

創業計画書

事業所名

輪&アート
CAFÉ GENKI

氏名

新潟 元気

開業予定日

創業計画書作成フォーマット

お名前

新潟 元気

1. 店舗名（仮称でも可）

店舗名を記入してください。

店舗名	店舗名に込める思い
輪&アート CAFÉ GENKI	■空き店舗を活用して、商店街に人の交流拠点を作る。 ■地域のアート発信拠点となる。

2. 事業コンセプト

御社は何をする会社かについて以下の項目でまとめてください。

■誰に	■憩いの場、地域の情報交換の場、自己表現の場を求める地域の住民に対して、
■何を	■「人と繋がることの安心感、楽しさ」、「情報をやり取りすることにより新しい世界を発見する驚き、楽しさ」、「自己表現の面白さ、楽しさ」を、
■どのように	■繋がりを創出するイベントの開催、気取らない空間・自己表現の場を創出することにより提供する。

3. 動機

その事業を行おうとする動機（問題意識・お客様のニーズ・世の中のトレンド・自己の目的）を記入してください。

<ul style="list-style-type: none">• 商店街に、ゆっくりと時間を過ごすスペースやコミュニケーションを楽しむ場が不足していると感じており、商店街に住む人、働く人、遊びに来る人に、ゆっくりと時間を過ごす贅沢感や、人と繋がることの安心感、気心の知れた仲間で会話する楽しさを提供したいと思ったため。• 地域活力の源泉は人の行動であると感じており、人が集まり、情報交換する場を提供することで、新しい世界を生む（人の行動を生む）お手伝いをしたいと思ったため。• 地域住民に自己表現の場を提供し、いきいきとした毎日を送って頂きたいため。
--

4. 事業コンセプトの新規性や独自性（競合の想定）

事業コンセプトの新規性や独自性（誰に・何を・どのようにの観点）について記入してください。

<ul style="list-style-type: none">• 人のつながり創出、人がつながることによる新しい行動の創出を提供価値としているところ。• 自己表現の場の創出を提供価値としているところ。
--

5. 事業経験・経歴・資格・経験業務

事業経験、今までの経歴、保有資格、経験業務について記入してください。

事業経験	<input checked="" type="checkbox"/> 事業を経営していたことはない。 <input type="checkbox"/> 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。 <input type="checkbox"/> 事業を経営していたことがあるが、既にその事業をやめている。(年 月)	
経歴	年月	経歴
	H15年 3月	〇〇調理師専門学校卒業
	H15年 4月	(株)和ダイニング■■■入社
	H22年 4月	甘味処●●(株)入社、現在に至る。
保有資格	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
経験業務	<input checked="" type="checkbox"/> ホール（3年） <input checked="" type="checkbox"/> キッチン（メニュー開発） <input checked="" type="checkbox"/> 店舗運営	<input checked="" type="checkbox"/> 営業企画（イベント企画） <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

6. 強みの源泉と発揮される強み

事業を行う上で、強みの源泉と発揮される強みを記入してください。

源泉	機能	発揮される強み
イベント企画ノウハウ	企画	人と人が壁をつくらず、すぐに繋がれるイベントを企画・運営することができる。
キッチン（メニュー開発）とホールの経験	調理接客	お客様を飽きさせない季節ごとのメニュー開発を行うことができる。 接客に関しても経験してきており、教育ができるため接客レベルが高く、お客様から支持されるお店作りが可能。

7. 弱み（課題：人材・設備・資金・知識・ノウハウ・ネットワークなど）

<ul style="list-style-type: none"> • 地場野菜、フルーツの仕入れ量の確保 • ホール人材の確保 • 会計知識の補充 • PDCAサイクルの仕組み作り
--

8. 仕入先・外注先

仕入先・外注先	内容・取引条件
A商店	食材 未締め、翌月末払い
B飲料	飲み物 未締め、翌月末払い
A農家	野菜・果物 現金払い

9. ターゲットとするお客様

(1) 商品・サービスを提供するお客様（喜ばせたいお客様）について、記入してください。

<ul style="list-style-type: none"> ・商店街に住んでいる人、働く人、遊びに来る人 その中でも、 ・人と繋がりたい人。 ・何かを変えたいと思っている若者。 ・自己表現の場が欲しい人。 ・買い物に疲れて休む場所が欲しい人。

