

事業計画書商店街空き店舗入居促進事業の採択申請書添付資料として提出します。

提出日	令和 4年 4月 5日
事業所住所	〒176-0005 練馬区旭丘1-〇-〇 ××ビル 1階
事業所名 (商号(屋号))	串揚げ居酒屋 ネリサポ
代表者氏名 (法人の役職)	練馬太郎
生年月日	(昭和・平成) 2年 1月 20日 30歳
代表者住所	〒176-0001 練馬区練馬2-〇-〇 ××マンション 201号室
電話番号	03-××××-〇〇〇〇

1 事業内容・創業の動機・経験等

1 事業内容・創業の動機・経験等

(1)開業(予定)年月日	令和 4年 7月 15日 (法人設立日)
(2)事業内容(①店舗コンセプト、②取扱商品・サービスの特徴、③ターゲット)	①店舗コンセプト(誰に、何を売るのがかを簡単に記述してください) 誰に(ターゲット):メインターゲット:30代~40代の男女ビジネスパーソンと大学生 何を売るか:串揚げ中心の居酒屋
(2)取扱商品・サービスの特徴(他店と比べて何が強みなのか、お客様にニーズがあるのか等記述してください)	【他店と比べた強み】 1、つきだし無しで明朗会計 2、串揚げの種類は 毎日 40種類 全部食べコース3,300円 3、定番+旬の素材を串揚げとして提供 (例) ふぐ、白子、柿、リンゴ 4、練馬野菜のサラダバイキング 【メニューと価格】 フード:串揚げ(1本)100円~ 鳥の唐揚げ(5個)400円 こぼれフライドポテト480円 ドリンク:生ビール 380円 レモンサワー 380円 【ニーズ】現在、串揚げブームですが、唐揚げ同様に揚げ物のブームは続くと考えています。 【強み】揚げ物だけではなく、地元野菜のサラダをメニューの柱とすることで女性客を狙います。
(3)ターゲット(お客様の特徴およびメインターゲットとサブターゲットについて記述してください)	1、メインターゲット:30代~40代のビジネスパーソンのグループやカップル ・グループで盛り上げながら、こぼれフライドポテトなど大盛料理を好む世代 ・客単価3,500円を予想 2、サブターゲット:大学生のグループ ・夏休み・春休みの売上が落ちる可能性があるので、 ・客単価2,500円を予想
(4)PR活動(オープン時、オープン後にどのような販売促進を計画しているか記述してください)	商圏が小さいので広告費用の掛かる「食ペログ」「ぐるなび」などは使わず、チラシやSNS(LINE、Instagram)で販売促進を行う予定。 1、オープン時:ドリンク1杯無料券を店頭で配布 2、オープン後:Instagramを使い旬の味を紹介。 LINEでクーポン発行を検討している。
(3)事業目的と動機、出店動機	厨房で料理をするのが好きで、アルバイトも就職先も居酒屋を選んだ。学生時代、江古田に通っていたので、土地勘があり、地域の活性化をしたいという思いもあって江古田を選んだ。 居酒屋チェーン〇〇時代は池袋店に配属されて、店長という立場ではあったが、新メニューの提案を本部にして定番商品として取り上げてもらったこともある。 独立して自分の考えるメニューだけで勝負をしたいという思いがあり開業することとした。
(4)事業の経験	①大学生時代、居酒屋チェーン〇〇でアルバイト経験4年。主に厨房のサポートとホールを担当。 ②卒業後、同じ会社に就職。厨房係を3年経験した後、店長を3年経験。 売上・利益管理の方法を本社から教えてもらった。

法人は登記簿上の「会社成立の年月日」、個人事業主は税務署に提出した(する)開業届に記載の「開業日」をご記入ください。

1、事業内容・創業の動機・経験等

(2) 事業内容

①店舗コンセプト

誰に(ターゲット)、何を販売するのかを簡潔に記入してください。

②取扱商品・サービスの特徴

どのような商品・サービスを販売するのか、読んだ時にイメージが湧くように記述してください。
※価格も必ず記入してください。

③ターゲット

メインターゲットは売上高で第1位となるターゲットです
サブターゲットは売上で第2位となるターゲットです

ターゲットがどのような消費行動を取るかを考えてください。
客単価にも影響します。

④PR活動

単純に「インスタを使う」と書くのではなく、インスタを使って何を発信するのも書いてください。

3 事業目的と動機、出店動機

「やってみたかったから」「自分が好きだから」というのは理由になりません。
次の(4)事業の経験にも関連しますが、人生のどのような経験を元に、人生の中で成し遂げたいのかを書いてください。

