

経営計画書兼補助事業計画書①

名称: ○○商店

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称(商号または屋号)	○○ショウテン ○○商店 (小売業サンプル)		
法人番号(13桁)※1	なし		
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)	https:// (自社ホームページの URL を記載してください)		
主たる業種	【以下のいずれか一つを選択してください】 ①() 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ②() サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③() 製造業その他 ④() 特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)		
業種 (日本標準産業分類) ※該当する業種に○	A: 農業・林業 B: 漁業 C: 鉱業・採石業・砂利採取業 D: 建設業 E: 製造業 F: 電気・ガス・熱供給・水道業 G: 情報通信業 H: 運輸業・郵便業 I: 卸売業・小売業 J: 金融業・保険業 K: 不動産業・物品賃貸業 L: 学術研究・専門・技術サービス業 M: 宿泊業・飲食サービス業 N: 生活関連サービス業・娯楽業 O: 教育・学習支援業 P: 医療・福祉 Q: 複合サービス事業 R: サービス業(他に分類されないもの)		
常時使用する 従業員数※2	1人	* 常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 * 従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。	
資本金額 (法人以外は記載不要)	万円	設立年月日(西暦) ※3	2017年4月1日
直近1期(1年間) の売上高(円)※4	9,580,000円 決算期間1年未満の場合: か月	直近1期(1年間)の 売上総利益(円)※5	4,560,000円 決算期間1年未満の場合: か月
直近1期(1年間)の 経常利益(円)※6	479,000円 決算期間1年未満の場合: か月	事業所数	1事業所 * 自社を1社とカウントしてください。
従業員に 限らず は	(フリガナ) 氏名	ジゾクカ タダシ 持続化 正	役職 代表
	住所	(〒123-4567) ○○県○○市○○町○-○-○ □□ビル1階	
	電話番号	XXXX-XX-XXXX	携帯電話番号 XXXX-XX-XXXX
	FAX 番号	XXXX-XX-XXXX	E-mail アドレス XXX@XXX.ne.jp
代表者の氏名	持続化 正	代表者の生年月日(西暦) 満年齢(基準日は別紙「参考資料」参照)	1964年11月29日 59歳
事業実施場所の住所	(〒123-1234) ○○県○○市○○町○-○-○ □□ビル1階		
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】			
補助事業を中心になっ て行う者の氏名 *「様式10(事業承継 診断票)Q1【 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者か 【いずれか一方にチェック】	□①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領P.30参照) □②「後継者候補」でない	代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1つ にチェック]	□①代表者本人 □②代表者の配偶者 □③代表者の子 □④代表者のその他親族 □⑤上記以外(親族外の役員・ 従業員等)

(補助金事務局等からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「代表者」もしくは「連絡担当者」宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX 番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

- ※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー(個人番号(12桁))は記載しないでください。
- ※2 別紙「参考資料」の「2.常時使用する従業員の範囲」を参照のうえ、記入してください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会・商工会議所にご相談いただけます。
- ※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例:個人事業主から法人化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例:個人事業主から法人化した場合は、法人としての設立年月日)を記載してください。
*個人事業主で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。
- ※4 「直近1期(1年間)の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。
・法人の場合:「損益計算書」の「売上高」(決算額)欄の金額
・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「所得税および復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上(収入)金額」欄の金額
(青色申告の場合)「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上(収入)金額」欄の金額
- ※5 「直近1期(1年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。
・法人の場合:「損益計算書」の「売上総利益」(決算額)欄の金額
・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄の金額
(青色申告の場合)「所得税青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額
- ※6 「直近1期(1年間)の経常利益」は、以下の記載金額を転記してください。
・法人の場合:「損益計算書」の「経常利益」(決算額)欄の金額
・個人事業主の場合:(白色申告の場合)「収支内訳書・1面」の「専従者控除前の所得金額⑨」欄の金額
(青色申告の場合)「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「青色申告特別控除前の所得金額⑬」欄の金額

<注(※4、※5、※6 共通)>

①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間(月数)を記載してください(例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載)。

②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」・「経常利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間(月数)」欄も「0か月」と記載してください。

