

【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: レストラン●●●●●●●●

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		レストラン●●●●●●●●					
法人番号 (13桁) ※1		なし					
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)		https://xxxxxxxxxxxxx.com					
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="radio"/>) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (<input type="radio"/>) 製造業その他 ④ (<input type="radio"/>) 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		● 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		XXXX年 X月 X日	
直近1期 (1年間)の売上高 (円) ※4		X,XXX,XXX 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		X,XXX,XXX 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	サトウ ハナコ 佐藤 花子		役職		オーナー	
	住所	(〒111-1111) ●●県▲▲市■町1-1-1					
	電話番号	XXX-XXX-XXXX		携帯電話番号		XXX-XXX-XXXX	
	FAX番号	XXX-XXX-XXXX		E-mailアドレス		insyoku@xxxxxxxx.com	
代表者の氏名		佐藤 花子		代表者の生年月日 (西暦)		19XX年 X月 XX日	
				満年齢 (基準日はP.73別紙参照)		●● 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				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 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.51参照) <input 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. 30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、記入してください。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。

<確認事項>

本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認下さい。

<p><法人のみが対象> 資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されていないこと</p>		<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input type="checkbox"/> 該当しない
<p>株主名簿の提出又は、出資者と出資比率を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資比率▲▲%) ※注・出資者については、株式を保有する方の全員(全社)分の名称および出資比率をご記載ください。</p>	<p>出資者の名称(※)</p>	<p>出資比率(※)</p>	
	<p>株主名簿の提出又は、出資者と出資比率を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資比率▲▲%) ※注・出資者については、株式を保有する方の全員(全社)分の名称および出資比率をご記載ください。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する (過去3年間の課税所得額を記載してください)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない (いずれも15億円以下)
	<p>(前年) 億円</p>		
	<p>(2年前) 億円</p>		
	<p>(3年前) 億円</p>		

<p><全ての事業者が対象></p> <p>「申請を希望する回の受付締切日の前 10 か月以内に令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<一般型>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」</p> <p>注・受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した（している）者は申請できません（共同申請の参画事業者の場合も含まれます）。P64【参考8】再度申請が可能となる事業者をご参照下さい。</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 （10 か月以内に採択・交付決定を受けていません）
---	---	---

<p><全ての事業者が対象></p> <p>「申請を希望する回の受付締切日の前 10 か月以内に令和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（した）か否か」</p> <p>注・受付締切日の前10か月以内に、先行する受付締切回で採択を受けて、補助事業を実施した（している）者は申請できません（共同申請の参画事業者の場合も含まれます）。P64【参考8】再度申請が可能となる事業者をご参照下さい。</p>	<input type="checkbox"/> 実施している （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 実施していない （10 か月以内に採択・交付決定を受けていません）
---	---	--

<p><全ての事業者が対象></p> <p>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. 34 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></p> <p>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。</p>	<input type="checkbox"/> 希望する	<input checked="" type="checkbox"/> 希望しない
---	-------------------------------	---

政策加点項目	該当者チェック	加点条件
1. 賃上げ加点（いずれか一つを選択してください）		
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 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 3.0%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 2%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。
③ 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。
④ 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 +60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

		事業を中心になつて行うとして、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」「後継者候補の実在確認書類」のそれぞれ写しを添付。（基準日はP.73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.73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¹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（様式第8）の写しの提出が必須です。

<第1回～第7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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<第1回～第7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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ>		
(3) 令和元年度補正予算小規模事業者持続化補助金【一般型】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 checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<第1回～第7回受付締切分に応募の場合のみ>		
(4) 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】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 checked="" 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）		

