

## 1. 企業概要

## 【企業概要】(記載例)

- 事業所名：〇〇理容店
- 代表者名：〇〇 〇〇
- 所在地：〇〇市〇〇町〇〇番地
- 業種：理容店
- 創業年：平成〇〇年
- 従業員数：〇〇人
- 営業時間：〇〇:〇〇～〇〇:〇〇
- 休日：毎週〇曜日

店舗外観  
(写真)

店舗内  
(写真)

## ●沿革

当店の創業から現在までの経歴(沿革)や立地特性(主要国道沿い、旧商店街の中心部etc)などを中心に記載。

## 【当社のこれまでの取組みや実績】

## ●業務内容

当店が今までに取組んできた業務内容について、サービス別又は特徴的な事項等について記載。

(例)

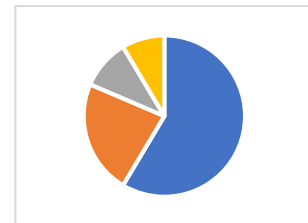
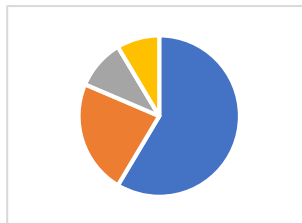
- 主なサービスメニュー⇒総合調髪・男性カット・女性カット・子供調髪・白髪染め・パーマ・シャンプー
- 当店独自のサービス⇒毛髪診断・カウンセリング・ノーズクリーン(鼻毛抜き)

## 【現在の経営状況】

## ●サービス別売上・利益状況(例)

	売上額の大きいサービス(売上額)		利益額の大きいサービス(利益額)	
1位	総合調髪	〇〇〇万円	総合調髪	〇〇〇万円
2位	女性カット	〇〇〇万円	白髪染め	〇〇〇万円
3位	子供調髪	〇〇〇万円	男性カット	〇〇〇万円
4位	男性カット	〇〇〇万円	女性カット	〇〇〇万円
5位	白髪染め	〇〇〇万円	子供調髪	〇〇〇万円

- 1日の平均売上額 〇〇万円
- 1日の平均客数 〇〇人
- 顧客割合(男女比) 〇:〇
- 顧客年代別割合(グラフ表示)



## 【現在の売上・利益の状況】

## ●過去3か年の売上・利益実績

	平成27年	平成28年	平成29年
売上額	〇〇〇万円	〇〇〇万円	〇〇〇万円
売上高総利益額	〇〇〇万円	〇〇〇万円	〇〇〇万円
営業利益額	〇〇万円	〇〇万円	〇〇万円
当期純利益額	〇〇万円	〇〇万円	〇〇万円

(経営状況に係る所見)

売上・利益額の増減の状況と、その理由を中心に現状を分析し記載する。

(例)

売上額・利益額とも、ここ数年横ばい状態で推移している。

当店は固定客比率が高く、定期的な来店が維持されていることから安定した売上が実現出来ているが、昨今高齢者の顧客数がやや減少傾向にあり、新規若年層の増加が相殺されている。その理由としては要介護者の増加から来店が叶わない状況が増えているものと推察している。

### 【経営課題】

現在時点で解決しなければならないと考えられる経営課題を記載する。

### ★様式3の補助事業との整合性を図ること！（ポイント！）

（複数の経営課題の場合は項目出して記載する。）

(例)

#### ①顧客サービスの充実

トッピングメニューの導入、店販品の品揃えの充実

#### ②営業時間の変更

立地特性（ベッタタウン）から、組合で定めている営業時間を変更し、夜間中心の営業形態へ変更。

#### ③店舗の改装

若い年代層に支持される魅力的な店舗レイアウトへの改装、店内のサロンスペースの充実

#### ④来店頻度の向上

ポイントカードを含めた来店魅力度向上への取組み

## 2. 顧客ニーズと市場動向

### 【顧客ニーズ】

エビデンス(根拠・証拠)に基づいて記載することが望ましい。

(例)

