

事業計画書

株式会社 ヴォーノ

代表取締役 全国花子

令和〇年〇月〇日

【留意事項】

本早期経営改善計画書の雛形はあくまでもサンプルであり、地域における金融環境、企業の状況に応じて適宜変更されることを想定しています。

《ビジネスモデル俯瞰図》

【外部環境】

市場: 材料・燃料が世界的に値上がり傾向にあり、コストアップにつながっている。

立地: 駅前、繁華街、オフィス街
競合店: 居酒屋・飲食店多数

立地: 住宅街に近い路線沿い、住民の高齢化が徐々に進んでいる
競合店: ファミレス、ラーメン店

お客様(ターゲット層): 女性・20-30代

お客様(ターゲット層): ファミリー

【基本情報】(株)ヴォーノ

所在地 ○県△市: 代表者 全国花子(65歳): 業歴 18年
株主及び役員構成 (代取社長) 全国花子 議決権90%、(専務) 全国太郎 議決権10%(社長との関係: 長男)
売上高: ○○千円(直近期)

イタリア料理 スタゾネ(駅前)

店舗: 賃借(築○年)
従業員: 正社員2名・パート2名
席数: ○席、客単価: ○円、回転率: ○回
特徴: OLをターゲットに健康・安心でおしゃれなメニューをそろえている。
弱み: 家賃が高い地域、材料費率も高く、採算悪い

イタリア料理 パル(公園前)

店舗: 賃借(築○年)
従業員: 正社員1名・パート4名
席数: ○席、客単価: ○円、回転率: ○回
特徴: ファミリー層ターゲットにリーズナブルな価格で本格的イタリアンを提供
弱み: 顧客のリピート率が低く、売上が伸び悩み

【業務プロセス】

メニュー 開発	仕入・ 在庫管理	調理	接客	売上・コスト 管理	人材管理
------------	-------------	----	----	--------------	------

特徴・問題点

- ・顧客ターゲットを意識したメニュー開発が不十分
- ・賞味期限切れで廃棄する材料が多い
- ・担当者により、接客の質がバラバラ
- ・在庫や労務面を管理する組織・仕組みがない

仕入先: M社・卸売業(70%)(小麦粉等原料価格上昇により、仕入れ価格値上げの打診あり)
H社・卸売業(30%)

売上推移	○-2期	○-1期	○期
スタゾネ	×××	×××	×××
パル	×××	×××	×××
合計	×××	×××	×××

仕入推移	○-2期	○-1期	○期
M社	×××	×××	×××
H社	×××	×××	×××
合計	×××	×××	×××

《アクションプラン》

主な経営課題	
1. 売上収益	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客のリピート率が低く、売上が伸び悩んでいる。ロコミでは接客サービスの評価が低く、オーダーミスも発生している。 ・周辺競合店が増加しており、売上高の維持・増加のためには差別化を図る必要がある。
2. 原価・販管費	<ul style="list-style-type: none"> ・世界的な価格高騰を受け、主要仕入先のM社は〇〇の出荷価格を引き上げることと決定し、材料費率の上昇懸念が高まっている。 ・在庫・賞味期限の管理が不十分で、食材の廃棄が多い。 ・メニュー数は多いものの、中には注文が少ないが特殊な材料を必要とするものがあり、材料コストを引き上げている。また、従業員により料理の盛り付けに差があり、多めの量を出している場合がある。 ・従業員のシフト管理や、在庫管理、オーダー会計などを手作業で実施しているため、社員の残業増加につながっている。
3. 経営全般	<ul style="list-style-type: none"> ・在庫や労務面の問題点の把握・対応策の検討や、その実施状況を管理する仕組みがない。 ・従業員ごとに経験年数、スキルに差があり、接客サービス等においても従業員によりばらつきがある。

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"> ①IT化・マニュアル作成による接客サービスの向上 ②競合店調査によるポジショニング分析を行い、コンセプト・メニューの差別化を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ①2022年4月開始 ②2022年4月開始 	<ul style="list-style-type: none"> ①専務 ②佐藤店長 	<ul style="list-style-type: none"> ①接客サービスの問題点・改善策を検討 ②競合店と自社の特徴を確認し今後のコンセプトを全社員で共有 	<ul style="list-style-type: none"> ①売上高 +1,400(リピート率+5%) ②売上高 +2,400(来客数+5%)
2	<ul style="list-style-type: none"> ①在庫管理システムの導入、メニューの絞り込みにより廃棄食材を減らす。また、使用材料量の明確化、計量実施により、オーバーポーションをなくす。 ②オーダーシステムの導入等による合理化で残業を削減 	<ul style="list-style-type: none"> ①2023/4～2025/3 ②2024/4～2025/3 	<ul style="list-style-type: none"> ①岸本料理長 ②木村部長 	<ul style="list-style-type: none"> ①メニューの見直し、レシピの作成 ②オーダーシステムを活用した人員配置・業務マニュアル検討 	<ul style="list-style-type: none"> ①メニュー数▲10、廃棄材料▲30%、材料費率▲5% ②残業時間▲30%、労務費▲2,000
3	<ul style="list-style-type: none"> ①接客マニュアルの作成 ②IT化の推進 ③社員研修の実施 ④改善状況管理のためのモニタリング会議設置 	<ul style="list-style-type: none"> ①2022/4～2025/3 ②2022/4～2023/3 ③2022/4～2023/3 ④2022/4～ 	<ul style="list-style-type: none"> ①専務 ②木村部長 ③専務 ④社長 	<ul style="list-style-type: none"> ①マニュアル作成 ②在庫管理システム、オーダーシステム導入 ③研修カリキュラム作成 ④毎月会議で進捗確認 	<ul style="list-style-type: none"> ①マニュアルの周知・実行 ②システム開始 ③社員研修の実施 ④毎月会議で進捗確認

