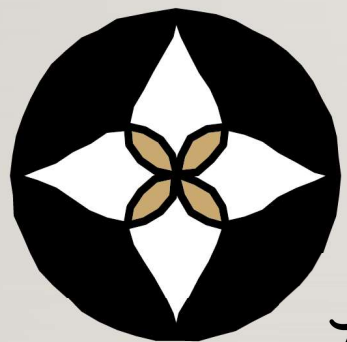


2022/6/3 (Fri)

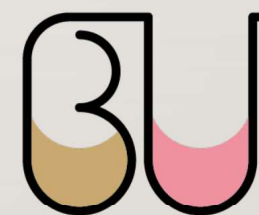


『 事業再構築チャレンジセミナー 』

事業再構築補助金の活用事例の紹介



だし廊
DASHIRO



株式会社
ブロスアップ

代 表 取 締 役
原 田 佳 和

『自己紹介』

原田 佳和 (ハラダ ヨシカズ)

広島県広島市出身 37歳

東北大学理学部 卒業 (ラーメン店でのアルバイトに没頭)

金融系コンサル、製薬メーカーにて会社員として勤務

広島のラーメン店にて2年間修行 → 妻の地元宮城で独立を決意

2016年 創業 ラーメン「だし廊」を仙台で立ち上げる

2018年 法人化 株式会社ブロスアップを設立する

2022年 6月現在、法人4期目 宮城県内に「だし廊」5店舗運営中

趣味は「子5人(男3、女2)と遊ぶこと、ジム通い」





だし廊
DASHIRO

『 自 社 紹 介 』

コンセプトは「だしのギャラリー」
だしソムリエの創る「だし」に様々な自家製麺を合わせたラーメンが特徴

宮城県内にだし廊を5店舗展開中

