

経済性評価制度の概要と記載要領

国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構

2023年12月版

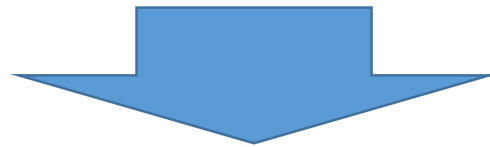
国際部

目次

- ① 経済性評価の概要 …… P. 2 ~ P. 7
- ② 経済性評価の作成資料〔I〕
《事業戦略》 …… P. 8 ~ P. 20
- ③ 経済性評価の作成資料〔II〕
《事業収益性》 …… P. 21 ~ P. 30

【国際エネルギー実証事業の目的】

我が国の強みを有し、3E+Sの実現に資するエネルギー技術を対象に、相手国政府機関との協力の下、海外の環境下での有効性を実証し、**その技術の国内外での普及につなげることを目的**とします。海外のエネルギー消費の抑制を通じた我が国のエネルギーセキュリティの確保に資するとともに、温室効果ガスの排出削減を通じた地球温暖化問題の解決に寄与することを目指します。制度的に先行している海外エネルギー市場での実証を通じて、日本への成果の還元を目指します。



普及

= 当実証事業を核に、実証後ビジネスが成立

★ 経済性評価

= 事業目論見の整理、評価、共通理解

実証要件適合性等調査

SG審査

実証前調査

事業化評価

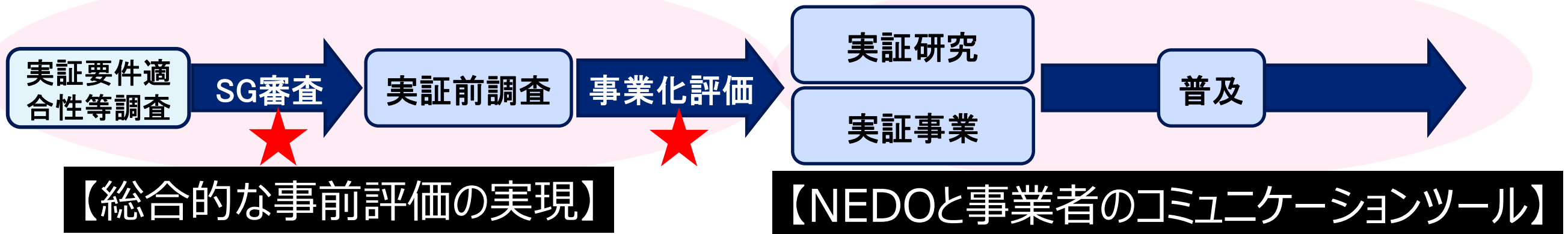
実証研究

実証事業

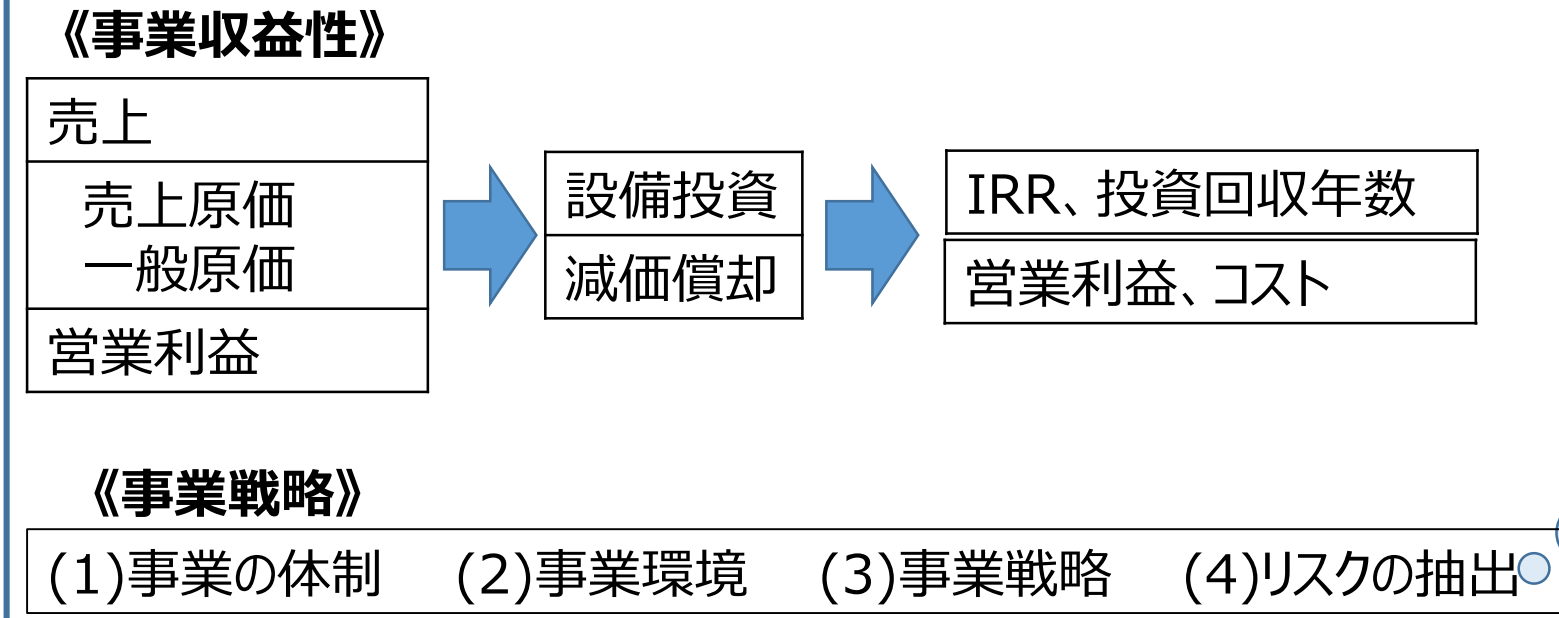
普及

経済性評価の要点と実施タイミング

- <経済性評価>
- 普及（＝事業の継続性/成長性）の蓋然性の確認
 - 事業戦略と事業収益性の2つの観点からの総合分析
 - ①事業戦略：事業収益性の根底となる基本の考え方
 - ②事業収益性：事業の経済性の定量的な評価結果
 - ステージゲート審査及び事業化評価の2回★行う



【オートマチックな事業検討内容 & 整理された情報更新】



普及するための前提

販売単価、原材料単価、
売上、市場規模、シェア、
事業環境 等

【経済性評価内容】

経済性評価の位置づけ（例：ステージゲート審査）

<ステージゲート審査 採択審査基準 >

項目	重視するポイント
要件審査	
実証研究の内容	国・地域の妥当性
	事業手法の適切性
	公的資金投入の意義
	対象技術の妥当性
	実証研究の全体計画の妥当性
	実証研究の成果目標の具体性及び妥当性
	実証研究を実施する上で必要な手続きの網羅性
	実証研究実施中のリスク管理の妥当性
適用技術の普及可能性	事業戦略
	事業収益性

<経済性評価の概要>

- ・普及（＝事業の継続性/成長性）の蓋然性の確認
- ・①事業戦略と②事業収益性の2面からの総合分析

①事業戦略

- ・事業構築ストーリーの妥当性を確認

事業環境 → 事業体制 → リスク管理 → 資金調達

②事業収益性

- ・供給者と需要者の2視点で経営数字を定量分析
- ・通常、供給者は売る側、需要者は買う側(ユーザー)

項目	分析指標
供給者	・供給者投資有：プロジェクトIRR、売上累積額 ・供給者投資無：営業利益率、売上累積額
需要者	・需要者投資有：投資回収年数 ・需要者投資無：利用コスト/利益差

<留意点>

- ・記載内容の確認、提案内容に矛盾が無いか、合理的な説明になっているかの妥当性の検証
- ・技術や市場の専門的知見を入れた深掘り評価

審査項目準拠
深掘り検討

経済性評価の主要項目

① 事業戦略：事業構築ストーリーの妥当性を確認

① 事業戦略		審査の視点
細分		
事業体制	<ul style="list-style-type: none"> ・供給者から需要者までのバリューチェーンを踏まえた事業モデルを構築しているか。 ・いつまでに何をするのか（例：営業体制、人員増強、新製品導入計画など）という実行計画が明確になっているか。 ・関係機関（国・州政府など）との合意、認証取得などが必要となる場合、その取得の実行計画が明確になっているか。 	
市場分析	<ul style="list-style-type: none"> ・目指す市場が明確に定義されているか。（顧客の特性を分解・整理した上で狙う領域を決め、自社の立ち位置を明確にしているか。） ・外部環境要因（政治、経済、社会、技術）も考慮した市場分析（規模、成長性、価格推移など）が十分になされた上で、狙う市場は将来的な成長が見込まれるか。 	
競合分析	<ul style="list-style-type: none"> ・対象国・地域における競合企業・競合技術等を十分かつ妥当な分析の上、自社の強みを特定できているか。 ・競合分析結果を踏まえて、自社の戦略（ターゲット、マーケティング手法、技術の標準化への対応など）の検討がなされているか。 	
成果普及時のリスク管理	<ul style="list-style-type: none"> ・当該実証終了後の事業の収益・採算に影響を及ぼすことが想定されるリスクを抽出しているか。 ・主要リスクに対し具体的な対策が検討されているか。 	
資金調達	<ul style="list-style-type: none"> ・総投資額が明確にされ、調達先の用途が立っているか。 ・行政などから補助金等が不可欠な場合は、その受領見込みが立っているか。 	

