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

2025年8月版

事業統括部

目次

① 経済性評価の概要　・・・　P. 2 ～ P. 8

② 経済性評価の作成資料〔I〕
《事業戦略》　・・・　P. 9 ～ P. 18

③ 経済性評価の作成資料〔II〕
《事業収益性》　・・・　P. 19 ～ P. 25

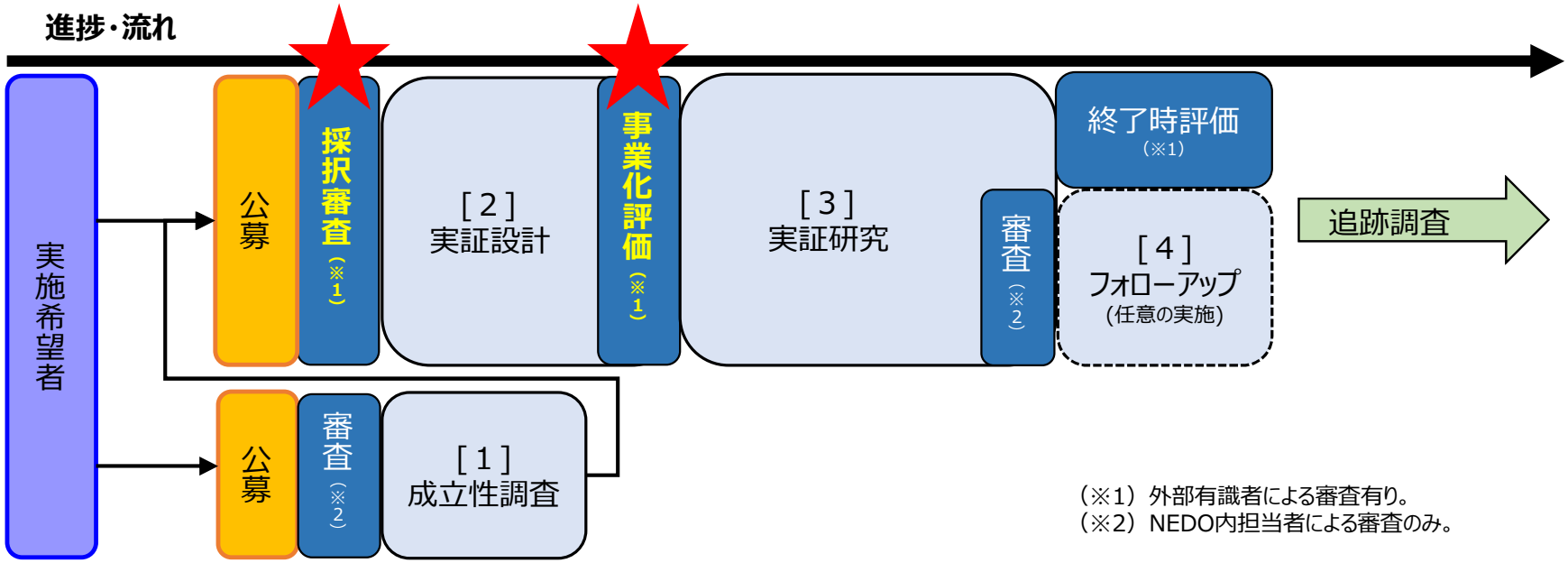
はじめに

【国際エネルギー実証事業の目的】

我が国が強みを有するS+3E（安全性、安定供給、経済性、環境適合）の実現に資する技術を対象に、我が国と環境が異なる海外での実証を通じて、当該技術の開発に資するとともに有効性を示し、国内外での普及に結び付ける。この取組を通じて、我が国のエネルギー関連産業の普及展開、国内外のエネルギー転換・脱炭素化、我が国のエネルギーセキュリティに貢献することを目的としている。

