

山添村小規模事業者持続的経営支援補助金 計画書記入例①

申請枠

該当に○	申請枠、希望特例等	備考
○	通常枠	30万円
	賃金引上げ特例	100万円上乘せ
	創業特例	100万円上乘せ

※希望特例等の要件・必要書類等については公募要領で確認すること。

※注意…補事業終了時点で一定要件を満たす必要があり、満たさない場合、補助金交付は行われない。

・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・経営計画・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・

1. 企業概要

〔概要〕

令和●●年、●●村●●地区に開店。国道沿いにある茶葉専門店である。

- ・駐車場15台、建坪約25坪。
- ・週6日 11:00～19:00営業（月曜定休日）
- ・経営と焙煎を担当1名、接客1名

〔主な商品〕

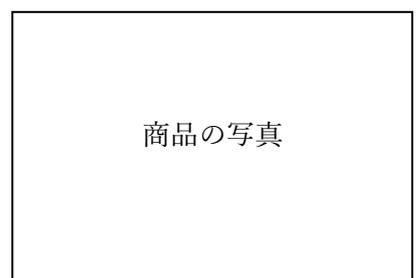
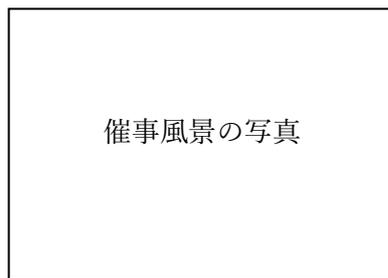
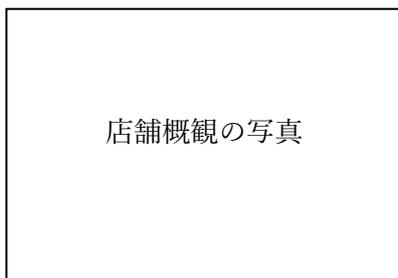
《金額は一日平均額：千円》

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
1位	高級煎茶	23	高級煎茶	10
2位	一般煎茶	5	プレミアム煎茶	3
3位	プレミアム煎茶	4	一般煎茶	2
4位	和紅茶	3	和紅茶	2
5位	お菓子	2	お菓子	1
6位	機材	2	機材	1

売り上げの約5割は高級煎茶。（一人当たりの平均単価2300円）

残りは一般煎茶が2割強、プレミアム煎茶が2割弱、その他、和紅茶・お菓子・茶器等の機材が少々という状況である。

プレミアム煎茶は最高級の厳選された茶葉であり、利益率が高いため、利益総額では一般煎茶を上回る。



2. 顧客ニーズと市場の動向

〔顧客ニーズと市場の動向〕

家業は茶農家であり、今も両親と兄弟が栽培している。

平成●●年に、茶園の横に茶葉専門店をオープン。プレミアム煎茶の認知、販売促進の一つとしてカフェコーナーも併設した。しかし、カフェコーナーに長時間滞在する顧客が多く、常連客の来店頻度が減ったため、商品の売れ行きが下がるという悪影響が出てきた。

茶葉の販売を中心にしていきたいため、1年前にカフェコーナーは閉鎖。代わりに試飲会や勉強会に力を入れることで、独自性の発信に取り組んできた。

富裕層の中高年の来店が少し増え、優良顧客となっている。このようなターゲットをより増加させるべく市場開拓を狙う。

日本茶茶葉の市場動向を表す文献や市場データ

(日本茶茶葉市場の動向)

日本国内での日本茶消費量は年々減少し、ひとりの一週間当たりの杯数も減少している。ただし、世界的な和食ブームが進む中、特に中高年層では身体に良い食品として日本茶の見直しが進んでいる。

特に交友関係の広い50代以上の女性が友達と一緒に、あるいは一人で、自家用もしくは友達などに、プレミアム商品をプレゼントする機会が増えている。女性の生活の中で、日々のちょっとした「お礼」のニーズは高い。

選択した商品が他人と被らず、プレゼントをした相手に喜んでもらえることはもちろん、「こんなにおいしい商品を知っている」という自分のブランドを高めることができることも、購入者のメリットとなっている。

