

【コロナ特別対応型・補助金事務局提出用】

(様式2)

経営計画書

名称：monobox株式会

<応募者の概要>

(フリガナ) 名称 (商号または屋号) ※1	(モノボックスカブシキガイシャ) monobox株式会社
---------------------------	---------------------------------

法人番号 (13桁) ※2	
---------------	--

自社ホームページのURL (ホームページが無い場合は「なし」と記載)	https://monobox.jp/
---------------------------------------	---------------------

主たる業種	【以下のいずれか一つを選択してください】 ① (<input type="radio"/>) 商業・サービス業 (宿泊業・娯楽業を除く) ② (<input type="radio"/>) サービス業のうち宿泊業・娯楽業 ③ (<input type="radio"/>) 製造業その他 ④ (<input type="radio"/>) 特定非営利活動法人 (主たる業種を選択不要)
-------	---

常時使用する従業員数 ※3	2人	*常時使用する従業員がいなければ、「0人」と記入してください。 *従業員数が小規模事業者の定義を超える場合は申請できません。		
資本金額 (会社以外は記載不要)	万円	設立年月日 (西暦) ※4	2010年 6月20日	
連絡担当者	(フリガナ) 氏名	(コウノテツマサ) 河野哲昌	役職	代表取締役
	住所	(〒904-) 沖縄県うるま市		
	電話番号	098-989-	携帯電話番号	080-
	FAX番号		E-mailアドレス	@

【様式2作成の留意事項】

- ※1 共同申請の場合には代表する応募者で記載してください。補助金事務局からの書類の送付や必要書類の提出依頼等の電話・メール連絡は、全て「連絡担当者」宛てに行います。補助金の申請内容や実績報告時の提出書類の内容について、責任をもって説明できる方を記載してください。電話番号または携帯電話番号は必ず記入をお願いします。FAX番号・E-mailアドレスも極力記入してください。
- ※2 法人の場合は、法人番号を記載してください。個人事業主は「なし」と明記してください。マイナンバー(個人番号(12桁))は記載しないでください。
- ※3 公募要領P.22の2.(1)②の常時使用する従業員数の考え方をご参照のうえ、ご記入ください。なお、常時使用する従業員に含めるか否かの判断に迷った場合は、地域の商工会にご相談いただけます。
- ※4 「設立年月日」は、創業後に組織変更(例：個人事業者から株式会社化、有限会社から株式会社化)された場合は、現在の組織体の設立年月日(例：個人事業者から株式会社化した場合は、株式会社としての設立年月日)を記載してください。
*個人事業者で設立した「日」が不明の場合は、空欄のまま構いません(年月までは必ず記載してください)。

<p>＜第2回受付締切分に応募の場合のみ＞ （第1回受付締切分に応募の方は、回答不要です。）</p> <p>①令和2年度補正予算事業（第1回受付締切分）の申請を行っている。</p> <p>②令和2年度補正予算事業（第1回受付締切分）の申請を行っているが、採択結果がまだ出ていない。 ※第2回受付締切分に応募はできますが、第1回受付締切分が採択された場合は、第2回受付締切分を取り下げしていただかなければ、第1回受付締切分の事業実施はできません。</p> <p>③令和2年度補正予算事業（第1回受付締切分）の採択・交付決定を受け、補助事業を実施している事業者である。</p>	<input type="checkbox"/> 補助事業者である （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 補助事業者でない
<p>＜売上が前年同月比※20%以上減少している事業者が対象＞ 「概算払いによる即時支給（審査後、交付決定額の50%を支払う）」を希望するか否か。</p> <p>注1：様式5（概算払請求書）を申請時に提出してください。 注2：地方自治体が発行する売上減少証明書を添付（セーフティネット保証4号に関して地方自治体から売上減の認定を受けている場合は、同認定書（コピー可）で代用可。 注3：共同申請の場合は、対象外となります。</p> <p>※2020年2月～2021年1月までの任意の1ヵ月と、前年同月を比較。なお、創業1年未満のため前年同月との比較ができない場合は、創業後申請する月の前月までの間の任意の連続する3ヵ月間の月平均売上高（A）と当該期間の最終月（B）または当該期間以降の任意の1ヵ月（C）の売上高との比較により対応いただけます。ただし、BまたはCについては、2020年2月以降である必要があります。</p>	<input checked="" type="checkbox"/> 希望する	<input type="checkbox"/> 希望しない
<p>＜全ての事業者が対象＞ 補助対象事業として取り組むものが、「射幸心をそそるおそれがある、または公序良俗を害するおそれがある」事業（公募要領P. 26参照）か否か。</p>	<input type="checkbox"/> 該当する （該当する場合は応募できません）	<input checked="" type="checkbox"/> 該当しない
<p>＜全ての事業者が対象＞（①・②のいずれか一つを選択）</p> <p>1（○）「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金＜一般型＞」には応募していない。</p> <p>②（ ）「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金＜一般型＞」に応募した。</p> <p>※「令和元年度補正予算 小規模事業者持続化補助金＜一般型＞」に採択された方は、<u>辞退を事務局に申し出なければ、本補助金を受給することはできませんので、ご注意ください。</u></p>		

