

小規模事業者持続化補助金（一般型）

計画書の作成例①

1-1. 自社の概要

事務局が公表している作成例

【概要】

当店は、2017年に創業し、こだわりの珈琲豆を丁寧に焙煎して販売している。地域住民や若い世代のお客様が多く、「他の珈琲店では味わえない」と好評をいただいている。

【立地場所】

最寄り駅から徒歩30分、高速ICも近くはないが、口コミにより、地域外からの来客数も年々増加している。開店当初は地域内のみの客層だったが、現在では全体の約2割が地域外からの来店となっている。

事務局が公表している作成例を改善した弊社の作成例

1. 概要

①創業の経緯

当店は、珈琲豆店で、創業は2017年。元々は、会社員だった代表が、小型の焙煎機を買って、好みの珈琲豆を焙煎し、自分で飲んだり、人にふるまつたりしていた。それが「美味しい」と評判を呼び、「豆を売ってほしい」と頼まれたところがスタート。その後、仕入れのルートを確保。2017年に店舗を借り、お店のオープンに至った。

②営業概要

営業時間は11~19時、水曜日が定休日。イートインは行っておらず、珈琲豆及び珈琲豆の関連商品を売るだけなので、ランチ前ぐらいから、仕事帰りぐらいの利用を想定して、この営業時間としている。販売している商品にはこだわりがあり、店主が自ら選んで仕入れた珈琲豆を、自ら丁寧に焙煎して販売している。そのため、豆の種類も風味も、「他の珈琲店では味わえない」と好評を頂いている。

2. 立地場所

最寄り駅から徒歩30分と、徒歩ではやや遠い。また、高速ICも近くはないし、駐車場も確保できていない。ただ、口コミが広がっており、現状、安定した客数を確保できている。

顧客は、地域住民が中心。若い世代から高齢者まで幅広い。開店当初は地域内の客のみだったが、最近では、全体の約2割が地域外からの来店となっている。

改善ポイント

事務局が公表している作成例は、さすがに内容が少ないです。どんなお店なのか、**行ったことがない人でも想像できる、「いい店なんだろうな」と思える**、そんな作文を心がけています。**電子申請画面にそのままコピペしやすい**ように制作しています。

小規模事業者持続化補助金（一般型）

計画書の作成例②

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み・弱み

事務局が公表している作成例

強み

- 顧客第一のサービス
日々のお客様からの意見やニーズを反映させるよう、商品の改良に尽力している。
- 品質の高いコーヒー豆
高品質なコーヒー豆のみを扱うことにより、顧客から「香り」「味」に高い評価を得ている。
- 手間暇をかけた焙煎
業務用焙煎機を使い、コーヒーの産地に合わせて温度管理と時間を調節しながら焙煎を行う。
加えて、焙煎前と焙煎後に欠点豆を手で取り除く選別作業を行う。
- 充実した贈答用セット商品
贈答用の箱を10種類（小さいものから大きいものまで）用意しているため、顧客の予算などに応じて、様々な組み合わせが出来る。

事務局が公表している作成例を改善した弊社の作成例

1. 強み

①豆自体の品質が高い

当店では、代表の調達力と目利きを活かし、安い価格帯のモ力から、人気のトラジャ・ゴールデンマンデリン、高価なゲイシャまで、全て高品質な豆を揃えている。そのため、どの価格帯の商品も、「香り」「味」に高い評価を得ている。

②良質な豆を、手間暇かけて焙煎

今は、業務用焙煎機を導入。代表が、コーヒー豆の産地や特徴に合わせて、温度と時間を調整しながら、丁寧に焙煎を行っている。さらに、焙煎前と焙煎後には、手作業で、欠点豆を取り除いている。そのため、商品用のコーヒー豆の品質には、絶対の自信がある。

③贈答用セットなども充実

「顧客第一」を優先し、日々、お客様からの意見・ニーズを反映できるよう、お客様とのコミュニケーションと商品の開発・改良に力を入れている。顧客・友人にプレゼントしたいという声も多いので、贈答用セットは、定番と月ごとのものを用意し、贈答用の箱も大小10種類用意。顧客の予算や好みに合わせて、オーダーメイドも柔軟に提案している。

改善ポイント

作成例にある「顧客第一のサービス」と「充実した贈答用セット商品」は、**説明したい中身が近い**と感じたため、1つにまとめてみました。**電子申請画面にそのままコピペしやすい**ように制作しています。