〈経営計画〉①企業概要

当ジムは2026年2月に〇〇市の〇〇駅前（ビル2階・約40㎡）で開業したパーソナルトレーニングジムである。代表1名が指導を行い、受付と清掃をアルバイト1名が担当している。
主なサービスは、30〜50代の女性を対象とした月8回のマンツーマン指導（1か月49,800円）である。会員数は2026年9月末時点で28名、月商は約130万円で、開業から8か月で単月の黒字に達した。
開業前に〇〇市の特定創業支援等事業（創業セミナー全4回）を修了し、市の証明書を取得している。開業資金は自己資金300万円と日本政策金融公庫からの借入400万円で、設備（トレーニング機器6台）と内装に充てた。
【現状のまとめ】体験に来た方の入会率は約7割と高い一方、体験の申込み自体が月5件前後にとどまっている。集客は会員の紹介と口コミに頼っており、新規の方が当ジムを知り、予約する入口が無いことが課題である。

SAMPLE

〈経営計画〉②顧客ニーズと市場の動向

会員28名のうち24名が30〜50代の女性で、入会理由の上位は「大人数のジムは続かなかった」「食事の相談もしたい」である。入会時アンケート（28名）では、当ジムを知ったきっかけが「知人の紹介」19名、「通りがかり」6名、「ネット検索」3名だった。
〇〇市と隣接2市の人口は約21万人で、30〜50代女性は約4.2万人である（市の統計・2025年）。市内のパーソナルジムは4店舗あるが、女性専用で食事指導まで行う店は当ジムだけである。
体験に来た方の約7割が入会しており、「知ってもらい、予約してもらう」入口さえ作れば、会員を増やせる見込みがある。

SAMPLE

〈経営計画〉③自社や自社の提供する商品・サービスの強み　④経営方針・目標と今後のプラン

③強み：代表は管理栄養士の資格を持ち、運動と食事を一人の担当が一貫して指導できる。体験からの入会率約7割、3か月後の継続率86%（28名中24名）と、来た人を定着させる力がある。
弱み：開業8か月で知名度が低く、予約の受け皿となるサイトが無い。指導は代表1名のため、受け入れ可能な会員は最大45名である。
④方針：「女性専用・食事まで一緒に」を軸に、地域の30〜50代女性に当ジムを知ってもらい、体験の申込みを増やす。
目標：体験の申込みを月5件から月15件へ、会員数を2027年9月末に42名（受け入れ上限の9割）にする。月商は130万円から195万円を目指す。
プラン：①体験予約サイトを作り、空き枠から予約できるようにする。②地域情報誌に春と秋の2回広告を出す。③体験者に食事記録シートを渡し、体験後1週間の相談につなげる。④予約の経路と入会率を毎月記録し、広告の出し方を見直す。

SAMPLE

〈補助事業計画〉①補助事業で行う事業名　②販路開拓等（生産性向上）の取組内容

①事業名：体験予約サイトと地域誌広告で30〜50代女性の新規会員を増やす（29字）

②取組内容：

（1）体験予約サイトの制作（ウェブサイト関連費）：会員の声、指導の流れ、空き枠から予約できるカレンダーを載せたサイトを制作する。制作は市内の制作会社に依頼し、2027年1〜2月に公開する。

（2）地域情報誌への広告掲載（広報費）：○○市と隣接2市に配布される月刊の地域情報誌（発行5万部）に、2027年3月号と4月号の2回、体験予約サイトのQRコードを載せた広告を出す。

（3）食事記録シートの印刷（広報費）：体験者に渡す2週間分の食事記録シートを1,000部印刷し、体験後の相談につなげる。

（4）体験用の体組成計の導入（機械装置等費）：体験時に体脂肪率・筋肉量を測り、結果シートを渡す。数値で変化を示すことで入会の判断材料にする。

実施体制：代表がサイトの内容と広告原稿を、アルバイト1名が予約の確認と体験者への連絡を担当する。

この取組は、紹介と口コミに頼っていた集客に「知る→予約する」入口を作るものであり、既存の会員向けサービスの延長ではない新しい販路の開拓である。

SAMPLE

〈補助事業計画〉③業務効率化（生産性向上）の取組内容　④補助事業の効果

③業務効率化：電話とSNSのメッセージで受けていた体験の予約を、サイトの予約カレンダーに置き換える。予約の確認と日程調整にかかる時間を週4時間減らし、その時間を体験者への食事相談に充てる。
④効果：体験の申込みを月5件から月15件へ増やす。入会率を現状の7割から6割と控えめに見ても、新規入会は月9名となり、2027年9月末の会員数42名に届く。月商は約65万円増（1か月49,800円×13名の純増）を見込む。
根拠は、入会時アンケートで「ネット検索」で知った人が3名いる一方で予約の受け皿が無かったこと、地域情報誌の読者層（30〜50代女性が約6割・発行元の媒体資料）が当ジムの対象と一致することである。
予約の経路・体験数・入会率を毎月記録し、2027年5月に広告の内容を見直す。会員数が受け入れ上限に近づいた段階で、トレーナー1名の採用を検討する。

SAMPLE

経費明細表と補助金額（架空の数字）

③ウェブサイト関連費　体験予約サイトの制作　300,000円

②広報費　地域情報誌の広告（3月号・4月号）　450,000円

②広報費　食事記録シートの印刷（1,000部）　90,000円

①機械装置等費　体験用の体組成計　360,000円

④展示会等出展費　体験会の会場費（公民館・2回）　300,000円

補助対象経費の合計　1,500,000円

補助率2/3　補助金申請額　1,000,000円（上限200万円の範囲内）

※ウェブサイト関連費の補助額（200,000円）は、補助金額の1/4（250,000円）以内に収めている。

※見積書は、50万円以上の経費について2社以上から取得している。金額・区分は公募要領で確認し、自社の見積に置き換える。

この見本は架空の例：開業8か月のパーソナルジム（代表1人＋アルバイト1人・市の創業支援セミナーを修了）。モラエタが架空の事業者と数字で作った例で、採択実例ではありません。実際の下書きは、本人の答えと数字だけをもとに作られます。

SAMPLE