(2) そのターゲットが持っている「不」や「要望」について、記入してください。

<ul style="list-style-type: none"> ・人との繋がりが分からない。 ・「何かを変えたい」という同じ思いを持つ人がどこにいるか分からない。 ・気軽に自己表現できる場が欲しい。 ・商店街で行われるコミュニケーションが少なくなってきたが、昔あった懐かしいやり取りが欲しい。 ・商店街にゆっくりと休める場所が欲しい。

(3) 商圏範囲と想定市場規模

<ul style="list-style-type: none"> ・自店舗から半径3KM ・想定市場規模〇〇〇〇万円（競合数××社）
--

10. 商品、サービス

商品・サービスについて記入してください。

商品・サービス名	価格（価格帯）	「ライバルと違う点」や「特徴」
ドリンク	250円～500円	<ul style="list-style-type: none"> ■地場産フルーツ・野菜を取り入れながら、旬のものをメインに使用したメニュー構成とする。 ■単に、飲食の提供するだけでなく、人と人をつなげるイベント開催を通して人の輪を創出するカフェであるところ。
旬のフルーツの甘味	350円～600円	
旬野菜を使用した和風ランチ	1,000円	
創作物	500円～10,000円	
各種イベント	500円～5,000円/回	

11. 販路

商品・サービスをどのような販路でお客様に届けますか？またその販路を選んだ理由を記入してください。

販路（提供場所）	その販路を選んだ理由
店舗	

12. 販促方法

お客様を集客する方法、お客様から購入してもらう方法、お客様を固定客化する方法を記入してください。

<p>獲得する方法 ※ポイントは知ってもらう</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・広報誌「商店街」への掲載。
	<ul style="list-style-type: none"> ・開店パンフレットの手配り（1,000部）。
	<ul style="list-style-type: none"> ・各種イベントの企画と告知。
	<ul style="list-style-type: none"> ・新潟マルシェへの出店を通して、認知度の向上。
<p>購入してもらう方法 ※ポイントは提供価値を正しく伝える。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・メニューを毛筆かつ大きな文字で記入。特徴、金額、おすすめコメントをわかりやすく伝達。
	<ul style="list-style-type: none"> ・メニューに写真を多用するなど、視覚によるアピール。
	<ul style="list-style-type: none"> ・販売データの統計を取ることで、当店ランキングの作成。
	<ul style="list-style-type: none"> ・お得なセットメニューを企画。
	<ul style="list-style-type: none"> ・イベントに関しては、イベントの目的をしっかりと伝える。
<p>固定客化する方法 ※ポイントはお客様を良く理解し、ひいきをする。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・イベント開催時の交流をプロデュースし、趣味を通じた友達作りをお手伝いする。
	<ul style="list-style-type: none"> ・メール会員を募集して、イベント企画の告知。
	<ul style="list-style-type: none"> ・よく利用してくれる人に対し、サービス面での付加価値提供を検討する。

13. 事業を始める時期

年月日	2022/4/1	創業関係の助成金活用予定	<input checked="" type="radio"/> 有	<input type="radio"/> 無
-----	----------	--------------	------------------------------------	-------------------------

14. 事業を始める場所

場所	その場所で始める理由
●●町～丁目	対象顧客が多く住んでいるところであるため。
	駐車場も近くにあり、利便性が高いため。

15. 資金計画

(1) 設備資金・開業準備資金計画

(単位：円)

区 分	金 額	内 訳	時 期
土地			
建物			
敷金・保証金	200,000	<ul style="list-style-type: none"> ・敷金2か月分 40,000×2か月=80,000 ・礼金1か月分 40,000×1か月=40,000 ・前家賃 40,000×2か月=80,000 	
設備	3,300,000	<ul style="list-style-type: none"> ・設備工事 1,500,000 ・厨房設備+設置工事 1,800,000 	
外装工事費	500,000	<ul style="list-style-type: none"> ・塗装、看板、外構工事等 500,000 	
内装工事費	1,500,000	<ul style="list-style-type: none"> ・床、壁、天井、ドア 1,500,000 	
備品	800,000	<ul style="list-style-type: none"> ・イス 200,000 ・机 200,000 ・ホール備品他 100,000 ・照明 150,000 ・音響他 150,000 	
器具	400,000	<ul style="list-style-type: none"> ・食器 300,000 ・厨房器具 100,000 	
FC加盟料			
開店時経費	500,000	<ul style="list-style-type: none"> ・メニュー製作費 100,000 ・フライヤー 200,000 ・消耗品他 200,000 	
その他	300,000	予備費用	
計	7,500,000		

