

【コロナ特別対応型・日本商工会議所提出用】

(様式2)

経営計画書

名 称： 株式会社〇〇

<応募者の概要>

(フリガナ)		カブシキガイシャ〇〇										
名称(商号または屋号)※1		株式会社〇〇										
法人番号(13桁)※2		1	2	3	
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		https://〇〇										
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (<input type="radio"/>) 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ② (<input type="radio"/>) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (<input type="radio"/>) 製造業その他 ④ (<input type="radio"/>) 特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)										
常時使用する従業員数※3		1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 (会社以外は記載不要)		300万円			設立年月日(西暦) ※4			〇年〇月〇日				
連絡担当者	(フリガナ)	〇〇〇〇			役職			代表取締役社長				
	氏名	〇〇〇〇										
	住所	(〒〇〇-〇〇) 〇〇県〇市〇町1-4										
	電話番号	04〇-〇〇			携帯電話番号			090-〇〇				
	FAX番号	04〇-〇〇			E-mailアドレス			〇〇@yahoo.co.jp				

【様式2作成の留意事項】

- ※1 共同申請の場合には代表する応募者で記載してください。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」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。
- ※2 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。
- ※3 公募要領P.22の2.(1)②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・商工会議所にご相談いただけます。
- ※4 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日)を記載してください。
*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。

<p><第2回受付締切分に応募の場合のみ> (第1回受付締切分に応募の方は、回答不要です。)</p> <p>①令和2年度補正予算事業（第1回受付締切分）の申請を行っている。</p> <p>②令和2年度補正予算事業（第1回受付締切分）の申請を行っているが、採択結果がまだ出ていない。 ※第2回受付締切分に応募はできますが、第1回受付締切分が採択された場合は、第2回受付締切分を取り下げしていただかなければ、第1回受付締切分の事業実施はできません。</p> <p>③令和2年度補正予算事業（第1回受付締切分）の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している事業者である。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する →②へ <input type="checkbox"/> 該当する※	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない <input checked="" type="checkbox"/> 該当しない →③へ <input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p><売上が前年同月比※20%以上減少している事業者が対象> 「概算払いによる即時支給（審査後、交付決定額の50%を支払う）」を希望するか否か。</p> <p>注1：様式5（概算払請求書）を申請時に提出してください。</p> <p>注2：地方自治体が発行する売上減少証明書を添付（セーフティネット保証4号に関して地方自治体から売上減の認定を受けている場合は、同認定書（コピー可）で代用可。</p> <p>注3：共同申請の場合は、対象外となります。</p> <p>※2020年2月～2021年1月までの任意の1ヵ月と、前年同月を比較。なお、創業1年未満のため前年同月との比較ができない場合は、創業後申請する月の前月までの間の任意の連続する3ヵ月間の月平均売上高と当該期間の最終月または当該期間以降の任意の1ヵ月の売上高との比較により対応いただけます。</p>	<input type="checkbox"/> 希望する	<input checked="" type="checkbox"/> 希望しない
<p><全ての事業者が対象> 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 26参照）か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p><全ての事業者が対象>（①・②のいずれか一つを選択）</p> <p>①（○）「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<一般型>」には応募していない</p> <p>②（ ）「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<一般型>」に応募した。 <u>※「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<一般型>」に採択された方は、辞退を事務局に申し出なければ、本補助金を受給することはできませんので、ご注意ください。</u></p>		

<計画の内容>は、合計最大5枚までとします。

<計画の内容（新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための取組）>

1. 新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための投資の種類（該当する類型を、一つ以上選択）
- A：サプライチェーンの毀損への対応
 - B：非対面型ビジネスモデルへの転換
 - C：テレワーク環境の整備

2. 事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）（注1）

◆**当店概要**

- ・店名：〇〇
- ・業種：居酒屋
- ・設立：平成〇年〇月〇日
- ・席数：50席
- ・従業員：1名（店主夫婦除く。ほか、パート20名）
- ・年商：約4,200万円（350万円/月平均）
- ・客単価：約3,200円
- ・売上内訳：夜100%そのうち、ドリンク約35%、フード65%
- ・客層：近隣のサラリーマン男性約75%、付随する女性OL約25%
- ・備考：4月、8月、12月は、25席ある座敷を利用した団体の宴会で売上が増加する