<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

【創業の経緯】

父親が喫茶店を経営しており、小さい頃から身近に飲食店があった。10代後半に飲食店でアルバイトを経験し、その飲食店の経営者にフランス料理店に連れて行ってもらった際、フランス人シェフのいるお店で本場の料理に触れた。この時感動を覚えたことがきっかけで、本場の料理を見たいと思い、ヨーロッパをめぐり、欧州料理を見てまわった。海外滞在中に、現地の人たちが気軽にフランス料理を楽しみながら気軽に飲んでいるのを見て、日本でも敷居が低い、気軽に入れるフランス料理店を開業しようと決意し、数年の修行ののち30歳で開業に至った。

【商品・サービスの概要】

フランス料理とワインを気軽に楽しむ店をモットーに、営業時間はランチタイム11:30~14:30、ディナータイム16:00~22:00で営業している(原則日曜定休)。ランチとディナーの主なメニューは下記のとおりとなっている。

表1：時間別のおもなメニュー

ランチ		ディナー	
メニュー	価格(円)	メニュー	価格(円)
キッシュランチ	1,280	ビストロコース	3,780
パスタランチ	1,280	バルコース	2,380
お肉のランチ	1,480	宴会プラン	5,400~
ランチコース	2,180	前菜盛り合わせ	990
季節野菜のポタージュ	500	各種デザート	540

ランチメニュー例(キッシュランチ)



客数の比率はランチ4:ディナー6程度となっており、客単価もディナーの方が高いため、客数、客単価、売上ともにディナーの方が大きくなっている。

【売上・利益の大きいサービス】

上記のとおり、当店ではランチとディナーを提供しているが、売上総額および利益総額の大きいメニューは以下の表2のとおりとなっている。

表2：売上総額、利益総額の大きいメニュー		
	売上総額の大きいメニュー	利益総額の大きいメニュー
1位	宴会プラン	バルコース
2位	ビストロコース	ビストロコース
3位	バルコース	宴会プラン
4位	ワイン等各種ドリンク	ワイン等各種ドリンク
5位	パスタランチ	パスタランチ

2. 顧客ニーズと市場の動向

【ターゲット顧客】

来店客の男女比は半々程度である。また、年齢層としては開業当初は、近隣で働く20代～40代のビジネスマンが飲み会等で利用するケースが多かった。しかし、最近では、ランチについては近隣の会社のビジネスマンや近くの小学校の保護者が、ディナーについては小さい子供を連れた家族や、高齢のご夫婦、3世代の来店などファミリー層の来店が増えている。

また、表3のとおり、**人口は増加傾向**にあるものの、他地域同様、高齢化が進んでいるため、今後は**高齢者の取り込みも課題**と考えている。

表3：●●市××区の年齢別人口の推移

		(人)					
		平成16年	19年	22年	25年	28年	令和元年
××区	0～14歳	21,199	22,385	23,945	25,197	25,604	25,278
	15～64歳	122,311	125,668	127,486	132,600	131,432	132,114
	65歳以上	27,462	31,073	34,862	38,739	41,946	45,832
	総数	170,972	179,126	186,293	196,536	198,982	203,224

●●市ホームページより

(各年3月末現在)

フランス料理店という「敷居が高い」というイメージがあるが、当店は「路地裏のプチレストラン」をストアコンセプトに、リーズナブルな価格で料理とドリンクを提供しているため、「会話を楽しみながら、手ごろな価格で気軽においしい料理を味わいたい」という顧客が多く訪れる。

また、当店の店名は〇〇に由来し、自転車が趣味である店主自ら命名した。店名だけでなく、店舗内観もストアコンセプトをはっきりさせられるよう、自転車をディスプレイするなど工夫している。店舗北側（徒歩XX分程度）には競輪場もあり、プロの競輪選手もたびたび訪れるため、プロの競輪選手との会話を楽しみにする顧客も来店する。また、常連客が趣味仲間と利用するだけでなく、家族を伴って来店する機会も増えてきている。

