

<経営計画>【必須記入】

1. 企業概要

◆業種・店名	菓子製造業 [redacted]
◆営業内容	・デコレーションケーキや [redacted] の受注生産、販売。 ・洋菓子、 [redacted] のおやつ教室（レッスンによっては未就園児をもつ母親同士の交流も兼ねる）
◆商品・サービスの内容	[redacted] は記念日などの特別な日に贈る相手を想ってオリジナルでオーダーできる。 デコレーションケーキも大きなケーキ屋さんでは対応できないような苦手なフルーツを抜く等、カスタマイズできる。 教室では、洋菓子、 [redacted] のお菓子の作り方、知識を提供する。未就園児と一緒に参加するレッスンにおいてはお菓子を作るうえで、子供同士の関わりや母親同士の息抜きの場を提供する。
◆事業沿革	[redacted]年 [redacted]月 教室開始 [redacted]年 [redacted]月 [redacted]販売開始
◆主な顧客層	小さな子を持つ親
◆商圈	岐阜県西濃地域（大垣市周辺の地域）
◆営業時間・定休日	不定休
◆従業員数	0人
◆主な販売促進方法	インスタグラム、Facebook、ブログ
◆事業主等の略歴・技能等	[redacted] [redacted] [redacted] 製菓衛生師 [redacted] [redacted]

【写真】

写真

ロールケーキ



写真

デコレーションケーキ

○ クッキー

お子様のお誕生日や記念日にオリジナルでオーダーできる
数字やアルファベットは1枚 100円～

○ のフラワーケーキ

身体を気遣う方にも目で見ても楽しく、美しく、おいしく召し上がっていただけるよう考案したケーキ

ほうじ茶のスポンジに餡クリーム、餡で絞ったお花でデコレーション

12cm 4,000円～

○ ロールケーキ

とてもきめの細かいシフォン生地好きな絵や文字を描ける。

21cm 4,000円～

○ デコレーションケーキ

プレーンのスポンジに生クリーム、フルーツでデコレーション

12cm、15cm、18cmもあり、苦手なフルーツを抜く等、変更できる。

18cm 4,000円～

【売上高の推移】

	期 間	売上額
前期(R1)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 千円
今期見込み(R2)	1/1～12/31	<input type="checkbox"/> 千円
売上高推移の 要因・考察	今期は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、教室を <input type="checkbox"/> 閉校し、現在は、1講座2組に受け入れ制限をしていることから売上の減少を見込む。	

【課題】

現在は、受注生産を行っており、予約はInstagram、Lineアカウントからの申込である。ブログにおいて、予約時の必須項目（名前、電話番号、商品受け渡し日、商品の詳細など）の入力を依頼しているが、入力漏れがあるため、再度、顧客とのやり取りを行っており、時間を要する。

