

# 事業計画書

事業内容	瀬戸内海を眼前に見えるロケーションが最高の「海沿いのカフェ&レストラン」		
氏名	〇〇 〇〇	作成日	2022 年〇月〇日

## 1. 創業者のプロフィール

フリガナ	〇〇〇〇 〇〇〇〇	生 年 月 日	昭・平・西暦	19〇〇年〇〇月〇〇日（ 〇〇才）
氏 名	〇〇 〇〇			
T E L	090-〇〇〇〇-〇〇〇〇	E - m a i l	<a href="mailto:abc@abcde.com">abc@abcde.com</a>	
フリガナ	〇〇〇〇〇〇〇〇			
開 業 住 所	〒〇〇〇-〇〇〇〇 山口県〇〇〇〇〇〇〇〇			
創 業 形 態	<input checked="" type="checkbox"/> 個人事業主 <input type="checkbox"/> 株式会社（資本金      万円） <input type="checkbox"/> その他（                      ） <input type="checkbox"/> 未定			
創 業 業 種	<input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 情報通信業 <input type="checkbox"/> 卸売・小売業 <input checked="" type="checkbox"/> 飲食業 <input type="checkbox"/> 医療、福祉 <input type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> その他（                      ）			
経 歴	1990 年 4 月 <input type="checkbox"/> 調理師専門学校（調理師免許取得） 1992 年 4 月   大阪市外食チェーンA店（ホール・調理担当） 2002 年 4 月   広島市個人創作料理B店（調理・仕入れ） 2008 年 4 月   広島市個人創作料理B店2号店店長 2022 年 4 月   周防大島町へ家族と移住し開業準備中		保 有 資 格	調理師免許 日本ソムリエ協会ソムリエ 普通自動車一種免許 日商簿記3級
創 業 の 動 機	父が飲食店を経営しており、幼いころからその姿をみて、飲食店で働き、いつかは自分の店をもつことを将来の目標としてきました。これまで、20年近く、調理の勉強や経験を経て、また店長などの運営面の経験も積み、自分の店を持つことに自信を持てたことや、家族の理解も得られたため、家族とともに故郷である周防大島町へ移住し創業することにしました。 創業後は、周防大島町を元気にできるような明るい店づくりを目指し、大切な家族や仲間と楽しく過ごせる飲食店にしたいと考えています。また、これまでの経験を活かして、和洋食のレパートリーも豊富に用意し、飽きない店づくりで長く愛され利用いただけるよう努力していきます。また、将来的には宿泊機能を併設したオーベルジュへの事業展開も視野に入れています。			

## 2. 自己分析・環境分析

強 み	弱 み
<ul style="list-style-type: none"> <li>① 調理師免許と 20 年以上の飲食業界での経験（調理、企画・マネジメント）</li> <li>② 創作料理店で学んだ和食・洋食メニューのレパートリー 200 種類</li> <li>③ 妻がパティシエでデザートを担当できる</li> <li>④ 食材（肉・魚・野菜）へのこだわりと、産地ごとの特徴の把握</li> <li>⑤ 約 10 年間の店長経験で培った店舗運営ノウハウ（人材の採用から配置・育成、店舗仕入・売上金の管理まで）</li> <li>⑥ 家族や親せきの協力体制（店舗ホールや経理など）</li> <li>⑦ 食材、調理機材、飲食業界での多くの人脈</li> <li>⑧ 周防大島町出身で親戚/知人/同級生が多くいる</li> <li>⑨ 食材だけでなく、日本酒、洋酒幅広く知識がある（ソムリエ資格）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 実際に飲食店などの事業経営経験がない</li> <li>② 調理を担当できるのが事業主だけなので提供スピードUPが課題→仕込みの工夫とスチコンなど設備の導入</li> <li>③ 周防大島町という立地で思い通りの食材や人材が揃うか心配</li> <li>④ 現時点では周防大島町内での知名度が低い</li> <li>⑤ パン、デザート系があまり得意ではない（妻がパティシエ、近隣のパン・菓子店とも提携）</li> <li>⑥ 経理やITにやや苦手意識があるので克服していきたい</li> </ul>
機 会	脅 威
<ul style="list-style-type: none"> <li>① 交流人口 90 万人でレジャー客が多く来島</li> <li>② みかん、アカモク、太刀魚、鯛など地元食材の存在</li> <li>③ 全国ネットのテレビ放送にたびたび取り上げられるなど知名度UP</li> <li>④ ワイン、レモンチェッロ、ジャム、味噌、餅など地元加工食品の存在</li> <li>⑤ インバウンドや岩国市在住外国人のレジャー客多い</li> <li>⑥ 宅のみ、巣ごもり消費、オンライン飲み会など自宅消費需要増加</li> <li>⑦ 周防大島町内で修学旅行者を民泊として受け入れ</li> <li>⑧ 空き家が増えていることから空き家を活用した宿泊事業も視野</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 人口減少、高齢化の町にあって地元利用客の確保が難しい</li> <li>② 交流人口は多いものの、宿泊客が少なく、夜営業の集客に不安</li> <li>③ 春夏は来島者が多いが、冬季の来島者が著しく減少</li> <li>④ 周防大島町内には古くからの飲食店に加え、Café 業態が急増中（来島者の増加という点では賑わいが増すのはよいこと）</li> <li>⑤ 土日祝の来島は多いが、平日の交流人口が少ない</li> <li>⑥ 新型コロナウイルスの影響で店内飲食、会食の機会が減少</li> <li>⑦ 新型コロナウイルスの影響が長引いていて今後の予想が難しい</li> </ul>

