

<経営計画>【必須記入】

1. 企業概要

- 沿革  
[ ]年に[ ]で創業  
[ ]年に現地（一宮市）へ移転  
[ ]年に洋菓子の販売を開始  
[ ]年に店舗をリニューアル
- 従業員 1人
- 営業時間 8:00~18:00
- 顧客層 家族層、年配の方
- 経営状況 リニューアルして売上げが少しずつ増加傾向にあったが、今年度は新型コロナウイルス感染症に起因して売上は減少傾向にある。
- 経営理念 季節感を大事に定番の和洋菓子をはじめ、オリジナルの創作和洋菓子も製造販売し、老若男女問わず「美味しい」「うれしい」「楽しい」と感じていただけるようなお店づくりをしている。
- 事業内容 製菓（和菓子、洋菓子、進物、焼き菓子）販売
- 売上 [ ]円（令和元年）



(後継者: [ ])

(店舗外観)

(店内)

■直近3年間の売上高（単位：円）

平成 29 年	平成 30 年	令和元年
[ ]円	[ ]円	[ ]円

	売上総額の大きい商品	利益総額の大きい商品
1位	[ ]	上用饅頭
2位	[ ]	笹糰まんじゅう
3位	上用饅頭	どら焼き
4位	笹糰まんじゅう	[ ]
5位	どら焼き	[ ]

【当店の経営課題】

- 名物商品として定着しつつある[ ]の更なる認知度の向上
- 若年層の顧客獲得

2. 顧客ニーズと市場の動向

【顧客ニーズ】

- (1)高いどら焼き人気

マイボイスコム株式会社が2018年12月1日～5日に実施した「和菓子に関するインターネット調査（回答数：10,633件）によると和菓子が好きな人は79%、好きな和菓子の種類もどら焼きは50%台で上位に位置している。

また、コンビニエンスストアでも定番の粒あんのどら焼きから変わり種のどら焼きなど様々な商品が販売されるなど、どら焼きの人気は高いと言える。

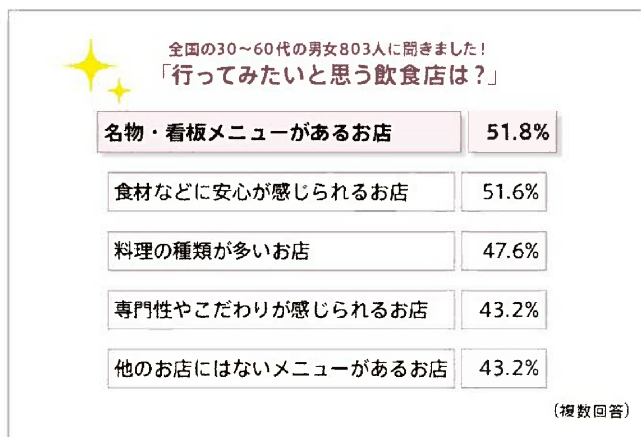
## (2) 新しい和菓子に対するニーズ

当店の顧客も含め、若い世代を中心に従来の和菓子に代わる新しい和菓子へのニーズ（おやつ感覚で食べる和菓子、手軽に毎日食べられる価格帯の和菓子）がある。

当店にはケーキと比べお値打ちで持ち運びにも便利な[ ]があるため、このようなニーズは当店には追い風となると思われる。

## (3) 名物・看板メニューがある店は人気が高い

アサヒビールが行ったアンケートによると「行ってみたいと思うお店は？」という質問に51.8%の方が「名物・看板メニューがあるお店」と回答している。アンケートは飲食店としているが、総じて和菓子店もその傾向はあり、例えば当店の隣接市にある松屋長春の羽二重餅はテレビの全国ネットで紹介されたところたちまち名物となり、同店は朝から購入客が並ぶなど人気店となっている。



出典元：株式会社リサーチセンター調べ。  
全国の30代～60代の男女803名を対象に  
2014年5月にインターネットにて調査。

## 【市場の動向】

### (1) 和菓子の市場規模と和菓子店を取り巻く環境

経済産業省「工業統計」によると菓子類の出荷額ベースでの市場規模は緩やかに成長を続けており、2016年度の市場規模は約3.6兆円と過去最高額を更新、前年度比2.8%の成長となっている。

