＜経営計画＞【必須記入】

|  |
| --- |
| １．企業概要  【設立】　1985年　　　【従業員数】　2名  【概要】  　当社は、建築業を前身として展開してきたが、建築業の業績低迷から不動産賃貸業の会社を設立し2004年には、建築会社を吸収合併し不動産賃貸業を主たる事業として展開してきた。建築業は古くから続く顧客のみで主にリフォームおよび自社テナントの修繕を行い、主たる事業である不動産賃貸業では砺波市および高岡市においてマンション4棟、商業施設においては砺波市JR油田駅近くの国道156号線沿いに2000坪程度（駐車場含む）、JR砺波駅前に70坪程度の敷地面積で展開している。入居テナントの内訳は、砺波駅前は全て飲食店４店舗（空き物件含む）、国道沿いは、飲食店１０店舗（空き物件含む）、洋服店、ビリヤード場、エステ、麻雀荘、ガス会社事務所、その他事務所各1店舗ずつとなっている。  【近年の状況】  　マンションについては、一時期入居率は低下していたが現在80％程度で推移している。１ルーム主体が３棟あるが、そのうち高岡市にある２棟は主に派遣社員の入居者が多く製造業の稼働率により変動が激しいく今後に懸念がある。砺波市の１棟は、２LDK主体のファミリー層向けであり現状では安定している。但し、全体的に老朽化してきており計画的修繕が必要な状況となっている。  　商業施設については、駅前については、半分が空き物件となっており新規入居者の促進が課題となっている。また、国道沿いに関しても空き物件が増加しており同じく入居促進が課題となっている。          【課題】  ・空きテナントの入居促進  ・飲食店依存からの脱却  ・マンション等老朽化の修繕  ・コロナ収束後に向けた事業多角化と事業再構築 |
| ２．顧客ニーズと市場の動向  【市場ニーズ】  ①　既存事業の市場  　　・賃貸マンション事業  他事業と比較すると課題はあるものの堅調ではあり、当面微減傾向が続くものと想定される。  　　・賃貸商業施設事業  　　　　家賃相場の低下および廃業率の増加により、厳しい傾向が続く。主体となっている飲食店については、厳しい状況続いてきたことに加えて1年以上続くコロナ禍の影響を大きく受け深刻な状況にある。  　　　　大規模投資ができる事業者は少なく、初期投資の少ない居抜き物件を望む開業者が多くなり、保証金の調達も困難な事業者も多い。コロナ禍においては、家賃の固定費負担に苦しむ入居者も多くリスクヘッジがしにくい状況にある。  　　　　飲食店の場合、変動費の大きな削減は料理の品質の低下に直結しやすく大きな削減はしにくい中、固定費の抑制が安定した売り上げが見込みにくい中、損益分岐点の低い店舗運営が望ましい状況になっている。  　　　　また、デジタル化に遅れている店舗も多く、経営管理においても月次管理ができていない事業者も多い。    　②　今後展開していく市場  ・市場規模および推移  居酒屋のテイクアウト市場規模は1181億円で13％増  居酒屋におけるテイクアウトの市場規模、食機会数推移（図表1）をみると、直近1年（2018年4月～2019年3月）の市場規模は1181億円で、前年同期比13％増でした。客数にあたる食機会数は同12％増で、こちらは2年連続の大幅増となりました。  居酒屋におけるテイクアウト比率は11％  居酒屋の利用形態（外食／テイクアウト／出前）の比率をみてみると（図表2）、外食の食機会数が右肩下がりで、この3年で3ポイント減少しました。一方でテイクアウト食機会数が増加し、直近1年（2018年4月～2019年3月）の比率は11％に達しています。    「NPD Japan, エヌピーディー・ジャパン調べ」  飲食店事業者にとってテイクアウト実施をしやすい店舗を提供していくことにより入居者促進を図る。 |