### 3. 事業の概要

名 称	<b><i>Cafe&amp;Restaurant Itohshima</i></b>
事 業 内 容	瀬戸内海を眼前に見えるロケーションが最高の「海沿いのカフェ&レストラン」
コ ン セ プ ト	周防大島の元気に貢献！ これまで培ってきた飲食に関するノウハウを活かして、お店を利用するお客様に喜んで頂くとともに、お店に関わるスタッフ、農家、加工食品店、地域の方々の暮らしや仕事に少しでも貢献できるお店となる。このお店が周防大島町にとって活性化の一助となるような存在になれること。
事 業 の 特 徴 ( 新 規 性 ・ 独 自 性 )	・周防大島町内でカフェと本格的なレストランを併設した飲食店がないこと ・うどんや定食などの手軽なメニューから、フレンチなど本格的なメニュー、さらに、パティシエの妻が作るスイーツまで豊富なメニュー ・全席オーシャンビューの店内で非日常を感じて日ごろの疲れが癒されます ・スマホオーダーやセルフ決済など感染対策と利便性向上に配慮
主 な 商 品 と 価 格	【ランチメニュー】日替わり、パン系、パスタ、カレーなど平均 1,000 円 【カフェメニュー】妻が作るパンケーキ、パフェ、ケーキなど平均 1,200 円 【ディナーメニュー】要予約のコース料理、お勧めアラカルト 10 品 【ドリンクメニュー】ソムリエ資格を活かしたワインなどのアルコール 【テイクアウトメニュー】【宅配メニュー（町内に限る）】も充実
主 な 想 定 顧 客	・ランチ／カフェ：レジャー客（20 代～30 代 女性グループ 広島方面） ・ディナー：島内住民、帰省客、レジャー宿泊客（家族、夫婦、友人） ・テイクアウト：レジャー客（ドライブ、ツーリング） ・宅配：島内住民（お祝い、冠婚葬祭、帰省） ※将来的にオーベルジュにして宿泊サービスを開始
事 業 規 模 ( 売 上 高 、 人 数 など )	・妻と二人を中心に、両親や親せきなどの家族スタッフが適宜フォロー ・ホールや清掃などの地元スタッフを 10 人程度雇用（週 3～5 日勤務） ・席数最大 30 席（4 人席×4 台、カウンター席 14 席） ・駐車場最大 30 台可、駐輪場最大 10 台可 ・年商 4 千万円～5 千円程度を想定

