

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<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

【概要】

当店は、2017年に創業し、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珈琲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	3,000	62.6%	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	3,580	1,560	37.4%	約3,000円

【立地場所】

最寄りの駅から徒歩で30分程度かつ高速のICも近くにないことから、決して良い立地とは言えないが、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増加してきている。

実際に開店当初の来店客は地域内のみであったが、現在では約2割もの来店客が地域外から足を運んで来店されている。

【主な商品】

- ①コーヒー豆(550円~/100g) 営業利益率約6%
- ②コーヒーバッグ(140円~/1個) 営業利益率約8%
- ③贈答用セット商品(990円~15,000円/個) 営業利益率約4%
- ④コーヒーグッズ(790円~5,900円/個)営業利益率約3%

●各商品の売上等

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
1位	コーヒー豆	320万円	コーヒーバッグ	210万円
2位	コーヒーバッグ	300万円	コーヒー豆	160万円
3位	贈答用セット商品	230万円	贈答用セット商品	138万円

【売り上げの状況】

1日あたり、〇名程度の来客であるが、週末になると〇名程度にお客が増える。あわせて、オンラインでも注文が入り、週平均で〇〇円程度の売り上げがある。また、歳末セールなどのイベント時には、〇名以上が来客する。

【業務状況】

現在1人の従業員と1人のアルバイトを雇用し、3名体制で来客対応やオンラインでの注文受付、梱包作業、発送作業などを行っている。そのため、今後来客数や売上げを伸ばすにあたり、人員の確保

が課題となる。また、新型コロナウイルスの影響による営業自粛から立ち直るため、2つの銀行から〇〇円の借入れがあり、毎月●●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げの確保が急務である。

※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。

2. 顧客ニーズと市場の動向

●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と判断できる。(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。

●当店事業に関わる市場について

店舗事業

2021年売上高ベースの顧客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:

⇒店舗事業において、80%以上が〇〇市に居住する顧客である。

⇒人口に対する顧客数の割合は、約0.4%である。

・B市:

⇒店舗事業において、B市に居住する顧客の割合は、わずか6%に留まる。

⇒人口に対する顧客数の割合は、約0.03%と非常に少ない。

・C町:

⇒店舗事業において、C町に居住する顧客の割合は、わずか4%に留まる。

⇒人口に対する顧客数の割合は、約0.06%と少ない。

以上より、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。

<店舗事業での購入品の特徴>

- ・コーヒー豆とコーヒーバッグの売上だけで、60%を構成している。
- ・暑い時期になるとコーヒー豆とコーヒーバッグの売上構成比率が下がるが、代わりに水出しコーヒーの売上構成比率が上がるため、全体としての営業利益は低くなる。
- ・贈答用セット商品が売上構成比の30%を占めている。
- ・贈答用セット商品は単価が高く、営業利益率も比較的高いため、店舗事業において重要である。

オンライン事業

90%以上が県外からの注文であるため、県外からも多くの注文があることがわかる。

<店舗事業での購入品の特徴>

- ・贈答用セット商品の売上構成比はわずか10%であり、店舗事業と比較すると非常に低い。
- ・贈答用セット商品は単価が高く、営業利益率も比較的高いため、オンライン事業において重要。
- ・オンライン事業における贈答用セット商品の客単価は5,000円である。

※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。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

●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。

※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をお書きください。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

新型コロナウイルスの影響から、来客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。

①新規顧客の獲得により売上増を目指す

・コロナ禍以前は順調に増加傾向にあったが、2020年4月から非常事態宣言が発令されて以降、店舗事業の顧客数は減少し、売上は大きい月で50%以上減少した。一方で、オンライン事業においては、顧客数及び売上が増加した。いわゆる『巣ごもり』によるものと想定される。

・店舗事業・オンライン事業の直近2年間の売上増加率を比較すると、店舗事業105%、オンライン事業190%となっており、オンライン事業による増加率が著しい。売上増の要因は、新規顧客数の増加で、前年比150%となっている。店舗事業においては前年比95%と減少したが、近隣市・町の市場には開拓の余地があると考えられる。

②卸売事業に挑戦し、大都市圏への販路開拓を行う(長期的プラン)

・2023年より新たな販路開拓に取り組む。具体的には、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、広島市、福岡県、熊本県、鹿児島県において卸売営業を実施する。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。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。

※1. ～3. でお書きになったことを踏まえ、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。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会・商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式10)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

(1)事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超

(2)事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)

(3)事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外((i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))

<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)

新規顧客獲得のための地域広報及びオンラインショップサイトのリニューアル事業

※本事業のタイトルを簡略にお書きください。

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)

前ページの「経営方針・目標と今後のプラン」に記載した通り、本補助事業の目的は、新規顧客を獲得することである。2022年において、以下の取り組みを実施することで、新規顧客を獲得する。

①新聞折り込みチラシの製造と配布(店舗事業)

近隣のA市、B市、C町からの新規顧客をターゲットに、町の中心部にチラシを配布。10月～12月に2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することで、来店のきっかけを作る。試供品には、コーヒーバッグを想定している。また、コロナ禍により外出に抵抗がある顧客にもアプローチするため、チラシには下記で掲載している、オンラインショップサイトのリニューアルについても案内することで、店舗事業・オンライン事業双方の新規顧客増加を目指す。

発生する費用

折込チラシ作成費	120,000円×2回
折込チラシ配布費	300,000円×2回
試供品原料費	59,800円
試供品製造費	100,800円
試供品ラベル作成費	24,000円
合計	1,024,600円

②オンラインショップサイトのリニューアル(オンライン事業)

前ページの「経営方針・目標と今後のプラン」に記載した通り、オンライン事業の新規顧客数はコロナ禍を機に盛況である。だが、オンラインショップを利用したお客様からは、「注文まで手続きを進めるのに時間がかかった」(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)等々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ため、オンラインショップサイトのリニューアルを計画している。お客様からの意見に基づいた改修項目は以下の通り。

- (1)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。
- (2)購入者が口コミ投稿できる機能を追加。
- (3)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。
- (4)「店主のこだわり」のページ(高品質の豆を丁寧に焙煎している工程をお客様に周知し、高付加価値を演出)を追加。

発生する費用

口コミ機能作成費(上記(2))	300,000円
サイト構成改修費(上記(3)、(4))	120,000円
サイトデザイン改修費(上記(1)、(4))	70,000円
合計	490,000円

※本事業で取組む販路開拓などの取組について、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下さい。)

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。

●店舗事業における効果

店舗事業において折り込みチラシを配布することにより、2022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。補助金効果により増えた新規顧客のうち、2023年1月以降も固定客となるのは、そのうちおよそ30%と見込む。

●オンライン事業における効果

オンラインショップサイトのリニューアルは9月を予定しており、リニューアル後チラシ配布(10~12月)の効果が始まる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客単価は約3,000円であるが、リニューアルによる利便性向上等により客単価3500円以上になることを目標とし、補助金効果により増えた新規顧客のうち、2023年1月以降も固定客となるのは、およそ20%と見込む。

※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。

※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、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名称」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。