

1. 事業の概要

【概要】

関[]ターのほど近く、国道[]線沿いの立地（JR[]駅徒歩 20 分）で北海道ラーメンを主力にしたラーメン店を開業、経営いたします。

[]種類弱のラーメンを軸とし、厳選されたセットメニューやサイドメニュー、多少のドリンク類を提供します。

ラーメンはこれまで []年間かけて現場から運営まで経験した既存店の味を引き継ぎます。開店を予定する地域には同様の味、特色を持った店はありません。

これまでの経験と立地条件、地域性を活かして、第一期年商 4,500 万円前後を目標とし、達成できる店舗にする所存です。

【メニュー】

- ・ []種類のラーメン
- ・ ラーメンの材料を使って提供できるミニ豚丼などサイドメニュー考案中
- ・ ビール、ソフトドリンク

※【別表 1】メニュー案を添付いたしますので参照ください。

【客単価】

900 円程度を見込んでおります。

【原価】

- ・ ラーメンについて 37%
- ・ その他米飯類について 30%弱
- ・ ドリンクについて 20%前後

【席数】

[]席。（カウンター[]席、4人掛けテーブル×[]=1[]席）

【営業時間、定休日等】

開店 1[]:00～閉店 2[]:00 の 1[]時間通し営業

定休日は週 1 日を予定しますが、当初 1 ヶ月は無休とします。その状況を見て、曜日を決定します。

【開店直後のシフト】

開店直後は私の他、2 名のスタッフを加え、最低 3 人体制です。

この 3 名はいずれも []年以上のラーメン店の経験が直前までありますので、仮に満席状態がしばら

く続いたとしても 〇席程度であり、ラーメン店の顧客は店の滞在時間（食事時間）が 20 分～30 分程度だと見当がつきますので、その条件下であればオペレーションに問題ありません。

また、不意の事態に備える意味と、ピークタイム対応要員としてパート従業員 1 名を追加で投入する予定です。

従って、3 名体制基本の時間等に応じてプラス 1 名体制で運営していくことになります。

【その他】

ラーメン業界で要望の高い食券機を導入し、注文部分と会計部分のオペレーションを削減します。

※食券機は前事業者から無償で譲り受けます。

2. 創業の動機

私は、〇年前（平成〇年）にラーメン店を経営する〇〇〇〇会社に就職し、今月の退職に至るまでその 1 社一筋で働いてきました。

入社当初は現場でしっかりと経験を積み、〇〇年ほど前から店長を任されるようになりました。

そしてこれまでに同社が展開する店舗で 3 店舗の店長を歴任し、最後は〇〇〇〇本店の店長として厨房・ホール双方の 10 名以上のスタッフの教育・管理、売上や仕入れの管理など、店舗の経営にかかる部分を代表者から直接任され、平均月商約 800 万円の人気店に育てることができました。

20 年この業界で働いてきた今でも、私は接客業が好きだという確信があり、ラーメンに対する愛情が尽きません。

必然的に、「お客様への接客を大事にしながら、旨いラーメンを出す店」を自分の手で経営していきたいと思うようになりました。

ラーメン店は、商品となる飲食物が肝要であることは言うまでもありませんが、〇〇年の経験の中で、少なくとも、人気店と同等のラーメンや料理を提供できる用意があります。

それに加えて、「清潔で爽やかな店舗」ということに徹底的にこだわり、スタッフの教育にも力を入れることによって、店で働くことに楽しさや喜びを感じてもらいながら、心からお客様へのサービス提供ができる店を、自身の手で経営していきたいと思うようになりました。

ラーメン店という、今もなおメインターゲットは男性客になりがちですが、当然彼らも大事にしつつ、女性や家族連れのお客様にも心地よい環境とサービスの中、笑顔で食事をしていただく、そういう店を作りたいのです。

実は、その気持ち自体は店長を任されるようになった当初に芽生えたものですが、その時点でも長年お世話になってきて、私を見込んで店長を任せてくれた店（勤務先）に対して、今抜けるのは申し訳ないと思ったことその他、当時はまだ子供も小さく、私が独立開業することにより妻に過度の負担がかかるかも知れないという気持ちから独立には踏み切れませんでした。

それであれば、時期が来るまで、店長として店やお客様に貢献できるよう、とことんここで頑張ろうと気持ちを切り替えて、結果、さらにいろんなものを学ばせていただきました。