また、発注者が Instagram、Line アカウントのどちらからの申込であったか把握できていないため、受注商品の確認を行う際、時間を要する。

顧客管理ができていない。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【顧客ニーズ】

ケーキや[]はオリジナリティを求める傾向があり、自分で好きなようにカスタマイズできる商品がよく売れている。

小麦粉を使わない、「米粉を使用したケーキやお菓子を食べてみたい!」「作ってみたい!」との声や、「卵、乳製品、白砂糖を使用しないお菓子はどんな味?」との声を頂く。

また「小さな子供と一緒にお菓子を作りたいが自宅で一人では作れない」との声を聞く。

2019年 1世帯当たり年間の消費支出

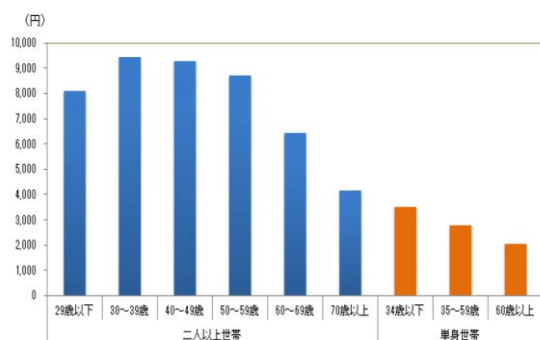
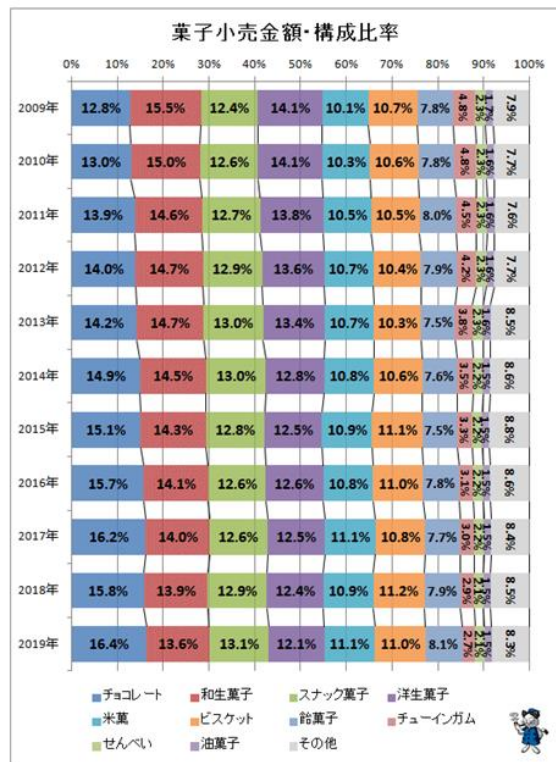


図1 出典:「家計調査」総務省

世帯主年齢による 1 世帯当たりのケーキの年間消費支出額より、30~39 歳、40~49 歳の 2 人以上世帯が他の世代よりも消費額が多いことが判る。(図1より)

【市場の動向・市場規模 (現状と将来の見通し)】



2017年は、チョコレートがトップで約 5,500 億円、次いで和生菓子が約 4,750 億円、洋生菓子などが続き、合計は 3 兆 3,898 億円(小売ベース)の前年比 307 億円増(プラス 0.9%)であった。(図2より)

出典: その菓子の市場の実情を、全国菓子卸商業組合連合会と全日本菓子協会が共同で設立した e-お菓子ねっと製販代表会議運営による「e-お菓子ねっと」

図2

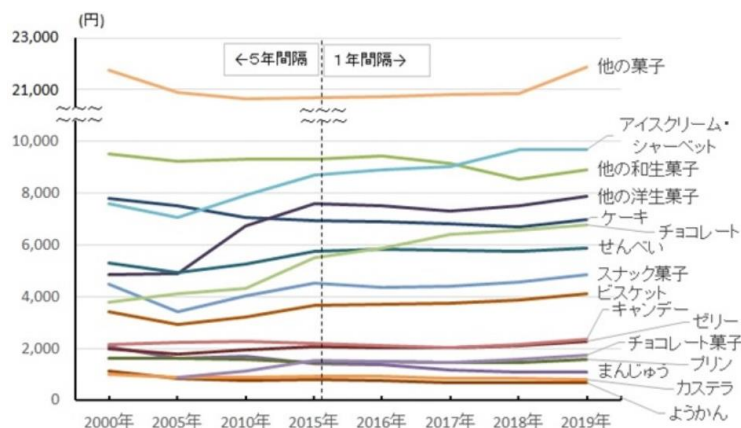


図 3

出典:「家計調査」総務省

2000 年から 2005 年までの菓子支出額は、年率で 1 %程度の減少があったが、その後は、均してみると年率 1 %程度で緩やかに増加している。中長期的に増加傾向にあるのは、「アイスクリーム・シャーベット」「チョコレート」「他の洋生菓子」などであるが、2019 年については、「他の菓子」のほか「他の和生菓子」「他の洋生菓子」なども増えており、一層の多様化が進んでいることが伺われる。(図 3 より)



図 4

出典: 日本米粉協会

米粉や米粉製品の市場は、平成 30 年度以降、消費者のニーズを捉え、急激に拡大を続けており、大手製パン企業は、米粉の特徴であるもちもち、しっとりとしたおいしい食感を訴求し、米粉入り製品を強化している。

