

令和〇年〇〇月〇〇日

村上市長 様

（申請者）

住 所 村上市〇〇町〇番〇号

氏名又は名称 〇〇ペーカリー

代表者役職・氏名 村上 太郎

令和〇年度 村上市産業支援プログラム事業補助金交付申請書

村上市産業支援プログラム事業補助金交付要綱第7条の規定により、補助金の交付を受けたいので、下記のとおり申請します。

記

1 補助事業の種類 販路開拓きっかけづくり事業

2 補助事業に要する経費及び補助金交付申請額

補助事業に要する経費 900,000円

補助金交付申請額 300,000円

3 添付書類

- （1）別紙1～別紙8（事業内容に応じて添付すること）
- （2）見積書
- （3）個人情報に関する同意書
- （4）前各号に掲げるもののほか、市長が必要と認める書類

経営計画書

事業者名	〇〇ベーカリー		
代表者役職		代表者氏名	村上 太郎
本社所在地	〒958-0000 村上市〇〇町〇番〇号		
上記以外の 営業所等	〒		
主たる業種	パン小売業	設立年月日	昭和〇〇年〇月
資本金	なし	従業員数	3人
電話番号	0254-00-0000	FAX番号	0254-00-0000
メールアドレス	xxxx@xxx.xxx.jp	ホームページ	なし

1. 企業概要

●企業の沿革 ・昭和〇年に祖父が創業し ・現在で3代目の自家製パン販売店 ●営業時間 午前10時～午後6時 月曜定休 ●事業所（店舗）立地 ・〇〇商店街の中央に位置し、JR村上駅からは徒歩で20分、市駐車場からは徒歩3分 ・店舗前に3台の駐車スペースあり ●主な取扱商品・サービス 食パン アンパン 菓子パン 惣菜パン サンドウィッチ など ●売上の状況 第1位 アンパン（売上金額 5,500千円）[粗利金額 3,850千円] 第2位 食パン（売上金額 3,500千円）[粗利金額 2,625千円] 第3位 惣菜パン（売上金額 2,000千円）[粗利金額 1,200千円] 第4位 その他（売上金額 1,500千円）[粗利金額 975千円] ●現在の顧客層 ・昔からのパン屋のため、地元の60代以上の方が大半を占めているが、近年のSNSの普及により口コミで市外の方の購入も増えてきている。 ・学校用給食として食パンを昔から納入している。
--

2. 顧客ニーズと市場の動向

●既存事業の顧客ニーズ

- ・アンパン目当てのお客が増えており、アンパンの売上は増加している。
- ・若年層は「安さ」を求める傾向が強いが、全体的にみれば「安心」・「安全」を重視しており、小麦粉やアンパンの大豆など原材料の産地への関心が高まっている。
- ・軽食感覚で簡単に食べれるパンの需要がこの地域では多くなっている。
- ・観光シーズンになると、昼食時に飲食店が混雑することから、イートインコーナーの設置を望む声が近年多い。

●既存事業の市場動向

- ・少子化と学校の米飯推進の流れから、食パンの売上は減少傾向にある。
- ・パン市場は〇〇経済研究所のデータによれば、年々増加傾向にある。
- ・健康志向から、糖分、塩分控えめのパンの人気の上昇している。
- ・半径500m区域内にコンビニが2 店、同業種が1 店、スーパー1 店あり、サンドウィッチに関しては、コンビニが平成〇年にオープンしてから売上は70%減となっており、年々減少傾向にある
- ・当店の顧客の〇%を占める地域住民の人口は〇人。少子高齢化や人口減少の影響は顕著であり、今後も地域市場の顧客は減少することが明確である。
- ・「町屋の人形さま巡り」は県内でも有名な観光イベントともなっており、昨年度は観光客数〇〇人と過去最高を記録し、地域における外貨獲得の機会となっている。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

- ・国産小麦を創業当初から使用しており、地元でも安心して食べれるパン屋として定着している。
- ・祖父は和菓子職人として老舗和菓子屋での経験もあることから、餡にはこだわりがあり創業当初からアンパンが人気商品である。
- ・アンはそのままで生地地元産の米粉を使った商品や、糖分控えめなアンパン、酒粕を使ったアンパンなど新商品を追加し好評を得ている。なお、地元産の米粉や酒粕を使ったパンは市内で販売している店舗はなく、自店のオリジナル商品であり競合との差別化を図ることが出来ている
- ・製造工程が確認出来るよう、製造工場をガラス張りにしていることも、安心・安全をアピールできている。
- ・当店は「町屋の人形さま巡り」にも参加しており、通りに面していることから観光客にもわかりやすく、地域外のお客様も入りやすい立地になっている。また、観光客の要望とする「食べ歩き」にもパンは扱いやすく、要望に応えることのできる商品展開が出来る。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

