

名称:〇〇アスリートジム

&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。

## 【事業内容】

2020年〇月に創業し、アスリート向けのパーソナルトレーニングジムを〇月に開店する。体力づくりやダイエット目的での利用ではなく、競技力の向上や身体機能の改善を目的とした方をターゲットとする。計画している店舗概要は以下のとおり。

店舗名 〇〇アスリートジム  
代表者 持続化 太郎  
立地 〇〇県〇〇市、JR〇〇駅から徒歩5分  
営業時間 10:00~22:00  
定休日 水曜日  
主なサービス 月4回のトレーニングコース(完全予約制)、食事指導

店舗については、JR〇〇駅から徒歩5分圏内に複数候補があり、〇月に賃貸借契約の予定である。〇〇駅は3線が乗り入れ、乗り換え客も多いため、高い利便性から市外のお客様にもご利用いただけると考えている。

## 【サービス内容】

ターゲット JR〇〇駅を利用するアスリートやアスリートを目指している方  
特徴 ①完全予約制の個別指導(60分/90分コース)。月4回を基本とした継続型のトレーニングで、パフォーマンスの向上をサポートする。  
②運動指導だけでなく、食事メニューの提案や生活習慣の改善アドバイスも実施。  
③ウェア、タオル、アメニティ等を無料貸し出し。仕事帰りや隙間時間など、いつでも手ぶらで立ち寄っていただける環境を提供。  
料金 入会金+事務手数料として30,000円  
月額料金は下表のとおり

	トレーニング(4回分)	トレーニング(4回分) + 食事指導
60分コース	32,000円	40,000円
90分コース	48,000円	56,000円

## 【代表の紹介】

〇年間、〇〇競技選手として活動し、〇〇大会にて銅メダルを獲得。引退後は専門学校にて身体の構造や機能について学び、理学療法士免許を取得した。あわせて、〇〇認定トレーナー資格も取得し、解剖学・生理学的な知見に基づいた体系的なトレーニング手法を習得した。その後、スポーツトレーナ

一としてスポーツクラブや〇〇大学の体育会運動部にてコーチを務め、陸上競技選手の後身の育成に取り組んできた。今後はこれまでの選手・指導者経験と、理学療法士・〇〇認定トレーナーとしての知見を活かし、科学的根拠に基づいた指導を強みとするパーソナルジムを開業する。

選手時代の写真

スポーツトレーニングしている様子の写真

#### 【サービスの提供方法】

オープン当初は代表1名で運営し、半年後を目途にトレーナーを1名増員する予定である。人員を補充することで、予約枠を増やすことができ、2名同時のサービスを提供する。

また、開業資金については、全額自己資金で賄うため、借入の予定はない。今後は、店舗の賃貸借契約締結後に改装工事、トレーニングマシンや看板の設置などを進めていく予定である。

## 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。

#### 【市場の動向全体】

〇〇調査会社が発表している〇〇動向調査によると、パーソナルトレーニング業界は健康意識の向上を背景に、単なるダイエットから「健康維持」や「機能改善」へと目的が多様化し、安定した成長が見込まれている。特に、AIを活用した効率的な指導や、短時間で効果を出すサービスがトレンドとなっている。

市場動向の図等

#### 【競合】

JR〇〇駅から徒歩5分圏内には上級者向けのパーソナルトレーニングジムが約8件あり、今後オープン予定の東口エリアには3件ある。比較表は下記のとおり。

	当店	A店	B店	C店
利用客	アスリート	アスリート	筋トレ上級者	痩せたい方
利用目的	競技力の向上	競技力の向上	ボディメイク	ダイエット
立地	駅徒歩5分	駅前	駅徒歩3分	駅徒歩5分
セールスポイント	マンツーマン指導で個人の目標や身体能力に合わせた指導を受けることができる	1対複数の少人数制でリーズナブルに高品質の指導を受けることができる	芸能人や有名人を指導する実力派トレーナーが在籍	2か月の集中コースでマイナス6キロの減量を目指すことができる
月額料金	32,000円～56,000円	2万円～3万円	2万円～4万円	2か月コース20万円

B店およびC店は客層が異なるので、競合には当たらない。一方、A店は当店と同様に技術向上を目的とする層をターゲットとしており、立地も当店より駅近である。A店はセミパーソナルによる低価格かつ高品質な指導を強みとしているが、当店は高価格ながらも完全マンツーマンによる個別指導に特化しており、この点が最大の差別化ポイントである。

また、近年、JR〇〇駅周辺は再開発が進み、新しい商業施設やマンションが建設されている。これに伴い、質の高いものを求める層の流入が続いており、当店の魅力をしっかりと訴求できれば、新規顧客の獲得は見込めると考えている。

### 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】

##### ①個別指導

当店は個別の目標に合わせたオーダーメイドメニュー、正しいフォーム指導、食事管理、モチベーションサポートにより、効率的な身体作りと継続しやすい環境を提供できる。

##### ②専門性の高いトレーナーによる指導

〇〇競技選手であった代表から個々に合わせた指導を受けることができる。選手・指導者経験と、理学療法士・〇〇認定トレーナーとしての知見を活かし、科学的根拠に基づいた指導を強みとする。

