

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。

2023 年1月、JR〇〇駅から徒歩 15 分の立地に割烹料理店をオープンした。提供する料理は本格懐石料理で、オーガニック野菜や地元産の魚介類や野菜を取り入れた旬の食材を郷土懐石として提供している。酒類のメニューについては、全国各地の人気の高い日本酒や焼酎だけでなく、ワインやカクテルなども豊富にそろえている。お客様の利用シーンやご予算に応じてメニューを提案しており、ランチコースは 3,000 円から、ディナーコースは 5,000 円から提供している。

当店は、小個室(4～6名席)が3室あり、他のお客様と顔を合わせない造りとしている。

料理や店舗の写真等

【売上状況】

(単位:千円)

	2023 年度	2024 年度
ランチ売上	1,118	1,365
ディナー売上	7,452	9,101
総売上	8,570	10,466
売上総利益	5,484	6,698

オープン1年目の 2023 年度は1日当たり〇名程度の来客であったが、2年目になるとリピートしてくれる方が増え、〇名程度となった。週平均で〇〇円程度の売上がある。売上の〇割程度が接待や会食での利用であり、残りは仲間内や習い事、家族との食事会といった利用である。

ランチでは、仲間内や習い事などの集まりでの利用が多く、女性客が中心となっている。平均単価は 4,000 円程度で、飲み物を注文するお客様が少ないため、利益率はディナーよりも低くなる。

ディナーでは、接待や会食などでの利用が多い。平均単価は 15,000 円～20,000 円と高額であるが、社会の経済状況に左右されることがある。

【業務状況】

現在2名の厨房スタッフと2名の接客スタッフを雇用しているが、特にディナーにおいては急な欠勤があるとシフトが回らない状況である。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。特に厨房スタッフにおいては、私自身含め3名体制であるが、料理の特性上、仕込みに時間がかかるものが多いため、長時間勤務が続いている状況である。

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「外食市場調査」によると、首都圏・東海圏・関西圏の外食市場規模(推計値)は前年度比〇%増であり、コロナ禍前を上回る水準まで回復している。

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」を配慮した総菜が増えており、単に安いだけではなく、付加価値が高い総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】

(ランチ)

- ・ランチ利用客のうち、〇%以上が地域内の女性客である。
- ・〇〇サイトの口コミを見て、地域外のお客様も度々訪れてくれる。
- ・数か月に1度というペースで定期的に訪れてくれるお客様もいる。

(ディナー)

- ・ディナー利用客のうち、〇%が接待や会食などでの利用である。
- ・半数以上の方がリピートしてくれている。
- ・企業での利用が多いので、数か月前に予約が入ることも多く、売上予測が立てやすい。

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。繁忙期には満席になることが多く、お客様の第一希望日で予約を取ることができないこともある。

【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、腕のある職人によって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や東京のホテルで10年間修業経験があり、メニューの創作能力が高く、お客様の評判も良い。地域のお祭りには、おつまみ屋台を出店する等、地域振興にも積極的に取り組んでおり、知名度もある。

【弱み:ランチの予約数】

ディナーについては安定した予約数が確保できているものの、ランチの予約数が伸び悩んでいる。今後、新規顧客へのアプローチが必要である。

【弱み:原価率】

食材の質へのこだわりから原価率が高くなる傾向があるため、利益率はドリンクの注文数に左右される。

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。

前述の通り、当店の売上はディナーに集中しているため、今後はランチの売上を〇〇程度まで増やしていきたい。ランチは仲間内や習い事などの集まりでの利用が多く、女性客が中心であるため、今後は女性客に支持されるランチ専用メニューの開発を検討していく。また、当店は外から店内の様子が見えにくい造りとなっているため、「入りにくい」という声をいただくこともある。気軽に当店の商品が購入ができるように、店頭にてお弁当販売にも取り組んでみたいと考えている。お弁当の購入をきっかけに、これまで割烹料理店に馴染みがなかった比較的若い世代の女性の取り込みを図る。

今後のプラン

【新メニューの開発】

- ・女性に支持されるランチ専用メニューを開発する(3,000 円の店内メニュー)
- ・ランチ専用メニューをもとにお弁当用メニューを開発する(1,600 円のお弁当メニュー)

【お弁当販売の体制構築】

- ・効率よくつくれる体制を構築する
- ・容器やパッケージを開発する

【集客活動】

- ・女性客向けのランチメニュー及びお弁当販売の開始を宣伝する
- ・地域内の住宅や企業等にチラシを配布する
- ・店頭が目立つようにのぼりや看板を設置する

<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。

手造りお弁当の販売開始による新規顧客の獲得

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。)

補助事業では、下記①～④を効果的、集中的に実施することにより、お弁当販売を中心に当社のランチ売上の向上を図る。

①設備の導入

お弁当販売に向けて、スチームコンベクションオーブンと弁当ウォーマーを導入する。スチームコンベクションオーブンを利用することで、食材の風味や栄養素を損なうことなく、効率的な調理ができる。温度自動調整機能も付いており、温度チェックや焼き具合の確認などの手間が省かれ、他の調理や作業に専念できる。また、販売直前までできたてのおいしさを維持するために、弁当ウォーマーを店頭に設置する。

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などを使用しているといった当店の強みが伝わるようなパッケージを考えている。

③ランチ営業

お弁当と一緒にポストカードサイズのパンフレットの配布も行う。パンフレットには店内の様子がわかる写真を用いて、ランチメニューの紹介を記載し、店内利用を呼び込むものとする。

④のぼりの設置

店舗前の通行人に対してお弁当販売を周知するために、のぼりを設置する。「手造り」「地元産の魚」などといったアピールポイントがわかるデザインとする。

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
弁当ウォーマー	108,000 円
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。

①お弁当販売によるランチ売上増加

本補助事業により、ランチにお弁当販売を開始することで、割烹料理店の味を気軽に楽しんでもらい、これまで割烹料理店の味にあまり馴染みのなかった層にもアプローチできる。1日当たり〇〇個の販売を見込み、〇〇円程度の売上増加を目指す。

②店内利用客の増加

お弁当販売とあわせて店内の様子がわかるパンフレットを配布し、「入りにくい」という当店へのイメージを一新させたいと考えている。店内でも召し上がっていただけることを訴求することで、ランチの店内利用客が1か月当たり〇〇人増加すると想定し、〇〇円程度の売上増加を目指す。

お弁当及び新メニューは、従来のランチメニューよりも単価が下がるものの、当店のお客が増えることで全体的な売上増加は可能である。また、お弁当及び新メニューは専用のメニューとするため、一定の利益を確保できると見込んでいる。

【売上目標】

(単位:円)

	2025 年度	2026 年度	2027 年度
お弁当売上	1,440,000	1,920,000	2,688,000
単価	1,600	1,600	1,600
販売数	900	1,200	1,680
販売数 (月当たり平均)	75	100	140
店内売上	2,520,000	4,200,000	4,900,000
単価	3,500	3,500	3,500
来店数	720	1,200	1,400
来店数 (月当たり平均)	60	100	120
ランチ総売上	3,960,000	6,120,000	7,588,000

※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	弁当ウォーマー ・温かいお弁当を提供するため	108,000×1個(税込)	108,000
⑥新商品開発費	お弁当のパッケージデザイン費(5種類) ・お弁当の訴求のため	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 ・店頭でお弁当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「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」(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	989,333	
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。)