普及 ＝ 当実証事業を核に、実証後ビジネスが成立

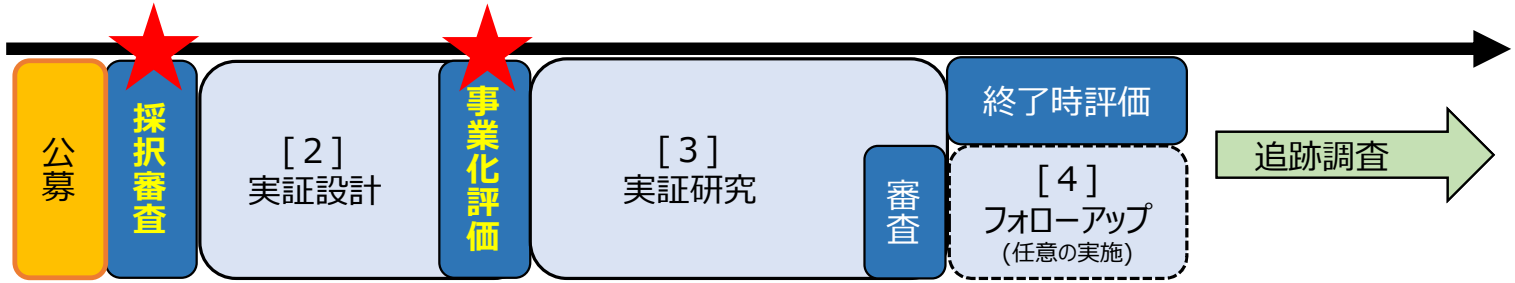
★ 経済性評価 ＝ 事業目論見の整理、評価、共通理解



（※1）外部有識者による審査有り。
（※2）NEDO内担当者による審査のみ。

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
・採択審査及び事業化評価の２回★行う



【総合的な事前評価の実現】　【NEDOと事業者のコミュニケーションツール】

【ｵｰｿﾄﾞｯｸｽな事業検討内容＆整理された情報更新】

《事業収益性》

売上		
売上原価 一般原価	設備投資 減価償却	IRR、投資回収年数 営業利益、コスト
営業利益		

《事業戦略》

(1)事業の体制　(2)事業環境　(3)事業戦略　(4)リスクの抽出

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　＝ 事業者提出資料一覧 ＝

提案書（PDF）　※2025年度第1回公募の場合

1．実証対象技術の妥当性
2．実証対象技術
3．実証研究に向けた内容
4．研究開発体制等
5．当該技術又は関連技術の研究開発実績
6．実証設計に要する費用の内訳等
7．類似の研究開発及び研究費の応募・受け入れ状況
8．実証研究の実施に必要な手続き
9．実証研究期間中のリスク管理
１０．適用技術の普及可能性【事業戦略・事業の収益性、普及性】
１１．本提案書及びその他提出書類に記載された技術情報の確認

経済性評価
関連資料

関連Excelフォーマット【事業収益性】

【シート１】記載要綱
【シート２】事業収益性評価シート
【シート３】事業収益性に影響を与えうる主要項目
【シート４】算定根拠一覧表

細分		提案書10章の記載内容	経済性評価関連Excel資料シート2～４の記載内容
①事業戦略	(1)事業体制	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)事業計画	（１）と（２）を踏まえた事業計画の概要を記載	－
	(4)リスクの抽出	－	本事業の収益性に影響を与える項目について、発生可能性・発生影響度を考慮し、主要なリスクについて網羅的に抽出し、その対策を記載 【シート3】事業収益性に影響を与えうる主要項目
	(5)供給者の資金調達計画	資金計画について進捗状況を含め記載	－
②収益性	(6)事業の収益性	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)	供給者の収益性に係る数値情報を、算定根拠とともに記載 【シート2】事業収益性評価シート 【シート4】算定根拠一覧
	(7)需要者の受容性	需要者視点での事業採算性、メリットを、算定根拠とともに記載 【シート4】算定根拠一覧	

経済性評価の位置づけ（例：採択審査）

＜審査項目＞

項目		
要件審査		対象技術の適格性
		提案者の財務状況
		重複
		公的資金投入の意義
ワーク･ライフ･バランス等推進状況		
賃上げ実施企業への優遇		
対象技術の妥当性		対象国の適切性
		政策との整合性
		対象技術の有効性
		実証要素の適切性
実証計画の妥当性		実施体制の適切性
		実施サイトの適切性
		成果目標の具体性及び適切性
		必要な手続の網羅性
		予算の適切性
		リスクとその対策の適切性
対象技術の普及性	事業戦略	事業体制
		市場分析
		競合分析
		成果普及時のリスク管理
		資金調達
	事業収益性	供給者（収益性）
		供給者（売上）
		需要者（受容性）

