

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>及び<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要	
◆業種・店名	業種：はり師・きゅう師・柔道整復師の施術所 店名：[REDACTED]
◆営業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・[REDACTED]整体 [REDACTED]を使用し[REDACTED] [REDACTED]サービス ・通常整体 骨盤のバランスや動き、開きなどを確認しながら人間の土台となる軸を整えていくサービス ・[REDACTED]治療 おもに[REDACTED]のお悩みに合わせて[REDACTED]ことで自己治癒能力を高めていくサービス ・[REDACTED]指導 [REDACTED]に対する正しい知識を伝えていくためのサービス
◆商品・サービスの内容	<ul style="list-style-type: none"> ・[REDACTED]整体 [REDACTED]円～[REDACTED]円 ・[REDACTED] [REDACTED]円～[REDACTED]円 ・[REDACTED]指導 [REDACTED]円～[REDACTED]円
◆事業沿革	[REDACTED]年[REDACTED]月[REDACTED]日 [REDACTED]を設立 [REDACTED]年[REDACTED]月[REDACTED]日 [REDACTED]の[REDACTED]主体の[REDACTED]としてスタート
◆主な顧客層	[REDACTED]に関する職業で働く [REDACTED]代～[REDACTED]代の [REDACTED]で、自身の職場での経験からその必要性を感じて、当院までお越しいただける方がほとんどです。
◆商圈	当院の所在地は [REDACTED]市ですが、現在、通院されている方のほとんどは、 [REDACTED]市の方です。 当院の魅力をうまく発信し、認知度を向上させることができれば、 [REDACTED]が当院の商圈になると考えています。
◆営業時間・定休日	営業時間 / [REDACTED]～[REDACTED] : [REDACTED]～[REDACTED] : [REDACTED] : [REDACTED]～[REDACTED] : [REDACTED] 定休日 / [REDACTED]、 [REDACTED]
◆従業員数	なし
◆主な販売促進方法	<ul style="list-style-type: none"> ・ホームページ、SNS ・過去の勤務先や地元の関係者への案内（声掛け） ・施術したお客様のご紹介
◆事業主等の略歴・技能等	小学生の頃より水泳をしており、練習量が激しくなると同時に怪我をしたことが [REDACTED]に通うことになったきっかけとなり、現在の職業を目指そうと幼い頃から思っていました。 資格取得後に就職した [REDACTED]市の企業 [REDACTED]専門の診療所であったこともあり、その重要性和時代のニーズから知識を追求し、約 [REDACTED]年間専門院で現場責任者として従事しました。

その後、新たに知識技術を得ようと[]に拠点を移し、そこで[]の技術、知識を得るため[]に[]年間従事しました。

以前から[]を作ることが自分の夢であり、その第一歩として今回の開業に至りました。

(保有資格)

- []
- []
- []

※ []
[]の資格

【写真】

写真	写真	写真
問診中の様子	受付の様子	院内の様子

【現状分析】

- 当院は、[]沿いの車通りの多い場所付近に立地しており、比較的アクセスしやすい場所に立地しています。
- また、[]ことから、[]、[]
[]ため、[]して来院していただけます。
- 現在の主な顧客層は、以前の勤務先での知り合いや地元の友人・知人がメインで、[]のお悩みのある方にご利用いただいています。
- 販促方法として成果をあげているのは、自身のお声かけ（現在利用者数[]名）のみです。そのため、リピート率もほぼ[]となっております。
- 現在の状況からほぼ周囲の認知がなされていないことや当院で扱っているサービス（[]）自体の認知がないことが新規顧客獲得の妨げになっていると考えます。
- しかし、当院のリピート率が高いことから、提供しているサービスを理解、認識していただければ満足していただけると考えます。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【顧客ニーズ】

当院に通われるお客様からは、「近年、整体院やマッサージ店などが数多くなっていく中で各店舗の違いや整体、整骨、マッサージなどの区別がついておらず自分は何処に行ってもいいのかわからない」、「実際に[]と言ってもなにをされるのかわからない」といった声を聞いています。

当院においては、感染が怖くてあまり人と接触したくないなどの観点から通院を控える方を考えて、としており、であるため、誰かと接触することがなく、安心して施術を受けていただけます。

現在人生100年時代と言われる中で平均寿命、健康寿命の差が圧倒的であることやあくまでも身体の健康とは比例していることから、いかにして健康寿命を伸ばせるかとの観点が今後は非常に重要になってくると思います。

医療が進めば進むほど寿命は伸びますが、それに伴い健康寿命も伸びるわけではないと考えています。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

【ヒト】

地域内の他のなどにはないやのための知識・技術を持っています。

・療法の技術力

自分自身が、のを有し、且つ年以上ので培った知識と経験で、単にの施術をするのではなく、、の知識を組み合わせることで技術提供できるのは未だ他にはないサービスになっています。