## 4. 商品と価格、商品の特徴

商品と価格	商品の特徴
<p>■ランチメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・食べやすく料理提供の早い日替わり：1,000 円</li> <li>・クラブサンド：1,200 円</li> <li>・パスタランチ：1,200 円</li> <li>・エビ天うどん：600 円</li> <li>・ゆっくりと本格的なコース料理：2,500 円</li> <li>・家族連れでも来やすいお子様ランチ：1,000 円 など</li> </ul> <p>■カフェメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・パンケーキセット：1,200 円</li> <li>・イチゴ、みかん、レモンなど地元果実のパフェ：900 円</li> <li>・ケーキセット：800 円 など</li> </ul>	<p>■ランチメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・飽きないように、日替わりメニューを用意</li> <li>・幅広い世代に利用頂けるように、うどんなどの軽食も用意し低価格に抑える</li> <li>・ランチボックス、サンドイッチなどテイクアウトメニューを用意</li> </ul> <p>■カフェメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・見栄えのするパンケーキ、パフェなど盛り盛りで</li> <li>・周防大島産の果実（みかんなどの柑橘、いちご、レモン）を使用</li> <li>・パンケーキやパフェ、コーヒーなどのドリンクはテイクアウト可能</li> </ul>
<p>■ディナーメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・本格的なフルコース料理：5,000 円～</li> <li>・季節のおすすめアラカルトメニュー：1,000 円～</li> <li>・ワインと日本酒の種類が豊富なアルコールメニュー：1 杯 800 円～ ボトルキープあり</li> <li>・ハンドルキーパー用のノンアルコールカクテル：1 杯 800 円～</li> </ul>	<p>■ディナー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・フレンチベースの本格的な料理をその日のおすすめ厳選アラカルトで提供</li> </ul>
<p>■テイクアウトメニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ドライブ中でも食べやすいバーガースタイル：600 円～ など</li> </ul> <p>■宅配メニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・用途に応じたオードブル：5,000 円～</li> <li>・出張調理サービス：1 回 3 万円～ ※食材費別途</li> </ul>	<p>■その他の特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・テイクアウトメニューはアプリで事前予約・決済可能</li> <li>・天気の良い日は、海側テラス席を開放</li> <li>・貸切りでパーティやウェディングにも対応</li> </ul>

写真など



## 5. 想定顧客、販売促進、販売方法、仕入先・外注先

販売促進		想定顧客		販売方法
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インターネットを活用した販売促進策</li> <li>・Google ビジネスプロフィールの活用 営業日・営業時間、メニュー・写真を更新 コメントへの対応、投稿機能の活用</li> <li>・Facebook/Instagram の活用 Instagram 投稿-1 日 1 投稿以上（料理・風景） 来店客への投稿促進策（映え商品、 撮影スポット、撮影補助、投稿特典） コメント/メッセージ対応 Facebook 機能に連動</li> <li>・Instagram/YouTube ライブ イベント時、夜間営業時の不特定ライブ配信 ロケーションの良さをアピール</li> <li>・Web サイト制作</li> <li>・グルメサイト等エージェント対策</li> <li>・公式 LINE の活用（囲い込み）</li> <li>■ インターネット以外の販売促進策</li> <li>・山口県/広島県情報紙へ定期広告</li> <li>・山口県/広島県プレスリリース、メディア対応</li> <li>・道案内看板の設置</li> <li>・店頭メニュー（写真付き）看板</li> </ul>	<p>⇒</p> <p>⇒</p> <p>⇒</p> <p>⇒</p> <p>⇒</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ランチ/カフェ</li> <li>・主に広島方面からのレジャー客を想定 A：20 代～40 代-女性グループ B：20 代～30 代-男女ペア、男女グループ C：30 代～40 代-ファミリー</li> <li>■ ディナー ※当面は週末のみ営業</li> <li>・島内住民 60 代～70 代-ご夫婦</li> <li>・帰省客 40 代～50 代-ファミリー 60 代～70 代-ご夫婦</li> <li>・レジャー宿泊客 30 代～40 代-ファミリー 40 代～60 代-釣り客</li> <li>■ テイクアウト</li> <li>・ランチ/カフェ顧客層に加えて、 （自転車を含む）バイクツーリング</li> <li>・島内イベント来場者</li> <li>■ 宅配</li> <li>・島内住民（お祝い、冠婚葬祭、帰省）</li> </ul>	<p>⇐</p> <p>⇐</p> <p>⇐</p> <p>⇐</p> <p>⇐</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 店内飲食</li> <li>・全席で海の見える席数最大 30 席 （4 人席×4 台、カウンター席 14 席）</li> <li>・駐車場最大 30 台可、駐輪場最大 10 台可</li> <li>・店頭メニュー（写真付き）看板</li> <li>・タブレット、スマホでの注文</li> <li>・ネットから席予約可（キャンセル料オーソリ）</li> <li>■ テイクアウト</li> <li>・テイクアウトアプリ対応で効率オペレーション （受注販売、事前決済）</li> <li>・テイクアウト専用受付（ドライブスルー対応）</li> <li>■ 宅配</li> <li>・ネットからの事前予約のみ対応（事前決済）</li> <li>・宅配は島内のみ</li> <li>■ 出張</li> <li>・休店日のみの出張、イベント出店対応</li> <li>■ その他</li> <li>・貸切り利用可、事前決済のみ</li> <li>・キャッシュレス決済への対応と利用促進</li> <li>・ランチ/カフェタイムは配膳セルフ化を検討</li> <li>・ランチ/カフェタイムのセルフレジ化も検討</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>・クーポン、地域共通券、商品券等への対応</li> <li>・商工会/商工会議所への加入/活動</li> <li>・地域内諸活動への参加</li> <li>・地域イベントへの寄付/参加</li> <li>・経済団体への加入/活動</li> </ul>				↑↑↑↑↑
				仕入先・外注先
				食品卸会社のほか、地元住民との農産物・海産物直接仕入れネットワークを広げる