② 事業収益性：供給者と需要者の2視点で経営数字を定量分析

② 事業収益性		審査の視点
細分		
供給者（収益性）	<ul style="list-style-type: none"> ・想定事業年度において明確な事業収益性（売上額、営業利益額）が確保されているか。 ・投資が必要な場合は、十分な回収見込みがあるか。投資が不要な場合は、十分な営業利益率が確保できる見込みか。 	
供給者（売上）	<ul style="list-style-type: none"> ・実証事業におけるNEDO負担額に見合う売上が、普及事業期間（≒10年程度を想定）で創出されているか。 	
需要者（受容性）	<ul style="list-style-type: none"> ・需要者にとって十分な事業採算性（＝投資回収）、メリットが見込めるか。 	

経済性評価 = 事業者提出資料一覧 =

提案書本文 (PDF)

1. 提案する実証事業の概要
2. 実証対象技術
3. 実証研究の計画
4. 実証研究の実施に必要な手続き
5. 実証事業期間中のリスク管理
6. 実証研究で達成を目指す成果目標
7. 実証前調査の結果を踏まえた変更点
- 8. 適用技術の普及可能性【事業戦略】**
9. 実証事業の波及効果
10. 実証前調査の計画
11. 提案者の経歴

経済性評価 関連資料

関連Excelフォーマット【事業収益性】

【別紙5-1】記載要綱

【別紙5-2】リスク抽出表

【別紙5-3】リスク対応表

【別紙5-4】
事業収益性評価シート: 供給者側

【別紙5-5】
事業収益性評価シート: 算定根拠一覧表

細分	提案書本文 8 章の記載内容	経済性評価関連Excel資料別紙1~6の記載内容
① 事業戦略	(1) 事業の体制 本事業の 全体の事業モデル図 、本事業の実施体制、ステークホルダー等を記載	-
	(2) 事業環境 本事業をとりまく環境（ 目指す市場の定義やターゲット市場、競合他社の分析結果等 ）を記載	-
	(3) 事業戦略 （2）の分析結果を踏まえた本事業の戦略、基本的な考え方（ 事業戦略、マーケティング戦略、競合技術との差別化策、事業構成検討等 ）を記載	-
② 事業収益性	(4) リスクの抽出 -	本事業で想定されるリスクについて、それらを網羅的に抽出し、またそのうち発生可能性・発生影響度の高い主要なリスクについての対策を記載 【別紙5-2】リスクの網羅的な抽出 / 【別紙5-3】主要リスクへの対応策
	(5) 経済性評価 事業収益性の総括数値を記載 （売上額 / 営業利益額 / PIRR / 本業態の営業利益率水準）	供給者及び需要者の各収益性に係る数値情報を、算定根拠とともに記載 【別紙5-4】供給者側収益
	(6) 需要者の受容性 需要者視点での 事業採算性、メリット を記載	【別紙5-5】算定根拠一覧表

目次

- ① 経済性評価の概要 … P. 2 ~ P. 7
- ② 経済性評価の作成資料〔I〕
《事業戦略》 … P. 8 ~ P. 20
- ③ 経済性評価の作成資料〔II〕
《事業収益性》 … P. 21 ~ P. 30

《事業戦略》 構成

事業戦略 記載内容 ※ (本文)提案書 8.適用技術の普及可能性章へ記入ください。		
事業戦略	(1) 事業の体制	本事業の事業モデルの全体図、実施体制、ステークホルダーなど
	(2) 事業環境	本事業をとりまく環境 (目指す市場の定義、市場分析、競合他社分析など)
	(3) 事業戦略	(2)の分析結果を踏まえた本事業の基本戦略、基本的な考え方 (事業戦略、マーケティング戦略、競合技術との差別化策、事業構成検討等)
事業収益性	(4) リスクの抽出	想定されるリスクの網羅的な抽出及び主要リスクへの対策
	(5) 事業の経済性評価	提案事業者の当技術が創出する事業の収益性見込み
	(6) 需要者の受容性	需要者視点での事業採算性、メリット

(1) 事業の体制

記載対象
事業全体

(1) 事業の体制【記載対象：事業全体】

<事業戦略>

(1) 事業体制 【記載対象：事業全体】

普及段階における事業の体制（事業コンポーネントの名称・担当事業者名、委託先や協業先などの外部協力者を含む全てのステークホルダー及び体制図）を、供給者と需要者の関係が分かるよう記載し、それぞれの役割を明示してください。例のように複数設定していただいても構いません。

《記載例①》 PV、蓄電池、HEMS 事業を各々独立して提供する場合（事業コンポーネントが複数）

コア事業コンポーネント

名称：太陽光発電供給

担当事業者：A社（太陽光発電設備メーカー）

コアに特定した理由：3事業の内、太陽光発電システムが最も収益力が高く、市場成長性が高いと見込まれるため。

その他の事業コンポーネント

名称：蓄電池システム供給

担当事業者：B社（蓄電池システム供給者）

その他の事業コンポーネント

名称：HEMSシステム供給

担当事業者：C社（HEMSシステム供給者）

ステークホルダー：D社（太陽光発電協業会社で〇〇の役割を担う）

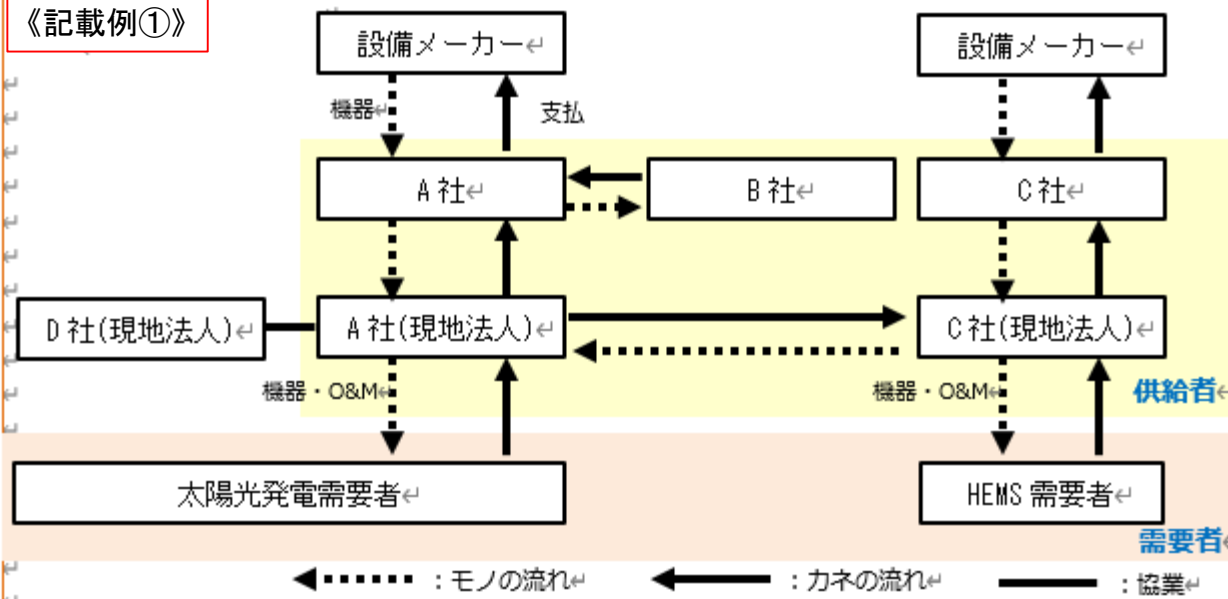
事業の全体像が分かるようにご記載下さい。

* コア事業 + コア以外の事業コンポーネント

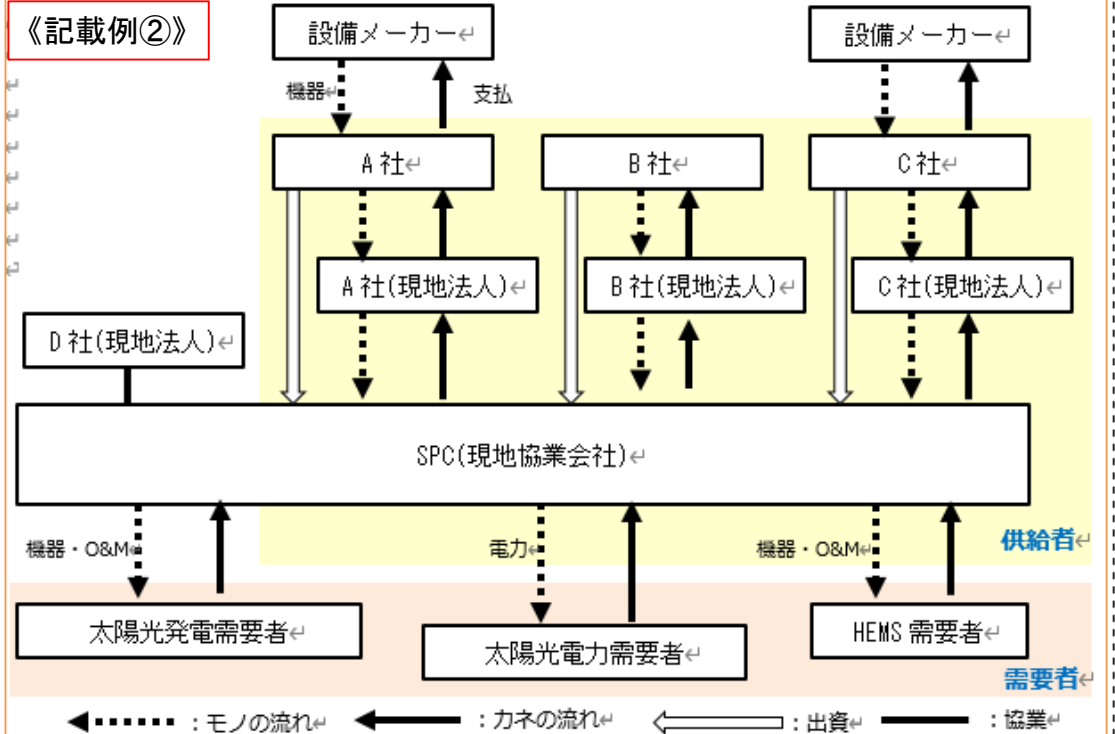
事業モデルの全体像（複数事業の場合も）及びステークホルダーの名称や役割について詳細にご記載下さい。