しかし、前職の社長が独立に向けて背中を押してくれたことその他、子供が■歳と■歳となり、少しずつ自分でできることが増えてきて、子供なりに父である私の独立を応援してくれること、現在パートで家計を支えてくれている■歳の妻も、子育て等に対する余裕が少しできてきたことで、「(独立後の)店も手伝えるときは手伝うから頑張っ」と言ってくれていること。それに加えて、私のイメージに合う物件が見つかったこともあり、このタイミングでの開業を決意しました。

先ほど申し上げた通り、多くのお客様に心地よく美味しいラーメンを食べていただくことを大前提に、店を成長させていき、将来的には複数の店舗展開も目標として視野に入れております。そうすることにより少しでも多くの従業員を雇用し、従業員の生活と社会にも貢献できる経営を目指しています。

3. 事業の経験

過去に自身で事業を経営したことはありませんが、これまでラーメン店で■年間働いてきました。複数の店舗を経営する会社で、■年間他の会社に移ることなく、一筋でやってきました。

前半の■年はスタッフとして調理や接客をみっちり仕込まれ、後半の■年は店長（3店舗歴任）として店全体のオペレーションを任されていました。実質的には会社の代表者直下（いわゆる No.2）の立場で責任も大きかったですが、引き換えに多くの経験をしてまいりました。

集客のための広告媒体の選定、仕入先の選定なども含め、ラーメン店に関するノウハウは相当学ばせていただいております。

また、独立開業したときの仕入先も、前職時代に取引をしていた業者がそのまま私とも取引をしてくれることになっており関係性も良好です。

加えて、そのうち主要取引先となる■社について、取引の最初から現金ではなく買掛で取引してくれることになっております。

飲食店の開業許可の要件でもある食品衛生責任者の資格は私自身が取得しております。

4. 事業の具体的内容

【店舗の状況】

開店を予定する店舗について、従前からラーメン店を営んでいた事業者が人員不足を理由として廃業することに伴い、その店舗を居抜きで引き継ぎます。

よって改装費用負担は少なく、設備も無償で譲渡を受けることができます。

※一部の機械機器、什器備品は新品に入れ替えます。

【立地の状況】

① []-につながる国道 []号線沿い

国道 []号線の交通量調査（平日）		調査地点: []-5	
【昼間12時間の車両交通量】上下合計		【24時間の歩行者等交通量】上下合計	
小型車	12,534	歩行者	126
大型車	3,748	自転車	456
合計	16,282	バイク	689
		合計	1,271
【24時間の車両交通量】上下合計			
小型車	16,979	※調査地点は当店から []と逆方向に 2km ほど離れていますが、国道 []号線沿いでの調査です。	
大型車	5,002		
合計	21,981		

当店がある付近の国道 []号線は 24 時間で約 17,000 台の車両と、約 1,100 台の自転車・バイクが行き交います。（当店駐車場には大型車は駐車できませんので、考慮から外しております。また、調査地点の兼ね合いで、上記データの歩行者も無視しております。）

このうち、朝の移動時間は当店が開店前であるため、考慮できませんが、夕方～夜のピークタイムには営業しておりますので、結局のところ、営業時間中には上記データから約半分の 9,000 台の車両（バイク・自転車含む）が行き交うことが推測されます。

