

## Ⅱ. 経営計画、補助事業計画の策定のポイント

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### ・事業計画作成前に・・・

#### ①提出された事業計画書のみで判断

- ・プレゼンは一切無し、全く知らない第三者に分かりやすい事業計画書が必要
- ・文章だけでなく、図や表、写真等で分かりやすく表現
- ・専門用語はできるだけ避ける
- ・AIは活用しても、丸写しは×

#### ②審査基準に基づいて評価

- ・公募要領に記載の審査基準に基づいて評価

##### ①基礎審査

##### ②事業計画の内容に基づく計画審査

##### ③加点審査

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 【経営計画(自己紹介から今後)】

#### 1. 企業概要

1-1)自社の概要

1-2)現在の売上・利益の状況

1-3)経営課題

#### 2. 市場状況、顧客ニーズ

2-1)市場の動向

2-2)顧客ニーズ

#### 3.自社の強み・弱み

#### 4.経営方針

4-1)経営方針・目標

4-2)今後のプラン



### 【補助事業計画(今回何するか)】

#### 1. 補助事業で行う事業名(30字以内)

#### 2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容

2-1)事業の概要

2-2)背景・顧客ニーズ

2-3)具体的な取組内容

・取組内容(概要)

・具体的な取組内容(詳細)

#### 3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容

3-1)取組内容(概要)

3-2)具体的な取組内容(詳細)

#### 4. 補助事業の効果

4-1)取組の効果

4-2)効果の試算



## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 【計画審査】

#### ① 自社の経営状況分析の妥当性

- ・自社の経営状況を適切に把握し、自社の製品・サービスや自社の強みや弱みも適切に把握しているか。

#### ② 経営方針・目標と今後のプランの適切性

- ・経営方針、目標と今後のプランは、自社の強みや弱みを踏まえているか
- ・経営方針、目標と今後のプランは、対象とする市場(商圈)や顧客ニーズを捉えたものとなっているか。

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### ③補助事業計画の有効性

- ・補助事業計画は具体的で、当該小規模事業者にとって実現可能性が高いものとなっているか。
- ・販路開拓を目指すものとして、補助事業計画は、経営計画の今後の方針・目標を達成するために必要かつ有効なものか。
- ・補助事業計画には、技術やノウハウ、アイデアに基づき、ターゲットとする顧客や市場にとって、新たな価値を生み出す商品、サービス、又はそれらの提供方法を有する取組等が見られるか。
- ・補助事業計画には、デジタル技術を有効的に活用する取組が見られるか。

### ④積算の透明・適切性

- ・補助事業計画に合致した事業実施に必要なものとなっているか。
- ・事業費の計上・積算が正確・明確で、真に必要な金額が計上されているか。

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 【経営計画(自己紹介から今後)】

#### 1. 企業概要

1-1) 自社の概要(自身がしている事業を第三者に分かりやすく伝える)

- ・創業年や立地、業種、提供している商品、サービスの紹介、価格

1-2) 現在の売上・利益の状況(企業規模を伝える)

- ・3期の売上高、売上総利益、営業利益を記載(表の形式が望ましい)

直近実績	2023年度	2024年度	2025年度(実績値or見込値)
売上金額			
売上総利益			
営業利益			
従業員数			

1-3) 経営課題(抱えている問題点、解決したいことを伝える)

- ・売上高を増加させるためにこういったことがネックになっている

(例) 観光地のため、平日と土日の平均売上高の差が大きい。

①平日売上高の底上げ

②土日は常に行列で入店待ち、店内飲食以外での売上獲得

	1日あたり 平均来客数	1日あたり 平均売上高
平日	30人	24,000円
土日祝	75人	60,000円

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 2.市場状況、顧客ニーズ

#### ①市場の動向(自社がいる業界の状態を説明)

- ・〇〇市場の国内市場規模の統計や事業者の数など

※グラフや統計データ等を参考資料で添付することは可能、※統計データのどの部分に注目したか等は説明必要

(例) 65歳以上の人口構成比は29.7%で、日本の65歳以上の人口構成比の28.4%よりも高く、高齢化が進んでいるエリア

年齢区分	人数	構成比
0～14歳	27,616人	10.1%
15～64歳	163,803人	60.2%
65歳以上	80,998人	29.7%
合計	272,417人	100%

