

経営計画を立てるために。

首里社会保険労務士法人

新規事業企画書 ～飲食業展開～

2017年〇月〇日
エヌ・ラボ株式会社
代表取締役 中島啓吾

目次

1. 会社概要
2. 会社の沿革
3. 現在の事業概要と現状の課題
4. 新規事業分野の説明
5. この事業での勝算が本当にあるのか？
6. 経営者としての課題
7. 収益拡大のために
8. 人材戦略
9. 初期投資計画
10. 収支計画(3年と最終目標年)
11. この事業への思い
12. 代表者プロフィール
13. アクションプラン
14. 認定支援機関のコメント
15. 認定支援機関

1. 会社概要

- ✓ 商号：エヌ・ラボ株式会社
- ✓ 本店所在地(登記上)：横浜市青葉区新石川〇-〇-〇〇
- ✓ 連絡先(電話)：045-XXXX-XXXX
- ✓ 代表取締役：中島啓吾
- ✓ 取締役：中島太郎 中島花子 中島次郎
- ✓ 主な事業内容：
経営コンサルティング、教育事業、飲食店経営
- ✓ 社員数：役員 2名 正社員 2名 アルバイト1名

2. 会社の沿革

- ✓ 平成12年 中島洋(代表者の父)により、神奈川県横浜市に設立
資本金300万 経営コンサルティング業
- ✓ 平成15年 教育事業スタート、講師派遣事業を始める。
- ✓ 平成16年 人材派遣免許(特定)を取得、エンジニアの派遣事業を始める。
- ✓ 平成18年 飲食業を(三軒茶屋 和食店)を開始
- ✓ 平成19年 飲食店2店舗目を(渋谷)を開店
- ✓ 平成22年 飲食業よりいったん撤退
- ✓ 平成25年 飲食店向けマーケティングコンサルティング事業をスタート
- ✓ 平成28年 飲食業再開のリサーチを開始、

3. 現在の事業概要と現状の課題

- 現在は経営コンサルティング業が業務の柱になっています。経営コンサル事業は飲食店向けマーケティングコンサルティングです。経営コンサル事業は、年間2000万の売り上げを上げる安定した事業担っております。社長以下、2名のスタッフで行っています。ただ、爆発的に収益が伸びるものではありません。
- 現状の課題として、この頭打ちとなっている事業では企業としての発展がないとみています。そのため以前チャレンジして撤退した事業である飲食事業に再度参入を図る予定であります。

4. 新規分野事業の説明

- 平成22年に撤退した飲食事業に再度チャレンジいたします。当時は和食店を板前をスカウトして、あまりポリシーもなく運営していたのが一番の撤退要因です。
- 今回考えている、飲食店は「沖縄料理」店となります。代表中島の母の故郷は沖縄であり、小さいころから沖縄料理店親しんできました。沖縄料理は健康食として一時ブームになりました。今は一般的に根付いてきた飲食業態になったと思われます。
- ところが、沖縄料理店にはチェーン展開している店舗が目立つところがありません。これは、仕入やレシピの共通化ができていないことが考えられます。母が親しんできた沖縄料理をレシピ化し、親しみやすい沖縄料理店のチェーン化を見据えた展開を行うことでビジネス展開の可能性が十分あります。第一号店として、

30席の沖縄料理店を
「三軒茶屋」に出店する予定です。

5. この事業での勝算が本当にあるのか？

- 長寿化、高齢化になり、健康に気を遣う年齢が消費の中心となっています。野菜を多分につかい、豚肉を無駄にしない、魚料理もある沖縄料理は長寿「沖縄」を支えてきた根源にあります。
- どこでも沖縄料理を食べられるかという点、繁華街に数店舗沖縄料理屋があるだけです。フランス料理、中華料理、イタリア料理とありますがそのほかの日本の料理は和食と取りまとめられており、料理としてジャンル化されているのは沖縄料理のみとなっています。
- 親しみやすい沖縄料理店を、人口の多い地域に集中して展開することで大きなビジネス展開が出来るかと確信しています。

6. 経営者としての課題

- 料理店の細かいコンセプトの策定と、現在行っているマーケティングコンサルティング事業の経営資源が相互に利用できるような組織体制づくりが課題となります。現在飲食店のマーケティングコンサルティング事業も複数社行っており、そこで得られた知見も事業に活かしていく予定です。
- 出店予定地である、「三軒茶屋」のマーケティングリサーチを中島が自ら行うことによって、経営課題の精査を行います。各種戦略策定は精緻に行う予定です。