②JR []駅から徒歩 20 分

駅から徒歩でお越しいただくには少し難がある立地です。

しかし、駅（北口方面）から当店に至るエリアは主に住宅街であり、また、当店の []方面も一部住宅街が広がっております。

この住宅街エリアの街別世帯数・人口は次頁表の通りです。

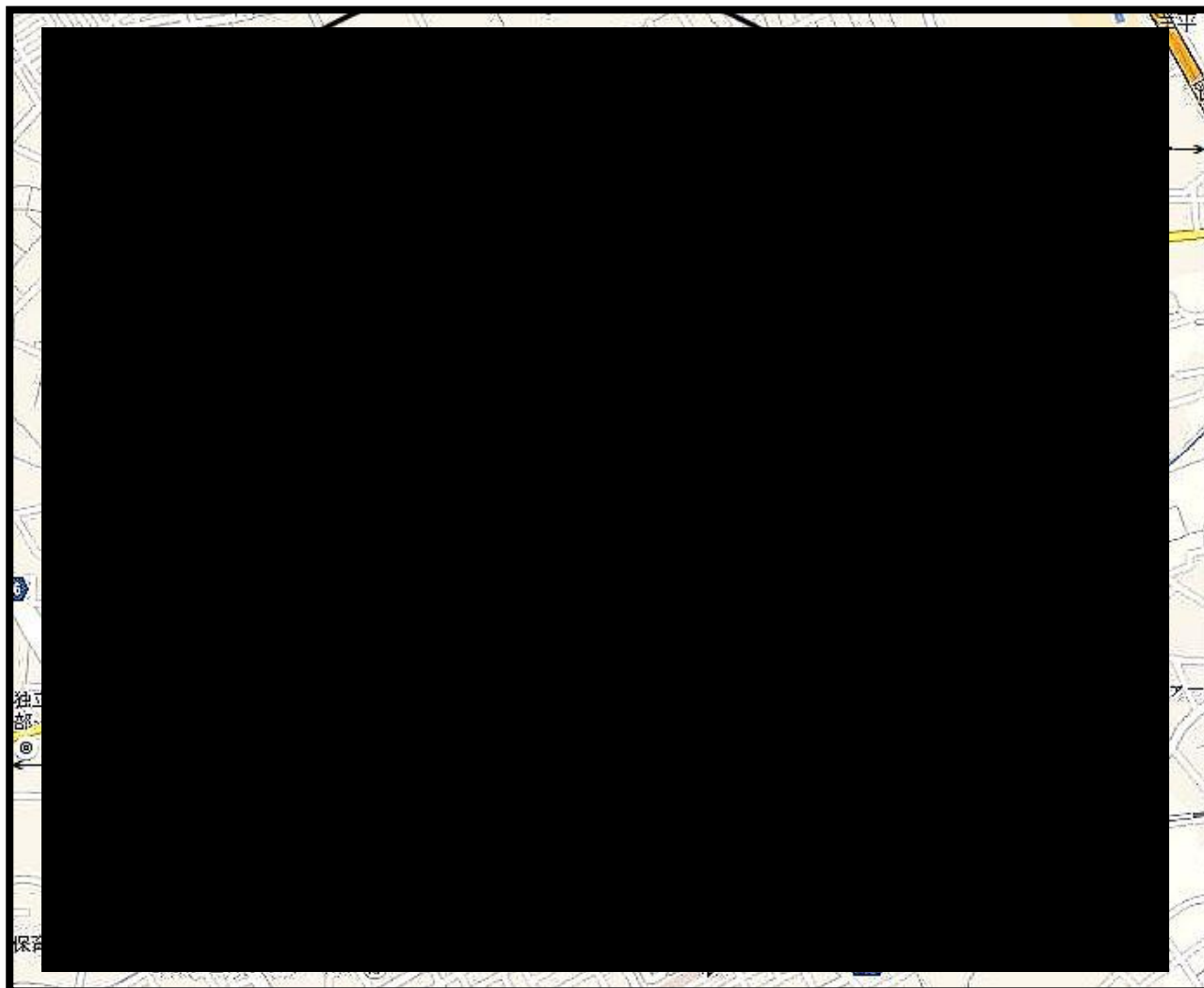
市町丁別世帯数人口調書 平成27年7月末			
町名	世帯数	人口(男)	人口(女)
田	138	222	199
谷	156	203	
丁目		1,590	1,390
丁目	2,179		2,426
丁目	1,454		1,500
合計			
※HPより抜粋			

実際に、既存店舗においても徒歩客が多く見受けられました。

【競合店】

当店から半径1km内に競合店となり得るのは2店舗のみです。

※それぞれの競合店詳細は【別表2 当店予定地から半径1km内にある競合店(ラーメン店)】にまとめてあります。



この「競合が少ない」ということも今回の店舗に決めた大きな理由です。

【集客方法】

（１）車両の顧客に対して

営業時間帯に約 9,000 台の車両等（大型車除く）が通行するということもあり、看板や店の外装について、視認性にウェイ~~ブ~~インを施し、効果的な認知度アップを狙います。

また、「ノボリ」も必要最低限数調達し、路面から見える場所を中心に設置します。

（２）徒歩・自転車の顧客に対して

宣伝チラシ（A5 サイズ、片面フルカラー）を作成し、周辺住宅街へ全世帯ポスティング（配布不可宅除く）を開店前後の期間中心に行い、認知度アップを狙います。飲食店のアイドルタイムと呼ばれる 14 時～17 時の時間帯に、自分たちで調整して行う予定です。