＜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、利用コスト差 ・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

細分		審査の視点
①事業戦略	事業体制	・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	・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	・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	・当該実証終了後の事業の収益性に影響を与える項目を具体的に抽出し、その対策が検討されているか。
	資金調達	・総投資額が明確にされ、調達先の目途が立っているか。 ・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

細分		審査の視点
②事業収益性	供給者（収益性）	・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）	・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）	・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。

目次

① 経済性評価の概要　・・・　P. 2 ～ P. 8

② 経済性評価の作成資料〔I〕
《事業戦略》　・・・　P. 9 ～ P. 18

③ 経済性評価の作成資料〔II〕
《事業収益性》　・・・　P. 19 ～ P. 25

《事業戦略》 構成

記載内容	※提案書１０.適用技術の普及可能性の章へ記入ください。	
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 １）市場の定義	目指す市場を定義
	２）市場分析	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、外部環境について等
	３）競合分析	1）で定義した市場における競合他社について、事業の収益性に影響を与える項目の具体的な抽出及び、その対策
	(３) 事業計画	(1)と(2)の記載を踏まえた事業計画の概要
	(４) リスクの抽出	本事業に影響を与えるリスクの抽出
	(５) 資金調達	将来の資金調達計画についての進捗状況

（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。

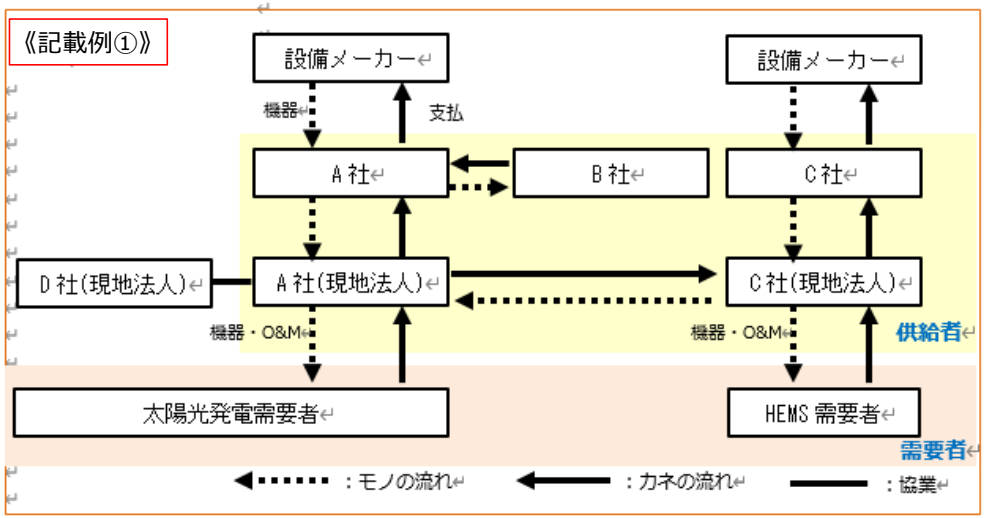
《記載例①》PV、蓄電池、HEMS 事業を各々独立して提供する場合（事業コンポーネントが複数）

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)

