

名称：割烹〇〇

<経営計画>【必須記入】

<経営計画>および<補助事業計画>(Ⅱ.経費明細表、Ⅲ.資金調達方法を除く)は最大8枚程度までとしてください。

1. 企業概要

2024年設立 〇〇県の国道〇号沿いの割烹料理店。座席数は12席で全室個室対応。
営業時間は11時～14時、17時～22時(季節により昼営業なし)
提供する料理は本格懐石料理で、オーガニック野菜や地元生産の肉や野菜を取り入れた旬の食材を郷土懐石として提供し、全国各地の人気の高い日本酒や焼酎だけではなく、ワインやカクテルなど酒類のメニューも豊富である。原則予約制でメニューは予算に応じて対応している。ランチコースは2,000円～、ディナーコースは5,000円～ご用意。

懐石料理の写真

店舗(外装)の写真

店舗(内装)の写真

【売り上げ状況】

(単位:千円)

	2024年度 (4月～)	2025年度(～4月)
売上金額	19,891	9,945
売上総利益	10,940	4,475

売上全体の6割は企業の接待や会合、残り4割は仲間内・習い事などの集まり、家族での冠婚葬祭行事での利用。

【業務状況】

現在、厨房スタッフ3名、接客スタッフ4名の従業員(常時使用する従業員はうち4名)を雇用している。設立以来、売上金額は増加しているものの、昨今の影響もありシフトはまだ安定しないている。

生鮮食料品を取り扱っている関係上、まとめたの仕入れ、仕込みが困難であり、特に厨房スタッフにおける長時間労働が課題となっている。

【経営課題】

・市場の縮小と顧客層の高齢化により、今のままだとこれ以上の売り上げの伸びが期待できない。若年層を取り込むために新たなメニューの創作や、デリバリー等の新たな業態にチャレンジをする必要がある。

・2024年の開業時に受けた〇〇金庫からの融資の返済が〇〇円程度残っているため、今後も安定的に収益を上げていく必要がある。

・これまでお会計時は電卓計算をしていたが、飲み物代金の付け忘れや誤計算が頻発しているため、早急に改善に向けた対応をする必要がある。

・ウクライナ情勢悪化により、食材仕入れ価格高騰のあおりを受け、利益率は低下傾向にある。

※会社の経営状況、売り上げの状況、顧客の状況、製品やサービスの提供内容など、詳しくお書きください。また、売上げが多い商品・サービス、利益を上げている商品・サービスなどをそれぞれ具体的にお書きください。

2. 顧客ニーズと市場の動向

【当店に係る顧客層、市場】

	営業時間	主な利用客	平均単価
ランチ	11時～14時	・仲間内や習い事の集まりなどの女性客 ・法事や冠婚葬祭行事での利用が多い	2,000円 ～ 5,000円
ディナー	17時～22時	・企業の接待利用など	10,000円 ～ 15,000円

ランチでは、仲間内や習い事の集まりなどの女性客が中心となっており、また法事や顔合わせなどの冠婚葬祭行事での利用も多い。ただランチ時間帯ではお飲み物をご注文される方が少なく、利益率はあまり高くない状態。

ディナーでは、企業の接待などの利用が多数を占めており、企業の接待による利用が売上の大半を占めている当店では、社会の経済状況に左右されやすく、従来の料亭の営業形態では安定した売上増加の展望ができず、現状維持すら困難な状況。

【外食産業の市場】

〇〇外食総研が発表した2023年度以降の「外食市場調査」によると、首都圏・東海圏・関西圏の外食市場規模(推計値)は前年度比〇%になっている。延べ外食回数も同〇%減にとどまっている。新型コロナウイルス感染拡大に伴う外食の自粛から外食習慣が完全な回復傾向にはいたっていない。

一方で、中食産業においては、外食の味をそのまま自宅で楽しめる「デリバリー」や「テイクアウト」を中心に、前年度比で〇%増えており、飲食業界を活性化させるための兆しにもなった。複数の企業が新規参入を始める傾向もでている。ただ、当社が立地する地域においては、デリバリー等に着手する飲食店はまだ少なく、特にデリバリー等に対応する割烹料理屋は、同一商圏内にはいない。

そこで、当店においても新規顧客獲得と売上確保のため、全国的に飲食業界が参入しているテイクアウト・デリバリー事業など、新たな営業スタイルを検討していきたいと考えている。

同時に店舗環境を整えることでお客様満足度を高め、リピート客を増やす施策を講じる。

※お客様(消費者、取引先双方)が求めている商品・サービスがどのようなものか、また自社の提供する商品・サービスについて、競合他社の存在や対象とする顧客層の増減など売上げを左右する環境について、過去から将来の見通しを含めお書きください。

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

当店は、市内唯一の全室個室料理屋として、地元企業や家族・友人の集まりで広く利用されている。座席の形はテーブル席、椅子席など多様な形の席をご用意しており、少人数から最大12名様までを全室個室で対応することが可能となっている。

また、魚介類は〇市の仲卸業者から直接買い付けているため、比較的安価で質の高いものを仕入れ、腕のある職人によって、付加価値の高い料理を提供することができる。地産地消を掲げており、体に良い料理をご提供したいと考えオーガニック野菜を中心に地元の畜産農家から直接野菜や肉を買い付けている。

オーナーシェフは京都の老舗料亭や東京のホテルで10年間修業経験があり、メニューの創作能力が高く、お客様の評判もいい。地域のお祭りには、おつまみ屋台を出店する等、地域振興にも積極的に取り組んでおり、知名度もある。

※自社や自社の商品・サービスが他社に比べて優れていると思われる点、顧客に評価されている点をお書きください。

4. 経営方針・目標と今後のプラン

企業の接待による利用が売上の大半を占めている当店では、昨今の食材価格高騰の影響もあり従来の店舗営業に大きなダメージをおった。

そこで、従来の客層に依存した経営体質を脱却し、割烹料理店の味にこれまであまり馴染みのなかった市内の比較的若い世代の取り込みを図るほか、店舗に来られない場合にも職場や家庭などで当店の料理を楽しめる取り組みをしていきたい。

<目標と今後のプラン>

① 各種プランの新設

・会合、法事、祝いの価格ラインを増やすとともに、地元食材を使用したプランを新設

② テイクアウトメニューの開発・販売

・店外でも当店の味を堪能いただくために、テイクアウト事業を立ち上げ

・地域への貢献と差別化を図るため、地元で生産されたもののみを使用した新メニューを開発

⇒HP や SNS を利用して販売体制を構築するとともに、チラシ配布などを利用し従来の法人顧客だけでなく幅広い年齢層に周知していく

③ レジシステムの導入

業務効率・改善を目的にPOSレジを導入

④ 店舗設備の改善

入口の段差でつまずくお客様も少なくないため、スロープと手すりを設置し、来店しやすいようにする。また冠婚葬祭利用の際、お子様連れのお客様に「おむつ替えスペースの有無」を尋ねられることが多かった。全室個室のため食事をするスペースで行っていただいていたが、来店機会損失につながっていたことは否めないため、トイレにおむつ替え台を設置

※1. ～3. でお書きになったことを踏まえ、今後どのような経営方針や目標をお持ちか、可能な限り具体的にお書きください。また、方針・目標を達成するためにどのようなプラン(時期と具体的行動)をお持ちかお書きください。