

## 記入例

## 事業計画書

## 1 申請者概要 (①～③のいずれか該当する欄に記入)

## 【① 令和4年12月31日までに開業する人】

氏名	フリガナ ヤマト タロウ 大和 太郎	生年 月日	19〇〇年 1月 1日
屋号又は法人名(仮称)	フリガナ カブシキガイシャヤマトンレストラン 株式会社やまとんレストラン		
自宅住所	〒242-8601 大和市下鶴間1-1-1		
起業予定時期	令和4年 6月 1日(予定) ※個人事業主の場合、開業届出書の開業日、法人の場合、登記上の会社成立の年月日(予定日)を記入		
資本金の予定額	8,000,000 円 ※法人設立予定の場合のみ記入		

## 【② 個人事業主】

氏名	フリガナ	生年 月日	年 月 日
屋号	フリガナ		
自宅住所	〒		
開業年月日	年 月 日	※「開業届出書」に記載された開業日	
現在の従業員数	正社員( )名	パート・アルバイト( )名	
現在の業種、事業内容			

## 【③ 法人】

法人名	フリガナ		
代表者役職・氏名	フリガナ		
登記上の本店所在地	〒	生年 月日	年 月 日
会社成立の年月日	年 月 日	※「登記簿」に記載された会社成立日	
資本金の額	円		
現在の従業員数	正社員( )名	パート・アルバイト( )名	
現在の業種、事業内容			

## 2 申請物件概要

所在地	〒242-0016 大和市大和南1-8-1		
店舗名(事業所名)	やまとんダイニング		
業種	飲食業(レストラン)		
所在階数	①階・2階・その他( )		
賃貸借ができる状態にありながら、事業が営まれていない期間の始期	昭和・平成・④令和	3年	12月 31日から
申請物件以前に入居していた物件 ※移転の場合のみ記入	〒 -		
事業(営業)開始日 ※予定日	令和4年 8月 1日		
賃料(月額)※税抜き	300,000 円		
事業(営業)時間※予定	週7日/1日11時間(11:00~22:00)		

## 3 申請者個人経歴 <法人の場合は代表者個人経歴> ※最終学歴以降記載

年月(自)	年月(至)	内 容(職歴、事業経験・勤務先名、事業に関連する免許・資格など)
2000年4月	2004年3月	やまとん大学経済学部経営学科
2002年4月	2004年3月	CAFÉ やまとん 2年間勤務(アルバイト/キッチン及びホールスタッフ)
2004年4月	2018年3月	株式会社やまとんダイニング 12年間勤務(正社員/キッチン、パイヤー、店舗マネージャーを歴任)
2012年4月	2014年3月	提携先であるニューヨークのカフェ・ビアレストランに派遣研修
2018年4月	2022年3月	やまとん EATS 株式会社 4年間勤務(正社員/店舗マネージャー)
2022年3月		独立起業準備のため退職

## 4 申請物件で行う事業の概略

地元の食材を中心とした鮮度の高い素材を活かした創作料理とクラフトビールを提供するレストラン事業。営業は 11:00~22:00 と設定してランチ時間帯はランチメニュー、ランチ時間帯後からディナー時間帯前まではカフェメニュー、ディナー時間帯はディナーメニューを展開。料理は鮮度の高い素材の良さを最大限に活かした調理方法で提供。また、県内醸造所のクラフトビールと海外クラフトビールを常時タップで用意。また、料理、クラフトビール共にテイクアウト販売も行う。

## 5 上記事業に必要な許認可( ④あり ) ・ なし )

必要な許認可(届出)の種類	許認可取得日(届出日)
調理師免許	2006年 7月 1日
食品衛生責任者	2007年 3月 1日
飲食店営業許可	2022年 7月 1日
深夜酒類提供飲食店営業開始届	2022年 7月 1日
一般酒類小売業免許	2022年 7月 1日