●経営方針

- ・圏域内だけでは新規顧客獲得に限界があることから、新潟市を中心とした圏域外からの新規顧客を開拓できるよう、情報発信に力をいれていく。
- ・イートインコーナーを設置し、焼きたてパンをその場で食べれるお店となり、入店しやすくなることで新規顧客の獲得を図っていく。

●経営目標

- ①観光シーズン（人形さま巡り等）のニーズに応えるため、イートインコーナーの設置と飲料販売も始めることで、年間100 万円強の売上増加を図る。
(平均客単価600 円×6 名×25 日×12 ヶ月=108 万円)
- ②こだわりの餡で作った糖分控えめなアンパンを中心とした当店オリジナル商品を積極的に情報発信することで、地域外の新規顧客を〇〇人目指す。
(平均客単価〇〇〇円×〇人×12 ヶ月=〇〇万円)
- ③上記①、②を合わせ事業開始以後、1 年間の売上〇〇万円、売上総利益〇〇円の増を目標とする。

●今後のプラン

観光のお客様も積極的に呼び込み、村上の観光スポットとして認知してもらえるようなお店を目指します。

収 支 予 算 書

1. 収入の部

(単位：円)

区 分	金 額	資金調達先
自己資金	600,000	
補助金	(c) 300,000	※補助金相当額の手当方法 ・自己資金 (300,000円) ・金融機関からの借入金 (円) ・その他 (円)
その他	0	
合 計	(a) + (b) 900,000	

2. 支出の部

要領記載の経費区分

補助対象は税抜金額

【市内業者に発注する経費】

(単位：円)

区 分	金 額	積算明細等
機械器具等購入費	300,000	別紙見積書のとおり※椅子、テーブル
広報費	150,000	別紙見積書のとおり※HP作成
外注費	250,000	別紙見積書のとおり※店舗改装経費
補助対象経費合計	(a) 700,000	

【市内業者以外に発注する経費】

補助対象は税抜金額

(単位：円)

区 分	金 額	積算明細等
機械器具等購入費	100,000	別紙見積書のとおり※コーヒーマーカ購入
広報費	100,000	別紙見積書のとおり※タウン誌掲載
補助対象経費合計	(b) 200,000	

※補助対象経費のみ記載すること

$700,000 \times 2/3 = 466,666$
 $200,000 \times 1/2 = 100,000$
 566,000円のところ、上限額300,000円

3. 補助金交付申請額

(単位：円)

(a) $\times 2/3$ + (b) $\times 1/2$	(c) 300,000	※千円未満切捨て
-------------------------------------	-------------	----------

- ・(c)について、上限額が設定されています
- ・人材育成サポート事業補助金及びまちなか景観魅力アップ事業補助金の補助率は一律1/2になります

事業実施計画書

1. 実施事業の概要

（1）事業の名称（テーマ）

実施内容を端的にまとめる

イートインコーナー設置とHP開設による新規顧客の獲得と販路拡大

（2）実施期間

発注予定日から支払完了予定日までの期間

令和○年○月○日

～

令和○年○月○日

（3）事業の取組内容

本事業で取組む内容について、何をどのような方法で行うのか具体的に記載。

昨年度、主力商品であるアンパンの新商品を追加した。アンパンを目当てに新潟から来てくれるお客も多くおり、その場で焼きたてのパンを食べたいとの要望も多く寄せられている。人形さま巡りの際も、昼食時間帯に多くのお客から中で食べられないのかと尋ねられた。昼食時の飲食店は混雑しているが、まち歩きを楽しみたい方々は簡易な食事を望んでいる方も多くいる。

そういった観光客の要望を取り入れる形で店舗を改装し、2人×4セットで8人まで対応可能なイートインコーナーを設け、テーブル・椅子を購入する。新たにコーヒーなどの利益率の高い飲料を販売するためにコーヒーマーを購入して新たな顧客の獲得を目指す。

