

## 事業計画書

- 1、 屋号
- 2、 業態
- 3、 事業目的
- 4、 営業方針
- 5、 コンセプト
- 6、 ターゲット
- 7、 営業時間
- 8、 取扱品目
- 9、 仕入れ先
- 10、 販促
- 11、 開業資金、運営シミュレーション（添付別紙）
- 12、 利益計画
- 13、 将来像
- 14、 課題

## 1、屋号(名称)

食堂 キッチン (KITCHEN A)

1-a, 「A」冠詞の a、あ、「始まりの」や「とある～」不特定の台所を意味している

1-b, 自身の名前の頭文字

1-c, 台所という懐かしさを感じる言葉「キッチン KITCHEN」と「A」を繋ぎ合わせた造語

## 2、業態

飲食: 飲食(定食カフェ)、物販(将来的に)

## 3、事業目的

1.繋がる空間

2.地域貢献

3.自己表現

1. 人とひとや人とモノの繋がりを共有できる空間をつくりたい。  
家と仕事場所の行き来ばかりだった自分が店に立ち寄ることで新たな発見をすることが多く、そこに面白さを感じる。例えば、温かい料理に巡り合い、店員や他のお客様との何気ない会話に自身との共通点を見つけた時の喜びは一人では味わえないものだと思う。
2. 川越は自身が生まれ育った場所であり、観光地として成長している。しかし、観光中心地を含め個人飲食店は多くない。従って地元産食材をはじめとする国産の食材を積極的に取り入れ、地域の活性化に貢献したい。
3. 幼い頃から自分の店を持つ夢があり、3年の飲食店修行を経て自分にできることを最大限に試したい。  
(2014年2月～2016年2月まで川越トライシクルカフェ・陽だまりの唄(株式会社エムズダイニング)にて従事。業務内容;調理、接客、スタッフ教育、新商品開発、SNS等広告媒体作成)  
スーパーフードプランナー資格取得済、国際薬膳食育師取得に向け勉強中  
資格を活かした料理づくりで一般家庭でも手軽に作ることができるレシピの共有できればと思っています。

自店は安らぎや新しさを共有することの楽しさを味わうことを可能にする空間を目指します。

どなたにも受け入れやすいシンプルで落ち着いた内装で空間を演出、昔ながらの料理と現代のインテリアの融合を楽しみ共有する場所にしたいと考えています。

ex) 昔から使われている什器に注目されている健康食品を用いた料理や地元産の食材を盛り付けて提供することで、新しく感じる懐かしさや現代との融合を楽しんで欲しい。

アイドルタイムでは写真集や雑誌、小説などの本を閲覧できる場として“ひとりでも、誰でも楽しめる場所”に。

## 4、営業方針

第3の居場所を提供することにより、人と人との繋がりが共有することの楽しさ、ひとりである時間の大切さを実感してもらいたい。また、日本で未だ認知度の低い企業、作品を用いることにより、懐かしくも新しいモノに触れてもらいたい。商品の付加価値としてその器具を用い、料理を提供する。

将来的には物販を視野に入れており、日用品や食器、調理器具を取扱いたいと考えております。

→課題；人とのつながり、自然に接点をつくる仕組み作り

カウンター席を作り、ゆったり目、狭い空間を生かしたひとりの時間づくり

## 5、コンセプト

「生姜と抹茶と薬膳ごはん」

現代の食文化に薬膳（和漢膳）食材を用い、体に美味しい料理をご用意致します。

基本的に和食ベースの定食がメイン。生薬は使用しません。どなたでも召し上がれるように薬膳の理念（季節の食材を用い、素材の旨みを活かした料理法）でむつかしくない「薬膳」を目指します。その為、比較的手に入りやすい国産の食材を多く用います。

