いわき市中小企業等振興協議会会長　様

記入例

令和４年度いわき市中小企業・小規模企業経営発達補助金　申請書

補助事業名	鱈バーガーの開発・販路開拓		
取組み分野（※複数選択可）	■「経営の高度化」□「人材不足」■「販路開拓・拡大」□「事業承継」		
（ふりがな） 名称（商号または屋号）等	○○株式会社　　代表取締役　○○○○		
主たる業種	飲食店		
常時使用する従業員数	２人	＊常時使用する従業員がいなければ、「０人」と記入してください。	
資本金額 （個人事業者は記載不要）	500 万円	創業・設立年月（和暦）	500 万円
本事業の採択履歴	□平成 29 年度採択　□平成 30 年度採択　□令和元年度採択 □令和３年度採択　■採択歴なし		
現在所属している商工・経済団体等	□商工会議所　□商工会　□経済同友会　■中小企業家同友会　※複数チェック可 □産学官ネットワーク協会　□その他（　　）		
推薦団体	■商工会議所　□商工会　□金融機関　□その他（　　）		
推薦団体名	いわき商工会議所		
（確認者氏名）	○○　○○　➡　推薦団体の担当者がサイン		
連絡担当者　（ふりがな）氏名	革新（かくしん）　洋輔（ようすけ）	役職	営業部長
住所	（〒970－8686） 福島県いわき市平字梅本 21 番地		
電話番号	0246-22-1126	携帯電話番号	日中連絡のとれる番号を必ず記載してください。
FAX 番号	0246-22-1198	E-mail アドレス	資料送付等があるので必ず記載してください。

１　企業概要

平成５年創業の海鮮居酒屋。座席数は 60 席。

週６日 11：00～23：00 営業（月曜休業）　厨房２人、接客２人

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
１位	日替わり弁当	○万円	ビール	○万円
２位	まぐろ丼	○万円	特上にぎり	○万円
３位	にぎり	○万円	にぎり	○万円
４位	ビール	○万円	日替わり弁当	○万円
５位	特上にぎり	○万円	まぐろ丼	○万円

売上全体の６割は、周辺に立地する企業の従業員が訪れるランチ（単価平均 900 円）、残りの４割のうち約半分（２割）が６人以上による宴会、残り（２割）が５人以下の少人数による夕食。

２　顧客ニーズと市場の動向

平日のランチは、競合店がラーメン店 1 店舗（単価 600 円程度）、ファミレス 1 店舗Ｕ（単価 800 円程度）のみ。12 時～13 時半の間は満席で行列もできる（12 時半頃には 10 人を超える）。

夕食・宴会については、国道沿いとの立地上、アルコールを飲まない一見のお客様が 7～8 割を占める。一方、常連のお客様は、約 10 年前には 50 名ほどいたが、周辺地域で少子高齢化が進み、現在では、10 名程度まで減少。

夕食では、寿司だけを注文するお客様が約半数、揚げ物・焼き物等寿司以外のメニューを注文するお客様が約半数。

また、平成 29 年 3 月に約 2 キロ先にチェーン店の「回転すしＡ」が開業して以来、売上げが 2 割低下した。

３　自社や自社の提供する商品・サービスの強み

当店は、約 10 キロ先の漁港における漁師 4 名と専売契約を結んでおり、その日の朝に獲れたての鮮度の高いネタを刺身・寿司として提供している。その質・味については評価が高く、平成〇年には雑誌〇〇に取り上げられたこともある。

最近立地した回転すしＡと比較すると、宴会平均単価は 2 倍近く高いが、それは味・質をお客様がお客様が評価されていることを示している。

４　自社の課題

当店売上の約 6 割はランチであり、ランチ売上げへの依存度が高い。ランチ以外の売上げ増加を狙った新たな取組みを検討する必要がある。また、夕食・宴会については一見のお客様が大半を占めることから、一人でも多くの方に常連客となっていただけるよう、当店自慢の魚料理のおいしさを伝えたいが、上手くＰＲできていない。

５　経営方針・目標と今後のプラン

価格の値下げ圧力に負けない経営を目指すとともに、常連のお客様からいただいている高い評価に甘んじることなく、当店の魚料理のおいしさを一人でも多くの人に伝えたい。そのために以下の計画を実行する。

お客様から味・品質について高く評価をいただいていることを活用し、ランチについては単価を 100 円ずつ引き上げる。

顧客を増加させるため、デリバリーを開始する。当店からの徒歩圏内の人口は減少しているものの、バイクによる配送 20 分以内の範囲には多くの住居が存在し、特に高齢世帯が多く内食する方が多いため、売上増加が期待される。

まず、本年 8 月中に新メニューを考案・整備する。9 月中にビラを 10 キロ圏内の全家庭にポスティングする。そして、10 月からデリバリーサービスを開始する。

６　取組み内容

〇鱈バーガーの開発・販路開拓

バイクで 20 分以内の配送が可能な範囲に居住のシニア世帯をターゲットととし、鱈のすり身フライのバーガーを開発。デリバリーで販売するので、20 分たっても味が衰えないようなものを研究し開発する。地域にあるハンバーガーチェーンよりもやや高い単価 500 円で設定するが、マッチングフェアへの出展・顧客へのＤＭ発送・地域住民へのポスティングを通してＰＲを行い、一日平均 6 個程度の販売を見込む。

7　取組みの効果

鱈バーガーをデリバリーの目玉商品として広告する一方、常連のお客様の口コミによる知名度の向上で、1ヵ月10万円程度の売上増加を図る。新商品の売上原価は7割弱と見積もり、新事業の実施にあたって新たに初期投資が発生するが、2年程度で投資を回収したい。

新しい取組みを通じて収益を改善させ、地域の方々の集いの場である当店をしっかり維持できるようにしたい。

8　経費明細表

必ずいずれかにチェックしてください。
※詳細は公募要領Ｐ9参照。

（単位：円）

経費区分	内容・必要理由	経費内訳（単価×回数）	補助対象経費（税抜・税込）
機械装置等費	業務用オーブン ・新商品製造のため	1台　243,000円	225,000
広報費	チラシ印刷費 ・新商品宣伝のため	500枚　54,000円	50,000
	ＤＭ送付 ・新商品宣伝のため	82円×300枚	22,778
展示会等出展費	マッチングフェア出展料、備品運搬費 ・新商品宣伝のため	54,000円	50,000
旅費	マッチングフェア出展のための旅費	○駅⇔△駅 新幹線等を利用 2名出張（43,200円）	40,000
開発費	鱈のすり身 ・試作品を製造するための練習用の材料	10ｋｇ　10,000円	10,000
借料	マッチングフェアの什器レンタル料	1日で10,800円	10,000
委託費	市場調査費 アンケート調査委託	54,000円	50,000
（１）補助対象経費合計			457,778
（２）補助金交付申請額　（１）×補助率2/3以内（円未満切捨て）			305,185

9　他の補助金への申請状況

他の補助金に関する実績・採択・申請状況	□有	■無
補助事業名： 補助金を交付する者： 実施期間　：　　年　　月　～　　年　　月 申請額若しくは申請予定額：　　（円）		