※店舗外観



※店内の座敷席

◆**当店の立地**

当店は、〇市の〇駅前に所在する居酒屋である。

〇市は、人口約〇万人であり、〇駅はその中心にあるため、オフィス街となっている。また、当店よりさらに数百メートル離れたエリアはビルの再開発が進み、新しい中層マンションが立ち並ぶ。

なお、〇市役所のホームページより、小学校区別人口を確認したところ、当社が所在する地区の人口は約〇、〇万人、そのうち15歳未満人口は約〇%であり、子育て世代が多いことがわかる。

コメントの追加 [A1]: 以下、「審査員」の目線で、本文を補足解説します。

コメントの追加 [A2]: これから始まる物語の主人公が、どういう会社なのか、箇条書きで短く説明されていると、スムーズに読み進められます。

コメントの追加 [A3]: 審査員は、自社の場所をまったく知らないことを前提に書いてください。

◆当店の強み

(1) オリジナリティーの強い人気商品の存在

当店は、仕事帰りのサラリーマンが食事を兼ねて飲食することが多い。そのため、商品の量を大きめにし、価格をやや高めに設定している。定番の注文方法は、中高年層で飲酒目的が高いお客は、まず刺身の盛り合わせを注文する。30代の客層では、チキン南蛮と豚の生姜焼きの注文率が高い。

刺身用の魚は隣の〇市にある大手卸売鮮魚店が配送してくれる。鮮度の高い魚をふんだんに使用していることが、人気の理由と自負している。

また、チキン南蛮は、黒酢を使用した甘酢ダレに浸したあと、生レモンの皮と自家製ピクルスを入れたタルタルソースをかけていることが人気の秘訣と推測している。さらに、豚の生姜焼きは、歯ごたえのある肩ロースを使用し、ハチミツを隠し味とした粘度の高いタレに絡めてあることが人気の秘訣と推測する。



※ 刺身の盛り合わせ



※チキン南蛮



※豚の生姜焼き

(2) 女将の接客力

当店の女将は、会話力が高く、常連客に人気がある。さらに、お客の顔と、以前の会話を記憶する能力が高い。宴会で1度だけ来たお客が、ふらっと入店した際、さりげなく前回の話をして、そこから通っていただけるようになることも度々ある。

3. 新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況について記載ください）（注2）

◆売上の推移

	1月	2月	3月	4月
2019	308万円	297万円	380万円	435万円
2020	298万円	305万円	310万円	112万円
前年同月比	97%	103%	82%	26%

※表 過去4か月の比較（2019年対2020年）

当店の売上状況だが、2月までは新型コロナウイルスによる影響はなかった。3月に、予約を頂いた団体客のキャンセルはあったが、パートの出勤日を減らすことなく運営してきた。

しかし、3月30日に、志村けんさんの死亡が伝えられたニュース、そして4月7日の7都府県への緊急事態宣言のニュースが流れると、わずか1週間の間に状況は激変した。みるみるうちに客数は減り、予約のあった団体客からキャンセルの電話が続いた。

コメントの追加 [A4]: 「4. 今回の申請計画で取り組む内容（最終ページ）」は、自社の強みと周辺になるチャンスを掛け合わせたものが望ましいです。ですからここで、「4. 今回の申請計画で取り組む内容」で発揮される自社の強みを書いておいてください。

コメントの追加 [A5]: 写真類は、多少入れてある方が読みやすいです。ただし、写真だけでページを広げようとしていると、逆効果です。

コメントの追加 [A6]: このように、必ず「見出し」を作っておくと、言いたいこと（各見出しの結論）がわかりやすくなります。また、この人の文章は短文なので下手に見えるかもしれませんが、長文の方が読みにくいので、審査員には嫌われます。

コメントの追加 [A7]: 売上比較の表があると読みやすいです。また上部に周辺の人口について触れていますが、これも本来は表が望ましいです（信憑性が高くなる）。

◆現状（当店の課題）

客数が大幅に減ったため、パートの出勤数をほぼゼロにし、経営者夫婦と従業員1名で運営するようになった。しかし、夜の売上だけでは家賃が払えないと判断したため、ランチ時に持ち帰り弁当の販売を開始した。

