

創業計画書

生年(西暦入力)/月/日	現年齢	氏 名	業 種	事業内容
昭和60年5月24日	38 歳	丸亀 太郎	宿泊業・飲食サービス業	中華(上海)料理店

※改行は(Alt+Enter)で行ってください。

「想い」や「目的」に向かって

現在までの経緯

理念

今までの経歴	2005 年 3 月 ~ 大阪〇〇料理専門学校卒業 2005 年 4 月 ~ 神戸中華街〇〇飯店入社 2015 年 12 月 ~ 同店主任 2020 年 4 月 ~ 高松市〇〇飯店 店長 現在に至る
自身の強み 資格・特技 長所 など	(資格) 調理師免許、特二級厨师 調理学校卒業後、神戸の有名店〇〇飯店で10年間働き、点心料理部門の主任を経験し、特二級厨师の資格を習得。 2020年からは香川県の〇〇飯店で店長を務め、現在は、メニューの考案や材料仕入、スタッフの管理までを一手に担う職務を行っている。このたび地元である丸亀市内に理想の物件が見つかったため、長年の夢であった自分の店をオープンすべく準備を進めている。
事業への 想いや目的	大きな鉄鍋で様々な料理を豪快に完成させる中華料理の料理人に憧れ、神戸の有名店で10年間修行を積んだ。中華料理の魅力の一つは、円卓を囲んで同じ料理を分け合いながら円滑なコミュニケーションが図れることである。お客様の笑い声が聞こえ、きれいに食べられたお皿を見られることが、中華料理人として一番の喜びだと感じている。 お客様のご家族や友人が集い、本格的な中華料理を比較的可親しい価格で楽しみながら、笑顔になり明日への活力を養える場所を提供することが、私の事業に対する想いであり、創業の目的だと考える。

「内容」を考え

やりたい事業

マーケティング

何を (商品・サービスの形) ※真のニーズを満たす手段	中華料理(上海料理) (例)口水鶏(よだれどり)、小籠包(シュロンポー)、上海炒麺(上海焼きそば)、揚州炒飯(五目チャーハン)、東坡肉(豚の角煮)、油爆蝦(海老の唐揚げ)、生煎饅頭(鉄板焼きにした肉饅頭) など
いくらで (商品・サービスの価格 並びに平均単価など)	(主な価格帯) 1,000円~2,000円 (平均単価)1,500円 (平日日替わりランチ) 900円、(ファミリー・団体向け) 3,000円コース、5,000円コース、7,000円
誰に (主なお客様・顧客)	(平日・昼) 周辺企業のサラリーマン (平日・夜) 周辺企業の接待や従業員同士の懇親会 (休 日) 周辺住民ファミリー層
いつ (営業日、営業時間等)	(定休日・営業時間) 毎週火曜日、及び大晦日、元旦 営業時間 (昼)11時~14時(13時30分ラストオーダー)、(夜)17時30分~21時30分(21時00分ラストオーダー) ※テーブル席は予約優先
どこで (営業拠点)	丸亀市〇〇町〇丁目〇番地 〇〇ビル1階 (面積〇〇㎡)
どのように (販売・提供方法)	(店舗場所) 丸亀市〇〇町〇丁目〇番地 (JR丸亀駅から徒歩5分) (店舗内容) カウンター5席、テーブル席(4名×5 ※間仕切りを外し20名まで対応可) (駐 車 場) なし(最寄りの市営駐車が1時間まで無料。1,500円以上で1時間無料券を進呈)

