

# 【日本商工会議所提出用】

a (様式2-1: 単独1事業者による申請の場合)  
 経営計画書兼補助事業計画書①

名 称: Hair&Make\*\*\*三宮店

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号)		ヘアアンドメイク *** サンノミヤテン			
法人番号 (13桁) ※1					
自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)		なし			
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① ( <input type="radio"/> ) 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② ( <input type="checkbox"/> ) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ ( <input type="checkbox"/> ) 製造業その他 ④ ( <input type="checkbox"/> ) 特定非営利活動法人 (主たる業種の選択不要)			
常時使用する 従業員数※2		1人	*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。		
資本金額 (会社以外は記載不要)		-	設立年月日 (西暦) ※3	2018年 8月 30日	
直近1期 (1年間) の売上高 (円) ※4		1600万円	直近1期 (1年間) の 売上総利益 (円) ※5	1500万円	
		決算期間1年未満の場合: か月		決算期間1年未満の場合: か月	
連絡 担当 者	(フリガナ) 氏名	コウベ タロウ 神戸 太郎		役職	代表
	住所	(〒***-****) 兵庫県***市***町1-1 ***ビル2F			
	電話番号	***-****	携帯電話番号	090-****-****	
	FAX番号	***-****	E-mail アドレス	hairmake@gmail.com	
代表者の氏名		神戸 太郎	代表者の生年月日 (西暦)	1991年 8月 15日	
			満年齢 (基準日はP. 68の別表参照)	28 歳	
【以下、採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する、代表者の「基準日」時点の満年齢が「満60歳以上」の事業者のみ記入】					
補助事業を中心にな って行う者の氏名		代表者からみた「補助 事業を中心になっ て行う者」との関係 [右の選択肢のいずれか1 つにチェック]		<input type="checkbox"/> ①代表者本人 <input type="checkbox"/> ②代表者の配偶者 <input type="checkbox"/> ③代表者の子 <input type="checkbox"/> ④代表者のその他親族 <input type="checkbox"/> ⑤上記以外 (親族外の役員・ 従業員等)	
*「様式6 (事業承継 診断票) Q1【 】 記載の「後継者候補」 の氏名と同一の者が [いずれか一方にチェック]		<input type="checkbox"/> ①「後継者候補」である ⇒追加資料の添付が必要 (公募要領P. 49参照) <input type="checkbox"/> ②「後継者候補」でない			

(日本商工会議所・補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」宛に行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX番号・E-mail アドレスも極力記入してください。)

- ※1 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー（個人番号（12桁））は記載しないでください。
- ※2 公募要領P. 28の2.（1）②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会議所にご相談いただけます。
- ※3 「設立年月日」は、創業後に組織変更（例：個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化）された場合は、現在の組織体の設立年月日（例：個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日）を記載してください。  
\*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません（年月までは必ず記載してください）。
- ※4 「直近1期（1年間）の売上高」は、以下の記載金額を転記してください。
  - ・法人の場合： 「損益計算書」の「売上高」（決算額）欄の金額
  - ・個人事業者の場合： 「所得税及び復興特別所得税」の「確定申告書」第一表の「収入金額等」の「事業収入」欄、または「収支内訳書・1面」の「収入金額」の「①売上（収入）金額」欄、もしくは「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「①売上（収入）金額」欄の金額
- ※5 「直近1期（1年間）の売上総利益」は、以下の記載金額を転記してください。
  - ・法人の場合：「損益計算書」の「売上総利益」（決算額）欄の金額
  - ・個人事業者の場合：「収支内訳書・1面」の「⑩差引金額」欄または「所得税・青色申告決算書」の「損益計算書」の「⑦差引金額」欄の金額

