

## 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 4 年 6 月 8 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：ヒョウゴ タロウ 兵庫 太郎
	性別： <input checked="" type="checkbox"/> 男 ・ <input type="checkbox"/> 女 (生年月日： 19××年 ×月 ×日)
	住所： 〒 650-0000 〇〇〇 市 〇〇区 〇〇通 〇-〇-〇
	連絡先： 078 (000) 0000 E-mail : <a href="mailto:taro_hyogo@hyogo.co.jp">taro_hyogo@hyogo.co.jp</a> 携帯電話： 090 (000) 0000
法人名・屋号 代表者名等	フリガナ：カブシカイシャ ヒョウゴ 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・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	〇〇中央商店街 【組合員数】 △△ 人
空き店舗の所在地	〇〇 市 〇〇 町
空き店舗になった日	〇〇 年 〇〇 月 から
空き店舗の面積	△△ m <sup>2</sup>
店舗の月間賃料	〇〇〇, 〇〇〇円 / 月
営業時間・定休日	△△ : △△ から △△ : △△ まで・ 〇 曜日

### 3 事業内容

業種： <b>飲食店</b> 店舗名： <b>ひょうごカフェ・レストラン</b>	許認可の必要 有り（ <b>飲食店営業許可</b> ）・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。

★写真やグラフ・表は別紙でも可能。事業の概要が分かる事業計画書を作成してください。

#### 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、スイーツセット：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。

**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

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す。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。

#### 4. 狙っているメイン顧客の特徴

★ 統計資料等の客観的なデータをご使用ください

	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、珈琲にあうスイ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。

**6. 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。

商店街に出店について

**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、少しず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と思います。

**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	
<b>設備資金</b>		円	<b>金融機関からの借入</b>	
敷金、保証金	1,000,000	円		
改装工事費	3,400,000	円	日本政策金融公庫	5,000,000 円
厨房設備等設備取得費	2,600,000	円	〇〇銀行	円
初度備品購入費	1,000,000	円	〇〇信用金庫	円
その他	0	円	〇〇信用組合	円
( )				
計	8,000,000	円		
<b>運転資金（2ヶ月程度）</b>		円	<b>親戚、友人からの借入</b>	
家賃	260,000	円		
水道光熱費	120,000	円		
通信費	20,000	円		
リース費	20,000	円		
人件費	240,000	円		
商品仕入代	0	円	<b>自己資金</b>	
材料費	500,000	円	預貯金	4,212,000 円
広告宣伝費	50,000	円		
組合経費	2,000	円		
その他	0	円		
( )				
計	1,212,000	円		
<b>合計</b>	<b>9,212,000</b>	<b>円</b>	<b>合計</b>	<b>9,212,000 円</b>

↑ 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	<b>【1日売上高】</b> 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 <b>【総利益率】</b> 原価率 55% 総利益率 45% <b>【月間人件費】</b> パート代 @1,200×4 時間×25 日 120,000 円 <b>【月間借入金返済額】</b> 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)	405,000 円	522,500 円	
内訳			
地代家賃	130,000 円	130,000 円	
人件費	120,000 円	187,500 円	
減価償却費	55,000 円	55,000 円	
その他	100,000 円	150,000 円	
⑤ 営業利益 (③-④)	56,250 円	377,500 円	

## 6 開業計画(スケジュール)

開業予定日	令和 ○年 7月 1日											
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		←→										
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)				←→					←→			

★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。

### ★アドバイザー派遣時までにお願したい関連書類

- ・この事業計画書
- ・主な取扱い商品やサービスの価格表
- ・価格表示付きメニュー表またはチラシ案
- ・商店街の場所がわかるもの
- ・商店街内の店舗配置図
- ・新規店舗のイメージがわかるもの
- ・店内レイアウト図

### ★補助金交付申請時に必要な書類

- ①アドバイザー派遣後に修正した最終事業計画書及び前回不足書類等

- ② 補助金交付申請書（ひょうご産業活性化センター）
- ③ 市町が助成・補助することを証する書類（市町の交付決定通知書（写）、ない場合は市町への交付申請書（写））
- ④ 誓約書
- ⑤ 補助対象施設の賃貸借契約にかかる見積もり書(写)又は契約書案(写)  
→空き店舗の住所、所有者等の情報、家賃が分かるもの。  
→賃貸借契約書の雛形(契約前、印鑑なし)を提出してください。
- ⑥ 店舗改装費用等の見積もり書(写)  
→内装工事、ファサード整備費の見積もり書(写)  
→内訳明細の分かるものを提出してください。  
→申請後の金額の追加はできないので、想定している該当工事分はすべて提出願います。  
→見積もり金額は多めで想定いただいた方が安心です。
- ⑦ 補助対象施設の整備に係る設計図面(写)  
→内装工事の見積もり書に付属しているものを提出。  
→施行業者に作成してもらってください。
- ⑧ 空き店舗が所在する商店街代表の同意書(原本)  
→HPに様式あり  
→原本が必要な書類であるため、なるべくアドバイザー派遣までに用意願います。
- ⑨ 商店街組合組織の概要がわかるもの

#### 【法人の場合】

- ⑩ 履歴事項全部証明書（法人登記簿）

#### <審査参考資料>

- ・工事前の写真(日付の入ったもの)
- ・販売・提供予定の商品の写真、メニュー等(金額等が入っていればより具体的)