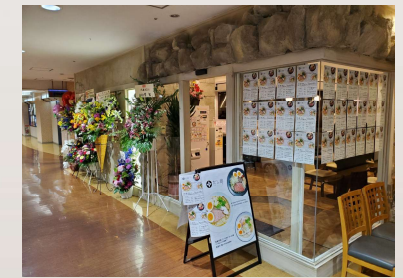
現在、従業員数94名（アルバイト・パート含む）



- DASHIRO -



- NIBO -



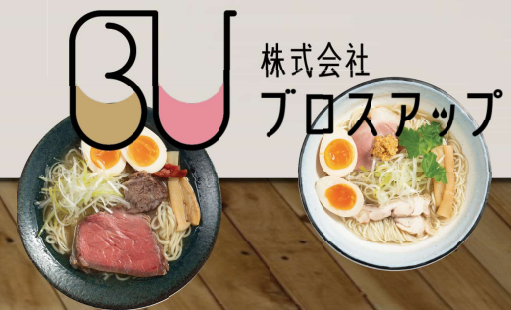
- Mix -



- BUSHI -



- GoLD -



『 今日お伝えしたいこと 』

- ・ 事業再構築補助金の申請の前に
考えた方がいいこと
- ・ 補助金申請が採択されるために
意識したこと

『なぜ事業再構築補助金を活用したのか？』

新型コロナウイルス感染拡大の影響にて

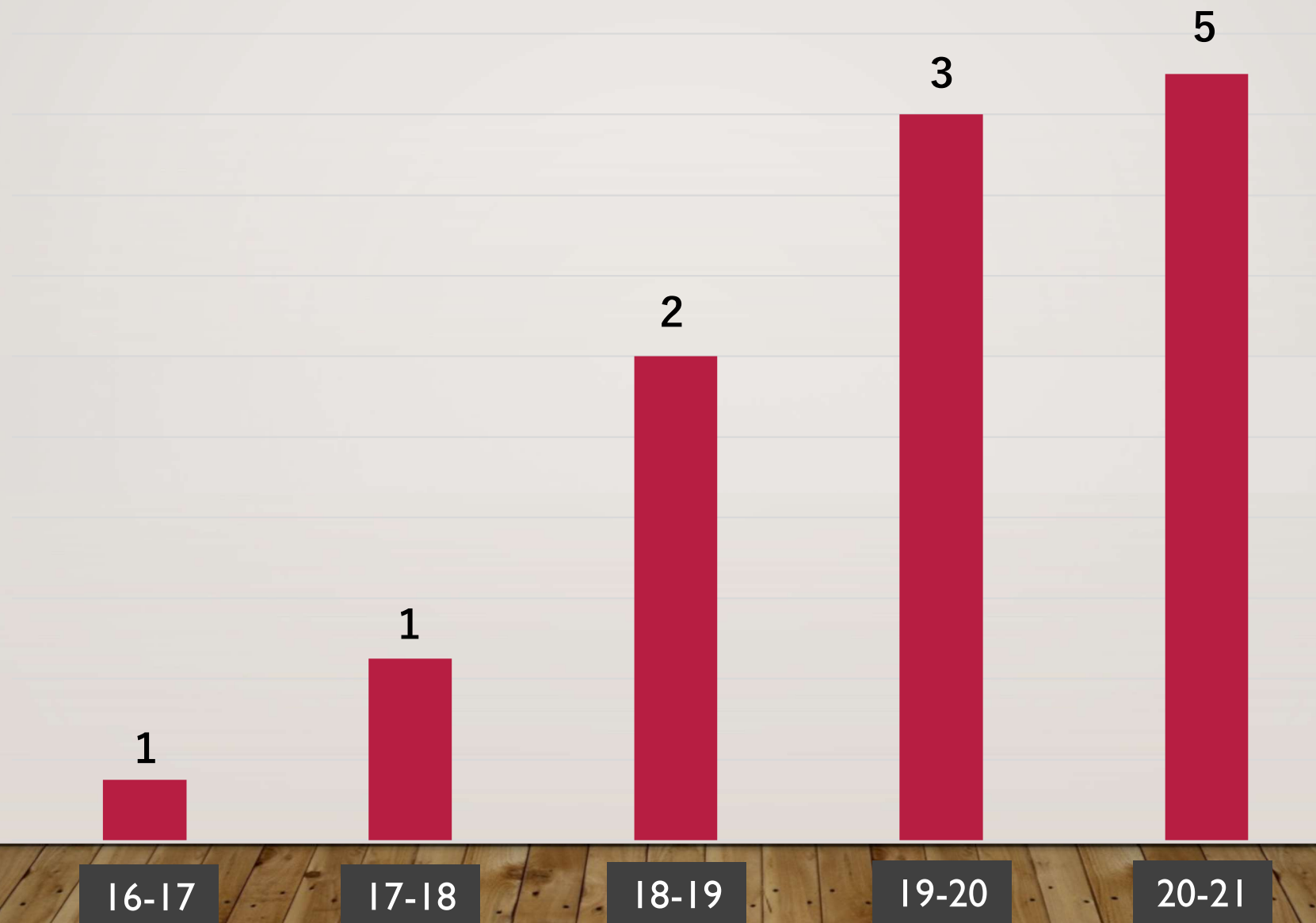
既存店舗の集客が厳しい状況にあり

新しい収益の柱を作りたいと考えていた

『 新型コロナウイルスの影響 』

2022/6/3 (Fri)

売上推移（創業～法人第3期まで）



『 コロナ禍で変わったこと 』

行動様式の変容（潜在顧客↘）

外食の敬遠（集客↘）

感染対策重視（回転率↘）

① 仙台市中心部でのドミナント出店

Where is Broth-up ?