## 6. 競合比較

	自 社	町内C a f e - A店	町外居酒屋- B店
コ ン セ プ ト	瀬戸内海を眼前に見えるロケーションが最高の海沿いのカフェ&レストラン	店内軽食提供中心のカフェ	魚料理をウリにした賑やかさ
主 な 顧 客 層	島外日帰り/宿泊レジャー客 島内住民/帰省客/釣り等宿泊客	島外日帰りレジャー客が中心	近隣サラリーマン-男性中心
主 な 商 品	ベーシックなランチ/カフェメニュー 本格的なフレンチ/デザート	カレーなどオペレーションの良い商品 コーヒー・ラテなどのドリンク充実	生ビール、ハイボール/酎ハイ 刺身、串料理、焼/煮魚、揚げ物、飯/麺
商 品 の 特 徴	島内にない本格的なフレンチ料理、パティシエの作る本格的なデザート商品力 多様な用途に対応する店舗力	田舎にはないオシャレな外観/内装	低価格/低予算で利用しやすい
商 品 以 外 の 特 徴	親族中心スタッフでファミリーのような接客対応、デジタルツールでストレスレスなオペレーション	一般的なカフェオペレーション対応	一般的な居酒屋スタイル
客 単 価	ランチ/カフェ：1,000 円～1,500 円 ディナー他：3,000 円～5,000 円	ランチ/カフェ：800 円～1,000 円	2,000 円～3,000 円
販 売 促 進	インターネット及び媒体活用など、売上の3～5%を宣伝広告料	口コミ中心、Instagram 不定期投稿	宴会シーズンの地域情報紙広告 グルメサイト広告/クーポン
販 売 方 法	店内飲食・テイクアウト・宅配・出張	店内飲食・テイクアウト（ドリンクのみ）	店内飲食のみ
規 模	30 席、年商 4 千万円超	15 席程度、年商 1 千万円前後か	宴会場含め 80 席以上、年商不明
弱 点	多用途に対応するための食材在庫と資金繰	オペレーション効率の悪さ（提供時間） 平日及び冬季の落ち込み	接客対応の評判が悪い、店内清掃状態悪く不衛生、商品のボリューム不足/不均一
そ の 他			

