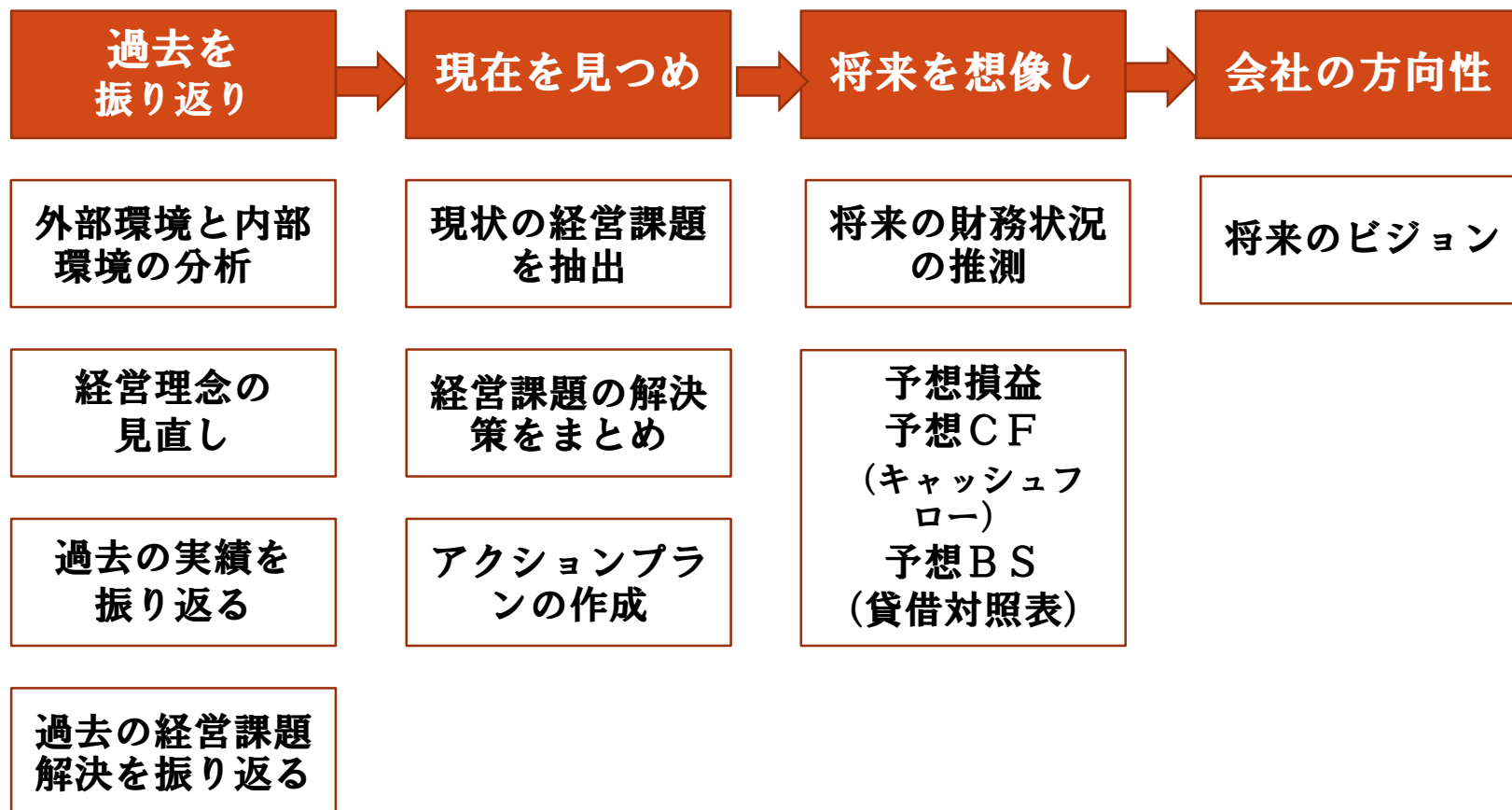


経営計画作成セミナー (持続化補助金「一般型」)

