

1. 支援先

業種： 旅行業

従業員数： 1人

経緯：支援先企業から金融機関に「新型コロナウイルスによる本業への影響が大きく、売上確保のため、新たに猫専用ホテルを始めたい」との相談があり、本事業を紹介

返済開始： 令和3年7月

2. 経営課題の洗い出し

支援先からの要望:

新事業進出にあたり、事業再構築補助金の申請を行いたいが、独力では難しいため、書き方や新事業のPRについてアドバイスを希望

財務状況: 2020年は一時、月売上が前年比99%減

固定費の支払いにより、資金繰りが厳しい状況

課題: 本業である旅行代理業務の低迷により、新たな収益の柱として猫専用ホテルの開業に向け、建設資金の調達のため、事業再構築補助金の採択を目指す

⇒ 課題解決に向け、専門家派遣(経営診断、補助金申請の支援)を実施

3. 専門家派遣

第1回事業再構築補助金を独力で申請したが、不採択となったため、第2回事業再構築補助金の採択を目指し、以下の角度からアドバイスを実施

- 国からの第1回不採択時のフィードバックを解説し、これを踏まえた事業計画のブラッシュアップ
- 補助金要綱に沿った申請書の書き方を解説
- 猫専用ホテル第2店舗目も視野に入れた発展性のある事業計画

- (ポイント) ①利益率を高めるため、追加費用をかけずに実施
②本業(旅行代理店)とのシナジーを意識したセット販売の推進

4. 支援方針の策定①

専門家からの提案:

- ①第1回事業再構築補助金の不採択理由を確認し、第2回申請書を修正
- ②期間内の事業終了及び早期のPRを行うため、第2回事業再構築補助金の交付決定前に事前着手
- ③アフターコロナに向けた新サービス「猫と宿泊できる宿泊所」の推進及び2店舗目を見据えた発展的な事業展開

伴走支援者:金融機関支店担当者

(進捗管理、資金繰りモニタリング)

4. 支援方針の策定②

行動計画：

- ①補助金要綱のポイントを捉えた内容の磨き上げと、期間内に事業終了できるよう事前着手の申請
- ②旅行客に猫専用ホテルを紹介することで、直接的なPRや口コミによる顧客の発掘に努め、旅行代理店業務とのシナジー効果を活かす
- ③第1ホテルの安定的な利益確保が見込まれれば、第2ホテル建設の検討を開始

5. 取組経過

事業内容:

- ・第1ホテルの売上、利益は堅調に推移
- ・顧客からの反応も良好で、リピーターの割合が多い
- ・第2ホテルの建設に向けて建設予定地、コンセプト(犬も対象とするか等)の検討中

財務内容:

第2回事業再構築補助金に採択され、金融機関からのつなぎ融資が決定

代表者の声

- ・これまで補助金申請や経営の相談をできる相手がいなかった
- ・旅行プランとのセット割の検討など具体的な話ができて勉強になった
- ・コンサルに依頼せず事業再構築補助金に採択されたケースは非常に珍しく、感謝している

伴走支援者の声

- ・猫専用ホテルは現在の事業と関連性が高く、話題性もあるため、必要かつ持続可能な計画と評価でき、金融機関として後押ししていきたいと感じた