

## 公募説明会 質疑応答内容

質 問	回 答
本事業の「新しいビジネスモデル」とは、新しい商品と新しいビジネス・システムがセットになったものに限られるのか？既存商品を活かした新しいビジネスモデルの構築は対象外か？	必ずしも新商品でなくても構いません。ただし、構築する新しいビジネスモデルにおける商品として、マーケティングコンセプトに合致し、ビジネス・システムとの整合性等が取れていなければなりません。
提案書を作成する際に、コンサルタント等に協力を依頼した場合などの費用は、対象経費として認められるか？	採択前の費用は、一切認められません。
成分分析やエビデンス取得など、研究開発的な要素の費用も対象経費として認められるか？	対象経費として認められます。新しいビジネスモデルの構築推進に必要な経費であれば問題ありません。
これから新規で参入しようという企業でも応募可能か？	いわゆる「健康食品」を取り扱う企業であれば、問題ありません。
応募書類の中に「直近3年分の決算報告」とあるが、設立から3年未満の会社は、どのような書類を提出すればよいか？	設立から3年未満の企業は、直近期分までの決算報告書をご提出いただきます。
沖縄県などから他の助成金を受けている場合は応募することができないのか？	同じテーマ（作業）に別の事業の予算を重複して使用することはできません。取り組む内容と予算の使い方を切り分けることができれば問題ないと考えております。
説明資料の中に「ニッチ市場」とあるが、それはどれくらいの市場規模があるのか？	商品ごとにターゲットとなる市場が異なるはずなので、一概には言えません。
複数商品を提案してもよいか？	新しいビジネスモデルにおいて、販売展開する上で必要な商品ラインナップとして複数商品を提案しても構いません。
1社から複数の提案をしてもよいのか？	提案は、1社1件でお願いします。
「プロモーション費」には、イベントやキャンペーンを実施する際の費用や広告媒体費用も計上してよいか？	問題ありません。新しいビジネスモデルの構築に必要な経費であれば、計上してください。
売上目標は、どれくらいを想定しているか？	売上目標について、事務局サイドでの想定はございません。それぞれのビジネスモデルにおいて売上目標およびそれを達成するまでの期間が異なると思います。いつまでには、どれくらいの売り上げを達成するかという長期的な事業計画の作成と、その中で平成24年度の取り組みによる目標を記述してください。
組合で提案することも可能か？	新しいビジネスモデルに関する実施主体や役割分担、また、成功した際の利益分配の方法などが

	<p>明確になっており、組合組織として構築したビジネスモデルを展開していけるのであれば問題ございません。</p>
<p>「商品開発費」を使って試作品を製造することは可能か？</p>	<p>試作品を製造するための費用は認められます。また、採択企業が行う販売促進活動に伴う試供品を製造するための費用も対象経費として認められます。しかし、実販売に供する製品の製造にかかる費用は認められません。</p>
<p>製造機器等のリース費用は対象経費となりうるか？</p>	<p>製造機器等のリース費用も対象経費となります。提案企業の資産となりうる機器等の購入費用は認められませんので、新しいビジネスモデルを構築する際に、どうしても機器等の導入が必要な場合には、リース契約等で調達してもらうことになります。</p>

以 上