

小規模事業者持続化補助金（創業型）

計画書の作成例①

- 第2回 | 2025年11月28日締切分の書式 -

1. 企業概要

事務局が公表している作成例

【概要】

当店は、2024年1月に創業し、地域内外のお客様へのサービスを開始した。他の珈琲店では味わえないこだわりのコーヒー豆を丁寧に焙煎し販売しており、地域の住民や若者にご利用いただいている。

(単位:千円)

事業	メニュー	売上高	売上総利益	売上シェア	客単価
(1) 店舗事業	・コーヒー豆の販売 ・コーヒー豆加工品の販売 ・贈答用セット商品の販売	6,000	3,400	70%	約2,000円
(2) オンライン事業	・コーヒー豆の販売 ・コーヒー豆加工品の販売 ・贈答用セット商品の販売	2,500	1,100	30%	約3,000円

事務局が公表している作成例を改善

1. 概要

当店は、珈琲豆店、2024年1月に創業。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、店舗を借り、2024年1月にお店のオープンに至った。

事業区分	商品区分	売上高	売上総利益	客単価
店舗販売 売上シェア 70%	コーヒー豆の販売			
	コーヒー豆加工品の販売			
	贈答用セットの販売			
オンライン販売 売上シェア 30%	コーヒー豆の販売			
	コーヒー豆加工品の販売			
	贈答用セットの販売			

改善ポイント

事業計画では、「どこをテコ入れしたいか」を明確に示したいところです。そういう観点で見ると、売上高・客単価などは、事業区分ごとではなく、商品区分ごとに確認して、「コーヒー豆のオンライン販売を強化したい」といった書き方が望ましいです。そのため、上記のような表に変えています。

小規模事業者持続化補助金（創業型）

計画書の作成例②

- 第2回 | 2025年11月28日締切分の書式 -

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

事務局が公表している作成例

【強み】

●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なものまで)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。

●顧客第一のサービス

日々寄せられるお客様からの意見やニーズを商品に反映できるように日々改良を重ねている。

事務局が公表している作成例を改善

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。実際の計画書では、「SWOT分析表」も併記します。