ることはできません。

しかも、働ける状態ではないのですから会社を辞めて3ヶ月たっても失業保険を支給してもらうことができません。

これでは、医療費と生活費の二重負担で個人財政が破綻してしまいます。

ですから、医者からもらう診断書の内容は・・・

「現在の職場は労働環境が過酷すぎるため離職したほうが良い」が、「軽い労働程度だったら可能」

という内容にしてもらう必要があります。

要は「働ける体力はあるけど、今の職場はハード過ぎるので辞めるべし」と書いてもらえればOKです。

健康上の理由で退職して、失業保険をもらうための手順

- 医師から診断書を発行してもらう。
- ↓
- ハローワークに求職の手続きをしに行く。
- ↓
- ハローワークの窓口で離職理由を確認される。
「一身上の都合」ではなく、「健康上の理由」で退職したことを主張。
- ↓
- 証拠として医師の診断書を提示する。
- ↓
- ハローワークが会社に事実関係を確認
- ↓
- 失業保険を翌月から受給

● 注意点

1) 先にハローワークで求職手続きをしてしまうと、後から何を言っても訂正はしてもらえません。

医師の診断書等は、求職手続き前に揃えるようにしてください。

2) ハローワークが会社に事実関係を確認する、という部分を不安に思われる方もいるかも知れません。

ですが、これはまったく気にする必要はありません。

手続き上必要なだけです。

裁判ではありませんので、ハローワークの窓口であなたと会社がそれぞれの主張を展開するわけではありません。

2. 妊娠・出産のため退職した

妊娠・出産のため退職した場合も、3ヶ月の給付制限がつきません。

では、妊娠して退職した場合、すぐに失業保険がもらえる・・・という、さすがにそれは無理です。失業保険は、「すぐに働ける状態の人」にしか支給されません。

出産した日に働く・・・稀にそういう方もおられるかも知れませんが、個々の事情とは関係なく、失業保険が支給されない期間があります。

具体的には、「産前6週・産後8週」は失業保険が支給されない期間と決められています。では、具体的に退職後の進路別に見ていきましょう。

- (1) 出産後、育児に専念する場合、失業保険を受給する資格はありません。
- (2) 出産後に仕事を探し、再就職する仕事を探して求職活動を始めた時点で、失業保険を受給することができます。ただし、産後8週間は失業保険を受け取ることはできません。
- (3) すぐに再就職する求職活動を始めた時点で、失業保険を受給することができます。ただし、産前6週・産後8週は失業保険を受け取ることはできません。

●でも、現実には・・・

要するに、失業保険をもらうには出産後、働ける状態になってからということになります。しかし、これはあくまで建前の話です。

現実には、働けない状態であるにも関わらず失業保険をもらっているとしか思えない人がたくさんいます。

これは、お近くのハローワークに行って、失業認定の窓口で観察してみると分かります。生まれたばかりの赤ん坊を連れて認定窓口に現れるお母さんが現実にいるのです。中には、ベビーカーを押しながら失業認定窓口に現れる人までいます。職員も何も言いません。

これはハローワークによって差があるかも知れませんが、職員も公務員です。不正を指摘して恨まれるよりは、黙って見逃そうという心理が働いているのではないかと思います。事前に管轄のハローワークに行き、失業認定窓口を観察してみると良いでしょう。

子連れで失業認定に現れる人がいれば、そのハローワークはチェックが甘いと判断できます。

チェックが甘ければ、不正をしてもいいのか・・・？

不正がいいはずはありませんが、不正も可能である、ということ指摘するにとどめておきます。それから先は、これを読まれている方のご判断に委ねたいと思います。

念のため申し上げておきます。

赤ん坊を連れて失業認定などに行っていれば、締め付けが厳しくなったときに真っ先に標的にされても文句は言えません。不正受給の代償は結構大きなものになります。

妊娠・出産のため退職して、失業保険をもらうための手順

- 妊娠の事実が証明できる証拠を用意する（母子手帳など）
↓
- ハローワークに求職の手続きをしに行く。
↓
- ハローワークの窓口で離職理由を確認される。
「一身上の都合」ではなく、「妊娠・出産」のため退職したことを主張。
↓
- 証拠として母子手帳などを提示する。
↓
- 働ける状態になった時点で、失業保険を即受給

●注意点

- 1) 先にハローワークで求職手続きをしてしまうと、後から何を言っても訂正はしてもらえません。
母子手帳等、妊娠の証拠は、求職手続き前に揃えるようにしてください。
 - 2) 産前6週・産後8週は失業保険を受給することはできません。
-

3. 家庭の事情で退職した

母が入院してしまった・・・

兄弟のうち誰かが看病しなければならない・・・

こんな場合です。

親族の死亡・病気・怪我などで、どうしてもその親族の元に戻らなければならなくなって退職した。

この場合、失業保険の給付制限はつきません。

ですが、失業保険の支給が受けられるのは「働ける状態の人」だけです。

看病に専念して働くことができない間は、失業保険を受給することはできません。

看病が終わるか、他の人に任せる目処が見ついたなどで仕事に復帰できる状態になれば、すぐに失業保険を受け取ることができます。

この場合、ハローワークの窓口で、「家庭の事情で正当な理由があって退職した」ことを証明しなければなりません。

証拠は事情により様々です。

家族の看病であれば医者からの診断書、死亡であれば死亡診断書や埋葬許可書になります。

事前に管轄のハローワークに問い合わせしておく必要があります。

親族の範囲は、民法上の親族の範囲と同じです。

具体的には、「6親等以内の血族、配偶者及び3親等以内の姻族」になります。

・・・何のことやら分かりませんね。

まあ、「親のいとこの子供」「奥さん・夫の兄弟の子供」まで認められるとイメージしておけば構いません。

現実に看病する必要に迫られるケースでは問題にならないでしょう。

家庭の事情で退職して、失業保険をもらうための手順

- 事情を証明できる証拠を用意する。
(家族の看病であれば医者からの診断書)
- ↓
- ハローワークに求職の手続きをしに行く。
- ↓
- ハローワークの窓口で離職理由を確認される。
「一身上の都合」ではなく、「家庭の事情」で退職したことを主張。
- ↓
- 証拠として医師の診断書などを提示する。
- ↓
- 働ける状態になった時点で、失業保険を即受給

● 注意点

先にハローワークで求職手続きをしてしまうと、後から何を言っても訂正はしてもらえません。

診断書等の証拠は、求職手続き前に揃えるようにしてください。

第2章 この手続きをしておかないと失業保険は1円ももらえない

さて、ここまで「給付制限がつかない自己都合退職」の事例を見てきました。

ここでは、「給付制限がつかない自己都合退職」すべての場合で気をつけておかなければならないことをお話します。

それは、

失業保険をもらえるのは、退職後1年間だけということです。

求職活動を開始してから1年間ではありません。

会社を辞めてから1年間なのです。

- 病気でまったく働けない状態で退職後1年を迎えると、失業保険は1円ももらえません。
- 出産後、育児に専念したまま退職後1年を迎えると、失業保険は1円ももらえません。
- 家族の看病を続けて退職後1年を迎えると、失業保険は1円ももらえません。

これだけ見ると、あまりにも冷たい制度に見えます。

手はないのでしょうか？

もちろん、あります。

失業保険をもらえる期間を、「働けない期間+1年」に延長することができるのです。

体調を崩して退職し、病気で1年入院生活を送った・・・という場合なら、受給期間は2年になります。

(入院して働けなかった期間1年+1年=2年)

入院中の1年間は「働けない状態」ですので失業保険はもらえません。

ですが、退職後求職の手続きをすればすぐに失業保険を受け取ることができます。

退職後1年過ぎていても大丈夫で、最高3年間延長することができます。

つまり、

退職後最高4年間は失業保険の受給資格を繰り越すことができますことになります。

ところが。

ここが行政の恐ろしいところなのですが、自分から申請しない限り、受給期間が延長されることはありません。

退職後1年入院した後に求職活動を始めた場合、「受給期間の延長」を申請していなければ失業保険は1円ももらえません。

そして、ハローワークの職員は病気で退職したからといって、「受給期間の延長を申請したほうがいいですよ」と教えてくれることも期待できません。

ハローワークの職員には、別にそんなことを教える義務はないのです。

自分が損しないためには、自分で制度をフルに活用するしかありません。

具体的にこの制度を使えるのは、「働けなくなった状態が30日以上続いた場合」になります。

この期間を経過したら、ハローワークに備え付けてある「失業給付の受給期間延長申請書」に必要事項を記入して提出します。

「失業給付の受給期間延長申請書」を提出するときには、離職票か雇用保険の受給資格者証を添付します。

また、申請ができるのは「働けなくなった日を1日目と数えて31日目以降、1ヶ月以内」となります。

例として、2007年の1月1日に怪我をして入院、働ける状態ではなくなった場合を見てみましょう。

申請は2007年1月31日から2月28日の間に行わなければなりません。

申請期間を逃すと受給期間の延長は認められず、退職後1年を経過した時点で失業保険の受給資格を失います。

この制度を利用する価値があるのは、「病気療養」「妊娠・出産」「家族の看病」などで、すぐには働けない状態の人です。

例えば出産後、しばらく育児を行うといった場合を見てみましょう。

- 妊娠・出産を機に会社を辞め、育児に専念した。
- 2年後、子供が少し大きくなって保育園に預けられるようになった。
- そろそろ仕事を探したいと考え、求職活動を始めた。

そんなときに、延長手続きをとっていた場合と取っていなかった場合はどれだけの差になるでしょうか。

延長手続きを取っていなかった場合、退職後1年以上たっていますので、もらえる失業保険は「0円」です。

延長手続きを取っていた場合・・・

退職時に20代・勤務3年・月給20万円だった場合で1日4,600円強、給付期間90日、総額約42万円。

退職時に30代・勤務5年・月給22万円だった場合で1日4,900円強、給付期間180日、総額約89万円。

書類一枚でこれだけの差がついてくるのですから、知っておいて損はありません。

しかし、この制度を活用している人はやはりごく少数のようです。

子供を生むために仕事を辞めた方が周りにいれば聞いてみてください。

「行政は自分から請求しなければ、何もしてくれない」ことを実感されると思います。

受給期間延長の手順

- 「働けなくなった状態が30日以上続いた場合」に申請可能。
↓
- 「失業給付の受給期間延長申請書」に必要事項を記入して提出。
(離職票か雇用保険の受給資格者証を添付する)
↓
- 働けない状態の期間分、本来1年間の受給期間を延長できる。
↓
- 最高3年間延長可能(4年間受給可能)

●注意点

申請ができるのは「働けなくなった日を1日目と数えて31日目以降、1ヶ月以内」に限ります。この期間を過ぎてしまうと延長の申請をしても受け付けてもらえません。

第3章 会社を辞めた後の健康保険は、どれがお得？

会社を辞めたら、当然それまでの健康保険証は返さなくてはなりません。
そのままの状態だと病院に行っても診療費が全額自己負担になりますし、第一法律違反になります。

そんなわけで、退職後は改めて健康保険への加入手続きをする必要があります。
ここで、あまり考えずに国民健康保険に入る人が多いのですが、ちょっと待ってください。
退職後の選択肢は、国民健康保険だけではありません。
「退職前に加入していた健康保険に継続加入する」という手もあります。

これは、任意継続と呼ばれています。

有効期間は退職後2年間になります。
国民健康保険と任意継続保険、どちらも医療費の自己負担分は3割で変わりありません。

しかし、任意継続にしておけば、国民健康保険に加入したらもらえない給付金も受け取れる可能性があります。

保険料と、利用できる給付制度のバランスを考えて決定すればよいでしょう。

1. 国民健康保険の保険料と、加入手続き

(1) 国民健康保険の保険料

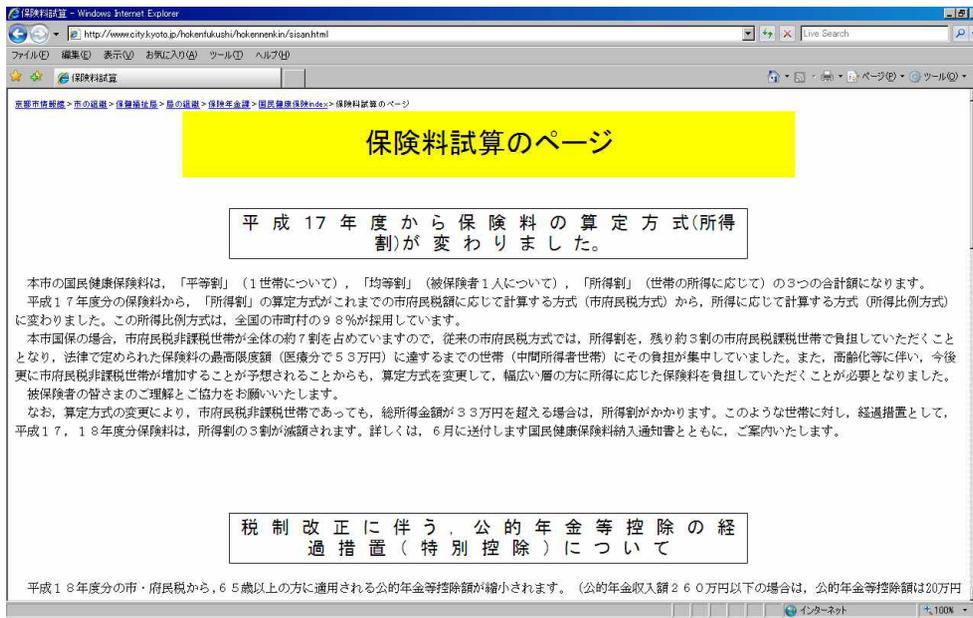
退職後、国民健康保険の保険料がいくらになるか。
これは、前年度の所得と加入者数（家族数）によって変わってきます。
困ったことに固定資産（土地家屋など）を持っていると保険料が上乘せされる場合もあります。
こういったことからお分かりのように、計算方法は非常に複雑です。

また、自治体によって金額が違ってきますので、保険料を払う相手に聞いてしまうのが一番手っ取り早くて確実です。
問い合わせ先は、住民票上の住所を管轄する市区町村になります。
電話をして、「国民健康保険に加入した場合の保険料を教えてください」と依頼すれば計算して教えてもらえます。

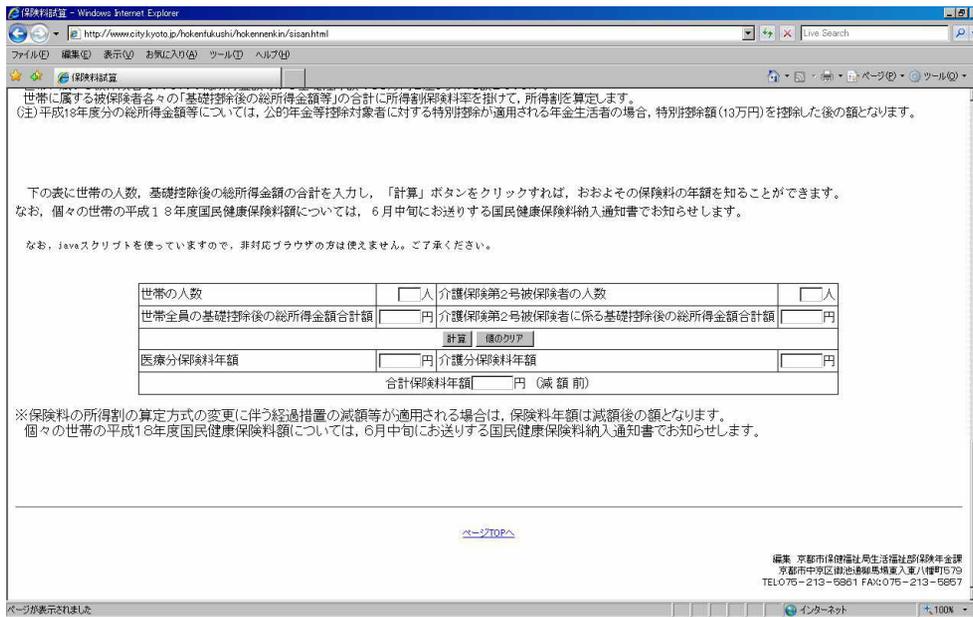
国民健康保険の保険料は、介護保険込みで最高で年間53万円になります（一部自治体で例外あり）。

電話して聞く前に、ある程度金額を見たいという方は、京都市のサイトにアクセスしてみてください。
国民健康保険を試算することができます。

<http://www.city.kyoto.jp/hokenfukushi/hokennenkin/sisan.html>



①世帯の人数②前年度所得 を入力して計算ボタンを押すと、大まかな保険料が計算されます。



ただし、国民健康保険の保険料は自治体によって大きく差がありますので、**必ずお住まいの市長区村に確認してください。**

(2) 国民健康保険の加入手続き

①いつまでに加入手続きをしなくてはならないか

会社を辞めたら、退職後 14 日以内に加入手続きをしなくてはなりません。

と、法律では定められていますが、別に遅れても問題なく加入できます。

ですが、加入するときにはそれまでの保険料を一括で請求されます。

数ヶ月も延滞するとちょっと厳しいかも知れません。

とはいえ、保険料の時効は2年です。

3年間延滞した後に保険料を支払う、といった場合、2年分の保険料を支払えばそれ以上支払う義務はありません。

ただし、延滞をすると年間14.6%もの延滞金が請求されます。この延滞金もまとめて支払う・・・となるとかなり大きな金額になってしまいます。

②病院で治療を受けた後に加入しても、保険はさくのか

結論から言うと、大丈夫です。

病院での支払いは保険がききませんから全額自己負担になります。

ですが、その後国民健康保険に加入して還付請求すれば支払った治療費の7割は戻ってきます。

退職後、金銭的に厳しいという場合は保険未加入の状態でごし、病気やケガをしたら国民健康保険に加入するという人も多くいます。

保険未加入の状態だと病院にかかる以外のリスクもありますから推奨はできません。

繰り返しますが、保険に入らないのはそもそも法律違反になります。

しかし、「保険料なんか払ったら食費がない」という追い詰められた状況であれば、支払いの優先順位が下がるのはやむを得ないかも知れません。

③でも、健康保険くらいは入っておいたほうがいい

前項②で、病気になったりケガをした後にも国民健康保険には加入できるし、加入前の治療にも保険を使える、と書きました。

ですが、多くの市区町村では保険料を格安・あるいは無料にしてもらえる制度があります。

所得が激減した場合や失業して保険料を払えないという人のために、一時的に保険料を減免してくれるのです。

保険未加入のリスクを背負うくらいでしたら、こちらの制度を利用するほうが合理的だと思います。

ただ、この減免制度は各自治体によって制度がまるで違います。

失業しただけではまったく減免してもらえない自治体もありますし、所得が激減した場合、保険料を7割も免除してもらえるところもあります。

減免制度の適用基準は、各自治体のサイトを見ても詳しいことは書いてありません。

あまり利用して欲しくない、ということかも知れませんが、ある制度は使い倒さないと損をするだけです。

これも、自分であれこれ調べるくらいでしたら保険料の支払い先に直接問い合わせってしまったほうが時間と手間の節約になります。

市区町村に問い合わせ、減免制度があるかないか、自分がその基準に達しているかどうかを聞いてみましょう。

念のため申し上げておきますが、この制度は自分から申請しなければ、適用されません。

申請しないですと、例え減免基準に当てはまっていたとしても、「満額はらってください」という納付書が送られてきてしまいます。

別に適用されなくても、損をすることはありません。

プラスか0のどちらかなのですから、やってみるだけの価値はあります。

(3) 加入手続きの手順

退職後、会社から「健康保険資格喪失証明書」という書類が届きます。
これは普通、離職票なんかと一緒に送ってきます。

「健康保険資格喪失証明書」がないと、国民健康保険の加入手続きをすることはできません。

普通、離職票は退職後10日以内に送らなければならないことになっていますので、健康保険資格喪失証明書が届くのもそのあたりが目安になります。
しかし、離職票の送付を期日通りに行わない会社も多くあります。なかなか送ってこない場合は請求しましょう。
この書類と印鑑を持って市区町村の窓口に出向き、届出書に必要な事項を記入して提出すれば手続き完了です。

手続きは、早く終わらせておいたほうが良いでしょう。

例えば、退職3ヶ月後に国民健康保険の加入手続きをしたとします。
この場合も、退職の翌日分からの健康保険料を請求されます。
退職後3ヶ月目からの健康保険料ではありません。

保険未加入扱いだった期間分も払う・・・というと実に損した気分させられます。
どの道払わなければならないのであれば、早めに払っておきましょう。

(4) 国民健康保険のデメリット

国民健康保険のデメリットは、**社会保険では受けられる手当金をもらえない場合がある**という点です。
具体的には、傷病手当金、出産手当金の支給対象外になります。

2. 任意継続の加入条件と保険料、加入手続き

(1) 任意継続の加入条件

繰り返しになりますが、任意継続とは、退職後、会社に勤めていたころ加入していた保険を継続して利用することができる制度です。この任意継続、国民健康保険とは違い、加入にいろいろと制限があります。また、加入後もなかなか厳しい条件がつけつけられます。

具体的に、任意継続するにあたっての条件を見ていきます。

①前の会社に、最低でも2ヶ月以上勤務していたこと

勤務2ヶ月未満で会社を辞めてしまった場合、任意継続は利用できません。

②退職後20日以内に加入手続きをする任意継続するには、退職後20日以内に手続きしなければなりません。

(退職日の翌日を1日目と数えます) 20日を過ぎると、加入を受け付けてもらえません。

③保険料の支払いが1日でも遅れると、即資格を失う

任意継続の保険料の支払いは、毎月1日～10日(10日が金融機関の休業日の場合は翌営業日)までに行わなければなりません。

そして、1日でも支払いが遅れたら、即資格を失います。

その上、再加入することも認められません。

④加入期間は最長2年間です。

途中での脱退は不可ですが、「再就職して新たに社会保険に加入した」「支払いを怠った」場合は自動的に資格喪失になります。

(2) 任意継続の保険料

任意継続の保険料は、在職中に加入していた保険組合によって大きく違ってきます。

まずは保険料を手元に用意して、発行元を確認してみてください。

①政府管掌の社会保険の場合

在職中の給料	月々の保険料
月給が28万円以上だった人	22,960円 26,068円(介護保険料込)
月給が28万円未満だった人	在職中の保険料の2倍

在職中の保険料は、会社と本人が折半でした。

ですので、会社を辞めたら会社負担分も自分で払うことになりますので2倍の負担です。

とはいえ、月給の上限が28万円を決められていますので、それ以上もらっていた人は単純に2倍にはなりません。

在職中に高給取りだった人は、保険料が安くなる可能性があります。

正確な保険料がいくらか、というのは自分で計算しようとすると大変です。

自分の住所を管轄する社会保険事務所に問い合わせ、金額を教えてもらったほうが確実です。

②健康保険組合の場合（〇〇株式会社健康保険組合等）

この場合、会社によって保険料に大きな差が出てきます。

簡単にまとめてしまうと、

「平均給与が高い会社は任意継続の保険料も高くなりがち」

「会社によって『給料の何%』という保険料の割合が大きく違う」

ということが言えます。

結論を言ってしまうと、自分で考えるだけ無駄です。

その組合の窓口にお問い合わせ、金額を確定するというのが現実的な方法になります。

（3）任意継続の手続き

①いつまでに加入手続きをしなくてはならないか

「（1）任意継続の条件」でも述べましたが、退職後20日以内に手続きをしなくてはなりません。

退職日の翌日が1日目になります。

しかも「20営業日」ではありませんので、正月休みやゴールデンウィークの連休などが間に挟まった場合、手続きできる日が意外に少なくなります。

任意継続は国民健康保険とは違い、遅れて手続きしようとしても門前払いされてしまいます。

国民健康保険よりも任意継続の保険料の方がお得な場合、大損失になります。

この期限だけは死守するようにしてください。

②加入手続きの手順

任意継続の加入手続き先は、在職中にどこの健康保険を使っていたかによって変わってきます。

- 政府管掌の健康保険→自分の住所を管轄する社会保険事務所
- 健康保険組合（〇〇株式会社健康保険組合等）→その健康保険組合

政府管掌の健康保険を任意継続する場合、自分の住所を管轄する社会保険事務所に向きます。

窓口で「前の会社に2ヶ月以上在籍したか」「辞めてから20日以内か」といったことを確認され、問題なければ「任意継続被保険者資格取得申請書」という書類を渡されます。

また、扶養家族がいれば同時に「被扶養者届」という書類も同時に渡されます。

これに必要な事項を記入して提出します。

政府管掌の任意継続の場合、納付は毎月自分で行う必要があります。

口座の自動引き落としなどに対応していないので、毎月社会保険事務所や銀行、郵便局などの窓口で支払わなければなりません。

Pay-easy（ペイジー）には対応していますので、毎月窓口に行くことができない人は利用するとよいでしょう。

ほとんどの方は、Pay-easy 対応の金融機関に口座をすでにお持ちだと思います。

以下のサイトで確認してみてください。

http://www.pay-easy.jp/payeasy_facilities/financial.htm



Pay-easy 対応の口座を持っていれば、インターネットバンキングでも支払いの手続きを行うことが可能です。

また一部の ATM では現金による支払い手続きができます。

任意継続は、保険料の支払いが1日でも遅れたら即資格喪失ですので、支払える場所はしっかりとおさえておいたほうが安心です。

健康保険組合（〇〇株式会社健康保険組合等）の健康保険を任意継続する場合も、基本的な流れは今まで見てきた流れと同じと考えていただいて大丈夫です。

ですが、組合によっては添付書類の種類が変わったりと独特のルールを定めていることもありますので、窓口に確認してみてください。

③任意継続のメリット

任意継続のメリットは、なんとと言っても国民健康保険にはない手当金の制度があることです。

具体的には、「傷病手当金」「出産手当金」があげられます。詳しくは後述します。

④任意継続のデメリット

退職後20日以内に手続きをしなければならない、1日でも保険料の支払いが遅れたら資格を失う等、加入や資格の維持に制限が多いことがデメリットになります。

また、健康保険組合を持っている会社に勤めていて、平均的な給与が高い場合は国民健康保険よりも保険料が高くなることもあります。

「失業マニュアル」のような本を読むと、たまに「任意継続は最高でも2万3千円程度の保険料しか払わなくていい。だから、ある程度の給与がある場合は国民健康保険よりお得になる」と書いてあることがあります。

しかし、これはあくまでも政府管掌の健康保険に加入していた人の場合です。企業の健康保険組合の場合、保険料が2万3千円で済む保証はどこにもありません。

ですから、国民健康保険と任意継続のどちらを選ぶかは、それぞれ正確な保険料を「支払い先」に計算してもらってから決めるのが確実なのです。

(4) 任意継続をずっと使い続けることはない

加入するときに国民健康保険と任意継続、どちらが得かを考えました。

しかし、収入がない期間が長引いた場合、ずっと任意継続が得かということはありません。

国民健康保険の保険料は、前年の所得（と家族数）に応じて決まります。ということは、所得が激減した場合、次の年の国民健康保険料は大幅に安くなります。

なかなか再就職先が見つからない、病気で就職できない、独立したはいいが立ち上げたばかりなので赤字だ・・・
このような場合、2年目には国民健康保険へ切り替えると保険料が安くなります。

また、国民健康保険にはある保険料の減免制度が、任意継続にはありません。
保険料を支払うのが苦しいといった場合は国民健康保険の場合なら減免を申請するという手がありますが、任意継続では無理です。
任意継続は一度加入すると脱退できない決まりですが、保険料を納めなければ自動的に資格を失います。
その後、市区町村の窓口へ出向いて国民健康保険の加入手続きを行い、減免申請を行えばよいのです。

ちなみに、国民健康保険の保険料は任意継続の資格を失った日から請求されます。
時効にひっかかる2年以上延滞するつもりでない限り、支払いを遅らせても得なことはありません（延滞料を取られますのでむしろ損です）。
早めに手続きしておくほうが良いと思います。

3. その他の選択肢

前項までで、国民健康保険と任意継続の比較をしてきました。
ですが、会社を辞めた後の健康保険には、実は別の選択肢もあります。
ただ、条件が非常に厳しいですから、条件にあてはまる方は非常に少ないと思います。
ですので、簡単に説明しておきます。

(1) 家族の健康保険に入れてもらう

これは、親や夫・妻の健康保険に加入する方法です。
「健康保険の被扶養者になる」といいます。
保険料は、0円です。

これだけを見ると、ぜひともこの制度を使いたいところですが、以下の条件を満たしていないと、認めてもらえません。

① 生計維持関係である

「生計維持関係」などと書くとちょっとピンと来ませんね。簡単に言うと、「生活費の財布がいっしょ」という状態です。

●同居の場合

年収130万円未満

被保険者（保険に加入している人）の年収の半分未満

●別居の場合

年収130万円未満

被保険者（保険に加入している人）からもらっている仕送り額より少ない

② 続柄

①の条件を満たしていても、続柄による制限があります。
簡単に表にまとめておきます。

続柄	被扶養者になる条件
<ul style="list-style-type: none"> ● 夫・妻 ● 子・孫 ● 弟・妹 ● 父母 ● 祖父母 	被保険者（保険に加入している人）と同居でも別居でも扶養に入れる
<ul style="list-style-type: none"> ● 兄・姉 ● 伯父・叔父 ● 伯母・叔母 ● 甥・姪 ● 甥・姪の夫・妻 ● 孫・弟妹の夫・妻 ● 夫・妻の父母 	被保険者（保険に加入している人）と同居の場合のみ扶養に入れる

現実的には、失業保険をもらいながら職探しをする場合には、この制度は利用できない方が多いと思います。失業保険には税金はかかりませんが、保険料を算出する年収には含まれるからです。しかも、1日あたりの失業保険の受給額 × 365日 で計算されてしまいます。

ややこしい理屈は飛ばして、だいたい月給で14万円以上もらっている方は、この制限に引っかかります。フルタイムで仕事をされている方の多くはひっかかってしまうのではないのでしょうか。また、申請すると離職票を提出しなくてはならない場合もあります。離職票が手元になければ・・・**失業保険の申請ができません。**

これは、行政と健康保険組合の連携がうまくいってない例ですが、文句を言ってもどうにもなりません。ですので、続柄などの条件を満たしている場合でも、失業保険が切れてから手続きするのが最も手元にお金が残るやり方になります。もちろん、失業保険の給付額を基準にして、年収130万円未満という方はすぐに申請しても構いません。その場合も、軽い気持ちで離職票を提出しないように注意してください。

(2) 特例退職被保険者

もうひとつ、特例退職被保険者になるという選択肢があります。ですが、対象者が非常に少ないので、詳しい説明は省きます。対象者の条件を以下にあげておきますので、詳しく知りたい方は加入している健康保険組合の窓口まで問い合わせてみてください。

- ① 60歳以上
- ② 年金受給者
- ③ 特定退職被保険者の制度がある健康保険組合に所属していた

第4章 体調を崩して、まったく仕事ができない人は死ぬしかないのか？

体調不良が原因で仕事を辞めた場合は、「給付制限のつかない自己都合退職」となり、すぐに失業保険をもらえると書きました。しかし、問題があります。それは、「仕事ができる状態になるまで、失業保険をもらえない」ということです。

仕事を辞めて、入院・療養するといった場合、医療費もかさみます。その間まったくの無収入だと、生活ができなくなる恐れもあります。数百万円単位の貯金があるか、入院保障が充実した生命保険に加入しているのであれば、これは死活問題になってきます。

また、会社を辞めていなくても病気や怪我でずっと休んでいると、有給を使い果たして給料が入ってこなくなることも考えられます。

会社を辞めていても失業保険がもらえない、会社を辞めていても給料がもらえない・・・

体調を崩して、まったく仕事ができない人は死ぬしかないのでしょうか？

もちろん、そんなことはありません。「傷病手当金」をもらうという道があります。これは、病気やケガで仕事を休んでいる間、会社から十分な報酬をもらえない場合に支給されます。

ただし、この制度を利用できるのは社会保険の加入者に限られます。国民健康保険や、業種別の国民健康保険加入者（全国土木建築国民健康保険組合等）は、残念ながら傷病手当金を受け取ることはできません。

傷病手当金を受けられるかどうかは、保険証を確認してみれば分かります。発行元が社会保険事務所になっていれば大丈夫です。

また、一部企業では独自の健康保険組合を設立していることがあります。この場合も給付を受けることができます。

例えば、保険証の発行元が〇〇株式会社健康保険組合といった場合も支給対象になります。

1. どんなときにもらえるのか

では、どんなときに傷病手当金が支給されるのかを見ていきます。条件は、以下の3つです。

- (1) 病気やケガのために働くことができない
- (2) 連続して3日以上勤めを休んでいる
- (3) 傷病手当金の額より多い報酬額を会社からもらっていないこと

これらの条件を満たした場合、働くことができない状態になって4日目から、傷病手当金をもらうことができます。具体的には、以下のようになります。

●支給されない場合

1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	8日	9日	10日
休	休	出	出	出	休	休	出	出	休

2日休んだ後出勤しているため、傷病手当金の支給対象外になります。

●支給される場合

1日	2日	3日	4日	5日	6日	7日	8日	9日	10日
休	休	休	出	出	休	休	休	休	休

1～3日で、3日以上連続して休んでいるので、傷病手当金の支給対象になります。支給対象は6日分からになります。

2. いくらもらえるのか

簡単に、給料の6割という理解で問題ありません。

正確には「標準報酬日額の6割」なのですが、あまり気にする必要はないでしょう。

なお、平成19年4月以降は、労務不能1日につき、「標準報酬日額の3分の2」が支給されることになっています。
6.7%程度のアップですね。

給料には、交通費を含む各種手当が入りますが、ボーナスは含まれません。

月給を200万円もらっている人は傷病手当を月120万円もらえるかという、残念ながらそれはありません。
傷病手当の上限は月60万円になっています。

まあ、この制限に引っかかる人は全就業人口の3%以下ですが・・・

3. どのくらいの期間もらえるのか

傷病手当金は、働くことができない状態になって4日目から、回復するまでもらい続けることができます。

働けなくなってから最初の3日間分はもらえません。

期間は、支給開始後、最高で1年6ヶ月です。

ですが、これは「ひとつの病気につき」の場合です。

違う病気を発病して仕事を休む場合は、さらに1年6ヶ月延長できます。

4. 傷病手当金は、入院している間しかもらえないのか

傷病手当金は、「病気やケガで働けない状態」であればもらえます。

ですから、入院している場合だけでなく、自宅療養の期間であっても支給対象になります。

このへんは、民間の入院保険のイメージにひきずられて誤解しやすいポイントかも知れません。

5. 受給中に働いたら、支給がストップするのか

受給中に仕事をしても、傷病手当金の支給はストップしません。

ですが、働いて得た報酬分、傷病手当金はカットされます。

傷病手当金以上の金額を稼いだ場合は、その日の傷病手当金は0円です。

傷病手当の支給期間は1年6ヶ月ですが、これは途中で働いた場合でも延長はされません。

まったく仕事をしなくても1年6ヶ月ですし、ほとんど働いていた場合でも1年6ヶ月で支給が打ち切られます。

具体的には、以下のようになります。

1月～6月	7月～12月	翌1月～6月
欠勤・傷病手当受給 有	欠勤・傷病手当受給 無	欠勤・傷病手当受給 有

傷病手当を受給したのは（1月～6月）＋（翌1月～6月）＝1年ですが、受給開始から1年6ヶ月が経過した「翌年の7月以降」は支給されません。

6. どんなときに傷病手当金がカットされるのか

傷病手当金は、「病気やケガで仕事ができなくて、十分な報酬が得られないとき」でも生活できるように支給されます。

ですから、例えば仕事ができない状態であっても、報酬を得ていればその分支給額がカットされます。

また、報酬額が傷病手当金より多ければ、その日の傷病手当金は0円となります。

以下に、働けない状態であっても傷病手当金がカットされてしまうケースをあげます。

- (1) 事業主から報酬の支給を受けた場合
- (2) 同じ病気・ケガにより障害厚生年金を受けている場合（同じ病気・ケガによる国民年金の障害基礎年金を受けるときは、その合算額）
- (3) 退職後、年金を受け取っている場合（複数あれば、その合算額）

簡単にまとめると、

「会社か国から傷病手当金以上のお金をもらっている場合は1円も支給しませんよ」

「会社や国から傷病手当金より少ないお金をもらっている場合は差額だけ支給しますよ」

ということになります。

7. どうやって申請するのか～在職中

では、傷病手当の申請方法について具体的に見ていきましょう。

理解しやすいように、「在職中の申請手順」と、「退職後の申請手順」に分けて説明していきます。

在職中の申請手順

(1) 政府管掌の健康保険の場合は、社会保険事務所に行き、「健康保険傷病手当金請求書」をもらってきます。

会社の総務部門に請求しても構いません。

会社独自の健康保険組合の場合、組合の窓口に請求します。

(2) けがをした日や休んでいる期間など、必要事項を記入します。

(3) 医者に、「医師の意見欄」を記入してもらいます。

診察開始日や働けないと認めた期間を記入してもらうことになります。

※間違える方が多いのですが、診断書とは別物です。「健康保険傷病手当金請求書」に直接記入してもらってください。

(4) 会社に、「事業主が証明する欄」を記入してもらいます。

出勤した日、休んだ日、報酬を支払った日とその金額などを記入してもらいます。

(5) (2) ~ (4) の記入が終わったら、記入済みの「健康保険傷病手当金請求書」を、会社を管轄する社会保険事務所に提出します。

提出は、会社の総務部門に代行をお願いしても構いません。

※会社が独自の健康保険組合を設立している場合（保険証が『〇〇株式会社健康保険組合』になっている場合など）は、社会保険事務所ではなく、その組合に提出します。

実際には、(1) を会社に頼み、(2) (3) の記入が終わったら会社の総務部門に申請書を送付し、(4) を記入してもらった上で (5) の手続きを行う・・・といった流れが一般的です。

受給している途中で会社を辞めてしまった場合会社を辞めた後は、(1) (5) は自分で行う必要があります。

「健康保険傷病手当金請求書」は、以下のサイトで確認していただくとイメージが掴みやすくなると思います。

http://www.ratekenpo.jp/top/k03_s.pdf

●事業所記入欄の見本です。出勤・欠勤の記録と、報酬支払いの有無などを記入してもらいます。

●医師の意見欄の記入見本です。「傷病名（病気やケガの名称）」、「労務不能の期間」などを記入してもらいます。

8. どうやって申請するのか～退職後

では、次に既に会社を辞めてしまった方の申請手順について見ていきます。

退職後の申請手順

(1) 政府管掌の健康保険の場合は、社会保険事務所に行き、「健康保険傷病手当金請求書」をもらってきます。

会社独自の健康保険組合の場合、組合の窓口で請求します。

会社を辞めているからもう頼めない、というわけではありませんので堂々と請求しましょう。

(2) けがをした日や休んでいる期間など、必要事項を記入します。

(3) 医者に、「医師の意見欄」を記入してもらいます。

診察開始日や働けないと認められた期間を記入してもらうことになります。

※間違える方が多いのですが、診断書とは別物です。

「健康保険傷病手当金請求書」に直接記入してもらってください。

(4) (2)～(3)の記入が終わったら、記入済みの「健康保険傷病手当金請求書」を自分の住所を管轄する社会保険事務所に提出します。

※会社が独自の健康保険組合を設立している場合（保険証が『〇〇株式会社健康保険組合』になっている場合など）は、社会保険事務所ではなく、その組合に提出します。

9. 受給中に退職してしまった場合は、給付はなくなるのか

傷病手当を受給中、会社を辞めざるを得ない状況もあるでしょう。

理由は、会社からのプレッシャーだったり、自分自身で納得がいかなかったり色々です。

真面目な方は、働かなくてもお金をもらっているという状況に堪えられなくなることもあるようです。

「そんなの気にしたら損だ」と言うのは簡単ですが、気持ちの問題ですので他人がどうこう言っても解決しない場合がほとんどです。

ここでは、傷病手当を受給中に退職した場合を見ていきます。

辞めようか・・・と思った場合、一番気になるのは、「傷病手当を受給中に会社を辞めた場合、給付はもらえなくなるのだろうか？」ということだと思います。

これは、結論から言うとまったく心配する必要はありません。

傷病手当は、引き続き支給されます。

ただし、以下の条件を満たしている必要があります。

①退職までに、継続して1年以上、健康保険の被保険者であったこと

正確には、「健康保険の加入者の資格を失うまでに」「1年以上継続して」「健康保険の被保険者であったこと」が必要になります。

この条件を満たしていれば、傷病手当を受給中に会社を辞めても、引き続き給付をもらい続けることができます。

②退職後、任意継続の手続きをしていること

①の条件を満たすことができない場合、つまり健康保険の被保険者期間が継続1年未満であった場合はどうすればいいのでしょうか。

この場合は、退職後、任意継続の手続きをして、その上で傷病手当の申請を行えば引き続き傷病手当をもらい続けることができます。

任意継続するには会社に2ヶ月以上勤務している必要がありますが、1年以上という条件に比べればはるかに楽な条件です。
任意継続の手続きは退職後20日に限る等、制限が厳しいのであらかじめ確認しておいた方がいいでしょう。

任意継続を利用した傷病手当受給には、気をつけなければならないポイントが2つあります。

(1) 傷病手当の金額が少なくなることがある

傷病手当の金額は、標準日額報酬・標準月額報酬によって決まります。
標準月額報酬＝月給と考えれば分かりやすいでしょう。
厳密には少し違いますが、気にするほど金額に大きな差は出ません。
ですから、傷病手当の金額も、月給の6割と考えておけば大丈夫です。

しかし、政府管掌健康保険組合で任意継続の手続きをした場合、この標準月額報酬の上限が28万円と定められています。
(企業独自の健康保険組合に加入していた場合は、その組合の標準月額報酬が上限になります)

つまり、月給を100万円、80万円もらっていても、28万円を基準に傷病手当の金額が決まってしまうことになります。

$28\text{万円} \times 6\text{割} = 16\text{万}8\text{千円}$ 。

この16万8千円が、任意継続→傷病手当受給の最高金額になります。

月給50万円の場合、本来なら30万円の傷病手当がもらえたはずですが、
仮に最長期間の1年6ヶ月受給したとすると、

$\text{月額}13\text{万}2\text{千円} \times 18\text{ヶ月} = 23\text{万}7\text{千}6\text{円}$

もの差がつくことになります。

平成19年4月からは傷病手当の金額が給料の6割から6割7分程度に増えることが決定していますので、この差はさらに広がります。
被保険者期間が1年間あるかないかだけで、とんでもない差がついてくるのがお分かりいただけるかと思います。

(2) 任意継続の場合、傷病手当金の支給がなくなる

平成19年4月1日以降、任意継続を使った傷病手当金の制度はなくなります。

「それじゃあ、すぐに支給打ち切りじゃないですか!」と思われた方もおられるかも知れませんが、ご心配なく。

平成19年3月31日までに

- ①もうすでに傷病手当をもらっている
- ②傷病手当をもらえる条件を満たしている

場合は、引き続き傷病給付をもらい続けることができます。

(3) 結局、どう動けば一番得なのか?

任意継続による傷病手当は金額面でも不利になることが多いですし、近いうちに制度自体がなくなります。

では、入社してまもなく体を壊してしまった人は、もう傷病手当をもらうことはあきらめるしかないのでしょうか？

いいえ。会社を辞めてさえいなければ、勤務1年以上（健康保険の被保険者期間1年以上）という条件はありません。

ということは、例え休職中でも、会社を辞めなければ傷病手当が打ち切られることはありません。

その状態でとにかく入社から2ヶ月、できれば1年粘れば、その後は会社を辞めたとしても引き続き傷病手当を受給し続けることができます。

1年粘ってから会社を辞めれば、その後も傷病手当をもらい続けることができます。

しかも、任意継続にあるような手当減額の憂き目にあうこともありません。

それが無理ならせめて2ヶ月はガマンすれば、任意継続の手続きをすることによって傷病手当の受給資格を得ることができます。

入社して間をおかないで体調を崩し休職状態になっても、簡単に辞めては損をするだけだ・・・というのがご理解いただけるかと思います。

働いていなくても、一定期間健康保険の被保険者であれば、その後辞めても傷病手当がもらえるのですから。

会社も休職には意外と寛大です。理由は分かりませんが、「国が金を出してるんだから、まあいいか」というスタンスなのでしょうか。

とにかく、傷病給付をもらおうと思われる方は後先を考えずに会社を辞めてはいけません。

ほんの1日でも受給条件に足りなければ、それだけで数百万円をもらいそこねることもあるのですから。

最後に、この項でお話したことをまとめておきます。

①平成19年3月31日まで

●2ヶ月間、健康保険に加入した後に会社を辞めた

→任意継続の手続きをすれば、傷病手当の受給可

●1年間、健康保険に加入した後に会社を辞めた

→傷病手当受給可

●休職して傷病手当をもらっていたが、会社を辞めた（健康保険加入2ヶ月以上）

→任意継続の手続きをすれば、引き続き傷病手当受給可

●休職して傷病手当をもらっていたが、会社を辞めた（健康保険加入1年以上）

→引き続き傷病手当受給可

②平成19年4月1日以降

●2ヶ月間、健康保険に加入した後に会社を辞めた

→平成19年3月31日までに傷病手当の受給条件を満たしていた場合に限り、任意継続の手続きをすれば傷病手当の受給可

●1年間、健康保険に加入した後に会社を辞めた

→傷病手当受給可

●休職して傷病手当をもらっていたが、会社を辞めた（健康保険加入2ヶ月以上）

→平成19年3月31日までに傷病手当の受給が始まっていた場合に限り、任意継続の手続きをすれば、引き続き傷病手当受給可

●休職して傷病手当をもらっていたが、会社を辞めた（健康保険加入1年以上）

→引き続き傷病手当受給可

10. 傷病手当と失業保険

傷病手当と失業保険は、同時に受給することはできません。

傷病手当は「働けない状態の人」でないともらえませんし、失業保険は「働ける状態の人」でないともらえないからです。

では、一番得るのは、どういう人でしょうか？

失業保険の受給期間は、退職後1年という縛りがあります。

ですから、退職後1年間傷病手当をもらっている人は失業保険の受給資格を失います。

では、どうすればいいのか？

傷病手当をもらっている途中で会社を辞め、傷病手当が切れた後に失業保険を申請すれば、両方もらえます。

失業保険の支給最終日が、退職後1年以内なら傷病手当も失業保険もフルに受け取ることができます。

同時受給は無理ですが、例えば失業保険が180日支給だった場合は、6ヶ月+18ヶ月=24ヶ月間の支給があります。

失業保険の支給最終日が、退職後1年を越える場合は、1年経った時点で失業保険の給付は打ち切られます。

つまり、

傷病手当をもらっている途中で会社を辞め

傷病手当が切れると同時に仕事ができる程度に体調が回復し

失業保険をもらいながら就職活動をする

という人は、傷病手当を失業保険の両方を受け取ることができるのです。

いや、別に「そう動け」といっているわけではありませんので誤解なきようお願いいたします（笑）。

第5章 会社を辞めた後の税金事情～予想以上に高いです・・・

会社を辞めたら、税金はどうなるのでしょうか？

失業保険には、税金はかかりません。

「じゃあ、失業中は、税金払わなくていいんじゃないですか？」

その通りで、所得税は払う必要がありません。

所得自体が発生していないからです。

ところが、会社を辞めると、「住民税を納付しなさい」という通知書が家に送られてきます。

住民税は、前年度の所得にかかってきます。

ですので、例えば今年の収入が0であっても、去年の所得に応じた税金を払わなくてはなりません。

サラリーマン時代は、会社が天引きで納税してくれていたのであまり意識することはなかったと思います。

給与明細を見て「なんでこんなに引かれてるんだろう・・・」と感じるくらいではなかったでしょうか。

ですが、会社を辞めた後は納税手続きをしてくれる人はいません。

自分で納付する必要があります。

会社を辞めた時期によって住民税の納付方法が異なってきます。

簡単にまとめると、以下のようになります。

- 1月～4月に退職した場合
→退職時に給料から一気に引かれます
- 5月に退職した場合
→5月分は天引き。6月分以降は納税通知書が来て、自分で払います。
- 6月～12月末に退職した場合
→退職時に給料からの一括天引きか、納税通知書による納付かを選択

失業保険をもらっている人は収入がそれしかないわけですから、住民税の金額は重い負担になります。

そこで、多くの自治体には住民税の減免制度があります。

中には全額免除してくれる自治体もあるくらいです。

この減免制度、条件にあてはまっていたとしても自分で申請しない限り適用されません。

満額請求されてしまいますので、その前に申請を済ませておきましょう。

住民税の減免制度については、各自治体のサイトを見ても詳しくは書いていません。

できれば利用してくれるな、という本音が見て取れます。

ですので、直接問い合わせてみないと詳しい内容は分かりません。

住民税は1月1日時点で住民票がある自治体から請求がきます。

会社を辞めた後に実家に引っ越し予定がある方などは、両方の市区町村に電話をして、住民税の減免制度を確かめておくといいでしょう。

当然、減免制度が充実した自治体に住民票をおいておきます。

住民票を移す場合は、1月1日が過ぎてから移せばいいのです。

一応法律的な建前を言っておくと、住民票を移すのは新しい住所に転居してから14日以内と決められています。
実際に住民票を移さなかったからといって留置所に放り込まれることはありませんが、免許の更新などがあるとややこしいことになります。
そのへんは損得を考えて決めてください。

住民票を移すには旧住所の自治体に「転出届」を提出しなければなりません、これは引越した後に郵送でも手続きが可能です。

では、住民税を支払わなかったらどんな目にあうのでしょうか。

住民税を滞納すると、まず督促状が来ます。
その督促状を10日間無視していると、即刻、銀行口座が差し押さえられます。
国は銀行に対して、預金者の情報を強制的に開示させる権限があります。

私は、「国には、個人情報保護法なんか関係ないんですよ」という、公務員の方の発言を聞いたことがあります。
しかも、国は裁判手続きを経ずに差押・強制執行する権限があります。

早い話が、銀行口座にお金があれば問答無用で持っていかれます。

銀行口座にお金がなくても油断はできません。
国は国民ひとりひとりの給与支払いデータをすべて把握しています。
会社・個人事業者関係なく、事業主に対して「誰にいくら払ったか」を提出する義務を課しているからです。

つまり、住民税を踏み倒して逃げていたとしても、どこかで就職して給料を受け取った時点で、国に動きを捕捉されてしまうということです。
すると、国は予告もなく会社に差押の通知を送ってきます。
再就職したと思ったら、そこに差押の通知を叩き込まれるのです。
やってることはサラ金と変わりません。

情報収集が正確な分、サラ金より怖いといえるでしょう。
給料差押なんかされたら、その会社での出世など絶望的です。
だいたいの目安は住民税を5万円以上未払いにしている人間だそうです。
その状態で就職すると、即給料を差押さえられるということです。
さらに付け加えると、例え自己破産したとしても税金を支払う義務は残ります。

ギャンブルや浪費による借金は、自己破産しても支払義務が免除されないことになっています（免責不許可事由といいます）。
しかし実際は、このような理由で作った借金であっても免責されることのほうが多いのです。

それと比べると、税金が、いかに踏み倒し困難かがお分かりいただけると思います。

本気で税金から逃げようと思ったら・・・住民票を動かさずにこっそり転居します。
住民票上の住所に住んでいると取立人が来る場合があるからです。

会社に勤めると給与を差押されますので現金商売で生活していくしかありません。
銀行口座にお金を入れると持っていかれますので、全財産を手元においておく必要があります。
さらに保険証も作れませんから病気になったらお終いです。
さすがに割に合わないでしょう。

国家権力から逃げようとしても、有効な手段はありません。
減免制度をフル活用して、合法的に支払額を減らすのが精一杯の抵抗になります。
税金だけはまともに払っておいたほうがいいでしょう。

第6章 年金はどうしよう？

(1) 国民年金に強制加入

会社を辞めたら、国民年金に加入することになります。

これは強制加入です。

「いや、俺は加入しない」という主張は聞いてもらえません。

厚生年金に加入していた場合、退職後、自分で国民年金への切り替え手続きをしなくてはなりません。

窓口は住所を管轄する市区町村になります。

社会保険事務所でも切り替え手続きを受け付けてもらえます。

政府管掌の健康保険を任意継続される方は、社会保険事務所に出向いたとき同時に切り替え手続きを済ませてしまうといいでしょう。
年金手帳と印鑑を忘れずに持参してください。

毎月の保険料は1万3,860円（06年度）になっており、年々上がっていく予定です。

また、会社に勤めていた頃に保険料の負担がなかった配偶者も、保険料を払う必要が出てきます。

夫が会社勤め、妻が専業主婦という場合は夫の厚生年金保険料だけで済んでいました。

これが退職すると、二人分の国民年金保険料がかかってくることになります。

忘れがちですが、退職して収入が途絶えたところに来る負担増ですので、納付通知書が送られてきてびっくりする方も多いようです。

すぐに再就職するあてがあるのでしたら国民健康保険への切り替え手続きはしなくても構いません。

再就職すれば、再び厚生年金に加入することになるからです。

建前上、未加入の期間というのは認められていないのですが、執拗に保険料を請求されることはありません。

このへんは、税金とは大きく異なるところです。

(2) 保険料を払えないときは・・・

失業中に、月1万4千円程度の保険料というのはなかなか大きな負担になると思います。

しかし、払えないからといって未払いで放置するのはもったいないやり方です（残念ながら、そのもったいないことをしている方が大部分です）。

国民年金にも保険料の免除制度があります。

出費を抑えるに越したことはありませんので、うまく使いましょう。

ちなみに、任意継続の場合は免除制度はありません。

この免除制度も、こちらから申請しなければ満額納付するはめになります。

例え条件にあてはまっていたとしても、申請をしない限り免除はしてくれないのです。

このへんは国民健康保険や住民税と同じです。

年金を受給するには、最低25年間の保険料納付期間が必要になりますが、これには免除期間も通算されます。

24年11ヶ月しか保険料を納付していなかった場合は1円ももらえません。

「絶対に払えない！」というほど余裕がない場合は試してみて損はないでしょう。

うまくいけば、保険料が0になるかも知れないのですから。

保険料の免除制度には、次の2種類があります。

①全額免除

保険料の支払いが0になります。支給される年金額は3分の1です。

②一部免除

保険料の支払いが一部免除されます。支給される年金額は6分の5～2分の1です。

では、免除の条件を説明していきます。

①所得が一定基準以下の人

前年度の所得が免除の審査対象になります。

単身者世帯の場合は、所得が57万円以下、夫婦と子供2人の4人家族の場合は162万円以下が全額免除の基準になります。

詳しくは下の表を参照してください。

夫か妻どちらかにのみ所得がある世帯の場合

世帯構成	全額免除	3/4 免除	1/2 免除	1/4 免除
4人世帯（夫婦・子2人）	162万円	230万円	282万円	335万円
2人世帯（夫婦）	92万円	142万円	195万円	247万円
単身世帯	57万円	93万円	141万円	189万円