| ３．自社や自社の提供する商品・サービスの強み     1. 立地環境　　　　通行量の多い国道・・・号線沿であり、角地で信号もあり車両で入りやすく。視認性も良い。   　　　　　　　　　　JR・・・・・・・駅から徒歩5分圏内であり車以外の交通手段を有する。  　②　融雪設備　　　　融雪設備もあり  　③　認知度　　　　　35年以上展開しているため地域顧客への認知度は高い  　④　駐車場　　　　　200台以上の広い駐車スペース  　⑤　利便性　　　　　数種の店舗集積による利便性  　　　　　　　　　　　店舗集積における顧客の利便性があり、エリア全体の相乗効果を有する。  　⑥　安定性　　　　　健全な財務体質  　　　　　　　　　　　危機的状況から大幅に改善し、当面の資金調達は可能なため、事業者の資金繰り負担抑制に寄与する賃貸メニューを、将来の収益基盤の構築を見据えて提供可能な状況にある。  　⑦　保有設備　　　　冷蔵庫・調理什器等の居抜き設備の保有  　　　　　　　　　　　比較的新しい設備を保有している空きテナントもあり、入居希望者にとっては初期投資を抑制することが可能となる。  　⑧　人脈　　　　　　食品製造業および飲食店等経営者との豊富な人脈  　　　　　　　　　　　入居希望者募集におけるサポートを受けやすい。　　　　　　　　　　　　仕入に関して特徴のある商品の調達や加工依頼、有利な条件の交渉を支援可能。  　　　　　　　　　　　隣接する企業に〇〇があり交流  　　　　　　　　　　　近隣の有力事業者との協同企画も可能な状況。  　⑨　サポート力　　　代表者は中小企業診断士の資格保有で飲食店経営経験あり  　　　　　　　　　　　代表者経験から、様々なサポートを望む場合は提供可能  　　　　　　　　　　　経歴  　　　　　　　　　　　　大手食品卸会社勤務経験　　百貨店担当  　　　　　　　　　　　　IT企業勤務経験　　　　　システム導入営業担当  　　　　　　　　　　　　㈱・・・・・・  代表者として経営改善・資金繰り等実務  　　　　　　　　　　　　(有)・・・・・・  　　　　　　　　　　　　　飲食店経営（入浴施設内での食堂）  　　　　　　　　　　　　　中小企業診断士事務所  　　　　　　　　　　　　　　経営改善計画作成　100社以上  　　　　　　　　　　　　　　・・・・・・設立時の事業計画作成支援  　　　　　　　　　　　　　　新規事業計画作成  　　　　　　　　　　　　　　創業塾等講師　　　200講以上 |
| ４．経営方針・目標と今後のプラン  ・中長期の事業計画概要  　・賃貸マンション事業については、適時修繕を進めていきながら低価格路線で現状維持  　・建築事業については来年度で終了  　・賃貸商業施設事業については、重点的に取り組み空きテナントの活用およびエリアの活性化に取り組む。    ・重点分野方針および実施項目　（空きテナント入居促進等）  ①　変動家賃の導入  　　コロナ禍等での入居者固定費負担の軽減  ②　創業者の出店支援の開始  　　準備期間・開店1年間の経営サポート  　　直営から独立メニューの提供  ③　施設整備  　　デジタル化の促進　（補助金活用）  　　設備の整備　　（補助金活用）  　　テイクアウト設備の設置　（補助金活用）  ④　エリアの活性化  　　入居テナントおよび近隣事業者とのイベント開催　　（補助金活用）    ・市場ニーズを踏まえて今後の事業展開で活かす強み  　テイクアウト市場および低リスク事業のニーズに対応して、前述の、立地環境～サポート力までを最大限に活かして進めていく。  ・5年程度の収支計画  ※建築事業は、R3年で終了 |