当店の顧客層は、代表者の主な固定客である60歳代の高齢者と、長男の固定客である30歳代の若年層まで幅広い年代層に支持され、当店の固定客比率は〇〇%と高く、根強い固定客に支えられている。

当店を利用される顧客層はく価格よりも、確かなカット技術と毛髪診断・カウンセリング等の顧客への提案力や、心癒されるコミュニケーション能力などを求めている傾向が強く見受けられ、当店の接客体制と顧客優先のカットサービス等が支持されている結果となった。

また、顧客から“仕事帰りに店舗が空いていると有難い”との声が多く寄せられ、地域特性(〇〇市のベッタタウン)から、夜間営業を望んでいる顧客が多く見受けられる結果となった。

出典: 当店のお客様アンケート調査結果より

今後は、当店の「強み」である高いカット技術とニューヘアスタイルの提案力、心癒されるコミュニケーション力を更にアピールし、若年層を中心に新規固定客獲得を図って行く必要性を強く感じている。

お客様  
アンケート調査  
結果

顧客ニーズ  
に関するデータ

### 【市場規模・市場動向】

エビデンス(根拠・証拠)に基づいて記載することが望ましい。

(例)

2016年度の理容市場の市場規模は、理髪市場が4,510億円、理容その他市場が1,898億円である。

昨今は、個人経営店舗の減少や後継者不足、顧客の高齢化、来店サイクルの長期化、若年層を中心とした美容室への

表-1 理容店・理容師数の推移(単位: 店・人)

	理容店		理容師数	
	実数	指数	実数	指数
平成10年	142,786	100.0	251,859	100.0
11年	141,321	99.0	250,987	99.7
12年	140,911	98.7	250,716	99.5
13年	140,599	98.5	250,764	99.6
14年	140,374	98.3	252,124	100.1
15年	140,130	98.1	251,981	100.0
16年	139,548	97.7	250,767	99.6
17年	138,855	97.2	250,407	99.4
18年	137,292	96.2	248,494	98.7
19年	136,768	95.8	246,861	98.0
20年	135,615	95.0	244,667	97.1
21年	134,552	94.2	243,644	96.7

資料: 厚生労働省・衛生行政報告(平成21年度)

スイッチ、全国規模の低価格チェーン店の台頭等から厳しい経営環境が続いているが、理容店の店舗数並びに理容師数は微減状態が続いている。

近年、30～40代の男性をターゲットにした流行の「ハーバースタイル」を訴求する店舗が増加傾向で、多様化する若年層のヘアスタイルへの訴求力が今後の経営に大きな要素を孕んでいる。

出典: ㈱矢野経済研究所「理美容市場に関する調査結果」より

#### 【競合他社の状況】

競合先と想定している事業者の動向を定性的に記載する。

(例)

当店の競合先は、〇〇や〇〇であるが、いずれも固定客中心に顧客を確保しており、顧客の棲み分けが明確となっていることから、特に競合先として意識はしていない。

しかし、昨今、地域内に低価格チェーン〇〇の店舗が立地したことから、今後は既存固定客の流出が危惧される。ここで当店と低価格チェーン店のサービス等の違いを下記に記述する。

	低価格チェーン		当店	
	内容	評価	内容	評価
技術	オーソドックスな髪形のみで、お客様の要望に余り応えられていない。	△	お客様の要望に応じ、様々なヘアスタイルの提案が可能。	◎
オプションメニュー	カットに加えて、オプションでシャンプー・顔剃りが中心。カットのみに特化した店もある。	△	カット・シャンプー・パーマ・カラーリング・顔剃り・毛髪診断、カウンセリング等に対応可能。	○
施術時間	約15分(カットのみ)	◎	総合調髪で約45分	△
コミュニケーション	施術のみではほぼ会話無し。	×	地域密着型で、お客様とコミュニケーションを取りながらの施術。	◎
施術価格	1,000円～1,500円	◎	大人3,990円 子供2,160円	△

