商店街新規出店・開業等支援事業

事　業　計　画　書

■　新規出店事業

□　地域交流促進等施設設置・運営事業

□　商店街空き店舗再生支援事業

□　商店街事業承継支援事業

平成　28 年　4　月　1　日作成

1　申請者の概要

会 社 名 団 体 名 商 号 等	フリガナ：ﾋｮｳｺﾞ　ｼｮｳﾃﾝ ひょうご商店（仮称） 住所：　〒650－0000 〇〇市〇〇区〇〇通０－０－０
代表者名	フリガナ：ﾋｮｳｺﾞ　ﾀﾛｳ 兵庫　太郎 性別：■男・□女　　年齢：００歳
担当者名 連絡先等	フリガナ： 同上 住所：　〒　　－ 同上 TEL：078（000）0000　　FAX：078（000）0000 携帯：090（0000）0000　　E-mail：000@000.ne.jp

2　出店予定場所

商店街･小売市場名	〇〇中央商店街
空き店舗の所在地	〇〇市〇〇区〇〇通０－０－０

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** あり（ 飲食店営業許可 ） ・ なし

事業コンセプト

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

事業の詳細

主な取扱商品･サービスの内容･店舗内装等

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〇〇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

ターゲット市場･顧客の動向･需要予測･マーケットの特徴･競合状況等

〇〇地区は、商業ビルやオフィスビルが立ち並び、〇〇市役所や〇〇もあり、昼間人口の増加が顕著である。近隣には喫茶店が〇件、レストランが〇件あるが、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とらえている。

販売先･販売方法･広告方法等

ビジネスマンやOLをターゲットとして、珈琲付きのランチを提供し、馴染みのお客様にはワンコイン弁当の配達サービスも行う。また、日替わりランチは飽きがこないよう顧客アンケートも参考にして、メニュー開発に努める。

昼休み時間以外は、〇〇に来られる主婦層をターゲットとして、珈琲と相性抜群の絶品スウィーツを提供し、ゆったりとくつろいでいただける時間を満喫していただく。

広報活動については、開店前のチラシ配布のほか、SNSを活用してメニューを配信することによりPRする。

仕入先･仕入方法等

現在の職場の仕入業者〇〇㈱や親戚の野菜農家を通じて、多くの食材を低コストで仕入れすることが可能。

セールスポイント･事業戦略（独自性･競争優位性）

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ブレンドの珈琲を安価で提供できる。

珈琲にあうスウィーツの研究を長年しており、多種多様なメニューが提供できる。

県内産の野菜を活用し、ビジネスマン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る。

開業希望者のプロフィール･自身の強み

（経歴、経験）

平成〇年〇月〇〇調理師専門学校卒業、平成〇年～平成〇年まで居酒屋チェーン店でアルバイト、平成〇年～〇〇レストランで調理師として〇年間勤務、平成〇年〇月退職予定

（保有するノウハウ･資格･技術･特許等）

平成〇年〇月調理師免許取得、平成〇年〇月コーヒーマイスター資格取得

（人的ネットワーク）

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。

配偶者が〇〇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る。

（その他）

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）が可能である。

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〇〇市〇〇地区の〇〇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。

商店街等との連携･事業効果

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る。

今後必要な資源･課題等 （ヒト･モノ･知識･技術等）

調理経験のあるアルバイト従業員の確保については、ハローワーク等を通じて募集予定。

店舗経営、経理･税務、HP･SNS に関する知識が少ないため、〇〇等の支援機関からアドバイスいただきたい。

4　開業資金計画

必要資金		調達方法	
設備資金		金融機関からの借入	
敷金、保証金	1,000,000 円	○○銀行	円
改装工事費	3,400,000 円	○○信用金庫	円
厨房設備等取得費	2,600,000 円	○○信用組合	円
初度備品購入費	1,000,000 円	○○公庫	5,000,000 円
その他(　　)	0 円		
計	8,000,000 円	親戚、友人からの借入	円
運転資金(2ヶ月程度)			
家賃	260,000 円	自己資金	
水道光熱費	120,000 円	預貯金	4,250,000 円
通信費	20,000 円		
リース費	20,000 円		
人件費	280,000 円		
商品仕入代	0 円		
材料費	500,000 円		
広告宣伝費	50,000 円		
その他(　　)	0 円		
計	1,250,000 円		
合　計	9,250,000 円	合　計	9,250,000 円

5　人員計画

区分	1年目	2年目	3年目
正社員	人	人	人
パート･アルバイト	1　人	2　人	2　人

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　金融機関等との調整（借入がある場合）	↔											
2　仕入先の確定（仕入がある場合）	↔											
3　販売ルートの構築	↔											
4　人材確保（雇入がある場合）		↔										
5　店舗の賃貸借契約、売買契約		↔										
6　店舗の改装工事、設備･備品の調達			↔									
7　広報･販促活動（チラシ配布等）			↔					↔				
8　開業予定日	平成　28 年　7　月　1　日											