| ４－２．事業承継の計画【採択審査時に「事業承継加点」の付与を希望する事業者のみ記入】  「事業承継加点」の付与を希望する場合には、以下の３項目すべてについて、いずれか一つをチェックするとともに、地域の商工会から交付を受けた「事業承継診断票」（様式６）を添付すること。なお、事業承継には、事業譲渡・売却も含まれます。  （１）事業承継の目標時期　□①申請時から１年以内　□②１年超５年以内　□③５年超  （２）事業承継内容（予定） □①事業の全部承継　□②事業の一部承継（業態転換による一部  事業廃止含）  （３）事業承継先(予定)　　□①親族　□②親族以外（□(ⅰ)親族外役員・従業員、□(ⅱ)第  三者（取引先等）） |

＜補助事業計画＞

Ⅰ．補助事業の内容

|  |
| --- |
| 1．補助事業で行う事業名【必須記入】（30文字以内で記入すること）  リスク対応型入居者促進事業の推進 |
| 2．販路開拓等（生産性向上）の取組内容【必須記入】（販路開拓等の取組内容を記入すること）  ・補助事業計画の概要  入居促進に向けて施設整備  設備の整備　　（補助金活用）  厨房等のレイアウト変更に関わる内装工事  店内＆テイクアウトに対応するため（作業動線の改善）  共同保存用冷凍庫の設置および鍵の設置  テイクアウト設備の設置　（補助金活用）  テイクアウト受取口 に対する画像結果ソース画像を表示テイクアウト対応店舗への改修  　　ドライブスルー設備の導入  　　店頭受取可能な入口に改修  デジタル化の促進　（補助金活用）  対象店舗に対してデジタルサイネージを導入し、店内メニューおよびテイクアウトメニュー（物販の場合も含む）、その他情報を店頭・店内で効率的に発信する。  Airレジ・Air Reserve・Air Wait等で利用できる店舗を提供予定貸店舗自体を運用コストの低いデジタル化仕様で提供  エリアの活性化  入居テナントおよび近隣事業者とのイベント開催　　（補助金活用）  駐車場を利用した・・市の飲食店が集い昨年実施したテイクアウトマルシェでは、2日間で各日600食がともに2時間程度で完売になり好評であったが、年に数回行うなど検討する。  開催にあたり、会場設営用設備の取得および新聞広告、フェイスブック等への広告を実施  若鶴酒造まつり に対する画像結果  ①　目的  　コロナ禍等の時期に対応していくため、新たな対策に取り組み空きテナント解消およびエリア活性化を図る。   1. 商品・サービス等   　国道・・・号線沿いの商業エリアにおける居抜き店舗  　入居者に対する運営支援サービスの提供    ・家賃メニュー  　　新規入居者に対しては、変動家賃の選択肢を設置する   1. 売上の20％を家賃とする (基本家賃8％＋内装・設備費7％＋水道光熱費5％)   　　b) 売上の10%を家賃とする（基本家賃10％）  　　※売上の管理は当社と共有できることを前提とする。  　・経営支援サポート  　　準備期間および開業後1年のコンサルサポートを提供する  　　月/30,000円     1. 対象店舗   国道・・・号線沿いの商業エリアにおける居抜き店舗  ・回転すし跡  ・しゃぶしゃぶ店跡  ・居酒屋跡　2件  ④　スケジュール    ⑤　体制  　統括　　　　　代表取締役　　　が全体統括し主体となって実施  　経理・事務　　〇〇〇  　募集等　　　　〇〇不動産  　その他　　　　〇〇　　商工会・商工会議所、地域事業者等  ⑥　ターゲット  テイクアウト需要の拡大に向けたテイクアウトに取り組みたい事業者  　飲食店等経験者の求職者  　事業転換を検討する事業者  　創業希望者　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　等  ⑦　その他  ・ITの利用について  ・空きテナントへのデジタルサイネージおよび管理ソフトの導入  　現在、中規模店舗2区画および小規模区画2区画の合計４区画の空き居抜きテナントが発生している。