4 事業の経験

・事業経験は詳しく書いてください。
実務の経験が無い場合は、どこで何を何年、学んだのかを書いてください。
・持っている資格なども書いてください。

(5)創業や経営に関するセミナーの受講歴、創業や経営に関するコンテストなどの受賞歴
①セミナーの受講歴 創業！ねりま塾 「街から起業」 平成29年9月
②コンテストなどの受賞歴（ビジネスプランコンテスト、商工会議所等からの受賞歴など） なし

2 自分の事業を分析してください。

(1)【市場環境】地域、ターゲット、業界の動向
<ul style="list-style-type: none"> ・地域 <ul style="list-style-type: none"> ①立地：西武池袋線 江古田駅から徒歩2分 ②人口など：旭丘、豊玉上、栄町、小竹町の人口も入れると20,478人となっている。江古田の乗降客数は約33,000人であり、学生が多い。乗降客数は年々、減っている。 大学の学生数は武蔵大学の学生数が約5,000人、日大芸術学部の学生数が約4,000人となっている。 ③練馬区自体の人口は微増傾向にある。 ④江古田駅の乗降客数は減少傾向にある。 ・ターゲット <ul style="list-style-type: none"> ①当店に一番近い旭丘1丁目には、25歳～45歳の男性が全人口の16%住んでいます。 これは全国平均の12.3%より高い数字であり、需要が見込めます。 ②好きな串カツランキング（串カツ田中 調べ） 1位：レンコン（10.6%） 2位：紅しょうが（10.1%） 3位：「アスパラ」（9.2%）となっており肉類は上位ではない。 ・業界 <ul style="list-style-type: none"> ①一時の串揚げブームが去り、現在は落ち着いた状況ですが、串カツの田中は直営店舗数を伸ばしています。
(2)【競合環境】ライバルの動向（直接競合・間接競合）
<ul style="list-style-type: none"> ・直接競合 <ul style="list-style-type: none"> ①近隣で串揚げをメインとした居酒屋は1軒（串カツ〇〇）価格：100円～280円 ターゲットはこどものいるファミリー層。 ②そばと串揚げを出す店が1軒（そば居酒屋 △△）価格：5本で600円 ターゲットは中高年の住民 ・間接競合 <ul style="list-style-type: none"> ①唐揚げのテイクアウト店が串カツも販売1軒（から揚げ □□）100円均一 ターゲットは子どものいるファミリー層。串カツの品ぞろえは常時5種類 ②スーパーマーケットが1軒（食品スーパー ●●）100円～150円 ターゲットは主婦。串カツの品ぞろえは常時3種類。 <p>全て価格は当店と同等です。</p>
(3)【自分の事業や自分の分析】強み、弱み、生き残れると思う理由 など
<ul style="list-style-type: none"> ・強み <ul style="list-style-type: none"> ①居酒屋の店長経験があります。 ②売上・粗利管理も経験がある。 ③以前の職場で、接客コンクールで受賞をしています。 ④高校生の時はラグビー部で体力に自信があります。 ・弱み <ul style="list-style-type: none"> ①資金不足 ②人の採用・教育について自信がありません。以前の職場では、アルバイトが定着しないのが悩みでした。 ・生き残れると思う理由（他店との差別化など） <ul style="list-style-type: none"> ①ターゲットの集中化 一番の競合は串カツ〇〇ですが、ターゲットをファミリー層としています。 当店はターゲットを若い男性にしており、若い男性が多く住む地域であり、学生街という土地柄メガ需要を取り込めると考えています。 ②練馬野菜の使用 地域の野菜を利用することで、地産地消、国産の安心・安全を売りにしたいと思います。

(5) 創業や経営に関するセミナーの受講歴、創業や経営に関するコンテストなどの受賞歴

①セミナーの受講歴

練馬ビジネスサポートセンター、商工会議所、業界組合、大学など、どこで、どのような内容のセミナーを受講したかを書いてください。

②コンテストなどの受賞歴

無い場合は「特になし」と記入して下さい。

2、自分の事業を分析してください

1 【市場環境】地域、ターゲット、業界の動向

・地域

店舗周辺の人口や乗降客数の動きについて調べてください。

・ターゲット

ターゲットとなる人口や、ライフスタイルについて調べてください。

・業界

自店の業界について、動きを調べてください。

2 【競合環境】ライバルの動向（直接競合・間接競合）

・直接競合：同じ業種の競合です

・間接競合：違う業種の競合ですが、同じような商品を販売している競合です。

3 【自分の事業や自分の分析】強み、弱み、生き残れると思う理由 など

(1) の地域や、(2) の競合環境の中で、事業継続するために、生かすべき強みと克服すべき弱みを分析してください。

また、特に大手の競合にできないことで、どのように差別化するのかを記述してください。

3 販売先・仕入先

主な販売先・受注先	主な仕入先・外注先
一般の消費者	酒類：〇〇酒販
	肉・魚・野菜：地域生鮮食品店、〇〇農園
	加工食品：△△食品

4 事業協力者

氏名	年齢	経営者との関係	住所	勤務先
練馬 花子	28	妻	東京都練馬区練馬区練馬 1-〇-〇 ××マンション201号	〇〇株式会社
桜台 仙三	57	仕入先	東京都練馬区桜台2-〇-〇	△△食品
大泉 学	45	設計士	東京都豊島区豊島3-〇-〇	大泉学設計事務所

