

小規模事業者持続化補助金（一般型） 経営計画書・補助事業計画書 雛形

1. 企業概要と経営状況

当社は、〔地名〕にて設立・創業し、地元根差した〔ジャンル：例・和食居酒屋 / イタリアンバル〕として営業を行っている。現在、客席数は客席数席を有し、〔店舗の強み：例・地元の新鮮な食材を使用した手作り料理と落ち着いた空間〕を強みとして、地域のファミリー層やビジネスパーソンから高い支持を得ている。

現在の売上は「店内飲食（イートイン）」が100%を占めており、これまでは店舗の空間価値と出来立ての料理を提供することに集中してきた。しかし、近年の物価高騰に伴う消費者の生活防衛意識の高まりに加え、今後の重要な外部環境変化を見据えた業態の多角化が急務となっている。

2. 顧客ニーズと市場動向、および外部環境の変化

（1）食料品消費税減税（1%への引き下げ）がもたらす激変

2027年4月に予定されている「食料品消費税率の1%への引き下げ（実質ゼロ化）」は、当店の経営環境を激変させる最大の要因である。現行制度では店内（10%）とテイクアウト（8%）の税率差は2%に過ぎないが、本改正が実施されることで「9%の圧倒的な税率差」へと拡大する。

これにより、消費者が「同じお店のプロの味なら、自宅やオフィスでお得に（税率1%で）楽しみたい」という心理（中食・テイクアウトへの急激なシフト）を持つことは確実であり、店内飲食のみに依存し続けることは、機会損失だけでなく著しい顧客流出を招くリスクがある。

（2）テイクアウト市場における潜在ニーズ

周辺地域を分析すると、単なるファストフードや出来合いの惣菜ではなく、「日常の食卓を少し贅沢にする専門店の本格的な味」を求める声が強くと存在する。店内飲食を主体として培ってきた当店の調理技術を活かしたテイクアウトメニューの創出は、これら「健康志向」「プチ贅沢」の双方のニーズを完全に満たすことができる。

3. 補助事業で行う具体的な取り組み内容

本事業では、これまで実施していなかった「テイクアウト事業」に新規参入し、税率差9%の転換期を最大の成長機会に変えるため、外部専門家（株式会社リレーション・ラボ）と連携し、以下の3つの施策を一体的に実行する。

① テイクアウト専用メニューの抜本的開発

「お店の味をご家庭でも」をコアコンセプトに、冷めても風味が落ちない調理法の確立、家庭での温め直し方のマニュアル化を行い、当店の看板メニューをベースとしたテイクアウト専用ラインナップを構築する。

② 店頭POP・サイン刷新による認知・UXの最適化（看板視認性診断の導入）

通行人が「当店で本格的なテイクアウトが可能であること」「税率1%でお得であること」を瞬間的に視認できるよう、のぼり、タペストリー、店頭スタンド看板を効果的に配置する。店内の注文動線も整理し、イートイン顧客の「お土産需要」も喚起する。

③ テイクアウト専用LP（ランディングページ）の構築とモバイル決済の導入

スマホから数タップでメニュー選定・事前決済が完了する専用WEBページを構築する。Googleマップ（MEO）やSNSからの受け皿を整備し、注文対応に伴う店舗スタッフのオペレーション負荷を極限まで低減させる。

4. 補助事業の効果（売上見込みと説得力のある数値根拠）

これまでテイクアウト未実施だった当店が、本事業（テイクアウト専用LP・店頭POP刷新・メニュー開発）を導入することで見込まれる、新規の「テイクアウト売上」のシミュレーションを以下に算出した。

(1) 基本条件・算出根拠（月間）

項目	設定数値・根拠	算定理由
① 店頭通行人アプローチ数	月間 45,000人	店舗前通行量：1日平均1,500人×30日
② 店頭POPからのCVR	0.3 %	刷新したPOPにより、通行人の300人に1人が購入（標準値）
③ WEB（LP）経由の注文数	月間 100 件	地域キーワード（地名+テイクアウト） MEO・SNS経由
④ 想定客単価	2,200 円	2人前以上の「プチ贅沢セット」「ファミリーセット」を主軸化

(2) 月間・年間の売上見込み算出

- 店頭販促経由の月間注文数： $45,000人 \times 0.3\% = 135件$
- WEB（LP）経由の月間注文数： 100件
- 月間総注文数： $135件 + 100件 = 235件 / 月$
- 月間新規テイクアウト売上高： $235件 \times 2,200円 = 517,000円 / 月$
- 年間新規テイクアウト売上高： $517,000円 \times 12ヶ月 = 6,204,000円 / 年$

(3) 経営健全化への寄与

テイクアウト事業は、既存の「家賃」や「ホール人件費」を固定費として据え置いたまま、純粹に「原材料費」と「包材費（計約35～40%）」のみを変動費として上乗せできるため、非常に利益率が高い（限界利益率約60%）。

月間約51万円の売上純増により、月額約30万円の営業利益が店舗に上乗せされ、減税による店内飲食の変動リスク（客数減少）を完全に補填し、かつ強固な「第二の売上の柱」を確立できると確信する。