事業モデルについては、例①のように複数事業者から成る単一or複数事業コンポーネントのケースや、例②のように複数の事業者が協業会社を作って単一事業コンポーネントを構成するケースなど、全体構成を簡潔に表記下さい。

《記載例①》



《記載例②》



(2) 事業環境 1) 目指す市場の定義

記載対象
事業コンポーネント毎

(2) 事業環境【記載対象：事業コンポーネント毎】 1) 目指す市場の定義

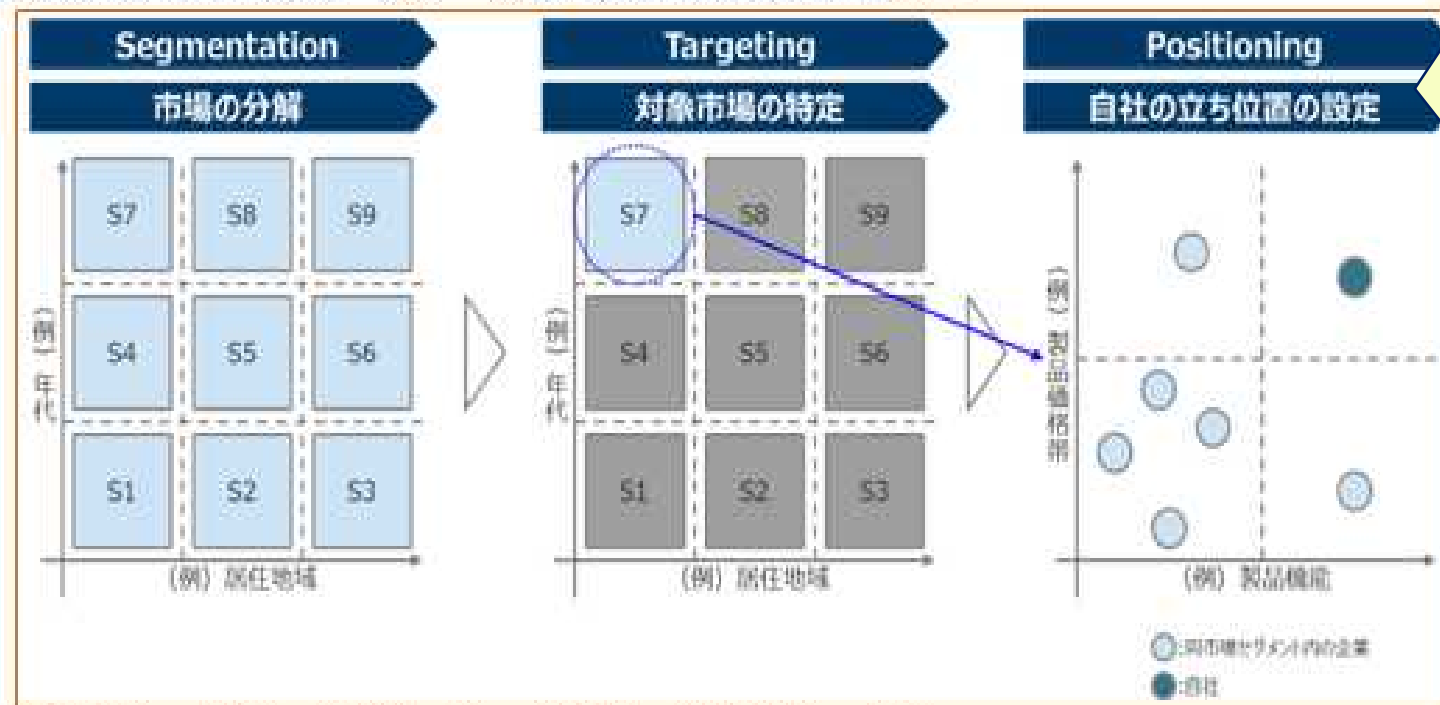
事業コンポーネント毎にご記載ください。

《記載例》

事業コンポーネント名：〇〇

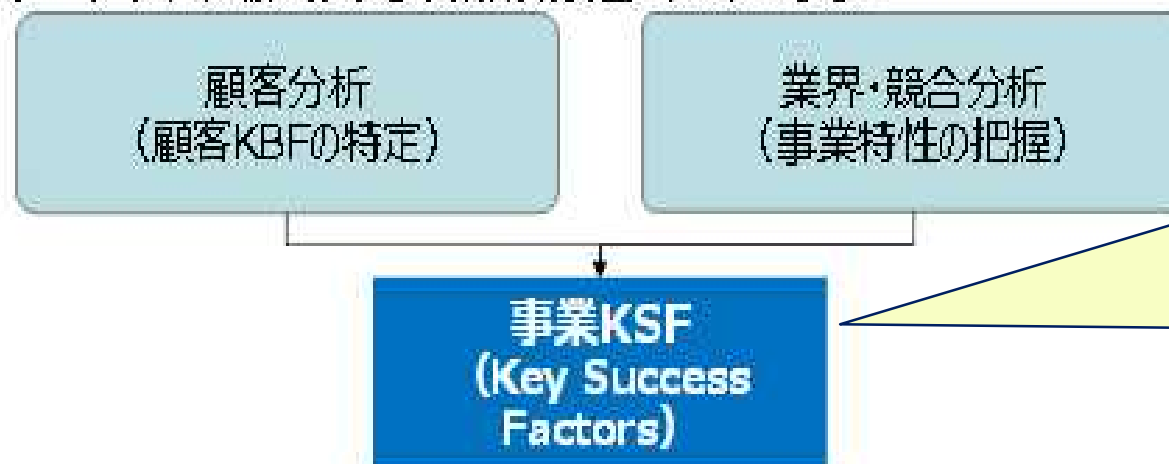
事業者名・責任部署名：〇〇

事業領域（STP フレームワークを活用して記載のこと）：



対象国名、及び、事業戦略上の対象国の選定理由：〇〇

対象国のターゲット市場における事業成功要因（KSF）：〇〇



複数事業の場合は、事業コンポーネント毎にご記載下さい。

当技術の事業領域を示すことにより、
目指す市場を明確化して下さい。
(例：STPフレームワークの活用)

S: Segmentation T: Targeting

P: Positioning

※STPフレームワークに代替する手法
が適切な場合は、その手法を用いて記
載して下さい。

対象国の選定理由や、ターゲット市場で
の成功要因と、事業者の成功パターンに
ついてご記載ください。
(例：3C分析やKSFの活用)

※上記は例示であり、その他の分析手法
を用いて記載いただいても構いません。

(2) 事業環境 2) 市場分析

記載対象
事業コンポーネント毎

2) 市場分析【記載対象：事業コンポーネント毎】

1) で定義した市場規模・シェアと市場平均価格に対する供給者価格の推移（過去～将来）をそれぞれグラフで示すとともに、外部環境についてPEST分析等で記載してください。事業コンポーネントが複数ある場合は事業コンポーネント毎に、市場（国）が複数ある場合は市場毎に記載してください。
市場規模と価格推移の予測、競合他社の特定などが困難で記載例のようにならない場合は、自由に記載していただいて構いません。B)世界市場の記載は任意と致します。

《記載例》

事業コンポーネント名：○○○

A) 市場規模・シェアと価格の推移



2023年時点（現時点）の市場規模：○○○
 ○○○（過去から現時点または普及初年までの市場規模を説明）
 2023年（現時点）から2035年までの市場成長（予測）：○○○
 ○○○（当該期間における年平均成長率あるいは、2023年と2035年の市場規模の比較）
 出典：○○○

本事業に係る外部環境要因：
 P（政治的要因）：○○○
 E（経済的要因）：○○○
 S（社会的要因）：○○○
 T（技術的要因）：○○○

対象国orターゲット市場における
 「規模（対象国での製品シェアも含む）」
 「成長性」
 「対象製品・サービスの市場平均価格」
 等について、推移グラフ及び要点をご記載下さい。

全世界市場の記載は任意

B) 全世界市場規模・シェアと価格の推移



出典：○○○

対象国の市場の外部環境の動向についてご記載下さい。
 (例:PEST分析結果の提示)

(2) 事業環境 3) 競合他社分析

記載対象
事業コンポーネント毎

3) 競合分析【記載対象：事業コンポーネント毎】

1) で定義した市場における競合他社についてご記載ください。競合他社には、今後、市場に参入する可能性が高い企業も含まれます。←

←

《記載例》←

←

事業コンポーネント名：○○○(複数ある場合は事業コンポーネント毎に記載)←

←

競合他社名：○○○(複数ある場合は行を追加する等して記載)←

A) 本社所在国・都市名：○○○・○○○←

B) 競合製品・サービスの名称とその特徴(価格/機能/品質等)：○○○←

C) B) の製造・開発・販売等の主要拠点(国・都市名)：○○○・○○○←

D) 供給者が目指す市場における、B) の20XX年の売上高・シェア：○○○←

E) 供給者が目指す市場における、B) のポジショニング：○○○←

F) 供給者が目指す市場における、事業戦略上の強み/弱み：○○○←

G) 供給者が目指す市場における、マーケティング戦略上の強み/弱み：○○○←

←

競合他社名：○○○(複数ある場合は行を追加する等して記載)←

A) 本社所在国・都市名：○○○・○○○←

B) 競合製品・サービスの名称とその特徴(価格/機能/品質等)：○○○←

C) B) の製造・開発・販売等の主要拠点(国・都市名)：○○○・○○○←

D) 供給者が目指す市場における、B) の20XX年の売上高・シェア：○○○←

E) 供給者が目指す市場における、B) のポジショニング：○○○←

F) 供給者が目指す市場における、事業戦略上の強み/弱み：○○○←

G) 供給者が目指す市場における、マーケティング戦略上の強み/弱み：○○○←

競合事業者を特定した上で、
それら競合他社の分析結果
をご記載下さい。

(3) 事業戦略 (基本の考え方)

