

創業計画書

松本商工会議所

〒390-8503 松本市中央1-23-1

松本商工会議所 TEL: 0263-32-5350

作成日 ○○年○○月○○日

企業名（店名） 手づくり惣菜 「○○○○」

代表者氏名 松本 太郎 年齢 50 才

所在地 長野県 松本市 ○○ ○丁目 ○○-○○

電話番号 0263-32-0000 F A X 番号 0263-32-0000

メールアドレス ×××@×××.co.jp 携帯電話 090-0000-0000

1. 私の夢

創業予定日	(西暦) 〇〇〇〇年 月 日	達成度と 改善点
創業イメージ	■ 事業内容 地域の住民や会社員に気軽に利用してもらえる、いわば「地域の台所」のような惣菜店の運営（惣菜・弁当の製造・販売）	創業後に確認してください。
	■ 収入 将来的には、年収 1,000 万円を目指したい。	%
	■ 社会的貢献 「地域の台所」の延長として、安心で、健康的な「食」を提供することで、地域の人々（主婦や高齢者、単身者、会社員等）の健康な食生活に寄与する。	%
	■ 新規 手作り、出来立て、家庭の味の商品を、対面販売とセルフ販売の組み合わせで販売する。 健康や自然をテーマに、地元の食材を使った季節限定メニューやオリジナルメニューも提供する。	%
	■ その他 家庭の食事のみでなく、地域の行事などにも利用してもらえるようなメニューを提供する。	%

2. セルフチェック

NO		○印
1	人に自分の考えをハッキリ言う	○
2	いつも目標をもって努力する	○
3	決められた仕事より自分で仕事を作るのが好き	○
4	人と違うアイデアを考えたりひと工夫するのが得意	△
5	興味を引かれる情報があるとすぐ見に行ったり調べたりする	○
6	チャンスを見つけたらチャレンジする	○
7	新しい知りあいを作るのが得意	○
8	家計簿をつけるなどお金の出入りに関心が高い	△
9	計画をシミュレーションしてから行動に移す	△
10	心と体の健康に気をつけている	○

3. 自分のたな卸し

(1) 自分自身の資源

①資格

・調理師	(平成〇〇年〇〇月取得)
・栄養士	(平成〇〇年〇〇月取得)
・食品衛生管理者	(平成〇〇年〇〇月取得)
・〇〇主催「飲食店開業セミナー」受講	(平成〇〇年〇〇月)

②経験

年	生まれ、卒業、入社・退社
昭和 46 年	長野県松本市にて生まれる
平成 6 年	〇〇〇〇大学 〇〇学部 〇〇学科 卒業
平成 6 年	〇〇〇〇株式会社 入社
	(FC 事業部にて、飲食店オペレーションの企画立案)
平成 18 年	直営店舗の店長として、店舗の運営・管理を担当。
	(居酒屋、ダイニング、中華などの店舗の店長を歴任。)
令和 3 年	〇〇〇〇株式会社 退社

(2) 自分を取りまく資源

■ ヒト【人脈】 家族、友達 同業者、仕事仲間 専門家、支援機関	妻及び長男の協力（経営陣として） 飲食店経営者（県外）、仕入業者「〇〇株式会社」、税理士 店舗施設業者（照明・看板） 県の専門家派遣、商工会議所
■ モノ【資産】 土地、空き家 特許、製造機械 絵画	空き店舗（親戚所有一出店予定地） 厨房器具、冷蔵器具（前職の企業関係者より提供、中古）
■ カネ【資金】 預貯金、退職金 換金できる財産	自己資金他（自己資金 600 万円、親より援助 100 万円） 借入金（県の融資制度を活用予定）
■ 負の資源【借金】 借入金、ローン クレジット	住宅ローン、自動車ローン

4. 環境分析

(1) 市場や業界の動き

①市場規模

- ・日本惣菜協会によると、令和元年の惣菜市場は前年比 0.7% 増の 10 兆 3,200 億円で、10 年連続のプラスとなった。
- ・松本市の人口約 240,000 人、世帯数約 105,000 世帯、1 世帯人数 2.3 人（人口の把握）
- ・総務省「家計調査年報」によると、主な調理食品の 1 世帯当たり年間支出額（令和元年）は次のとおり。サラダ 5,321 円、コロッケ 1,939 円、天ぷら・フライ 11,315 円、餃子 2,065 円、焼売 1,033 円となっており、惣菜合計で 21,673 円／年の支出がある。
- ・松本市の世帯数 105,000 世帯×21,673 円＝2,275,665 千円
- ・松本市の惣菜店（テイクアウト提供の飲食店も含む）の数、156 店舗（食べログより）
- ・1 店舗当たりの平均金額：2,275,665 千円÷156 店舗＝14,587 千円