<確認事項>		
本事業の補助対象者として申請する場合は、下記の項目についてご確認ください。		
<全ての事業者が対象> 本補助金申請にあたり、商工会・商工会議所を除く第三者からアドバイスを受けた場合、その相手方と金額を記載してください。 ※注・第三者からアドバイスを受けたが、アドバイス料を支払わない(支払っていない)場合は「0円」と記載ください。 ※注・外部の第三者からアドバイスを受けること自体は問題ありません。 ※注・「高額なアドバイス料金」を請求される事案も発生しておりますので、ご注意ください。	<input checked="" type="checkbox"/> 該当する	<input type="checkbox"/> 該当しない
	<「該当する」にチェックした事業者が対象> ①アドバイスをした第三者の名称 株式会社●● ②アドバイス料の金額 20,000 円	
<法人のみが対象> 資本金又は出資金が5億円以上の法人に直接又は間接に100%の株式を保有されている	<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input type="checkbox"/> 該当しない ※チェック後、下記の出資者・出資比率に係る確認事項にもご回答ください。

<p><上記において「該当しない」を選択した事業者が対象></p> <p>出資者の名称と出資比率および出資者の資本金を記載してください。(記載例:出資者の名称〇〇、出資者の資本金■●円、申請者の資本金に占める出資比率▲▲%)</p> <p>※注・出資者が複数いる場合は、代表者1名のみご記載ください。</p> <p>※注・株式会社・有限会社以外の法人の場合(合名会社、企業組合・協業組合等)は以下の通り記載ください。</p> <p>出資者の名称:該当しません、出資者の資本金:0、出資比率:0</p>		出資者の名称(※)	
		出資者の資本金(円)(※)	
		申請者の資本金に占める出資比率(※)	
<p><全ての事業者が対象></p> <p>過去3年のうち課税所得額が15億円超の年がある。(課税所得が15億円超の年がある場合は、過去3年分の課税所得額を記載してください。)*</p> <p>注・上記への該当の有無の確認のため、必要がある場合には、納税証明書等の提出を求めることがあります。</p> <p>*確定している(申告済みの)直近過去3年分の「各年」又は「各事業年度」の課税所得の年平均額が15億円を超えている場合、申請はできません。</p>		<input type="checkbox"/> 該当する (過去3年間の課税所得額を記載してください)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない (いずれも15億円以下)
		(前年) 億円	
		(2年前) 億円	
		(3年前) 億円	
<p><全ての事業者が対象></p> <p>補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業(公募要領P.7参照)か否か。</p>		<input type="checkbox"/> 該当する (該当する場合は応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p><全ての事業者が対象></p> <p>希望する枠いずれかを選択(チェック)してください(複数の類型に重複して申請することはできません)。</p> <p>*「賃金引上げ枠」を希望する赤字事業者のみ、2つ(「賃金引上げ枠」と「赤字事業者」)にチェックを入れてください。</p>			
希望する枠にチェック		追加要件等	
通常枠	<input checked="" type="checkbox"/>	—	
賃金引上げ枠	<input type="checkbox"/>	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+50円以上であること(すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+50円以上を達成している場合は、現在支給している、事業場内最低賃金より+50円以上とする必要があります)。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	
赤字事業者	<input type="checkbox"/>	賃金引上げ枠に取り組む事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※賃上げ加点に加え、赤字賃上げ加点も自動的に適用されます。	
卒業枠	<input type="checkbox"/>	補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超えていること。ただし、この要件を満たさない場合は、交付決定後であっても、補助金の交付は行いません。	
後継者支援枠	<input type="checkbox"/>	申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリスト又は準ファイナリストになった事業者であること。以下にファイナリスト又は準ファイナリストに選出された年度を記入してください。 _____年度	

創業枠	<input type="checkbox"/>	産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を受けた日および開業日(設立年月日)が公募締切時から起算して過去3か年の間であること。
-----	--------------------------	--

<希望する事業者のみ対象>

希望する場合は選択(チェック)してください。

希望する特例にチェック		追加要件等
インボイス特例	<input checked="" type="checkbox"/>	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者及び2023年10月1日以降に創業した事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録を受けた事業者であること。ただし、補助事業の終了時点でこの要件を満たさない場合、補助金は交付されません。過年度事業において「インボイス枠」で採択された事業者は、本特例による補助上限額上乘せの対象外です。