（３）近隣事業者への挨拶を兼ねた営業

さほど多くないですが、ランチタイムや夜食の利用が見込めるので、新規開店前後に挨拶を行い、当店を認知していただきます。

（４）全般

- i) 店構えと接客にこだわりを持ち、良質な口コミを狙うことで、新規、リピート双方の顧客を獲得します。
- ii) 当店のウェブサイトを立ち上げます。最近ではスマートフォンから一定のキーワードで飲食店を探す顧客が増えているということですから、デザインにはお金をかけず、~~東~~「ラーメン」「東~~東~~ラーメン」などのキーワードを組み込み、SEO による集客に特化したサイトを制作します。
- iii) リクルート社の「ホットペッパーグルメ」を利用して集客を図ります。ホットペッパーは前勤務先でも利用しており、効果を実感できていますので、費用をかけた分の売上は回収できる見込みです。

【強み・セールスポイント】

（１）主力となるラーメンの味・質

店長を務めていた本店で 1 日平均 350 杯を出す前職（~~東~~）のラーメンは業界内でも評価が高く、幅広い好みに対応、一部根強いラーメンファンもついてくれています。

今回、その当時の仕入れ先業者との取引を確約（詳細は後述）いただいたことと、長年の経験の結果、個人的にその味をそのまま再現することができます。

開店予定地近辺には同系列の味をもつラーメン屋は皆無のため、地域的な独自性は大きく打ち出せると見込んでいます。

従って、基本的にはこの~~東~~のメニューと味をベースとして、当店もメニューを構成し、開店します。（オペレーションの問題で、削るメニューもあります。）

(2) スタッフの教育能力

前職店長時代は、スタッフの教育も手がけていました。

どうすればお客様を喜ばせてあげられるスタッフに成長してもらえるか、そういうことを日々考えながら、スタッフに接しており、結果、スタッフ側も楽しく店で働いてくれ、店として良い雰囲気を作れたと自負しております。

どんなに美味しいラーメンを提供しても、接客が冷たかったり、雑だったりした場合、それでもいいというラーメンファン以外のお客様は次回の来店を躊躇してしまいます。機会の損失にもつながります。

私には、マニュアルでは表現できない教育の経験があります。ゆくゆく未経験者を雇用した場合も、いち早く、お客様を笑顔にする接客で、自らも楽しく働いてもらえるスタッフに育てる自信はあります。

(3) 店舗運営のノウハウ

複数店舗の店長を歴任した経験から、現場業務はもちろん、日々の収支管理、仕入れ先との折衝、売上見込みに対応した広告のタイミングなど、高いレベルでの運営ノウハウを開店当初から発揮することができます。

また実兄もまたラーメン店を経営する経営者であり、必要に応じて経営のアドバイスを得ることができます。

(4) 優良な仕入れの確保

前職のラーメン店の経営会社は複数店舗展開ということもあり、大量の仕入れを行い、仕入れ先業者とも良好な関係を継続していました。

今回の独立にあたり、その当時の仕入れ先担当者と交渉した結果、私にも目をかけていただき、私個人ともその当時の価格で取引させていただけることになっております。

また、支払条件に関しても、仕入れ先のうち■■■■■について開始当初から「掛け」(30日)に応じても良いと言質を得ています。

(5) 2人のラーメン店店長経験者の存在

当店のオープニングから一緒に働いてくれる人員を2名確保しています。いずれの者も同じ職場ではありませんが、ラーメン店出身者です。

一人は■■歳でラーメン店の現場を約■■年経験している者です。また店長歴も2年間ほどあります。

もう一人は■■歳の若手ではありますが、既にラーメン店を■■年近く経験しており、そのうち1年は副店長を任されていました。

いずれも十分な経験を持っているので、手際の良いオペレーションを発揮してくれると確信しています。

これは開店直後の大事な時期に、初歩的な教育が不要ということの意味しますので、新店の理念を共有し、私が持つレシピを習得(経験者なので習得も早いです)するだけで、少人数ながらも効率的な店舗運営が可能となる見込です。

5. 取引先・取引関連等

【販売先】

取引先名	シェア	掛取引の割合	回収支払い条件
個人	100%	全て現金	現金回収

販売先は全て一般個人顧客です。

ターゲットは近隣住民の他、国道を車で移動する企業の営業マンなどです。

【主な仕入先】

取引先名	シェア	掛取引の割合	回収支払い条件
〇〇通	21%	100%	未締め翌月末
〇〇店	22%	全て現金	現金支払い
〇〇(乾物・調味料)	17%	100%	未締め翌月末
〇〇果	11%	100%	未締め翌月末
〇〇食品(スープ材料)	4%	100%	未締め翌月末
〇〇~6社	25%	全て現金	現金支払い