＜計画の内容＞は、合計最大5枚までとします。

<計画の内容（新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越えるための取組）>

1. 新型コロナウイルスの影響を乗り越えるための投資の種類（該当する類型を、一つ以上選択）
- A：サプライチェーンの毀損への対応
 - B：非対面型ビジネスモデルへの転換
 - C：テレワーク環境の整備

2. 事業概要（自社の概要や市場動向、経営方針等を記載ください）（注1）

1.会社概要

2010年設立。沖縄県うるま市にてグラフィックデザイン事務所を運営。企画、デザイン、印刷、編集業務等を請け負っている。2014年に、地域の現代工芸（やちむん、琉球ガラス、藍染織物、紅型など）を展示販売するギャラリー「Gallery haraiso」をうるま市石川曙にオープン。実店舗での常設販売のほかに年に数回の企画展を開催。また県外への催事も年に数回出展している。2017年より県外の百貨店催事に参加。沖縄物産展だけでなく、独自の企画展を銀座三越、日本橋三越、伊勢丹新宿店にて毎年開催している。



■会社全体売上推移

年度	2017	2018	2019
売上	■	■	■

■物販部門売上推移

物販部門（沖縄現代工芸展示販売）は、全体の売上の約45%を担っており、過去3年間の推移は毎年50万円ほどプラスの推移となっている。

年度	2017	2018	2019
店舗売上	¥ ■	¥ ■	¥ ■
催事売上	¥ ■	¥ ■	¥ ■
合計	¥ ■	¥ ■	¥ ■

現状販売経路...実店舗販売と県外催事販売が売上げのメインになっている。

2. 顧客ニーズと市場の動向

■ギャラリーのターゲット層

- A 県外40～70代のミドル・シニア世代の富裕層
- B 県内40～70代のミドル・シニア世代の富裕層

C その他、不特定な購入者

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

- ・ 県内工芸作家のネットワーク（約21工房）
- ・ 県外百貨店とのネットワークがある。（伊勢丹新宿店・銀座三越・日本橋三越・高松三越・新潟伊勢丹・京王百貨店・梅田阪神百貨店）

東京の百貨店（日本橋三越・伊勢丹新宿店）で2018年から独自企画した展示会が好評を得ており、毎年継続して開催依頼が複数届いている。

・ 社内に企画・編集・デザイン・制作部門を備えており、**チラシ・リーフレット、webサイト、看板、パッケージ、ロゴ等のデザインは全て内製化できる。**このため、媒体制作にかかる費用は印刷費など実費のみでコストが抑えられる。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

観光客や県内顧客へのアプローチを高くするために2020年に沖縄現代工芸の展示ギャラリー「Galleryはらいそ識名園」を那覇市にオープンする。魅力的な店作りをすることで、本店とともに売上増をはかっていく。

新型コロナウイルスの影響で今後予想されるオンライン消費を見据え、インターネット上に取り扱う現代工芸品を魅力的に発信する展示販売ギャラリーを内製化により制作。ターゲット層に向けた広告発信などを行いながらオンライン消費の受け皿を作る。実店舗とオンライン上、二つの販路を強化することで売り上げ増を狙っていく。