<注（※4、※5共通）>

- ①設立から1年未満のため直前決算期間が1年に満たない場合は、直前期の決算額の下に、決算期間（月数）を記載してください（例えば個人から法人成りした後、1年に満たない場合も、法人としての決算期間で記載）。
- ②設立から間がなく、一度も決算期を迎えていない場合は、「売上高」・「売上総利益」は「0円」と記載するとともに、「決算期間（月数）」欄も「0か月」と記載してください。

<p><b>&lt;第2回～第4回受付締切分に応募の場合のみ&gt;</b></p> <p>令和元年度補正予算事業（第1回～第3回受付締切分）の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している（した）事業者か否か。</p> <p><u>注・第1回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、第2回～第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u></p> <p>・第2回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第3回・第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u></p> <p>・第3回受付締切分に応募し、採択・交付決定を受けた事業者は、<u>第4回受付締切分に重ねて応募できません。</u></p>		<input type="checkbox"/> 補助事業者である （該当する場合は応募できません）	<input type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p><b>&lt;すべての事業者が対象&gt;</b></p> <p>補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 32 参照）か否か。</p>		<input type="checkbox"/> 該当する （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p><b>&lt;すべての事業者が対象&gt;</b></p> <p>採択審査時に以下の政策加点の付与を希望するか（重複可）。希望する場合は、以下の欄を記載すること。</p>		<input type="checkbox"/> 希望する	<input type="checkbox"/> 希望しない
政策加点項目	該当者チェック	加点条件	
1. 新型コロナウイルス感染症加点			
①直接的な影響（従業員等の罹災）	<input type="checkbox"/>	新型コロナウイルス感染症への役員・従業員の罹患による、同感染症による直接的な影響を受けていること。「病院等からの診断書」の写し、および自社に在籍していることを証する書類（労働者名簿の写しまたは賃金台帳の写し）を添付。	

②間接的な影響（売上減少）	<input checked="" type="checkbox"/>	新型コロナウイルス感染症に起因して、前年同月比10%以上の売上減少が生じていること。地方自治体が発行する売上減少証明書を添付（セーフティネット保証4号に関して地方自治体から売上減の認定を受けている場合は、同認定書（コピー可）で代用可）。
2. 賃上げ加点		
①給与支給総額増加	<input type="checkbox"/>	補助事業完了後の1年間において、給与支給総額を1年で1.5%以上増加させる計画を有し、従業員に表明していること（被用者保険の適用拡大の対象となる小規模事業者が制度改革に先立ち任意適用に取り組む場合は、1年で1%以上増加させる計画）。従業員に表明した文書の写し等を添付。
②事業場内最低賃金引き上げ	<input type="checkbox"/>	補助事業完了後の1年後、事業場内最低賃金（事業場内で最も低い賃金）を地域別最低賃金+30円以上の水準にする計画を有し、従業員に表明していること。従業員に表明した文書の写しを添付。
3. 事業承継加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点の代表者の年齢が満60歳以上の事業者で、かつ、後継者候補の者が補助事業を中心になって行うとして、経営計画「4-2.」（事業承継の計画）を記載していること。事業承継診断票（様式6）および「代表者の生年月日が確認できる公的書類」「後継者候補の実在確認書類」の写しを添付。（ <b>基準日はP. 68別表参照</b> ）
4. 経営力向上計画加点	<input type="checkbox"/>	基準日までに経営力向上計画の認定を受けていること。認定書の写しを添付。（ <b>基準日はP. 68別表参照</b> ）
5. 地域未来牽引企業等加点	<input type="checkbox"/>	基準日時点で、①経済産業省が選定した「地域未来牽引企業」であり、地域未来牽引企業としての目標を設定していること（選定証の写しと経済産業省に提出した「目標設定シート」を添付）、または、②地域未来投資促進法に基づく地域経済牽引事業計画の承認を都道府県から受けていること（承認通知の写しを添付）。（ <b>選定日等の対象期間はP. 68別表参照</b> ）

