

【本補助金の事業計画書のポイント】

1. 事業内容

事業名	小さいお子さん大歓迎のお店づくり
事業の区分 あなたが取り組みたいと考えている区分を選択し、あなたにできることを記入してください。	【あなたの取組】 <input type="checkbox"/> 赤ちゃん+パパ・ママが選べるお出かけ先づくり <input checked="" type="checkbox"/> 親子でもっと楽しく過ごせるサービスづくり 【わたしにできること】 わたしにできることは (子ども連れでも行きやすい飲食店の選択肢を増やすこと)です。
事業を考えたきっかけ あなたが本補助金への応募を考えたきっかけや、事業を展開するにあたってのあなたの強みを教えてください。	【取組みのきっかけ】 これまでも、電話やSNSのメッセージで、「子ども連れでも行けるか？座敷があるか？」などの問い合わせがあり、お店の状況を伝えると、予約してもらえないことがあった。 また、「この子にはまだ食べられないかもねえ」と言う親の会話を聞き、子どもに合わせると親は好きなものを食べられないのだなと感じていた。 この事業をきっかけに、お子様連れへのサービスを拡充し、お店の客層を広げたいと思ったため。 【あなたの強み】 店舗には駐車場があり、子ども連れでも訪れやすい環境がある。完全禁煙の店舗なので、安心して子どもを連れて来られる。



【事業名】

あなたのやりたいことにぴったりの事業名を考えてみましょう。



【取組みのきっかけ】

子育て支援に取り組んでみようと思ったきっかけのエピソードや、お客様・周りの方からの声など、具体的な例があればぜひ教えてください。箇条書きでも構いません。考えを書き出すことが大切です。

評価基準：必要性 ii) の評価ポイント



【あなたの強み】

あなたの強み（資格、経験、立地の良さなど）はなんですか？小さなことでも遠慮せずに「実は私…〇〇なんです！」を教えてください。

<p>事業への課題意識 事業を展開するにあたって、あなたが抱えている課題や、解決したいことを記入して下さい。</p>	<p>【現状・課題】 ①お子様連れの来店が少ない現状。 ②お子様連れが来ても、子どものための注文が少ない。</p> <p>【考えられる原因】 ①取り分け用の食器は準備しているが、全席テーブル席のため、身長の高い未就学児のお子さん連れには使いにくいお店と判断されて、予約・来店につながっていないかもしれないと考えた。 ②大人用のメニューを取り分けていることが多い現状であり、子どものために頼みやすいメニューがないため、注文数が伸びていない。</p> <p>【対策】 ①まずは、ランチタイムでのお子様連れが訪れやすい環境づくりをする。 ②子どものためのメニューを作る。</p>
<p>事業の内容 あなたの抱える課題を解決するために実施することを詳しく書いてください。</p>	<p>【内容】 ①子ども連れで訪れやすい環境づくりをする。 ・お子様用椅子や高さ調節クッションの購入 ・絵本や絵本棚の購入 ・お子様向けの来店無料プレゼント</p> <p>②子どものためのメニューを作る。 ・お子様向けメニューの開発 ・お子様向けメニューの試食会開催 ・お子様向けメニューの提供</p>



【現状・課題】

どんなことに悩んでいますか？
困っていることなど、現状をそのまま書いていただいても構いません。

「〇〇ができていないなあ」ということを書いてみて、まずは現在の状況や課題を整理してみましょう。

【考えられる原因】

現在の状況や課題を整理した後は、その原因について考えてみましょう。

【対策】

どんな対策ができそうでしょうか？
考えた対策で、あなたの悩みは解消できそうですか？

【内容】

対策を具体化させて、あなたの「これやりたい！」を教えてください。

「課題」 - 「原因」 - 「対策」 - 「内容」 がつながりを持っていますか？

評価基準：妥当性 i) の評価ポイント

【目標数値】

お子様向けメニューが週に10食以上出るようにする。

【事業の対象者の範囲】

お店を訪れるお子様連れであれば誰でも

【想定している対象者数】

週に20組程度の親子で利用してもらい、お子様向けメニューが10食出たら良いと考えている。

【周知の取組】

- ・新聞広告（チラシ投函）
- ・お店のインスタに、お子様向けメニュー提供開始のお知らせのほか、お店を知ってもらうための投稿頻度を増やす。



【数値目標】

目標を立ててみましょう。
どのくらいの成果があれば、成功といえるでしょうか？新規顧客数や、サークル参加者数など、できるだけ数値化するように検討してください。

評価基準：必要性 iii) の評価ポイント

注意：「顧客満足度の向上」はどう数値化しますか？

→テーブルにアンケートを設置。

精算時に提出していただいたお客様にお菓子のプレゼント 等

※この場合、アンケートの印刷費用、お礼のお菓子に係る代金は、補助対象となります。



【事業の対象者の範囲】

【想定している対象者数】

サービスの対象者が特定の人に偏っていませんか？

評価基準：妥当性 iv) の評価ポイント

【周知の取組】

サービスの対象者へ情報が届くような周知方法を考えてみましょう。
今取組んでいる周知の強化でも構いません。



<p>事業のスケジュール できるだけ月ごとの進捗状況が分かるように箇条書きで記入してください。</p>	<p>【スケジュール】 10月：お子様向けメニューの開発 11月：椅子、絵本棚の設置・お子様ランチ試食会 12月：お子様向けメニュー提供開始・来店プレゼント・周知広告 1～2月：お子様向けメニュー内容のブラッシュアップ、継続についての判断 3月：事業終了・実績報告</p>
<p>事業実施により期待できる効果 事業を実施した結果、どのような成果・効果が挙げられると考えられるかを記入してください。</p>	<p>【成果・効果】 ・お子様連れがよく利用する店になる。 ・子ども向けメニューにより売上が上がる。</p> <p>【親子連れにとってのメリット】 ・子どもを連れていけるランチの選択肢が増える。 ・安心して食事ができる。 ・パパ・ママも気兼ねなく自分の食べたいメニューを頼むことができ、子どもも好きなものが食べられる。</p>
<p>今後の展望 事業終了後の展開や継続性について、どのようなようになっていたら継続できるか、お考えを記入してください。</p>	<p>【今後の展開】 まずは、ランチタイムでも子ども向けメニューの提供からはじめ、今後はディナータイムでの子ども向けアラカルトメニューの開発も検討したい。</p> <p>【継続できると判断するポイント】 まずは子どもと行きやすい店としてのイメージ定着を図りたい。現在はランチタイムでのお子様連れが週2組程度なので週5組程度が安定的に来店されるようになれば、ディナータイムのメニュー作りも検討したい。</p>



【スケジュール】

スケジュールはキツくないですか？
ちょっとゆっくりなくらいがちょうどいいかも
しれません。



【成果・効果】

半年後、どうなっていたいと思いますか？
あなたも親子連れもハッピーになっていますか？



【今後の展開】

あなたが考える今後のサービスの展開について
書いてみてください。

評価基準：チャレンジ性iii) の評価ポイント



【継続できると判断するポイント】

「〇〇な状態だったら今後もやっていけるな」と
思える基準を書いてみましょう。