3. 新型コロナウイルス感染症による影響（売上減少等の状況について記載ください）（注2）

新型コロナウイルスの影響により、県外観光客が減少。売上げの8割以上が県外観光客であり、2020年4月の売上げは前年度に比べ50%以上減少している。新型コロナウイルスの収束も不透明なため不要不急の外出自粛も続行。5月以降も観光客の減少が確定的といえる。また、年々売上の上がっていた「県外催事」について2020年に出展決定している3つの催事のうち、5月開催予定の催事が中止になり、見込んでいた売上げがゼロになった。今後出展を予定する二つの催事についても、コロナの影響により開催が危ぶまれている。

■売上高 前年同月比比較

月次	売上高	減少率
2019年度4月	¥ XXXXXXXXXX	
2020年度4月	¥ XXXXXXXXXX	△73%

このため「**新型コロナウイルス感染症に係るセーフティネット保証4号**」の認定を受ける。

県内では競合他社の工芸品店の休業が相次いでいる。取引先の工芸作家から「**他店舗からの注文がキャンセルになった**」という報告を複数受けており、このままでは工芸作家がものづくりの持続が困難な状況が見えている。仕入先である工芸作家が廃業した場合、弊社の仕入れが困難になることで「**サプライチェーンの毀損**」と捉えることができ、これを回避するためには、工芸作家たちの制作物を仕入れ・販売するスペースを新規で確保することが必須である。新店舗にて販売陳列用の什器を設置することで、工芸作家の作品販売する場を広げていき「**サプライチェーンの毀損への対応**」をしていく。

自社の強みである「**デザインの内製化**」を活用し、本格的なオンライン販売サイトを制作。既存の対面型販売に加え「**非対面型ビジネスモデル**」を強化していく。

4. 今回の申請計画で取り組む内容（注3）

【事業名：30文字以内で記載】

新規店のスペースを魅力的に演出し、誘客強化&売上増

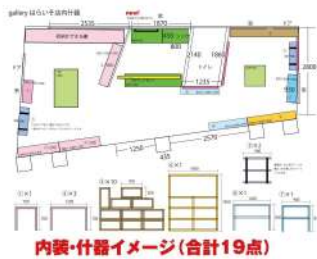
【計画内容】（上記1~3を踏まえて、販路開拓等の取組（A、BまたはCに関する取組を含む）を記載ください）

2020年、那覇市にオープンするgalleryはらいそ2号店。徒歩30秒内圏内に年間7万人の観光客が来場する沖縄県の観光スポット「世界遺産・識名園」が位置する。ここへ訪れる観光客や県外からのリピーター客を誘導していく。県内の同業の工芸品店が相次いで休業することで工芸作家（仕入先）の存続が危ぶまれ、弊社にとっての「**サプライチェーンの毀損**」が懸念されているが、これを回避するために新たな商品販売スペースを確保していく。また、インターネッ

ト消費を見据えたオンライン販売サイトを制作してその存在を告知する媒体を制作・配布し、消費者へ認知させ、**非対面型ビジネスモデル強化**への布石としていく。



【↑世界遺産・識名園（左）。県道222号線沿い、識名園駐車場から徒歩30秒の場所にオープンする「Galleryはらいそ識名園」】



内装・什器イメージ(合計19点)

■店内の什器とあかりの演出

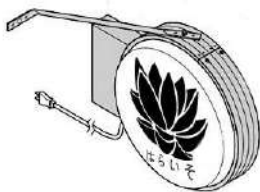
店内は沖縄の現代工芸品が並ぶにふさわしい什器を設置する。商品がより美しく見えるような設計を施し、陳列された工芸品を際立たせるように照明などで演出する。(経費①/別添資料1・2、見積A)



■店舗の入り口・看板について

訪れる客を誘導するために店舗の入り口や壁面、立て看板や電光看板など、店舗の存在感を大いにアピールするためのエクステリアツールを制作する。

【←「Galleryはらいそ識名園の現状の外観。ここから観光客や通り沿いを行き交う人たちにアピールするための、電光看板や暖簾、立て看板などを制作し、アピールする」