## 6 申請物件での取扱い商品・サービス

主な取扱い商品・サービスの内容	① デイナー料理 600円～2,000円 全売上のうちの比率(60%) ドリンク 500円～1,500円 客単価 4,600円
	② ランチ限定メニュー 客単価 1,500円 全売上のうちの比率(20%)
	③ ランチ及びカフェ 全売上のうちの比率(9%) クラフトビール 客単価 700円～1,800円
	④ カフェメニュー 客単価 400円～700円全売上のうちの比率(5%)
	⑤ テイクアウトメニュー 全売上のうちの比率(6%)

## 7 申請物件での事業についての整理<4項目について記入してください>

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	<b>強み(Strength)</b> ・経営者の専門知識が豊富 ・素材に応じた多彩な調理方法で料理を提供できる ・地元の新鮮な食材を調達するルートを持っている ・県内醸造所のクラフトビールを豊富に仕入れることができる ・独自のルートで希少性の高い海外のクラフトビールを仕入れることができる	<b>弱み(Weakness)</b> ・調理師の人財不足(人数、スキル) ・スタッフの専門知識、経験不足 ・会社規模が小さい ・認知度が低い
外部環境	<b>機会(Opportunity)</b> ・周辺に地元の食材とクラフトビールをウリにした飲食店が少ない ・ターゲット層である30～40代が多く居住している ・小田急江ノ島線、相鉄線の2線共に急行が停車する大和駅徒歩3分の好立地 ・輸送アクセスが良く、新鮮な食材を仕入れることができる	<b>脅威(Threat)</b> ・周辺に飲食店が多い ・コロナ禍における外食需要の減少及び今後の各種制限等の可能性 ・社会情勢による原材料価格の高騰 ・天候によって食材の仕入れが困難になる可能性がある

## 8 申請物件での営業戦略

セールスポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地元の新鮮な食材をその時の“旬な”調理方法で提供</li> <li>・希少性の高い海外クラフトビールと県内醸造所クラフトビールを常時 10 銘柄以上タップ(樽詰めビール)で提供</li> <li>・クラフトビールの本場ニューヨークのブリュワリーを彷彿とさせる雰囲気のある空間でクオリティの高い料理と味わい深いビールを満喫することで非日常を演出し、気分高揚感を得られる</li> <li>・店内の大型モニターにて食事をしながらスポーツ観戦ができる</li> </ul>
販売(営業)ターゲット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ワンランク上の生活を求める 30~40 代の男女フルタイム就労層</li> <li>・大和市内、又は大和駅から電車で 30 分圏内在住層</li> <li>・個人年収 500 万円以上若しくは世帯年収 700 万円以上</li> <li>・食にこだわりを持ち、美味しいものを食べるためには少々値段が高くても気にしない層</li> <li>・普段は発泡酒、第 3 のビールを飲んでいるが週に 1 回程度は美味しいビールが飲みたい層</li> <li>・海外旅行好き</li> </ul>
販売(営業)戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業コンセプトである「地元の食材を使用した料理」×「クラフトビール」を強く訴求して他店との差別化を図る</li> <li>・本場ニューヨークのブリュワリーをイメージさせる外装を設え、通行人(ターゲット層)に気になるお店として視覚的に認知させる。外からクラフトビールの樽を視認できるように配置して、来店意欲にアプローチする</li> <li>・SNSを効果的に活用してターゲット層にアプローチ。SNSは単に投稿するのではなく、来店のためのストーリー(仕掛け)作りを行う</li> <li>・ニューヨークのブリュワリーをイメージした内外装だけでなく、メニューのレイアウトも本場のブリュワリーを意識したデザインで用意。料理とクラフトビールのペアリング提案を行い、質の高い飲食を提供。あわせてホスピタリティの高い接客を行い、ロイヤリティを高め、リピーターの定着を図り、顧客の囲い込みを行う</li> </ul>