「去年の年収は350万円あったから無理か・・・」と思われた方は、ちょっと待ってください。

表の金額は、あくまで「所得」です。

所得とは、年収から扶養控除や社会保険料を差し引いた金額になります。

自分で計算しようとすると大変ですが、会社からもらう源泉徴収票の「課税所得額」の欄を見れば所得額は分かります。

年収400万円でも所得は260万円程度になります（扶養家族の数等により変動します）。

これなら、一部免除の条件を満たす方は多いのではないのでしょうか。

保険料4分の1免除でも、夫婦2人分で月6,930円（06年度）の節約になります。

さらに、未納期間がなくなるので将来、年金を受け取れなくなる（＝保険料丸損）可能性も低くなります。

②失業等で保険料の納付が困難な人

①の場合、前年の所得が一定以下であるという条件がありました。

しかし、失業した場合には前年の所得に関係なく免除を受けられます。

退職（失業）による特例といいます。

窓口は、市区町村になります。

そこで「国民年金保険料免除申請書」をもらって必要事項を記入します。

申請書に年金手帳と失業を証明できる公的な証明書を添えて提出すれば、手続き完了です。

失業を証明できる公的な証明書とは、離職票や雇用保険受給資格者証などです。

免除されるかどうかは審査がありますので、その場で結論が出るわけではありません。

審査に通ると、社会保険事務所から通知が来ます。

免除は、申請月の前月から認められます。早めに申請すればそれだけ免除される期間が長くなります。

社会保険庁のサイトでも案内を見ることができます。

<http://www.sia.go.jp/infom/pamph/dl/mokuteki4.pdf>



(3) 若年者納付猶予制度

もしもあなたが30歳未満なら、「若年者納付猶予制度」を利用するという手もあります。

保険料の免除は、夫・妻や世帯主の収入も考慮に入れて審査されます。

このため、収入が高い両親と同居している人は保険料の免除を受けられないケースも多くなっています。

そうした人への救済策として作られたのがこの若年者納付猶予制度です。

この制度を利用すると、所得の審査対象が「本人+配偶者」だけになります。

納付猶予を受けられる所得基準は、以下を参照してください。

世帯構成	納付猶予
4人世帯（夫婦・子2人）	162万円
2人世帯（夫婦）	92万円
単身世帯	57万円

免除制度のところでも書きましたが、表の金額は、あくまで「所得」です。

所得は、会社からもらう源泉徴収票の「課税所得額」の欄で確認してください。

審査に通れば、保険料を払わなくてよくなります。

ただし、年金額は払わなかった分、減らされることになります。

全額免除を受けたときにように、国が年金の3分の1を負担してくれるようなこともありません。

別に「払いなさい」という督促が来るわけではありませんが、まともに年金をもらうためには、後から保険料を払う必要があります。

ですから、納付「猶予」制度という名前がついているのです。

「保険料を払わなかった期間の年金はもらえないわけですね。

だったら、別に手続きしなくてもいいんじゃないですか？払わなければいいだけだし・・・」そう思われる方もいらっしゃるかも知れません。

ですが、制度として存在している以上、ちゃんとメリットはあります。

若年者納付猶予制度の最大のメリットは、「猶予されている期間（＝保険料を払っていない期間）も、年金の受給資格期間に算入される」ことに尽きます。

すでに書きましたが、保険料を最低でも25年間納めていないと、年金をもらう資格がありません。]

本当に、1円ももらえないのです。

申請するだけでそのような悲惨な事態になるのを防げるのでしたら、やっておく価値はあります。

極端な話、20代の10年間にフルに猶予してもらえば、実際に保険料を納める期間は15年で済みます。

支給額は悲惨な金額になるでしょうが、1円ももらえないことに比べたらはるかにマシではないかと思います。

(4) 免除制度のデメリット

免除制度は、会社を辞めて収入が激減しているときにはとてもありがたい制度です。

ですが、いいことばかりではありません。

この項では、免除制度を利用することによるデメリットについて述べておきます。

まず、支給される年金の額も減らされます。

具体的には、以下のようになります。

全額免除	3/4 免除	1/2 免除	1/4 免除
給付額の3分の1	給付額の2分の1	給付額の3分の2	給付額の6分の5

ちょっと話がそれますが・・・

実は年金というのは、自分が保険料を納めた分に加え、国が3分の1を負担してくれています（平成21年度までに2分の1に引き上げ予定）。

ですから、「全額免除」で保険料を1円も払っていないでもその国の負担分である3分の1をもらうことができるのです。

次に、減免の申請は前年の所得が基準になりますので、毎年申請しなおす必要があります。

審査を毎年されるわけで、これは手間もかかり、精神的なプレッシャーにもなります。

まあ、再就職すれば悩む必要もないのですが・・・

ただし、これには例外があります。

申請時に翌年度以降も申請を行うことをあらかじめ希望された場合は、翌年度以降は、あらためて申請を行わなくても、継続して申請があったものとして自動的に審査がされます。

対象者は、保険料全額免除または若年者納付猶予（一部納付を除く）が承認された人になります。

ところで、再就職するなどして金銭的に余裕ができた場合、過去の保険料を10年以内に限って収めることができます。これを追納といいます。

2年以上前の保険料には加算金がつき、少し高くなってしまいます。
平成18年度に過去の方を追納する場合、具体的な金額は以下のようになります。

	全額免除	半額免除
平成8年度の月分	16,480円	-
平成9年度の月分	16,260円	-
平成10年度の月分	16,010円	-
平成11年度の月分	15,400円	-
平成12年度の月分	14,800円	-
平成13年度の月分	14,230円	-
平成14年度の月分	13,690円	6,840円
平成15年度の月分	13,490円	6,740円
平成16年度の月分	13,300円	6,650円
平成17年度の月分	13,580円	6,790円

出典：社会保険庁 HP

なぜ、「全額免除」と「半額免除」だけで、「4分の1免除」「4分の3免除」がないかというと、これらの制度は平成18年7月に導入されたばかりだからです。この手続きを行うと、減額されるはずだった年金支給額は元に戻ります。保険料を追納するには、納付書がないと受け付けてもらえません。社会保険事務所に電話すれば、納付書を作成して送付してもらえます。

（5）国民年金、こんなお金ももらえます。

①障害年金

ちょっと不吉な話をしますが、お許しください。

ある日突然、あなたは暴走車にはねられて障害を負ってしまいました。

今までの仕事をこなせる状態ではなくなり、やむなく退職しました。

さて、生活費はどうしましょう？

国民年金の保険料をちゃんと納めているか、免除されているか、猶予されていれば、障害年金を受け取ることができます。

支給額は1級障害で年額9万9千125円、2級障害で年額7万9千210円になります。

子供がいれば、年額7万5千900円～22万7千900円が加算されます。

逆に、年金を納めていなかった場合、障害年金を受け取ることはできません。

こういったケースで、国を相手に訴訟をして受給資格や賠償金を受け取った方もいます。

しかし、労力や時間、精神的負担を考えると、払えない場合はあらかじめ免除を受けておくのが一番無難でしょう。

以下に、参考判例をあげておきます。

20歳を過ぎた学生の国民年金加入が任意だった時代に障害を負った方々のケースですが、大変な労力と時間が費やされていることがお分かりいただけると思います。

参考判例：

「救済措置なし」は違憲＝原告全員救済の判決－学生無年金障害者訴訟・東京地裁

20歳を過ぎた学生の国民年金加入が任意だった1991年3月以前、未加入のまま事故や病気で重度の障害を負い、障害基礎年金の支給を拒否された男性4人が、国などを相手に不支給決定の取り消しと一人2000万円の慰謝料支払いを求めた訴訟の判決が24日、東京地裁であった。

藤山雅行裁判長は「85年以降、障害に関する保険給付が容易に受けられるような立法措置を講じなかったのは憲法違反だ」との判断を示した。4人のうち1人の不支給決定を取り消し、残り3人にも、一人500万円の慰謝料支払いを命じた。

同種訴訟は9地裁で30人が提訴しているが、判決は初めて。全国に4千人といわれる学生無年金障害者の救済については、坂口力厚労相が救済私案を発表、議員立法の動きも進められており、判決は大きな影響を与えそうだ。

(時事通信) (2006年3月24日)

②遺族年金

さらに不吉な話をします。

あなたは死んでしまいました。

しかも、生命保険も大した金額をかけていませんでした。

残された妻(夫)、子供はこれからどうやって暮らしていけばよいのでしょうか・・・

そんな場合に受け取れるのが、遺族年金です。

一家の大黒柱が死んでしまった場合、残された遺族が生活できるように国から支給されます。

支給額は、年額79万2,100円です。

子供がいれば、年額7万5,900円～22万7,900円が加算されます。

例によって、申請しなければ、この遺族年金も支給されることはありません。

この制度を知らなかったばかりに途方に暮れ、自ら命を絶ってしまった遺族の方も実際におられます。

周りにこういった制度を教えてあげる人間がいなかったのでしょうか、あまりにも悲しい結末だと思います。

少し話しは変わりますが、遺族年金を計算に入れると、保険に入りすぎている家庭も多く存在します。

例えば、自分が死んだときのために3,000万円の保険に入っていたとします。

ですが、奥さんと0歳の子供1人を残して死んでしまった場合でも、そんなに保険金は要りません。

残された親子2人の年間生活コストを240万円と考えると、遺族年金で補えない額は1年あたり140万円です。これくらいなら、奥さんが働きに出れば稼げる金額です。

3,000万円が必要になるのは、ずっと私立の学校に通わせ続け、大学まで出した場合くらいに限られます。

保険のセールスマンは大きな金額の保険に入ってもらえれば、それだけプラスの成績になります。だから、よっぽど人がいいセールスマンでない限りこんなことは教えてくれません。

結果、遺族年金をわざと計算に入れない状態で「一家の大黒柱が亡くなった後に必要は保険金」を算出します。そうやって過剰な保険に入り、余分な保険料を毎月支払っている家庭はかなりの割合に上ります。あなたが入っている保険は、過剰な保障がついていないでしょうか？

(6) 国民年金なんか、どうせもらえない！は本当か

「国民年金なんか、どうせもらえないから払うだけ無駄だよ」そんな声を聞くようになってから久しくなります。もしかしてあなたもそう考えているかも知れません。

ここでは、国民年金を金融商品として見た場合に、本当に国民年金は払うだけ無駄なのかを見ていきます。

平成18年度の国民年金の保険料は毎月13,860円です。
仮にこの額を40年間払った場合、総支払い額は $13,860 \times 12 \text{ヶ月} \times 40 \text{年} = 665万2,800 \text{円}$ になります。
(実際の保険料は年々引き上げられて、平成29年までに16,900円になる予定です)

これに対し、年金受給額は年額約79万円。
男性の平均寿命を80歳として、65歳～80歳まで年金を受け取ると、総受取額は約1,188万円になります。

つまり、「支給額が引き下げられた」「支給年齢が引き上げられた」と騒いではいますが、いまでも支払った額の倍近い金額が支給されることになっています。

今後、国民年金制度は加入者に不利な方向に変革しているのは確かです。
しかし、「払った額すらもらえない」状態にはほど遠いというのがお分かりいただけると思います。

支給年齢を70歳以上に引き上げても、「払った額すらもらえない」状態にはなりません。
支給額を月4万円弱にしても、「払った額すらもらえない」状態にはなりません。

そこまで改悪すると、生活していけない高齢者世帯が極大化して社会問題化します。

どのみち別の社会保障費が発生してくることは容易に想像できますので、そこまで改悪してくる可能性は低いのではないかと思います。

ところで、今でも国民年金の未納率は40%にもなると言われています。
そんなに払わない人がいて、どうして年金が支給されているのでしょうか？

実は、国民年金の赤字分は、サラリーマンが納める厚生年金保険料が穴埋めをしています。

さきほど、国民年金を40年間かけておくと平均して倍近くの年金受給額になると書きました。
国民年金については、制度の極端な改悪がない限り、払った額ももらえないという状況にはなりません。

ところが、厚生年金は、すでに払った額ももらえない状態になっています。

なぜかという、サラリーマンが納める厚生年金保険料を流用して国民年金の赤字分を補っているからです。

簡単に言うと、サラリーマンは、「厚生年金受給者だけではなく、国民年金受給者の年金まで払われている」ということになります。つまり、国民年金に加入して保険料を納めておけば、厚生年金から流れてきたお金も受け取ることができるのです。

これは、国民年金と厚生年金が実は厳密に分かれていないことから起きる現象です。

こうやって、厚生年金加入の現役世代は、国民年金受給者のためにせっせと保険料を払っているという図式が成り立っています。

しかもサラリーマンの保険料は天引きですから逃げる方法はありません。

「取りやすいところから取る」は、国の基本姿勢です。

話が少しずれましたが、金融商品として見た場合、国民年金制度が世間で言われているほど不利ではないことがお分かりいただけたかと思います。

大雑把な計算になりますが、利回りを計算してみましょう。

年金額79万円 ÷ 支払った年金保険料665万2,800円 = 0.118

現状だと、年金受給開始後の利回りは約12%、保険料が16,900円に上がった場合でも、約9.7%になります。

通常の金融商品と違うのは、元本が受け取れないことです。その代わり、受取額は安定しています。

老後の資金は何より安定性が重要ですから、この点でも優れているといえます。

「国民年金？どうせもらえないから払わない」確かに、そうなる可能性も0ではありません。

しかし、年金をあてにしないのであれば、引退までに億単位の金融資産を持っておく必要があります。

そんなことができる人はごく一握りでしょう。

つまり、億単位のお金を貯めるあてがない人が、「国民年金の保険料なんか払わない」と言うのは100%自殺行為になります。

制度を理解し、検証した上で「払わない」と判断するのは個人の自由です。

ですが、マスコミの記事だけを鵜呑みにして後々悲惨なことになっても誰も責任なんか取ってくれませんし、助けてもくれません。

それだけは、一度立ち止まって考えていただきたいと思います。

コラム「貯蓄から投資へ」の本当の意味

金融商品として見ると、国民年金は世間で言われているほど不利ではないと前項で書きました。（厚生年金は、平均寿命を大幅に超えて長生きしないと元本割れですが）私なりに、国民年金は、投資対象としてもさほど悪くないという結論を出しました。

ところで、数年前から「貯蓄から投資へ」という言葉を多く聞くようになってきました。

貯金をしてもほとんど利息はつかないし、年金も将来不安だから自分で資産を運用しよう・・・というわけです。本マニュアルのテーマからは少し脱線しますが、この「貯蓄から投資へ」の本当の意味を考えてみたいと思います。「貯蓄から投資へ」というスローガンはもともと政府が言い出したものです。では、お金が投資へ向かうと、国にとって何のメリットがあるのでしょうか？

これは簡単で、税収が増えます。

株取引をすれば手数料に消費税がかかります。株の売却益や配当、投資信託の売却益や分配金からも、国はきちんと税金を持ってきます。FX（外国為替取引）にいたっては最高税率50%です。

しかも、儲かったときは税金を取りますが、損をした場合は知らん顔です。そんなの当たり前じゃないか、と思いますか？

例えば、1年目にFXで500万円儲かったとします。それ以外に収入がなかった場合、税金は107万円になります。つまり、手元に残るお金は500万-107万円で393万円です。ところが、2年目に、400万円の損失を出してしまいました。この場合、税金はかかりませんが、去年納めた税金も当然還ってきません。1年目～2年目でトータル100万円のプラスのはずが、税金を考慮するとマイナス7万円になってしまうのです。しかし、国には107万円の税金が入ります。

もうひとつ、別の例をあげてみましょう。

株式投資で500万円の利益が出たが、別に投資していたFXで300万円の損失を出した。トータルの利益は200万円で、それについての税金を払えばよいのでしょうか？

いいえ。

株式投資の500万円分の利益全部に税金がかかります（50万円）。FXの損失は？そんなこと、見たくないで国は知らん顔です。

これが日本の投資税制の現実です。「儲かったときはごっそり税金を取るけど、損したら知らん顔」です。金融商品間の損益通算、損失の次年度以降への繰越も極めて狭い範囲でしか認められていません。

個人投資家で利益をコンスタントにあげているのは全体の1割という有名な話があります。それがどこまで本当かは分かりませんが、損をしている人間の方が多いということだけは確かなようです。

実際には、大損をして退場した投資家など、入れ替わりがありますので、参加経験者全体から見るとさらに低い比率になるでしょう。しかし、ここに税金コストを加えると利益を残せる人間はさらに減ってくることは間違いありません。

そんな状況で投資の世界にお金を投じて、はたして老後資金に十分な資産を築ける人がどれだけいるのか・・・？

一方で、国には勝った人間から確実に税金が入ってきます。投資を推奨しながら損益通算が認められにくい税制を放置しているというのは矛盾しているように思えます。金融課税を一体化するという案はありますが、さっぱり進展がありません。

しかし、税金を取るという目的からすればなかなか手をつけられないことにも納得がいきます。なぜなら、投資を始める前に税制を気にする人などごくわずかだからです。

「貯蓄から投資へ」その言葉の裏には、個人の資産を搾り取ってやろうという思惑が潜んでいるように思えてならないのですが・・・

第7章 再就職が決まったとき、これを見逃してはならない

失業保険をもらいながら再就職活動。

思ったより早く再就職先が決定したという場合・・・

国から「祝い金」が出るのはご存知でしょうか？

これは、再就職手当と呼ばれます。

例によって、国のほうから「条件にあてはまっていますので支給します」とは教えてもらえません。

もらいたい場合は、自分から申請する必要があります。

いくらもらえるのか・・・というと、次のようになります。

1日あたりの失業保険 × 支給残日数 × 0.3

ただし、再就職手当の支給額を計算する場合、1日あたりの失業保険の金額は最高5,935円（平成18年度）で、それを超えた部分は切り捨てられます。

例えば、180日の支給日数で100日目に再就職した場合、

1日あたりの失業保険を5,000円とすると5,000円 × 80日 × 0.3 = 12万円が国から支給されます。

ただ、誰でももらえる訳ではありません。

それほど厳しいものではありませんが、色々細かい条件がつけられています。

1. 再就職手当の支給条件

(1) 就職前日時点で給付日数が3分の1以上かつ45日以上残っていること。

いきなりややこしい言い回しが出てきましたが、考える必要はありません。

下の表を見ていただければ一目瞭然です。

給付日数	給付残日数
90日	45日
120日	45日
150日	50日
180日	60日
210日	70日
240日	80日
270日	90日
330日	110日

必要な支給残日数を切ってしまった場合、再就職手当をもらうことはできません。

補足しておく、失業保険をもらえるのは、退職後1年間だけです。給付日数がどんなに残っていても、1年間を超えた分の失業保険はもらうことができません。

退職したら、速やかにハローワークに出向きましょう。

なかなか離職票を送ってこない会社もありますが、嫌がらせでしかありません。

こちらから請求して、1日でも早く手続きを済ませてしまいましょう。

(2) 1年を超えて雇用されることが確実で、雇用保険に加入すること

再就職手当がもらえるのは1年超継続して働ける職場に就職した場合に限られます。

独立開業した場合は、「雇用保険の被保険者を雇用すること」という条件になります。

要は、人を雇わなければならないということです。

このへんは、雇用形態によっては保険の対象外になる場合もあります。(週20時間未満の労働時間でアルバイトを雇った場合など)

不安に思われる場合は、ハローワークに確認してみてください。

また、「1年を超えて雇用されることが確実」という部分で補足しておきます。

以下のような条件で働いている人は、「1年を超えて雇用されることが確実」とは認められないとされ、再就職手当の支給対象外になります。

①生命保険会社の外務員や損害保険会社の代理店研修生のように、1年以下の雇用期間を定め、雇用契約の更新にあたって一定の目標達成が条件付けられている場合

②派遣社員で1年以下の雇用期間で働き、雇用契約の更新が見込まれない場合。派遣でも、1年以上の勤務が確実な場合は除きます。

(3) 待期が終わっていること

「待期」って何でしたっけ?という方もおられるかも知れません。

これは、失業保険の申込(本当は求職の申込といいます)をした翌日を1日目と数えて、それから7日間を指します。

この期間に再就職してしまうと、再就職手当はもらえません。

しかもこの期間は、失業保険ももらえません。

例えば会社都合退職していたとしてももらえません。

踏んだり蹴ったりですので、この期間の再就職とはとにかく避けてください。

(4) 退職前の事業主に雇用されたものではないこと

要は、会社を一度辞めて、また同じ会社に無い戻ったような場合です。

こういう場合は、再就職手当をもらうことはできません。

同じ会社でなくても、資本や人事、取引などから見て、以前の勤務先と密接な関係にあるところに就職した場合はこの条件にひっかかります。

(5) ハローワークの紹介で就職したこと

これには、別条件がふたつあります。

①給付制限を受けていること

給付制限というのは、要するに、「すぐに失業保険をもらえない状態」です。自己都合退職をした場合は90日の給付制限期間がついていますが、そういった場合を指します。

②待期終了後、1ヶ月以内であること

待期終了後から1ヶ月以内は、ハローワークの紹介で再就職した場合に限り、再就職手当がもらえます。
逆に、1ヶ月を経過した場合はどんなルートで再就職先を決めても再就職手当の支給対象になります。

(6) 過去3年以内に再就職手当をもらっていないこと

過去3年以内に再就職手当をもらっていた場合、他の条件を満たしていたとしても再就職手当の支給を受けることはできません。
この制限がないと、半年ごとに会社を辞めて再就職手当を受け取る人間が出てきてしまうでしょう。
「短期間に何回もやらん」ということでしょうか。

(7) 求職申込前に、内定していた会社への就職ではないこと

「もう就職先は決まってるけど、再就職手当がもらいたいの、求職申込をしておこう」そう思っても、残念ですが再就職手当の支給を受けることはできません。

(8) すぐ辞めていないこと

再就職手当の支給にあたっては、ハローワークから職場へ在籍確認が行われます。
そのときすでに辞めていたら・・・再就職手当をもらうことはできません。

「再就職したことには変わりないんだから、おかしいんじゃないの？」と言いたくなるかも知れませんが、これはどうにもなりません。

2. 申請のタイミング

再就職手当を申請できるのは、再就職日の翌日を1日目として、それから1ヶ月以内です。
「支給申請書」をハローワークで受け取り、必要事項を記入して提出します。

これ、いつもなら「できる限り早く提出してください」というところなのですが、再就職手当については、申請はなるべく待ったほうが安全です。

というのは、いったん再就職手当を受け取ってしまうと、失業保険の支給残日数が0になってしまうからです。

「どのみち就職したら0になるんじゃないの？」と思われるかも知れませんが、実はそうではありません。

再就職後すぐに辞めてしまった場合でも、以下の条件にあてはまっていれば、**再び失業保険をもらうことができます。**

- ・失業保険の受給日数が残っている
- ・前の会社を辞めてから1年経っていない

再就職したはいいけれども、半年未満（週20時間以上～30時間未満労働のパート・アルバイトの場合は1年未満）で辞めてしまった場合は・・・

再就職手当を受け取った＝もう失業保険はもらえません。

再就職手当を受け取らなかった＝残りの失業保険をもらえます。

再就職手当は失業保険の3割しかありませんから、金額的にどちらが得かは言うまでもないでしょう。

不幸にも、再就職手当をもらった後に倒産・解雇等によって辞めた場合は失業保険の受給期間が延長されます。

自分から辞めた場合はこの救済措置はありません。延長される期間は、ハローワークで計算してもらいましょう。

3. 結局、どう動くのが一番お得なのか？

再就職手当でもらえる金額は、正直なところ、多いとは言えません。
失業保険を丸々受給した場合の30%ですから、わざわざ狙っていく金額ではありません。

結果的に受給できる状態になった場合に、初めて申請を検討するくらいのもりで構いません。
再就職活動の初期に就職が決まり、2、3週間勤めてみて続けられそうだったときに申請するのがベストです。(ただし、再就職後1ヶ月以上経ってしまった場合はもらえなくなってしまうので、その点だけは気をつけてください)

就職後すぐに申請するのはお勧めできません。
もしも再就職手当をもらった後に会社を辞めなくなった場合は悲惨なことになります。

失業保険もなしに、新しい就職先を探すか、どんなに嫌でも半年ガマンして新しく失業保険の受給資格を得るか。
再就職手当の金額を考えると、どのみち高すぎる対価になります。

第8章 1年未満の期間限定で働くとき

再就職手当をもらう条件のひとつに、「1年以上働くことが確実な場合」というのがあります。では、1年未満の期間限定で働くときは、何ももらえないのでしょうか？

いえ、ちゃんともらえるお金はあります。「就業手当」と呼ばれるものです。

もらえる金額は、再就職手当と同じく、失業保険の3割になります。この時点で、あまり多くは期待できないとお分かりになるかも知れません。そのとおりで、しかも上限は1日あたり1,780円です（平成18年度）。やはり、魅力的な金額とはいえません。

支給条件は、以下のようになります。

- ・失業保険をもらえる日数が、45日以上、かつ3分の1以上残っている。（働き始める前日時点で計算）
- ・待期が終わっていること
- ・退職前の事業主に雇用されたものではないこと
- ・ハローワークの紹介で就職したこと
- ・求職申込前に、内定していた会社への就職ではないこと

条件としては、再就職手当と同じです。

詳しい条件は再就職手当の項目を参照してください。

デメリットは、やはり3割しかもらえないのに、失業保険をもらえる日数はきっちり減っていくということです。また、失業保険をもらえる残日数が45日未満かつ3分の1未満になった場合は支給を打ち切られます。

給料のほかにももらえる金額ですからもらわないよりはマシですが、これも再就職手当と同じく、狙っていくほどの金額ではありません。アルバイトをしたか、就職活動の結果、1年未満の仕事に就くことになった場合に初めて受給を検討すれば十分です。（アルバイトをした場合については、次項で説明します）

これも申請しなければもらえませんので、「働いているうちに失業保険の給付期限がきてしまいそう・・・」という場合は忘れずに申請しましょう。

他、気をつけるポイントは再就職手当と共通ですので、そちらを参照してください。

第9章 失業保険をもらっている間、アルバイトをしてもいいの？

失業保険をもらっている間は、まったく働いてはいけないと思っている方がいます。ですが、別にアルバイトは禁止されていません。

ただ、アルバイトをした日は失業保険をもらえませんので、しないほうがマシだった、ということは十分にあり得ます。

ちなみに、自己都合退職をして3ヶ月間失業保険がもらえない時期は自由にアルバイトをしても構いません（あまり働くと就職扱いになりますが）。

アルバイトとは、1日4時間以上の仕事を指します。

ハローワークでは、1日4時間未満の仕事を「内職・手伝い」と呼んで、アルバイトとは区別しています。

アルバイトや内職・手伝いをした場合はハローワークに申請をします。

手続きは、「失業認定申告書」に印をつけ、報酬額を記入するだけです。

失業認定申告書の見本は、次のサイトを参照してください。

http://www.hellowork.go.jp/html/info_1_e4w.html

The image shows a screenshot of a Japanese unemployment claim form (失業認定申告書) with handwritten entries. The form includes a calendar grid for April and May, and sections for job search methods and activities. Handwritten notes describe working at a company and receiving a job offer.

失業の種類 (2003)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1 失業の認定を受ける日																															
2 内職又は等価の仕事をして収入を得た日																															
3 失業の認定を受ける日																															

Handwritten entries on the form include: "5/3 5/4 5/18" in the calendar, "5/20" in the job search section, and "株式会社△△△" in the job offer section.

上の例だと、5月の3日、4日が手伝い、18日がアルバイトになります。

で、申告をすると失業保険はどうなるのか？

アルバイトをした日は、失業保険をもらえません。

その代わりに、就業手当をもらうことができます（前項参照）。

就業手当は失業手当の30%で、1日もらうと失業保険をもらえる日が1日減ります。

お分かりかも知れませんが、金額が少ない上に失業保険支給日数が1日減ります。

結論としては、「もらわないほうがいい」ということになります。

ただ、就業手当の受給資格がなくなった状態であれば、失業保険の給付日数をカットされることはありません。

この場合、アルバイトをした日は失業保険の給付はありません。

ですが、失業保険の支給日数は変わりませんので、後ろに持ち越されます。

例：

12月30日まで失業保険をもらえる状態だったが、1日アルバイトをした。

就業手当の受給条件には当てはまっていない。

この場合、失業保険の支給が12月31日まで持ち越されるだけで、総支給額は変わりません。

内職・手伝いの場合は収入に応じて失業保険がカットされます。

しかも、あまりに日当が高かった場合、失業保険が全額カットされてしまうこともあります。

その上、失業保険の給付日数はしっかり1日減らされてしまいます（1円ももらってなくても！）。

そうなる気になるのは、日給いくらまでなら失業保険がカットされずに済むのか・・・ということだと思います。

この基準は非常にややこしいので、自分で計算しようとすると頭が痛くなります。

知りたい方は、ハローワークの窓口で、

「日給いくらまでだったら、内職をしても失業保険がカットされないのか」

「日給いくら以上稼いだら、失業保険が全額カットされるのか」

と問い合わせてみてください。

多分、嫌な顔をされますが（笑）、短時間の労働を考えている方は確認しておいたほうが安全です。

ひとつ補足しておきますと、「内職・手伝い」という言葉の響きから、外に出て働いた場合は含まれないと思っている方がいます。

これは誤解で、4時間未満の短時間労働であれば「内職・手伝い」として扱われます。

今までのことを簡単にまとめると、以下のようになります。

	就業手当受給資格あり	就業手当受給資格なし
アルバイト (1日4時間以上の労働)	・アルバイトの日当 + 就業手当 ・失業保険の受給日数が減る	・アルバイトの日当 ・失業保険の受給日数は減らない
内職・手伝い (1日4時間未満の労働)	・内職・手伝いの日当 + 調整された失業手当 ・失業保険の受給日数が減る	・内職・手伝いの日当 + 調整された失業手当 ・失業保険の受給日数が減る

第10章 不正受給のペナルティとは

不正受給という言葉は聞いたことがあると思います。

就職したのに失業保険をもらい続ける、アルバイトをしているのに失業保険をもらい続けるといったケースが代表的です。

また、うっかり不正受給になってしまうケースとして、以下のふたつがあげられます。

1. 知らないうちに不正受給になってしまうケース

(1) 自営の準備をしている

退職後、独立開業の準備を始めた場合は失業保険の受給資格がなくなります。

これは、開業していなくても開業の「準備」を始めた時点であってはまっています。

つまり、売り上げがなくて無収入の状態であっても失業保険を打ち切られます。

「準備」の内訳は、法人登記、事務所の賃貸契約、商品の仕入れ、社員の雇用などがあてはまります。

(2) 労災や健康保険から給付金をもらっている

例えば傷病手当金をもらっている人は、同時に失業保険をもらうことはできません。

この「同時受給は認められない」という原則を知らない方は多いので、知らず知らずのうちに不正受給になってしまっている方もいます。

不正受給をしておいて、「知らなかった」では済まされませんので、こういった場合は失業保険の支給は停止してもらわなければなりません。

黙っていれば分からない・・・と思われるかも知れませんが、労災も健康保険も行政の管轄です。

いったん目をつけられると個人情報はずべて調べ上げられます。

2. 不正受給がバレたときのペナルティ

不正受給をしていることがバレた場合、以下のペナルティがあります。

(1) 発覚した日以降、失業保険は全てカット

(2) 不正受給した金額を返還

(3) 不正受給額の2倍を返還

不正受給がバレると、俗に言う、「3倍返し」が待っています。

しかも、払わないでいると延滞金までつけられてしまいます。

(4) さらに悪質な場合は、詐欺罪として刑事告発

刑事告発までされてしまうようなことは、さすがに滅多にありません。

しかし、現実に刑事告発されたケースもあります。

「どうせ脅しだ」と見くびっていると本当に逮捕されてしまう可能性もあります。

詐欺罪として逮捕された例をあげておきます。

●雇用保険の失業給付金不正受給に対する告発について

東京労働局（局長奥田久美）は、平成18年2月15日に、雇用保険の失業等給付（基本手当）の不正受給を行った阿部美也子（45歳）を刑法第246条第1項に規定する詐欺罪に該当するとして巣鴨警察署に刑事告発を行っていましたが、3月4日に同人が逮捕され、本日、巣鴨警察署から東京地方検察庁に送致されましたので、本事案の概要をお知らせします。

（平成18年3月6日東京労働局発表）

この事件は、「架空雇用」「偽造出勤簿」「偽造賃金台帳」と、特に悪質な要素が満載でしたが、あまりにもひどい場合は本当に逮捕されてしまうという事例です。詳細を読みたい方は

<http://www.roudoukyoku.go.jp/news/2006/20060306-kokuhatsu/20060306-kokuhatsu.html>

を参照してください。

3. どのようなルートでバレるのか？

不正受給がバレるパターンというのは、ほとんど決まっています。

（1）ハローワークで発覚

新しい就職先が、「この人を雇いました」とハローワークに届け出るまともな会社なら、新しく社員を雇えばハローワークに届出をします。雇用保険に加入させるためです。ですから、失業保険をもらっている状態で新しい会社で働き始めても、すぐにバレてしまいます。

新しい就職先が決まったら、とりあえずハローワークに連絡しておきましょう。

（2）第三者からの通報

同僚からの告発、近所の人からの通報などで不正受給が明らかに・・・というのもよくあるパターンです。

雇い主と共謀している場合や独立開業をする場合は知らん振りしていれば（1）のパターンでバレることはまずありません。

（例外として、事業所に抜き打ち検査が入った場合はアウトです）

ですが、こっちのルートから不正受給を暴かれてしまう人も後を絶ちません。

私が以前にいた会社でも、「独立する」と宣言して会社を辞めておきながら、退職後に「今は失業保険をもらっているから生活には困っていない」などとあちこちで発言しているお間抜けな方がいました。

その人がどうなったかは知りませんが、不正受給で告発されてしまうのはこういうタイプです。

4. 申告しなくても不正受給にならない収入は？

失業保険をもらっている間、すべての収入を申告しないと不正受給になってしまうのか・・・というと、当然そんなことはありません。

ここでは、ハローワークへの申告が不要な収入を見ていきます。

①株の配当

配当が出る株を持っていて、失業保険をもらっている時期に配当が出た場合でも、収入として申告する必要はありません。

②貯金の利子

当たり前のように思えるかも知れませんが、貯金の利子も収入として申告不要です。

③運配給料

倒産や経営不振を理由に退職した場合、失業保険をもらっている最中に運配給料が払われることがあります。

労働の対価には間違いないのですが、本来なら失業保険をもらい始める前にもらっていたはずのお金です。

これも収入として申告する必要はありません。

④家賃収入

最近、サラリーマン大家さんが増えてきましたが、この家賃収入も申告不要です。

最後に、ここであげた収入が申告不要というのは、あくまでハローワークに対して申告不要という意味です。

税金は当然かかってきますので、そのへんは誤解しないように注意してください。

第11章 職業訓練校に行こう～メリットもりだくさん

「職業訓練校」という言葉は聞かれたことがあると思います。

これは、再就職に向けて、ビジネススキルを身につけたり、資格の取得をバックアップしてくれる機関です。会社を辞めてから職業訓練校に入校すると、多くのメリットがあります。

1. 職業訓練校のメリット

(1) 在学中は、失業保険がずっともらえる

職業訓練校に通っている間は、失業保険をずっともらい続けることができます。

例えば失業保険を90日しかもらえない場合でも、半年でも1年でも失業保険を受給することができるのです。

失業保険をもらえる日数が90日の人が2年コースに通った場合は、理屈上、最高810日間失業保険をもらうことが可能です。

職業訓練校を修了するか、再就職するまで失業保険をもらえますので、非常にメリットが大きいです。

2年コースに通えば、その間働かなくても国から生活の面倒を見てもらえることになります。

ぜひとも検討してみてください。

(2) 給付制限が解除される

自己都合で退職した場合、失業保険は90日間もらえません。

ですが、職業訓練校に入学した場合はこの制限が解除され、すぐに失業保険をもらえるようになります。

(3) 授業料はタダ

職業訓練校の授業料は無料です。

テキスト代だけ自己負担になりますが、そう高いものではありません。

お小遣いでもらえる職業訓練校に通っている間、「受講手当」「通所手当」などの手当が支給されます。

「受講手当」は、職業訓練校に通った1日につき500円がもらえます。

「通所手当」は、職業訓練校への交通費と考えて構いません。

こういったお金も考えると、授業料無料、失業保険ももらえる、昼食代（受講手当）あり、交通費ありという、至れり尽くせりの状態であることが分かります。

2. どんなコースがあるの？

職業訓練校には多くのコースが設けられています。

訓練期間も短ければ3ヶ月から、長ければ2年と様々です。

また、入校時期も1月、4月、10月など1年のうちいつでも入学できるようにバラバラになっています。

今現在募集しているコースは、最寄のハローワークで掲示されています。

パンフレットも置いてありますので、興味があるコースは片っ端からもらってくとよいでしょう。

また、サイト上でも情報が公開されています。

自分の希望にそった講座があるか、以下で検索してみてください。

「求職者向け公共職業訓練コース情報」

http://course.ehdo.go.jp/CO1101.asp



3. 入校手続きはどうするの？

このように、職業訓練校にはメリットが盛りだくさんです。

ですが、希望すれば誰でも簡単に入れるというわけではありません。

実は、入試があります。

「入試・・・自信ないからあきらめようかな」と思われた方もいらっしゃるかも知れません。」

ですが、試験自体はさほど難しいものではありませんし、受けるのに資格（高卒等）が必要なコースもほとんどありません。

お金は1円もかかりませんのでチャレンジしてみる価値はあります。

申込の手順としては、以下のようになります。

- ①申し込むコースを決める
- ②ハローワークの窓口に出向き、入校希望を伝える
- ③申込書を提出
- ④受験（筆記・面接）

②の「ハローワークの窓口に出向き・・・」について、少し補足しておきます。

職業訓練校に通うと様々なメリットがあると書きましたが、これには実はひとつ条件があります。

その条件とは、「ハローワークの指示で入校したこと」です。

自分で勝手に申し込んだ場合は失業保険をすぐにもらうこともできませんし、訓練終了まで失業保険をもらい続けることもできません。

職業訓練校は失業中の人だけでなく、仕事をしている人でも入校できるのでこういったことが起こるのです。

では、「ハローワークの指示で入校する」にはどうしたらよいのでしょうか？

これは簡単で、「職業訓練校に入りたい」と、ハローワークの窓口で希望を伝えるだけです。

「ハローワークの指示で入校」というとハローワークのほうから「職業訓練校に入ったほうがいいですね」と言ってきた場合だけ、と勘違いする方が多いのですが、そんなことはありません。

実は、そんなことをハローワークのほうから言うてくることは珍しいのです。

「ハローワークの人が何も言っていないなあ・・・」と思って入校をあきらめている人には、そのまま勘違いしてもらっておいたほうがライバルが減ります（笑）。

「ハローワークの指示」というのは、「ハローワークを通して手続きした」という意味だと思ってください。

4. 早くから入学準備をしよう

職業訓練校を考えている方は、退職後、なるべく早いうちに下調べを始めてください。

というのは、職業訓練校に入って失業保険をもらえる期間を延長してもらうには、ある程度失業保険をもらえる日数が残っている必要があるからです。

失業保険が切れる間際になって「まだ就職が決まらないから、職業訓練校に行こうかな・・・」と思っても、失業保険は容赦なく打ち切られてしまいます。

職業訓練校への入学自体はできますが、そんな状態で通い続けられるわけがありません。

失業保険の給付延長を受けるために必要な給付残日数は、以下のとおりです。

所定給付日数 (失業保険をもらえる日数)	訓練開始時の支給残日数 (失業保険をもらえる残り日数)
90日	1日以上
120日	1日以上
150日	31日以上
180日	61日以上
210日	71日以上
240日	81日以上
270日	91日以上
330日	111日以上

必要な給付残日数は、「訓練開始時」が基準になります。

ですから、入学が決定した時点で「訓練開始時の支給残日数」が残っていても、入学時に基準を下回っていたら悲惨なことになります。

どのコースに申し込むか決めるときには、「いつから訓練が始まるか」ということも視野に入れて選ぶ必要があります。

5. 何回も職業訓練校に入ることはできるの？

「職業訓練校に入れば在学中は失業保険をもらい続けることができる。

ということは、何回も入学したら働かないでも暮らしていけるんじゃない？」

これまでの説明を読んで、そう思われた方もおられるかも知れません。

ですが、残念ながらそれは不可能です。

「一度職業訓練を受講すると、訓練終了から1年間は他のコースを受講できない」という制限があるからです。

まあ、そんな甘い話はない、ということでしょうか。

●補足

35歳以上の方は例外的に1年間の間に複数回の職業訓練を受けることができます。

しかし、あくまで例外措置ですので、期待するべきではありません。

実際、許可された前例は非常に少ないと聞きます。

「どうしても再受講したい」という35歳以上の方は最寄りのハローワークで相談してみてください。

第12章 国からお金をもらって旅行に行こう

少し誤解を招くタイトルかも知れませんが・・・就職活動にかかった交通費を、国からもらえる場合があります。これは、「広域求職活動費」と呼ばれます。

もらえるお金は、交通費と宿泊費です。

鉄道は全額、船賃も2等運賃ですが全額もらえます。

宿泊費は鉄道で400km以上移動した場合だけ支払われます。

金額は、次の表のようになります。

訪問先	宿泊費
札幌市 仙台市 東京都、横浜市、川崎市、千葉市 名古屋市 大阪市、京都市、神戸市 広島市 福岡市、北九州市	8,700円/1日
上記以外	7,800円/1日

また、訪問先への距離によって、最高6泊までの宿泊が認められます。

	訪問事業所2箇所以下の場合	訪問事業所3箇所以上の場合
400以上800km未満	1泊	2泊
800以上1,200km未満	2泊	3泊
1,200以上1,600km未満	3泊	4泊
1,600以上2,000km未満	4泊	5泊
2,000km以上	5泊	6泊

2,000km以上離れた札幌市に面接に行くため6泊した場合・・・支給額は8700円×6=5万2,200円+交通費になります。かなり大きな金額になることがお分かりいただけると思います。

支給されるにはいくつかの条件がありますので、それを満たしていることを確認してから遠征するようにしましょう。

1. 就職活動の費用をもらうための条件

(1) ハローワークから、遠方（管轄外）の就職先を紹介された場合

就職情報誌や求人サイトで探した企業に勝手に面接に行っても、交通費をもらうことはできません。

ハローワークに紹介された就職先に面接に行く必要があります。

それでは、ハローワークに遠方の面接先を紹介されるまで待たなくてはいけないのか・・・というそんなことはありません。

例えば、

「実家に帰って就職したいので、〇〇県の企業を紹介してほしい」

「この地方には全然仕事がないので、都会で仕事を探したい」という希望をハローワークの窓口で伝えれば、条件にあった企業を紹介してくれます。

逆に、自分から希望を伝えなければそのような企業を紹介してくれることも期待できないでしょう。

通常、ハローワークで閲覧できる求人は管轄内とその周辺程度です。ですから、ハローワークのパソコンで遠方の就職先を探してもまず出てきません。たまたま、日本全国に求人をかけている寮完備の工場などが出てきますが、その程度です。

こういう事情もあるので、窓口に行って希望を伝える必要があるのです。

(2) 失業保険をもらっている状態である

広域求職活動費をもらえるのは、失業保険をもらっている間だけです。

例えば自己都合で退職した場合、90日間は制限給付期間となって失業保険をもらうことはできません。この期間に遠方に面接に行っても、交通費も宿泊費ももらえません。全額、自己負担になってしまいます。ですので、遠征をするなら失業保険を受け取っている間です。

また、倒産や会社都合退職などですぐに失業保険をもらえる場合でも、初めてハローワークで手続きをしてから7日間は「待機期間」として失業保険がもらえない期間になります。すぐに遠征をしても交通費・宿泊費はもらえませんので最低1週間はガマンしましょう（まあ、ハローワークが企業を紹介してくれませんが・・・）。

(3) 面接先が、交通費も宿泊費もくれなかった

当たり前と言えば当たり前ですが、もしも面接先が交通費と宿泊費を負担してくれた場合は広域求職活動費をもらうことはできません。ただ、もらったお金が実費に足りない場合、その差額は広域求職活動費として支給されます。まずないとは思いますが、逆に面接先が実費以上のお金をくれたとしても、返還する必要はありません。ありがたくもらっておきましょう。

2. 支給手続き

では具体的に、どうやって申請するのかを説明していきます。

まず、いつまでに申請する必要があるか見ていきます。これは、ハローワークから企業の紹介を受けた日から10日以内になります（紹介を受けた日の翌日を1日目と数えます）。

ハローワークで「広域求職活動費支給申請書」という書類を渡されますので、必要事項を記入して、領収書や受給者資格者証を添えて提出します。提出先は、住所を管轄するハローワークです。これで、手続き修了です。

余談ですが、Yahoo!で「広域求職活動費」で検索すると、公務員の「広域求職活動費支給申請書」ばかりがヒットします。

公務員の場合、正確には、「広域求職活動費に相当する退職手当支給申請書」となりますが、趣旨は同じだと思って構いません。

ほとんどの人がこの制度を知らない状態なのにこの格差はいいたい・・・

国民へのPR そっちのけで、公務員が情報にアクセスしやすい体制ばかりを整えているのはなぜでしょうか・・・？



佐賀、広島、笠岡市・・・自治体のサイトが上位独占。

第13章 国からお金をもらって引っ越そう

遠方で就職活動を行うときは、国からお金がもらえると書きました。
そうして面接を受けた会社に再就職となった場合、当然引越しをする必要が出てきます。

「貯金もないし、引越し費用どうしよう・・・」そういう方もおられるかも知れません。

実は、交通費と同じく、引越し費用も国から支給してもらうことができます。
「移転費」といって、申請さえすれば誰でももらうことができます。

1. もらえる金額の内訳

(1) 交通費

引越しの際の交通費は、全額もらうことができます。
しかも家族の分も出してもらえます。
車の場合は「1kmあたり37円」で計算されます。
これは、鉄道等の公共交通機関がない場合のみ認められます。

(2) 移転料引

越しにあたってもらえる手当のようなものと考えてください。
旧住所から新住所への距離によって支給額が変わってきます。

旧住所から新住所までの距離	移転料
50km未満	93,000円
50以上100km未満	107,000円
100以上300km未満	132,000円
300以上500km未満	163,000円
500以上1,000km未満	216,000円
1,000以上1,500km未満	227,000円
1,500以上2,000km未満	243,000円
2,000km以上	282,000円

*家族同伴でない場合（独身・単身赴任）は表の金額の半分になります。

(3) 着後手当

単身での転居は1万9,000円、家族同伴だと3万8,000円の着後手当も受け取ることができます。

2. 引越しに関する費用・手当をもらうための条件

引越しに関する費用・手当をもらうための条件は、ほとんどは遠方に面接を受けに行く場合と共通しています。
簡単に見ていきましょう。

(1) ハローワークから紹介された遠方（管轄外）の会社に就職すること

就職情報誌や求人サイトで探した企業に自分から面接を受けに行き入社を決めた場合は、引越しは全額自己負担になってしまいます。ハローワークで紹介された就職先に入社する必要があります。

(2) 失業保険をもらっている状態である

移転費をもらえるのは、失業保険をもらっている間だけです。

例えば自己都合で退職した場合、90日間は制限給付期間となって失業保険をもらうことはできません。この期間に遠方の会社に入社を決めて引っ越しても、交通費、移転費は1円も支給されません。全額、自己負担になってしまいます。

ですので、この制度を使おうと思われた場合は、受給制限期間はうまく外して行動する必要があります。

(3) 入社する企業が、引越し費用をくれなかった

もしも入社する企業が交通費や引越し費用を負担してくれた場合は、移転費をもらうことはできません。ただ、もらったお金が実費に足りない場合、その差額は移転費として支給されます。

3. 支給手続き

では具体的に、どうやって申請するのかを説明していきます。

これも、遠方へ面接に行く場合の手続きとだいたい共通しています。

まず、いつまでに申請する必要があるか見ていきます。

これは、移転の翌日から1ヶ月以内になります。

ハローワークで「移転費支給申請書」という書類を渡されますので、必要事項を記入して、受給者資格者証（扶養家族がいる場合は扶養証明書も）を添えて提出します。

ここが面接のときと違うのですが、提出先はハローワークではありません。

移転費を支給された人は、「移転費支給申請書」のコピーを、入社した会社へも提出しなければなりません。会社が移転証明書を作成して移転費を支給したハローワークに送付して、やっと手続き完了になります。

この手続きを知らない総務担当者も多いですから、その場合はあなたの方から説明してあげてください。ほったらかしにされたら、不正受給呼ばわりされる可能性があります。

第14章 カードをつくらう

会社を辞めてしまうと、クレジットカードを作ろうと思ってもなかなか審査に通らなくなってしまいます。また、クレジットカード会社に無職になったことを正直に伝えてしまうといきなり枠を0にされたりします。これはクレジットカード会社の与信条件が、収入の安定性を非常に重視しているためです。

クレジットカードの審査が通らず、「審査に落ちたことなんてないのに・・・」という経験をされた方もおられるかも知れませんが、与信をするのはカード会社ですので、それに文句を言っても始まりません。

現金主義でいくのも結構ですが、ネットでの買い物を考えるとカードがないと不便なことも多くなっています。

ここでは、会社を辞めてしまった後でも作れるクレジットカードを紹介していきます。まずは、スルガ銀行が扱っている、「SURUGAVISA デビットカード」です。



<http://www.surugabank.co.jp/surugabank/01/05/11/0105112000.html>

このカードは、正確にはクレジットカードではありません。異なるのは「使った代金が、銀行口座から即引き落とされる」という点です。

「それじゃデビットカードと変わらないじゃないか」と思われるかも知れませんが。

ですが、VISA カードには変わりありませんので、VISA クレジットカードが使える場所ならどこでも使えます。クレジット決済にしか対応していないお店やサイトなどでも使えますので、利便性は十分といえます。分割払いにするのが目的ではなくて、クレジットカードの決済機能を使えればよい、という方にはお勧めです。

審査は、ありません。誰でも作れます。

事前にスルガ銀行に口座を開いておく必要がありますので、口座開設 → カード申込の手順になります。

次に、日興コーディアル証券の日興プラチナデビットカードです。



<http://www.nikko.co.jp/service/card/debit/platinum/function/index.html>

機能は、スルガ銀行の VISA デビットカードと同じです。

こちらは、引き落とし口座が日興コーディアル証券になります。

「プラチナ」としているのでステータスが高そうですが、やっぱり審査なんかありません。

日興コーディアル証券に口座を開いて、年会費 21,000 円を払えば、誰でも持つことができます。

(スルガ銀行の VISA デビットは年会費無料ですが・・・)

現在、日興コーディアル証券自体が微妙な状態になっていますが、万が一倒産・廃業になったとしても証券口座に入れているお金は還ってきます。

正直なところ、あまりお勧めできるポイントはありません。

「プラチナカード」を周りに自慢してみたい方だけ、検討してみてください。

第 15 章 どうしてもお金に困ったときは・・・

とにかくお金がなくて、食事もロクにとれない・・・

貯金がない状態で会社を辞めてしまうと、そういう状況になってしまう人もいます。

自己都合で退職してしまうと、失業保険をもらえるのは退職後 4 ヶ月経ってからですからさすがに生活が不安になってきます。

ここでは、そういう困った状況を切り抜ける方法を説明していきます。

結論から言いますと、お金を借ります。

といっても、クレジット会社や消費者金融で借りるわけではありません。

出向くのは、市役所や区役所です。

実は、ほとんどの自治体では生活資金を貸してもらえるのです。

しかも、その日のうちに融資してもらえます。

生活資金を借りた場合、利息は 0 % です。

限度額は自治体によって異なりますが、多くの場合、20 万、30 万円程度であまり多くはありません。

それぞれの自治体で条件がバラバラな上、サイトやパンフレットでは概略しか案内されていないので、直接問い合わせる必要があります。

窓口は、各市区町村の社会福祉協議会になります。

融資を受ける条件としては、所得が少ない世帯であることがあげられます。

おおよそ家族 4 人で年収 450 万円以下だと融資対象になると考えてよいでしょう。

第 16 章 無職でも入居できる賃貸住宅

会社を辞めてから転居をしたいと思っても、なかなか部屋を貸してもらえません。

これもクレジットカードの審査が厳しくなるのと同じ理由です。

大家さんも、安定収入がない人間に部屋を貸すことを嫌がるからです。

ですが、今住んでいるところの家賃が高すぎたり、以前の勤務先に近すぎて嫌だ等、転居したくなることもあるでしょう。

そういった場合に検討したいのが UR 物件です。

UR とは、「UR 都市機構 (独立行政法人都市再生機構)」の略です。

サイトで募集中の物件が検索できます。



<http://www.ur-net.go.jp/>

UR 物件は、無職でも月家賃の 100 倍の貯金があれば入居することができます。

「100 倍!? 無理に決まってるじゃないか!!!」

ちょっとお待ちください。

あまり大きな声ではいえませんが、要是家賃の 100 倍の貯金を自分の口座に入れて残高証明が取ればそれでいいのです。

自分のお金でなくても、自分の口座にその金額を入れて残高証明を取ってしまえば・・・

UR 物件は、安いところだと 1 ルームや 1 k で 4 万円台です。

ということは、400 万円強の貯金があれば入居は可能です。

親に頭を下げて頼めば、400 万円を 1 日だけ貸してもらうことは難しくはないでしょう。

特に、UR 物件は保証人が要りません。

親も、いつ家賃の肩代わりを求められるか分からない保証人になるよりは 1 日だけお金を貸すほうが気が楽なのではないでしょうか。

これ以上はちょっと書けません、これは一昔前にお金がない人が会社を設立するときによく使われた手口と同じです。
(今は資本金の制限はないに等しくなっていますので廃れました)

別に推奨はしませんが、このような抜け道もあるということでご紹介しておきます。

第 17 章 書類を提出するだけで毎月 20 ～ 50 万円の不労所得を得る方法

1. 実行のための条件

これを行うためには、下記のような条件があります。

- ・ 外国籍の方
- ・ 無職（学生・休職中・専業主婦）の方
- ・ アルバイト・パートの方
- ・ 派遣社員等の方
- ・ 自己破産等の法的手続き中の方
- ・ 暴力団関係者
- ・ 消費者金融 3 社以上に借入れのある方
- ・ 原則として 30 歳未満 59 歳以上の方
- ・ 住所が定まっていない方

以上の方の参加は出来ません。

2. 保証人ボランティアとは

今回ご紹介する方法は「保証人ボランティア」という方法です。

詳しくは「保証人ボランティア」「ペイドボランティア」といい、参加していただいた方々に、一切リスクが及ばないよう確立された方法です。

大多数の方が「保証人ビジネス」と聞いて危険・詐欺・怪しいと思われることでしょう。

しかし、本書を熟読して頂ければご納得頂けるかと考えております。

保証人ボランティアとは保証人探しでお困りの方へ保証引受人としてご協力いただける方のことを言います。

ボランティアといっても保証ボランティアの場合は、『ペイド・ボランティア』といい、一定の謝礼が支払われています。

この『ペイド・ボランティア』は日本では耳慣れない言葉ですが、欧米では一般的なボランティア形式です。

保証ボランティアは、保証人探しでお困りの方に保証人としてご協力頂く代わりに、一定の報酬をお支払いするというものです。

あくまでも保証人探しに困る方を助けたい、と思われた有志の方により構成された組織です。

保証人

一般的に保証人とは、ある人の身元や債務などを保証することを認めた人。

保証人は資金の融資などを行なう際に要求されるが、本人がその融資を弁済できなかった場合保証人が代わって全額弁済しなければならないので、相当の資力と信用力が必要となります。ある人が会社に採用されたときに、社員の不正に対する損害を回避するために保証人を立てるよう求められることがあります。保証人は万が一その社員が不正を行なった場合に発生した損害を賠償する義務が発生します。その期限は最大 5 年とされており、更新するには再度その手続きが必要となり、社員の業務内容の変更や責任が重くなるなどした場合、保証人に通知する義務があるとされています。

このように日本では「保証人」が必要な歴史があり、必要な場面が多数あります。保証人と聞くとまず思い浮かべるのが金融ではないでしょうか？

上記の通り就職・賃貸と様々な保証人が必要なのです。

たとえば、両親・近親者が無く天涯孤独の方に保証人が必要になった場合、友人・知人等に保証人のお願いをしなくてはならないのです。

しかし、大多数の方は【保証人】＝【危険】と考え非常に困難です。

そのような場合今回の『保証人ボランティア』に参加している方を保証人ナビを通じ紹介してもらいます。そうして、保証人を依頼した方は、引き受けた方に謝礼を支払うことになります。金額は条件等により上下しますが、確実に支払われます。

しかし、今までの状況では保証人としての収益を得たとしても、その後のリスクを考えると毎日が不安では精神的にも好ましくありません。

今回ご紹介する『保証人ナビ』（クライスコミュニケーション社）は、万一のリスクが発生しても全額保証（代位返済）契約のリスクヘッジです。責務の全てをあなたに代わり履行します。

収入（謝礼金）については案件と会社により報酬に違いはありますが、賃貸契約の家賃が10万円の保証の場合、

→ 依頼者から、その100%。

つまり保証料10万円を受領する（※審査の状況によって40%～100%となります）ことになり、保証人ボランティアの方には受け取り保証料の20%～25%ですので、報酬は最大で2万5千円となります。

例えば、ひと月に10件引き受けていただきますと、上記事例では約25万円の報酬となります。賃貸契約によってはもっと報酬が多くなりますが、案件毎に月次報告書を以てご報告があります。

詳細は後のページで紹介するホームページで確認できます。

保証人になれる案件・規模はあなたの社会的地位や立場によって上下され、私以上に多くの不労所得を獲得する方は多いと思います。

あなたは一度書類を提出するだけで、それぞれの交渉・手続きは会社が代行します。

なお、手間とすれば案件により「住民票等の提出・コピー」が必要になります。（住民票当初類は個人保護法に基づき適切に管理されます）

又、書類上あなたが保証人として明記されますので、何らかの問題が発生した場合は当事者として一旦窓口になる必要がありますが、その問題に対して両社が全て処理しますので、あなたには一切リスクを負う事はありません。

簡単に申し上げますと、問題発生時の連絡があった場合、あなたはその内容を引き受けた会社に連絡するだけでその後の処理は全て会社が行います。お問い合わせ係りを引き受けたようなものです。

これは万一問題が発生した場合のみで、問題が発生することはきわめて稀なことです。実際、私自身に問題発生時の連絡は一度もきていません。

3. 保証人のニーズ

保証人のニーズはますます増加しておりますが、保証人の人数は絶対的に不足しています。また、法人では保証人ビジネスには参加できないため、個人として参加して頂ける方がいないと成り立たないビジネスです。そのような理由で、参加して頂く方々にリスクの発生しないシステムが出来たのです。その参加者に対する報酬が、不労所得となりうる訳です

4. 申し込みできる保証人紹介所

【ファインワールド保証】

<http://www.fineworld.jp/>

会社概要 | プライバシーポリシー | サイトマップ

ファインワールド保証
全国対応 保証人 連帯保証人の代行・紹介サービス

0120-227-057
受付 平日9:00~19:00 | 土日祝も対応

☒ ご相談・お申し込み

ホーム サービス内容 ご利用の流れ 料金表 保証人様紹介 会社概要 よくあるご質問

私はファインワールドに
出会えてよかった

今、保証人紹介を利用する方が増えています。

高齢化社会や過疎化の影響により年金暮らしの親では保証人になれない、都会に出てきたが頼れる人がいないといった状況の中、**保証人代行サービス**を利用される方が増えています。

☒ ご相談・お申し込みはこちら

お見積りからすぐわかる！
料金シミュレーション

0120-227-057
受付 平日9:00~19:00 | 土日祝も対応

不動産

【保証人紹介センター】

<https://www.remaxcl.com/>

REMAX Consulting
保証人紹介センター

ツイート いいね!

