

名称：割烹〇〇

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>および<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

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。

【自社の概要】

2020年4月、JROO駅から徒歩15分の地に割烹料理店をオープン。オーガニック野菜や地元産の魚介類など、旬の食材を用いた郷土懐石を提供している。日本酒や焼酎は全国各地の銘酒を厳選し、ワインやカクテルも豊富に取り揃え、お客様のご利用シーンやご予算に合わせた最適なメニューを提案している。4~6名様用の個室を3室完備し、他のお客様と顔を合わせることなく、プライベートな時間を過ごしていただける。

<店舗概況等>

- ・主要商品 〇〇県の味をベースにした懐石コース(10,000円~15,000円程度)
- ・従業員数 接客スタッフ2名(シフト制)
- ・営業時間 午後5時半~午後10時半
- ・客席数 4名様テーブル1席、6名様テーブル2席 計16席
- ・定休日 毎週月曜日・火曜日

料理や店舗の写真等

<売上状況(オープン後5か月間の月次推移)>

(単位:千円)

	1か月目 (4月)	2か月目 (5月)	3か月目 (6月)	4か月目 (7月)	5か月目 (8月)
売上	810	630	970	1,050	1,250
売上総利益	567	441	679	735	87
客数 (単位:人)	76	54	91	98	110

オープン直後は目新しさから1日〇名程度の客数を獲得、売上は81万円と好調なスタートを切った。2か月目に落ち着きを見せ、売上は減少したものの、3か月目以降は広告宣伝の強化、顧客ニーズに沿った料理の提案、丁寧な接客を徹底した結果、月商100万円前後で安定した売上を確保できるようになった。最近ではリピート客も増えている。売上の8割程度が接待や会食で、残りは仲間内や習い事、家族との食事会をご利用いただいている。

【業務状況】

現在、接客スタッフ2名(シフト制)を雇用し、厨房・接客各1名の計2名体制で店舗を運営している。急な欠勤が発生した際にシフトが回らなくなるリスクがある。今後、売上拡大を目指すうえで、人員の確保が課題である。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。

【外食・中食産業の市場について】

〇〇外食総研が発表している「〇〇調査」によると、首都圏・東海圏・関西圏の3圏域合計の外食市場規模は〇〇兆円を超え、〇年連続で増加傾向にある。

また、外食市場だけでなく中食産業の市場も増加し続けると予想されている。その背景には、高齢者世帯や単身世帯、共働き世帯の増加が挙げられる。数多くの企業が新規参入を始めており、以前に比べると「おいしさ」や「健康」に配慮した惣菜が増えている。単に安いだけではなく、付加価値が高い惣菜が求められている。

市場動向の図等

【当店に係る市場について】

利用目的の約8割が接待や会食であり、数か月前から予約が入ることも多いため、売上予測が立てやすい。一方で、景気動向に左右されやすい側面もある。仲間内や家族との食事会では、特別な日の外食として利用いただくことが多く、リピートに繋がりにくい。今後は、新たな顧客の獲得に向けた工夫が必要となる。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

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:市内唯一の全室個室料理店】

当店は、市内唯一の全室個室料理店である。他のお客様と顔を合わせることのないプライベート空間を確保しており、周りを気にせず食事を楽しみたいお客様に特別な時間を提供することができる。

【強み:新鮮な食材】

メニューのなかで特に魚料理についてお客様から高い評価をいただいている。〇市の仲卸業者から鮮度の良い魚介類を比較的安価で直接買い付けており、お客様に満足していただける料理を提供している。また、地産地消を掲げており、オーガニック野菜を中心に地元の農家から仕入れていることも特徴のひとつである。

【強み:腕のある職人】

オーナーシェフは京都の老舗料亭で10年にわたり修業経験がある。伝統の技を守りつつ、オーナーの独創的なアイデアを取り入れた創作料理が人気である。食通のお客様からの評判も良く、口コミサイトにおいても5点満点中〇点という高評価を得ている。

【弱み:稼働率】

オープンから5か月が経過し、地域内での認知が着実に進んでいる。一方で、現状は空席が目立つ日も多く、今後はさらなる売上拡大に向けて新たな顧客の開拓が必要である。

【弱み:原価率】

食材の質へのこだわっているため原価率は高くなる傾向にあり、最終的な利益率はドリンクの注文数に左右される構造である。

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。

【経営方針】

当店は、伝統を重んじながらも時代の変化を柔軟に捉え、お客様のニーズに寄り添った最高のおもてなしを追求していく。当店独自のメニューや厳選した食材を通じてブランドの確立を図るとともに、食を通じてお客様の心豊かな時間を創造することを目指す。

