

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

<審査基準>

①自社の経営状況分析の妥当性

自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも適切に把握しているか。

(1)自社の概要

1960年に個人事業主として創業。1995年に法人設立し、現在に至る。

〇〇県〇〇市に店舗を構えて、料亭を営んでいる。〇〇県産の食材を使用した料理を提供するとともに、インターネットにて贈答品等の販売を行っている。店舗の座席数はカウンターで10席あるほか、2階に4人掛けテーブル席が5つあり、宴会での使用にも対応している。従業員は4人おり、全員職人である。その他、短期パート5名を活用しながら事業を行っている。

*計画書の第一印象がここで決まります。飲食店であれば、外観写真や店主・スタッフ、料理の写真などを載せると良いでしょう。



店舗外観



人気メニューの〇〇

(2)経営状況について

2019年の売上は〇〇万円。売上構成比は、料亭での売上:インターネット販売=8:2となっている。料亭では、昼は近所の主婦を対象にしたランチ(〇〇円、写真参照)が人気であり、夜は懐石料理(コース料理で2,500円から)が人気となっている。また、インターネット販売では〇〇県産の牛肉を使ったしぐれ煮が特に人気で、1年間を通して注文がある。

2020年以降、新型コロナウイルス感染症の拡大により大きな打撃を受け、売上が大幅に減少したが、感染対策等の経営努力が実を結び、2022年3月以降は徐々に客足が戻りつつある。

<業績推移>

(単位:千円)

年度	2019年	2020年	2021年	2022年 (1~3月)
売上高	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
営業利益	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇

2. 顧客ニーズと市場の動向

<審査基準>

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、対象とする市場(商圏)の特性を踏まえているか。

(1) 業界の動向

飲食店は新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けている。2020年上半期における飲食店事業者の倒産は398件発生し、上半期として過去最多となった。通年での過去最多は2019年の732件となっているが、このままのペースで倒産が発生すると、2020年の年間倒産件数は796件前後となり、過去最多を更新する可能性がある。(帝国データバンク調べ)

日本料理店については、居酒屋のように前年の倒産件数を既に上回っているわけではないものの、前年の51件に対して39件と、倒産件数は高水準である(2020年上半期)。

(2) 商圏分析

近隣1kmの人口は約8,000人。うち、ランチタイムの半分以上を占める30-40代の女性は約900人である。また、当店の近隣は市内でも外食費の支出額が多い地域(下図)であるが、昨今の新型コロナウイルス感染症の影響により、子供を持つ主婦層が外出を控えているため、多大な影響を受けている。夜についても同様で、2020年以来、接待での利用が激減している。

◆当店近隣1km圏内の居住者購買力

分野	指標名	単位	年次	当該町丁周囲1km圏内水準			市区町村内全町丁の 平均値
				指標の値	偏差値	水準判定	
	消費購買力計	千円	2018	14,861,622	59.35	++	9,481,100
	食料品購買力	千円	2018	4,053,097	59.40	++	2,575,399
	穀類購買力	千円	2018	335,405	59.42	++	212,747
	魚介類購買力	千円	2018	318,196	59.58	++	198,715
	肉類購買力	千円	2018	356,156	59.40	++	226,471
	乳卵類購買力	千円	2018	198,046	59.44	++	125,337
	野菜・海藻購買力	千円	2018	433,349	59.52	++	272,209
	果物購買力	千円	2018	177,832	59.62	++	110,544
	油脂・調味料購買力	千円	2018	184,159	59.45	++	116,529
	菓子類購買力	千円	2018	365,775	59.35	++	233,308
	調理食品購買力	千円	2018	526,398	59.39	++	334,579
	飲料購買力	千円	2018	235,260	59.33	++	150,245
	酒類購買力	千円	2018	144,967	59.44	++	91,845
	外食費支出額	千円	2018	770,802	59.17	++	498,266
	一般外食費支出額	千円	2018	735,075	59.19	++	474,315

(市)

(3) 顧客ニーズ

当社の店舗は〇〇県〇〇市の中心部にあり、固定客の利用の他に、外国人を含む観光客の利用も多い。固定客は、接待や会食での利用が多い。一方外国人を含む観光客は手軽に料亭の味を楽しめるランチでの利用が多い。

当店を利用される顧客は、当店の「落ち着いた雰囲気ですごしたい」、「本格的な和食を食べたい」といったニーズをお持ちの方が多く、実際に顧客が口コミで広げてくれる要因もこれらが中心である。

また、自宅で料亭の味を楽しみたいと考える方もおられるため、数年前から外部のECサイトを通じたインターネット販売を始め、好評を得ている。

(4)競合分析

競合他社の商品・サービスを比較すると、下図の通りとなる。

	当社	A社	B社	C社
商品・サービス				
ターゲット				
価格				
強み				
その他				

*左列の項目は適宜変更してください。表の下に説明文を追加してください。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

<審査基準>

①自社の経営状況分析の妥当性

自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みも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。

(1) 自社の強み

①高い調理の腕を持つ料理長の存在

〇〇、〇〇←(具体的な賞の名前を記載)など、数々の賞を受賞するほどの腕を持つ料理長がいる。他にも、料理長をサポートする職人が正社員として3名おり、技術の伝承も順調に進んでいる。



料理長 〇〇 〇〇

②独自の仕入ルート

〇〇県内の〇〇など、独自の食材仕入ルートを確保している。スーパー等では入手できない食材を多く確保している。

(できるだけ具体的に、説得力があるように記載。写真で説明しないと通じない場合も多い。)

