

2 事業内容

記入例①（新たな起業）

① 事業の具体的な内容

〇〇市〇〇町に、美容室を開業する。生まれ故郷である〇〇市に戻り、地域に根差した美容室を立ち上げたいとの想いが常にあった中、令和6年度能登半島地震が起き、地元での起業を決心した。

周辺住民への聞き取りでも、美容室が不足しており、遠くまで髪を切りに行く必要があるとの声が多数あった。また、この地域は高齢者が多く、移動に大変な不便を感じているとの声もあった。

〇〇町は美容室が不足しており住民が不便を感じていること、高齢者率が高く、移動が困難な住民が多いため、左記のニーズに応える美容室が必要であると考え、この地にて美容室を開業することとした。

店舗については、〇〇町にある親戚が所有している物件を買い取り、店舗として改装する予定である。カット席〇席、シャンプー台〇台、将来的な従業員は〇名程度の地域に根差した美容室を目指す。また、移動が困難な高齢者のニーズに応えるため、出張カットサービスを実施する。

【本申請に係る具体的な事業計画】

①施設・設備の購入、改装（施設の購入・改装で本補助金を活用）

施設とカット席〇席とシャンプー台〇台、待ち合いスペースの椅子、鏡等設備の購入、給排水設備工事など店舗運営を開始するために必要な工事を実施する。また、地震の被害のあった箇所の修繕を実施する予定。

②従業員の雇用

1年目は正社員1名の雇用を計画。

③出張カットサービス

従業員の雇用が決まり次第、地域高齢者及び高齢者施設等に対し、出張カットサービスの提供を開始。

④広告宣伝（地域住民へのチラシ配布）

オープン前から、手作りのチラシを地域の住民に配布。ポストインではなく直接渡し、会話する機会を設けることで、来店率の向上に繋げる。

② 本事業の動機・きっかけ及び将来の展望

【本事業の動機・きっかけ】

美容師を志した理由は、「みんなをキレイにしたい、カッコよくしたい」という想いからである。

美容室に就職し現場での経験を積み、お客様が喜んでくれる笑顔を見ることによってその想いは更に強くなっていった。そのようなときに、令和6年度能登半島地震が起き、落ち込んでいた地元の〇〇市の方々を笑顔にするために、自分ができることはないかと考えるようになり、地元で美容室を開業しようと考えようになった。

特にニュース等報道で、被災されて避難されていた方々が美容室の出張サービスを受けて、とても喜んでる姿をみて、自分も被災地に貢献したいと考えようになった。

【将来の展望】

店舗での運営に加えて、社会貢献として店舗まで来ることができない人向けに、出張サービスも滞りなく行えるような体制づくりをする。

そのために、美容師〇名、月に〇〇名程度の客数、〇〇円程度の客単価で月間売上〇〇万円程度の規模で、自分自身が直にお客様と触れることができ、長く地域のお客様に愛される美容室となることを目指していく。

