

**SAMPLE**

別紙②-1

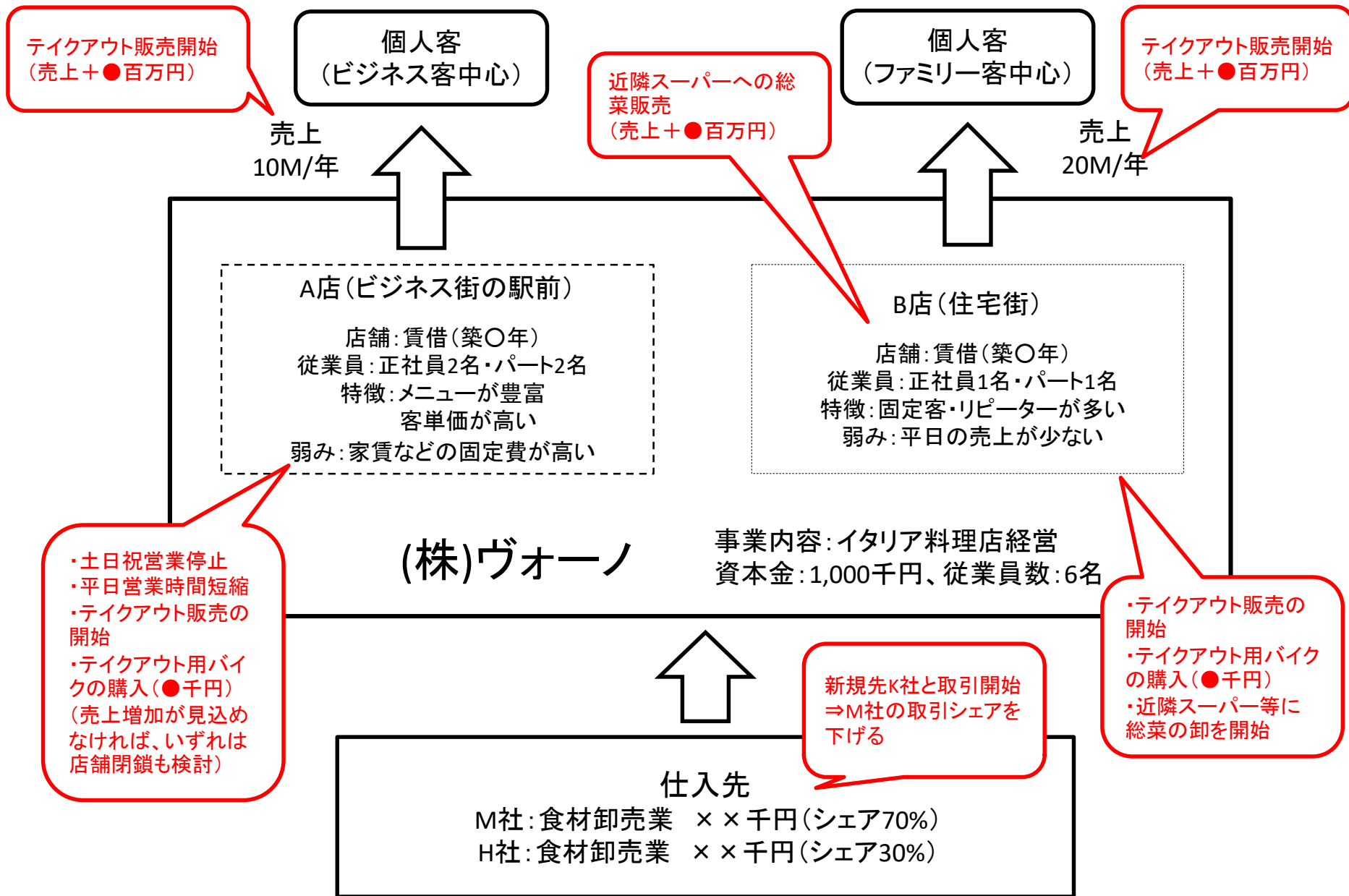
※本事業の計画要件を満たしていれば、本資料の様式に沿って、作成する必要はありません。

# 事業計画書

株式会社 ヴォーノ  
代表取締役 計画太郎

令和3年●月●日

# 《ビジネスモデル俯瞰図》



個人客  
(ビジネス客中心)

売上  
10M/年

テイクアウト販売開始  
(売上+●百万円)

個人客  
(ファミリー客中心)

売上  
20M/年

テイクアウト販売開始  
(売上+●百万円)

近隣スーパーへの総  
菜販売  
(売上+●百万円)

A店(ビジネス街の駅前)  
店舗:賃借(築〇年)  
従業員:正社員2名・パート2名  
特徴:メニューが豊富  
客単価が高い  
弱み:家賃などの固定費が高い

B店(住宅街)  
店舗:賃借(築〇年)  
従業員:正社員1名・パート1名  
特徴:固定客・リピーターが多い  
弱み:平日の売上が少ない

(株)ヴォーノ

事業内容:イタリア料理店経営  
資本金:1,000千円、従業員数:6名

・土日祝営業停止  
・平日営業時間短縮  
・テイクアウト販売の開始  
・テイクアウト用バイクの購入(●千円)  
(売上増加が見込めなければ、いずれは店舗閉鎖も検討)

・テイクアウト販売の開始  
・テイクアウト用バイクの購入(●千円)  
・近隣スーパー等に総菜の卸を開始

新規先K社と取引開始  
⇒M社の取引シェアを下げる

仕入先  
M社:食材卸売業 ××千円(シェア70%)  
H社:食材卸売業 ××千円(シェア30%)

## 《アクションプラン》

	主な経営課題
1	店舗毎の客層を把握しておらず、幅広い顧客に対応するための材料を多く仕入れているが廃棄食材も多い
2	料理毎の原価を把握しておらず、利益率などを意識した経営が出来ていない
3	資金不足になると安易に運転資金を調達し、販管費などの見直しが出来ていない

主要課題に対する アクションプランの具体的な内容		実施時期	主担当	計画0期目	計画1期目以降
①	<ul style="list-style-type: none"> <li>●両店でどのようなお客様が来店しているかを調べて実態を把握する。</li> <li>●把握した客層を踏まえたメニューを設定して売り上げ増加につなげる。</li> </ul>	今期中	店長 認定支援機関	±0	売上+1%
②	<ul style="list-style-type: none"> <li>●料理ごとに原価を把握する。</li> <li>●利益率を勘案して「今日のおすすめ料理」を設定する。</li> </ul>	①の結果を踏まえて速やかに着手	料理長 認定支援機関	±0	原価率▲1%
③	<ul style="list-style-type: none"> <li>●共通費なども考慮した店舗別の損益を把握する。</li> <li>●両店を比較し、販管費の削減につなげる。</li> <li>●社長以外にもこれらについて検討できるよう、後継者についても検討していく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当期中に着手</li> <li>・来期中に目処</li> </ul>	社長 店長 認定支援機関	±0	販管費▲0.5M

《業績及び資金計画表》

ストレス係

60%

令和0年0月0日

(単位：千円)

業績見通し (税込)

Table with columns for '区分' (Category), '実績' (Actual), '見直し' (Revised), and '年間見直し' (Annual Revision). Rows include sales, costs, and various financial metrics over 24 months.

資金繰りの実績及び予定 (税込)

Table with columns for '区分' (Category), '実績' (Actual), and '予定' (Forecast). Rows include cash flow, receivables, payables, and investments over 24 months.