3 販売先・仕入先

- ・販売先が個人の場合は「一般の消費者」と書いてください。
- ・販売先が法人の場合は「法人名等」を書いてください。
また、販売先が決まっていない場合は、相手先の業種などを書いてください。
- ・仕入先を決めてから事業計画書を作成してください。

4 事業協力者

協力者がいることは、経営者への信頼度を示します。

協力者は、できるだけ記入してください。

5 店舗等事業所（予定地）

店舗等事業所所在地	〒 176-0005 練馬区旭丘1-0-0 × ×ビル階	電話 090-0000-× × × ×
店舗等事業所面積	66	㎡
登記上の所在地 (法人のみ)	練馬区	
代表者住所 (個人のみ)	〒 176-0014 練馬区豊玉南1-0-0	

交通機関	鉄道	西武池袋線	線	江古田	駅下車 徒歩	2	分
	バス	バス停から		行き	バス停下車 徒歩		分

店舗棟事業所（予定地）

- ・交通機関
「みどりバス」なども含めて、店舗近くの鉄度・バスについて具体的に記述してください。

【案内図】



【案内図】

できるだけ、競合店も書き入れてください。

6 商店街にどのように貢献できるか記述してください。

※商店街主催のイベントに参加するだけでなく、自主的に商店街の人たちとつながる方法を考えてください。

(例) 商店街の人を招いたイベントを自分の店で開く。
隣の和菓子店とコラボ商品を企画する。 など

- 1、江古田は「パン祭り」や「音楽祭」などイベントが多い町である。昼間の営業を行わない予定なので、イベント出店を計画する。(例) 串揚げを挟んだパンの販売
- 2、周辺店舗メニューを開発する。(例) 「昔みそまんじゅうの串揚げ」
- 3、街ゼミなどにも積極的に参加することで、地域住民と親しくなることを心がける。
- 4、江古田市場通り商店街は生鮮食品店も多いので、地元のお店で仕入れを行う。
- 5、夏休み・春休みは学生が減るので、商店街組合員の方向けに地元住民向けの割引クーポンを発行する。
- 6、周辺に住む方たちが気持ちよく生活できるように、店周辺の清掃などを積極的に行う。

7 事業の着手状況 (該当する項目すべてにチェックをつけてください)

- 物件の賃借について内諾を得ている
- 店舗等の改修について施工業者の目途がたっている
- 事業に必要な資格を取得済みである
- 金融機関や経済課融資係に相談を行った (融資を受ける場合)

8 今後の事業スケジュールについて記述してください (店舗改修工事、設備・備品購入、宣伝・広告活動等)

①開業までのスケジュール

	3月	4月	5月	6月	7月	8月
店舗改修工事		店舗デザイン 依頼	内装スタート	看板取り付け 内装終了		
設備・備品購入	調理器具 一部購入		食器類購入 調理器具購入	家具購入		
宣伝・広報活動				チラシ作成 facebook ページ開設	チラシ配布 Instagram スタート	
人材採用				アルバイト3名 採用	アルバイト訓練	

