

<経営計画>

経営計画は、商工会・商工会議所、認定経営革新等支援機関とともに、持続的な賃上げのために、生産性向上・収益力強化につながる経営計画を策定してください。

1. 企業概要

2. 自社や自社の提供する商品・サービスの強み

3. 今回の補助事業を踏まえた今後の目標と経営方針

<経営計画>

経営計画は、商工会・商工会議所、認定経営革新等支援機関とともに、持続的な賃上げのために、生産性向上・収益力強化につながる経営計画を策定してください。

1. 企業概要

- 事業所名:石川商店株式会社
- 業種:飲食店
- 従業員数:4人

- ・●●年設立の割烹料理店。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。

【現在の売上・利益の状況】

・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。

単位:千円	直近決算	今期着地見込
売上高	●●●●●●	●●●●●●
売上総利益	●●●●●●	●●●●●●

【現在の経営状況・課題】

- ・市場の縮小と顧客層の高齢化により、従来事業をそのままやっているだけでは売り上げが上がらない。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。
- ・開業時に受けた融資の返済が●●万円程度残っているため、今後も賃上げを実施するためにも安定的に収益を上げていく必要がある。

2. 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10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、お客様の評判も良い。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。

3. 今回の補助事業を踏まえた今後の目標と経営方針

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、物価高の影響で、従来の店舗営業すらままならない状況である。

そこで、企業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む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する。

② テイクアウトメニューの開発

・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る。

・地域への貢献と差別化を図るため、地元の野菜とお米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 テイクアウトメニューの販売

・商品を瞬間冷凍できる設備やパッケージする機器を導入する。

④ 従業員の業務効率化

・自動配膳ロボットを導入することで、繁忙度を軽減し、人員が不足するような状況でも予約を断ることなく機会損失を減らす。

【今後の収益計画】

◎上記の取り組みを行うことで以下の成長を見込んでいる。

単位:千円	直近決算	今期着地見込	1年後	2年後	3年後
売上高	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●
売上総利益	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●	●●●●●