

(別紙1)

申請する人 (又は法人代表者)	氏名：中川 有彩 住所：〒 (平成5年 月 日生：25歳) 携帯：																											
個人事業等の概要	名称：オリジン 所在地：〒779-3206 名西郡石井町高原字池北227-1 資本金： ー 千円 従事者数： 2人 設立日：令和元年9月予定 電話： 業種：喫茶店 (7671)																											
実施する事業の内容	<p>■事業概要 石井町の古民家をリノベーションした、地域交流となる古民家カフェ「オリジン」の開業 令和元年9月オープン予定</p> <table border="1"><tr><td>店名</td><td>オリジン 由来：起源“始まり”という意味で、私のカフェで様々な人が出会い、そこから新たな縁が始まってほしい、オリジンからオリジナルが生まれてほしいという想い。</td></tr><tr><td>営業時間</td><td>10：00～17：00 定休日：月曜日</td></tr><tr><td>住所</td><td>名西郡石井町高原字池北227-1 (高原小学校より北へ500m) 家賃：80,000円 240㎡</td></tr><tr><td>座席数</td><td>40席 (テーブル：4人掛×10脚=40席)</td></tr><tr><td>駐車場</td><td>約8台</td></tr><tr><td>人員体制</td><td>代表者含む 2名で運営 (主に母が手伝ってくれる)</td></tr></table> <p>■月商売上げの目安 約925,000円の内訳</p> <table border="1"><thead><tr><th></th><th>金額</th><th>売上比率</th></tr></thead><tbody><tr><td>ランチ</td><td>1,200円×20名×25日＝600,000円</td><td>65%</td></tr><tr><td>サラダバー</td><td>300円×10名×25日＝75,000円</td><td>8%</td></tr><tr><td>ドリンク</td><td>500円×10名×25日＝125,000円</td><td>13.5%</td></tr><tr><td>ケーキ</td><td>500円×10名×25日＝125,000円</td><td>13.5%</td></tr></tbody></table> <p>※ランチ800円～1500円のため、客単価1200円で算出</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="text-align: center;"><p>店舗の外観 (工事前)</p></div><div style="text-align: center;"><p>店舗の内観 (工事前)</p></div><div style="text-align: center;"><p>商品のイメージ写真</p></div></div>	店名	オリジン 由来：起源“始まり”という意味で、私のカフェで様々な人が出会い、そこから新たな縁が始まってほしい、オリジンからオリジナルが生まれてほしいという想い。	営業時間	10：00～17：00 定休日：月曜日	住所	名西郡石井町高原字池北227-1 (高原小学校より北へ500m) 家賃：80,000円 240㎡	座席数	40席 (テーブル：4人掛×10脚=40席)	駐車場	約8台	人員体制	代表者含む 2名で運営 (主に母が手伝ってくれる)		金額	売上比率	ランチ	1,200円×20名×25日＝600,000円	65%	サラダバー	300円×10名×25日＝75,000円	8%	ドリンク	500円×10名×25日＝125,000円	13.5%	ケーキ	500円×10名×25日＝125,000円	13.5%
店名	オリジン 由来：起源“始まり”という意味で、私のカフェで様々な人が出会い、そこから新たな縁が始まってほしい、オリジンからオリジナルが生まれてほしいという想い。																											
営業時間	10：00～17：00 定休日：月曜日																											
住所	名西郡石井町高原字池北227-1 (高原小学校より北へ500m) 家賃：80,000円 240㎡																											
座席数	40席 (テーブル：4人掛×10脚=40席)																											
駐車場	約8台																											
人員体制	代表者含む 2名で運営 (主に母が手伝ってくれる)																											
	金額	売上比率																										
ランチ	1,200円×20名×25日＝600,000円	65%																										
サラダバー	300円×10名×25日＝75,000円	8%																										
ドリンク	500円×10名×25日＝125,000円	13.5%																										
ケーキ	500円×10名×25日＝125,000円	13.5%																										
お客様は誰ですか？ (対象市場は？)	<p>■事業エリア</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・石井町周辺地域。</li><li>・休日はSNS情宜により、徳島市等からの集客見込む。</li></ul> <p>■対象顧客</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・20～30代女性。</li><li>・平日主婦層 (親子連れ、ママ友)</li><li>・石井町内に現在受け皿が無い層の囲い込みを図る。</li><li>・地域主婦層はじめ、若年層にSNS等に対し情宜に努める。</li></ul>																											