(2) 自社の商品の強み

①看板メニューの〇〇

地元では、「手軽に料亭の味を楽しめる」料理店としての評価が定着しており、その中でも、看板メニューである「〇〇」は、料理長の最高傑作とも言われ、これを目的にリピートする常連客も多い。

②国内産食材の強み

大半が国内産の食材であり、どこでどのように生産されたかを社内で共有していることから、お客様から尋ねられたときに、パートを含めた全員が答えられることが大きな強みである。安心して食べていただけることが、当店への信頼、地元でのブランド構築につながっている。

③ネット販売の売れ筋商品

ネット販売では、「〇〇」(〇〇円)が当店 No.1の売上となっている。レビューを見ると、〇〇〇〇が理由であることがわかる。注文が多くなると配送まで1か月待ちとなってしまうこともあり、売れ筋であるものの、収益機会を逃している可能性もある。

(写真を掲載することが効果的であれば、より理解しやすくなるので有効です。)

4. 経営方針・目標と今後のプラン

<審査基準>

②経営方針・目標と今後のプランの適切性

a) 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。

b) 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。

①経営方針

高い調理の腕を持つ職人がおり、人気メニューやネットでの売れ筋商品を持っているという強みを活かし、今後も新商品を開発し、店頭での常連客への販売やインターネット販売を強化する。

(強みとつなげている)

来店する常連客で、「店舗に来店することは控えたいが、自宅で当店の味を楽しみたい」とおっしゃる方が2020年以降増えてきており、短期的には自宅で楽しめる新商品を開発し、店頭及び自社サイトでの販売を行うことで、新たな売上獲得を図りたい。

(市場の特性＝顧客ニーズとつなげている)

②目標

今後3年間の売上及び営業利益の予測は次の通り。

(単位:千円)

目標	2021年	2022年	2023年	2024年
売上高	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇
営業利益	〇〇	〇〇	〇〇	〇〇

<売上の根拠>

2022年 〇〇(商品名) @〇〇円×〇〇=〇〇円

〇〇(商品名) @〇〇円×〇〇=〇〇円

〇〇(商品名) @〇〇円×〇〇=〇〇円

合計 〇〇円

新商品の初年度売上を〇〇万円と見込む。これにより、2021年と比べて〇〇万円の売上増を目指す。(説明文中、補助事業等の売上効果が補助事業終了1年の間に生まれることを説明して下さい。)

③今後のプラン

売上の回復を図るため、2022年は以下の取組を実施する。

a) 新商品開発

b) インターネット販売

c) IT活用(Twitter、Instagram、Facebook、Google マイビジネス等の活用)

d) プレスリリース実施

e) ふるさと納税返礼品への採用

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・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式10)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)

〇〇県産牛肉を活用した新商品開発とネットを通じた新規顧客獲得

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

<審査基準>

③補助事業計画の有効性

a) 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。

b) 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。

c) 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。

d) 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

e) 補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。

f) 事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

販路開拓等の取組として、当社の強みを生かした新商品開発を行い、自社サイトを通じたインターネット販売を行う。

(1)新商品開発

〇〇県産牛肉を使用した新商品を開発する。(以下メニューの説明を追加)。

試作品の開発、商品にあったパッケージデザインの開発、カタログ制作を行う。

新たなメニューのジャンルであり、贈答品としても適していることをアピールするため、来訪するお客様の購入意欲をアップさせる。

(2)インターネット販売

新たな看板メニューにするため、インターネット販売も実施する。その際に、既存の設備では大量の受注に対応できないため、大型の冷蔵設備を購入する。また、輸送期間中の品質の劣化を極力防ぐために、真空パック包装機を導入する。

*既にネットショップは立ち上げており、商品ページの制作は外注せず、自社で実施する。

(↑余分なコストはかけないことをアピール)

(以下の取組は補助事業対象外である) (ここでも、余分なコストはかけないことをアピール)

(3)IT活用

①SNS

a) Twitter 情報発信、キャンペーン実施、空き状況の発信などを行う。

b) Instagram 特にネット通販への誘導、女性客の新規獲得を狙い運営する。フォロワーが数百名とまだまだ少ないため、フォロワー以外に情報が届く「リール」を活用し、職人が試作をしている風景などを投稿する。

c) Facebook 代表者が属している商工会議所の会員をはじめ、法人顧客の獲得を中心に運用する。特に今回補助事業で取り扱う新商品を贈答用として購入してくれる顧客に訴求する内容とする。

②Google マイビジネス

営業時間の案内、電話予約や初めて来訪する方などが便利に利用できるように、Google マイビジネスへの情報掲載を積極的に行う。

(4)プレスリリース

新商品発表やキャンペーン実施などの機会を捉え、地元メディアに情報発信する。

(5)ふるさと納税返礼品

〇〇市のふるさと納税返礼品に採用してもらえよう、地元の要素をなるべく入れ込んで新商品の開発を行う。同種の商品は他の市町村でも人気となっており、2022年末に間に合うように開発を間に合わせたい。

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.6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。

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。

新商品の初年度売上を〇〇万円と見込む。これにより、2021年と比べて〇〇万円の売上増を目指す。新商品開発により、自社の強みを活かしながら、売上向上を図ることができる。

補助事業終了後1年間の売上増加見込みは、〇〇万円(@〇〇円×販売数量〇〇)である。

(投資額に対して効果が見合っているか、直接審査項目に掲載されていないものの、審査に影響するでしょう)

<売上の根拠>

2022年 〇〇(商品名) @〇〇円×〇〇=〇〇円

〇〇(商品名) @〇〇円×〇〇=〇〇円

〇〇(商品名) @〇〇円×〇〇=〇〇円 (←新商品)

合計

〇〇円

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会・商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めてください。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」等が一般公表されます。

※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。