保証人のことなら私たちプロにおまかせください。相談無料、来店相談可
Sランクの保証人をご紹介致します。

ホーム
入居保証人
融資保証人
身元保証人
お申し込み
運営会社概要
プライバシーポリシー
運営会社概要

trust
×
confidence

Back up your life.

就職やお引越・融資申込などで連帯保証人を必要としているお客様に、
確実・迅速に信用力のある保証人をご紹介致します。
後払いシステムなので安心してご利用できます。

■保証人紹介ドットコムへようこそ！

当社は一人ひとりのお客様に合った最適な保証人様を格安にてご紹介しております。

保証人提供者は首都圏を中心に、全国に常時多数登録しておりますので、必ずお客様にぴったりの連帯保証人様が見つかるかと信じております。また、当社ではより多くのお客様により良いサービスを提供することを企業理念として保証人紹介業務を行っております。どのようなお悩みでもご相談下さい。当社が全力でサポートいたします！
長年の経験より、どのような方でも保証人のご紹介を行っておりますので、お気軽にご相談下さい。
一人暮らし、就職や賃貸入居等・ご融資で連帯保証人を必要としている方にスピーディしかもハイグレードで信頼できる各種保証人をご提供致します。

また、当社は全国保証人提供業協会に推薦されております。安心してご利用下さい。

■NEWS & TOPICS

【保証人代行サービス】

<http://www.hoshonin.jp/>

身元保証人・連帯保証人など保証人代行の事でお困りの方へ「安心、信頼できる保証人探し」をご紹介します

信頼と実績のあるプロにおまかせ
保証人代行サービス

022-341-5896
 (平日9時~18時・土は10時から13時・日祝休み)

各種保証人の実績数
3,026件
 (2006年~2019年1月末実績)

- ✔ 意味不明な登録料は一切頂きません！
- ✔ 代表者が行政書士、社会保険労務士、宅地建物取引主任者です！
- ✔ 個人情報保護は万全です！

日本全国対応します

なかなか探みにくい！
 保証人の
ご要望ランキング

1 入学・奨学金保証人
 2 就職保証人
 3 公営住宅の保証人

▶ HOME ▶ 手順 ▶ 料金 ▶ Q & A ▶ お客様の声 ▶ 会社概要 ▶ お問い合わせ

失敗しない保証人探しのポイント

- ▶ 保証人代行ブログ
- ▶ 悪徳会社にご注意
- ▶ 他社サービスとの違い
- ▶ ここが変だよ!? 保証人業界の常識
- ▶ 寛貸及び原状回復における共済事業の法改正

保証人探しで、絶対に失敗しないために!

ご注意 これを読む前に絶対に契約しないでください。
 このホームページは、あなたの保証人探し・保証人選びの基準としてください。

まずはここで挙げた紹介所へ、保証人ボランティアの登録を行ってください。登録後、保証人依頼を『受ける』『断る』は、自由にお選びいただけます。断ることによって、登録の抹消や何らかの不利益といったリスクはまったく発生しませんので、ご安心ください。

まれに条件を満たしていても登録・申請を却下される場合もあります。保証人ボランティアについて不明な点がおありの方は、ホームページもしくは電話で、各サービスの運営者に直接お問い合わせください。

なるべく多く受諾する事が、高額の不労所得の手段となりますが、それぞれの案件の受諾判断は、熟慮の上で行っていただけますようお願い申し上げます。

5. 将来の展望

保証人ボランティアは「需要」と「供給」でバランスがあります。

ボランティアの数が足りない時もあれば、ボランティアにお願いする案件数が少ない時もあります。

しかし、「保証人制度」というものが無くならない限り、あるいは「保証人ボランティアを運営する会社」が倒産しない限り、この方法はきっとあなたのお役にたてるということを信じております。

6. 負債、差押えにより保証人ボランティア活動ができない方へのアドバイス

負債がある方は

わたしはコレで借金を無くしました！

<https://www.ciri-3d.com/watakore/>

差押えされている方は

自分でできる!! 問答無用の差押え解除手続【完全版】

<https://ciri-3d.com/sashiosae-kaijo/>

また、

国民健康保険料のお支払いにお困りの方は
国保劇的削減激ヤバテク情報

<https://www.ciri-3d.com/kokuho-nenkin/>

それぞれを上手にご活用下さい。



半自動的に 1日に 5,000 円の 自動入金を作り出す方法

今回ご紹介させて頂くのは1回たった30分の作業をするだけで毎日自動入金される仕組みを作る方法です。

初心者の方でも理解しやすいようになるべく簡潔に書かせて頂きますが、長くなりますのでお付き合いをお願いください。
また、説明が不要な方は最後まで飛ばして下さい。

【はじめに】

まず、世の中には稼げる情報というのが山ほど存在しています。
中でも確実に稼げて、儲けられる為にはどうすればいいのか疑問に思いますよね。

あなたがこのサービスをご購入して頂いたということは、きっとこれまでに様々な稼げる情報に興味を持ち、購入されたりしてきたことだと思います。

ココナラやヤフオクでは、情報が「稼げる」、「儲かる」と宣伝しています。

どのネットビジネスにおいても稼ぐ為には「商品」が必要です。
様々な商品がある中でも、確実に損をすることなく利益のみを出すことが出来る商品。

それは【情報】です。

利益を出す為には商品が必要ですが、モノだと原価が必要で在庫管理をしなければならず、送料との兼ね合いも考えながら売値を決めなくてはなりません。

そう聞くだけでも正直ネットビジネスの初心者の方にとっては、あまりにもハードルが高そうですね。

しかし、これが情報ならどうでしょう。
情報に原価は掛かりませんし、送料も要りません。
強いて必要になるとすれば、情報を手に入れる為の資金程度です。

冒頭の説明をご覧になってがっかりされた方も居るかもしれませんが、これは揺るがない事実であり、自動で稼ぐというのはこういう事になるのです。

情報や商品を何故売するのか？

稼げる情報であれば人間は販売しません。

ですが、事実情報を販売する事によって稼ぎを得ている方が居て、月に10万、20万・・・多い人だと60万円ほど稼いでいるのです。

情報商品でヒットが出れば、恐ろしい程利益が出ます。

私が以前ヤフオクで出品していた商品では月におよそ50万円程を売り上げました。(単価9800円)

一度出品してしまえば、あとは質問やメールに答えるだけで購入してもらえたらメールで発送するだけの「作業」になります。

たったそれだけなのに毎日のように入金される訳ですから、驚きますよね。情報は原価が0円ですが、一部経費として掛かるのが電気代と携帯代です。

つまり、売り上げの内の95%程が純利益ということになります。正直他の商品でここまで純利益を出せるものはなかなかないと思います。

結果、最初の作成だけ頑張れば1番楽で、効率的で、失敗することなく儲けられる方法なのです。

世の中には様々なお金儲けの情報がありますが、基本的にはこれが土台となっていることが多いです。

恐らくこの商品をご購入してくれたあなたなら分かるかと思いますが、皆さん現状に満足していないのです。

- ・収入を増やしたい
- ・今の仕事を辞めて楽して稼ぎたい
- ・外に働きに出られないから家で稼ぎたい

色々な事情から皆さんお金が欲しいと思っているのです。

そこで、私のように「甘い言葉」で背中をそーっと一押ししてあげたらどうでしょう。「現状が変えられるなら・・・」と落札者様に商品（情報）を購入して頂くのです。

では、具体的に購入して頂いたらどのくらいの利益が出るのでしょうか。

例えば、ひとつの情報を 2000 円で売りに出します。

1 日に 3 つ売ればそれだけで 6000 円。

月に換算すると・・・ $6000 \times 30 \text{ 日} = 180000 \text{ 円}$ にもなります。

この利益から落札システム手数料というのが引かれますが、3%ですのであまり気にする必要はありません。

180000 円という金額を外に働きに出て稼ごうと思うとなかなか大変ですよ。恐らくパートやアルバイトをされている方の月収ぐらいかと思います。

しかしながら、金額は同じでも費やす時間と労力には驚く程の差があります。

頑張っって働いて 180000 円か

はじめに 30 分程度作業し、出品するだけで 180000 円。

どちらがいいかは・・・言うまでもありませんよね。

「こんな理不尽なことがあるのか」と思われるかもしれませんが、

残念ながらこの事実はこれからも変わりません。

情報販売だからこそ出来る稼ぎ方なのです。

それでは次へと進みます。

【情報販売をする為に必要なモノ】

①PDF や情報を紹介するためのものを作成するツール

・長く使っていく方→<http://www.adobe.com/jp/products/illustrator.html>

・一度作成さえ出来ればいい方→

<https://www.wondershare.jp/pdf/best-free-pdf-editor.html>

・私と同じ面倒くさがりな方→<http://info-zero.jp/>

3つ目のサイトには現行の情報も豊富なので、私の主力の稼ぎを支えてくれている事もありかなりオススメです。

アドビのイラストレーターは非常に使いやすいので、長く使っていくならオススメです。他にもフリーソフトを用いても作成が出来るものなら何でも大丈夫です。

1 ページに対する文字を大きめにしても、メモ帳に書いたものを PDF ファイルに書き換えても情報として、また商品として成り立ちますので大丈夫です。

また、今回のようにテキスト形式でもかまいません。

作成する PDF にはタイトル、見出し、文章の構成で書いていきます。また、画像もあればより分かりやすくなりますのでオススメです。

作成したものは商材として使うものですから、商品になります。
伝わりやすく簡潔に作成するようにしましょう。

冒頭でも述べましたが、作成するのが面倒くさいという方は
最後まで飛ばして下さい。

②ヤフーオークションやココナラのアカウント

情報商材というのは物を販売するのと違って、原価や送料が要らず
非常に稼ぐのが簡単な方法です。

しかし、その情報商材を販売する為には【販売する場所】が必要です。

そこで私が販売している場所の特徴を挙げていきます。

- ・ヤフーオークション→単価が高い、数が売れる、やり取りが少ない
- ・ココナラ→単価が低い、数はお気に入り数次第、リピーターがつきやすい
- ・infotop→手数料が高い、仕上りが低ければ全然売れない

私の場合はココナラとヤフオクを併用しておりますが、
数としては1日に1件売れていくのはヤフオクです。

ココナラの場合、非公開で誰でも気軽に質問が出来るという点から
成約に繋がりにくいという傾向があります。

特に最近では出品するにあたってのルールや規制というものが厳しくなって、
販売がしづらいという点があります。

③メールアドレス

販売するにあたって必要になるのがメールアドレスです。

こちらはグーグルの gmail で構いません。

自動化を図っている方は様々なツールを利用しています。
しかしながら、私の中では情報販売にあたって大切になるのは
顧客との距離感だと考えております。

購入してからのお付き合いをどれだけ大切にしていくかで、
リピーターの付きやすさ、利益の上がり方というのに差が生まれます。

短期間だけでみると大して変化がないように思われるかもしれませんが、
例えば年に3回購入してくれる顧客の方が30人居れば、
それだけでかなりの利益が上がることは分かりますよね。

情報販売にあたって必要になるのは以上となります。
PC やスマートフォンを所持していることを前提とした上で、販売したい情報を形にして
出品して販売する。たったこれだけです。

情報は仕入れも在庫もない非常に効率的で有効な稼ぎ方なのです。

ただ、必要なものはこれだけでも「具体的にどう販売すれば良いの？」と
疑問に思われますよね。

実は情報販売をする上で最も重要なのは、売り方と説明文です。
次は販売する上でのコツをご紹介します。

【販売に繋げる為のノウハウ】

情報販売を行う上で重要になるのが、【興味を持ってもらう事】です。
ユーザーは購入に至るまでに興味、意欲、関心、行動という心理が働きます。

つまり購入に至るまでの興味を持ち、意欲が湧いて、欲しいという関心を持つまでの一連の動きがなければ購入に至りません。

情報販売をされている多くの方は、良い情報を持っているにも関わらず興味を引くキャッチコピーが弱い為に購入まで至らず、売り上げが伸び悩んでしまい、挫折してしまうのです。

ですので、ここではしっかり売る為のキャッチコピーの作り方等をご紹介します。

①タイトルは商品の顔！数字を織り交ぜて誇張し、夢を見させる

タイトルというのは購入に向かうまでの第一関門です。

どれだけ良い情報を持っていても、興味を持ってクリックすらしてもらえなければ、残念ながら意味がありません。

まずは、商品を知ってもらい手にとってもらって顧客が関心を持つ内容にします。今回ご購入頂いたあなたの為に特典として、現行でヤフオクで売れ続けている情報商材のタイトルを【タイトル説明文集】にまとめておきますので、そちらをご参照して下さい。

売れている理由がお分かりになるかと思います。

タイトルで興味を持たせる為のポイントとしては、

- ・この商品を購入すればいくら稼げるのか想像させる
- ・どれだけ楽が出来るのか？（自動化など）
- ・誰でも出来るのかどうか
- ・実際に販売者はそれでいくら稼いでいるのか

このポイントをタイトルで表現していきます。

更に【】を使う事で目に止まりやすくなって、クリックされやすくなります。

例 【スマホのみ】1日5分で月に100万円自動で誰でも稼げる方法

このように書いてあったらついクリックしてみたくありませんよね。
以上のように現実離れしているけど本当にやれば出来そうな範囲内で表現をすれば良いということです。

【】内には販売する情報のポイントを表現することをしましょう。

- ・自動収益
- ・稼げる
- ・放置で稼ぐ
- ・高的中率

などになります。

②説明文でマインドコントロールをする

心理学で使われるマインドコントロールという言葉を知っていますか？
恐怖や不安を与え、信頼と安心で相手をコントロールするものです。

ここで使うものを例として挙げると、例えば稼げる系の情報の場合

- ・不安、恐怖

「これまでに様々な商材を買ってきたけど、実際本当に稼いでいる方は居るのでしょうか。」
や「日々のお昼ごはん代を節約する生活・・・そのままでいいのでしょうか？この情報を見なければきっと後悔しますよ」などです。

- ・安心

「この情報があれば誰でも絶対稼ぐことが出来ます。」
「こちらの情報の購入代金は1日で取り戻すことが出来ます」

「稼げるまでサポート付きです」などです。

・信頼

「私はこの方法で〇〇から解放されました。」

「私はこの方法で月に100万円稼げるようになったので、過去の私を同じ境遇にいる方の力になりたいと思って出品しました」などです。

顧客は「ものすごくお金のない惨めな私」をイメージして下さい。

その人自身にその生活を思い出させるような、苦しい思いをしたよね、でも大丈夫、これがあればその生活から解放してあげられる、だから一緒に頑張ろうと寄り添うのです。

人間は常に不満や不安と寄り添って生きています。

そこからの解放を求めてあなたの情報を購入してくれるのです。

もちろん実際に行う場合には販売する商品によって変えていく必要がありますが、一番稼ぐことが出来るのは稼ぎたい心理を上手く誘導していくものです。

顧客を自分に置き換えて自分が必要としていることを補えるような表現を説明文としていきましょう。

③画像が重要！

「所詮中身を見れるわけでもないんだから、画像なんて何でも良いんでしょ？」
とっていませんか？

しかし、タイトルと同じように画像も明るい色などを使ってファーストビューで目立たなくてはなりません。

実際にヤフオクなどで入札中順に見てみて下さい。

まず初めはそれを参考にして真似て作るといいでしょう。

中でも赤系統、黄色系統は膨張色であることから、

他の画像よりも目立ちやすいという効果があります。

それに加えて、画像に文字入れが可能な場合には
販売する商品のもっとも重要なキャッチコピーを入れるのもひとつの方法です。

④オプション機能を有効活用する

ヤフオクの場合オプションという商品を目立たせる為の項目があります。
オプションを利用する場合には日数に応じて利用料が必要になりますが、
オプションを利用して目立たせても、売り上げが勝りますので絶対利用して下さい。

こちらのオプション利用料は1日あたり20円程度掛かりますが、
販売数で補えますので気にせず利用しましょう。

⑤料金設定

販売をしていくわけですから、情報にももちろん価格があります。
ですが、あまりに高額な商品というのはなかなか売れにくく、
更にソートをしたときにも上位に表示されない傾向があります。

そこで出品する際にどうすれば良いかというと、

- ・価格は1円に近い状態からスタート
- ・即決価格を本当に販売したい値段にする
- ・説明文に本当の値段を書く

このようにします。

価格が1円に近い状態だと安い順でソートをかけた際に上位に表示されやすいのと、
説明を読まないで入札をした人たちによって入札数が増えて、
人気の商品だと思ってもらえます。

ですが、あまりにも低価格で値がついてしまうと商品価値がなくなってしまいますので、説明文に以下のように記載します。

【通常価格 50000 円→10000 円でお譲りします】

のように記載して、更にそこへ以下を付け足します。

【通常価格 50000 円→10000 円で 3 名様限定でお譲りします。3 名様への販売がされましたら通常価格へ戻させていただきます。】

この説明文を読んだユーザーの心理としては、購買意欲がなくてもお得だということを感じます。

更に 3 名限定ということで、すぐには買わなければという行動部分を誘発することが出来ます。

この心理を利用することでコンバージョンへとつなげていくことが出来ます。

【稼ぐための意識】

私自身これまでに様々な稼げる方法を試してきました。

アフィリエイト、せどり、まとめブログ・・・一通り試した結果、最終的に落ち着いたのは情報商材でした。

この情報商材を選んだ理由としては、私自身の性格上です。

情報商材というのは【一度作ってしまえばあとはメールで発送するだけ】

というとても手軽な稼ぎ方です。

他の稼ぎ方は実際に作業に費やす時間と労力はかかるのに、

利益が上がるまでに時間が掛かるものばかりです。

私自身、ひとつの作業を黙々と続けられるような性格ではなく

かなりの面倒くさがりです。こちらの文章を作成するだけでも 2 ヶ月近く掛かる程です。

ですが、それでも生活をするためにはお金が必要ですから、

なんとか体にムチを打って実践してみたところあっという間に利益があがったのです。

すでに稼いでいる人は
「やらなきゃ何も変えられない」といいます。

しかし、現在この商品をご購入してくださったあなたは
「分かってはいるけど、どうも出来ないんだよ」と思っているらっしゃるでしょう。

ですが、こうして私の商品を実際購入して下さっているということは、
重い腰を何とか上げて行動を起こしてくれているということですよ。

もちろん、私自身非常に面倒くさがりやな訳ですから、
すごく気持ちは痛い程分かります。

ですので、この度ご購入して頂いた方限定で
一緒に同梱させて頂いた情報商材一式を【転売可能】とさせていただきます。

マニュアルの書き方につきましても私の書かせて頂いたものを
参考にして頂ければと思います。

実際この内容が 4980 円という価格で毎日売り上げています。
まずは 1 度情報商材によって利益が上げられるんだ！という体験をして頂き
あなたの生活がより変わる事を祈っております。

**Amazon 輸入転売で
月 30 万円稼ぐノウハウ**

この度はご購入頂きありがとうございます。

このマニュアルでは、Amazon だけを使って超簡単に輸入転売を成立させ、かつ、月に30万円以上を稼ぐやり方を解説いたします。

結論から言いますと、

海外の Amazon でCD・DVDを仕入れて、日本の Amazon でそれを売るということです。

なぜ、Amazon なのか？

「輸入転売」と聞いて拒否反応を起こしませんでしたか？

・・・実は私もそうでした。

なぜなら、理由は3つあります。

1. 英語が嫌
2. 梱包が面倒
3. お客様との取引やクレーム対応が面倒

しかし、今回ご紹介する Amazon だけの輸入転売で稼ぐ方法は、そんな悩みを取っ払う画期的な方法です。

1. 英語が嫌

⇒ Amazonはオークションと違って、直接取引する必要がないから英語は不要

2. 梱包が面倒

⇒ Amazonのサービス「FBA」を利用すると短縮できる
(後ほど説明いたします)

3. お客様との取引やクレーム対応が面倒

⇒ これも「FBA」を利用すれば万事解決

といった感じで、私がなぜ Amazon を利用するかといえますと、圧倒的に面倒なことを省いてくれるからです。

確かに、ebayで仕入れてヤフオクで売れば利益は何倍にもなる商品もあります。

ですが、Amazon だけの輸入ビジネスは利益率は、比較的低いですが、1日の作業量を圧倒的に少なくしてくれるのです。

■ 1日の作業量は30分で出来ます。

■ もちろんサラリーマンをしながらでも出来ます。

■ これで月に30万円を稼ぎ出し、会社を辞めて
自由な時間を得ることだって可能です。

(実際にそういう人は何人もいます)

それでは、具体的なやり方を説明していきます。

1. 商品を選ぶ

⇒ 日本の Amazon で売れている商品であること

2. 商品選びの注意点

⇒ 利益幅ができるだけ大きいこと（3000円～）

一連の流れを画像と共に説明したいと思います。

まずは、



カテゴリから「ミュージック」を選びます。

(※DVDでも構いません)

そして、



「輸入盤ストア」を選択します。

※輸入盤ものばかりを集めたカテゴリです。



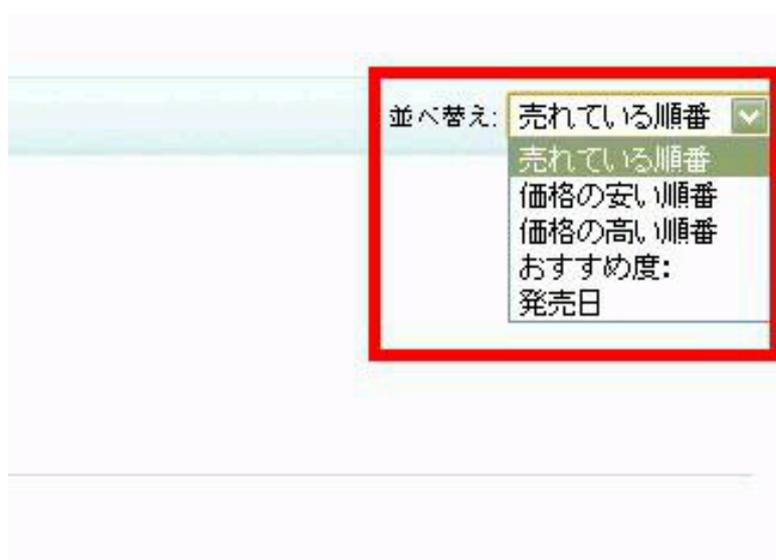
今回は、私の好きな「クラシック」から探してみます。

ここからが重要です。

先ほど書きました要点、

『1. 日本の Amazon で売れている商品であること』

を守るために以下のことを行います。



売れている順番に置き換えるのです。

(画像のような右上あたりにあります)

次に、

『2. 利益幅ができるだけ大きいこと（3000円～）』

を守るために以下のことを行います。



左下の「10000円以上」をクリックします。

やはり、商品単価が高くなるほど海外との価格差が激しくなります。

そして、実際に商品を選び価格差を調べていきます。

今回は、クラシックの10000円以上の商品で、14番目に売れているこの商品をピックアップします。

ミュージック > クラシック > 輸入盤 > 10000円以上

検索結果7,288件中13件から24件までを表示

13.  **Great Operas From the Bayreuth Festival Wa**
2新品 ¥ 29,038より 4中古品 ¥ 28,486より
★★★★★ (5)

14.  **Scriabin: Solo Piano Works** Maria Lettberg、A
1新品 ¥ 18,000より 1中古品 ¥ 18,460より
★★★★★ (1)

15.  **ベートーヴェン:主要作品全集** 演奏者多数 (演奏者
3新品 ¥ 17,158より
★★★★★ (1)

日本の Amazon では、最低価格で 新品18000円、中古18460円で売られています。

それでは、海外ではどうでしょうか？

調べ方はこうします。



The screenshot shows the '登録情報' (Registration Information) section of an Amazon product page. The ASIN 'B000W4E30S' is highlighted with a red box. The page also displays the composer's name, release date, number of discs, format, and label. It includes a star rating and Amazon Best Seller rankings for the product.

作曲: [Alexander Scriabin](#)
CD (2011/5/16)
ディスク枚数: 8
フォーマット: Import, from US
レーベル: Capriccio
ASIN: B000W4E30S
おすすめ度: ★★★★★ (1カスタマーレビュー)
Amazon ベストセラー商品ランキング: 音楽 - 59,467位 (音楽のベストセラー)
2204位 - 音楽 > クラシック > 室内楽・器楽曲
17560位 - 音楽 > 輸入盤

[カタログ情報を更新する](#)、[画像についてフィードバックを提供する](#)、または

この商品を見た後に買っているのは？

商品ページにいき、中間あたりに位置する登録情報の「ASIN」の数字を確認します。

ASINとは、Amazon が独自に商品管理している番号のことです。

Amazon の中では世界共通のこの番号をコピーします。

そして、海外 Amazon サイトへとびます。

日本以外の Amazon は7つありまして、リンクはフッターにあります。



まずは、アメリカ Amazon にとんでみます。

そして、検索窓に先ほどのASIN番号を貼り付けます。



すると、同じ商品が出てきて値段を確認できます。

この商品は、Amazonの販売が \$65.14で、マーケットプレースの新品も \$65.14です。(中古は無しです)

次に、ドルを円に変換します。

使うのは、「yahooファイナンス」です。

YAHOO! JAPAN ファイナンス ログイン IDでもっと便利に[新規取得]

トップ 株式 外国為替 投資信託 ニュース・コラム ローン カード 金利 企業情報

外国為替掲示板 | FX会社比較 | ザイFX!

コードまたは企業名を入力 株価検索 表示形式選択 検索設定

ファイナンストップ > 外国為替 > 外国為替換算

[PR]<業界最大級の申込実績>2011年度 オススメFX会社 B

レート計算結果			
コード	アメリカ ドル	最新取引レート	日本 円
USDJPY=X	65.14	20:19 80.790000	5,262.66

レート計算

65.14 アメリカドル を 日本円 に 換算する

レート計算のところに \$65.14 をコピークリックすると、日本円が出てきます。

⇒ 5262円!!!

日本 Amazon での価格が 18000円に対して、アメリカ Amazon での価格は 5262円です。

価格差、なんと12738円!!

どうですか?・・・こんな商品がゴロゴロあるんですよ。

そして、同じ作業で他の国の Amazon でも調べて最安値のところで購入します。

■その他の手数料

もちろん、忘れてはいけないのは各種手数料です。

1. カテゴリ成約料
2. 販売手数料
3. 100円の基本成約料(小口出品のみ)
4. 送料

1. カテゴリ成約料

	国内	海外地域1	海外地域2	海外地域3
本	¥60(※)	¥120	¥300	¥350
CD&レコード	¥140	¥250	¥400	¥450
ビデオ	¥30	¥300	¥500	¥600
DVD	¥140	¥250	¥400	¥450
TVゲーム	¥140	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
PCソフト	¥140	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
エレクトロニクス	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
楽器	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
オフィス・文房具	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
ホーム&キッチン	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
DIY・工具	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
おもちゃ&ホビー	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
スポーツ&アウトドア	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
カー&バイク用品	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
ヘルス&ビューティー	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
服&ファッション小物	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
シューズ&バッグ	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
時計	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可
アクセサリー	¥100	海外お届け不可	海外お届け不可	海外お届け不可

※数百円単位で手数料がかかります。

2. 販売手数料

商品のカテゴリー	販売手数料率
書籍、雑誌、その他出版物	15%
CD&レコード	15%
ビデオ	15%
DVD	15%
TVゲーム	15%
PCソフト	15%
エレクトロニクス	10%
楽器	8%
オフィス・文房具	15%
ホーム&キッチン	15%
DIY・工具	15%
おもちゃ&ホビー	15%
スポーツ&アウトドア	15%
カー・バイク用品	15%

※販売価格に対してのパーセンテージです。

3. 100円の基本成約料(小口出品のみ)

マーケットプレイスへの出品には2種類ありまして、大口出品と小口出品になります。

小口出品は、1つ出品するごとに100円かかります。

一方で、大口出品の場合は、1か月4900円で無制限です。

大口出品には、他にもメリットはあるのですが、ここでは割愛いたします。

4. 送料

日本 Amazon で売れたときの、お客様への送料です。

以上が忘れてはいけない手数料なのですが、先ほどの例で見ると、ざっくり計算で 10000円以上は利益が出るのが分かります。

改めて言いますが、この一連の流れで英語は一切出てきませんし、お客様への対応も一切ありません。

梱包も元からされているのでする必要もありません。

俄然、ラクなのです。

【発送を短縮する方法】

次に、冒頭で説明した Amazon のサービスである、「FBA」を説明いたします。

FBAとは、「フルフィルメント by Amazon」の略で、簡単に言いますと、発送・保管代行のことです。

そう、Amazon は保管・発送代行もしてくれるのです。

次のような流れになります。

商品が届く



マーケットプレイスに出品する



と同時に Amazon 倉庫へ発送する
(Amazon で保管)



売れば、Amazon が梱包して
発送してくれる



メールで「売れましたよ」と報告してくれる



どうですか？ この流れ。

これをやってからはクレームが一切なく、評価もうなぎ昇りに上がりました。

というのも、以下のメリットがあるからです。

1. Amazon が完璧な梱包をしてくれる
2. 24時間対応なので、即時配達してくれる
3. クレームや質問などの対応も Amazon のオペレーターが代行してくれる

至れり尽くせりとはこのことです。

さらに、マーケットプレイスでの表示が販売促進に有利にはたります。

¥ 12,493
+ ¥ 340 (配送料) 新品

出品者: [Redacted]
出品者の評価: ★★★★★ 過去 12 か月で 97% の高い評価 (310 件の評価)
在庫あり。発送元: Japan。
[国内向け送料](#) および [返品](#) について。
新品未開封になります。丁寧にプチプチに梱包し、発送致します。

¥ 12,834 通常配送無料 [詳細](#) 新品

プライム対象商品 [詳しくはこちら](#)

出品者: [Redacted]
AMAZON.CO.JP 配送センターより発送されます
出品者の評価: ★★★★★ 過去 12 か月で 99% の高い評価 (1,218 件の評価)
在庫あり。2011/5/18 水曜日 にお届けします！ 今から 18 時間 と 3 分以内に「お急
ぎで確定されたご注文が対象です。詳しくは [こちら](#)
[国内向け送料](#) および [返品](#) について。
新品、未開封品です。Amazon.co.jp が梱包、配送、受注後のカスタマーサービスを担

↑ Amazon のマークがつくのです。これは大きいですね。

で、この素晴らしい保管・発送代行 (FBA) の価格ですが、

保管手数料 : 立方メートルあたり ¥7900

配送代行手数料：

ステップ3 - 配送代行手数料

A 発送

お客様からの注文一件単位の手数料です。

B 出荷作業

注文に含まれる商品一個単位の手数料です。

C 発送重量

注文に含まれるすべての商品の少数点第一位で四捨五入した合計重量(キログラム)にかかる手数料です。A、B、Cの合計金額が配送代行手数料になります。

Amazon.co.jp 配送代行手数料			
配送代行手数料 = 発送手数料 + 出荷作業手数料 + 発送重量手数料⁴			
A - 発送手数料 (注文あたり)			
	メディア	メディア以外	大型
注文一件につき	¥0	¥160	¥0
B - 出荷作業手数料 (個数あたり)			
	メディア	メディア以外	大型
商品一個につき	¥60	¥80	¥550
C - 発送重量手数料			
	メディア	メディア以外	大型
25gあたり	¥1	¥1	¥0

※ 詳しくは、Amazon のサイトで確認して下さい。

さて、まとめです。

・売れる商品、利益幅の高い商品を探す



・海外 Amazon で購入



・商品が届く



・日本の Amazon マーケットプレイスへ出品する



・すかさず、FBAへ発送する



・売れたら Amazon からメールが届く



・利益確定

さあ、いかがでしょうか？ この手法。

片手間で出来ると思いませんか？

私は、仕事のお昼休みに商品を探してクリック1つで購入しています。

あとは、商品が届くとそのままFBAに発送して作業終了です。

これで月に30万円稼げたらいいと思いませんか？

それでは、ご成功をお祈りいたします。

最後までご覧頂きありがとうございました。

**1 回の作業を頑張れば
半自動的に収入が入り続ける方法**

毎日 22,000 円相当稼ぐ方法

この方法に取り組むためには以下の 3 つの条件を満たしている必要があります。

-18 歳以上であること

-インターネットに繋がっているパソコンを持っていること (スマホでも OK です^^)

-通話可能な携帯電話を持っていること

この 3 つの条件が揃っていれば誰でも簡単に稼げます。

作業に要する 3 時間とは、あまりパソコンに詳しくない、スキルがない私にとっての時間ですので、パソコン操作に慣れている方でしたら 2 時間ほどで終わってしまうかもしれません。

そのくらい簡単です。

また、このレポートは各作業をあなたが迷わず行えるようにできるだけ簡単な言葉を使って作成しました。

繰り返しお伝えしますが、たった 3 時間の作業です。

私と同じように今まで毎日数時間、インターネットで何か良い商材が無いかと検索したり、ブログのコンテンツに頭を悩ませたりしてきた方もたくさんいらっしゃると思いますが、もうその必要はございません。

このレポートをご覧いただき、その後、この作業に 3 時間だけ集中して取り組んでいただければ、

あとは数日に一度、10 分程度好きな時間にちょっとした作業をするだけで 25 万円の収入が見込めるのです。

ちなみに 1 ヶ月に 25 万円だけで打ち止めではありません。ツイッターでの作業を続ければ、毎月 +50% くらい利益を伸ばすことが可能です。

一般的なアフィリエイトはブログを何十個も作って、アクセスを上げるために SEO を研究して、人が集まるコンテンツを考えて、、、とこんな感じだと思います。そしてそのような苦勞の割にほとんど儲かりません。

今回ご紹介するアフィリエイトは 3 時間の集中した作業とツイッターでの簡単な作業だけでできます。ひとつひとつ丁寧に作業すれば絶対できますから大丈夫です!!
では、早速作業を行っていきましょう!!

■3 時間の作業の流れ

ではまず、この 3 時間にあなたが行う作業の流れをご説明します。

- ・作業その1(15分) とあるサイトに無料登録する
 - ・作業その2(15分) 作業その 1 で登録したサイトで「あなたの紹介用 URL」をゲットする
 - ・作業その3(70分) 作業その1と作業その2の作業を、他の 3 つのサイトでも行う
 - ・作業その4(30分) このレポートをコピーして「あなたの紹介用 URL」を貼り付ける
 - ・作業その5(30分) 作業その4で作ったレポートを無料のレポートスタンドに設置する
- ※スマホの方は作業その 4 と 5 はスキップしてください。

後でパソコンで行うことも可能です。

・作業その6(10分) ツイッターで「紹介用 URL」をキャッチフレーズと一緒にツイートする

それぞれの作業時間の目安を(●●分)という感じで書いてみました。全部合計したら、170分、つまり2時間50分でした(笑)。

心に余裕を持って、この作業を楽しんで取り組んでみてください。

この方法はHPを作るスキルもブログのアクセスを上げる苦勞もまったく必要ありません。

確かに最低限クリアしなくてはならないポイントがいくつかあるので、それをこれから丁寧に説明していきます。

では、次の項目からひとつひとつの作業を丁寧に説明していきます。

●作業その1(15分) とあるサイトに無料登録する ——

まず、この稼ぐ方法は、出会い系のアフィリエイトを上手に利用します。

『えっ?出会い系?』勘遣いしないでくださいね。

アナタに出会い系で誰かと会って欲しいと言っている訳でも、出会い系のサクラをやって欲しいと言っている訳でもございません。

出会い系で「アフィリエイト」を行うだけです。

簡単に申しますと、アナタが出会い系のサイトを誰かにご紹介して、そのご紹介した方がサイトで無料登録をすれば、アナタに紹介料が入るという仕組みです。今、私はアナタに、このようにご紹介していますよね? その同じことを「超」がつくほど簡単にやっていただくというものなのです。

『でも、誰かに紹介するって、、どうやって?』慌てないでくださいね^^

今から順を追ってきちんとご説明しますので。

ちなみにアナタは今までにアフィリエイトで収入を得たことはありますか?

アナタがもしアフィリエイトで収入を得たことがあるのであれば、この出会い系アフィリエイトは、それまでのアフィリエイトよりもあまりにも簡単に収入を得られるはずです。

アナタがもしアフィリエイトで収入を得たことが無いのであれば、これがきっと初報酬となるでしょう。

それほど単純明快に稼げる方法だからです。

そしてアナタがまだアフィリエイトという言葉すら知らない方でも全然大丈夫です。書いてある通りに作業を進めれば、いつのまにか収入が入っています。この方法がアナタにとって、アフィリエイトを知るキッカケになると思います。

しかし一般のアフィリエイトは、紹介した人が商品の購入に至るなどお金が動かなければ報酬が発生しませんが、この出会い系アフィリエイトは無料登録だけで報酬が確定します。つまり、情報を伝える仕組みさえ作ってしまえば、本当の意味でほったらかしの収入を得ることができてしまうのです。

さらに一般のアフィリエイトでは入金まで時間が掛かるものが多いのですが、この出会い系アフィリエイトは驚くほど高額で、しかも早ければ 2 日後に入金されます。

なお、出会い系についてお伝えしておきますと、数年前までは、出会い系自体の法律が定まっておらず、特に未成年を対象とした事件が多かったのは事実です。

当時は、何も法規制がされていなかったために、さまざまな業者が出会い系市場に参入したからでしょう。

そこで「出会い系サイト規制法」という法律が平成 15 年に制定され、さらに内容の一部が改正されて平成 20 年 12 月 1 日より新たな「出会い系サイト規制法」として改めて施行されました。

この法規制により、出会い系運営業者の淘汰が進み、現在でも残っているのは法を正しく遵守しているまっとうな業者です。

最近、ニュースで出会い系の被害があまり聞かれなくなったのもこの法によるところが大きいようです。

『出会い系＝危険』というイメージはまず捨てていただいて、上手に出会い系を利用することを考えましょう。

安心安全であると言われている著名な出会い系サイトの中から、更に5つのハードルを設け、そのハードルをクリアしたサイトのみを今回のアフィリエイト対象サイトに厳選しました。

その 5 つのハードルとは—

1. 運営期間が長い
 2. 会員数が多い
 3. 法人化している
 4. 個人を特定できる方法での登録を促している
 5. 「インターネット異性紹介事業」を届け出ており当局から認定済みである
- 1の「運営期間が長い」は、長く健全な運営をするためには絶対的に必要なポイントです。健全で無ければ、とっくの昔に淘汰されているはずですので。

2の「会員数が多い」は、全うにサイトを運営するためには、会員数の確保が必要であることと、この手のサイトは口コミで広まりやすく、質の良いサイトであれば口コミだけで広がり、それに応じて会員数も増えるのでハードルに加えています。

3の「法人化している」は、運営母体が個人であると、どうしても登録されている個人情報扱いが脆弱になってしまいます。ゆえに、法人化した企業による運営を条件に加えました。

また、4は本人確認が取れない登録方法であると、何か問題があった時の対処法が無いこととなります。携帯電話で本人認証しているサイトであれば、最低限の安全は確保できるという判断です。

最後に、5は「インターネット異性紹介事業」の届け出には十数種類の書類が必要で、法に則った運営を国から誓約させられることから、この届け出を提出し、認定を受けていることが必須だと考え、加えました。

いかがでしょうか？

これで私が厳選した出会い系サイトが健全な運営をしていることに納得なされたのでは無いでしょうか？

もし、それでも、「いや、やっぱり出会い系だしー」とおっしゃるのでしたら、私の方からこれ以上、アナタに提供できる材料はございません。大変残念なのですが、このレポートをゴミ箱または削除してください。

5 つのハードル

をクリアした出会い系サイトが、下記の 6 つのサイトです。

まずはこの 6 つのサイトに

無料登録することが第一歩です。

『ハッピーメール』稼げる度★★★★★★

<http://happymail.co.jp/?af10398076>

『ワクワクメール』稼げる度★★★★★★

<http://550909.com/?f7730829>

『PCMAX』稼げる度★★★★★★

http://pcmax.jp/?ad_id=rm258758

『イククル』稼げる度★★★★★★

<http://pc.194964.com/AF1186463>

『YYC』稼げる度★★★★★★

<http://www.yyc.co.jp/af/b7d5e25a/>

『メルパラ』稼げる度★★★★★★

<http://meru-para.com/?mdc=991&afguid=3359xh2l4ntz82twb6w1nkr9o2>

この 6 つのサイトは、出会い系では有名な健全サイトといわれています。

具体的な登録手順それでは「ハッピーメール」を例にとつて登録手順をご説明します。

『ハッピーメール』稼げる度★★★★★★

<http://happymail.co.jp/?af10398076>

↑ ↑ ↑

必ずここからログインしてください

お一人様のご登録で、4,000 円の報酬、最大で 5,500 円まで拡大!!

上記の URL をクリックしてトップページを開きます。

1、新規会員登録です。アナタが女性なら【女性無料登録】を、アナタが男性なら【男性無料登録】をクリックしてください。

2、登録するエリアと都道府県を選んでクリック都道府県を選びましょう。

3、★印の必須項目を全て入力して【次へ】をクリック -携帯電話の番号をハイフン(-)なしで入力してください。

-暗証番号は 4 ケタの覚えやすいものを入力してください。

4、確認画面で登録内容を確認して、表示されている番号へ電話を掛けて携帯番号の認証を行います。この電話番号確認は、先ほどお伝えしたとおり、不正な番号登録を防ぐためのものです。

電話番号確認は、あなたの携帯電話から指定の番号へ電話を掛けることですべてコンピューターが行いますので、誰かと話したり、ややこしい手間が発生したりすることはまったくありません。ダイヤルすると、「ハッピーメールへご連絡いただき、ありがとうございました。

登録する方は【1】を押してください。」とメッセージが流れますので、【1】を押してください。

そうすると、「ありがとうございました。登録をお続けください。」というメッセージが流れますので、電話を切ってしまうとOKです。

もちろんのことながら、それ以後、登録した電話番号には1本の電話すら掛かってきません。所要時間は約10秒です。

確認次第、【登録する】をクリックします。

※ 年齢確認へをすると、出会いをするためのやり取りを行うことができますが、アフィリエイト機能は、年齢確認をせずに利用可能です。

お疲れ様でした!! これで登録は終了です。

■作業その2(15分)「作業その1」で登録したサイトで「あなたの紹介用URL」をゲットする

さて、「作業その2」では、いよいよ今回の作業の「極秘のテクニック」に取りかかります。やることは簡単です。

「作業その1」で登録した『ハッピーメール』で「あなたの紹介用URL」をゲットします。あなたが稼ぐための重要なポイントですので、しっかりついてきてくださいね。

今、あなたの『ハッピーメール』の画面は、「メンバーメニュー」になっていると思います。もし、ログアウトされていたらトップページに一度戻って、メンバーログインから先ほど登録した携帯番号とパスワードで再度ログインしてください。

では、具体的に「あなたのアフィリエイト」をゲットする方法を、1~6の順にご説明していきます。

- 1、「メンバーメニュー」から「アフィリエイト1件4,000円」をクリックし、アフィリエイトプログラムに参加します。
- 2、【利用規約(申し込みへ)】をクリックします。
- 3、【取得する(登録)】をクリックします。
- 4、内容を読み、【はい】をクリックします。
- 5、登録完了画面で【アフィリエイトトップ】をクリックします。
- 6、この画面で出てきた【アフィリエイト専用リンク】の下に書かれたURLが、「あなたの紹介用URL」になります。

これこそが、あなたの稼ぎの肝になります。

この「あなたの紹介用URL」は、あなたのパソコンのメモ帳を開いて、サイト名と一緒にコピー&ペーストして、保存しておいてください。

コピー&ペーストした「あなたの紹介用 URL」は「作業その 4」と「作業その 6」で使います。

なお、先に簡単にご説明しておくと、あなたが「あなたの紹介用 URL」を多くの方々にご紹介すればするほど、あなたにアフィリエイトとして紹介料が入ってきます。

多くの方々へのご紹介の方法は、「作業その 5」と作業その 6」でご説明しますね。

■作業その 3(70 分)「作業その 1」と「作業その 2」の作業を、他の 5 つのサイトでも行う

さあ、この「作業その 3」も非常に重要です。

これまで「作業その 1」と「作業その 2」で取り組んだ、「ハッピーメールの無料登録」と、「あなたの紹介用 URL のゲット」を残りの 5 つのサイトでも行います。

●作業その 4(30 分) このレポートをコピーして「あなたの紹介用 URL」を貼付ける

※スマホの方はこの作業をスキップしてください

「作業その 4」では、このレポートをまるごと Word にコピーして、『ハッピーメール』『ワクワクメール』『PCMAX』『イククル』などの URL をそれぞれ「あなたの紹介用 URL」に変更してください。

「まるごと Word にコピー」の方法は、PDF のレポートの画面上で、「Ctrl」+「A」で文章を反転させ、「右クリック」→「コピー」か「Ctrl」+「C」でコピーは完了です。

その後、Word を開き、「右クリック」→「貼り付け」で OK です。

もし、Word へのコピーが文字化けなどでうまくいかない場合は、PDF を Word に変換できる Adobe Acrobat XI の体験版をダウンロードしてください。もちろん無料でできます。

●Adobe Acrobat Xi <http://www.adobe.com/jp/products/acrobat/pdf-to-word-docconverter.html>

また、私のレポートの「紹介用 URL」は、短縮 URL を使用しておりますので例えば『ハッピーメール』でしたら、通常あなたの紹介用 URL は下記のようにになっているはずです。

ハッピーメール:<http://happymail.co.jp/?af●●●> -

ワクワクメール:<http://550909.com/?●●●> -

PCMAX:http://pcmax.jp/?ad_id=●●●

イククル:<http://pc.194964.com/AF●●●>が、あなた固有の番号になり、この番号により識別されます。

※多少違っていても構いませんが気になさらないでください。

このような「あなたの紹介用 URL」を私の URL、例えば『ハッピーメール』でしたら「<http://happymail.co.jp/?af●●●>」の上にそのまま貼り付けてください。

この貼り付けから Word 作成までの部分の説明が、意外にキチンと説明されていないレポートが多いのですが、ここも踏み外してはダメです。あなたが稼ぐためには重要な内容ですからね。

アナタにキチッと稼いでいただくということは、つまりは、私も嬉しい(稼げる)ということです。両者両得な訳です。ですから、私もキッチリとアナタにお教えします。

それでは先に進みましょう。

6つのサイトの URL を「アナタの紹介用 URL」に変更しましたか？

そうしたら、このレポートとまったく同じでは都合が悪いのでアナタならではのオリジナリティあふれるタイトルに変更しましょう。
ご参考までにタイトル案を挙げておきますね。

不景気風を在宅ワークで吹っ飛ばせ!! 3時間の我慢で 30万円がフトコロに!!
たった 3時間で、ダンナの稼ぎを越える方法を教えます。

ちょっとの作業で大きな見返り!!睡眠時間を削っても納得の確かな方法とは？

なお、文書は Word で作成するのですが、ご紹介する時は PDF ファイルにしなくてはなりません。もしアナタが、PDF 作成ソフトをお持ちでなければ、下記の「プリモ PDF」がオススメです。もちろん、無料でダウンロードできます。

● プリモ PDF <http://www.forest.impress.co.jp/library/software/primopdf/> プリモ PDF をインストールして、Word 文章を PDF に変換してください。

いかがでしょうか？

この PDF ファイル作りが終了したら「作業その 4」は終了です。

このできあがった PDF ファイルが、アナタの紹介用レポートとなります。
これこそがアナタの稼ぎのネタとなります。

繰り返しになりますが、登録の際に電話番号確認が発生しますが、のちほど何らかの電話があったりすることは一切ありません。

逆に言えば、この本人確認は、法規制により健全なサイト運営のために行っているものです。

私は登録して 4 ヶ月半以上が経ちますが、どのサイトからも 1 度も連絡がありませんので、安心なさってくださいね。
また、4 つのサイトをセットで登録し、掲載してください。

1つのサイトだけだと、そのサイトの関係者がサクラで宣伝をしていると勘遣いされて警戒される可能性があります。
なにより、4 つを一緒に紹介することで収入金額がその分倍増されます。

私は現在、『ハッピーメール』で 1 日 2 件ほどの登録をいただいております、
『ワクワクメール』、『PCMAX』、『イククル』でそれぞれ 1 日で 1 件ほどの登録をいただいております。
もちろん、曜日によっての波や、月末か月初かの波がありますが、
1日あたり 18,000 円程度の報酬が発生しています。

また私は、初月に 25万ほどの報酬がありました。

仮にあなたがアフィリエイト初心者であっても「作業その 1」から「作業その 5」を行えば、私と同じように初月から25万 (1 日 8,000 円以上)の報酬を得ることが可能だと思いますよ^^

■作業その 5(30 分)「4」を無料のレポートスタンドに設置する

※スマホの方はこの作業をスキップしてください

さあ、最後の作業です。
ここまでで、あなたの作業は 8 割方終了しています。
もう一息です。頑張りましょう!!