そこで、季節催事のギフトから心ばかりのお礼の品など、生活に密着したギフトに対応するお店を目指す。

しかし、お店の外観が倉庫のようであり、店内も雑然としているため、高級茶葉の専門店であることや、ギフトに対応しているお店であることを、なかなかイメージしていただけない。そこで、補助金を使って、日本茶通もうなる専門店としてギフト販売の強化に取り組みたい。

ギフトにも対応した日本茶通もうなる専門店に特化する事で、近隣の競合他社にはない付加価値を作る事ができ、そこに当店の商機があると考えている。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

〔強み〕

当店の強みは、

①高品質茶葉のみを扱っていること

高品質茶葉を扱っている店はたくさんあるが、全商品の数パーセントだけになっている店舗が殆どである。当店は、家業で栽培している茶葉の中から厳選した、高級茶葉を扱うことができる。

当店の言う一般茶葉は、他店では高級茶葉のレベルにある。

②フレッシュな茶葉

当店では、一加工した荒茶を保有し、需要に合わせて少量ずつ焙煎を行っている。そして常に鮮度の高い商品をお客様に提供することを心がけている。

一般的に日本国内では、茶葉は焙煎から1年間を賞味期限に設定している店舗が多い。しかし、当店では焙煎後の茶葉は、保存食品ではなく、生鮮食料品として扱っている。

その為、一番ベストな状態でお客様に茶葉を提供している。そのため、お茶を入れるときに、とても新鮮な香りがし、お湯を注すと茶葉が非常によく膨らむと、お客様に好評である。

③卓越した技術と人的財産

当店の経営者は、日本茶とともに育った経験豊かな茶ソムリエであり、顧客が感動するお茶を提供することができる。また、接客担当は心配りができる者であり、のんびり・ゆったりとした接客を持ち前としています。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

〔経営方針・目標〕

①経営方針

良品・高品質にこだわった茶葉を提供する。
茶葉をベストな状態でお客様に楽しんでいただく。
日本茶を最大限に楽しんで頂き、心身の健康をお手伝いする。

②経営目標

景気の動向に左右されない経営を目指す。
高評価を受けている茶葉をギフト用に使って頂ける、ギフトに特化した、通がうなるスペシャル茶葉専門店を目指す。
新規の取り組みによって当店の認知を高め、高級茶葉を作っている産地と、それを待ち望んでいる消費者の架け橋となり、年々10%の売り上げ増加を目指す。

③今後のプラン

さらなる高品質の商品ラインアップを進める。
通がうなる高級茶葉専門店と高級ギフト専門店としての知名度を広げ、広範囲のお客様に認知して頂けることを目指す。
3年以内で、●●府内全域のお客様に認知されるよう努力する。
5年目は近隣他府県のお客様を新規ターゲットに販路拡大をする。

そして、10年以内に百貨店内でのギフト販売を目指す。その為、パッケージの開発や、試飲試食の充実、ギフトのインターネット販売に力を入れる。

④決算・計画等

	2年前	1年前	今期	1年度	2年後	3年後
売上高	9,240	8,640	9,000	9,840	10,800	12,000
売上原価	3,000	3,720	3,600	3,840	4,200	4,560
売上総利益	6,240	4,920	5,400	6,000	6,600	7,440

百貨店販売のイメージ写真

(スタンドの様子)

1. 補助事業で行う事業名

1. 補助事業で行う事業名 (30 字以内)

