

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、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