

【コロナ特別対応型・日本商工会議所提出用】

(様式2)

経営計画書

名 称: 理容ノムラ

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称(商号または屋号)※1		リョウ ノムラ 理容ノムラ			
法人番号(13桁)※2					
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)		なし			
主たる業種		【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (<input type="radio"/>) 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く) ② (<input type="radio"/>) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (<input type="radio"/>) 製造業その他 ④ (<input type="radio"/>) 特定非営利活動法人(主たる業種の選択不要)			
常時使用する 従業員数※3		1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。		
資本金額 (会社以外は記載不要)		0円	設立年月日(西暦) ※4	1981年 4月 1日	
連絡 担当 者	(フリガナ) 氏名	ノムラ シンイチ 野村 慎一		役職	店舗員
	住所	(〒112-0011) 東京都文京区千石 4-3-3			
	電話番号	03-3944-0443	携帯電話番号	090-4120-7581	
	FAX 番号	03-3944-0443	E-mail アドレス	nomchi1058@gmail.com	

【様式2作成の留意事項】

- ※1 共同申請の場合には代表する応募者で記載してください。補助金事務局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」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。
- ※2 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー(個人番号(12桁))は記載しないでください。
- ※3 公募要領P.29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、補助金事務局または商工会議所にご相談いただけます。
- ※4 「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、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。

<全ての事業者が対象> 令和2年度補正予算 小規模事業者持続化補助金<コロナ特別対応型> (第1~4回受付締切分)の採択を受け、補助事業を実施している(した) 事業者か否か。	<input type="checkbox"/> 補助事業者 である (該当する場合は 応募できません)	<input checked="" type="checkbox"/> 補 助 事 業 者でない
---	---	---

<p>注・①第1回～第4回受付締切分の採択を受けた事業者は、第5受付締切分に重ねて応募できません。</p>		
<p>＜全ての事業者が対象＞</p> <p>「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金＜一般型＞の採択を受け、補助事業を実施しているか否か」</p> <p>注・一般型の第1回～第4回受付締切分の採択を受けた事業者は、コロナ特別対応型の第5回受付締切分に重ねて補助金を受けることができません。</p>	<p><input type="checkbox"/>実施している (＜一般型＞の事業廃止をしなければ＜コロナ特別対応型＞の補助金を受けることができません)</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>実施していない</p>
<p>＜売上が前年同月比※20%以上減少している事業者が対象＞</p> <p>「概算払いによる即時支給（審査後、交付決定額の50%を支払う）」を希望するか否か。</p> <p>注1：様式5（概算払請求書）を申請時に提出してください。</p> <p>注2：地方自治体が発行する売上減少証明書を添付（セーフティネット保証4号に関して地方自治体から売上減の認定を受けている場合は、同認定書（コピー可）で代用可。</p> <p>注3：共同申請の場合は、対象外となります。</p> <p>※2020年2月以降の任意の1ヵ月と、前年同月を比較。なお、創業1年未満のため前年同月との比較ができない場合は、創業後申請する月の前月までの間の任意の連続する3ヵ月間の月平均売上高（A）と当該期間の最終月（B）または当該期間以降の任意の1ヵ月（C）の売上高との比較により対応いただけます。ただし、BまたはCについては、2020年2月以降である必要があります。</p>	<p><input type="checkbox"/>希望する</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>希望しない</p>
<p>＜全ての事業者が対象＞</p> <p>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.33 参照）か否か。</p>	<p><input type="checkbox"/>該当する (該当する場合は応募できません)</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>該当しない</p>
<p>＜全ての事業者が対象＞</p> <p>新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の取組を行い、事業再開枠の利用を希望するか否か。</p> <p>※P51 Ⅲ.「本事業（事業再開枠）について」をご参照の上、様式6・7・8をご記入ください。</p>	<p><input type="checkbox"/>希望する</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>希望しない</p>
<p>＜下記に該当する事業者が対象＞</p> <p>特例事業者に該当し、上限引き上げを希望するか否か。</p> <p>※該当する特例施設の項目にチェックを付け、P74の指定するガイドライン一覧から該当するガイドラインを選択し、ガイドライン名を記載して下</p>	<p><input type="checkbox"/>希望する</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>希望しない</p>

