

福井県商工会議所連合会会頭 様

住 所 福井市西木田2丁目●-●
 社名・名称 (株)ラ・パティスリ・サトゥーミ
 代表者名 代表取締役 里海ひまり

補助金交付申請書

第4回企業活動分析による収益力強化事業補助金交付要領9(1)の規定により、下記のとおり補助金の交付を申請します。

記

補助金交付申請額 金2,000,000円

申請者の概要

社名・名称	(株)ラ・パティスリ・サトゥーミ		
所在地	〒910-0000 福井市西木田2丁目●-●		
代表者氏名	代表取締役 里海ひまり	担当者名	総務部長 山川太陽
電話番号	0776-00-0000	担当者の 携帯番号	090-0000-0000
e-mail	satoumi@satoumi.co.jp		
業 種	菓子製造業		
従業員数 (団体数)	※交付要領別表2の従業員数を記載 5名	資本金	1,000万円
法人番号	0000000000000	所属団体	福井商工会議所

(添付書類)

- ・事業計画書 (別紙1) 個人の場合は記載不要
 - ・価格転嫁に関する県の取組みへの同意書 (別紙2) ※補助
 - ・収支予算書 (別紙3)
 - ・パートナーシップ構築宣言の登録がわかる画面の写し
 - ・県税に滞納がないことを証明事項とする納税証明書(直近3ヶ月以内のもの)
 - ・地方消費税の納税証明書(直近3ヶ月以内のもの)
 - ・【法人の場合】直近一期分の決算書資料(損益計算書、貸借対照表)
 - ・【個人事業主の場合】直近の確定申告書(第一表、第二表)および収支内訳書(1・2面)または所得稅青色申告決算書(1~4面)の写し
 - ・要件を満たすことを示す書類(申請時点で未達の場合は不要)
- 福井・敦賀・武生・大野・勝山・小浜・鯖江のいずれかの加盟商工会議所を記入

事業計画書

社名・名称	㈱ラ・パティスリ・サトゥーミ
代表者氏名	代表取締役 里海ひまり
補助区分	通常枠・ 前向き枠 ・大規模賃金引上枠

1 企業概要

事業内容、商品、販売先などについて記載してください。

事業主は10年間大阪の洋菓子店でパティシエの修行をしたのち、2014年に故郷の〇〇市▽▽地区で独立・創業しました。5年前にインターネットで売り始めたオリジナルの焼き菓子が好評で、現在では売上の88%がネット販売になっています。2022年度売上高36,000千円、従業員5人。

当店の人気商品は地元農家が栽培した無農薬のサツマイモをふんだんに使ったタルトおよびクッキーです。食物繊維が豊富で健康にもよいと評判になり、コロナ禍での巣籠需要が増えたことも追い風となり、注文に生産が追い付かない状況です。そこで、本補助事業では生産設備の増強を計画しています。

企業活動分析のフレームワーク（バリューチェーン分析、SWOT分析、ファイブフォース分析、VRIO分析など）を活用し、自社の経営状況について分析すること。

2 企業活動分析の実施

(1) 社内について

(社員の採用、育成)

- ・創業時は事業主1人でスタートしましたが、ネット販売を始めたころから、毎年1人ずつ製造の人員を増やし、販売サイトの維持と販売管理・受発注業務を任せている人員を合わせて6人体制で回しています。
- ・強みとして、勤勉で優秀な人員の確保ができています。
- ・弱みとして、受注量が増え、人手不足状態が続いています。

(技術開発、商品開発)

- ・サツマイモを主原料にした焼き菓子は、お芋部分だけでなく、皮や茎を乾燥・粉末にしたものも練り込んでおり、形が崩れないように焼き上げる生地作り・焼成工程に当店ならではの製造技術があります。
タルトやクッキーには栗や柿・梨のドライフルーツなど混ぜ込むことで、それぞれ6種類以上のバリエーションを開発しています。
- ・強みとして、特産野菜の特性を熟知し、美味しさを余すところなく引き出せる商品開発力があります。
- ・弱みとして、既存商品の製造に手一杯で、新商品開発の余力がない状況にあります。

(仕入、製造)

- ・主要原料のサツマイモ・野菜・果物などは地元の農家から仕入れています。
- ・タルト・クッキーの生地作りは、ほぼ手作り工程になっています。1日平均200個のタルト、400枚のクッキーを作っています。
- ・強みとして、地元農家との信頼関係が構築できており、より良質な原材料の安定確保が実現できています。
- ・弱みとして、今後も受注量は増えると予想しているので、自動化や効率化が必要な状況にあります。
- ・また、焼成工程は大型の業務用オープン2台をフル稼働状態で行っているため、ここもボトルネックとなっています。

