

&lt;二次選考用&gt;

# ビジネスプラン

Sample

提出日: 令和6年 月 日

ビジネス プランタイトル	身体に心にお財布にも優しい和食の提供				
応募者名	田中 華	性別	女	年齢	38
会社名	-	E-mail	hana.tanaka@yarukiouendan.jp		

※二次選考を通過した場合、上記の「ビジネスプランタイトル」・「応募者名」を公表することがあります。

## 【二次募集について】

- (1)ビジネスプランはExcelデータで、下記お問い合わせ先E-mailまでご提出ください。
- (2)紙での提出の場合、下記お問い合わせ先まで郵送またはFAXにてご提出ください。
- (3)二次選考の結果については、令和6年11月下旬にメールまたは郵送にてご連絡いたします。
- (4)二次選考通過者は、令和7年2月16日(日)開催のビジネスプラン発表会にてプランのプレゼン発表をしていただき、当日審査員による最終選考を行います。
- (5)その他、不明な点は下記お問い合わせ先まで。

## 【注意事項】

- (1)ご応募いただいたビジネスプランの知的所有権は応募者に帰属いたします。ただし、特許権、実用新案権などの知的財産権、応募者秘密やノウハウなどの情報の保護についても、応募者の責任において対策を講じた上で、一般に公表しても差し支えない内容としてください。主催者、後援者、事務局、審査員は何ら責任を負わないものとします。
- (2)応募書類については返却いたしませんので、ご了承ください。
- (3)二次選考・最終選考の審査結果については、合否結果のみの通知となります。なお、合否にかかる審査結果の開示等はいたしません。
- (4)ご提出いただいた個人情報につきましては、ビジネスプランコンテストに関する事業(応募者への連絡、業務の円滑な運営等)のために利用いたします。第三者への提供・開示はいたしません。

【お問い合わせ先】  
「創業支援セミナーinわかやま」実行委員会事務局  
〒640-8033 和歌山市本町二丁目1番地 フォルテワジマ6階  
公益財団法人わかやま産業振興財団 橋詰・有馬  
TEL: 073-432-3412 / FAX: 073-432-3314  
E-mail: sogyo@yarukiouendan.jp

## ■ビジネスプランの動機(事業検討のきっかけや熱意など)

- ・小さい頃から食べることに興味があり、小学生に入る頃には卵焼きを結構上手く作った思い出あり。その後、高校は食物栄養科を卒業、辻調理師専門学校に進学し、和食の料理人を目指すことになる。
- ・専門学校卒業後、大阪の難波割烹「喜川」で8年、京都岡崎の「未在」で10年修業。
- ・専門学校時代を含めて和食の道を約20年間究めるも、正直、なかなか庶民には手の届きにくい料理を作り続ける自分に少し違和感が出てきたこともあり、40歳を前に生まれ故郷である紀美野町の古民家を改修し、地元の野菜や調味料に拘った、身体に心にお財布に優しく、プチ贅沢出来る和食専門店「和み “きみの”」の開業を決断する。
- ・また、7年前に生まれた長女のアトピーを、空気の澄んだ山間地の生活で治してやりたい、と言う気持ちも起業を決断した一つの要因。  
京都修業時代に結婚した主人(40歳)も和食料理人であり、移住しての起業に全面的賛成してくれている。

Sample

## ■事業概要(コンセプト、どんな商品・サービス・技術を提供するのか?)

- ・「このコース料理がこの値段！」という感動と、「薄味だけど凄く出汁が効いてる！」という感動を、ご利用いただくお客様に提供できる和食店。
- ・地元で栽培されたお米、野菜を中心に、旬の食材を一番美味しい時期に一番美味しい食べ方で提供。  
「たかが野菜されど凄い野菜！」を売りにしていきたい。
- ・旬の食材に拘るため、例えば露地栽培の野菜を優先するため、当然冬場には茄子やトマト等の提供は無く、素材原価は出来るだけ抑えて、地物野菜、ジビエ等に最高の手間と出汁を加えて付加価値を提供する。
- ・お昼はコース料理、夜はコース料理+アラカルトを提供。

