

中小企業等物価高騰対応支援事業補助金 様式第2号（Excel）の書き方について

1 企業概要

「1 企業概要」事業の概要について

会社名（商号）			
代表者の氏名			
自社ホームページ URL			
主たる業種			
設立年月日	年 月 日	資本金※法人のみ	万円
直近1期（1年間）の売上高（円）	円	直近1期（1年間）の売上総利益（円）	円
事業の概要	(現在実施している事業内容について記載してください (例) 市内で〇〇を営んでおり、主に〇〇を行っている。など記載してください)		

記載していただきたいこと

- ①自社の情報（取扱商品、サービスの内容、価格）
- ②自社の強み
- ③顧客層
- ④ニーズ、利用目的
- ⑤経営状況：
売上、利益の推移（3年～5年程度）
部門別の売上、利益（商品別、カテゴリー別、店舗別など）
販売数量、来店人数など
- ⑥現状課題

(例) 事業の概要

【①自社の情報】

当店は、中心市街地にて地元食材を活用したカジュアルダイニングを運営している。ランチからディナーまで幅広い時間帯で営業し、地域住民および周辺事業所の従業員を中心に利用されている。主な提供内容は、地元野菜を使用した定食メニュー、パスタ・肉料理等の洋食メニューであり、ランチは日替わり定食（800円～1,200円程度）、ディナーは単品料理およびコース料理（2,000円～4,000円程度）を提供している。また、テイクアウト商品として弁当や惣菜（700円～1,000円程度）を販売している。

【②自社の強み】

地元農家と直接契約した新鮮な食材を使用したメニュー提供と、手作りにこだわった調理が強みである。また、落ち着いた店内環境と丁寧な接客により、リピーター比率が高い点も特徴である。

【③顧客層】

主な顧客は、近隣で勤務する20～50代の会社員、地域のファミリー層、週末利用のカップル・グループ客である。近年はテイクアウト需要も増加している。

【④ニーズ・利用目的】

「健康志向の食事」「落ち着いた空間での食事」「自宅では再現できない料理」等のニーズがあり、日常利用から特別な日の利用まで幅広い目的で来店されている。

【⑤経営状況】

売上はランチタイムを中心に一定の水準を維持しているが、ディナー帯は曜日によりばらつきがある。

直近3年間の売上および利益の推移は以下のとおりである。

- ・令和〇年度：売上 24,000千円／営業利益 2,400千円（利益率10%）
- ・令和〇年度：売上 23,000千円／営業利益 1,800千円（利益率7.8%）
- ・令和〇年度：売上 22,000千円／営業利益 1,200千円（利益率5.5%）

売上は微減傾向にある中、物価高騰の影響により原材料費および光熱費が上昇し、利益率が低下している。

また、部門別売上の内訳は以下のとおりである。

- ・ランチ：月商 1,200千円（全体の60%）
- ・ディナー：月商 600千円（30%）
- ・テイクアウト：月商 200千円（10%）

来店人数は月間約1,500人（ランチ1,000人、ディナー500人）であり、テイクアウトは月300件程度となっている。

テイクアウト需要は増加傾向にあるが、現行の設備および人員体制では十分に対応できておらず、機会損失が発生している状況である。

【⑥現状課題】

ディナー帯の集客不足は、SNS等による情報発信の不足に起因しており、新規顧客の獲得が進んでいない。また、テイクアウト需要の増加に対し、オペレーション効率が低く、機会損失が発生している。これらの課題により、売上機会の最大化が図れていない状況である。

中小企業等物価高騰対応支援事業補助金 様式第2号（Excel）の書き方について

「3 必要性・目標等」について

目標等	【本事業終了時の目標】 <small>（売上〇%増、作業時間〇%削減などの数値目標を設定などを具体的にご記載ください。）</small>
	【事業終了後の展望等】 <small>（見込まれる効果や、今後の事業展開（例：売上回復、顧客層の拡大、業務効率化の定着）について具体的にご記載ください。）</small>

