

記載例その1

飲食業人材不足等対応支援補助金 申請書

申請日 (2023/9/7~
2023/9/22、17時必着)

2023年〇月〇日

一般財団法人旭川産業創造プラザ
理事長 新谷 龍一郎 様

・法人の場合は、法人登記地、個人の場合は納税地で記載
・個人は屋号を記載
・押印不要

(申請者)
所在地 旭川市〇〇 〇丁目〇〇番〇号
企業等名称 居酒屋サンプル
代表者職氏名 代表 産業 つくる

飲食業人材不足等対応支援補助金

様式第1号-1「補助事業計画名(30文字以内)」と名称を統一し記載。
※採択時に公表します

- 1 補助事業計画名 スチコン導入で人手不足の克服とサービス向上を実現
- 2 補助事業実施期間 着手 2023年 〇月 〇日
完了 2023年 〇月 〇日
- 3 総事業費 1,265,000円
- 4 希望補助額 862,000円 (千円未満切り捨て)

補助対象期間は、2023年4月1日から2023年12月31日までになり、同期間に発注・納入・検収・支払等のすべての手続きが完了する補助対象経費が対象となります。

- 5 添付書類
 - (1) 事業計画書 (様式第1号-1)
 - (2) 履歴事項全部証明の写し、又は開業届の写し
 - (3) 直近1か年の決算書又は確定申告書の写し
 - (4) 市税の納税証明書 (市税の滞納のないことの証明書)
 - (5) その他

・補助率 3/4 (上限 100万円) (1,000円未満切り捨て)
・様式1-1事業費の補助申請額と同じ額を記載

個人事業主の場合

- (1) 事業計画書 (様式第1号-1)
- (2) その他参考資料※1
- (3) 誓約・確認書 (様式第9号)
- (4) 市税の納税証明書 (完納)
- (5) 確定申告書第一表
- (6) 決算書 (青色又は白色)
- (7) 飲食店営業許可証
- (8) 自店内飲食スペース写真データ

法人の場合

- (1) 事業計画書 (様式第1号-1)
- (2) その他参考資料※1
- (3) 誓約・確認書 (様式第9号)
- (4) 市税の納税証明書 (完納)
- (5) 確定申告書別表一
- (6) 決算書
- (7) 法人事業概況説明書
- (8) 履歴事項全部証明書
- (9) 飲食店営業許可証
- (10) 自店内飲食スペース写真データ

※1: カタログ・見積書などあれば添付

事業計画書

■申請者

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|---------------|--------------|----|----|--|--|----|----|--|--|
| 商号又は名称 | 居酒屋サンプラ | | | | | | | | | | |
| 業種 | 飲食業 | 創業・設立 | 2017年9月25日 | | | | | | | | |
| 資本金 (法人の場合) | 0千円 | 従業員数 | 2名 | | | | | | | | |
| 連絡者 | 所属 | — | 職氏名 代表・産業つくる | | | | | | | | |
| 連絡先 | TEL | 090-XXXX-YYYY | FAX — | | | | | | | | |
| URL | http://www.facebook.com/hp.izakaya-sanpla | | | | | | | | | | |
| E-mail | xxxxxxxxxx@gmail.com | | | | | | | | | | |
| 会社概要及び 内外環境分析 | <p>当店は、神楽岡に店舗を構える居酒屋です。 駐車場もあり地域の方が家族で食事だけでも立ち寄れるお店をコンセプトに、 豊富なメニュー展開を売りとして平成〇年に創業しました。営業は火曜日定休、 17:00~23:00で営業。席数はカウンター〇席、個室席が〇席の合計〇 〇席です。</p> | | | | | | | | | | |
| | <p>店内の外観</p> | <p>店内の写真</p> | | | | | | | | | |
| <p>当店の内外環境分析 (SWOT分析)</p> <table border="1"> <tr> <td>強み</td> <td>弱み</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ファミリーに人気の個室席。 食事メニューの多さ。 居酒屋ながら駐車場がある。 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 個人経営で注文・調理・配膳・会計を2名で対応せざるえない日がある。 近隣以外や観光客の集客が弱い。 </td> </tr> <tr> <td>機会</td> <td>脅威</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍を経て、来店客が回復 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> アルバイトが集まらない。 商品提供が遅くなるとお客さんを待たせてしまう。 食材・水道光熱費の高騰 </td> </tr> </table> | | | | 強み | 弱み | <ul style="list-style-type: none"> ファミリーに人気の個室席。 食事メニューの多さ。 居酒屋ながら駐車場がある。 | <ul style="list-style-type: none"> 個人経営で注文・調理・配膳・会計を2名で対応せざるえない日がある。 近隣以外や観光客の集客が弱い。 | 機会 | 脅威 | <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍を経て、来店客が回復 | <ul style="list-style-type: none"> アルバイトが集まらない。 商品提供が遅くなるとお客さんを待たせてしまう。 食材・水道光熱費の高騰 |
| 強み | 弱み | | | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ファミリーに人気の個室席。 食事メニューの多さ。 居酒屋ながら駐車場がある。 | <ul style="list-style-type: none"> 個人経営で注文・調理・配膳・会計を2名で対応せざるえない日がある。 近隣以外や観光客の集客が弱い。 | | | | | | | | | | |
| 機会 | 脅威 | | | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍を経て、来店客が回復 | <ul style="list-style-type: none"> アルバイトが集まらない。 商品提供が遅くなるとお客さんを待たせてしまう。 食材・水道光熱費の高騰 | | | | | | | | | | |
| <p>当店のこれまでの売り上げと主要なメニュー</p> | | | | | | | | | | | |