写真	写真
----	----

【モノ】

地域内の他のなどにはないやを導入するとともに、を行っています。

・の導入

「」とは、のし、尚且つやを指します。は、させる療法です。

急性期～慢性期まで多くの症例に対応できるのはもちろんのこと、身体のを根本的に整えながらやをよくし、正常な身体をいち早く取り戻す安全かつ画期的な療法です。

現在、を導入している院は、市内にはなく、当院の独自性となります。

(令和年月現在)

写真	写真	写真
----	----	----

・ **の取り扱い**

を本部とする企業で、**、****、****などの**メーカーであるとともに、あらゆる疾病、老化の根本原因である**。の企業の様々な商品を取り扱う社の**を扱っています。

近辺で取り扱う店舗はなく、**のエビデンスレベルは****、****、****の安全基準と製品基準（効果・効能）をクリアしており、世界的にも医学的にも効果があるとともに、安全であるものとされています。**

これらの技術、商品、ツールを利用し組み合わせて施術を行っている院は、**市にはなく、当院独自のサービス提供と言えます。**

また、これらの知識、技術を組み合わせて、ひとつの場所で体のトータルケアを行うことで、利用者にとって時間の節約になり、自分の時間に当てることができるため、ひとつのメリットとなっています。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【経営方針】

『**』をテーマにサービスの提供に取り組んでいきます。より多くの方のお手伝いをさせていただくため、今後は店舗の周知をしていくこと、**が以前のものとは全く別物であり、他の院とは違うことの認知活動をしていきます。****

【目標】

、に関する施術を通して、体と**の**を整え、より**で**、最大限楽しい生活のお手伝いをしていきます。************

最も重要にしていくサービスは、今後の社会情勢にも影響してくる**のサービスを軸に展開していきます。**

これらのサービスをより多くの方へ提供するため、次のとおり目標を設定しています。

○平均顧客単価

- ・ ****円/一人****
- ・ ****円/一人****
- ・ ****円/一人****

その他、**と**の組み合わせ **円を目標にします。******

○平均利用者数

- ・初年度 ■日最高人数 ■名 一人■■■■での入れ替わり
- ・■■年目以降 ■日最高 ■名 一人■■■■での入れ替わり

平均稼働率は全体の■割を平均としていきます。

初年度 ■日平均 ■名、■■年目以降は ■日平均 ■名を目標としていき稼働を安定させていきたい。

【目標達成への課題】

- ・当院のサービスのひとつである「■■■■」について、当地域においては認知度が低く、来てくださる殆どのお客様が存在すら知らない状況で来院されます。
- ・現在の利用者は、自分の知人であったり、以前治療していた人であったりする方であり、当院周辺地域や新たなお客様の集客が出来ていません。
- ・現在行っている「■■■■」や店舗自体の周知をどのように■■■の悩みがある方や自身の姿勢などでお悩みがある方に対して、どのようにアピールしていくかが課題になっています。

【今後のプラン】

課題を解決するための行動として、■■■■掲載、■■■■への掲載、ホームページの改善計画を予定しています。

これにより、既存のホームページや自身の知人・以前の院で治療したことがある方ばかりがお客様である現状から脱却し、新規顧客が獲得できるのではないかと考えます。

・地域の認知度向上を目的とする情報発信

現在は、自身の知人と以前の院で治療したことがある方への声掛けが新規顧客の獲得手段になっているため、新規顧客の獲得に限界があります。

ある意味、当院のサービスに満足いただいている結果ともいえますし、現状の方法はレスポンスの速さが良い点でもありますが、地域全体への認知度の向上には時間がかかるため、■■■■へ掲載することで、スピーディーに当院の認知度の向上を図っていきたいと考えています。

また、継続して掲載を行うことで、見ていただける機会が増えることや■■■を出せるような院であることの信頼感も合わせて高まると考えられますので、最低でも■■■の掲載を想定しています。

また、引き続き声掛けやSNSを利用した情報発信も利用しながら、当院の認知度向上のための活動を行っていきます。

・サービス内容の認知

■■■■、■■■などは、ここ数年でかなり一般的に普及したため、容易に施術内容が連想できますが、■■■■に関しては一般的に深く認知されていない現状があると考えます。

そのため、名前は知っていても、実際にサービスを受けるところまでは至らないケースが多く、当院にとっては、課題となっています。

そこで、これらのサービスを知ってもらうための、さらなる情報発信のため、ホームペ

ージの内容の作り込み [] などを順次更新していくとともに、 [] などにサービス内容の掲載を行い、 [] の有用性や効果、当院の思いをさらに発信していきたいと考えています。

また、これらの課題をクリアしていくことで、当院や当院のサービスを認知していただくことで、 [] や [] の方々を新規顧客として増加させ、今後 [] 年で売上、利益目標 [] 円を達成していきたいと考えています。

4-2. 事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】

「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の3項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会議所から交付を受けた「事業承継診断票」(様式6)を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。