✓ 書き方のポイント

本事業終了時の目標

- 必ず数値で記載すること（売上額・件数・単価・利益・生産性など）
- 現状と比較して記載すること（例：〇円 → 〇円、〇%増）
- 内訳まで具体化すること（例：件数 × 単価 = 売上）
- いつまでに達成するかを明確にすること（事業終了時点、終了後〇か月以内等）
- 実施する取組との関係を示すこと（なぜその数値が達成できるのか）
- 賃上げの計画があれば必ず記載すること

（例）本事業終了時の目標

本事業では、テイクアウト需要への対応強化およびディナー帯の集客向上を目的として、調理設備の導入およびSNSを活用した販促強化を実施する。

これにより、以下の具体的な数値目標の達成を目指す。

【売上目標】

- ・テイクアウト売上：月額200,000円 → 500,000円（+300,000円）
（1日平均注文数：10件 → 25件、客単価：800円 → 1,000円）
- ・ディナー売上：月額1,200,000円 → 1,500,000円（+300,000円）
（来店客数：月600人 → 750人）
- ・総売上：月額2,000,000円 → 2,600,000円（+600,000円）

【生産性向上】

- ・従業員1人あたり売上高：月400,000円 → 520,000円（+30%）
- ・調理・提供時間：平均15分 → 10分（約33%削減）

【収益改善】

- ・営業利益：月200,000円 → 350,000円
- ・利益率：10% → 13.5%

【賃上げ】

- ・従業員の時給：平均950円 → 1,000円（+50円）
※事業終了後6か月以内に実施

【具体的取組内容】

- ・テイクアウト専用調理機器の導入による提供時間短縮
- ・SNS（Instagram等）を活用した週3回の情報発信
- ・テイクアウト専用メニューの新規開発（5品目追加）
- ・デリバリー対応の検討・導入

これらの取組により、売上増加と業務効率化を同時に実現し、物価高騰の影響を受けにくい収益構造への転換を図る。

中小企業等物価高騰対応支援事業補助金 様式第2号（Excel）の書き方について

「3 必要性・目標等」について

目標等	【本事業終了時の目標】 <small>（売上〇%増、作業時間〇%削減などの数値目標を設定などを具体的にご記載ください。）</small>
	【事業終了後の展望等】 <small>（見込まれる効果や、今後の事業展開（例：売上回復、顧客層の拡大、業務効率化の定着）について具体的にご記載ください。）</small>

✓ 書き方のポイント

事業終了時の展望等

- 補助事業終了後の継続性を記載すること（自社収益で維持できるか）
- 中長期的な売上・事業の見通しを示すこと（1～3年後のイメージ）
- 新たな収益の柱や事業展開を具体的に記載すること
- 業務効率化や利益改善がどのように経営安定につながるかを示すこと
- 賃上げ・雇用維持・人材確保への波及を記載すること
- 一過性でなく持続的な効果であることを明確にすること

（例）本事業終了時の展望

本事業により構築するテイクアウト対応体制および販促強化施策は、事業終了後も継続的に売上を生み出す仕組みとして機能する。

事業終了時点では、テイクアウト売上は月500,000円規模に成長し、全体売上の約20%を占める新たな収益の柱となる見込みである。また、SNS運用の定着により、毎月新規顧客〇〇人の来店を見込む。

さらに、業務効率化により創出された人的余力を活用し、以下の展開を予定している。

【中期的展望（1～3年）】

- テイクアウト売上：月700,000円規模への拡大
- デリバリーサービスの本格導入（売上構成比10%）
- EC販売（冷凍商品等）の検討
- ディナー帯の予約率向上（現在40% → 60%）

【経営基盤強化】

- 安定した利益確保により、毎年2～3%の賃上げを継続
- 人材定着率の向上（離職率低下）
- 地元食材の仕入拡大による地域経済への波及

【持続性】

本事業で導入する設備および販促手法は、補助事業終了後も追加投資を最小限に抑えながら運用可能であり、自社の収益のみで維持・拡大が可能である。

これにより、物価高騰環境下においても安定した経営を維持しつつ、持続的な成長と賃上げを実現していく。