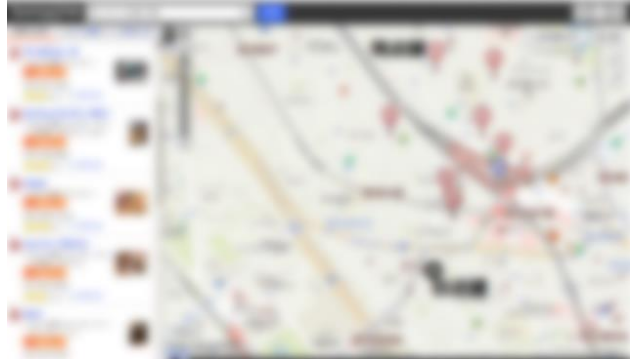
【市場の傾向】

前述のとおり、人口は増加傾向にあり、店舗近隣地域は子育てを終了した高齢者予備軍や共働き子育て世代が多く、こうした世代は外食の機会も多い。また、近隣にファミリー向けマンションが2棟建設中であり、今後も市場は拡大傾向にあると考えられる。

店舗近隣マンション建設予定地



図4：店舗周辺地図



【顧客のニーズ】

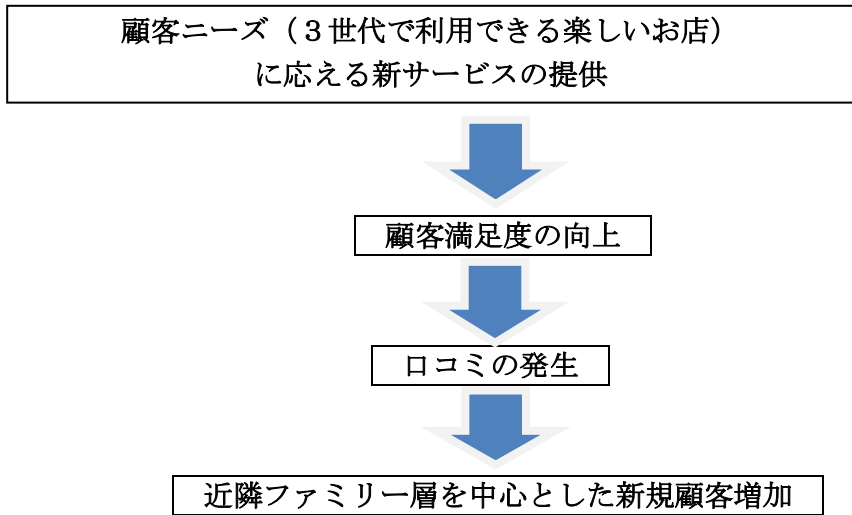
ターゲット顧客の変化により、以下のようなニーズがお客様より寄せられている。

- 3世代で利用できるように、子ども向けメニュー、お年寄り向けメニューの開発
- グループでも1人でも利用できる安心感
- 店舗の場所をわかりやすくしてほしい

ランチについては、近隣の会社のビジネスマンや近くの小学校の保護者が、ディナーについては小さい子供を連れた家族や、高齢のご夫婦、3世代の来店などファミリー層の来店が増えている。

ディナーについては、来店客数の面でも、客単価の面でも多くを占めるため、とくにこのカテゴリーに注力する必要がある。

顧客からは、子どもやお年寄りにも食べやすいメニューや雰囲気づくりが求められているため、このニーズに応えるサービスを提供していくことが、口コミを増やし、新規顧客を獲得するための注力ポイントと考えられる。



【競合他社と強み・弱み】

競合をフランス料理店だけでなく、飲食店に広げて考えても、当店が存在する〇〇地域には前ページの図4のとおり、徒歩圏内に3店ほどしかない。近隣の競合飲食店の強みは下記の表5のとおりである。

表5：●●市××区のおもな競合店の強みおよび弱み

競合店の強みおよび弱み		
	競合店の強み	競合店の弱み
A店（フランス料理店）	知名度が高い・駅から近く立地が良い	価格がかなり高い・敷居が高い・家族連れでの入店禁止
B店（インド料理店）	駐車場が広く、車での来店が容易	家族連れや高齢者には向かない（辛い・特殊な料理）
C店（日本料理店）	高品質な食材を使っている	知名度が低い・量が少ない
D店（定食屋）	価格が安い・手軽	食事の質がそれほど高くはない

