

○申請者の概要

(フリガナ) 名称(商号又は屋号)	チバいんしよくかぶしがいしや ちば飲食株式会社
----------------------	----------------------------

※欄が不足する場合は、適宜枠を縦に拡げてください。ただし、本書全体で概ね8ページまでに収めてください。(欄外には記載しないでください。)

① 申請する補助事業(生産性向上)の種類(該当の番号に○を付けてください。)		
1	省人化(業務効率化)	
②	生産量の増大	
3	新事業展開・新商品開発	
② 現在事業を行っている事業所の住所		
千葉県千葉市〇〇区〇〇〇1-2-3		
③ 補助事業を実施する事業所の住所(②と同じ場合は、同上と記載)		
同上		
④ 現在の事業の概要		
<p>※現在製造している製品、提供している商品・サービス等を具体的に記載してください。</p> <p>・当社の概要</p> <p>当社は2000年に創業した日本料理の飲食店です。当社代表の〇〇〇は、銀座の〇〇〇で10年修業した経験があり、出身の千葉市の方々に銀座流の本格的な日本料理を楽しんでもらいたいという思いから千葉市〇〇〇区で開業しました。</p> <p>〇〇〇〇や〇〇〇〇等で人通りの多い立地に恵まれ、周囲にお住まいの方や、近隣に勤務する方々のランチや歓待などで好評をいただいています。当社の特徴は、国産の素材を生かした本格的な日本料理を、できるだけ手ごろな価格で提供していることです。</p> <p>ランチの客単価は約〇〇〇〇円、夕方からの客単価は約〇〇〇〇円となっています。近隣の和食の競合店と比較すると〇割程度高い金額設定になってはいますが、本格的な日本料理と国産素材をお客様に訴求することで、開業から23年の経営を続けることができます。</p>		
		
当社代表 〇〇〇〇	当社 No1 メニュー 〇〇〇	店舗の様子

・現在の経営の状況

新型コロナウイルス感染拡大に伴い、2021～2023年の売り上げは大きく落ち込んでいましたが、2023年5月に5類感染症に移行してからは少しずつ売り上げが回復してきています。2023年12月は新型コロナウイルス感染拡大以前の売り上げと比較して90%程度となりました。

当社の月間売上の内訳は以下の通りです。

メニュー	客単価	月間客数	小計
ランチメニュー	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
仕出し弁当	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
ランチ弁当	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇
ディナーメニュー	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
お酒	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇

・業務の状況

当店の席数は、カウンター〇席、テーブル〇〇席、お座敷〇〇席となっています。厨房スタッフ3名(代表の〇〇含む)、接客スタッフ4名で料理を提供しています。

⑤ 生産性向上に向けた取組(補助事業)の必要性(自社の強み・弱み、課題、機会等)

・当社の強み

①本格的な日本料理の提供

当社代表の〇〇〇は、銀座の〇〇〇で10年修業した経験があります。この〇〇〇は、日本料理の中でも最高峰の技術を持つ職人が集まる場所として知られています。当社代表は日本料理の技術や知識に精通しており、四季折々の旬の食材を使った本格的な日本料理を提供しています。



②仕入れ先との協力関係

当社の23年の経営の中で食材の仕入れ先は変えておらず、株式会社〇〇〇〇や株式会社〇〇〇〇との取引を続けてきました。急な注文にも柔軟に対応していただいているだけでなく、他の店では手に入りにくい食材を適切な価格で仕入れることができます。これは当社の品質を維持する上で重要な要素になっています。



### ③スタッフの勤続年数

当社のスタッフは厨房も接客も10年以上の勤続を続けているため、料理や接客の品質を維持することができています。お客様との関係性も良好のため、リピートのお客様の維持にも繋がっています。

これは、有給休暇の取得促進などの福利厚生を充実させることで、スタッフが働きやすい環境を整えていることや、毎月の食事会(競合店調査)を通じてコミュニケーションを活性化させている成果です。

#### ・当社の弱み

##### ①調理時間の長さ

当社では本格的な日本料理を提供している反面、料理の仕込みに時間がかかっています。ランチは11時からオープンしていますが、厨房スタッフは7時から仕込みを始めており、売りに占める人件費の割合が高い状態が続いています。また仕込み時間の長さから、急な団体客に対応することができず、売上げを失注しています。

##### ②新規顧客の開拓

当社スタッフの勤続年数が長いと、一定の固定客がいる反面、新規顧客の開拓に十分な経営資源をつぎ込むことができていません。当社は築〇〇〇年の古民家を改修して店舗としているため、落ち着きのある趣がある一方で、気軽に入りにくい雰囲気があります。

