

《新店出店概要書》

洋風居酒屋 ●●大学前店(仮)

令和●年●月●日
●●株式会社

《計画概要》

業種：洋風居酒屋 開業予定時期：平成●年●月●日

開業の動機及び目的

既存店であるスペインバルを若者向けにアレンジし、気軽に利用できる価格で、お客様もスタッフも、学生を中心に、活気に満ちた、異国情緒漂う雰囲気コンセプト。

若者に広く知ってもらい、少人数の集まりから、大人数の宴会・スポーツ観戦など、様々な楽しみ方のできるお店を開店させる。

●●大学前エリアは、代表者の自宅のあるエリアから近くということもあり、地域特性や消費者の行動等は、過去の実績から熟知しており、新店の勝算が高いものと見込む。

業態について

既存店●●をベースのモデルとするが、スペインバル専門店テイストではなく、敷居の低い洋風居酒屋という業態にて開店する。

出店エリアの特性として、客層が大学生中心となり、低価格帯の飲食店が多い。そのような中、既存店のように高原価の商品を取り扱うと価格が上がってしまうため、競合多店との競争力が落ちるので、既存店で培った店づくり(内装、雰囲気)、フードメニュー、スタッフ採用などのノウハウは活かしつつ、環境に応じた店づくりを行うこととした。

取扱商品、サービス

- ・フード：生ハム/ローストビーフ/フィッシュ&チップス/ピザ各種/パスタ/ポテト/ハンバーガー/デザート各種等
- ・ドリンク：ドラフトビール各種/ボトルビール各種/ウイスキー/バーボン/スコッチ/ワイン(赤・白)/カクテル各種/ソフトドリンク等

今回の計画のセールスポイント 及び 具体的営業戦略

【セールスポイント】

- ・ヨーロッパの街にあるような雰囲気、異国情緒漂う非日常的な店内空間
- ・世界各国のビールやウイスキーなど豊富なドリンク、本格的な洋風料理の提供
- ・元気があ、感じの良いスタッフの接客対応による、活気に満ちた店内
- ・TVモニター等で各国のサッカー観戦、スポーツ観戦ができる
- ・2階に団体の御客様用スペース完備

【営業戦略】

- ・●●大学に通う学生をスタッフとして採用、集客にも寄与させる。
- ・学生人脈を広げ、サークルや部活動の会合を積極的にアプローチする
- ・1階にバーカウンターとボックス席、2階に団体席を設け、少人数から大人数まで、対応できるようにする。(●●大学前の飲食店は、いかに宴会を入れられるかがポイント。サークルや部活動の宴会幹事に、優先的に店舗利用を促す。)

【所在地】



物件概要

出店場所	●●●●●		
店舗面積	20坪×2F	席数	60席
定休日	なし	営業時間	17:00~翌1:00(夜)

資金計画

(単位:千円)

初期投資		調達方法	
内装工事費	12,960	自己資金	1,280
営業設備	3,110	借入金(●●銀行)	12,960
備品・その他	380	建築リース(10年)	
保証金	0	厨房機器リース(6年)	3,110
開業前仕入資金	0	その他	
開業前家賃	0		
初期仕入資金	300		
開業前経費支払資金	300		
予備費	300		
合計	17,350		17,350

単月収支計画表

(単位:千円)

	開業1ヵ月目	開業2ヵ月目	軌道に乗った後(2年目平常月)
①売上高	480	2,480	3,360
②売上原価	192	967	1,210
③売上総利益(①-②)	288	1,513	2,150
④人件費	454	997	803
⑤家賃	36	241	241
⑥リース料	151	151	151
⑦減価償却費	0	0	0
⑧水道光熱費	40	120	120
⑨広告宣伝費	200	200	200
⑩消耗品費	700	50	10
⑪その他経費	878	142	143
⑫経費合計(④~⑪)	2,459	1,901	1,668
⑬営業利益(③-⑫)	-2,171	-388	482

収支計画根拠(月次計画/平常月)

	開業1ヵ月目	開業2ヵ月目	軌道に乗った後
売上高計(①×②×③)	480,000	2,480,000	3,360,000
①平均客単価(円)	2,500	2,500	2,800
②来店客数(日)	32	32	40
③営業日数	6	31	30

人件費(2年目以降)

人件費合計(①+②+③)		803,000
①正社員(1.5名)		280,000
②パートアルバイト(時給800円×4時間×5名×30日)		480,000
③法定福利費		43,000