	<p>■競合調査</p> <table border="1" data-bbox="432 197 1422 427"> <thead> <tr> <th data-bbox="432 197 644 248">店舗名</th> <th data-bbox="644 197 852 248">推測客単価</th> <th data-bbox="852 197 1422 248">内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="432 248 644 300">やまなみ咖啡店</td> <td data-bbox="644 248 852 300">700～1,300円</td> <td data-bbox="852 248 1422 300">客層：ビジネス、主婦層</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 300 644 360">花杏豆</td> <td data-bbox="644 300 852 360">1,000～1,500円</td> <td data-bbox="852 300 1422 360">客層：主婦層</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 360 644 427">コメダ咖啡店</td> <td data-bbox="644 360 852 427">600～1,000円</td> <td data-bbox="852 360 1422 427">客層：ビジネス層</td> </tr> </tbody> </table>	店舗名	推測客単価	内容	やまなみ咖啡店	700～1,300円	客層：ビジネス、主婦層	花杏豆	1,000～1,500円	客層：主婦層	コメダ咖啡店	600～1,000円	客層：ビジネス層
店舗名	推測客単価	内容											
やまなみ咖啡店	700～1,300円	客層：ビジネス、主婦層											
花杏豆	1,000～1,500円	客層：主婦層											
コメダ咖啡店	600～1,000円	客層：ビジネス層											
<p>お客様に提供する商品やサービス・価値は何ですか？</p>	<p>■料理メニュー</p> <p>○ランチ：1,500円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>旬の食材と石井町で採れた新鮮な野菜を使用し、家庭では味わえないランチを楽しんで頂く。</li> <li>ごはん・汁物・メインのほかに副菜・サラダなどはビュッフェ形式で行う。</li> </ul> <p>○カレー等軽食：800円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>一般的なカレー粉は使用せず、スパイス本来の香りや味わいを活かしたカレー</li> <li>ほかにも自家製パンのサンドイッチの提供も考案中</li> </ul> <p>○ケーキ：400円～500円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>米粉を使用したシフォンケーキ（石井町のケーキ屋“MINO”と提携）</li> <li>“MINO”とコラボし野菜などを使用したケーキの開発も検討中</li> </ul> <p>○ドリンク：500円</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>紅茶はムレスナティー、コーヒーは“とよとみ珈琲”など専門店で仕入れ、本格的な味わいと香りを提供する。</li> <li>他にもフェアトレードのコーヒーの取り扱いも検討中。</li> <li>神山で採れたスタチのジュース等、徳島で採れた果物を使用したフレッシュなジュースも考案中。</li> <li>添加物の入っていない子供でも安心して飲んで頂けるジュースを提供する。</li> </ul>												
<p>他者や既存の商品等に負けない特長・競争力は何ですか？</p>	<p>特長1：ランチ・サラダバー食材は石井町内産を使用、協力農家複数件交渉中。</p> <p>特長2：和室、洋室それぞれに合致させた区分けで、最繁忙時間帯で24名の顧客を想定。土日は主に地域外からの集客を見込む。</p> <p>特長3：事業エリア既存のチェーン店Caféと一線を画し、古民家の雰囲気を活かしたコミュニティスペースとしての活用も想定。</p> <p>特長4：近隣幼稚園、小学校生徒父母向けの定期的なイベント開催や、今後起業を目指す人向けのチャレンジスペースも検討中。</p>												
<p>経営者として事業に生かせる技能や経験等は何ですか？</p>	<p>【中川 有彩】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>高校在学中より店舗経営の目標を持ち、香川大学経済学部経営システム学科入学。</li> <li>在学中、香川大学直島地域活性化プロジェクトでCafé経営に参加。大学前飲食店でも、経営面全般を任される等ノウハウを研究。</li> <li>大学卒業後、㈱ときわ入社。同社の飲食部門でCafé運営を2年担当。ノビアノビオのCaféを運営。カフェ運営の経験から、ターゲットに合わせたメニューの考案・効果的な顧客への発信方法に精通している。</li> </ul>												
<p>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？</p>	<p>小さいころから自分の店を持ちたいという夢があり、大学で実際に飲食店の運営を経験したことにより“夢”が“目標”へ変わった。そのために、会社へ就職した後もカフェの運営に関わりながら、休日には東京や鎌倉などカフェ激戦区へ赴き、どのように運営をしているのか勉強した。その中で古民家を活用したカフェをしたいとの思いが強くなった。老若男女が気兼ねなく会話できるコミュニティの場が少なく、地元民ともっと協力して活性化できないかと以前から考えていた石井町で物件を探し、石井町の空き家バンクから現在開業予定の古民家を選定した。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>これまでのノウハウを活用し、開業すべく2019年3月末㈱ときわを退社した。</li> </ul>												

