

<経営計画>【必須記入】

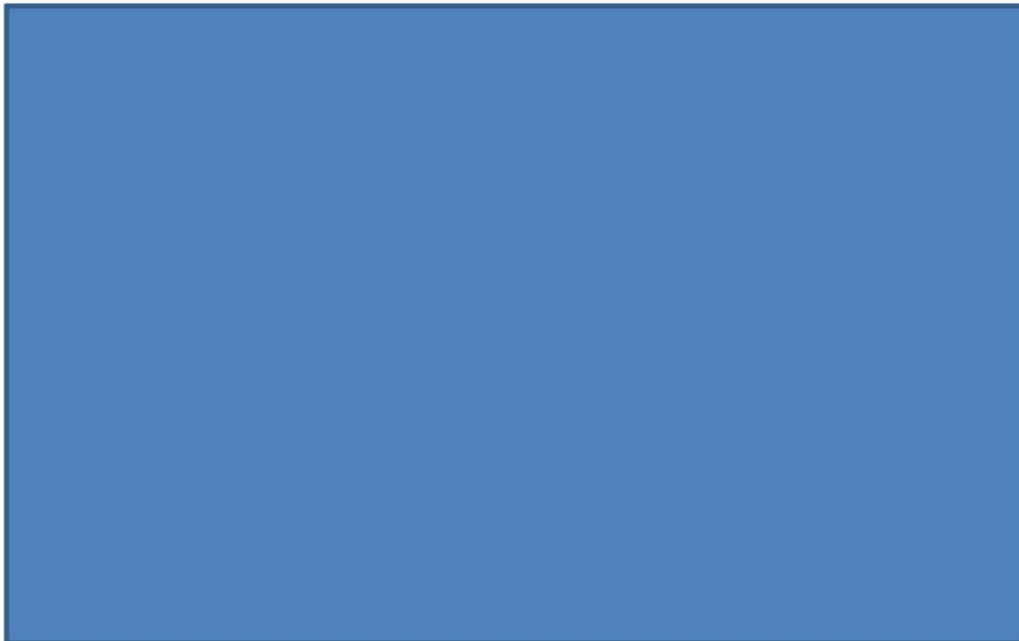
<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

- ・名称 [redacted] ・代表者 [redacted]
- ・業種 飲食店
- ・従業員数 正社員1人、パート・アルバイト0人
- ・店舗・立地 [redacted]年[redacted]月「[redacted]」開業([redacted])。一宮市内の[redacted]
[redacted]に一宮市では初めてとなる創作和食のお店として現在も親しまれている。
そのほか[redacted]を手掛けるようになったため[redacted]に[redacted]
[redacted]に組織変更。
[redacted]年、[redacted]を開始。
[redacted]年[redacted]月、[redacted]から撤退
[redacted]年[redacted]月、[redacted]で使用していた[redacted]
[redacted]。
現在は、店舗の規模を縮小([redacted])した。
営業時間は11:30~19:30

【当店の場所】

※図中の青ピンは飲食店を示している。



- ・座席 カウンター([redacted]席)、テーブル席([redacted])
- ・経営理念 お客様のニーズに応える
- ・事業内容 旬の素材をふんだんに使用した料理でおもてなしをしている。
- ・メニュー [redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]



(メニューの一例)



(店内風景①)



(店内風景②)

【直近3年間の売上高 ()】 (単位：千円) ※3月決算

| | 2019年3月決算 | 2020年3月決算 | 2021年3月決算 |
|-----|-----------|-----------|-----------|
| 売上高 | | | |

【新型コロナウイルス感染症による影響】

前年度の売上は 千円で前々年度の売上 千円から大きく減少 (%減少) するなど、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた。

緊急事態宣言がたびたび発令され、当店の所在する愛知県も対象地域とされた。緊急事態宣言発令期間中は、閉店時間を21時30分から20時に繰り上げたこと、消費マインドの落ち込みにより当店も他の多くの飲食店と同様、引き続き大きく影響を受けている。

- ・経営課題 新型コロナウイルスの影響を大きく受け来店客数が減少している。また、巣ごもり需要や内食需要、カジュアルなギフト需要への対応が不十分である。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【顧客ニーズ】