#### 【過去から現在の状況と将来の見通し】

当地域の人口動態・家計消費調査等のデータに基づき、今後の主要顧客の分布状況等について記載する。

(当店が取組もうとしている事業に有利なデータを選択すると良い)

(例)

当地域は、名古屋圏にあり人口は増加傾向にある。

(右記: 人口動態結果参照)

年代別人口構成比は〇〇で、高齢化の進展が顕著に見受けられるが、当地域での理容消費額、家計調査結果によると年間〇〇万円で月当たりの理容店利用回数は〇〇回で、全国平均の〇〇を上回っており、潜在消費が多く見受けられることから、今後は他店より魅力的なサービスを提供することで、新たな固定客の確保を図って行きたいと考えている。

当地域  
人口動態結果

当地域での  
理容消費額

### 3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

#### 【当社の強み・他社に比べて優れている点】

競合先と比べて優れている点、自社固有の技術・ノウハウ等について記載する。

(例)

当店は家族経営の小さな理容店ではあるが、代表者・代表者の妻・長男・長男の妻の家族4人が理容師の資格を持っており、それぞれに固定客があって、子供から高齢者まで幅広い年齢層に支持さ

れていることが【強み】である。

理容業界では、全国的な傾向として事業主の高齢化・後継者不足が進んでいるが、当店は後継者である長男が中心となって経営を行っている関係で、長男の同世代から下の層の比較的若い世代の固定客が多いのが特徴となっている。

長男は修業時代に理容組合が主催する競技大会に県代表として出場し全国優勝するなど、カット技術に高い評価を頂き、様々なヘアスタイルの提案が出来ることから熱烈的な固定客を多く持っているのが特徴である。

当店の固定客数は約500人で家族4人の固定客数並びに年齢層・顧客評価は以下の通りである。

	代表者 (60才)	代表者の妻 (58才)	長男 (35才)	長男の妻 (32才)
固定客数	150人	100人	150人	100人
主な年齢層	60代	60代	30代	30代
顧客の主な評価	カット技術 白髪染め技術	毛髪診断 接客態度	カット技術 ニューヘア スタイル提案	カウンセリング コミュニケーション

#### 【お客様に評価されている点】

顧客満足度、モニタリング調査結果・評判等を出来るだけ定量的に記載する。

(例)

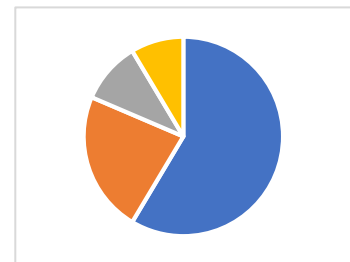
先般、当店の固定客に「どのような理由から当店をご利用頂いているのか？」を把握するべく、「お客様アンケート調査」を実施した。主な調査結果は以下の通りである。

#### ●「当店ご利用モニタリング調査」結果

実施日程：平成〇〇年〇月～〇月 サンプル数：〇〇〇件(固定客100%)

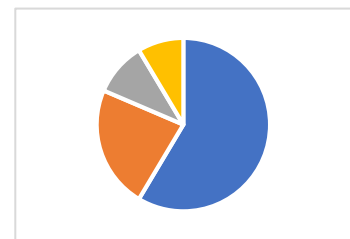
##### 1. 当店を利用する主な理由

〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%



##### 2. 当店のサービス別評価

〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%
〇〇〇〇	〇〇人	〇〇%



(アンケート結果から見た当店の評価)

当店は、幅広い年代層に対応出来る4人の理容師が在籍しているところが一番評価の高い部分で、次に、ニューヘアスタイルの提案、心癒されるコミュニケーション能力、毛髪診断、カウンセリングの提案力の順に、高い評価を頂いている結果となった。