## 9 入居後の主な取引先等について

	取引先名	取引内容	取引金額	回収・支払方法
販売先	一般個人	食事の提供	481 万円	現金 or クレジットカード
仕入先	株式会社〇〇食品 (前職からの取引先)	食材の仕入れ	80 万円	末日×翌月末日払い
	●●インターナショナル株式会社 (前職からの取引先)	飲料及び酒類の仕入れ	23 万円	末日×翌月末日払い
	株式会社△△レストランサポート (前職からの取引先)	消耗材の仕入れ	8 万円	末日×翌月末日払い
	地元農家	地物野菜の仕入れ	15 万円	末日×翌月末日払い
	鮮魚市場	地魚の仕入れ	16 万円	末日×翌月末日払い

	県内クラフトビール醸造所	クラフトビールの仕入れ	16万円	末日/翌月末日払い
外注先			円	

## 10 従業員

常勤役員の人数 (法人のみ記入)	1人	申請物件での従業員数 (3カ月以上継続雇用予定者)	12人	うち家族従業員 0人 うちパート従業員 4人
---------------------	----	------------------------------	-----	---------------------------

## 11 借入金等の状況(現在負担している非事業性を含む借入金等)

借入先等	資金用途	借入残高	年間返済額
〇〇銀行〇〇支店	住宅ローン	10,000,000円	100,000円
△△銀行〇〇支店	自動車ローン	500,000円	40,000円
		円	円

## 12 資金計画

必要な資金		金額	調達方法	金額
設備資金	店舗・工場・機械・車両など (内訳)	1,060万円	自己資金	1,500万円
	内外装工事	300万円		
	厨房機器	200万円		
	什器・備品類	100万円		
	保証金・礼金・手数料	360万円		
	ブランドコンサルティング料	100万円		
運転資金	商品仕入、経費支払いなど (内訳)	1,828万円	親族、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	0万円
	仕入れ準備金(6カ月分)	420万円		
	家賃準備金(6カ月分)	180万円		
	人件費準備金(6カ月分)	1,212万円	金融機関からの借入	1,388万円
	登記諸費用	16万円	日本政策金融公庫※据置2年 〇〇銀行※据置2年	1,000万円 388万円
合計	2,888万円	合計	2,888万円	

### 13 収支計画(月平均)

	入居から1年間	入居から1年後 又は 軌道に乗った後 (令和5年8月頃)	備考	
売上高 …①	481万円	662万円	<p>&lt;ランチ&gt;※()内は令和5年8月頃 1,500円×35席×0.6(0.8)回転×30日= 945,000(1,260,000)円</p> <p>&lt;ランチ及びカフェクラフトビール&gt; 平日:1,250円×35席×0.2(0.4)回転×20日= 175,000(350,000)円 休日:1,250円×35席×0.6(0.8)回転×10日= 262,500(350,000)円</p> <p>&lt;カフェ&gt; 550円×35席×0.4(0.6)回転×30日=231,000 (346,500)円</p> <p>&lt;ディナー&gt; 4,600円×35席×0.6(0.8)回転×30日= 2,898,000(3,864,000)円</p> <p>&lt;テイクアウト&gt; 10,000(15,000)円×30日=300,000 (450,000)円</p>	
売上原価 …② (仕入高)	158万円	218万円	売上×原価率 33%	
経費	・人件費	202万円	202万円	従業員1人200,000円×8名=1,600,000円 アルバイト1人時給1,000円×7時間×15日×4人= 420,000円
	・家賃、地代	30万円	30万円	
	・光熱水費	28万円	35万円	
	・販売促進費	21万円	15万円	
	・通信費	20万円	20万円	
	・支払利息	2.1万円	2.1万円	<日本政策公庫> 1,000万円×年2%÷12カ月÷16,000円 <〇〇銀行> 388万円×年1.8%÷12カ月÷5,000円
	・	万円	万円	
	・	万円	万円	
	・	万円	万円	
	・その他	6.9万円	6.9万円	
経費計…③	310万円	311万円		
利益(①-②-③)	13万円	133万円		