しかし、

- ①当店が、持ち帰り弁当を開始したことを知らないお客が多い（情報発信をしていない）
 - ②オフィス街であるため、ごく短時間に注文が集中し、電話で予約受注しているため、対応できていない
 - ③チキン南蛮や豚の生姜焼きを大量に製造してストックする機械がない
- といった課題が残っている。

◆市場の機会

(1) 近隣で働く人をターゲットとする場合

当店の立地は、〇市のオフィス街にある。そのオフィス街にありランチを提供する店では、混雑をさけるために入店制限をかけ、持ち帰り弁当を販売している店が増えた。また、コンビニでの弁当購入が増えて、レジでの待ち時間や密集度が問題となっている。

(2) 近隣に住む人をターゲットとする場合

当店から数百メートル離れたエリアには、子育て世代が住むマンションが多数ある。自粛が続く状況では、母親が毎日昼食を作ることに限界があると考えている。

4. 今回の申請計画で取り組む内容（注3）

【事業名：近隣の方に求められるランチを、なるべく非対面で提供】

【計画内容】（上記1～3を踏まえて、販路開拓等の取組（A、BまたはCに関する取組を含む）を記載ください）

◆事業概要

ランチ商品の販売を増加させる。以下、当取り組みの概要である。

・いままでの事業内容

誰に	ニーズ	何を	商品特徴	どのように（作る、売る）
サラリーマン	仕事帰りに一杯飲みながら食べたい	刺身の盛り合わせ、チキン南蛮、豚の生姜焼き（酒のつまみ兼食事）	酒のつまみに間違いない、万能なメニュー	注文があるたびに製造 販売は、口コミで増やしてきた



コメントの追加 [A8]: 課題をたくさん書く必要はありません。「4. 今回の申請計画で取り組む内容」で解消しようとする課題のみを書いてください（審査員はここで、何を買いたいのかを想像できる）

コメントの追加 [A9]: 「4. 今回の申請計画で取り組む内容」に活かせる機会（買ってくれる人の存在、自社にとって売上を増やせる要因）を必ず記入してください。

コメントの追加 [A10]: 本来は、文章で説明するのですが、表にすると楽です。表を貼って、それを補足するように文章を書く方が、ずっと早いです。

・これからの取り組み内容

誰に	ニーズ	何を	特徴	どのように (作る、売る)
(1) 近隣のサラリーマン	近くでランチ商品を買いたい20代から40代の男性 価格より量と質を求める	チキン南蛮弁当 豚の生姜焼き弁当	ライス 250g などボリュームを出しながら価格は税込み700円以内で提供	大量に製造し真空パックで保存 販売は、ネットとチラシを制作し配布する
(2) 近所の住民	たまには中食を食べたい母と、たくさん食べた小中学生	チキン南蛮弁当 豚の生姜焼き弁当	ライス 250g などボリュームを出しながら価格は税込み700円以内で提供	大量に製造し真空パックで保存 販売は、ネットとチラシを制作し配布する

◆今回の取組が、当審査に該当する箇所
B (非対面型ビジネスモデルへの転換)

◆強みと機会の認識

当店には、名物料理があり、そのうち2つ(チキン南蛮と豚の生姜焼き)は、ランチ商品に転用できると考えた。また当店の女将は、接客力が高い。もし持ち帰り弁当を主体に運営していても、来店頻度の低いお客との会話で、「顔を覚えている」「前回の会話を覚えている」ことが伝わるような会話ができれば、新たな常連を獲得することが可能だと考える。

次に市場の機会だが、近くにオフィス街と中層マンションがあり、人口わずか〇万人の市のなかでは恵まれている。

◆これからやるべきこと

当店は、オフィス街の中心ではなく、中層マンションに近い場所(駅を中心に考えれば、駅から遠くなる場所)に所在するため、当店を知らない企業も存在する。また、当店の客層はサラリーマンが多く、入り口が居酒屋らしい造りのため、当店に興味のなかった住民層も多数存在するだろう。

