

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

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。

【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。

(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	3,400	70%	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	2,500	1,100	30%	約 3,000円

【店舗の立地】

最寄りの駅から徒歩 20 分程度で、高速の IC も近くないことから、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割の来店客が地域外から足を運んでいただいている。

【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%

商品の写真

●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	300 万円	コーヒーバッグ	196 万円
2位	コーヒーバッグ	280 万円	コーヒー豆	150 万円
3位	贈答用セット商品	170 万円	贈答用セット商品	100 万円

【売上げの状況】

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増える。オンライン注文もあわせると、週平均で〇〇円程度の売上げとなる。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】

アルバイトを1名雇用し、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、開業資金は自身の貯金と融資で調達した。現在、〇円の借入れがあり、毎月〇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。

2. 顧客ニーズと市場の動向

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。

●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

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、70%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 20%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。昨年、知人のインフルエンサーに商品を紹介してもらったことをき

かけに、売上が〇%程度増加した。

<オンライン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構成比は 80%で、店舗事業よりも高い。
- ・贈答用セット商品の売上構成比はわずか8%であり、店舗事業と比較すると非常に低い。
- ・オンライン事業における贈答用セット商品単価は 5,000 円と高く、営業利益率も比較的高いため、注力していきたい商品である。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

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、また自社や自社の商品・サービスの改善すべき点についてお書きください。

【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。

【弱み】

●操作性の改善が必要なオンラインショップ

オンラインショップを訪れてくれたものの購入に至らないお客様が数多くいる。導線について、お客様目線での改善が必要である。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

1. ～3. でお書きになった内容を踏まえ、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(時期と具体的な行動)をお持ちかお書きください。

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、売上が伸び悩んでいる。前述の通り、特に B 市、C 町では当店の認知が少なく、今後開拓する余地があると考えている。

オンライン事業においては、インフルエンサーのおかげで一定期間の顧客数及び売上が増加した。継続して新規顧客を獲得できるように、継続した宣伝活動及びオンラインショップに訪れてくれたお客様を確実に購入へつなげるためのサイト作りに注力していく。

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)

2020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、広島県、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。

<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)

本事業のタイトルを簡略にお書きください。

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

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)

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。)

前述した通り、新規顧客を獲得することが最大の課題である。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、町の中心部に新聞折り込みにてチラシを配布する。10月～12月に3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、チラシにはオンラインショップのリニューアル(②オンラインショップのリニューアルに記載)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(税込)

折込みチラシ作成・印刷費 (50,000部×3回)	66,000×3種=198,000円 98,000円×3回=294,000円
折込みチラシ配布費 (50,000部×3回)	165,000円×3回=495,000円
試供品製造費 (1,000個)	44円×1,000個=44,000円
試供品ラベルデザイン費	22,000円
合計	1,053,000円

②オンラインショップのリニューアル(オンライン事業)

オンライン事業の新規顧客数は増加傾向である。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。計画しているオンラインショップのリニューアルは以下の通り。

- ・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。
- ・購入者が口コミ投稿できる機能を追加。
- ・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。
- ・「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。

発生する費用(税込)

口コミ機能作成費	220,000円
サイト構成改修費	132,000円
サイトデザイン改修費	77,000円
合計	429,000円

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。

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。

●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することにより、2020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。増加した新規顧客のうち、固定客となるのは、おおよそ 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月～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が 3,500 円以上となることを目標とする。増加した新規顧客のうち、固定客となるのは、おおよそ 20%と見込む。

※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作成(3種) ・自社商品の広告のため	66,000 円 ×3種(税込)	198,000
②広報費	新聞折り込みチラシ印刷費 (50,000 部×3回) ・自社商品の広告のため	98,000 円 ×3回(税込)	294,000
②広報費	新聞折り込みチラシ配布費 (50,000 部×3 回) ・自社商品の広告のため	165,000 円 ×3回(税込)	495,000
⑥新商品開発費	試供品の製造費 (1,000 個) ・試供品製造のため	44 円×1,000 個(税込)	44,000
⑥新商品開発費	試供品のラベルデザイン費 ・外見から試供品の特徴がわかるようにするため	22,000 円(税込)	22,000
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	220,000 円 (税込)	220,000
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	132,000 円 (税込)	132,000
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	77,000 円 (税込)	77,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 1,053,000
(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) 702,000
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 429,000
(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) 234,000
(5)補助対象経費合計 (a) + (c)			(e) 1,482,000
(6)補助金交付申請額合計 (b) + (d)			(f) 936,000
(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)			はい

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑧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」(Excel 版)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、インボイス特例を希望した場合、250 万円となります。

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	46,000	
2.持続化補助 金(※1)	936,000	
3.金融機関か らの借入金	500,000	〇〇銀行
4.その他		
5.合計額 (※2)	1,482,000	

<「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	436,000	
2-2.金融機関 からの借入金	500,000	〇〇銀行
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。)