②海外への店舗展開計画



→人員が過剰になり、人件費が重しに

『 コロナ禍での問題 』

- ・ 中心部への人流減少
- ・ 外食敬遠で集客困難
- ・ 感染対策重視で回転率減少

→ 店舗売上の大幅な減少

「高額な家賃負担」
「過剰になった人員」

→ 既存店舗の売上だけでは厳しい

『 コロナ禍で新たな取り組み 』

EC販売事業（だし廊 -HOME-）

→ 大きく売上を上げるには
中長期視点で継続性が必要
すぐには効果は見込めない

ク)

商業施設の催事への出店（冷凍麺等）

事業再構築補助金！！

補助額 1 億円？？？！

『なぜ事業再構築補助金を活用したのか？』

【結構な本音を言うと・・・】

補助金の金額規模と

通常時にはあり得ないくらいの

大きな予算に目が眩んだ

『 事業再構築補助金 補助事業内容 』

感染拡大の波にどうやって対応するか

「飲食実店舗の売上減少」
「過剰になる人員」

→フードトラックで新たな商圈に
余剰人員を充てることで対応

『採択された補助事業』

『フードトラックで創る』
殿堂ラーメン店こだわりの”だし”を
使った事業再構築と新たな働き方

『採択されたコツ4選』

- ①事業再構築の類型・要件を押さえる
- ②事業のストーリー性
- ③審査・加点のポイントを押さえる
- ④見やすさ、読みやすさを意識

『採択されたコツ①』

①事業再構築の類型を的確に、要件を明確に

- ・ 5つの類型があり、的確にする
- ・ 類型の要件を満たすのか、明確にする

→審査の足切りのようなイメージ
上記は審査のステージに立つ最低条件

『採択されたコツ①』

1: 補助事業の具体的取組内容

当補助事業は認定経営革新等支援機関である弊社メインバンク「株式会社七十七銀行」とともに「事業再構築指針」に沿って作成した事業計画である。(認定支援機関要件)

(1) 事業再構築要件について

<当補助事業の内容>

「宮城県内にてラーメン店を5店舗経営していたところ、コロナの影響で実店舗へご来店する顧客が激減している。当店は仙台中心部繁華街がメイン商圏のため「密を避ける」、「繁華街への行政からの時短要請」、「リモートワークの普及」などコロナの影響が特に大きい。また立地的に当店は不特定多数の人が集まる為、従業員も安心して働くことが難しい。厳しい事業環境を打破すべく、商品の提供方法を変更し、新しい商品にて事業を再構築する。具体的には、宮城県ラーメンウォーカー殿堂入りなど屋号(だし蔵)の知名度を生かし、当社の強み“だし”にこだわった新たな『持ち帰り用フード』を開発、『フードトラック』にて新商圏へ提供し、実店舗に縛られない働き方、新たな飲食店モデルで事業再構築をする。この『フードトラックでの持ち帰りフード販売』の売上高が、3年間の事業計画期間終了後、総売上高の15%以上を占める計画を策定し、ウィズ・ポストコロナ時代における地方での新たな飲食店のロールモデルを創る。」

当補助事業は、本補助金の「通常枠」にて応募申請し、選択する事業再構築の類型は「業態転換(提供方法の変更の場合)」に該当するので、必要となる要件を満たすことを以下に示す。(事業再構築要件)

要件	要件を満たす内容	
提供方法の 新規性要件	①過去に同じ方法で提供していた実績がないこと	当補助事業の内容である「フードトラックでの商品提供」は今回が初となる。これまでは実店舗でのラーメン提供が当社の商品提供方法である。
	②新たな提供方法に用いる主要な設備を変更すること	今回新たに「フードトラックでの商品提供」をするため、新たにフードトラックの厨房設備(車両費は含まない)を設ける。
	③定量的に性能又は効能が異なること	実店舗と「フードトラックでの商品提供」は方法が全く異なるもので、定量的な性能や効能での比較は難しい。
商品の 新規性要件	①過去に製造した実績がないこと	今回フードトラックで提供する商品は弊社の強み“だし”を生かした「持ち帰り用フード」であり、これまで製造した実績はない。
	②主要な設備を変更すること	今回新たにフードトラックで提供するための「持ち帰り用フード」を作るため、新たにセントラルキッチンを設ける。
	③定量的に性能又は効能が異なること	実店舗で提供していたラーメンとフードトラックで提供する「持ち帰り用フード」は全く異なる商品のため、定量的な性能や効能での比較は難しい。
売上高10% 要件	3～5年間の事業計画期間終了後、新たな提供方法による売上高が、総売上高の10%以上を占める計画を策定すること	3年間の事業計画期間終了時点において、フードトラックでの持ち帰りフードの売上高が、総売上高の15%以上となる計画を策定する。