#### 4. 経営方針・目標と今後のプラン

##### 【経営方針】

経営理念・経営方針・経営コンセプトなど、“あるべき姿”をイメージする記載が望ましい。

(例)

「地域に愛され、地域と共にある理容店」を経営コンセプトとし、幅広い年代層に愛される店を目指す。

【今後の経営の方向性】

今後取組むべき経営の方向性について記載する。

(例)

前述の顧客ニーズ・市場動向を踏まえ、当店の幅広い年代層に愛される地域密着型の理容店という特性は維持しつつ、今後は長男の【強み】である高いカット技術と様々なヘアスタイルの提案力を活かし、若い年代層が来店したいと思えるような店づくりや新たなサービスの提供に取り組んでいくことを考えている。

具体的な取組みは以下の通りである。

①店舗改装(補助対象事業)

若い世代が気軽に来店してもらえるようなイメージの店舗改装を行う。

②ニューヘアスタイルの提案力をアピールするチラシの作成・配布(補助対象事業)

長男の【強み】であるニューヘアスタイルの提案力を広く周知するべく、周知用チラシを作成し当地区内に新聞折込によるチラシ配布(約〇〇〇〇世帯)と、〇〇地区を中心に新築住宅・マンションを中心にチラシのポスティング(〇〇〇世帯×〇回)を行う。

③親子カット割引サービスの実施

代表者及び代表者の妻の固定客層である〇〇代に、親子での来店を呼び掛け、親子割引サービスを導入する。(新規若年層の囲い込み戦略)

④お客様親子写真の掲示サービス

親子での来店を促すために、親子で写した写真を店内に掲示するサービスを実施する。

撮った写真は2枚現像し、1枚は無料で本人に手渡し、残りの1枚は額に入れ店内に掲示する。

⑤ブログやSNS活用による情報発信

当店は、ニューヘアスタイルの提案・毛髪診断・カウンセリング等が子供から高齢者まで幅広い年齢層に支持されている【強み】を、ブログやSNSを活用して積極的に情報発信することで、新規顧客の来店誘引を促進し、リピーターとして固定客化を図っていく。

⑥トッピングメニューの提案強化

基本施術料金に、お客様のご要望に応じた各種トッピングメニューを設定し、顧客満足度の向上と顧客単価の増加を図る。

⑦営業時間の変更

当店の立地特性(ベッタウン)から、現在の営業時間(9:00~18:00)を抜本的に見直し、仕事帰り客の囲い込みを目的に新営業時間(13:00~22:00)に変更し、地域の顧客ニーズに的確に対応する。








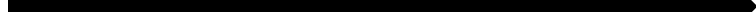



⑧ポイントカードシステムの導入

来店魅力度向上を図るべく、来店ごとに1スタンプを押印し、10スタンプを集めると、各種トッピングメニューの中から1つを無料で提供するサービスを展開する。

●具体的な取組みの実施時期

➡ = チラシ(新聞折込)

➡ = チラシ(ポスティング)

取組内容	実施時期									
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
①店舗改装										
②チラシの作成・配布										
③親子カット割引サービス										
④お客様写真掲示サービス										
⑤ブログ・SNSでの情報発信										
⑥トッピングメニュー提案強化										
⑦営業時間の変更										
⑧ポイントカードシステム導入										

【今後の経営目標】

当店の総合的な経営目標を記載する。

(例)

当店は「地域に愛され、地域と共にある理容店」の経営コンセプトの下、＜幅広い年代層が気軽に来店出来る店づくりの実現！＞を総合目標に掲げ、今後経営に取り組んでいきたいと考えている。

具体的な目標設定として、①定量的目標と、②定性的目標に区分し、それぞれの達成目標を以下の通りとする。

①定量的目標

当店は以下の通り5年後に達成する売上目標額を設定する。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
目標売上額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円