(1) 愛知県(名古屋)といえば「鰻」「ひつまぶし」のイメージ

2017年の愛知県のウナギ生産量は5,780トン(*)で、鹿児島県に次いで全国第2位。県内最大の産地である西尾市一色産の「鰻」は全国で認知されている。また、短冊状に切った鰻の蒲焼きをお櫃のご飯にまぶした「ひつまぶし」も名古屋めしとして定着している。

(*)出展元: <https://unagichoice.xyz/city-ranking>

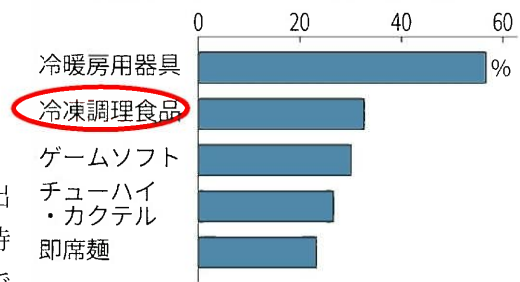
(2) 高まる巣ごもり消費、内食需要

日本経済新聞が2月14日に配信した記事(「巣ごもり消費とは 冷凍食品やゲーム売れる」)によると、2020年12月の消費支出のうち冷凍調理食品が前年同月を大きく上回ったことが分かった。

これは、新型コロナウイルスへの感染防止で外出を控える動きや在宅勤務が広がり、自宅で過ごす時間が増えたことで消費者の行動が変わったためであり、この傾向はコロナ禍が収束するまで続くものと思われる。

(画像の出典元: <http://www.nikkei.com/article/DGXZQODZ132KX0T10C21A2000000/>)

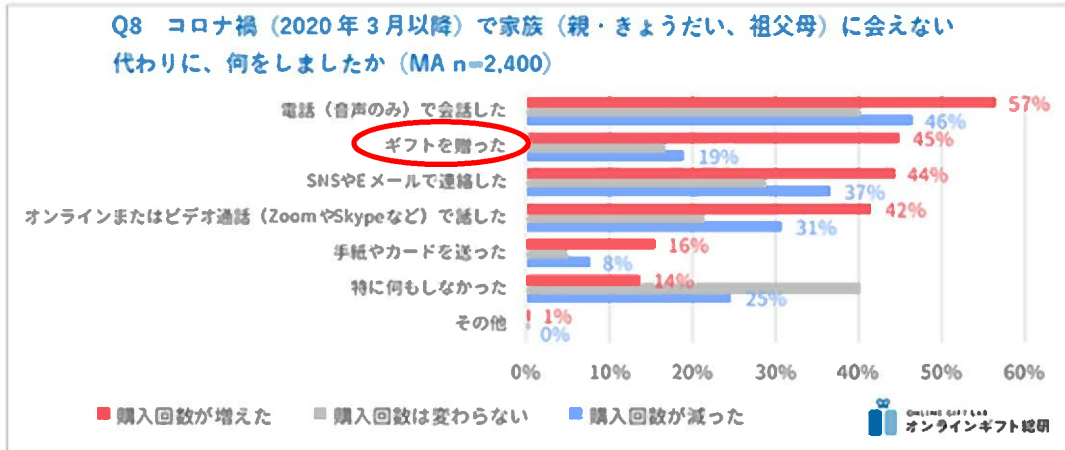
巣ごもりで支出が増えた品目
2020年12月(前年同月比伸び率)



(注)総務省「家計調査」

(3) 高まるカジュアルなギフト需要

株式会社ギフトモールオンラインギフト総研が実施した調査によると、コロナ禍で人に会う機会が減った中でも、8割強は購入頻度が「変わらない」または「増えた」と回答。「増えた」と回答した方の購入場所はギフト専門のECサイトを含め、オンラインでギフトを購入している人の割合が高く、コロナ禍にあって普段会えない家族に対してギフトを贈っていることが分かった。



