

(参考資料)

第3回仙台市中小企業チャレンジ補助金 公募説明会資料

II 事業計画書作成のポイント 3 各項目の書き方

※項目名が一部異なる部分があります。ご注意ください。

3 各項目の書き方

1. チャレンジ事業の名称



- 40字以内で書きます。
- 名称から、どのような事業内容なのかわかるようにします。

【記載例】 第1回での採択事業名

- 「お迎え総菜ドットコム」で忙しい主婦の手助けと食育を
- シェアリング工房・道具を活用した新規顧客開拓と、配信スタジオ事業

3 各項目の書き方

2. 現状分析

(1) 自社の概要

- 会社の沿革や、基本理念、事業内容などの基本情報を書きます。

【記載例】

当社は、〇〇年〇月に設立し、「お客様に幸せを届ける」ことを理念として、飲食店事業を〇年間行ってきました。現在は、仙台市内に居酒屋を〇〇店舗（和食居酒屋「〇〇」…）経営しています。

地場の食材を活かした料理が売りで、主な客層は、20代から50代の会社員です…

3 各項目の書き方

(2) 自社及び市場の分析

① 自社や自社の提供する商品サービスの強み・弱み

- 実施している事業が一つであれば、原則として「自社」の強み・弱みを、複数の事業を実施している場合は、チャレンジ事業と関連する「事業」について書きます。

【強み】	<ul style="list-style-type: none">➤ 商品・サービスの品質や、技術力、保有する設備などについて、他社に比べて優れている点、お客様から選ばれている理由など。➤ 実績やデータ、お客様からの声などがある場合は記載します。
【弱み】	<ul style="list-style-type: none">➤ 苦手すること、他社に比べて劣っている点など。➤ 社会情勢など外部環境に関する内容でなく、自社でコントロールできることに関する弱みを書きます。

3 各項目の書き方

(2) 自社及び市場の分析

① 自社や自社の提供する商品サービスの強み・弱み

【記載例】

当社では、地元食材を使用した料理とまごころのこもった接客にこだわった飲食店事業を行ってきました。お客様からは、料理だけでなく、接客についても「……」というお言葉もいただいております。これは、人材育成に力を入れてきた結果と考えています。……これまでの人材育成により、**当社従業員は全員が高い「接客力」「チーム力」を持っていることが強みです。**

一方で、感染症拡大による緊急事態宣言の影響で、外食需要が減り、飲食店事業の売上が大きく減少しました。デリバリーやテイクアウトの実施も検討しましたが、現状の厨房設備では、商品の質を維持することが難しいため、実現できていません。したがって、**当社の弱みは、外食機会の減少による売上減少を補填する方法がないことです。**

3 各項目の書き方

【参考】自社や事業の強み・弱みの抽出

経営資源であるヒト・モノ・カネ、情報・技術などに着目します。

【例】

- | | | |
|-----|---|---|
| ヒト | … | ノウハウ・経験・技術を持った人材の有無 |
| モノ | … | 店舗や設備の有無／規模の大小 |
| カネ | … | 資金、収益性の高い事業の有無 |
| 情報 | … | ノウハウ、技術、特許、知的財産、ブランド、顧客データ、ホームページやSNS等の有無 |
| その他 | … | 意思決定や事業実施のスピード、受注から納品までの期間の長短 |

3 各項目の書き方

(2) 自社及び市場の分析

② コロナ禍における顧客ニーズと市場の動向

第3回 仙台市中小企業
チャレンジ補助金



- ▶ コロナ禍の社会変化に応じて、自社の商品やサービスの顧客ニーズや市場がどう変化しているかを書きます。
- ▶ これまでと異なる分野でのチャレンジ事業を行う場合には、チャレンジ事業の属する顧客ニーズや市場動向も書きます。
- ▶ 顧客ニーズや市場の変化が、自社にとっての「チャンス」になるのか、逆に「脅威」になるのか、この後に続く「チャレンジ事業の内容」に関連するように書きます。

3 各項目の書き方

(2) 自社及び市場の分析

② コロナ禍における顧客ニーズと市場の動向

第3回 仙台市中小企業
チャレンジ補助金



【記載例】

◆ 外食市場における顧客ニーズと市場の動向

感染症の影響の長期化により、生活様式が大きく変化するとともに、外食に対する顧客ニーズも変化しています。今後、会社員が仕事終わりに同僚と飲食をしたり、多人数で会食したりという機会は少なくなると思われるため、現在当社が行っている居酒屋業態での飲食店事業は、売上減少傾向が続く見込みです…

◆ チャレンジ事業で参入する「高齢者配食市場」における顧客ニーズと市場の動向

仙台市の65歳以上の高齢者人口は、「仙台市〇〇計画（令和3年度版）」によると、平成27年には約23万人でしたが、令和〇年には、約10万人増加する見込みです。今回のチャレンジ事業で参入する高齢者向けの弁当配送事業の顧客として想定している要支援・要介護者数は、厚生労働省の「介護保険状況調査」（令和〇年度版）の推計によると、高齢者人口の上昇と同様に今後も増え続ける見込みです…

3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(1) チャレンジ事業の具体的な内容

- 誰に、何を、どのように提供する事業なのか。価格はいくらで、どのようにして収益を確保するのか、などを具体的に書きます。
- サービス・商品の提供に必要な工程も記載します。
- 事業内容は、補助対象経費として計上するものとリンクするようにします。