<全ての事業者が対象>

採択審査時に以下の加点の付与を希望するか選択(チェック)してください。

「重点政策加点」、「政策加点」から各1項目まで選択できます。

希望する場合は、以下の欄を選択(チェック)してください。

希望する

希望しない

重点政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件
1.赤字賃上げ加点	-	賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。 ※P.7「希望する枠にチェック」で賃金引上げ枠(赤字事業者)を希望している場合に自動的に適用されるため、チェックは不要です。
2.事業環境変化加点	<input type="checkbox"/>	ウクライナ情勢や原油価格、LPガス価格等の高騰による影響を受けていること。 下記欄に物価高騰等の影響を受けている内容を記載してください。 <u><影響内容>※必ず記載してください。</u>
3.東日本大震災加点	<input type="checkbox"/>	東京電力福島第一原子力発電所の事故により避難指示等の対象となった福島県12市町村に所在する事業者、または福島第一原子力発電所による被害を受けた水産加工業者等。 (詳細は公募要領P.28をご参照ください。)
4.くるみん・えるぼし加点	<input type="checkbox"/>	次世代育成支援対策推進法(次世代法)に基づく「くるみん認定」を受けている事業者、もしくは女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)に基づく「えるぼし認定」を受けている事業者。 「基準適合一般事業主認定通知書」の写しを添付。 ※政策加点の「6.一般事業主行動計画策定加点」にも該当し選択されている場

		合は、重点政策加点分のみ加点されます。
政策加点項目	該当者チェック ※複数選択不可	加点条件
1.賃上げ加点	<input type="checkbox"/>	最低賃金の引き上げが行われる中、それに加えて更なる賃上げを行い、従業員に成長の果実を分配する意欲的な事業者。 ※P.7「希望する枠にチェック」で賃金引上げ枠を希望している場合は、自動的に適用されるため、チェックは不要です。
2. パワーアップ型 加点	<input type="checkbox"/> 地域資源型 <input type="checkbox"/> 地域コミュニティ型 ※上記何れかにチェックを入れてください。	以下の類型に即した取組を策定している事業者。下記欄に計画を記載してください。 <input type="radio"/> 地域資源型 地域資源等を活用し、良いモノ・サービスを高く提供し、付加価値向上を図るため、地域外への販売や新規事業の立ち上げを行う計画 <input type="radio"/> 地域コミュニティ型 地域の課題解決や暮らしの実需に応えるサービスを提供する小規模事業者による、地域内の需要喚起を目的とした取組等を行う計画
		<取組計画>※必ず記載してください。
3. 経営力向上計画 加点	<input type="checkbox"/>	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。 (基準日は別紙「参考資料」参照)
4. 事業承継加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」(事業承継の計画)を記載していること。事業承継診断票(様式10)および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の実在確認書類」のそれぞれ写しを添付。(基準日は別紙「参考資料」参照)
5. 過疎地域加点	<input type="checkbox"/>	「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域に所在し、地域経済の持続的発展につながる取組を行う事業者。 (詳細は公募要領 P.31をご参照ください。)
6. 一般事業主行動計画策定 加点	<input type="checkbox"/>	従業員100人以下の事業者で「女性の活躍推進企業データベース」に女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者、もしくは、従業員100人以下の事業者で「両立支援のひろば」に次世代法に基づく一般事業主行動計画を公表している事業者。(計画期間に「公募締切日」及び「事業者が設定した補助事業完了予定日」がいずれも含まれている場合に加点対象。) ※重点政策加点の「4. くるみん・えるぼし加点」にも該当し選択されている場合は、重点政策加点分のみ加点されます。

<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

【概要】

当店は、2017年に創業し、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珈琲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	3,000	62.6%	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	3,580	1,560	37.4%	約3,000円

【立地場所】

最寄りの駅から徒歩で30分程度かつ高速の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割もの来店客が地域外から足を運んで来店されている。

【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%

●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	320万円	コーヒーバッグ	210万円
2位	コーヒーバッグ	300万円	コーヒー豆	160万円
3位	贈答用セット商品	230万円	贈答用セット商品	138万円

【売り上げの状況】

1日あたり、〇名程度の来客であるが、週末になると〇〇名程度にお客が増える。あわせて、オンラインでも注文が入り、週平均で〇〇円程度の売り上げがある。また、歳末セールなどのイベント時には、〇名以上が来客する。