最後は、あなたが作ったレポートを、あなたが宣伝する作業です。
利用するのは「無料レポートスタンド」です。

この「無料レポートスタンド」に、あなたが作った無料のレポートを登録すれば、これらのスタンドに集まる方々にご案内することができます。

オススメは『info-zero』

⇒ <http://info-zero.jp/?icd=38953>

このサイトは HP もメールマガジンも持っていないなくても、フリーメールさえ持っていれば登録ができる上に審査もありません。

その上に、自分のレポートを自分でアフィリエイトする事もできます。
わずかですがアフィリ報酬も貰えます。

「作業その 4」で作ったあなたのレポートを『info-zero』に登録しましょう。

それだけで収入が発生するようになります。「作業その 5」は以上です。

—意外に「作業その 5」は、アッサリしていますよね？

そうなのです。これで稼げてしまうので、アッサリしていいのです。
では、楽しみながら、稼いでしましましょう。

●作業その 6(10 分) ツイッターで紹介 URL をキャッチフレーズと一緒にツイートする

さて、「作業その 5」では、無料レポートスタンドを利用した宣伝方法をご紹介しましたが、さらにツイッターでの宣伝方法をご紹介します。とは言っても、ツイッターでつぶやいてサイト登録を促すだけです♪ 何も難しくありませんね^^

つぶやきかたのコツとしては、

会員数 350 万人♪ 日本で 200 人に 1 人の男性は登録している大手安心ハッピーメールは、今すぐ女性と会いたいなら絶対お勧ですよ♪ →あなたの紹介 URL など、興味をそそるつぶやき方がいいようです。

■数日に一度、10 分程度の作業

これは簡単なお話です。上記の 4 つのサイトを回って成果を確認し、ある程度、報酬が貯まったら、受け取りをすることです。

意外と忘れがちになってしまうのですが、アフィリエイトの報酬は一定期間が過ぎてし

まうとなくなってしまう。これは各サイトのアフィリエイト規約に書かれているので、ぜひご確認ください。また、成果が出ていることが分かると日々の生活のモチベーションもあがるかもしれません。

HP 不要!宣伝活動不要!
毎日13,000円の収入を得る方法

HP 不要！ 宣伝活動不要！ 毎日 13000 円の収入を得る方法

簡単に当情報の概略をまずご説明いたします。

【概略】

JR 東海が発売している「1 day 東京セレクトプラン」を購入していただきます。

↓

購入した「1 day 東京セレクトプラン」を上りと下りを分けてオークションに出品します。

↓

落札者から入金を得ます。

このように非常に簡単な作業で入金を得ることができます。
それでは詳しくご説明致します。

「1 day 東京セレクトプラン」とは、JR 東海が発売している、
大阪・京都、名古屋、から新幹線を利用して東京に日帰り旅行をする旅行の
パックプランになります。

この商品の HP はこちらになります。

↓↓↓

大阪・京都発

<http://www.jrtours.co.jp/domestic/tour/tourdetail.aspx?sc=4&cn=E04320&sn=200611&sb=00>

名古屋発

<http://www.jrtours.co.jp/domestic/tour/tourdetail.aspx?sc=3&cn=E04300&sn=200611&sb=00>

こちらの日帰り旅行プランに含まれるもの

- ①名古屋、大阪・京都、から東京への乗車券
- ②東京から名古屋、大阪・京都への乗車券
- ③東京でのお楽しみ利用券

この「1 day 東京セレクトプラン」は出発日前の3ヶ月前から申込み可能で、

取り扱いは、インターネットでの申込み、または全国のもよりの旅行代理店から申込みをすることができます。また乗車券は普通の切符で、名前も記載されていません。

料金は、大阪から東京への日帰り旅行パックが、20800円（税込）、名古屋から東京への日帰り旅行パックが、16800円（税込）となっています。

通常、東京～大阪間の新幹線のぞみ号の片道乗車券は、13750円していますので、上記の日帰り旅行プランを利用することによって、往復で、（計算式：） $13750円 \times 2 - 20800円$ で、実に6700円もお得になるわけです。

片道の場合は、（計算式：） $13750円 - 20800円 \div 2$ で、3350円がお得になります。さらに、上記③の3000円のお楽しみ利用券が付いているという大変嬉しい優れもののプランです。

また、東京～名古屋間の場合は、通常、東京～名古屋間の新幹線のぞみ号の片道乗車券は、10580円していますので、上記の日帰り旅行プランを利用することによって、往復で、（計算式：） $10580円 \times 2 - 16800円$ で、実に4360円がお得になります。

片道の場合は、（計算式：） $10580円 - 16800円 \div 2$ で2180円がお得になります。さらに、上記③の3000円のお楽しみ利用券が付いているという点も同じです。

上記③のお楽しみ利用券ですが、その内容は、東京の有名ホテル、レストラン等での、3000円分の昼食が楽しめ、あるいは、東京駅構内のキヨスクで、3000円分のおみやげを買うことができるというもので、どちらか一方を選択することになっています。キヨスクでのおみやげは、切手、はがき、収入印紙、テレホンカード以外は何でも購入可能になっています。たとえば、パン、飲み物、お弁当、書籍、缶ビール等、何でも交換可能です。缶ビール（アサヒスーパードライ（300円））10缶でも可能です。

ここまで、よろしいでしょうか。

それでは、これを材料にして、いかに稼いでいくか、本題に入っていきます。

では、まず、ずばり申し上げます。

この日帰り旅行プランをYahooオークションに出品して稼ぐのです。

これから順序だてて申し上げます。

まずは、Yahooオークションの運賃・乗車券のところをご覧ください。

Yahooオークションでは、わざわざ新幹線の項目も設けてあります。
新幹線のぞみ号の東京～大阪間の片道運賃がどれぐらいで売買されているかがわかります。

それによると、だいたい片道乗車券が、東京～大阪間で約13000円前後しているのがわかります。東京～名古屋間の場合は、約10000円前後しています。

稼ぐための手順としては、まず、最寄の旅行代理店で日帰り旅行プランを申込みします。

そして、上記①、②、③の3つを用意しておきます。

仮に2月20日利用分（行きは朝。帰りは夜設定）として申し込みます。

この日帰り旅行プランの特徴は、行きの大阪→東京間は、Aさんに利用してもらっても、帰りの東京→大阪間は、別のBさんに利用してもらっても可能になっています。それは、旅行代理店で渡される乗車券が別々になっているからです。

さらに、乗車券は普通の切符で、名前も記載されていません。

このように稼ぎ方の方法には、
東京～大阪間の日帰り旅行プランを利用して稼ぐ方法と、
東京～名古屋間の日帰り旅行プランを利用して稼ぐ方法があります。

◎ 東京～大阪間の日帰り旅行プランを利用して稼ぐ方法。

前にもご説明しましたが、この日帰り旅行プランを利用すると、行きの大阪→東京間が、 $20800円 \div 2 = 10400円$ で行けることとなります。

仮に、1500円の利益を乗せて、11900円で、オークションに出品し、希望落札価格11900円として販売します。

他のYahooオークションに出品している片道乗車券約13000円前後と比較しても十分安い希望落札価格です。

これなら、あら不思議、即決ですぐ売り切れてしまいます。

次に、帰りの東京→大阪間の場合は、
同じ11900円で販売するのもいいのですが、
キヨスクで利用できる3000円分の商品券を利用しない手はありません。

片道10400円に2000円の利益を乗せて、
12400円の希望落札価格で販売します。
おまけとして、キヨスクの3000円の商品券を付けるのです。
他のYahoo オークションに出品している片道乗車券約13000円前後と
比較しても安く購入ができる上に、キヨスクの3000円分の商品券が
付いているということで、これも、あら不思議、即決ですぐ売り切れてしまいます。
実証済みです。

結果として、1パックにつき、 $1500円 + 2000円 = 3500円$ の
利益が出ることとなります。
そして、このパックを1日無理をせず2パック実行します。

すると、 $3500円 \times 2 = 7000円$ の利益がでます。
落札をされた方には、
代金を翌日までに必ず振り込んでいただくよう案内します。
当然、出発までの期間も迫っており、翌日までに必ず振り込んでいただけます。
これが、2月20日分の稼ぎとなります。
このように毎日、同じことを実行していくのです。
すると毎日7000円の利益を生み出すことができるのです。

◎ 東京～名古屋間の日帰り旅行プランを利用して稼ぐ方法。

この日帰り旅行プランを利用すると、行きの名古屋→東京間が、
 $16800円 \div 2 = 8400円$ で行けることとなります。

仮に、500円の利益を乗せて、8900円で、オークションに出品し、
希望落札価格8900円として販売します。

他のYahoo オークションに出品している片道乗車券約10000円前後と
比較しても十分安い希望落札価格です。
これなら、あら不思議、即決ですぐ売り切れてしまいます。

次に、帰りの東京→名古屋間の場合は、片道8400円に1500円の
利益を乗せて、9900円の希望落札価格で販売します。
おまけとして、キヨスクの3000円の商品券を付けるのです。
他のYahoo オークションに出品している片道乗車券約10000円前後と
比較しても安く購入ができる上に、キヨスクの3000円分の商品券が
付いているということで、これも、あら不思議、即決ですぐ売り切れてしまいます。
実証済みです。

結果として、1パックにつき、500円+1500円=2000円の利益が出ることになります。

そして、このパックを1日3パック実行します。
すると、2000円×3=6000円の利益がでます。

落札をされた方には、これも代金を翌日までに必ず振り込んでいただくよう案内します。当然、出発までの期間も迫っており、翌日までに必ず振り込んでいただけます。これが、2月20日分の稼ぎとなります。
このように毎日、同じことを実行していきます。この場合も毎日6000円の利益を生み出すことができます。

このように上記の2つの稼ぐ方法を、両方とも実行すれば、
実に、毎日13000円の利益を生み出すことができます。

実践的具体例

ご存知のように、東海道新幹線はドル箱路線で、
いつも満席状態で運行されています。儲けそこなうようなリスクはありません。
もちろん旅行代理店でキャンセルすることも可能です。

Jr東海では、現在、早割乗車券の販売が行われていますが
(それでも、今回売る希望落札価格より高めになっています)、
この早割を受けるためには、出発日の7日前までに早割乗車券を購入する
必要があり、その後の出発日までの一週間は、正規の通常料金の販売のみ
となっています。

出発日の2週間前から出品するのが一番いいみたいでした。
出品してから約10日間で間違いなく落札されました。
そして、残り4日間でお客様の手元に切符(プラス商品券)が届くよう
作業をしていたのです。ここで注意をしなければならないのは、
出品をしてすぐに落札されたとしても、またすぐにお金を振り込んで
いただいたとしても、切符(プラス商品券)のお届けは、
出発日の2日前位にするということです。
これはあらゆるリスクを考えてのことです。旅行会社にも、
ぎりぎりキャンセルできるようにしておくのです。
実際、私がやっていた時はキャンセルをするようなことはありませんでしたし、
もちろんすべて売り切れました。

出品に際しては、注目のオークションはもちろんのこと(1ページ目に
掲載されるようにします)、背景色も使い、切符はそのままの状態
載せてもいいのですが、真似をされては困るので、
私は、上部のぷらっと関東日帰りと中程の日付は伏せて載せました。

商品券については、キヨスクの売店の地図のコピーを載せておきました。

また、出品地については、地方の方は悩むところですが、出品地は東京都でいいと思います。現在のオークションは出品地を載せることになっていますが、実際と違ってかまわないようになっています。お客様から何か送ってもらうわけではありませんので、東京の適当な住所でかまいません。携帯の電話番号は載せておきましょう。

振込先はジャパンネット銀行本店営業部に口座を作っておきます。

ところで、この稼ぎ方は、費用はもちろんかかりませんが、運転資金は必要です。運転資金は、費用ではありませんから、必ず回収されるものです。20万円位は用意しておいてください。

10日分の日帰り旅行プランが買えます（別々の日付です）。

10日間の間に間違いなく売り切れます。びっくりします。

アクセス数はどれくらいあると思いますか。1000は越えるのです。

オークションをしたことがある人はみんな一度は見るところです。

お客様も増えて楽しいですよ。

さて、東海道新幹線は、1つの列車に数千人も乗車するマンモス市場です。

それも何分ごとに発車しているのです。必ず儲けられます。

この日帰り旅行パックを利用して、是非、稼いでください。

以上が、当情報の内容になります。

回数券をバラにしてオークションに出す方もおられるようです。

チケット購入の金額と落札額の差額が収入となる情報ですので、

オークションに出品する金額はご自由に設定していただいて構いませんが、ご紹介している金額が無難かと思います。

**ヤフオクで1,000万円稼ぐ
完全ノウハウ**

ヤフオクで1000万円稼ぐ完全ノウハウ

★★★★第一章 前書き★★★★

私がヤフーオークションと出会ったのは5年前、まだ親のすねをかじって大学に通わせて貰っていた頃でした。

バイトを重ねてパソコンを買い、勿論まだADSLなどありませんのでテレホーダイの時間になるとネットに繋げて色んなHPを見るのに夢中になったものです。

もともと凝り性の私が当時としては画期的なネット間でのオークション・yahooオークションにはまり込んだのも今思えば至極当然の事だったかもしれません。

当初は単純に自分の不要な物を出品する、興味のあるものを落札するといった所謂「オークション初心者」だったのですが、回数を重ねる事により高く売るにはどうすれば良いか、よ

り安く購入するにはどうすれば良いかと考える様になりました。

そこから私のオークションに対する研究が始まったのです。

ぶっちゃけて申しますと、開始より5年経った今現在私の年収はオークションのみで1000万を超えます。

しかも実働1日1~2時間位です。

自分で言うのも何ですが、パソコンに対する知識など殆ど無く、人様に自慢出来るような特殊な能力は一切ありません(笑)

ただ先に申し上げました様に凝り性という私の性格が幸いしたのかもしれません。

ではどうやってその収入を得る事ができるようになったか、そのセオリーを皆さんに詳しく説明させていただきます。

★★★★第二章 どうやって儲けてんの？★★★★

収入源のメインは「転売」です。

そのメインはチケット、後は利益率と人気の高い物を安く仕入れ、高く売るといった単純なものです。

私はIDを10個持っておりますが、その内8つはチケット関係、残り2つで小売店の様な事を

しております。

以下、順を追ってそのノウハウを説明させていただきます。

ただ皆様ここで1つ疑問を御抱きになったかもしれませんね。

「そんなノウハウを多数の方に教えちゃったらライバルが増えて、あなたの利益に影響するのでは？」

もしくは「そんなおいしい話を人に教えるはずがない」

当然の発想かと思います。

ですがこのセオリーを人に教えた所で、私の利益には殆ど影響致しません。

ヤフーオークションは大変大きな市場です。

常時開催オークション数 200 万点を超え、一日あたりの新規出品数約 20 万点を誇る日本最大のオークション、参加人数 500 万人とも言われています。

さらに新たにオークションに参加する方が日々平均 1000 人程度と、非常に新陳代謝が活発です。

私がこの情報を仮に 5000 人に売ったとしても、このセオリーを知っているのは 500 万人の中のたった 5000 人、参加人数の僅か 0.1%に過ぎません。

それに対し情報を売ることによって 1 人 1000 円純利益があれば 500 万円の収入となります。

そこで欲深いこの私は（笑）、さらにお金を掴もうとこの情報販売ビジネスを始めた訳です。

★★★第三章 チケット転売術 ★★★

この章では私のメインの仕事、「チケット」の転売について御話し致します。

私が 5 年間で培ってきた物ですので、長文になりますが飛ばし飛ばしにでも話しの概要を掴んで頂ければと思います。

○●○ その一 心構え ○●○

実は全ての章の中でこの「心構え」がもっとも大事な項目です

貴方がオークションで年収 1000 万を稼げるかどうかは、この心構えができていないかどうかによって左右されているといっても過言ではありません

これから御教える事は人によっては不道德的な内容と感じるかもしれません。
また物を右から左に動かすだけで1日汗水流して働いている人よりも多くの収入を得る、
その事に良心が痛むかもこともあるでしょう。

ただそんなことは年収1000万といった「実」を掴めば何とも思わなくなります。
「儲けたもん勝ちなんだ!」「私も仕事としてやってるんだ」と強く心に刻んでおいてく
ださい。

「強いプロ意識」を持って望めば必ず上手くいきます。

(ここが1番大事なポイントです)

ここさえしっかりしていれば、あなたも私と同じ様に稼ぐことができます。
私にできる事が貴方に出来ない筈がないのですから

それでは以下具体的な説明に入ります

○○○ その二 転売とは? ○○○

転売とは自分で生産、加工するのではなく、よそから仕入れたものを手を加えずに仕入れ
値より高く売る事を言います。

皆さんビックリされると思います

2003年8月末にあったSMAPのコンサート、定価6500円のチケットが何と2枚で「35
万~45万」です。

4枚売れば80万以上の粗利・・・たったこれだけで大会社の課長クラスの月給です。

このような事もあると知っておいて下さい

SMAPクラスの人気アーティストでしたら席によって最低でも定価の5倍から場合によっ
てはこのように30倍以上までなります。

人気アーティストでしたらよっぽどの悪い席でないかぎり、チケット転売で定価割れする
ことはありません。

「チケットさえ手に入れられるスキルを身につければ、あとはただ転売するだけ。」

こんな楽でわかりやすい商売が他にあるでしょうか

では次章からどうやってプレミアチケットを入手するかお話し致します。

〇〇〇 その三 チケット入手術 FC 編 〇〇〇

プレミアチケットをどうやって入手するか。

答えは単純、FC(ファンクラブ)に「大量に」入る事です

ご存じの方も多いかと思いますが、現在殆どのアーティストが一般発売より前にFC限定の先行発売を行っております。

一般発売でのチケット入手方法も下記に記しておりますが、それなりの労力を伴います。また苦勞して手にいれても、FC側からチケットを捌き始めますのでどうしても席が悪くなります。

(中には一般発売と先行発売とをあらかじめ席を分けて販売するアーティストも存在しますが、少数派といえます)

FCの先行発売から購入する事で定価で良席のチケットが手に入ると言う訳です。

何だそんなことか?とお思いかもしれませんが、この方法がシンプルにして最高のチケット入手術なのです。

FCに入っている方は圧倒的に自分がコンサートに行く為に入っている方が多く、転売目的でFCに入っている人は意外に少ないのです。

ここが盲点なのです

FCの年会費、入会費、またそれに掛かる手間を惜しんで、折角のチャンスをみすみす逃しているのです。

(FC会員になりますと送られてくる会報やFC特典グッズ等を売れば元が取れることも有りますので、あまり会費を重要視する必要はありません)

また最近ヤクザ絡みのチケットゲッターは我々の考えを凌駕した本当にえげつない方法でチケットを入手します。

子番号(一般販売編で詳しく説明しております)が8つあった場合、ワン切り専用の機械をつかって8個中7個の子番号に一斉に電話を掛けて繋がらなくし、自分たちは残った1個の子番

号から集中的にチケットを取るといったやり方です。

こんなことをされますと私を含め普通の人ではとても一般発売では太刀打ちできません。そういう意味で私は苦勞して取っても1口の悪席チケットしか取れない一般発売でのチケット入手ではなく、入会費+年会費の初期投資額は掛かるもののがかなり高い確率で良席がゲットできるFC入手術をお勧めしております。

ただ人気の高いアーティストになると当然FCの中でも抽選があります。

どうやればチケットが当選する確率が高くなるか？

その答えは1つしかありません。

「大量に申し込む」のです

人気アーティストでしたら「家族、友人、知人等使える限りの名義を使ってFCに入る」事が望ましいです。

登録住所が同じでも登録名義が異なればOKという所が多数ですので、場合によっては偽名を使うことも可能です

FCは会員の年会費で利益を挙げており、慈善事業ではありませんので、できるだけ会員数を増やしたがついてきます。

5人家族で5人とも同じFCに入っているなんて事は全然珍しい事ではありませんので、入会に関してそこを問題視する必要はありません。

(ただ名義さえ異なっていれば住所が同じでも問題ありませんが、勿論名字が異なる場合は知り合いの住所を使うなどして下さい。)

また同じ住所だったら当たる確率が低くなるのかと御思いの方もおられるかもしれませんが、全くそんな事はありません。

先行予約の申し込みがあった中から無作為にコンピューターによって選ばれたFC会員が当選しておりますので、同じ住所でも問題ありません。

下記に記している私がスマップのチケットを8口入手した際は5口は同じ住所でしたことも付け加えておきます。

私はSMAPのFCには10個以上の名義を所有しております。

大体それで4~6口、2003年の夏に行われたツアー分では運の良い事に過去最高の8口当たりました。

1口で4枚まで申し込めますので、1回のツアーで32枚のチケットを入手した訳です。

その時はスタンドの悪い席でも1枚2万円から、アリーナの席は先程リンクしたほどではありませんが2枚で10万~25万程度で、平均すると定価の10倍以上で売れましたので僅かSMAP1回

のツアー分で200万以上の売上を挙げる事が出来たのです。

ちなみにオークションに使用した3枚の画像はそのSMAPの際に使用したIDの決算内容です。

ただどうして定価の何十倍もの値になるのか不思議に思う方もおられるでしょう
「そんなにお金を払ってまで見たいのなら自分でFCに多数入って取ればいいのに」
私も最初はそう思っていました。

しかし経験を重ねていくにしたがって、その理由がわかるようになりました。
FCや一般発売で取ると、席はチケットが届いてみないとわからない物です。
その悪席かもしれない状況でチケットを購入するよりは、何十倍もお金を払っても良いから良い席だとわかっているチケットを購入したい、ここでいくらお金を使っても惜しくない、そんなお金持ちが「たくさん」おられるのです。

またFC会員数が数十万人といった大変人気の有るアーティストは新陳代謝が非常に活発です。

つまりFCに入っておきながら既に興味を失って申し込まない方、また逆にチケット発売後に熱狂的なファンになった方、そういう方がたくさんおられます。

この他、熱狂的なファンでFCにも入っているが他人や架空の名義を使ってまで大量にFCに入ろうとはせず、その結果当選できない。

その為オークションでの購入しか残された道がなくなる方、そういう方も多数おられるでしょう。

これらの理由によってチケットの値段が大きく上がるのです。

ただそんなに大量に捌くとダブ屋行為に当たるのでは？とお思いかもしれませんがそれにつきましては「その六 注意点 ～これって法律違反？～」にて詳しく説明しておりますので、ご心配な方は先にそちらをご覧ください。

私は他のアーティストを含めまして合計100口以上のFCに入っており、幅広く入る事で安定してチケットを確保する事ができます。

この情報を教える事でSMAPのFC数が増え当選確率が減れば結果的に私が困るのでは？とお思いかもしれませんが、そんな事はありません。

現在何十万人もいるといわれているSMAPのFCが私の情報によって例え何千人増えても、そもそもが分母が大きい為、殆ど影響しないのです

大量にFCに入るのには初期費用も掛かるし、何か踏ん切りがつかないと言う方は、取り合

えず数口でも FC に入って感覚を掴むことをお勧めします。

それでチケットが当たれば儲けモンですし、はずれてもわずかな FC 会費のみの支出とリスクも少ないと言えます。

また次章で一般発売でのチケット入手攻略法を明記しますので、そちらをやって頂ければリスクは限りなくゼロと言えるでしょう。

ただ多く儲けようと思ったら上記の方法が絶対的だと事を知っておいてください。

先行発売分のチケットを 1 口分 (4 枚) GET することができれば、そこで席によって 2 万円~20 万程度の利益は確保できるでしょう。

コツさえ掴めばこんなに楽な商売はないと思います。

お勧めアーティストにつきましては●その 5 狙い目のアーティスト●において詳しく説明しております。

○○○ その四 チケット入手術 各種サービス編○○○

上記の FC 入手術と並行して行って頂きたいのが下記のサービスを使った予約方法です。登録費用が掛かる所もありますが、電話予約のみで取るよりはかなり楽にチケットがゲット出来ます。

【チケット予約サイトへの無料登録】

すべて登録無料、利用料無料、定価販売です。

定価以上でのご購入の前に試してみましょう。

得することはあっても損をすることはありません。

◆超良席チケットを定価販売している優良サイト情報

- ・ チケット☆ファンクラブ「定価譲渡サイト」
<http://k.excite.co.jp/hp/u/ticketfanclub>
抽選で 1 階センター 5 列以内が取れるシステムです
- ・ J-POP FAN ドリームチケットサービス
http://homepage3.nifty.com/d_t_s2002/
登録料・手数料なしで抽選予約。
- ・ トレーディングチケットシステム
定価販売。登録料・手数料なし。抽選予約。

<http://www.ttsk.org/>

- ・ 夢番地

<http://yumebanchi.com/>

関西、中四国中心ですが、当選率は一番です。オンラインより郵便振替が良いです。

- ・ e+ (イープラス) 抽選及び一般予約日に電話予約先着順

<http://eee.eplus.co.jp/index.html>

メールアドレスの数だけ無料登録ができるので、Hotmail・livedoorフリーメールとくとく・など無料プロバイダーでアドレスを取得して登録すれば確率が上がります。

- ・ H. I. P.

<http://www.hipjpn.co.jp/> 先行抽選予約 イベントの片寄りがありますが、おすすめ

です。

内容はe+とほぼ同じ。私自身当選確率高いです。

- ・ えきねっと (J R) 抽選及び先着順

<http://www.tabi.eki-net.com/>

イベント数は少ないですが、当選確率高めです。

- ・ ウドー音楽事務局

<http://www.udo.co.jp/top.html> 洋楽中心

先行予約あり、良いです。

- ・ Myでちゅう (@チケットぴあ)

<http://t.pia.co.jp/>

このサイトは当選した場合の支払いが口座引き落としになりますので、クレジットカードの登録が必要です。当選率がかなりあります。

- ・ サウンドクリエイター

<http://www.sound-c.co.jp/>

イベントが少し片寄っています。

- ・ J-WAVE

<http://j-wave.co.jp>

先行抽選予約 人気イベントが多く、当選確率も良いです。

- ・ SOGO TOKYO

<http://www.sogopr.co.jp/>先行優先予約があります。

- ・ GET. TICKET

<http://www.getticket.jp/>

先行予約あり。関東中心 おすすめです。

- ・ ネットフライヤー

<http://www.net-flyer.com/> 先行申し込みがあります。

インディーズ系に強いです。

- ・ イーチケット
<http://www.e-ticket.net/index.html> 先行申し込みがあります。
イベントの片寄りがあります。
- ・ サンケイリビング・チケットファン
<http://www.ticket-fan.com/>
先着予約ですので、まめにチェックしてください。
- ・ チケットナビ
<http://www.ticket-navi.ne.jp/>
先行抽選予約 当選確率高いです。

【有料会員登録】

入会金・年会費が要りますが、確率は上がる、というよりも取れます。
F Cの次のおすすめです。
意外に会員数は少ないと思われます。

- ・ SMASH
<http://smash-jpn.com/> 洋楽に片寄っていますが、ラインアップは豊富。
- ・ HOT STUFF
<http://www.red-hot.ne.jp/>先行予約 人気イベントが多いです
- ・ キャンディープロモーション
http://www.candy-p.com/index_new.html 先行予約
- ・ ぴあ
<http://www.pia.co.jp/info/card/piacard.html>
会員先行予約（平常一般予約日前日の14時電話先着予約）ほか
会員限定予約があり、一般予約の時も会員専用電話から申込みができるのが
強みです。事前に対応する子番号を調べておきましょう。
- ・ ローソンチケット エルアンコール (LEncore)
<http://www2.lawsonticket.com/>
会員先行予約がありますが、枠が狭いです。

【クレジット会社から取得】

クレジットカード取得に、年会費・情報誌代などがかかりますが、丁寧にチェックし
てもらさず申し込んでいくとかなりの確率でチケットが手に入ります。

- ・ JCBカード

<http://www2.lawsonticket.com/pcweb/p54/jcb/html/jcbinfo.html>

取り扱いイベントは少ないですが、思わぬビッグアーティストの先行予約を行う場合があります。

- ・ ジャイアンツカード

<http://www.giantscard.com/> 先行抽選申し込み

もちろんジャイアンツ戦ですが、確立高いです。

- ・ 三井住友VISAカード (VISAジャパン)

<http://www.smbc-card.com/>

宝塚は他の予約関係より一番早く抽選申し込みがあり、その他、地方公演などは先着予約もあります。

コンサート、演劇などはほとんど電話先着です。

他の予約と違って9:00AM受付です。貸切公演なども多くかなり使えます。

- ・ しんきんVISAカード

http://www.shinkincard.co.jp/_shinkincard/empy/enkaku/enkaku.html

信用金庫とお取引のある方は、しんきんVISAカードにすると三井住友VISAとは別の予約があります。

ほとんど抽選申し込みです。

- ・ OMCカード

<http://www.omc-card.co.jp/ticket/index.html>

貸切も多く割り引きチケットも豊富です。おすすめです。

- ・ セゾンカード

<http://www.saisoncard.co.jp/>

たまにビッグアーティストの先行申し込みがあります。セゾンはイープラスと繋がっているイープラスで50回もうしこむより、セゾンで1回申し込む方が確立は高いです。ゴールド会員になれば、経験上もらったも同然です。日本シリーズはセゾンのゴールドカードです。

- ・ オリコカード・Orico Mall

<http://www.sss.co.jp/orico1.htm>

<http://www.oricomall.com/Shtml/home.html>

取り扱いイベントはあまり多くないが、会員限定など様々です。

ページは月初めに更改するのでチェックしましょう。

- ・ UCカード (UCチケットサービス)

<http://www2.uccard.co.jp/service/ticket/uc.html>

電話予約で抽選受付と先着順のものなどがあり、HPだけからではちょっと情報不足かもしれません。

○●○ その四 チケット入手術 一般発売編（長文） ○●○

FCでチケットを入手するのが1番楽ですが、中にはFC先行発売を行わないアーティストも存在します。

またサッカーワールドカップがそうした様にスポーツイベントは一般発売のみという事が多々あります。

下記にその攻略法を明記します。

この章は専門的で長文となりますので、斜め読み（別に読まなくてもいいです）して頂き、一般販売でチケットを入手する際に読んでいただくといった形で結構です。

コンサートチケット等を入手しようと必死に電話をかけても繋がらない。多くの人がこんな悩みをもっているものです。なぜそうなってしまうのか。これにはいくつかの理由が挙げられます。

1. 一般知識

※特電・・・・・・チケットの発売開始日に限り、予約受付番号が通常受付番号と異なる番号。（2日目以降は、通常受付番号での受付になります。）

※子番号・・・・・・「0570ー」（ナビダイヤル）から始まる特電は「03ー」、「06ー」、「052ー」等で始まる下記の子番号とリンクしてます。

2. 基本知識

1. プッシュホン回線を使用する
2. 親機を使う（子機は使用しない）
3. リダイヤルは絶対に使わない
4. 同じ番号に続けてかけない（違う番号に順番にかけて行った方が繋がり易い）
5. 発売開始と同時に電話が繋がるようにする（発売先によって開始時間が違うため5分～1分前からかけ始める）
6. 本番前に練習する
7. 事前に掛ける順番の対応表を作っておきそれを使用する

電話予約にはオペレータ予約とコンピュータを使った音声予約の2種類ある。人気アーティストの発売は音声予約が殆どである。

チケットぴあとローソンチケットは非常に有名である為、電話が殺到する。

まだいまいち有名でないCNプレイガイドを狙うのが電話を繋げる手段の1つではないだろうか。

普通、NTT が介入して電話制限をする。

NTT 介入→話中→繋がるが普通であるが、0570 番号は、NTT 介入→話中→繋がる。(アナウンス) →振り分け (NTT、話中、繋がる) →繋がると普通の予約専用電話番号よりも 1 回

振り分けが多いのである。

『キャンセル待ちを狙う』一般販売日でも GET 出来なかった場合、まだあきらめる必要はない。

世の中にはせっかく GET できたチケットをキャンセルする人がいるのである。

ローソンチケットの場合のキャンセル待ちは一般発売日の翌週月曜日の AM5:00 からである。

なお、電話予約できない場合もあるが、その時は直接ローソンにあるロビーで買う事が出来る。

チケットぴあもローソンチケットと同じく翌週月曜日に電話問い合わせをしてみる価値は充分にある。

ただし、これらはキャンセルがある場合である。

キャンセルがない場合もあるのでダメもとでトライするべきである。

チケットは引き換えてみないと座席が分からないので、もしかしたらすごく良席のチケットが GET できる可能性もある。

土曜と日曜の午前 10:00 に誰でも 1 度は電話をかけたことがあると思います。

この時間帯にチケット会社へ電話をつなげることはとても困難なことです。

何度かけても「おかけになった電話は大変こみあってかかりにくくなっています。

しばらくたってからおかけ直してください」というアナウンスが流れますが、このアナウンスはブロック規制がかかっていることをあらわします。

ブロック規制には大別すると着信が集中した側 (チケット社) に実行される「着信規制」と着信の集中が比較的広範囲な規模の場合に電話をかける側に実行される発信規制」とに分類

できます。

では本題に入りたいと思います。

3. 子番号信仰派

直通番号、裏番、子番号とさまざまな言い方がありますが内容は同じです。

03-5237-9922 で取りたいチケットが発売されるとします。

皆さんは普通にその代表番号に電話します。

しかしそれでは 2 時間かけてもつながりません。

03-5237-9922 から更に違う電話に転送されるからです。

簡単に説明すると、皆さんの会社の番号が（03-5237-9922）でそこから内線で違う部署に転送されるのと同じことです。（この番号が子番号と呼ばれるものです）

03-5237-9922 のような親番号にはチケット発売日にはあらかじめ「着信規制」がかけられています。

親番号にかけずに子番号にかければ規制を受けずに済む訳です。

チケット会社に 100 人オペレーター嬢がいれば、100 台の電話があります。

それがいわゆる直通電話、裏番号、子番号といわれるものです。

4.着信規制突破派

子番号派とは、まったく反対の考え方です。

子番号に直接かけるのではなく、普通に代表番号にかけます。

チケット発売でその日 100 台の電話が用意されるとします。

子番号にダイヤルしても、ほとんどが話中です。

誰かが先に繋がり予約中の為です。

一人平均 1 分 40 秒かかるので、その間絶対にこの子番号に繋がりません。

子番号一つ対して、回線が一つの為です。

これに対して代表番号は子番号を束ねている為、100 本の回線があり空いている子番号に繋がってくれます。

代表番号にかかる着信規制は NTT 以外の回線 (KDD 等) を使えばある程度回避できます。

びあの子番号がネットで流出していても平気なのは、子番号にかけるより、代表番号にかけた方が確率が高い為です。

ちょっと難しい数式があるのですが、計算上は代表番号にかけた方が良いでしょう

5.代表番号 VS 子番号

最終的に代表番号には着信規制がかかるためどっこいどっこいでしょうか。

私の独断で判断すると代表番号で NTT 以外の回線が一番繋がりやすいと思います。

子番号はあまりにも知られすぎている為、裏番号と呼べなくなりましたね。

<主な代表番号>

03-5237-9911 (オペレーター予約・特電 11)

03-5237-9922 (P コード予約特電)

03-5237-9933 (オペレーター予約・特電 33)

03-5237-9944 (P コード予約・オールジャンルびあカード会員専用)

03-5237-9955 (オペレーター予約・特電 55)

03-5237-9966 (P コード予約・オールジャンル)

03-5237-9977 (オペレーター予約・スポーツ)
03-5237-9988 (オペレーター予約・演劇)
03-5237-9990 (オペレーター予約・クラシック)
03-5237-9999 (オペレーター予約・オールジャンル)
0570-**-**** (有料電話・特電)

■コレクトコールやNTT100番回線を使うと繋がるという、うわさがありますが断られてしまいます。

■特電とは？ チケットの発売開始日に限り、予約受付番号が通常受付番号と異なる番号。2日目以降は、通常受付番号での受付になります。

※上記以外にも子番号は随時変更されるため、そのまま使えるとは限りません。
本文に書いているように、調査して初めて生きてきます。
冒頭でも述べているように仕組みや調べ方がわかる内容を主に提供しています。
番号自体は変更が激しいため、そのもの自体では活用できませんが、ある程度の目安になります。

6.子番号一覧表

チケットぴあ・東京

03-5237-9911→7100~7120
03-5237-9922→7616~7684 ・ 7121~7164 ・ 7188~7197
03-5237-9933→7170~7187
03-5237-9944→7069~7073 ・ 7577~7615
03-5237-9955→7400~7419
03-5237-9966→7500~7571
03-5237-9988→9300~9307
03-5237-0011→0012~0020
03-5237-7024→7011~7022
03-5237-7072→7110~7117
03-5237-7037→7165~7168
03-5237-7198→7180~7187
03-5237-9111→7125~7152 ・ 7188~7197
03-5237-9222→7551~7571
03-5237-9555→7410~7419
03-5237-9944→7069~7071 ・ 7420~7438

03-5237-9966→7500~7539・7541~7549

チケットぴあ・名古屋

052-320-9933→9917~9924・9801~9802

052-320-9955→9936~9943・9945~9955・9721

052-320-9977→9808~9810・9892~9894・9896~9897・9901~9910

052-320-9911→9401~9419

052-320-9922→9726~9750

052-320-9933→9921

052-320-9955→9936~9943・9945~50

052-320-9966→9631~9635

052-320-9977→9808~9810

052-320-9988→9898

052-320-9999→9989~9998

ドラゴンズチケットセンター

052-320-9876→9830~9840

チケットぴあ・大阪

06-6363-9911→9500~9508

06-6363-9922→9300~9368

06-6363-9944→9600~9628

06-6363-9955→9400~9410

06-6363-9966→9000~9050

06-6363-9999→9800~9815

06-6363-9911→9500~9504

06-6363-9922→9300~9350

06-3636-9944→9601~9615

06-6363-9955→9400~9410

06-6363-9966→9000~9030

06-6363-9999→9801~9807

チケットぴあ・福岡

092-708-9911→9912~14
092-708-9922→9850~9863
092-708-9933→9869~9878
092-708-9966→9880~9887

ローソンチケット・東京

03-3569-9611→9734
03-3569-9900→9602
03-3569-9911→9582
03-3569-9990→9732
03-3569-9999→9728
03-3569-9900→9444
03-3569-9911→9297・9109
03-3569-9990→9407
03-3569-9999→9198・9907

ローソンチケット・名古屋

052-290-9911→9860~9865・9872~9877・9920~9922
052-290-9955→9866~9871・9878~9883・9910~9914
052-290-9977-9902~9907・9910~9919
052-290-9999→9884~9889・9896~9901・9908~9909
052-290-9911→9860~9865・9872~9877
052-290-9933→9890~9895・9902~9907
052-290-9966→9952~9954

ローソンチケット・大阪

06-6369-6600→6601~6630
06-6369-6655→6631・6632・6634~6650
06-6369-6666→5101・5109
06-6369-6677→6674~6676・6678~6680
06-6369-6633→6659~6665
06-6369-6655→6631・6632・6634~6640
06-6369-6677→6674~6676・6678~6680
06-6369-6688→5801~5815・5108・5109

CN プレイガイド

03-5802-9900→9840～9866

03-5802-9955→9954～9958

03-5802-9999→9989～9999・9916～9918

ホットスタッフ

03-5720-9999→9611～9619

名古屋のぴあは北海道公演

名古屋のローソンは仙台公演（いずれも宇多田ヒカル）というように全国ほとんどこの番号で対応できます。

ぴあの子番号はその時によって使われる番号が変更になる場合があります。

ローソンは番号がコロコロ変わりチケットゲッターとローソンのイタチゴッコになっています。

■03-5720-9999 の番号は

イベント「ホットスタッフ」の番号です

5720-9611～9629 までが子番号です。

ホットスタッフは直接自社で受け付ける場合があるためその場合この番号にかければほとんど繋がるようです。

@ぴあでご希望の公演を検索して、問い合わせた先がホットスタッフなら、この子番号もダイアルの一つに入れておいた方が確率は上がります。

■03-5237-7047～7068 の番号は

アステルのモジオのチケット入手特電です。

希望のチケットが売っている場合、この番号に直接かけたほうが良いと思います。

Pコードがわかればアステルがなくても可能だそうです。

■ぴあ関東の「03-5237-9999」のお問い合わせの親番号の子番号は「5237-7011～7019」

対応しているようです。

昼休みなどチケットの問い合わせをしたい場合、話し中が続きますが、子番号にかければある程度避けられます。

■0570～のナビダイヤルは全国規模での回線の混雑が予想される場合に使われます。

宇多田ヒカルの電話予約のときに使われました。

東京びあで使用された番号は0570-00-0091です。

皆さんもこの番号に電話されたと思います。

この番号は必ず03～ 06～ 052～の番号に転送されます。

この日関東では03-5237-9922の子番号が対応していました。

私はこの対応している子番号に電話しチケットを取得しました。

子番号を知っていてもどの子番号が対応しているか、自分で電話をして調べる必要があります。

実際に子番号に電話をかけてみますと、日によって出かたが異なり

- (1) 繋がっている
- (2) 呼び出し音のみ
- (3) 繋がるが「ピー」音が鳴るだけ
- (4) 「ただ今使われていません」のガイダンス

といった4パターンがあるようです。

どの代表番号がどの子番号に対応するのかは当日にならないと分かりません。

適当にかけて繋がっても「ご希望のチケットは扱っておりません」といった事態を避けるには発売日前にいろいろな子番号に電話をして実験・結果表作成などしたほうが対応している

子番号を絞りこめると思います。

初めての方は土曜日発売なら金曜日の24:00～適当に子番号に電話をします。

営業時間の10:00を過ぎてからでもいいのですが子番号を知っている人やチケット業者の方も調べるために子番号の電話は話し中が多いようなので、深夜または早朝に電話をしていま

す。

狙っているチケットが03-5237-9922で受付する場合、その子番号に電話をして03-5237-9922の電話対応と同じ「只今は、営業時間外です～」といったガイダンスが流れればその子

番号が使われる可能性が大きいです。

■子番号はあらかじめ3～5番号は用意したほうがいいです。

例をあげると、「5237-7100」～「5237-7120」が対応している場合、「7100」の番号だけをリダイヤルしていると電話機本体のリダイヤル規制により発信が遅くなるため

「7100

「7101」「7102」と短縮ダイヤルに登録しておき、順番に違う番号に変えながらダイヤル

してください私は末尾の子番号から順番にダイヤルしています。7120→7119→7118 という具合です。

リダイヤル規制とは皆さんもテレホーダイの時間になるとプロバイダーになかなか繋がらず、リダイヤルをしますよね。

そのうちモデムから応答がなくなることがたまにあると思いますが、これがリダイヤル規制です。

一昔前までは3回まででしたが、最近は15回連続までは規制されません。

■子番号でも発売開始前は「営業時間外です」のガイダンスが流れていますがあせりは禁物ですよ。

だからといって発売開始時刻にかけるのでは出遅れといえます。

大体ですがローソンチケットの場合は1分前から繋がります。

びあは開始ちょうどからでないとはじかれてしまいます。

5～7秒前くらいからダイヤルすると良いでしょう。

びあ、ローソン以外なら10分前からダイヤルしています。

■チケットびあ東京の「03-5237-9888」のような現在あまり子番号が判明していない代表番号のチケットを取りたい場合、「NTT」以外の回線を使用することで、ある程度規制を

回避できるので、困った時はお試してください。

(例) チケットびあ東京「03-5237-9888」

★KDD 経由「001-03-5237-9888」

★DDI 経由「0077-03-5237-9888」

★日本テレコム経由「0088-03-5237-9888」

★日本高速通信経由「0077-03-5237-9888」

★東京電話経由「0081-03-5237-9888」

利用するには申し込みが必要です。

詳細は各社にお問い合わせください。

上記番号が各チケット業者が使っているとおもわれる子番号です。

ただし、この子番号は定期的に変更されてしまうため、利用できなくなってしまう場合、すでに利用できなくなっている可能性もありますので、予めご了承ください。

とはいうものの、たいがい使いまわしをしていることが多いため、もしこの番号にかけて繋がらなかった場合にもあきらめないでください。

どういうことかということ、例えばチケットびあ東京で発売されるコンサートチケットを入

手したいときに代表番号が03-5237-0123だったとします。

最初にこの代表番号に電話をして、アナウンスを聞きます。

次にこの場合、最後の4桁の0123の部分を1123・2123・3123等のように変えてダイヤルをしていきます。

すると、最初にかけた代表番号のアナウンスと同じアナウンスがでてくることがあるんです。

これが、子番号です。

また、代表番号が上記一覧に入っているにもかかわらず、子番号が使えない場合も同様です。

たいがいは、この方法で子番号を見つけることができるはずです。

そして、一覧に無い0570発信のナビダイヤルと呼ばれている番号の場合は一覧にある「03」発信などの番号が子番号になることが多いようです。

最初にお話ししたように、一度その0570の代表番号を通り、さらに細かい番号例えば、03-5237-0011等に繋がるわけです。

ですから、通常番号と同様に最初にアナウンスを聞いておいて、その後一覧にある「03」や「06」から始まる番号にダイヤルすればよいわけです。

ここで、同じアナウンスが流れるまでひたすら、チェックするわけです。

この、子番号を検索するときにはできるだけ夜中などチケット業者が営業していない時間帯にしてください。

子番号自動検索ツールこれらの情報+方法を使えば子番号を探し出すことができるわけです。

しかし、これまでの内容を読まれて、めんどくさいと感じられたかもしれません。そんなときに便利なのが子番号自動検索ツールです。

この子番号自動検索ツールはダイヤモンドアプリコット社からでているDAブラックホールというツールです。

この入手方法は下記 URL から参照してください。

<http://www.nda.co.jp/soft/>

無料ではありませんが、楽しんで確実に子番号をたえず入手したい方には良いかもしれません。

あとは、時間になりこの子番号にダイヤルすれば、通常の代表番号からダイヤルするより

確率高く繋がるはずです。

ただし、子番号にダイヤルしても繋がらないこともあります。

これは、すでにその時にその番号で予約をしている人がいるからなんです。

当然、通話中ですのでかかりません。

その場合は、確実に1分40秒（平均予約時間）は繋がりませんから、別の番号にかけるか代表番号にかけるかという選択肢になります。

この状況でも、私は子番号にかけていったほうが繋がる確率は高いと考えています。

なぜかという、代表番号に一斉に電話が集中したときに、ただ単に話し中といわけではなくここにNTTが介入してきます。

みなさんご存知の「たいへん込み合っております．．．」というアナウンスです。

これは、一つの番号に殺到した時にNTTが規制をかけているのです。

そのため、なかなかそれを突破することはできません。

しかし、子番号の場合、その番号にダイヤルしてる人の絶対数が少ないため、このような規制がかかることはほとんどありません。

ゆえに、子番号にかける方がチャンスがあるわけです。

ただし、これだけでは準備万全ではありません。

これが、冒頭で挙げた繋がらない理由の第2番目にあたるのですが、電話とういものは、通常連続して同じ番号に掛けていると電話機本体に規制がかかってしまい、よりかかりにくく

なってしまうのです。

リダイヤルソフトですから、子番号にダイヤルするときも同じ子番号に連続してかけるのではなく、違う番号にかけていったほうがよいのです。

そして、この規制をはずすツールがあります。

これを利用すれば、規制がかからないため、繋がりやすくなるのです。

また、このツールは手動でかけなくとも、自動的にリダイヤルをしてくれるのです。

手動では、やはり限界があります。

ツールを利用することにより、手動とは比較にならない回数のダイヤルをしてくれるわけです。

これが、リダイヤルソフトと呼ばれているもので、こちらは「WINDOWSの悪のマニュアル」という本の付録についています。

ソフト名はPhone Tagという名前です。

この「WINDOWSの悪のマニュアル」はデータハウス社が発行しているもので、定価2300円で売っています。

小さな本屋さんにはなかなか置いてありませんが、大きな本屋さんへ行けば売っていると

思います。オークションにも出品されていることが多いのでチェックしてみてください。

もともこの「**WINDOWS** の悪のマニュアル」という本はコンピュータ犯罪対策に出版されたもので、付録の **CD-ROM** には多数のハッキングツールと呼ばれているものが入っていますが、

チケット入手に必要なものは上記「**Phone Tag**」というツールです。

こちらは英語版になっていて、少しばかり使い方がわかりにくいものとなっていますが、下記のように設定をしてください。

ファイルを解凍

まず、最初に付録の **CD-ROM** に収録されているファイルは圧縮されているので、解凍してください。

解凍するためには、解凍ソフトが必要になります。

これらのソフトは無料で、ダウンロードできるものが多くでているので、もっていない場合は窓の杜やベクター等のダウンロードサイトからインストールしてください。

Phone Tag を起動

解凍ができましたら、**Phone Tag** を起動してください。

SETUP と英語で書かれたものが表示されますので、設定をしていきます。

ここでは、必要な個所だけを設定します。

COM ポートを設定

設定の最初は **COM** ポートからです。

COM ポートとは簡単に言えば電話回線をつないでいる穴の事です。

これは基本的に **COM 1**、**COM 2** などといった具合に数字がついていますがどのポートでも問題ないと思います。

詳しくは **PC** の取り扱い説明書等を参照してください。

dial speed in milliseconds の設定

次に **dial speed in milliseconds** と書かれているところに **30** ~ **50** ぐらいの数値を設定してください。

これは、ダイヤルのスピードを設定する個所でこの数値が、大きいほど早くダイヤルしてくれます。

ただし、あまり大きい数値を設定しすぎても、モデムが対応してくれないことがあるため、**30** ~ **50** ぐらいが妥当と思われます。

dial number prefixの設定

そして、dial number prefixという個所に、これからダイヤルするチケット業者の電話番号を入力してください。

busy retriesの設定

さらに、busy retriesのところに数値を入力します。

この数値は、混雑しているときに自動的にリダイヤルしてくれる回数だと考えてください。

ここは、100を入力しましょう。

使った感じをみながら微調整してってください。

これで、この部分の設定は終了です。

他の個所は最初に入力されている状態のまま大丈夫です。

上記の設定が終了しましたら、Saveを押して保存してください。

メインメニューの設定

次にメインメニューの設定をしていきます。

まず「File」の中の「new dial list」をクリックしてください。

「creat new list」画面がでてきますので、ここで最初にお話しした規制をはずすための設定を行います。

この規制は、電話番号の一番後ろに、適当な番号をつけることにより、モデムに違う番号にかけているように認識させることによってはずす事ができるのです。

ここでの数値はその一番最後につける番号を設定するのです。

適当な数値をおしてください。

何であっても大きな違いはないと思われます。

これで設定は完了です

メインメニューのダイヤルボタン（再生ボタン）を押してください。

自動的にダイヤルしてくれます。

このツールは実は本来いたずら電話をかけるためのツールなんです。

なので、自動的に電話をかけ、繋がったとしても10秒ぐらいで勝手に接続が切れてしまいます。

そして、再び同じ番号にダイヤルします。

ですから、せっかくチケット業者に繋がったとしても10秒で切れてしまうのです。

事前に家の電話を用意しておいてください。

これは子機でも親機でもどちらでもかまいません。

ツールをつかってつながりましたら、直ぐに電話機のほうの通話ボタンを押してください。電話機のほうがつながり、ツールのほうが切れます。

以上のような方法で、冒頭でお話ししました子番号を使い、試してください。

ただ、これでは、その本を買えなかったらどうするんだという話しになると思います。

安心してください。

実は皆さんも利用したことがあるかもしれない身近なサイトから別のツールをダウンロードすることができるんです。

そのツールは「REDIALER for TICKETS」というもので、シェアウェアですが 2500 円とそんなに高くはないですし、とりあえずダウンロードしてすぐに使えるので試してください。このツールの使い方は、ダウンロード後に説明書がついていますので、詳しくはそちらを参照してください。

チケット入手専用のツールですので試す価値ありです

こちらからダウンロードできます。

<http://www.vector.co.jp/soft/win95/net/se237498.html>

この他にも、リダイヤルマシーンという物が販売されています。

電話機に内臓されているものと取り付ける物とさまざまなようですが、性能の良いもので、1 分間に 60 から 100 ぐらいのリダイヤルをするものがありますので、効果抜群です。

実際チケット代行業者さんはこちらを使っていることが多いようです。

ただし、オークションの平均相場で約 40000 円から 100000 円くらいと高額なので、よっぽどチケットゲッターにでもないたいのでしたら、話しは別ですが、私的にはツールで十分なよ

うな気がします。

7. ローソンチケット L コード予約

L コード予約の発売初日開始時刻（10 時）に公演日の入力を終了させて、開始 0 分にて予約を完了させる方法です。

- ・ローソンで毎月 15 日発行される「LAWSON TICKET withLoppi」を用意して下さい。
- ・入手したいチケットの発売日・L コード等を調べて下さい。
- ・前日までに売り切れ終了している公演の L コードを調べて下さい。
（ビッグアーティストなら大抵完売しています）
- ・秒針まで正確に合わせた時計の用意。

まず受付開始 10 分から 15 分前に電話をかけます。

繋がったら次の事をします。

【経過時間】

00:00 Lコード予約電話にかける。

00:40 はじめのガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

01:10 もう1度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

01:40 もう1度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、今度は10秒以内にLコードを入力する。

02:00 公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

02:40 もう1度公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

03:20 もう1度公演日のガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

03:40 ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、何の操作もしない。

04:10 もう一度Lコードのガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

04:40 もう一度Lコードのガイダンスが流れるので10秒以内に入力する。

05:00 公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

05:40 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

06:20 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

06:40 ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

07:10 もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

07:40 もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、今度は10秒以内にLコードを入力する。

08:00 公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

08:40 もう1度公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

09:20 もう1度公演日のガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

09:40 ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、何の操作もしない。

10:10 もう一度Lコードのガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

10:40 もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れるので、今度は10秒以内にL

コードを入力する。

1 1 : 0 0 公演日のガイダンスが流れるので、無視して何の操作もしない。

1 1 : 4 0 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して 何の操作もしない。

1 2 : 2 0 もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので 10 秒以内に公演日を入力すると、まだ受付開始時刻になっていないのでガイダンスが流れる。

ここまでで、約 2 分の引き伸ばしが出来ます。もし、ここまでの操作中に受付開始時間まで残り 2 分程になったら、その時点で次の操作に進めて下さい。

上記のみの操作を繰り返してしまうと、ガイダンスが流れて、電話を切られてしまいます。

** : ** ガイダンスが終了し、Lコード入力のガイダンスが流れるので、

・受付開始時刻まで 2 分以上ある場合は、前日までに売り切れている公演のLコードを入力し操作を進める。

・2 分～40 秒前の場合は無視して何の操作もしない。

・40 秒～35 秒前の場合は 15 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・35 秒～20 秒前の場合は 10 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・20 秒前からの場合 10 秒以内にLコードを入力し操作へ進む。

** : ** もう一度、Lコード入力のガイダンスが流れる。

・受付開始時間まで 90 秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。

・40 秒～35 秒前の場合は 15 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・35 秒～20 秒前の場合は 10 秒待ってLコードを入力し操作を進める。

・20 秒前からの場合 10 秒以内にLコードを入力し操作へ進む。

** : ** もう一度、Lコードの入力ガイダンスが流れる。

・10 秒以内にLコードを、入力し、操作へ進む。

** : ** 公演日の入力ガイダンスが流れる。

・50 秒～15 秒前の時は無視して何の操作もしない。

・15 秒前からの場合は【最終操作】へ進む。

** : ** もう一度公演日の入力ガイダンスが流れる。

・この時点で受付開始時刻 20 秒前になっていると思うので【最終操作】へ進める。

・もし 20 秒前になっていない場合は無視して何の操作もしない。

*** もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので【最終操作】へ進める。

*** 【最終操作】この時点で受付開始時刻まで秒読みになっていると思うので、受付開始時刻合わせて公演日の入力をする。

ガイダンスの途中でも入力は、有効です。

希望枚数のガイダンスが流れるので、入力して下さい。

後は、ガイダンスに沿って入力及び予約を進めて下さい。

【途中操作より完売チケットのLコードを入力した場合】

*** 公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

*** もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので無視して何の操作もしない。

*** もう一度公演日の入力ガイダンスが流れるので10秒以内に公演日を入力すると既に終了しているというガイダンスが流れるので次へ進む。

*** ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む。

*** もう一度Lコードのガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む。

*** もう一度Lコード入力のガイダンスが流れるので

10秒以内に完売されているチケットのLコードを入力する。

*** 公演日の入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで1分以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・1分前からの時は公演日の入力をする。すでに終了しているとのガイダンスがながれるので次へ進む。

*** 公演日の入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで1分以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・1分前からの時は公演日の入力をする。すでに終了しているとのガイダンスがながれるの

で次へ進む。

** : ** 公演日の入力ガイダンスが流れる。

10秒以内に公演日を入力するとすでに終了しているガイダンスがながれるので次へ進む。

4回以上繰り返すと電話を切られてしまいますので、5回目は操作を進める。

** : ** ガイダンスが終了し、Lコードの入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む

** : ** もう一度Lコードのガイダンスが流れる。

この時点で

- ・受付開始時間まで90秒以上ある場合は、無視して何の操作もしない。
- ・40秒～35秒前の場合は15秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・35秒～20秒前の場合は10秒待って希望のLコードを入力し操作を進める。
- ・20秒前からの場合10秒以内に希望のLコードを入力し操作へ進む。

** : ** もう一度Lコード入力のガイダンスが流れる。

10秒以内に希望のLコードを入力して操作を進める。

** : ** 公演日の入力ガイダンスが流れる。

この時点で

- ・2分以上ある時は、無視して何の操作もしない。
- ・35秒以内の時は公演日を入力して、次の操作へ進む。

** : ** もう一度、公演日の入力ガイダンスが流れるので、公演日を入力し、次の操作へ進む。

以上が「ローソンチケットLコード」予約方法です。

24時間受付という盲点をついた方法です。

表示時間は、目安。

電話代がかかってしまうのが難点。

「Lコード不要」の特電には当然ですが使えません。

この方法は、Lコードを使ってやる物ですので...

