

1 補助事業の取組内容及び結果

コロナ禍による売上減少という課題解決のため、新事業に取り組む必要性から既存の店舗での看板メニュー（そば稲荷）を「お店の味」を損なわず、お客様に提供する新事業を本補助金事業を活用させていただき実施をしました。

実施の方法として、取引のある JA 北越後さんが経営している農産物等直売所「こったまーや（新発田市島潟）」にて 8 月 1 日より販売を開始しました。

他に、新規で「道の駅加治川（新発田市横岡）」さんと取引をさせていただき 8 月 10 日より販売を開始しました。



こったまーや（新発田市島潟）



導入した急速冷凍機



道の駅加治川（新発田市横岡）



2 補助事業の成果及び事業目標の達成度

(1) 成果（売上高や顧客数の変化等定量的な成果を必ず記入してください）

販売を開始して、未だ 1 か月を経過しておりませんが、購入したお客様からは「そば稲荷」の品質が「店の味」そのままだったとの声をいただいております。

事業計画では、2022 年度の年間総売上げをコロナ禍前、財務的にも安定していた 2018 年度（1 月-12 月）の水準に戻すことを年度目標としました。前半期は、未だコロナ禍に負けていますが、自店の新事業テイクアウト販売を契機に売上を挽回し経営の安定と発展が図れることが本補助事業の大きな成果となります。

事業計画による 2022 年度売上目標 19,370 千円 月次売上/12 1,610 千円  
2022 年 8 月売上実績 1,050 千円  
※冷凍そば稲荷売上 100 千円（単価 600 円 × 168 個）

## (2) 事業計画書にて設定した事業目標の達成度

事業計画による 2022 年度売上目標 19,370 千円 月次売上/12 1,610 円  
2022 年 8 月売上実績 1,050 千円  
※冷凍そば稲荷売上 100 千円 (単価 600 円× 168 個)

2022 年 8 月期は、コロナ感染が急増したため前月に引き続き売上が大幅ダウンしてしまいました。ただ、冷凍そば稲荷は 1 か月 60 個を販売するのが損益分岐点売上高 (利益率 50%) で 100 個/月を目標にしました。結果、168 個の販売があったので少なからず貢献していると思います。

未だ、事業補を開始して 1 か月での月次決算での目標達成度を評価するのはいささか早計とは思いますが、目標を達成できると確信しています。

## 3 補助事業の実施経過

年月日	具体的な実施内容
2022. 07.08	・急速冷凍機を小柳商会に発注
07.27	・急速冷凍機納入・店舗厨房に設置
08.01	・自店舗及びこったまーや (新発田市島湯) にて販売を開始
08.10	・道の駅加治川 (新発田市横岡) にて販売開始

※ 事業計画書の実施スケジュールに記載した内容等に沿って記入してください。  
※ 補助事業の開始日 (新たな事業を始めた日) は必ず記載してください。

## 4 今後の展開等の方針

### (1) 2 の成果を踏まえて、今後取り組むこと



現在、JA 北越後さん経営の農産物等直売所「こったまーや」及び「道の駅加治川」さんにおいて販売を行っています。

今後は業績を見ながら、販路を拡大していきたいと考えております。また、現在も自店のホームページを充実させて本商品の PR を行っていきます。

また、DX 化への対応も目標を達成するため重要な経営要素となると思いますので導入したいと思っております。(インターネット販売、キャッシュレス決済導入等)

## (2) 今後の目標・見込み等



当店では、他同業者と差別化を図っている一推しの「韃靼そば」があります。

健康に良いとされる「蕎麦」ですが、その効果の一つがルチンという成分です。血液サラサラ効果があるとされています。

ところが「韃靼そば」のルチンの含有量は「蕎麦」の100倍の含有量があるとされています。極めて健康維持に良いとされているのです。当店では、開業後まもなくこの「韃靼そば」

に着目しPRを行ってきました。しかしながら、「韃靼そば」は「にが蕎麦」との別称があるとおり、味との比較では「蕎麦」に大きく差がつきます。

しかし、当店は、極めて健康に良いとされるこの「韃靼そば」を商品化し、美味しい「冷凍ゆで韃靼そば」を開発し商品化して販路拡大を図ります。

### 5 売上高の実測値

(単位：千円，%)

事業実施前1か月の売上高 A (令和4年7月分)	実績報告直近1か月の売上高 B (令和4年8月分)	売上高の増加率 $B/A \times 100$
1,115千円	1,050千円	94.2%

※売上高は事業所全体の数値を記載してください。