

名称：株式会社〇〇コーヒー

&lt;経営計画&gt;【必須記入】

&lt;経営計画&gt;および&lt;補助事業計画&gt;(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

会社の経営状況、売り上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また 売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

## 【概要】

当店は、2020年〇月にオープンし、地域内外のお客様へのサービスを開始した。他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、幅広い年齢層のお客様にご利用いただいている。

事業内容/売上実績 (2020年〇月～2020年〇月の〇か月間)

(単位:千円)

事業	メニュー	売上高	粗利	売上シェア
(1)店舗販売	・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	3,150	2,225	75%
(2)オンライン販売	・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	1,050	742	25%

## 【店舗の立地】

最寄りの駅から徒歩15分程度で、高速のICも近くないことから、決して良い立地とは言えず、オープン当初は地域内の来店客のみであった。しかし、口コミによる評価が広がっており、地域外からの来客数も徐々に増加し、現在では約2割の来店客が地域外から足を運んでいただいている。

## 【主な商品】

- ①コーヒー豆(700円～/100g)
- ②コーヒーバッグ(1,000円～/1袋)
- ③贈答用セット商品(3,000円～10,000円/個)

商品の写真や店舗の写真

●各商品の売上実績/粗利 (2020年〇月～2020年〇月の〇か月)

(単位:千円)

	売上		粗利	
1位	コーヒー豆	1,680	コーヒー豆	1,344
2位	コーヒーバッグ	1,420	コーヒーバッグ	852
3位	贈答用セット商品	1,100	贈答用セット商品	770

## 【売上の状況】

### (店舗販売について)

オープン当初は来客数が1日あたり〇名程度であったものの、集客活動に注力した結果、〇月頃からは1日あたり〇名程度まで増加した。1か月に2度開催するイベント時には、〇名以上となることもある。店舗販売における1日あたりの平均売上は〇万円である。

### (オンライン販売について)

オンライン販売については、202〇年〇月にオンラインショップを開設し、知人のインフルエンサーに商品を紹介してもらったことをきっかけに、現在は1週間あたり平均で〇万円程度の売上が計上できるようになった。

## 【業務状況】

アルバイトを1名雇用し、2名体制で店舗の来客対応やオンラインの注文受付、梱包作業、発送作業などを行っている。今後、来客数や売上を伸ばすにあたり、人員の確保が課題となる。また、店舗の開業資金は自身の貯金と融資で調達した。現在、〇万円の借入れがあり、毎月〇万円の返済をしている。雇用を増やすにしても人件費が賄えないため、販路開拓等による売上の確保が急務である。

## 2. 顧客ニーズと市場の動向

お客様(消費者、取引先双方)が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

### ●コーヒー市場全体について

- ①日本におけるコーヒーの消費量は増加傾向にある。(出典:〇〇)
- ②コーヒー消費量のうち、インスタントコーヒー、レギュラーコーヒー、その他(缶コーヒー等)では、年々とレギュラーコーヒーの比率が高まってきている。(出典:〇〇)
- ③昨今ではコンビニコーヒーの消費が増えてきているが、当店のコーヒーは手間暇かけたこだわりのコーヒーが売りのため、コンビニのコーヒーとは市場が異なると考えられる。

### ●当店に関わる市場について

#### 店舗販売

店舗販売における当店会員の居住地を分類すると、近隣のA市、B市、C町で約9割を占める。

#### (A市)

- ・80%以上がA市に居住する顧客である。
- ・人口に対する来客数の割合は、約0.4%である。

#### (B市)

- ・B市に居住する顧客の割合は、わずか6%に留まる。
- ・人口に対する来客数の割合は、約0.03%と非常に少ない。

#### (C町)

- ・C町に居住する顧客の割合は、わずか4%に留まる。
- ・人口に対する来客数の割合は、約0.06%と少ない。

以上より、特にB市、C町では当店の認知が少なく、今後開拓する余地のある地域である。

#### オンライン販売

オンライン販売における当店会員の居在地を分類すると、80%以上が県外からの注文、残り20%程度が近隣の市町からの注文である。知人のインフルエンサーに商品を紹介してもらったことが要因で、県外からの注文が増加した。継続的な宣伝活動を実施することで、着実な顧客開拓が可能であると考

