

あったかビジネス事業計画認定申請書

平成26年4月1日

徳島県知事殿

住所 〒770-0101 徳島市猪山町1-1-1

商号・企業名 おはよう弁当あったか家

代表者職・氏名 阿波野恵実

印

別紙の計画について、あったかビジネス事業計画の認定を受けたいので申請します。

(備考)

- 1 記名押印については、氏名を自署する場合、押印を省略することができる。
- 2 用紙の大きさは、日本工業規格A4とする。
- 3 別紙について、地域需要創造型等起業・創業促進補助金の申請書を準用することができる。

(別紙1)

申請する人 (又は法人代表者)	氏名：阿波野恵実 住所：〒770-0101 徳島市猪山町 1-1-1	(昭和30年10月8日生：59歳) 電話：088(654)××××
法人等の概要	名称：おはよう弁当あったか家 所在地：〒770-0101 徳島市猪山町 1-1-1 資本金： 千円 従事者数： 2人	設立日：平成26年4月1日開業(予定) 電話：088(654)××××
実施する事業の内容	ヘルシーな食材を使い、子供から年配者まで安心して食せる、品数豊富なこだわりを持った弁当屋。	
お客様は誰ですか？ (対象市場は？)	普通科高校(生徒数800人)の正門近くに立地しており、別の高校2校(合計生徒数700人)および幼稚園・小中学校等の通学路にも面していることから、これら学校の学生さんやご家族を店頭販売の主なお客様とします。加えて、近隣の事務所や工場に 宅配を行います。	
お客様に提供する商品やサービス・価値は何ですか？	スーパーやコンビニでは売っていない、ヘルシーな食材を使った家庭料理的な暖かみのあるメニューのお弁当を主として販売します。加えて、副産品として惣菜を販売します。早朝7時～夕方6時まで(売り切れ閉店)の営業とし、朝食や弁当の準備に負担を感じている共働き家庭等の需要に対応します。	
他者や既存の商品等に負けない特長・競争力は何ですか？	①子育てや学校栄養士の経験を生かし学生の嗜好に合わせたヘルシーメニュー、②早朝開店で登校前に弁当を受け取れる(昼間は学生は外出できない)、③米飯弁当のほかロールパンサンドをメニューとし、朝食と昼食の二つの弁当を持っていくこともできる、④高校関係の人脈によりケータイでメニュー送信・メール受注方式導入、を考えてます。	
経営者として事業に生かせる技能や経験等は何ですか？	若い頃に学校栄養士として10年間勤務経験があることに加えて、現在県内の大学に通学している息子と娘を育てましたので、食品管理や調理の知識や技術は十分ですし、子供たちの食の好みも知り尽くしてます。息子と娘のPTAのつきあいを通じて、高校の先生や生徒の保護者にも人脈がありPRに活用できます。	
開業計画に至るまでの経緯(及び開業後現在までの経緯)は？	専業主婦として2人の子供を育ててきましたが、大学に入学して手がかからなくなりました。わが家の子供はすくすくと育ちましたが、幼稚園や高校の時の弁当の準備は専業主婦でも大変でした。子供たちの同級生の中には、朝ご飯をちゃんと食べられない等かわいそうな環境で育った子供も多いようです。自分の時間ができた今、経験を生かして、おいしいご飯を提供してお役に立ちたいと思い、弁当屋を開業することにしました。	
将来、どんな企業にしたいですか？そのための課題は何ですか？	楽しい店にしたいです。メニューとしては、男子学生向け「コナンくん弁当」女子学生向け「ランちゃん弁当」、幼児向け「ドラエモン弁当」「キティちゃん弁当」、一般向けとして惣菜選択詰め合わせ方式の「よりどり弁当」など定番に加えて、体育祭の時は「ハンカチ王子ゆう君弁当」「天才アイちゃん弁当」など、その時々で楽しい工夫をして、子供たちと会話のある店にしたいです。	
事業を通じて、どのように地域に貢献できると思いますか？	身体によいおいしいメニューを、特に早朝から、子供たちに提供することで、地域の子供たちがすなおに育つことに役立ちたいです。おかあさんたちのお手伝いになると思います。	
あなた(経営者)が頼りにできる人、あなたを力づけてくれる人は誰ですか？	大学の家政科に通っている娘が当面店を手伝ってくれます。近くの高校のPTA会長の奥さんが友人なので、今回の推薦者をお願いしました。高校生のお母さん方は、開店前から期待してくれており、既に20人分の定期予約をいただいています。	
期待する支援措置等について(融資期待等がありましたら、金額・用途等を具体的にお書き下さい。) 開業資金250万円の融資を希望します。		
その他事業内容等についての補足事項があればお書き下さい。 天然梅干、ちりめん、ジュースなど、県特産の健康食材をメニューやサイドメニューに活用します。		