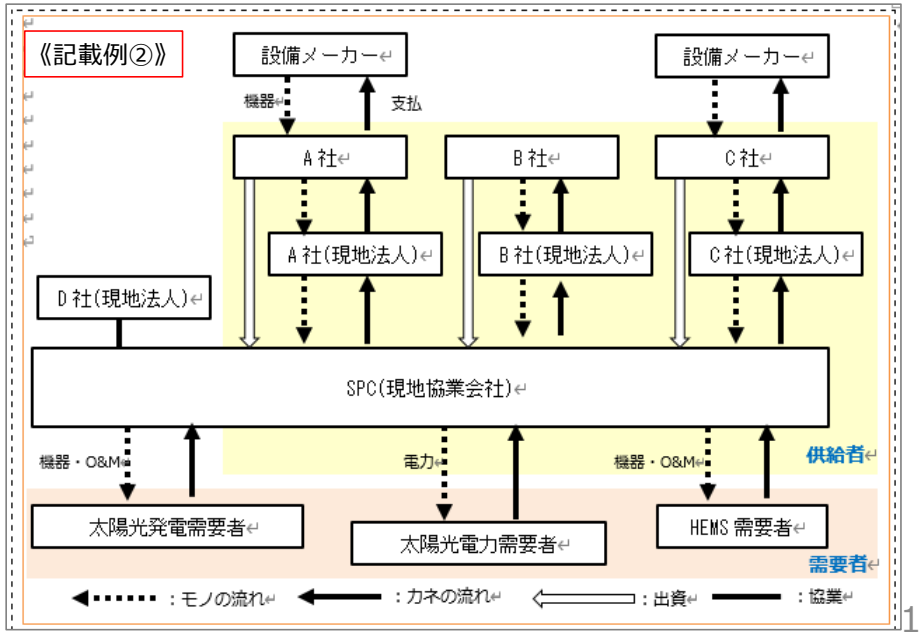
ステークホルダー：D 社（太陽光発電協業会社で〇〇の役割を担う）



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。



（2）事業環境　1）目指す市場の定義

(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

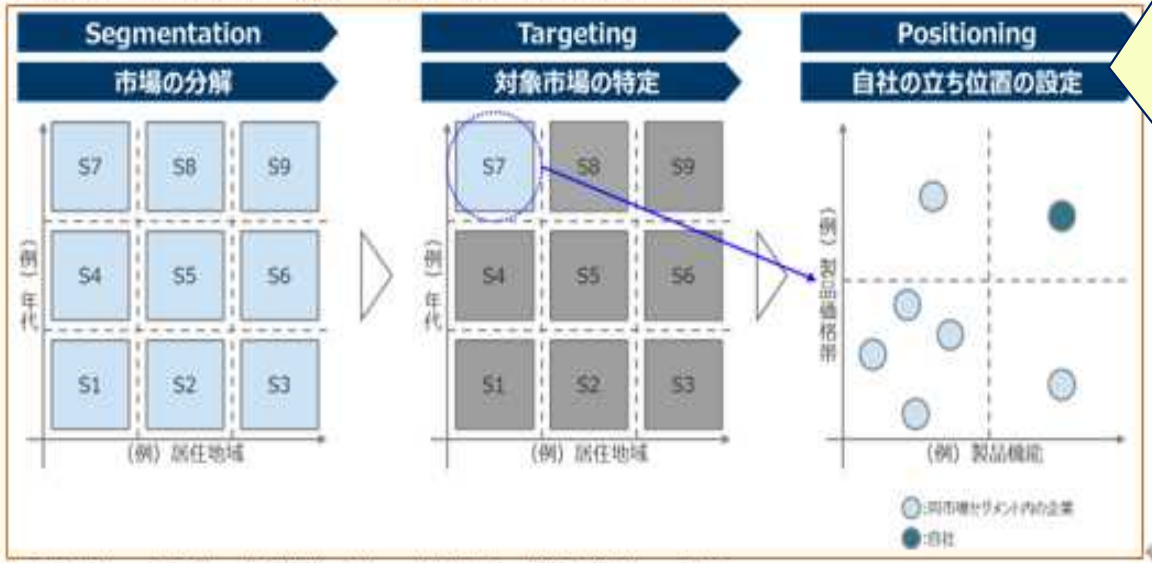
記載対象
事業コンポーネント毎

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。

事業コンポーネント毎にご記載ください。

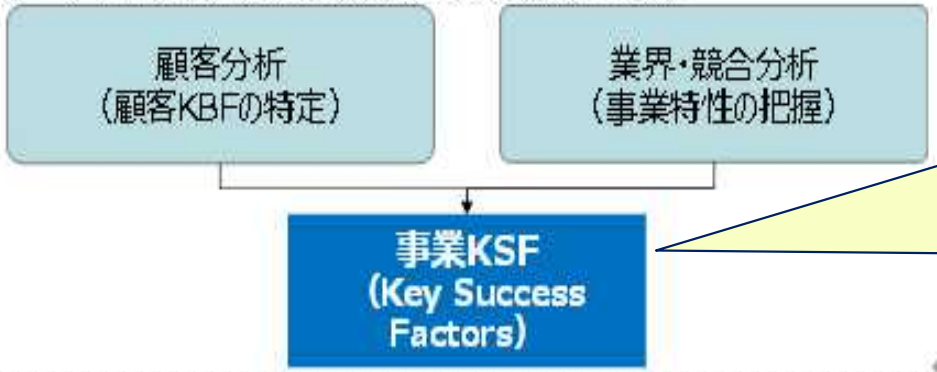
《記載例》

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）：



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



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】

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：〇〇〇

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：

〇〇〇（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）：

〇〇〇（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：〇〇〇

本事業に係る外部環境要因：

P（政治的要因）：〇〇〇
E（経済的要因）：〇〇〇
S（社会的要因）：〇〇〇
T（技術的要因）：〇〇〇

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。

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）

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：〇〇〇

（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】

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みます。

《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 （事業計画）

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】

（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、【シート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 （事業計画）

記載例

(3) 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（※1②の事業の体制で記載済み）に関して、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）事業環境 3)競合他社分析の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統合しての記述でも可とします。

（記載例）

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・販売サービスの拠点の各々が所在する国名

：（製造）日本、（開発）日本、（販売サービス）XXX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（SWOT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。

SWOT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）	Opportunities（機会） ・XXX国における温暖化対策に対する機運の高まり（政令等） ・企業の多くが既存コジェネの更新時期に達しており、好調な経済状況を踏まえて企業の設備更新意欲も高い
Weakness（弱み） ・XXX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	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（4P）の骨子、及び、強み/弱みと対応策：

4P分析