### 5-a. メニュー・商品コンセプト

薬膳料理の理念を基に生姜や抹茶、ほうじ茶を使ったデザートを予定

ex) ランチメニュー；3種 1100円～1200円                      ドリンクセットは+200円～300円

ご飯は2種用意し一種選ぶ（ex 玄米、生姜御飯、炊き込み）

#### ① おばんざい5種盛の薬膳定食

季節に合わせた食材の組み合わせを考えて日替わりおばんざい5種盛+ごはん+汁物  
（本葛の出汁巻き卵、おから入りポテトサラダ、ひじき+季節のおばんざい2種）

#### ② 八丁味噌ベースの薬膳キーマカレー温玉のつけ

数種類のスパイスと焦がし八丁味噌をじっくり煮込んで仕込む自家製カレー+浅漬け+汁物  
お子様も召し上がれるように、素材の旨みがしっかりしたマイルドな味わいのもの。

#### ③ 鶏ももと山芋入り鶏団子のサムゲタン風滋養粥+本葛使用の出汁巻き卵（未定）

※食材、ご飯や汁物の内容はその日の仕入れによって内容を変えることで飽きない工夫をする。

副菜には体に良い酒粕や米麴、豆腐を使うことで川越名物を取り入れ、季節の食材を多く取り入れる。

### 5-b. ターゲットコンセプト

メインターゲットは20代後半～50代女性；女性9割、男性1割目標

流行に敏感且つ健康志向の高いアーリーアダプター

夕方は“ちょい飲み”需要や、ぶらっと「おひとりさま」の利用を狙う。

### 5-c. 店舗イメージコンセプト（白木と白壁に青みがかった灰色で統一）

「懐かしい新しさ」を表現できる空間であることが第一条件

シンプルなテイストを主とし、テーブルや椅子はできるだけ揃ったものを使用する。

落ち着いた雰囲気にするため、10～15席（広すぎず、狭すぎず。はじめは10席予定）

- ・建物：新築ですっきりとしたシンプルな印象（濃茶（灰色に見える）、山吹色）
- ・内装：シンプル。無骨でざっくりとした内装、イメージは規模の小さなアトスペース
- ・什器：白木のお盆、黒や灰色の食器がメイン、他は紺と白の小鉢や豆皿を使用予定

## 5-d. 立地コンセプト

川越、本川越駅から徒歩 10 分圏内

メイン通りから外れた地域で、少し歩くと住宅街のような場所

→商用店舗が立ち並ぶ路地裏にも似通った物件なので、周辺にセレクトショップ等があり、人通りは少ない。また、“路地裏のセレクトショップ”を選ぶ人は質にこだわりを持つ人が多いと思われ、「何か面白いものはないか」というアンテナを張っている人が多いと思われる。

《川越を希望する理由》

自身が生まれ育った地域であり、古くからの文化と新しさが融合している場所である為、コンセプトに合っていると考える。

自店のコンセプト「懐かしい新しさ」に沿う雰囲気を持ち合わせる地域

老舗喫茶店もあり、観光地としての要素が強い為文化的好奇心のある客層も期待できる

## 5-1 ブランドデザイン

- ・「つくり、伝え、共有する」
- ・懐かしい新しさ→シンプルで現代的な建物・内装の店だが和テイストの定食を出す食堂
- ・台所でつくるごはんのあたたかさ（昔ながらの定食屋さんのイメージ）
- ・定食はあくまで“おばんざい”に薬膳の理念を基に創作したもの
- ・誰もが入ることができるような清潔感や居心地の良さの追及

## 5-1 ロゴ（未定）

- ・温かみを感じられる丸みを帯びた「A」をモチーフとする
- ・単純でわかりやすく目に付きやすいアイコン→「顔」が一番
- ・店名はカタカナを用い、“親しみやすさ”“手軽さ”で入りやすさを表現

## 6、ターゲット

20 代後半～50 代女性

素材へのこだわりや、安心・安全志向、食に対する意識がはっきりしている層

ネットを利用する頻度が高く、流行に敏感なため珍しいものインパクトのあるものには興味がある女性雑誌、oz や Hanako を読んでいるような女性→インテリアや食に興味がある為、SNS 拡散を期待 SNS はあくまで認知ツールの位置付けとし、基本的には大体的な広告はネット上では打たない。

