

【令和5年度府中市小規模事業者販路開拓補助金提出用】

(様式2)

経営計画書

名 称： 和菓子処けやき

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称(商号または屋号)		和菓子処けやき	
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)		—	
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (☒) 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ② () サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ () 製造業その他 ④ () 商店会・業種組合	
常時使用する 従業員数・会員数※1		3 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。 *商店街・業種組合は会員数を記入してください。
資本金額 (個人事業者および商店 会・組合は記載不要)		万円	設立年月日(西暦) ※2 1970 年 5 月 15 日
直近1期(1年間) の売上高・決算額(円) ※3		15,000,000 円 決算期間1年未満の場合： か月	直近1期(1年間) の売上総利益(円) ※4 8,400,000 円 決算期間1年未満の場合： か月
連 絡 担 当 者	(フリガナ) 氏名	フチュ ジロウ 府中 次郎	役職 代表
	住所	(〒000-0000) 東京都府中市緑町 3-5-2	
	電話番号	042-000-0000	携帯電話番号
	FAX 番号	042-000-0000	E-mail アドレス
代表者の氏名		府中 太郎	代表者の生年月日(西暦) 昭和 53 年 1 月 1 日 2023 年 4 月 1 日現在の満年齢 45 歳

(むさし府中商工会議所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」(原則、代表事業者の連絡担当者)宛てに行います。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 公募要領P. 14、15 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、むさし府中商工会議所にご相談いただけます。

※2 「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、空欄のままで構いません(年月までは必ず記載してください)。

※3 「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

※4 「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

・商店会・業種組合は直近1年間の決算額を記入して下さい。

<注(※3、※4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。

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. 17（3）参照）に該当するか否か。		☐ 該当する (該当する場合は申請できません)	☒ 該当しない
補助対象事業として取り組むものが、「反社会的勢力である」または「反社会的勢力と関係性を有する」に該当するか否か		☐ 該当する (該当する場合は申請できません)	☒ 該当しない
今回補助対象事業として取り組む内容は、府中市内に主たる事業所がある、または府中市内で活動する事業者へ発注する。 <u>(やむを得なく、該当しない場合は補助事業計画内に発注先の市外事業者とその理由を明記してください。市外への発注が多い場合や理由が不明瞭な場合、採択できません。)</u>		☒ 該当する	☐ 該当しない
令和4年度府中市販路開拓補助金の採択事業者で報告書を提出した。	☐ 該当する	☐ 報告書を未提出	☒ 申込をしていない
申込時に、むさし府中商工会議所の会員であるか		☒ 会員	☐ 会員でない

1. 企業・商店会・業種組合の概要

(1) 事業所概要

当社は1970年（昭和45年）より府中市の東府中駅前で和菓子店「和菓子処けやき」（本店）を営んでいます。店舗奥で和菓子を製造し、店頭で販売しています。現在、家族経営で、代表、代表の妻、代表の息子、息子の妻の4名で運営しています。

概要は以下の通りです。

<本店工場>

和菓子の製造

従業員数：代表、代表の息子

<本店>

和菓子の販売

従業員数：代表の妻、代表の息子の妻

定休日：月曜日

営業時間：10：00～19：00

立地：東府中駅前



店舗外観

（２）売上・利益の状況

近年、売上高は年々減少しています。売上総利益についても原材料の高騰で利益率が低下しています。経費の節減には留意していますが、直近期末では営業利益がマイナスとなっていました。

	2020 年 12 月 期	2021 年 12 月 期	2022 年 12 月 期
売上高（千円）	20,000	18,000	15,000
売上総利益率	60%	58%	56%
売上総利益（千円）	12,000	10,440	8,400
営業利益率	5%	3%	▲2%
営業利益（千円）	1,000	540	▲300

主な売上および利益の構成は以下の通りです。一般的に「和菓子」と言われているものを全般的に扱っていますが、中でも上生菓子と大福の売上・利益に占める割合が高く、人気商品です。上生菓子は 200 円前後、大福は 150 円前後で販売しています。

売上構成・利益構成

	品目	売上構成		品目	利益総額	
1 位	上生菓子	3,750 千円	25%	上生菓子	2,352 千円	28%
2 位	豆大福	3,000 千円	20%	豆大福	1,680 千円	20%
3 位	旬の餅（草、桜など）	2,700 千円	18%	団子	1,260 千円	15%
4 位	団子	2,400 千円	16%	旬の餅（草、桜など）	1,092 千円	13%
5 位	ようかん	1,950 千円	13%	ようかん	1,092 千円	13%