<p>さい。</p> <p><input type="checkbox"/> 屋内運動施設：屋内に運動器具が備えられており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設</p> <p>＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 ()</p> <p><input type="checkbox"/> バー：風営法第2条第1項第2号、3号若しくは第11項に該当し営業許可を取得し、又は風営法深夜酒類提供飲食店営業の届出を行っており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設</p> <p>＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 ()</p> <p><input type="checkbox"/> カラオケ：個室にカラオケ設備があり、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設</p> <p>＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 ()</p> <p><input type="checkbox"/> ライブハウス：音響設備が備えられており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設</p> <p>＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 ()</p> <p><input type="checkbox"/> 接待を伴う飲食店：風営法第2条第1項第1号に該当し営業許可を取得しており、指定するガイドラインに該当すると考えられる施設</p> <p>＊指定するガイドライン一覧から該当するガイドライン名を記載 ()</p> <p>以上に記載する施設で事業を実施する事業者であるか否か。 <u>※記載したガイドラインを一読してから申請して下さい。</u></p> <p>※特例事業者に該当するか否かについて事実と反する点があることが判明した場合、交付決定の取り消しや補助金返還を求める場合があります。</p>	<p><input type="checkbox"/> 該当する</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 一読した</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 該当しない</p> <p><input type="checkbox"/> 一読していない</p>
---	--	--

＜計画の内容 1. ～ 6. ＞は、合計最大 5 枚までとします。

＜計画の内容（新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための取組）＞

1. 新型コロナウイルスの影響を乗り越えるために 1 / 6 以上投資する類型（該当する類型を、一つ以上選択）

☐ A：サプライチェーンの毀損への対応

☒ B：非対面型ビジネスモデルへの転換

☐ C：テレワーク環境の整備

2. 事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）（注 1）

店舗概要

巣鴨駅、千石駅から徒歩で行ける理髪店として、昭和 56 年から長年地域の方々にひいきにいただいていた。

各年齢層のあったカット、セットに対応することができ、親しみやすさ、馴染みやすさを売りに営業している。

右の写真のように幼児、子供、中学生、高校生、婦人、紳士と様々な年齢層に合わせてカットからマッサージなどのサービスを行っている。



市場動向

人の髪は必ず伸び、身だしなみはビジネスの場だったり、人と会う時の第一印象に大きくかわる。そんな印象を作り上げる第一の方針は自分自身であり、そのイメージを髪を切ってもらう人に伝えて、イメージ通りに切ってもらうことには相応のニーズがある。

これまでの顧客層は、文京区、特にお店に歩いていける圏内の方が多く立ち寄ってくれている。馴染みの深い顧客が多く、一回限りではなく、複数回の利用をしてもらっている。コロナの際に来店人数が減り、感染の危険を考えフェイスクアのサービスが十分にできない場合でも来客数はゼロになることはなかった。

市場規模は、巣鴨近隣に住んでいる人は豊島区の HP から下記のようにになっている。

巣鴨年齢層別			
年齢	合計	男	女
0～6歳	1,439	755	684
7～18歳	2,261	1,152	1,109
19～65歳	21,454	10,879	10,575
66～110歳以上	6,620	2,792	3,828
合計	31,774	15,578	16,196

来店客の男女比は、男：女=5:5 であり、巣鴨にある理美容店の数は 19 店舗ある。当店は大型の店ではないため、シェア率はそれほど高くはない。市場(31,774 人)のうち、0～6 歳、66～110 歳はそれほど理美容店を利用しないと思われる。(乳幼児やその他ご老人)この割合が市場の 25%を占める。残り 75%うち、すべての人が理美容店を利用するわけではないので、75%の内 30%が理美容店を利用すると仮定する。また、当店を利用してもらえる可能性としては、当該市場全体を 100%として、19 店舗の理美容店でカバーすることになり、当店の認知度は大型店舗より劣るため、 $100 \div 19 \times 0.5$ (大型の半分のシェア率と仮定) = 2.6%の顧客獲得割合とすると下記ようになる。

$$31,774 \text{ 人} \times 75\% \times 30\% \times 2.6\% = 185 \text{ 人}$$

さらに人の髪の伸びる早さは、1 か月で 1cm といわれており、約 3 か月ごとに理美容店を利

用すると仮定すると

185 人 × 4 回/年 = 740 人/年

あくまで理論値ではあるが、年間で 740 人規模の来客が見込める。(1 日 2 人程度)

