

申込

評価申込書

〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

事業計画書

〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇
〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

「評価申込書」をお送りください。
事業計画書を作成している場合は
評価申込書と一緒に送りください。

面談

専門家
(マネージャー)



事業計画の内容を専門家が詳しく
お聞きします

委員会に向けて 事業計画のブラッシュアップ支援

事業計画の更なる
ブラッシュアップ
が必要な場合

評価レポートを
お渡しします

委員会終了後

評価レポートを
お渡しします

事業可能性評価委員会

経営・財務・法律などの専門家で
構成する委員会において
総合的な評価を行います



専門家 (委員)

継続支援

委員会で「事業の可能性あり」と評価された場合、
3年間の継続支援を受けることができます。
詳細は裏面をご覧ください。

評価レポート (サンプル)

事業計画を客観的な視点で評価し、総合的な評価・重要課題・アドバイスを記載しています。
評価レポートは A4 用紙で 3～4 枚程度です。

別紙

評価結果
全体の評価
総合的な評価と重要課題
＜総合的な評価＞
加糖の味にこだわりをもつ愛好家向けに好みの味の珈琲豆を提供することで珈琲文化の醸成を図る。』との高い志と敬意を表します。
事業の内容と特長は以下の通りです。
ターゲット：珈琲の味にこだわりを持つ富裕層
顧客の課題：自分の好みの味にフィットした珈琲豆の種類がわからない。
顧客の課題を解決するソリューション：
家庭での1週間当たりの平均飲用杯数は2012年が6.89杯、2022年では7.67杯と増加しています。 (出典①)
① 週間当たりの平均飲用杯数 (推定値)
2012 6.89 2013 7.04 2014 7.21 2015 7.38 2016 7.55 2017 7.72 2018 7.89 2019 8.06 2020 8.23 2021 8.40 2022 8.57
このような有望な市場に参入を計画されていますが、都内自家焙煎店数は804店（主典②）と競争が激しい状況です。厳しい競争環境で顧客に支持されるためには、事業目的の実現に向けたコンテストの再構築が求められます。よって今回は「事業計画のブラッシュアップが必要」と評価させていただきます。今後、以下の課題を再検討し、再度お申し込みいただくことを期待しております。

1

＜重要課題＞

1 鮮度維持の検討

① 焙煎後の珈琲豆の鮮度について

カフェ・ヴェルディ社の資料によると（主典③）、香りは1週間前後にピークとなり、その後緩やかに下降していきます。

一方、香味とコクは緩やかな上昇を続けますが、2週間前後を境に、香味成分が香りを上回ります。3週間ほど経過すると、香りを殆ど感じられなくなり、悪く言えば苦いだけの珈琲豆になってしまいます。そして、これ以上経過したコーヒーは、普通の食料品同様「酸化」が進みます。冷凍庫で保存しても、1か月が限界のようです。

② 鮮度を維持するための対策

現状、珈琲豆の鮮度を維持するためには、小ロットでの自家焙煎機の導入の検討を推奨します。工数は増えますが、風味しさを重視する事業目的を考慮した場合の選択肢として検討されることを推奨します。初期投資は当初想定よりも増えますが、顧客との継続的な関係を維持するのに貢献すると思えます。

生豆については、珈琲豆産地時代のネットワークを活用され、上質な豆を仕入れることを検討してください。上質な生豆にも請求効果が期待できます。

2 顧客嗜好フィッティングの強化

最終的な仕様のアンケートで顧客の嗜好フィッティングを実施される計画です。珈琲マイスターの資格を保有されていることから、顧客の嗜好に合った豆の選択スキルには全く問題はないと思えますが、顧客の真の嗜好が初回アンケートで完璧に反映できない事も想定されます。提供方法は非ブラス型ですので、複数回のアンケートで、顧客の嗜好を完全に反映していくプロセスを追加されることを推奨します。また、顧客の嗜好のなかでは、一つの味ではなく複数の味を比較しながら味わいたい意向を持った顧客層も想定されます。

①：・・・・・・協会『・・・・・・動向調査 20**年度 第・回調査』
②：・・・・・・『・・・・・・』
③：・・・・・・『・・・・・・』

参考にした資料 (出典) などを
記載しています

2

マネージャー等のアドバイス概要

① 経営面

資金については東京都の制度融資を活用されることを推奨します。「創業融資」が該当します。融資限度額は3,000万円です。

取り扱い金融機関（銀行・信用金庫・信用組合）へ相談されることを推奨します。

『東京都中小企業融資制度案内』
<https://www.sansyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/chusho/01de320a320c19205cd302024.pdf>

② 市場開拓面

③ 技術面

④ 商品・サービス面

⑤ 他の支援策の紹介等

以上、事業計画書及びヒアリングを基に事前評価されたものです。上記評価及びアドバイスを活用して、事業内容・事業プランを見直しされることをお勧めします。

問い合わせ先

〒101-0024
東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9F
(公財)東京都中小企業振興公社
事業戦略部 経営戦略課 事業可能性評価事業 事務局
TEL: 03-5822-7232
URL: <http://www.tokyo-kosha.or.jp>

3

※「事業計画のブラッシュアップが必要」と評価された場合、評価レポートで指摘された内容を解決後、再度お申込みいただくことが可能です。