これまでに実施した以下の全国対象の「小規模事業者持続化補助金」（※被災地向け公募事業を除く）の補助事業者に該当する者か。（共同申請で採択・交付決定を受けて補助事業を実施した参画事業者も含む。）  
「補助事業者である」場合、応募時に、該当回の実績報告書（様式第8）の写しの提出が必須です。

<b>&lt;第1回受付締切分・第2回受付締切分に応募の場合のみ&gt;</b> （1）平成28年度第2次補正予算事業のうち【追加公募分】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<b>&lt;第1回～第4回受付締切分に応募の場合のみ&gt;</b> （2）平成29年度補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<b>&lt;第1回～第4回受付締切分に応募の場合のみ&gt;</b> （3）平成30年度第2次補正予算事業のうち【全国向け公募】で、持続化補助金の採択・交付決定を受け、補助事業を実施した事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者である	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない

**（上記のいずれかで「補助事業者」に該当する方のみ）**

それぞれ該当する回の補助事業での販路開拓先、販路開拓方法、成果を記載した上で、今回の補助事業との違いを記載してください。（共同申請による実施は、代表事業者名を明示のこと）

< 経営計画 > 【必須記入】

1. 企業概要

【事業の沿革】

Hair&Make\*\*\*三宮店（ヘアアンドメイク\*\*\*サンノミヤテン）

所在地：〒\*\*\*-\*\*\*\* 兵庫県\*\*\*市\*\*\*町 1-1 \*\*ビル 2F

営業時間：9：00～18：00（水曜日のみ定休日）



➤店舗内装：席数 4

➤JR 三ノ宮駅東口から徒歩 5 分

当店は 2018 年に創業し、現在はスタイリスト（従業員）1 名と代表の 2 名体制で営業しております。JR 三ノ宮駅から徒歩 5 分圏内の場所に位置しており、駅前立地の利便性から市内外から若年層を中心にご来店頂いております。

【代表者略歴】

西暦（当時の代表者年齢）	備考
20**年（当時**歳）	美容専門学校***を卒業し、美容室**にて美容師として勤務する。
20**年（当時**歳）	実家（父）の営業する美容室**にて勤務。 〒***-****兵庫県西宮市****1-1
2018 年（当時**歳）	現在地で独立開業し、今にいたる。

【業務内容】

- ・ヘアカラー、カット、パーマ、トリートメント、セット
- ・イオン化粧品代理店、グッズ販売
- ・まつ毛エクステ、メイク講師

【メニュー売上：2019 年（前期）】

売上順位	メニュー名・単価	通期売上金額
1 位	カット&ヘアカラー （@10,000 円+税）	***万円
2 位	トリートメント （@5,000 円+税）	**万円
3 位	化粧品・グッズ販売 （@1,500 円+税）	**万円

### 【主要顧客・商圈】

当店は開業して間もなく、代表が以前勤めていた美容室からの固定客の流動、口コミによる新規来店が90%以上を占めています。（残10%は来店経路不明）

顧客層は20代～40代の女性が占め、**リピート率は72.5%**を誇り、サービス拡充とリピーターに対しての付加価値付が大きく寄与しています。（顧客データ管理表から抜粋）

主な商圈は同市内在住の20代～40代女性ですが、駅前立地の利便性と「席数の少ない美容室」のニーズ増から、近隣・他府県からの流動も目立っております。最も「市内：他府県からの来店」比率は、創業初期「8：2」に対し前期では「5：5」にまで推移しています。

### 【商圈】



当店の商圈は冒頭のご説明通り、概ね同市内の女性（20代～40代）の重きを置いておりますが、昨今の利用ニーズの変化やSNSの波及等により、市外・県外からの来店も急増している状況にあります。SWOT分析上、以下のポイントが挙げられると考えられます。

#### 【Strength】

- ・駅前立地の利便性・アクセス
- ・“個”客に対してのサービスの質の高さ
- ・ウッド基調の雰囲気良さ
- ・徹底した顧客管理とリピート特典
- ・頭皮等健康面をも網羅した提案カルテ