②業界特性

- ・需要増加による大手食品メーカーなどの「中食」市場への参入
- ・飲食店のテイクアウト拡大

③お客様のニーズ

- ・新型コロナウイルス感染拡大により外食を控え、テイクアウトのニーズが高まっている。
- ・少子高齢化→高齢者にやさしいメニュー、サービスの必要
- ・女性の社会進出
- ・少子高齢化に伴い高齢者に優しいメニューやサービスの必要性

(2) 立地環境

①立地条件

- ・半径 1km 以内に住宅地→マンションや一戸建の増加
- ・企業の事業所が入る雑居ビルが隣接
- ・近くにバス停あり
→駅まではバス 1 区間の距離。通勤通学者（バス、自転車、徒歩）による通行量が多い。
- ・商業施設（紳士服、婦人服専門店）が隣接

②顧客層

- ・比較的若い家族（核家族、共働き）や独身者、単身者の増加
- ・高齢者
- ・会社員、OL（昼間、通勤途中の朝夕）

→安全で、健康的、家庭的な食事をとりたい。近場で、短時間で購入したい（利便性）。

③競合

- ・ファーストフード店（マクドナルド）
- ・大手弁当屋のチェーン店（ほっかほっか亭）
- ・回転寿司、ファミリーレストラン
- ・コンビニ（セブンイレブン、ファミリーマート）
- ・中堅スーパー（駅前）
- ・大型ショッピングセンター（郊外）

→健康志向、コミュニケーションを重視した地域密着型の店舗は少ない。

多様な顧客のニーズにより、共存可能。

5. 事業概要

	内容
お客様層 (誰に)	◇どこ ・店舗周辺の半径1km圏内(徒歩、自転車) ◇だれ ・周辺の1戸建、マンションなどの住民(主婦、高齢者、単身者など) ・隣接する企業や帰宅途中の会社員、OL ◇どんなヒト ・昼食や夕食をテイクアウトする人 ・食に対して健康志向、自然志向の高い人 ◇どんな機能を望む人 ・家事の代行としての利便性、気軽さ ・健康、且つ新鮮。手作り感、家庭の味
商品・サービス構成 および 価格帯(おおまかな品揃えと価格帯) ・カテゴリー別(サラダ、煮物、和え物、焼き物、揚げ物など)、バラエティに富んだ品揃え ・サイズ別パック売りや計り売りも含め、価格やボリュームに対するニーズに対応 ・定番商品の他に、地元の食材を使ったオリジナルメニュー、季節限定メニュー→品揃えに変化 ・価格帯は150円から800円、客単価500円から1,000円を想定	
商品の仕入先 ・提携先の〇〇〇〇株式会社(仕入専門業者) ・周辺のスーパーや生鮮品店 ※新規に探すことで、仕入の安定化を図る	
売場、販売ルート ・カテゴリー別、関連商品を意識した売場、陳列→顧客のわかりやすいを追求 ・パック売りなどのセルフ方式と計り売りなど対面販売の組み合わせ	
広告宣伝・販売促進、営業の方法 ・対面による人的コミュニケーションを重視 ・店内POPにて、商品メニューやお奨め商品をアピール(写真と価格、セールスポイント) ・オープン時に周辺の住宅、マンション及び事業所へチラシ配布、定期的にメニュー配布 ・営業時間、8:00~20:00 ・SNSの活用(Instagram) ・HP開設(ブログなどで商品の案内、レシピの紹介)→軌道にのり次第、検討	
事業のセールスポイント ・有資格者が調理することによる「安心、信頼」 ・「家庭の味」、「手作り感」、「出来立て」の惣菜及び弁当 ・健康志向、自然志向→カロリー表示、栄養素表示 ・地元の食材を使った季節メニューやお奨めメニュー、及びレシピ紹介 ・顧客とのコミュニケーションを重視。(セルフ販売と対面販売の組み合わせ)	

6. イメージ

外観の内部イメージ図（オフィス、店舗）



（イメージ図として引用）

7. 組織メンバー一覧表

組織メンバー・役割分担（組織図等）

- ・代表 ・ ・ 松本 太郎（創業予定者、調理担当 ・ ・ 調理師、栄養士）
- ・パート ・ ・ 2年目より1名採用予定（販売、接客、調理担当）

事業の協力者（共同研究者等）

- ☐ 「〇〇〇〇株式会社」 〇〇 〇〇氏 （创业者の前勤務先）
厨房器具等の提供、レンタル他
- ☐ 「食事処 〇〇〇」 〇〇 〇〇氏 （飲食店経営者：県外）
店舗運営、調理、メニュー開発等の支援、アドバイス
- ☐ 「〇〇〇〇株式会社」 〇〇 〇〇氏 （仕入業者：松本市内）
食材、調味料等の仕入
- ☐ 「〇〇税理士事務所」 〇〇 〇〇士 （税理士）
経理、税務関係の支援、アドバイス
- ☐ 店舗施設業者（照明・看板） 〇〇〇〇株式会社 〇〇 〇〇氏
店舗施設（照明、看板）などのデザイン・制作・施行