#### 14 申請の動機<申込(新規出店)の目的、大和市内で事業を行う理由等>

自身の人格形成に大きな影響を与えてくれた地元である大和市に対して、飲食の提供という形で恩返しをしたいと強い意志を持っております。飲食業に携わった当初からいつか大和市内でレストランを開業したいと考えていました。

地元の食材を活用した創作料理と希少性の高いクラフトビールで顧客に幸せを提供します。食を通じて豊かな心と感動が広がるまち、市民の活力があふれるまちの実現に寄与していきたいです。

#### 15 申請物件で事業を行うことで期待する効果

小田急江ノ島線、相鉄線の2線が走る大和駅から徒歩3分の好立地にあり、多くの方々にご来店いただけるポテンシャルを秘めています。また、大和市には本事業のターゲット層が数多く在住しています。クオリティの高い料理とクラフトビールを提供すること、また、地元の食材を活用することにより、多くのファン層を獲得できると見込んでおります。本物件は自動車輸送のアクセスも非常に良いため、新鮮な食材を市内のみならず県内から鮮度の高い状態で仕入れることが可能であり、鮮度の高い食材をお客様に提供することができる事業コンセプトの体現に適した物件です。

#### 16 申請物件で事業を行うことで商店街等の他店舗・事業所に与えられる効果

大和商工会議所及び地元の商店会等に参加し、地域全体を盛り上げるべく積極的に活動へ参画していきたいと思っております。また、やまとんダイニングはランチタイムからディナータイムまで継続して営業予定であり、周辺で勤務されている方々や周辺住民等の様々なニーズ(ランチ、テイクアウト、カフェ、ディナー)に応えることができます。やまとんダイニングの商圈には希少性の高いクラフトビールをタップで提供する他の店舗は多くないため、やまとんダイニングを目的に大和駅を訪れる方が増加し、周辺店舗や商業施設等の集客力向上に寄与できる可能性があります。

#### 17 今後の事業展開の予定、目標

既に大和市で特定創業支援等事業による支援を受けたことの証明書を受領、令和4年6月1日に株式会社やまとんレストラン設立登記申請を行い、同年8月1日やまとんダイニング開店に向けて準備を行います。本場ニューヨークのブリュワリーをイメージさせる外装を設え、気になるお店として視覚的に認知させるべくSNS等を活用しながら開店前から話題作りを行い、来店客を誘引します。開店後、クオリティの高い創作料理及びクラフトビール、ホスピタリティの高い接客の提供を行い、リピーターの増加、定着を図っていきます。店頭及びSNSを通じて顧客の声にも耳を傾けると同時に定期的に商圈調査を行い、状況に応じた営業戦略を立案、展開していきます。戦略に対して必ずPDCAサイクルを活用して、売上の拡大とブランドロイヤリティの向上を目指します。開店から1年後の令和5年8月には上記収支計画以上の売上、利益を達成し、大和の飲食店と言えばやまとんダイニングが純粹想起される状態を目指します。令和6年1月に自社ブランドクラフトビールの研究開発を開始し、大和市内に醸造所を建築。令和7年8月の開店3周年に合わせて初の大和市産クラフトビールをリリースします。令和8年には2号店の出店を計画しており、事業コンセプトである「地元の食材を使用した料理」×「クラフトビール」を体現できる立地にて開店させます。同時にレストラン形態の店舗だけでなく、時代のニーズに応じた様々な業態での出店を検討してまいります。最終的な目標はやまとんダイニングが大和の代名詞になるような状態を目指し、顧客に飲食の面から幸せを提供し続けていきたいです。また、CSだけでなく、常時ESも高い水準で推移すべく取組みを行い、誰もが働きたい企業を目指します。

#### 18 自由記述欄(追加でアピールしたいこと等)

今までの私の経験を全力で大和市に還元したいと思います。