③ 本事業の知識、経験、人脈、熱意

美容師として約15年（内、店長として約3年、店舗運営者として約5年）の経験を積んできた。

美容技術だけでなく、実際に店舗の運営をした経験も十分あるため、個人事業主として美容室経営をしていく為に必要な知識・経験は十分にあると自負。

地元に戻り開業することを考えてからは、空いた時間を見つけて図書館に通い、経営に関する書籍を多数読み知識の習得に励んできた。

私を育ててくれた地元で美容師として成功し、友人・知人をキレイに、カッコよくしたい、そして、地域社会に貢献していきたいという強い想いを持っている。

⑤ 事業スケジュール

実施時期	具体的な実施内容
1年目	令和7年6月 個人事業開始 運営準備（施設購入など） 令和7年7月 第1次 内装・設備工事の実施 シャンプー台等設備購入・設置、給排水設備工事等実施 令和7年7月 美容所等設置届提出 令和7年10月 店舗オープン、地域住民へのチラシ配布、友人・知人へのDM送付 令和7年10月 美容所開設検査確認書交付 令和8年3月までに 正社員1名雇用 1年目は月間売上〇〇円を目標とする。（単価〇〇円×月間来客数〇〇人）
2年目	令和8年6月 出張カットサービスを開始 令和9年3月までに 正社員1名雇用、従業員2名体制に チラシの配布は継続して行う 2年目は月間売上〇〇円を目標とする。 （来客：単価〇〇円×月間来客数〇〇人 出張：単価〇〇円×月間出張カット客数〇〇人） 出張サービスについて、2年目は地元高齢者をメインとする。
3年目	令和10年3月までに 正社員1名雇用、従業員3名体制に（正社員2名、アルバイト1名） チラシの配布は継続して行う 3年目は月間売上〇〇円を目標とする。 （来客：単価〇〇円×月間来客数〇〇人 出張：単価〇〇円×月間出張カット客数〇〇人） 出張カットサービスについて、3年目から高齢者施設で開始できるよう営業を強化する。契約施設〇か所を目標とする。

2 事業内容

記入例②（第二創業）

① 事業の具体的な内容

足元では復旧支援者の宿泊需要があること、また、復興後の将来的な観光客需要も見込み、現在営んでいる〇〇市〇〇町の飲食店近くにある自己所有の建物をゲストハウスとして活用し、新たに宿泊業に挑戦する。

地元食材を使った多彩な食事を提供できる自社の強みを活かし、食事付きの宿泊プランを用意することで、顧客満足度の高いゲストハウス経営を目指す。

将来的には復興が進んできた段階で、長い目で見て来訪者の「移住」をゴールにした宿泊業を行う予定である。具体的には、能登ならではの体験（農業体験などを想定）やイベント（能登の祭りへの参加や郷土料理教室など）を実施することで能登の魅力を体験してもらいたいことを想定している。入口は観光であるとしても、徐々に関係人口を増やし移住へとつなげることで能登地域を盛り上げていきたい。

【本申請に係る具体的な事業計画】

① ゲストハウスの改装（本補助金を活用）

自己所有の建物をゲストハウスに改装する。

② ゲストハウス施設としての備品の導入

客室のベッドや机・イス、冷蔵庫など、必要な備品を導入する。

③ 宿泊予約サイトの構築

ゲストハウス事業の専用ホームページを開設し、ホームページ上で宿泊予約が出来るシステムを構築する。

④ SNSを活用したPR

能登での宿泊をネット検索している方をターゲットに、効果的にSNS広告を打つことで、集客増を目指す。

② 本事業の動機・きっかけ及び将来の展望

【本事業の動機・きっかけ】

〇〇市〇〇町で地元食材を使った定食・丼物・麺類などを提供する飲食店を営んでおり、令和6年能登半島地震発災前は、地元住人に多く来店いただいていた。

発災後は、断水等の影響により休業を余儀なくされたが、店舗や厨房機器を復旧し、令和6年10月から営業を再開している。

お待ちいただいていた地元客や、復興工事関係の支援者の方々にご来店いただいているが、地震の影響で人口が流出しており、これまでのメイン顧客だった地元客利用が激減している状況である。

直近の売上は、発災前の売上から約40%減少（R7年3-6月売上高〇〇千円（直近）、R5年3-6月売上高〇〇千円（地震前の同月））している。

そのような状況を打破するために、足元では復旧支援者の宿泊需要があること、また、復興後の将来的な観光客需要も見込みゲストハウス経営に挑戦することにした。

【将来の展望】

① 地元客をメイン顧客としてきた飲食事業だけでは、今後、能登で事業継続していくことが難しいが、現に復旧支援者からの需要が高いゲストハウスを経営することで、復旧・復興までの期間、事業継続が可能となる。

② 復旧・復興後も、多くの観光客が能登を訪れることが見込まれるため、将来的な事業継続も実現できると考える。

③ 飲食業と宿泊業の相乗効果も期待できる。

・飲食店だけでは季節変動の影響を受けやすいが、宿泊事業を加えることで収益の安定化に繋がる

・宿泊時の食事体験が良ければ、飲食店への来店にも繋がり、既存事業の売上増加にも繋がる

・食と宿をセットにした体験プラン（地元食材を使った料理教室等）の提供により、他者との差別化が可能

③ 本事業の知識、経験、人脈、熱意

飲食店経営を20年続けており、経営者としての実績とノウハウは豊富にあると自負している。宿泊業の経験はないが、地元精通しており観光資源について理解していること、宿泊業を営む経営者との交流もあり情報交換を定期的に行うことができる環境が整っていることから、ゲストハウス経営の挑戦を決断した。