★毎年〇%程度の売上額増加。

②定性的目標

(1)当店の認知度向上

当店の高いカット技術やニューヘアースタイルの提案力並びに毛髪診断やカウンセリング力等を、広くチラシ・ブログ・SNSを活用し周知し、来店の魅力度向上を図る。

(2)地域に愛される理容店としてブランド力の向上

お客様から評価の高いニューヘアースタイルの提案力や毛髪診断やカウンセリング力を当店の『ブランド』としての認知度向上を図る。

(3)現在の固定客層への変わらぬサービスの提供

新規顧客層が増加しても、現在の固定客へは変わらぬサービスの提供と、高い顧客満足度の追及に努める。

【今経営方針・目標を達成するための今後のプラン】

現在から5年後までの各年毎に取り組む内容を記載する。

(例)

当店では、前述の目標を達成するため、各年毎に次のような取り組みを実施する。

年次	年次別の達成プラン
1年目	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 店舗改装</li> <li>➤ チラシの作成・配布</li> <li>➤ 親子カット割引サービスの導入(～5年目)</li> <li>➤ お客様親子写真掲示サービスの導入(～5年目)</li> <li>➤ ブログ・SNS活用による情報発信(～5年目)</li> <li>➤ トッピングメニューの提案・強化(～5年目)</li> <li>➤ 営業時間の変更(～5年目)</li> <li>➤ ポイントカードシステムの導入(～5年目)</li> </ul>
2年目	➤ 〇〇〇〇
3年目	➤ 〇〇〇〇
4年目	➤ 〇〇〇〇
5年目	➤ 〇〇〇〇



## 1. 補助事業の内容

### 1. 補助事業で行う事業名

30文字以内で目を引くような事業名を記載することが望ましい。

（例）

斬新なニューヘアースタイルを提案する理容サロンの新たな挑戦！

### 2. 販路開拓等の取組内容

#### 【補助事業を行う理由】

何故、今回の補助事業を行う必要があるのか？について、経営課題と整合性を図りながら記載する。

（例）

①新規顧客を若年層中心に開拓する必要性を感じたから。

当店の顧客層は、代表者の主な固定客である60歳代の高齢者と、長男の固定客である30歳代の若年層まで幅広い年代層に支持され固定客比率は〇〇%と高く、根強い固定客に支えられているが、昨今代表者の主な顧客層である高齢者の顧客数がやや減少傾向で、こうした状況は今後も続くと思われることから長男の主な顧客層である若年層の新規顧客開拓に取り組む必要があると考えた。

②当店の【強み】を広く周知し、新規顧客の来店誘引を図る必要があると感じたから。（認知度向上）

当店の高いカット技術やニューヘアースタイルの提案力並びに毛髪診断やカウンセリング力等を、広く周知することで、新規顧客の来店への魅力度向上に繋げ、新規固定客の確保を図る必要があると考えた。

#### 【補助事業で行う販路開拓方法の具体的内容】

様式2に記載した具体的な取組みを、更に詳細に記載する。

出来るだけビジュアルに訴えることが効果的である。（写真を多く貼るなどし、見える化を図る）

（例）

#### ①店舗改装（補助対象事業）

若い世代が気軽に来店してもらえるようなイメージの店舗改装を行う。

●店舗改装のコンセプトは＜施術待ちスペースのサロン風レイアウト＞で、具体的には以下の通りである。

(1) 〇〇〇〇〇〇

(2) 〇〇〇〇〇〇

店舗レイアウト  
イメージ

#### ②ニューヘアースタイルの提案力をアピールするチラシの作成・配布（補助対象事業）

長男の【強み】であるニューヘアースタイルの提案力を広く周知するべく、周知用チラシを作成し当地区内に新聞折込によるチラシ配布（約〇〇〇〇世帯）と、〇〇地区を中心に新築住宅・マンション宅を中心にチラシのポスティング（〇〇〇世帯×〇回）を行う。