<p>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？</p>	<p>■開業後来店顧客UP策</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・SNS（特にInstagramとLINE@）を活用し、情報発信</li> <li>・席数が40席もあるため、地域の方の会合に活用していただく</li> <li>・学生時代のイベント経験を活かし、イベントを開催しファンづくり</li> </ul> <p>■課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・1日平均20名、月平均500名の来客数が確保できるかどうか？</li> <li>・イベント開催などで人が集まるかどうか？</li> <li>・地域の方との交流がうまくできるかどうか？</li> <li>・現状、駐車場が少ないのが課題。近隣の協力をえて他に借りられるかどうか？</li> </ul>
<p>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？</p>	<p>石井町では、人口の減少にともない、子どもの親同士のつながりや交流の場が少なくなってきた。また若者向けにおしゃれでちょっと話をしながら飲食を楽しめるような店の選択肢がなくなってきた。</p> <p>当店では、おいしい食事を出すだけでなく、イベントや交流スペースを通じてにぎわいを演出し、こういった方々の憩いの場にすることで、地域の活気を生み出し、若い世代と親世代の交流を促し、地方活性化につなげていく。</p> <p>また、地場産の食材を使うことで、これまでロスとなっていた食材の利活用や、農家の売上に貢献でき、経済を地産地消で循環させることができる。</p>
<p>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？</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・家族、仲間、友人</li> <li>・洋菓子 MINO</li> <li>・石井町野菜農家の方々</li> </ul>
<p>補助事業実施期間</p>	<p>(事業開始日) 2019年7月 1日 (完了予定日) 2020年1月31日</p>
<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2019年 ○○創業セミナー 修了</li> </ul>	

○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
<p>今期 (2019年7月～12月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月平均売上92.5万円を目安にする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オープンの周知、PR活動、SNSの活用</li> <li>・オープニングイベント開催</li> <li>・地域の老健施設やPTA、NPOなど地域団体を招待</li> </ul>
<p>来期 (2020年1月～12月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月平均売上95万円を安定的にする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域の手作り雑貨の販売スペースなど検討</li> <li>・地域の方との共同イベントを開催</li> <li>・Caféで起業したい方へのチャレンジCafé受け入れ</li> <li>・学生のチャレンジCaféやチャレンジショップとして活用</li> </ul>
<p>第3期 (2021年1月～12月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月平均売上100万円の安定を目標とする</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・徳島県内、香川県内の古民家Caféとの連携</li> <li>・石井町などとの行政と何か連携</li> <li>・将来的に古民家民泊の検討</li> </ul>
<p>第4期 (2022年1月～12月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・○○</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・○○</li> </ul>
<p>第5期 (2023年1月～12月)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・○○</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・○○</li> </ul>

【本事業全体に係る資金調達計画】（架空の記載例）

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	店舗工 事等	<b>【対象経費】</b> 内装工事 1,800 看板設置 200  <b>【対象外経費】</b> 建物全体の改修 1,000 居住区にまたがる電気工事 500	自己資金	自己資金	1,000
	機械設 備等	<b>【対象経費】</b> 業務用冷蔵庫 500 業務用オープン 500  <b>【対象外経費】</b> 車両購入 1,500 パソコン購入 100	金融機関 借入	〇〇銀行 〇〇支店	6,000
運転 資金	運転 資金	<b>【対象経費】</b> 人件費 1,500 店舗家賃 500 ホームページ外注 200  <b>【対象外経費】</b> 光熱水費・通信費 1,000 食材仕入 300 消耗品 300	その他	<b>【補助金交付申請額】</b> (自己資金による立替) 2,000  <b>【その他】</b> 親族からの借入 900	2,000  900
合 計		9,900	合 計		9,900