経営計画入力（様式２）―補助事業計画―

操作時の注意事項および一時保存方法について

- 経営計画で入力いただく文字数は、最大10,000文字程度（≒Wordファイル８枚（文字サイズ10.5、写真・表の挿入あり））としてください。
- 具体的な内容については、経営計画の記入例をご確認ください。

1.企業概要

1-1.自社の概要 必須

見出し3

【概要】

当店は、２０１７年に創業し、こだわりの珈琲豆を丁寧に焙煎して販売している。
地域住民や若い世代のお客様が多く、「他の珈琲店では味わえない」と好評をいただいている。

【立地場所】

最寄り駅から徒歩３０分、高速ICも近くはないが、口コミにより、地域外からの来客数も年々増加している。
開店当初は地域内のみの客層だったが、現在では全体の約２割が地域外からの来店となっている。

【主な商品】

①コーヒー豆（５５０円～／１００g）　粗利益約５０％
②コーヒーバッグ（１４０円～／１個）　粗利益約６０％
③贈答用セット商品（９９０円～１５,０００円／個）　粗利約３０～４０％
④コーヒーグッズ（７９０円～5,９００円／個）　粗利益約３０～３５％

入力済: 313 / 最大: 4000

1-2.現在の売上・利益の状況 必須

見出し3

【売上状況】

- 事業別の売上等
  （単位：千円）

事業	メニュー	売上高	売上総利益	売上シェア	客単価
（1）店舗事業	・コーヒー豆の販売 ・コーヒー豆加工品の販売 ・贈答用セット商品の販売	6,０００	3,０００	６２.６％	約2,０００円
（2）オンライン事業	・コーヒー豆の販売 ・コーヒー豆加工品の販売 ・贈答用セット商品の販売	3,５８０	1,５６０	３７.４％	約3,０００円

- 各商品の売上等

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
1位	コーヒー豆	３２０万円	コーヒー豆	２１０万円
2位	コーヒーバッグ	３００万円	コーヒーバッグ	１６０万円
3位	贈答用セット商品	２３０万円	贈答用セット商品	１３８万円

１日あたり、〇名程度の来客であるが、週末になると〇名程度にお客が増える。あわせて、オンラインでも注文が入り、週平均で〇〇円程度の売り上げがある。また、歳末セールなどのイベント時には、〇名以上が来客する。

入力済: 466 / 最大: 4000

1-3.経営課題 必須

段落

現在、１人の従業員と１人のアルバイトを雇用し、３名体制で来客対応やオンラインでの注文受付、梱包作業、発送作業などを行っている。そのため、今後来客数や売上げを伸ばすにあたり、人員の確保が必要となる。また、新型コロナウイルスの影響による営業自粛から立ち直るため、２つの銀行から〇〇円の借入れがあり、毎月●●円の返済をしている。雇用を増やすにしても人件費が賄えないため、販路開拓等による売り上げの確保が急務である。

入力済: 205 / 最大: 4000

2.顧客ニーズと市場の動向

2-1.市場の動向 必須

段落

＜コーヒー市場全体について＞

①日本におけるコーヒーの消費量は増加傾向にあると判断できる。(出典：〇〇)
②コーヒー消費量のうち、インスタントコーヒー、レギュラコーヒー、その他（缶コーヒー等）を比較すると、従来はインスタントコーヒーの需要が高かったが、年々レギュラーコーヒーの比率が高まってきている。
③昨今ではコンビニコーヒーの消費が増えてきており、当店のコーヒーは手間暇かけたこだわりのコーヒーが売りであるため、コンビニのコーヒーとは市場が異なると考えられる。