特電についてですが、全ての物を確認することは出来ませんので全てで出来るという保証はありません。

以上がローソンLコード予約を使ったチケット入手方法です。

細かく書くと何だか難しいようですが、こちらが俗に「ループ法」と呼ばれているやり方

で、簡単にいえばコード予約の場合、発売時間の前にすでに予約の場面まで行っておいて時間

稼ぎをして時間になったら、入力しちゃいましょうというものです。

たいがいのチケット発売の場合、時間前には繋がるものの、コードを入力すると時間前のため買えず、時間になってからかけるともう繋がらないということが多いと思います。

なので、時間前に繋げておいて、発売時間まで時間稼ぎをして、時間になったらコードを入力しようという作戦です。

最近では、この方法も使っている人間が増えてきているとのことですが、まだまだ使えると思います。

超人気アーティスト等の場合、チケットが取れば、それだけでも満足だとは思いますが、そこまで争奪戦が激しくない場合はどれだけ良い席を取れるかが、問題だと思います。

その場合、こちらの方法はかなり高い確立で発売同時に繋がられますので、良席を確保できると思います。

コンビニエンスストアのローソンでのテクニック NO.2

そして、もう一つローソンチケット予約ロッピーを使った方法があります。

この方法はいたってシンプルな方法です。

まず最初にGETしたいチケット発売日の10:00までにロッピーを確保してください。次にロッピーの初期画面からジャンルを選択して「チケット直接購入」を選択してください。

そして、Lコード入力から「Lコード」を入力して、10:00まで待機します。

この時、左下の「次へ」を押さないでください。

右下の時計が10:00に変わった瞬間に、「次へ」を押します。

この時の時間はロッピーの時計で確認してください。

後は公演日や枚数を順に従って入力して下さい。

ロッピーから出るレシートをレジに持っていけば、購入完了です。

この方法は先程も述べたように、とてもシンプルな方法です。

ただ、電話での予約と違い、この方法でチケットを取ろうとしている人の絶対数が少ないので、確立はかなり高いといえます。

極端な話、この方法を知っている人が数万人いたとしても、結局はローソンのロッピーが空いてなければできないので、ライバルは少ないといえます。

まして、全てのローソンで同時に同じ事をやる人がいるということは考えにくいですから。

注意点としては、早めにローソンへ行き、ロビーの前で陣取ります。
そして、あせって10:00前に「次へ」を押さないでください。
また、この方法は「店頭発売」がある公演にしか使用できません。
事前に確認をしてください。

最近のコンサートでは先行発売やファンクラブ発売、ラジオ、テレビ番組内での予約などが多くなり、一般発売には最初から残り枚数が少ない状態です。

浜崎あゆみのチケットは一般発売を前にして、いろいろなところで先行発売されていました。

こんなに先行発売していたら一般発売のときいったいどのくらいチケットが残っているのかと思いました。

先行発売で楽々とチケットが取れました。

浜崎あゆみはインターネット販売に力をいれていたようです。欲しいチケットがある場合、ライブが行われるとの情報が流れたら、インターネットで検索すれば、先行発売されている

場合があるのでパソコンをフルに活用してください。

保証はないですが、先行予約を行なうアーティストは多いです。

先行予約にはいくつかの種類があるようです。

先行予約が行なわれる時期としては、一般発売日の1週間か2週間前が多いです。

どうしても行きたいライブが見つかったら、まずそのライブの主催者と後援者とプロモーターをチェックしましょう

これらのどこかで先行予約が行なわれる可能性が非常に高いのである！

主催者・後援者はテレビ会社やFM局である場合がほとんどです

・主催者の先行予約でGETしたチケットは非常に良席である場合が多い。

8.club@ぴあ

■みなさんインターネット上にあるチケットぴあのclub@ぴあをご存知ですか？

これはお勧めです。今すぐ会員になることをお勧めします。

好きなアーティストをあらかじめ登録しておくことでチケット発売のお知らせのメールが届き、抽選でチケットが一般発売前に取れます。

会員になるには手数料が1000円ほどかかりますが、損はしないと思います。

■電話発売日に完売のアナウンスが流れたら、昼から又その番号に電話をします。

キャンセル分が必ずどの公演でも出るのではがきの申し込みが出来ます。

はがきの宛先などが、その日だけガイダンスで流れています。

いろいろな子番号にも電話をしましょう。

対応した子番号ではその日発売になった公演が完売とのガイダンスが流れているのでどの子番号が対応したか、データを集めておきます。

このデータは大切です。次回でもその子番号が使われる可能性が高いからです。

■チケットを入手する方法はさまざまありますが、翌週のぴあの窓口で朝一番に行ってキャンセル分を狙う、ファンクラブに入会する（長い目で見れば一番いい方法です）

ファンクラブ限定先行発売をしている。

しかもそのチケットは限りなく良席である。

インターネットで良心的な人を探す。

（ファンのサイトなどは定価で手に入る場合があります）

.YAHOO のオークション

フリーマーケットで購入する（しかし高価になる場合があります。）

ヤフーのフリーマーケットは出品物が多い為、皆さんいい席に集中しますが、割といい席で埋もれている出品物を探しましょう。

チケット発売直後は、値段が高いので値段が落ち着いてからのほうが良いでしょう。

ぎりぎりまで待つと値崩れを起こします。（焦らないことです）

個人売買は詐欺にあう可能性があります。

必ず相手に電話をして下さい。（携帯ではなく自宅の番号に電話をして下さい）

先に入金しないことです。

座席の確認できる封筒で代引き郵送してもらいましょう。

相手が応じない場合はあきらめたほうが無難です。

チケット業者に頼むのも一つの手です。（あまり良い席はありませんが確実です）

業者の方がチケットを取るのではなく、チケットゲッターが取ったものでみなさんとゲッターの仲介者になります。

最後はダフ屋サンのお世話になるしかないのですが、公演が始まってから交渉するとかなりいい席でも定価以下で手に入る可能性が高いです。

公演が始まってしまえばただの紙切れになるので足元を見て交渉してください。

公衆電話の ISDN 電話（グレ電）でも繋がりますよ。です。

私は国際コールバックを使っています。（国際回線には規制がありません）

業者の方も使っているようです。値投が高いと思われませんがアメリカの回線は世界で一番安い回線です。

入会の手続きもそれほど難しくありません。

まず最初にコールバックで代表番号にかけます。

国際電話は規制もなく、国内回線より優先順位が上です。（最近では規制が入っているみたいですが）

1回目で繋がれば良席を確保できます。

しかしこれに失敗したら、コールバックはやめます。（他のゲッターの方もコールバックでかける人もいる為、絶対はありません）

2回目以降はコールバックは使いません。

なぜなら、時間がかかる為です。コールバックのリダイヤル機の付いた電話機があれば別ですが・・・

電話を使う以上絶対に繋がるという保証はありません。

運にも左右されます。業者の方のようにたくさんの電話と回線を使えば話は別ですが、確率の問題です。

電話によるチケット予約秘密方法 3

チケット専用・自動リダイヤル「連ちゃんコール」

YAHOO のオークションで、35000 円程度で、頻繁に出品されています。

1 分間 50 回以上リダイヤル可能 ISDN 専用電話機 NTT W1000P 改 YAHOO のオークションで、50000 円程度で、頻繁に出品されています。

人気チケットの予約に便利な I S D N 専用電話 1 分間に 6 0 回可能 N T T デジタル電話機 S - 2 0 0 0

YAHOO のオークションで、30000 円程度で、頻繁に出品されています。

★極秘情報★

最近では e + （イープラス）の携帯からが穴場です。

★お奨めです★

なぜかと言うと、ほとんどの人は P C から通信しているのが現状です。

携帯は遅いからと思うでしょうが、N T T ドコモの 5 0 4 シリーズや A U の C D M A シリーズからアクセスするのが最速です。

また、端末により、ブラウザの能力の違いがありまして、ホームページに接続するまでの時間も違います。

※端末別接続時間集計表

1 秒 [P504i] [P504is]

- 2 秒 [N504iS] [A1013K*]
- 3 秒 [N504i F504i D211i SH251is*] [A5303H* A3014S C1002S C401SA]
- 4 秒 [D251i] [A3014S* A5302CA A5301T A3012CA*]
- 5 秒 [C5001T*]
- 6 秒 [J-T08*]
- 7 秒 [J-SH52 J-T07 JP-51*]
- 8 秒 [J-SA51 J-SH08]

*は 3 回計測の平均値。

実際、トヨタカップでは、10時発売にも関わらず11時30分ぐらいでもカテゴリ1・2枚ゲットできました。

e+（イープラス）は1画面20分以内に確定しないとキャンセルになる仕組みの為、チケット終了の画面が出たあともまた"残有り"と表示されました。

これは、ワールドカップでのバイロム社でもこの現象がでであり、現在のネットワークシステムでは仕方がないと思われます。

そこで私たちは、この弱点を逆利用するのです。

後、超良席チケット(1階席5列以内中央)を定価販売している優良サイトの情報をお教えいたします。

このサイトは利用料/手数料等は完全無料ですし、その他プラチナチケットも全て定価にて販売されてますので、かなりオススメです。

数は限られておりますが是非1度試してみてください

<http://k.excite.co.jp/hp/u/ticketfanclub/>

宝塚歌劇のチケットを GET する方法

宝塚歌劇のチケットを GET する方法

宝塚友の会の会員先行販売を利用するのが良いと思います。

最後に問い合わせ先がかいてあるので、先に会員になってください。

宝塚友の会に入ると、会員特典としてチケットの先行販売が利用できます。

一般販売に先駆けて<抽選方式>と<先着順方式>の2段階の会員先行販売があります。

会員専用席は1階センター最前列から良席多数あり。

チケットGETまでの流れ。

チャンス1

<抽選方式による会員先行販売> 一般発売の3～4週間前

1、会員電話予約システムにエントリー。

設定販売期間中は音声自動対応で24時間受け付け。

2、お一人様別々の公演を3公演までお申し込み可能。

1公演あたりのチケット受付枚数は同一種6枚まで。

3、コンピュータによる抽選。

抽選結果は締め切り後電話で確認できます。

4、チケット郵送。

郵送料無料。

チケット代金はタカラズカレビューペルソナカードのクレジット決済です。

チャンス2

<先着順による会員先行発売> 一般発売の2～3週間前

1、会員電話予約システムにエントリー

設定販売期間中は音声自動対応で受け付けま。

<設定期間中、毎日、10時から23時受け付け>

2、先着順にその場で予約確定。

受付開始日のみ、1公演あたりの受付枚数は同一種6枚ま

で、翌日から同一種12枚まで。

3、チケット郵送。

郵送料無料。

チケット代金はタカラズカレビューペルソナカードでのクレジット決済です。

入会金、年会費

入会金 1000円 税込み

年会費 3497円 税込み

宝塚友の会問い合わせ先

TEL 0797-85-6801

〒665-8558

兵庫県宝塚施市栄町 1-1-57 (10:00～18:00 水曜日定休)

●○ その五 狙い目のアーティスト ○●○

オリコン上位に来るようなアーティストでしたらまず利益は生じるのですが、その中でも「病的とも言えるほど熱狂的なファン」が多数いるアーティストが狙い目です。歌唱力で人気があるアーティストよりもジャニーズ系や人気アイドルが高値を付ける傾向にあります。

またツアーをやる回数もかなり影響してきます。

そういう意味でも年に1回するかどうかといった実力派アーティストよりも、年に1回は必ずツアーを行うジャニーズ系に重きをおくことがコツです。

下記は私の経験で得た人気アーティストのランク付けです。

横綱

・ SMAP

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap3.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap6.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap4.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/smap5.html>

・ モーニング娘

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu1.htm>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu3.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/mo-musu4.html>

大関

・ サザンオールスターズ

リンクを保存していなかったのですが今年のツアーでペアで最高40万程度の値段を付けておりました。

・ 浜崎あゆみ

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/ayu1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/ayu2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/ayu3.html>

・嵐

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/Arasi3.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/Arasi1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/Arasi2.html>

・Kinki Kids

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/kinki1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/kinki2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/kinki3.html>

・V6

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/V6-1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/V6-2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/V6-3.html>

小結

・平井堅

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/hirai1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/hirai2.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/hirai3.html>

・宇多田ひかる

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/utada1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/utada2.html>

・中島美嘉

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/nakasima1.html>

<http://www.geocities.co.jp/Playtown-Knight/5124/nakasima2.html>

・その他の人気実力派アーティスト

(B'z、グレイ、ケミストリー、ドリームズカムトゥルー、他)

サザンオールスターズはチケットの値段も高値を付けるので値段だけでしたら横綱クラス

なのですが、必ず毎年ツアーを行うという訳ではありませんのであえて大関クラスにしました。

また同様に小結にあげたアーティストも大関クラスと値段での違いはあまり無いのですが、こちらにもツアーの開催が流動的ですので同様に1つランクを下げています。

FCに通常入る費用として入会費1000~2000円+年会費3000~4000円で1口4000~6000円程度掛かります。

(2年目からは年会費のみの出費で済みます)

まだあまり経験値の高くない初年度の入り方としては一気に大量に入るのではなく、少しずつ入られた方がいいでしょう。

理想は私が安定してチケットを得られている様に、全体的に入った上で人気アーティストは厚く入る事なのですが、最初の資本が限られている時はスマップかモー娘に厚く入ることを

お勧めします。

もし私が資本金5万円でスタートした場合にはスマップに7口とモー娘に3口、資本金2万円でしたらSMAPに4口全て入ります。

私の中でSMAPがモー娘より高い評価なのは会場のキャパシティ(容量)の問題です。

SMAPは大会場のみでやりますのでチケット当選率がモー娘より断然高いのがその理由です。

モー娘も値段のみで見るとSMAPより上なのですが、意外に小さい会場でやりますので当選率はかなり落ちます。

そういう意味で1つアーティストを勧めるとしたら私はノータイムでSMAPをお勧めします。

FC申し込みから入会完了までFCによって早いところで1ヶ月、遅い所で3ヶ月かかります。

今年のスケジュールはまだ発表されておりませんが、去年同様SMAPのツアーは夏に始まると思いますので、それに間に合う様に御申し込み下さい。

SMAPのFC入会方法

http://members.at.infoseek.co.jp/smap_daisuki/smapfc1.htm

最近では殆ど全てのアーティストが公式HPを持ってまして、そこからFCに入会することが出来る様になっております

<http://www.google.com/intl/ja/>

googleなどの検索ソフトでアーティスト名を入力して検索しますと、すぐに見つければ

同じアーティストでも都会と地方では全然値段が変わってきます。

後はチケット関係のオークションを隈なくチェックして、このアーティストはこの位まで行くといった市場価格をつかむ事が重要です。

<http://www.aucfan.com/search>

このサーチエンジンを使えば3ヶ月前までですが、チェックできますので是非やってみてください。

その経験が来年以降に生きてきます。

●○ その六 注意点 ～これって法律違反？～ ○●○

大量にチケットを転売していると、いわゆるダフ屋行為に当たり、法律に抵触しているのでは？とお思いかもしれません。

しかし皆さん勘違いされている事が多いのですが、結論から申し上げますと法律違反ではないのです。

チケットの転売行為におけるダフ屋行為とは、転売すること自体をいうのではなく、「転売目的でそこらをうろつくこと」を言います

つまりよく野球場、コンサート会場で見掛けるダフ屋さんは警察官が法律違反として取り締まれるのですが、ネット上での転売はそれに当たらないのです。

一応下記に東京都の条例を記載しておきます

東京都 公衆に著しく迷惑をかける暴力的不良行為等の防止に関する条例

(乗車券等の不当な売買行為(ダフヤ行為)の禁止)

第二条 何人も、乗車券、急行券、指定券、寝台券その他運送機関を利用し得る権利を証する物又は入場券、観覧券その他公共の娯楽施設を利用し得る権利を証する物(以下「乗車券

等」という。)を不特定の者に転売し、又は不特定の者に転売する目的を有する者に交付するため、乗車券等を、道路、公園、広場、駅、空港、ふ頭、興行場その他の公共の場所(乗車

券等を公衆に発売する場所を含む。

以下「公共の場所」という。)又は汽車、電車、乗合自動車、船舶、航空機その他の公共の

乗物(以下公共の乗物)という。)において、買い、又はうろつき、人につきまとい、人に呼び

掛け、ビラその他の文書図画を配り、若しくは公衆の列に加わつて買おうとしてはならない。

2 何人も、転売する目的で得た乗車券等を、公共の場所又は公共の乗物において、不特定の者に、売り、又はうろつき、人につきまとい、人に呼び掛け、ビラその他の文書図画を配り、若しくは乗車券等を展示して売ろうとしてはならない。

ただ大量に扱う場合は FC から目を付けられることもありますし、あまり良い感じを持たれないので ID を使い分けた方が間違いがありません

例えば 4 枚のチケットを入手出来た場合は 2 つの ID にて 2 枚ずつ出品した方が、自分用以外を出品していると判断されるので望ましいと言えます。

私が 32 枚の SMAP のチケットを捌いた時は合計 5 個以上の ID を使い分けたものです。

ヤフーID は登録住所・名前が一緒でも「ヤフーウォレット」での登録口座が異なっていれば直ぐに別 ID が作れます

クレジットカードをお持ちでしたらわずか 10 分程度で新規 ID を所有出来ますのでやってみてください。

(1 人で複数 ID を持つ事がひょっとしたら何か悪い事のように感じていらっしゃる方もおられるかもしれませんが、ヤフーからの規約には全然そのような事は記載されておらず、むしろ利

用料が入ってくるという事で歓迎すらしている感があります。)

オークション初心者の方で複数 ID の使い方が御分かりにならない方もおられるかと思えますのでこし説明致しますが、オークションにアクセスした際に「○○さん こんにちは」と

記載されている○○が貴方の現在ログインしているヤフーID です。

そこから違う ID でログインする場合には「ログアウト」をクリックして出て頂き、再度「ログイン」をクリックしてその別 ID とそれに対応したパスワードを入力して下さい。

ID を使い分ける際にはトラブルを防ぐ為それぞれにメールアドレスも複数持つことが必要です。

また FC に入ってチケットを入手した場合、全てのチケットに「転売は禁じます」との記載があります。

また中には購入者の名前がチケットに印刷されていることもあります。

ただ、先に申しあげました様に通常一回の当選で4枚まで当たりますので、山田太郎さんの名義で4枚取った場合、4枚とも全てに「山田太郎」と記載されますので、来場者が購入者であ

ることを確認する術は無く、興行側も転売を黙認しているのが現状です。

従いましてFC入会時にも目にすると思いますが、「転売は禁じます」との記載には全く意味がありませんのでご安心下さい。

長くなりましたがチケットの入手方法に関しては以上です。

コツを掴めば全然難しいことはありませんので、ぜひトライして見て下さい

チケットの販売テクニックはまた別章にて説明致します

次章より物の転売について説明します

★★★ 第四章 物の転売術 ★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★ ★

先に記載したチケット転売の利益は大きいのですが、チケットが当たるかまた良席が当たるかどうかは運に左右されますので、規模が小さいうちは安定した収入とは言えません。ただこれから記載する物の転売は利益率こそ落ちますが、これぞというのを見つければ非常に安定した収入になります。

私は今複数のジャンルでIDを使い分けて物の転売を行っております。

その内の1つを私のIDを紹介しながら御教え致します。

ID ; SIN0804

取扱商品 ; トレーディングカード

<http://user.auctions.yahoo.co.jp/jp/user/SIN0804?>

このIDでは野球、サッカー、プロレス、アイドルなどのトレーディングカードを取り扱っております。

トレーディングカードには大きく分けて基本となるレギュラーカード、封入率の低いインサートカード、選手の直筆サインやユニフォームの一部が挟みこまれたジャージーカードの様

な極めて出現率の低いメモラビリアカードとあります。

メモラビリアカードは選手や発行枚数（殆どシリアルナンバーがうってあります）にもよ

りますが、カード1枚で5000円から物によっては20万以上の値段を付けることもあります。

後のレギュラーやインサートカードはコンプリートさせて1つのセットとしての付加価値を生じさせる事で商品価値を高め購入意欲を生じさせています。

下記にも詳しく記しておりますが、ネット問屋から大量に卸値で仕入れ、それを全て開けて順番に並び替え出品する、という結構地味な作業ですが、利益率は粗利で25~30%程度、月に15~20万程度の安定した収入となっています。

また他の出品者の方との差別化をはかり、様々なサービスを行っております。

<http://user.auctions.yahoo.co.jp/jp/show/aboutme?userID=sin0804>

商売は何でもそうだと思いますが、リピーター、常連の方を如何に作り上げるかと言う事が大切かと思います。

私は常連客を作り上げる1つの手段として落札価格の5%を次回落札して頂いた際に値引きする「ポイント還元制度」をとっております。

10000円購入して頂いた方には次回500円値引するといった具合です。

小さなサービスですが、新しいシリーズがリリースされる度にSIN0804から買ってやろうと思って頂ける方が多くおられます。

また私は一回でも購入して頂いた御客様には全て新商品が出る度にコンプリートセットの御連絡を差し上げております。

最近ではオークションに出品する前に予約満数に達してしまう事もあります。

また今では私から連絡する前に御予約をして頂ける方も多くおられる様になりました。

中には台湾人の御客様も5、6人おられまして、他に海外発送する方が少ない事も影響しているからでしょうか、いつも私から購入して頂いております。

また基本的な事ですがオークションでの購入は不安を伴いますので、できるだけ早く発送する事が重要です。

できればご送金日に、遅くとも翌日には配送致しましょう。

後は印刷でも構いませんのでお礼文を沿える事、梱包を丁寧にする事、メールでこまめに対応する事なども大事です。

ただ、このトレーディングカードの転売は手前味噌ですが私だから利益を産んでいるといった自負があります。

昔から趣味で少しずつ野球カードを集めておりカードについて市場価格や知識が豊富であった事、長い年月をかけて常連客を作った事、800人以上の顧客のリストを所有している事など

が他の方との違いです。

では皆さんはどのような商品を買えばよいのか。

その答えはオークション上にあります。

下記の間屋情報を参考にご自分の得意分野で探して頂くのが1番かと思えます。

その物に対して「知識」があるというのが1番の財産ですので、私が趣味から仕事へ転換した様にして頂くのが最も失敗が無いと思えます。

特に得意分野がなければ下記の間屋の価格とオークションでの価格を比較し、ここぞというのを見つけるのが重要となってきます。

若干時間が掛かるかもしれませんが、見つければかなり安定した収入になります

そこを面倒臭がってでは始まりません。

遊び心を持って探せば意外に見つかる物です。

是非トライして見てください

●○ 市場価格を適性に把握するテクニック ○●○

商品を仕入れて売る（利益をだす）為には、必ず、オークション相場（人気商品）を調べてから商品を仕入れなければ、損をする確率が高くなります。

まずは市場価格を把握する事が必要となってきます

相場の調べ方は同じカテゴリーで5~7回程度統計を取り、それを割れば大体の落札価格の基準値が出ます。

ただチケットの場合は席によって全然値段が変わってきますので、そこを考慮に入れることも必要となってきます

落札価格を調べる時に下記のサイトが大変便利です。

過去3ヶ月ぐらいの落札相場は検索できます。

もちろん出品物の検索もできます。

<http://www16.big.or.jp/~shumaru/>

大体の落札価格の目安さえわかれば、後は仕入れ値が問題となります。

例えば5000円程度で常時落札されている物を2500円で仕入れることが可能ならば、粗利で50%と中々おいしい商売となりますし、逆に仕入れ値が4000円でしたら粗利20%となり、手間

と経費（システム利用料）を考えればあまり旨味はありません。

下記に記載している問屋は個人相手に取引してくれます。

仕入れ数がケース単位となるものもありますが、その分価格はかなり安く設定されています。

商品単価にもよりますが経験では粗利 30%程度が見込めれば、成功する可能性が高く、逆に 15%を切るようでしたら諸経費、手間を考えるとあまり旨味が無く、リスクが高いと思

いま

貴方の感性次第でかなり利益が出るかもしれません。

センスよく出品できれば、高く売れる可能性大です。

価格.com こちらを利用すれば、パソコン、家電、ブランド品などの安い店がランキング形式で紹介されていますので、商品を仕入れる際の参考にしてください。

<http://www.kakaku.com/>

なお、問屋との取引はすべて自己責任において行ってください。

トラブル等の責任は一切当方では負いかねますのでご理解願います。

◆オークション出品用仕入れ問屋情報◆

1、ザ・バイヤー

<http://www.the-buyer.jp/>

22 件の仕入れ問屋があります。

必見です。

2、問屋ダイレクト

<http://www.tonyadirect.com/>

8 件の仕入れ問屋があります。

3、デジタルセブン

<http://www.hapima.com/sh/digital7/shop/>

家電、日用品

4、リリトン・ハウス

<http://www2u.biglobe.ne.jp/~liliton/LILITON-HOME.htm>

子供服 現在休止中？

5、JOY BOX

<http://www.joybox.jp/about/index.html>

肌着、下着

6、サプリー

<http://www.sapuri.jp/>

海外サプリメント、ダイエット品

7、DVDドットコム

<http://www.55dvd.com/index.html>

DVD

8、アメリカンビタミンショップ

http://www.vitamin-shopper.com/bagenkontentu/2-4/diet_top.htm

海外サプリメント

9、SUZUMASA

<http://www.suzumasa.net/>

美容用品

10、U-SHOP

<http://www.u-shop.co.jp/>

ゴルフ用品

11、ラマーズ

<http://lama.wb.puresilk.ac/>

ファッション、子供服

12、サンタ

<http://www9.ocn.ne.jp/~santa1/>

ブランド品、アパレル

13、ベルーナ

<http://www.hapima.com/sh/outlet/shop/>

ファッション、小物

14、くうねるサンダース

<http://www.qoonelsandrs.com/>

子供服

15、スピーズ

<http://www.speedz.co.jp/products/index.html>

カー用品

16、エムアンドソウル

<http://www.index-f.jp/303/msoul/>

ベトナム雑貨

17、安売り王城

<http://www.osei.jp/>

中国物産

18、データリンク

http://tokyo.e-supply.co.jp/dl/top/cgi/p_001_fv.pl

インク、トナー、オフィス用品

19、SHOPFree

<http://kids-free.cside.com/outlet.htm>

子供服全般

20、eBuhin

<http://61.194.21.211/ebuhin/>

半導体・電子部品

21、フェニシス

<http://www.hakouri.com/>

パソコン関連、日用雑貨、事務用品の箱売り

22、サムレット

<http://www.somelet.co.jp/index.html>

日用雑貨品、装身具、室内装飾品、家具、衣料品

23、チーキーキッズ

<http://jns.ixla.jp/users/cheekykids348/>

キッズ衣料品

24、ビッグストリーム

<http://www.big-stream.co.jp/>

家電、パソコン、オーディオ

25、B.W トレーディング

<http://www.bw-t.com/>

電化製品、自転車

26、RICHBOY.net

http://www.store-mix.com/ko-bai/p_list.php?oid=277&hid=2798

自転車・時計・ジュエリー・欧米雑貨

27、アメディス

<http://www.amedis.co.jp/>

DVD、CD

28、ちゃぶちゃぶ

<http://www.kjssystem.net/chapchap/>

衣料品、子供服

29、インフォマート

<http://www.infomart.co.jp/>

食品

30、ミックスジュース

<http://www.mixjuice-kids.com/>

衣料品

31、トイミズノ

<http://www.toy-mizuno.co.jp/>

イベント用品 パーティグッズ

32、激安ショップ

<http://www.otoku2.com/shop/>

多数あり

33、Web 卸し問屋

<http://www.salespace.ne.jp/>

テレビショッピング商品、健康食品他

34、トマト

<http://www.shimokane.co.jp/>

家電商品

35、石浜製菓

<http://www.ishihamaseika.com/>

お菓子

36、ハッピーマーケット

<http://www.hapima.com/bargain/>

ガーデニング、ブランド、家電、食料品等

37、スパークル

<http://www.sparkle.co.jp/e-mart/>

コンピュータ関連商品

38、石けん屋

<http://www.sekkennya.com/pc/index.htm>

石鹸、化粧品

39、武生問屋センター

<http://www.ttn.ne.jp/~taketon/matinotonya/top.html>

家庭用品、衣料、食品等

40、はるはる

<http://halhal.lomo.jp/>

子供服

41、遊具総合問屋

<http://www.akabane-net.co.jp/>

景品、玩具、雑貨、風船、文具、ファンシーグッズ、ノベルティ商品

42、油屋

<http://www.ti2002.co.jp/>

地酒、焼酎

43、但馬屋

<http://www.h2.dion.ne.jp/~tajimaya/>

菓子、飲料、食料品

44、トーワピュア

<http://www.taoru.co.jp/>

タオル類

45、コンチネンタル・ブルー

<http://www.c-blue.jp>

アンティーク・ジュエリー アクセサリー

46、なにし問屋

<http://nanisitonya.com/>

食料品、生活用品

47、サンワ

<http://homepage2.nifty.com/38j/>

貴金属

48、やまぐち

<http://www.toy-yamaguchi.com/>

駄菓子、おもちゃ

49、ナウリバーエンタープライズ

<http://www.asia-bulls.com/>

シルバーアクセサリー、健康食品の個人輸入代行

50、きやりおんのお店

<http://www.c-carryon.com/>

子供衣料品、雑貨

51、トチギヤ

<http://www.tochigiya.com/>

玩具・菓子・イベント用品

52、ギフトワールド

<http://www.giftworld.co.jp>

芳香剤、ガラス器、陶器及び日用雑貨品

53、ダブルワン

<http://www.w-one.co.jp/>

家電

54、エンジェルイー

<http://www.angel-e.net/angel/>

衣料品、小物

55、セミナリオ

<http://www.jpfr.com/>

フランス製子供フォーマルウェア

56、AMI

<http://www.a-denko.co.jp/>

家電

57、O・C・S

<http://www.ocs-mk.com/>

ティファニーの通信販売及び卸、日本未発売商品も

58、通販ネット

<http://www.tu-han.net/>

防犯カメラ、CCD

59、100-gifts

<http://www.100-gifts.com/>

ベビー用品、ギフト用品

60、ASH MART

<http://www.ashmart.com/tuuhan.htm>

キッチン用品、BABY服

61、フレックス

<http://www.rakuten.co.jp/pajamaya/index.html>

パジャマ、リラックスウェア

62、スタイルインターナショナル

<http://www.style-international.com/>

インポート衣料

63、蝶々服飾

<http://www.ttfs.net/main1.htm>

インポート専門店

64、レファファインフォードマーケット

<http://www.lehua-market.com/>

輸入雑貨

65、ミキトレーディング

<http://www.miki-trading.com/>

子供服全般、雑貨

66、西日本メディアリンク

<http://www.chinpin.jp/>

雑貨ペット用品 日用雑貨 ダイエット用品

67、キャンディーキャンディー

<http://www.btvn.ne.jp/~candy2/>

カントリー雑貨 輸入雑貨

68、東京花兆

<http://homepage1.nifty.com/hanachou/>

婦人服全般

69、和光物産

<http://www.tfwako.co.jp/>

粗品、婦人服、靴、バッグ

70、ミズノトレーディング

<http://homepage1.nifty.com/mizno/>

フラワーギフト、インテリア小物

71、Ravie

<http://www.ne.jp/asahi/r/ravie/top.htm>

子供服

72、カインド

<http://www.kind.co.jp/index.htm>

貴金属、OA、家電、CD、本、ゲーム、釣り具、カー用品

73、Olivia no Natsuyasumi Inc

<http://www.oliviano.com/>

子供服、アメリカンブランド

74、HI-BOW

<http://www.hi-bow.com/>

インポートブランド商品、日用雑貨

75、グッドライフ

<http://www.botiboti.com/>

サングラス、アクセサリ、小物

76、ロボトランスシステム

<http://www8.ocn.ne.jp/~belt/index.html>

ベルト、バックル

77、WildStrawberry

<http://wildstrawberry.chu.jp/>

子供服

78、カントリーショップハーツ

<http://www2.next.ne.jp/~hearts/>

キッチン雑貨、カントリー雑貨

79、ブーケガルニ

http://shop.kantanshop.com/beanie_p/

食器、和雑貨

80、イズシゲジャパン

<http://www.rabbitonthemoon.co.jp/index-j.html>

バリ雑貨 ベトナム雑貨

81、エスアンドエス

<http://www2.odn.ne.jp/~caf20320/>

家具、ペット関連商品、衣料品全般

82、協栄

<http://www.kyouei.ne.jp/no3/index.vol3.htm>

インテリアの総合商社(卸売業)

83、ワックアップ

<http://www.kit.hi-ho.ne.jp/wac-up/>

ファンシーグッズ、インポートブランド菓子

84、団

<http://www.dan-web.co.jp/>

100円均一商品、景品、アクセサリ、携帯電話グッズ、化粧

品、健康グッズ、カー用品、文具

85、アトリエ・アール&エー

<http://www8.ocn.ne.jp/~hashi-b/>

日用雑貨、衣料品全般、インポートブランド

86、中野金物

<http://www.nakano-kanamono.com/>

家具金物、各種輸入家具

87、まるごと韓国 shop

<http://marugoto-kankoku.com/index.html>

韓国製品一般

88、バウンド

<http://www.oct-net.ne.jp/~bound/index.html>

ストリートブランド

89、アイ・エス・アイコーポレーション

<http://www.isi21.com/>

自転車、アウトドア用品、腕時計、アクセサリ、アウトド
レジャー用品、ゴルフ用品

90、ゼネガー

<http://www.xeneger.co.jp/>

携帯ストラップ、ペットグッズ、ビーズアクセサリパーツ

91、ファテマ

<http://www.fatema.co.jp/>

インテリア用品、キッチン用品、洋服、アクセサリ、紅茶、
スパイス、サプリメント

92、ラ・ピュール

<http://www.lapurent.com/>

ペット関連商品、ギフト関連

93、アジアンビューティー

<http://www.asianbeauty.co.jp/>

婦人服、アクセサリー婦人服、アクセサリー、バッグ

94、早紀の部屋

<http://www.sakinoheya.com/>

リサイクル、ブランド衣料、メゾピアノブランド子供服

95、ブリスティー

<http://www.bristy.com/>

小物雑貨、メンズ衣料、アメリカンカジュアル全般

96、ストロベリーキャッスル

<http://stberry.cool.ne.jp/>

ジーンズ

97、アジア雑貨

<http://www.hariini.net/>

タイ、インドネシア、ベトナムの雑貨

98、丸文オーナメント

<http://www.curtainon.com/>

ディズニー商品全般

99、フェアリープラネット

<http://www.failyplanet.com/>

欧州雑貨

100、ビスコースコーポレーション

<http://www.viscose.co.jp/>

ブランドバッグ、婦人服、靴

101、Office ぴゅん

<http://www.pyun-shop.net/>

ブランドバッグ、インポートブランド、小物

102、S O C I O

<http://e-socio.com/>

子供服

103、デューティー・インターナショナル

<http://www.duty.co.jp/>

インポートブランド、化粧品

104、エコロプレス

<http://www.ecolopress.com/>

インポートブランド商品・雑貨

105、オールスピードリンク

<http://www.china-asl.com/>

家具、インテリア、バッグ、靴、カメラ、パソコン周辺機器

106、けいあいまーけっと

http://www.fukuya-san.jp/shop2/omise.php?kouri_id=7

インポートブランド

107、シクロ

<http://www4.ocn.ne.jp/~cyclo-vn/index.html>

ベトナム雑貨

108、アイユコーポレーション

<http://www.ailand.co.jp/>

ビデオ、DVD

109、ビスコースコーポレーション

<http://www.viscose.co.jp/>

ブランドバッグ、婦人服

110、イーコムジャパン

<http://www.e-comjapan.co.jp/>

ブランドバック、洋服、雑貨

111、ブルーマインド

<http://www.blue-mind.com/>

アクセサリー、宝石

112、佐藤商店

<http://www.niji.or.jp/lune/clair/index.html>

ピアス、子供服

113、ブリック

<http://www.925-silver.com/>

シルバーアクセサリー、クロムハーツ

114、ピーチ・ブルーム

<http://www.peachbloom.com/>

帽子、バッグ

115、ジャンク

<http://www.junk-web.com/>

衣料品全般、衣料雑貨、アクセサリー、靴、鞆等

116、ビーズアクセサリー工房 Sabo・Sabo

<http://www.sabo-sabo.com/>

ビーズアクセサリー

117、アルペジオ

<http://www.mango.co.jp/>

ビーズアクセサリー、パワーストーンアクセサリー

118、ピンキーネイル

<http://pinkynail.net/>

ネイルアートチップ

119、ケイツウ

<http://www.silvershopk-2.com/>

リング、ブレス、ペンダント、シルバーアクセサリー

120、アクティベーター

<http://www.activator-shop.com/>

メンズ、レディス、キッズカジュアルウエア

121、ワタナベ

<http://www.young-net.co.jp/>

ジーンズ

122、トウキョウギフト

<http://www.tokyo-gift.net/>

ギフト商品、腕時計、調味料

123、ティーズ

<http://www.tee-shirts.jp/>

子供用オリジナル T シャツ販売

124、コンチネンタル・ブルー

<http://www.c-blue.jp>

ジュエリー アクセサリー

125、プレジール

<http://home.catv.ne.jp/dd/aliansa/>

アクセサリー、ブライダル小物

126、サンワ

<http://homepage2.nifty.com/38j/>

プラチナ、ゴールドの素材にダイヤモンド

127、ナウリバーエンタープライズ

<http://www.asia-bulls.com/>

インテリア置物、シルバーアクセサリー、トルマリン

128、ギフトワールド

<http://www.giftworld.co.jp>

香りのキャンドル、ボトルクーラー、タトゥー、ネイルシール

ギリシャの練香水 ボディーアート 練香水

129、セミナリオ

<http://www.jpfr.com/>

フランス製子供フォーマルウェア

130、プチポワン・サンク

<http://www.cinq-jp.com/>

インポートブランド

131、ビーシステム

<http://www.new-point.com/>

インテリア、冷温水器、カジュアル、GUCCI

132、はんどれっどぎふつ

<http://www.100-gifts.com/>

ベビー用品、ギフト用品

133、ASH MART

<http://www.ashmart.com/tuuhan.htm>

キッチン用品、BABY服

134、ケイアンドケイ

<http://village.infoweb.ne.jp/~manoa/index.html>

バルーン、ラッピング、プレゼント

135、斉藤ファッション

<http://saito-fashion.com/>

バッグ、ジーンズ、Tシャツ、書籍

136、アイエスピー

<http://www.unecure.com/index.html>

Tシャツ

137、Lavender Moon

<http://www.lavender-moon.jp/>

ビーズ、パーツ類

138、タイムズ

<http://www.zakkaya-palooka.com/>

カジュアルバッグ

あと、ショップなどを経営なさっている方でしたら
下記の間屋がお勧めです。

卸し問屋 ロビー

(私がトレカを仕入れている問屋さんです)

<http://www.robby.jp/>

オンライン激安問屋

<http://www.raccoon.ne.jp/>

スーパーデリバリー

<http://www.superdelivery.com/>

おさがしドットコム

<http://www.osagashi.com/>

スーパーデリバリー

<http://www.superdelivery.com/>

上記サイトは個人取引は一切行っていませんが、これから開業予定の方、友人・知人にお店の名前を借り、代理購入できる方はご利用ください。

★★★ 第五章 各種懸賞品・おまけを売る ★★★

この方法はよく飲料メーカーが行うキャンペーンで様々な景品が当たる、いわば懸賞です。現在も各社様々なキャンペーンをやっていて、ノベルティグッズなど結構いい値段で取引されています。

元手は限りなく小さく、当たれば利益が確保出来ます。

資本金作りにまずはここから始めて見るのも1つの手と言えるかもしれません

キャンペーンの懸賞で商品を当てて売る方法と、そのキャンペーン応募に必要なシールなどを集めて販売する方法があります。

キャンペーンに興味がなくとも、様々な応募シール等を集めオークションでお金に換えましょう。

飲料メーカーでは一年中必ずどこかのメーカーがキャンペーンを行っていますので、この方法は一年中適用できます。

また下記の無料クーポンをお試しになってみるのも良いかもしれません

○●○ 無料サンプル、クーポン券の簡単入手方法 ○●○

■クーポン券

クーポン券情報マイリンク

<http://canpane.cool.ne.jp/yomill/yomi.cgi?mode=mylink>

割引券コレクション

<http://fukuchin.com/myhp/waricoll/index.htm>

クーポンガイド

<http://coupon-guide.com/>

わくわくリンク

<http://www.comecomeland.com/link/coupon.html>

タウンピタ

<http://www.townpita.com/>

こつこつねっと

<http://www.nsk-eng.com/kotukotu/coupon.shtml>

クーポン発行サイトリンク集

http://himawari7183.cool.ne.jp/no_cou.htm

クーポンランド

<http://www.c-pon.com/>

i モードクーポン券リンク集

<http://www.kit.hi-ho.ne.jp/~asobo/i/>

お得なネットクーポン集

<http://homepage1.nifty.com/urawaza/sub-link1.htm>

■無料サンプル

◇総合

無料サンプル、プレゼント情報

<http://www.ilovemie.com/free/index.html>

◇化粧品サンプル

イサイズキレイ

<http://www.isize.com/kirei/>

¥0 COSME!