【業務状況】

現在1人の従業員と1人のアルバイトを雇用し、3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。そのため、今後來客数や売上げを伸ばすにあたり、人員の確保が課題となる。また、新型コロナウイルスの影響による営業自粛から立ち直るため、2つの銀行から〇〇円の借入れがあり、毎月●●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げの確保が急務である。

※会社の経営状況、売上げの状況、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。

2. 顧客ニーズと市場の動向

●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

2023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、60%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30%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

90%以上が県外からの注文であるため、県外からも多くの注文があることがわかる。

<店舗事業での購入品の特徴>

- ・贈答用セット商品の売上構成比はわずか10%であり、店舗事業と比較すると非常に低い。

- ・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、オンライン事業において重要。
- ・オンライン事業における贈答用セット商品の客単価は 5,000 円である。

※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。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

●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。

※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をお書きください。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

新型コロナウイルスの影響から、来客が減少し売り上げにも大きく影響が出ている。今後は、下記の項目に力を入れ、立て直しを図ることとしたい。

①新規顧客の獲得により売上増を目指す

- ・コロナ禍以前は順調に増加傾向にあったが、2020年4月から非常事態宣言が発令されて以降、店舗事業の顧客数は減少し、売上は大きい月で50%以上減少した。一方で、オンライン事業においては、顧客数及び売上が増加した。いわゆる『巣ごもり』によるものと想定される。
- ・店舗事業・オンライン事業の直近2年間の売上増加率を比較すると、店舗事業105%、オンライン事業190%となっており、オンライン事業による増加率が著しい。売上増の要因は、新規顧客数の増加で、前年比150%となっている。店舗事業においては前年比95%と減少したが、近隣市・町の市場には開拓の余地があると考えられる。

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)

- ・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、広島市、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。

※1. ~3. でお書きになったことを踏まえ、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(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。

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10)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))

※採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する場合は必須です。
※採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望しない場合は、この「4-2」欄のチェックは記入しないでください。

<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)

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

※本事業のタイトルを簡略にお書きください。

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)

前ページの「経営方針・目標と今後のプラン」に記載した通り、本補助事業の目的は、新規顧客を獲得することである。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製造と配布(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、町の中心部にチラシを配布。〇月～〇月に2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、コロナ禍により外出に抵抗がある顧客にもアプローチするため、チラシには下記で掲載している、ECサイトのリニューアル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。

折込チラシ作成費	120,000円×2回
折込チラシ配布費	300,000円×2回
試供品原料費	59,800円
試供品製造費	100,800円
試供品ラベル作成費	24,000円
合計	1,024,600円

②ECサイトのリニューアル(オンライン事業)

前ページの「経営方針・目標と今後のプラン」に記載した通り、オンライン事業の新規顧客数はコロナ禍を機に盛況である。だが、ECサイト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」(2

0代女性・〇〇県)等々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ため、ECサイトのリニューアルを計画している。お客様からの意見に基づいた改修項目は以下の通り。

- (1)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。
- (2)購入者が口コミ投稿できる機能を追加。
- (3)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。
- (4)「店主のこだわり」のページ(高品質の豆を丁寧に焙煎している工程をお客様に周知し、高付加価値を演出)を追加。

口コミ機能作成費(上記(2))	300,000 円
サイト構成改修費(上記(3)、(4))	120,000 円
サイトデザイン改修費(上記(1)、(4))	70,000 円
合計	490,000 円

③インボイス制度の対応に伴う専門家への相談費用

インボイス制度の導入に伴い、取引先の維持・拡大に向けた取組が必要不可欠となるため、専門家への相談を実施しながら、販路拡大を行っていく。

インボイス制度対応のための相談費用	60,000 円
合計	60,000 円

※本事業で取り組む販路開拓などの取組について、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・他社の取組と異なる点、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。)

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.7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。

●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を配布することにより、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。補助金効果により増えた新規顧客のうち、固定客となるのは、そのうちおよそ30%と見込む。

●オンライン事業における効果

ECサイトのリニューアルは〇月を予定しており、リニューアル後チラシ配布の効果が始まる〇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 3,500 円以上になることを目標とし、補助金効果により増えた新規顧客のうち、固定客となるのは、およそ 20%と見込む。