入力済: 229 / 最大: 4000

2-2.顧客ニーズ 必須

見出し3

【店舗事業】

２０２３年売上高ベースの顧客の居住地を分類すると、近隣のA市、B市、C町で約９割を占める。

A市：
⇒店舗事業において、８０％以上がA市に居住する顧客である。
⇒人口に対する顧客数の割合は、約４０％である。

B市：
⇒店舗事業において、B市に居住する顧客の割合は、わずか６％に留まる。
⇒人口に対する顧客数の割合は、約０.０３％と非常に少ない。

C町：
⇒店舗事業において、C町に居住する顧客の割合は、わずか４％に留まる。
⇒人口に対する顧客数の割合は、約０.０６％と少ない。

以上により、B市、C町での当店の認知度はまだ低く、今後販路拡大の余地がある地域と言える。

＜店舗事業での販売品の特徴＞
・コーヒー豆とコーヒーバッグの売上だけで、６０％を構成している。
・暑い時期になるとコーヒー豆とコーヒーバッグの売上構成比率が下がるが、代わりに水出しコーヒーの売上構成比率が上がるため、全体としての営業利益は低くなる。
・贈答用セット商品が売上構成比率の３０％を占めている。
・贈答用セット商品は単価が高く、営業利益率も比較的高いため、店舗事業において重要である。

【オンライン事業】

９０％以上が県外からの注文であるため、県外からも多くの需要があることが分かる。
＜オンライン事業で販売品の特徴＞
・贈答用セット商品の売上構成比はわずか１０％であり、店舗事業と比較すると非常に低い。
・贈答用セット商品は単価が高く、営業利益率も比較的高いため、オンライン事業において重要。
・オンライン事業における贈答用セット商品の客単価は５,０００円である。

入力済: 659 / 最大: 4000

3.自社や自社の提供する商品・サービスの強み・弱み

3.自社や自社の提供する商品・サービスの強み・弱み 必須

見出しを選択

- 強み
  - 顧客第一のサービス
    日々のお客様からの意見やニーズを反映させるよう、商品の改良に尽力している。
  - 品質の高いコーヒー豆
    高品質なコーヒー豆のみを扱うことにより、顧客から「香り」「味」に高い評価を得ている。
  - 手間暇をかけた焙煎
    業務用焙煎機を使い、コーヒーの産地に合わせて温度管理と時間を調節しながら焙煎を行う。
    加えて、焙煎前と焙煎後に欠点豆を手で取り除く選別作業を行う。
  - 充実した贈答用セット商品
    贈答用の箱を１０種類（小さいものから大きいものまで）用意しているため、顧客の予算などに応じて、様々な組み合わせが出来る。
- 弱み
  - 商品価格の高さ
    原材料の高騰の影響もあるが、高品質な商品を提供するための手間、拘りによりどうしても商品そのものの価格を上げなければならない。
  - オンライン事業に関する知見
    オンライン事業に関する知見が乏しく、最新のECサイトのトレンド情報を把握できる環境や人材が不足している。そのため、競合他社と比較してオンライン事業のサービス競争力で遅れを取るリスクがある。

入力済: 431 / 最大: 4000

4.経営方針・目標と今後のプラン

4-1.経営方針・目標 必須

段落

コロナの影響で自宅での時間が増えて、手間・暇をかけたコーヒーの香味に需要が高まっており、オンライン事業を通してより販路拡大を行う。
併せて店舗にも足を運んでいただき、本物のコーヒーを体験していただきたい。

入力済: 102 / 最大: 4000

4-2.今後のプラン 必須

段落

①新規顧客の獲得により売上増を目指す

コロナ禍以前は順調に増加傾向にあったが、２０２０年４月から非常事態宣言が発令されて以降、店舗事業の顧客数は減少し、売上は大きい月で５０％以上減少した。一方で、オンライン事業においては、顧客数及び売上が増加した。いわゆる『巣ごもり』によるものと想定される。
店舗事業、オンライン事業の直近２年間の売上増加率を比較すると、店舗事業１０５％、オンライン事業１９０％となっており、オンライン事業による増加率が著しい。売上増の要因は、新規顧客数の増加で、前年比１５０％となっている。店舗事業においては前年比９５％と減少したが、近隣市・町の市場には開拓の余地があると考えられる。

②卸売事業に挑戦し、大都市圏への販路拡大を行う（長期的プラン）
新たな販路拡大に取り組む。具体的には、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、広島県、福岡県、熊本県、鹿児島県において卸売営業を実施する。コーヒー豆の卸売、オリジナル製品の製造など幅広く取り組む。広告宣伝費、旅費交通費、販売価格のディスカウントなどが発生するため、年間の営業利益は減少するが、長期的な事業拡大を見据えた事業と位置付ける。

入力済: 507 / 最大: 4000

戻る　次へ

© 小規模事業者持続化補助金