<http://www.ne.jp/asahi/mokemoke/love/>

無料サンプルのリンク集

ドクターシーラボ

<http://www.ci-labo.com/sample/index.php>

エイボン

<http://www.avon.co.jp>

アユーラ

<http://www.ayura.co.jp>

エバメール化粧品

<http://www.rakuten.co.jp/thd/375339/380915/>

イプサ

<http://www.ipsa.co.jp/>

ソフィーナ

<http://www.sofina.co.jp/est/campaign/sheet.html>

◇お茶、ダイエット食品などのサンプル

健康こだわり商品

<http://www.imayori-otoku.com/anket.htm>

I MR

<http://www.imr.jp/index.html>

養麗健茶

<http://www.livmail.com/sample.htm>

キューサイ青汁

<http://www.kyusai.co.jp/>

正糖茶ばなば茶

<http://www.rakuten.co.jp/just/458899/>

やずやのユウズ

https://www.yazuya.com/member/login_sample.html

再春館製菓

<http://www.saishunkan.co.jp/domo/sample/sample1.asp>

健康堂

<http://www.kenko-do.net/kdsamp.html>

美白ホワイトパック

https://www.newnavi.com/exec/smp_order.cgi

ダイエット食品

<http://www.naxy-koken.co.jp/>

杉茶

<http://www.diana.dti.ne.jp/~success/sample.html>

ダイエット食品

<http://www.rakuten.co.jp/brown/466051/481215/>

日本マリンゴーレルド

<http://www.tokai.or.jp/marine/>

ルイボスティー

<http://www.rakuten.co.jp/mhl/456564/420239/420246/>

八女茶

<http://www.rakuten.co.jp/yame-tea/>

ダイエット食品

<http://homepage2.nifty.com/rakrak/kazuta/>

純植物性便秘薬

<http://www.rakuten.co.jp/konomi/438275/438279/>

アガリクスエキス

<http://www.rakuten.co.jp/kenkodo/401417/421961/>

イマヨリオトク

<http://www.imayori-otoku.com/>

コウシ

<http://www.sphere.ad.jp/aqua/koushi/index.html>

ドクターシーラボ

<http://www.ci-labo.com/>

健康栄養食品

<http://www6.plala.or.jp/sp-white/>

上記の中に送料が自己負担のサンプルもありますのでご確認の上、請求して下さい。
また企業によりサンプル提供期間が終了している場合もございますので予めご了承下さい。

★★★ 第六章 オークションにおけるテクニック ★★★

今までは私が稼いできた上での取り扱ってきた商品についてお話しいたしました。
これ以降はそれらの商品をいかに高く売るか、またいかに安く仕入れるかについてお話し致します。

○○○ その一 どうやったらより高く売れるか ○○○

使用しなくなった商品を出品する。

自分にとっては不用品に見えるものでも他人にとっては「欲しい物、探していた物」であることも少なくありません。

私は今まで、家にある不用品をかなりの数出品してみました。

その中には何故？ どうして？ と疑いたくなるような値段がついたものがいくつもありました。

それも、自分の思っていた金額の 10 倍位で落札された物も多々あります。

特に電化製品、パソコン関係、車用品関係は高く売れます。

壊れていてもいいので、ジャンクとして壊れている箇所を説明して出品してみてください。

また、衣類関係は基本的にはなんでも OK です。

古着という市場が一般的だからです。

もちろんその中でもブランド物は高くなります

【きれいな写真を撮る】

ポイントは、写真です

同じ物で試して見たりしたのですが、床に置いて写真を撮った場合（商品が大事に扱われていない印象を与える）ウォッチリストに 3 件しか入らなくて 5000 円でしか落札されなかったも

のが、服がハンガーにかけてちょっと工夫（例えば、肩が落ちないように大き目のハンガーにかけて表と裏から写真に撮る）だけでもウォッチリストは 38 になり落札価格 11500 円になりました

した。

これはほとんどの商品で言える事ですが、なるべく背景には、部屋の中の他のものが写らないように、台の上においてカーテンをバックにする等して商品が、良いイメージで写るよう

にするのが良いです

フラッシュを使うと商品の色が飛んでしまい結果として安っぽく見えたりする場合がありますので、その場合は照明を使い明るくしてから撮ってみるのも1つの手です。

つまり、写真の撮り方だけでも落札価格が大幅に変わってくるということです。

【検索に引っ掛かる様にする】

目的の商品を探すとき、検索で探す人の割合が圧倒的に多いのでいかに検索で引っかかるようにするかがポイントです。

1 まず、検索の際には全角と半角が区別されてしまいますので、半角と全角のどちらも文章中に入れておきましょう。

2 検索キーワードは文章内の言葉を拾って、検索結果に表示されます

商品説明欄に重要な文字のキーワードをたくさん書いておき、検索に引っかかりやすくするのです。

3 商品を出品しても不適切な商品はヤフー側から削除されてしまうことがあります。

しかし10円で目立たすことができる有料のサービスを利用している場合は度が過ぎたものを販売しない限り削除されない場合がほとんどです。

4 商品説明にフリーソフトなどを使って、わかりやすいページを作ります。

<http://www.ioqi.net/as/> とても親切に解説しています。

5 HTMLを使ってカラフルなわかりやすい説明を作る。

<http://luna.pobox.ne.jp/auction/>

ここに出品ページの作り方が詳しく載っています

コピー&ペーストしてみてください。

こちらをご覧になれば、HTMLなんて理解しなくても作れますというか作ってくれます。

あーあの出品はこれを使っているんだなって感じでなるほどと思いました。

本当に簡単です。

6 タイトルの中に入れたほうが良い文字

「おまけ付」「送料無料」「即決」「レア」「新品」「保証書付」

当然ながら、嘘はいけません。

特に効くのが「おまけ」つきです。

これを入れるか入れないかでアクセスやウォッチが、倍以上変わってくることも多いです。

【チケットを高く売るコツ】

1番高く売れる時期は同時出品者（つまりライバル）の数が少ない時期です。

具体的に申し上げますとチケット発売直後か、コンサート開催日の直前のどちらかがお勧めです。

既に多く出回っている様でしたらコンサート直前まで温めて置くことも1つの手です。

出品開始価格は皆さんの神経を逆撫でしない様、定価スタートがもっとも望ましいでしょう。

またFCを通してチケットを入手出来た場合は以下のやり方がお勧めです

仮に4枚連番が2口当たったとします。

8枚のうち4枚を上記の先行販売でオークションに出します。

（2枚ペアを2組で出す方が良いと思います）

席の状況がわからない状況でも人気アーティストでしたらライバルの少ない時期は定価の2倍から3倍で売れます。

チケットが届いたら2口の内悪い席の方を4枚先行販売の方に送ります。

残りの良い席の方の4枚を画像、席の状況を詳しく説明して「別ID」にて出品します

この時は座席番号を公開しますので、よほど悪い席出なければ4倍以上で売れます。

アリーナ席であればそれ以上も可能です。

良心が痛むかもしれませんが、先に心得欄で申し上げました様に「仕事なんだ」と強いプロ意識を持てれば、より高い利益を得られる様に行動する事は当然の事です。

またチケットを出品する際には必ず画像を載せて信頼してもらえる様にしましょう。

（FCに目を付けられる原因となりますので、席番をすべて載せるのは絶対にやめましょう

15列目**番・中央付近ですといった説明良いかと思えます）

迅速に対応することは当然の事です、連絡する再にご自分の電話番号を記載した方が望ましいです。

○●○ その二 どうやったらより安く仕入れることが可能か ○●○

オークションで安く落札した物をオークションで高く売り利益を出そうという考えはあまりお勧めできる方法ではないので、おまけ程度にお考えください。

しかし知っておくとなかなか便利です。

安く落札する第一のポイントとして上げるのは検索術です。
通常の実索ではなかなか見つけにくい物まで見つけやすくなります。

ヤフーオークションにはカテゴリ検索とキーワード検索の2つのシステムがあり、どちらもトップ画面左側に表示されています。
両者を上手く使いこなすことで商品の絞込みができ、検索結果が表示されます。

■カテゴリ検索編■

まずカテゴリ検索とは、商品のジャンルで絞り込んでいくシステムです。

1 見たいカテゴリを一覧表示させる。

見たいカテゴリの中で、ある商品に絞り込まずにすべて表示させたい場合。
たとえば検索窓に「ノートパソコン」と打ち込むと、3件のカテゴリが表示されます。
ここで「Windows>ノートブック」を選んだとします。
次に表示される画面では、メーカー別に17カテゴリに分けられています。
これらを一覧表示させるためにはアドレスバーを有効活用します。

一覧表示させる前は

<http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category.html>

と表示されます。

一覧表示させるには **category** の後に「-leaf」をつけます。

<http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category-leaf.html>

とすればそのカテゴリの全出品を見ることができます。

2 価格帯を指定して表示させる。

ある程度カテゴリ検索で絞り込み、あとは価格で選びたい場合
ノートブック 1万円～3万円の範囲で探すとき。

アドレスバーには

<http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category-leaf.html>

と表示されています。

このURLの最後に

?aucminprice=10000&aucmaxprice=30000&apg=1&f=&s1=bids&ol=a

を追加入力します。

http://list.auctions.yahoo.co.jp/jp/23412-category-leaf.html?aucminprice=10000&aucmaxprice=15000&apg=1&f=&s1=bids&ol=a

これで OK です。

aucminprice= 最低価格

aucmaxprice= 最高価格

1=bids&ol=a を 1=bids&ol=d に書き換えると一覧表示されます。

3 新規出品のみを表示させる。

「NEW!」マークのついた新規出品のみを表示させるにはURLの最後に「?&new=1」をつけます。

入札件数順でしたら「&s1=bids&ol=a」です。

次のページを見るときは「apg=1」の1を他の数字に変えるだけです

■キーワード検索編■

1 「AND検索」

「ロレックス」の「エクスプローラー2」だけを見たい場合。

「ロレックス エクスプローラー2」とスペースを空けて入力する「AND検索」が有効です。

複数のキーワードをスペースで区切ることにより、そのキーワードを全て含んだ商品の検索ができます。

「ロレックス エクスプローラー2 EXPLORER 2」

2 「NOT検索」

逆にエクスプローラー2以外を探したい場合

「AND検索」同様に単語の間にスペースを空け、除外したいキーワードの前に半角のマイナズ記号を入力します。

「ロレックス エクスプローラー 2」

3 「OR検索」

「ロレックス」「エクスプローラー 2」のどちらのキーワードも入っている物を見たい場合カッコをつけます。

「(ロレックス エクスプローラー 2)」

以上の3つの検索術を上手く活用すれば、自分のニーズに合った絞り込みができます。

■安く買うちょっとしたコツ■

1 目的の商品を探すときキーワード検索で探す人の方が圧倒的に多いので商品名が間違っている物が検索にかからずに見つければ安く買える物がたまにあります。

目立たないようにぎりぎりまで入札はやめましょう。

2 半角、全角も区別されるので同じ種類の商品でも全角だけで探すのではなく、半角でも探しましょう。

3 あえて写真が下手な商品を狙う もしくは写真のない出品物、これも相場より安く買える可能性大です。

4 同じ商品がたくさん出品されているときは安く買える可能性大です。

5 他の同じ出品物よりも開始価格があきらかに高い場合、敬遠されがちなので逆に安く買える可能性が高いです。

6 相場に詳しくなさそうな感じの出品者がいたら、即決の相談を持ちかける。

★★★ 第七章 オークションお役立ち情報 ★★★

メールから相手を特定する分かりやすいサイトです。

spam 対応初心者用メール ヘッダ解析講座

<http://www2g.biglobe.ne.jp/~stakasa/spam/jiexiheader.html>

現在、ヤフーではトラブルの多い利用者の口座を公開しています。

もし、詐欺などの心配がある出品者から落札する場合は下記のサイトをご参照ください。トラブルなどを未然に防ぐことができます。

トラブルが多数報告されている出品者の振込先口座リスト

http://auctions.yahoo.co.jp/phtml/auc/jp/notice/instances/abuse_bank_a.html

オークションのいろいろな情報が見れるページです。

<http://www.ta-ka-ra.com/>

<http://www.geocities.co.jp/SiliconValley-PaloAlto/1737/link/auctionl.html>

<http://www11.plala.or.jp/himichukiti/>

各種オークション

ヤフーオークション

<http://auctions.yahoo.co.jp/>

ビッターズ

<http://www.bidders.co.jp/>

楽天フリマ

<http://furima.rakuten.co.jp/>

ぐるぐるオークション

<http://www.guruguru.net/auction/>

WANTED

<http://www.auction.co.jp/>

半額オークション

<http://www.hangaku.ne.jp/>

全国各地で毎週のように行われているフリーマーケットではとにかく物が安く買えます。思わぬお宝に出会う場合もありますので遊びがてら行ってみるのもいいかもしれません。

ウイークエンドフリマドットコム

<http://www.weekend-furima.com/>

★★★ 第八章 あとがき ★★★

私が年収 1000 万を稼いでいるノウハウは以上が全てです。

物の売買も対象が見つければ非常に楽なビジネスになるのですが、仕入れに資金が要りますしリスクが伴いますので、最初はやはりノーリスクのチケット転売から始めて頂く事をお勧めします

私がこのビジネス（プロ意識を持ってやっておりますので敢えてビジネスと呼びます）を始めたきっかけは大好きなサザンのライブにどうしても行きたくて、転売目的ではなく、自分

用のために 3 口の FC に入った事でした。

結果、幸運にも 3 口 12 枚当たり、元が返ってくればいいやと自分と友達用以外をオークションに出した所、元が返ってくるどころか 15 万以上の「利益」を手にしたのです。

そこから段々と規模を高めて約 5 年で現在までの規模になりました。

皆さんも私が始めた様に好きな「人気」アーティストの FC に「複数」入るところから始めれば上手くいくと思います。

ポイントとしては最初からいきなり多大な資金を注入するのではなく、少しずつ規模を上げていくようにすれば、目も肥えてくるでしょうし、資金的にも余裕が出てくると思います。

慣れてくれば段々コツがわかってきて、割く時間も少なくなってくると思います

ぜひトライしてみてください

雑誌から効率よく アフィリエイトするやり方

僕がアフィリエイトするときに使っている方法です。

ブログを立ち上げるときに1番考えるのが属性。

商材にも書いてありますは属性がわかれば売るのはマジ簡単です。

例えば、ブランド物のアフィリエイトブログを持ってるいとします。

このターゲットは誰？もちろん、ブランドが欲しい人。

だったらブランド物以外は売れないか？っていうと答えはNOです。

仮にヴィトンの財布のブログだとしたら他はグッチ、プラダ・・・までは
思いつきます。

でも、そんなのは初心者でも誰でも気がつきます。

そんじゃ、属性がわかってればどうするか？

若い女性、ブランド好きの人間は何が欲しいのか？

って考えればいいだけです。

でも、これが思いつかないんだよ。っ方が

アフィリエイトで稼げない原因なのです。

それはずばり雑誌に書いてあります。

それがなにかというと雑誌の中にある**広告**です。

例えば cancam を見ればわかりますがこの雑誌の半分は広告です。

では、その広告とはどういうものか？

見て頂ければわかりますがダイエット、エステなどばかりです。

他の広告が載っていないのです。

ダイエットやエステ、美容整形はあっても他の広告は載っていません。

これはプロの広告主がターゲットを絞り効果的なものだけを

載せているので雑誌を読むだけで簡単に

その雑誌を読むターゲットがわかれば

そのターゲットの興味のあるものがわかるのです。

他の雑誌でも同じ事が言えます。

例えば、パチスロ雑誌などは

出会い系サイトの広告と消費者金融の広告のみです。

このようにいろんな雑誌を見ればその雑誌を

買うターゲットさえ自分で理解できれば

仮にそのサイトで物を買わなくて別のサイトに誘導できるのです。

凄く簡単ですがこれは稼いでるアフィリエイトはほぼすべてが雑誌をチェックしています。

雑誌はマーケティングのプロが効果のある広告しか載せないのを知っているからです。

こういうマーケティングは初心者がちょっと勉強したくらいでは思いつきません。

では、実際どのようにサイトを作るかというと

雑誌の目次が最終的な総合サイトになるようにします。

例えば、商材のように8ページのサイトを量産します。

この時に1つの雑誌を参考にしてその雑誌に載ってる

個別の商品や広告のみで作っていきます。

そうして10～20サイトできたらそれらを紹介する総合サイトを作ります。

例えば cancam なら cancam 掲載商品激安通販とかにして

このトップページからリンクします。

もちろん、個別で作ったサイトもリンク集などに登録して

最低限の SEO をして下さい。

相互リンクなどをするサイトはこちらがオススメです。

<http://www.sogolink.net/>

<http://sogolink.linksyu.net/>

<http://www.quick-links.com/emlj/>

是非、参考にして下さい。

**思わずクリックしてしまう
キーワード集**

思わずクリックしてしまうキーワード集

■[投稿原稿の準備・ノウハウ]を案内します。

以下、投稿原稿のノウハウをお伝えします。

■投稿原稿テクニック■

<エモーショナル(感情)広告>

言うまでもなく、一番大切なのが《宣伝文》です。

資料請求者のアクセスアップ～さらに成約者を出すためには、ここは絶対避けて通れません。

宣伝文はあまり長くなり過ぎず、あくまで最終点～資料請求 HP を開いてもらう事を目的として、次のステップへ進ませる為の<Question>を残した、人の感性的な興味をくすぐる様な、小出しのコピーライティングが良いでしょう。

ストリップティーズではないですが、最初からバーっと全部開ろげて見せてはダメです。それでは一巻の終わりです。

チョットずつチラリちら～りとクライマックスへ引きずってゆくのがコツです。

詳細な内容は資料を見てもらえば良いので《広告文の時点で全てが解って完了してしまう説明》は避けるべきです。

もっと「知りたい」<謎>の部分、あと少しを<25%>残しておくこと。

一番《重要》なのは、広告読者のファーストインプレッションの「タイトル：件名」です。

件名が興味を惹かなければ、メールは永遠に開いてもらえません。

サラバごみ箱直行便、ア～メン…†です。

ですから、ときには本文以上に、左右の脳みそに汗をかく必要があります。

二番は本文です、これがダメだと今度は、資料請求 HP まで行ってもらえません。

宣伝文をどれだけ真剣に考え、取り組めるかが《成功》への分かれ道だと思ってください。

ここで、例文を一つ。

件名：超！アヤシイ宣伝

本文：今回、今日限り、この場限りのX宣伝中です。

かなりアヤシイ宣伝文ですが、、、中身もかなりアヤシイです。

<http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxx>

これだけでも、かなりな来訪者の数になると思います。

私だったら、必ず見ます..... ^ ^ ;

要は「ナ、、、なんだろう？」と思わせて、クリックさせることにあります。

嘘だと思っても見てみたくなるモノです。

ただ、短い文章で、人目を引く文章を《毎回》考え出すというのも、なかなか辛く、苦勞が多いのも事実です。

基本は、コピーライターとなるご自身にとって魅力的だと思えるものを自力で創る事、自分の感性を絶対と信じる事、これによって、少なくとも、世界中のあなたと同じ感覚を持った方々には必ずヒットする筈です！

たった 25 文字の世界ですが、あなた独自の件名と真剣にK-1 格闘して下さい。

タイトル欄の中の字数制限があります。

例えばタイトル全角 25 文字までといったものです。

しかし、タイトルを考えると、この 25 文字全てで考えてはいけません。

全体は 25 文字以内でも最初の 8~10 文字がとても大切です。

それは、読者が見ているメールソフトの「件名欄」に一覧で表示されるのが、メールソフトによっては 10 文字くらいのものもあるからです。

タイトルの最初の 10 文字にインパクトを込める必要があります。

広告の反響(レスポンス)を得るには、見出し(タイトル)件名が大切です。

しかも瞬間的に目を引くタイトルが必要です。

【広告レスポンスの全てはタイトルから始まる】

のです。

ではどのような考えに則ってタイトルを作製したらよいのでしょうか？
それは、一言でいえば【欲求を刺激する言葉】ということになります。
そうです。欲求です。理屈ぬきに「欲求感情に訴えかける言葉」です。

では、＜欲求＞とは何でしょうか？
もちろん個人差がありますが、最大公約数的欲求は幾つかに集約されています。

(1)苦痛から逃れたい

(2)快楽を求める

広告レスポンスにつながる中心欲求はこの[2]つです。
よく、セクシュアルな言葉が広告に採用されているのもこういった理由によっ
ているわけです。
そしてビジネス広告に限定すると、

●失敗したくない

(損したくない・ノウハウを知りたい・ビジネス失敗の苦痛から逃れたい)

●成功したい(お金が欲しい・儲けたい)

この[2]つが＜基本欲求＞であることが知られています。
特に、「苦痛から逃れること」に強い欲求を持つことが知られています。
たとえば、

(A) あなたも収入 UP！！

(B) あなたはいつまで貧乏生活を続けるつもりですか？

この[2]つを比べると、人間心理により多くスイッチの入るのが(B) とい
うことになります。

この【行動習性を考えてタイトルや広告本文を作る】ととても効果的です。

「ばかやろう！」

という言葉が人を傷つけ怒らせるように、「感情」をくすぐり、《スイッチを
入れる言葉》があるのです。

「感情はメカニカルにはたらく」のです。
感情のスイッチを入れ「行動したい」と思わせるのが大切です。

従って、使い古されているようでも「苦痛から逃れたい」「快楽を求める」というキーポイントを刺激されてしまうと、**どうしようもなく広告読者が反応してしまう言葉が存在しています。**

※下段の【顧客感情をチョットくすぐる言葉・全集】を参照ください。

このような《基本欲求を刺激するマジック・ワード》の基本を踏まえたうえで、
くより斬新で新鮮な語感のキャッチコピー>を作ることが高いレスポンスを得る【秘訣】となります。

■オンライン宣伝で反響を得るノウハウ■

▲スライディング効果

広告タイトルで【興味付けし】て、広告本文まで【誘導し】た後は、「本題に【引きずり込む】」ために、<サブタイトル>を用います。

広告タイトル→<サブタイトル>→本文というステップを「スライディングさせる」といいます。

<サブタイトル>は「本文の一部に要約的に触れる」という役割を果たします。
広告読者が本文を「真剣に読むための」導入の役割をはたします。

(例) 【オンラインビジネスの極秘ノウハウ】 ←タイトル
 ~10人中8人が成功した驚異のソノ手法とは? ←<サブタイトル>

※独占広告などでは<サブタイトル>を<本文冒頭>に用います。

スライディング手法を用いると、「本文熟読率が数倍アップ」するとも言われています。

「なんだろな～」を、

『いったい何が書いてあるんだ！！』にするわけですね。

ココ↓に効果的な件名創りのヒント！古典となった《文例集》があります。

<http://www.firstnews.com/jcatch.htm>

ココ↓は全部読むと1週間位かかるかもしれませんが、時間のある時には是非、全編を読んでみてください。ヒントに満ち溢れて奥が深いです。

http://www.funaisoken.co.jp/magazine/magazine_4.cgi?mag_id=126&number_id=571
&page=0

《 宣伝法の原則・要約 》

【最初に売り込みをしてはいけない！】

『最初に広告読者に利益を与えて、見込み客をつくる』

売り込みの前に、見込み客を集めよ。

そのために、先に利益を与えよ。

ということです。

『私にこの広告はどんな利益をもたらすか』

広告自体が売り込みになってはいけない！のです。

※人の心理のメカニズムを無視したセールス広告では反響は期待できません。

1. 売り込みの臭いがしないように、ベネフィットのオー・デ・コロンをつける。
(売り込みの臭いがしないように、広告読者に利益を与える)
2. 広告読者に得は有っても、リスクは無いという提案をする。
(情報公開や知的プレゼントをどんどん提案しましょう)

3. 広告読者の知らない情報を与える。

- 広告タイトルは「認知・注目」と「興味」の[2]要素が肝心です。
- また、オンライン上の広告のタイトルは「目立つこと」が命です。

「告知内容との整合性」を前提としますが、
どんな優れた内容の本文でもタイトル：件名が悪いと見てもらえません。
タイトルはオンライン広告では最重要事項の[1]つです。

見込み客は「広告タイトル」に目が留まって、はじめて本文を読みます。

例えば道を歩いていて、人が倒れていた。
(へんな例ですみません)

ビックリして目が点になりますね。
これが「タイトル」のコツです。

例えば渋谷の雑踏の中、素っ裸のストリーキングが走っていた。
あれだけの人ごみの中でも、
「何だ、あいつ！！」

目が・・・止まりますね。
これが集客できる「タイトル」です。

タイトルは「な、、、ナンダ？」って思わせることです。

タイトルの役目は「目を点にさせる」「目を止めさせる」ことです。
(ただし「告知内容との整合性」を前提とします)

そして、テクニックは画一的のものではありません。
相対的なものですので、時に状況に応じて柔軟でなくてはなりません。

色彩を例に挙げますと、一般に赤色とか黄色は目立つ色です。
しかし、
それは一般に赤色と黄色という原色が少ないからこそ目立っているのです。

皆が赤いブレザーコートを着ている集団に赤色の上着を着ていってもさっぱり目立ちません。
むしろ、一般にはノーマルで目立たないはずの紺色の上着の方が、目立ちますよね。

【他とは違う】【意外性】ということがキーポイントです。

そして、

●【ビジネス宣伝自体をタイトルにしない】
ということも、実は重要なテクニックなのです。

これをタイトルに当てはめると、

「今世紀最大…」

「縁故募集…」

「最高のプラン…」

「凄い商材…」

「トップポジション…」

「絶対に…」

などのこれでもかという強烈な言葉でも、『ありふれていれば』逆にインパクトがなくなっているのです。

(オイオイ々、またかヨ…というわけです)

しかしまた、(前述と矛盾しているようですが)

オンライン宣伝での経験則による「顧客感情をちょっとくすぐる言葉」(一般例)という慣用句的なものも存在します。

結構、低俗で安直な言葉ですが、

何度見ても「読みたい感情」をくすぐるようです。

使用するかねあいが難しいところですが、これらの中の言葉のうち、

『最近使われないようなものを選んで』『香りつけのエッセンス』程度に用いるとより効果的な場合があります。

●【顧客感情をチョットくすぐる言葉・全集】

《基本欲求を刺激するマジック・ワード》

「無料」「保証」「発覚」「極秘」「超速報」「特報」「封印」「人気絶頂」
「激強」「緊急決定」「ついに」「禁断」「一挙公開」「すべてを暴く」
「初公開」「本気」「選ばれた」「圧倒的」「高性能」「最強」「〇〇の法則」
「プロ仕様」「超破壊力」「新型」「強烈」「驚異」「超豪華」「理想」「完全」
「～とは?」「爆発的」「超絶」「秘密」「本当」「一変させる」「新時代到来」
「伝説」「最高」「完全限定」「全貌解明」「危険」「究極」「～は～だった」
「発見」「極める」「裏ワザ」「必殺」「完璧伝授」「衝撃」「無敵」「過激」
「大進化」「極限」「歴史の証人」「壮大」「史上最高」「名人直伝」「暴露」
「大興奮」「怒涛」「大満足」「謎」「白熱」「マル秘」「超最新情報」
「オモシロすぎ」「スクープ」「オフレコ情報」「最前線」「〇〇〇とは?」
「大放し」「大分析」「一発必中」「驚き」「完全制覇」「決定版」「最終報告」
「史上初」「プレゼント」「お買い得」「先着」「激安」「クーポン」「値引き」
「お値打ち」「お楽しみ」「安心」「自由」「高級」「満足」「～放題」「賞金」
「おすすめ」「即納」「無制限」「大人気」「ヒット商品」「儲け」「注目」
「バカ売れ」「節約」「カンタン」「利息」「新登場」「有名」「感動」
「期間限定」「大喜び」「明るい」「大評判」「大売出し」「極楽気分」
「刺激的」「楽しい」「幸福」「思いのまま」「面白い」「効いた」「一発」
「殺到」「凄い」「人気沸騰」「美」「強」「楽」「爆」「激」「幻」「在宅」
「実益」「秘密」「秘法」「門外不出」「究極」「秘伝」「魔法」
「悪魔の」「天使の」「福音」「予言」「シークレット」「禁断の」「ノウハウ」
「月収～万円」「権利」「利益」「マネー」「財産」「高収入」「即金」
「ハワイ」「南国」「自由自在」「あなた」「今なら」「今すぐ」「さらに」
「もれなく」「たった」「しかも」「なんと」「誰でも」「アレ」「コレ」
「バッチリ」「ズバリ」「ぴったり」「ピチピチ」「メキメキ」「ピカピカ」
「コツコツ」「スッキリ」「モリモリ」「ラクラク」「ガッポリ」「ホクホク」
「バンバン」「ガンガン」「ザクザク」「バーン」「ドンドン」「ドーンと」
「ジャンジャン」「バリバリ」・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・etc

「タイトル」は「本文との相関」が必要ですが、
顧客心理を突いて、エモーショナルで目立つことが大切というわけですね。

件名にしろ、宣伝文にしろ、あまり《売り》が入っていないは駄目です。
逆に《興味があったら見れば～?》くらいの媚びない余裕が文章に出ている方

が、クリック数が良いと思われます。

一番大事なことは、読み手の「痛み」を突き「ニーズ」に訴えかけることです。その上で、それに対する【解決策をやんわりと最終的に提示】するのです。

TVショッピングで今、大変伸びているジャパネットたかたのたかた社長が、雑誌で言ってました。

メーカー側はやたらと商品の性能だとか質を語りたがるけど、顧客が知りたいのは、『それを使うことでどれだけ自分が便利になるか、得するか』なんです。もう少しわかりやすく言えば、

「ステーキを売るな、シズルを売れ」という言い方があります。

「これは松坂牛の最高X部位を使用した肉で・・・」とかよりも、ジュージューと焼ける、肉汁の旨そうなジューシーな《匂い》を煽って、感じさせた方が、人は<行動>に走る訳です。

如何にして、人の衝動的な気持ちや、欲望を上手く【感情刺激出来るか】をメインにして考える事が、宣伝文作成のキーポイントです。

■感情に訴える■

▲「人間が行動を起こす動機とは何か」

1. 快楽を求めるため
2. 苦痛から逃れるため

の[2]つの要素とされています。

この[2]つに共通しているのは、極めて動物的な感情です。

そうです。

理屈ではなく感情・・・。

航空券のディスカウントを扱う会社が、出張の多いビジネスマン向けに、

(A)「航空券を20%ディスカウント！」

というキャッチコピーで広告を出した時と、

(B)「航空券に、なぜあなたは無駄金を使い続けるのですか？」

というキャッチコピーで広告を出したときとでは、レスポンス率が 10 倍近く違ったのです。

そうです。

後者(B)の方が反応が良かったのです。

前者(A)は、理屈の広告。

後者(B)はエモーショナル(感情)広告。

だったわけです。

「面白そう」

「楽しそう」

「楽になれそう」(肉体的・精神的)

「幸せな気持ちになれそう」

「美味しそう」

「安心できそう」

「不安が解消されそう」

・・・・・・・・・・・・・・・・etc

そうです。

感情に直接訴えかけるのです。

理屈の広告は好ましくありません。

●ダイレクト・レスポンス広告の《エッセンス》

(01)「斬新な切り口・アプローチ」

(02)「問題の提示」

(03)「問題の煽り立て」

(04)「解決策の提示」

(05)「悩みの解決」

(06)「魅力的な無料オファーをつける」(無料プレゼント等)※質より量

(07)「ベネフィット」(得をする、サービス)

- (08) 「限定」(すぐ、いつまで、何個まで等)
- (09) 「あまり知られていない事実・秘密」
- (10) 「特別」(今だけ、あなただけ、キャンペーン)
- (11) 「～しないと損をすると思わせる」
- (12) 「保証」(安心)
- (13) 「ユーザーの声」
- (14) 「確信」
- (15) 「繰り返し」
- (16) 「疑似体験」～ストーリー展開
- (17) 「記事風」(～は〇〇になるらしい、等)(時事折込)
- (18) 「逆説」
- (19) 「夢・希望・理想」
- (20) 「ターゲット絞り込み」

これらを目的に応じてブレンドして用います。
(全て盛り込むには少々、無理があります)

ヒントは、無料情報の海、インターネット上のそこら中に転がっています。
全くのそのママのコピーはNGですが、最初はマネから入り、自分が興味を引
かれたタイトル・本文を参考・原型にして、独自アレンジメントの宣伝文を、
ご自身で作ってみる事です。

小規模事業者持続化補助金での採択は「採択審査」を理解する！

平成30年度第2次補正予算 小規模事業者持続化補助金 【公募要項】

【目次】	
◆「重要説明事項」(申請にあたっての注意点)	3
I. 計画書の様式	5
II. 本事業について	24
1. 事業の目的	24
2. 補助対象者	24
3. 補助対象事業	27
4. 補助対象経費	30
5. 補助率等	42
6. 申請手続	45
7. 採択審査	50 ※この部分
8. 事業実施期間等	52
9. 補助事業者の義務	52
10. その他	53
III. 参考資料	55
IV. 応募時提出資料	59
V. 事業のスキーム	64

【重要】 「採択審査」は公募要項の中でも最も重要な項目です

採択されるために最も重要なこと！

小規模事業者持続化補助金で採択されるために最も重要なことは、**公募要領にある『採択審査』**を理解し、「**経営計画書**」(様式2)と、「**補助事業計画書**」(様式3)に**端的かつ正確に記載すること**です。

「採択審査」の項目を理解しよう！

公募要領は 64 ページもあり、内容をすべて理解するのは困難です。というより、そんなことを理解するのは時間の無駄です。分からないことは商工会議所または商工会の窓口にお問い合わせると親切に教えてくれます。

ただ、商工会議所や商工会の窓口では教えようがないことがあります。それが「経営計画書」と「補助事業計画書」の作成についてです。

一応、ひな形のようなもので解説してくれる商工会議所や商工会もありますが、あれを基に作成しても採択されることはまずありません。

※本レポートは、**小規模事業者持続化補助金で採択されるには絶対に必要な内容です。**
長文ですが、**必ず順に最後まで読み理解してください。**

(1) 採択審査方法 **❗【重要ポイント!】**

補助金の採択審査は、提出資料について、「審査の観点」（後に記載）に基づき、有識者等により構成される審査委員会において行います。

採択審査は非公開で提出資料（電子データ含む）により行います（提案内容に関するヒアリングは実施しません。）ので、不備のないよう十分ご注意ください。

（公募要領から）



【解説】 **有識者が審査を行う！**

- 審査するのは専門家です。具体的には、大学教授・中小企業診断士・中小企業庁職員などをイメージするとよいでしょう。また、20代の若者でもないでしょう。
- そのことから、専門家が好む「用語」・「分析方法」・「フォーマット」で作成することが非常に重要です。フォントのサイズも大きめにしておくといいです。
- 電子データでの審査と考えると、写真やグラフを活用し、審査上重要な部分はカラーで目立つようにするなど審査員が見やすくするよう心掛けることが重要です。

(2) 結果の通知

応募事業者全員（共同申請の場合には代表事業者）に対して、採択または不採択の結果を通知します。採択案件については、補助事業者名、代表者名、補助事業名、事業概要、住所、業種、法人番号（法人の場合）および補助金交付申請額を公表することがあります。

※採択審査結果の内容についての問い合わせには応じかねます。

（公募要領から）

(3) その他

- 同一事業者が同一内容で本制度以外の国の補助事業や委託事業等と併願している場合には、不合理な重複および過度な集中を排除するため、重複して採択いたしませんのでご注意ください。
- 採択された場合であっても、予算の都合等により希望金額から減額される場合があります。
- 申請書類一式の提出先を誤ると受付を受理できませんので、お間違えのないようご注意ください。

（公募要領から）

審査の観点 **【重要ポイント！】**

表1：審査の観点	
I. 基礎審査	<p>事業者</p> <p>(4) 過疎地域という極めて厳しい経済環境の中で販路開拓に取り組む事業者を重点支援する観点から、「過疎地域自立促進特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の発展につながる取り組みを行う事業者（P. 58「参考7」参照）については、それぞれ、政策的観点から加点を行います。</p> <p>*3 また、より多くの事業者に補助事業を実施いただけるよう、過去の補助事業（全国向け）の実施回数に応じて段階的に減点調整を行います。</p>
II. 加点審査	<p>事業者</p> <p>「小企業者」（常時使用する従業員の数が5人以下の事業者を指します。）が全体の5割以上採択されるよう、優先的に採択します。</p> <p>8. 事業実施期間等</p> <p>・交付決定日から実施期限（2019年12月31日（火））までです。</p> <p>上記実施期限までの間で、事業を完了（補助対象経費の支払いまで含みます）した後30日を経過する日、または2020年1月10日（金）（補助金事務局必着）のいずれか早い日までに実施事業内容および経費内容の戻り票を提出しなければなりません。提出いただいた内容が不十分で、事務局よりお問い合わせください。</p> <p>9. 補助事業者の義務</p> <p>本事業の採択となった事業者は、以下の条件を守らなければなりません。また、公募要項の「採択事業者の義務」を必ずご確認ください。十分にご確認ください。</p> <p>本申請ページでは、事業者の引渡を考慮し、応募時に「補助金交付申請書」（様式5）を併せて提出していただき、補助金事務局でお預かりした後、採択後に正式受理します（「補助金交付申請書」の添付書類は、「補助事業計画書」（様式3）を添付）。</p> <p>本申請ページでは、事業者の引渡を考慮し、応募時に「補助金交付申請書」（様式5）を併せて提出していただき、補助金事務局でお預かりした後、採択後に正式受理します（「補助金交付申請書」の添付書類は、「補助事業計画書」（様式3）を添付）。</p> <p>なお、採択となっても、交付決定時点で対象外経費の計上等の不備が発見された場合には、申請書類の訂正・再提出を求めます。（交付決定を受けても実績報告時に補助上限引き超過が発見された場合は、訂正・再提出を求めません。）</p> <p>②事業計画内容や経費の配分要素等</p> <p>交付決定後、申請書類の訂正・再提出を求めず、実績報告時に補助上限引き超過が発見された場合は、訂正・再提出を求めません。</p>

✓ここからが公募要項で最も重要な部分です。

✓公募要項のこのページです。

✓以下に詳しく解説しますので、ご確認ください。

I. 基礎審査

次の要件を全て満たすものであること。要件を満たさない場合には、その提案は失格とし、その後の審査を行いません。

1. 必要な提出資料がすべて提出されていること
2. 「2. 補助対象者」・「3. 補助対象事業」の要件に合致すること
3. 補助事業を遂行するために必要な能力を有すること
4. 小規模事業者が主体的に活動しその技術やノウハウ等を基にした取組であること



【解説】要件を満たすことを申請書類に示す！

- ✓ 1～4で示される条件を満たすことは当然ですが、注意しなければならない重要なことは、「条件を満たしている」ことを必要な個所に正確に記載することです。
- ✓ 審査は書類審査のみですので、記載ミスはその時点で不採択となります。

II. 加点審査

経営計画書・補助事業計画書について、以下の項目に基づき加点審査を行い、総合的な評価が高いものから順に採択を行います。 (公募要領)



【解説】 小規模事業者持続化補助金は加点方式！

- ✓ 以下の各加点項目が何点かは不明ですが、各項目の合計点が満点に近い順に採択されるということです。
- ✓ 要するに、提出された「経営計画書」と「補助事業計画書」から各項目を読み取り、審査員はその総合点を算出するということです。
- ✓ 言い換えれば、審査に関係のないことをいくら書いても意味がなく、加点項目にフォーカスし端的かつ具体的にまとめることが重要です。

①自社の経営状況分析の妥当性

- 自社の製品・サービスや自社の強みを適切に把握しているか。

(公募要領)



【解説】 「経営計画書（様式2）」に記載！

「①自社の経営状況分析の妥当性」は、現在の自身の経営状況に対しての自己分析ですので、「経営計画書（様式2）」に示します。

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

- 経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。
- 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場（商圏）の特性を踏まえているか。

（公募要領）



【解説】「経営計画書（様式2）」に記載！

- ✓ 「②経営方針・目標と今後のプランの適切性」もまた、市場状況の把握など自己分析ですので「経営計画書（様式2）」に示すこととなります。
- ✓ この項目のポイントは、「自社の意強」みと「市場分析」から、今後のプラン（補助金をもらって行う事業）につながる内容とする必要があります。

④積算の透明・適切性

- 事業費の計上・積算が正確・明確で、事業実施に必要なものとなっているか。

（公募要領）



【解説】「補助事業計画書（様式3）」に記載！

- ✓ 「補助対象経費」（公募要領）を参考に算出・計上します。

* 1

過去に実施した全国向けの「小規模事業者持続化補助金」（平成 25 年度補正、平成 26 年度補正、平成 27 年度補正、平成 28 年度第 2 次補正の一部、平成 29 年度補正の一部）で採択を受けて補助事業を実施した事業者については、全体を通して、それぞれ実施回の事業実施結果を踏まえた補助事業計画を作れているか、過去の補助事業と比較し、明確に異なる新たな事業であるか、といった観点からも審査を行います。

* 2

1. 事業承継の円滑化に資する取組を重点支援する観点から、代表者が満 60 歳以上の事業者であって、かつ、後継者候補が中心となって補助事業を実施する事業者
2. 既に、生産性の向上（経営力強化）の取組を実際に行っている事業者を重点支援する観点から、2019年3月31日までに「経営力向上計画」の認定を受けている事業者
3. ITを活用した資金調達等の取組を実際に行っている事業者を重点支援する観点から、過去一定期間内に「購入型クラウドファンディング」で一定規模以上の支援金額を集めた事業者
4. 過疎地域という極めて厳しい経営環境の中で販路開拓に取り組む事業者を重点支援する観点から、「過疎地域自立促進特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の発展につながる取り組みを行う事業者

* 3

また、より多くの事業者に補助事業を実施いただけるよう、過去の補助事業（全国向け）の実施回数に応じて段階的に減点調整を行います。

Ⅲ. その他

「小企業者」（常時使用する従業員の数が5人以下の事業者を指します。）が全体の5割以上採択されるよう、優先的に採択します。

(公募要領)

小規模事業者持続化補助金で採択されるには

ここまでお示した通り、小規模事業者持続化補助金で採択されるためには、公募要項の「採択審査」から、

- ✓ 採択審査は加点方式で行われる
- ✓ 審査員は有識者である
- ✓ 「採択審査」の項目と、「経営計画書（様式2）」と「補助事業計画書（様式3）」との関連・関係

という3点を理解しなければなりません。

さて、次は「理解はしたけど、加点項目に基づき『経営計画書』と『補助事業計画書』をどのように作成するか？」ということです。

では、次に「経営計画書」（様式2）」と「補助事業計画書」（様式3）」を具体的にどのように作成すれば採択されるのかを解説していきます。

小規模事業者持続化補助金の様式2・3の作成とポイント！

平成30年度第2次補正予算
小規模事業者持続化補助金
【公募要項】

〔目次〕

経営計画書(様式2)と補助事業計画書(様式3)

I. 計画書の様式	5
II. 本事業について	24
1. 事業の目的	24
2. 補助対象者	24
3. 補助対象事業	27
4. 補助対象経費	30
5. 補助率等	42
6. 申請手続	45
7. 採択審査	50
8. 事業実施期間等	52
9. 補助事業者の義務	52
10. その他	53
III. 参考資料	55
V. 事業のスキーム	64

作成ポイントと採択項目との関係を徹底解説！

本レポートでは、小規模事業者持続化補助金の「経営計画書」(様式2)と「補助事業計画書」(様式3)を作成するにあたり、計画書がサクサクと作成できるためのポイントをお伝えします。

本レポートのポイント！

- ✓ 経営計画書(様式2)・補助事業計画書(様式3)の基本構成
- ✓ 経営計画書(様式2)と審査項目
- ✓ 補助事業計画書(様式3)と審査項目

経営計画書(様式2)・補助事業計画書(様式3)の基本構成

小規模事業者持続化補助金など、書類審査のみで面談が無い審査を通過し、採択されるには共通する計画書の基本構成があります。

- ✓ 経営・業界・市場・顧客・競合・情勢などの状況分析
- ✓ 分析から、成果を得るための戦略を計画立案
- ✓ 実現可能な計画課を精査し、採択と計画の実行

分析や戦略と聞くと何やら難しそうに感じないでしょうか？

確かに本来は、専門知識を有する難題な個所ですが、補助金の計画書に限って言えば、『採択される計画書』を作成することが目的です。決して難しいものではありません。

審査員に採択される計画書の要素

上記の基本構成を踏まえたうえで必要なことは、

- ✓ 必要なポイントを絞り、簡単に端的にまとめる
- ✓ フォントの大きさや、枠で囲む・図・写真など視覚的にも読みやすくまとめる
- ✓ 審査の加対象項目など、重要箇所は目立つように示す

私が特に重要と考えているのは「読みやすさ」です。「読みやすさ」とは、審査員にとって読みやすいという意味で、決して一般的な読みやすさではありません。

計画書作成で審査員が好むポイント

公募要領からも、審査員は有識者と呼ばれる人とされています。その人たちの評価を得る計画書を作成することが重要なのです。

イメージとしては、大学で経営学を教える教授が好むスタイルです。当然、大学で経営学を学びMBAなどを所得している人はわずかですので、わかりずらいと思います。

そこで、事業計画書の作成において、一般的によく言われるポイントを以下にお示します。

- ✓ ストーリー性
- ✓ 一貫性
- ✓ 革新性

この3点も心掛けて作成する大事なポイントとなります。

小規模事業者持続化補助金の採択に必要なこと

では、ここまでを少し振り返ってみたいと思います。ここまででお伝えしてきた内容を簡単にまとめると、

- ✓ 経営計画書（様式2）・補助事業計画書（様式3）の基本構成
- ✓ 審査員に採択される計画書の要素
- ✓ 計画書作成で審査員が好むポイント

を意識して、経営計画書（様式2）と、補助事業計画書（様式3）を作成する必要があるということまでをお伝えしました。

上記の内容は「ザックリと頭の片隅にでも置いてもらえれば」という程度の感じで問題ありません。前置きが長くなりましたが、ここからが本題です。**小規模事業者持続化補助金の審査は「加点方式」**で行われます。

小規模事業者持続化補助金の加点審査の項目

公募要領では、「経営計画書・補助事業計画書について、以下の項目に基づき加点審査を行い、総合的な評価が高いものから順に採択を行います」とされています。

■ 加点審査の項目

①自社の経営状況分析の妥当性

- 自社の製品・サービスや自社の強みを適切に把握しているか。

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

- 経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか。
- 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場（商圏）の特性を踏まえているか。

③補助事業計画の有効性

- 補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。
- 地道な販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。（共同申請の場合：補助事業計画が、全ての共同事業者における、それぞれの経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要か。）
- 補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか。
- 補助事業計画には、ITを有効に活用する取り組みが見られるか。

④積算の透明・適切性

- 事業費の計上・積算が正確・明確で、事業実施に必要なものとなっているか。

【解説】 小規模事業者持続化補助金は加点方式！

- ✓ 上記の各加点項目が何点かは不明ですが、各項目の合計点が満点に近い順に採択されるということです
- ✓ 要するに、提出された「経営計画書」と「補助事業計画書」から各項目を読み取り、審査員はその総合点を算出するという事です
- ✓ 言い換えれば、審査に関係のないことをいくら書いても意味がなく、加点項目にフォーカスし端的かつ具体的にまとめることが重要です

審査項目の攻勢を理解する【ステップ①】

小規模事業者持続化補助金で採択されるためには、上記で示す審査項目が最も重要であることが分かります。

では、次に各審査項目と、「経営計画書」（様式2）・「補助事業計画書」（様式3）がどのような関係であるかを解説します。

上記では、審査項目を【青】と【緑】に色分けしています。

【青】 は、⇒「経営計画書」（様式2）

②（ ）平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で応募したが採択を受けていない。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれにも、単独または共同申請で応募していない
1. 企業概要
2. 顧客ニーズと市場の動向
3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
4. 経営方針・目標と今後のプラン
4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】 「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」（様式6）を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。 (1) 事業承継の目標時期 <input type="checkbox"/> ①2019年中 <input type="checkbox"/> ②2020年～2024年 <input type="checkbox"/> ③2025年以降 (2) 事業承継内容(予定) <input type="checkbox"/> ①事業の全部承継 <input type="checkbox"/> ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含) (3) 事業承継先(予定) <input type="checkbox"/> ①親族 <input type="checkbox"/> ②親族以外(□(i)親族外役員・従業員、□(ii)第三者(取引先等))

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

【緑】 は、⇒ 「補助事業計画書」（様式 3）

【平成 30 年度第 2 次補正・日本商工会議所提出用】
 （様式 3-1：単独 1 事業者による申請の場合）
補助事業計画書 名 称：_____

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】（30 文字以内で記入すること）
2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】（販路開拓等の取り組み内容を記入すること）
3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】 * 公募要領 P.28 に該当する取り組みを行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。
4. 補助事業の効果【必須記入】

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。
 ※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

II. 経費明細表【必須記入】 （単位：円）

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・税込）
（1）補助対象経費合計			
（2）補助金交付申請額 （1）×補助率 2/3 以内（円未満切捨て）			

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑥外注費」までの各費目を記入してください。
 ※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領 P. 57 参照のこと。
 ※（2）の上限は 50 万円。ただし、「市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者」、「買い物弱者対策の取組」のいずれかの場合は、上限 100 万円。

※以下に該当する場合には、いずれか 1 つの□に（チェック）を入れてください
注）以下の 1. および 2. は、複数の選択はできません（いずれか一つ）。

□ 1. 市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者（申請時に「様式 7」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領 P. 43 参照。）

13

に記載すべき内容となります。具体的には、

■ **経営計画書**（様式 2）には、

① **自社の経営状況分析の妥当性** と ② **経営方針・目標と今後のプランの適切性**

■ **補助事業計画書**（様式 3）には、

③ **補助事業計画の有効性** と ④ **積算の透明・適切性**

そして、冒頭にお伝えしたように、

- ✓ ストーリー性
- ✓ 一貫性
- ✓ 革新性

を加えて、ストーリー仕立ての事業計画書を作成していくこととなります。

わかります！「ハッ？」って感じですね。

ただ、本当に何も知らずに「経営計画書」（様式2）と「補助事業計画書」（様式3）を作成しようとパソコンの前に向かって、ほとんどの人が「ハッ？」って感じなり、全く何かから手を付けてよいのかわからず、身動きが取れない状態になってしまいます。

私も最初に事業計画書の作成を行った時は、全く何かから手を付けてよいのかが分からず、完全に路頭に迷っていました。

桃太郎で解説

「そもそも、ストーリーって何やねん！」っていう話ですので、ここからは誰でも知っている「桃太郎」のお話に例えて解説していきます。



経営計画書(様式 2)と審査項目【ステップ②】

計画書はストーリーとして描くことが重要とされています。そのため、例えとして「桃太郎」の話で、経営計画書(様式 2)の各構成と審査項目の関連を説明します。

1. 企業概要：経営計画書(様式 2)

「私の名前は桃太郎」

昔々、おじいさんは山へ芝刈りに。
おばあさんが川へ洗濯に行くと、
川から「どんぶらこどんぶらこ」と
流れてきた桃から生まれた。
桃太郎は強く大きな子どもに育った。

審査項目

加点項目で言うと、①自社の経営状況分析の妥当性

- 強みを把握し、経営状況を適切に分析できているか



2. 顧客ニーズと市場の動向：経営計画書（様式2）

桃太郎は、
ながく外国に居て帰ってきた人から
不思議な話を聞いた。

- 遠い海の向こうに鬼ヶ島という島があり、鬼が住んでいること
- 鬼たちは悪い鬼で、いろいろな国の人から宝物をかすめ取っていること
- 鬼ヶ島には鬼たちがかすめ取った宝物がたくさんあること



3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み：経営計画書（様式2）

桃太郎は普通の子どもに比べ、
体もずっと大きく、力が強く、
かなうものは一人もいないくらいだった。
そのうえ、優しい子どもだった。
十五歳になった桃太郎は、
日本の国中で桃太郎ほど強い
ものはいない程になっていた。

審査項目

- 加点項目で言うと②経営方針・目標と今後のプランの適切性
- 経営方針・目標と今後のプランは、自社の強みを踏まえているか
- 経営方針・目標と今後のプランは、対象とする市場（商圈）の特性を踏まえているか

4. 経営方針・目標と今後のプラン：経営計画書（様式2）

強くなった桃太郎は考えた。

- 外国へ出かけ、腕いっぱい力試しをしてみたい。
- 鬼を成敗して、鬼たちに苦しめられている人たちを助けたい。
- 鬼ヶ島の宝を手にいれたらお金持ちになれる。

そこで桃太郎は、
おじいさんとおばあさんをお願いした。

「鬼ヶ島に行き、鬼たちを成敗したい」

審査項目

加点項目で言うと、

- ①**自社の経営状況分析の妥当性**、②**経営方針・目標と今後のプランの適切性**、
を踏まえて、
- ③**補助事業計画の有効性**に繋がる。

補助事業計画書(様式3)と審査項目【ステップ③】

さて、ここまでは「桃太郎」の例え話を使って、経営計画書(様式2)と審査項目の関係を解説してきました。

そこで、導き出されたプラン(補助事業計画)は、**「鬼ヶ島に行き、鬼たちを成敗したい」**というものでした。

では、ここからは、**「鬼ヶ島に行き、鬼たちを成敗したい」**を、桃太郎の例え話の続きで、補助事業計画書(様式3)と審査項目の関連を説明していきます。

1. 補助事業で行う事業名：補助事業計画書（様式3）

「桃太郎が鬼ヶ島で鬼たちを成敗する」

2. 販路開拓等の取組内容：補助事業計画書（様式3）

ここでは、5W2Hというビジネスにおいて事業計画を正確に伝える際に用いる手法に当てはめて解説します。

5W2Hとは、「いつ・だれが・どこで・誰に・何を・どのように」というフレームワークを用いて説明する手法です。

ここでは、（いつ）補助事業で、（だれが）桃太郎が、は明らかですので、「どこで・誰に・何を・どのように」ということになります。

では、5W2Hの手法を用いて「桃太郎」の話で補助事業計画書（様式3）と審査項目の関連を説明していきます。

（いつ）	補助事業で
（だれが）	桃太郎が
<どこで>	鬼ヶ島で
<誰に>	悪い鬼たちに
<何を>	成敗を下す 陣羽織を着て 腰に刀
<どのように>	日本一のきび団子を持って いぬ・さる・きじ、の家来と共に

審査項目

加算項目で言うと、③補助事業計画の有効性

- 補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか
- 地道な販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。（共同申請の場合：補助事業計画が、全ての共同事業者における、それぞれの経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要か。）
- 補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか
- 補助事業計画には、ITを有効に活用する取り組みが見られるか



4. 補助事業の効果：補助事業計画書（様式3）

桃太郎は

鬼ヶ島で鬼たちを成敗することで、
立派な3人の家来に、宝物を引かせて帰る。

そのことで

- 外国へ出かけ、腕いっぱい力を試すことができた。
- 鬼を成敗して、鬼たちに苦しめられている人たちを助けた。
- 鬼ヶ島の宝を手にいれたらお金持ちになった。

という目標を達成する。

そのことで、

- 桃太郎は力を試せて、より強くなって3人の立派な家来とともに帰ってきた。
- 鬼に苦しめられていた人たちは救われ、平和になった。
- 宝物でおじいさん、おばあさんも豊かに暮らすことができた。

という成果を得ることができる。

審査項目

加点項目で言うと③補助事業計画の有効性

- 補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか
- 地道な販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。（共同申請の場合：補助事業計画が、全ての共同事業者における、それぞれの経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要か。）
- 補助事業計画に小規模事業者ならではの創意工夫の特徴があるか
- 補助事業計画には、ITを有効に活用する取り組みが見られるか

4. 経費明細表：補助事業計画書（様式3）

ここでは、補助事業の対象経費で必要な経費となっているかを間違いが無いように示します。

審査項目

加点項目で言うと④積算の透明・適切性

- 事業費の計上・積算が正確・明確で、事業実施に必要なものとなっているか。

経営計画書と補助事業計画書を実際に作成する

本レポートでは、ここままでザックリとでもいいので、事業計画書の作成ポイントと、計画書と採点項目の関係を理解していただけたら幸いです。

- ✓ 経営計画書（様式2）・補助事業計画書（様式3）の基本構成
- ✓ 経営計画書（様式2）と審査項目
- ✓ 補助事業計画書（様式3）と審査項目

では、次は実際に経営計画書（様式2）と、補助事業計画書（様式3）を実際に作成することとなります。

実際に計画書を作成するにあたって、どちらの計画書の、どの項目から作成するとスムーズに進むかという順番があります。

①補助事業計画書（様式3）



②経営計画書（様式2）

順番は、**補助事業計画書(様式 3)**を先に作成し、次に**経営計画書(様式 2)**の作成を行うほうがスムーズに行えます。

理由は、

- **補助事業計画書(様式 3)**は、「**補助金をもらってやりたいこと**」
- **経営計画書(様式 2)**は、「**現在の自己分析**」

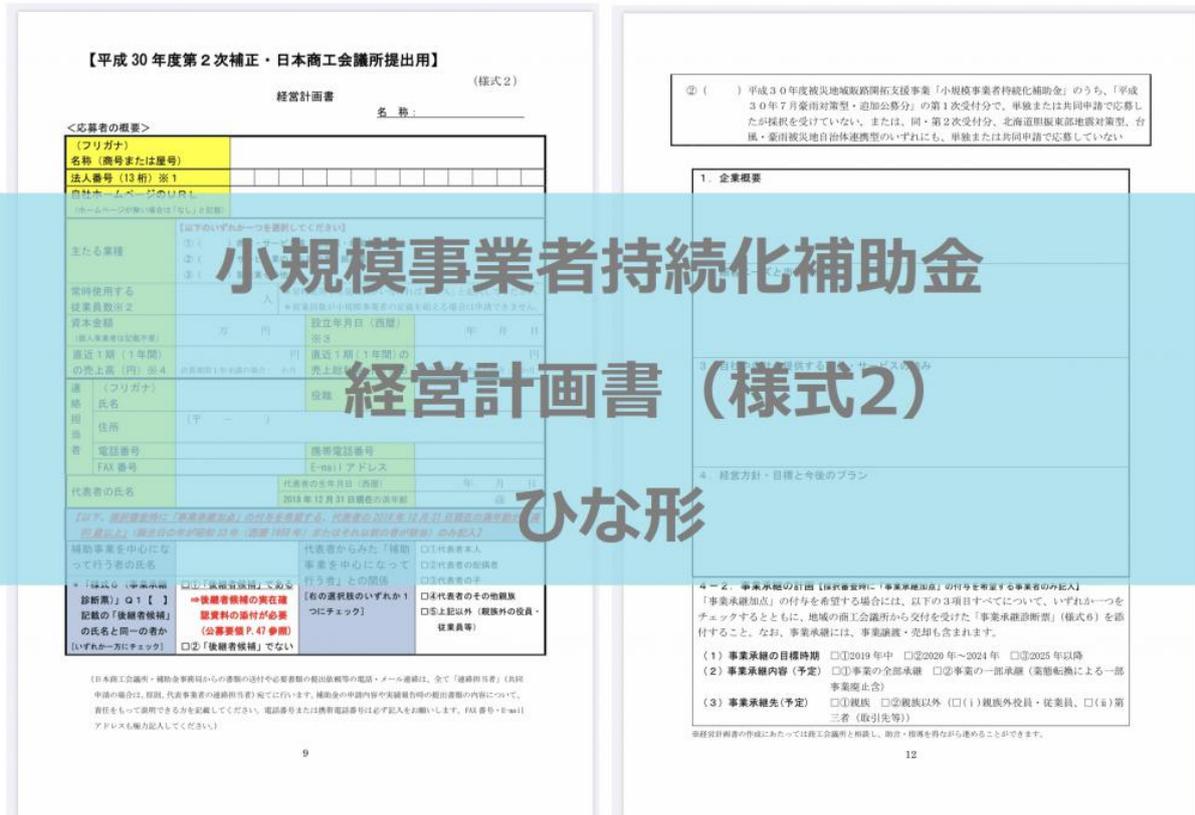
ということにあります。

多くの人は、順番通りに**経営計画書(様式 2)**から作成しますが、「やりたいこと」を先に作成しちゃうほうが簡単です。

経営計画書(様式 2)は、あくまで補助事業が必要かつ実現可能性が高いことを根拠づける資料です。言ってしまうと、**補助事業計画書(様式 3)**を作成した後に、**経営計画書(様式 2)**でその根拠の辻褄を合わせるとよいのです。

では、具体的に**経営計画書(様式 2)**と、**補助事業計画書(様式 3)**をどのように作成するのかをサンプルを使って解説してきたいと思います。

小規模事業者持続化補助金：経営計画書(様式2)のテンプレート



本レポートでは、経営計画書(様式2)を実際にどのように書いていくのかを計画書そのものを使ってテンプレート形式で解説していきます。

小規模事業者持続化補助金の計画書を作成するにあたってのポイントは、

- ✓ ストーリー性
- ✓ 一貫性
- ✓ 革新性

を心掛けて、作成に当たる必要があります。小規模事業者持続化補助金は**加点方式で審査が行われます**。

- この加点項目と様式2と様式3の関係
- ストーリー性とは？

という内容に関しては桃太郎の話を基に小規模事業者持続化補助金の様式2・3の作成とポイント！にて詳しく解説していますのでご確認ください。

企業概要 経営計画書（様式2）

この部分は、加点項目の対象ではありませんが、補助事業対象者である旨を伝える、計画書の表紙ともいえる項目です。

ストーリーの始まりでもあり、「掴み」といえる項目ですので、計画書全体に繋がる内容ををしばりコンパクトまとめます。

「1. 企業概要」で記載するポイントは、

1. 補助事業での目的を匂わす内容に。
2. 審査項目に関連付けた内容を記入する。
3. 自社の状況が分かる内容を記入。

漠然とした内容で良いので審査項目に関連付け、この1枚でなんとなく全体像が理解できるように仕上げるように心がけます。

企業概要：書き方とテンプレート

実際のテンプレート・フレームは以下を参考にしてください。

② () 平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で応募したが採択を受けていない。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれにも、単独または共同申請で応募していない
1. 企業概要
この部分です
2. 顧客ニーズと市場の動向
3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
4. 経営方針・目標と今後のプラン
4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】 「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。 (1) 事業承継の目標時期 <input type="checkbox"/> ①2019年中 <input type="checkbox"/> ②2020年～2024年 <input type="checkbox"/> ③2025年以降 (2) 事業承継内容(予定) <input type="checkbox"/> ①事業の全部承継 <input type="checkbox"/> ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含) (3) 事業承継先(予定) <input type="checkbox"/> ①親族 <input type="checkbox"/> ②親族以外 (<input type="checkbox"/> (i) 親族外役員・従業員、 <input type="checkbox"/> (ii) 第三者(取引先等))
<small>※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。</small>



