

# 記載例

様式第1-2

## 事業計画書

### 1 申請者概要

商号 (店舗名)	かわさきクリーニング
担当者名 連絡先	氏名：川崎 商太郎 電話：090-8765-4321（店舗：044-123-4567） メール：mail.address@kisaisuru.com
業種	<input type="checkbox"/> 物販 <input type="checkbox"/> 飲食店 <input checked="" type="checkbox"/> その他サービス（クリーニング）
事業概要	衣類・靴のクリーニング
営業時間	平日 9:00～20:00、日曜祝日 10:00～19:00（定休日）火曜日
従業員数	3名（内訳：正規社員 2名、パート・アルバイト 1名、その他 名）
開業年月	H21年 2月（市内での事業年数 16年）

連絡の取りやすい連絡先の記載をお願いします。

### 2 事業概要

事業名	出張クリーニングでのキャッシュレス対応事業
事業目的	※なぜこの事業を行うのか、貴社の課題や顧客ニーズなどを踏まえて記入してください。 これまで、店舗に来る40代～50代のお客様（中でも会社員の方）を中心に売上を上げていたが、昨今のテレワークや在宅ワーク等の浸透により外出が減っているため、スーツやシャツ・ブラウスなどの「仕事着」の預かりが極端に減っている。一方で物価高騰等により今ある服を大切に着る方も増え、コートや柄物などの「おしゃれ着」の預かりが増えている。 テレワーク・在宅ワークが増えていることを逆手に取り、自宅にいる時間を利用したクリーニングサービスを開始し対面と非対面の両方のサービスを展開することで販路拡大を図り、車で30分圏内に複数のファミリー向けの大型マンションが建設されているため、30代の若い世代のお客様を獲得したい。
事業内容	※上記の目的達成のために何をするのか、申請する事業の先進性などを含めて記入してください。（②事業内容） 出張の宅配クリーニングサービスを開始するため、出張先での預かり票の出力やキャッシュレス決済が可能となる端末・システムを導入する。預かり票の出力情報は、店舗で利用しているシステムと同期し顧客管理等を行えるよう既存のシステムに導入を予定。 利用者には、積極的に会員登録をお勧めし、定期的にご利用いただけるよう継続的に広告やクーポンを発信したり、お友達紹介キャンペーン等で新規顧客の獲得を行う。

現在の状況を踏まえながら本事業を実施する目的を記載します。

事業計画	※広報なども含め具体的なスケジュールを記入してください。 ※商業者グループで申請の場合、各々の役割もあわせて記入し	
	実施期間	
	R7.7～ R7.9頃 R7.10頃 R7.11～ R7.12～	業者にシステムを発注 キャッシュレス端末・モバイルプリンター等を発注 システム導入、必要機器納品 サービス広報開始、会員限定で先行利用開始（モニタリング） サービス開始
事業実施による効果・目標（見込み）	※事業効果を測るものとして適切な指標を1つ以上設定してください。（例：売上、客単価、集客数など）（③実現性） 実績報告時に効果検証が出来るようにしてください。	
	現在	目標
	売上 約200万円/月平均 会員数 3,357人（LINEのお友達登録数）	売上 サービス実施前3%増 会員数 5,000人（LINEのお友達登録数）
	※事業実施による効果・目標を記入してください。（④実現性）	
	出張サービスは車で30分圏内の範囲で検討しており、その範囲にファミリー向けのマンションが2件完成したのと、店舗近隣に大型マンションがあるため、ポスティング等のアナログ広告と Google マイビジネスを使ったネット環境を活用し販路拡大と新規顧客の獲得が期待できる。 また、キャッシュレス端末の導入により訪問先でのキャッシュレス決済が可能となるため、新たな売上増が期待できる。	
	事業完了後の報告時に効果検証が必要となりますので、実施できるような内容を記載してください。	
	実施期間の終期は最長でも令和8年3月19日までです。 この期間に支払いまで完了する必要があります。	
実施期間	令和7年7月1日から	令和8年3月19日まで
事業終了後の展望	※補助事業終了後にどのように事業を継続（もしくは発展）させるかを記入してください。（④継続性・発展性）	
	クリーニング需要の高まる時期を狙ったポスティング広告や定期的なLINE広告の配信、顧客管理システムを利用して宅配サービスを使ったことのない会員へのDMなどにより、継続的に新規顧客を獲得していくとともに既存顧客もリピートしてもらえるような工夫を続けていく。	
地域連動	※補助事業が与える地域商業への貢献や波及性について記入してください。（⑤地域連動）	
	LINEのアカウントは、着実にお友達登録数を増やしているため、この事業でさらに登録者数を増やすことで、商店会のイベント情報や歳末セールなど、当店以外の地域情報も不定期に配信し、地域密着のクリーニング店として認識してもらいながら、子育て世帯の利用を促すことができると考えている。	