7. 収益拡大のために

- ▶ 広告宣伝費とインターネット広告に月間15万程度使う予定です。また、販売促進として、店内で配布するクーポンをや街頭で配布するポケットティッシュを用意し、中島自ら毎朝店舗前で配布を行う予定です。
- ▶ レジにPOSシステムを利用し、売れ筋商品 & 死に筋の管理を行い販売拡大につなげます。また売れてる商品には「なぜ売れているか？」のレビューを行いさらなる人気商品の開発を行います。
- ▶ 口コミが広がる仕掛けを考えていきます。「気持ち良い接客。」「うれしい店内サービス」の追求をスタッフとともに常に考えていきます。

8. 人材戦略

- ▶ 調理長1名と調理補助1名を社員、ホールスタッフを5名アルバイトで採用予定です。調理長は確保済みですが、ホールスタッフの求人のために地元の媒体などを利用する予定です。
- ▶ 調理補助の人間は、調理学校の短期コースに1週間ほど研修で通わせる予定です。本研修の費用はキャリアアップ助成金の人材育成コースで賄う予定です。
- ▶ アルバイトは将来の社員化を見据えています。社員化に関しては、キャリアアップ助成金を正社員化コースを利用し、1人当たり110万の助成を狙います。
- ▶ その他顧問社労士と連携し年間100万から300万程度の雇用助成金を取得する予定です。

9. 初期投資計画

【設備投資】

- ✓ 不動産関連 300万円（敷金・契約料他）
- ✓ 設備資金 1200万円（居ぬき店舗利用のため、内装、レジ、古い厨房機器のみ入れ替え）

【運転資金】

- ✓ 1か月目の仕入 200万円
- ✓ 黒字化立ち上がりまでの人件費 300万円

合計で

2000万円の新規調達を予定しています。

10. 収支計画 3年間と最終事業計画年度

	前期実績		今期見込		計画1期目		計画2期目		計画3期目		最終目標	
	期	期	期	期	期	期	期	期	期	期	期	期
売上高	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上原価	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A うち減価償却費												
売上高総利益												0
販売管理費												0
人件費												0
うち役員報酬												0
B 減価償却費												0
営業利益												0
営業外収益												0
営業外費用												0
C 経常利益												0
特別損益												0
法人税等												0
当期利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
総資産	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
総負債												
自己資本	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

3年目に売上 〇〇万円、利益が〇〇万円となります。
最終年度には 売上〇〇万円、利益が〇〇万円となります。

11.この事業への思い

- ▶直近2年間のコンサルティングで飲食店の案件を複数実施してきました。景気の左右されずらい飲食業は不況に強いといわれていますが、実際にはマーケティングや組織作り、資金調達が三位一体とならないとうまくいかない業態であることが事実です。
- ▶コンサルティングの中で飲食店のマーケティングプランの構築～施策実施に力を入れてきました。インターネットや携帯で口コミが瞬時に共有される中、変化についていけない経営でないと飲食業では生き残っていきません。通常飲食店が不得意であるマーケティングに関して差別化をもって事業に取り組む予定です。



12. 代表者プロフィール

中島啓吾(なかしまけいご)

- ・昭和48年 横浜生まれ 横浜育ち
- ・平成9年 〇〇大学経営学部卒業、大学時代は会計学を学ぶ。
- ・平成9年 〇〇エージェンシーに入社(広告代理店)、主に交通広告を担当しインターネットと交通の融合を提案した。
- ・平成14年 〇〇物産に入社、飲食事業部配属 居酒屋〇〇の店長、城南地区のエリアマネージャーを2年務める。店舗開発部に転属となり居酒屋〇〇のフランチャイズ展開を担当する。フランチャイズは2年間で15店舗開拓した。
- ・平成18年 エヌ・ラボ株式会社入社 和食〇〇を開店 店舗責任者
- ・平成19年 エヌ・ラボ株式会社 渋谷に2号店を開店させる。
- ・平成22年 エヌ・ラボ株式会社 代表取締役就任

13. アクションプラン

■ 30年1月～6月のアクションプラン

- ✓この期間の売上目標 〇〇〇〇万円 営業利益 〇〇万円
- ✓店舗営業スタッフを〇〇名〇月より追加採用する(すでに経験者に内定を出していません。)
- ✓ミニコミ紙とインターネット広告で月額〇〇円の広告を出し、〇件の来店を獲得する。
→マーケティングと人材戦略の観点で書く
- ✓平日平均〇人の来店確保、休日は〇人の来店、月間平均〇人の来店で、平均単価〇〇円で〇〇円の売りにアップする。
- ✓売れ筋商品、死に筋商品の把握を〇週間に1回レビューを商品管理システムより行い、毎月商品の入れ替えを行い効率販売を行う
- ✓コスト管理をきちんと毎月行いこの期は営業利益を〇〇円確実に確保する。
→セールスの実際と管理の実際を具体的に書く