●チラシデザインのポイントは

(1) 〇〇〇〇〇〇

(2) 〇〇〇〇〇〇

●新聞折込によるチラシ配布時期は、〇月と〇月に、〇〇新聞に折込広告を入れる。

●ポスティングについては、家族4人で地区を分担し、〇月と〇月に行う。

それぞれ担当する地区は以下の通りである。

代表者⇒〇〇、代表者の妻⇒〇〇、長男⇒〇〇、長男の妻⇒〇〇

周知用チラシ  
イメージ

#### ③親子カット割引サービスの実施

代表者及び代表者の妻の固定客層である〇〇代に、親子での来店を呼び掛け、親子割引サービスを導入する。（新規若年層の囲い込み戦略）

●親子割引サービスの概要は以下の通りである。

(1) 〇〇〇〇〇〇

(2) ○○○○○○

#### ④お客様親子写真の掲示サービス

親子での来店を促すために、親子で写した写真を店内に掲示するサービスを実施する。

撮った写真は2枚現像し、1枚は無料で本人に手渡し、残りの1枚は額に入れ店内に掲示する。

このサービスを行うことで、親子での来店機会に繋がり、加えて店内に写真を掲示することで、地域密着店のイメージ効果が期待出来る。

お客様親子写真  
イメージ

#### ⑤ブログやSNS活用による情報発信

当店は、ニューヘアースタイルの提案・毛髪診断・カウンセリング等が子供から高齢者まで幅広い年齢層に支持されている【強み】を、ブログやSNSを活用して積極的に情報発信することで、新規顧客の来店誘引を促進し、リピーターとして固定客化を図っていく。

●具体的には

(1) ○○○○○○

(2) ○○○○○○

ブログ・SNS  
イメージ

#### ⑥トッピングメニューの提案強化

基本施術料金に、お客様のご要望に応じた各種トッピングメニューを設定し、顧客満足度の向上と顧客単価の増加を図る。

●トッピングメニューの具体的内容としては

(1) ○○○○○○

(2) ○○○○○○

トッピング  
メニュー  
イメージ

#### ⑦営業時間の変更

当店の立地特性(ベッタウン)から、現在の営業時間(9:00～18:00)を抜本的に見直し、仕事帰り客の囲い込みを目的に、新営業時間(13:00～22:00)に変更し、地域の顧客ニーズに的確に対応する体制を整備する。

#### ⑧ポイントカードシステムの導入

来店魅力度向上を図るべく、来店ごとに1スタンプを押印し、10スタンプを集めると、各種トッピングメニューの中から1つを無料で提供するサービスを展開する。

ポイントカード  
イメージ

#### 【補助事業実施の手順】

ガントチャート、スケジュール表で表現することが望ましい。

(例)

●上記の補助事業の取組みに係るスケジュールは以下の通りである。

➡ = チラシ(新聞折込)      ➡ = チラシ(ポスティング)

取組内容	実施時期									
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	
①店舗改装				→						
②チラシの作成・配布			→	→		→	→			
③親子カット割引サービス	→									
④お客様写真掲示サービス	→									
⑤ブログ・SNSでの情報発信	→									
⑥トッピングメニュー提案強化	→									
⑦営業時間の変更	→									
⑧ポイントカードシステム導入	→									

#### 【当店の強み(技術やノウハウ)を活かした取組み】

他店より勝っている点を記載する。(出来るだけ客観的な見地で見ることが望ましい)



(例)

先般、当店の固定客を対象に実施した「お客様アンケート調査」結果から、当店の【強み】として、以下の項目がお客様から高い評価を得ていることが解った。

- (1)幅広い年代層に対応出来る4人の理容師が在籍していること。
- (2)長男が持つ高いカット技術や、ニューヘアスタイルの提案が出来ること。
- (3)家族経営から、馴染み客の心癒されるコミュニケーション能力を持っていること。
- (4)薄毛や髪質等に係る毛髪診断が出来ること。
- (5)長男の妻が対応している、ヘアスタイルや髪質等に対するカウンセリングの提案力があること。