## 7. オペレーション

メイン業務	1	→	2	→	3	→	4	→	5
	企画		仕入れ		仕込み		提供・サービス		フォロー
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 季節ごとのメニュー、日替わりメニューの企画</li> <li>・ 季節イベント企画</li> <li>・ 素材や調理方法の調査や研究や研修参加</li> <li>・ 流行メニューの調査</li> <li>・ シェフ情報交換</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 生鮮野菜：〇〇社</li> <li>・ 精肉類：△△社</li> <li>・ 魚介類：□□社、町内 A 氏</li> <li>・ 調味料、スパイス等：通販 B 社、C 店</li> <li>・ 飲料：町内 D 店、通販 E 社</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 10 時～ランチ仕込み、スイーツ仕込み</li> <li>・ 14 時～ディナー仕込み</li> <li>・ 営業終了後～長期保存用食材/ソース類仕込み</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 11 時～ランチ営業開始：案内/提供/会計をお待たせしないスピーディな対応</li> <li>・ 14 時～カフェ営業開始</li> <li>・ 17 時～ディナー営業開始：ゆっくりとした雰囲気壊さず、提供タイミングの気配りに注意</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ できる限り住所録の取得に努める</li> <li>・ 住所録を元にお礼/季節のハガキ送付</li> <li>・ 公式 LINE で週メニュー、新メニューメッセージ</li> <li>・ アンケート/要望調査</li> <li>・ Google クチコミ対応</li> </ul>
バックオフィス	清掃・環境整備	清掃：営業終了時に什器・備品・調理場清掃、休日前に床清掃・マット交換・窓拭き、四半期ごと清掃業者 環境整備：提供前に皿・グラス・カトラリーの汚れ/くもりチェック、駐車場・看板・店舗周辺チェック							
	集客・顧客管理	集客：オーナー及び妻が担当しプレスなど表に積極的に露出することで顔の見える店舗を印象付ける 顧客管理：デジタル技術を活用しながらも、住所録の取得に努め、記念日や季節の案内状を発送							
	デジタル活用	フロントオフィス：テーブルトップオーダー、テイクアウトオーダー、予約システム、キャッシュレス バックオフィス：クラウド会計/給与/勤怠管理、FL コスト把握、グループウェアを活用した情報共有							
	労務管理・給与計算 採用・育成	クラウド勤怠管理及び給与計算を利用して正確かつ効率的な給与計算、年末調整等の手続き 勤務/休日希望をアプリから登録しシフト調整、動画マニュアルの整備・承認型指導で楽しく働ける職場							
	経理・資金管理	POS レジ→クラウド会計で収入管理、クレジット/振込み→クラウド会計で支出管理、勤怠/給与→クラウド会計で人件費管理、レジ開け締め、現金管理はオーナー/妻が管理、税理/金融機関へ月次報告							

## 8. 組織・人材計画

組 織 体 制	常勤役員 (法人の場合)	従業員数	内 訳		従業員の役割
			正社員	パート	
	0 人	10 人	3 人	7 人	調理補助（妻、親族）、ホール接客、宅配、清掃
賃 金 ・ 時 給	妻：150,000 円（月）、親族/スタッフ：時間給 1,000 円			給与締日/支払日	月末日締め翌月 10 日支払い ボーナス支給月（随時）
募 集 ・ 採 用 育 成 ・ 評 価	〔募集・採用〕 ハローワーク、求人媒体（もってけ）、アルバイト情報誌、自社 Web サイト、SNS、店内掲示、知人からの紹介 原則として店舗での面接（オンライン面接にも対応） 〔育成・評価〕 動画マニュアルを整備し、接客対応・機材取扱い・テーブルセッティングをタブレットで研修（店舗外でも可） お客様のアンケートでお店への評価を、良いことも・悪いことも全員で共有。3 か月ごとに個別面談実施			労 働 条 件 内 容 労 働 契 約	〔労働条件・労働契約〕 全ての従業員に労働条件通知書を提示する 1 年未満：3 か月ごろ、1 年以上：6 か月ごろ 契約期間、就業の場所、従事すべき業務の内容、始業・就業の時刻・休憩時間・就業時転換・所定外労働の有無に関する事項、休日および勤務日、休暇（年次有給休暇・代替休暇）、賃金、退職に関する事項、その他（社会保険・雇用保険）
就 業 規 則 服 務 規 程	〔就業規則〕 厚生労働省モデル就業規則を元に、社労士の助言を得て作成 〔服務規程〕 ①来たとき、帰るときは、全員に挨拶する ②やむを得ず休む時は出勤 1 時間前までに連絡する ③勤務時間開始時刻には着替えを済ませておく ④営業中、従業員同士の私語を慎む ⑤営業中は私物のスマートフォンを操作しない ⑥店舗の備品・食材は許可なく私用に用いない			勤 怠 管 理 給 与 計 算 保 険 手 続 き	〔勤怠管理〕 マネーフォワードクラウド勤怠を使って、従業員のスマホで出勤・退勤・休憩を記録 〔給与計算〕 マネーフォワードクラウド勤怠を使って、勤怠データから自動計算 〔保険手続き〕 労働保険は商工会議所（商工会）の労働保険事務代行を利用。社会保険は MF 社会保険を使って電子申請に対応