令和元年度の米粉用米の需要量は、3 万 6 千トンでほぼ見込まれ、さらに令和 2 年度需要予測は主要な米粉企業に調査を実施した結果、3 万 9 千トンと見込まれている。(図 4 より)

【競合他社の状況】

大垣市内では、個人店は 17 店舗、チェーン店は 6 店舗ある。

大垣市内の [] 販売店は、 [] 店舗である。

ケーキ等の洋菓子の場合、美味しい店があれば隣接市街地においても購入するため、隣接地域の洋菓子店も競合となる。また、コンビニ、EC サイトも競合となる。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

○お菓子作りが大好きで探求心も強い

- ・常に新しいことに目を向け良いものは学び、取り入れていく柔軟性がある。

○オリジナリティを重視した商品が多い

- ・お客様が望むオリジナリティを重視した商品が多く、注目度が高い。

○リピーターが多い

- ・「食べて美味しかったので、今度は家族の誕生日ケーキとして購入したい」や「今度は、贈答用としたい」とのリピーターが多い。
- ・また、知人、友人からの紹介により購入される方も多い。

○レッスン

- ・**ナチュラルおやつ**（ふわふわマフィン、豆乳プリン、蒸しパンなど）、**デコレーションケーキ**などのお菓子教室
- ・コロナ禍以前は、1講座を前半の部、後半の部に各4組の親子連れが受講し、前半の部がレッスン時は、後半の部の母親が前半の部の子供の託児を行っていた。また、子供と一緒にお菓子作りをしたいグループの時は、子供と一緒にお菓子作りをしており、憩いの場となっていた。現在は、コロナ禍であるため、1講座2組限定として実施。



子供の嬉しそうな声が聞こえてきそうな
『型抜きクッキー教室』

- ・最近、Zoom レッスンを開講。

○市内の**販売店**は、**店**

- ・手間のかかる**は**、現在、受注しきれずお断りいただいている状況。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

【経営方針】

洋菓子を通じてお客様に溢れる笑顔と心の幸せを届けたい

～お客様の望む形に柔軟に対応しながら、地域の母親や子供達に笑顔を～

【目標】

- ・受注件数 **件** **/月**
- ・売上金額 **万円** **/月**
- ・現在、開業間もなく、一人では製造が追いつかないため、繁忙期には人を雇い生産性を上げる。
- ・将来的には、米粉のおやつ定期便、移動販売、結婚式場においてウェディングケーキを作りたい。

【現状の課題と今後のプラン】

<現状の課題>

1. 自社のPR不足(HPがない)
2. 受注情報確認に時間を要する
3. 顧客管理が出来ていない
4. 自社のブランディングが出来ていない

<新事業での解決策>

1. HPの作成
2. 予約フォームの作成
3. 包装パッケージのデザイン
4. ノベルティの作成

＜実施事項と実施スケジュール＞

- ① ホームページ作成（予約フォーム付き）
- ② 包装資材（包装紙、紙袋、リボン）、保冷バック、エコバックのデザイン
- ③ ノベルティの作成（保冷バック、エコバックの作成）

事項／時期	12月	1月	2月	3月	4月
① 予約フォーム付き HP 作成	➡				
② 包装資材等のデザイン		➡			
③ ノベルティの作成		➡			

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)

ホームページの構築により販売促進、受注管理の簡素化

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)

