

住居確保給付金 自立に向けた活動計画

フリガナ

氏 名

住所

電話番号

事業所名	霞ヶ関事業所		
所在地	東京都千代田区霞ヶ関		
事業形態	☐ 法人 ☒ 個人 ☐ その他（ ）		
業種	サービス業		
事業概要	〇〇代の●●エリア周辺の会社員がメインターゲットの居酒屋。ドリンク△△種類取扱い、隠れ家的な雰囲気の店構えとして、くつろげる空間を提供する。		
これまでの 平均月額収入 (※)	300,000 円	申請月の 収入 (※)	50,000 円
相談したいこと	☒ （融資や創業にあたり）事業計画書作成の具体的アドバイスがほしい ☒ 売上げを向上させたい ☐ 来店客を増やしたい ☒ 効果的な広告宣伝をしたい ☐ ネット販売を考えたい ☐ WEB をもっと活用したい ☐ ホームページを見直したい ☐ SNS を上手に活用したい ☐ 商品パッケージを見直したい ☐ 商品・サービスのネーミングに悩んでいる ☒ 飲食店メニューを再考したい ☐ デジタル・IT 化を進めたい ☐ DX を考えたい ☐ 経営の観点から所有不動産の活用策を考えたい ☐ 下請けから脱却したい ☐ 新事業を何か始めたい ☐ 新事業を軌道に乗せたい ☐ 事業の先行きに悩んでいる（後継者・事業継続等） ☐ 急な資金繰りの悪化に困っている ☐ 資金繰り管理をしっかりやりたい ☐ 資金調達の方法を知りたい ☐ 売上はあるが利益が思うように出ない ☐ 価格設定を見直したい ☐ 補助金の活用を考えたい ☐ 補助金申請書（自社作成）への専門家の助言がほしい ☐ 契約の注意点を知りたい ☐ 契約トラブルで困っている ☐ 経理処理・決算処理の相談がしたい ☐ その他（ ）		

(※) 就業機会の減少に関する申立書と同じ収入を記載すること。

自立に向けた 方向性	事業計画書を作成して銀行などから資金調達を行い、新メニューの開発や広告を打ち、休業により離れていったメインターゲットの客足回復や会社員以外の▲▲もターゲットにすることにより、売上げを向上する。	
自立に向けた 活動計画 (時期・方法等) (※)	1ヶ月目	【内容】 週に1回経営相談に行く 【方法】 売上げアップの相談、営業活動の検討、資金調達相談、経営改善セミナーの受講
	2ヶ月目	【内容】 週1回売上げアップのための活動、市場調査を行う 【方法】 広報（SNS、ポスティング等）、ニーズ把握
	3ヶ月目	【内容】 週1回売上げアップのための活動を行う 【方法】 広報（SNS、ポスティング等）、新商品・サービスの検討
経営相談先	窓口名称	
	連絡先	
	対応者	

※経営相談先から就労を勧められた場合は、くらしサポートセンター守口へ報告すること