当店の強み

1000 円カットのようなところでは、『仕上がりが気に入らない』『要望通りに切ってもらえなかった』というような声が上がるが、そのようなお店に行ってからこのお店を知って今でも利用してもらっている顧客に話を聴くと『このお店だと落ち着いて話を聴いてくれて、要望通りにカットやセットをしてくれる』というお話を頂いている。これはサービスを提供する前に、丁寧に顧客へ仕上がりイメージをヒアリングし、顧客と担当者間で予め共有することを徹底していることに起因する。これはリピーター客であっても省略することなく、毎回、仕上がりイメージを共有するようにしている。顧客も毎回、同じ仕上がり感を求めて来店するわけではないからである。このような点が当店の強みといえる。

店の中には、カットメニューがあり、多種多様な中から顧客の好きなメニューを選んでもらい、さらにその中で細かなリクエストが可能になっており、その点も当店の強みといえる。

特に男性顧客サービスには気を使っており、店長の長年の経験から、男性は別途サービス品をわざわざ注文しない傾向が強く、単一サービスの中で十分なサービスが提供できるよう予めメニューの中に各種サービスを盛り込んでおくという工夫をしている。

感染症対策として現在はサービスの提供を中止しているが、顔そりの際には、マッサージやフェイシャルパックのサービスをしており、男性と女性とで乳液やパックの種類を変えたり、パックの回数なども変えて、顧客に少しでも満足してもらえるような工夫を凝らしている。

経営方針

コロナ禍の中でも当店のサービスをより多くの顧客にご利用いただく手段として新たに非対面でのスタイリング講座を開設する。このスタイリング講座では当店の技術、ノウハウを伝える機能を持たせ、既存の店舗への誘導を図る。一方、既存の店舗事業は、なじみのある店の雰囲気は残しつつ、長年使ってきた設備を改修、清潔感漂う店内環境にする。コロナ禍で売上にも少なからず影響が出ており、当店の強みは維持しながらも顧客に安心して来店いただけるようウイルス対策にも力を注ぐ。

3. 新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況について記載ください）（注2）

昨年度の売上と今年度の売上を比較すると下記ようになる。原因としては、顧客へのウイルスの感染対策の一環として、顔そりのサービスや、待合室での待機などをお断りしているため、本来来店するはずであった顧客を逃がして

いる可能性がある。加えて、顧客のほうも理美容店ではどうしても人との接触を避けられないという意識が強いため、来店を躊躇することが主な要因になっていると考えられる。これらがクリアされないと今後のコロナ禍の中で売上を上げていくことは難しい。

訪問カットサービスを 3 つ介護施設で行っており、例年では月に 1 日ずつは訪問し、1 日 30 人の顧客へのカットを行っていた。しかし、コロナの関係で、半日のみの訪問しかできなくなり、対応人数も 5～6 人と激減した。

売上	令和元年	令和2年	増減率
1月	318400	309600	97%
2月	361400	409500	113%
3月	404400	322900	80%
4月	368800	181400	49%
5月	361200	306600	85%
6月	391900	282100	72%
7月	360500	384700	107%
8月	426000	371200	87%
9月	401300	334200	83%
10月	370000	296000	80%
11月	390800		0%
12月	420500		0%
合計(10月まで)	3763900	3198200	85%

売上はコロナ関連のニュースに大きく影響を受けており、7月は一時的に売上が伸びたが、その後、神奈川県などでクラスター発生のニュースが報じられてから客足が鈍り出した。全体の売上を見ても、昨年度と比べて15%ほど売上が減少している。

4. 今回の申請計画で取り組む事業名【必須記入】(30文字以内で記入すること)

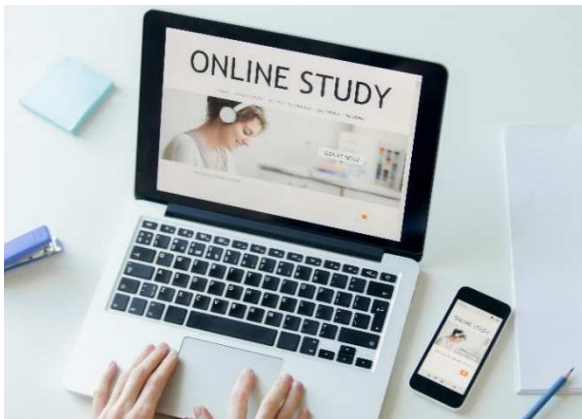
ウイルス対策工事による安心とオンライン講座開講による顧客獲得

5. 今回の申請計画で取り組む内容(注3)

