



夢を叶える事業プランワークシート



はじめに

はじめまして。

愛され続けるお店づくりをサポートする税理士の酒井麻子です。

昨今のカフェブーム。

しかしながら、「カフェの開業はやめなよ」「カフェは続かないから」と良く言われます。

実際、カフェの廃業率は他の業種よりも高く、3年で9割が廃業しています。

その理由は为什么呢。

廃業理由の一番はもちろん販売不振と統計が出ていますが、販売不振の理由は出ていません。経営をほぼ他人事に行っている状態だと私は考えています。

お店づくりは他人事ではありません。

飲食店は天候や曜日、周辺地域の行事に売上が左右させることはよくあります。

ですが、外部環境に依存しているわけにはいきません。

飲食店は接客・調理（製造）・仕入・在庫管理など単純にモノを売るだけではなく様々な要素が存在します。また、出来上がる商品も長持ちするものではありません。

お店を潰さないためには、将来を見据えた経営管理は必須です。

カフェは気軽に人が集まるコミュニティの役割もあります。

地域活性など社会に役立つ場として、今後も発展していくことでしょう。

そんな重要な場所、そして人々の想いが詰まった場所をなくさないということが私の使命だと思っています。

どうぞこのワークシートを役立てて永く愛されるお店にしてください。

税理士 酒井麻子

➤ ワークシートの使い方

それではワークシートを使って事業プランを明確化させていきましょう。
ワークシートは以下の5STEPでできています。

STEP 1 開業の基盤

STEP 2 コンセプト

STEP 3 マーケット

STEP 4 販売戦略

STEP 5 損益計画

各セクションではさらに細かく内容をわけ、質問形式で作っています。
オレンジ色の質問に答え、ページ末尾（ないページもあります）のみどり色のまとめを作
りましょう。
まとめはなるべく端的にしましょう。

みどりのまとめを最後に抽出し、しっかりのご自分の成功ストーリーになっているか、ち
ぐはぐな点がないか確認してみてくださいね。

それではスタートです。

➤ STEP1 開業の基盤

1. 経歴

職歴等

飲食店に関する経験・知識

保有資格

実績

2. 開業の動機 (Why)

なぜお店を開業しようと思いましたか

誰を喜ばせたいですか

開業することでどんなことを実現したいですか

なぜこのお店をつくるのは自分なのでしょう

まとめ：あなたのミッションは？

➤ STEP2 コンセプト

1. お店の将来像 (Why)

5年後のお店の姿は？

5年後の目標数字はどれくらいですか (売上・シェア・店舗数など)

このお店を通じてどんなことで世の中の役に立ちたいですか

まとめ：お店のビジョン

2. 理想のお客様 (Who)

あなたのお店に通いたいと思う人はどんな人ですか？

性別：

年代：

家族構成：

職業：

趣味：

関心：

お客様はお店のどこに魅力を感じますか

お客様はあなたのどこに惹かれてきますか

まとめ：顧客ターゲット

商品はなんですか (What)

お店のメニュー構成をあげてください

いくらで売りますか (単価・客単価)

他店に負けない自分のお店だけのものはなんですか

お客様が喜ぶ売れ筋商品はなんですか

3. お店の価値 (What)

あなたのお店で得られる本来の価値はなんですか

あなた（お店）の強みはなんですか

お客様にとっての利便性はなんですか

お客様への負担感はありませんか

4. お店のスタイル (What)

お店の内装・外装はどのような雰囲気になりますか

食器や小物へのこだわりは？

スタッフの制服はどのようなスタイルになりますか

まとめ：コンセプト

➤ STEP3 マーケット

1. 市場 (WHERE)

お店はどこに出店しますか、また、なぜそのエリアを選びましたか

そのエリアに同ターゲットとなるお店は存在しますか

同ターゲット異業種の集客や動向はどうなっていますか

エリアの周辺環境の現状と今後はどう見込まれますか

競合他社 (Where)

	業界大手	地元チェーン	同規模店
店名			
場所			
顧客層			
価格帯			
特徴 (ウリ)			
当店との違い			
その他			

まとめ：他店にはない当店の強み

➤ STEP4 販売戦略

1. 人脈 (Who)

強みとなる売上先はありますか (食材を卸しているなど)

強みとなる仕入先はありますか (契約菜園など)

特徴あるスタッフや教育環境はありますか

特徴や強みとなる外部協力者はいますか

2. 販売促進 (How To)

お店をどこで (何で) 知ってもらいますか

新規の人が入りたいと思える工夫はなんですか

また来たいと思わせるプロモーションはしていますか

まとめ：新規顧客とリピート獲得方法

5. 事業展開

5年後

4年後

3年後

2年後

1年後

➤ STEP5 損益計画

1. 売上計画

見込み客数はどれくらいですか（例；1日の通行量×来店率など）

お店の席数と回転率は？

1人当たりの平均単価はいくらですか

季節変動やテナントビルなど外部環境による売上の変動はありますか

売上予測をしよう（例：単価×客数×営業日数）

1年目：
2年目：
3年目：
4年目：
5年目：

2. 購買計画

原価にはどんなものがありますか

原価率をどれくらいに設定しますか。

在庫（ストック）はどれくらい抱えますか

3. 人員計画

種別		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
正社員	人数					
	単価					
パート・アルバイト	人数					
	単価					

4. 設備計画

10万円以上の物品購入予定

種類	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目

5. 資金計画

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
前年繰越					
自己資金					
知人から借入					
融資					
合計					

6. 収支計画

どんな経費がかかりますか？

ここまでできたら利益がでる事業か確認してみましょう。

販売費（販売数量に応じて発生するもの）

	1年目	2年目	3年目
給与手当			
広告宣伝費			
外注費			
荷造運賃			
店舗消耗品費			
支払手数料			

管理費（販売に関係なく発生するもの）

	1年目	2年目	3年目
役員報酬			
法定福利費			
福利厚生費			
地代家賃			
水道光熱費			
交通費			
通信費			
リース料			
事務消耗品費			
交際費			
会議費			
租税公課			
減価償却費			
支払手数料			
新聞図書費			
合計			

損益計画

	1年目	2年目	3年目
売上高			
期首在庫			
仕入高			
期末在庫			
売上原価			
粗利益			
販売費			
管理費			
営業利益			
支払利息			
経常利益			
法人税			
税引き後利益			

➤ まとめ

お疲れ様でした。

頭の中が整理できたでしょうか。全部埋まらなくてもひとつずつ埋まるように計画していきましょう。

さて、ここまできたら実際に不動産の契約や内装工事にとりかかり、HP やショップカードなど広報の準備も必要です。

愛され続けるお店になるためには「行動する」ことが1番です。待っているだけでは続きません。夢を現実にすること楽しみにしております。

最後にお店の名前と営業時間を決めましょう。

お店の名前

--

営業時間

--