

記載例

様式第 7 - 2

補助事業実績

支払い等まで完了している場合は、予定より事業を短縮して提出することが可能です。

事業名	出張クリーニングでのキャッシュレス対応事業
実施期間	令和 7 年 7 月 1 日から 令和 8 年 3 月 6 日まで
事業内容	※事業目的を踏まえて今回実施した事業を時系列に沿って記入してください。
	R7.7～ 業者にシステム類を発注 キャッシュレス端末・モバイルプリンター等を発注 R7.10 発注品納品、チラシ等発注 R7.11 出張サービス広報開始（ポスティング 1 回目、既会員へLINE配信） 会員限定で先行利用開始（モニタリング） R7.12～ 出張サービス開始、地域情報配信 R8.1.2-4 商店街初売り R8.2 ポスティング（2 回目） 当店から 30 分圏内の範囲にポスティング広告を11月のサービス開始前と2月に実施。 ポスティングのチラシには出張サービス初回割引クーポンを付け新規顧客獲得を図った。また、LINE の友達登録で会員になったお客様には月に 1 ～ 2 回を目安に広告とクーポンの配信を行い、12月末に当店の加盟する商店街の初売りセールについて地域情報を配信した。 宅配サービスの開始前に1か月程度既存の会員限定で出張サービスを実施し、利用のしやすさや従業員のオペレーション、キャッシュレス端末の運用などモニタリングを行い、12月からサービスを開始した。
事業効果	※申請時に設定した指標を基に数値を使って具体的に記載してください。
	ポスティングは、初回割引クーポンの効果により新規のお客様からお問合せをいただき、利用いただくケースがあり、配布件数の約 8 % 程度の新規利用、そこから新たに会員登録が 3 % ほどあり、短期間ながら効果を実感できている。 売上はサービス開始前の 10 月は約 180 万/月だったのに対し、12 月～2 月の売上が平均で約 210 万/月となり大幅増となった。 会員数は 2 月末時点で 4,082 人と伸び悩んだが、出張サービスの客単価が店舗来店客よりも若干大きいため、売上増につながったものと思われる。 地域情報を配信したところ、商店街の初売り期間中の人通りが多く、他店の店主からは新規のお客が多かったという声を聞けたのでそれなりに反応があったものと思う。

時系列に沿って記載します。
補足があれば追記してください。

次年度以降の事業の予定及び課題

会員数が伸び悩んだため、1万人登録を目標に、クリーニング需要の高まる時期を狙った広告などで今後も会員数を増やしていきたい。また、LINEの広告について専門家からアドバイスをもらう予定。

出張サービスは今後も継続的に実施し、サービスが浸透し需要も高まってくるようであれば従業員を増やすことも検討している。

商店街のイベントとの連動もゆくゆくは考えたい。

- 補助事業実績書は3ページ以内に収めてください。
- 補助事業の経過が分かる写真や資料がある場合は、併せて提出してください。