記載対象
事業コンポーネント毎

(3) 事業戦略【記載対象：事業コンポーネント毎】

(1)と(2)の記載を踏まえ、事業戦略の概要をご記載ください。事業コンポーネントが複数ある場合は事業コンポーネント毎の記載を原則としますが、事業の内容によっては、まとめて記載していただいても構いません。

《記載例》

事業コンポーネント名：○○○

- A) 担当事業者・部署名：○○○
- B) 製造・開発・販売等の主要拠点(国・都市名)：○○○・○○○
- C) 事業戦略の骨子及び強み、弱みとその対応策(SWOT分析等)：○○○
- D) マーケティング戦略(4P)の骨子：○○○
- E) 複数の事業コンポーネントで構成する場合は、そのメリット：○○○
- F) 事業構成・事業者構成の変更の可能性(有)の場合は理由と効果・影響)：○○○
- G) 普及に向けた課題、対応策：○○○
- H) 実行計画(いつまでに、誰が、何をするのか)：

管理項目	xx年	xx年	xx年	xx年	xx年	xx年	...
関係先との調整・契約	xx	xx					
市場の詳細調査	xx	xx					
資金調達交渉	xx	xx					
新製品導入			xx	xx			
プロモーション			xx	xx	→	→	→

【項目の例】

- ・ 現地法人設立、事業体制図にある委託先・協業先との調整・契約締結等
- ・ 関係機関(国・州政府等)との合意(含む公募への応募、認証取得等)
- ・ 外部からの資金調達(交渉、手続き等)
- ・ 市場調査(設備導入時期・サービス・価格のニーズ、競合他社の技術・製品・サービスに係る情報等)
- ・ 新製品導入(見込み)
- ・ 普及のためのプロモーション(展示会出展等)
- ・ 本事業に関わる職能毎の人員配置
- ・ その他

競合分析結果を踏まえて、本事業に係る事業戦略やマーケティング戦略等についてご記載下さい。

複数の事業コンポーネントで構成する場合、その構成とすることのメリットをご記載下さい。また、将来的に当該事業コンポーネントを構成する事業や事業者の変更可能性やその影響、根拠についてご記載下さい。

課題やリスクについては、【別紙5-2(Excel)】※記載必須【別紙5-3(Excel)】※記載必須に加えて、事業戦略の説明に当たり、重要事項をご記載下さい。

実行計画表は、特に、実証研究期間中から普及立上げまでの取組を可能な限り具体的にご記載下さい。

(3) 事業戦略 (基本の考え方)

記載例

(4) 事業戦略 【記載対象：事業コンポーネント毎】
 普及段階における事業モデル(4)の事業の進捗(記載済み)に基づき、「事業コンポーネント毎」に、その事業戦略概要を下記のポイントに留意の上、ご記載下さい。記載の際は、(3) 事業戦略 ①組合他 (3) 分析結果等を踏まえ、自社の持つ強みと弱みを踏まえてご記載下さい。
 事業内容に応じて、複数の事業コンポーネントを記載しての記述でも可とします。

① 基本の考え方

【コア事業コンポーネント】

- A) 事業名・責任部署名：A株式会社 ●●事業部
- B) 対象製品の製造・開発・販売サービスの拠地の各々が所在する国名
 : (製造) 日本、(開発) 日本、(販売サービス) XX国(現地国)
- C) 対象国での事業戦略の骨子、及び、強み/弱みとその対応策(詳明分析)
 : (事業戦略の骨子) 本技術の強みである「エネルギー効率」の優位性を最大限に活用し、「エネルギー効率を重視した大規模コジェネ」の普及に注力する計画である。

【詳明分析】

Strength (強み) ・国内での豊富な開発実績 ・最新技術性能の優位性 (エネルギー効率) Weakness (弱み) ・XX国におけるA社の実績の少なさ(販売実績、現地企業とのパイプなど) ・製品価格の高さ 【対策】 ・現地企業との協働による販売ノウハウの取得 ・材料購入先の変更等による価格低下に向けた検討実施	Opportunities (機会) ・XX国における温暖化対策に対する意識の高まり(政府等) ・企業が多くが既存コジェネの更新時期に達しており、計画的な経済状況を踏まえて企業の設備更新意欲も高い Threats (脅威) ・当技術に係る標準化の動き ・第三者評価機関による認証義務化の動き 【対策】 ・現地国政府へのヒアリングによる標準化内容の事前把握 ・早期の認証取得に向けた動きかけの強化
---	--

- D) 対象国でのマーケティング戦略(4)の骨子、及び、強み/弱みと対応策：
【分析】

Product (製品) ・エネルギー効率を●%とする ・製品サイズのスタンサイズを行う	Price (価格) ・組合他社である BB社と同じゾーンの価格帯とする ・組合効率を加味したコスト単価は業界ナンバーワンを目指す
Place (流通) ・現地販売企業である DDD社と提携して、積極的な営業展開を行う	Promotion (プロモーション) ・現地国のエネルギー展に出展し、商品PRを行う ・現地協力企業に当該製品を導入してもらい、省エネ効果を実証に示してもらう

① 競合企業、及び、競合する技術・製品・サービス等の名称とその特徴(価格/価格/品質等)

事業名	DD社	EE社	FF社
組合他社等の名称	●●	△△	■
価格	2,000万円(2000万)	4,000万円(4000万)	3,000万円(3000万)
特徴			
品質	組合エネルギー効率70%	組合エネルギー効率75%	組合エネルギー効率80%

F) 複数の事業コンポーネントで構成する場合には、そのメリットを記載
 : 本事業は「高効率コジェネシステム普及事業(コア事業)」と「電力及び熱の創成事業(サブ事業)」の2つの事業コンポーネントから構成されている。
 現地国においては、経済発展に伴い、旺盛なエネルギー需要があることから、コジェネシステムの普及が本格化するまでは、当該設備を自前で作って現地で稼働させるサブ事業の実施も、採算性からみて実施可能と考えている。
 コア事業の補充需要をサブ事業が有していることにより、本事業全体の継続可能性が高まるものと見込んでいる。

- G) 将来の事業構成・事業名構成の変更の可能性の有無:
 「有」の場合、その発生要因と効果・影響を記載
 : (事業構成) 変更可能性なし
 (事業名構成) 変更可能性あり/コア事業の現地商社や現地法人については、企業側の事情やコスト面の競争力の向上等の必要性があれば、類似の企業に変更することが可能であり、それによる売上等へのマイナスの影響はない。
 「無」の場合、将来的に事業継続される理由
 : (事業構成) 変更することは検討していないが、現地国の現在のエネルギーインフラ及びエネルギー需要並びに現在のエネルギー価格から見て、本事業の採算性が想定を踏まえて悪化するとは考えづらく、また現地国の現在の電力単価等を踏まえると、事業構成の変更可能性がないことによって事業継続リスク

② 実行計画表

主要管理項目	経費リソース分類	記載概要(自由詳細記述)	西暦 2021 年									
			2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年
1	カネ	市場調査(設備導入時期・サービス/価格のニーズ把握、組合他社技術・製品・サービスに係る情報取得等)の実行計画	市場調査(需要者候補への価格ヒアリング調査)									
2	モノ	関係機関(国・州政府等)との合意(含む公募、認証取得等)が必要な場合の実行計画	新製品の認証取得に向けた交渉→認証取得									
3	モノ	現地法人設立、事業モデルに関する委託先・協業先との契約締結等の実行計画	現地メンテナンスとの委託契約の締結 材料仕入などサプライチェーンの一括見直し									
4	モノ	技術・製品・サービス普及のためのプロモーション(展示会出席等)の実行計画	展示会出席 展示会出席									
5	カネ	外部からの資金調達が必要な場合の実行計画	FV銀行と融資契約の締結									
6	モノ	新製品導入(見込み)計画	新製品のテスト稼働 新製品(品質向上)の投入									
7	人	稼働時の人員配置計画	現地業務所増強(人員増強) 新設事務所設置(人員増強)									
8												
9												

- 「有」の場合、その発生要因と効果・影響を記載：・・・
- 「無」の場合、将来的に事業継続される理由：・・・
- ③ 事業モデルにかかる課題/リスク、その対応方法：・・・

記載例としては、SWOT分析や4P分析等の活用した分析結果を示していますが、分析手法等については特に制限はありません。

(4) リスクの抽出

記載例

(4) リスクの抽出 【記載対象：事業コンポーネント毎】 ←

想定されるリスクについて、各エクセルシートにご記載ください。 ←

《記載場所》 ←

リスクの抽出、対応に関する情報は【別紙5-2】【別紙5-3】に記載。 ←

【別紙5-3】の算定根拠は【別紙5-5】に記載。 ←

本事業で想定されるリスクについては、
【別紙5-2】及び【別紙5-3】にてご記載
下さい（内容説明は後述）。

【別紙5-2】 リスク抽出表

【別紙5-3】 リスク対応表

【別紙2-1a】 リスク抽出表		事業コンポーネント名		◆機器普及事業									
レベル	分野	供給者				需要者							
		a. 収支予測		b. 財務関連 (資金調達を含む)		c. その他		d. 初期費用		e. 運用収益		運用費用	
		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)	
(記入項目)	No.	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度
外部環境 リスク	A 国レベル のリスク	1	為替	インフレ			インフレ	インフレ	インフレ				
		2	インフレ						法規制				
		3	法規制										
	B 地域レベル のリスク	1											
		2											
		3											
内部環境 リスク	C 事業レベル のリスク	1	事業遅延	事業遅延			事業遅延	事業遅延	設備機器故障				
		2	設備機器故障				需要者倒産		作業員不足				
	3	材料価格変動							自然災害				
	4												
	5												