【計画内容】(上記1~3を踏まえて、販路開拓等の取組(A、BまたはCに関する取組を含む)を記載ください)

コロナによって、今までの営業形態のみではしばらくは売上の回復がすぐには見込めないため、Zoomを使ったオンラインスタイリング講座を開催する。

そのためにモデル用のカットマネキンをいくつか準備し、新たな事業として立ち上げる。告知は専用のサイトで実施する。この講座では本来理容店で、散髪とともにセットしてくれるようなテクニックや、髪以外にも一人でできるフェイスマッサージの方法や、自分に合ったオイルの選び方など、今まで店舗で行ってきたサービスのノウハウを提供していくことと、髪やセットに関するお悩み相談コーナーも併せて設け、他店との差別化を図る。さらに当店のサービスに興味を持ってもらった顧客には店舗に来店していただけるよう誘導する。



以上のように新たな事業として非対面事業を展開することに加え、既存の理髪店の営業の方もウイルス感染対策を施し、来店顧客に快適で安心な空間を提供、非対面事業であるスタイリング講座の受講者の店舗への誘導も行うことで既存事業の収益減少に歯止めをかけ、当店の事業トータルでの収益拡大を図る。現状の店の状態が下のような写真になっている。長年使ってきていることもあり、他の店舗のようにピカピカという状態ではない。店の客層の中でおしゃれに気を遣うような女性のお客層を獲得していくために、店の印象のUPを狙い、顧客の獲得を進めていく。現時点では、間仕切り棚という理美容店で本が立てかけられている棚があるが、それについては特にウイルス対策は施していない。従来のものは、棚の向こう側が見通せたり、隙間から店員が顧客の待ち具合を確認できるように隙間が多くある仕様になっているため、見通しも風通しもよいものとなっている。風通しが良いため、飛沫感染の部分で顧客が不安に感じている点があるのかもしれない。棚やソファは、1時間に1回はアルコールを含ませた布で拭き、消毒を徹底する。現状では下の写真のようになっている。当店の売りでもある髪だけでなく、肌のコンディショニングのサービスも今後続けていき、オンライン講座では伝えきれないようなアドバイスも、当店に来ていただいたときにお伝えしていくようにして、他の店舗ではやっていないようなきめ細かなサービスを行っていく。

加えて、来店していただいた方がカットの順番が来るまで待つていただくようになってお

り、三密を避ける対策をする。まず密閉の対策として、換気設備の見直しを行い、定期的に室内の空気を通常の設計基準より多く入れ替えるようにする。(1時間当たり20回と想定(一般的には5回程度(建築基準法より)))

次に密集の対策として、カットを完全予約制導入により、可能な限り密の状態をなくす。

最後に密接対策としては、店員はマスクの常時着用と、健康のチェックを毎日実施、手洗いやアルコール消毒や店内の清掃は定常的に実施し感染対策を施す。

エクステリアという観点で行くと、サインポール、看板、ライトなどを綺麗にして、お店に入りやすくしようと考えている。お店の外観も街並みに溶け込んでおり、遠目で見ると店が見つけづらいということもあるので、その部分を改善するため、綺麗に改修する計画を立てている。駅から歩ける位置に店を構えてはいるが、メインの通りからは離れており、店を見つけてもらいづらい。