#### 【Opportunity】

- ・**インバウンド需要による市場拡大**
- ・IT化による業務効率化
- ・美容業界での大会における功績の蓄積
- ・SNSの波及による顧客の拡大

#### 【Weakness】

- ・空中階に位置する点
- ・2名体制での営業の限界
- ・**HPがないために情報が得られない不便さ**
- ・美意識の高い男性客の少なさ
- ・**予約ブッキングによる機会損失**

#### 【Threat】

- ・コロナウイルス等のような、外的要因による市場・来店の縮小
- ・新たなカットツールの登場や新サービスの市場投入等
- ・同規模の競合の出店

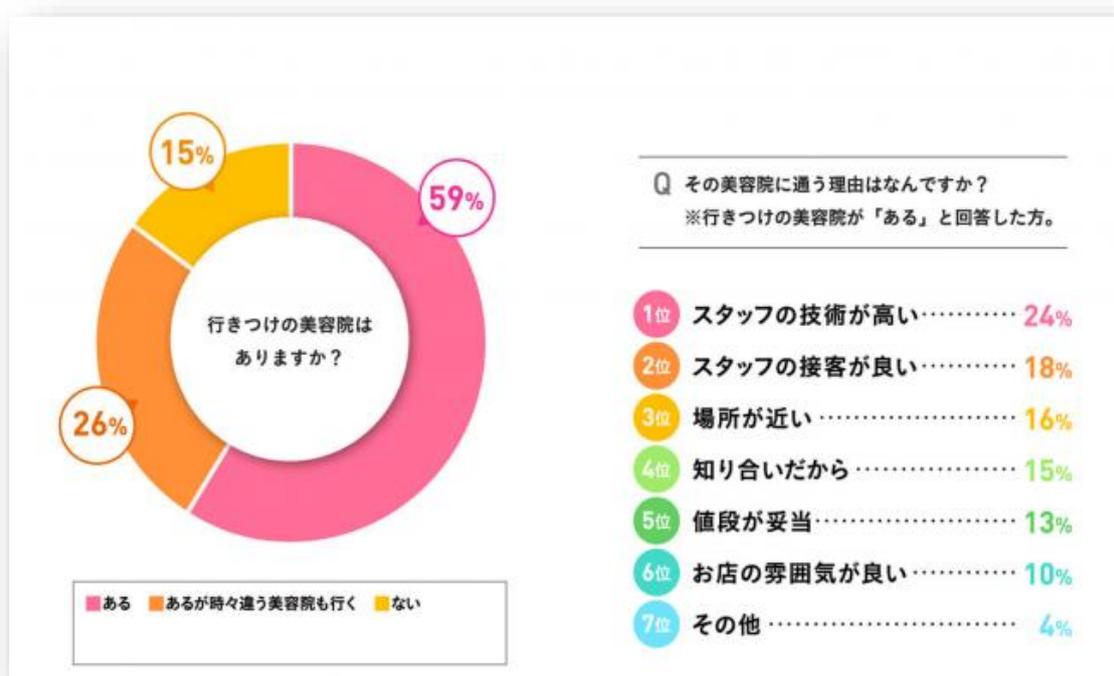
「弱み」の予約ブッキングや位置情報については、今回の申請にかかる HP 作成等でリカバリーし、機会損失の回避とウォークイン来店を促します。また HP 作成では外国語版での作成も対応できるよう、情報の拡充を図り、インバウンドの参入障壁を撤廃し来店に繋がります。弱みの払拭と機会の活用に徹し、**第5期（2年後）には2店舗目の展開**を検討しております。具体的な経営計画と資金繰り計画等については、計画案にて後述いたします。

【経営状況】

	平成 29 年度	平成 30 年度	令和元年度
売上高	*****万円	*****万円	*****万円
売上総利益 (粗利益)	****万円	****万円	****万円
営業利益	-***万円	**万円	***万円

