

## 経営計画書兼補助事業計画書①

名称: ■■■■■■

## &lt;応募者の概要&gt;

(フリガナ) 名称(商号または屋号)		■■■■■			
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)		なし			
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ①( ● ) 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ②( ) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③( ) 製造業その他 ④( ) 特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)			
業種 (日本標準産業分類) ※該当する業種に○		A: 農業・林業 B: 漁業 C: 工業・採石業・砂利採取業 D: 建設業 E: 製造業 F: 電気・ガス・熱供給・水道業 G: 情報通信業 H: 運輸業・郵便業 I: 卸売業・小売業 J: 金融業・保険業 K: 不動産業・物品賃貸業 L: 学術研究・専門・技術サービス業 M: 宿泊業・飲食サービス業 N: 生活関連サービス業・娯楽業 O: 教育・学習支援業 P: 医療・福祉 Q: 複合サービス事業 R: サービス業(他に分類されないもの)			
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 (法人以外は記載不要)		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	XXX,XXX 円 決算期間1年未満の場合: か月	
直近1期(1年間)の 経常利益(円)※6		XXX,XXX 円 決算期間1年未満の場合: か月	事業所数	1 事業所	
従業員に 限るは 連絡担当者 もしくは	(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)	XXXX年 X月 X日	
			満年齢(基準日は別紙「参考資料」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]		□①代表者本人 □②代表者の配偶者 □③代表者の子 □④代表者のその他親族 □⑤上記以外(親族外の役員・ 従業員等)	
*「様式10(事業承継 診断票)」Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か [いずれか一方にチェック]		□①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領 P.25参照) □②「後継者候補」でない			

(補助金事務局等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「代表者」もしくは「連絡担当者」宛てに行います。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 別紙「参考資料」の「2.常時使用する従業員の範囲」を参照のうえ、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・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:個人事業主から法人化、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:個人事業主から法人化した場合は、法人としての設立年月日)を記載してください。  
\*個人事業主で設立した「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  
・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「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」欄の金額  
(青色申告の場合)「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  
・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄の金額  
(青色申告の場合)「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
- ※6 「直近1期(1年間)の経常利益」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「経常利益」(決算額)欄の金額  
・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「専従者控除前の所得金額⑨」欄の金額  
(青色申告の場合)「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「青色申告特別控除前の所得金額⑬」欄の金額

<注(※4、※5、※6 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」・「経常利益」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。

<b>&lt;確認事項&gt;</b>	
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ください。	
<b>&lt;全ての事業者が対象&gt;</b>	<input type="checkbox"/> 該当する <input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
本補助金申請にあたり、商工会・商工会議所を除く第三者からアドバイスを受け、対価としてアドバイスを支払った場合(予定も含む)は、その相手方と金額を記載してください。 ※注・外部の第三者からアドバイスを受けること自体は問題ありません。 ※注・「高額なアドバイス料金」を請求される事案も発生しておりますので、ご注意ください。	<b>&lt;「該当する」にチェックした事業者が対象&gt;</b>
	①アドバイスをした第三者の名称 _____ ②アドバイスの金額 _____円
<b>&lt;法人のみが対象&gt;</b>	<input type="checkbox"/> 該当する <input type="checkbox"/> 該当しない
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る	(該当する場合は応募できません) ※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。

<p>&lt;上記において「該当しない」を選択した事業者が対象&gt;</p> <p>出資者の名称と出資比率および出資者の資本金を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資者の資本金■■■円、申請者の資本金に占める出資比率▲▲%)</p> <p>※注・出資者が複数いる場合は、代表者1名分のみご記載ください。</p> <p>※注・株式会社・有限会社以外の法人の場合(合名会社、企業組合・協業組合等)は以下の通り記載ください。</p> <p>出資者の名称:該当しません、出資者の資本金:0、出資比率:0</p>	出資者の名称(※)		
	出資者の資本金(円)(※)		
	申請者の資本金に占める出資比率(※)		
<p>&lt;全ての事業者が対象&gt;</p> <p>過去3年のうち課税所得額は15億円超の年がある。(課税所得が15億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。)*</p> <p>注・上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めることがあります。</p> <p>*確定している(申告済みの)直近過去3年分の「各年」又は「各事業年度」の課税所得の年平均額が15億円を超えている場合、申請はできません。</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)	
	(前年) 億円		
	(2年前) 億円		
	(3年前) 億円		
<p>&lt;全ての事業者が対象&gt;</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.7参照)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>&lt;全ての事業者が対象&gt;</p> <p>希望する枠いずれかを選択(チェック)してください(複数の類型に重複して申請することはできません)。*「赤字事業者」については「賃金引上げ枠」にもチェックを入れてください。</p>			
希望する枠にチェック		追加要件等	
通常枠	<input checked="" type="checkbox"/>	—	
賃金引上げ枠	<input type="checkbox"/>	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+30円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+30円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+30円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	
赤字事業者	<input type="checkbox"/>	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 *P.8 重点政策加点の「赤字賃上げ加点」を希望する事業者は、重点政策加点も選択してください。	
卒業枠	<input type="checkbox"/>	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	
後継者支援枠	<input type="checkbox"/>	申請時において、「アツギ甲子園」のファイナリスト及び準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト及び準ファイナリストに選出された年度を記入してください。	

