

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てメニュー開発
- ・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を決定し、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。 ・メニュー数は多いが、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

ポストコロナ持続的發展計画（業績及び資金計画表）

ストレス値
50%

令和〇年〇月〇日
(単位：千円)

業績見通し (税込)
Table with columns: 区分, 変動費は〇, 実績 (直近期, R2年3月, R2年4月, R2年5月, R2年6月, R2年7月, R2年8月, R2年9月, R2年10月, R2年11月, R2年12月, R3年1月, R3年2月, R3年3月, R3年4月, R3年5月, R3年6月, R3年7月, R3年8月, R3年9月, R3年10月, R3年11月, R3年12月, R4年1月, R4年2月), 見通し (直近期, R2年3月, R2年4月, R2年5月, R2年6月, R2年7月, R2年8月, R2年9月, R2年10月, R2年11月, R2年12月, R3年1月, R3年2月, R3年3月, R3年4月, R3年5月, R3年6月, R3年7月, R3年8月, R3年9月, R3年10月, R3年11月, R3年12月, R4年1月, R4年2月), 年間見通し (進行期, 1期, 2期), 備考.

資金繰りの実績及び予定 (税込)
Table with columns: 区分, 実績 (直近期, R2年3月, R2年4月, R2年5月, R2年6月, R2年7月, R2年8月, R2年9月, R2年10月, R2年11月, R2年12月, R3年1月, R3年2月, R3年3月, R3年4月, R3年5月, R3年6月, R3年7月, R3年8月, R3年9月, R3年10月, R3年11月, R3年12月, R4年1月, R4年2月), 予定 (直近期, R2年3月, R2年4月, R2年5月, R2年6月, R2年7月, R2年8月, R2年9月, R2年10月, R2年11月, R2年12月, R3年1月, R3年2月, R3年3月, R3年4月, R3年5月, R3年6月, R3年7月, R3年8月, R3年9月, R3年10月, R3年11月, R3年12月, R4年1月, R4年2月), 備考.

特記事項等