

## ●●信用金庫御中

### 事業計画概要及び融資の申し込みについて

貴庫におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素は格別のお引き立てをいただき厚く御礼申し上げます。

弊社は、菓子店として個人事業時代も含め創業 42 年を迎えます。

ここ数年における個人消費減少の影響、コンビニエンスストアのスイーツコーナーの強化等、中小菓子店にとって厳しい経営環境にあり、弊社においても店舗での販売はここ数年減少傾向にあります。そのような中、店舗売上の減少をカバーすべく 10 年前よりインターネット通販に取り組み、現在においては総売上高の 50%程度を稼ぐ事業にまで成長しました。

しかしながら、ここ数年でインターネット通販の事業環境も大きく変化し、大手資本のインターネット通販への参入による影響などで、同業他社は廃業や倒産を余儀なくされている状況にあります。

弊社につきましては、さらなる対応策として、2 年前より大型商業施設への卸売り、百貨店等への催事出店などで売上を伸ばしているところでございます。

以上のように厳しい経営環境の中においても変化に対応しながら中小企業の小回りの良さを武器に、様々な業態による売上を確保することで、緩やかながらも成長を続けているところですが、この度、夏場の運転資金及び秋以降の繁忙期に向けた準備にかかる資金として融資の申し込みをさせていただきたく経営計画を提出いたします。

#### ■ 申込金額及び資金使途

今回 5,000 千円の運転資金を申し込ませて頂きます。資金使途は、閑散期である夏場の運転資金及び秋以降の繁忙期に向けた準備にかかる資金として融資の申し込みをさせていただきたく経営計画を提出いたします。

なお、具体的な資金使途の内容は下記の通りです。

#### ・ 包材仕入資金

今年度は、さらなる売上向上を目指し、全国カタログを取り扱う卸業者と年末の最終打ち合わせに入っております。

全国カタログは、店舗販売と違い、包材、商品ラベルなどに厳しい基準があり、複数

の包材を新規で発注する必要があります。販売予定数が決まっている為在庫ロスの発生  
のリスクはなく、売上、粗利の向上に繋がりますが、一方で、包材の仕入に関して前倒  
しの支払いが発生し、7月に1,400千円ほどの包材仕入が発生し、その為の資金が必要  
となります。

- ・ 催事案件に関わる運転資金

今年度より本格的に取り組んでいる催事案件につきましても、10月、11月開催の案  
件について、新たに商談中ですので件数が増える見込みですが、入金サイトが約1ヵ月  
～1ヵ月半となり、原材料費、販売人件費の運転資金が必要となります。

催事案件は、店舗売上と違い掛け売上となり、資金繰りにはマイナスの面がありま  
すが、他の百貨店、また卸業者からの新規の取引や通年の百貨店で販売に繋がって  
いくなど、取り組むメリットが高いものです。

催事にいらしたお客様、販路様から高い評価を頂いており、弊社の1つの売上の柱に  
成長しつつあります。

- ・ 閑散期の資金繰り対応

菓子店全般に言えることですが、夏場は例年、売上が年間で最も落ちる時期です。そ  
の一方で、前述の卸売に関わる包材仕入や催事案件等の秋以降の繁忙期に向けた準備に  
掛かる資金の需要が増す時期でもあります。

## ■各事業の今後の方針

- ・ 店舗

弊社の店舗の位置する商店街は、年々縮小傾向にあり、今後において売上向上を狙う  
ことは厳しい状況にありますが、バレンタインデー、子供の日、母の日、クリスマス等  
における各種イベントを開催し、売上維持を目指します。

また、今まで活用できていなかった顧客管理を徹底し、DMを活用し来店促進、新商  
品の開発などを行っていく予定です

- ・ インターネット通販

インターネット通販につきましては、これまで中心に行ってきた新規客の獲得を目的  
とした従来の広告、メルマガでの販売を見直し、リピーターのお客様重視に切り替え、  
売上前期比5%アップを目標に運営していきます。

具体的には、Facebook やツイッターなどのSNSを活用し、お客様とのコミュニケー  
ションツール重視の販売方法にシフトしていきます。

#### ・ 催事出店

百貨店等における催事出店におきましても、2年間の取り組みの中で運営のコツを得る事が出来ました。同じ百貨店であっても時期により集客状況が大きく違うこと、催事場内での出店場所により売上に大きな違いが出ることなどが分りましたので、今後においては、見込み収益の低いと思われる案件につきましては、無理な参加をせずに採算のとれる案件を見極め効果的な出店を行ってきます。この対策により販売人件費やその他経費の削減につながるものと見込みます。

本年、催事販売商品を新開発したところ、各催事会場にて新記録を更新し、多くのバイヤー様から、出店の依頼が入ってきている状況にありますので、今後においても各地域で知名度を上げ、コンスタントに催事出店ができるように担当者への営業も行ってまいります。

### ■ 経費削減対策

#### ・ 広告宣伝費の削減

通販サイトでは、今まで売上の10%程度を年間の広告費として計上しておりましたが、今期からは5%に削減し、売上の推移を見ながら広告経費を見直していきます。

#### ・ パート人件費の削減と製造人員の増強

今年度にパート人員3名の退社がありますが、補充採用を見合わせ、少数精鋭で臨みます。この効果で年間約2,000千円削減できます。一方で、催事案件の増加に伴い製造能力の強化が課題となりますので、8月より製造の人員を1名増員する計画です。これにより人件費合計では、昨年比1,400千円程度の増加となりますが、売上・利益を確保するための最適な人員配置となります。

#### ・ 包材費の削減

包材につきましては、できるだけ在庫をもたず、種類を削減します。また、仕入れ業者各社で合見積もりを依頼し、仕入れ価格見直しを断行します。

これにより、対売上比率で1%前後の削減を目指します。

平成●年●月●日

株式会社 XYZ 製菓

代表取締役 ●● ●●