また、株式会社矢野総合研究所が発表したギフト市場に関する調査(2020年)によると、盆正月に故郷に帰れず、コミュニケーション手段としてカジュアルなギフト需要が高まっているとのことで、当店でも鰻ギフトの注文や問い合わせが増えている。

(4) 高い鰻需要

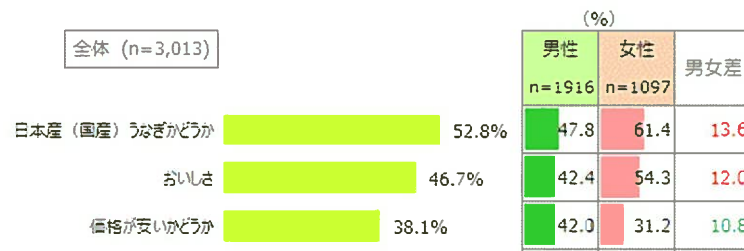
伊藤忠グループのリーサー会社であるマイボイスコム株式会社が実施した「和食に関するインターネット調査（第3回）」（インターネット調査：2019年12月1日～5日に実施。回答数10,193件）によると、好きな和食メニュー（複数回答）は、「寿司」が81.3%、「刺身」「天ぷら」「うどん、そば」が各70%台で、男性では「うなぎ」「とんかつ」、女性では「煮物」「炊き込みご飯、まぜご飯」の比率が高くなっている。

また、日用品流通の情報基盤を運営する株式会社プラネットが実施した「うなぎに関する意識調査」によると、鰻が「とても好き」と回答した方が39.3%、次いで「まあ好きな方」と回答した方が36.6%、2つを合わせた「好き」は75.9%となり4人に3人が「鰻が好き」と回答、男女とも年代が高くなればなるほど「とても好き」と回答した方の割合が高くなった。

(5) 鰻を選ぶポイントは「国産」「おいしさ」「価格の安さ」

インターワイヤード株式会社が発行するネットリサーチのDIMSDRIVEが実施したアンケート調査（2018年5月23日～6月8日に実施。回答数3,714名）によると、鰻を選ぶ際のポイントとして「国産鰻かどうか」が52.8%、次いで「おいしさ」が46.7%、「価格が安いかどうか」が38.1%であった。

Q4.「うなぎ」を食べる（お店や商品を選ぶ）際に重視するポイントはなんですか。（複数回答）



（出典元：DIMSDRIVE（「うなぎに関するアンケート」））

(6) 安心・安全にこだわる人が多い

内閣府の食品安全委員会「食品の安全性に関する意識等について（2019年2月調査）」によると、細菌、ウイルスに対する意識が「とても不安」「ある程度不安」が85.1%となっており、商品をより安心・安全に提供することが求められている。

【市場の動向】

(1) 外食産業市場動向調査

一般社団法人日本フードサービス協会が協会会員社を対象に実施した「外食産業市場動向調査令和3年3月度」の集計結果によると、3月は緊急事態宣言が首都圏4都県で21日に解除され、市中への人出の回復がみられたものの、営業時間短縮要請は継続されたことから、全体売上は対前年比97.1%、コロナ禍の影響がなかった前々年比では80.4%と、依然として厳しい状況であることが分かった。業態別でみると、ファーストフード業態の全体売上は対前年比103.9%（前々年比96.5%）と堅調であるものの、酒類提供の時間を制限されたパブ・居酒屋業態への打撃は大きく、売上は前年比60.3%（前々年比32.1%）となった。

(2) 一宮市の人口と和食店

一宮市の人口は令和3年5月1日現在で383,358人。一宮市内の飲食店は929店で、うち和食・日本料理店は268店（飲食店情報サイト「クックドア」より。令和3年5月17日検索）である。一宮市内の飲食店に占める和食・日本料理店の割合（和食・日本料理店/飲食店）は28.8%で和食・日本料理店の店舗人口（市人口/和食・日本料理店）は1430.4名である。他業種（ラーメン店）の一宮市内の飲食店に占める割合は7.9%で店舗人口は5251.8名であり、競争は他業種に比べて厳しい。

【競合について】

和食・日本料理店の競争は厳しい一方、鰻については一番近くの競合店でも当店から車で5分程度かかる状況で、市内でも7店舗と比較的競合は少ない。これは鰻の仕入れルートを確認するのが困難なためである。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

