【追加公募・全国商工会連合会提出用】

省略

（様式２）

経営計画書

名　称：

＜応募者の概要＞

（ふりがな） 名称（商号または屋号）				
法人番号（13 桁）※１				
主たる業種※２	業種番号 （2 桁 or3 桁）		業種名称	
常時使用する 従業員数※３	人		＊常時使用する従業員がいなければ、「０人」と記入してください。 ＊従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。	
資本金額 （個人事業者は記載不要）	万円		創業・設立年月（和暦）	年　　月
連絡担当者	（ふりがな） 氏名		役職	
	住所	（〒　　－　　）		
	電話番号		携帯電話番号	
	FAX 番号		E-mail アドレス	
代表者の氏名			代表者の生年月日（和暦）※４	年　　月　　日
			平成 29 年 4 月 1 日現在の満年齢	歳

【以下、代表者の平成 29 年４月１日現在の満年齢が「満 60 歳以上」の場合のみ記入】
＜誕生日が昭和 32 年（西暦 1957 年）４月１日またはそれ以前の者が該当します＞

補助事業を中心になって行う者の氏名		代表者からみた「補助事業を中心になって行う者」との関係［右の選択肢のいずれか１つにチェック］	□①代表者本人 □②代表者の配偶者 □③代表者の子 □④代表者のその他親族 □⑤上記以外（親族外の役員・従業員等）
＊「様式６（事業承継診断票）」Ｑ１【　】記載の「後継者候補」の氏名と同一の者か否か	［いずれか一方にチェック］ □①「後継者候補」である⇒後継者候補の実在確認資料の添付が必要（公募要領 P.51 参照） □②「後継者候補」でない		

（全国商工会連合会・補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」（共同申請の場合は、原則、代表事業者の連絡担当者）宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。）

※１　法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー（個人番号（12 桁））は記載しないでください。

※２　公募要領Ｐ.58 記載の「業種分類」に基づいて、主たる業種の番号（２桁）、業種名称をご記入ください。（「業種分類」に小分類（３桁）が記載されている業種については３桁まで番号を記入し、業種名称をご記入ください。）

※３　公募要領Ｐ．34 の２．（１）③の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会にご相談いただけます。
（従業員数が公募要領Ｐ．33 記載の「小規模事業者の定義」を満たす事業者のみ申請できます。）

※４　全ての申請者（共同申請参画事業者を含む）について、代表者の生年月日が確認できる公的書類の写しの添付が必須です。

省略

※全ての申請者【必須回答】

（いずれかで採択・交付決定を受けている場合は、申請できません。共同申請により採択・交付決定を受けた「参画事業者」も含みます。）

平成 28 年度第２次補正予算「小規模事業者持続化補助金」の【一般型】【熊本地震対策型】【台風激甚災害対策型】（平成 28 年 11 月４日公募開始）で採択・交付決定を受けているか否か	□採択・交付決定を受けている	**□採択・交付決定を受けていない**

※全ての申請者【必須回答】（風俗営業法に該当する場合は、申請できません。）

補助対象事業として取り組むものが、風俗営業法第２条に該当するか否か	□該当する	**□該当しない**

※法人のみ【必須回答】（みなし大企業に該当する場合は、申請できません。）

みなし大企業（公募要領Ｐ.60「参考２」）に該当するか否か	□該当する	**□該当しない**

※全ての申請者【必須回答】

（これまでに実施した「小規模事業者持続化補助金」の補助事業者に該当する者（平成 28 年度熊本地震復旧等予備費事業を除く）は、今回応募時に、該当する回に提出した実績報告書（様式第８）の写しの提出が必須です）　**注：共同申請により採択・交付決定を受けて補助事業を実施した「参画事業者」も含みます。**

１年目事業（平成２５年度補正）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	□補助事業者である	□補助事業者でない
２年目事業（平成２６年度補正）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	□補助事業者である	□補助事業者でない
３年目事業（平成２７年度補正）、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か	□補助事業者である	□補助事業者でない
（１年目事業～３年目事業のいずれかの補助事業者の方のみ） それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）		

1.　企業概要

(1)【概要】

当社は２０○○年○月に○○市で大衆焼肉レストランとして開業した。その後、２０○○年○月に○○市に移転し現在に至っている。

(2)【売上】

当社の売上高は２，１００万円である。また、売上構成は以下のとおりである。焼肉と飲料で約６０％を占めていることがわかる。

焼肉	４０％	漬物等	２０％
飲料	２０％	ご飯	１０％
スープ	１０％	計	１００％

(3)【最近の傾向】

２０１２年６月にレバ刺し、ユッケなどの生肉が販売禁止になったため、それを楽しみにしていたお客さまの来店頻度が減少し、売上高が３０％程度落ち込んだ状態が続いている。

