別添様式

記載例

商店街若者・女性新規出店チャレンジ応援事業

|  |
| --- |
|  |

事　業　計　画　書

|  |
| --- |
|  |

令和　〇　年　〇 月　〇　日作成

**１　　開業希望者の概要**

|  |  |
| --- | --- |
| 開業希望者  法人の場合は  開業する店舗の  運営責任者  （店長等） | フリガナ： ﾋｮｳｺﾞ　ﾀﾛｳ  兵庫　太郎 |
| 性別：　☑男　・　□女　　　（生年月日：　１９××年　×月　×日） |
| 住所：　　〒　650－0000  ← ご自宅の住所 等 郵便物を受け取れる住所をご記入ください。  ○○○　市　〇〇区　○○通　　〇－〇－〇 |
| 連絡先：０７８（０００）００００　　E-mail：[taro\_hyogo@hyogo.co.jp](mailto:taro_hyogo@hyogo.co.jp)  携帯電話：０９０（０００）００００ |
| 法人名・屋　号  代表者名等 | フリガナ：ｶﾌﾞｼｷｶｲｼｬ　ﾋｮｳｺﾞ 　　　ﾀﾞｲﾋｮｳﾄﾘｼﾏﾘﾔｸ　ﾋｮｳｺﾞ　ﾀﾛｳ |
| 株式会社　兵庫 　　　　　　 代表取締役　兵庫　太郎 |
| **開業希望者及び主たる従事者のプロフィール・自身の強み**  （事業関連：経歴、経験）  平成○年○月○○調理師専門学校卒業、平成○年～平成○年まで居酒屋チェーン店でアルバイト、平成○年～ ○○レストランで調理師として○年間勤務、平成○年○月退職予定  （保有するノウハウ・資格・技術・特許等）  平成○年○月調理師免許取得、平成○年○月コーヒーマイスター資格取得  （人的ネットワーク・その他）  　親戚が農業を営んでおり、この地域の野菜農家の方々とのネットワークがある。 配偶者が○○で栄養士の仕事をしており、新たな健康食メニューに関する情報が得られます。  　もともと接客が得意であり、単なる喫茶や食事の提供だけでなく、お客様が満足されるよう付加サービス（夕飯レシピ やお弁当レシピの情報提供等）が可能です。 | |

**２　　出店予定場所**

|  |  |
| --- | --- |
| 組合員となる商店街 | ○○中央商店街　　　　　【組合員数】　　△△　人 |
| 空き店舗の所在地 | ○○　市　　○○　　町 |
| 空き店舗になった日 | ○○　年　　○○　　月　　から |
| 空き店舗の面積 | △△　㎡ |
| 店舗の月間賃料 | ○○○，○○○円　／　月 |
| 営業時間・定休日 | △△：△△　　から　△△　：△△　まで・　　　○　曜日 |

★事業内容の補足説明資料等は、Ａ４版片面３枚まで追加可能。

事業の概要が分かる事業計画書を作成してください。

**３　　事業内容**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **業種 ：** 　飲食店  **店舗名 ：** ひょうごカフェ・レストラン | | **許認可の必要**  有り（飲食店営業許可　）・なし |
| **店舗コンセプト（方針）**  ビジネスマンやＯＬに健康食とワンランク上の珈琲を組み合わせたランチメニュー等を提供  **開業の動機・目的**  これまでの飲食店での経験と趣味の珈琲づくりを活かし、自分の店を持ちたいと考えていたところ、私自身が生まれ 育った○○市○○地区の○○中央商店街内に希望条件に合致した空き店舗があったため、独立・開業を決めた。 | | |
| **事**  **業　の詳細** | **１．取扱い予定商品や提供メニュー・サービス**  日替わりランチセット：800 円、スウィーツセット：500 円、昼食用弁当の販売：500 円 カウンター席10 席とテーブル席20 席を配置し、店舗の内装は落ち着いた雰囲気の○○調のデザインに統一 週６日営業（定休日：毎週日曜日）、営業時間：9:00～18:00。  **こだわり点**：使用する素材は、農家の新鮮な旬の有機野菜や果物を使用し、調理についても植物オイルや発酵調味料を使用するなど利用者の健康美容に留意したメニューを提供しています。また女性客のために温野菜サラダや野菜スイーツにも注力していきます。更に利用客は少ない昼休みで待ち時間なく食したい要望が強いと思われることから、スマホからの予約システムのアプリや待ち時間表示できる店頭看板を設置していきます。  **２．立地環境の特徴・地域顧客ニーズや業界動向等**  ○○地区は、商業ビルやオフィスビルが立ち並び、○○市役所や○○もあり、昼間人口の増加が顕著です。近隣には喫茶店が○件、レストランが○件あるが、ビジネスマンの昼食場所が不足している状況にあるため、ランチや弁当配達サービスがビジネスチャンスであると思います。  **３．具体的な競合先の特徴や類似業者の取組み**   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | |  | A 店 | B 店 | C 店 | D 店 | | 特徴 | 喫茶店 | カフェ・レストラン | うどん屋 | レストラン | | 主要な客層 | OL、サラリーマン | OL | OL、サラリーマン | サラリーマン | | ランチ | 軽食＋コーヒー | ワンプレートランチ | 日替定食 | サービスランチ | | ランチ単価 | 900 円 | 1,200 円 | 900 円 | 1,500 円 | | 席数 | １６席 | １８席 | ２０席 | ２０席 | | 特徴 | ランチには力を 入れていない。 固定客あり。 | ランチ営業中心。 女性客を意識し たメニュー構成。 | 年齢層が広い。 ランチ営業中心。 | 夜の営業中心で ランチ営業は片 手間。 |   ★ 統計資料等の客観的な データをご使用ください  **４．狙っているメイン顧客の特徴**   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | 10歳 未 満 | 10歳 代 | 20歳 代 | 30 歳 代 | 40 歳 代 | 50 歳 代 | 60 歳 代 | 70 歳 以 上 | 合 計 | | 男性 | 50 | 50 | 80 | 220 | 200 | 150 | 50 | 200 | 100 | | 女性 | 50 | 50 | 80 | 220 | 200 | 150 | 50 | 200 | 100 | | 合計 | 100 | 100 | 160 | 440 | 400 | 300 | 100 | 400 | 200 |   　特に当該地区では30歳代～50歳代までの顧客が多く、ランチタイムには価格や健康美容に敏感なOLがの通行客が多くみられます。  **５．若者や女性視点含めたお店のセールスポイント（創意工夫点・競争優位点）**  　コーヒーマイスターの資格を生かし、近隣の店舗では味わえない厳選した産地の珈琲を安価で提供でき、珈琲にあうスウィーツの研究を長年し、多種多様なメニューが提供できます。 県内産の野菜を活用し、ビジネスマンやOLの栄養バランスに配慮したランチメニューを安価で提供でき、特に妻は以前OLであったこと、子育てを終えてから働く30歳代後半の同世代女性の意識や彼女たちが求めるランチやスイーツについて、栄養士として研究してきたことを活かしたメニューを提供することでファンを増やしたい。   1. **本人や従事者の役割（運営体制）：正規従業員　△名・パートアルバイト　　△名**   　立地的にランチタイムがメインになると思われるので、開業当初からホール接客や料理提供を担当するパートを１名ランチタイムに雇用し、調理は自身が行い、妻には調理補助をしてもらいます。 | |
| **商店街出店について** | **当該商店街を選択された理由**  　生まれ育った地域の商店街であることから、土地勘も有りこの場所なら、新鮮な素材を使い、健康的なメニューを手頃な価格で提供すれば、競合に負けないと思ったからです。商店街の店主の多くは父の世代に近い人が多いですが、少しづつ若い店主も増えてきていることから、アイドルタイムには当店自慢のてルワンダの美味しい珈琲を飲んでリラックスして地元話が出来ればなあと思ったからです。  **商店街組合が取り組んでいることについて知っていること**  　私が暮らしていた頃の商店街は、年に数回祭りのようなイベントや売出しが有ったようですが、最近はあまり積極的な取り組みはしてないように思います。  **商店街組合で取り組んでみたいこと**  　商店街の共同販促活動等のイベントに積極的に参加するほか、珈琲づくり教室や健康食教室などを定期的に開催し、地域住民の交流の場を提供することで、商店街の活性化につながればと考えています。 | |

