

事業計画書（雛型）

・補足資料があれば、本計画書に添付してください。

1. 申請者

	記入日(西暦)	年 月 日
ふりがな 法人名・屋号(①)	株式会社 ○○○○○	
開業事業所の住所(②)	〒000-0000 東京都○区○-○-○ (TEL 03-0000-0000)	
業種(③)	飲食業	
代表者(④) (申請者)	新田 新子	
事業開始届出(予定)日、 許認可等(⑤)	事業登記日 2014年△月×日	

※予定を含みます。

2. 事業内容

項目	記入欄
【代表者経歴】 (⑥)	①略歴 ・大学卒業後 (株)○○食堂 店長(飲食店運営) 3年勤務 ・同社 営業職(出店先営業) 6年勤務 ・同社退社 2013年●月●日 ②取得資格・PR ・食品衛生責任者 ・前職にて 優良店舗賞 受賞 ③創業する事業に関する経験 ・前職にて、飲食店舗運営経験、出店先営業を経験し、飲食店のマネジメントノウハウ、出店マーケティングのノウハウあり。
【経営理念・ 目的・動機】 (⑦)	※活動の目的・取組課題と社会的意義(ミッション・ビジョン)がわかるようにご記載ください。 ・子育て中のお母さんにとっての居心地の良い居場所を提供したい。 ・そこに行けば、子育ての情報や楽しいことが待っているワクワクする場所を提供したい。 ・自分のオリジナルカフェを出店したい。
【事業コンセプト】 (⑧)	※対象エリア、具体的ターゲット、提供サービス・商品がわかるようにご記載ください。 □□線○○駅周辺を通過する乳幼児を子育て中の母親(中所得層)にとって、入りやすいカフェをつくる。乳幼児を連れて安心して飲食ができる空間、バランスが良く安全で体に良いランチ・カフェメニューを提供する。また付加サービスとしてベビーマッサージや子育てに必要な情報を提供する講座を開催する。
【事業内容】 (⑨)	①商品・サービスの具体的内容と価格 ・ランチセット：価格○～○円 ・ケーキ類：価格○～○円 ・ソフトドリンク：価格 ○～○円 ・セミナー開催手数料：10% (300円程度を想定) ②市場環境 ・外出先のひとつとして親子で楽しめるキッズカフェへの注目が集められている ・乳幼児連れでも気にせずランチ・カフェを楽しみたいというニーズ ・東京都が行う子育て世帯への支援に寄与する ③競合環境～に対する差別化・強み ・乳幼児を安心して連れていける空間づくり ・乳幼児に安全・安心な飲食の提供 ・乳幼児期に必要な子育て情報の提供

【販売方法】 (10)	①販売経路 ・子供連れレストラン情報サイトへの掲載 ・現在、地域の公共施設で子育てセミナーを開催している〇〇団体にカフェ内で講座を開催してもらう。 ・出店エリアの保育園へチラシ配布を行い来店のきっかけづくりをする ・自社サイトを立ち上げ HP 経由でも集客する ②PR 方法 ・周辺公共施設・産婦人科・幼児向け英会話教室→チラシ配布など広報協力依頼 ・SNS を活用し店舗やサービスの魅力を伝える ・子育て雑誌等へ営業をかける ・ニュースリリースを配信する
【雇用・人員計画】 (11)	①従業員 常勤役員の人数 <u>2</u> 人、従業員数 <u> </u> 人 パート・アルバイト <u>2</u> 人、会員数 <u> </u> 人 ②人員体制・役割分担、採用・募集・育成計画 ※内部人員と外部人員（事業協力者含む）は分けて記載 ・創業初期は立ち上げメンバーの2名で運営。（1名調理・仕入れ、1名経理・経営・接客） ・半年ほどでパートタイム勤務の人員を2名採用し接客要因として交代でシフトを組む。 ・接客担当の役員がパートタイム勤務人員を育成
【補足事項】 （計画の実現性 ・実行スケジュール・その他） (12)	※これまでの準備状況、創業する直前の職業、創業スケジュール、実行の見通し等 ・物件契約済み ・内装デザイン計画中 ・会場として利用してもらえるよう、セミナー主催者にアプローチ中 ・仕入先・仕入条件交渉済み

3. 販売先・仕入先（予定）(13)

主な販売先・受注先	販売・受注予定額（年間）	回収方法
一般個人	〇〇千円	現金（〇%）売掛（〇%）手形（ %）
	千円	現金（ %）売掛（ %）手形（ %）
	千円	現金（ %）売掛（ %）手形（ %）

主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額（年間）	支払方法
〇〇青果店	〇〇千円	現金（〇%）買掛（ %）手形（ %）
(株) 〇〇販売	〇〇千円	現金（ %）買掛（〇%）手形（ %）
	千円	現金（ %）買掛（ %）手形（ %）

4. 必要な資金と調達方法(14)

資金の用途		調達の仕方	
内訳	金額（万円）	内訳	金額（万円）
設備資金	店舗、機械、備品、敷金、保証金など (内訳)	自己資金	700
	・家賃保証金	親族、知人などからの借入 (内訳)	100
	・店舗内装工事・厨房機器	・父より借入(2万×50回無利息)	
・家具・什器・備品	300		
【A】設備資金 小計		本融資制度からの借入	800
運転資金	商品仕入、人件費、経費など (内訳)	その他の借入 (内訳)	200
	・商品仕入	・〇〇銀行より借入 (元金5万×40回 年利〇%)	
	・人件費		
【B】運転資金 小計			250
合計（【A】＋【B】）		合計	1,800

5. 収支計画（月平均）(15)

		資金調達直後 (年 月)	軌道に乗った後 (年 月)	計算根拠（単価・数量・日数等）
売上高【C】		68万円	183万円	<創業当初> ○飲食 一日平均：客単価900円×来店客数30人＝2.7万円 月25日営業 月売上2.7万×25日＝67.5万円 ○セミナー セミナー開催手数料 300円 1回平均5名参加 月4回開催 300円×5人×4回＝6,000円 <軌道に乗った後> ○飲食 一日平均：客単価900円×来店客数80人＝7.2万円 月25日営業 月売上7.2万×25日＝180万円 ○セミナー セミナー開催手数料 300円 1回平均10名参加 月20回開催 300円×5人×20回＝3万円
売上原価【D】（仕入高）		20万円	54万円	原価率30%
経費	人件費	0万円	20万円	<創業当初> 経営者2名のみで運営 <軌道に乗った後> アルバイト2人 1日延べ9時間 900円×9時間×25日＝20万円
	家賃	25万円	25万円	家賃1ヶ月25万円
	支払利息	3万円	3万円	$800万 \times 年 \circ \% \div 12ヶ月 = \square 万円$ $200万 \times 年 \circ \% \div 12ヶ月 = \square 万円$ 合計3万円
	水道・光熱費	5万円	8万円	
	消耗品など	5万円	8万円	
	講座開催謝礼	万円	万円	
	雑費	万円	万円	
経費合計【F】		38万円	64万円	
利益（【C】－【D】－【F】）		10万円	65万円	

6. ビジネスモデル図(⑩)※必須

※商品・サービスの流れ、ターゲット、取引先との関係性などがわかるようにご記載ください。

