

事業実施計画書

☐法人

☒個人事業主

1 実施主体の概要

企業名	お食事処●●●●●	
住所	(〒●●●●-●●●●●) 北九州市小倉北区城内●-●	
(フリガナ) 代表者名	姓 (キタキュウ) 北九	名 (タロウ) 太郎
業種	☐ 製造業 ☐ 建設業 ☐ 運輸業 ☐ 卸売業 ☐ 小売業 ☐ 宿泊・観光業 ☒ 飲食業 ☐ 理美容業 ☐ その他 ()	
資本金・出資金(千円)	●●●千円	
従業員数(代表者を除く)	●●人	
(フリガナ) 担当者職・氏名	(キタキュウ タロウ) 代表 北九 太郎	
電話番号・ファクシミリ	(電 話) 093-●●●●-●●●●● (FAX) 093-●●●●-●●●●●	
担当者メールアドレス	●●●●●@●●●●●.co.jp	
誓約事項 ※誓約する場合は、各項目の誓約欄に○を記載すること。 ※必ず、全項目、確認すること。	提出にあたり、以下の事項について確認し、相違ないことを誓約します。	
	誓約	項目
	☐	宗教上の組織若しくは団体に該当しないこと。
	☐	現在事業を実施していること。
	☐	市税の滞納その他の市に対する債務不履行がある等補助金の交付が適当でないと認められる者でないこと。
	☐	計画書の記載について、不正や虚偽がないこと。
	☐	株式会社の場合にあつては、発行済の株式が中小企業者以外の会社により2分の1を超えて保有されていないこと。
	☐	当該助成金と別に国、県及びこれらの関係団体等他の助成金等を受けている又は受ける予定がないこと。

2 売上総利益(粗利)・広義の粗利の状況

比較方法を選択	☒ ①売上総利益(粗利)での比較 ☐ ②広義の粗利での比較 ※上の比較方法を✓の上、下表に金額等記入。
---------	---

対象期間には、令和6年4月以降で選択した粗利額を記入

基準期間には、対象期間に対応する令和4年4月以降の同期間を記入

対象期間	令和6年4月以降の任意の連年の粗利額／広義の粗利額	基準期間	令和4年4月以降のいずれかの年の同期間	差引額（減少額） C = B - A
R 7 年 1 月	400,000 円		R 5 年 1 月	500,000 円
R 7 年 2 月	300,000 円		R 5 年 2 月	350,000 円
R 7 年 3 月	350,000 円		R 5 年 3 月	400,000 円
計(A)	1,050,000 円		計(B)	1,250,000 円
減少率 C ÷ B × 100 ※小数点以下切り捨て				減少率 16%減

創業特例の適用 ☐有 ※内容は募集要項を参照

小数点以下切り捨て

比較方法	算定方法
①売上総利益（粗利）	売上高－売上原価（※1） ※1）売上原価＝期首棚卸高（在庫）＋仕入高（製造原価）－期末棚卸高（在庫）
②広義の粗利	売上高－売上原価－販管費のうち物価高騰の影響が認められる経費（※2） ※2）荷造り運賃費、水道光熱水費、燃油関連経費（ガソリン代等で個別に管理されている場合に限る）、その他販管費に計上されているが売上原価に類する経費であって物価高騰の影響が認められる経費（個別に管理されている場合に限る。）

※過年度分（基準期間）の①粗利、②広義の粗利は実績額によることを原則とするが、白色申告等で月額実績の提出が困難な場合、年額÷12をひと月当たりの額とすることができる。

※当年分の①粗利、②広義の粗利も実績額によることを原則とするが、計算する場合、対象期間の期首・期末棚卸高が把握困難であれば、事業年度開始時の棚卸高（期首棚卸高）に変動がなかったものとして計算することができる。（事業年度開始時の棚卸高（期首棚卸高）＝対象期間の期首の棚卸高＝対象期間の期末の棚卸高）

3 事業の概要

事業期間	開始	令和7年6月1日	終了	令和7年7月31日 ※令和8年1月31日まで（事業に係る支払を含む）
------	----	----------	----	---------------------------------------

4 事業費及び助成金の見込額

(1) 事業（取組）実施に必要な経費（支出）

事業開始は交付決定を受けてからとなります。
開始日は申請日から1か月以降としてください。

実施区分	費目	経費概要	発注先／所在地	金額（消費税抜き）	合計額(A)
省エネ投資	機械器具費	空調設備の更新	北九電気販売 （北九州市）	1,500,000 円	2,500,000 円
売上拡大・ 販路開拓	広告宣伝費	WEB広告掲載、チラシの作成	北九州広告 （北九州市）	1,000,000 円	
				円	
【実施区分】複数区分選択可。区分ごとに記入 省エネ投資、効率化・高収益化、新商品・新サービス開発 売上拡大・経営改善、人材確保・人材育成					円
助成金の見込額 ※千円未満切り捨て					
※助成対象経費合計額（A）20万円（税抜）以上が対象 助成対象経費合計額（A） × 1／2 （上限額100万円）					1,000,000 円

(2) 資金計画（収入）

区分	金額（消費税抜きの額）	調達先
市助成金	1,000,000 円	北九州市
自己資金	1,500,000 円	—
借入金	円	
その他 （ ）	円	
合計	2,500,000 円	（1）合計額（A）と同額

5 実施内容

取り組む区分すべてにチェック

「5 実施内容」の各項目は、できるだけ具体的に記載

実施区分 該当に✓	☒ 省エネ投資 ☐ 効率化・高収益化 ☐ 新商品・新サービス開発 ☒ 売上拡大・経営改善 ☐ 人材確保・人材育成	
現在の事業 の実施内容	地元食材を活用した料理を中心に提供する飲食店を運営している。	
物価高騰で 生じている 課題	食用油、肉類など食材価格の高騰に加え、電気代やガス代は、令和7年1月料金が昨年同月比で1.5倍となるなど、コスト増に苦しむ。	
生産性を 向上させる 取組内容	実施区分	取組内容
	省エネ投資	老朽化した消費電力の高い店内の空調設備を省エネ効果の高い機種へ更新する。それにより、月々の電気代を節減し、固定費の削減を図る。
	効率化・高収益化	取組の内容（目的、方法、手段）を、各実施区分ごとに具体的に記載。 その際、「4 事業費及び助成金の見込額」で記載した経費概要についても詳しく記載。
	新商品・新サービス開発	
選択した 区分ごとに 詳細を記載	売上拡大・経営改善	高騰する食材などのコストを商品価格に転嫁することと合わせてメニューを改定する。その価格・メニュー改定のお知らせと来店促進に向けた広報を行うため、WEB広告の掲載とチラシの作成を外注する。

助成事業に関する実施内容ではなく、会社として取り組んでいる事業全体の内容を記載

物価高騰が現在の事業にもたらす影響と、高騰前後でのコストの差を同月比等の数値等で明確に記載

	人材確保・ 人材育成	
事業実施に よる効果 (見込)	・空調について、メーカーカタログにより試算すると、今回の空調設備の更新により年間 10 万円の節電効果が見込まれる。 ・価格転嫁と合わせて行うメニューの改定を契機に、店舗の魅力発信・広報を積極的に行い、新規顧客の開拓、客単価のアップなどにつなげることで、長期化する物価高騰の中でも、売上、利益の確保を見込む。	

新しい事業（取組）によって、どのくらいの売上・利益が期待できるか、どのくらいの経費・費用を削減できるか、など数値を用いて具体的に記載。