

【作成に当たっての注意事項】

- <経営計画>及び<補助事業計画>は、**合計最大5枚まで**としてください。
- ファイル形式は、原則 **Word 又は PDF** とし、ファイル容量は **3MB 以内** に収めてください。
- フォントは日本語「MS 明朝」、英数字「Century」、文字サイズは 11 にしてください。
- ファイル名は、「**【事業者名】補助事業名**」としてください。
- 「本注意事項」、下記の「<経営計画>及び<補助事業計画>内の黄色塗りつぶしの文書」については、申請時に削除して構いません。

<申請者名>【必須記入】

※法人の場合、「法人名」、「代表者役職・氏名」、個人事業主の場合、「屋号」、「代表者氏名」を記載してください。

株式会社〇〇〇〇 代表取締役 山田 太郎

<経営計画>【必須記入】

1. 自社の事業概要

※自社の概要や経営状況、課題、特徴、自らが製造・販売・提供している商品・サービスの内容や市場動向等について記載してください。また、自社の経営方針・目標等についても記載してください。

【創業の経緯】

当社は 19XX 年に●●県▲▲市で創業しました。

創業前は革小物（ベルト、財布）メーカーに勤めておりました。その際、革製品を作るにあたり欠かせない、革メーカー、金具メーカー等の仕入れ先と知り合い、主に牛革を使った製品を中心に扱うブランドショップとして独立開業しました。

創業当初は、今のようにインターネットが普及していなかったため、取引先の情報が少なく、営業に行っても、テイストが違っていて、断られる事が多く苦勞しました。

東日本大地震の時などは、取引先にも大変な被害があり、一時は取引が出来なくなったりしました。

しかし、その時、取引先が商品の仕入れが厳しくなったとの話を受け、委託で商品を貸し出したところ、大変喜ばれ、今では革小物は当社の物を中心に取り扱い頂ける様になりました。

創業当初は、ショップの別注品を中心に事業をしていましたが、20XX 年からオリジナルブランド「HOJYOKIN」を展開しました。

メイドインジャパンにこだわり、職人と綿密な打ち合わせをして、より良い商品を作ることを目指しております。

現在、当社直営店のほか、カリスマバイヤーとして著名なA氏の「A百貨店」（写真1参照）をはじめ、国内店舗●店舗、海外店舗■店舗で取り扱いして頂いております。

（写真1：A百貨店で取り扱われている当社ブランドの財布小物）



【商品・サービスの概要】

皮革製品として、主に下記の4カテゴリーの商品を扱っております。

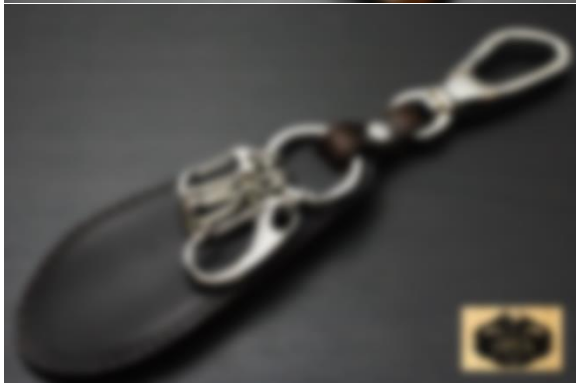
- 1 ベルト
- 2 財布
- 3 レザーアクセサリ
- 4 レザーバッグ

これらオリジナル商品を制作するとともに、オリジナル商品にアレンジを加えた商品の他社ブランドの別注商品を制作しております。(カテゴリーごとの代表的な商品は下記の写真のとおり)

(写真2：ベルト)



(写真3：財布)



(写真4：レザーアクセサリ)



(写真5：レザーバッグ)

【売上・利益の大きいサービス】

	売上総額の大きい商品 (単価)		利益総額の大きい商品 (単価)	
1位	別注ベルト	4,500円	オリジナル財布	28,000円
2位	別注財布	10,000円	オリジナルバッグ	39,000円
3位	オリジナルバッグ	39,000円	オリジナルベルト	11,000円
4位	オリジナル財布	28,000円	別注財布	10,000円
5位	オリジナルベルト	11,000円	別注ベルト	4,500円