主な顧客

競合

差別化

P R

特徴・属性 (性別・年齢・趣向等)	(対象地区) 店舗から半径3キロ以内(〇〇町、〇〇町、〇〇町)の企業や住民 (対 象 者) 30歳~50歳代の男女とその家族 (人口〇〇人、世帯数〇〇世帯) (趣 向) 高級中華は敷居が高いが、大手チェーン店の味では少し物足りないと感じる方
真のニーズ (何を求めているか)	日常生活における、ささやかな満足や幸福感、新しい発見
競合の特徴	対象とする商圏内には、大手中華チェーン1店、個人経営の中華料理店2店、ラーメン店2店が存在する。 大手チェーン店は、定番メニューをリーズナブルな価格で、個人の中華料理店はラーメンや酢豚、ホイコーローなどの日本人に馴染みのあるメニューを一般的な価格で提供している。ラーメン店については、こだわりスープを用いて独自の特徴を打ち出しているが、どちらも仲間や家族で食事を楽しむには向いていない。
競合にない強み (商品・サービスの強み)	市内の中華料理店は上記以外にも存在するが、上海料理を専門にしている店舗は存在しない。また上海料理は豊富な食材のもつ素材そのものの味を生かした薄い味付けが多く、お子様でも食べやすい。食材については、代表者は漁業者や農産物の生産者に知り合いが多いため、瀬戸内の新鮮な海産物や野菜を安価で仕入れ、長年の経験で得たスキルで、他店とは一味違う中華料理を、季節ごとの食材を用いて飽きることなく、比較的可親しい価格で提供することができる。
P R 方法	・地域情報誌への広告掲載(開店1ヶ月前~約半年) ・顧客のクチコミやSNSへの投稿促進(ラインの友達登録や仲間紹介で、特典を付与)

「準備」して

創業に必要な「経営資源」

緑の部分を入力

調達先・調達方法

見えない 人材	人材【ヒト】	(必要な技能・能力など) 食品衛生責任者(代表者) ・ 中華料理の基本的な知識や調理ノウハウ・明るく適切な接客態度		確保	(確保や育成の方法) 接客経験や調理経験のあるアルバイトの採用。定期的な調理研修の実施。			
	技術・ノウハウ【情報】	(必要な技術・許可等) ・ 保健所の営業許可、漁業者や農家との良好な関係			代表者と妻で担当			
見える 財務	運転資金【カネ】	材料仕入	700,000	(内訳)	借入金 (融資)	(金融機関名)		
	経費支払	200,000						
		その他	100,000				4,800,000	
		計	1,000,000			計	4,800,000	
	設備資金【モノ】	店舗改装費	2,500,000	(内訳)	自己資金	創業者自身 家族 友人知人	1,500,000	
		厨房機器	1,000,000	・ 店舗改装費(〇〇工務店) 見積書別添				
		備品	1,000,000	・ 厨房機器				
		什器	800,000	(冷蔵庫〇〇円、コンロ〇〇円、鍋等〇〇円)				
				・ 備品				
				(テーブル・椅子一式、仕切り等 〇〇万円)				
		計	5,300,000			計	1,500,000	
合計				6,300,000	合計 6,300,000			