和菓子の需要推移については、総務省統計局「家計調査」によると、平成28年では平成18年と比較して97.2%であり、底堅い需要がある。

その一方、和菓子は和菓子店をはじめコンビニエンスストアやスーパーマーケットなどでも販売され、気軽に消費者が手にとることが出来る環境であるため、和菓子店を取り巻く環境は大変厳しいと言える。

### (2) 一宮市の人口

一宮市の人口は令和2年4月1日現在で384,790人。うち20歳代は38,281人(うち女性19,220)

人)、30歳代は41,739人(同20,461人)、40歳代は59,242人(同29,070)である(一宮市ホームページより)。当店は今後獲得したいと考えている20代から40代のママ世代は多く存在している。

【競合について】

当店では以下を競合と考えている。

コンビニエンスストア

【理由：手軽さ、どら焼きの種類が豊富】

[REDACTED]

【近隣の洋菓子店 理由：価格面で当店のターゲット層と被る】

[REDACTED]

【近隣の和菓子店 理由：[REDACTED]と[REDACTED]という名物商品がある】

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1) 和菓子と洋菓子の製造ノウハウを持つ後継者

後継者の[REDACTED]は洋菓子作りをしている父親と和菓子作りをしていた祖父から和洋菓子の製造ノウハウを幼い頃より学んだ。

また、和菓子研究会[REDACTED]に所属し、売れている商品や店舗の情報を交換し、季節ごとに新商品を発売してお客様を飽きさせない商品展開をしている。

(2) [REDACTED]

ふわふわのどら焼き生地に、自家製の粒あんとあっさりとした生クリームを合わせてサンドした当店自慢の商品で、和菓子ではあるが洋菓子の要素もふんだんに取り入れた新しいタイプのどら焼きである。

卵は、地元一宮のブランド卵「尾張の卵」を使用している。[REDACTED]は一宮商工会議所などで作る[REDACTED]にも認定。後継者が店を手伝うようになった5年前より当店で販売を開始。現在は、岐阜県各務原市にある[REDACTED]でも出張販売(不定期)を行うなど店の名物として定着しつつある。

一方、現在は[REDACTED]をはじめどら焼きの生地を焼く時間がかかっており、量産しようにも出来ないでいる。



([REDACTED])

(3) 素材へのこだわり

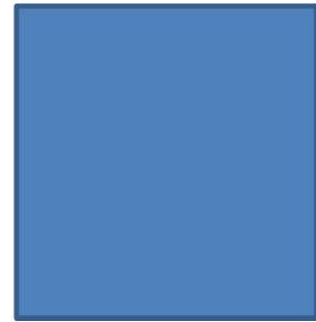
- ・当店で提供する商品はすべて地元の「尾張の卵」(いちのみや食ブランド認定)を使用
- ・つぶ餡には減農薬栽培した、北海道産の大粒の小豆を厳選したものを使用
- ・もち米、いちご、桃など農家さんより直接取引をしてより新鮮なものを使用

(4) 新しい和菓子のニーズに応えることが出来る企画力

クリスマスツリーやサンタクロースの和菓子などイベント限定の和菓子を提供するなど、当店は新しい和菓子のニーズに応えることが出来る。

(5)お客様から評価されている点  
(口コミサイト「食べログ」などより原文のまま抜粋)

- [Redacted]
- [Redacted]



(クリスマス限定の和菓子)

【競合比較】

以上のことから、当店と競合を比較する。

コンビニエンスストア

どら焼きを手軽に購入することが出来る点、種類が豊富な点については劣るものの、当店の [Redacted] のほうが味や素材では優れている。

[Redacted]

一般的な洋菓子店よりも安価でお値打ち感はあるが、当店の [Redacted] は1個 [Redacted] (税込)、4個 [Redacted] (税込) と洋菓子に比べお値打ち感がありより日常のおやつとして受け入れられる。

[Redacted]

当店の [Redacted] は現在の知名度こそ [Redacted] の [Redacted] に劣るものの、今後の展開次第で名物商品として肩を並べることが出来る。

これらにより当店の [Redacted] は今後当店がターゲットとしていく 20代~40代の子供を持つ女性に対し魅力があり名物商品として育てていくことで十分に市場に受け入れられると考える。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【注：採択審査時に「新型コロナウイルス感染症加点」の付与を希望する事業者については、同感染症の影響(罹患や売上減の状況等)と、そこからの「事業再建に向けた今後のプラン」を盛り込んでください。】