Sample

## ■商品内容・サービス・販売方法・価格(有人店舗・通信販売・ネット、想定する販売価格など)

- ・店舗所在地:海草郡紀美野町三尾川
- ・築後約60年の古民家 厨房面積5坪、食事スペース20坪  
カウンター席6席 テーブル席4席×6(24席)  
※テーブル間は暖簾等で目隠し可能とする。
- ・ランチ営業(11:00~14:00) 1,800円、2,800円のコース料理のみ
- ・夜営業(17:30~21:30) 3,500円、5,000円、8,000円のコース  
プラス一品800円~2,000円のアラカルト

Sample

## ■ターゲット顧客・市場(想定する顧客層とその特徴等について)

- ・ターゲットゾーン:40~70代の女性グループ  
50~70代のご夫婦連れ
- ・想定顧客層は、月に数回ランチやディナーを楽しむ方々で、イタリアンやお肉中心の料理ではなく、野菜の調理法に新たな発見を見つけない方々。
- ・当然、70代頃までは或る程度のタンパク質摂取も必要であり、ジビエや魚料理も適量提供していく。
- ・来店していただきたい顧客イメージは「価格の安さではなく、美味しさ・健康に評価ウェイトを置かれている人」

Sample

## ■仕入・生産方法、商品サービスの提供方法

- ・食材等 野菜・米:地元農家、農産物直売所  
魚類:地元鮮魚店(伝手あり)  
ジビエ:ジビエ生産組合 肉類:伊勢屋、吉備食鶏他  
飲料類:地酒専門店 よりの仕入を予定
- ・基本、冷凍食品・加工食品は使用せず、素材を余すところなく活用する調理とする。
- ・地元野菜と地元調味料、地元のお酒にこだわったコース料理の提供を主とし、場所柄、夜営業よりも昼営業に重点を置き、夜営業は基本予約客中心とする。

Sample

## ■プロフィール(経歴、知識、経験、プランへの思いなど)

・昭和〇〇年12月 紀美野町小畑生まれ(38歳)  
・辻調理師専門学校(和食コース)修了後、大阪「喜川」、京都「未在」で18年 和食調理に従事。  
あらゆる素材から新しいメニュー開発を日々勉強  
・料理人である主人は山口県出身で、和食業界約25年  
・本来、主人が代表になるべきだが、根っからの料理人(職人)であり、対外的なことはやや苦手。  
近い将来、和歌山の和食料理人の会等を結成して、和歌山の素材の良さを発信していきたい思いがあるが、その時  
前面に出るのに夫婦どちらが適正かと考え、今回、吉田 華を代表として起業する。

Sample

## ■マーケティング戦略(顧客をどのようにして増やすか)

・まずは、和歌山市、岩出市、海南市、紀の川市等で女性客が多いカフェ、美容室へのパンフ配架依頼。  
・リビング新聞社、ニュース和歌山への広告掲載  
・オープン前からの店舗改修状況等をSNSで発信

Sample

## ■想定する競合先(同様のサービス、類似品との競合状況)

・奈良県 「五条 源兵衛」(五条市・農家レストラン)  
「花」(奈良市・地元野菜と発酵調味料)  
・和歌山市 「食堂ことぶき」(こだわり食材、釜飯)  
\*この3店に共通することは女性客が大半で、且つ、遠方からわざわざ来店されるお店であること。

Sampl

## ■地域性、アピールポイント(地域資源の活用動向)

・極力、地元素材を活用(米、野菜、鹿・猪等のジビエ、うめどり、地酒、地ビール、梅酒)  
・地域の生産農家からの直接仕入

Sampl

■必要資金と調達方法

	必要な資金	金額	調達方法	金額
設備資金	(店舗・事務所・作業場等) 店舗改修費用 * 山本工務店見積りあり	(千円) 5,500	(自己資金) 京都銀行 預金解約 郵便局 預金取り崩し	(千円) 5,000 2,500
	(設備・機械器具等) 厨房機器・什器等	(千円) 3,000	(親・兄弟からの援助、借入)	(千円)
			(第三者からの借入)	(千円)
運転資金	(商品仕入資金等) 食材等仕入 開業費(広告宣伝、看板等)	(千円) 500 1,500	(金融機関からの借入) 日本政策金融公庫or地元銀行 7年返済(元本据置6カ月)	(千円) 4,500
	(人件費・諸経費) 3カ月分運転資金	(千円) 1,500	(その他 リース他)	(千円)
	合 計	12,000	合 計	12,000

Sample

