

## 起 業 事 業 計 画 書

申請者 住 所 丹波篠山市 ○○○ ○○○  
氏 名 ○○ ○○  
生年月日 平成○○年○月○日

### 1 起業する事業の概要

社名・屋号	イタリアンレストラン ○○○
店舗等について	所在地 丹波篠山市 ▲▲▲
	事業の用に供する床面積 ○ ○ m <sup>2</sup>
	主な初期投資経費 店舗内装工事費・厨房機器購入費
業 種	飲食業
取扱商品・サービス	【特産品活用の有無】 <input checked="" type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし ※活用ありの場合はその内容も含めて記入
	【営業日時】 火曜日～日曜日（月曜日定休日） ランチ 11:00～15:00（14:30ラストオーダー） ディナー 18:00～22:00（21:00ラストオーダー） 【客席数】 20席 【駐車台数】 8台 【取扱商品】 昼 日替わりランチ 3種類（コーヒー付）・・・各種 900円 夜 コース料理 2種類・・・各種 3,000円 （丹波篠山産の旬野菜や黒豆、山の芋等の特産品を使ったコース料理） その他 ・ドリンク5種類・・・各種 300円～600円 ・デザート2種類・・・各種 400円 <別紙参照>
事業開始(予定)日	令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日
事業に必要な許認可等の名称及び取得(予定)日	飲食店営業許可・・・令和○年○月○日取得予定 (食品衛生責任者を含む)
起業までのスケジュール	1、事業計画作成・メニュー考案(○月○日頃) 2、物件決定・資金調達・内装工事・厨房機器の搬入(○月○日頃) 3、人材採用、教育・備品購入メニュー決定(○月○日頃) 4、起業支援申請・各種届出を提出・販促(○月○日) 5、開業(○月○日)
起業する目的・動機	・これまでの経験を活かし自分の店を持ちたいと長年思い、篠山口駅の近くで探していたところ、いい空き家物件が見つかったから。 ・現在の勤務先から食材やアルコール類を安く仕入れできるようになり、事業の見通しが立ったから。
この事業の経験の有無(過去の勤務先、経験年数、資格等)	平成○年○月～ レストラン○○に5年勤務(厨房) 平成○年○月～ ダイニング○○に10年勤務(厨房とホール) 平成○年○月 店長として5年勤務 平成○年○月 退職予定

### 2 特産品の活用(※特産振興助成金を申請している方のみ記入)

特産品の取扱割合	特産品活用品目の数:全 12 品目中 5 品目 特産品を取り扱う割合: 42 %
特産品を使用した具体的な商品・サービス	【ランチ】 Aランチ(黒豆)・Bランチ(山の芋) 【ディナー】 Dコース(猪肉) 【ドリンク】 黒豆ワイン(黒豆) 【デザート】 デザート①(栗)

### 3 予定の販売先、仕入先(丹波篠山産の資材、材料の使用及び市内事業者との取引予定)

	販売先	仕入先
丹波篠山市内	一般顧客	※特産品活用ありの場合は、生産者との関わり方についても記入 ○○○ 店(黒豆・栗・山の芋) ○○ 商店(猪肉) ○○ 館(篠山産野菜) ○○○ 酒店(アルコール類)
	一般顧客	○○○ 株式会社(おしぼり等備品)
丹波篠山市外	一般顧客	

### 4 マーケティング分析

事業のセールスポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>旬の食材の味を活かしたフレッシュな料理が提供できる。</li> <li>隠れ家的な雰囲気のある店構えにして、お客様の落ち着ける空間を提供し、おいしい料理をゆっくりと味わってもらう。</li> <li>月1～2回知人の協力でアコースティックギターの生演奏会がひらけるようにする。(開店後の○月頃を予定)</li> </ul>
想定する顧客層、消費者ニーズ等	※特産品活用ありの場合は、その内容も含めて記入 昼：近隣の主婦層(20代～50代) 丹波篠山に訪れた観光客 丹波篠山へ営業に来た営業マン等 夜：駅を利用する会社員や学生 近隣の会社の会社員 女性全般(20代～50代)
消費者へのアプローチ(広報手段・宣伝計画・集客方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>開店の1カ月前に新聞の折込みチラシを入れる</li> <li>お店のHPを作成</li> <li>Face Bookの作成</li> </ul> } 本日のおススメ料理等のPR <ul style="list-style-type: none"> <li>飲食店紹介サイト○○○に掲載依頼を予定</li> <li>○○などのイベント出店</li> </ul>
特産品活用商品のアピール手法	※特産品活用ありの場合に記入 <ul style="list-style-type: none"> <li>培ってきたノウハウと丹波篠山の特産食材を活かして、イタリアンを提供することで、お客様に丹波篠山産食材の品質のよさを周知させる。</li> <li>メニューに丹波篠山産食材(特産品含む)を作った農家さんの写真などを載せることで、店の食材が近隣でとれたことをPRする。(仕入れ先農家さんからは承諾済)</li> </ul>
特産品活用商品の優位性(市内競合他店との比較、商品の強みや新規性等)	※特産品活用ありの場合に記入 <ul style="list-style-type: none"> <li>他店では味わえない、丹波篠山産の食材や特産品を多彩に使ったイタリアンが提供できる。</li> <li>現職場の知り合いの農家さんから、新鮮で質のいい特産品を安く仕入れることができることで、お客さんに安くて上質の料理が提供できる。</li> </ul>