Product（製品） ・エネルギー効率を●%超とする ・製品サイズのダウンサイズを行う	Price（価格） ・競合他社である DD 社と同じゾーンの価格帯とする ・総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 ZZZ 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、省エネ効果を実際に示してもらう

E) 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/機能/品質等）：

企業名	DD社	EE社	FF社
競合技術等の名称	●●	△△	■■
価格	3,000 万円(400kW)	4,000 万円(400kW)	6,000 万円(1,000kW)
機能			
品質	総合エネルギー効率 70%	総合エネルギー効率 73%	総合エネルギー効率 82%

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「電力及び熱の供給事業（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販売が本格化するまでは、当該設備を自前で持って現地国で稼動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。
コア事業の補完機能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積もっている。

G) 将来の事業構成・事業者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

（事業者構成）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根拠

：（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、当事業の採算性が想定を超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

主な管理項目

#	経営リソース分類	記載概要（自由詳細記述）	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
1	カネ	市場調査（政府導入時期・サービス/価格のニーズ把握、競合他社技術・製品・サービスに係る情報取得等）の実行計画	市場調査（需要者能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、事業モデル図にある委託先・協業先との契約締結等の実行計画		現地メンテ会社との委託契約の締結				材料仕入先などサプライチェーンの一部見直し					
4	モノ	技術・製品・サービス普及のためのプロモーション（展示会出展等）実行計画	展示会出展		展示会出展								
5	カネ	外部からの資金調達が必要な場合の実行計画	ＮＮ銀行と融資契約を締結										
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	機能毎の人員配置計画	現地事務所増強（人員増強）							新設事務所設置（人員増強）			
8													
9													

実行計画表

「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根拠：・・・

H) 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

記載対象
事業コンポーネント毎

（4）事業収益性に影響を与えうる主要項目の抽出　【記載対象：事業コンポーネント毎】

本事業に影響を与える項目のうち発生可能性・発生影響度の高い主要な項目と対応策を各エクセルシートにご記載ください。

《記載場所》
本事業に影響を与える項目のうち発生可能性・発生影響度の高い主要な項目と対応策は
【シート3】　に記載。
【シート3】　の算定根拠は　【シート4】　に記載。
・為替と事業遅延は記載必須。売上や原価の変動（例：水素やアンモニア価格）等が想定されるのであれば、必要に応じて記載。
・影響の定量化が可能なものは、変動幅（例：為替¥100/$～¥140/$、販売初年度遅れ0.5年～1.5年）を記載。

【シート３】事業収益性に影響を与えうる主要項目

項目	具体的内容		対応策　※事前か事後かは任意	変動幅［単位］				根拠NO.
	発生可能性(起こりやすさ)	発生影響度(影響の大きさ)						
為替（記載必須）					[●●]	～	[●●]	
事業遅延（記載必須）					[●●]	～	[●●]	
売上（例：売価）					[●●]	～	[●●]	
原価（例：原材料）					[●●]	～	[●●]	
○○○（必要に応じ記載）					[●●]	～	[●●]	
○○○（必要に応じ記載）					[●●]	～	[●●]	