また、肉の仕入単価が上昇する一方、震災以降は電気料金も値上がりするなど経営環境が厳しいなか、とくに真冬、真夏時は、冷暖房の適切な温度管理を行い快適な空間を提供することに努めている。

(4)【特徴】

①店の特徴として、リピーターが多く地域の方々にたいへん喜ばれている。

②近くに炭火焼肉店はなく、無煙ロースターで清潔・きれいな焼肉店として認識されている。

③メニューは豊富であり、肉についても良質なものを厳選して仕入れている。

【店内のイメージ】

(5)【弱み・課題】

幹線道路に面しているものの看板が読みづらく、お客さまから「何が書いてあるのかよくわからない」と指摘されている。

また、前述したとおり売上高の多くをリピーターに依存しており、売上高が頭打ちの状態となっている。

そこで訴求力の高い看板を設置して、新たな顧客を取り込むことが大きな課題である。

現在の看板の写真
（読みづらい看板）

2.　顧客ニーズと市場の動向

(1)【顧客ニーズ】

最近の傾向として、ＦＣの安売焼肉店よりも、値段は少々高めでも良質焼肉を落ち着いた雰囲気、接客のなかでゆっくりと味わいたいという消費者ニーズが高まっている。

(2)【周辺地域の人口】

当店の立地する○○市は、最近開発が行われており、以下のように人口が急増している。

４年前の人口	３０，２１４人
現在の人口	３１，０７２人

また、近隣に○○○電機、○○電機などができ、店舗周辺の集客力が高くなっている。

これは、店舗前の道路の交通量が増加していることなどから明らかである。

さらに、区画整理されているので、新たに一戸建てや店舗ができ始めるなど、今後も人口の増加が見込まれている。

(3)【焼肉業界の市場規模】

（社）日本フードサービス業界の資料によると、焼肉店の売上高は前年比１１２．５％となっており、市場規模は拡大していることがわかる。この要因として、客数（１０９．８％)、客単価（１０２．４％）となっており、いずれも増加していることによる。

	売上高	店舗数	客数	客単価
	前年比	前年比	前年比	前年比
合計	１０３．３	１０１．１	１０１．６	１０１．６
洋風	１０１．２	１００．６	１００．３	１００．９
和風	１０４．５	１０１．５	１０３．６	１００．９
中華	１０２．６	１０４．６	１０２．５	１００．１
焼肉	１１２．５	９９．１	１０９．８	１０２．４

（単位：％）

(4)【最近の新規顧客について】

最近の顧客動向をみてみると、目の前の幹線道路の交通量が増加したことをうけ、新規顧客が微増している。

また、１人で来店するお客さまが増加しており、１人で来店する顧客は、客単価がよく、４，０００円程度使用していただけることが多い。

3.　自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1)【リピーターが多いこと】

現在、顧客の大半が地元客で９０％がリピーターである。この理由としては、①地元家族での利用が多いこと、②従業員の接客サービスが良いこと、などが挙げられる。サービスについては、インターネットでも「店員のサービスが良い」、「気配りがある」などの声をいただいており、インターネット経由での顧客も来店している。

(2)【立地が良いこと】

前述したとおり、幹線道路沿いに立地しており、車が多く通っている。

また、店舗の横に道路が敷設され角地でもあり、駐車スペースに車をとめやすい。

(3)【商品が良質であること】

良い食材（Ａ４～Ａ５ランク）を毎日吟味して仕入れており、なおかつ低価格で提供しているため多くの顧客満足を得ている。

4.　経営方針・目標と今後のプラン

(1)【経営方針】

気軽に利用でき、だれからも愛される焼肉店でありたい。

そのためには、

①良心的な価格設定を心がける。

②いつも清潔な店舗にする。

③いつも笑顔があふれる居心地の良い店にする。

(2)【売上目標】

数値目標：５年後に２，８００万円の売上高を達成する。

人員目標：従業員を１名増やし、接客が良く清潔で活気のある店を目指す。

(3)【今後のプラン】

いつでも安心して気軽に立ち寄れる焼肉店として、近隣住民に認知され、リピーターでの売上比率を１０年後には８０％以上を達成する。

※経営計画書の作成にあたっては商工会と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※全ての欄が必須記入です。欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