【今後のプラン】

月商100万円前後で安定した売上を確保できるようになってきたものの、空席が目立つ時間帯や日があるのが現状である。今後、さらなる売上拡大を目指し、まずは本補助事業による店頭での惣菜販売を開始し、日常の食事における選択肢として、当店を選んでいただける体制を築いていく。これにより、従来の外食需要に加え中食ニーズを取り込み、新規顧客を開拓する。多様なシーンで当店を想起していただける状態を目指し、割烹に馴染みの薄い顧客層に対しても、誕生日や記念日などの会食における選択肢としての定着を図る。

中長期的展望として、飲食事業に加えて、物販事業への進出を計画している。具体的には、自慢の地元産魚介類を用いた郷土懐石を冷凍惣菜としてパッケージ化し、店頭およびオンラインショップにて販売する。遠方にお住まいの方やご来店が難しいお客様にも、ご家庭で当店の本格的な味を楽しんでいただける機会を創出する。物販事業を通じて、店舗への来店も促していく。

<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)

本事業のタイトルを簡略にお書きください。

店頭での惣菜販売による中食ニーズの獲得

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。)

本補助事業では、下記①～④の取組みを通じて、外食・中食問わず利用いただける環境を整備し、あらゆる食のシーンで当店を選んでいただける体制を築いていく。

① 設備の導入

惣菜販売に向けて、スチームコンベクションオーブンと保温ショーケースを導入する。スチームコンベクションオーブンは、食材の風味や栄養素を損なうことなく、高品質かつ効率的な調理ができる。温度自動調整機能により、温度チェックの手間が削減され、人手不足解消や他業務への集中が可能である。さらに、店頭には保温ショーケースを設置し、販売直前までできたてのおいしさと温かさを維持することで、お客様の満足度向上を図る。

② 容器やパッケージの開発

オーガニック野菜や地元産の魚介類といった当店の強みを最大限に伝えるため、素材の良さを体現する容器やパッケージ開発に取り組む。

③ パンフレットの配布

惣菜の販売に合わせ、ポストカードサイズのパンフレットを配布する。パンフレットには店内の雰囲気伝える写真を掲載し、メニュー紹介を通じて店内利用の促進を図る。

④ のぼりの設置

店舗前の通行人に惣菜販売を周知するために、のぼりを設置する。デザインは「手造り」や「地元産の魚」といった当店の強みを一目で訴求できるものにする。

発生する費用(税込)

スチームコンベクションオーブン	980,000 円
保温ショーケース	108,000 円
容器・パッケージデザイン(5種)	275,000 円
パンフレットデザイン (ポストカードサイズ両面)	88,000 円
のぼり制作(6本)	33,000 円
合計	1,484,000 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。

【直接的効果:惣菜販売による売上増加】

本補助事業により惣菜販売を開始し、当店の味をより気軽に楽しんでいただける環境を整える。これまで割烹料理店に馴染みがなかった層へアプローチし、中食ニーズを取り込むことで新たな顧客層を開拓する。具体的には、客単価 2,000 円、1日〇個の販売を想定し、月間〇円程度の売上増加を目指す。惣菜は従来のメニューよりも単価が下がるものの、専用のメニューとするため、一定の利益を確保することができる。外食・中食問わず多様なシーンで当店が想起されるブランドの確立を図る。

【間接的効果:店内利用客の増加】

惣菜販売の実施に合わせ、店内の雰囲気伝えるパンフレットを配布する。これにより、割烹に馴染みの薄い顧客層に対して、心理的ハードルを下げ、誕生日や記念日などの会食の選択肢としてもらう。店内で食事が可能であることを周知し、店内利用客を月間〇人増加させることで、月間〇円の売上増加を目指す。

※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: 割烹〇〇

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)
①機械装置等費	スチームコンベクションオープン ・おいしいお弁当を効率的に製造するため	980,000×1個(税込)	980,000
①機械装置等費	保温ショーケース ・温かい惣菜を陳列し販売するため	108,000×1個(税込)	108,000
⑥新商品開発費	惣菜用の容器・パッケージデザイン費(5種類) ・当店の強みを最大限に訴求するため	55,000 円×5種(税込)	275,000
②広報費	パンフレットデザイン費 ・店内利用を宣伝するため (ポストカードサイズ両面)	88,000 円(税込)	88,000
②広報費	のぼり設置 ・店頭で惣菜販売を宣伝するため(6本)	33,000 円(税込)	33,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 1,484,000
(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) 989,333
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 0
(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) 0
(5)補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 1,484,000
(6)補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 989,333
(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「⑥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「12. 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	494,667	
2.持続化補助金(※1)	989,333	
3.金融機関からの借入金		
4.その他		
5.合計額(※2)	1,484,000	

<「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		
2-2.金融機関からの借入金	989,333	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。)