#### 【これまでの当店の取組みと異なる点】

今回の補助事業が、これまで取り組んできた取組内容と異なる点を記載する。

(例)

これまで当店は、代表者・代表者の妻・長男・長男の妻の家族4人それぞれに固定客を持っており、子供から高齢者まで幅広い年齢層に支持され、固定客比率も高く安定した経営を行ってきた関係から、特に目立った販売促進活動の必要性を感じていなかった。

しかし、昨今高齢者の顧客数がやや減少傾向にあり、新規若年層が若干増加しても固定客数としては相殺されている状況を鑑み、長男が持つ高いカット技術やニューヘアスタイルの提案が出来る【強み】を活かし、若年層を中心に新規顧客獲得の取組みの必要性を感じ、今回の補助事業の実施を考えた。

#### 【積算の透明・適切性】

補助対象経費の積算基準が透明で適切であることを記載する。

(例)

計上した補助事業費は、以下の基準で適切に積算している。

- (1)複数の事業者から相見積書を徴求し、価格並びに受注条件を比較し、条件的に最も安価な事業者の見積額を選定し、計上している。
- (2)店舗改装に係る見積書では、施工費、備品費、給排水設備費、看板作成費・設置費等、項目出しし、それぞれの見積額を積算する方式で総施工額の透明性を図っている。
- (3)チラシの作成・配布に係る見積書では、チラシデザイン費、チラシ印刷費の項目で、複数の印刷業者に見積書の提出を依頼し、新聞折込については、〇〇新聞店より折込枚数を伝え見積書を徴求した。

#### 【補助事業を遂行するために必要な能力】

対応する人材、必要な資金繰り等事業実施に問題が無いことを記載する。

(例)

店舗改装に係る閉店期間は、〇月〇日から〇月〇日までの約10日間を想定している。

店舗改装自体は約2か月の工事期間を想定(〇月〇日から〇月〇日まで)しているが、店内レイアウト改装時の約10日間のみ閉店することで経営の継続性に係る影響を最小限に抑える工夫をした。

チラシのポスティングについては、家族4人で分担し、地区割することで、各人の負担を最小限にする工夫を施している。

補助事業を遂行するために必要な資金については、全て自己資金で対応可能である。

#### 【ITを活用する取組み】

HPでの情報発信、SNS等の活用等を記載する。

(例)

若年層を中心に新規顧客獲得を図るうえでは、ITを活用した取組みが必須であると考え、以下の取組みを行う。

- (1)現在のHPは、サイト更新を殆どしていないことから、今後は積極的に更新し、Facebookやブログとリンクし、相乗効果による情報発信に繋げたい。
- (2)Facebook・ブログは登録しているが、今までは不定期に情報を発信していたが、今後は毎日〇回

の投稿を目標に掲げ、Facebook・ブログによる情報発信に取り組んでいく。

【創意工夫している点や特徴】

小規模事業者ならではの創意工夫について記載する。  
(他店との差別化戦略、特徴的な周知活動など)

(例)

当店がお客様から一番高い評価を頂いている＜幅広い年代層に愛される地域密着型の理容店＞という特性は今後も維持していく方向である。

当店は、長男の【強み】である高いカット技術と様々なヘアスタイルの提案が出来る点が、小規模な店舗であるにも関わらず、多くの固定客確保に繋がっていると思われる。

今後は更に顧客ニーズに的確に対応することで、若年層が来店したいと思えるような店づくり・サービス展開に繋げて行きたいと考えている。

### 3. 業務効率化(生産性向上)の取組み

この記載は任意項目なので、生産性向上の取組みがあれば記載する。  
某理容店の事例では、業務効率化(生産性向上)の取組みを行わないので記載しない。  
特に製造業系の場合は記載するケースが多いが、特に記載しなくても採点に影響はない。