当店の課題	顧客ニーズ
<ul style="list-style-type: none"><li>• 名物商品として定着しつつある [Redacted] の更なる認知度の向上</li><li>• 若年層の顧客獲得</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 高いどら焼き人気</li><li>• 新しい和菓子へのニーズ</li><li>• 名物、看板メニューの存在</li></ul>
当店の強み	経営方針
<ul style="list-style-type: none"><li>• [Redacted]</li><li>• 新しい和菓子のニーズに応えることが出来る企画力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• [Redacted] を名物商品とするための店づくり</li><li>• 若年層に認知して頂けるような店づくり</li></ul>

上図を踏まえ、経営方針・目標と今後のプランを下記のとおりとする。

【経営方針・目標】

当店の強みである [Redacted] を名物商品として顧客、特に 20代から 40代のママ世代に認知して頂けるような広報と店づくりを行い、新規顧客を獲得する。

【今後のプラン】

1. 地域で一番楽しい和菓子屋さんとして子供が喜ぶ新しいコンセプトのお店づくりを行う。
2. [ ]をはじめ [ ] への出張販売の機会を増やす
3. 行政などが主催する即売イベントなどへ積極的に出展する
4. 店内 POP をリニューアルし、[ ] を PR する
5. 地域情報誌へ継続掲載し、[ ] を PR する

※上記プランの詳細については補助事業計画に記載する

【売上高目標】

	現状	1年後	2年後	3年後
売上高	[ ]万円	[ ]万円	[ ]万円	[ ]万円
うち 長期イベント の売上	[ ]万円×1回 = [ ]万円	[ ]万円×2回 = [ ]万円	[ ]万円×3回 = [ ]万円	[ ]万円×4回 = [ ]万円
うち 単発イベント の売上	[ ]万円×10回 = [ ]万円	[ ]万円×20回 = [ ]万円	[ ]万円×26回 = [ ]万円	[ ]万円×27回 = [ ]万円
うち [ ]の売上	[ ]万円	[ ]万円	[ ]万円	[ ]万円

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」（様式6）を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ( (i)親族外役員・従業員、 (ii)第三者(取引先等))

<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)

[ ]名物 [ ]の販路開拓と量産体制の確立

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)

当店の強みである [ ] を名物商品として顧客、特に20代から40代のママ世代に認知して頂けるような広報と店づくりを行い、新規顧客を獲得するべく下記事業を実施する。

1. 地域で一番楽しい和菓子屋さんとして子供が喜ぶ新しいコンセプトのお店づくり

当店の企画力を生かし、子どもが喜びそうなかわいい和菓子の提供や商品POPを作成する。商品、商品POPのイメージは次頁のとおり。また、家族でもあり一消費者でもある後継者の

妻、[REDACTED]からの意見も積極的に取り入れ、お店づくりに役立てる。



(かわいいキャラクターの和菓子を販売する)



(かわいい見た目の和菓子を販売する)



(子供が喜びそうな商品 POP を作成する)

2. [REDACTED]をはじめ [REDACTED] への出張販売の機会を増やす

現在、不定期（年に10回）で [REDACTED] で出張販売を行っているが、その回数を増やす。また、これまで製造体制が追いつかず、年に1回が限度であった他の [REDACTED] への出張販売の回数も増やす。出張販売時は新たな暖簾を購入し、[REDACTED] を大々的にPRする。

あわせて、量産体制を確立するため新たにどら焼きの生地を焼く機械を導入することで製造体制を構築させるほか、出張販売の情報はInstagramやフェイスブック等でも周知する。



(導入予定の機械 ※イメージ)

#### 【出張販売の現状と今後】

(現状) [REDACTED] での販売（年に10回）

(今後) [REDACTED] での販売（目標：年に26回【3年後】）

その他、[REDACTED] での販売（目標：年に4回【3年後】）

(その他) 購入客に店舗案内を同封するなど出張販売から当店に誘導するための仕掛けづくりも行う。

#### 【どら焼きの製造体制の現状と今後】

(現状) どら焼きの生地は手焼きで製造時間は3時間かかっている。

(今後) 製造時間が1時間に短縮でき、大量生産が可能となるだけでなく、後継者以外の若い職人やパート、アルバイトでも生地を焼くことが出来るようになり、誰が焼いてもどら焼きの大きさがそろそろ、ふっくら焼けるなど品質も均一となる。

また、短縮できた時間で他の商品の製造などや店内レイアウトの見直しなどに充てること  
 が出来るため、出張販売や他の取組みを通じて当店に来店されるお客様に [ ]  
 以外の魅力を知って頂くことにも繋がる。