コロナ禍では通常の営業が難しかったため、お弁当を中心としたテイクアウトの営業を行っており、普段来店しない方に当社のことを知っていただくきっかけになっていました。

現在は仕込み時間の関係で、事前予約制の仕出し弁当のみの取り扱いとなっており、ランチ弁当の提供は僅かです。



#### ・当社の課題

##### ①既存設備による生産量の頭打ち

前述の通り、当社では本格的な日本料理を提供していますが、開業してから厨房設備の更新を行っていないため、昔ながらのガスコンロやガステーブルを使って調理を行っています。

各調理の工程には適切な火加減の調整が必要であるため、アルバイトを雇用して調理を行わせることは難しく、生産量の増大のためには抜本的な設備投資が必要な状況です。



②新規顧客の獲得

当社は気軽に入ることが難しく、敷居が高い雰囲気のお店です。この店舗の雰囲気により、半ば自動的にお客様を選別しているため、若くて騒がしい方のご来店は無く、店舗内もお客様も落ち着いて静かな状況を保つことができています。その一方で、新規顧客の獲得には既存顧客の紹介に頼るところが大きいです。

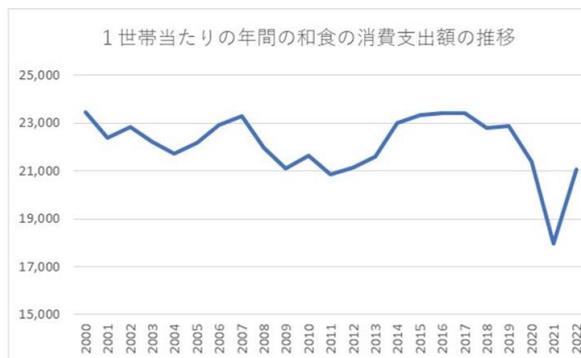
既存顧客の年齢は凡そ〇〇歳程度です。今後も事業を継続するためには、既存顧客の紹介だけに頼らず、新たな新規顧客を能動的に獲得してゆく必要があります。

・機会(外部環境の分析)

①和食の需要(マクロ分析)

総務省の家計調査年報によると、1世帯当たりの年間の外食の和食の消費支出額は21000~23000円程度で安定して推移しています。

コロナ禍の2021年は落ち込みましたが、15%程度の落ち込みであるため、和食は今後も手堅い需要があると考えられます。

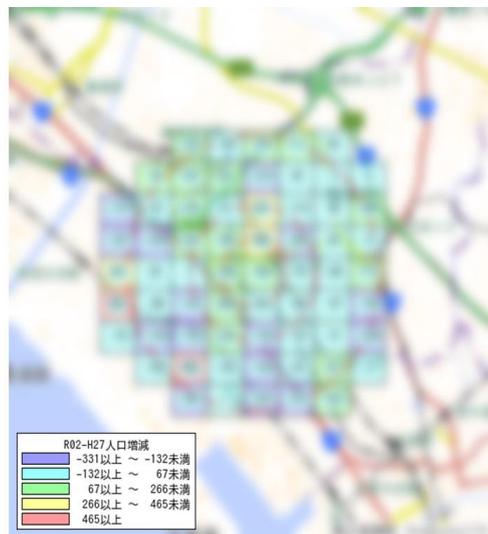


出典：総務省 家計調査より当社作成

②千葉県〇〇〇区の人口増(ミクロ分析)

当社の所在地である千葉県〇〇〇区は再開発等で人口の流入が続いています。地理情報システムjSTAT MAPで調査したところ、当社周辺の半径1km圏内では、平成27年から令和2年にかけて1200人の人口増となっています。

近隣のマンション等の開発に伴い、今後も人口の増加が続くと考えられますので、当社の売り上げを上げる機会となっています。



出典：地理情報システムjSTAT MAPより当社作成

・生産性向上に向けた取組の必要性

以上のことから、今後も増加する当社周辺の日本料理の需要に対応するために、調理時間の短縮を行い、生産量の増大に取り組むことが、当社の喫緊の課題となります。

また、紹介に頼らない新規顧客の開拓のためには、手軽に手に取っていただけるランチ弁当が有効であると考えています。調理時間を短縮して店内で提供する料理の生産量を増大させるだけでなく、ランチ弁当の生産量も増加させることで新規顧客の獲得を行い、事業の継続的な発展を目指します。