事業計画書の一番最初の1ページ目に

申請する補助事業の具体的内容を端的にまとめ、

①補助事業内容の類型が的確になっており、

②類型が必要とする要件を明確に満たしている

上記2点を分かりやすく伝えることを意識した

『採択されたコツ②』

②事業のストーリー性

- ・ コロナ禍の影響による自社の状況を分析
- ・ SWOT分析により自社の強みを生かす
- ・ 補助事業でどのように自社を再構築するのか
- ・ 実現するとどのような未来があるのか
- ・ 実現度の高さはどれくらいか

『採択されたコツ②』

強み	弱み
<ul style="list-style-type: none"> ・「だし」に関する商品開発力、レシピ群の豊富さ ・宮城県内での知名度と確立されたブランド 	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗展開直後のコロナ拡大で、人員が過剰気味 ・商品提供方法の幅が狭く、実店舗への集客に収益を頼っている
機会	脅威
<ul style="list-style-type: none"> ・中食市場への進出チャンス ・優秀な経験者など人材獲得の好機 	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ感染による影響の見通しが不透明である ・新しい生活様式の浸透と中食の存在感

『フードトラックで創る』殿堂ラーメン店
 こだわりの”だし”を使った事業再構築と
 新たな働き方

『採択されたコツ③』

③審査項目・加点項目を押さえる

- ・審査項目、加点項目をしっかりと盛り込む
→全て公募要領の「審査項目」に記載してある

【オススメの方法】

先に審査・加点項目を作成する計画書上にコピペする
そこに自社の内容を肉付けしていく
どうしても盛り込むのが難しい場合は削っていく

『採択されたコツ④』

④審査するのは人間なので・・・

- ・見やすさ、読みやすさを意識する
- ・図や表、画像等もなるべく盛り込む
- ・赤字や下線等も使用して重要箇所を強調

→他人に読んでもらい指摘してもらおう

『申請にあたり特に重要なこと』

支援機関様のバックアップ体制

補助金は先にお金が必要

計画作成への助言と融資協力

→事業計画書の1ページ目先頭に記載

『採択後について』

採択されてからがスタート

- ・ 事前着手申請は出した方が良い
- ・ 交付申請の準備はすぐにでも (仕様決定と見積もり確定)

建物費が予算の大部分を占めると
仕様変更による予算の狂い

世界的な物流などの問題による
建築資材や厨房機器類の納期遅れ

関係業者数が多いと意思疎通に齟齬が生じ
契約関係のスケジュール遅れ

『補助金申請前に考えた方が良いこと』

投資金額が大きくなると
とんでもないプレッシャーを感じます
申請する補助事業自体が初めての取り組み
軌道に乗り再構築の基盤となるのか
未知数な部分も多く不安は尽きない

- ・ 本当に申請する事業は必要か
- ・ 本業で他にできることはないか
- ・ 申請前にテストマーケティング
- ・ 何より「やり抜く覚悟」はあるか

《 今後の展望 》

「フードトラック事業の売上構成比15%以上を目標に」

- ・フードトラックで新しいブランディング戦略
- ・フードトラックで飲食の新しい働き方を創る
- ・フードトラックと飲食実店舗のシナジーを創る

弊社の補助事業が絶対に成功する保証はありません

「成功する方法を考え、やり続け、やり抜くこと」