

## 事業計画書

### 1. 申請者の概要

事業者名						
事業概要 (主要製品やサービス、事業等について)		地域に根差した創業 10 年の美容室 30 代以上を中心にカット、パーマ、ヘアカラーサービスを提供				
業種		<input type="checkbox"/> 建設業 <input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 卸売業 <input type="checkbox"/> 小売業 <input checked="" type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> 飲食業 <input type="checkbox"/> その他業				
従業員数		役員 人、正社員 人、専従者 人、パート・アルバイト 人				
資本金額 (法人のみ記載)	円	設立年月 (西暦)	年	月		
直近 1 期(1 年間)の 売上高	円	直近 1 期(1 年間)の 営業利益※	円			
連絡担当者		氏名			役職	
		住所				
		電話番号			FAX	
		メールアドレス				
		URL				

※「直近 1 期(1 年間)の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。

- ・法人：「損益計算書」の「営業利益」(決算額)欄の金額
- ・個人事業者：「収支内訳書・1 面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

### 2. 現状分析

自社の強み	自社の弱み
お客様の髪の悩みを解決するスタイリング力 ゆったり落ち着くことができる個室風サロン	少し裏路地に入った所にあるため分かりにくい HP が創業当時のままで情報発信、宣伝力が弱い
機会(プラスとなる外部要因)	脅威(マイナスとなる外部要因)
髪の悩みを持つ中高年が増加 逗子市は高所得者層が多い	手頃な価格帯の競合店が増加 コロナ禍によりお客様の来店頻度が減少傾向

※欄が足りない場合はページを広げてご利用ください。

### 3. 事業の必要性(あなたの事業の課題や問題点)

従来は繰り返しご利用されるお客様が多かったが、お客様の高齢化が進み、コロナ禍以降来店頻度が低下し、売上の減少が続いている。また、これまでは口コミを中心とした来店が多かったが、店の場所が分かりにくく紹介しづらいなどの声をよくいただいている。

そこで、中高年以上の髪のお悩みを解決するサービスを新たに開発し、定期的に来店していただくきっかけを作り、来店頻度アップを図る。同時に初めてのお客様でもすぐに分かるような看板を設置し、新規顧客の増加につなげる。

### 4. 補助事業計画

補助事業名 (30 文字程度)

来店客を増やすための新サービスの発信強化と看板設置

今回の計画で取り組む内容(本補助金で行いたいこと、購入するもの等、具体的に記載して下さい。)

中高年以上の女性を中心に、髪のエイジングケアサービスを新たにメニューに加え、HPを中心に情報発信を行い新規顧客を獲得するとともに、繰り返し利用していただくことで来店回数を増やす。

また、初めてのお客様にも当店の場所がすぐに分かるよう通り沿いに看板を設置する。

#### <新サービスの内容>

個室スタイルでお客様のお悩みを聞き取り、最適な方法を提案する。具体的には白髪染めや育毛マッサージ、スタイリング方法などの髪のエイジングサービス。

1回税込み ○円。

#### <購入するもの>

- ・新サービスの情報発信を行うためのHP作成

既存のHPは創業当時のままで情報が古く、スマホ未対応のため、新たに作成する。

中高年女性を対象としたエイジングサービスのページのほか、落ち着いた雰囲気の店内の様子やスタイリストの紹介、施術前後の写真などを載せることで、当店を身近に感じてもらい安心して来店できるようにする。また、エイジングサービスは一部動画での紹介を行い、定期利用による効果を訴求する。

- ・当店の存在をアピールするための看板設置 (サイズ: ○cm×○cm)

店名、サービス内容を大きく表示し、遠くからでも目立つようにする。

設置場所は・・・・・・・・・・。

HPイメージ  
画像

看板イメージ  
画像

#### <スケジュール>

	R4.11	R4.12	R5.1
HP制作	企画—————>	制作—————>	公開
看板作成	企画・作成————>	設置	

本補助金が経営上もたらす効果(1年以内の効果) ※数字を使ってご説明ください。

これまでは口コミが中心であったが、新たなHPによる情報発信と看板設置の効果により客数○%増、売上△%増を見込む。

	事業実施前	事業実施後
新規顧客	○人/月	△人/月
既存顧客	○人/月	△人/月
客単価	○円	△円
1ヶ月の売上	○円	△円
年間売上	○円	△円

上記の根拠として、顧客数はHPの閲覧数の増加により・・・・・・と考える。

### 5. 経営方針・目標と今後のプラン

経営方針	競合店との差別化を図るため、これまでの経験で培ったスタイリング力と髪の改善ケアの知識をベースに、中高年向けの新サービスを定着させることで独自性を打ち出し、地域のサロンとして確立する。												
3年後の目標 (あるべき姿)	<p>目標とする姿</p> <p>長くゆったり利用できる髪のエイジングサービスを提供することで「逗子の髪の改善サロン」としての認知度を上げる。</p> <p>売上目標</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th></th> <th>事業完了後 1年目</th> <th>事業完了後 2年目</th> <th>事業完了後 3年目</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>目標売上高</td> <td style="text-align: center;">△円</td> <td style="text-align: center;">○円</td> <td style="text-align: center;">◎円</td> </tr> <tr> <td>目標営業利益高</td> <td style="text-align: center;">▲円</td> <td style="text-align: center;">●円</td> <td style="text-align: center;">◎円</td> </tr> </tbody> </table> <p>・1年目は×××により上記目標を見込む                      ・2年目よりサービスの幅を×××へと広げる                      ・3年目はオンラインサービスの強化を図る</p>		事業完了後 1年目	事業完了後 2年目	事業完了後 3年目	目標売上高	△円	○円	◎円	目標営業利益高	▲円	●円	◎円
	事業完了後 1年目	事業完了後 2年目	事業完了後 3年目										
目標売上高	△円	○円	◎円										
目標営業利益高	▲円	●円	◎円										
3年後の目標に必要な設備や取り組みがあれば簡潔に記載してください。	エイジングサービスの幅を広げるための機器の導入。 オンライン予約、オンラインによるサービス提供、オリジナル商品のオンライン販売への展開に向けたシステム構築費、開発費用。												

※欄が足りない場合はページを広げてご利用ください。ここままで最大4ページ程度までにしてください。

5. 支出経費の明細等

(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)
②広報費	看板製作・設置 店舗の視認性向上、新規顧客獲得のため	10万円×1回	100,000
③ウェブサイト 関連費	HP制作 新サービス等の情報発信による集客力強化のため	ページ制作 20万円×1回 動画等撮影・編集 10万円×1回	300,000
補助対象経費合計【①】			400,000
補助金交付申請計算額 (①×3/4以内 (千円未満切捨て))【②】			300,000
補助金交付申請額 (②と30万円のいずれか少ない金額)			300,000

6. 対象事業の財源内訳

(単位：円)

<補助対象経費の調達一覧>

<「2. 補助金」相当額の手当方法>

区分	金額 (円)	資金 調達先
1.自己資金	100,000	
2.補助金	300,000	
3.金融機関からの借入金		
4.その他		
5.総事業費	400,000	

区分	金額 (円)	資金 調達先
2-1.自己資金	100,000	
2-2.金融機関からの借入金	200,000	○×信用金庫
2-3.その他		

※欄が足りない場合はページを広げてご利用ください。