※発生可能性：当リスクが発生する可能性を判断いただき、以下の判断基準でご記入ください。
 ・事業期間において発生する可能性がほぼない…0
 ・事業期間において発生する可能性が低い…1
 ・事業期間において発生する可能性が中程度である…2
 ・事業期間において発生する可能性が高い…3

※発生影響度：当リスクが発生した場合の影響の大きさを判断いただき、以下の判断基準でご記入ください。
 ・事業収益性に影響がほぼない…0
 ・事業収益性に影響があるが、早期（目安は1年程度）に回復が見込める…1
 ・事業収益性に影響があり、回復に長期の時間を要する…2
 ・事業収益性に影響があり、回復が見込めない…3

【別紙5-3】 リスク対応表		事業コンポーネント名					
リスク名称	別紙2-1aより レベル/分野/No.	発生可能性 (具体的に)	発生影響度 (具体的に)	対応事業者と対応策	定量化 可能	変動幅(単位)	根拠NO.
為替	A a 1	3: 為替が円高に大きく変動した場合、換算後の収益の増減に影響を及ぼし、同業には一定以上の期間が必要と想定される	2: 為替が円高に大きく変動した場合、換算後の収益の増減に影響を及ぼし、同業には一定以上の期間が必要と想定される	【対応事業者名】AAA社 【対応策】コスト削減と販売価格アップの組み合わせによって対応する。前者については、材料調達ラインの変更などによって1階層までのコストダウンが可成と計画している。後者については、コスト削減とのバランスを踏まえて、柔軟に対応する計画である。	✓	100.0 [円/△] ~ 120.0 [円/△]	201
事業遅延	C e 1	2: 過去の複数事業の災害実績から、人員確保や手続の遅延等によって、中程度の可能性で事業遅延が発生すると見込まれる	2: 事業遅延によって運用開始が遅くなるため、供給者・需要者ともに採算性に悪影響を及ぼし、同業には一定以上の期間が必要と想定される	【対応事業者名】CC社(施工会社) 【対応策】手続の遅延等によって想定される工事遅延期間を最大でも1年程度と見込まれるが、事前の工程見直しを向上させるとともに、補償を持った工事計画を設計することで、影響を限定的にする予定である。	✓	0.0 [年] ~ 1.0 [年]	202
インフレーション	A a 2	2: 過去の経費を踏まえると、想定を超えるインフレが発生する可能性は中程度あり、一定の範囲内での物価上昇が見込まれる	1: 現地国での購入単価が上昇するものの、販売単価も上昇するため、影響は限定的である	【対応事業者名】AAA社 【対応策】想定される範囲内のインフレ率であれば、現状の価格等を前向きに転嫁できると考えられる。	✓	0.1 [%/年] ~ 0.8 [%/年]	203
設備機器故障	C a 2	2: 過去の災害を踏まえると、対象機器の故障が発生する可能性は中程度であると見込まれる	2: 【売上高】 設備故障の発生頻度によって、評判低下による売上減少が想定され、設計見直しで故障リスクを軽減させるまで一定以上の期間を及ぼすことが想定される	【対応事業者名】AAA社 【対応策】あらかじめ製品設計において安定性を高めることによって、設備故障リスクの軽減を図る。	✓	-30.0 [%] ~ 0.0 [%]	204
設備機器故障	C e 1	2: 過去の災害を踏まえると、対象機器の故障が発生する可能性は中程度であると見込まれる	2: 【売上高】 設備の稼働停止による個体数減少が想定され、同業までには一定の期間が必要と考えられる	【対応事業者名】DD社(メンテナンス会社) 【対応策】故障機器の修理マニュアルを事前に作成し、需要者にとって迅速な取組となるよう努める。	✓	-20.0 [%] ~ 0.0 [%]	205
需要者倒産	C d 2	1: 需要者の選定には、事前に入念なチェックを行うことから、倒産するリスクは低いと考えられる	3: 売上回収前に需要者が倒産した場合は、売上の回収が困難になることが想定される	【対応事業者名】AAA社 【対応策】需要者との契約締結前には、入念な対象事業者へのチェックを行い、契約不履行リスクの最小化を図る。	✓	●● ~ ●●	206

定量化可能な場合は、定量化可能なチェックを確保した上で、対象項目の変動幅(例: 為替¥100/円~¥140/円)をご記入下さい。(変動幅の考え方は、別紙5-5に根拠NO.を転記の上、ご記入ください)

(3) 事業の経済性評価

記載例

記載対象
事業コンポーネント毎

(5) 事業の経済性評価 【記載対象：事業コンポーネント毎】

1) 事業の収益性

以下の指標を試算し記載してください。

供給者の収益性：

- プロジェクトの想定事業年数(普及段階) **10年間の累積売上額=17,000百万円(2040年時点)**
- プロジェクトの想定事業年数(普及段階) **10年間の累積営業利益額=23,250百万円**
- (供給者に初期投資(設備投資等)がある場合) **PIRR=18.4%**
- 本業態(※)の平均営業利益率水準=**15.0%**

※「業態」とは、提案する技術の商品/サービス区分(いわゆる「業種」)に対して、技術・商品・サービスを提供する営業形態(どのように価値提供するか)を考慮した概念です。提案する技術・ビジネスモデルを踏まえ、最も類似と思われる業態を定義したうえで、当該業態の一般的平均営業利益率水準も記載ください。

供給者の収益性に関しては、記載要領【別紙5-1】に則り、事業収益性評価シート【別紙5-4】を作成の上、上記数値を転記ください。なお、事業の採算性に関して前提条件として助成金等の公的支援政策の導入が含まれている場合は、その金額について加味したうえで、収益予測を実施してください。

《記載場所》

経済性評価に用いる数値情報は、【別紙5-4】に記載。

【別紙5-4】の算定根拠は【別紙5-5】に記載。

事業コンポーネントが複数ある場合は、【別紙5-4a】【別紙5-4b】…というように、シート名称を記載して複数シートを作成してください。

(5) 詳細は
《事業収益性》章で説明

転記

【別紙5-4】 事業収益性評価シート：供給者

I. 事業コンポーネント名称		◆◆複数普及事業	根拠NO.
供給者名称	AAA社		301
想定事業年数(普及段階) [年]	10		301
本業態の営業利益率 [%]	15		302
想定する為替レート [円/●]	115/●		302
対象国政策金利 [%]	●		302
対象国国債利回り (10年債) [%]	●		302

II. 対象設備(最大5つ)		法定耐用年数[年]	想定利用年数[年]	根拠NO.
生産設備A	●	10	10	303
生産設備B	●	6	6	303
生産設備C	●	8	10	303

III. 1. 収支予測		単位(百万円)	売上開始初年度(西暦で記入)										
項目	根拠NO.	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
当技術の市場規模	304	3,146,867		180,000.0	180,750.0	181,503.8	182,261.3	183,022.6	183,787.7	184,556.6	185,329.4	186,106.1	186,886.6
獲得シェア [%]	305	148		5.0	5.3	5.6	5.9	6.2	6.5	6.8	7.1	7.3	7.3
売上	306	245,000		7,500.0	8,000.0	8,500.0	9,000.0	9,500.0	10,000.0	10,500.0	11,000.0	11,500.0	12,000.0
売上総原価	307	81,867		2,800.0	2,866.7	2,933.3	3,000.0	3,166.7	3,333.3	3,500.0	3,666.7	3,833.3	4,000.0
売上総利益	※自動計算	163,333		5,000.0	5,333.3	5,666.7	6,000.0	6,333.3	6,666.7	7,000.0	7,333.3	7,666.7	8,000.0
販売費	308	68,500		4,000.0	3,950.0	3,900.0	3,850.0	3,800.0	3,750.0	3,700.0	3,650.0	3,600.0	2,550.0
管理費	308	13,000		500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0
営業利益	※自動計算	81,833		500.0	883.3	1,266.7	1,650.0	2,033.3	2,416.7	2,800.0	3,183.3	3,566.7	4,950.0
前期PIRR算定用の残存簿価	※自動計算		21,000.0	18,000.0	15,000.0	12,000.0	9,000.0	6,000.0	3,000.0	12,000.0	9,000.0	6,000.0	4,000.0
簡易PIRR算定用のCF	※自動計算		-21,000.0	3,500.0	3,883.3	4,266.7	4,650.0	5,033.3	5,416.7	-6,200.0	6,183.3	6,566.7	16,950.0
簡易PIRR	※自動計算												16.1
			経過年数[年]										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

IV. 2. 補足情報		単位(百万円)	売上開始初年度(西暦で記入)											
項目	具体的内容	根拠NO.	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
設備投資額		303	66,000	21,000.0										
減価償却費		308	58,000		3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	2,000.0	
補助金NEC以外)	なし	-	0											

2) 供給者の資金調達計画

将来の資金調達計画について、進捗状況(例：協議開始の有無、担当者の連絡先等)を含め、可能な限り具体的にご記載ください。融資対象が特定分野に限定されている、もしくは条件がある場合は、その融資が本事業に合致する根拠をご記載ください。公的支援政策による補助金、助成金等の受領を見込んでいる場合は、それについてもご記載ください。

《記載例》

供給者名：**AAA株式会社**

・総投資額(日本国内・普及対象国等における総投資額)：**21,000百万円**

・資金調達先名：**MN銀行(投資額の7割を調達予定)**

同行はAAA株式会社のメインバンクであり、本店営業部第二営業課と事業計画に関する打合せを今年8月に実施済み。

・公的支援政策による補助金、助成金等の受領見込：**なし**

(6) 需要者の受容性

記載対象
事業コンポーネント毎

(6) 需要者の受容性

需要者（顧客）が購入するメリットを、既存技術との比較によって説明してください。新規競合技術との比較が合理的と考えられる場合には、新規競合技術との比較でも構いませんが、その場合でも既存技術との比較は必須とします。