## 7、営業時間

月 24 日営業※定休日は未定、最終的には週休 2 日としたい 予定：毎週火曜定休、第 2 第 4 月曜休み

11：30～21：00、ラストオーダー20：30（15：00～17：00 仕込み、休憩）

11：30～15：00 ランチタイム、アイドルタイム

（休憩挟む）

17：00～21：00 ディナータイム

ex) △駅近路地裏→アイドルタイム、ディナータイム営業、アルバイトは週 2、3 日で 1 人 3 時間

◎住宅地（夜の来客見込み無）→ランチ、アイドルタイム営業、開業当初は一人で営業

※基本的に一人営業を考えており、当日仕込み等即提供できるようにメニューを考えています。

## 8、取扱品目

ランチタイム：薬膳（和漢膳）料理をはじめとするおばんざい御膳、薬膳カレー、季節限定の3種

アイドルタイム：河越抹茶・ほうじ茶、生姜を使用した焼き菓子等甘いものメイン

ディナータイム：定食、ランチ副菜を単品で提供、その日の仕入れにより、単品メニューを3種

ディナータイムの商品は、ランチタイムの商品の単品がメイン。

酒類が豊富なバルやバーではなく、あくまで“一人でも入れる定食屋”の形にしたい。

メニュー数は絞り、日替わり or 週替わりで黒板メニューを3種用意。

### ※在庫やロスを減らし、コンセプトを明確にする必要有

《ひとりで営業することによるメリット、デメリットとその対策について》

#### ◇メリット

人件費削減、女性の“おひとりさま”が入りやすい環境作り

#### ◇デメリット

お客様を待たせてしまう可能性

#### ◇対策

→動線の確保

→副菜等食材は朝の仕込みの段階で調理直前の形までもっていく

（食材をあらかじめカット、副菜はある程度小鉢に用意しておく）

→特にランチ時には先に副菜（お櫃でご飯）等をお出しすることで待ち時間の短縮を図る

（お櫃は高額になる為、要検討 “早い”ことを第一と考える客層が把握する必要有）

→お水2杯目からはセルフサービス

→店内に雑誌等を配置し、自由に閲覧できるようにする

→大人数が座れる席をもたない

（少人数営業において、一気に5名6名の定食を同時に提供することは難しい。そのため意図的に少人数のテーブルをメインとし、提供までの時間削減を図る。専有階段があることで、アテンドの準備がしやすい）

