

社名	美容室 Hama	代表者	浜松 昭子	業界事例
住所	浜松市中区〇〇町〇〇-〇	電話	053-444-2222	

小規模持続化補助金 ヒアリングシート	個別シート
<p>(1) どのような新しい事業（新規事業）を考えていますか</p> <p>薄毛、抜け毛に悩むお客様に向けた、頭皮ケアサービスの提供</p>	<p>・企業理念【KJ04】</p> <p>・経営方針【KJ04】</p> <p>・補助事業名【KJ11】</p>
<p>(2) 自社でPRしたい自慢の商品やサービスはありますか</p> <p>① 天然100%のヘナを使用した白髪染め</p> <p>② 自然由来の生薬を多く含んだ薬品によるパーマ</p> <p>③ 美容にこだわったエステサービス</p>	<p>・過去の売上推移【KJ01】</p> <p>・過去の利益推移【KJ01】</p> <p>・商品の特徴は【KJ03】</p>
<p>(3) だれに売りたいのでしょうか</p> <p>① 男性(年齢: 30歳 ~ 70歳) 女性(年齢: 50歳 ~ 70歳)</p> <p>② 地域は...近隣(地場) 県内、全国、海外</p>	<p>・市場は【KJ02】</p> <p>・近隣、全国【KJ02】</p>
<p>(4) 新事業開始後の1年後~3年後売상을想像してみましょう</p> <p>① 1年後 ... 製品名: 頭皮ケアサービス 売上: 25,000,000円</p> <p>② 2年後 ... 製品名: 頭皮ケアサービス 売上: 27,000,000円</p> <p>③ 3年後 ... 製品名: 頭皮ケアサービス 売上: 28,000,000円</p>	<p>・商品別売上計画【KJ04】</p>
<p>(5) 自社の課題や弱点（問題点）はありますか</p> <p>① 技術・技能 ... スタッフの技術力不足</p> <p>② ブランド ... ブランドイメージが定着していない</p> <p>③ お金 ... 収益性の低さと、資金力の貧しさ</p> <p>④ 人 ... 補助スタッフの少なさによる人手不足</p> <p>⑤ 設備 ... 開店以来23年が経過しており、設備の老朽化が目立つ</p> <p>⑥ 情報機器、他 ... 電子決済が未導入</p>	<p>・弱点シート【KJ03】</p>
<p>(6) 補助事業（新規事業）を興すにあたって</p> <p>① 新規事業の具体的な内容は...頭皮ケアサービスの提供</p> <p>② 購入したい設備、備品は...頭皮洗浄循環機、頭皮診断マイクロスコープ</p> <p>③ HPリニューアル...新サービスとしての頭皮ケアサービスページをリニューアル</p> <p>④ 改装工事関連は....</p> <p>⑤ その他...新サービスの案内状送付用はがき</p>	<p>・新規事業の内容【KJ11】</p> <p>・必要な設備等【KJ12】</p> <p>・HP、SNSの展開【KJ12】</p> <p>・スケジュール【KJ12】</p> <p>・購入単価、金額【KJ21】</p> <p>・資金計画【KJ21】</p>
<p>(7) 補助事業（新規事業）の売上、利益は</p> <p>① 商品別の売上... 5,530,000円</p> <p>② 商品別の利益... 4,300,000円</p> <p>③ 地域へのメリットは... 従業員1名の雇用</p>	<p>・新規事業の売上、利益【KJ14】</p> <p>・メリットは【KJ14】</p>