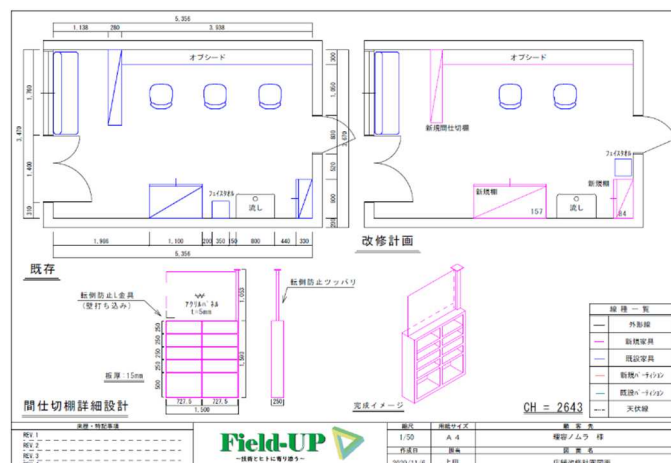


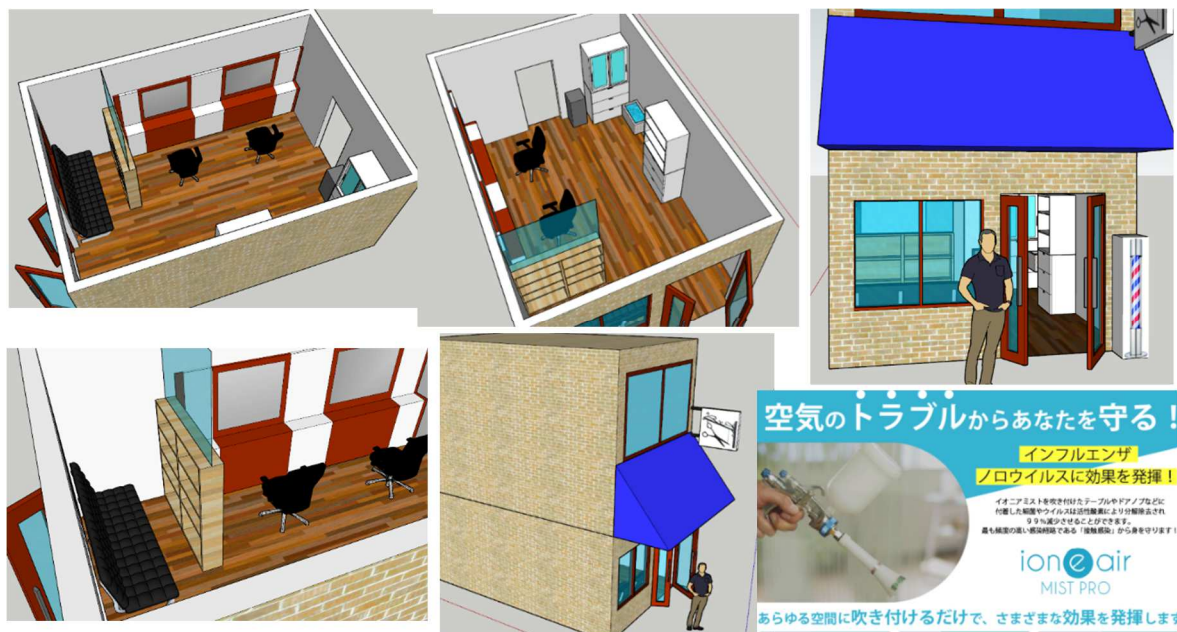
現状設計委託会社とは図のように店を改修していくことを計画しており、これによって店舗内の居心地の良さを追究し、リピート顧客を獲得する。

さらにウイルスを気にする顧客もいるので、下のような間仕切り棚を考えており、渋滞のよくある理髪店のものとは差別化をして、顧客に安心して、カットしてもらえるようにする。

室内全体の印象UPとして、下記のようなウイルス対策工事を行って、より安心して利用してもらえるようにする。

エクステリアでは、下のように綺麗に変えて新規の顧客を獲得でき、印象をUPして、様々な顧客層に気に入ってもらえるような外観に仕上げる。現在も続けている老人ホームへの訪問カットも継続するが、施設側へウイルス対策の取り組みを十分に説明し、アルコール消毒を徹底する。従来ではすべての顧客に対して、カット前のシャンプーを行っていないかったが、感染対策として、必ず全ての人に対して、カットの前にはシャンプーを行うようにする。





6. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果

前述した内容を実施することによって右の表のような売上を見込む。市場計算上 740 人/年の来客が見込めることになったが、この計画が進むことで年間顧客数も増えていくことが容易に予測される。顧客単価を¥4,600 と仮定すると右の表ようになる。

オンライン講座の開講によって、理容店への興味を持ってもらい、講座の売上のみでなく、お店の誘引効果も期待できる。ウイルス対策を十分に行うことによって、顧客が安心して来店できるようにすることと、完全予約制にすることによって、3 密の状況にはならないことを理解してもらうことができる。

他には、訪問カットサービスの施設へ十分なウイルス対策をしていることをアピールして髪を切ってもらいたいという顧客の需要に以前と同じように答えながら、手順もウイルス感染拡大のことを考えて工夫をしていくということを実施していけば、前述した当店の強みを活かすことで、このコロナ禍の中でも売上を伸ばすことができるものと考えている。