・為替と事業遅延は記載必須。売上や原価の変動（例：水素やアンモニア価格）等が想定されるのであれば、必要に応じて記載。
・影響の定量化が可能なものは、変動幅（例：為替¥100/$～¥140/$、販売初年度遅れ0.5年～1.5年）を記載。

（5）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：○○○
・総投資額（日本国内・普及対象国等における総投資額）　：○○○
・資金調達先名：○○○（可能な限り具体的に記載。自己資金の場合はその旨を記載）
・公的支援政策による補助金、助成金等の受領見込：○○○

目次

① 経済性評価の概要　・・・　P. 2 ～ P. 8

② 経済性評価の作成資料〔I〕
《事業戦略》　・・・　P. 9 ～ P. 18

③ 経済性評価の作成資料〔II〕
《事業収益性》　・・・　P. 19 ～ P. 25

《事業収益性》 構成

記載内容　※提案書１０.適用技術の普及可能性の章へ記入ください。		
事業収益性	（６）収益性	想定事業年数内の売り上げ、営業利益、PIRRを試算
	（７）受容性	需要者（顧客）が購入するメリット

事業収益性のパートは、事業の収益性と顧客の受容性の２つの項目から構成されています

(6) 収益性

【シート１】記載要綱

【シート２】事業収益性評価シート

【シート３】事業収益性に影響を与えうる主要項目

【シート４】算定根拠一覧表

このシートに表示された下記項目を提案書に転記：

想定事業年数(普及段階)期間内の累積売上額
想定事業年数(普及段階)期間内の累積営業利益額
初期投資がある場合：PIRR
同業態の平均営業利益率水準

【シート2】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	◆◆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	301
	競合他社の売上高総利益率 [%]	30	302
	競合他社の営業利益率 [%]	15	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	9	10	303
	生産設備Ｂ	6	6	303
	生産設備Ｃ	6	6	303

売上開始初年度（西暦で記入）　西暦 2021 年

III. 1．収支予測	単位[百万円] 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

売上開始初年度（西暦で記入）　西暦 2021 年

初期投資額を記載ください。

IV. 2．補足情報		単位[百万円] 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	3,000.0	2,000.0
補助金(NEDO以外)	なし	—	0											

【シート3】事業収益性に影響を与えうる主要項目

項目	具体的内容 発生可能性(起こりやすさ)	具体的内容 発生影響度(影響の大きさ)	対応策　※事前か事後かは任意	変動幅［単位］			根拠NO.
為替（記載必須）				[●●]	～	[●●]	
事業遅延（記載必須）				[●●]	～	[●●]	
売上（例：売価）				[●●]	～	[●●]	
原価（例：原材料）				[●●]	～	[●●]	
○○○（必要に応じ記載）				[●●]	～	[●●]	
○○○（必要に応じ記載）				[●●]	～	[●●]	

・為替と事業遅延は記載必須。売上や原価の変動（例：水素やアンモニア価格）等が想定されるのであれば、必要に応じて記載。
・影響の定量化が可能なものは、変動幅（例：為替¥100/$～¥140/$、販売初年度遅れ0.5年～1.5年）を記載。

【シート4】算定根拠一覧表

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：◆◆機器普及事業

経済性評価記入シート（別紙２－１b，３－１，４－１，５－１）の各数値の前提となる根拠・算定方法と出典を全てご記載下さい。
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載下さい。
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ものをご記載下さい。

根拠No.	306
根拠・算出方法	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。 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。 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。 ※根拠となる図表等を追記いただく
出典	ＡＡＡ社の販売計画表（公表資料）

【シート2】事業収益性評価シート　供給者

記載例

記載対象
事業コンポーネント毎

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

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】

【シート4】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。10年以外の事業年数ｒの場合は理由を説明下さい。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積でも可）もご記入ください。