上記のとおり、別注のベルトや財布の売上総額が大きくなっておりませんが、**オリジナル商品の利益総額が大きく、また利益率もオリジナル商品の方が高い**ため、**オリジナル商品の売上を伸ばすことが課題**となっています。

【ターゲット顧客】

30代から50代の男性を中心に、アメリカンカジュアルが好きな方やメイドインジャパンの革製品に拘っている方などをターゲットにしております。

【市場の動向】

近年、キャッシュレス化や同業他社との価格競争により、従来の牛革作っているベルト、財布だけでは顧客のニーズに対応しきれなくなってきており、牛革を使った革小物全体の販売数は下降気味です。

スマートフォンの普及により、キャッシュレス化が進み、**財布の需要が減っている**おります。一方で、**革ジャンなどに使われる馬革での商品展開 (特にレザーバッグ)** し、**新たなニーズに対**

応出来れば、顧客獲得に繋がると考えております。

【自社の強み】

項目	具体的な強み
人材	職人と長い付き合いがあり、信頼関係が出来ているため、納期の遵守、修理等の迅速な対応が出来ている。
商品・サービス	2つのブランドを展開しており、「HOJYOKIN」はカラーバリエーションが豊富でユニセックス対応している。「JIZOKUKA」はハードなテイストで、男性向けに作られている。
情報	適正な在庫をキープしており、オーダーに対し迅速な対応が出来ている。
ノウハウ	展示会出展により、市場の動向を知る事が出来ており、他の出展ブランドからの情報を得る事が出来る。
技術・経験	長年の経験により、職人との打ち合わせがスムーズに出来、お客様のニーズにそった商品を早く提供する事が出来る。
その他	A百貨店などの有名百貨店との付き合いもあり、お客様にも認知されてきている。展示会出展で知り合った事で、Bデパートなどで即売会を開催している。

【競合他社と強み・弱み】

	競合他社の強み	競合他社の弱み
G社	知名度が高く、ブランド力がある	価格が高い
B社	知名度が高く、ブランド力がある	修理が高額なうえ、時間が掛かる
R社	販売店舗が多い	セール販売により価値が下がる

【経営方針と目標】

上記の通り、他社と比較して適正価格で販売しており、アフターフォローも基本的に無料で行い（故意による修理は有料）、国内の職人が迅速に対応することが当社の強みであり、経営方針でもあります。反面、知名度が低く、商品の良さをアピールする事が出来ていないことが弱みとなっており、これを改善していくことが当面の目標と考えております。

2. 新型コロナウイルス感染症の影響・既に取り組んでいる対策

※新型コロナウイルス感染症による自社の経営や事業環境への影響を記載してください。また、現在取り組んでいる対策を記載してください。

新型コロナウイルス感染症の影響で開催予定の展示会の多くがキャンセルになりました。これにより、新商品の発表の場が無くなってしまいました。また、数度の緊急事態宣言により、百貨店への出足も少なくなったため、昨年度は前年同月比で売上が50%以上減少する月もあるなど、大きな影響が出ました。また、オリジナル商品については、当社で在庫を抱えているため、通常キープできている適正在庫に比べて過大となるなど、資金繰りにも影響が出ておりました。

感染症の影響が続く中で、商品の見直しを図り、アイテム数を絞るなどの対策を行いました。これにより、アイテムごとの適正在庫の精度が高まり、棚卸資産が減少した結果、資金繰りについては感染症前よりも改善することができました。

<補助事業計画>【必須記入】

1. 補助事業名 (30文字以内で記入すること)

※J グランツ上の申請フォームにも記載してください。

馬革を使った新製品をECサイトとオンライン展示会でアピール！

2. 補助事業の内容

※感染拡大防止のための対人接触機会の減少に資する新たなビジネスやサービス、生産プロセスの導入等の取組について、取組内容や実施体制、スケジュールを具体的に記載してください。

【補助事業の目的】

同業他社でも手に入れられる、普通に流通している革で作られている商品ではなく、オリジナルデザインの商品を求めている方が増え、他店舗で取り扱っていないデザインや革を使っての別注対応も求められています。