えている。

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点、また自社や自社の商品・サービスの改善すべき点についてお書きください。

#### 【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。

#### 【弱み】

##### ●立地

最寄りの駅から徒歩 15 分程度と少し離れており、高速の IC も近くになく、アクセスが悪いことから、集客が難しい。

##### ●操作性の改善が必要なオンラインショップ

オンラインショップを訪れてくれたものの購入に至らないお客様が数多くいる。導線について、お客様目線での改善が必要である。

### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

1. ～3. でお書きになった内容を踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。

#### ①新規顧客の獲得により売上増を目指す

店舗販売において、新規顧客の獲得が難しく、売上が伸び悩んでいる。前述の通り、特にB市、C町では当店の認知が少なく、今後開拓する余地があると考えている。

オンライン販売においては、インフルエンサーのおかげで一定期間の顧客数及び売上が増加した。継続して新規顧客を獲得できるように、継続した宣伝活動及びオンラインショップに訪れてくれたお客様を確実に購入へつなげるためのサイト作りに注力していく。

#### ②卸売事業に挑戦して販路開拓を行う(長期的プラン)

2000年より卸売営業を開始する。コーヒー豆の卸売、オリジナル製品の製造など幅広く取り組む計画である。広告宣伝費、旅費交通費、販売価格のディスカウントなどが発生するため、年間の営業利益は減少するが、長期的な事業拡大を見据えた事業と位置付ける。

## &lt;補助事業計画&gt;

## 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)

本事業のタイトルを簡略にお書きください。

地域広報及びECサイトのリニューアルによる新規顧客獲得

## 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)

本事業で取り組む販路開拓などの取り組みについて、何をどのような方法で行うか、具体的にお書きください。その際、これまでの自社・他社の取り組みと異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的にお書きください。(必ず、Ⅱ.経費明細表にて記載している経費を含めて本事業で取り組む内容をお書きください。)

前述した通り、新規顧客を獲得することが最大の課題である。以下の取り組みを実施することで、新規顧客を獲得する。

## 【新聞折り込みチラシの制作・配布と試供品提供(店舗販売)】

近隣のA市、B市、C町からの新規顧客をターゲットに、新聞折り込みにてチラシを配布する。10月～12月に3度配布することで、12月ギフトの選択肢になると想定する。また、チラシには試供品プレゼントのチケットを付属して、来店のきっかけを作る。試供品はコーヒーバッグとする予定である。また、チラシにはオンラインショップのリニューアル(②オンラインショップのリニューアル)についても案内することで、店舗販売・オンライン販売双方の新規顧客増加を目指す。

## 発生する費用(税込)

折込みチラシ作成・印刷費 (50,000部×3回)	66,000×3種=198,000円 98,000円×3回=294,000円
折込みチラシ配布費 (50,000部×3回)	165,000円×3回=495,000円
試供品製造費 (1,000個)	44円×1,000個=44,000円
試供品ラベルデザイン費	22,000円
合計	1,053,000円

## 【オンラインショップのリニューアル(オンライン販売)】

オンライン販売の新規顧客数は増加傾向である。しかし、オンラインショップを利用したお客様からは、「購入完了まで手続きが多く、時間がかかった」(50代男性・〇〇県)、「商品画像が不鮮明で実物のイメージがつかみにくかった」(20代女性・〇〇県)等のご意見をいただいております。お客様目線での改善を図っていく必要がある。計画しているオンラインショップのリニューアルは以下の通り。

- ・商品画像の解像度を上げる。イメージ画像の種類を増やす。
- ・購入者が口コミ投稿できる機能を追加。
- ・買い物カート～注文商品確認までの手続きを3段階から2段階に減らし、手続き画面を簡素化。
- ・「店主のこだわり」のページ(丁寧に焙煎している工程を周知し、高付加価値を演出)を追加。

発生する費用(税込)