2. 顧客ニーズと市場の動向

【顧客ニーズ】>[http://\\*\\*\\*\\*参照 \(\\*\\*調査\)](http://****参照 (**調査))



民間の調査会社\*\*によると、**技術・接客・立地**が利用ニーズの60%を占めていることが分かります。**技術**という視点ではキャリアも浅く、これから伸びしろであると考えております。**接客・立地**という観点では当店は既に満たされている項目であり、特に接客面では対顧客に対してのカルテ作成（顧客管理）、試供品提供、健康相談対応等を講じることで、毎来店時に**独自でとっているアンケート結果では約99.8%の顧客から高評価**を頂いております。またリクルート社（ホットペッパービューティー部門）調査によると、昨今では「席数の少ない美容室」＝「雰囲気のよさ、丁寧さ」を感じている消費者が多いという調査結果があげられています。（参照：<https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/hair/>）

当店では今後、対顧客に対してのサービス提供の質・施術時間に幅をもたせ、この検索条件（こだわり条件）にかかるよう SEO 対策・HP 製作・打ち出しを行ってまいります。

## 【市場の傾向】

概ね若年層女性の間では、美容に対しての消費が冷え込むことなく毎期横ばい傾向で推移しております。つまり市場の傾向としては短期では淘汰される景況リスクはなく、しばらくは同推移でシフトすることが予想されます。（下記リクルート社調査より）

ただし商圈内に競合他社が\*\*店舗、同規模水準で\*\*店舗が点在する中で、いかに顧客の流動を当店に向け、回転させていくかが課題となります。

## 美容消費係数

総務省の家計調査を元に、景気の変動や家計が美容の消費にどんな影響を与えているのかを定点観測しています。



(参照：<https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/consumption/>)



### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

#### 【サービスの強み】

##### ●当店の強み

- ・ 固定客・・・実は親・子・孫にいたる三世代顧客をはじめ、継続して利用する顧客が多い。
- ・ 立地・・・駅徒歩5分圏内目にあるため、顧客が移動しやすく、立ち寄りやすい。

##### ●当店のサービス

- ・ カウンセリング・・・施術前に入念なカウンセリングを行うため、顧客満足度が高い。

- ・ケアアドバイス……健康面・肌質等この付加価値を提供することができている。
- ・メイクサービス……髪だけでなく、顔の綺麗も提案できる。

【補足】

- ①徹底したダメージレス志向で、頭皮と髪に優しい天然の薬剤を厳選して使用しております。さらに、この薬剤も極力頭皮に付かないような技術で塗布することで、頭皮ダメージも回避しております。
- ②施術前に30分程の丁寧なカウンセリングを行い、お客様の深い悩みから今まで髪の毛の履歴を知る事で、「ここまで親身に悩みに対して話を聞いてくれると安心」とお客様に好評を頂いております。施術後は他店との差別化として専用のアドバイスシートを作成し、自宅でのケア方法をアドバイスしております。

#### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

【注：採択審査時に「新型コロナウイルス感染症加点」の付与を希望する事業者については、同感染症の影響（罹患や売上減の状況等）と、そこからの「事業再建に向けた今後のプラン」を盛り込んでください。】

【経営方針】

**「お客様に最高のひとときと贅沢を」**

創業当初からこの経営方針にのっとり、様々なサービスの模索をしてまいりました。店舗としてのキャッシュフローが保てる程度に、一定の成長戦略・投資を行ってまいりましたが、まだまだ競合他店には差別化の引きだしや優位性に欠けていると自省しております。

●目標その①

営業ベースでの目標は創業から5年以内に2店舗目の展開を図り、今ある機会損失を「店舗間送客」を通してリスクヘッジすることで更なる売上拡大に努めます。

●目標その②

大きな目標として店舗規模・従業員拡充等が整備され次第、地域貢献事業として地域の老人ホームや施設等への出張カットを行うことを目指しております。地域で営業をさせて頂いている以上、その感謝と恩恵を忘れないように“従業員教育を兼ね”実施する計画です。