(1) 質の高い鰻を養殖家から直接仕入れる

他の鰻専門店の多くは問屋を通じて鮮魚店より鰻を仕入れることが多いが、当店はシラスを日間賀島の漁師から直接仕入れたことが縁で、漁師から鰻の養殖家を紹介していただいた。よって三河一色産の質の高い大きな鰻を養殖家から直接安価で仕入れることが出来る。

(2) 高い技術力

■■■■■は、■■■■■にある■■■■■で和食を学びながら、お店の名物である鰻のさばき方や焼き方などを学んだため高い技術力を持っている。

(3) 鰻の焼き方を工夫

仕入れた鰻は、代表者自らが捌き半日寝かして次の日に焼く。これにより身の縮みとゴムのような弾力感をなくすことでしっとりとなる。また、他店よりも焼き時間を長くすることで鰻のゼラチン質を溶かし出すことで、外はパリッ、中はふわっとした鰻を提供することが出来る。

(4) オープン当初から継ぎ足している秘伝のタレを鰻用に改良

当店で使用する鰻のタレは、XXXXXXXXXXのオープン当初から継ぎ足しているコクのある秘伝のタレを鰻用に改良（鰻の骨を乾燥させて焼き、それをタレに入れる）したもので、更なるコクと香ばしさを出している。

これらにより当店の鰻の質、技術力、タレは他店よりも特に優位性があると言える。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

| 当店の課題 | 顧客ニーズ |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">・新型コロナウイルスの影響を大きく受け来店客数が減少している・巣ごもり需要や内食需要、カジュアルなギフト需要への対応が不十分である | <ul style="list-style-type: none">・愛知県（名古屋）といえば「鰻」「ひつまぶし」のイメージが定着している・高まる巣ごもり消費、内食需要、カジュアルなギフト需要・高い鰻需要・安心、安全にこだわる人が多い |

当店の強み

- ・三河一色産の質の高い大きな鰻を養殖家から接安価で仕入れることが出来る
- ・高い技術力
- ・外はパリッ、中はふわっとしたウナギ
- ・秘伝のタレを鰻用に改良し、更なるコクと香ばしさを出している

これを踏まえ、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】

厚みがありコストパフォーマンスの高いお値打ち感のある当店の鰻ギフトをリニューアルし、コロナ禍でなかなか会えない父母への贈答やカジュアルなギフトとして贈答していただけるよう販売体制と量産体制を確立する。

【販売体制を確立する際の課題】

当店の真空パックした鰻をインターネットで注文する場合は、問い合わせフォームのみでしか注文することが出来ない。

【量産体制を確立する際の課題】

当店の現状の真空パック包装機は家庭用のものであるため量産化が出来ないほか、真空が弱いため劣化が早い。

【今後のプラン（短期）】

1. 当店の質の高い鰻、ひつまぶしを真空パックにした「贈答用プレミアムギフト」と当店で利用できる「うな井ギフト券」のインターネット販売を実施し、販売体制を確立する。
2. 新たに真空パック包装機を購入し、量産体制を確立する

※上記 1.2 についての詳細は、補助事業計画に記載

【今後のプラン（長期）】

1. モバイルオーダーシステムを導入する

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

カジュアルなギフトを贈ろうとしている方

【どうやって（販売方法）】

- (1) 新たに EC サイト（自己負担）を制作、インターネット販売を行うことで販売体制を確立する。
- (2) インスタグラムやフェイスブックなど SNS を活用する。
- (3) 店内での告知（チラシの設置、トイレに張り紙）
- (4) クチコミ



(チラシのイメージ)



(EC サイトのイメージ)

【これまでの自社・競合他社の取組と異なる点】

| | |
|---|--|
| ① | 新たに贈答用でも使えるよう「贈答用プレミアムギフト」を販売 |
| ② | 新たに「うな井ギフト券」を販売 |
| ③ | EC サイトを制作し、問い合わせフォームでしか注文を受け付けていなかったものを改良し、販売体制を確立 |
| ④ | 新たに真空パック包装機を購入し、量産体制を確立 |