ロコミ機能作成費	220,000 円
サイト構成改修費	132,000 円
サイトデザイン改修費	77,000 円
合計	429,000 円

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。

本事業を行うことにより、売上げ、取引などにどのような効果があるか可能な限り具体的にお書きください。その際、事業を行うことがその効果に結びつく理由も併せてお書きください。

【店舗販売における効果】

店舗販売において折り込みチラシ配布することにより、2020年 12 月に顧客数が〇〇人から〇〇人と大幅に上昇すると見込んでいる。増加した新規顧客のうち、固定客となるのは、およそ〇%と見込む。

【オンライン販売における効果】

オンラインショップのリニューアルは9月を予定しており、リニューアル後、チラシ配布(10月~12月)の効果が出始める 12 月に顧客数が大幅に上昇する見込み。リニューアル以前のオンラインショップの1週間当たりの売上は約〇円であるが、リニューアルによる利便性向上等により〇円以上となることを目標とする。増加した新規顧客のうち、固定客となるのは、およそ〇%と見込む。

※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」および「補助事業で行う事業名」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。

## 補助事業計画書②【経費明細表・資金調達方法】

名称: 株式会社〇〇コーヒー

## II. 経費明細表【必須記入】

(単位:円)

経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜(税込))
②広報費	新聞折り込みチラシ作成(3種) ・自社商品の広告のため	66,000円 ×3種(税込)	198,000
②広報費	新聞折り込みチラシ印刷費 (50,000部×3回) ・自社商品の広告のため	98,000円 ×3回(税込)	294,000
②広報費	新聞折り込みチラシ配布費 (50,000部×3回) ・自社商品の広告のため	165,000円 ×3回(税込)	495,000
⑥新商品開発費	試供品の製造費 (1,000個) ・試供品製造のため	44円×1,000個(税込)	44,000
⑥新商品開発費	試供品のラベルデザイン費 ・外見から試供品の特徴がわかるようにするため	22,000円(税込)	22,000
③ウェブサイト関連費	ECサイト改修費(口コミ機能作成費) ・ECサイトの利便性向上のため	220,000円 (税込)	220,000
③ウェブサイト関連費	ECサイト改修費(サイト構成改修費) ・ECサイトの利便性向上のため	132,000円 (税込)	132,000
③ウェブサイト関連費	ECサイト改修費(サイトデザイン改修費) ・ECサイトの利便性向上のため	77,000円 (税込)	77,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 1,053,000
(2)補助金交付申請額(ウェブサイト関連費を除く) (1)×補助率 2/3 以内(円未満切捨て)			(b) 702,000
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 429,000
(4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額 ((6)の1/4を上限(最大50万円))(c)×補助率 2/3 以内(円未満切捨て)			(d) 234,000
(5)補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 1,482,000
(6)補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 936,000
(d)が(f)の1/4以内であるか(「いいえ」の場合は申請できません)			はい

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑧委託・外注費」までの各費目を記入してください。

※経費の内訳に関しては、内容がわかるように記載してください。

※補助対象経費の消費税(税抜・税込)区分については、別紙「参考資料」の「13. 消費税等仕入控除税額」を参照のこと。

※「(4)ウェブサイト関連費に係る交付申請額」については、「(6)補助金交付申請額合計」の1/4以内となるように記入してください。

記載にあたっては、「様式3 経費明細表」(Excel版)をご使用ください。

※補助事業の実績によりウェブサイト関連費における補助金額が減額となる場合があります。

※(6)の上限額は、インボイス特例を希望した場合、250万円となります。

### Ⅲ. 資金調達方法【必須記入】

#### <補助対象経費の調達一覧>

区分	金額(円)	資金調達先
1.自己資金	46,000	
2.持続化補助金(※1)	936,000	
3.金融機関からの借入金	500,000	〇〇銀行
4.その他		
5.合計額(※2)	1,482,000	

#### <「2. 補助金」相当額の手当方法>(※3)

区分	金額(円)	資金調達先
2-1.自己資金	436,000	
2-2.金融機関からの借入金	500,000	〇〇銀行
2-3.その他		

※1 補助金額は、Ⅱ. 経費明細表(6)補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、Ⅱ. 経費明細表(5)補助対象経費合計と一致させること。

※3 補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、記入してください。

(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。)