※記入例は公募要領Ｐ.23 参照

【追加公募・全国商工会連合会提出用】

（様式３－１：単独１事業者による申請の場合）

補助事業計画書

名　称：○○○○

１．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）

幹線道路からの集客を狙った看板設置による集客力強化事業

2. 販路開拓等の取組内容【必須記入】（販路開拓等の取り組み内容を記入すること）

◆「買物弱者対策に取り組む事業」として車両購入費を計上する場合は右欄に○	

(1)看板設置

①【概要】

道路沿いの上り、下りの両方から見える位置に、新規の看板を設置し、焼肉店があることを強くアピールする。

②【看板の特徴】

理想とする看板として、以下の看板を参考とする。現在の看板は、文字が薄く小さくて、焼肉店の店名がわからないと、よく指摘されるためだれもが「焼肉店がある」ということを認識することを目標とする。

「参考とする看板」

高さと幅を持たせて、だれが読んでも読める文字を強調するとともに、明るく目立つ看板とする。

③【現在の看板の問題点】

問題点として、幹線道路沿いの下り線から走ってくる車について、見落とされやすいことである。

その理由として、隣にあるアパートは２階建てであり、歩道ギリギリまでの建物となっており、走行者に事前に知らせることができない看板であること。

また、下り車線側からの看板は、文字が薄く小さいためわかりにくいとの指摘がある。

(2)新規顧客のリピーター化

①【自動車で来店する顧客対策】

来店するお客さまは自動車での来店を想定しているため、自動車のお客さまが安心してお酒を飲めるよう運転代行を推奨する。その際に代行運転を利用するお客さまへは５００円分の割引を行う。

なお、当店の契約している代行業者を手配・利用すると、１００円のバックがあるため当店の負担は４００円となる。

②【お子さま連れ対策】
　新規顧客として地元の家族連れも想定している（新しく〇〇市にマイホームを購入する層および〇〇〇電機などに来店する層）
　これらの層へは、子ども向けにフレッシュジュースを１杯無料サービスとする。
③【サービスの強化】
　従業員１名を雇用し、よりきめ細かなサービスを提供する。従来からサービスについては、高く評価されているので、当店オリジナルのマニュアルを有効に活用して新規従業員へ指導を行う。
④【新メニューの開発】
　リピート顧客がメニューに飽きを感じさせないように新しいメニューを開発する。当店は肉のカットを自店で行っているため、この時にでた端肉などを有効に活用したメニューを開発することにより、利益率の増加を目指す。

「スケジュール」

	８月	９月	10 月
看板の仕様決定	○		
デザイン決定		○	
施工・完成			○

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.37 に該当する取り組み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】

(1)【売上高の増加】
　当事業による売上高の増加については、以下のように見込んでいる。５年後の売上高２，８００万円を達成するためには、既存の売上高から７００万円の増加が必要となる。これを客数に換算すると、年間２，３００名（客単価３，０００円）の客数増加が必要であり、１日当りでは約６名となる。
　また、補助事業の効果として、リピート顧客と新規顧客の割合を７：３とすることを目標とするため、新規の看板の効果として２名（＝６名×３/１０）の顧客誘導を目標とする。この算定数値は、現在の交通量から考慮すると看板の効果として確実に見込むことができる数値と思われる。（単位：万円）

増加分	１年目	２年目	３年目	４年目	５年目
売上高	１００	３００	５００	６００	７００
仕入高	４５	１４５	２７５	３３０	３８５
売上総利益	５５	１５５	２２５	２７０	３１５
人件費	３５	１２０	１２０	１２０	１２０
広告宣伝費	１０	１５	３０	３０	３０
営業利益	５	２０	７５	１２０	１６５

注）人件費：人員新規雇用分（１年目の途中より）
　　広告宣伝費：リピーター化費用として

(2)【地域経済の活性化】

今後の展開として、地元客がたくさん集まる店と位置づけ、地元客が良きコミュニケーションの場所としての店づくりを第一に考えている。具体的には、町内会、警察署、会社接待など、友好・交流の場として利用され、〇〇市に住んでいたら家族や知人を誘って焼肉店へ行くというパターンが定番化されることになる。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。

２．経費明細表【必須記入】

省略

（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）補助対象経費合計			
（２）補助金交付申請額　（１）×補助率 2/3 以内（円未満切捨て）			

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑬外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領Ｐ.62 参照のこと。

※（２）の上限は５０万円。

省略

３．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		
2. 持続化補助金（※１）		
3. 金融機関からの借入金		
4. その他		
5. 合計額（※２）		

＜「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		
2-3. その他		

※１　補助金額は、２．経費明細表（２）補助金交付申請額と一致させること。

※２　合計額は、２．経費明細表（１）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、ご記入ください。

（１．から３．の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。）