対象店舗に対してデジタルサイネージを導入し、店内メニューおよびテイクアウトメニュー（物販の場合も含む）、その他情報を店頭・店内で効率的に発信する。  　〇　テイクアウトメニュー・店内メニュー等を店内もしくは店頭に設置し顧客への商品情報等の画像を主にタイムリーに配信  　〇　災害情報および交通情報等をテロップで配信  　〇　看板等では毎回作成しなければいけなかったものを、頻繁に提供情報の更新可能  ・物件機能をデジタル化により向上させることにより入居希望者の増加を図る          　1.　メールでメニュー等の情報を当社に送付　　　　　　　　【入居テナント】  　2.　編集（必要な場合）　　　　　　　　　　　　　　　　　【当社】  　3.　配信スケジュールおよび配信データに変換　　　　　　　【当社】  　4.　変換データをネットワークでデジタルサイネージに配信　【当社】  　　　WIFIが届かない場合はUSBで対応  　5.　大画面で映像の提供　　　　　　　　　　　　　　　　　【入居テナント】  〈e-Signage Sの基本特長〉  ・ 遠隔操作で離れた場所のディスプレイにも配信  ・ 店舗やエリアごとに、異なるコンテンツを配信   * 離れた場所にあるディスプレイの状態を監視可能   ・フォルダー連携と定期配信でスマートに配信  専門知識がなくてもファイルを差し替えるだけで簡単運用。コンテンツ変更内容を自動的に配信し、更新作業のスマート化  　今後、短期出店者およびゴーストキッチンの需要等も見込み、看板等の初期コストの軽減に活用⇒短期出店者には店頭での看板代わりとして活用等  　頻繁なメニュー・店名等の情報変更に対応  　数秒ごとに情報を循環させることによる情報量の拡大  ・創業者チャレンジショップ（将来的）  　今回の設備導入の後、Airレジ・Air Reserve・Air Wait等で利用できる店舗を提供予定  　貸店舗自体を運用コストの低いデジタル化仕様で提供  　中小企業診断士の経営指導  　長期間入居者が見つからない場合は、当社で店長を雇用し、数年後独立、賃貸契約に移行プランも検討 |
| 3. 業務効率化（生産性向上）の取組内容【任意記入】  ＊公募要領P.31に該当する取組を行う場合は本欄に記入します。特になければ本欄は空欄のままご提出ください。 |
| 4．補助事業の効果【必須記入】  ＊販路開拓等の取組や業務効率化の取組を通じて、どのように生産性向上につながるのかを必ず説明してください。  ・売上面の期待効果  物件価値を向上させることにより家賃収入の向上  　4件合計　月額　1,000千円程度（退去前家賃と同等の場合で試算）  　※参考　契約期間合計売上　5年入居時　12,000千円（年額）×5年＝60,000千円  　コンサルタントサービス  　年間360千円×2件　＝　720千円  ・利益面の期待効果  　　　　　　当事業における収支    ・客単価における影響  　設備およびサービスを付加することにより差別化され家賃低下を防ぐ。また、入居テナントの業績向上による安定した入居期間  ・商業施設全体の賑わい創出　多店舗への集客効果  ・入居テナントの運用コストの低減  　飲食　店等はメニュー変更・税率変更などの際、都度ポスター、看板の再作成が必要になり中小事業者の作業負担およびコスト負担は大きい、これがデジタル化することにより大きく低減させることができる。各入居者が導入する場合、初期コスト・デジタルに不慣れで断念するが当社でサポートすることにより楽に運用できる。頻繁な情報更新により魅力的な店舗に。  ・地域経済への波及効果（経済波及効果、賑わい創出、雇用拡大・維持）  ・夜間営業の事業者で自粛要請を受けて営業できない時への営業場所の提供  ・創業者へのチャレンジショップとして  ・地域事業者との協調（例：・・・・等とのイベント等の連携など）  ・災害情報、列車運行情報等の配信による情報伝達 |