電光看板イメージ

(経費②/別添見積A)



↑ 英語のサイン配置イメージ

(経費③/別添見積A)



立て看板イメージ

(経費④／別添見積A)



(経費⑤／別添見積B)

雨天や夕暮れでも認知できるように**重光看板**、外国人観光客へアピールする**英語のサイン**、沖縄伝統工芸品を扱う店舗の雰囲気が一目でわかる**暖簾**。営業時間や取り扱う工芸品などを分かりやすく明記した**立て看板**などを制作して設置する。識名園へと訪れる観光客の目を引く店舗構えにする。訪れる観光客の好奇心を揺さぶることで誘客から購買へと促していくことが狙い。看板には「沖縄現代工芸」というキーワードを配置し、**galleryはらいそを認識していない県内外の工芸ファンに届くようにアピール**する。(経費②～⑤／別添見積A・B参照)

■新店舗ならではの商品開発

また新店舗オリジナル商品を開発。沖縄県うるま市産の塩工房と提携し、新商品を開発。開発に必要な図書を購入し、ニーズにあったデザインを社内で制作する。パッケージの**サンプルを印刷**する。(経費⑥・⑦／別添見積C・D参照)

■店舗アピールのためのメディア制作



新規店舗の認知させる「**ショップカード**」と販売する商品などをわかりやすく掲載した「**リーフレット**」など、店舗告知用メディアを制作・発信。各媒体用に資料を購入し、現在のデザイントレンドを研究し、内製化で制作。印刷し近隣の観光スポットや店舗に設置。(経費⑥、⑧・⑨／別添見積E・F・G・H参照)

■オンラインショッピングサイトの制作・立ち上げ (独自内製化)

自社の強みを活かしオンラインショッピングサイトを独自に制作し新店舗と合わせて立ち上げていく。既存顧客にはメルマガを配信。本事業では新規顧客獲得として、オンラインサイト**開設告知フライヤー**を資料購入。参照・研究し内製化で制作。印刷した媒体を新店舗や付近の関連観光スポット「識名園・世界遺産勝連城跡・海中道路」などに設置。対面販売だけでなく「**非対面型ビジネスモデル**」も確立していく。(経費⑥・⑩／別添見積I・J)



スケジュール

年 月	実施事項
2020年8月	什器・看板導入
2020年9月	ショップカード・リーフレット作成・配布
2020年10月	新商品サンプル完成
2020年11月	オンラインショッピングサイトオープン フライヤー作成・配布

5. 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるための取組の中で、本補助金が経営上にもたらす効果

立て看板、照明付看板、英語サイン、暖簾など、お店の存在をわかりやすく、雰囲気よく目立たせ観光客を誘致。購買へ促すことで売上が増大する。バス通りの路面店のため、日常的に通るを使う自動車やバスに乗る乗客などにもアピールし、新しい顧客獲得を目指す。ロードサイド店舗のメリットを生かしながら販路拡大・売上増を狙う。県内素材を活用したオリジナル商品により店舗の独自性を打ち出す。当計画で制作した各媒体を配布・発信し、店舗・オンラインサイトを認知させていく。

魅力的な商品スペースの拡張・演出による売上アップに伴って、継続的な工芸品の仕入れを増やしていく。これによって県内作家の持続的なものづくりを下支えしていくことで「**サプライチェーン毀損を防ぐ対応**」へとつながっていく。

県外催事で工芸品を購入された「沖縄ファン」の方々から、沖縄旅行の際に「本店（沖縄県うるま市）が空港から遠い」といった声があったが、立地的な弱点が解消される。那覇店を紹介することでリピーターとして顧客を育む拠点にしていく。

また、内製化で立ち上げたオンラインショップへ既存顧客名簿のメールからメールマガジンを配信し誘導。リピート購入へと促す。計画で作成したフライヤーで認知度をあげ、サイトへと誘導し消費へと促す。既存店舗のほかに**非対面型ビジネスモデルを強化**していく。