1. 企業概要

事業を開始してから、今までの経緯など簡単な説明から始めていく。ストーリーのはじめなので「読み進めようかな」と思うような入口になるように気を付ける。

自己紹介の後半あたりで、事業の強みや特徴の説明を簡潔に1つか2つ入れる。必ず補助事業の内容と結びつける。



できれば写真は関連があり、インパクトがあるもの

《近年の状況》

個人的なことだけでなく、業界全体や地域の状況などの外部環境も簡潔に理解・納得できるように伝える。

重要な点や、強み・特徴などの注目させたい部分は**黒字**や**赤字**などでメリハリをつける。

この部分に、現在の事業の構図をなるべく簡単に図で示す。

※補助事業により、事業の仕組み自体を革新できるのであれば、特に必要。

無駄なことは書かない。

補助事業によって改善されることや、革新的に向上することが結びつく内容とする。どの項目においても、ポイントは3点までにまとめるように気を付ける。

【簡単な売上げ構成と原価率・粗利益などを示す】※特徴の説明を付ける。



商品名	売上げ割合	価格	原価率
A	50%	5,000 円	20%
B	25%	3,000 円	35%
C	15%	8,000 円	40%
D	10%	10,000 円	55%

【現在の事業の分析】

- ・ 箇条書きでまとめる。
- ・ 強みを全面的に主張しながらも、改善が必要な部分も示す。
- ・ ○○の評価は非常に高いが、一方そのことで○○となっている。など。
- ・ 補助事業によって良くなることを結びつける。
- ・ マニアックにならない。誰もがスムーズに納得できる内容にする。

【課題】

- ・ 補助事業によって劇的に改善する内容になるよう課題を結びつける。
- ・ 細かな課題の改善でなく、仕組み自体の改善に繋がるような課題がよい。
- ・ 専門用語はなるべく使わない。誰もがスムーズに納得できる内容で示す。

企業概要のポイント

- ✓ ご自身の事業の自己紹介というイメージ
- ✓ 近年の状況を簡単にまとめる
- ✓ 簡単な「売上構成・原価率・粗利益」と特徴の説明
- ✓ 事業分析と課題などを自己分析としてまとめる

顧客ニーズと市場の動向 経営計画書（様式2）

ここでは、経営計画書(様式2)の「顧客ニーズと市場の動向」の項目のポイントと、
テンプレート・フレームを以下にお示しします。

② () 平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で応募したが採択を受けていない。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれにも、単独または共同申請で応募していない
1. 企業概要
2. 顧客ニーズと市場の動向 この部分です
3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み
4. 経営方針・目標と今後のプラン
4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】 「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。 (1) 事業承継の目標時期 <input type="checkbox"/> ①2019年中 <input type="checkbox"/> ②2020年~2024年 <input type="checkbox"/> ③2025年以降 (2) 事業承継内容(予定) <input type="checkbox"/> ①事業の全部承継 <input type="checkbox"/> ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含) (3) 事業承継先(予定) <input type="checkbox"/> ①親族 <input type="checkbox"/> ②親族以外(□(i)親族外役員・従業員、□(ii)第三者(取引先等))

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

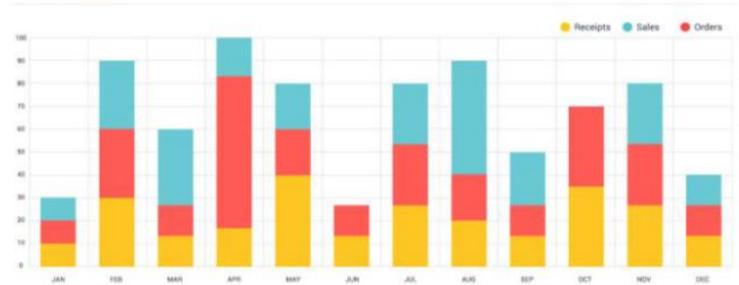


2. 顧客ニーズと市場の動向

《市場規模》

- ・ 業界全体やマクロ的な内容
- ・ 潜在的ニーズやチャンスがあることが分かる内容が良い
- ・ 右にグラフなどを添付する
- ・ 公的なデータを使用する

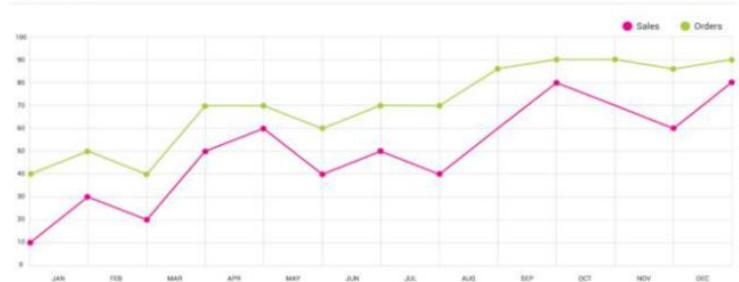
Stacked Chart



《動向》

- ・ 業界や地域など自社を取り巻くマクロ的な最近の動向
- ・ 取引先やお客など、顧客ニーズの動向を中心に

Line Chart



《自身の事業の状況》

- ・ 上記の「市場規模」「動向」との関連を示しつつ、自身の事業の売上の推移などを交え顧客ニーズの説明をする。
- ・ 良い点・課題点を明確にし、「事業の強み・特徴」や「補助事業」により経営環境が良くなることを、しっかり関連付けた内容とする

《最近の動向》

- ・ この箇所が重要となる。
- ・ 最近の顧客ニーズや市場の動向からチャンスや課題を明確に示す。
- ・ そのことを補助事業によって得られる成果としっかり結びつく内容として示す。

《競合の状況》

【自社と同じような零細事業者】

<強み>

- ・ 補助事業に関連のある事柄に絞る
- ・ 読み手がイメージしやすい事柄
- ・ 自社とも重なる内容に

<弱み>

- ・ 補助事業により差別化が図られそうな弱みに絞る
- ・ 読み手がイメージしやすい事柄

【大手や量販店】

<強み>

- ・ 同じ土俵で戦っていない事がわかる内容に
- ・ 当然だが自社の強みとの違いを明確化

<弱み>

- ・ 補助事業により差別化が図られそうな弱みに絞る
- ・ 同じ土俵で戦わない事がわかる内容に

顧客ニーズと市場の動向のポイント

顧客・市場ニーズ・動向

- 公的なデータを用いて説明する。対象地域や市場に対するマクロ的な分析から、市場規模や潜在的ニーズが存在することを示すとよいです。
- また、顧客・市場ニーズに関連付けマクロ的な動向を説明。補助事業では販路拡大にてこの部分をターゲットとするので、チャンスがあることが理解されるようにすることが大事です。
- 難しい方は、チャンスがあることを前提として、結論が先でそのことを示すデータを後から探す方法がスムーズに作成できます。

自身の事業の状況

- ここからミクロ的な話へと移行します。
- ここで実際に自身が感じるミクロ的な経営状況などを示します。
- 顧客・市場ニーズ・動向と関連付けることも必要ですが、普段感じていることや環境の変化などを率直に伝えることが必要です。

最近の動向

- 自社を取り巻く状況の結論やまとめとして仕上げます。補助事業が必要なことをしっかり関連付けることが重要です。

競合の状況

- 最後に競合の状況を簡単に示します。比較対象として自身に近い零細事業者と、大手・量販店の2つを示すことをお勧めします。

自社や自社の提供する商品・サービスの強み 経営計画書(様式 2)

ここではSWOT分析という分析方法を用いて、理解しやすく読みやすくまとめます。

SWOT 分析の基本の強み・弱み・脅威・機会だけでの構成ではなく、少し工夫し、「これまでの取り組み」を示すことで今までの経営努力を示すことができます。

最後に補助事業に関連する自社の強みに絞り示します。そのことで、補助事業により更なる他社との差別化・販路拡大に繋がることが関連付けられることとなります。

② () 平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で応募したが採択を受けていない。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれにも、単独または共同申請で応募していない

1. 企業概要

2. 顧客ニーズと市場の動向

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

この部分です

4. 経営方針・目標と今後のプラン

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

(1) 事業承継の目標時期 ①2019年中 ②2020年～2024年 ③2025年以降

(2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)

(3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外((i) 親族外役員・従業員、 (ii) 第三者(取引先等))

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。



3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

<強み>

- ここで自社の強みを明確にまとめる
- 箇条書きでわかりやすく
- 補助事業によって、より強くなり差別化が図られる内容に絞る

<弱み>

- ここで自社の弱みを明確にまとめる
- 補助事業により改善が図られる事柄があれば明確に示す
- 弱みが多くなっても気にしない。重要なことは正確に自己分析ができているか

《これまでの取り組み》

強みを活かす戦略（強み×機会）

- 機会とは、自社の経営努力ではない外的要因によるチャンス（例えば介護事業での高齢化社会の到来など）
- 例え：
長年、介護事業を続けてきたことによる地域からの絶大な信頼（強み）
×
地域の高齢化による顧客増（機会）

弱みを克服する戦略（弱み×機会）

- 設備投資による多額の返済が大きな負担になっていたが、完済しキャッシュフローが増えた。など。
- 頑張っって考え、今まで経営努力を続けてきたことが読み手に伝わるように心掛ける

縮小する戦略（強み×脅威）

- 脅威とは、自社の経営努力では何ともならない外的要因（例えば、消費税増税による消費減など）
- 今は魅力的な市場だが、今後は縮小が考えられ、強みを活かしつつ新たな市場にシフトするなど。できればシフト先は補助事業と結びつける。

撤退する戦略（弱み×脅威）

- 一つくらいは明記しておく
- 事業規模を考えるとすべてを実施することは不可能に近い。補助事業と関連付けながら、読み手にとっても計画における**選択と集中**がわかりやすい内容とする。

- ・ 最後は自社の強み・他社との差別化などの特徴を3点程度にまとめる。
- ・ このページでは、補助事業を活用しどのような計画を実施するのか、読み手がワクワクするような内容で、イメージがつきやすいように関連付ける。
- ・ 事業計画にて今後の選択と集中が明確に読み手に伝わるように心掛ける。

自社や自社の提供する商品・サービスの強みのポイント

- ✓ SWOT 分析の「強み・弱み・機会・脅威」基本に構成する
- ✓ SWOT 分析をアレンジして「これまでの取り組み」を示す
- ✓ 自己分析ができているかが重要。弱みも示すことが有効。
- ✓ SWOT 分析から本項目をまとめる

経営方針・目標と今後のプラン **経営計画書（様式 2）**

このページの役割は、ここまで記入した経営計画書の分析により、次の補助事業計画書（様式 3）に繋げることです。

ここでは 3C 分析という分析方法を用いて、顧客・競合の状況から「事業に勝つための要件」を導き出すことが必要となります。

そしてこの「事業に勝つための要件」こそが補助事業計画書（様式 3）に記入していく核心的な部分となります。

経営方針・目標と今後のプラン：書き方とテンプレートは以下にお示しします。

② () 平成30年度被災地域販路開拓支援事業「小規模事業者持続化補助金」のうち、「平成30年7月豪雨対策型・追加公募分」の第1次受付分で、単独または共同申請で応募したが採択を受けていない。または、同・第2次受付分、北海道胆振東部地震対策型、台風・豪雨被災地自治体連携型のいずれにも、単独または共同申請で応募していない

1. 企業概要

2. 顧客ニーズと市場の動向

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

4. 経営方針・目標と今後のプラン

この部分です

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①2019年中 ②2020年～2024年 ③2025年以降
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外((i) 親族外役員・従業員、 (ii) 第三者(取引先等))

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。



4. 経営方針・目標と今後のプラン

(経営方針)

- ・ 漠然とし過ぎず、あまり具体的になり過ぎない。ポイントは、独自性・独創性など。
- ・ 『三方よし』を明確に示す。特に「世間に良し」の部分で“社会性”をアピールする。

(目標)

- ・ 「今ある強み」×「補助事業で得られるモノ」により創造できること。①課題の改善、②強みを伸ばす、③他社との差別化、などに繋がる内容を具体的に。
- ・ 顧客や市場の潜在的ニーズの掘起しなど。補助事業と明確に関連付ける。具体的には補助事業計画書で示すので、全体の構図がイメージできるように図で示す。

例えば顧客の潜在的ニーズの掘起しが目標とする。【目標を明確に端的に示す】

【顧客のニーズ】

顧客の気付いているニーズ

簡単に：読み手がスムーズに理解できるように
 関連を：2の顧客ニーズと市場動向のページとしっかり関連付ける

顧客が気付いていないニーズ

重要：補助事業関連に内容を絞り明確に
 関連：補助事業に繋がるように

【競合】

自社に近い競合

簡単に：競合と言うよりは「共存」に近い考え
 で自社と似たように分析するとよい

大手・量販店など

簡単に：広く一般的なイメージで良い。同じ土俵で戦うべきでないことを理解していることが伝われば良い



事業に勝つために必要な要件を一言で書く（詳しくは補助事業計画書で示す）



結論となる部分！上記の事業に勝つために必要な要件を満たすために必要な戦略。

①人事・組織戦略 ②マーケティング戦略 ③財務戦略、

3つの戦略要素を大まかに示す。（この部分を補助事業で実施する）

(今後のプラン) ※下記のプランは説明で、実際のプラン内容ではない。

プラン①：補助事業で実際に行うプランのみを絞って示す。

プラン②：上記の目標を達成するために「そりゃ必要！」と誰もが思う補助事業プランを

	〇月	〇月	〇月	〇月	〇月	〇月
プラン①		—————▶				
プラン②			—————▶			

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※全ての欄が必須記入です。欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

※記入例は公募要領 P. 22 参照

経営方針・目標と今後のプランのポイント

- ✓ 経営方針・目標は、これまでに示した分析に基づくものとする。
- ✓ 補助金という性質上、事業の社会性もアピールする。
- ✓ 3C分析を用いて「事業に勝つための要件」を導き出し示す。
- ✓ 補助事業計画書と補助事業の必要性と繋がる内容としてまとめる。

経営計画書(様式2)のまとめ

今回の経営計画書(様式2)の説明では、商工会議所の申請様式であるA4の申請書の各項目を1ページでまとめることが出来るように示しています。

勿論、今回お示ししたフォーマットは解説用で簡素化したものですので、提出者のみなさんがブラッシュアップし、より良い計画書を作成してください。

また、1ページでまとめることが難しい市場分析などのページは、補足資料という形で示すことが良いと考えます。あくまで「審査員の見やすさ」という観点で言うと各項目を1ページ程度にまとめるほうが理想的です。

では、次は小規模事業者持続化補助金：補助事業計画書(様式3)のテンプレートで補助事業計画書(様式3)のテンプレートと書き方の解説を行っていきます。ただ、事業計画書の作成順序は、

①補助事業計画書(様式3)



②経営計画書(様式2)

順番は、**補助事業計画書(様式 3)**を先に作成し、次に**経営計画書(様式 2)**の作成を行うほうがスムーズに行えます。

理由は、

- **補助事業計画書(様式 3)**は、「補助金をもらってやりたいこと」
- **経営計画書(様式 2)**は、「現在の自己分析」

ということにあります。

多くの方は、順番通りに**経営計画書(様式 2)**から作成しますが、「やりたいこと」を先に作成しちゃうほうが簡単です。

経営計画書(様式 2)は、あくまで補助事業が必要かつ実現可能性が高いことを根拠づける資料です。言ってしまうと、**補助事業計画書(様式 3)**を作成した後に、**経営計画書(様式 2)**でその根拠の辻褃を合わせるとよいのです。

小規模事業者持続化補助金：補助事業計画書(様式3)テンプレート

本レポートでは、補助事業計画書（様式3）を実際にどのように書いていくのかを計画書そのものを使ってテンプレート形式で解説していきます。

小規模事業者持続化補助金の計画書を作成するにあたってのポイントは、

- ✓ ストーリー性
- ✓ 一貫性
- ✓ 革新性

を心掛けて、作成に当たることがあります。小規模事業者持続化補助金は**加点方式で審査が行われます**。

- この加点項目と様式2と様式3の関係
- ストーリー性とは？

という内容に関しては桃太郎の話を基に小規模事業者持続化補助金の様式2・3の作成とポイント！にて詳しく解説していますのでご確認ください。

補助事業で行う事業名：補助事業計画書（様式3）

わざわざ説明しなくてもわかると思いますが、できるだけ補助事業の内容が理解できるような事業名が良です。

イメージしやすい例えで言えば、Googleなどの検索結果の記事タイトルなどを参考にするのも良いです。

【平成30年度第2次補正・日本商工会議所提出用】
(様式3-1：単独1事業者による申請の場合)
補助事業計画書 名 称： _____

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)	この部分
2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取り組み内容を記入すること)	
3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】 *公募要領P.28に該当する取り組みを行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。	
4. 補助事業の効果【必須記入】	

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。
※欄が足りない場合は通頁、行数・ページ数を追加できます。

II. 経費明細表【必須記入】 (単位：円)

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・税込)
(1) 補助対象経費合計			
(2) 補助金交付申請額	(1) × 補助率 2/3 以内 (円未満切捨て)		

※経費区分には、「①機械装置等費」から「④外注費」までの各費目を記入してください。
※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、公募要領P.57参照のこと。
※(2)の上限は50万円。ただし、「市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者」、「買い物弱者対策の取組」のいずれかの場合は、上限100万円。

※以下に該当する場合には、いずれか1つの□に (チェック)を入れてください
注) 以下の1. および2. は、複数の選択はできません(いずれか一つ)。

1. 市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者(申請時に「様式7」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領P.43参照。)

販路開拓等の取組内容：補助事業計画書（様式3）

ここでは5W2Hという、「いつ・だれが・どこで・誰に・何を・どのように」という形で具体的内容を示していきます。

また、4P「製品（Product）・価格（Price）・流通（Place）・販促（Promotion）」というマーケティングミックスを併せて示すことが効果的です。

【平成30年度第2次補正・日本商工会議所提出用】

（様式3-1：単独1事業者による申請の場合）

補助事業計画書

名称：_____

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】（30文字以内で記入すること）
2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】（販路開拓等の取り組み内容を記入すること）
この部分です
3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】 * 公募要領 P.28 に該当する取り組みを行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。
4. 補助事業の効果【必須記入】

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

II. 経費明細表【必須記入】

（単位：円）

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・税込）
（1）補助対象経費合計			
（2）補助金交付申請額			（1）×補助率 2/3 以内（円未満切捨て）

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑤外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領 P.57 参照のこと。

※（2）の上限は50万円。ただし、「市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者」、「買い物弱者対策の取組」のいずれかの場合は、上限100万円。

※以下に該当する場合には、いずれか1つの□に（チェック）を入れてください

注）以下の1. および2. は、複数の選択はできません（いずれか一つ）。

1. 市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者（申請時に「様式7」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領 P.43 参照。）

補助事業計画書

名称: サンプル

1. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

採択される事業計画書の書き方(端的に目的がわかる事業名を)

2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取り組み内容を記入すること)

補助事業期間で、あなたが、どこで、誰に、何を、どのように、行うのか具体的に示す。

《Where:どこで》

○「どこで」を明確にする。その場所で補助事業を行うことの優位性・意義などの理由を明確に。

○他で行う場合との比較なども示すと良い。

○根拠となるデータなども示す。



《Who:だれに》

○年齢・性別・職業・属性・生活習慣や、

どういう状況にある時かなど、ターゲットとニーズをなるべく具体的に詳細に明確に絞り示す。

○ターゲティングになる部分なので、具体的に顧客がイメージ出来るまでに。

○なぜ、そのターゲット層なのかをデータなどの根拠を用いて示す。

《What:何を》 ※商品・サービスはこれと絞る! 三方よしで良さを説明するのも良い。

<買手に良い>

○買手にとってメリットがあり魅力的であることを明確に示し、ニーズに応える商品であることを伝える。

○価格とその根拠。魅力的な価格であることを示す。

○その商品やサービスにニーズがあることをアンケートやデータによって根拠を示す。

<売手に良い>

○商品やサービスが他と違う点や、優位性や差別化がわかる写真などで魅力を伝える。

○利益率の高さや、生産性の飛躍的な向上など、売り手にとって「儲かる」や「課題を解決」などの明らかなメリット部分を示す。

<社会に良い>

○「補助事業の目的」に沿った商品・サービスであることをアピールするなど、補助金の使い道として間違いでないことを示すとよい。

○社会課題の解決に資する点を書く。環境問題や高齢化、担い手不足など分かりやすい内容。

○こじつけでもよいので、誰もがすんなりと「いいやん」と思える内容を示す。とにかく書く。



「どこで」「誰に」「何を」のポイント

- ✓ 自社商品の強み・差別化などで優位性を示す必要があるが、「地域の強み」も強みとして考えられる。
- ✓ 例えば伝統産業における京都や奈良はブランド力が高い。地場産業や、地域の特性なども「強み」としてアピールできる。



次に<どのように>の部分を示します。

ここは仕組みを伝える重要な部分です。当然、販路拡大が目的ですが、そのためのツールの特徴やサービスの特徴なども分かりやすく伝える必要があります。

イメージが難しい方は、補助事業のビジネスモデルが、地産地消か地産都消か都産地消なのかで構成を考えるのも方法のひとつです。



《How:どのように》

※商品・サービスを届ける仕組み・方法・ツールであり、商品ではないことに注意する。

＜仕組みの説明＞

商品・サービスをどのように届けるかのアイデアが試される“仕組みづくり”

○注意が必要なことは、「単なる設備投資」や「単なる販促ツール作成」とならないこと。

- 1、設備投資をしても、広報しないと新たな販路拡大にはつながらない。
- 2、単発的な広報を行っても、持続的な利益増や経営の改善には繋がらない。

補助事業の効果が持続可能な“仕組みづくり”であることを伝えるように心掛ける。そこに工夫やアイデアを付け加え、持続可能で画期的な「凄いこと」とであると強調する。

○誰もが驚く革新的な仕組みづくりは難しいとしても、「痒い所に手が届く」ような仕組みであり、読み手がワクワクし納得するような仕組みを補助事業で実現できることが伝われば最もよい。

○ターゲットに商品・サービスをどのように届けるか図なども交え読み手に分かりやすく説明する。

○できれば一つの方法だけでなく、いくつかの手法の組み合わせや、各ステージにターゲットを分類して分かりやすく伝えることがポイント。



＜その戦略で期待される効果＞

自社の強み・これまでの取り組みとの関連付けを必ず示し、採択すべき根拠を

○具体的な数的効果は後に示すため、ここでは上記で示したことにより自社の優位性や差別化が図られることを示し、自社が実施することに大きな意義があることを明らかにする。

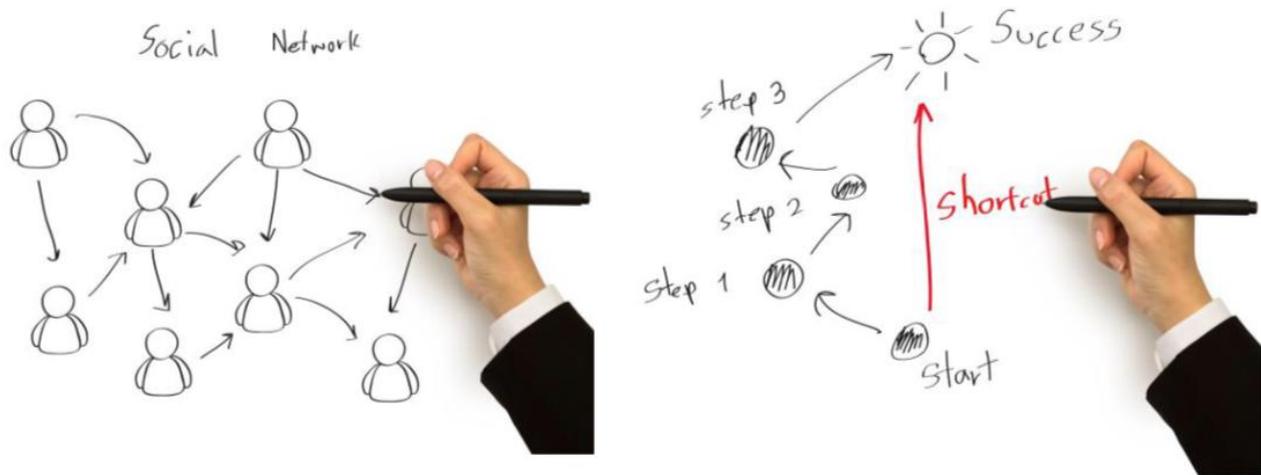
○自社の強みと必ず関連付ける。経営計画書で示した、これまでの取り組みとしっかり関連付け、自社こそが補助事業によって大きな成果をあげることを示す。

○そのことにより“三方よし”の「世間によし」にも大きく貢献することを示す。

<根拠>

持続可能で実現可能な計画であることの根拠を

- この計画を採択し、期待される効果が得られなかったとしても誰もが、「しゃあない」と思えるくらい、持続可能で実現可能な計画であることの根拠を示す。
- 客観的な根拠は当然示すと同時に、自身のこれまでの経験や築き上げてきた信頼なども示すことにより、単なる文書ではなく人間味のある計画書となる。



<スケジュール>

どのタイミングで、何を、どれ程の期間をかけて、実行するのかが分かるように

- どのように商品・サービスを顧客に届けるのかを説明した。最後に、いつ実行するのかをプラン表で示す。
- 経営計画書の最後(今後のプラン)の表とリンクさせる。補助事業で実行する内容はすべて示す。
- 例えば、ホームページとDMで知らせるとする。

	○月	○月	○月	○月	○月	○月
プラン① HP アップ		→				
プラン② DM 送付			→			

販路開拓等の取組内容のポイント

- ✓ 5W2Hを用いて整理して具体的に伝える
- ✓ 4Pというマーケティングミックスを併せて示すことが効果的
- ✓ 補助事業で行うことをすべて記載する

補助事業の効果：補助事業計画書（様式3）

ここでは、数的効果だけでなく社会的効果なども示すとよいです。また、補助事業により

- ✓ 効率化や生産性の向上による経営革新
- ✓ 販路拡大による売上・利益率の向上
- ✓ 雇用の拡大・就労環境の向上

など、様々な経営環境の改善・向上へ繋がる計画であるということを現在と比較することで、より分かりやすく示すことが可能となります。

【平成30年度第2次補正・日本商工会議所提出用】

(様式3-1:単独1事業者による申請の場合)

補助事業計画書

名 称: _____

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)
2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取り組み内容を記入すること)
3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】 *公募要領P.28に該当する取り組みを行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。
4. 補助事業の効果【必須記入】

この部分です

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

II. 経費明細表【必須記入】

(単位:円)

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・税込)
(1) 補助対象経費合計			
(2) 補助金交付申請額	(1)×補助率2/3以内(円未満切捨て)		

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑥外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、公募要領P.57参照のこと。

※(2)の上限は50万円。ただし、「市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者」、「買い物弱者対策の取組」のいずれかの場合は、上限100万円。

※以下に該当する場合には、いずれか1つの□に (チェック)を入れてください
注)以下の1. および2. は、複数の選択はできません(いずれか一つ)。

1. 市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者(申請時に「様式7」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領P.43参照。)



4. 補助事業の効果【必須記入】

2の「販路開拓等の取組内容」で示した内容から、実際に得られる効果を詳しく示す。

【得られる効果の題名】

○補助事業により、既存事業の潜在的ニーズを掘起し、需要増や利益率の向上が期待できるのであれば、比較表などで示す。また、商品価格や利益率などの根拠の説明は必ず付ける。

○例えば、優れた自社サービスがあるとする。販促ツールを活用することにより、その魅力を取引先に知らせ、導入して頂くことで売上・利益率が向上することを目的とした補助事業計画であったとする。その場合、以下のように簡単に違いがわかる表にまとめる。

(月額)	取引件数	自社サービス 実施件数	売り上げ	原価	粗利益
現在	20件	7件	230,000円	150,000円	80,000円
補助事業後	20件	10件	590,000円	350,000円	240,000円

【販促ツールの活用による新規取引先の開拓】

さらに、既存の取引先以外の新規開拓も補助事業にて行うことを目的とするのならば、2.「販路開拓等の取組内容」<<How:どのように>>で示した内容を数字で示す。例えば、

- ① どれほどのターゲット数にアプローチをするのか
- ② どの程度の反応が見込めるか
- ③ 補助事業後も実際に継続的な顧客となる予想顧客数

を数字で示す。その根拠も同時に示すが、あくまでも予測なので一般論的な根拠に基づく程度でよいと考える。もし、飛躍的に高い効果が得られる場合は積極的に示すべき。

(月額)	新規取引件数	売り上げ	外注委託費	粗利益
目標	3件	¥192,000	¥115,500	¥76,500

【対象商品・サービスの補助事業の効果を予測】

	○年○月(直近)	翌年1月～12月	再来年1月～12月
売上額	1,000,000円	2,000,000円	3,000,000円
売上原価	250,000円	500,000円	750,000円
販売管理費等	300,000円	600,000円	900,000円
営業利益	450,000円	900,000円	1,350,000円

【直接的・副次元的な効果も含め、補助事業の波及効果を】

最後に補助事業の波及効果を三方よしで。特に「世間に良し」で社会性をアピール

補助事業の効果のポイント

- ✓ 経営計画書から導き出された答えとする
- ✓ 公募要項の補助事業の目的に適しているように心がける
- ✓ 補助事業の効果を上アップ、課題解決、持続性、社会性の観点からまとめる

経費明細表・資金調達方法：補助事業計画書（様式3）

しっかり要綱を確認し、販路拡大のための経費となっているか？補助事業に必要な予算か？対象経費として正しいか？などのチェックを行います。

分からない経費に関しては、商工会議所・商工会の窓口にお問い合わせすることで確認できます。

【平成30年度第2次補正・日本商工会議所提出用】

(様式3-1：単独1事業者による申請の場合)

補助事業計画書

名称：_____

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)
2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組み内容を記入すること)
3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容【任意記入】 *公募要領P.28に該当する取組みを行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。
4. 補助事業の効果【必須記入】

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

II. 経費明細表【必須記入】

(単位：円)

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・税込)
(1) 補助対象経費合計			
(2) 補助金交付申請額		(1) × 補助率 2/3 以内 (円未満切捨て)	

※経費区分には、「①機械装置等費」から「④海外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、公募要領P.57参照のこと。

※(2)の上限は50万円。ただし、「市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者」、「買い物弱者対策の取組」のいずれかの場合は、上限100万円。

※以下に該当する場合には、いずれか1つの□に (チェック)を入れてください
注)以下の1. および2. は、複数の選択はできません (いずれか一つ)。

1. 市区町村による創業支援等事業の支援を受けた事業者 (申請時に「様式7」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領P.43参照。)

補助事業計画書(様式3)のまとめ

補助事業計画書では、経営計画書で行った分析や今後のプランから、実際に補助事業で行うことを具体的に示すことが求められます。

そして、補助事業が単なる設備投資でなく、販路拡大によって「売り手よし・買い手よし・世間によし」の三方よしが成立する事業が、持続可能で実現可能性が高い補助事業とみなされることが重要です。

経営計画書(様式2)に関しては、小規模事業者持続化補助金：経営計画書(様式2)のテンプレートで補助事業計画書(様式3)のテンプレートと書き方の解説を行っています。ただ、事業計画書の作成順序は、

①補助事業計画書(様式3)



②経営計画書(様式2)

順番は、**補助事業計画書(様式3)を先に作成し、次に経営計画書(様式2)の作成を行う**ほうがスムーズに行えます。

理由は、

- **補助事業計画書(様式3)は、「補助金をもらってやりたいこと」**
- **経営計画書(様式2)は、「現在の自己分析」**

ということにあります。

多くの方は、順番通りに経営計画書(様式2)から作成しますが、「やりたいこと」を先に作成しちゃうほうが簡単です。

経営計画書(様式2)は、あくまで補助事業が必要かつ実現可能性が高いことを根拠づける資料です。言ってしまうと、**補助事業計画書(様式3)を作成した後に、経営計画書(様式2)でその根拠の辻褄を合わせるとよい**のです。

1. 企業概要

事業を開始してから、今までの経緯など簡単な説明から始めていく。ストーリーのはじめなので「読み進めようかな」と思うような入口になるように気を付ける。

自己紹介の後半あたりで、事業の強みや特徴の説明を簡潔に1つか2つ入れる。必ず補助事業の内容と結びつける。



できれば写真は関連があり、インパクトがあるもの

《近年の状況》

個人的なことだけでなく、業界全体や地域の状況などの外部環境も簡潔に理解・納得できるように伝える。

重要な点や、強み・特徴などの注目させたい部分は**黒字**や**赤字**などでメリハリをつける。

この部分に、現在の事業の構図をなるべく簡単に図で示す。

※補助事業により、事業の仕組み自体を革新できるのであれば、特に必要。

無駄なことは書かない。

補助事業によって改善されることや、革新的に向上することが結びつく内容とする。どの項目においても、ポイントは3点までにまとめるように気を付ける。

【簡単な売上げ構成と原価率・粗利益などを示す】※特徴の説明を付ける。

商品名	売上げ割合	価格	原価率
A	50%	5,000 円	20%
B	25%	3,000 円	35%
C	15%	8,000 円	40%
D	10%	10,000 円	55%

【現在の事業の分析】

- ・ 箇条書きでまとめる。
- ・ 強みを全面的に主張しながらも、改善が必要な部分も示す。
- ・ ○○の評価は非常に高いが、一方そのことで○○となっている。など。
- ・ 補助事業によって良くなることを結びつける。
- ・ マニアックにならない。誰もがスムーズに納得できる内容にする。

【課題】

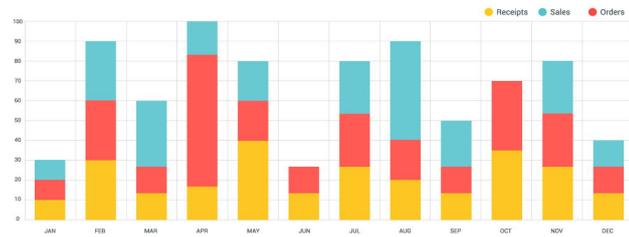
- ・ 補助事業によって劇的に改善する内容になるよう課題を結びつける。
- ・ 細かな課題の改善ではなく、仕組み自体の改善に繋がるような課題がよい。

2. 顧客ニーズと市場の動向

《市場規模》

- ・ 業界全体やマクロ的な内容
- ・ 潜在的ニーズやチャンスがあることが分る内容が良い
- ・ 右にグラフなどを添付する
- ・ 公的なデータを使用する

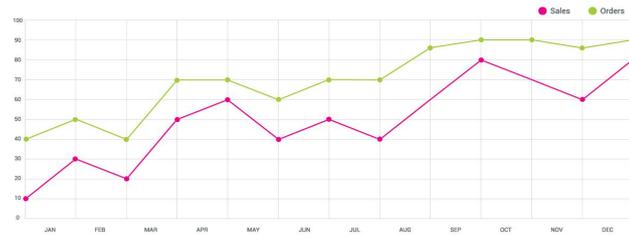
Stacked Chart



《動向》

- ・ 業界や地域など自社を取り巻くマクロ的な最近の動向
- ・ 取引先やお客など、顧客ニーズの動向を中心に

Line Chart



《自身の事業の状況》

- ・ 上記の「市場規模」「動向」との関連を示しつつ、自身の事業の売上の推移などを交え顧客ニーズの説明をする。
- ・ 良い点・課題点を明確にし、「事業の強み・特徴」や「補助事業」により経営環境が良くなることを、しっかり関連付けた内容とする

《最近の動向》

- ・ この箇所が重要となる。
- ・ 最近の顧客ニーズや市場の動向からチャンスや課題を明確に示す。
- ・ そのことを補助事業によって得られる成果としっかり結びつく内容として示す。

《競合の状況》

【自社と同じような零細事業者】

<強み>

- ・ 補助事業に関連のある事柄に絞る
- ・ 読み手がイメージしやすい事柄
- ・ 自社とも重なる内容に

<弱み>

- ・ 補助事業により差別化が図られそうな弱みに絞る
- ・ 読み手がイメージしやすい事柄

【大手や量販店】

<強み>

- ・ 同じ土俵で戦っていない事がわかる内容に
- ・ 当然だが自社の強みとの違いを明確化

<弱み>

- ・ 補助事業により差別化が図られそうな弱みに絞る
- ・ 同じ土俵で戦わない事がわかる内容に

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

<強み>

- ここで自社の強みを明確にまとめる
- 箇条書きでわかりやすく
- 補助事業によって、より強くなり差別化が図られる内容に絞る

<弱み>

- ここで自社の弱みを明確にまとめる
- 補助事業により改善が図られる事柄があれば明確に示す
- 弱みが多くなっても気にしない。重要なことは正確に自己分析ができているか

「これまでの取り組み」

強みを活かす戦略（強み×機会）

- 機会とは、自社の経営努力ではない外的要因によるチャンス（例えば介護事業での高齢化社会の到来など）
- 例え：
長年、介護事業を続けてきたことによる地域からの絶大な信頼（強み）
×
地域の高齢化による顧客増（機会）

弱みを克服する戦略（弱み×機会）

- 設備投資による多額の返済が大きな負担になっていたが、完済しキャッシュフローが増えた。など。
- 頑張っって考え、今まで経営努力を続けてきたことが読み手に伝わるように心掛ける

縮小する戦略（強み×脅威）

- 脅威とは、自社の経営努力では何ともならない外的要因（例えば、消費税増税による消費減など）
- 今は魅力的な市場だが、今後は縮小が考えられ、強みを活かしつつ新たな市場にシフトするなど。できればシフト先は補助事業と結びつける。

撤退する戦略（弱み×脅威）

- 一つくらいは明記しておく
- 事業規模を考えるとすべてを実施することは不可能に近い。補助事業と関連付けながら、読み手にとっても計画における**選択と集中**がわかりやすい内容とする。

- ・ 最後は自社の強み・他社との差別化などの特徴を3点にまとめる。
- ・ このページでは、補助事業を活用しどのような計画を実施するのか、読み手がワクワクするような内容で、イメージがつきやすいように関連付ける。
- ・ 事業計画にて今後の選択と集中が明確に読み手に伝わるように心掛ける。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(経営方針)

- ・ 漠然とし過ぎず、あまり具体的に過ぎない。ポイントは、独自性・独創性など。
- ・ 『三方よし』を明確に示す。特に「世間に良し」の部分で“社会性”をアピールする。

(目標)

- ・ 「今ある強み」×「補助事業で得られるモノ」により創造できること。①課題の改善、②強みを伸ばす、③他社との差別化、などに繋がる内容を具体的に。
- ・ 顧客や市場の潜在的ニーズの掘起しなど。補助事業と明確に関連付ける。具体的には補助事業計画書で示すので、全体の構図がイメージできるように図で示す。

例えば顧客の潜在的ニーズの掘起しが目標とする。【目標を明確に端的に示す】

【顧客のニーズ】

顧客の気付いているニーズ

簡単に：読み手がスムーズに理解できるように

関連を：2の顧客ニーズと市場動向のページとしっかり関連付ける

顧客が気付いていないニーズ

重要：補助事業関連に内容を絞り明確に

関連：補助事業に繋がるように

【競合】

自社に近い競合

簡単に：競合と言うよりは「共存」に近い考えで自社と似たように分析するとよい

大手・量販店など

簡単に：広く一般的なイメージで良い。同じ土俵で戦うべきでないことを理解していることが伝われば良い



事業に勝つために必要な要件を一言で書く（詳しくは補助事業計画書で示す）



結論となる部分！上記の事業に勝つために必要な要件を満たすために必要な戦略。

①人事・組織戦略 ②マーケティング戦略 ③財務戦略、

3つの戦略要素を大まかに示す。

(今後のプラン)

プラン①：補助事業で実際に行うプランのみを絞って示す。

プラン②:上記の目標を達成するために「そりゃ必要!」と誰もが思う補助事業プランを

	○月	○月	○月	○月	○月	○月
プラン①	→					
プラン②			→			

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※全ての欄が必須記入です。欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

※記入例は公募要領P.22 参照

(様式3-1: 単独1事業者による申請の場合)

補助事業計画書

名称: サンプル

1. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

採択される事業計画書の書き方(端的に目的がわかる事業名を)

2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取り組み内容を記入すること)

補助事業期間で、あなたが、どこで、誰に、何を、どのように、行うのか具体的に示す。

《Where:どこで》

- 「どこで」を明確にする。その場所で補助事業を行うことの優位性・意義などの理由を明確に。
- 他で行う場合との比較なども示すと良い。
- 根拠となるデータなども示す。

《Who:だれに》

- 年齢・性別・職業・属性・生活習慣や、
どういう状況にある時かなど、ターゲットとニーズをなるべく具体的に詳細に明確に絞り示す。
- ターゲティングになる部分なので、具体的に顧客がイメージ出来るまでに。
- なぜ、そのターゲット層なのかをデータなどの根拠を用いて示す。

《What:何を》 ※商品・サービスはこれと絞る! 三方よしで良さを説明するのも良い。

<買手に良い>

- 買手にとってメリットがあり魅力的であることを明確に示し、ニーズに応える商品であることを伝える。
- 価格とその根拠。魅力的な価格であることを示す。
- その商品やサービスにニーズがあることをアンケートやデータによって根拠を示す。

<売手に良い>

- 商品やサービスが他と違う点や、優位性や差別化がわかる写真などで魅力を伝える。

- 利益率の高さや、生産性の飛躍的な向上など、売り手にとって「儲かる」や「課題を解決」などの明らかなメリット部分を示す。

<社会に良い>

- 「補助事業の目的」に沿った商品・サービスであることをアピールするなど、補助金の使い道として間違いでないことを示すとよい。
- 社会課題の解決に資する点を書く。環境問題や高齢化、担い手不足など分かりやすい内容。
- こじつけでもよいので、誰もがすんなりと「いいやん」と思える内容を示す。とにかく書く。

《How:どのように》

※商品・サービスを届ける仕組み・方法・ツールであり、商品ではないことに注意する。

<仕組みの説明>

商品・サービスをどのように届けるかのアイデアが試される“仕組みづくり”

- 注意が必要なことは、「単なる設備投資」や「単なる販促ツールの作成」とならない。
 - 1、設備投資をしても、広報しないと新たな販路拡大にはつながらない。
 - 2、単発的な広報を行っても、持続的な利益増や経営状況の改善には繋がらない。補助事業の効果が持続可能なものとなる“仕組みづくり”であるように心掛ける。その中に工夫やアイデアを付け加え、とにかく持続可能で画期的で「凄いこと」であると強調する。
- 誰もが驚く革新的な仕組みづくりは難しいとしても、「痒い所に手が届く」ような仕組みであり、読み手がワクワクし納得するような仕組みを補助事業にて実現できることが伝われば最もよい。
- ターゲットに商品・サービスをどのように届けるか図なども交え読み手に分かりやすく説明する。
- できれば一つの方法だけでなく、いくつかの手法の組み合わせや、各ステージにターゲットを分類して分かりやすく伝えることがポイント。

<期待される効果>

自社の強み・これまでの取り組みとの関連付けを必ず示し、採択すべき根拠を

- 具体的な数値的效果は後に示すため、ここでは上記で示したことにより自社の優位性や差別化が図られることを示し、自社が実施することに大きな意義があることを明らかにする。
- 自社の強みと必ず関連付ける。経営計画書で示した、これまでの取り組みとしっかり関連付け、自社こそが補助事業によって大きな成果をあげることを示す。
- そのことにより“三方よし”の「世間によし」にも大きく貢献することを示す。

<根拠>

持続可能で実現可能な計画であることの根拠を

- この計画を採択し、期待される効果が得られなかったとしても誰もが、「しゃあない」と思えるくらい、持続可能で実現可能な計画であることの根拠を示す。
- 客観的な根拠は当然示すと同時に、自身のこれまでの経験や築き上げてきた信頼なども示すことにより、単なる文書ではなく人間味のある計画書となる。

<プラン表を記載する>

経営計画書の最後(今後のプラン)の表とリンクさせる。補助事業に関する内容はすべて示す。

4. 補助事業の効果【必須記入】

2の「販路開拓等の取組内容」で示した内容から、実際に得られる効果を詳しく示す。

【得られる効果の題名】

○補助事業により、既存事業の潜在的ニーズを掘起し、需要増や利益率の向上が期待できるのであれば、比較表などで示す。また、商品価格や利益率などの根拠の説明は必ず付ける。

○例えば、優れた自社サービスがあるとする。販促ツールを活用することにより、その魅力を取引先に知らせ、導入して頂くことで売上・利益率が向上することを目的とした補助事業計画であったとする。その場合、以下のように簡単に違いがわかる表にまとめる。

(月額)	取引件数	自社サービス 実施件数	売り上げ	原価	粗利益
現在	20件	7件	230,000円	150,000円	80,000円
補助事業後	20件	10件	590,000円	350,000円	240,000円

【販促ツールの活用による新規取引先の開拓】

さらに、既存の取引先以外に、新規開拓も補助事業にて行うことを目的とするのならば、2.「販路開拓等の取組内容」**《How:どのように》**で示した内容を数字で示す。例えば、

- ① どれほどのターゲット数にアプローチをするのか
- ② どの程度の反応が見込めるか
- ③ 補助事業後も継続的な顧客となる予想顧客数

を数字で示す。その根拠も同時に示すが、これはあくまでも予測なので一般論的な根拠に基づく程度でよいと考える。もし一般論と違い、飛躍的に高い効果が得られる場合は積極的に示すべき。

(月額)	新規取引件数	売り上げ	外注委託費	粗利益
目標	3件	¥192,000	¥115,500	¥76,500

【対象商品・サービスの補助事業の効果を予測】

	○年○月(直近)	翌年1月～12月	再来年1月～12月
売上額	1,000,000円	2,000,000円	3,000,000円
売上原価	250,000円	500,000円	750,000円
販売管理費等	300,000円	600,000円	900,000円
営業利益	450,000円	900,000円	1,350,000円

【直接的・副次元的な効果も含め、補助事業の効果を三方よしで】

最後に補助事業の波及効果を三方よしで示す。特に「世間に良し」で社会性をアピール。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

2. 経費明細表【必須記入】

(単位：円)

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・税込）
(1) 補助対象経費合計			
(2) 補助金交付申請額 (1) × 補助率 2/3 以内 (円未満切捨て)			

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑩外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領 P. 62 参照のこと。

※(2) の上限は 50 万円。ただし、「雇用を増加させる取り組み」、「買い物弱者対策の取り組み」、「海外展開の取り組み」のいずれかの場合は、上限 100 万円。

※以下に該当する場合には、いずれか1つの□に☑（チェック）を入れてください

- 1. 雇用を増加させる取り組みを行う事業者（実績報告書提出時に、被保険者縦覧照会回答票（写し）の提出が必須です。条件の詳細は公募要領 P. 48 参照。）
- 2. 買い物弱者対策に取り組む事業者（申請時に、様式 7 および様式 8 の添付が必須です。条件の詳細は公募要領 P. 48 参照。）
- 3. 海外展開の取り組みを行う事業者（「1. 補助事業の内容」の「2. 販路開拓等の取組内容」と「2. 経費明細表」に、「海外展示会出展等事業」の記載が必要です。条件の詳細は公募要領 P. 49 参照。）

3. 資金調達方法【必須記入】

<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		
2. 持続化補助金（※1）		
3. 金融機関からの借入金		
4. その他		
5. 合計額（※2）		

<2. 補助金相当額の手当方法>（※3）

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		
2-3. その他		

※1 補助金額は、2. 経費明細表 (2) 補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、2. 経費明細表 (1) 補助対象経費合計と一致させること。

※3 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。

(1. から 3. の各項目について記載内容が多い場合は、適宜、行数・ページ数を追加できます。)

【日本商工会議所提出用】

(様式2-2:複数事業者による共同申請の場合)
経営計画書

名 称: サンプル事業 (歯科技工所)

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		サンプルジギョウ シカギコウショ サンプル事業 (歯科技工所)			
法人番号 (13桁) ※1					
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		なし			
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① () 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② () サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (○) 製造業その他 ④ () 特定非営利活動法人 (主たる業種の選択不要)			
常時使用する 従業員数※2		1人	*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。		
資本金額 (会社以外は記載不要)		万 円	設立年月日 (西暦) ※3	2007年 5月 1日	
直近1期 (1年間) の売上高 (円) ※4		3,979万円	直近1期 (1年間) の 売上総利益 (円) ※5	670万円	
		決算期間1年未満の場合: か月		決算期間1年未満の場合: か月	
連絡 担当 者	(フリガナ) 氏名	サンプル タロウ サンプル 太郎	役職	代表	
	住所	(〒111-111) 兵庫県神戸市灘区〇-〇-〇〇			
	電話番号	111-111-1111	携帯電話番号	111-111-1111	
	FAX番号	111-111-1111	E-mail アドレス	111@gmail.com	
代表者の氏名		サンプル 太郎	代表者の生年月日 (西暦)	1981年 10月 21日	
			満年齢 (基準日はP.89別紙参照)	38歳	
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】					
補助事業を中心にな って行う者の氏名		サンプル 太郎	代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1 つにチェック]		<input checked="" type="checkbox"/> ①代表者本人 <input type="checkbox"/> ②代表者の配偶者 <input type="checkbox"/> ③代表者の子 <input type="checkbox"/> ④代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤上記以外 (親族外の役員・ 従業員等)
*「様式6 (事業承継 診断票)」Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者が [いずれか一方にチェック]		<input type="checkbox"/> ①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領P.53参照) <input checked="" type="checkbox"/> ②「後継者候補」でない			

(日本商工会議所・補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」(共同申請の場合は、原則、代表事業者の連絡担当者)宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX番号・E-mailアドレスも極力記入してください。)

※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー (個人番号 (12

桁)は記載しないでください。

※2 公募要領P. 32の2.(1)②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会議所にご相談いただけます。

※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日)を記載してください。

*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。

※4 「直近1期(1年間)の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合: 「損益計算書」の「売上高」(決算額)欄の金額

・個人事業者の場合: 「所得税及び復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上(収入)金額」欄、もしくは「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上(収入)金額」欄の金額

※5 「直近1期(1年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。

・法人の場合: 「損益計算書」の「売上総利益」(決算額)欄の金額

・個人事業者の場合: 「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

<注(※4、※5共通)>

①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間(月数)を記載してください(例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載)。

②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」「売上総利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間(月数)」欄も「0か月」と記載してください。

<p><第3回～第4回受付締切分に応募の場合のみ> 令和元年度補正予算事業(第1回～第3回)の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している(した)事業者か否か。 注・第1回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第2回～第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u> ・第2回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第3回・第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u> ・第3回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u></p>	<p><input type="checkbox"/> 補助事業者である (該当する場合は応募できません)</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない</p>
<p><全ての事業者が対象> 「令和2年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型>」の採択・交付決定を受け、補助事業を実施しているか否か 注・コロナ特別対応型の第1回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、一般型の第2回～第4回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。 ・コロナ特別対応型の第2回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、一般型の第3回・第4回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。 ・コロナ特別対応型の第3回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、一般型の第4回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。</p>	<p><input type="checkbox"/> 実施している (<コロナ特別対応型>の事業廃止をしなければ<一般型>の補助金を受けることができません)</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 実施していない</p>
<p><全ての事業者が対象> 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業(公募要領P. 36 参照)か否か。</p>	<p><input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 該当しない</p>

※特例事業者に該当するか否かについて事実と反する点があることが判明した場合、交付決定の取り消しや補助金返還を求める場合があります。

<全ての事業者が対象>
採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか（重複可）。
希望する場合は、以下の欄を記載すること。

該当する

該当しない

政策加点項目	該当者チェック	加点条件
1. 賃上げ加点		
①給与支給総額増加	<input checked="" type="checkbox"/>	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で1.5%以上増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用を受けている場合は、1年で1%以上増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。
②事業場内最低賃金引き上げ	<input type="checkbox"/>	補助事業完了から1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金+30円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。従業員に表明した文書の写しを添付。
2. 事業承継加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」（事業承継の計画）を記載していること。事業承継診断票（様式6）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。 （基準日はP.89別紙参照）
3. 経営力向上計画加点	<input type="checkbox"/>	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。 （基準日はP.89別紙参照）
4. 地域未来牽引企業等加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点で、①経済産業省が選定した「地域未来牽引企業」であり、地域未来牽引企業としての目標を策定していること（選定証の写しと経済産業省に提出した「目標設定シート」を添付）、または、②地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画の承認を都道府県から受けていること（承認通知の写しを添付）。 （選定日等の対象期間はP.89別紙参照）

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」（※被災地向け公募事業を除く）の補助事業者に該当する者か。**（共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。）**