(物流)

- ・ ネット注文は原則、翌営業日の発送としています。1日の発送数は30件～60件。
- ・ 強みとして、ネット通販2社で販売することで大量販売が実現できています。
- ・ 弱みとして、自社直販サイトの販売比率が低く、販売手数料・送料の負担が大きい、また、管理業務も合わせて担当者一人なので負荷が大きい状況にあります。

(営業、販売)

- ・ 自社直販サイトと大手ネット通販サイト2社を使っています。受注比率は、自社サイト15%、通販A社50%、通販B社35%です。通販サイト2社に支払う手数料は販管費の約11%になります。
- ・ 強みとして、ネット注文時でのお客様から様々なご意見や感謝のお言葉に丁寧にレスポンスしていることがお客様からの評価につながり、リピーター率の高さ(初回注文後の再購入率88%)になっています。
- ・ 弱みとして、商品の種類が少なく飽きられることもあり、再購入4回目以降は、リピート率が低下しています。

(2) 関係者について

(仕入先や協力先の選定理由)

- ・ 生産農家は適正な価格で安定供給してもらえるところを選定しています。
- ・ 商品種類を増やすためには、新たな原材料の調達先も探す必要があります。

(取引先や顧客から自社が支持されている理由)

- ・ 地場の野菜・果物の特性を熟知し、他にはない商品を手作りに近い方法で丁寧に作っている事。
- ・ ネット通販でも売りっぱなしではなく、顧客の声にきめ細かく対応している事。

(3) 自社の競争優位性

- ・ サツマイモ原料のお菓子は他にもあるが、皮や茎まで練り込んだ商品は他にないです。
- ・ 焼き菓子なので日持ちはするのだが、できたて商品を翌日に発送しているところもあまりないです。

3 企業活動分析のまとめ

<p>[分析結果の方向性] ⇒</p> <ul style="list-style-type: none">・ 増加する受注量に対応するため、生産工程を見直し、“できたて発送”の良さを維持しながら、製造の自動化と効率化を進める。・ 顧客に飽きられてしまう弱みを克服するため、また、上昇する食材調達コストや諸経費を商品価格に転嫁するタイミングを取るためにも、既存商品のバリエーション開発、新商品開発を進める。・ 販売・管理要員を増強、製造部員も増員し、皆で新商品開発や業務改善を進める余力を作る。	<p>[方向性実現のための課題]</p> <ul style="list-style-type: none">・ “できたて発送”は言い換えれば“自転車操業”状態。「できたて」の条件は焼成工程だけで、生地は作り置きを冷凍保存する方法もあるが、必要な設備が不足している。・ 焼成用オーブンは毎日フル稼働状態なので、新商品開発に使う時間が取れない。・ 受発注、発送業務にも人手が足りておらず、新たなセット商品とか販売企画を立てられない。・ 既存人材と新たな人材の確保のために賃上げや働き方改革なども必要。
---	---

4 補助事業計画

事業の内容	
<p>補助事業計画①：プレハブ型冷凍倉庫の購入・設置により、生産工程の平準化を図る。</p> <p>補助事業計画②：業務用大型スチコンを導入し、製造ボトルネックを解消、開発余力を確保する。</p> <p>課題解決①： 受注翌日発送を原則にしてきたため、前日の製造業務は生地作り～焼成工程において、タルトで日産100個～300個、クッキーで日産200枚～600枚と製造数に大きな幅がある。これが、生産性のムラや従業員の勤務シフトの困難さの原因になっている。</p> <p>5日分相当程度の焼成前の菓子生地を作り置き保存できる冷凍倉庫を導入することで、日々の製造業務を平準化し、従業員一人当たりの生産性を1.3倍に高める。また、生地のみとめ製造は過去の受注データから適正な生産計画が立てられるようにする。</p> <p>課題解決②： これまでは2台のオーブンで、1台をタルト専用、1台をタルトとクッキー兼用で使っていた。兼用のオーブンは菓子種類を変えるときに焼成棚の枚数をセットし直すなど段取り替えに時間がかかっていた。新たに業務用のスチコンを導入することで、既存設備はそれぞれタルト・クッキー専用とし、製造数の多さに応じてスチコンをフレキシブルに使い分ける。それ以外の時間には、新商品の試作用オーブンとして使用する。</p> <p>課題解決③： 既存従業員全員が生地作りも、焼成工程も担当できるように技能の平準化を図る。また、今後2年間で製造部員1名、販売・管理部員1名を新規に採用する。</p> <p>以上の取組みによって、3年後の売上高 47,000千円を目指す計画とします。</p>	
事業実施スケジュール	
令和6年11月1日 ～ 令和6年12月31日	

