

事業計画書策定に注力した「焼肉店」の創業

漸井祐介(和歌山県)

本当に美味しい炭火焼肉を納得の価格で提供する焼肉店

1. 相談のきっかけ

- ・事業者は、約10年間、和歌山・東京・大阪の飲食店(焼肉店)に勤務した経験を活かし、地元和歌山での焼肉店を創業することを強く決意。開業場所もほぼ決めていた。
- ・肉の目利きや接客等には絶対の自信を持ち、創業への思いは強い反面、経営ノウハウや資金調達に不安を感じ、チラシで当拠点を知り、来訪相談に至った。

2. 課題整理・分析

【分析】

・経営・資金計画・運営オペレーション等の知識・情報が不足。そのため、当初事業者が想定した数値目標もやや楽観的な設定と判断した。

・和歌山市は、牛肉の都道府県庁所在地別の世帯あたり年間支出金額では上位に位置し、競合他社がひしめき合い、競争が厳しい。

【課題】

・繁盛店になるためには拙速にオープンするのではなく、実現可能性の高い事業見通しを持つことが重要。

・こうした事業見通しを踏まえ、長期返済に耐えられる地に足の着いた事業計画づくりが課題である。

・また、創業に際しては、開業資金の調達先を確保することも課題である。

3. 解決策の提案

・事業者がイメージする焼肉店をベースとし、競合店にはない店舗コンセプト設定することを助言。

・価格の安さだけを売りにするのではなく、「この品質・このメニューがこの価格で食べられる」という戦略を提案。またそうしたコンセプトを前面に打ち出した事業計画作成を支援。

・季節毎、平日、休前日別に細かい条件で設定した損益計画書を策定するよう助言。

・また、事業計画を使って創業支援に力を入れている日本政策金融公庫の「新規開業資金」へ申込みことを提案。日本公庫との折衝をする上での留意点もあわせて助言。

4. 成果

・拠点の助言により、実現可能性の高い数値で返済可能な計画書を作成しないと無担保・無保証人の融資を受けることは厳しいということで相談者の納得を得られた。その結果、相談者の創業への思いを表現しつつ実現可能性の高い事業計画を立てることに成功した。

・また、損益計画を含む創業計画書や事業補足資料を持って、日本政策金融公庫へ訪問・交渉を行うことで、当初予定していた金額の融資を無担保・無保証人で受けることが決定。

・実現可能性の高い事業計画策定に時間をかけたためやや店舗オープンが遅れたものの、平成27年7月10日には開店した。

・旬の西日本産の黒毛和牛を仕入れている。また和歌山県では取扱いの少ないメニューを提供(例は下記写真のとおり)。その他、お客様に焼き方のレクチャーを行ったり、お肉1枚からの注文もOKとするなど、様々な楽しみ方を提供している。



(ヒレカク) ¥1,200



(炙り握り) 1人前3貫880円



・店舗の様子(オープン前)