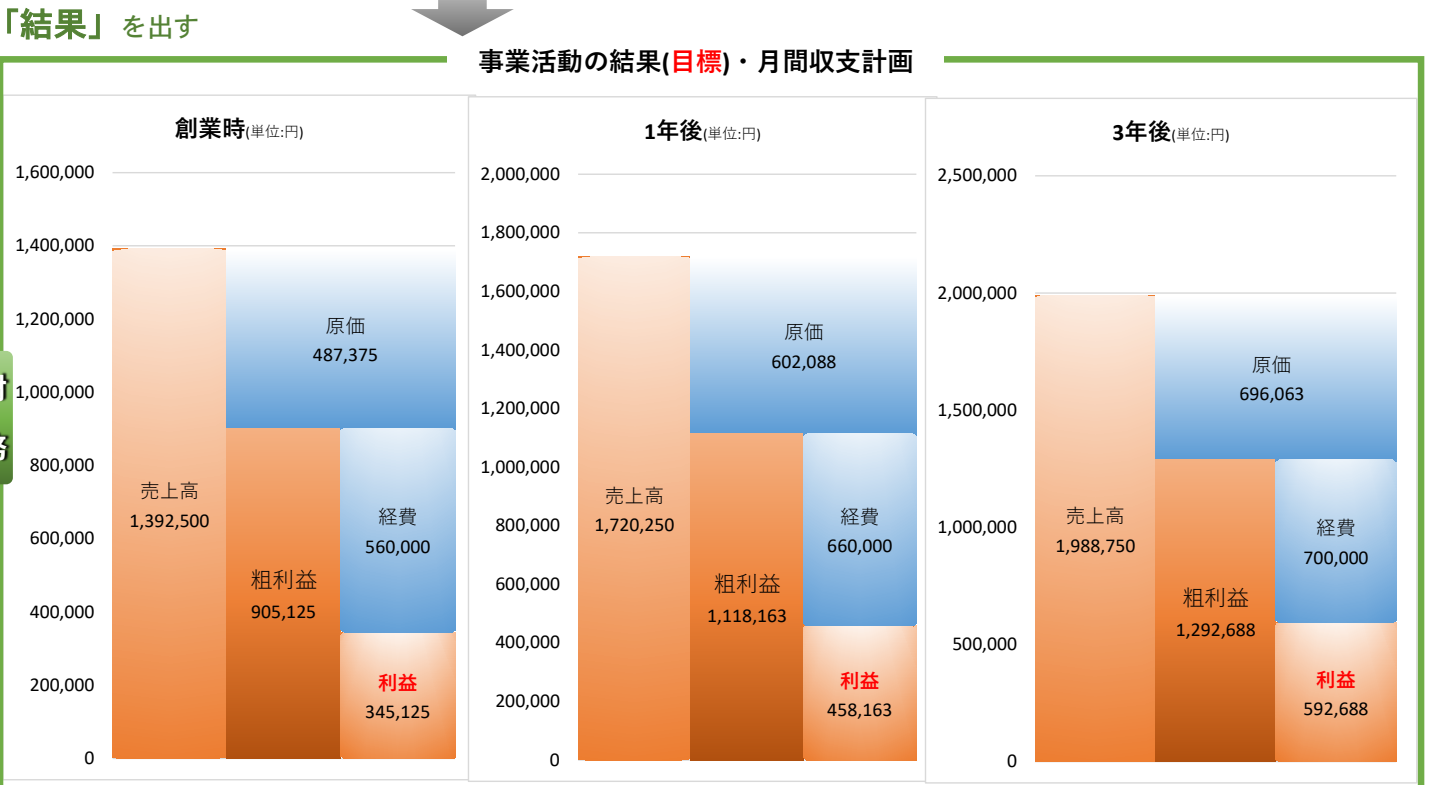
「活動」を行い

事業活動の流れ

自身が行う事業の流れを整理してみましょう

主活動	材料仕入 (代表者)	下準備 (代表者・妻)	受付 (アルバイト)	調理 (代表者・妻)	盛付 (代表者・妻)	配膳 (アルバイト)	精算 (アルバイト)	片付清掃 (アルバイト)	利益
支援活動	総務・労務 (妻)								
	経理事務 (妻)								
	営業・P R (代表者・妻)								

自身が行う事業活動を「機能」ごとに洗い出して分類します。そして、どの部分(機能)で付加価値(商品・サービスなどに付け加えられた独自の価値)が生み出されているのかを考え、競合と比較してどの部分に強みや弱みがあるかを分析しましょう。また自身では実施が困難な活動については、パートナーや外部の協力(外注)が必要です。



※個人事業者の場合は、利益から生活費や社会保険料(国民健康保険、国民年金)を支払い、利益に応じた所得税を確定申告で申告して納付する必要があります。また借入金の返済元金も利益から支払います(支払利息は経費)。それらを差し引いて余った利益が次の事業活動に活用されます。事業を継続していくために必要となる利益はいくらなのか、そのためにはどれだけの売上が必要となるのか、経費はいくらに抑えなければならないのか、などを実現できる可能性を踏まえ具体的に考えてみるのが重要です。

月間売上計画(飲食店)