5 補助対象経費

経費区分		支出内容	金額（税抜）
1	機械装置・システム構築費	プレハブ型冷凍庫 (W1800×D900×H2080) (屋内設置型)	1,800,000円
2	機械装置・システム構築費	スチームコンビオーブン(5段焼成)	1,440,000円
3			円
4			円
5		メーカーや型番などできるだけ詳しく記載	“税抜金額”を記載
6	要領別表1の経費区分から該当する経費を選択		円
7			円
8			円
9			円
10			円
合計金額			3,240,000円
補助希望額			2,000,000円

※消費税は補助対象外のため、税別（本体価格）の金額を記入してください。（消費税額がわからない場合は1.1で割り戻した金額としてください。）

※補助希望額は、以下の区分に応じて記載してください。

- ①通常枠 補助上限額：100万円 補助率：2/3または3/4
- ②前向き枠 補助上限額：200万円 補助率：2/3または3/4
- ③大規模資金引上枠 補助上限額：300万円 補助率：3/4または4/5

6 収益計画

	直近の 決算年度 [R5 年 12 月]	1 年後 [R6 年 12 月]	2 年後 [R7 年 12 月]	3 年後 [R8 年 12 月]
① 売上高	36,012,455	37,000,000	42,000,000	47,000,000
② 営業利益	2,376,822	2,590,000	3,360,000	4,230,000
③ 経常利益	2,376,822	2,590,000	3,360,000	4,230,000
④ 人件費	16,160,000	16,554,800	17,248,000	20,031,000
⑤ 減価償却費	2,012,000	1,800,000	2,448,000	2,448,000
付加価値額 (②+④+⑤)	20,548,822	20,944,800	23,056,000	26,709,000
伸び率 (%)		1.9%	12.2%	30.0%
従業員数	5	5	6	7

※伸び率は、前年度との比較ではなく直近の決算年度を基に計算してください。

7 要件確認 (見込みでも可)

通常枠・前向き枠

	令和 5 年度	令和 6 年度	増加率
給与支給額	総額 2,193,300 円 (11 月)	総額 2,259,100 円 (11 月)	3%
	総額 2,193,300 円 (12 月)	総額 2,259,100 円 (12 月)	3%

※給与支給額算出については、交付要領の別表 2 (補足説明) をご確認ください。

大規模賃金引上枠

	令和 5 年度	令和 6 年度	増加率
給与支給額	一人当たり 円 (〇月)	一人当たり 円 (〇月)	%
	一人当たり 円 (〇月)	一人当たり 円 (〇月)	%
女性管理職割合	〇名、 〇% (管理職人数 〇名)	〇名、 〇% (管理職人数 〇名)	
男性の育休取得者		3 ヶ月以上取得者 〇名	

※給与支給額算出については、交付要領の別表 2 (補足説明) をご確認ください。

大規模賃金引上枠で
申請する場合は記載

同意書

私は、価格転嫁に関する県の取組みについて、下記の事項に同意します。

記

- 1 「パートナーシップ構築宣言」登録企業として、福井県が行う新聞等の広報にて社名を掲載すること

令和6年●月●日

福井県商工会議所連合会会頭 様

住所（所在地） 福井市西木田〇-〇-〇

〔フリガナ〕
氏名（名称） (株)ラ・パティスリ・サトウミ
代表取締役 サトウミ 里海ひまり

※必ず「パートナーシップ構築宣言」ポータルサイト
(<https://www.biz-partnership.jp/index.html>) から登録の申請を行い、
宣言が公表されていることを確認してください。

(別紙3)

収支予算書

《収入》

区 分	金 額	説 明
事 業 補 助 金	2,000,000 円	収益力強化事業補助金
自 己 資 金	1,240,000 円	
借 入 金	円	
そ の 他	円	
合 計	3,240,000 円	

《支出》

経費区分	事業費	補助対象額 ※事業費から対象外 経費を除いた額	備考
機械装置・システム構築費	1,800,000 円	1,800,000 円	プレハブ冷蔵庫
機械装置・システム構築費	1,440,000 円	1,440,000 円	スチームコンビオーブン
	円	円	
	円	円	
	円	円	
	円	円	
	円	円	
	円	円	
	円	円	
合計	円	円	

※税抜き金額で記載すること

令和6年●月●日

社名・名称 (株)ラ・パティスリ・サトゥーミ
代表者名 代表取締役 里海ひまり