何より、能登が大好きであり、不足している宿泊業を開始することで、能登半島地震からの一日でも早い復旧・復興のために貢献したい。

⑤ 事業スケジュール

実施時期	具体的な実施内容
1年目	・ゲストハウスの改装（R7年10月頃） 現在使用していない自己所有の2階建て建物を、ゲストハウスに改築する。 4室（最大4名/室）＋大部屋（最大10名まで）の計画。 ・ゲストハウスの備品導入（R7年10月頃） 室のベッドや机・イス、冷蔵庫など、必要な備品を導入する。 ・許認可の取得（R7年11月頃） 消防法適合通知書の申請と簡易宿所営業許可を取得 ・プレオープン（R7年12月頃） 公式オープンは2年目からとし、復興支援者向けにプレオープンする。 1年目は月間売上〇〇円を目標とする。（単価〇〇円×月間来客数〇〇人）
2年目	・宿泊予約サイトの構築（R8年2月頃） 公式オープンの前に、ゲストハウス事業の専用ホームページを開設し、ホームページ上で宿泊予約ができるシステムを構築する。 ・SNSを活用したPR（R8年2月頃～） 宿泊予約サイトの構築と併せて、能登での宿泊をネット検索している方をターゲットに効果的にSNS広告を打つことで集約増を目指す。 ・公式オープン（R8年3月頃） 春をめがけてオープンする計画。事前にホームページの開設、SNSを活用したPRを実施する。 2年目は月間売上〇〇円を目標とする。（単価〇〇円×月間来客数〇〇人）
3年目	・体験・イベントの実施 復興が進んできた段階で、長い目で見て来訪者の「移住」をゴールにしたゲストハウスにしたいと考えている。そのために、能登ならではの自然体験や農業体験、能登の祭りへの参加や郷土料理教室などのイベントを開催することを計画。 体験・イベントを通じて能登の魅力を体感してもらうことが狙い。 3年目は月間売上〇〇円を目標とする。（単価〇〇円×月間来客数〇〇人）

2 事業内容

記入例③（第三者承継）

① 事業の具体的な内容

〇〇市〇〇町で事業継続について悩んでいた焼肉店「〇〇」を営んでいる事業者から、施設等資産を引き継ぎ（第三者承継）、店名も同じ「〇〇」として、メニューやレシビを承継して営業する。

現在、〇〇町では、飲食店が不足しているとの課題がある。そのような状況下において、さらに飲食店が減ってしまうと、能登の復興が停滞してしまうと考える。

能登で復興のために従事している方向けに、これまでしていなかったランチ営業を開始する。夜は従前どおり、営業する予定である。また、従来の〇〇の味を残し、メイン顧客となる地元客も大事にする。

【メニューについて】

昼：1,000円前後の定食メニューを想定。肉料理だけではなく、地元の海産物や野菜を使ったメニューも開発予定である。

夜：主に従前の焼肉メニューを引き継ぎ、地元客をメインターゲットにする。復旧・復興後は、多くの観光客が能登を訪れることが見込まれるため、将来的には地元の食材を活かしたメニュー開発にも取り組む。