13. アクションプラン

■ 29年7月～12月のアクションプラン

- ✓この期間の売上目標 〇〇〇〇万円 営業利益 〇〇万円
- ✓店舗の周り1Km圏内の人口と世帯数をリサーチする(推定では〇〇世帯)
- ✓店舗の周りの同業種の売れ筋などをヒアリングを行いながらリサーチする。
- ✓店舗営業スタッフを〇〇名〇月より採用する(すでに経験者に内定を出しています。)
- ✓ミニコミ紙とインターネット広告で月額〇〇円の広告を出し、〇件の来店を獲得する。
→マーケティングと人材戦略の観点で書く
- ✓平日平均〇人の来店確保、休日は〇人の来店、月間平均〇人の来店で、平均単価〇〇円で〇〇円の売りにアップを確保する
- ✓売れ筋商品、死に筋商品の把握を〇週間に1回レビューを商品管理システムより行い、毎月商品の入れ替えを行い効率販売を行う
- ✓コスト管理をきちんと毎月行い営業利益を〇〇円確実に確保する。
→セールスの実際と管理の実際を具体的に書く

13. アクションプラン

■ 30年7月~12月のアクションプラン

✓この期間の売上目標 〇〇〇〇万円 営業利益 〇〇万円

- ✓店舗営業スタッフを〇〇名〇月より採用する(すでに経験者に内定を出しています。)
- ✓ミニコミ紙とインターネット広告で月額〇〇円の広告を出し、〇件の来店を獲得する。
→マーケティングと人材戦略の観点で書く
- ✓平日平均〇人の来店の確保、休日は〇人の来店、月間平均〇人の来店で、平均単価〇〇円で〇〇円の売り上げを確保する
- ✓売れ筋商品、死に筋商品の把握を〇週間に1回レビューを商品管理システムより行い、毎月商品の入れ替えを行い効率販売を行う
- ✓コスト管理をきちんと毎月行いこの期は営業利益を〇〇円確実に確保する。
→セールスの実際と管理の実際を具体的に書く

17

13. アクションプラン

■ 31年1月~6月のアクションプラン

✓この期間の売上目標 〇〇〇〇万円 営業利益 〇〇万円

- ✓店舗の周り1Km圏内の人口と世帯数をリサーチする(推定では〇〇世帯)
- ✓店舗の周りの同業種の売れ筋などをヒアリングを行いながらリサーチする。
- ✓2店舗目を出すべく、資金の内部留保の強化を行う
- ✓店舗営業スタッフを〇〇名〇月より採用する(すでに経験者に内定を出しています。)
- ✓ミニコミ紙とインターネット広告で月額〇〇円の広告を出し、〇件の来店を獲得する。
- ✓平日平均〇人の来店の確保、休日は〇人の来店、月間平均〇人の来店で、平均単価〇〇円で〇〇円の売り上げを確保する
- ✓コスト管理をきちんと毎月行い営業利益を〇〇円確実に確保する。

18

14. 認定支援機関のコメント及び評価

【支援の内容】

- ・事業計画全般作成支援
- ・資金繰り支援
- ・雇用管理計画支援

【本事業に関する所見】

飲食界で30年以上の経験がありかつ類似ビジネスの経験もしており、5年分の数値計画及び計画当初2年間アクションプランを立てており、経営者のスキル、今度の組織体制で十分本事業を遂行していくことは可能と思われる。

【本事業計画に関する評価】

5年分の計画を具体的に作成し、短期のアクションプランを立ててるので、現状の計画は十分遂行できると考えられるが、売上計画、資金繰り計画とともに短いサイクルでのPDCAを回し、随時アクションプランはその時の成果や事情に合わせて変えていくことが必要だと考えられる。資金に関して金融機関の「熱く」&「厚い」支援を期待したい。

15. 認定支援機関

【経営革新等認定支援機関】

(経営計画全般の指導・本計画の評価を行う)

中島啓吾社会保険労務士事務所

担当:中島啓吾(社会保険労務士) 星野純子(社会保険労務士)

横浜市青葉区新石川4-6-16

電話:080-3361-0084(直通)

(数値計画等の作成サポート)

OneWorld税理士法人

大野修平 (公認会計士・税理士)

東京都中央区日本橋茅場町2-8-1

ブリックゲート茅場町3階



経営計画をきちんと作ることのメリット

- ・スライド形式の計画書により、会社の概要や経営計画を紙面上で**具体的に説明**することができる。
→金融機関への説明では補足のみでいい。
- ・金融機関としては、具体的な計画、客観的に資金繰り表で示された「**融資希望金額**」を**前向き**に検討しなくてはいけなくなる。
- ・「アクションプラン」の提示により、**実現性の高い**計画だと思わせることができる。
- ・担当者は「**稟議**」を上げやすくなる。



9-2-5. 経営計画策定の流れ (ご提案から融資申請～実行まで)

弊所でやること

事業主様でやること

