

名 称: 持続化珈琲

<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

【概要】

当店は、2024 年1月に創業し、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コーヒー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。2024 年2月よりオンラインでの販売も行っている。

(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	7,000	3,450	77%	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	2,350	1,000	23%	約 3,000円

【店舗の立地】

最寄りの駅から徒歩 15 分程度で、高速の IC も近くにないことから、立地はよいとはいえない。そのため開業当初は集客に苦心した。開業から1年あまりが経過して口コミによる評価が徐々に広がっており、地域外からの来客数も増加しつつある。開店当初の半年程度、来店客は地域内のみであったが、現在では約2割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(粗利)	
1位	コーヒー豆	400 万円	コーヒー豆	190 万円
2位	コーヒーバッグ	320 万円	コーヒーバッグ	170 万円
3位	贈答用セット商品	170 万円	贈答用セット商品	75 万円

【売り上げの状況】

1日あたり〇名程度の来客だが、週末は〇名程度に増える。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上げある。また、3か月に1度開催するイベント時には〇名以上が来客する。

【業務状況】

現在1人のアルバイトを雇用し、2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。今後來客数や売上を伸ばすにあたり、人員の確保が課題となる。また、開業資

金は自分の貯金と公庫融資で調達した。現在、○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の確保が急務である。

※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。

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:○○)
- 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:○○)
- 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

2024 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 A 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、77%を構成している。
- ・昨年の夏は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ったため、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 18%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

80%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

創業から1年あまりが経過したが、さらなる売上拡大を目指すために顧客数や顧客単価のアップを図りたい。そのための人員確保や生産体制を構築したい。

① 新規顧客の獲得により売上増を目指す

- ・来店客の約 7 割がリピート客だが、新規顧客の獲得が難しく、売り上げは伸び悩んでいる。1 か月あたりの店舗での購入者数は微増、オンライン事業での 1 か月あたりの購入者数は直近の半年で 20%増加した。なお、店舗販売では 30 代 40 代の顧客が最も多く、男女比率はほぼ同率である。
- ・店舗事業・オンライン事業の直近半年の売上増加率を比較すると、店舗事業 105%、オンライン事業 150%となっており、オンライン事業による増加率が高い。オンライン事業の売上増は、新規顧客数の増加が要因となり、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)

- ・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、大阪府において卸売営業を実施したい。取扱う商品は、コーヒー豆の卸売、オリジナル製品の製造など。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。

【創業型】

(様式2-補助事業計画)

<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)

地域広報及びECサイトのリニューアルによる新規顧客獲得事業

※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。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制作・配布と試供品提供(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。〇月～〇月に 4 度配布することで、12 月ギフトの選択肢になると想定。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、チラシには下記で掲載している、EC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。

折込みチラシ作成費	132,000 円×4 回
折込みチラシ配布費	330,000 円×4 回
試供品原料費	34,500 円
試供品製造費	115,200 円
試供品ラベル作成費	31,680 円
合計(税込)	1,105,380 円

地域タウン誌『〇〇〇』への広告掲載

地元に根付いている生活情報誌『〇〇〇』は、グルメやイベントをはじめローカル情報が網羅されており、30-40 代の女性の読者が多い。配布エリアはターゲットとなる地域(地元～A 市)である。

そこで、補助事業期間中に隔月 4 回、広告を掲載することで、チラシとの相乗効果を図りたい。

また、年末から年始にかけての売上強化時期には広告スペースを拡大する。

10 月号 1/4 ページ	132,000 円
12 月号 1/2 ページ	264,000 円
2 月号 1/2 ページ	264,000 円
4 月号 1/4 ページ	132,000 円
合計(税込)	792,000 円

② EC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増えており、客単価も高い。しかし、ECサイト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」(40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。そこで、補助事業としてEC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(丁寧に焙煎している工程を周知し、高付加価値を演出)を追加。

口コミ機能作成費(上記(2))	110,000 円
サイト構成改修費(上記(3)、(4))	165,000 円
サイトデザイン改修費(上記(1)、(4))	33,000 円
合計(税込)	308,000 円

③インボイス制度の対応に伴う専門家への相談費用

インボイス制度の導入に伴い、取引先の維持・拡大に向けた取組が必要不可欠となるため、専門家への相談を実施しながら、販路拡大を行っていく。

インボイス制度対応のための相談費用	55,000 円
合計(税込)	55,000 円

※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。)

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.7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配布、タウン誌への広告掲載を行うことにより、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、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

ECサイトのリニューアルは〇月を予定しており、リニューアル後チラシ配布の効果が始まる〇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 3,500 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、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」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: 持続化珈琲

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 <u>税込</u>)
②広報費	新聞折り込みチラシ印刷費 (1000,000 部×4 回) ・自社商品の広告のため	132,000 円 ×4 回(税込)	528,000
②広報費	新聞折り込みチラシ配布費 (100,000 部×3 回) ・自社商品の広告のため	330,000 円 ×4 回(税込)	1,320,000
②広報費	地域タウン誌への広告出稿 (3 回) ・自社商品の広告のため	132,000 円 ×2 回(税込) 264,000 円 ×2 回(税込)	792,000
③ウェブサイト 関連費	ECサイト改修費(口コミ機能作成費) ・ECサイトの利便性向上のため	110,000 円×1 式 (税込)	110,000
③ウェブサイト 関連費	ECサイト改修費(サイト構成改修費) ・ECサイトの利便性向上のため	165,000 円×1 式 (税込)	165,000
③ウェブサイト 関連費	ECサイト改修費(サイトデザイン改修 費) ・ECサイトの利便性向上のため	33,000 円×1 式 (税込)	33,000
⑥新商品開発費	コーヒーバッグ試供品の原料費 ・試供品製造のため	3,450 円×10 kg (概算)(税込)	34,500
⑥新商品開発費	コーヒーバッグ試供品の製造費 ・試供品製造のため	48 円×2,400 個 (概算)(税込)	115,200
⑥新商品開発費	コーヒーバッグ試供品のラベル作成 費(デザイン費用含む) ・外見から試供品だとわかるようにす るため	13.2 円 ×2,400 個 (概算)(税込)	31,680
⑩委託・外注費	インボイス制度対応のための相談費 用	11,000 円 ×5 時間(税込)	55,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 2,876,380
(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) 1,917,586
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 308,000
(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) 205,333
(5)補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 3,184,380
(6)補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 2,122,919
(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)			<u>はい</u> いいえ

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑥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 経費明細表作成ツール(Excel)」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の場合、異なります。

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	1,061,461	
2.持続化補助 金(※1)	2,122,919	
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	1,122,919	
2-2.金融機関 からの借入金	1,000,000	
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。)