通がうなる日本茶茶葉の販売強化と新しい顧客の開拓

2. 販路開拓等 (生産性向上) の取組内容

〔概要〕

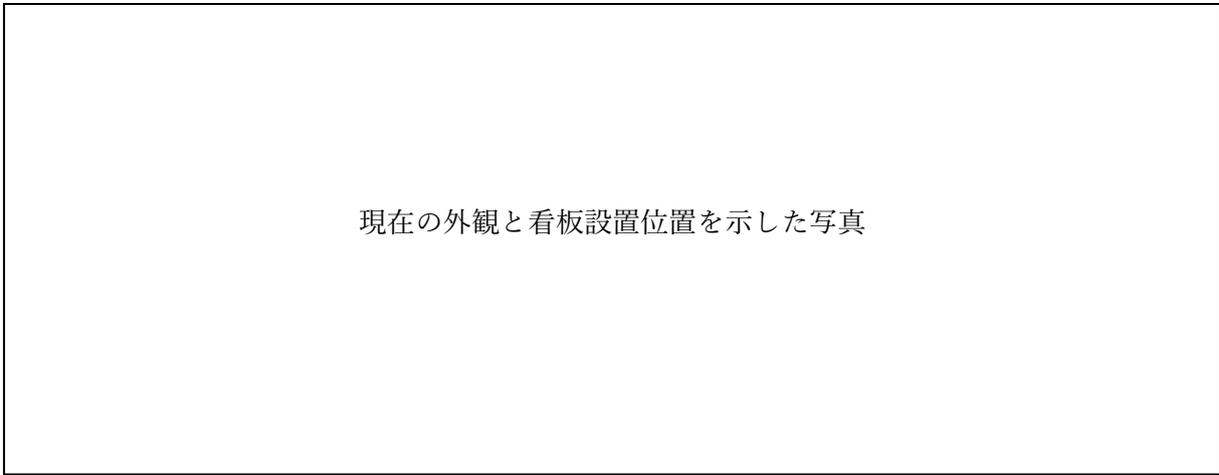
新規顧客開拓として、日本茶に関心の高い●●●・●●●・隣接する●●県民のターゲット掘り起こしに、当店の商機があると考えている。

開店当初の倉庫のイメージを払しょくし、気軽に入って頂ける、雰囲気の良い店にしたい。

そのために、通がうなる茶葉専門店としてアピールできる看板を設置する。

国道●●号線沿いには1日5万台程度の車が行き来している。そこでギフト用の看板の設置により新規顧客の獲得に力を入れる。

また、一目でスペシャル茶葉の販売店であると分かる様な看板を設置して新規客の開拓に取り組む。そしてその集客力をギフト販売に転換する。



現在の外観と看板設置位置を示した写真

(現在の外観)

また、ギフト用のラッピングサービスの充実を予定している。

日本茶に合った華美ではないがセンスの良いラッピングを心がけ、商品価値の強化に結びつけていく。

更に、閉鎖したカフェコーナーを試飲コーナーに改造したいと考えている。顧客の目の前で煎茶や和紅茶を入れて提供することができるように、最低限の設備を入れて顧客に試飲を楽しんでもらえる環境を整えたい。

3. 業務効率化の取組内容 ※取組があればご記入下さい。

〔取組み内容〕

販路開拓の取組みに合わせて、新たに顧客管理ソフトを導入し、顧客管理を強化する。
顧客カードを使った店舗販売やインターネット販売のデータと顧客管理ソフトを連携することによって、DM等の対象になる重要顧客の管理を強化する。

4. 補助事業の効果

※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。

〔取組みの効果〕

高級茶葉専門店としてギフトを強化する事で新規客を獲得を目指す。

顧客が本当に美味しいと感動した時に、口コミが広がり、高級茶葉の販売強化につながっていくものと考えている。

これにより、新規のお客様の売り上げは、対前年比15%増加を目指す。

現状の試飲コーナーを示した写真

・・・・・・・・・・・・・・・・・・経費明細表・資金調達方法・・・・・・・・・・・・・・・・

- 【税務区分】 ・税込
 ・税抜

※免税事業者、簡易課税事業者、2割特例選択者は「税込」を選択することが出来る。

【経費明細表】

経費区分	内容	経費内訳 (単価×数)	補助対象経費 (税別 / 税込)	経費に係る備考
機械装置費	顧客管理ソフト	一式	55,000円	
広報費	看板のデザインと張り替え費用	一式	165,000円	
開発費	ラッピングの試作用に、資材を購入	一式	110,000円	
外注費	試飲コーナーの設営	一式	220,000円	

補助対象経費小計 (ウェブサイト関連費を除く)	(a)	550,000円
補助金交付申請額 (ウェブサイト関連費を除く) 補助率2/3以内 (円未満切捨て)	(b)	300,000円
ウェブサイト関連費に係る補助金対象経費小計	(c)	0円
ウェブサイト関連費に係る交付申請額 ※(f)の1/2を上限、(c)×補助率2/3以内	(d)	0円
補助対象経費合計 (a + c)	(e)	550,000円
補助金交付申請額 ※通常枠30万円上限、特例枠130万円上限	(f)	300,000円

資金調達方法

区分	金額
1. 補助金	300,000円
2. 自己資金	250,000円
3. 金融機関からの借入金	円
4. その他	円
合計額	円