当社は、職人との長年の良好な関係により、新商品を開発する時など打ち合わせをスムーズに進めることが可能です。

革メーカーとの関係も良好で、新しい革の開発にも協力的であり、他のブランドが扱っていない革を使う事が出来ることも自社の大きな強みです。

現在は、別注のベルトや財布の売上総額が大きくなっておりませんが、オリジナル商品の利益総額が大きく、また利益率もオリジナル商品の方が高いため、新しいオリジナル商品の開発を行い、ポストコロナ時代の新しい生活様式に即した商品開発を行います。

具体的には、キャッシュレス化に伴い、財布の小型化、その他の革小物（バッグ、ポーチ）の商品展開を充実していき、従来の牛革だけでなく、オリジナルレザーの開発や馬革を使った商品展開をしていきます。

また、コロナウイルスの影響により、外出自粛や3密を避けることが推奨される中で、百貨店や店舗での買い物から、インターネット上で完結するショッピングに移行していくものと思われます。当社でもその流れに対応できるよう、非対面型で購入可能なECサイトを新たに立ち上げていきたいと考えております。

【実施計画】

取り組み内容	実施時期				
	8月	9月	10月	11月	12月
① 新商品の開発	→				
② 商材の撮影	→				
③ ECサイトの作成		→			
④ Webカタログの作成		→			
⑤ オンライン展示会			→		

- 1、オリジナルレザーの開発と馬革を使った商品展開を行います。
- 2、プロカメラマンによる商材撮影を行い、ECサイトやWebカタログに活用します。
- 3、インターネット販売をして頂いている得意先もありますが、利益率は低くなっています。そこで、自社でECサイトを作成し、一般ユーザーに直接販売して行きます。
- 4、新製品開発を契機にカタログを一新し、Webからもダウンロードできるようにします。
- 5、新しい革を使った商品の認知向上の為、オンライン展示会に出展します。

3. 補助事業の効果

※補助事業の実施により、自社の経営に与える効果について記載してください。

【自社の経営に与える効果とその理由】

ECサイトを充実させ、新しい革と新商品の認知度向上、新商品の具体的な説明に取り組みます。

オーダーから納品までの時間が短いことや、価格以上のクオリティの高さも評価されています。また、アフターフォローも充実しており、基本的に無料で行っております。

「HOJYOKIN」ブランドに関しましては、カラーバリエーションが豊富で20色以上あり、選ぶ楽しさがあると評価されています。

このような取引先及び顧客に評価されている内容をECサイトに掲載するほか、カート機能を設け、直接注文を可能にします。さらに、問い合わせに対して、すぐに対応する事で既存商品、新商品のオーダー増加が見込めます。

現在、既存取引先だけでなく、新規取引先と一般ユーザーからの問合せも増えております。ECサイトの情報を充実させるだけでなく、Web カタログを直接ダウンロード可能にすることにより、新規取引先や一般ユーザーの興味に応えることができます。また、一般ユーザーに直接販売する事が可能になり、売上増加に繋がります。

国内だけでなく、海外店舗からの問合せもありますが、今はコロナウイルスの影響で直接の取引が難しくなっております。それでも、ECサイトを見て頂く事により、スムーズに取引に繋げる事が出来、取引先および売上の増加が期待出来ると考えられます。

商品特性上、インターネット上で情報を調べるだけでなく、「実店舗で商品を実際に手に取って、肌触りや質感を確認したい」という要望を持つ顧客も少なからずいらっしゃいます。ECサイト充実により、見込み顧客が増えることで、実際のオンラインでの売上だけでなく、実店舗での売上拡大も期待できると考えています。

【経営目標】（月平均）

	現在	1年後	2年後	3年後
顧客数（人）	120	132	146	160
客単価（円）	25,000	25,000	25,000	25,000
売上高（円）	3,000,000	3,300,000	3,650,000	4,000,000
利益（円）	340,000	374,000	414,000	453,000

上記理由から、ECサイト、実店舗合わせて10%の顧客増加が見込めると考えております。客単価は現在と同じ25,000円と仮定すると、上記の表のとおり、月商4,000,000円、月間利益453,000円（年商4,800万円、年間利益約544万円）が実現できると考えられます。

※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ることができます。

※各項目について記載内容が多い場合は適宜、行数・ページ数を追加してください。また、必要に応じて、図や写真を貼り付けしても構いません。

※採択公表時に補助事業者名、代表者名、補助事業名、事業概要、住所、業種、法人番号（法人の場合）及び補助金交付申請額を公表することがありますので、予めご承知おきください。