前述の通り、仕入先は前職時代の取引先がそのまま取引していただくことになっています。

6. 必要な資金と調達方法

開店のために必要な物件取得費、内装や看板についての設備資金の他、およそ1ヶ月分の運転資金の融資を希望いたします。

必要な資金		金額(万円)	調達の方法	金額(万円)
設備資金	物件取得費	200	自己資金	200
	内装・看板費	0		
	寸胴	0	親、兄弟、知人等からの借入 (内訳・返済方法)	0
	食器類	200		
	調理器具	500		
	Tシャツ	6.0		
運転資金	材料仕入れ(約2週間分)	70	日本政策金融公庫からの借入	709.3
	広告宣伝費(サイト・チラシ作成)	12		
	運転資金(約1ヶ月分)	170	他の金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	0
合 計		909.3	合 計	909.3

※別途、見積書を添付しておりますのでご確認ください。

※運転資金については、別添収支計画書を参照下さい。

8. 事業の見通し・収支計画

【売上目標】

客単価 900 円 × 客席 20 席 × 回転率 9 回転 × 月間営業日数 25 日

＝4,050,000 円

添付しました【別表3】顧客数見込み計算書も参照ください。この計算書は、営業時間帯を飲食店における「ピークタイム」「アイドルタイム」等に分け、客数を計算したものです。

この計画により、実際の回転率は9回転を見込んでおります。

変動要素として、開店月は上記売上目標から2割減させております。

これは知名度の問題であり、もちろん当店としては開店前からしっかりと告知を行い、スタートダッ

シュを切る予定ではおりますが、堅く見積もるためにこの数字にいたしました。

また、ラーメン店は8月を中心とした夏の他、2月についても一般的には売上が落ちる月であることがこれまでの経験で実感できておりますので、7月～9月を1割～2割減、2月についても2割減として見込みを立てております。

※一方、2年目の12月、3月については平均売上目標より1割増し（ハイシーズンであるため）

※2年目は第一期よりも12%程度売上増を見込んでおります。

【売上原価について】

売上原価については、前職時代に数字を管理していた経験により、かなり現実味のある数字になっております。

【人件費について】

私の事業主給与として30万円の他、常勤従業員2名について30万円ずつ、パート従業員に10万円を予定しております。

2年目くらいを目処に、従業員を1名（もしくはパート2名）を増やす計画となっております。

【経費（変動）について】

特に重要となる水道光熱費は、前職時代に経費管理していた経験により、「売上予定額の約5.5%」で計算しております。（「売上原価」のイメージ）

その他、通信費や広告宣伝費、雑費（ゴミ廃棄、備品等）の見込み計算も、前職時代の経験がもとになっており、そこに店舗の規模や設備状況の違いを考慮して算出しております。

【経費（固定）について】

- ・地代家賃は管理費や消費税も合わせて■■■■円です。
- ・支払利息は月14,186円を計上しました。計算根拠は以下のとおりです。

（支払利息）

元金 7,093,000円

年間利率 2.4%（無担保無保証・返済期間5年）

月々の支払利息 $7,093,000 \text{円} \times 2.4\% \div 12 \text{ヶ月} = 14,186 \text{円}$

【減価償却費について】

品目	取得額	償却年数	償却額／年	償却額／月
内装・看板	■■■■0円	10年	■■■■00円	■■■■6円

※看板についても、「構築物-広告用のもの-広告用のもの(その他のもの)」10年を指標としました

【返済 CF について】

売上が現金収入であるため、当月の利益を返済 CF に組み込んでいます。
減価償却費についても、当月の利益に加えて返済 CF に加算しております。
※減価償却費は実際の支出を伴わないため

【元金の返済について】

返済期間 5 年、据置期間を 6 ヶ月とさせていただく予定です。
従いまして、開店 7 ヶ月目からの月々の元金返済額は以下のように計算しました。

(元金返済額)

元金 7,093,000 円 返済期間 60 ヶ月 据置期間 6 ヶ月

月々の元金返済額 $7,093,000 \text{ 円} \div (60 \text{ ヶ月} - 6 \text{ ヶ月}) \approx 131,351 \text{ 円}$

以上を計上しても収支は安定していく見込みであり元金の返済に支障はないと考えております。

9. その他

その他、私個人としても、銀行のカードローンや消費者金融や信販会社からのキャッシング等の借入はございません。

日常生活費（家事支出）の一部としてクレジットカードは利用しております。