			年度
創業枠	<input type="checkbox"/>	産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を過去3か年の間に受け、かつ、過去3か年の間に創業した事業者であること。	
<p>&lt;希望する事業者のみ対象&gt; 希望する場合は選択(チェック)してください。</p>			
希望する特例にチェック		追加要件等	
インボイス特例	<input type="checkbox"/>	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、特例は適用されません。過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乘せの対象外です。	
<p>&lt;全ての事業者が対象&gt; 採択審査時に以下の加点の付与を希望するか選択(チェック)してください。 「重点政策加点」、「政策加点」から各1項目まで選択できます。 希望する場合は、以下の欄を選択(チェック)してください。</p>			<input type="checkbox"/> 希望する <input checked="" type="checkbox"/> 希望しない
重点政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件	
1.赤字賃上げ加点	<input type="checkbox"/>	賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.7「希望する枠にチェック」で賃金引上げ枠(赤字事業者)を希望している場合に選択できます。	
2.事業環境変化加点	<input type="checkbox"/>	ウクライナ情勢や原油価格、LPガス価格等の高騰による影響を受けていること。下記欄に物価高騰等の影響を受けている内容を記載してください。	
	<影響内容>※必ず記載してください。		
3.東日本大震災加点	<input type="checkbox"/>	東京電力福島第一原子力発電所の事故により避難指示等の対象となった福島県12市町村に所在する事業者、または福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等。 (詳細は公募要領P.26をご参照ください。)	

政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件
1. パワーアップ型加 点	<input type="checkbox"/> 地域資源型  <input type="checkbox"/> 地域コミュニティ型  ※上記何れかにチェックを入れてください。  <u>&lt;取組計画&gt; ※必ず記載してください。</u>	以下の類型に即した取組を策定している事業者。下記欄に計画を記載してください。 <input type="radio"/> 地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画 <input type="radio"/> 地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画
2. 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。(基準日は別紙「参考資料」参照)
3. 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って行うとして、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10)および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の实在確認書類」のそれぞれ写しを添付。(基準日は別紙「参考資料」参照)
4. 過疎地域加 点	<input type="checkbox"/>	「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者。 (詳細は公募要領 P.27 をご参照ください。)

<全ての事業者が対象>

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、各事業の交付規程で定める様式第14「小規模事業者持続化補助金にかかる事業効果及び賃金引上げ等状況報告書」の提出状況を記載してください。

※「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。

(1)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。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第14の提出状況】を記載してください。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10)
	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
【様式第14の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ 提出済の採択回(        )
(2)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。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5)
	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
【様式第14の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ 提出済の採択回(        )
(3)小規模事業者持続化補助金【低感染リスク型ビジネス枠】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。 ※該当する場合は、採択回を選択(○を付けて)ください。 ※該当する場合は、以下の【様式第14の提出状況】を記載してください。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である 採択回(選択) (1, 2, 3, 4, 5, 6)
	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
【様式第14の提出状況】 様式第14を提出していますか。 提出している場合は、提出した採択回を記載してください。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ 提出済の採択回(        )

<上記(1)～(3)のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ対象>

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**敷居が高くない、気軽に入れるフランス料理店**を開業しようと決意し、数年の修行を経て20XX年●月に開業を予定している。

