

(別紙1)

記入例

伊丹市創業支援事業 事業計画書

1. 創業者氏名(法人代表者・個人事業主となるものの氏名)および住所

フリガナ 氏名	イタミ タロウ 伊丹 太郎
連絡先(書類送付先)	〒 664-0563 兵庫県伊丹市千僧 1-1 TEL 072-784-8047 (携帯) 〇〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇 (メールアドレス)syokorodo@city.itami.lg.jp

2. 事業内容概要

法人名/屋号(予定可)	たみまるレストラン
事業所所在地(予定可)	〒 664-8503 伊丹市千僧 1-1
【創業予定の方】 ●事業開始予定日	令和 7 年 7 月 31 日
【創業済の方】 ●法人設立日(※法人登記申請日) または開業日(※開業届に記載のある日)	令和 年 月 日
●事業開始日(※実際に営業を開始した日)	令和 年 月 日
資本金(法人の場合)	100 万円
業種	日本標準産業分類による中分類(分類番号: 76 業種名: 飲食店)
創業動機・目的	寿司屋で8年、割烹料理店で7年、合計15年、和食業界で経験を積んできた。私は食べることも大好きで、プライベートでは様々なジャンルのお店巡りを行っており、その中で3年ほど前から和食にこだわらず、様々な料理を提供したいと考えるようになった。 自己資金が目標額に達したので、創業を決意した。
事業コンセプト	老若男女問わず、すべての人に食を楽しんでいただきたい。 ・メニューのバリエーションや価格帯を幅広く設け、誰でも気軽に足を運んでいただける店にする。

3. 事業内容等詳細

1. 事業の詳細について

【主な商品・製品・サービスの内容等】

ランチメニュー ￥900～

ディナー一品 ￥800～

コース ￥4,000～

【ターゲット市場・顧客の動向・需要予測・マーケットの特徴・競合状況等】

近隣に数店舗飲食店があるが、豊富なメニューを提供するなど差別化を行っていく。住宅街でマンションも多く駅から離れているが、バス停が近く利用客が多いため、人通りも多い。公共施設も近隣にあるため徒歩、自転車、バス通勤が多くそれら近隣施設からの集客も見込める。

【販売先・販売方法等】

ファミリー層を中心に、地元の方々に足を運んでいただきたい。実際に店舗を訪れることが難しい方にも味わってもらうために、テイクアウトでの販売も実施予定。

【仕入先・仕入方法等】

伊丹市内の販売店や卸売店で食材を選び購入していく。

【セールスポイント(独自性・競争優位性)】

安価な価格で満足していただきたいため、メニューを季節ごと見直しを行い、旬のものを食材に使用しその時に一番おいしいものをお得に提供できるようにする。

また、近隣店舗にはない海鮮食材を豊富に使うことで差別化を行っていく。

【販促・広告方法等の集客方法】

SNS を用いて多くの方へ周知していただく。

店舗情報やメニューを掲載し、頻繁に更新していく。

2. 創業者のアピールポイント・つよみ(事業を立ち上げるにあたって役立つ経歴や経験・人脈等)

【経歴・経験】

伊丹寿司伊丹店 8 年:コース料理のメニュー開発も行き、新店オープン時には店舗責任者として運営に携わった。

伊丹割烹 7 年:店長として、料理の提供を行いながら店舗を運営した。

その際に、簿記検定を受けるなど店舗運営の経理事務を身につけた。

【保有ノウハウ・資格・技術・特許等】

調理師免許、フグ調理師免許、防火管理者

【人的ネットワーク】

前職の取引先を中心に食材の取扱業者が多く、いち早い入荷情報を手に入れることができる

【その他】

今後は、セミナー等の同業者の集いに積極的に、参加し横のつながりを広げていく。

4. 資金調達計画について

(円)

必要な資金		金額	調達方法	金額
設備資金	(内訳)			
	・備品	500,000	自己資金	5,000,000
	・デザイン料	500,000		
・内装	1,000,000			
・設備	3,000,000			
・物件取得費用	1,500,000			
			親族等からの借入	0
			金融機関からの借入 (融資)	5,000,000
運転資金	(内訳)			
	・仕入	1,000,000	公的補助金・助成金等 (本市補助金も含む)	500,000
	・人件費	2,000,000		
	・家賃	200,000		
・その他固定費	800,000			
			出資等その他	0
合計		10,500,000	合計	10,500,000

5. 採算計画について

【 1 年目 】（1 カ月あたりの平均的な想定をご記入ください）

（円）

		月単位	積算根拠
①	売上高	1,237,500	(営業日数/月)25 日 (店舗平均売上/日)1,500 円/1人×30 人=45,000 円 (テイクアウト平均売上/日)1,500 円/1人×3 人=4,500 円 【平均売上/月】(45,000 円+4,500 円)×25 日=1,237,500 円
②	売上原価	556,875	食材費+光熱費が売上の 45%
③	売上総利益(①-②)	680,625	
④	販売費及び一般管理費 (経費)	464,166	
内 訳	地代家賃	180,000	事業所賃料
	人件費	200,000	時給 1150 円×7 時間×25 日
	減価償却費	4,166	200,000 円のパソコン(耐用年数 4 年)
	その他	80,000	水道光熱費 消耗品費 駐車場代
⑤	営業利益(③-④)	216,459	
⑥	営業外収益		
⑦	営業外費用 (支払利息等)	5,833	支払利息:10 年返済(措置期間 1 年) 500 万円×年利 1.4%÷12 か月=約 0.58 万円
⑧	経常利益(⑤+⑥-⑦)	210,626	



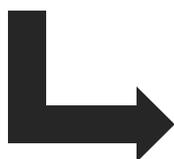
年間経常利益(⑧×12 ヲ月)

2, 527, 512 円

【 3年目 】（1 カ月あたりの平均的な想定をご記入ください）

(円)

	月単位	積算根拠
①売上高		
②売上原価	前ページ参照	
③売上総利益(①-②)		
④販売費及び一般管理費 (経費)		
内 訳	地代家賃	
	人件費	
	減価償却費	
	その他	
⑤営業利益(③-④)		
⑥営業外収益		
⑦営業外費用 (支払利息等)		
⑧経常利益(⑤+⑥-⑦)		



年間経常利益(⑧×12ヵ月)
円

6. 雇用予定について（ご自身以外に雇用する計画があれば記入願います。）

区分	1年目	2年目	3年目
正社員	0人	1人	3人
パート・アルバイト	2人	2人	3人

7. 事業スケジュールについて

区分	令和	令和	令和	令和	令和	令和	令和	令和	令和	令和	令和	令和
	6年	6年	6年	6年	6年	7年	7年	7年	7年	7年	7年	7年
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
① 創業イメージの具現化	→ 事業計画作成											
② 金融機関等との調整 (借入がある場合)											→ 申込・実行	
③ 仕入先の調整 (仕入がある場合)			→ 商談・選定									
② 販売ルート構築			→									
④ 人材の確保 (雇入がある場合)										→ 募集		
⑤ 事業所の購入 又は賃貸借契約の締結							→ 物件探し		→ 賃貸契約締結			
⑥ 事業所の改装工事、 設備、備品等の調達										→ 備品購入		
⑦ 広報・販促活動 (チラシ配布等)										→ SNS・チラシ等		
⑧ 各種届出										→		
⑨												
⑩												
⑪												
⑫												

※区分欄には“月”を記載ください

※⑨以降には、創業するにあたり、必要なステップがあれば、追記してください。