売上開始初年度（西暦で記入）

Ⅲ. 1．収支予測　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								6
獲得シェア［%］	305	148		5.0									3
売上	306	245,000		7,500.0									0
売上原価	307	81,667		2,500.0									0
売上総利益	※自動計算	163,333		5,000.0									0
販売費	308	68,500		4,000.0									0
一般管理費	308	13,000		500.0									0
営業利益	※自動計算	81,833		500.0									0
簡易PRR算定用の残存簿価	※自動計算		21,000.0	18,000.0	15								0
簡易PRR算定用のCF	※自動計算		-21,000.0	3,500.0									0
簡易PRR	※自動計算												1
			経過年数［年］	1									

初期投資：
・実証研究に使用した機械設備を商用に使用しない場合：
　商用のために新たに導入する機械設備の費用
・実証研究に使用した機械設備を商用に使用する場合：
　「初期投資」の年度の実証研究用設備の簿価＋追加で
　投資する機械設備の費用

売上開始初年度（西暦で記入）　初期投資額を記載ください。

Ⅳ. 2．補足情報　単位［百万円］　西暦 2021 年

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	3,000.0	2,000.0
補助金(NEDO以外)	なし	－	0											

要点：事業の収益性を定量的 (PIRR、営業利益) 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。

【シート3】事業収益性に影響を与えうる主要項目

【シート3】事業収益性に影響を与えうる主要項目

記載例

記載対象
事業コンポーネント
毎

項目	具体的内容		対応策　※事前か事後かは任意	変動幅［単位］					根拠NO.
	発生可能性(起こりやすさ)	発生影響度(影響の大きさ)							
為替 （記載必須）					［●●］	～		［●●］	
事業遅延 （記載必須）					［●●］	～		［●●］	
売上 （例：売価）					［●●］	～		［●●］	
原価 （例：原材料）					［●●］	～		［●●］	
○○○ （必要に応じ記載）					［●●］	～		［●●］	
○○○ （必要に応じ記載）									

・為替と事業
・影響の定量

項目	具体的内容		対応策　※事前か事後かは任意	変動幅［単位］					根拠NO.
	発声可能性(起こりやすさ)	発声影響度（影響の大きさ）							
為替	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	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	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	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	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	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

【シート４】算定根拠一覧表

記載例

記載対象
事業コンポーネント毎

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：

【シート２】　【シート３】　及び提案書　１０　章（６）需要者の受容性の各数値の前提となる根拠・算定方法及び出典を全て記載して下さい。出典は、NEDOが確認できるよう、算定の際に使用した文献や資料の名称、URL、該当するページ等を記載して下さい。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記載して下さい。特に「売値、原価率、販売費」などの収支予測に関わる数値については、目標となる営業利益や販売数等からの逆算では無く、過去実績や他事例、調査結果、ヒアリング結果など、それぞれの明確な根拠を記載してください。

根拠No.	306
根拠・算出方法	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　(シート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。 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。 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。 ※根拠となる図表等を追記いただく
出典	ＡＡＡ社の販売計画表（公表資料）

転記

例として、シート2の「供給者の事業収益性」の算定根拠を上記に記載

売上開始初年度（西暦で記入）

Ⅲ.　１．収支予測　　単位[百万円]　　西暦 2021 年

項目	根拠N０.	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

（7）需要者の受容性

記載対象
事業コンポーネント毎

(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	シート４ 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	シート４ No.○
③　購入した場合の年間コスト or 利益	円/年	シート４ No.○
④　購入するメリット（②と③の差分）	円/年	シート４ No.○
投資回収年		
・①÷④	年	シート４ 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	シート４ No.○
②　購入した場合の年間コスト or 利益	円/年	シート４ No.○
③　購入するメリット（①と②の差分）	円/年	シート４ No.○

投資の有無に応じて、この表に該当する顧客メリットを可能な限り定量的に説明頂き、その根拠を経済性評価関連資料のシート4に記載下さい。シート4の欄が不足の場合は、別途ワークシートを追記作成頂いて結構です。
また、この表の求める内容と全く異なる視点でのメリットがあっても結構です。自由に記述ください。