### 【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で営業予定(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)



回転数は滞在時間が短いと予想されるランチの方が高いが、客単価はディナーの方が高く、売上に占める割合はディナーの方が大きいと見込んでいる。

【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する予定だが、原価率および提供価格から想定した利益率および利益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：利益率、利益額の大きいメニュー		
	利益率の大きいメニュー	利益額の大きいメニュー
1位	ワイン等各種ドリンク	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	宴会プラン	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、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いと考えている。ランチについては近隣で働く20代～40代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、コロナウイルス感染症の影響でビジネスマンの飲み会需要が減少しているため、小さい子供を連れた家族や、3世代での来店などファミリー層の獲得が重要であると考えている。

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（上段：人口数 下段：割合）

		(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

		平成16年	19年	22年	25年	28年	令和元年
××区	0～14歳	12.4%	12.5%	12.9%	12.8%	12.9%	12.4%
	15～64歳	71.5%	70.2%	68.4%	67.5%	66.1%	65.0%
	65歳以上	16.1%	17.3%	18.7%	19.7%	21.1%	22.6%
	総数	100%	100%	100%	100%	100%	100%

●●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、「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」という顧客に満足していただくことを目指している。

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する。

こうしたストアコンセプトや店主自身の趣味のつながりから、自転車を共通の趣味とする方のコミュニティの場としても機能させたい。

#### 【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。

#### 【顧客のニーズ】

いままでの飲食店での勤務経験と地域の分析結果から、以下のようなニーズがあると考えている

- 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を想定している。以前勤めていた店舗でも、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た。地域の状況等、以前勤めていた店舗と状況が似ているため、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、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、〇〇地域には図4のとおり、徒歩圏内に3店ほどしかない。他の主要フランス料理店と、近隣の競合飲食店の強みは下記の表5のとおりである。

図4：店舗周辺地図

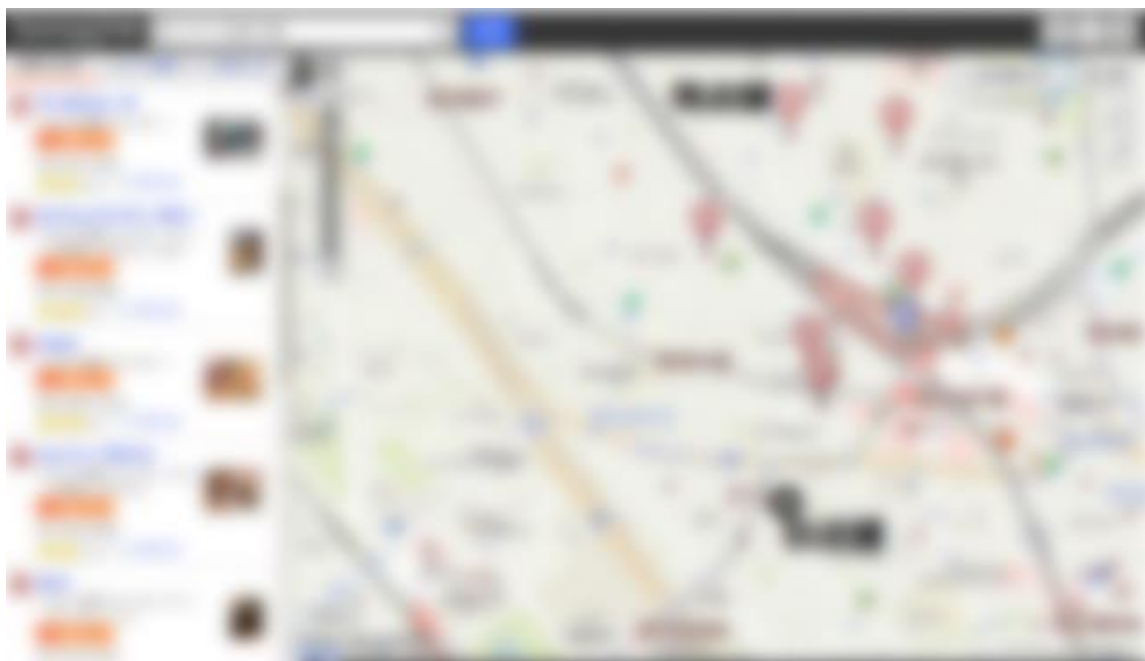


表5:●●市××区のおもな競合店の強みおよび弱み

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	価格がかなり高い・敷居が高い (入りづらい)
B店(フランス料理店)	駅から近く立地が良い	価格が高い・家族連れでの入店 禁止
C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)
D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
E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