（４）現在の顧客

一般顧客が 100%です。各店ともに店舗より約 5km 圏内の近隣住民が主な顧客となっています。来店方法は自転車・徒歩で 70%をしめており、店舗より約 1km 圏内が多いと考えられます。また本店の顧客の年齢は、60 代以上が 70%を占めています。

		全体	男性	女性	
来店方法	構成比	全体	100%	20%	80%
車	20%	～19	0%	0%	0%
自転車	30%	20代	0%	0%	0%
徒歩	40%	30代	5%	1%	4%
公共交通機関	10%	40代	10%	2%	8%
		50代	15%	3%	12%
		60代	35%	7%	28%
		70代	35%	7%	28%

（５）問題点

現在、顧客の高齢化による来店客数、来店頻度、購入金額の減少がみられます。来店いただいても、１度に購入する客単価が以前と比較して低くなっています。お客様からは、「一度にたくさんの量を食べられなくなった」、「家に孫が来ても和菓子を食べない」などのお声があり、それらが売上減少の原因のひとつと考えています。また原材料の高騰と売れ残りロスがあることから利益の減少にもつながっており、問題意識を持っています。

２．顧客ニーズと市場の動向

（１）顧客ニーズ

現在の顧客からは、いろんな種類の和菓子を食いたいという声があります。また、周りの若い世代の人に和菓子屋の印象を聞いたところ、「和菓子屋はぎょうぎょうしい印象があり、店舗に入りにくい」ということでした。そのため、食べたいとなるとコンビニエンスストアで購入するという声がありました。

（２）市場の動向

近隣には当社と同時期に開業した和菓子店が１店舗あります。また最近ではコンビニエンスストアが安価で味の良い和菓子を提供するようになっており、近隣にある１店が競合となっています。特にコンビニエンスストアでは和菓子以外の購入で立ち寄り、和菓子を目にして購入する利用客が多く、和菓子専門店に入るよりも購入のハードルが低くなっています。

総務省の家計調査では和菓子への１世帯当たりの年間支出額は、この２０年間でまんじゅうが６割減、ようかんが４割減しており、和菓子業界の厳しい現状が表れています。

また、全国銘産菓子工業協同組合（東京）によると、主な支出層は６０代以上で、２０代の支出額はその５分の１程度と、若者の和菓子離れが鮮明となりました。

一方で、ケーキなどに比べて和菓子は健康的であるという印象は強く、また腹もちがよいので、ダイエット中の人にはとてもいい食べ物であるといえます。

競合ではありますが、コンビニエンスストアで販売をはじめたことで、今までは食べなかった若い人にも手に取ってもらう機会が多くなっています

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み、商店街・業種組合の特色・強み

当社の強みは以下の通りです。

①こだわりの素材を使ったこだわりの味

美味しい味をつくりだすため、こだわりの素材を選定しています。例えば、団子は国産米粉使用、粒あんは北海道の小豆を使用、あんの種類によって砂糖を変えるなど、詳細にこだわっています。



②豊富な種類の商品提供

他にはない自社手作りの商品を常時 20 種類以上提供しています。

③商品の開発力

旬の素材を使った商品等、月に 1 種類の新商品を提案しており、開発力があります。また、地元の特産を利用した商品開発の実績もあり、地元の特産品に指定されています。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

(1) 経営方針

当社の強みである商品開発力、こだわりの素材・製造手法を活かして、「地元のコダワリのある身近な和菓子屋」No.1 を目指します。

高齢者はもちろん、若い人（30 代～40 代）にも気軽に和菓子を食べていただける店舗運営を行います。

(2) 目標と今後のプラン

目標と今後のプランは以下の通りです。

	1 年後 (2024 年 12 月)	2 年後 (2025 年 12 月)	3 年後 (2026 年 12 月)
目標	新商品・サービス開発	新規顧客開拓・定着	地域へのさらなる浸透
目標値	売上 15,400 千円	売上 17,000 千円	売上 18,000 千円
今後のプラン	・小さい和菓子セットの開発 ・イートインスペースの設置	・個人向けギフトセットの開発	・個人向けギフトセットの展開

※経営計画書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。