※既存技術：当該技術が導入される前に一般に利用されている技術

※新規競合技術：当該技術の競合となる新しい技術。複数ある場合は行を追加して記載

なお、需要者（顧客）が購入する際に、需要者に投資が発生する場合は、投資回収の蓋然性や投資回収期間などによるメリットもあわせて説明してください。需要者に投資が発生しない場合は、購入することによる収支向上や光熱費削減効果などによるメリットをあわせて説明してください。

記載する内容は、(2) 事業環境、(3) 事業戦略、(5) 事業の経済性評価の記載内容と整合させてください。また、各種前提条件の根拠を別紙5-5にご記載ください。

＜顧客に投資が発生する場合＞

項目	数値	根拠
投資額		
① 購入時に負担する投資額	円	別紙5-5 No.○
顧客メリット		
② 購入しない場合の年間コスト or 利益	円/年	別紙5-5 No.○
③ 購入した場合の年間コスト or 利益	円/年	別紙5-5 No.○
④ 購入するメリット (②と③の差分)	円/年	別紙5-5 No.○
投資回収年		
・ ① ÷ ④	年	別紙5-5 No.○

＜顧客に投資が発生しない場合＞

項目	数値	根拠
顧客メリット		
① 購入しない場合の年間コスト or 利益	円/年	別紙5-5 No.○
② 購入した場合の年間コスト or 利益	円/年	別紙5-5 No.○
③ 購入するメリット (①と②の差分)	円/年	別紙5-5 No.○

求められている定量情報を必ず記載の上、事業の内容に応じて自由記述とします。

《事業戦略》 記載項目別の確認ポイント

記載項目	留意すべき要点
(1) 事業の体制	売りたい機器・システム・サービスに関係してくる全ての項目を、ヒト・モノ・カネの関係で分析し、持続し得る体制かを確認。
(2) 事業環境 1) 目指す市場	STP(Segmentation, Targeting, Positioning)分析などを活用し、狙う市場を具体的・的確に絞り込んでいるかを確認。
2) 市場分析	STPで定義した目指す市場は、客観的・定量的なデータの裏付けがあるかを確認。市場規模や成長性の統計データ、PEST (Politics, Economy, Society, Technology)分析など。
3) 競合分析	目指す市場における想定競合他社に対して、自らの強み/弱みを客観的に（偏見なく）評価分析しているかを確認。
(3) 事業戦略	事業環境の分析結果を踏まえた戦略は、説得力があるかを確認。SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats)分析や4P(Product, Price, Place, Promotion)分析など。
(4) リスクの抽出	供給者と需要者のそれぞれの立場に立って、将来的に普及の阻害となるリスクを、プライオリティをつけて分析、対策の方向性が明示されているかを確認。
(5) 事業の 経済性評価	エクセル《事業収益性》表に記載の収益数字見込みを記入。 その妥当性は《事業収益性》評価で行うが、当事業の目標数字を明確化。
(6) 需要者の受容性	需要者から見て当該技術は、十分なメリット（利益向上、コスト削減、投資採算性など）があるかを確認。

目次

- ① 経済性評価の概要 … P. 2 ~ P. 7
- ② 経済性評価の作成資料〔I〕
《事業戦略》 … P. 8 ~ P. 20
- ③ 経済性評価の作成資料〔II〕
《事業収益性》 … P. 21 ~ P. 30

【別紙5-2】リスク抽出表

記載例

記載対象
事業コンポーネント

【別紙5-2】リスク抽出表		事業コンポーネント名 ◆◆機器普及事業													
分野		供給者						需要者							
		a. 収支予測		b. 財務関連 (初期投資/運転資金等)		c. その他		d. 運用収益		運用費用		g. その他			
レベル	(記入項目)	No.	(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		(リスク名称)		
			発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	発生可能性	発生影響度	
外部環境 リスク	A 国レベルの リスク	1	為替		インフレ		インフレ		法規制		インフレ				
			2	3	2	1			2	1	1	2	2	0	
		2	法規制												
		3													
	B 地域レベルの リスク	1													
		2													
3															
内部環境 リスク	C 事業レベルの リスク	1	事業遅延		事業遅延		事業遅延		事業遅延		設備機器故障				
			1	2	1	2			1	2	2	2	2	2	
		2	設備機器故障						需要者倒産			作業員不足			
			2	2					1	3		2	1		
		3	材料価格変動									自然災害			
	2	1								1	2				
	4														
	5														

※為替、事業遅延、インフレーションは、必須項目として入力のご検討をお願いします。なお、リスク管理シートへ記入された内容と重複しても構いません。

※発生可能性：各リスクが発生する可能性を判断していただき、以下の判断基準でご記入ください。

- ・事業期間において発生する可能性がほぼない… 0
- ・事業期間において発生する可能性が低い… 1
- ・事業期間において発生する可能性が中程度である… 2
- ・事業期間において発生する可能性が高い… 3

- 0 : 0~5%未満
- 1 : 5~20%未満
- 2 : 20~80%未満
- 3 : 80%以上

※発生影響度：各リスクが発生した場合の影響の大きさを判断していただき、以下の判断基準でご記入ください。

- ・事業収益性に影響がほぼない… 0
- ・事業収益性に影響があるが、早期（目安は1年程度）に回復が見込める… 1
- ・事業収益性に影響があり、回復に長期の時間を要する… 2
- ・事業収益性に影響があり、回復が見込めない… 3

【別紙5-3】リスク対応表

記載例

記載対象
事業コンポーネント

【別紙5-3】リスク対応表

事業コンポーネント名

主要なリスク（※1）について、それぞれの項目をご記入ください。対応策は、リスクマネジメントガイドラインにおける対応分類（※2）に準じて、時系列で対応内容がわかるように具体的にご記入下さい。補足説明が必要な場合は、別紙5-5に記入し、根拠NO.を転記してください。
 ※1 主要なリスク：「別紙5-2」で発生可能性と発生影響度の合計値4以上のリスクおよび必須記入項目の「為替リスク」「事業遅延」「インフレーション」
 ※2 対応分類：回避、原因除去・未然防止、拡大防止、共有（保険）、保有&監視（早期発見）

定量化が可能な場合は、定量化可能欄のチェックを選択した上で、対象項目の変動幅（例：為替¥100/\$~¥140/\$）をご記入下さい。（変動幅の考え方は、別紙5-5に根拠NO.を転記の上、ご記入ください。）

【別紙2-1b】リスク対応表

事業コンポーネント名

◆◆機器普及事業

主要なリスク※の対応事業者と対応策をご記入下さい。対応策は、回避・転嫁・軽減・受容のいずれかを明記した上で、時系列で対応内容がわかるように具体的にご記載下さい。
 ※主要なリスク：「別紙2-1a」で発生可能性と発生影響度の合計値4以上のリスクおよび必須記入項目の「為替リスク」「事業遅延」「インフレーション」

定量化可能なリスク項目については代表値を含めた対象項目の変動幅をご入力下さい。（代表値は算定根拠一覧表にてご記載ください。）

▲：対象通貨

リスク名称	別紙2-1aより			発生可能性 (具体的に)	発生影響度 (具体的に)	対応事業者名と対応策	定量化 可能	変動幅 [単位]				根拠NO.	
	レベル	分野	No.										
為替	A	a	1	3：過去経緯を踏まえると、為替がある程度変動する可能性は高く、一定の範囲内での変動が見込まれる	2：為替が円高に大きく変動した場合に、換算後の収益の増減に影響を及ぼし、回復には一定以上の期間が必要と想定される	【対応事業者名】AAA社 【対応策】コスト削減と販売価格アップの組合せによって対応する。前者については、材料調達ラインの変更などによって1割程度までのコストダウンが可能と計画している。後者については、コスト削減とのバランスを踏まえて、柔軟に対応する計画である。	✓	100.0	[円/▲]	~	120.0	[円/▲]	201
事業遅延	C	e	1	2：過去の類似事業の実施実績から、人員確保や手続の遅延等によって、中程度の可能性で事業遅延が発生すると見込まれる	2：事業遅延によって運用開始が遅くなるため、供給者・需要者ともに採算性に悪影響を及ぼし、回復には一定以上の稼働期間が必要と想定される	【対応事業者名】CC社(施工会社) 【対応策】手続きの遅延等によって想定される工期遅延期間は最大でも1年程度と見込まれるが、事前の工程見積精度を向上させるとともに、裕度を持った工事計画を設計することで、影響を限定的する予定である。	✓	0.0	[年]	~	1.0	[年]	202
インフレーション	A	a	2	2：過去経緯を踏まえると、想定を超えるインフレが発生する可能性は中程度あり、一定の範囲内での物価上昇が見込まれる	1：現地国での購入単価が上昇するものの、販売単価も上昇するため、影響は限定的である	【対応事業者名】AAA社 【対応策】想定される範囲内のインフレ率であれば、現状の価格等を見直さずに吸収できると考えられる。	✓	0.1	[%/年]	~	0.8	[%/年]	203
設備機器故障	C	a	2	2：過去実績を踏まえると、対象機器の故障が発生する可能性は中程度であると見込まれる	2：【売上高】機器故障の発生頻度によって、評判低下による売上減少が想定され、設計見直しで故障リスクを低減させるまで一定以上の期間を及ぼすことが想定される	【対応事業者名】AAA社 【対応策】あらかじめ製品設計において安定性を高めることによって、機器故障リスクの低減を図る。	✓	-30.0	[%]	~	0.0	[%]	204
設備機器故障	C	e	1	2：過去実績を踏まえると、対象機器の故障が発生する可能性は中程度であると見込まれる	2：【創エネ収益】機器の稼働停止による創エネ収益の減少が想定され、回復までには一定の期間が必要と考えられる	【対応事業者名】DD社(メンテ委託会社) 【対応策】故障機器の修理マニュアルを早急に作成し、需要者にとって迅速な復旧となるように努める。	✓	-20.0	[%]	~	0.0	[%]	205
需要者倒産	C	d	2	1：需要者の選定には、事前に入念なチェックを行うことから、倒産するリスクは低いと考えられる	3：売上回収前に需要者が倒産した場合は、売上の回収が困難になることが想定される	【対応事業者名】AAA社 【対応策】需要者との契約締結前には、入念な対象事業者へのチェックを行い、契約不履行リスクの最小化を図る。	✓	—	[●●]	~	—	[●●]	206