**４　　開業資金計画**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **必要資金** | | **調達方法** | |
| **設備資金**  敷金、保証金　　　　1,000,000  改装工事費　　　　　3,400,000  厨房設備等設備取得費2,600,000初度備品購入費　　　1,000,000  その他　　　　　　　　　　　0（　　　　　　　　　　　） | 円  円  円  円  円  円 | **金融機関からの借入**  日本政策金融公庫    **親戚、友人からの借入** | 円  　　　　　　　 　5,000,00円  円 |
| 計　　　　8,000,000 | 円 |
| **運転資金（２ヶ月程度）**  家賃　　　　　　　　 260,000  水道光熱費　　　　　 120,000  通信費　　　　　　　 20,000  リース費 20,000  人件費　　　　　　　　240,000  商品仕入代・材料費　　500,000  広告宣伝費　　　　　　 50,000  **組合経費**  2,000  その他　　　　　　　　　　　0（　　　　　　　　　　　） | 円  円  円  円  円  円  円  円  円  円  円 |
| **自己資金**  預貯金 | 4,212,000円 |
| 計　　　1,212,000 | 円 |
| 合　　計　　9,212,000 | 円 | 合　　計 | 9,212,000円 |

↑ 合計値は一致するようにご記入ください。↑

**５　　収支計画について（月平均）**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | 開業当初 | 軌道にのってから  (　年目　 月頃) | 初年度積算根拠 |
| 1. 売上高 | | 1,025,000円 | 2,000,000円 | 【1日売上高】客単価・客数8万  ランチ＠900円×20人＝18,000円  珈琲　＠650×20人＝13,000円  弁当　＠500×20人＝10,000円  1日売上高41,000円×25日  【総利益率】  　原価率55％　総利益率45％  【月間人件費】パート代  　＠1,200×4時間×25日　　120,000円  【月間借入金返済額】  借入返済額　50,000円  支払利息　　10,000円 |
| ②売上原価 | | 563,750円 | 1,100,000円 |
| ③売上総利益 | | 461,250円 | 900,000円 |
| ④販売費及び一般管理費（経費） | | 415,000円 | 532,500円 |
|  | 地代家賃 | 130,000円 | 130,000円 |
| 内 | 人件費 | 120,000円 | 187,500円 |
|  | 減価償却費 | 55,000円 | 55,000円 |
| 訳 | 支払利息 | 10,000円 | 10,000円 |
|  | その他 | 100,000円 | 150,000円 |
| ⑤利益（③－④） | | 46,250円 | 367,500円 |

**６　　開業計画（スケジュール）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 区　分 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |
| 1. 店舗の賃貸借契約 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | ★矢印を動かして作成してください。  １．店舗の賃貸借計画 ２．店舗の改装工事 については、  交付決定日以降に設定してください。  ※こちらの日程については提出いただいた資料について修正をご依頼する場合がございます。 |
| 2　店舗の改装工事  設備・備品の調達 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3　広報・販促活動  （開業時と開業後） |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **開業予定日** | **令和　〇年　７月　１日** |