【飲食店】

※「黒字」部分の数値を入力
※「青字」部分は自動計算

創業時									
	(客数)			×	(単価)	×	(日数)	=	売上 (月)
	席数		回転数		平均		営業日数		
平日(昼)	25	×	1.0	×	800	×	17	=	340,000
平日(夜)	25	×	1.0	×	1,300	×	17	=	552,500
土日(昼)	25	×	1.0	×	1,000	×	8	=	200,000
土日(夜)	25	×	1.0	×	1,500	×	8	=	300,000
(合計)									1,392,500
月間客数(人)									1,250
平均単価(円)									1,114

1年後									
	(客数)			×	(単価)	×	(日数)	=	売上 (月)
	席数		回転数		平均単価		営業日数		
平日(昼)	25	×	1.3	×	800	×	17	=	442,000
平日(夜)	25	×	1.3	×	1,300	×	17	=	718,250
土日(昼)	25	×	1.3	×	1,000	×	8	=	260,000
土日(夜)	25	×	1.0	×	1,500	×	8	=	300,000
(合計)									1,720,250
月間客数(人)									1,565
平均単価(円)									1,099

3年後									
	(客数)			×	(単価)	×	(日数)	=	売上 (月)
	席数		回転数		平均単価		営業日数		
平日(昼)	25	×	1.5	×	800	×	17	=	510,000
平日(夜)	25	×	1.5	×	1,300	×	17	=	828,750
土日(昼)	25	×	1.3	×	1,000	×	8	=	260,000
土日(夜)	25	×	1.3	×	1,500	×	8	=	390,000
(合計)									1,988,750
月間客数(人)									1,795
平均単価(円)									1,108



「売上」を増加させるために必要な取組		
客数増加	やるべきこと	取組内容
	「新規顧客」を増やす	
	「離脱」を防ぐ	
	「来店頻度」を増やす	
単価アップ	やるべきこと	取組内容
	「単価」を上げる	
	「注文数」を増やす	

「売上」を増加させるために必要な取組		
客数増加	やるべきこと	取組内容
	「新規顧客」を増やす	
	「離脱」を防ぐ	
	「来店頻度」を増やす	
単価アップ	やるべきこと	取組内容
	「単価」を上げる	
	「注文数」を増やす	

「売上」を増加させるために必要な取組		
客数増加	やるべきこと	取組内容
	「新規顧客」を増やす	
	「離脱」を防ぐ	
	「来店頻度」を増やす	
単価アップ	やるべきこと	取組内容
	「単価」を上げる	
	「注文数」を増やす	

「利益率」を上げるために必要な取組		
原価	やるべきこと	取組内容
	「原価」を下げる	
経費	やるべきこと	取組内容
	「経費」を抑える	

「利益率」を上げるために必要な取組		
原価	やるべきこと	取組内容
	「原価」を下げる	
経費	やるべきこと	取組内容
	「経費」を抑える	

「利益率」を上げるために必要な取組		
原価	やるべきこと	取組内容
	「原価」を下げる	
経費	やるべきこと	取組内容
	「経費」を抑える	

月間の収支計画(飲食店)

創業時

1年後

3年後

(内訳)

売上高(月)	1日客数(平均)	平均単価(円)	営業日数	金額(円)
	50	1,114	25	1,392,500
原価率	35%		(変動費)	487,375
経費	人件費	200,000	(固定費)	560,000
	家賃	150,000		
	光熱費	80,000		
	通信費	30,000		
	旅費等	20,000		
	消耗品	30,000		
	外注費	0		
	その他	50,000		

(内訳メモ欄) ※改行は(Alt+enter)で行ってください

・売上内訳 ⇒別シート「売上計画」参照

・人件費 (アルバイト2名×(時給)1,000円×(1日)4H×25日＝200,000円)
 ・家賃 ○○不動産へ支払
 ・光熱費 電気代30,000円、ガス代50,000円
 ・通信費 固定電話代、店内Wifi代
 ・旅費等 仕入等に係る移動費
 ・消耗品費 おしぼり、ナプキン、その他
 ・その他 修繕費、福利厚生費等

(内訳)