経済性評価関連資料
主要シート　用語説明

※【シート1】に記載

【シート2】事業収益性評価シート　供給者

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記載して下さい。
	供給者名称	供給者に該当する事業者の名称を記載して下さい。
	想定事業年数	本事業で想定している事業年数を記載し、理由を　【シート4】　に記載して下さい。原則、最長10年と致します。10年の場合【　シート4】への記載は不要です。
	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て最も近い業態を定義し、当該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を算出することが難しい場合は提案者の類似事業の実績でも可）を記載して下さい。数値の根拠は　【シート4】　に記載して下さい。
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」がない場合は記載不要＞ 普及対象国・地域（日本も対象とする場合は日本も含める）で事業を実施することで導入(増強)する設備を対象に、主要設備（最大５つ）の「導入国における法定耐用年数」及び「供給者が想定する利用年数」を記載して下さい。利用年数が法定耐用年数を上回る場合は、それだけ長期に利用できると考える根拠を　【シート4】　に記載して下さい。
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）を記載して下さい。各事業年度が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ついて、対象国・地域における市場規模の将来推移を記載して下さい。 例）事業コンポーネントが太陽光発電・蓄電池システムの場合、主要設備である太陽光発電設備と蓄電池の市場規模の合算値
	獲得シェア	上記の市場規模において、獲得できるシェア（推定値）を記載して下さい。
	売上	供給者の製品やサービス、設備保守等の需要者への販売額の合算（推定値）を、年度ごとに記載して下さい。 本事業に付随する売上が別途存在する場合は、それらも合算して下さい。上記の「市場規模」×「獲得シェア」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 あわせて　【シート4】　に売上の内訳等の詳細（スペック別の販売台数など）を記載して下さい。
	売上原価	供給者による売上原価を記載して下さい。 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 あわせて　【シート4】　に数値の内訳等の詳細を記載して下さい。
	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記載して下さい。
	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記載して下さい。
	"簡易PIRR算定用の残存簿価"欄	簡易PIRR（※）の算定に用いる「各年度の残存簿価」、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。
		※「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、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。 事業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「各年度のキャッシュフロー」、即ち「営業利益＋減価償却費－設備投資額」を示しています。ただし、想定事業年数の最終年度は左記の式に「簡易PIRR算定用の残存簿価」をプラス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、想定事業年数の最終年度の「簡易PIRR」の結果を示しています。

【シート２】供給者側事業収益性評価シート

Ⅳ．補足情報	
設備投資額	本事業を行う上で、国内又は現地国での投資（新規導入又は能力増強等）が必要であれば、その投資費用を記載して下さい。 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 初期投資額は、事業開始前年度の欄（-1年）に記載して下さい。事業開始前年度よりも前に初期投資する場合は、割引率等を考慮した上で事業開始前年度の欄（-1年）に記載して下さい。いずれの場合も 【シート４】 に数値の内訳等の詳細を記載して下さい。 初期投資がない場合は、0（ゼロ）を記載し、 【シート４】 に理由を記載して下さい。
減価償却費	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費を記載して下さい。 日本でいうグリーン投資減税のような制度を利用することで、減価償却費の特別償却などの特例措置を受ける場合は、それらも踏まえて記載して下さい。
補助金（NEDO以外）	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、一般管理費に算入するものを除く）を取得することが見込まれる場合は、金額を記載し、 【シート４】 に根拠を記載して下さい。

【シート3】事業収益性に影響を与えうる主要項目

事業収益性に影響を与えうる主要項目	
項目名称	為替（必須）、事業遅延（必須）、売上、原価等に影響を与える事象を記載して下さい。
内容	上記の項目に関し、「発生可能性（起こりやすさ）」「発生影響度（影響の大きさ）」を記載して下さい。
対応策	影響の回避・最小化のための対応策を記載して下さい。
変動幅	影響の定量化が可能なものは、変動幅（例：為替¥100/$～¥140/$、販売初年度遅れ0.5年～1.5年）を記載して下さい。

【シート４】算定根拠一覧表

算定根拠一覧表	
根拠No.	【シート２】 【シート３】 及び提案書 １０ 章（６）に記載する根拠No.を転記して下さい。
根拠・算出方法	【シート２】 【シート３】 及び提案書 １０ 章（６）で記載した数値情報が再現できるよう、根拠や算出方法を詳細に記載して下さい。
出典	根拠や算出方法の出典を記載して下さい。（例：現地政府ウェブサイトの該当部分（実行計画など）のURL、引用書籍の該当部分のコピーなど）