【今後の販路拡大プラン（見通しベース箇条書き）】

- ・オンライン／オフラインを活用し販路を開拓する。（SNS活用とHP開設・SEO対策を図る）
- ・SNSマーケティング、広告の活用、パートナーとの提携を進める。。
- ・現顧客に再アプローチし必要性があるものをアップセル販売していく。

#### 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)

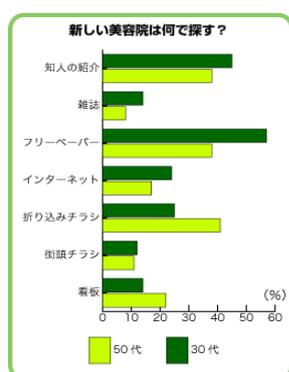
「憩いの場をご提供！HP作成による販路拡大事業」

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)

【販路開拓等の取組み内容】

①**HP作成**により、これまで情報がなかった当店のこだわりやメニューを開示し、潜在する「当店のようなお店を求めている」消費者の発掘をはかります。

②**バナー広告**を張ることにより、HP作成だけに留まらず、「美容室を探しているユーザー」に情報を届けることで来店に繋がります。



民間の調査会社によると、当店の主要顧客の30代ではインターネット経由で来店をするケースが20%以上を占めており、今後もその推移は上向きにシフトすることが予想されています。現時点ではオフラインでの案内促進は対応できている為、オンラインでの販促を強化することで面を広げることには留意します。

参照 <https://www.sankeiliving.co.jp/research/data/095.html>

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. 31 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。

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売上向上という視点

HP作成による情報開示、バナー広告によるリーチ数・フリクエンシーを伸ばし、ユーザーの実来店に繋がります。一般的に月間PV数は、HP制作会社による平均3000~5000で推移すること。この数字からの来店率を業界平均0.5%と試算すれば最低で15名増/月を見込むことができると考えております。また今回はPV保証付きのバナー広告に投資するため(PV保証10000PV)、エリアを「三宮商圈」に絞り、年齢層を主要顧客層である「20代~40代」でフィックスすることで売上拡大を図ります。たとえ来店に繋がらなかったとしても、ユーザーにはリーチしてい

るため“位置情報”は既知されたものとして潜在顧客になると見込んでおります。売上計画は以下の通りです。

費目\西暦	2020年	2021年	2022年
売上高	***万円	****万円	*****万円
粗利益高	***万円	****万円	*****万円
営業利益	**万円	***万円	**万円

※2021年に2店舗目を展開予定

※投資無し店舗売上（通常売上）に広告効果\*\*万円（@5000×\*\*名）/月を加算

※2022年は従業員確保等により販管費が膨れ上がるため、利益が減少する見込み

当店はいままさに成長期にあり、販路拡大にかかる投資をできる限り打ち出すことが重要なタームに来ていると考えております。成長後期以降は利益を残す経営にシフトするなど、経営のスリム化を図るべく、外部のコンサルタントを始め、経費見直しを図る予定です。

## ②地域における憩いの場としての認知

美容業界は競争が激しく、出店と退店の速度も速い業界として認識されております。組織としての生き残りはもちろん大切ですが、「地域に貢献する」という観点を忘れてはならないことも重要だと思っております。例えば従業員の仕事への満足度は、給与という「報酬」だけでは満たされず、「誰かの役に立つ」という“貢献“によっても満たされます。

またビジネスの多様化で「休む」ことを見失っているサラリーマンや、美を諦めてしまった女性が増えているのも事実。当店ではこのような方々のストレスを緩和させ、新しい一歩を踏み出せるような「美」のサポートにも徹します。人への貢献、地域経済への貢献の両軸を常に念頭に置き、この取り組みをも公知にしていきたいと考えております。

※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。