講師：K-MAXコンサルティング
河合正嗣

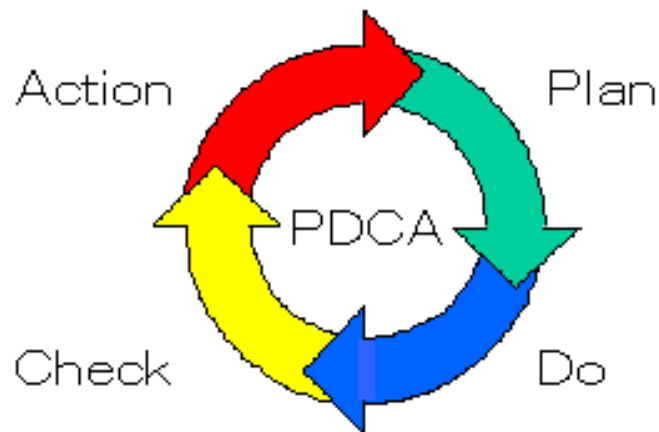
経営計画とは何か、なぜ立案しないといけないのか？

- 経営計画をつくる目的は、事業について将来を想像しながら考えを深めていくこと。会社の将来を考えるきっかけになる



経営計画をもつメリット

- **ブレない軸を持って、経営を安定・成長させることができる**
- **計画値と実際の数値のギャップを認識できる**
- **計画→検証→計画修正を繰り返すことで経営がより精緻になる**
- **中・長期計画を作ると、原点に立ち返ってワクワクできる**



経営計画書作成

検討する項目とコツ

1. 企業

どのような製品やサービスを提供しているかを書きます。また売上の多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスをそれぞれ具体的に書きましょう。

検討項目	
設立	平成26年創業
業種・規模	A食堂 座席数20席 諏訪湖畔近くのレストラン・カフェ
営業日、時間	週6日 11:00～18:00 営業（定休日 月曜日、第1、第3日曜休）
体制	ランチタイム11時～14時30分（LO）ランチは厨房、接客3名体制 ティータイム14時30分～18時 カフェ1名体制
お客様	周辺の住人、観光客
現在の状況	ランチ80%、ティータイム10%、カウンター販売商品10%

現状を簡潔に記述

数値を明確に記述（単位も記述）

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
1位	週替わりランチ	750,000円	週替わりランチ	420,000円
2位	ランチスムージー	318,750円	おすすめおかず	76,000円
3位	おすすめおかず	143,750円	ランチスムージー	62,000円
4位	ケーキセット	100,000円	ケーキセット	65,000円
5位	コーヒー	50,000円	コーヒー	40,000円

2. 顧客

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、また自社の提供している商品・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を左右する環境について、過去から将来の見通しを含めて書いてください。

ターゲットを明確に記述

平日昼	<p>女性 90% （内50～70代が60%、30～40代が40%）</p> <p>男性 10% （家族や女性と一緒にが多く、男性だけのお客様は少ない）</p>	<p>1日の平均来店客数は30人くらい。毎週来店のお客様も1日平均10人くらい。</p> <p>女性ひとりのお客様も平均5人以上。年配の女性ひとり客も多く、近隣に1人で入れる店がなかなか無い。</p>	<p>カフェAは単価1,000円 ラーメン店1店（単価800円程度）ファミレス1店（単価800円程度）</p> <p>近隣の飲食店も、大型駐車場があるお店は集客率が高い。</p>
平日夜	同上	<p>カフェタイムの15時過ぎは、お客様がなかなか入らず、売上が少ない。</p> <p>家族や子供に関わる年齢層のお客様が多いせいか、子供の学校が長期休みに入ると、客数が減少。</p>	上記と同じ。