講座の売上に関しては、1 人あたり¥1,500 円/時間で考えており、月に 30 人に対して受講していただけると仮定する。(SEO 対策も行っていく)そのうち 1/3 の人がお店に来てくれるとさらに仮定する。(年間 120 人)右に売上計画表(1 月～10 月)を掲載する。今年度の売上は 27%のアップを見込んでいる。

売上		令和2年	令和3年	増減率
1月	店舗営業	¥309,600	¥355,600	129%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
2月	店舗営業	¥409,500	¥455,500	122%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
3月	店舗営業	¥322,900	¥368,900	128%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
4月	店舗営業	¥181,400	¥227,400	150%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
5月	店舗営業	¥306,600	¥352,600	130%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
6月	店舗営業	¥282,100	¥328,100	132%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
7月	店舗営業	¥384,700	¥430,700	124%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
8月	店舗営業	¥371,200	¥417,200	125%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
9月	店舗営業	¥334,200	¥380,200	127%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
10月	店舗営業	¥296,000	¥342,000	131%
	スタイリング 講座	-	¥45,000	
合計(10月まで)		¥3,198,200	¥4,063,200	127%

※経営計画等の作成にあたっては、必要に応じ、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。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

＜支出経費の明細等＞（注４）

計画の内容「１．新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための１／６以上投資の類型」の選択によって補助金交付申請額の補助率が異なります。以下該当する表のいずれかに記載ください。

（単位：円）

A 類型のみの申請の場合				
経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜・税込)	補助対象経費のうち新型コロナウイルス関連投資額※
(１) 補助対象経費合計			①	②
(２) 補助金交付申請額 (１) × 補助率 2/3 以内 (円未満切捨て)			(a)	
(３) 新型コロナウイルス関連投資の割合 (%) (②/①) × 100% ≥ 1/6 (16.7%)				*小数点第2位を四捨五入

B・C 類型単体、A 類型と B・C を組み合わせて申請する場合				
経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜)	補助対象経費のうち新型コロナウイルス関連投資額※
⑬外注費	オブシード、内装、間仕切り棚改修、清潔感とウイルス対策のための施策	¥1,500,000 × 1	1,500,000	1,500,000
⑬外注費	エクステリア、サインポール改修 店の印象UPのため	¥400,000 × 1	400,000	0
②広報費	HP サイトの作成 依頼	¥500,000 × 1	500,000	500,000
(１) 補助対象経費合計			① 2,400,000	② 2,000,000
(２) 補助金交付申請額 (１) × 補助率 3/4 以内 (円未満切捨て)			(a) 1,000,000	
(３) 新型コロナウイルス関連投資の割合 (%) (②/①) × 100% ≥ 1/6 (16.7%)				*小数点第2位を四捨五入 83.3%

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑬外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税（税抜・税込）区分については、公募要領 P.67 を参照のこと。

※補助対象経費の 1/6 以上が、「サプライチェーンの毀損への対応」、「非対面型ビジネスモデルへの転換」、「テレワーク環境の整備」に関する投資であることが必要です。

※（２）の上限は 100 万円。特例事業者は 150 万円。詳細は P.51 以降を参照

＜補助対象経費の調達一覧＞（注４）

区分	金額（円）	資金 調達先
1. 自己資金	1,400,000	
2. 持続化補助 金（※１）	1,000,000	
3. 金融機関か らの借入金	0	
4. その他	0	
5. 合計額 （※２）	2,400,000	

＜「２．補助金」相当額の手当方法＞（※３）（注４）

区分	金額（円）	資金 調達先
2-1. 自己資金	0	
2-2. 金融機関 からの借入金	1,000,000	三井住友
2-3. その他 （概算払いによる即 時支給分含む）	0	

※１ 補助金額は、支出経費の明細等（２）補助金交付申請額と一致させること。

※２ 合計額は、支出経費の明細等（１）補助対象経費合計と一致させること。

※３ 原則、補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、ご記入ください。

○複数事業者による共同申請の場合の記載について

（注１）共同申請の場合、共同で取組む経緯や取り組んでいる内容等で記載してください。

（注２）共同申請の場合、共同事業での影響の状況を記載してください。

（注３）共同申請の場合、共同経営計画の内容を記載してください。

（注４）共同申請の場合、記載は不要ですが、必ず様式２－２を提出してください。