※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。

※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: ○○商店

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)
②広報費	新聞折り込みチラシ印刷費(1000,000部×2回) ・自社商品の広告のため	132,000円×2回 (税込)	240,000
②広報費	新聞折り込みチラシ配布費(1000,000部×2回) ・自社商品の広告のため	330,000円×2回 (税込)	600,000
③ウェブサイト関連費	ECサイト改修費(ロコミ機能作成費) ・ECサイトの利便性向上のため	330,000円×1式 (税込)	300,000
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×1式 (税込)	120,000
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×1式 (税込)	70,000
⑥新商品開発費	コーヒーバッグ試供品の原料費 ・試供品製造のため	3,289円×20kg (概算)(税込)	59,800
⑥新商品開発費	コーヒーバッグ試供品の製造費 ・試供品製造のため	46.2円×2400個 (概算)(税込)	100,800
⑥新商品開発費	コーヒーバッグ試供品のラベル作成費 ・外見から試供品だとわかるようにするため	13.2円×2000個 (概算)(税込)	24,000
⑩委託・外注費	インボイス制度対応のための相談費用	11,000円×5時間 (税込)	50,000
(1)補助対象経費小計(ウェブサイト関連費を除く)			(a) 1,074,600
(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) 716,400
(3)ウェブサイト関連費に係る補助対象経費小計			(c) 490,000
(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) 238,800
(5)補助対象経費合計 (a)+(c)			(e) 1,564,600
(6)補助金交付申請額合計 (b)+(d)			(f) 955,200
(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・いいえ

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑩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。

※(2)、(4)の補助率について、賃金引上げ枠で申請する者のうち赤字事業者については補助率が 3/4 となります(以下、「賃金引上げ枠」及び「赤字事業者」にチェック☑を入れてください)。

※(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 経費明細表作成ツール」をご活用いただけます。

※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)の上限額は以下の希望する枠ごとに異なります(希望する枠いずれかにチェック☑を入れてください)。

希望する枠いずれかにチェック☑を入れてください【必須記入】

※「賃金引上げ枠」を希望する赤字事業者のみ、2つ(「賃金引上げ枠」と「赤字事業者」)にチェックを入れてください

希望する枠にチェック		上限額	追加要件等
通常枠	<input checked="" type="checkbox"/>	50万円	—
賃金引上げ枠	<input type="checkbox"/>	200万円	補助事業の終了時点において、事業場内最低賃金が申請時の地域別最低賃金より+50円以上であること。すでに事業場内最低賃金が地域別最低賃金より+50円以上を達成している場合は、現在支給している事業場内最低賃金より+50円以上とする必要があります。
赤字事業者	<input type="checkbox"/>		賃金引上げ枠に申請する事業者のうち、直近1期または直近1年間の課税所得金額がゼロ以下である事業者。補助率については3/4へと上がります。
卒業枠	<input type="checkbox"/>		補助事業の終了時点において、常時使用する従業員の数が小規模事業者として定義する従業員数を超過していること。
後継者支援枠	<input type="checkbox"/>		申請時において、「アトツギ甲子園」のファイナリスト又は準ファイナリストになった事業者であること。
創業枠	<input type="checkbox"/>		産業競争力強化法に基づく「認定市区町村」または「認定市区町村」と連携した「認定連携創業支援等事業者」が実施した「特定創業支援等事業」による支援を受けた日および開業日(設立年月日)が公募締切時から起算して過去3か年の間であること。

特例を希望する場合は、チェック☑を入れてください。【任意記入】

希望する特例にチェック	上限 上乗せ額	追加要件等
インボイス特例	50万円	2021年9月30日から2023年9月30日の属する課税期間で一度でも免税事業者であった又は免税事業者であることが見込まれる事業者及び2023年10月1日以降に創業した事業者のうち、適格請求書発行事業者の登録が確認できた事業者であること。

Ⅲ. 資金調達方法【必須記入】

<補助対象経費の調達一覧>

<「2. 補助金」相当額の手当方法> (※3)

区分	金額(円)	資金 調達先
1.自己資金	609,400	
2.持続化補助金(※1)	955,200	
3.金融機関からの借入金		
4.その他		
5.合計額(※2)	1,564,600	

区分	金額(円)	資金 調達先
2-1.自己資金	955,200	
2-2.金融機関からの借入金		
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。)