ここまで分析してきたとおり、マクロ的には少子高齢化の進行により、人口は減少するものの、●●市××区の人口は増加傾向にあり、見込顧客は十分存在すると考えられる。

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●年間の経験があり、前職では3店舗のエリアマネージャーを任せられ、仕入やメニュー選定の他、売上計画を任せられるなど、店舗の運営経験を有している
商 品・ サ ー ビ ス	地域の食材を活かすことができる。また、自家製率が高く、オリジナル料理を多く提供できる。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るため、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	前職でもホームページ、SNSなどの運用を任せられていた経験を活かし、ITを活用して情報発信を行う
ノウハウ	カルチャーセンターでの料理教室講師や新メニュー開発のノウハウがある
技術・経験	食肉卸に2年半の勤務経験があり、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、かしこ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、店主が近隣学校のPTA活動も行っているなど、地域の情報にも精通しており、顧客に合わせた会話が可能である。

【顧客が当店を利用するうえでの主なメリット】

- 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で、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

【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下、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、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。

【今後のプラン】

気軽に来店でき気軽に楽しめるお店作りを心掛け、フランス料理のおいしさを一人でも多くの人に伝えたい。そのために、以下の計画を実行する。

◆近隣のクリーニング店や歯科医院、スーパー等に特典付きのチラシを設置させてもらうほか、ポスティングを行い、認知向上を図る。

◆看板メニューである自慢のキッシュや自家製のデザートを、テイクアウトメニューとしても売り出し、店内飲食以外の売上確保を図る。

◆地域のイベントにも積極的に出店するなど、さまざまな取り組みを通じて当店の認知向上と販路拡大を図り売上を安定化させ、地元のお客様を中心に来店客数を増やすことで、地元のお客様に親しまれる店づくりを行う。

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)

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】

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予想される。

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、トイレなどについても、わかりやすく利用しやすい環境を整えることによって、**顧客満足度を向上させ、口コミを喚起**し、顧客の獲得および売上の増大を目指す。

#### 【新サービスの具体的内容】

フランス料理では、前菜メニューが定番であるが、野菜嫌いの子供が食べられないことがある。また、市販のパンは固く、お年寄りが食べるには不向きなこともある。そこで自家製パン(フォカッチャ)の提供を考えているが、現在ある器具による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】

現在開業を予定しているテナントは、大通りから1本離れた路地裏に立地するため、住民への認知向上がカギとなる。そこで、店舗入り口に看板を設置するほか、チラシによる告知を行うことで、認知度を高め、顧客の来店を促したい。

(店舗外観のリニューアル)

- テント設置
- 看板設置

### 店舗テナント予定地外観



### 看板設置イメージ



#### 【実施計画】

実施計画は下記の実施計画表のとおりである。

- ① 看板・テントの設置
- ② 新メニューの開発
- ③ 折込チラシの配布
- ④ インターネット広告の掲載

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 折込チラシの配布			→		
④ インターネット広告			→		

#### ●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・インターネット広告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.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。

#### 【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、気軽で楽しいお店として、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】

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、客単価はランチ 1,500 円、ディナー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 2 年目、3 年目は前年度と比較して新規顧客が10%増加すると予想される。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(客数は人、日数は日))		
	1年後	2年後	3年後
1日当たり来店客数(ランチ)	10	11	12
営業日数(ランチ)	20	20	20
1か月あたり来店客数(ランチ)	200	220	240
ランチ平均客単価	1.5	1.5	1.5
ランチ売上目標(月平均)	300	330	360
ランチ変動費(材料費)	120	132	144
1日あたり来店客数(ディナー)	16	18	20
営業日数(ディナー)	20	20	20
1か月あたり来店客数(ディナー)	320	360	400
ディナー平均客単価	3.5	3.5	3.5
ディナー売上目標(月平均)	1,120	1,260	1,400
ディナー変動費(材料費)	448	504	560
固定費(家賃等)	500	500	500
営業利益(月平均)	352	454	556

(変動比率を40%として計算)

表6のとおり、本補助事業の実施により、1年後には年間422万円の利益、3年後には、年間約667万円の利益が達成できる。

※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。