これらを考慮し、前述の課題を解決するための方法を述べる。

- ①当店が、持ち帰り弁当を開始したことを知らないお客が多い(情報発信をしていない)
⇒ネット上で、持ち帰り弁当があることを伝える。また、オフィス街、中層マンションともにチラシを配布する。チラシには、QRコードをつけて、ネット上で注文できることを訴求する。

コメントの追加 [A11]: 取組の基本は、「強み」と「機会」の組み合わせです。それを主張するようなこの見出しは、上手いです。

②オフィス街であるため、ごく短時間に注文が集中し、電話で予約受注しているため、対応できていない

⇒事前のネット予約を増やし、電話での対応時間を減らして女将が商品製造にかかわる時間を増やす。また、ネット上のページに、日替わり弁当なども表示できるようにして、マンネリ化を防ぐ。

③チキン南蛮や豚の生姜焼きを大量に製造してストックする機械がない

⇒真空調理機を購入し、大量生産、大量ストックできる体制を整える

5. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果

これから取り組む内容のランチ商品の売上だが、
 $700 \text{円} \times 30 \text{食} = 2.1 \text{万円}$ (1日あたり) (粗利益率 65%)
 $2.1 \text{万円} \times 65\% \times 22 \text{日} \approx 30 \text{万円}$ (ひと月当たり)
 $30 \text{万円} \times 12 \text{か月} \approx 360 \text{万円}$ (1年あたり)

を目論んでいる。

今回の取組では、約100万円の経費を支出するが、おおむね4か月でそれを回収できると計画している。

コメントの追加 [A12]: 試算は、この程度でよいです。これからかかる経費を、3年以内に回収できるように書いてください。

※経営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ることができます。

※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。

<支出経費の明細等> (注4)

(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)	補助対象経費のうち新型コロナウイルス関連投資額※
②広報費	非対面型受注ページ作成 ・非対面ビジネスを行うため	@80,000円×2ページ×1.1+その他、リンク作成など 50,000円×1.1 合計 231,000円 (税込)	210,000	210,000
②広報費	近隣へのチラシ作成 ・広告宣伝のため	@3.2円×20,000枚×1.1=70,400円 (税込)	64,000	
②広報費	Google、Facebookのウェブ広告 ・広告宣伝のため	@180円(概算)×500回×3か月×1.1=297,000円(税込)	270,000	

コメントの追加 [A13]: ここは、なるべく「一式」という書き方をせず、2項目ほどに分けて書くのが望ましいです。

① 機械装置等費	真空調理機の購入 ・新商品提供のため	480,000×一式×1.1＝ 528,000円 (税込)	480,000	
(1) 補助対象経費合計			① 1,024,000	② 210,000
(2) 補助金交付申請額 (1)×補助率2/3以内(円未満切捨て)			682,666	
(3) 新型コロナウイルス関連投資の割合(%) (②/①)×100%≧1/6(16.7%)				*小数点第2位を四捨五入 20.51

※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.45を参照のこと。

※補助対象経費の1/6以上が、「サプライチェーンの毀損への対応」、「非対面型ビジネスモデルへの転換」、「テレワーク環境の整備」に関する投資であることが必要です。

※(2)の上限は100万円。

＜補助対象経費の調達一覧＞(注4) <「2. 補助金」相当額の手当方法>(※3)(注4)

区分	金額(円)	資金調達先	区分	金額(円)	資金調達先
1. 自己資金	1,334		2-1. 自己資金	22,666	
2. 持続化補助金(※1)	682,666				
3. 金融機関からの借入金	340,000	日本政策金融公庫			
4. その他	0		2-2. 金融機関からの借入金	660,000	日本政策金融公庫
5. 合計額(※2)	1,024,000		2-3. その他 (概算払いによる即時支給分含む)	0	

※1 補助金額は、支出経費の明細等(2)補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、支出経費の明細等(1)補助対象経費合計と一致させること。

※3 原則、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。

○複数事業者による共同申請の場合の記載について

(注1) 共同申請の場合、共同で取組む経緯や取り組んでいる内容等で記載してください。

(注2) 共同申請の場合、共同事業での影響の状況を記載してください。

(注3) 共同申請の場合、共同経営計画の内容を記載してください。

(注4) 共同申請の場合、記載は不要ですが、必ず様式2-2を提出してください。