## 9. スケジュール

2023年				2024年			
1月～3月	4月～6月	7月～9月	10月～12月	1月～3月	4月～6月	7月～9月	10月～12月
		物件決定 物件契約	保証金・家賃 支払開始(12月)				
	工務店相談	工務店契約 設計図決定 保健所相談	内外装、外構工 事開始(11月完 成)				
	備品什器選定	備品什器発注(9 月)	備品什器納品設 置(12月)				
		人員募集(9月) 就業規則・労働条 件通知書整備	面接・採用(10 月)研修(12月)	個別面談・労働条 件通知書提示	個別面談・労働条 件通知書提示	個別面談・労働条 件通知書提示	個別面談・労働条 件通知書提示
	広告宣伝媒体選 定	広告宣伝開始(9 月)、HP・SNS構 築	広告宣伝、プレスリ リース(11月)	(継続)広告宣伝、 プレスリリース	広告宣伝(イベン ト、新メニュー)、 プレスリリース	広告宣伝(イベン ト、新メニュー)、 プレスリリース	広告宣伝(イベン ト、新メニュー)、 プレスリリース
		融資相談	融資申込(10月) 融資実行(12月)			返済開始(7月)	
				プレオープン(1月7 日～13日)、オー プン(1月15日)	春季イベント メニュー改定	夏季イベント メニュー改定 冷製商品テイクア ウト	クリスマスイベント

## 10. 資金計画

事業者名: Cafe &amp; Restaurant Itohshima

	開業資金			資金調達	
	内 容	支 払 先	金 額	内 容	金 額
設備資金	保証金・敷金礼金	〇〇不動産	1,500,000 円	自己資金	7,000,000 円
	改装工事費	〇〇工務店	5,000,000 円	日本政策金融公庫	5,000,000 円
	厨房設備費	〇〇設備	4,000,000 円	他金融機関	5,000,000 円
	空調設備・電気・電話	〇〇設備	1,500,000 円		
	什器・備品・家具	〇〇什器	1,000,000 円		
	レジ・PC・会計ソフト	〇〇システム	300,000 円		
	人材採用費	〇〇人材	200,000 円		
	(開店前)広告宣伝費	〇〇情報	500,000 円		
	(開店前)食材・飲料仕入	〇〇食品	1,000,000 円		
	設備資金計		15,000,000 円		
運転資金	人件費(1か月分)		650,000 円		
	仕入費用(1か月分)		1,000,000 円		
	家賃(1か月分)		100,000 円		
	水道光熱費(1か月分)		150,000 円		
	予備費		100,000 円		
	運転資金計		2,000,000 円		
	開業資金合計		17,000,000 円	資金調達合計	17,000,000 円