【本申請に係る具体的な事業計画】

①施設の修繕・改装（本補助金を活用）

施設を引き継ぎ、地震で被害の大きかった外装を修繕する。また、ランチ営業開始に際し、カウンターを新たに整備する。

②パートの雇用

現在のパートについては引き続き雇用するが、ランチ営業を開始するため、追加でパートを1名雇用する。

③備品の購入

ランチ営業開始に際し必要な食器等を購入する。

② 本事業の動機・きっかけ及び将来の展望

【本事業の動機・きっかけ】

現在金沢市でコンサルタント会社（主に飲食店向けに）を経営しているが、今般の震災を受けて、地元の〇〇市の復興のために、何かできることはないかと考えていた。地元の支援機関に相談していたところ、後継者がいないことに加え、今般の震災を受け、事業を継続するか悩んでいる事業者を紹介していただいた。紹介された焼肉店の「〇〇」は、私が小さい頃からよく通っているなじみのお店であり、地元客から愛される素敵なお店だったため、そのお店とその味を後世に残さないといけないと考えるようになり、第三者承継というかたちで引き継ぐ決心をした。

【将来の展望】

- ①既存客や既存の仕入先は引き継ぐことができるため、一定の売上は確保できると考える。
 - ②〇〇町の周辺の飲食店は休業や廃業が相次ぎ、飲食店が不足しているため、ランチ営業を開始することで、地元客に加え、復興支援者の取り込みを図る。
 - ③復旧・復興後も、多くの観光客が能登を訪れることが見込まれるため、将来的な事業継続も実現できると考える。
 - ④飲食業とコンサルタント業の相乗効果も期待できる。
- ・既存事業で得たノウハウを活かし、焼肉店の収益安定化・売上向上を目指す。
- ・実店舗を経営することで、既存事業（コンサルタント）の説得力向上に繋がり、当たらな顧客獲得が期待できる。

③ 本事業の知識、経験、人脈、熱意

主に飲食店向けのコンサルタント会社を10年経営しており、経営者としての知識・経験はある。既存事業の直近期の売上は〇〇円、経常利益は〇〇円であり、直近3期連続で黒字のため、収益は安定している。飲食店の経営経験はないが、既存事業で飲食業界の理解あることに加え、飲食店経営者との人脈もあるため、今後の事業継続については問題ないとする。

お店の休業や廃業が相次ぐと、その地域自体の活力が衰退することが懸念されるため、地元の元気を取り戻すためにも、今回事業承継して、能登での店舗経営を決断した。

⑤ 事業スケジュール

実施時期	具体的な実施内容
1年目	・第三者承継の手續（R7.8頃までに） 1年目は前オーナーからの承継手續きを確実に完了することが第一の目標である。 既にどの資産をどのように承継するかの話し合いはできているため、契約手續きを順次進めていく。 ・施設の修繕・改装（R7.10頃までに） できるだけ早く、地震で被害が大きかった外装を修繕し、顧客が入りやすい外観にする。 また、ランチ営業を開始するために、カウンターを新たに整備するなど、内装工事を行う。 ・通常営業の開始（R7.11頃から） 夜の通常営業については、施設改装後、早期に開始する。 1年目のメニューは従前のものを引き継ぐ。 ・ランチ営業の開始（R7.12頃から） 1,000円前後の定食メニューを想定。まずは既存仕入先からの原材料で提供可能なメニューを開発する。 ・体制について 現在のパート2名について引き続き雇用予定。ランチ営業を開始するため、追加でパート1名雇用する。 承継後1年間は前オーナーにも手伝ってもらい、レシピや仕入先を引き継ぐ。 1年目は月間売上〇〇円を目標とする。（平均単価〇〇円×月間来客数〇〇人）
2年目	・ランチメニューの開発 地元の海産物や野菜を使った定食メニューを開発するために、まずは安定して仕入れることができる先を開拓する。 その上で、新たにランチメニューを開発し、充実させる。 ・体制について パート3名＋オーナー（私or妻）の体制で行っていく予定。 ※既存事業については、私のワンマン企業ではないため、役員や従業員にある程度任せる方針。 2年目は月間売上〇〇円を目標とする。（平均単価〇〇円×月間来客数〇〇人）
3年目	・夜メニューの開発 復旧・復興後は、多くの観光客が能登を訪れることが見込まれるため、地元の食材を活かした新たなメニュー開発に取り組む。 ・体制について 軌道に乗り始めた段階で、正社員（店長）を1名採用し、正社員1名＋パート3名の体制とする。 3年目は月間売上〇〇円を目標とする。（平均単価〇〇円×月間来客数〇〇人）