【伏見区 人口統計】

#### ②顧客ニーズ(業界ではこのような要望があることを説明)

- ・業界内での顧客ニーズの変化や自社顧客からの要望等

(例) 新型コロナ以降はインバウンドが回復し、周辺でカフェが少ない(といっても行列の場合、時間も限られているので…)

(例) 観光地での写真撮影、SNSに掲載されるカフェの写真の増加

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 3. 自社の強み・弱み(アピールポイント、改善ポイント)

- ・強み弱みを2～3つほど記載
- ・強みは競合他社と差別化を意識して記載

(強み例) 有名観光地の目の前の立地

(強み例) 多くのTVや雑誌で取材され、知名度が高い

(弱み例) 席数が少ない、客単価が低い、

(弱み例) 従業員が少ない(店内2名体制)

**【コツ】 強み弱みを無理やり10個ひねり出す！**

**強みと弱みは表裏の関係になりやすいので、要注意！**

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 4. 経営方針

#### ①経営方針・目標(事業の将来目標)

- ・事業全体で目指す方針、目標を記載(3~5年を目安)
- ・3年後にこういう会社でありたい、ビジネスモデルを展開したいなど  
(例) 常に行列、人気店として店舗売上を維持しながら、第二の売上の柱を構築する  
(例) 平日は高齢者の固定客を伸ばしていく  
(例) 3年後には2号店、フランチャイズ展開をしていきたい

#### ②今後のプラン

- ・①の内容を具体的に記載(補助事業を含む)
- ・3~5年の決算数値(売上高、売上総利益、営業利益)や人員の計画数値を記載

損益計画	2026年度	2027年度	2028年度
売上金額			
売上総利益			
販売費 一般管理費			
営業利益			
従業員数			

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 【補助事業計画(今回何するか)】

#### 1. 補助事業で行う事業名(30字以内)

- ・今回取り組む内容を簡潔に、30字以内で取組内容の全てが分かるように
- ・キャッチフレーズを考えるイメージで

#### (参考例)採択された事業者の事業名

- ・新規顧客開拓のための中学受験コース開設に伴う広報活動
- ・「寝ながらゆらリズム体操」指導者養成講座の認知度向上
- ・福知山初！LEDマツエクで新規顧客獲得及び売上増加
- ・BtoCへ転換、「和珈琲大和屋流 師範代小西 京都Web教室」

補助事業計画作成後に考える方法がオススメ！

## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容

#### 2-1) 事業の概要(今回取り組む内容)

(例) 土日顧客はソフトクリームを組み合わせたテイクアウト商品開発とスタンディングのテラス席設置による席数増加、VIP席予約システム導入、平日、高齢者が入りやすいバリアフリーの対応

#### 2-2) 背景・顧客ニーズ

(例) 土日祝や観光シーズンになると来店待ちになり、店舗内の席数拡大は出来ず、販売機会ロスが発生、平日の固定顧客獲得が必要なため

#### 2-3) 具体的な取組内容

##### ・取組内容(概要)、具体的な取組内容(詳細)

##### ①テイクアウト商品の開発

- ・ソフトサーバー導入費 (CI-9724AT) 1,043,000円 (税抜き)
- ・電源工事 72,000円 (税抜き)

##### (2) スタンディングのテラス席設置

- ・カウンター手すり設置工事 (テラス席) 320,000円 (税抜き)

##### (3) 店内入口のバリアフリー化

100,000円 (税抜き)

##### (4) 予約システム導入

150,000円 (税抜き)



## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 2-3) 具体的な取組内容

- ・取組内容(概要)、具体的な取組内容(詳細)



【CI-9724AT】



【テイクアウトメニューの製造方法】



【商品イメージ】

### 【実現可能性の高さ】

- ・商品の作り方を具体的に説明(オペレーション面の問題解決)
- ・商品の完成イメージを伝える
- ・事業実施までのスケジュールを伝える

項目	内容	2024年																					
		4月			5月			6月			7月			8月			9月			10月			
		上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下	上	中	下				
設備	① 設備選定	■	■																				
	② 見積			■	■																		
	③ 発注													■									
	④ 納品																					■	
	⑤ 商品試作																					■	■
	⑥ 販売開始																						■
改装工事	① 現地確認	■	■																				
	② 発注													■									
	③ 改装																					■	



## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

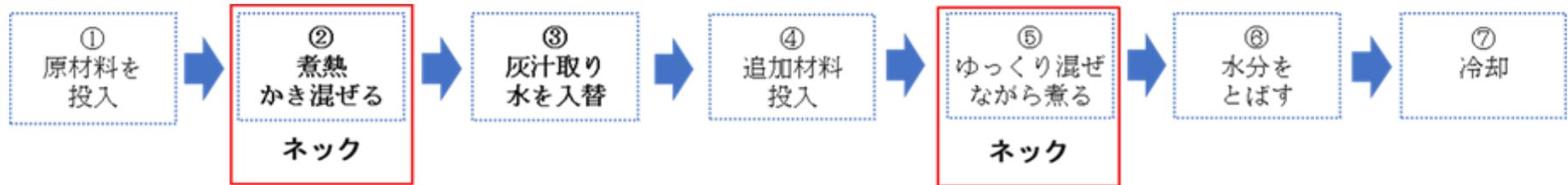
### 3. 業務効率化(生産性向上)の取組内容 ※該当する場合のみ記載

#### 3-1)取組内容(概要)

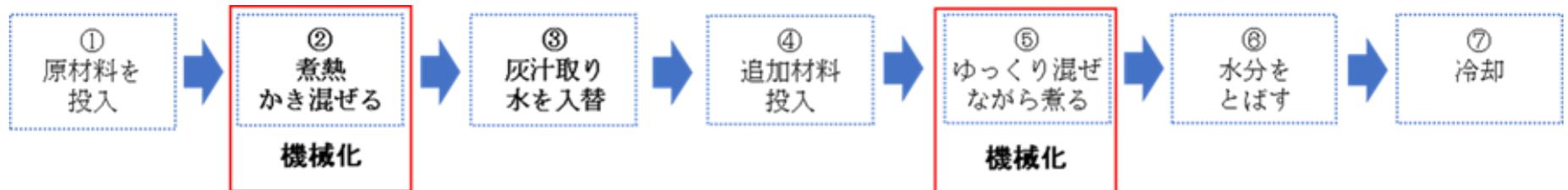
#### 3-2)具体的な取組内容(詳細)

(例)人の手で1日6時間かけて製造していた商品の調理時間が1時間に短縮  
※別企業の事例

[Before]



[After]



工程を分かりやすく、どの部分が業務効率化になったか。



## Ⅱ.事業計画、補助事業計画の策定のポイント

### 4. 補助事業の効果

#### 4-1) 取組の効果

- ・売上高増加、新規取引先の開拓
- ・既存事業との相乗効果が見込めるならばなお良い

(例)テイクアウト商品がSNSで店舗宣伝に、既存メニューにソフトクリームの+α

#### 4-2) 効果の試算

- ・今回の取組で増加する売上高や利益を数字で表現

- ・売上高 = 単価 × 数量を明確に！

- ・リアリティのある損益計画になっているか

	2024年		2025年		2026年	
販売単価 (円)	500		500		550	
営業日数/月	15	10	15	10	15	10
	平日	土日祝	平日	土日祝	平日	土日祝
販売数(人)/日	3	10	5	20	5	25
売上高(円)/日	1,500	5,000	2,500	10,000	2,750	13,750
売上高(円)/月	22,500	50,000	37,500	100,000	41,250	137,500
年間売上高	145,000		1,650,000		2,145,000	
粗利益合計 (※粗利益率70%)	101,500		1,155,000		1,501,500	



## IV.まとめ

---

### 【対象経費や要件】

- ・公募要領をしっかりと確認
- ・対象経費が不安な場合は事務局へ直接電話確認

### 【事業計画】

- ・具体的で誰が見ても分かる事業計画書
- ・完成後は審査項目を見ながら最終チェック

### 【電子申請】

- ・不安な場合は早めに入力