特記事項

6

花見、花火、盆暮正月などイベントや長期連休があるときも客数減少。

2. 顧客ニーズと市場の動向

	お客様	状況	競合他社状況
休日昼	男女、家族連れが多い	土日休日は12時半以降の後半で混む。	カフェAは単価1,200円 ラーメン店1店（単価1,000円程度）ファミレス1店（単価1,100円程度）
休日夜	営業していない	同左	同左

特記事項

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、また自社の提供している商品・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を左右する環境について、過去から将来の見通しを含めて書いてください。

3. 自社

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書きましょう。

競合との差別化ポイント明記

商品
(サービス)

当店は「家族を思いやるお母さんのごはん」をテーマに、手作りにこだわり、健康や美容を意識したヘルシーで野菜を多く摂れるメニューを提供している。揚げものはオイルカットマシンを使用、カロリーダウンして提供している。＜強みが分かりやすく書かれている。＞
さっぱりとした味の違いに揚げものファンのお客様も多い。

価格

ランチ1,000円 カフェ 500円

仕入れ

地元野菜農家、漢方薬局、業務用卸問屋、酒問屋など。

立地

湖畔の〇〇公園のそば

販売促進

ファサード、のぼり、ホームページ

評価

お客様の声

お客様より「食べた後ももたれない!」「体調も良い!安心して食べられる!」という声を頂く。メニューなどもどうやって作るかなどの問い合わせもあり、家でのメニュー参考にもして頂いている。

媒体掲載

客観的評価

県内情報誌「こまち」にランチの美味しいお店として3回掲載
フリーペーパー「インプ」に「女性が好む美味しいランチのお店」で、お客様投票の4店舗の1つとして選ばれた。

人

接客の良さ

物 (店内外)

漢方茶を提供。湖畔が見える。

その他

4. 経

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書きましょ。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）をお持ちか書きましょ。

項目		
主旨	<p>食と健康をベースに女性の目線を生かし、「こんな商品があれば」や「こんなサービスが欲しい」を、どんどん取り入れた経営を目指したい。</p> <p>現状、ランチタイムでの売上を伸ばすのは難しく、従って物販分野の売り上げを伸ばしたい。現在、来店時に無料提供しており、お客様の評判も良いオリジナル漢方茶を商品化し、売上、収益UPにつなげて行きたい。</p>	
今後の方針を簡潔に記述		
何を	<ul style="list-style-type: none"> ● 当店オリジナルの漢方茶は全3種類 ・ 来店時無料提供の烏龍茶ベース漢方茶「美活〇〇茶」（お客様好評No.1） ・ 漢方100% 心底温まる「温活〇〇茶」（カフェメニュー） ・ 漢方100% リラックスすっきり「美活〇茶」（カフェメニュー） 	既に認知がある
目標	1カ月の売上目標 10万円 粗利 5万円見込み	目標が明確
いつまでに	8月上旬	
どのように（販促）	<p>回転率の悪いカフェタイムに、店オリジナルの漢方茶をもっと飲んでもらえる様に、カフェメニューに漢方と相性の良いサイドメニューを取り入れていく。客数、客単価100~200円UPを図る</p>	いつまで 6月下旬
どのように（方法・体制）	<p>無料提供していた漢方茶や、カフェでしか飲めなかった漢方茶を、テイクアウトできる様に商品化して、家などでも飲んで健康維持を意識して頂きながら、店への来店リピート、お茶購入のリピートを増やし売上、収益UPに繋げて行きたい。</p>	

補助事業計画書作成

検討する項目とコツ

2.

