経営計画入力

操作時の注意事項

経営計画の記入例をご確認ください

※最大10,000文字程度（≒Wordファイル8枚(文字サイズ10.5、写真・表の挿入あり))としてください。

1.企業概要

1-1.自社の概要 必須

見出し3

【概要】

当店は、2017年に創業し、こだわりの珈琲豆を丁寧に焙煎して販売している。
地域住民や若い世代のお客様が多く、「他の珈琲店では味わえない」と好評をいただいている。

【立地場所】

最寄り駅から徒歩30分、高速ICも近くはないが、口コミにより、地域外からの来客数も年々増加している。
開店当初は地域内のみの客層だったが、現在では全体の約2割が地域外からの来店となっている。

【主な商品】

①コーヒー豆(550円～／100g）粗利率約50%
②コーヒーバッグ(140円～／1個）粗利率約60%
③贈答用セット商品(990円～15,000円／個）粗利率約30～40%
④コーヒーグッズ(790円～5,900円／個）粗利率約30～35%

1-2.現在の売上・利益の状況 必須

見出し3

【売上状況】

- 事業別の売上等

（単位：千円）

事業	メニュー	売上高	売上総利益	売上シェア	客単価
(1)店舗事業	・コーヒー豆の販売 ・コーヒー豆加工品の販売 ・贈答用セット商品の販売	6,000	3,000	62.6%	約2,000円
(2)オンライン事業	・コーヒー豆の販売 ・コーヒー豆加工品の販売 ・贈答用セット商品の販売	3,580	1,560	37.4%	約3,000円

- 各商品の売上等

	売上総額の大きい商品		利益総額の大きい商品	
1位	コーヒー豆	320万円	コーヒーバッグ	210万円
2位	コーヒーバッグ	300万円	コーヒー豆	160万円
3位	贈答用セット商品	230万円	贈答用セット商品	138万円

1日あたり、○名程度の来客であるが、週末になると○名程度にお客が増える。あわせて、オンラインでも注文が入り、週平均で○○円程度の売り上げがある。また、歳末セールなどのイベント時には、○名以上が来客する。

1-3.経営課題 必須

段落

現在1人の従業員と1人のアルバイトを雇用し、3名体制で来客対応やオンラインでの注文受付、梱包作業、発送作業などを行っている。そのため、今後来客数や売上げを伸ばすにあたり、人員の確保が必要となる。また、新型コロナウイルスの影響による営業自粛から立ち直るため、2つの銀行から○○円の借入れがあり、毎月●●円の返済をしている。雇用を増やすにしても人件費が賄えないため、販路開拓等による売り上げの確保が急務である。

2.顧客ニーズと市場の動向

2-1.市場の動向 必須

段落

＜コーヒー市場全体について＞
①日本におけるコーヒーの消費量は増加傾向にあると判断できる。(出典：○○)
②コーヒー消費量のうち、インスタントコーヒー、レギュラーコーヒー、その他(缶コーヒー等)を比較すると、従来はインスタントコーヒーの需要が高かったが、年々レギュラーコーヒーの比率が高まってきている。
③昨今ではコンビニコーヒーの消費が増えてきており、当店のコーヒーは手間暇かけたこだわりのコーヒーが売りのため、コンビニのコーヒーとは市場が異なると考えられる。

2-2.顧客ニーズ 必須

見出し3

【店舗事業】

2023年売上高ベースの顧客の居住地を分類すると、近隣のA市、B市、C町で約9割を占める。

A市：
⇒店舗事業において、80%以上がA市に居住する顧客である。
⇒人口に対する顧客数の割合は、約0.4%である。

B市：
⇒店舗事業において、B市に居住する顧客の割合は、わずか6%に留まる。
⇒人口に対する顧客数の割合は、約0.03%と非常に少ない。

C町：
⇒店舗事業において、C町に居住する顧客の割合は、わずか4%に留まる。
⇒人口に対する顧客数の割合は、約0.06%と少ない。

以上により、B市、C町での当店の認知度はまだ低く、今後販路拡大の余地がある地域と言える。

＜店舗事業での購入品の特徴＞
・コーヒー豆とコーヒーバッグの売上だけで、60%を構成している。
・暑い時期になるとコーヒー豆とコーヒーバッグの売上構成比率が下がるが、代わりに水出しコーヒーの売上構成比率が上がるため、全体としての営業利益は低くなる。
・贈答用セット商品が売上構成比の30%を占めている。
・贈答用セット商品は単価が高く、営業利益率も比較的高いため、店舗事業において重要である。

【オンライン事業】

90%以上が県外からの注文であるため、県外からも多くの需要があることがわかる。

＜オンライン事業での購入品の特徴＞
・贈答用セット商品の売上構成比はわずか10%であり、店舗事業と比較すると非常に低い。
・贈答用セット商品は単価が高く、営業利益率も比較的高いため、オンライン事業において重要。
・オンライン事業における贈答用セット商品の客単価は5,000円である。

3.自社や自社の提供する商品・サービスの強み

3-1.自社の強み 必須

見出しを選択

- 顧客第一のサービス

日々のお客様からの意見やニーズを反映させるよう、商品の改良に尽力している。

3-2.自社の提供する商品・サービスの強み 必須

見出しを選択

- 品質の高いコーヒー豆

高品質なコーヒー豆のみを扱うことにより、顧客から「香り」「味」に高い評価を得ている。

- 手間暇をかけた焙煎

業務用焙煎機を使い、コーヒーの産地に合わせて温度管理と時間を調節しながら焙煎を行う。
加えて、焙煎前と焙煎後に欠点豆を手で取り除く選別作業を行う。

- 充実した贈答用セット商品

贈答用の箱を10種類(小さいものから大きなものまで)用意しているため、顧客の予算などに応じて、様々な組み合わせが出来る。

4.経営方針・目標と今後のプラン

4-1.経営方針・目標 必須

段落

コロナの影響で自宅での時間が増えて、手間・暇をかけたコーヒーの香味に需要が高まっており、オンライン事業を通してより販路拡大を行う。
併せて店舗にも足を運んでいただき、本物のコーヒーを体験していただきたい。

4-2.今後のプラン 必須

段落

①新規顧客の獲得により売上増を目指す

コロナ禍以前は順調に増加傾向にあったが、2020年4月から非常事態宣言が発令されて以降、店舗事業の顧客数は減少し、売上は大きい月で50%以上減少した。一方で、オンライン事業においては、顧客数及び売上が増加した。いわゆる『巣ごもり』によるものと想定される。

店舗事業、オンライン事業の直近2年間の売上増加率を比較すると、店舗事業105%、オンライン事業190%となっており、オンライン事業による増加率が著しい。売上増の要因は、新規顧客数の増加で、前年比150%となっている。店舗事業においては前年比95%と減少したが、近隣市・町の市場には開拓の余地があると考えられる。

②卸売事業に挑戦し、大都市圏への販路開拓を行う(長期的プラン)

新たな販路開拓に取り組む。具体的には、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、広島県、福岡県、熊本県、鹿児島県において卸売営業を実施する。コーヒー豆の卸売、オリジナル製品の製造など幅広く取り組む。広告宣伝費、旅費交通費、販売価格のディスカウントなどが発生するため、年間の営業利益は減少するが、長期的な事業拡大を見据えた事業と位置付ける。

戻る　次へ

© 小規模事業者持続化補助金