【別紙5-4】事業収益性シート 供給者

記載例

記載対象
事業コンポーネント毎

【別紙5-4】事業収益性評価シート：供給者側														
I. 事業コンポーネント名称 ◆◆機器普及事業														
供給者名称	AAA社	根拠NO.												
想定事業年数(普及段階) [年]	10	300												
本業態の営業利益率 [%]	15	301												
想定する為替レート [円/●]	115/\$	302												
対象国政策金利 [%]	6	302												
対象国国債利回り (10年債) [%]														
II. 対象設備(最大5つ)														
	法定耐用年数[年]	想定利用年数[年]	根拠NO.											
生産設備A	9	10	303											
生産設備B	6	6	303											
生産設備C	6	10	303											
III. 1. 収支予測														
		単位[百万円]	売上開始初年度(西暦で記入)											
			西暦	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
項目	根拠NO.	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	
当技術の市場規模	304	3,146,867		150,000.0	150,750.0	151,503.8	152,261.3	153,022.6	153,787.7	154,556.6	155,329.4	156,106.1	156,886.6	
獲得シェア [%]	305	148		5.0	5.3	5.5	5.8	6.0	6.3	6.5	6.8	7.0	7.3	
売上	306	245,000		7,500.0	8,000.0	8,500.0	9,000.0	9,500.0	10,000.0	10,500.0	11,000.0	11,500.0	12,000.0	
売上原価	307	81,667		2,500.0	2,666.7	2,833.3	3,000.0	3,166.7	3,333.3	3,500.0	3,666.7	3,833.3	4,000.0	
売上総利益	※自動計算	163,333		5,000.0	5,333.3	5,666.7	6,000.0	6,333.3	6,666.7	7,000.0	7,333.3	7,666.7	8,000.0	
販売費	308	68,500		4,000.0	3,950.0	3,900.0	3,850.0	3,800.0	3,750.0	3,700.0	3,650.0	3,600.0	2,550.0	
一般管理費	308	13,000		500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	
営業利益	※自動計算	81,833		500.0	883.3	1,266.7	1,650.0	2,033.3	2,416.7	2,800.0	3,183.3	3,566.7	4,950.0	
簡易PRR算定用の残存簿価	※自動計算		21,000.0	18,000.0	15,000.0	12,000.0	9,000.0	6,000.0	3,000.0	12,000.0	9,000.0	6,000.0	4,000.0	
簡易PRR算定用のCF	※自動計算		-21,000.0	3,500.0	3,883.3	4,266.7	4,650.0	5,033.3	5,416.7	-6,200.0	6,183.3	6,566.7	16,950.0	
簡易PRR	※自動計算												16.1	
			経過年数 [年]	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
IV. 2. 補足情報														
		単位[百万円]	売上開始初年度(西暦で記入)											
			西暦	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
項目	具体的内容	根拠NO.	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
設備投資額	—	303	66,000	21,000.0							12,000.0			
減価償却費	—	308	58,000		3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	3,000.0	2,000.0	
補助金(NEDO以外)	なし	-	0											

売り手(供給者)の長期損益計算表!

【初期投資の有無に関係なく記入:黄色の網掛けセル】

【初期投資がある場合に記入:緑色の網掛けセル】

【別紙5-5】に入力情報の算定根拠を根拠No.別にご記載下さい。

※事業年数は、原則10年と致しますが、任意数字とご理解ください。
当該技術・商品・サービスを提供する業態の一般的な平均営業利益率水準(一般的な平均営業利益率が難しい場合は自社の類似事業の実績でも可)もご記入ください。

初期投資額を記載ください。

要点: 事業戦略の蓋然性を定量的(売上額、営業利益額)に確認する。
算定根拠が明確に示され、その妥当性を検証する。

【別紙5-5】算定根拠一覧表

記載例

記載対象
事業コンポーネント毎

【別紙 5-5】	
事業収益性評価シート 算定根拠一覧表	
事業コンポーネント名：	◆◆システム普及事業
【別紙5-3】、【別紙5-4】および本文提案書8章(6) 需要者の受容性の各数値の前提となる根拠・算定方法と出典を全てご記入下さい。 出典は、算定の際に使用した文献や資料について、NEDO側で確認ができるように資料名やURL、該当するページ等をご記入下さい。 ヒアリング調査結果を引用する場合は、ヒアリング先やヒアリング項目等が把握できる内容をご記入下さい。	
根拠No.	306
根拠・算出方法	<p>本事業による売上高の計画値については、AAA社の計画より今後30年間の販売単価及び販売台数の計画値を定めている（別紙3-1には上限値である20年分の情報を記載）。この2つの数字を乗じることで各年度の売上高を算出している。</p> <p>普及初年度の売上は75億円を想定しており、その後は、販売単価を少しずつ下げながら販売台数を増やし、売上高については毎年5億円ずつの増加を見込んでいる。</p> <p>なお、当売上高は対象現地国の市場規模からみた獲得シェアとして、2040年に10%に相当すると見込まれており、事業戦略と照合しても整合性は取れている。</p> <p style="text-align: center;">※根拠となる図表等を追記いただく</p>
出典	AAA社の販売計画表（公表資料）

転記

例として、別紙3-1の「供給者の売上」の算定根拠を上記に記載

III. 1. 収支予測		売上開始初年度（西暦で記入）												
単位[百万円]		西暦 2021 年												
項目	根拠NO.	合計	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	
当技術の市場規模	304	3,146,867		150,000.0	150,750.0	151,503.8	152,261.3	153,022.6	153,787.7	154,556.6	155,329.4	156,106.1	156,886.6	
獲得シェア [%]	305	148		5.0	5.3	5.5	5.8	6.0	6.3	6.5	6.8	7.0	7.3	
売上	306	245,000		7,500.0	8,000.0	8,500.0	9,000.0	9,500.0	10,000.0	10,500.0	11,000.0	11,500.0	12,000.0	
売上原価	307	81,667		2,500.0	2,666.7	2,833.3	3,000.0	3,166.7	3,333.3	3,500.0	3,666.7	3,833.3	4,000.0	
売上総利益	※自動計算	163,333		5,000.0	5,333.3	5,666.7	6,000.0	6,333.3	6,666.7	7,000.0	7,333.3	7,666.7	8,000.0	
販売費	308	68,500		4,000.0	3,950.0	3,900.0	3,850.0	3,800.0	3,750.0	3,700.0	3,650.0	3,600.0	2,550.0	
一般管理費	308	13,000		500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	500.0	
営業利益	※自動計算	81,833		500.0	883.3	1,266.7	1,650.0	2,033.3	2,416.7	2,800.0	3,183.3	3,566.7	4,950.0	
簡易P RR算定用の残存簿価	※自動計算		21,000.0	18,000.0	15,000.0	12,000.0	9,000.0	6,000.0	3,000.0	12,000.0	9,000.0	6,000.0	4,000.0	
簡易P RR算定用のCF	※自動計算		-21,000.0	3,500.0	3,883.3	4,266.7	4,650.0	5,033.3	5,416.7	-6,200.0	6,183.3	6,566.7	16,950.0	
簡易P RR	※自動計算												16.1	
			経過年数 [年]	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

主要シート 用語説明

※【別紙5-1】に記載

【別紙5-2】リスク抽出表 【別紙5-3】リスク対応表

5-2：リスク抽出表	
リスク名称	想定されるリスクの名称を分野毎に簡潔にご記入下さい。
発生可能性	プロジェクト期間内に当該リスクが発生する可能性について、【別紙5-2】の判断基準を踏まえて4段階(0~3)から選択して下さい。
発生影響度	当該リスクが発生した際の影響度の大きさについて、【別紙5-2】の判断基準を踏まえて4段階(0~3)から選択して下さい。
5-3：リスク対応表	
リスク名称、レベル、分野、No.	<p>【別紙5-2】のリスク抽出表において「発生可能性」と「発生影響度」の合計値が4以上となったリスクおよび必須記入項目の「為替リスク」「事業遅延」「インフレーション」について、以下の内容をご記入下さい。</p> <p>リスク名称：【別紙5-2】記載内容を転記 レベル：Aが国レベル/Bが地域レベル/Cが事業レベル/ 分野：a. 収支予測/b. 財務関連/c. その他/d. 運用収益/e. エネルギー関連コスト/f. それ以外/g. その他 No.：各レベル内での管理番号</p>
発生可能性、発生影響度	主要なリスクの発生可能性及び発生影響度について、【別紙5-2】の採点内容を踏まえて詳細にご記入下さい。
対応事業者名、対応策	<p>主要なリスクへの対応策について、それを実施する事業者の名称と対応策の内容についてご記入下さい。</p> <p>対応策については、「回避、原因除去・未然防止、拡大防止、共有（保険）、保有&監視（早期発見）」のいずれかを明記した上で、時系列で対応内容がわかるように具体的にご記入下さい。</p>
定量化可能、変動幅	主要なリスクのそれぞれについて定量化の可否を選択し、定量化が可能なものについてはその変動幅及び単位をご記入下さい。