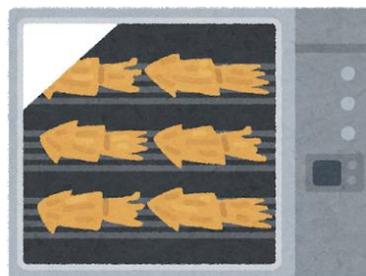
⑥ 導入する設備等の概要

※製品名、性能・スペック等を記載してください。

【導入する設備】

〇〇〇〇〇〇〇社製

スチームコンベクションオーブン「〇〇〇-〇〇〇〇〇〇」



【性能・スペック】

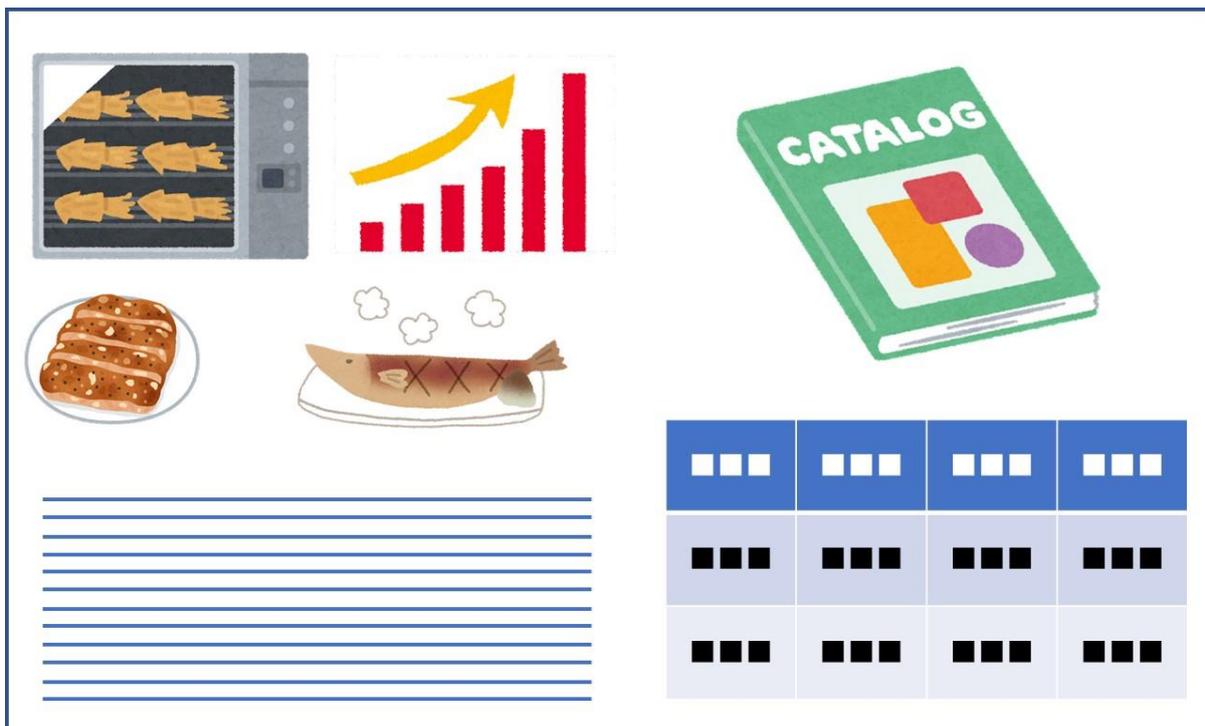
パン: 収納枚数〇〇枚(70mm ピッチ)

電源: 三相 200V(60A)

消費電力: 〇〇kW

外形寸法: 幅〇〇〇×奥行〇〇〇×高さ〇〇〇〇mm

【装置カタログ】



【特徴】

スチームコンベクションオーブンは、熱風と蒸気を利用した自動加熱調理機です。このスチームコンベクションオーブナー一台で、「蒸す」「焼く」「煮る」「炒める」「温める」「茹でる」「揚げる」などの調理を自動で行うことが可能です。

本事業で導入するスチームコンベクションオーブンには、ファンで熱風を対流させて加熱する①熱風モード、蒸気で加熱する②スチームモード、①と②を組み合わせで加熱する③コンビモードが備わっています。それぞれ温度は、①熱風モードで 30～300℃、②スチームモードで 30～130℃、③コンビモードで 30

～300℃となっており、当社が提供している様々な日本料理に対応することが可能です。

スチームコンベクションオープンでは、同一温度であればさまざまな種類の料理を同時に調理することが可能です。また、食材の旨味を逃がさない、調理時間を短縮できる、温度調節が簡単にできる、煮崩れしにくい、ムラなく焼けるなど、多くの利点があります。職人的な火加減の調整から解放されることで、当社の厨房スタッフは、他の下ごしらえや盛り付けに集中できるようになり、生産量の増大が可能となります。

#### ⑦ ⑥で導入する設備等によって期待される効果、新事業・新商品の計画

※①で1又は2を選択された方は、どのように生産性向上が達成される見込みなのか、具体的に記載してください。

※①で3を選択された方は、新事業又は新商品の詳細や、実施計画を具体的に記載してください。

既に取り組んでいる事業や、製造している製品、提供しているサービス等は、既存事業とみなされますので、「新事業展開・新商品開発」とは認められません。審査において、既存事業であることが判明した場合、不交付となりますので、ご注意ください。