本事業で取り組む販路開拓などの取り組みについて、何をどのような方法で行うのか、具体的に書きましょう。その際、これまでの自社と他社の取り組みと異なる点、創意工夫した点、特徴などを具体的に書きましょう。

今後の方針を簡潔に記述

何を	<p>店でもしか飲めなかったオリジナル漢方茶。市販されている漢方茶と味が違う！</p> <p>飲んだことのないお茶なので売って欲しい！というお客様の声があるオリジナル漢方茶3種類を持ち帰り出来る様に商品化し、店の物販商品として定着させる。</p> <p>商品は、来店時に無料提供している烏龍茶ベースで温まる「美活〇〇茶」、漢方100%の「温活〇〇茶」、「美活〇茶」の3種類。</p>
どのように	<p>美活〇茶は10煮出し用1パックを5パック1袋とし、販売価格400円。購入しやすい価格、量で商品化。夏バージョン、冬バージョンなど季節によって配合を少しずつ変え、飽きの来ない工夫をしてリピートを広げていく。</p>
今までと異なる点	<ul style="list-style-type: none"> ●漢方100%の温活〇茶と美活〇茶は5杯分（30g）を1袋、販売価格500円。漢方生薬100%なので、少し値段が高くなる。 ●商品は購入しやすいように少量パックにて商品化。
創意工夫した点	<ul style="list-style-type: none"> ●商品をレジ横に置くことにより興味のない方にも気にとめて頂き、購入してもらえ事を想定。商品を置くための店内陳列棚も購入する。 ●店内にて袋詰めをして、保存用冷蔵庫にてストックしておく。そのためのパッケージシール機械、冷蔵庫の購入。 ●パッケージは外部デザイナーに発注する。新商品のため新たに宣伝広告のためチラシを作成配布。

仕様が明確

必要購入備品

計画書では事業名が1になっていますが、まず2から考えます。

4. 補助事業の効果

項目	内容
定性的効果 (知名度など)	<ul style="list-style-type: none">・漢方茶を売って欲しいというお客様への対応として、今まで利益を生まなかった来店時無料提供の漢方茶や、店でしか飲めなかった漢方茶を商品化することにより、売上収益UPになる。・健康に関心のある男性や子育て中のママ達にも、健康に気遣った食事などに関心を持ってもらい、地域の方の集まる場所として当店をしっかりと確立していきたい。
定量効果 (売上・利益)	<p>1日5袋販売、2,000円売上×26日営業日、1か月52,000円の売上見込み。商品原価5割の見積りで、新事業に57万の初期投資が発生するが2年程度で投資を回収したい。</p> <p>オリジナル漢方茶の販売を中心に、健康に関心の強い中高年女性の関心を集め、来店客数10%UPと店の知名度拡大を図る。</p> <ul style="list-style-type: none">・

ターゲット
を明確に

本事業を行うことにより、売上、取引などにどのような効果があるか可能なかぎり具体的に書きましょう。その際、事業を行うことがその効果に結び付く理由も併せて書きましょう。

1. 補助事業で行う事業名

お	客	様	に	大	好	評	の	当	店
オ	リ	ジ	ナ	ル	3	種	の	漢	方
茶	の	商	品	化					

2. ~4. を踏まえて本事業で行う事業の内容（タイトル）
を簡略に30文字で書きましょう。

2. 経費明細表

欲張らずに
妥当な金額で

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	業務用冷蔵庫 ・お茶保存用	1台 390,000円 (概算)	390,000円
	パッケージシール機械 ・お茶パック用	1台 40,000円	40,000円
	商品陳列棚 ・店内お茶用棚	1台 60,000円	60,000円
②広報費	チラシ 印刷費 ・新商品宣伝のため	1,000枚 50,000円	50,000円
⑤開発費	包装パッケージデザイン ・外注デザインを発注	30,000円	30,000円
(1) 補助対象経費合計			570,000円
(2) 補助金交付申請額 (1) × 補助率 2 / 3 以内			380,000円

3. 資金調達方法

調達先も
明快に

<補助金対象経費の調達一覧>

区分	金額 (円)	資金調達先
自己資金	0	
補助金 (※1)	380,000	
金融機関からの借入金	190,000	諏訪信用金庫
その他		
合計額 (※2)	570,000	

<補助金相当額の手当方法> (※3)

区分	金額 (円)	資金調達先
自己資金	0	
金融機関からの借入金	380,000	諏訪信用金庫
その他		
合計額	380,000	

- ※1 補助金額は、2. 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、2. 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。