新規店オープン後・オンラインサイトの売上見込み

売上見込	2020	2021	2022
本店	¥	¥	¥
識名園店	¥	¥	¥
オンラインショップ	¥	¥	¥

新型コロナウイルスによる影響が長引くなかでオンライン販売を伸ばしつつ、回復の兆しが見え、自粛が緩和される際にいち早く店舗をオープンさせて**店舗、webサイト**双方向からの**販路拡大・売上UP**をはかっていくことが本事業の狙いである。

※経営計画等の作成にあたっては商工会と相談し、助言・指導を得ながら進めることができます。

※採択時に、「事業者名称」および「補助事業で行う事業名」等が一般公表されます。

<支出経費の明細等> (注4)

(単位：円)

経費区分	内容・必要理由	経費内訳 (単価×回数)	補助対象経費 (税抜・税込)	補助対象経費のうち新型コロナウイルス関連投資額※
①機械装置等費(1)	新店舗棚什器 (19点)	¥■■■■×1式	¥■■■■	¥■■■■
②広報費(2)	店舗外装・電光看板	¥■■■■×1個	¥■■■■	
②広報費(3)	店舗外装・店舗上英語サイン	¥■■■■×1式	¥■■■■	
④広報費(4)	店舗外装・暖簾費 春夏・秋冬用各1枚	¥■■,■■■×1式	¥■■■■	
②広報費(5)	店舗外装・立て看板	¥■■■■×1個	¥■■■■	
⑥資料購入費(6)	商品開発図書購入費	¥■■■■ (⑥a)、 ¥■■■■×1 (⑥b)、 ¥■■■■×2 (⑥c、⑥d)	¥■■■■	¥■■■■
⑤開発費(7)	新商品開発パッケージ制作印刷費 (10セット)	¥■■■■×1式	¥■■■■	
②広報費(8)	ショップカード印刷費 (1000枚)	¥■■■■×1式	¥■■■■	
②広報費(9)	リーフレット印刷費 (1000部)	¥■■■■×1式	¥■■■■	
②広報費(10)	webサイト告知フライヤー印刷費 (1000枚)	¥■■■■×1式	¥■■■■	¥■■■■
(1) 補助対象経費合計			① ¥■■■■,■■■	② ¥752,360
(2) 補助金交付申請額 (1)×補助率2/3以内 (円未満切捨て)			¥■■■■,■■■	
(3) 新型コロナウイルス関連投資の割合 (%) (②/①)×100%≥1/6 (16.7%)				*小数点第2位を四捨五入 69.5%

※経費区分には、「①機械装置等費」から「⑬外注費」までの各費目を記入してください。

※補助対象経費の消費税 (税抜・税込) 区分については、公募要領P.45を参照のこと。

※補助対象経費の1/6以上が、「サプライチェーンの毀損への対応」、「非対面型ビジネスモデルへの転換」、「テレワーク環境の整備」に関する投資である必要があります。

※(2)の上限は100万円。

＜補助対象経費の調達一覧＞（注4）

＜「2. 補助金」相当額の手当方法＞（※3）

（注

4）

区分	金額 (円)	資金 調達先
1.自己資金	360,399	
2.持続化補助 金（※1）	720,796	
3.金融機関か らの借入金		
4.その他		
5.合計額 （※2）	1,081,195	

区分	金額 (円)	資金 調達先
2-1.自己資金	360,398	
2-2.金融機関か らの借入金		
2-3.その他 (概算払いによる即 時支給分含む)	360,398	

※1 補助金額は、支出経費の明細等（2）補助金交付申請額と一致させること。

※2 合計額は、支出経費の明細等（1）補助対象経費合計と一致させること。

※3 原則、補助事業が終了してからの精算となりますので、その間の資金の調達方法について、ご記入ください。

○複数事業者による共同申請の場合の記載について

（注1）共同申請の場合、共同で取組む経緯や取り組んでいる内容等で記載してください。

（注2）共同申請の場合、共同事業での影響の状況を記載してください。

（注3）共同申請の場合、共同経営計画の内容を記載してください。

（注4）共同申請の場合、記載は不要ですが、必ず様式2-2を提出してください。