## 1 1. 収支計画

事業者名 : Cafe &amp; Restaurant Itohshima

			創業当初月平均			3 年後月平均			内訳等
売 上 高			2,825,000 円			3,925,000 円			①ランチ：@1,500円×1日20食～30食×25日 ②ディナー：@5,000円×1日15食～20食×25日 ③テイクアウト（軽食）：@1,000円×1日8食×25日 ※3 年後はオードブルに注力 ④テイクアウト（オードブル）：@5,000円×月50食
内 訳	商 品 名		単 価	数 量	金 額	単 価	数 量	金 額	
	①	ランチ	1,500 円	500	750,000 円	1,500 円	750	1,125,000 円	
	②	ディナー	5,000 円	375	1,875,000 円	5,000 円	500	2,500,000 円	
	③	テイクアウト(軽食)	1,000 円	200	200,000 円	1,000 円	50	50,000 円	
	④	テイクアウト(オードブル)				5,000 円	50	250,000 円	
	⑤								
	⑥								
	⑦								
	⑧								
	⑨								
⑩									
売 上 原 価			1,016,250 円			1,427,500 円			ランチ：40%、ディナー：35%、テイクアウト（軽食）：30%、テイクアウト（オードブル）：35%
内 訳	商 品 名		原価率	金 額	原価率	金 額			
	①	ランチ(月25日)	40.0%	300,000 円	40.0%	450,000 円			
	②	ディナー(月25日)	35.0%	656,250 円	35.0%	875,000 円			
	③	テイクアウト(軽食)	30.0%	60,000 円	30.0%	15,000 円			
	④	テイクアウト(オードブル)	35.0%		35.0%	87,500 円			
	⑤								
	⑥								
	⑦								
	⑧								
	⑨								
⑩									
売 上 高 総 利 益			1,808,750 円			2,497,500 円			

## 1 1. 収支計画

事業者名 : Cafe &amp; Restaurant Itohshima

販売管理費		1,469,500 円	1,991,500 円	①従業員給与：時給@1,000円×1日6時間×1日4人×25日、3年後 時給@1,100円×1日6時間×1日6人×25日 ②法定福利費：従業員給与の5% ③水道光熱費：電気代10万円、水道ガス5万円 ④交通費：ガソリン代など ⑤広告宣伝費：地域情報紙、インターネット広告 ⑥交際費：会合、情報交換など ⑦保険料：総合保険、自動車保険など月換算 ⑧修繕費：店舗改修など ⑨消耗品費：店内備品等 ⑩通信費：店舗電話・携帯、インターネット ⑪図書研修費：店内雑誌・新聞など ⑫支払手数料：キャッシュレス手数料、振込手数料、クラウドサービス利用料など ⑬地代家賃：店舗家賃・駐車場 ⑭租税公課：消費税(売上の4%、簡易課税第四種) ⑮衛生費：ダスキン、お手拭きなど ⑯減価償却費：店舗、設備など ⑰支払利息：返済利息（10,000千円×2%÷12カ月） ⑱専従者給与：妻への給与
項	目	金	額	
	役員報酬			
	従業員給与	600,000 円	990,000 円	
	法定福利費	30,000 円	49,500 円	
	外注費	0 円	0 円	
	水道光熱費	150,000 円	150,000 円	
	交通費	20,000 円	20,000 円	
	広告宣伝費	50,000 円	50,000 円	
	交際費	30,000 円	30,000 円	
	保険料	10,000 円	10,000 円	
	修繕費	20,000 円	20,000 円	
	消耗品費	10,000 円	20,000 円	
	通信費	30,000 円	30,000 円	
	図書研修費	10,000 円	10,000 円	
	支払手数料	50,000 円	60,000 円	
	地代家賃	100,000 円	100,000 円	
	リース料			
	租税公課	113,000 円	157,000 円	
	衛生費	30,000 円	30,000 円	
	減価償却費	100,000 円	100,000 円	
	支払利息	16,500 円	15,000 円	
	〔妻〕専従者給与	100,000 円	150,000 円	
営業利益（所得）		339,250 円	506,000 円	

1 2 . 資金繰り計画表

事業者名： Cafe & Restaurant Itohshima 2023年1月8日 作成版 単位：円

				2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月	2024年1月	2024年2月	2024年3月	2024年4月	2024年5月	合計
(参考) 損益計算書上の売上高 ※計算には含まれません						2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	33,900,000
前月繰越金 (A)					7,000,000	1,090,000	472,250	984,500	1,496,750	2,009,000	2,521,250	3,033,500	3,365,750	3,698,000	4,030,250	4,362,500	4,694,750	—
経常収支	収     入																	0
		売上高																0
		現金売上高		売上高の60%		1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	1,695,000	20,340,000
		キャッシュレス入金		売上高の40%			1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	1,130,000	12,430,000
																		0
		その他入金																0
																	0	
	収 入 計 (B)			0	0	1,695,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	2,825,000	32,770,000
	支   																	