【記載例】

◆事業の具体的な内容

本事業では、概ね75歳以上の高齢者を主な顧客ターゲットとして、手頃な価格帯での昼食・夕食のお弁当を配達し、訪問時に直接安否確認を実施するサービスを行います。

前日までに受付した弁当を1食から配達します。配達エリアは…とします。弁当の種類は5種類…とし、価格は1食〇〇円～〇〇円(税込)を予定します。

事業実施のため、食器洗浄機、冷蔵庫、ガステーブルなどの厨房機器を導入します。弁当の調理にあたっては、…

3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(2) 課題・リスクと解決方法

- チャレンジ事業を実施していく上での課題を、「2 現状分析」の内容を踏まえて書きます。

《参考》事業の実施にあたっての課題の抽出のポイント

- ・ 競合他社が複数ある状況で、事業が成り立つか、差別化ができるか
- ・ 新たな商品やサービスの認知度をどう高めるのか、新しい顧客を獲得できるか
- ・ 新たな事業を行うための資金や人員体制、ノウハウなどが担保できるか

- 課題に対し、収益の確保や事業を継続していくための解決方法を記載します。

【記載例】

このチャレンジ事業を行う上での大きな課題は3点です。

課題① 既に競合他社が複数ある状況で、事業が成り立つか

この解決方法は、既に同種のサービスを行っている他社の提供する弁当の価格帯は〇円前後であり、当社が提供する弁当の価格帯に比べて高額であるため、〇〇による広報宣伝を行い、当社のサービスの認知度が高まることで、当社が参入できる余地があると考えられます。

3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(3) 人員体制・スケジュール・資金調達計画

第3回
仙台市中小企業
チャレンジ補助金

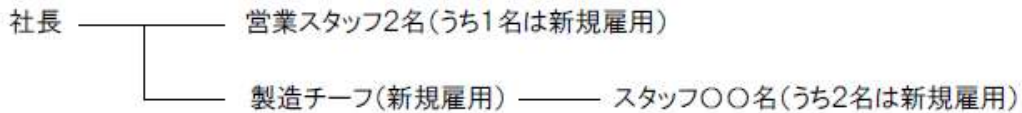


- 「人員体制」には、誰がどのような役割で事業を進めていくのかを具体的に書きます。

【記載例】

① 人員体制

本事業の実施に必要な人員は、営業部門で2名、製造部門で〇〇名を見込んでいます。そのうち、製造スタッフ1名は病院等の食堂受託業務スタッフから配置替え、営業スタッフ1名は飲食店事業から配置替えすることで対応します。…業務拡大とともに人員体制も拡充する予定です。



3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(3) 人員体制・スケジュール・資金調達計画

第3回
仙台市中小企業
チャレンジ補助金



- 「スケジュール」には、事業実施に必要な工程についてそれぞれの予定を記載します。この項目は、交付決定後の事業進捗管理でも使用します。
- 「資金調達計画」には、金融機関等から融資を受ける場合にはその詳細を、自己資金で賄う場合にはその旨を書きます。

3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(3) 人員体制・スケジュール・資金調達計画

第3回 仙台市中小企業
チャレンジ補助金



【記載例】

② スケジュール

令和3年度

項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月
改装工事(厨房新設)						→
広報(顧客開拓)			→	→	→	→

③ 資金調達計画

本事業について〇〇銀行より〇〇円の融資を受ける予定です。その他(補助金交付までの補助金相当額を含む)は自己資金により対応します。

3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(4) チャレンジ事業の中長期的な収益見込み

第3回 仙台市中小企業
チャレンジ補助金



- ▶ 今後の収益見込みとして、何年後に何人の顧客・売上を見込むのか、それに応じた設備・人員体制の見通しも書きます。
- ▶ 今後3年間の収支計画では、算定根拠を明らかにして売上高や経費を書きます。

【記載例】

現在獲得している顧客〇〇人への配食から開始し、事業開始後〇〇ヵ月は赤字が見込まれますが、〇〇月には黒字化する見込みです。その後、年間〇〇人ずつ顧客数を増やし、〇〇年後には〇〇円、〇〇年後には〇〇円の利益を見込みます。

配達エリアは、…〇〇年後には市内全域まで拡大することを目標にします。エリアの拡大や顧客数の増加に伴い、厨房設備・人員体制の拡大も行います。(続く)

3 各項目の書き方

3. チャレンジ事業の内容

(4) 今後3年間の収支計画

第3回

仙台市中小企業
チャレンジ補助金



【記載例】

		令和4年	令和5年	令和6年
①売上高		〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
②売上原価		〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
③売上総利益 = (①-②)		〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
☆売上高・売上原価の算定根拠（販売数、販売単価等）についてご説明ください。 令和4年は〇月より黒字化を想定、年間〇人の顧客を見込みます。 月1件の大口契約(〇件以上)を取ることで、令和5年は顧客を〇〇人、令和6年は〇〇人と見込みます。 単価は1食〇〇円、顧客1人あたり月〇食の注文があると見込み、売上高を計算しました。 原価率は〇%とします。				
販売費・一般管理費	人件費	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
	経費			
	賃借費	0円	0円	0円
	光熱費・通信費	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
	広告宣伝費	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
	研究開発費	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
	その他	〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
④人件費・経費の計		〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
⑤営業利益 = (③-④)		〇〇〇	〇〇〇	〇〇〇
従業員は当初は〇人新規雇用し、〇年には〇人、〇年には〇人を追加で雇用する見込みです。 新設する厨房スペースは本社内にあり、現在は倉庫として賃貸しているため、新たに賃料は発生しません。				