→電話を置かない

（来店のお客様を第一と考える為。電話する方も不通による待ち時間もなくなる。公式LINEは要検討）

#### ◇課題 食材・商品ロスを減らす

・テイクアウト可能に

→内装等保健所の別途審査がある。要検討。

・ディナータイムは昼の定食の単品メイン、品数を減らすことで時間短縮としたい

・品数を減らす代わりに、おばんざいについては日替わりとする。

“ちょい飲み”のおひとり様に対応できるよう黒板メニュー開発

## 9、主な仕入れ先

・業務スーパー

・あぐれっしゅ（地元JA）

・マツザキ（酒屋）日曜営業

・三芳おいもカフェ農業部所

## 10、販促（派手な看板や派手な“のぼり”による販促は物件や店のイメージを崩すため行わない）

インターネット等 SNS

ターゲットであるアーリーアダプターに店の存在を認知してもらう為。

店名コンセプトが確定次第、OPEN 前から始める。目標 1 月→1/31 より HP 作成

<http://kitchenamimoz.jp>

入りやすい場所であることや共感を得られるよう、店主の日常も含めて日記のような形で開示。

作りすぎず清潔さをイメージ（初期投資を抑え、後ほど簡単に模様替えを可能にする為）

- ・定番商品の写真、金額を掲載→“ウリ”の商品の明確化
- ・日替わりになるおばんざい内容の記載（金額、料理説明）

掲載ペース

- ・HP 含め SNS 随時 物件や内装が決まった時、イベント告知等に利用

※アフターケア

- ・ポイントカード→悩み中。

お客様の層を把握し、後日 DM 等でアプローチすることでリピーターの獲得、メニューの改善を狙う。

店の存在の再認識 イベント時や年末年始のアプローチにより、閑散期の集客を目指す。

ex) 2 月～3 月、9 月～11 月 は飲食店閑散期

## 12、利益計画

利益計画	月 24 日（11：30～21：00）営業で計算			
店舗面積 11 坪 15 席	1 年目(10 ヶ月)	2 年目	3 年目	備考
平均予測売上（人/日）				
ランチ	8	15	15	0.5 回転から 1 回転
喫茶	4	6	10	0.2 回転から 0.6 回転
ディナー	2	4	4	0.1 回転から 0.2 回転
平均単価（円/人）	14 人	25 人	24 人	
ランチ	1,100(8,800)	1,100(16,500)	1,100(16,500)	※①来店客の 30%が単品+α注文を仮定し計算
喫茶	800(3,200)	850(5,100)	850(8,500)	※②デザート注文による単価増
ディナー	1,500(3,000)	1,500(6,000)	2,000(8,000)	品数増、客層のマッチングによる商品改善
	15,000	27,600	33,000	客単 1071→1104→1408
<b>売上高</b>	<b>3,600,000</b>	<b>7,948,800</b>	<b>9,504,000</b>	
売上原価	972,000	2,146,176	2,566,080	原価率:27%
<b>売上総利益（粗利）</b>	<b>2,628,000</b>	<b>5,802,624</b>	<b>6,937,920</b>	売上高-売上原価
人件費	324,000	388,800	388,800	※③1 日 1 名 3 時間週 3 時給 900 円（2 年目以降）
水道光熱費	180,000	397,440	475,200	売上高の 5%計算
不動産賃借料	1,490,400	1,821,600	2,049,300	月 15 万 3 年目更新料として 1.5 ヶ月分含む
減価償却費	1,466,667	1,760,000	1,760,000	内装 730 万+厨房設備 150 万円 5 年償却の概算
広告宣伝費	30,000	36,000	36,000	※④HP 維持費、はがきやチラシ等紙媒体広告
備品購入費	30,000	100,000	100,000	消耗品等購入費
<b>販売管理費合計</b>	<b>3,521,067</b>	<b>4,503,840</b>	<b>4,809,300</b>	
<b>営業損益</b>	<b>△893,067</b>	<b>1,298,784</b>	<b>2,122,620</b>	4 年目で営業利益率おおよそ 30%を目標？