売上高(月)	1日客数(平均)	平均単価(円)	営業日数	金額(円)
	63	1,099	25	1,720,250
原価率	35%		(変動費)	602,088
経費	人件費	300,000	(固定費)	660,000
	家賃	150,000		
	光熱費	80,000		
	通信費	30,000		
	旅費等	20,000		
	消耗品	30,000		
	外注費	0		
	その他	50,000		

(内訳メモ欄) ※改行は(Alt+enter)で行ってください

・売上内訳 ⇒別シート「売上計画」参照

・人件費 (アルバイト3名×(時給)1,000円×(1日)4H×25日＝300,000円)
 ・家賃 ○○不動産へ支払
 ・光熱費 電気代30,000円、ガス代50,000円
 ・通信費 固定電話代、店内Wifi代
 ・旅費等 仕入等に係る移動費
 ・消耗品費 おしぼり、ナプキン、その他
 ・その他 修繕費、福利厚生費等

(内訳)

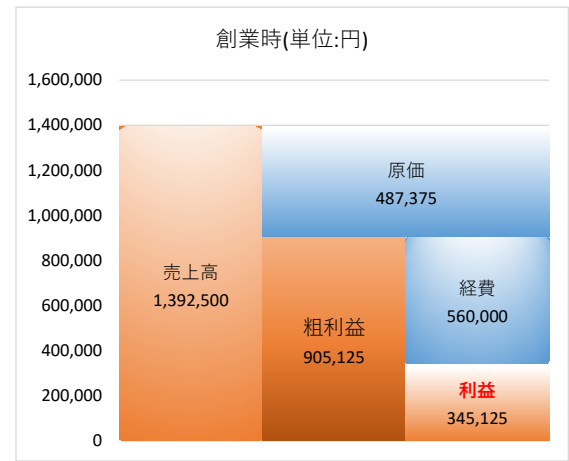
売上高(月)	1日客数(平均)	平均単価(円)	営業日数	金額(円)
	72	1,108	25	1,988,750
原価率	35%		(変動費)	696,063
経費	人件費	300,000	(固定費)	700,000
	家賃	150,000		
	光熱費	90,000		
	通信費	50,000		
	旅費等	20,000		
	消耗品	40,000		
	外注費	0		
	その他	50,000		

(内訳メモ欄) ※改行は(Alt+enter)で行ってください

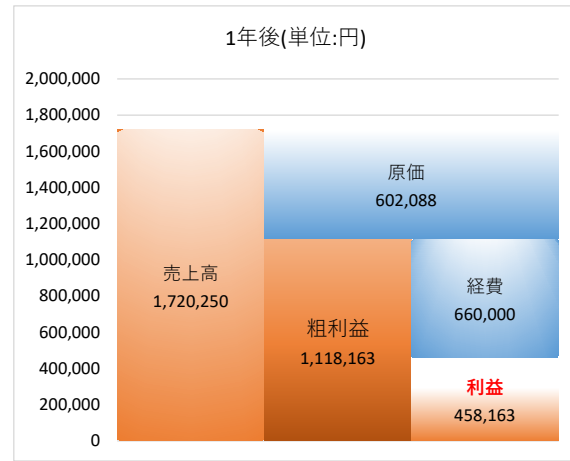
・売上内訳 ⇒別シート「売上計画」参照

・人件費 (アルバイト3名×(時給)1,000円×(1日)4H×25日＝300,000円)
 ・家賃 ○○不動産へ支払
 ・光熱費 電気代30,000円、ガス代50,000円
 ・通信費 固定電話代、店内Wifi代
 ・旅費等 仕入等に係る移動費
 ・消耗品費 おしぼり、ナプキン、その他
 ・その他 修繕費、福利厚生費等

