

生駒市商業新規出店チャレンジ応援事業計画書(別紙)【例】

申請者氏名 株式会社奈良 代表取締役社長 生駒花子 生年月日 1980年4月1日 性別 男 女 回答しない

I. 事業についての考え方

①どのような動機・目的で開業しようと思いましたが

現在奈良市で古い建物をリノベーションし、落ち着いた雰囲気が売りの町家カフェを運営している。
業務が軌道に乗ってきたので、二店舗目を開業するため店舗を探していた。
二店舗目は自然が豊かで景色がいいという点をコンセプトにしたいと思っている。

②開業する事業内容を具体的に記載してください

宝山寺の旅館の跡地を使った町家風のカフェを開業。
ランチとカフェタイムをメインに、ゆくゆくは休日のみ夜の定食を提供する。
ランチは奈良産の野菜を使ったもの、カフェは奈良産の果物をそのまま使ったかき氷を提供する。

③このエリアで店舗を開業しようとした理由は何ですか

大阪から奈良に向かう観光客が多く、奈良駅近辺の店舗が過密状態なので、少し離れた生駒で、ゆったりできるカフェを作ろうと思った。
宝山寺参道の雰囲気が良く、昔ながらの建物が残っているので、リノベーションすることで、有効利用できると考えている。
近隣に1号店に野菜や果物を提供してくれている農家があり、仕入れも現行のルートを使うことができる。

④あなたの店舗が開業することで、エリアの活性化につながる取り組みをどのように行いますか

宝山寺への参詣や生駒山のハイキングの中継地点にあり、休憩の場所としても使えるように簡易な椅子だけの飲食スペースも作る予定。
それにより生駒山へ来るお客さんがゆっくりできて、また来なくなる場所になると考えている。
テイクアウトもできるようにして、ハイキングのお客さんにも楽しんでもらえたらと思っている。
近隣店舗と協力して、店舗マップを店先に作りたい。

⑤新規出店のモデル店舗として、あなたの事業やエリアの魅力をどのように情報発信していきますか

出店する宝山寺エリアは歴史的に観光で賑わってきたエリアであり、観光スポットが豊富である。そうした観光スポットの魅力をSNS等で発信することで、このエリアを訪れる人をもっと増やしたい。
具体的にはInstagramを開設し、お客さんが飲食を楽しんでいる場面や、参拝客の方におすすめポイントを話してもらおうことを考えている。

2. 経営者の略歴(略歴は勤務先だけでなく、担当業務や役職・身につけた技能等についても記載してください。)

⑥略歴の一覧

年	月	
H15	4	大阪市のカフェ〇〇で従業員として調理業務をメインに雇用。H18年より店長を任せられる。
H23	8	前職を退職し、奈良町に■□茶屋を開業。
H26	9	事業を法人化。夫とともに役員に就任。

⑦過去の事業経験

- 今回の補助事業の対象となる業種かどうかに関わらず、過去に事業を経営していたことはない。
- 今回の補助事業の対象となる業種かどうかに関わらず、事業を経営したことがあり、今もその事業を続けている。
 - ⇒(事業内容: **町家カフェの経営**、**2店舗目**)
- 今回の補助事業の対象となる業種かどうかに関わらず、事業を経営したことがあり、今はその事業をやめている。
 - ⇒(事業内容: _____、やめた時期 _____)

⑧取得した免許・知的財産等(補助対象事業に必要な免許等は写しを提出するか、取得予定を記載すること。)

調理師免許・普通運転免許

3. 補助対象事業の商品・サービス

⑨取り扱う商品・サービスの内容と売りに占める割合(予定)

売り上げに占める割合	
①	20% ドリンク(7種類、400円～800円)、すべてテイクアウト可能。
②	60% ランチ(1,200円。ドリンク付き。)おぼんざい風の和定食1種類。
③	20% スイーツ(かき氷常時3種、700円～。)季節限定商品を年4回販売する。
④	
⑤	

⑩営業時間(開店時間・閉店時間・休業日・ラストオーダー等)

平日 11:00-15:00(14:30LO)
土日祝 10:00-18:00(17:30LO)
毎週火水休み

⑪セールスポイント(提供する商品・サービスの独自性)

ならまちエリアでブームとなっている高価格帯のかき氷を宝山寺参道で楽しめる。
窓側にテラスがあるので、奈良の景色を見ながら落ち着いた雰囲気を楽しむ。
生駒らしく、茶釜を使って自分でたてたお茶をかける、アフガードかき氷を限定メニューにする。

⑫販売戦略(ターゲット設定・集客につながる工夫・プロモーションの方法)

週末などを利用して生駒山のカフェにくる30代～40代の女性をメインターゲットにする。
SNSを活用して、口コミをメインに広めていきたい。

4.事業の見通し

⑬開店当初1月と開店1年後の1月の収支状況

	開店当初 令和5年12月	1年後 令和6年12月	経費の詳細
売上高①	135万円	216万円	<創業当初> 売上高 平日 1000円×20席×3回転×13日=780000円 休日 1800円×20席×2回転×8日=576000円
売上原価②	30万円	48万円	
経費	人件費※1	37万円	原価率 25%(1店舗目の原価率から) 人件費 従業員1名18万円、休日のランチタイムのみパート2H×1000円×8日=18000円 他役員の人件費172000円
	家賃	12万円	
	支払利息	1万円	
	その他	5万円	
	合計③	55万円	
利益	①-②-③ 50万円	88万円	<1年後> 開店当初の1.6倍

※1 個人事業主の人件費は含めません

5.事業の実施体制

⑭実施のノウハウ

- 過去に今回の補助事業と同種の事業を行っていた(今もその事業を続けている)ので、実施経験がある。
- 申請者以外の役員、従業員(パートを除く)に今回の補助事業と同種の事業を行っていた(今もその事業を続けている)ので、実施経験者がいる。
(経験者の詳細を書いてください。)
- 事業の実施にあたり、専門家に相談して進めている。⇒()に相談済(中)
(相談内容がわかる資料があれば写しを添付してください。)

⑮補助対象事業に関する従業員の人数

①役員(法人のみ)	2名
②従業員	3人 (うち家族従業者 人)(うちパート従業員 2人)

②従業員は3ヶ月以上継続して雇用を予定している者のみ記載してください。

⑯開業予定の店舗はどの契約形態ですか

- 空き店舗で貸し出しをしていたものを補助事業の開業のために申し込んだ(申し込む)。
- 空き店舗で売却希望であったものを補助事業の開業のため購入した(購入する)。
- 所有していた物件で開業する。
- その他()

⑰事業の実施状況

- ・開業予定
 - 開業済(年 月) ■開業予定(令和6年1月)
- ・店舗の契約状況
 - 契約済(年 月) ■契約予定(令和5年11月) 見積済(年 月)
- ・店舗の改装状況
 - 実施済み済(年 月終了) 実施中(年 月終了予定)
 - 実施予定(令和5年11月開始・令和5年12月終了予定)

・仕入れ先・外注先の手配状況

すべての手配が終わっている（開業済の場合もこちら）

主要仕入れ先・外注先の手配は終わっている

手配中

6.その他(申請に当たり伝えておきたいこと)