8. 開業時資金計画

(単位：千円)

必要資金		調達方法
設 備	■ 設備資金 (設備資金には見積書・カタログ・図面が必要です) ・内装造作費 1,400 ・厨房設備費 700 ・電気・ガス設備費 650 ・水道・ガス設備費 400 ・看板・テント費 300 ・現場管理、諸経費 200 ①合 計 3,650	■ 自己資金 ・普通預金 440 ■ 親戚、友人からの借入
	■ 開業時必要資金 ・食材仕入費（初回分） 100 ・初回家賃 80 ・広告宣伝費 200 ・店舗備品 100 ・その他 100 ②合 計 580 ■ 開店後の運転資金（3ヶ月程度） ・仕入代 600 ・家賃 240 ・人件費 ・広告宣伝費 ・水道光熱費 120 ・その他 250 ③合 計 1,210	■ 金融機関等からの借入 ・民間金融機関からの借入れ （県の融資制度等の活用） 5,000
合計 5,440 千円		合計 5,440 千円

9.見積損益計画

(単位： 千円)

	1 年目 〇〇年〇月期	実 績	2 年目 〇〇年〇月期	3 年目 〇〇年〇月期	備考
売上高	7,650		8,925	10,200	
売上原価	2,295		2,677	3,060	
売上総利益	5,355		6,248	7,140	
人件費 (雇用者数)	()		300 (パート1名)	720 (パート1名)	
地代・家賃	960		960	960	
水道光熱費	480		480	480	
減価償却費	500		500	500	
リース料	0		0	0	
消耗品費	660		120	120	
広告宣伝費	0		0	0	
外 注 費	0		0	0	
通信費	120		120	120	
衛生費	120		120	120	
利子割引料	49		49	49	
経費合計	2,889		2,649	3,069	
営業利益	2,466		3,599	4,071	
支払利息					
当期利益	2,466		3,599	4,071	

※1年目が終わった時点で、実績を記入しながら改善点を考えてください。

■見込損益計画の数字根拠をお書き下さい。

営業時間 10:30～18:30

1 年目 客単価 850 円×1 日来店 30 人×営業日 25 日×12 か月＝7,650

2 年目 客単価 850 円×1 日来店 35 人×営業日 25 日×12 か月＝8,925

3 年目 客単価 850 円×1 日来店 40 人×営業日 25 日×12 か月＝10,200

10. スケジュール

企業名：手づくり惣菜「〇〇〇〇」	年度											
	戦略実行スケジュール											
実行計画内容	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
1. 家族など協力者の理解と説得	説明済み（協力の了解済）											
2. 事業計画の作成（立上費用の見積）	概算作成→修正											
3. 資金調達方法の検討												
4. 支援施策の検討と申し込み	商工会議所へ相談											
5. 金融機関との調整												
6. 仕入先の確定	既存の仕入先との契約条件等の確認 新規											
7. 販売ルートの構築	挨拶廻り											

11. 創業に伴う確認事項

(1) 届出等

対 象	届出などの名称	チェック欄
個人事業者	個人事業の開業等届出書（1ヶ月以内） 個人事業開始等申告書（県） 開業等届出書（市町村） 所得税の青色申告承認申請書（2ヶ月以内）	
法人	法人設立届出書【2ヶ月以内】 事業開始等申告書（県） 法人設立・設置届出書（市町村）	
雇用者等がいる場合	給与支払事務所等の開設届出書（税務署） 健康保険、厚生年金保険（社会保険事務所） 雇用保険（公共職業安定所） 労災保険（労働基準監督署）	
許認可業種	必要許認可	

(2) 確認事項等

項 目	内 容	チェック欄
銀行口座の開設		
開業挨拶	取引先、協力者（会議所・金融機関）など 挨拶用記念品など	
広告・宣伝	チラシ、名刺、パンフレット ダイレクトメール、タウン誌 インターネット	
諸団体への入会	商工会議所への入会 業界団体への入会	
保険への加入	従業員等に対する保険 火災等損害保険 経営者に対する保険 業務上の補償保険	
帳票など	現金出納帳などの帳簿類 会計ソフト（税理士等専門家への依頼）	
入出金管理	借入金の返済日確認 毎月の支払日の確認 資金繰り表の作成	