##### ③立地の良さ

複数路線が乗り入れるJR〇〇駅から徒歩5分圏内とアクセスがよく、仕事帰りや隙間時間にも気軽に利用していただくことができる。

#### 【弱み】

##### ①予約枠の制限

個別指導のパーソナルトレーニングのため、時間枠に限りがあり、受け入れ人数に制限がある。

##### ②認知度の低さ

新規顧客獲得に向けて、今後積極的に宣伝活動を実施する。

### 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。

アスリートやアスリートを目指している方を対象に、科学的根拠に基づいた専門的指導と、効率的に成果を実感できるプログラムを提供する。一般的なダイエットやボディメイク主体のジムとは一線を画す店舗運営により、売上を伸ばしていきたい。

<売上目標>

(単位:千円)

	1年目	2年目	3年目
売上高	13,200	21,600	35,000
売上原価	5,000	9,000	13,000
家賃	5,400	5,400	5,400

宣伝広告費等	1,200	3,000	4,800
利益	1,600	4,200	11,800

店舗の賃貸借契約締結後、〇月のオープンに向け、内装工事およびトレーニングマシン、看板の設置を実施する。プレオープンおよびグランドオープンイベントを開催し、広告・マーケティング施策に注力する。事業の軌道後(約〇か月後)に、月間売上目標〇万円、会員数〇名を目標とする。会員数増加に合わせてトレーナーを増員し、2名同時のサービス提供体制を整備する。

2年目は、1年目に引き続き新規顧客の獲得にするとともに、トレーナー教育を行い、会員の離脱防止に向けたサービスレベルの向上を図る。顧客との信頼関係を構築し、既存顧客からの紹介へ繋げていく。

3年目は、AIやアプリを導入することで、より特色のあるプログラムを提供し、差別化を図る。あわせて、2店舗目の出店に向けた具体的な検討を開始する。

## &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。

パーソナルジムの開業と高い満足度による継続顧客の獲得

## 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。)

前述の「経営方針・目標と今後のプラン」の通り、本補助事業では完全マンツーマンの個別指導に特化したパーソナルトレーニングジムを開店する。一定数の顧客の定着を図るとともに、店舗の認知度向上を通じて新期会員を継続的に獲得し、安定的な経営基盤を構築することを目的とする。

## &lt;店舗の改装&gt;

店舗はスケルトン物件であるため、〇月に賃貸借契約をした後、受付、更衣室、トレーニングエリア、シャワーなどの内装工事を順次進める。トレーニングエリアは、防音性のある素材を用いて施工し、近隣店舗への騒音を防止する。また、床にはケガの防止のため、衝撃吸収性の高いクッション性のある素材で施工する。

## 発生する費用

下地工事	600,000 円(税抜)
設備工事	1,000,000 円(税抜)
仕上げ工事	400,000 円(税抜)
合計	2,000,000 円(税抜)

## &lt;トレーニングマシンの導入&gt;

アスリートやアスリートを目指している方を対象に、効率的かつ成果を実感できるプログラムを提供するため、筋力向上を目的としたウエイト系マシンと、心肺機能向上のための有酸素系マシンが必要となる。

ウエイト系マシンとして、〇〇マシン、〇〇マシンを導入する。

有酸素系マシンとして、〇〇マシン、〇〇マシンを導入する。

## 発生する費用

〇〇マシン	200,000 円(税抜)
〇〇マシン	350,000 円(税抜)
〇〇マシン	550,000 円(税抜)
〇〇マシン	400,000 円(税抜)
合計	1,500,000 円(税抜)

<看板設置>

店舗の認知度を向上させるため、道路に面した側の窓にウインドサインを施工し、通行人へ訴求する。

発生する費用

看板設置費用	300,000 円(税抜)
合計	300,000 円(税抜)

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。

【定性的効果】

本補助事業の実施により、〇月にパーソナルトレーニングジムを開店することができる。プレオープンおよびランドオープンイベントや広告等の宣伝を実施し、新規顧客の取り込みを図る。また、以下の万全な運営体制を整えることで、一般的なジムの課題である「高い退会率」を未然に防ぎ、顧客の定着が期待できる。

一般的なジムの退会要因※	当店の運営体制
期待した成果がでない	専門的な知見から、短期間で効率的に成果を実感できるプログラムの提供
モチベーションが維持できない	大手ジムにはないきめ細やかな目標設定と寄り添ったサポートにより、意欲が維持しやすい
時間の確保が困難	手ぶらでの利用を可能にすることで、隙間時間を活用した継続しやすい環境を提供

※出典:〇〇調査

【定量的効果】

本補助事業の実施による定量的な効果として、以下の会員数を見込んでいる。

<目標会員数>

	1年目	2年目	3年目
会員数	約 20 人	約 40 人	約 60 人
目標継続率	60%	65%	70%

※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: ○○アスリートジム

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)
⑧委託・外注費	店舗内装工事 ・パーソナルトレーニングジムとして開店するため	2,000,000 円 (税抜)	2,200,000
①機械装置等費	トレーニングマシンの導入 ・効率的に成果を実感できるプログラムを提供するため	1,500,000 円 (税抜)	1,650,000
②広報費	看板設置 ・店舗の認知向上を図るため	300,000 円 (税抜)	330,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 4,180,000
(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) 2,000,000
(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) 4,180,000
(6)補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 2,000,000
(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「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 経費明細表作成ツール」をご活用いただけます。  
 ※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>

<「2. 補助金」相当額の手当方法> (※3)

区分	金額(円)	資金調達先
1.自己資金	2,180,000	
2.持続化補助金(※1)	2,000,000	
3.金融機関からの借入金		
4.その他		
5.合計額(※2)	4,180,000	

区分	金額(円)	資金調達先
2-1.自己資金	2,000,000	
2-2.金融機関からの借入金		
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。)