

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②

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	100万円上乗せ
	創業特例	100万円上乗せ

※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。

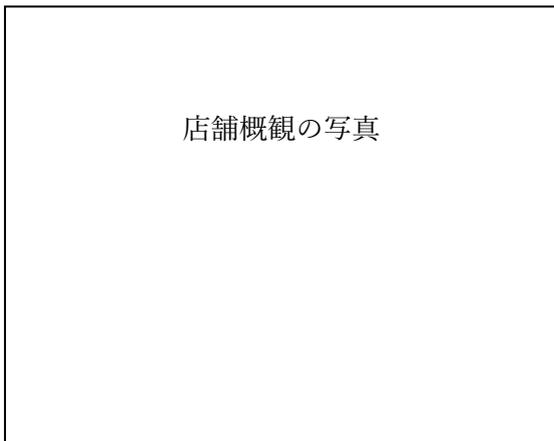
※注意…補事業終了時点で一定要件を満たす必要があり、満たさない場合、補助金交付は行われない。

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

1. 企業概要

〔概要〕

令和〇年、「地域の食の魅力を再発見する」をコンセプトに開業した。現在、店主とパート従業員の2名体制で、村内産の朝採れ野菜や「大和牛」、山添村産のお米を100%使用した定食を提供している。座席数は20席の小規模な店舗ながら、木の温もりを活かした内装が評価され、週末には村外からのドライブ客も訪れる。現在の売上の8割はランチタイムの店内飲食に依存しているが、地域に根ざした運営により、近隣の高齢者層からは「毎日食べても飽きない家庭の味」として安定したリピートを得ている。



## 2. 顧客ニーズと市場の動向

### 〔顧客ニーズと市場の動向〕

#### 市場の全体動向と山添村の特性：

国内の飲食市場は原材料費の高騰や人口減少により厳しい環境にあります。一方で「食の安全性」や「地産地消」に対する消費者の関心は年々高まっています。当店の所在する山添村周辺では、地域経済分析システム（RESAS）等のデータからも、名阪国道を利用した近隣都市部（奈良、大阪、三重）からの交通流入が安定しており、特に週末における「マイクロツーリズム（近距離観光）」の需要が顕著です。

#### 観光客の「情報収集」ニーズの深刻な乖離：

現在、観光客の多くは「目的地周辺の飲食店」を Google マップや SNS で検索し、事前に「メニュー内容」「価格帯」「店内の雰囲気」「営業日」を確認した上で来店を決定する「Web ファースト」の行動を徹底しています。しかし、当店には公式ホームページが存在しないため、検索結果に表示されず、潜在的な顧客が近隣の Web 発信が盛んな他店へ流出しているという大きな「機会損失」が発生しています。

#### 地域住民の「食の多様化」とテイクアウト需要：

村内の地域住民、特に現役の共働き世帯や独居高齢世帯からは、「自宅で専門店の味を楽しみたい」「夕食のおかずをまとめて購入したい」という強いニーズがあります。しかし、現在の設備では食材の長期保存ができず、受注生産に対応できるキャパシティが不足しています。さらに、村内には夜間に営業する飲食店が少ないため、仕事帰りに手軽に購入できる「高品質な惣菜・弁当」への潜在的な市場ニーズは非常に大きいと分析しています。

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

〔強み〕

#### ① 山添村のテロワールを活かした独自の調達力（仕入れの強み）：

当店の最大の強みは、村内農家 5 軒との長年の信頼関係に基づき、毎朝その時期に最も鮮度の高い野菜を直接仕入れることができる独自のサプライチェーンにあります。これにより、「大和牛」や山添村産のブランド米、さらには一般市場には出回らない希少な伝統野菜を、中間コストを抑えた「地産地消価格」で提供可能です。これは、都市部の飲食店や大手チェーンには決して真似できない「圧倒的な原価率と鮮度の両立」という差別化要因となっています。

#### ② 都内実力店で培った高度な調理・表現技術（人的資源の強み）：

店主は東京のフランス料理店および和食店で計 15 年間の修行を積み、素材の味を極限まで引き出す調理法と、視覚的にも楽しめる盛り付け技術を習得しています。単なる「田舎の家庭料理」に留まらず、プロの技術を加えた「高付加価値な料理」へと昇華させることで、中高年層や女性客から「山添村でこれほど質の高い料理が食べられるとは思わなかった」という高い顧客満足度と驚きを引き出しています。