(2) 運転資金計画 (当初月額)

(単位：円)

区 分	金額	具体的内容	区分 (固定・変動)
仕入 (商品・材料)	256,000	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の32%を計上 ・初年度1か月の想定売上800,000×32% 	固定・ 変動
外注費			固定・変動
役員報酬 (法人のみ)			固定・変動
人件費	150,000	<ul style="list-style-type: none"> ・時給750円×8H×25日 =150,000 	固定 ・変動
地代・家賃	40,000	<ul style="list-style-type: none"> ・1か月家賃 40,000 (4,000/坪×10坪) 	固定 ・変動
リース料			固定・変動
水道光熱費	40,000	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の5%を計上 800,000×5% =40,000 	固定・ 変動
広告宣伝費	10,000	<ul style="list-style-type: none"> ・手作り店舗通信の作成 (発行頻度 毎月) 	固定 変動
通信費	20,000	<ul style="list-style-type: none"> ・電話代金 ・携帯代金 ・インターネットプロバイダー料金 	固定 変動
消耗品費他	24,000	<ul style="list-style-type: none"> ・売上の3%を計上 800,000×3% =24,000 	固定・ 変動
支払利息	9,000	$4,200,000 \times 2.5\% \div 12 \doteq 9,000$	固定 変動
			固定・変動
その他予備費用	21,000		固定 変動
計	570,000		
減価償却費			

16. 個人の生活費（月間）

（単位：円）

区分	金額	内訳
食費	45,000	
住居費	20,000	実家居住：光熱費も含め20,000を支払
教育費	30,000	
車両経費	15,000	ガソリン代他
服飾代	10,000	
保険料	10,000	
水道光熱費	0	
個人分 借入返済額	20,000	自動車のローン
通信費	20,000	
その他	30,000	
計	200,000	

17. 必要な資金調達額の算出（単位：円）

設備資金・開業準備資金

7,500,000

運転資金 × 2 ヶ月 必要となる資金調達金額
 1,140,000 = 9,700,000

+

生活費 × 5 ヶ月(個人事業主のみ) + α
 1,060,000

18. 資金調達計画

（単位：円）

区分	金額	利率	返済期間	毎月の返済額	備考
自己資金	4,000,000	%	ヶ月		
家族、知人、友人		%	ヶ月		
助成金	1,500,000	%	ヶ月		
金融機関	4,200,000	2.50%	84ヶ月	50,000	設備資金
		%	ヶ月		
		%	ヶ月		
計	9,700,000			50,000	

19. 売上計画、経費計画

(1) 売上計画

(単位：円)

1年目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	2年目	3年目
◆客単価/日	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	—	900	1,000
◆客数/日	40	25	25	25	30	30	30	30	40	40	40	40	—	43	45
◆営業日数	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	—	300	300
売上金額	500,000	500,000	500,000	600,000	600,000	600,000	600,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	7,900,000	11,610,000	13,500,000
仕入高 (原価率)	32%	160,000	160,000	160,000	192,000	192,000	192,000	192,000	256,000	256,000	256,000	256,000	2,528,000	3,715,200	4,320,000
粗利益	340,000	340,000	340,000	408,000	408,000	408,000	408,000	544,000	544,000	544,000	544,000	544,000	5,372,000	7,894,800	9,180,000