### 4. 補助事業の効果

【補助事業が効果に結び付く理由】

事業を実施することで期待出来る経営への波及効果を記載する。

(例)

現在の固定客の中で、高齢者層の顧客数の減少傾向は今後も緩やかに続くものと見受けられるが、今回の補助事業に取り組むことで、魅力的な店舗づくりやトッピングメニューの導入、様々なサービス展開を図ることで、今後若年層を中心とした新規顧客獲得が期待出来る。

【補助事業の効果】

当店全体に波及する効果(総量的効果)を記載する。 ※様式2の目標との整合性を図る。

(例)

今回の補助事業に取り組むことで、「地域に愛され、地域と共にある理容店」の経営コンセプトが実践出来、併せて＜幅広い年代層が気軽に来店出来る店づくりの実現！＞を実現出来ると考えている。

①定量的効果

今回の補助事業を実施することで、下記の効果が期待出来る。

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
期待出来る売上総額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円
(顧客層内訳)					
新規顧客獲得による売上額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円
親子カット割引サービスによる売上増加額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円
親子写真掲示サービスによる売上増加額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円
トッピングメニューによる売上増加額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円
営業時間の変更による売上増加額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円
ポイントカード導入による売上増加額	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円	〇〇〇〇万円

## ②定性的効果

### (1)当店の認知度向上

当店の高いカット技術やニューヘアースタイルの提案力並びに毛髪診断やカウンセリング力等が広く認知され、若年層を中心に当店への来店誘引が図られる。

### (2)地域に愛される理容店としてブランド力の向上

お客様から評価の高いニューヘアースタイルの提案力や毛髪診断やカウンセリング力が当店の看板サービスとして認知され、『ブランド』としての認知度向上が図られる。

### (3)現在の固定客層への変わらぬサービスの提供

現在の固定客へは今までと変わらぬサービスを提供することで、高い顧客満足度の維持に繋がる事が期待される。

## 【補助事業が持続的な経営に貢献する理由】

持続的経営に繋がる主な理由を記載する。(新規顧客獲得や安定的な売上額確保など)

### (例)

昨今、高齢者層の固定客がやや減少傾向にあるが、こうした傾向は今後も続くものと見受けられ、特に対応策を講じなければ、近い将来当店の固定客数は大幅減少が予測される。

今回の補助事業を実施することで地域内の潜在的な消費ニーズを喚起し、若年層を中心とした新規顧客の獲得が期待出来る。

## 【補助事業終了後の将来の見通し】

補助事業終了後の当店の取組み等を記載する。

### (例)

今回の補助事業を実施することで当店の認知度は飛躍的に向上し、新規顧客獲得に向けた土台作りが期待出来る。

当店の高いカット技術やニューヘアースタイルの提案力並びに毛髪診断やカウンセリング力等が広く認知され、顧客の口コミによる相乗効果も期待出来ることから、新規顧客の固定客化が促進され、それに伴う売上額の増加が期待出来る。

## 【他の小規模事業者のモデルとなる取組み】

他の小規模事業者のモデルとなる取組み等を記載する。

### (例)

今回の補助事業は、当店にとって初めて取組む新規顧客獲得のための事業活動であり、当店の様にこれまで特に取組みをして来なかった理容店にとって新規顧客獲得のモデルとなり得る取組みであると思われる。

補助事業の実施を通じて新規顧客を獲得することが持続的な経営を実践する小規模事業者の事業成長モデルである。

## 【地域経済の発展に繋がる取組み】

新規雇用の創出や地域への貢献等について記載する。

### (例)

この補助事業を通じて新規顧客獲得に繋げることで、当店の安定的な経営が図られる。

新規顧客数の増加により新たな従業員を雇い入れることで、地域の雇用創出に寄与することが出来ると考えている。

また、心癒されるコミュニケーション力と高いカット技術やニューヘアースタイルの提案等が、更なる信頼に繋がり、地域に無くてはならない理容店となって行きたいと考えている。