##### ・調理時間の短縮

本設備の導入により、「蒸す」「焼く」「煮る」等の調理を自動化することが可能となります。また、長時間の過熱が必要になる料理の場合は、閉店後に加熱調理の仕込みを行っておくことで、次の営業日にノータイムで提供することが可能となります。

料理によって加熱時間がまちまちであるため、生産性の向上を数値化することは難しいですが、少なくとも25%程度の仕込み時間の削減が可能となる見込みです。現在は7時から11時までの4時間を開店までの仕込みに費やしていますが、本事業の取り組みにより、仕込みは3時間で完了できます。

##### ・団体客の受け入れ

調理時間の短縮と生産量の増大により、これまで対応できなかった団体客の受け入れに対応できるようになります。当店は座席が〇〇席ありますが、この座敷を積極的に団体客用に活用し、新年会、忘年会、送別会、接待などを呼び込みます。



##### ・ランチ弁当の生産量の増大

コロナ禍中に提供していたランチ弁当を復活させます。朝の仕込み時間を4時間から3時間に短縮させることで、1時間×厨房スタッフ3名分の猶予が発生します。この3時間分の余裕を活用してランチ弁当の生産量の増大を行います。

・新規顧客獲得

ランチ弁当には、当店の夜のメニューを記載したチラシを入れ、敷居が高いと思われる当店の様子をお客様にお伝えすることで、新規顧客の獲得に努めます。ランチ弁当の目標販売数を一日〇〇個、チラシの反応率を0.1%とすると、1年間で  $〇〇個 \times 25日 \times 12か月 \times 0.1\% = 〇〇名$  の新規顧客の獲得が期待できます。

・生産量の増大計画

本事業に伴う団体客とランチ弁当の増加により、月間の売り上げ目標を下記のように設定します。

メニュー	客単価	月間客数	小計
ランチメニュー	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
仕出し弁当	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
<b>ランチ弁当</b>	<b>〇〇〇〇円</b>	<b>〇〇個 × 25日</b>	<b>〇〇〇〇〇〇〇〇</b>
ディナーメニュー	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
お酒	〇〇〇〇円	〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇〇
<b>団体客</b>	<b>〇〇〇〇〇円</b>	<b>〇〇名 × 〇組</b>	<b>〇〇〇〇〇〇〇〇</b>

・投資効果

本事業による月間の売り上げ増加は〇〇〇万円の見込みです。当社の売上高営業利益率は〇%前後であるため、月間〇〇〇円の営業利益の向上となります。補助金〇〇〇万円を除いた本事業の投資は〇〇〇万円であるため、約〇〇ヵ月で投資を回収する予定です。

⑧ 補助事業の実現可能性

(資金調達内訳)

自己資金	〇〇〇〇〇〇〇円
外部調達	〇〇〇〇〇〇〇円

※事前相談

済(相談先金融機関: 〇〇〇〇信用金庫 〇〇〇〇支店)

未

・財務面からの実現可能性

2023年12月末の当社の運転資金(在庫+売掛金-買掛金)は〇〇〇万円、現預金は〇〇〇万円であるため、設備投資に十分な資金が不足しています。本事業を確実にを行うため、〇〇〇〇信用金庫 〇〇〇〇支店に相談しており、設備投資の融資に向けた手続きを行っています。

経済産業省が推進している「ローカルベンチマーク」での財務分析では、総合評価○でした。これは業種基準値と比較して、労働生産性が低いことが原因と考えられます。本事業の推進により労働生産性を向上させ、総合評価○を目指します。



#### ・実施体制

本事業を行う実施体制は以下の通りです。各工程は勤続年数 10 年以上のベテランが対応しますので、実現可能性の高い実施体制を構築しています。

役割	担当者名	業務分担
実施責任者	代表取締役 ○○○○	プロジェクト全体管理
事務担当者	厨房 ○○○○	経費処理全般、実績報告書作成
設備担当	厨房 ○○○○	設備の受入れ、従来のがス調理と同品質の調理方法をテストする。
ランチ弁当担当	接客 ○○○○	ランチ弁当の販促、販売を行う。
チラシ担当	接客 ○○○○	ランチ弁当に入れるチラシの作成を行う
団体客担当	接客 ○○○○	団体客の予約の販促、予約受付を担当する

#### (実施スケジュール)

※表を用いても構いません。

本事業の実施スケジュールは以下の通りです。期日までに確実に実績報告の提出を行います。

月	実施の内容
1 月	導入機器を確定する。設置に向けた厨房レイアウトの変更を行う。
2 月	交付決定後に発注を行う。
3 月	設備納入。試運転と料理の試作を行う。
5 月	仕込み時間の短縮の程度を確認する。 ランチ弁当の販売を開始する。
6 月	団体客の受け入れを開始する。
8 月	実績報告書の作成と提出を行う。