

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>および<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

【概要】

当店は、2024年1月に創業し、地域内外のお客様へのサービスを開始した。他の珈琲店では味わえないこだわりのコーヒー豆を丁寧に焙煎し販売しており、地域の住民や若者にご利用いただいている。2024年2月よりオンラインでの販売も行っている。

(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	7,000	3,450	77%	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	2,350	1,000	23%	約3,000円

【店舗の立地】

最寄りの駅から徒歩15分程度で、高速のICも近くにないことから、立地はよいとはいえない。そのため開業当初は集客に苦心した。開業から1年あまりが経過して口コミによる評価が徐々に広がっており、地域外からの来客数も増加しつつある。開店当初の半年程度、来店客は地域内のみであったが、現在では約2割の来店客が地域外から足を運んで来店されている。

【主な商品】

- ①コーヒー豆(550円~/100g) 営業利益率約6%
- ②コーヒーバッグ(140円~/1個) 営業利益率約8%
- ③ 贈答用セット商品(990円~15,000円/個) 営業利益率約4%
- ④コーヒーグッズ(790円~5,900円/個)営業利益率約3%

●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(粗利)	
1位	コーヒー豆	400万円	コーヒー豆	190万円
2位	コーヒーバッグ	320万円	コーヒーバッグ	170万円
3位	贈答用セット商品	170万円	贈答用セット商品	75万円

【売上げの状況】

1日あたり〇名程度の来客だが、週末は〇名程度に増える。あわせてオンラインでも注文が入り、週平均で〇〇円程度の売上げがある。また、3か月に1度開催するイベント時には〇名以上が来客する。

【業務状況】

現在1人のアルバイトを雇用し、2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。今後來客数や売上を伸ばすにあたり、人員の確保が課題となる。また、開業資金は

自分の貯金と公庫融資で調達した。現在、○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上の確保が急務である。

※会社の経営状況、売上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また 売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

2. 顧客ニーズと市場の動向

●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)では、年々とレギュラーコーヒーの比率が高まってきている。(出典:○○)
- ③昨今ではコンビニコーヒーの消費が増えてきているが、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。

●当店事業に関わる市場について

店舗事業

2024 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。

以上より、B 市、C 町では当店の認知が少なく、今後開拓する余地のある地域である。

<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、77%を構成している。
- ・昨年の夏は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ったため、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 18%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

80%以上が県外からの注文であるため、県外からも多くの注文があることがわかる。

<店舗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。

※お客様(消費者、取引先双方)が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み

●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。

●顧客第一のサービス

日々寄せられるお客様からの意見やニーズを商品に反映できるように日々改良を重ねている。

※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

創業から1年あまりが経過したが、さらなる売上拡大を目指すために顧客数や顧客単価のアップを図りたい。そのための人員確保や生産体制を構築したい。

① 新規顧客の獲得により売上増を目指す

- ・来店客の約 7 割がリピート客だが、新規顧客の獲得が難しく、売り上げは伸び悩んでいる。1 か月あたりの店舗での購入者数は微増、オンライン事業での 1 か月あたりの購入者数は直近の半年で 20%増加した。なお、店舗販売では 30 代 40 代の顧客が最も多く、男女比率はほぼ同率である。
- ・店舗事業・オンライン事業の直近半年の売上増加率を比較すると、店舗事業 105%、オンライン事業 150%となっており、オンライン事業による増加率が高い。オンライン事業の売上増は、新規顧客数の増加が要因となり、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、大阪府において卸売営業を実施したい。取扱う商品は、コーヒー豆の卸売、オリジナル製品の製造など。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。

※1. ～3. でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。