6 商店街にどのように貢献できるか記述してください。

貢献方法を具体的に書いてください。
「積極的に」商店街活動に関わる方法
「積極的に」地域の事業者と関わる方法
「積極的に」街の改善に関わる方法

7 事業の着手状況

着手状況に遅れがあると、計画通りに開店ができなくなります。
着手が遅れているものがある場合は、開店日を遅くしてください。

8 今後のスケジュールについて記述してください

店舗契約が終了した後のスケジュールを書いてください。

事業計画書1ページ目の「開業予定日」や、
収支計画の「収支計画通りに売上を作るための工夫」と相違が無いように
記述してください。

**※事業計画書の記入欄は
枠を広げて書いてください。**

営業開始後の収支計画

	当初1か月	売上構成比	6か月目	売上構成比	12か月目	売上構成比	24か月目	売上構成比	
売上	1,500	100.0%	1,875	100.0%	2,250	100.0%	2,250	100.0%	
売上原価（仕入高）	500	33.3%	563	30.0%	675	30.0%	675	30.0%	
売上総利益（粗利）	1,000	66.7%	1,312	70.0%	1,575	70.0%	1,575	70.0%	
経費①	人件費	400	26.7%	400	21.3%	400	17.8%	400	17.8%
	家賃・地代	250	16.7%	250	13.3%	250	11.1%	250	11.1%
	小計（経費①）	650	43.3%	650	34.7%	650	28.9%	650	28.9%
経費②	水道光熱費	100	6.7%	150	8.0%	150	6.7%	150	6.7%
	広告宣伝費	10	0.7%	10	0.5%	10	0.4%	10	0.4%
	支払利息	5	0.3%	5	0.3%	5	0.2%	5	0.2%
	通信費	20	1.3%	20	1.1%	20	0.9%	20	0.9%
	減価償却費	70	4.7%	70	3.7%	70	3.1%	70	3.1%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
			0.0%		0.0%		0.0%		0.0%
	その他	55	3.7%	55	2.9%	55	2.4%	55	2.4%
	小計（経費②）	260	17.3%	310	16.5%	310	13.8%	310	13.8%
	経費 総合計	910	60.7%	960	51.2%	960	42.7%	960	42.7%
	利益	90	6.0%	352	18.8%	615	27.3%	615	27.3%

収支計画の根拠

売上・原価率の根拠	<ul style="list-style-type: none"> ・平均客単価 3,000円 ・月25日営業 ・席数:20席 ・客数 当初 :20人 6か月目:25人 12か月目:30人 24か月目:30人 ・原価率 30% (初月度のみ33%)
人件費の根拠	<ul style="list-style-type: none"> アルバイト賃金 1,000円/時間 8時間/日 25日/月 (17時~22時の間で2名のシフト) ・妻の専従者給与 1,750円/時間 8時間/日 20日/月 ・営業時間 17:00~23:00

収支計画通りに売上を作るための工夫

①1か月目	オープン前、店頭でチラシ配り。
②6か月目	12月の宴会シーズンに向けて、宴会メニュー決定と店内ポスター作成。
③12か月目	イベント:1周年感謝祭、夏のビール祭りを続けて行う。 季節料理:春の白身魚・貝串セット、夏のスタミナ串セットなどシーズンメニューを展開する。
④24か月目	店舗オペレーションも落ち着く頃なので、公式ラインを利用したメルマガ発信を開始して、時々クーポンを入れる。

事業開始後の収支計画

(1) 2年間の収支計画

・単位は「千円」で記入して下さい。

①売上高

客数、客単価、営業日数など具体的に書いてください。

②売上原価（仕入高）

業界平均の仕入原価より高い又は低すぎる場合は、その理由を書いてください。

③経費

・個人事業主の場合、経営者の給料は経費に含まれません。

・減価償却費は以下を参考にして計算してください。

減価償却の対象は、30万円以上の設備等です

内装費：耐用年数 30年

建物付属物（テーブルや看板を含む） 15年

厨房機器 8年

(2) 収支計画通りに売上を作るための工夫

すでに固定客を持っているお店でも、販促活動を何もしないと顧客は移転などをして離れていきます。

どのような目的で、何を使って、何を発信するのか？

細かな販促計画を記入してください。

資金計画

既に支払い済みのものも含めて、全部、書き出してください。

(単位:千円)

開業(開店)から概ね1年間の資金		金額	調達方法		金額
設備資金	店舗取得・敷金・入居保証金		預金		
	保証金(6か月分)	1,500	練馬信用金庫練馬支店 普通預金	1,950	
	仲介手数料	250			
	改装等工事費		外		
	内装工事費				
	看板設置工事		母親からの借入	2,000	
	機械器具・什器備品等				
	厨房機器				
	家具	1,000	親馬区創業支援貸付による借入金		
	調理器具・食器類	700	元金18千円 × 84回(年利0.4%)	5,000	
		その他の金融機関等からの借入金			
小計	10,550				
運転資金	商品・材料等の仕入れ(12か月分)	7,200	補助金		
	人件費(12か月分)	4,800	店舗改修費補助金見込額	1,000	
	店舗賃借料等(12か月分)	3,000	店舗賃借料補助金見込額	600	
	その他(12か月分)				
	<内訳>		※売上は運転資金への充当に限定します		
	水道光熱費	1,200	売上	18,120	
	販売促進費	120			
	その他(支払利息・諸経費)	1,800			
	小計	17,720			
	総合計	28,670	総合計	28,670	
補助金支払いまでの資金手当方法					
姉から一時借り入れ		1,600			

支払い前の設備資金(工事・機器など)は見込み額をご記入ください。

資金計画
 ・単位は「千円」で記入して下さい。
 (例) 10,000円 → 10千円

①自己資金
 ・手持ちの調理器具など事業に使えるものも自己資金に入れてください。

②借入金
 次ページの収支計画から見て、返済が可能か見直して下さい。
 返済原資 = 利益 + 減価償却費

自己資金で不足する「運転資金」は売上で充当します。収支計画と矛盾が無いようにして下さい。

両方の金額が同じになるように計算をしてください。