また、昨年追加したアンパンの新商品をPRするため県内タウン誌に広告を掲載するとともに、HPを新たに立ち上げ情報発信を行うことで、新規顧客の獲得を目指す。

（4）参入市場の動向

① 商圈（想定する市場の範囲、想定顧客）

当店周辺に訪れる県内（主に新潟市内）の観光客を顧客に想定。タウン誌の購読層である30代くらいの子供連れ夫婦もみられるため、宣伝を行う。

② 対象市場における需要状況、成長性

当店の周辺には立地上、多くの観光客が訪れており、焼きたてのパンをその場で食べたいとの要望もいただいている。

そうした潜在顧客に対して、今回のホームページや予定するタウン誌での情報発信をしていくことで、売上の増加が見込まれる。

③ 競合他社との差別化、優位性

立地上の特性から、観光客という潜在顧客を多く抱えており、これを生かすことが重要と考えている。

また、イートインの設置は他社に例がないため、情報発信をしていけば優位性を確保できると考えている。

(5) 事業の効果

①新たな取組による自社への効果

- ・ イートインスペースやコーヒーの提供によって来客数増加が見込まれ、それに伴い売上の増加が見込まれる。

②新たな取組による市内経済への効果

当店に地域外顧客がゆっくりと過ごすことのできるスペースを設けることは、当地域に訪れる観光客に対する満足度を向上させることにもつながり、再訪いただくことで当地域の活性化を図ることが出来る考える。

(6) 事業のスケジュール

項 目	6月	7月	8月	9月	10月
イートイン改修					
コーヒーメーカー購入					
タウン誌掲載					
H P 作成					
情報発信					

(7) 事業後の取組

今までは取材等を受けてこなかったが、今回のタウン誌広告掲載を機に積極的に取材を受けるとともに、継続して情報誌に広告等の掲載をしていきたい。

現在は主力商品であるアンパンの新商品を開発してきたが、地元の事業者（村上牛、ソーセージ、卵、野菜など）と連携した惣菜パンの新商品の販売などにも取り組み、新たな顧客の獲得を目指したい。また、冷凍技術が進歩してきていることから、家庭でいつでも美味しく食べれる冷凍用のパンの商品化に取り組みたい。ホームページを開設した上で、冷凍用パンの通信販売開始も視野に入れ、商品開発と販路開拓に注力していく。

2. 事業担当者

役 職	総務課長	氏 名	村上 花子
連絡先	電話番号	0254-00-0000	
	メールアドレス	xxxxxx@xxx.xxx.jp	
	F A X	0254-00-0000	

3. 数値計画

(1) 必要な資金と調達方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳) 【申請経費】 ・店舗改装費 250,000円 ・コーヒーマーカ購入 100,000円 ・テーブル・イス購入 300,000円	650,000円	自己資金	900,000円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	0円
			金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	0円
運転資金	材料・商品仕入、経費支払資金など (内訳) 【申請経費】 ・ホームページ制作 150,000円 ・タウン誌掲載 100,000円	250,000円	その他(内訳・名称) ※本補助金を除く	0円
合 計		900,000円	合 計	900,000円

(2) 売上・利益等の計画(月平均)

本事業における売上・利益等の計画について記載。

		1 年目 (R○年○月～R○年12月期)	2 年目 (R○年1月～R○年12月期)	3 年目 (R○年1月～R○年12月期)
売上高①		130,000円	170,000円	230,000円
売上原価② (仕入高)		26,000円	34,000円	46,000円
経費	人件費	円	円	円
	家賃	円	円	円
	支払利息	円	円	円
	その他	5,000円	6,000円	7,200円
	合計③	5,000円	6,000円	7,200円
利益①－②－③		99,000円	130,000円	176,800円

売上高、売上原価、経費の計算根拠	①売上高 イトインの客単価を平均600円、一日平均6名の利用を見込み、1ヵ月で90,000円の売上増が期待できる。[600円×6名×25日=90,000円] また、最近では新潟市からも多くのお客様がアンパン目当てに来店してもらっていることから、広告掲載とHP作成で新商品等の情報を発信することで、新規顧客の獲得が期待できる。[1ヵ月40,000円の新規顧客による売上増を見込む] ②原価率 20% ③光熱水費 月5,000円 <2年目以降> ①売上は約1.3倍増加を見込む ②原価は当初から変更なし ③光熱水費は販売数増加に伴い1.1倍程度増の見込み
------------------	---