(2) 売上計画算出根拠

	売上		仕入	
	計算根拠	取組	計算根拠	取組
1年目	<ul style="list-style-type: none"> ◆10坪、客席数16席を想定 ◆客単価：800円に設定。 ◆回転率：2.5回転=40人 ・ランチ回転率：1.5回転 ・それ以外：1.0回転 ◆営業日数：年間300日 月間 25日 ◆営業時間：11:00~21:00 ：ランチタイム 11:00~15:00 	<ul style="list-style-type: none"> ◆開業前告知を、ブログ、FBなどで行い、事前に見込み客作りを行う。 ◆仕込みをしっかり行い、ランチタイムの回転率をあげる。 ◆ギャラリー展示品販売手数料については計上せず。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆新鮮でおいしいものを提供する ため食材にはこだわる。 ◆甘味メニュー、ランチメニュー、 ドリンクメニューを合わせた原価 構成を32%に設定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆各メニューごとに食材原価を算出する。 ◆トータルで原価率を32%に抑えられるように、 メニューの組み合わせを検討する。
2年目	<ul style="list-style-type: none"> ◆客単価：900円に設定。 ◆回転率：2.7回=43人 900円×43人×300日 =11,610,000 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ランチメニューにバリエーションを作り、客単価を上げる。 和・華・雅のように。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆新鮮でおいしいものを提供する ため食材にはこだわる。 ◆甘味メニュー、ランチメニュー、 ドリンクメニューを合わせた原価 構成を32%に設定する。 	
3年目	<ul style="list-style-type: none"> ◆客単価：1,000円に設定。 ◆回転率：2.8回=45人 1,000円×45人×300日 =13,500,000 	<ul style="list-style-type: none"> ◆甘味メニューを増やし、ドリンクメニューとのセット単価を上げる。 	<ul style="list-style-type: none"> ◆新鮮でおいしいものを提供する ため食材にはこだわる。 ◆甘味メニュー、ランチメニュー、 ドリンクメニューを合わせた原価 構成を32%に設定する。 	

(3) 経費計画

(単位：円)

1年目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	2年目	3年目
外注費	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
役員報酬(法人のみ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
人件費	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	1,800,000	1,800,000	1,800,000
地代・家賃	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	480,000	480,000	480,000
リース料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
水道光熱費	25,000	25,000	25,000	30,000	30,000	30,000	30,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	395,000	580,500	675,000
広告宣伝費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	120,000	120,000	120,000
通信費	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	240,000	240,000	240,000
消耗品費	15,000	15,000	15,000	18,000	18,000	18,000	18,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	237,000	348,300	405,000
支払利息	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	108,000	108,000	108,000
減価償却費															
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他予備費用	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	21,000	252,000	252,000	252,000
経費合計	290,000	290,000	290,000	298,000	298,000	298,000	298,000	314,000	314,000	314,000	314,000	314,000	3,632,000	3,928,800	4,080,000

20. 収支計画

(単位：円)

年目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	2年目	3年目
売上金額	500,000	500,000	500,000	600,000	600,000	600,000	600,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	7,900,000	11,610,000	13,500,000
仕入高	160,000	160,000	160,000	192,000	192,000	192,000	192,000	256,000	256,000	256,000	256,000	256,000	2,528,000	3,715,200	4,320,000
粗利益	340,000	340,000	340,000	408,000	408,000	408,000	408,000	544,000	544,000	544,000	544,000	544,000	5,372,000	7,894,800	9,180,000
経費合計	290,000	290,000	290,000	298,000	298,000	298,000	298,000	314,000	314,000	314,000	314,000	314,000	3,632,000	3,928,800	4,080,000
(減価償却費)①	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
利益②	50,000	50,000	50,000	110,000	110,000	110,000	110,000	230,000	230,000	230,000	230,000	230,000	1,740,000	3,966,000	5,100,000

21. 事業継続チェック

(単位：円)

年目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	2年目	3年目
法人：②															
個人：②-生活費 200,000	-150,000	-150,000	-150,000	-90,000	-90,000	-90,000	-90,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	-660,000	1,566,000	2,700,000
返済元金額	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	600,000	600,000	600,000
差引	-200,000	-200,000	-200,000	-140,000	-140,000	-140,000	-140,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-20,000	-1,260,000	966,000	2,100,000
資金余剰 2,200,000	2,000,000	1,800,000	1,600,000	1,460,000	1,320,000	1,180,000	1,040,000	1,020,000	1,000,000	980,000	960,000	940,000	940,000	1,906,000	4,006,000