#### ③ 柔軟なメニュー開発能力と生産管理のポテンシャル：

店主は、仕入れた食材の余剰分をドレッシングやソース、コンフィ等の保存食に加工する技術も有しており、食品ロスを最小限に抑えつつ、多角的なメニュー構成を構築できる能力があります。今回の事業で導入する「大型業務用冷蔵庫」により、この「仕込みと保存」のサイクルが飛躍的に強化され、これまで保管スペースの問題で諦めていた「一括仕入れによるコストダウン」と「計画的な大量仕込み」が可能になります。これは単なる効率化に留まらず、メニューの品質安定と利益率向上の双方に直結する当店の潜在的な競争優位性です。

#### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

〔経営方針・目標〕

〔経営方針〕：

「山添村の恵みを世界に届ける窓口」となることを掲げ、デジタル化による認知度向上と、物理的な生産体制の強化を同時に進める。

〔目標〕：

補助事業実施後の1年間で、村外からの新規客を現行比15%増加させ、テイクアウト売上を全体の2割まで引き上げる。

〔プラン〕：

1年目：公式Webサイトの構築と大型冷蔵庫の導入により、情報発信と仕入れ体制の基盤を固める。

2年目：Web予約システムと連動した「特製弁当・オードブル」の本格販売を開始。

3年目：村内イベントへのケータリング事業や、地産食材の加工販売（ドレッシング等）へと販路を広げる。

決算・計画等

	2年前	1年前	今期	1年目	2年目	3年目
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

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）

公式 HP 作成による集客強化と大型冷蔵庫導入による生産性向上事業

2. 販路開拓等（生産性向上）の取組内容

〔概要〕

① 魅力を伝える公式ホームページの構築：

スマートフォン対応のレスポンス Web サイトを新規作成する。単なる情報の掲載ではなく、山添村の豊かな自然と料理が融合した「視覚的に訴えるプロの撮影画像」を多用し、ブランドイメージを確立する。特に「当日の日替わりメニュー」や「農家紹介」を店主自ら更新できる仕様とし、情報の鮮度を保つ。

② Web 予約機能によるオペレーション効率化：

サイト内にテイクアウト専用の予約フォームを設置する。これにより、ピーク時の電話対応による接客の中断を最小限に抑え、受注漏れを防ぐ。

③ 認知度向上キャンペーンの実施：

サイト開設に合わせ、SNS（Instagram 等）での広告運用や、QR コード付きのショップカードを村内の観光施設等に配布し、サイトへの誘導を図る、

### 3. 業務効率化の取組内容 ※取組があればご記入下さい。

〔取り組み内容〕

**大型業務用冷蔵庫（4 ドアタイプ）の導入：** 現在は家庭用冷蔵庫を併用しているため、食材の保管スペースが絶対的に不足している。そのため、毎日スーパーや農家へ小規模な仕入れを繰り返しており、移動時間や仕入れコストのロスが大きかった。プロ仕様の大型冷蔵庫を導入することで、\*\*「週 1 回のまとめ仕入れ」\*\*が可能となり、農家からの大量購入による仕入れ単価の抑制（約 5～10%減）を実現する。また、食材の品質保持能力が高まることで、食材廃棄ロスを現行から 30%削減し、仕込み時間の短縮（生産性向上）に繋げる。

### 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。

〔取り組みの効果〕

〔販路開拓効果〕：

Web サイトを通じて山添村外の潜在顧客にアプローチすることで、特に土日の客単価向上（+200 円程度）と客数増加が見込まれ、月間売上 10 万円以上の増加を目指す。

〔生産性向上効果〕：

大型冷蔵庫の導入により、1 日あたり平均 60 分を要していた「仕入れ・整理時間」が削減される。この時間を、Web サイトの更新や新メニューの開発に充てることで、持続的な売上拡大の好循環（EBPM に基づく経営）を生み出すことができる

・・・・・・・・・・・・・・・・・・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
機械装置等費	業務用冷凍庫	300,000×1台	300,000円	
ウェブサイト関連費	公式ホームページ作成	300,000×一式	300,000円	

補助対象経費小計 (ウェブサイト関連費を除く)	(a)	300,000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)	200,000円
ウェブサイト関連費に係る補助金対象経費小計	(c)	300,000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)	150,000円
補助対象経費合計 (a+c)	(e)	600,000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	300,000円
3. 金融機関からの借入金	0円
4. その他	0円
合計額	600,000円