・競合他社である市内鰻店（7 店舗）はギフトを販売していないため大きな差別化要因となる。

【スケジュール（いつ行うのか）】

| | 1 月 | 2 月 | 3 月 | 4 月 | 5 月 |
|-----------------|------|------------|-----|-----|-----|
| ① 真空パック包装機の購入 | 発注 | 導入 | | | |
| ② EC サイトの制作 | 発注 | 開設 | | | |
| ③ 贈答用プレミアムギフト販売 | 販売開始 | EC サイトでの販売 | | | |
| ④ うな井ギフト券販売 | 販売開始 | EC サイトでの販売 | | | |

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. 33 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。

鰻ギフト 1 個あたりの製造過程が下記のとおり改良され、生産性が格段に向上する。

【これまで】

うなぎを焼く ⇒ カットする ⇒ 冷凍（30分）⇒ 真空（5～10分）⇒ 再冷凍

※カットから完成まで 40 分

【これから】

うなぎを焼く ⇒ カットする ⇒ 真空（1～3分）⇒ 冷凍

※カットから完成まで 5 分。新しい真空パック包装機は、鰻をカットした状態で冷凍しなくても真空が出来るようになるため冷凍時間が大幅に短縮される。

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) 売上効果（贈答用プレミアムギフト、うなぎ丼ギフト券）

| | 補助事業実施後(1年後) |
|------------|--------------|
| 平均売上個数（1日） | ■ 個 |
| 平均単価 | ■ 円 |
| 1日の売上 | ■ 円 |
| 1ヶ月の売上 | ■ 円 |
| 1年の売上 | ■ 円 |

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、1 年以内に投資を回収する。

(2) 品質の向上

これまでの真空パック包装機では、保存状態が悪く劣化も早かったが、新しい真空パック包装機を導入することで、接着部が強く、破れにくく、空気が抜けにくい包装が可能となる。これにより保存状態も各段に良くなるなど品質の向上に資する。

また先述のとおり、鰻をカットした状態で冷凍しなくても真空が出来るようになるため生産性の向上にも寄与する。

(3) 実現性の根拠

- ・ 巣ごもり需要や内食需要、カジュアルなギフト需要という機会を好機と捉えている点
 - ・ 当店の強みである質の高い鰻を生かした事業を展開しようとしている
- 以上のことより売上増加の実現性、費用対効果も高いと考えられる。

(4) 持続的な経営に貢献する理由

ギフトという収益の取れる事業を確立することで、不測の事態などのリスクにも対応できるだけの資金力を得ることが出来るため、当店の持続的な経営に貢献する。

※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称」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。

【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: ●●●●

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) |
|--------------------------------------|---|-----------------|----------------|
| ①機械装置等費 | 内容: 真空パック包装機 理由: 量産化かつこれまで以上に安心・安全な商品を提供するため | 1台858,000 | 780,000 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| (1) 補助対象経費合計 | | | 780,000 |
| (2) 補助金交付申請額 (1) × 補助率2/3以内 (円未満切捨て) | | | (a) 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。

※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、公募要領P.62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」および法人設立日が2021年1月1日以降である会社(企業組合・協業組合を含む)、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主の場合は、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。(i)・(ii)に該当すれば上限が100万円に引き上がります。

i 「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.46参照。)

ii 法人設立日が2020年1月1日以降である会社(企業組合・協業組合を含む)、または税務署に提出する開業届に記載されている開業日が2020年1月1日以降である個人事業主(申請時に「現在事項全部証明書または履歴事項全部証明書」、または「開業届」の添付が必須です。)

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 | 280,000 | |

<「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 | 500,000 | |

| | | |
|----------------|---------|--|
| 2. 持続化補助金 (※1) | 500,000 | |
| 3. 金融機関からの借入金 | 0 | |
| 4. その他 | 0 | |
| 5. 合計額 (※2) | 780,000 | |

| | | |
|-----------------|---|--|
| 2-2. 金融機関からの借入金 | 0 | |
| 2-3. その他 | 0 | |

※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。)