顧客のニーズをつかみ、来店客の満足度を高めることが出来れば、来店回数も増加し、口コミも発生する。口コミにより、新規顧客が増加して、さらに新規顧客が固定客化すれば、その新たな固定客がまた口コミを生み出すという、好循環が実現できる。こうした相乗効果により、売上の安定と増加につながり、当店の飛躍と当該地区住民のフランス料理という食への満足感の向上につながると考えられる。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

【自社の強み】

項目	具体的な強み
人 材	料理人として27年間の経験があり、●●駅周辺で開業して16年間が経過し、地域である程度の知名度を有している
商 品・サービス	自家製率が高く、オリジナル料理を多く提供している。地域にも長く住んでおり、地域の情報などにも精通しているため、会話が弾む
財 務 (資金面)	メニューは豊富だが、材料の共通化や有効活用に努めており、食品ロスが少ない。また金融機関との関係も良好である
情 報	ホームページ、SNSなど、ITを活用するとともに、はがき等でも情報発信をしている
ノウハウ	カルチャーセンターで料理教室講師や食品メーカーの商品開発にも協力しており、メニュー開発のノウハウを有している
技術・経験	開業前に食肉卸に2年半勤め、食肉や食品の仕入に関する知識がある
その他	建築業の勤務経験もあるため、DIYを自身で行うことができ、店舗づくりにも役立てることができる

【他社に対してとくに優れている自社の強み】

高級でお金がかかるイメージのフランス料理を安価で手軽に味わえるのが当店の最大の特徴である。食材も無添加のものにこだわっており、おいしく、体にも優しい料理を、かしまった格好をしなくても、気軽に食べられるところが他店にはない強みと言える。また、店主の妻による接客も丁寧で好評を得ている。

【顧客からとくに評価されている点】

- 趣味のあった仲間との集まりに使いやすい
- ランチも営業していてうれしい
- 生活エリアに近いのでありがたい
- 顧客のニーズに合わせ、料理の内容を変えるなど臨機応変に対応できる
- ストアコンセプトがはっきりしているのも、店主夫婦、初対面の顧客同士でも会話が弾み楽しい時間を過ごすことができる

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【今後の経営方針・目標】

「路地裏のプチレストラン」というストアコンセプトのもと、気軽に入ることができ、リーズナブルに食事と会話を楽しめる店として、より地域に愛されるお店として発展を目指し、顧客の増加および売上拡大を目指す。

ファミリー層向けメニューの開発により、注文数と滞在時間が増加し、客単価は500円程度アップし、現在の3,000円から3,500円程度になると予想している。また、看板設置やチラシの配布などの販路拡大に関する取組み、および口コミによる評判により、ファミリー層を中心に新規顧客が10%増加すると予想される。こうした、平均客単価と来店客数の上昇予測をもとに経営目標を表にしたものが下表である。

表6：今後3年間の経営目標

内訳（月平均）	経営目標（単位：千円／月（来店客数は人））			
	現在	1年後	2年後	3年後
来店客数	175	193	212	233
平均客単価	3	3.5	3.5	3.5
売上目標（月平均）	526	676	742	816
変動費（材料費）	210	270	297	326
固定費（家賃等）	153	153	153	153
営業利益（月平均）	163	253	292	337

（変動比率を40%として計算）

上表6のとおり、本補助事業の実施により、1年後には年間183万円の利益、3年後には、年間約284万円の利益が達成できる。

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)

3世代が満足できる新メニュー開発と地域に愛されるお店作り

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)

【補助事業の目的】

近年、ランチについては、近隣の会社のビジネスマンや近くの小学校の保護者が、ディナーについては、小さい子供を連れた家族や、高齢のご夫婦、3世代の来店などファミリー層の来店が増えている。