「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書（様式8）の写しの提出が必須です。

<第1回～第4回受付締切分に応募の場合のみ>

(1) 平成29年度補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。

補助事業者である

補助事業者でない

<第1回～第4回受付締切分に応募の場合のみ>

(2) 平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。

補助事業者である

補助事業者でない

（上記のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ）

それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）

--

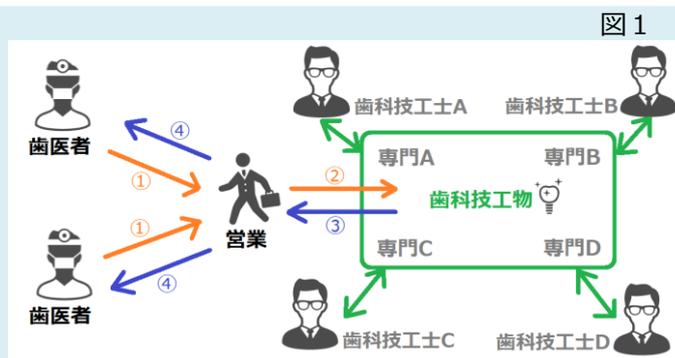
1. 企業概要

私は歯科技工士になり、開業して13年。現在、歯科技工士の約80%が歯科技工所として歯科医から歯科技工物を外注で請け負う形で働いている。その内、**個人事業者が76%**を占めている。また、歯科技工の仕事は細かな専門分野に分かれている。そのような中で我々は5人で、2005年頃からネットワーク=例えて言えば「歯科技工士クラスター」(図1)を構築し、約10年間事業を行っている。我々の**強み・特徴**は、すべての分野に対応し、すべての分野で高い技術提供が可能であることである。



「近年の状況」

これまで高い技術で評価を得てきたが、近年は技工機器の高額化に伴い**①高額な設備投資が必要となる分野を資本力のある大手技工所に奪われている**。また、**②取引先の歯科医の高齢化**。③歯科医増により1医院あたりの患者減少。で、年間売上(3,979万円)の10%程度減少が続いている。今後は積極的な設備投資のみならず、**独自性の確立**による**販路・商圏の拡大**により**持続的優位性を築く**ことが必要。



【簡単な売上構成と原価率】

ほとんどが手作業で生産性が低い。特に入れ歯は原材料も高騰し利益率が低くなっている。

	売上げ割合	価格(1歯から)	原価率
歯冠修復(被せ物)	60%	1,300~10,000円	15%
保険外	15%	5,000~20,000円	43%
デンチャー(入れ歯)	20%	2,000~12,000円	36%
その他	5%	2,500~15,000円	23%

【現在の事業分析】

- **技術的評価は高い**。しかし、技術力以外の人、モノ、金、と経営資源が乏しい。
- 技術力は高いが**生産性が著しく低いため、慢性的な超長時間労働**となっている。
- 技術評価により、平均単価は他社に比べ約15%高い。しかし、そのことに精一杯で新たなチャレンジが出来ていない。
- 通常、1医院に対し4~5技工所が入っているが、我々は実質的に1社で対応可能なため、歯科医の労務の軽減に繋がり評価が高い。
- 歯科医の高齢化、歯科医間競争で1医院あたりの売上減少は今後も続くと考える。

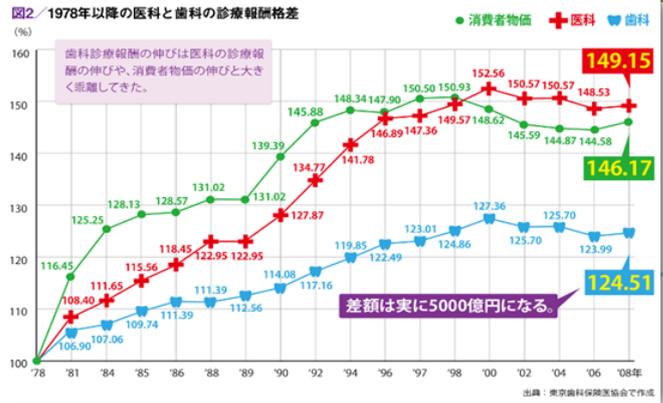
【課題】

- **生産性の飛躍的な向上**で長時間労働の改善。商圏の拡大。集配業務の合理化。
- **高額な設備投資が伴う**内容の仕事を、少しずつ**資本力のある大手技工所に奪われている**。
- 技術≠売れる≠利益 → 技術=売れる=利益 の仕組づくりによる付加価値の創造。

①顧客ニーズと市場の動向

「市場規模」

歯科医療費は 2 兆 5 千億～6 千億で推移。歯科医療費は医科や消費者物価と違い、少子高齢化にも関わらず、20 年近く横ばいか減少。その差額は 5000 億円と、潜在的市場とも言える。



「動向」

【患者数】

少子高齢化にも関わらず 30 年間横這いか減少。

【1 医院あたり患者数】

歯科診療所数は増え続けている。パイの奪い合いで 1 医院で患者数は 26% 程度の減少。



「歯科技工所の状況」

上記に示す市場動向と技工所の状況は相関性ある。

我々同様に取引先 1 医院あたりの売上は年々減少を続けている。歯科医に比べ利益率の低い技工所の状況は非常に厳しい。**長時間労働・低賃金の為に 20 代の離職率は約 80% と異常な状況。**高齢化のピーク 2025 年には、現在の約 3 万人から 1 万人減少する。H24 年、技工士の年齢構成は 50 歳以上が全体の 43.2%。技術、技能の継承と担い手不足が深刻な問題。

「最近の動向」

H26 年 4 月に **3 次元 CAD/CAM 治療でつくる「保険の白い歯」CAD/CAM 冠**が保険導入された。私が技工士になり 23 年間でこれほどに大きな変化は無い。この CAD/CAM 冠は、**今までの歯科技工の生産性と、質の安定化を飛躍的かつ革新的に向上させる**。現在、大手技工所のみが設備投資が可能な状況であり、業績回復の傾向もある。

「競合の状況」

「強み」

【近隣の零細技工所】

「弱み」

- 経験豊富で比較的、技術力が高い。
- 取引歯科医院との信頼関係が強固。
- 歯科医との情報共有と連携が密である。

- 半数が 50 歳以上の高齢化。設備も老朽化。
- 専門技術に限りがある。
- 集配効率・生産効率が非常に悪い。

「強み」

【大手技工所】

「弱み」

- 資金力、営業力が豊富で知名度が高い
- 流作業で生産性が高く安定的な供給体制
- 設備が豊富で最新

- 柔軟な対応が出来なく技術に安定感が無い
- 技工士と歯科医師の間に営業担当が入るため、歯科医と密な関係に無い
- 慢性的な人手不足の状況にある

② 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

<強み>

- ✓ 全ての専門分野に経験・技術力が高い人的ネットワークが構築されている。
- ✓ 大手には出来ない細かな対応と、零細には有するのが難しい設備を有する。
- ✓ 30代前半が中心である。人材基盤により10年後に持続的優位性の確立。
- ✓ 過剰需要状態にでも分散化することで、負担を軽減できる。
- ✓ これまで依頼を受けた仕事で、価格面以外の技術面などで他社に奪われた事はない。

<弱み>

- ✓ 技術以外の、人・モノ・金、経営資源が、大手技工所に比べ非常に乏しい。
- ✓ 設備投資の回収が大きな負担となっている。
- ✓ 歯科医と密な関係が求められることから、商圏が顔の見える狭い範囲に限られる。
- ✓ 経営戦略、マーケティング力が弱い。
- ✓ 著しく生産性が低いため、慢性的な長時間労働の状態にある。

「これまでの取り組み」

強みを活かす戦略（強み×機会）

- ✓ 営業担当を置くことで患者数が増えている郊外へと商圏を拡大することが可能となった。
- ✓ 既に歯科医との信頼関係のある状態での新たな分野の担当を紹介するので、比較的スムーズにことが進む。
- ✓ 新技術など、歯科医が新たに求めるものは、ほとんどに対応してきた。
- ✓ 技術的評価により、他社に比べ約15%程度高い技工価格に設定している。

弱みを克服する戦略（弱み×機会）

- ✓ 一人では対応出来ず、取りこぼしていた分野を集約することで取りこぼしが無くなった。
- ✓ 役割を分散化することで、全員の労働時間を比較的、均一化してきた。
- ✓ すべての専門分野で全員による「技工物の質」のチェックを行うため、すべての技工物の質が向上した。
- ✓ 高額化する設備投資の回収を分散化することで早めてきた。

縮小する戦略（強み×脅威）

- ✓ 保険外の技工物の単価は高い。しかし厳しい経済状況の下、市場は半減し、低価格競争の激化や原材料の高騰などの理由から、無理してまで受注しない。

撤退する戦略（弱み×脅威）

- ✓ デンチャー（入れ歯）は原価率が高い割に、市場価格の低下が進み、製作に時間がかかるため、なるべく受注は避けている。

- 口の中は、髪の毛が一本入っても気持ちの悪いと言うほどに繊細である。これほどに繊細な技工物の技術を、個々で専門的に高めクラスター化することで高い評価を得てきた。
- 売上が減少する中、技術的評価により出来る限りの値上げは歯科医師に理解いただき行ってきた。
- 30歳代がメンバーの中心にいる。厳しい労働環境により、20歳代の歯科技工士の離職率が約80%（日本歯科技工士会調べ）。50歳代以上が全体の43.2%（厚生労働省・行政衛生報告書から）。高齢化と需要のピークと言われる2025年に確固たるポジションの確立を目指すことが可能。

③ 経営方針・目標と今後のプラン

(経営方針)

患者、歯科医師、社会、そして我々にとって良い技工所。我々にこそできる今までにない新たなモデルを創造することで、選ばれるオンリーワンの技工所を目指す。

(目標)

- ①「高い技術力」×「技術革新」により他社との差別化、生産性の向上。そのことにより従業員の処遇の改善。若手技工士の雇用の創出。
- ②「患者ニーズ」と「歯科医療シーズ」とのマッチング。そのことにより、大手技工所や他社との差別化による持続的優位性の確立。

患者ニーズと、商売として歯科医の「売り込む」歯科医療シーズはマッチしない

【患者ニーズ】(市民1万人アンケートから)

1. 保険の範囲を広げて欲しい
2. もっと待たせない。丁寧に治療して欲しい
3. 治療の説明を詳しくして欲しい
4. なるべく削ったり抜いたりしないで欲しい

【気付いているニーズ】(1万人アンケートから)

- ①白い歯を保険に導入してほしい。
- ②最先端の治療を保険に導入してほしい。

【気付いていないニーズ】

- ①先端医療の白い歯、CAD/CAMの保険導入

【歯科医療シーズ】

1. 利益率の高い、高額な自費治療を増やしたい
2. 歯科は保険点数が低く、保険治療に説明の時間をかけられない
3. 30分に1人ペースで診療しなければならず、空白時間が出ないような経営形態
4. 予防には保険が効かない。しかし歯科健診を高額には出来ないことから広がらない
5. 一回の治療の保険点数の上限があるため、少しずつ長々との治療形態となる

マッチングにより、大手技工所や他社との差別化。(詳しくは補助事業計画書)

3次元CAD/CAM装置でつくるCAD/CAM冠(12,800円)を中心としたマーケティング戦略で商圈を地方に拡大。取引医院数を2倍に。取引先確立後に装置導入。1年後に生産性を2倍以上向上し、CAD/CAM冠の売上が2年後に現売上の2倍以上の達成を目指す。生産性向上で利益率を高めることで長時間労働の改善、雇用の創造を図る。

(今後のプラン)

- ①CAD/CAM冠普及の為に作製、ポスター、リーフ、パンフ作製、量産。
- ②既存取引医院でのツール活用。潜在的ニーズの開拓。
- ③地方の歯科医院へのマーケティング。
- ④CAD/CAM装置の共同設備投資。

	7月	8月	9月	10月	11月	12月
プラン①	→					
プラン②			→			
プラン③			→			
プラン④	③実施後のヒット率、リピーター率を分析後に導入予定					

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ((i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))

※経営計画書の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

補助事業計画書

代表事業者名称 : サンプル事業 (歯科技工所)

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名 (30 文字以内)

3次元 CAD/CAM でつくる「保険で白い歯」の普及事業

2. 補助事業の具体的内容

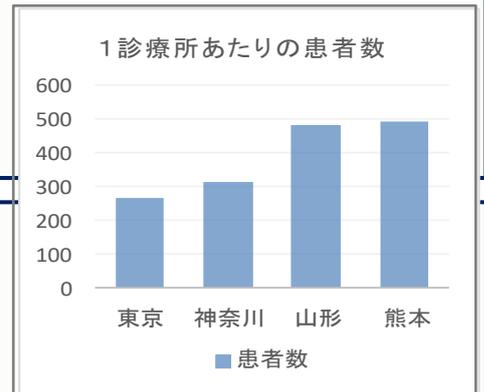
補助事業期間で我々が、**どこで、誰に、何を、どのように、**行うのかを以下に示す。

Where? 地方で

①都市部に比べて歯科医が少ない。診療所間の競争が少ないため、

患者数が多い。熊本県は東京都に比べ、患者数は約 2 倍。

②技工士は歯科医師に比べより少ない。



Who? 未届けの歯科医院に <3000 医院を対象に>

①届け出率が都市部に比べ地方は低い。

●大阪・兵庫 **51.1%**

●鳥取・島根 **26.8%** ●和歌山 **23.8%**

その中で実際に治療を実施しているのは半数程度。地方では患者が望んでも 2/3 の診療所では治療ができない状況。保険治療が 9 割以上である地方は、**潜在的市場が非常に大きい。**

Who? 先端医療の「保険で白い歯」CAD/CAM 冠を



<①患者に良い>

- 今までの銀歯から、先端医療技術でつくる「保険で白い歯」。
- 保険適応のため、経済的負担が少ない。

従来(保険外)**5~10 万円** → CAD/CAM 冠 : (保険)**1 万円**

<②歯科医に良い>

- 患者ニーズが高い。(2014 年 7000 人市民アンケートから)「保険の範囲を広げて欲しい」**92%**。

1 位 : 自然な白い歯、**2 位 : 最先端の技術**、**3 位 : 歯科矯正治療**
非常に強固で破損リスクが低い。利益が大きい。

銀歯(1132 点)**11,320 円** → CAD/CAM(2605 点)**26,050 円**



<③我々に良い>

- 生産性が約 2 倍の飛躍的な向上。時間 対 利益率が約 5 倍向上。

<④社会に良い>

- 金属を使わない。エネルギーコストは電気のみと環境に良い。
- 生産性向上で、技工士不足による超高齢化社会での供給問題の解消。
- 中小ものづくり高度化法に基づく、特定ものづくり基盤技術に資する。

How? 販売促進ツールを活用して

① 「CAD/CAM 治療の説明に特化したリーフレット、ポスター、HP」を提供する

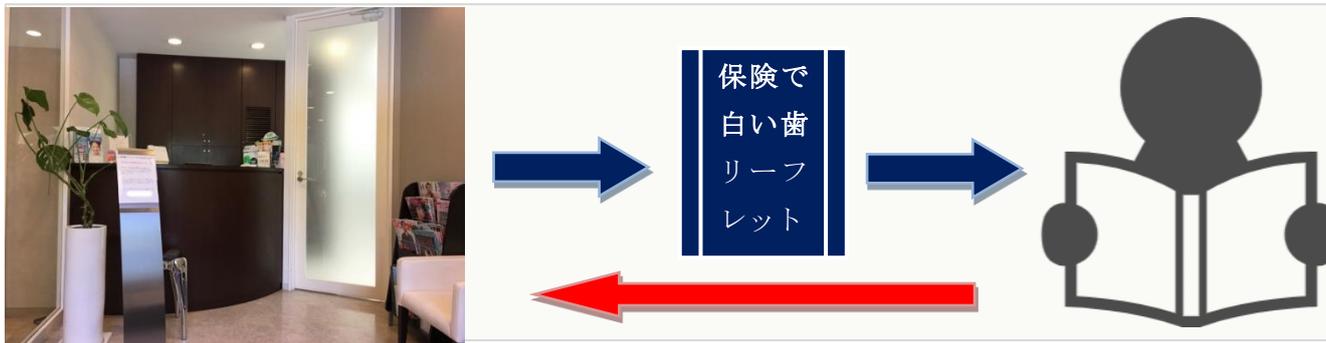
<期待される効果>

○患者への説明時間の大幅な短縮。治療へのスムーズな移行。

歯科医師自身は CAD/CAM 治療を良く理解していない。何より 歯科医院経営において、患者への説明時間は、最も短縮したい部分のひとつ。

○患者へ「知らせる」。

患者は CAD/CAM 治療の存在を知らない。知っていただき、自宅へ持ち帰りじっくりと治療内容を確認することが可能となる。



② 届け出後、または DM 到着後、初回のお試しの受注を **2 週間無料に** (試作品)

<期待される効果>

価格 12,800 円 (大臣告示で示された管理料金 3 割 : 技工料金 7 割の価格) の負担なく、試すことができる。硬さ、精度、削り方、装着方法など、初回の治療は歯科医師にとって不安要素が多いため、経済的負担が無くすことの意義は大きい。

<100 冠限定>

③ **2 年間保障** : どのような理由の破損であっても、我々がすべて保障する。

<期待される効果>

歯科医師にとって最大の不安要素は破損リスクがあること。現在、破損した場合のブロック代(3,500 円)、技工料(12,800 円)の再製負担が技工士、歯科医師の双方が負担するシステムである。

<根拠>

現時点で我々は約 180 冠を製作。その内、破損は 1 ケースで理由は装着時に歯科医師の操作ミスであった。従って適切な「材料」「操作手順」「**経験豊富な技工士による最終仕上げ**」の組み合わせによって破損リスクはゼロに近づく。

«広報»

①~③のサンプル、事業内容や効果の説明、CAD/CAM 治療の特徴、届け出用紙を同封し、対象地域の歯科診療所に郵送にて宣伝。

①~③のツールは今まで歯科業界には存在しない全く新しい取り組みである

(価格)

厚生労働大臣告示で定める「3割管理料、7割技工料」にあたる技工料金 12,800 円。

(性能的な優位性)

CAD/CAM 装置のみでなく、最終的には我々の強みである手作業による技術力と組み合わせることで、高い精度の技工物へと仕上げる。そのことにより 2 年保障が可能となる。



左：CAD/CAM 装置のみで製作。
右：手作業を加えた CAD/CAM 冠。口の中は髪の毛が 1 本入っただけでも気持悪い程に繊細である。複雑な動きをする口腔内は、経験と勘による人の手で最終調整することで高精度な義歯が完成する。

歯科医師からのコメント

本来自由診療で使用していたハイブリットという素材が保険診療に導入され、なおかつ、強度も上がり、負担分も自費との金額も軽減され、患者にとって身近になってきました。リーフレットなどがあれば、いっそう CAD/CAM 冠を理解されると思います。

兵庫県宝塚市 サンプル歯科医院 医院長 サンプル太郎

今後のスケジュール

【プラン①～④の内容】

- ①CAD/CAM 冠の普及の為の HP の充実、ポスター、リーフ、パンフの製作。量産。
- ②既存取引医院でのツールの活用。潜在的ニーズの開拓。
- ③地方の歯科医院へのマーケティング。
- ④CAD/CAM 装置を自社での共同設備投資。

	7月	8月	9月	10月	11月	12月
プラン①	→					
プラン②			→			
プラン③			→			
プラン④	③実施後のヒット率、リピーター率を分析後に導入予定					

3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

* 公募要領 P. 35 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

※サンプルにつき記載なし

4. 共同事業について（*共同事業の場合のみ記入し、共同申請でなければ本項目は空欄のまま提出すること）

（1）共同で事業を実施する必要性

「商圏の拡大」→「3次元 CAD/CAM 装置導入」→「生産性向上の経営形態」へとステップアップする。という目標を達成するために共同事業の必要性を説明する。

1. 広告媒体の制作料、広告費を個人個人が別々に負担し、宣伝・顧客の獲得まで成功してもその先には何もない。HP、ポスター、リーフレット、パンフレットを同じモノ。同じ名前で作ることで費用対効果を大きくすることが出来る。
2. 補助事業による市場開拓と顧客の創造後に設備投資を行う。最低でも1千万～1千5百万円程度する装置や、25万～60万円の高額なランニングコストを考えると、個々の5人が別々に同じことを行い競争すれば、間違いなく「共倒れ」となる。共同購入を行うことで回収率を高め、利益を大きく伸ばすことが可能となる。
3. 作業工程が大幅に削減されるとはいえ、今ある業務をこなしながら「個人」が行うことは無理がある。共同で行うことで、役割分担による効率化と、負担の分散化により実現可能となる。
4. 大手技工所は保険 CAD/CAM 冠のみに絞るとマーケットが小さすぎる。零細技工所、個人歯科医が独自に広報媒体を製作するにはコストがかかりすぎる。我々は全ての歯科技工物を取りに行く必要はないが、他の技工打物が副次的に獲得できた場合にも対応可能である。
5. 我々はこの事業を通じ「先端医療都市神戸」のブランドを最大限に活かす。今後より多くの技工士のネットワークを築くことは、神戸市の歯科技工全体の利益となる。

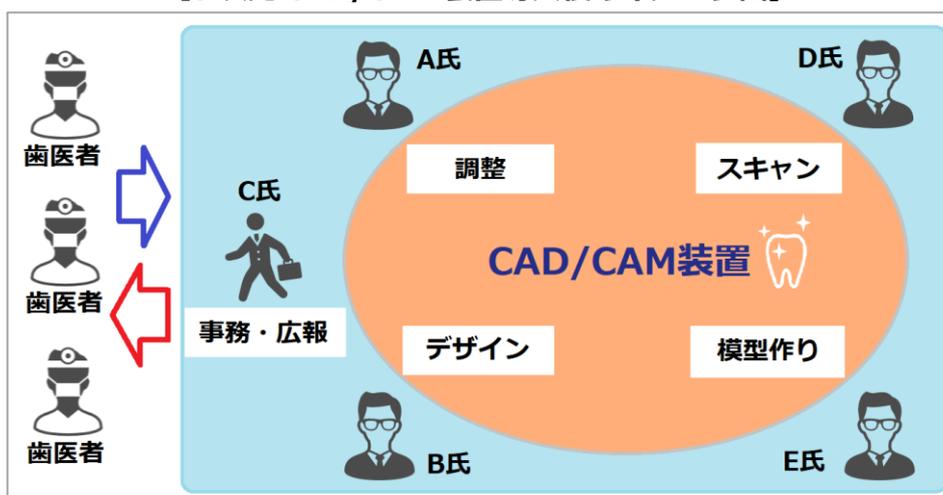
（2）共同事業における参画小規模事業者の役割・取組（全ての参画事業者について記入し、体制図も記載すること）

【補助事業実施直後の役割】

- ① 広報媒体の製作・広報業務
(A氏・B氏)
- ② 事務・包装・製作委託・集配
(C氏)
- ③ 模型作り・咬合調整・仕上げ
(D氏・E氏)

※経営計画書の(図1)への追加説明とする

【3次元 CAD/CAM 装置導入後のイメージ図】



補助事業により生産性・収益性の向上、労働環境の改善が大きく期待できる。こので、若手歯科技工士の雇用の創出が可能となる。若手技工士の離職理由は実態調査からも「長時間労働」「低賃金」とあり、歯科技工が嫌いとの理由ではない。雇用創出こそが持続可能な事業を確立すると確信している。

5. 補助事業の効果

【既存取引医院の CAD/CAM 需要の掘り起こし】

H26 年 4 月から保険に導入され 1 年。治療を開始した医院は「銀歯」から「白い歯」への治療へほぼ全てが移行している。これほどまでに患者ニーズは高い。40 代の 79.7%に銀歯が装着されている状況を考えても、この市場は放っておいても拡大する。積極的に営業すれば**現在の 2 倍**は必ず増える。

月額	既存 取引 医院数	CADCAM 実施 医院数	同社 受注 医院数	他社 受注 医院数	同社 受注 本数	売上	外注 委託費	粗利益
現在	21 医院	7 医院	4 医院	3 医院	18 冠	¥230,400	¥149,688	¥80,712
今後	21 医院	10 医院	9 医院	1 医院	46 冠	¥588,800	¥354,200	¥234,600

【販促ツールの効果による商圏の拡大】

CAD/CAM 冠という全く新たな市場が突如表れた。特に地方は未開拓市場であり、地方開拓には大きな可能性がある。歯科医院は全国に 7 万件。目標はヒット率 1%で十分に**実現可能で持続可能**と考える。

※**目標：新規取引医院、21 医院・月刊 105 本となる根拠**

1. **3000 医院にアプローチ** (全国 7 万医院の、4.3%相当)
2. **100 医院のヒット** (2 週間以内の依頼を無料とすることで、3.3%のヒット率)
3. 補助後 **21 医院のリピート** (100 医院中、21%。アプローチ数 3000 医院に対し 0.7%)

※他業種よりもヒット率が高くなる根拠

歯科業界または歯科医師の特徴として、歯科技工所やメーカーなどからの封書は、ほぼ確実に開封する。内容が新たな治療や材料のことであれば、ほぼ確実に既読する。

月額	医院数	受注本数	売上	外注委託費	粗利益
目標	21 医院(新規)	105 冠(1 医院 5 冠)	¥1,344,000	¥808,500	¥535,500

【CAD/CAM 冠の予想売上推移】

	H27 年 12 月(直近)	H28 年 1 月~12 月	H29 年 1 月~12 月
売上額	1,932,800 円	23,193,600 円	39,321,600 円
売上原価	528,500 円	6,342,000 円	10,752,000 円
販売管理費等	634,200 円	8,554,300 円	13,834,300 円
営業利益	770,100 円	8,297,300 円	14,735,300 円

販売管理費：H27 年度までは外注委託。28 年度からは自身での設備投資回収費にて算出。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

II. 経費明細表【必須記入】

<個別の経費明細表> ※共同申請の場合は全ての事業者の記載が必要です

【代表事業者名称：サンプル事業（歯科技工所）】

（単位：円）

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)
②広報費	CAD/CAM 普及案内のため	ホームページ作製 150,000 円	150,000
②広報費	对患者説明用 CAD/CAM の案内 1 医院 (20 部) 3000 医院	リーフレット 8.25 円×60,000 部	495,000
②広報費	インターネット キーワード広告費	「CAD/CAM 冠」 月 40,000 円×6 ヶ月 (1クリック 303 円)	240,000
②広報費	対歯科医師説明用 のため	パンフレット 6 頁 92.5 円×3,000 部	277,500
②広報費	保証書サンプル	パンフレット 1 頁 10 円×3,000 部	30,000
②広報費	CAD/CAM 販路拡大 のため 当事業プリント入り	封筒代(印刷込) 29.3 円×3,000 部 クリアホルダー(印刷 込) 40.5 円×3,000 部	209,400
②広報費	歯科医院掲示用ポ スター	900 円×100 部	90,000
②広報費	販路拡大 DM 送付 パンフレット発送 のため	1 部 400 円×3,000 件	1,200,000
⑫開発費	試作品宣伝発送料	583 円×100 個	53,982
⑫開発費	試作品宣伝梱包箱	432 円×100 個	43,200
⑬外注費	試作品製作のため 12,800 円×100 冠	加工技工料 5,100 円×100 冠 ブロック代 3,500 円×100 個	1,280,000

		外注加工費 4,200 円 × 100 冠	
補助対象経費小計額			(a) 4,069,082

※経費区分には、「①機械装置等費」から「③外注費」までの各費目を記入してください。

【参画事業者名称（1者目）：サンプル事業2（歯科技工所）】 （単位：円）

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)
サンプルにつき記載なし	サンプルにつき記載なし	サンプルにつき記載なし	サンプルにつき記載なし
補助対象経費小計額			(a)

※3者以上の共同申請であれば、適宜、参画事業者の経費明細表を追加し記入してください。

※経費区分には、「①機械装置等費」から「③外注費」までの各費目を記入してください。

＜経費明細総括表＞ ※共同申請の場合は全ての事業者の記載が必要です。 （単位：円）

事業者名	補助対象経費小計額	補助金交付申請額
代表事業者名称：	4,069,082	2,500,000
参画事業者名称 (1者目)：	サンプルにつき記載なし	サンプルにつき記載なし
合計	4,069,082	2,500,000

※3者以上の共同申請であれば、適宜、経費明細総括表の行数を増やし記入してください。

※各事業者の経費明細表の補助対象経費合計と一致するように記載してください。

※本事業全体の経費支出を記載してください。

※各事業者の補助金交付申請額は、補助対象経費小計額の3分の2以内（円未満切捨て）です。

※経費明細総括表に記載する補助金交付申請額の合計額は、以下の条件を確認のうえ、記入してください。

①複数の小規模事業者等による共同実施の場合（②に該当する場合を除く）：

50万円×小規模事業者等の数（最高500万円）

②複数の小規模事業者等による共同実施の中で、(1)「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援を受けた事業者」に該当する小規模事業者、(2)法人設立日が2020年1月1日以降である会社（企業組合・協業組合を含む）、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主がいる場合：

50万円×「上記(1)および(2)」でない小規模事業者等の数

+100万円×「上記(1)および(2)」に該当する小規模事業者の数

(最高500万円)

※補助対象経費合計額の3分の2が、当該共同申請全体の補助上限額を超える場合、各事業者の補助金交付申請額は、

【日本商工会議所提出用】

(様式2-1: 単独1事業者による申請の場合)

経営計画書兼補助事業計画書①

名 称: サンプル電気

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		サンプルデンキ サンプル電気			
法人番号 (13桁) ※1					
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		なし			
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (<input type="radio"/>) 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② (<input type="checkbox"/>) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (<input type="checkbox"/>) 製造業その他 ④ (<input type="checkbox"/>) 特定非営利活動法人 (主たる業種の選択不要)			
常時使用する従業員数 ※2		0人	*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。		
資本金額 (会社以外は記載不要)		万 円	設立年月日 (西暦) ※3	2010年 6月 1日	
直近1期 (1年間)の売上高 (円) ※4		2,600万円 決算期間1年未満の場合: か月	直近1期 (1年間)の売上総利益 (円) ※5	440万円 決算期間1年未満の場合: か月	
連絡担当者	(フリガナ)氏名	サンプルタロウ サンプル太郎	役職	代表	
	住所	(〒111-111) 兵庫県神戸市中央区.....			
	電話番号	111-111-111	携帯電話番号	111-111-111	
	FAX番号	111-111-111	E-mailアドレス	111@gmail.com	
代表者の氏名		サンプル太郎	代表者の生年月日 (西暦)	1960年 6月 10日	
			満年齢 (基準日はP. 89 別紙参照)	60歳	
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】					
補助事業を中心になつて行う者の氏名		サンプル太郎	代表者からみた「補助事業を中心になつて行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1つにチェック]		<input checked="" type="checkbox"/> ①代表者本人 <input type="checkbox"/> ②代表者の配偶者 <input type="checkbox"/> ③代表者の子 <input type="checkbox"/> ④代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤上記以外 (親族外の役員・従業員等)
*「様式6 (事業承継診断票)」Q1【 】記載の「後継者候補」の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]		<input type="checkbox"/> ①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領P. 53参照) <input checked="" type="checkbox"/> ②「後継者候補」でない			

(日本商工会議所・補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX番号・E-mailアドレスも極力記入してください。)

- ※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー（個人番号（12桁））は記載しないでください。
- ※2 公募要領P. 32の2.（1）②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会議所にご相談いただけます。
- ※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更（例：個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化）された場合は、現在の組織体の設立年月日（例：個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日）を記載してください。
*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません（年月までは必ず記載してください）。
- ※4 「直近1期（1年間）の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。
- ・法人の場合： 「損益計算書」の「売上高」（決算額）欄の金額
 - ・個人事業者の場合： 「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上（収入）金額」欄、もしくは「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上（収入）金額」欄の金額
- ※5 「直近1期（1年間）の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。
- ・法人の場合： 「損益計算書」の「売上総利益」（決算額）欄の金額
 - ・個人事業者の場合： 「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

<注（※4、※5共通）>

- ①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間（月数）を記載してください（例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載）。
- ②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間（月数）」欄も「0か月」と記載してください。

<p><第3回～第4回受付締切分に応募の場合のみ> 令和元年度補正予算事業（第1回～第3回受付締切分）の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している（した）事業者か否か。 注・第1回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第2回～第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u> ・第2回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第3回・第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u> ・第3回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u></p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p><全ての事業者が対象> 「令和2年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型>」の採択・交付決定を受け、補助事業を実施しているか否か 注・コロナ特別対応型の第1回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、一般型の第2回～第4回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。 ・コロナ特別対応型の第2回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、一般型の第3回・第4回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。 ・コロナ特別対応型の第3回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、一般型の第4回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。</p>	<input type="checkbox"/> 実施している （<コロナ特別対応型>の事業廃止をしなければ<一般型>の補助金を受けることができません）	<input checked="" type="checkbox"/> 実施していない
<p><全ての事業者が対象> 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 36 参照）か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p><全ての事業者が対象> 新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の取組を行い、事業再開枠の利用を希望するか否か。 <u>※P61 III.「本事業（事業再開枠）について」をご参照の上、様式7・8・9をご記入ください。</u></p>	<input type="checkbox"/> 希望する	<input checked="" type="checkbox"/> 希望しない
<p><下記に該当する事業者が対象> 特例事業者に該当し、上限引き上げを希望するか否か。 <u>※該当する特例施設の項目にチェックを付け、P90の指定するガイドライ</u></p>	<input type="checkbox"/> 希望する	<input checked="" type="checkbox"/> 希望しない

<p>一覧から該当するガイドラインを選択し、ガイドライン名を記載して下さい。</p> <p><input type="checkbox"/> 屋内運動施設：屋内に運動器具が備えられており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 * 指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____)</p> <p><input type="checkbox"/> バー：風営法第2条第1項第2、3号若しくは第11項に該当して営業許可を取得し、又は風営法深夜酒類提供飲食店営業の届出を行っており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 * 指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____)</p> <p><input type="checkbox"/> カラオケ：個室にカラオケ設備があり、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 * 指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____)</p> <p><input type="checkbox"/> ライブハウス：音響設備が備えられており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 * 指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____)</p> <p><input type="checkbox"/> 接待を伴う飲食店：風営法第2条第1項第1号に該当し営業許可を取得しており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設 * 指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 (_____)</p> <p>以上に該当する施設で事業を実施する事業者であるか否か。 <u>※記載したガイドラインを一読してから申請して下さい。</u></p> <p>※特例事業者に該当するか否かについて事実と反する点があることが判明した場合、交付決定の取り消しや補助金返還を求める場合があります。</p>	<p><input type="checkbox"/> 該当する</p> <p><input type="checkbox"/> 一読した</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 該当しない</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 一読していない</p>
--	---	---

<全ての事業者が対象>		<input type="checkbox"/> 希望する	<input checked="" type="checkbox"/> 希望しない
採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか（重複可）。 希望する場合は、以下の欄を記載すること。			
政策加点項目	該当者チェック	加点条件	
1. 賃上げ加点			
①給与支給総額増加	<input type="checkbox"/>	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で1.5%以上増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用を受けている場合は、1年で1%以上増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。	
②事業場内最低賃金引き上げ	<input type="checkbox"/>	補助事業完了から1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金+30円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。従業員に表明した文書の写しを添付。	
2. 事業承継加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」（事業承継の計画）を記載していること。事業承継診断票（様式6）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。（ 基準日はP.88別紙参照 ）	
3. 経営力向上計画加点	<input type="checkbox"/>	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。（ 基準日はP.88別紙参照 ）	
4. 地域未来牽引企業等加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点で、①経済産業省が選定した「地域未来牽引企業」であり、地域未来牽引企業としての目標を策定していること（選定証の写しと経済産業省に提出した「目標設定シート」を添付）、または、②地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画の承認を都道府県から受けていること（承認通知の写しを添付）。（ 選定日等の対象期間はP.88別紙参照 ）	
<p>これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」（※被災地向け公募事業を除く）の補助事業者に該当する者か。（共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。）</p> <p>「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書（様式8）の写しの提出が必須です。</p>			
<第1回～第4回受付締切分に応募の場合のみ>			
(1) 平成29年度補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。		<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input type="checkbox"/> 補助事業者でない
<第1回～第4回受付締切分に応募の場合のみ>			
(2) 平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。		<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input type="checkbox"/> 補助事業者でない
(上記のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ)			
それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）			



私は街の電気屋さん



1. 企業概要

私は 20 歳の時に家電販売の業界に入り、58 歳で独立。

現在、業界は家電量販店とアマゾンなどのインターネット販売がしのぎを削り**地域内の同業者が減少**する状況が続いている。そのような中で、地域密着で業界歴 50 年の経験と実績を頼りに、「**買い物難民の救済・お困り事なんでも解決で地域貢献**」をモットーに奮闘してきた。

【近年の状況】

- ✓ 家電業界に限らず地域内の商店は減少し、週末に郊外の大型ショッピングモールに車で行くライフスタイルが定着。
- ✓ 車やインターネットの利用ができる消費者は問題ないが、少子高齢化が進む中で車に乗れない、インターネットが使えないという消費者は買い物難民化。
- ✓ 現在、**地域住民の手足となるサービスが求められている。**



さびれていく商店街

【簡単な売上げ構成と原価率】

商品名	売上げ割合	価格	原価率
白物家電	40%	1 万～30 万円	65%
住設商品	30%	3 万～100 万円	55%
AV 商品	20%	4 万～150 万円	70%
その他	10%	1 万～100 万円	50%

同業者と同様で白物家電の割合が高い。売り上げ単価の割に原価率が低い為住設商品(リフォーム等)へのシフトが必要。

【現在の事業の分析】

- 業界歴 50 年のお客様からの信頼は厚い。人・モノ・金の経営資源に乏しい。
- 基本的にルート営業。約 400 の顧客を日常的に訪問。様々な依頼を受けるためそのことに精一杯で新たなチャレンジが出来ていない。
- 業界全体は低単価競争が激化。単価は今後も減少が予想される。

【課題】

- 白物家電から住設商品（リフォーム等）にシフト。高齢化に即したバリアフリー化などの事業展開が必要。
- 一人での対応に限界。見積もりや事務仕事を入り口に従業員雇用育成が必要。

2. 顧客ニーズと市場の動向

①市場規模

- ✓ 家電業界は2006年から2011年頃までは拡大傾向にあったが、近年は横ばい傾向。
- ✓ 国内全体の消費の影響を大きく受ける。

②動向

- ✓ ネット通販の拡大により低価格競争が激化。
- ✓ 量販店も品ぞろえで押され気味。
- ✓ 競争に勝てない街の電気店が廃業に。

③自身の事業の状況

- ✓ 上記の市場規模の動向は、自身の業況と相関性がある。
- ✓ ネットや家電量販店が利用できない高齢者が置き去りにされている現状がある。
- ✓ どこに相談し、どこで購入すれば良いか困っている消費者が増えている。それにより口コミで紹介が広がる状況がある。

国内の家電量販店の市場規模推移（億円）



注釈：家電量販店企業の上位7社の売上合計
資料：ビズ・アーツ作成



注 2015年以降、調査項目を変更したため、2014年以前のデータと時系列で比較する際には注視が必要。

最近の動向

競争する街の電気店の減少による顧客の増加。既存のお客様からの紹介による客数増加。現顧客・新規顧客ともに高齢者の割合が高い。高齢者はきめ細かいサービスを求めている、日常のふとした事を相談できる相手を求めている。

競合の状況

【自社と同じような零細事業者】

<強み>

- 経験豊富で顧客からの信頼が厚い
- 地域密着でキメ細かなサービス
- 地域の情報に詳しい

<弱み>

- 後継者・人材が育ちにくい
- 事業主の高齢化により、新ジャンルへの挑戦が困難

【大手や量販店】

<強み>

- 低価格
- 品揃えが豊富
- 知名度が高い

<弱み>

- 顧客の状況について把握しにくい
- 細かで、柔軟な対応が困難
- 価格で負けると弱い

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

<強み>

- ✓ **業界歴 50 年の信頼と実績**。家電の事から果ては墓参りの手伝いまで何でも相談される顧客との信頼関係
- ✓ アトム電器チェーンに加盟し**量販店との価格競争でも勝負**できる
- ✓ 人的ネットワークの構築により工務店や介護業者などなんでも相談にのれる体制

<弱み>

- ✓ 人・モノ・金、経営資源が乏しい
- ✓ 経営戦略、マーケティング力が弱い
- ✓ 生産性が低い為、慢性的な長時間労働の状態にある
- ✓ 顧客と密な関係にあるため、商圏が顔の見える狭い範囲に限られる
- ✓ 顧客対応に追われ新たなチャレンジが困難



《これまでの取り組み》



強みを活かす戦略（強み×機会）

- ✓ 同業他社の減少による買い物難民の救済
- ✓ インターネットや家電量販店を利用出来ない消費者にキメ細かなサービスを提供、地域の高齢化によりその傾向が加速
- ✓ 小回りの利く地域電器店を売りに顧客が求める新商品やちょっとした故障にも対応してきた

弱みを克服する戦略（弱み×機会）

- ✓ 異業種とのつながりを大切にし互いに仕事や顧客の紹介で商圏を広げてきた
- ✓ PC やタブレットを早くから導入し、スケジュール管理や請求書作成などの事務仕事の効率化をはかり生産性を向上をしてきた
- ✓ **人的ネットワークの構築**で一人では取りこぼしていた仕事を受注できる体制を作ってきた

縮小する戦略（強み×脅威）

- ✓ PC 機器は良く売れるが、販売後のアフターケアに時間がかかるので、要望があれば対応するが、縮小方向

撤退する戦略（弱み×脅威）

- ✓ 極端な価格競争には参入を避ける

- 家電業界は日々新しい商品が生まれるため商品知識を常に更新する必要がある。また、価格競争も厳しい状況下で業界歴 50 年の信頼と実績を積み重ねてきた。
- 同業他社が過度な安値競争に巻き込まれ廃業に追込まれる中、アトム電器チェーンへの加盟など、量販店とも価格競争ができ、地域密着できめ細かなサービスができる街の電気店を築いてきた。
- 顧客の高齢化により需要内容が変化してきている現状を踏まえ、「高齢者の生活」をサポートし、高齢化と需要のピークと言われる 2025 年に確固たるポジションの確立を目指す新たなチャレンジが必要。
- 人材育成に力をいれ、よりきめ細かいサービスを多くの方に提供できる体制づくりが必要。それにより買い物難民の一人でも多い救済が可能に。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(経営方針)

地域に信頼される街の電気店。痒い所に手が届くサービスの提供により選ばれるオンリーワンの電気店を目指す。

(目標)

- (1) 「業界歴 50 年の信頼」 × 「痒い所に手が届くサービス」により他社との差別化、(2) 生産性の向上、(3) 雇用の創出。
- 顧客の潜在的ニーズの掘り起こしと、異業種との交流を図りながら新規事業の立ち上げ。

【顧客のニーズ】

■顧客の気付いているニーズ

相談できるお店や気軽にやってくれるお店で家電や家の事はやってほしい。

■顧客が気付いていないニーズ

家族構成や体調の事など良く知っている人に生活や今後の事も相談できれば助かる

【競合】

■自社に近い競合

相談出来る店づくり。小回りの利く対応。

■大手・量販店など

豊富な品揃え・低価格大量販売



顧客の生活サポートで大手・他社同業と差別化。(詳しくは補助事業計画書)

顧客の中で高い割合を占める高齢者の生活サポートを中心とした戦略で新規需要の掘り起こしを狙う。顧客の居宅バリアフリー化や改修工事などを、異業種と協力しながら受注し売り上げの増加を目指し、雇用の創出を図る。

(今後のプラン)

プラン①：高齢者の生活サポートを知らせるポスター、パンフの作成。

プラン②：高齢者の生活サポートを顧客へ知らせ積極的に営業。

	7月	8月	9月	10月	11月	12月
プラン①	→					
プラン②			→			

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」（様式6）を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ((i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

街の電気屋さん×高齢者の生活サポート

2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取り組み内容を記入すること)

補助事業期間で、わたしが、**どこで、誰に、何を、どのように、**行うのか具体的に示す。

Where? : 神戸市内で

- 長年神戸市内で活動してきたので、顧客が多い。
- 顧客からの紹介も比較的神戸市内の方が多い。



Who? : 高齢者全般に

- 約 400 顧客の中で 70 歳以上の高齢者が占める割合は 80%超。
- 兵庫県は免許自主返納が進んでおり(全国第3位) **足がない高齢者が増加**。また、高齢者世代は比較的**インターネット利用率も低い**ため、情報弱者や買い物難民になり易い。

What? : 高齢者の生活サポートを

<買手に良い>

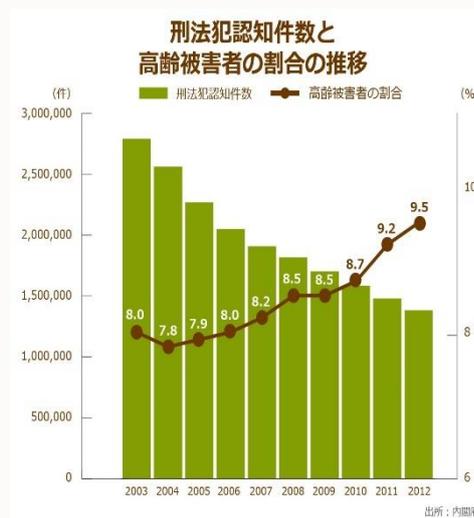
- ①日常的に信頼している人が訪問、②安否確認、③**要介護の予防**になる。
- 家電・バリアフリー・電球交換など何でも対応。犯罪なども多様化する中、セキュリティも対応できる。

<売手に良い>

- 互いの信頼関係のなかで商売ができ、買い叩きや無理な値引きが少ない。
- 利用者の相談が受注に結び付きやすく、訪問を繰り返す事で信頼も得やすい。

<社会に良い>

- 訪問で各顧客の生活や体調なども見る事が出来るので、**孤独死の防止**などにつながる。
- 訪問する中で顧客が外の世界と接点を持つきっかけになる。**フレイル対策**になり(フレイルとは健康と要介護の間の虚弱な状態のことです。)2025年問題に寄与できる。



What? : カタログ・おうちの困ったチラシで周知及び訪問

① カタログ・おうちの困ったチラシを顧客に発送

■ 既存顧客に「知らせる」

今まで出来ていた事が出来なくなり生活上困っている方の援助や相談にのり生活改善に寄与する事を目的に当面は既存顧客に「生活サポート」をしていることを知らせる。そうすることで家電だけではなく、**なんでも相談**できると認識してもらえる。

② 日常的な訪問の中で状況聞き取り・さらに周知

■ 訪問して「知らせる」

既存顧客を訪問し「生活サポート」をしている事を知らせる。その際になんでも相談してほしい旨を必ず伝える。そうする事で家電だけではなく**なんでも相談**できると認識してもらえる。

■ 訪問を繰り返す

訪問を繰り返し行き状況を聞く中で相談しやすい環境が出来る。他の顧客の情報等も出しながら日常生活の質の向上に寄与する提案をする。その際フレイル予防を意識した働きかけをする。

■ 異業種とのコラボ

介護事業所や工務店などと連携し、顧客の日常生活を**介護予防の観点から**支援する仕組みづくりを積極的に提案、実現する。

<根拠>

業界歴 50 年の信頼と顧客との長年のお付き合いで様々な相談にのってきた。今までは受け身な相談だったが、こちらから**積極的に相談にのる姿勢を示す**事で相談しやすい雰囲気が出る。

(今後のプラン)

プラン①：高齢者の生活サポートを知らせるポスター、パンフの作成。

プラン②：高齢者の生活サポートを顧客へ知らせ積極的に営業。

	7月	8月	9月	10月	11月	12月
プラン①	→					
プラン②			→			

業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

* 公募要領 P. 35 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

※サンプルにつき記載なし

4. 補助事業の効果【必須記入】

* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

【既存顧客の需要掘り起こし】

- ✓ 2025 年に向けて高齢者は増加し、フレイル予防の観点から居宅の**バリアフリー化や改修工事などの需要は確実に増加**する。
- ✓ 長年お付き合いのある既存顧客に介護予防の立場から積極的に提案することで、それらの需要を獲得できる。**現在でも顧客から様々な相談を受けている。「家の門柱がぐらつく」「家の手すりを付けてほしい」「最近膝が痛くて歩きにくい」「お墓参りに連れて行ってほしい」**あげればきりがない。
- ✓ 生活サポートに事業として取り組み、介護事業所や工務店などと連携する事で、主にただ顧客から聞くだけで受け身だった相談が、**逆に提案する仕事に変化**する。

【生活サポート事業による効果】

- ✓ 分譲戸建て住宅に**高齢者対応設備の整備率が 13.0%**しかない状況や、**介護職員の需給ギャップが将来 68 万人に達する**など、この市場は放っておいても拡大する。
- ✓ 積極的に営業・提案すれば、手すり取付から外壁塗装、ドアの立付調整、介護保険事業者の斡旋や保険対象外の掃除や洗濯、家具の移動、水回りのパッキン交換、サッシ取換え、電気交換など多岐にわたる。**受け身で相談を受けている仕事だけでも現状の売り上げの 30%を占める。**
- ✓ **積極的に営業し初年度は実績の 1.5 倍**で想定。翌年は 1 名雇用を想定し前年の 1.5 倍で想定。各原価率はそのまま販売管理費の初年度は変化なし。翌年は 1 名雇用分と交通費等を上乗せ。

【生活サポート事業の効果を予測】

	2019 年 5 月(直近)	2019 年 7 月～2020 年 6 月	2020 年 7 月～2021 年 6 月
売上額(家電販売)	1,408,600 円	16,903,200 円	25,354,800 円
売上額(その他)	603,720 円	10,866,960 円	16,300,440 円
売上計	2,012,320 円	27,770,160 円	41,655,240 円
売上原価(家電販売)	915,590 円	10,987,080 円	16,480,620 円
売上原価(その他)	332,046 円	5,976,828 円	8,965,242 円
売上原価計	1,247,636 円	16,963,908 円	25,445,862 円
販売管理費等	216,599 円	2,599,188 円	6,599,188 円
営業利益	548,085 円	8,207,064 円	9,610,190 円

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

【日本商工会議所提出用】

(様式3-1: 単独1事業者による申請の場合)

補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名称: サンプル電気

II. 経費明細表【必須記入】

(単位: 円)

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)
②広報費	高齢者生活サポート事業PRのため	ホームページ作成 150,000円×1回	150,000
②広報費	高齢者生活サポート事業内容説明のため	リーフレット 8円×50,000部	400,000
②広報費	インターネット キーワード広告費	高齢者生活サポート 月40,000円×6ヶ月 (1クリック303円)	240,000
(1) 補助対象経費合計			790,000
(2) 補助金交付申請額 (1)×補助率2/3以内(円未満切捨て)			(a) 500,000

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑩外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、公募要領P.77を参照のこと。

※(2)の上限は50万円(特例事業者は100万円)。ただし「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援を受けた小規模事業者」および法人設立日が2020年1月1日以降である会社(企業組合・協業組合を含む)、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主の場合は、上限100万円(特例事業者は150万円)。

※以下に該当する場合には、□に (チェック)を入れてください。(i)・(ii)に該当すれば上限が100万円に、(iii)に該当すれば上限が150万円に引き上がります)

- i 「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援」を受けた小規模事業者(申請時に「特定創業支援等事業により支援をうけたことの証明書」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領P.48参照。)
- ii 法人設立日が2020年1月1日以降である会社(企業組合・協業組合を含む)、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主(申請時に「現在事項全部証明書または履歴事項全部証明書」、または「開業届」の添付が必須です。)
- iii 様式2-1において「特例事業者に該当し、上限引き上げを希望するか否か」で「該当する」を選択した者

III. 資金調達方法【必須記入】

<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	290,000	

<「2. 補助金」相当額の手当方法>(※3)

区分	金額(円)	資金調達先
2-1. 自己資金	500,000	

2. 持続化補助金 (※1)	500,000	
3. 金融機関からの借入金	0	
4. その他	0	
5. 合計額 (※2)	790,000	

2-2. 金融機関からの借入金	0	
2-3. その他	0	

※1 補助金額は、Ⅱ. 経費明細表(2) 補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、Ⅱ. 経費明細表(1) 補助対象経費合計と一致させること。

※3 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。

(各項目について記載内容が多い場合は、適宜、行数・ページ数を追加できます。)

おわりに

最後までお付き合いいただき、ありがとうございました。

「体調を崩して会社を辞めるしかなくなった」「会社を辞めた後の生活が不安で嫌な会社を辞められない」世の中には、こんな悩みを抱えて過ごしている方が大勢おられます。

しかし、このマニュアルで紹介した行政の救済制度を活用すれば、そこまで悩む必要はないということがお分かりいただけたと思います。

この国は、会社を辞めてしまった人に意外と優しくできています。
問題は、そういった救済制度がまともに告知されていないということです。

市役所の窓口でお金が無利息で借りられるなんて、どれだけの人が知っているでしょうか？

国の財政が厳しいことは分かりますし、出ていくお金は少ないほうが良い、というのも理解できます。
だからといって、生活に困窮している人たちをそのまま放置して構わないという結論にはなりません。

「はじめに」でも書きましたが、こういった制度を知らずに経済的に追い詰められている人は多数存在します。
ですが、制度さえ知ってしまえば経済的問題は相当程度解決します。

病気やその他やむを得ない事情で会社を辞めた方が、社会に復帰できるまで不安なく生活していく・・・
そのために、このマニュアルをご活用いただければ幸いです。

森泉 基樹

返金保証について

このマニュアルのノウハウを実践し、もし万が一お金がもらえない、または何一つ便益を享受できない場合、72～73ページの「返金依頼書」「マニュアル実践報告」の必要事項をご記入の上、購入後60日以内に

info@mail-support.biz

までメールをして下さい。

「返金依頼書」「マニュアル実践報告」確認後、5営業日以内にマニュアル代金全額をご返金致します（なお、振込手数料はご負担ください）。

※記載事項に不備があった場合には、返金処理が遅れる場合がございますのでご注意ください。

返金依頼書

1. 返金内容

教材（マニュアル）名	毎月安定した給付金を得る最強メソッド
商品代金	¥9,800-

2. ご購入者様情報

氏名		
購入日		
購入時のメールアドレス		
電話番号		

3. 返金口座

フリガナ						
金融機関名			銀行 信用金庫 信用組合		支店	
1. 普通（総合）	支店コード		口座番号（右詰め）			
2. 当座						
フリガナ						
預金者名						

4. マニュアル実践報告

(1) ご自身での取り組み

(2) サポート内容とその取り組み

1回目
2回目
3回目（以降）

※詳細につきまして、お電話などで確認させて頂く場合がございますので、ご了承ください。

※ 実践報告の判断材料とさせて頂くものですので、可能な限り、具体的にお答えください。

INDEX ONLINE STORE