

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 〇〇ベーカリー
代表者氏名 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 550,000 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

事業実施計画書

1 事業の名称（テーマ）

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

[補助金を申請する事業のタイトルを簡潔にお書きください]

2 事業の取組内容

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様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、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メーカ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。

[本事業で取り組む内容について、何をどのような方法で行うか具体的にお書きください。また、創意工夫した点、他社との違い、特徴等をお書きください。]

3 事業の効果

今までイートインコーナーがなかったことで、焼きたてパンをその場で食べたいという顧客ニーズに対応できていなかった。まち歩き観光を目的として来てくれて方々が手軽に飲食できる場所を作ることによって観光客からも喜ばれると思われるとともに、徒歩圏内にはカフェが1件しかないことから、地元の方々の集いの場としての利用も見込める。

イートインの客単価を平均600円、一日平均6名の利用を見込んでおり、1ヵ月で90,000円の売上が期待できる。[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げを見込む]

当店が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、当地域を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と思う。

[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具体的にお書きください。]

4 実施期間

令和 〇〇 年 〇〇月 〇〇日 ~ 令和 〇〇年 〇〇月 〇〇日

[本事業の開始から完了までの予定をお書きください。]

5 事業後の取り組み

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。

[本事業完了後どういった取組で販路開拓を行っていくのかをお書きください。]

6 事業担当者

役職及び氏名	役職	総務課長	氏名	村上	花子
連絡先	電話	0254-〇〇-〇〇〇〇			
	FAX	0254-〇〇-〇〇〇〇			
	E-mail	s-3.murakami@〇〇〇〇			

[補助事業を実施していく中心となる担当者をお書きください。]

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	250,000	
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		
合 計	(a) + (b) 550,000	

2. 支出の部

【市内業者に発注する経費】 （単位：円）

区 分	金 額	積 算 明 細 等
外注費	350,000	別紙見積書のとおり※店舗改装工事
補助対象経費合計	(a) 350,000	

【市内業者以外に発注する経費】 （単位：円）

区 分	金 額	積 算 明 細 等
広報費	200,000	別紙見積書のとおり※HP作成費
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

333,000 円のところ、上限 300,000 円になります

3. 補助金交付申請額 （単位：円）

(a) × 2/3 + (b) × 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

経営計画書

名称	〇〇ベーカリー	代表者名	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
資本金	なし	従業員数	3 人
電話番号	0254-00-0000	FAX番号	0254-00-0000
Eメールアドレス		ホームページアドレス	なし

1. 企業概要

●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

●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

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]

●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。また、学校給食用として食パンを昔から納入している。

[営業時間、立地、現状の売上状況、顧客層など企業の現状を記載する]

2. 顧客ニーズと市場の動向

●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、イトインコーナーの設置を望む声が近年多い。

●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气が上昇している。
- ・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。

[現在の顧客ニーズ、市場動向を分析したものを記載する]

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に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。

[自社が他社と差別化できる強みについて記載する]

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

- ・店舗を改装し、2人×4セットで8人まで対応可能なテーブル、椅子を購入し、イートインコーナーを設置する。
- ・イートインに合わせて利益率の高い飲料の販売を計画しており、新たにコーヒーメーカーを購入する。
- ・新商品などをPRできるように、HPを新たに作成し情報発信する。
- ・県内タウン誌に広告掲載を行い県内に向けたPRを実施する。

No.	取り組み内容	6月	7月	8月	9月	10月	11月
1	イートイン設置	→					
2	コーヒーメーカー購入		→				
3	タウン誌掲載				→		
4	HP作成		→				
5	情報発信					→	

[自社の経営方針とそれに伴う今後の計画・プランを記載する]