こちらには自社の現在の状況 (創業から現在まで) と、客観的に見た内部外部環境 (自社の強み・弱み・機会・脅威 ※SWOT 分析といいます) について記載ください。

まず、自社がどんな店かを説明します。

写真や表の挿入方法、SWOT 分析についてはネットで検索すると情報入手できます。

コロナ禍の影響をうける以前（令和元年12月）の売上げは800万円ほどあったが、感染予防等のため売り上げは大きく減少している。ここ最近では客数は戻りつつあるが、内食・宅飲みといった需要が増えていることから、コロナ禍には、住宅地の居酒屋として、スーパー・コンビニにはない、焼き立てのテイクアウトメニューも展開。

(千円)

| | R1年12月 | R2年12月 | R3年12月 | R4年12月 |
|------|--------|--------|--------|--------|
| 売上 | 8,000 | 2,000 | 2,000 | 5,000 |
| 営業利益 | 3,200 | 800 | 800 | 2,000 |

当店の人気メニュー
 第1位 焼き鳥5本盛り合わせ（店主自らが焼く、テイクアウトも多い）
 第2位 ザンギ
 第3位 小籠包（居酒屋ながら本格的な蒸し料理も提供）

申請者概要（※法人のみ）

| 株主及び出資者 | | | |
|-----------|--|--------------------------|---|
| 主な株主又は出資者 | | 大企業の確認及び出資比率 | |
| ① | | <input type="checkbox"/> | % |
| ② | | <input type="checkbox"/> | % |
| ③ | | <input type="checkbox"/> | % |
| ④ | | <input type="checkbox"/> | % |
| ⑤ | | <input type="checkbox"/> | % |

| 役員一覧表 | | |
|-------|----|--------------------------|
| 役職名 | 氏名 | 大企業の確認及び会社名 |
| | | <input type="checkbox"/> |

■事業計画

| | |
|-----------------------------------|---|
| 補助事業計画名 (30文字以内) ※採択時に公表します | <p>様式1の補助事業計画名と合わせてください。 ※枠内に収まらない場合は別紙で提出して下さい。</p> <p>スチコン導入で人手不足を克服とサービス向上を実現</p> |
| 補助事業概要 (100文字以内) ※採択時に公表します | <p>スチームコンベクションオープンを導入することで、揚げ・焼き・蒸しなどの調理をスイッチで操作可能にし、バイトや妻が調理に参加できるようにすることで、提供時間の短縮を行い顧客満足度を維持・向上させる。</p> |

補助金の目的に沿った事業であることを説明します。

| |
|----------------|
| 1. 人材不足等に関する課題 |
|----------------|

●実施体制

【内部】

| 内容 | 担当 | 備考 |
|-----------|-----------|---------------|
| 発注 | 代表 産業 つくる | 設備の見積り発注等 |
| 経理 | 代表 産業 つくる | 設備の納品・検収・支払い等 |
| 導入設備管理・運営 | 代表 産業 つくる | 日常業務での管理・使用等 |

【外部】

| 内容 | 企業名 | 備考 |
|-----------|--------|--|
| 導入設備保守・保証 | 〇〇株式会社 | ここでは「2. 補助事業の具体的内容及びスケジュール」で示した内容により、改善される内容や見込まれる好影響について、論理的かつ具体的に記載してください。 |
| 資金調達 | 〇〇信金 | |

3. 補助事業実施（課題解決）によって期待される効果

●本事業を実施することによって得られる効果は以下の○点です。

(1) 料理提供時間短縮による顧客満足向上

スチームコンベクションオーブンを活用することで、蒸し作業と解凍、揚げの作業を1台で賄えます。その場合、焼き作業を実施しながら、従業員が上述作業を行えるようになると考えています。これによって繁忙の時間帯の料理提供時間を10分程度短縮できるようになり、サービスの向上と回転数の向上が期待できます。