3. 行政などが主催する即売イベントなどへ積極的に出展する

一宮総合食品フェア（一宮商工会議所主催）、お菓子フェア（いちい信用金庫主催）などを  
 はじめとする各種即売イベントへも積極的に出展し、 [ ] を大々的に PR する。  
 イベントへの出展情報はインスタグラムやフェイスブック等でも周知する。

4. 店内 POP をリニューアルし、 [ ] を PR する

5. 地域情報誌へ継続掲載し、 [ ] を PR する

地域情報誌「 [ ] 」などに継続的に当店を掲載する。地域情報誌には必ず [ ] を掲載す  
 る。

■これまでと異なる点

- ・新しい店舗のコンセプト（地域で一番楽しい和菓子屋さん）で新しいターゲットに訴求  
 しようとしている点
- ・ [ ] や [ ] などの出張販売の回数を増やす点

の2点がこれまでと異なる。

■創意工夫した点・特徴

- ・当店の強みを生かした取り組みをしようとしている。
- ・広く消費者に人気のあるどら焼きに着目し、和菓子、洋菓子ともに実績のある当店の強みを生  
 かし、新たな和菓子や名物商品を求めているというターゲット層のニーズを捉えた取り組みを  
 しようとしている。

■IT を有効に活用する取組み

出張販売、イベント出展の情報はインスタグラムやフェイスブックなど SNS を活用し、周知す  
 るため IT を有効活用した取組であると言える。

(10) 実施スケジュール

	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1) 新しいコンセプトの お店づくり	→							
2) 出張販売			→					
3) イベント出展			→					
4) 店内 POP リニューアル	→							
5) 地域情報誌掲載	→							

### 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. 31 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。

当店の強みである■■■■の製造時間の短縮と量産化を図るため、どら焼きの生地を焼く機械を新たに導入する。

### 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。

#### (1) 補助事業実施後の効果（生どらの売上）

	補助事業実施前	補助事業実施後(3年後)
1日の販売個数	■■■	■■■
客単価	■■■	■■■
1日の売上	■■■	■■■
1ヶ月の売上	■■■	■■■
1年の売上	■■■	■■■

#### 【全体の売上高目標】

	現状	1年後	2年後	3年後
売上高	■■■	■■■	■■■	■■■

補助事業を実施することでイベント出展の機会が増えるため売上は増加。新事業の実施にあたって新たに■■万円の初期投資（補助対象経費）が発生するが、5年以内に投資を回収する。

#### (2) 持続的な経営に貢献する理由

今回の取り組みは新規顧客の獲得に繋がるだけでなく、■■■■が名物商品として広く認知され、20代から40代のママ世代の顧客獲得に成功すれば当店の持続的な経営に貢献すると考えられる。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては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。※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。



# 【日本商工会議所提出用】

(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②【経費明細表・資金調達方法】

名称: XXXXXXXXXX

### 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・税込)
①機械装置等費	どら焼きの生地を焼く機械・当店の強みである <span style="background-color: black; color: black;">XXXXXXXXXX</span> <span style="background-color: black; color: black;">XXXXXXXXXX</span> を大量生産するため	1式 4,000,000	4,000,000
(1) 補助対象経費合計			4,000,000
(2) 補助金交付申請額 (1) × 補助率 2/3 以内 (円未満切捨て)			500,000

※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.59を参照のこと。

※(2)の上限は50万円。ただし「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援を受けた小規模事業者」の場合は、上限100万円。

※以下に該当する場合には、に (チェック)を入れてください

- 「認定市区町村による特定創業支援等事業の支援」を受けた小規模事業者(申請時に「特定創業支援等事業により支援をうけたことの証明書」の添付が必須です。条件の詳細は公募要領P.44参照。)

### 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		
2. 持続化補助金(※1)	500,000	
3. 金融機関からの借入金	3,500,000	<span style="background-color: black; color: black;">XXXXXXXXXX</span> <span style="background-color: black; color: black;">XXXXXXXXXX</span>
4. その他		
5. 合計額(※2)	4,000,000	

<「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		
2-2. 金融機関からの借入金	500,000	<span style="background-color: black; color: black;">XXXXXXXXXX</span> <span style="background-color: black; color: black;">XXXXXXXXXX</span>
2-3. その他		

※1 補助金額は、II. 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、II. 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。

(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。)