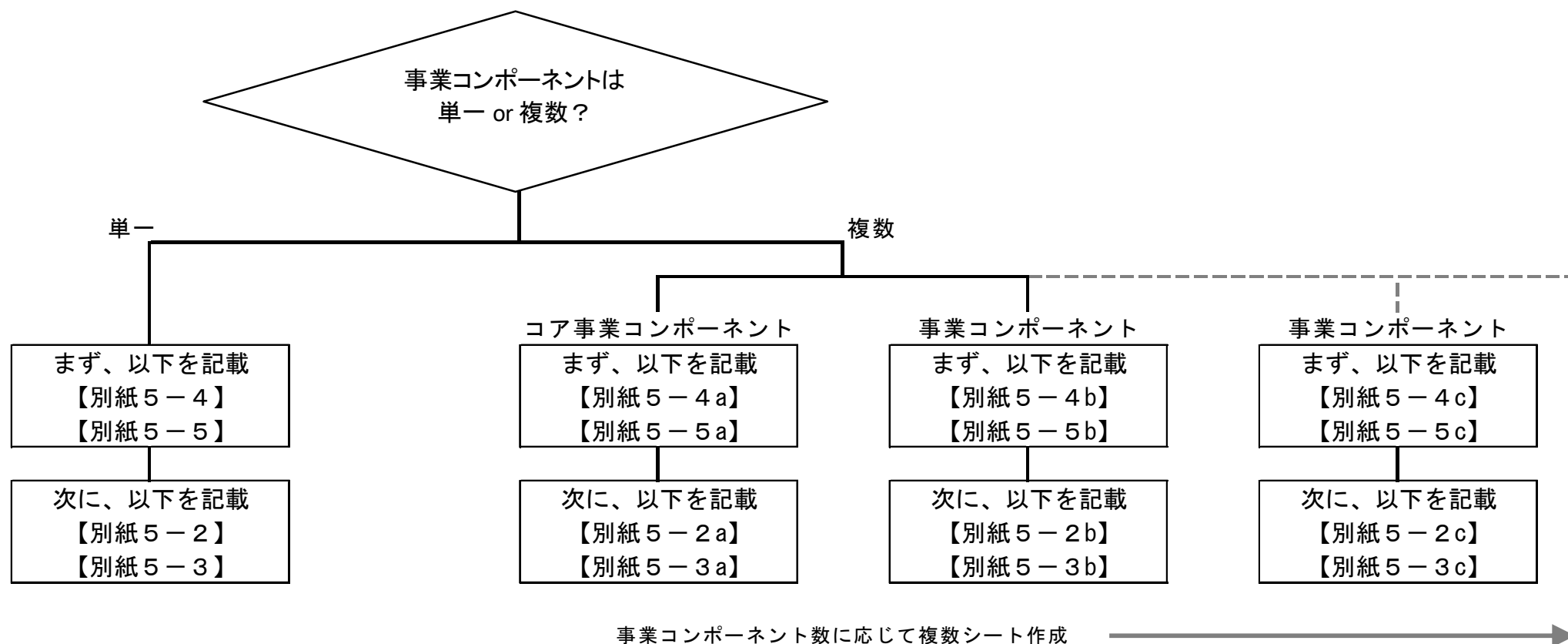
【別紙5-4】供給者側事業収益性評価シート

I. 事業コンポーネント概要	
事業コンポーネント名称	当シートに記載する事業コンポーネントの名称をご入力下さい。
供給者名称	供給者に該当する事業者の名称をご入力下さい。
想定事業年数	本事業において想定している事業年数をご入力下さい。原則10年と致しますが、事業者様の任意数字（最大で「20年」まで）とご理解ください。10年の場合は算定根拠一覧への記載は不要です。10年以外の事業年数を選択する場合、算定根拠一覧に理由を記載ください。
本業態の営業利益率	「業態」とは、提案する技術の商品/サービス区分（いわゆる「業種」）に対して、技術・商品・サービスを提供する営業形態（どのように価値提供するか）を考慮した概念です。提案する技術・ビジネスモデルを踏まえ、最も類似すると思われる業態を定義したうえで、当該業態の一般的の平均営業利益率水準（一般的な平均営業利益率が難しい場合は自社の類似事業の実績でも可）もご記入ください。また、当該数値の根拠は別紙5-5にてご説明ください。
II. 投資設備の概要	
供給者の導入設備（対象設備）の法定耐用年数・想定利用年数	供給者に「初期投資」がある場合に、日本国内及び普及対象国・地域において「本事業の実施に当たって導入（増強）される設備」を対象に、主要設備（最大5つ）の「法定耐用年数」並びに「供給者が想定する利用年数」をご入力下さい。後者が前者を上回る場合は、それだけ長期に利用できると考える根拠を算定根拠一覧表にご記入下さい。なお、法定耐用年数は、導入先の国における法定耐用年数として下さい。
III. 供給者の収支予測	
売上開始初年度（及び事業年度）	供給者の売上が発生する初年度（西暦）をご入力下さい。売上開始初年度を記載していただくと、事業年度が売上事開始年度の「-1年度から20年度」まで自動的に表示されます。
対象技術の市場規模	該当する事業コンポーネントに係る対象国・地域での市場規模の将来推移をご入力下さい。市場規模の算出方法の例としては、事業コンポーネント内の主要設備の市場規模の合計額（例：PV蓄電池システムの場合は、太陽光発電設備と蓄電池の市場規模の合算値など）などが挙げられます。
獲得シェア	上記の市場規模に対する、本事業コンポーネントの製品等で獲得可能と見込まれるシェアをご入力下さい。
売上	供給者による製品やサービス、設備保守等の需要者への販売額の各年の合算の推計値をご入力下さい。また、本事業に付随する売上が別途存在する場合はそれらも加えて下さい。ただし、上記の「市場規模」×「シェア」に必ずしも一致しなくて良いものとします。 （例）供給者がサービスプロバイダーの場合…需要者から徴収するサービス料金など 供給者が設備メーカー等の場合…製品販売額や保守契約額など また、算定根拠の欄に入力結果の内訳等（スペック別の販売台数など）を可能な限り詳細にご入力下さい。
売上原価	供給者による売上原価をご入力下さい。 （例）供給者がサービスプロバイダーの場合…設備の購入費用、システム維持費用、託送料金など 供給者が設備メーカー等の場合…製品原価など また、算定根拠の欄に入力数値の内訳を可能な限り詳細にご入力下さい。
販売費	営業部門の人件費、広告費、販売促進費、保管費など販売費の総額をご入力下さい。
一般管理費	管理部門の人件費、家賃、水道光熱費など一般管理費の総額をご入力下さい。
“簡易PIRR算定用の残存簿価”欄	簡易PIRRの算定に用いる「各年次の残存簿価」を示しており、設備投資額から減価償却費を引いた金額を示しています。 <補足説明> 「簡易PIRR」は、簡易プロジェクトIRRを示し、本経済性評価で用いる独自の手法です。一般的に、プロジェクトIRR (PIRR) は、毎年の税引後損益+減価償却費+支払金利を用いて算定することが多いですが、本経済性評価においては、事業主体の収益状況や事業の態様によって異なり得る法人税の影響を排除するために、税引後損益ではなく税引前損益を用いて算定することとしています。 プロジェクト終了時点で設備やシステムの残存価値がある場合、キャッシュフローに当該時点の時価をプラスする必要がありますが、時価の算定は困難であるため、設備の想定利用年数を用いて算定した残存簿価をもって時価に代えて算出しています。これを「簡易PIRR」と呼んでいます。
“簡易PIRR算定用のCF”欄	簡易PIRRの算定に用いる「各年次のキャッシュフロー」を示しており、通常年次は「営業利益+減価償却費-設備投資額」で、想定事業年数完了時は左記の式に「簡易PIRR算定用の残存簿価」を足して算定しています。
“簡易PIRR”欄	上記の「簡易PIRR算定用のCF」を用いて、想定事業年数完了時の「簡易PIRR」の結果を示しています。

【別紙5-4】供給者側事業収益性評価シート

IV. 補足情報	
設備投資額	<p>本事業を行う上で、国内又は現地国において新規導入(又は能力増強)等による投資が必要であれば、その投資費用をご入力下さい。 (例) 供給者がサービスプロバイダーで需要者に設備をリースする(販売しない)場合の設備メーカー等からの当設備の購入費用など</p> <p>初期投資費用については、事業開始前年度の欄に入力していただくこととし、仮に事業開始前年度以前に初期投資が行われている場合は、割引率等を考慮した上で事業開始前年度にご入力下さい。 なお「初期投資がない」場合は、その根拠をご記入していただいた上で「0」とご入力下さい。</p>
減価償却費	<p>定額償却、定率償却など想定する減価償却方法に合わせて減価処理額をご入力下さい。 なお、日本でいうグリーン投資減税のような制度の採用によって減価償却費用の特別償却など特例措置を受ける場合は、それらも踏まえてご入力下さい。</p>
補助金(NEDO以外)	<p>現地政府・自治体等からの補助金(ただし売上、売上原価、販売費、一般管理費に参入するものを除く)の取得が見込まれる場合は、根拠を記入していただいた上で想定される入手金額をご入力下さい。</p>

経済性関連資料の種類と作成フロー



●別紙の記入必要シートの種類

別紙の各シートの作成数は「申請事業の事業コンポーネント数」によって変わります。

別紙シート	必要作成数	
	事業コンポーネント数	
	1種類	2種類以上
【別紙5-2】 リスク抽出表	1	事業コンポーネントの数
【別紙5-3】 リスク対応表	1	事業コンポーネントの数
【別紙5-4】 事業収益性評価シート：供給者側	1	事業コンポーネントの数
【別紙5-5】 事業収益性評価シート 算定根拠一覧表 (別紙5-3と5-4の根拠を記載していただきます)	1	事業コンポーネントの数

※複数事業コンポーネント対応のために複数シートが必要な場合には、別紙5-2 a, b, c…と枝番号を付記した上でシートを作成して下さい。

※別紙5-4については、事業ケースによって記載項目が変わりますので、下記をご参照下さい。