○今後3年間の事業計画

時期	この期の目標は？	目標達成のための投資計画や行動計画
今期 (26年4月～27年3月)	店頭固定客50人 宅配固定客20人 売上目標800万円	○新聞折り込み、ポスティング、学校前でのビラ配りなどでPR ○ケータイで固定客にメニュー配信システムや回数券導入 ○価格は学生定番弁当400円、一般定番弁当500円、(固定客は回収容器として50円引き)ほか惣菜や飲料等。
来期 (27年4月～28年3月)	店頭固定客60人 宅配固定客30人 売上目標1100万円	○部活動やイベント向け特注弁当導入 ○入学、卒業、学園祭など、学校行事に合わせたスペシャルメニュー開発 ○学生固定客に「マイ弁当箱」制度導入
来々期 (28年4月～29年3月)	店頭固定客70人 宅配固定客30人 売上目標1300万円	○春休み・夏休み限定パーティーケータリングサービス導入 ○春休み卒業進学祝いキャンペーンセール実施(割引クーポン券裏に住所とメールアドレス記載して応募。抽選でGW旅行券進呈)

○事業用資産等の状況及び投資計画

(※当欄は金融機関の融資を受けるために提出する創業計画書等の写しの添付をもって代えることもできます。)

【事業用資産等の現況及び今回増設計画の概況】

単位：㎡

※自己保有には経営者保有で→ 会社に貸付ける資産を含む	現有		今回増設計画		合計	
	自己保有	賃借	自己保有	賃借	自己保有	賃借
土地	20㎡				20㎡	
建物(店舗工事等)			16,5㎡			16,5㎡

【その他、設備資産等の現状及び今回の増設計画】

厨房機器、店頭冷蔵ショーケースを導入する。

【資金調達運用の現状及び今回投資・資金調達計画】

資金使途現状・計画		金額 (千円)	資金調達現況・計画		金額 (千円)
設備 資金	【現有分】 店舗用地20㎡	2,500	自己 資金	【現有分】 土地現物20㎡	2,500
	【今回投資分】 16.5㎡(ロケハウス風)	2,500		【今回投資分】 経営者出資金	3,000
機 械 設 備 等	【現有分】	2,500	金 融 機 関 借 入	【現有分】	2,500
	【今回投資分】 厨房設備・店舗什器			【今回投資分】 眉山信用金庫	
運 転 資 金	【現有分】	500	そ の 他	【現有分】	
	【今回投資分】 容器・消耗品・原材料等			【今回投資分】	
合 計 (うち今回投資分)		8,000 (5,500)	合 計 (うち今回調達分)		8,000 (5,500)

収支計画及び借入金返済計画

【単位:千円】

		昨々期	直近期末	今期	来期	来々期	備考 (算出根拠等)
		〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	〇年〇月期	
売上高①				8,000	11,000	13,000	
売上原価②				3,200	4,400	5,200	仕入れ原価率40%
売上総利益③(①-②)		0	0	4800	6600	7800	
経 費	人件費④			2,425	3,891	4,747	経営者1名+ アルバイト1名(月10万)
	広告宣伝費			400	330	390	売上×3%(初年度+α)
	通信運搬費			100	120	150	電話代
	車両燃料費			30	40	50	軽自動車(現有)燃料費
	保険料			50	50	50	
	備品消耗品費			240	330	390	売上×3%
	水道光熱費			400	550	650	売上×5%
	地代家賃						
	減価償却費⑤			375	375	375	建物15年、備品10年定額
	設備リース料⑥						
	支払利息			80	64	48	年利率3.2%
	その他			400	550	650	売上×5%
経費合計⑦				4,500	6,300	7,500	
利益⑧(③-⑦)		0	0	300	300	300	
所得・法人税等⑨				150	150	150	
税引き後利益⑩(⑧-⑨)		0	0	150	150	150	
付加価値額⑪ (④+⑤+⑥+⑧)		0	0	3,100	4,566	5,422	
従事者数		0.0人	0.0人	2.0人	2.0人	2.0人	

返済財源⑫(⑤+⑩)			525	525	525	
借入金返済額⑬			500	500	500	

	借入先	用途	借入時期	残額 (借入額)	要返済金額			借入条件	
					1年後	2年後	3年後	利率	最終償還期限
既存									
新規	眉山信用金庫	店舗設備	平成26年1月	2,500	500	500	500	3.2%	平成29年12月
合 計					500	500	500	=借入金返済額⑬	