- (1) 事業承継の目標時期 ①申請時から1年以内 ②1年超5年以内 ③5年超
- (2) 事業承継内容(予定) ①事業の全部承継 ②事業の一部承継(業態転換による一部事業廃止含)
- (3) 事業承継先(予定) ①親族 ②親族以外 ((i) 親族外役員・従業員、 (ii) 第三者(取引先等))

<補助事業計画>

I. 補助事業の内容

1. 補助事業で行う事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

人生を最大限楽しんでいただくためのお手伝いプロジェクト

2. 販路開拓等(生産性向上)の取組内容【必須記入】(販路開拓等の取組内容を記入すること)

【取組内容】

当院の認知度向上を目的とする活動を行うために、 [] やウェブサイト [] への掲載と既存のホームページのさらなる作り込みを行います。

事業の実施にあたっては、 [] の専門家や [] 商工会議所の方のアドバイスを聴きながら進めていきたいと考えています。

○ [] 掲載

[] の掲載により、潜在顧客のもとへ情報を届けるとともに、当院の認知度向上を図りたいと考えています。

掲載項目は上述したように、 [] の重要性、緊急性がわかるキャッチにしたいと考えます。また、一目で内容や専門性などが伝わり易い掲載内容とすることが重要で、 [] が既存のものと違うこと、ひと目でその違いに気付けるような文言、写真の構想を相談しながら進めていきます。

○ [] 掲載

以前勤めていた [] の院の新規問い合わせのほとんどが、 [] であったことやその殆どの方が [] して来店なさっていたことを踏まえて、掲載を行います。

地域性や [] の認知度の低さの問題もありますが、 [] という []

■自体が有名かつ様々なメディアへの影響力がありますし、■
■などが一括管理できる■というシステムが利用できるようになるため、これを活用します。

■は、院の運営において、集客のみのツールには留まらないため、これを活用した情報発信を行うとともに、運営システムとして導入して、業務の効率化を図ります。

○ホームページの改善

現在利用しているホームページを更にわかりやすく、問い合わせのしやすいホームページへ変化させていきます。

現状、店舗のメニューや内装、アクセスが分かりづらいため、直感的に理解できるようなページに内容を変更します。

また、■等もなく、初めて来院される方に安心・信頼していただくためのアピールするページが不足しているため、来院を検討される方が安心してお越しいただけるように、■や■なども掲載できるホームページの作成をします。

【ターゲットとなる顧客層】

- ・■代後半から■代中盤までの■に悩みを持つ方。
- ・主な人物像は、■の方で今後■も考えているとともに、自分の趣味もやり■で自分の事を疎かにしたくないと思っている方。

【実施体制】

現在は、ホームページと自身の知人等への声掛け、SNS・ホームページでの情報発信により、新規顧客を獲得してきたが、今後■や■と既存のホームページに■や■、■を簡単に発信できる体制を整えることで、当院の認知度を向上させていきます。

これらについては、各業者と打ち合わせを行いながら、私を中心に行っていきます。

<補助事業で創意工夫している点>

当院で行っている■ですが、業界では、盛んに行われている一方で、その殆どが■によるものになります。

当院で扱う■は、■や■がとれる学術的な根拠があるといったところが特徴です。

また、■は■ため例え■であっても■が可能となります。

こういった機器の導入は、地域の同業種にはされておらず、他店は■を用いた施術が主流です。

こうした当院の強みである、■分野のサービスを強化していき、地域の■の方の■が提供できる施設を目指していきたいと考えます。

また、当地域でも■を行う店舗は多くありますが、そのどれもが専門で行っているわけではなく、施術の一環で行っているものが多いため、専門的に施術することができることも当院の強みであると考えます。

<売上高増加計画（予測）>

	年	年	年
売上高			

3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】

* 公募要領 P.35 に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。

を活用した、 などにより、業務の効率化を図ります。

4. 補助事業の効果【必須記入】

* 販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。

①直接的な効果

広告媒体を充実、拡大させていくことで新規獲得、認知度向上をさせ、利用者数と収益の安定化を図ります。初期投資に当たり 前後の初期投資が必要となりますが実行して約 で回収していく予定です。

②間接的な効果

の方の悩みを解決していくことで などの経済効果を見込めるのではと考えます。

実際に、 のトラブルで日常生活がまともにできなくなることから、 を控える事もあるという事例を耳にしています。

そういったトラブルが解決できる場所・知識があるのであれば、今後の 解決の糸口になる可能性もあると考えます。

③持続的な経営効果

ある程度、体が改善していけば悩みは改善されますが、 はある程度の間隔をあけてでも必要になってくるので定期的な利用が見込めます。

継続的な利用が必要となりますので、それと同時にお客様同士の情報交換や知識共有のコミュニケーションの場としても有効活用していきたいと考えていきます。

※現在の状況では密になり事は避けなければならないので感染対策には最大限留意しながらイベント等も企画していくつもりです。

※経営計画・補助事業計画等の作成にあたっては商工会議所と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

※欄が足りない場合は適宜、行数・ページ数を追加できます。