予約フォーム付きのホームページを作成することにより、自社のPR、受注情報管理の簡素化、顧客管理をする。

また、自社のロゴなどが入った包装資材や保冷バック、エコバックのデザイン、保冷バックとエコバックを作成することによりブランディング確立の一助とする。

【事業内容】

◆取り組み事項

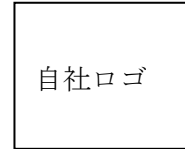
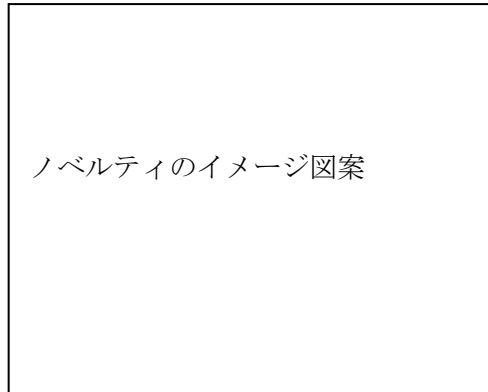
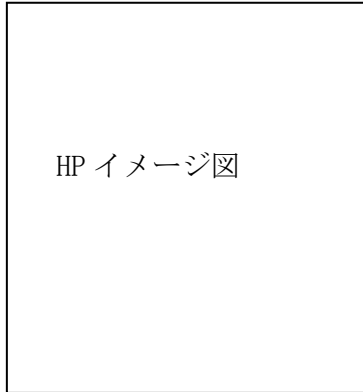
＜取り組み事項例＞

- ・予約フォーム付きホームページの作成
- ・包装紙、紙袋、リボン、保冷バック、エコバックのデザイン
- ・ノベルティ（保冷バック、エコバック）の作成

＜具体的な内容の例＞

- ・予約フォーム付きのHPを作成し、SNSのリンクを追加する
- ・自社のロゴなどが入った包装紙、紙袋、リボン、保冷バック、エコバックをデザインする
- ・ノベルティ（保冷バック、エコバック）を作成し、ブランディングの確立を図る

◆ターゲット顧客層	現在、大垣市中心なので、全国発送したい
◆商品・サービスの内容	冷凍可能なケーキ、 XXXXXXXXXX クッキーの発送
◆流通経路（販売ルート）	EC 販売



【補助事業で創意工夫している点や特徴】

- ・持ち帰り用の紙袋にロゴを入れることで他の人の目に触れる機会が増える。
また、保冷バックやエコバックを使用することで繰り返し使用が可能となり、環境に優しい。
- ・冷凍の商品を送る際、現在紙袋で発送していることもあり、段ボールに変更することで商品の破損を回避できる。

【事業実施の手順（スキーム）・段取り】

<実施事項と実施スケジュール>

- ① ホームページ作成（予約フォーム付き）
- ② 包装資材（包装紙、紙袋、リボン）、保冷バック、エコバックのデザイン
- ③ ノベルティの作成（保冷バック、エコバックの作成）

事項／時期	12月	1月	2月	3月	4月
① 予約フォーム付き HP 作成	➡				
② 包装資材等のデザイン		➡			
③ ノベルティの作成		➡			

【収支計画（予測）】

	2020年	2021年	2022年
売上高	■千円	■千円	■千円
売上原価	■千円	■千円	■千円
販売管理費等	■千円	■千円	■千円
営業利益	■千円	■千円	■千円

※2021年からアルバイト1名の人件費含む。

【事業実施による追加費用（補助対象外経費）の資金計画】

販路開拓の取り組みに付随して人員確保、人件費が増加
アルバイトを1人雇用するため、■万円/月の人件費が増加

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。

予約フォーム付きHPを作成することにより、顧客との受注商品に関する打ち合わせ時間の削減が図れる。

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。

- ・顧客数の増加（現在 ■件/月 → ■件/月）
- ・リピート率の向上（予約フォーム付きHPの作成により顧客管理も可能となる。よって受注商品の動向を掴むことが出来、顧客に対してアプローチを行い、更なるリピート率の向上が図れる。）
- ・新規顧客獲得（西濃地域 → 全国）
- ・自社をブランディングすることにより、認知度向上
- ・予約フォーム付きHPの作成により、受注商品の確認を簡素化

【事業実施による地域への貢献】

- ・身体に優しい素材を使用した商品を考案することにより、病気の予防につながる。
（食品に対する考え方、正しい知識を広める。）
- ・教室を通じて孤独になりがちなママたちの拠り所となる。
- ・エコバックの作成により、環境への配慮も考える。

※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。