・ 営業日数を月 24 日とし、年 288 日営業として計算（開業当初 3 カ月は 26-28 日営業） △

・ 家賃 138,000 円→税込み 149,040 円（2019 年～消費税 10%計算；151,800 円）

☆利益計画は 5 年で初期投資額（880 万：内装・厨房費用）回収を目標とする

☆代表給与：人件費には含まれていない。営業損益の予定。従って損失額は代表が補填

※損益把握は毎日実施。開業後 3 月で収益計算・メニュー改善をする

※①α = ドリンク + 200 円 ~ 300 円として計算

※②喫茶ではドリンク 400 円 ~ +デザート 400 円 ~ として計算

■利益計画については、来店客の 30%がメインメニュー + α を注文すると仮定して計算

→前職場でメニュー本記載のものでテーブル広告を作成した際、注文率が上がった。

広告設置前と比べ注文率が約 60%上昇。来客数は基準としている前職場の 1/5 で計算

※③アルバイト及びヘルプさんは 1 日 1 名 3 時間週 2、3 日で計算

週 3 日：祝、土・日としている。

※④HP アドレス取得費 1300 円、年間維持費 1500 円計算 その他は紙媒体広告作成費用

広告は委託せず、自身で作成。（印刷は委託）食べログ・ぐるなびは年会費 1 万円程だが利用するかは未定。

★<http://kitchena.mimoza.jp>

#### ■下記要検討

・ 信用保証協会費用（初めの 3 年分一括支払い済）

・ 通信費：ネット回線 5,000 円/月（要検討）

・ 産業廃棄物処理：10,000 円/月

・ 害虫駆除：30,000 円/年（3 年目以降実施予定：初期内装工事の際に害虫駆除予定としている為）

・ 火災保険料：借家人賠償 1500 万、内装・厨房機器等保険初年度加入済 38,000/年 済

・ 修繕積立費：什器等設備の修理費用や追加設備費用等

・ 駐車場契約費：20,000 円/月→住居が近いため、必要の際にはコインパーキングを利用 なるべく徒歩勤務

#### ■目標達成最低売上目標額；損益分岐点（減価償却省く）

・ 1 年目 15,000 円/日→12,500 円

・ 2 年目 20,000 円/日→14,600 円

・ 3 年目 25,000 円/日 ※要確認

#### ■損益分岐点

上記目標達成最低売り上げ額を損益分岐点として計算

### 13、将来像

「つくり、伝え、共有する」という裏コンセプトをより多くのお客様に体験してもらうために月に1度レシピを公開。レシピ配布方法はSNS、テイクアウト商品購入時同封（要検討）一度レシピに挑戦して下さった方からは何らかの感想を得られるとありがたい。お客様意見箱を設置し、希望メニューを募集、実施→△

### 14、課題

安全、清潔、効率化のためのシステムづくり

#### a, 安全

ガス等火の元には注意、保健所届出の際再度確認、簡易消火器設置

#### b, 清潔

衛生管理責任者取得済、講座に沿い消毒液を各所に配置

生鮮食品の衛生管理、化粧室や店内、厨房の清掃は日に2回実施

#### c, 効率化

調理から提供、会計までの動線確保、改善

食品の一部を下処理しておく。生の食品であれば日付記載のもと基本2日冷蔵保管、そのほか冷凍できる食品については1週間を目途に使い切る。

ex)一つの食材から派生する商品を最低3つ考案

調理のオペレーションや保管方法等は前職場を参考にする。

厨房から提供までのルート確保、設計段階から要確認。

その他

観光地の場合需要はないが、人件費を補うために下記システムを検討

・体験チケット   ネーミング考案中

コンセプト、ターゲット層とのマッチング的にむずかしい??



## 開店までの今後の流れ、課題

### 1月 メニュー試作

リピーター獲得のためのシステム、イベント考案→考案中

在庫を少なくするための仕組みづくり→上記以外では、稼働中に改善を試みる予定

HP システム構築→済

店名・ロゴ確定→店名「食堂 キッチン」、ロゴ→検討中 なくても良い。

飲食店フード展示会→随時

経費まとめ→随時ファイリング

内装相見積もり、内装工事、什器購入、家具等装飾品購入→内装見積もり済、工事は2/1より

コンセプト決定→抽象的なので再度考える必要有

看板設計（自作）、メニュー試作、決定、メニュー表作成

HP ラフ作成、UP（SNSは店名が決まり次第随時開始、更新する）→2/1よりUP済

### 2月 内装工事が終わり次第、什器備品搬入（個人）

取引業者挨拶まわり→3月オープン日程決まり次第随時

諸官庁届出、手続

保健所：食品営業許可申請 テイクアウトについての特別審査申請→済 3/9 検査予定

消防署：防火管理者選任届、防火対象設備使用開始届、設備設置届→内容業者さんが手続き

警察署：深夜酒類提供飲食店営業開始届、古物商許可申請→2月末～3月上旬までに申請

税務署：個人事業会廃業届→本年度確定申告時に申請予定（3/15までには申請）

労働基準監督署：労災保険加入手続き

公共職業安定所：雇用保険加入手続き

社会保険事務所：雇用保険加入手続き →従業員を雇う場合に必要なもの。雇用翌日から10日以内

### 3月 中旬 OPEN 予定→購入予定の備品（椅子）の納期が遅れるとの連絡あり。3月下旬になるかもしれないとの事

自宅椅子を用意し、席数を減らして納品前に営業を開始するか要検討。その場合 OPEN は4月に入る。

物件受け渡し→2/28

チラシ、調理マニュアル、告知等販促始める（OPEN 2w前）

下旬プレ OPEN

開業当初は変則営業 週2休み

火曜定休（落ち着いたら週2日（月火）定休にし、そのうち1日を仕入れと仕込みに充てる）