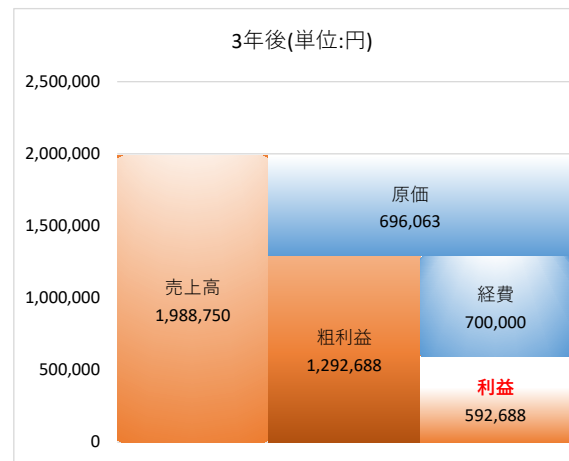
【月間収支】 (創業時)	金額(円)	割合	増加率 (対創業時)
売上高(月)	1,392,500	100%	
原価	487,375	35%	
粗利益	905,125	65.0%	
経費	560,000	40.2%	
利益	345,125	24.8%	



【月間収支】 (1年後)	金額(円)	割合	増加率 (対創業時)
売上高(月)	1,720,250	100%	24%
原価	602,088	35.0%	24%
粗利益	1,118,163	65.0%	24%
経費	660,000	38.4%	18%
利益	458,163	26.6%	33%



【月間収支】 (3年後)	金額(円)	割合	増加率 (対創業時)
売上高(月)	1,988,750	100%	43%
原価	696,063	35.0%	43%
粗利益	1,292,688	65.0%	43%
経費	700,000	35.2%	25%
利益	592,688	29.8%	72%



利益がゼロになる売上高(損益分岐点売上高)

創業時

1年後

3年後

(固定費)	560,000
1－	0.35 (変動費率)
=	861,538 (円)
(安全余裕率)	38%

(固定費)	660,000
1－	0.35 (変動費率)
=	1,015,385 (円)
(安全余裕率)	41%

(固定費)	700,000
1－	0.35 (変動費率)
=	1,076,923 (円)
(安全余裕率)	46%

目標とする利益を得るための売上高

創業時

1年後

3年後

(生活費)	200,000	←希望額を入力(所得税は不算入)
(国民健康保険)	19,800	←下記リンクを参考に入力
(国民年金)	16,590	←下記リンクを参考に入力
(借入返済元金)	27,000	←「借入金÷返済月数」で算出して入力
(必要運転資金)	130,922	←((原価+経費)×1.5)÷12※自動計算
目標利益	394,312	黄色の部分を入力

(固定費)	560,000	+	(目標利益)	394,312
1－	0.35 (変動費率)			
目標売上高＝	1,468,172 (円)			
過不足額＝	-75,672			

↓(参考HP)

(国民健康保険) [丸亀市の国民健康保険料を自動計算できる | 丸亀市 国民健康保険計算機 \(kokuho-keisan.com\)](#)

(国民年金) [国民年金の加入と保険料のご案内 | 日本年金機構 \(nenkin.go.jp\)](#)

(生活費)	250,000	←希望額を入力(所得税は不算入)
(国民健康保険)	19,800	←下記リンクを参考に入力
(国民年金)	16,590	←下記リンクを参考に入力
(借入返済元金)	27,000	←「借入金÷返済月数」で算出して入力
(必要運転資金)	157,761	←((原価+経費)×1.5)÷12※自動計算
目標利益	471,151	黄色の部分を入力

(固定費)	660,000	+	(目標利益)	471,151
1－	0.35 (変動費率)			
目標売上高＝	1,740,232 (円)			
過不足額＝	-19,982			

(生活費)	350,000	←希望額を入力(所得税は不算入)
(国民健康保険)	34,300	←下記リンクを参考に入力
(国民年金)	16,590	←下記リンクを参考に入力
(借入返済元金)	27,000	←「借入金÷返済月数」で算出して入力
(必要運転資金)	174,508	←((原価+経費)×1.5)÷12※自動計算
目標利益	602,398	黄色の部分を入力

(固定費)	700,000	+	(目標利益)	602,398
1－	0.35 (変動費率)			
目標売上高＝	2,003,689 (円)			
過不足額＝	-14,939			