(2) 人材不足に起因する機会損失の改善

注文した食事が届かないことによる、飲み物の注文や次のメニューを頼めないといった機会損失はコロナ前の客単価と比較して、現状の客単価と比較すると、販売機会の損失が1日あたり5千円あり、スチームコンベクションオーブンの導入でその半分を解消できると考えると、 $5千円 \times 50\% \times 300日 = 年間75万円$ 程度の売上上昇が見込めることから、1年半ほどで投資を回収でき、新メニューの考案や更なるサービス向上に充てることが可能だと考えます。

●地域への波及効果等

本事業の取組みを実施することにより、〇〇〇分野において、〇〇〇に貢献することが可能であり、〇〇を導入した施設が増えることで、地域への還元が見込める。

また、当店の売上げや取扱い商品が増加すれば、当然食材の納入業者や生産者等の売上げにも繋がるため、経済的な波及効果もわずかながら期待できる。

■事業費

(1) 経費明細書

(単位：円)

| 経費区分 (対象経費の区分) | (A) 事業に要する 経費 (税込みの額) | (B) 補助対象経 費 (税抜きの額) | (E) 積算基礎 ((A) 事業に要する経費の内訳 (機械装置名、単価×数量等)) | 設備等の設置住所 (旭川市春光5-1 等) |
|-------------------|--------------------------|------------------------|---|--------------------------|
| 設備費 | 1,265,000 | 1,150,000 | 〇〇製スチームコンベクションオープン〇〇-XXX | 旭川市〇〇-● |
| 合計額 | 1,265,000 | 1,150,000 | | |

補助金は、清算・報告までの全てを完了させたのちに交付されます。したがってこちらには交付までの間の「補助金額」にあたる部分の資金繰りについてご記入ください。

(2) 資金調達内訳

(単位：円)

<補助事業全体に要する経費調達一覧>

<補助を受けるまでの資金>

| 区分 | 事業に要する経費 | 資金の調達先 |
|-------|-----------|--------|
| 自己資金 | 265,000 | |
| 補助申請額 | 862,000 | |
| 借入金 | 138,000 | 〇〇信金 |
| その他 | | |
| 合計額 | 1,265,250 | |

| 区分 | 補助申請額内訳 | 資金の調達先 |
|-------|---------|--------|
| 自己資金 | 0 | |
| 借入金 | 862,000 | 〇〇信金 |
| その他 | 0 | |
| 補助申請額 | 862,000 | |

金融機関から100万円借りて残りを自己資金で賄う場合を想定

消費税を除いた補助対象経費から補助率3/4をかけて千円以下切り下げ
 $1150000 \times 3 \div 4 = 862,500$ にて 862,000

■収益計

(1) 今後3年間の収益計画

(単位：千円)

| 項目 | 直近の 決算年度 2023年3月 | 1年後 2024年3月 | 2年後 2025年3月 | 3年後 2026年3月 |
|--------------------|------------------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高(a) | 15,000 | 15,380 | 17,325 | 19,058 |
| 売上原価(b) | 6,000 | 6,152 | 6,930 | 7,623 |
| 売上総利益(c) = (a)-(b) | 9,000 | 9,228 | 10,395 | 11,435 |
| 経費(d) = (e)+(f) | 1,500 | 1,500 | 2,000 | 2,000 |
| 人件費(e) | 1,000 | 1,000 | 1,500 | 1,500 |
| その他の経費(f) | 500 | 500 | 500 | 500 |
| 営業利益(g) = (c)-(d) | 7,500 | 7,728 | 8,395 | 9,435 |

(2) 収益計画の算出根拠

前述の収益計画の売上増加等の根拠となる事柄をこちらでご説明ください。

販売機会の損失が1日あたり5千円あり、スチームコンベクションオープンの導入でその半分を解消できると考えると、5千円×50%×300日＝年間で75万円程度の売上上昇を見込む(1年後は1/2の38万円)。さらに2年後以降は料理提供時間短縮による客回転数の向上、顧客満

足度向上による固定客獲得により毎年 10%の売上増を見込む。

■補助金等採択及び申請実績（過去 3 年間）

| 年度 | 補助事業名 | 事業計画名 | 補助金額 |
|----------------|----------------------|-----------------------------|-------------|
| R4 年度 | 小規模事業者持続化補助金 | 感染症予防に向けた店舗改装とテイクアウトメニューの開発 | 500,000 円 |
| R5 年度 (申請中) | 中小小規模事業者新事業展開販売促進補助金 | キッチンカーによる居酒屋メニューの移動販売展開 | 1,000,000 円 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

直近 3 年の間に、国や各自治体、又はそれらに類する団体等から補助金又は助成金を受けている場合には、こちらにその名称等を正確にご記入ください。

- ※ 様式 1 号— 1 事業計画書の記入欄は適宜調整し、8 ページ以内で作成してください。
- ※ 必要な参考資料等を添付してください
- ※ 説明資料等や図面等があれば添付してください。
- ※ 提出された申請書類等は返却いたしませんので必ず控えを保管ください。