顧客からは、子どもやお年寄りにも食べやすいメニューや雰囲気づくりが求められているため、このニーズに応えるサービスを提供していくことが今後の売上目標を達成する上で重要であると考えられる。

そこで、子どもやお年寄りにも食べやすいメニューを開発するとともに、看板の設置や店舗内装、トイレなどのリニューアルを行うことによって、**顧客満足度を向上させ、口コミを喚起**し、新規顧客の獲得増および売上の増大を目指す。

【新サービスの具体的内容】

当店では以前より自家製パン(フォカッチャ)を提供しており、顧客からは好評を得ている。ただ、現在の製造方法では作る量に限界があるうえ、作るメニューも限られる。

そこで、子どもやお年寄りでも気軽に食べられるパンメニューを新たに開発するため、パンニーダー(パンこね機)とパン発酵器を導入する。

パンニーダー(パンこね機)



パン発酵器



【販路開拓の具体的内容】

開業から16年が経過し、以前から近隣に住む住民には認知されている。しかし、大通りから1本離れた路地裏に立地するため、近年引っ越してきた住民にはまだ認知されていない。看板も以前老朽化して取り外したままとなっているため、店舗入り口に看板を設置するほか、新サービスのチラシによる告知を行うことで、認知度を高め、新規顧客の来店を促したい。

店舗外観リニューアル前



店舗外観リニューアル後(イメージ)



【実施計画】

実施計画は下記の実施計画表のとおりである。

図A：実施計画表

取り組み内容	実施時期				
	8月	9月	10月	11月	12月
① 看板の設置	→				
② 新メニューの開発	→				
③ キッチンの拡張工事	→				
④ 折込チラシの配布			→		

●看板の設置

以前の看板はフランス料理店らしい高級感のあるものだったが、ファミリーが来店しやすいよう、カジュアルな看板でアピールを行う

●新メニューの開発

来店客へのヒアリングやアンケートなどを通じて、より顧客が満足できるメニューを開発する

●チラシ・DM等による継続的な告知

新メニューなどの継続的な情報発信を行い、対象顧客への訴求を図る

(③キッチンの拡張工事は後述)

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.33 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。

キッチンが狭く、導線が重なっているため、調理と配膳に非効率が生じている。そこで、工事によりキッチンを拡張することで、業務効率化を図る。

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。

【本事業の実施による具体的効果とその理由】

●顧客に与える効果と理由

近隣にランチを楽しめる飲食店が少なく、最近引っ越してきたという近所に住む新規顧客からも「近所にこんな店があって楽しい」との声をいただいている。本事業により、老若男女が楽しめるメニューが出来れば、3世代で利用できる、気軽に楽しいお店として、より地域住民から愛されると考えている。

●顧客数の増加および売上増につながる理由

上記の「顧客に与える効果と理由」で述べたとおり、顧客満足度が向上することにより、常連客の来店回数の増加、口コミによる新規顧客の増加により、来店客数が増加する。3世代の来店では子どもが飽きてしまうことで滞在時間が短くなり、客単価が減少することがあったが、新メニューの開発により、直接子どもメニューの注文が増えるだけでなく、滞在時間の増加により、その他のメニューの注文も増えると予想される。

【補助事業による今年度の売上予想】（下記表の数値は年間）

	昨年	今年	来年
顧客数	2,100	2,316	2,548
客単価	3,000	3,500	3,500
売上	6,300,000	8,106,000	8,917,000
利益	1,956,000	3,036,000	3,504,000

前述の経営目標のとおり、看板設置とチラシの配布、口コミの増加により、10%の顧客増加が期待できる。また、新メニューの開発により客単価が500円程度UPすると考えられる。それにより、年間ベースで見ると本年度は売上800万円、利益（経常利益）300万円が達成できるものと予想される。

※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。