5 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	(助成金対象経費) 店舗内装工事費 (〇〇社見積のとおり)	3,500,000	自己資金	6,200,000
	厨房機器 (〇〇社見積のとおり)	1,000,000	借入金	2,000,000
	計(A)	4,500,000	市助成金	
	(助成金対象外経費) 什器・備品類	500,000	(B)起業地助成金 ※ 左表(A)の30%以内の額	200,000
	店舗外装工事 (県助成金対象工事)	3,000,000	(C)空き家空き店舗活用助成金 ※ 左表(A)の30%以内の額	200,000
	計	3,500,000	(D)若者定住助成金 ※ 左表(A)の30%以内の額	200,000
運転資金	食材等仕入れ費	500,000	(E)特産振興助成金 ※ 左表(A)の30%以内の額	200,000
	広告費等諸経費支払	500,000	(F)宿泊事業振興助成金 ※ 左表(A)の30%以内の額	0
	計	1,000,000	注)(B)から(F)の合計が、 丹波篠山市起業支援助成金交付申請書中の助成申請額の合計と一致すること。	
合計		9,000,000	合計	9,000,000

6 事業実施体制(従業員等) ※事業主を含まない人数で記入してください。

○起業時 内訳：家族従業員 1人  
 家族以外 正規従業員 2人  
 非正規従業員 \_\_\_\_\_人  
 役員(法人の場合) \_\_\_\_\_人

○1年後計画 5人 内訳：家族従業員 1人  
 ※申請人を除く 家族以外 正規従業員 4人  
 非正規従業員 \_\_\_\_\_人  
 役員(法人の場合) \_\_\_\_\_人

7 起業の状態(☑を入れてください。)

- (1)  事業主の居住地が起業地である。  
 事業主の居住地と起業地は別である。
- (2)  事業主とその家族(単身の場合は事業主のみ)が市内に居住する。  
 ※市内在住の場合、引き続き居住する。  
 事業主は市内に居住し、その家族は市外に居住する。  
 事業主が市内に居住しない。

8 空き家・空き店舗の活用について (※空き家・空き店舗助成金を申請している方のみ記入)

活用の種類 (☑を入れてください。)	<input checked="" type="checkbox"/> 空き家を活用した起業である。 <input type="checkbox"/> 空き店舗を活用した起業である。
活用前の空き家・空き店舗の状況について	・空き家・空き店舗期間 約3年間 ・空き家・空き店舗の工事前の状況 築40年ほど経過するが、ほぼ傷みのない状態 ・空き家・空き店舗で起業する理由 古民家ならではの落ち着いた雰囲気のお店を持ちたかったから。

9 定住状況や動機について (※若者定住助成金を申請している方のみ記入)

- (1) 起業地と居住地について (2) 定住者について
- 起業地と居住地が定住促進重点地区内である。  事業主が40歳以下である。  
 起業地のみ定住促進重点地区内である。  事業主が40歳以上で、40歳以下の配偶者又は中学生以下の親族がいる。  
 どちらも定住促進重点地区外である。

丹波篠山市を起業・定住地に選んだ理由	・地元が丹波篠山だったが、レストランでの修行及び勤務のため、市外に出ていた。今回はUターンで丹波篠山に戻って開業する。 ・もともと生まれ育った丹波篠山が好きで、いつかこの地でお店を持ちたいと思い続けていた。お店にお客様を呼び込むことで、より丹波篠山を元気あるまちにしたい。
--------------------	---

10 開業後の見通し(月平均)

	開業当初	軌道に乗った後 (年 月 頃)	売上高、売上原価(仕入高)、経費を 計算された根拠を記入すること。
売上高 A	1,474,000	1,916,000	<開業当初> A売上高 (月曜日定休) ☑(火～日)900円×20席×0.5回転×26日=23万4千円 ☒(火～木)3,000円×20席×0.5回転×14日=42万円 (金～日)3,000円×20席×1.0回転×12日=72万円 ドリンク・デザート売上 10万円
売上原価(仕入高)B	516,000	670,000	B売上原価 35%(勤務時の経験から)
経費	人件費	184,000	268,000
	家賃	100,000	100,000
	減価償却費	100,000	100,000
	その他経費	100,000	150,000
支払利息	10,000	10,000	人件費 家族従業員(妻)10万円 アルバイト2人 時給800円×4時間/日×26日=8万4千円 家賃 10万円 減価償却費・その他諸経費 20万円 支払利息 〇〇金融公庫借入利息1万円
合計 C	494,000	628,000	<軌道に乗った後> A売上高 創業当初の1.3倍(勤務時の経験から) B売上原価 当初の原価率 人件費 アルバイトを2人増 8万3千円増
利益 A - B - C	464,000	618,000	その他諸経費 5万円増

<p>将来計画 (販売計画、事業展開、 雇用計画等)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 月1~2回の生演奏の機会を増やしていく</li><li>• 新しい料理を積極的に取り入れ、飽きのこないメニューづくりをしている</li><li>• ワイン等のアルコール類も状況を見て増やしていきたい</li><li>• 軌道にのれば、主婦層をターゲットに月1回程度料理教室を開催する</li></ul>
--	---