

# 事業概要書(事業サマリー)

記入例

屋号・商号 アメリカン寿司ダイニング「〇〇」	
代表者プロフィール 氏名 〇〇 〇〇 昭和〇〇年〇月〇日生まれ 調理師 △△調理資専門学校卒業 2002年から10年間、NYの寿司店〇〇に勤務 2008年 〇〇コンテスト 優秀賞受賞	創業目的・動機 ・約10年間の修行を終え、生まれ育った〇〇市で店を持ちたいと思った。 ・NY仕込みの新感覚メニューで、〇〇駅前を盛り上げていきたい。
経営理念(大切にしたい価値観など) ・感謝されてこそ商売。つねにお客様の『ありがとう』を探す！	

<b>■ 事業概要(事業コンセプト)</b> 事業名称: アメリカン寿司ダイニング 事業説明: 〇〇駅前周辺の「ビジネスパーソン」と「プチセレブ」をターゲットに、ニューヨークスタイルの寿司・魚料理を提供する。新感覚のメニューと少しセレブな雰囲気、お客様の「COOLな“ひととき”」を演出する。	
<b>■ 商品コンセプト</b> ・ランチ ちょっと高級な『プチセレブ ランチ』 ・ディナー 和テイストなニューヨークの夜を逆輸入	<b>■ 商品概要</b> ・ランチ スペシャルコース 2,500円(全5皿+デザート) NYボウルセット 1,500円(チラシ丼+デザート) ・ディナー ドリンク ショット800~1,500円 ボトル3,000円~ フード 前菜800円~ 寿司・刺身1,500円~
<b>■ ターゲット</b> ・〇〇駅周辺の会社で働く、20歳代後半から40歳代のビジネスパーソン。 ・〇〇駅周辺で、友人と買い物や食事を楽しむ 30歳代のプチセレブな主婦	<b>■ ターゲットニーズ</b> ・顧客とのランチミーティングをセッティングしたいが、〇〇駅周辺に適当な場所がない。 ・友達との買い物ついでに、たまには少し高級なランチを楽しみたい。 ・会社帰りにデートしたいが、居酒屋にはもう飽きた。
<b>■ セールスポイント</b> ・本場ニューヨーク仕込みのスタッフがつくる、ヘルシーで新感覚な創作寿司と魚料理。 ・コンパクトながら上品で高級感のある内装。	<b>■ ポジショニング</b> ・居酒屋よりも高級で、本格すし店よりもリーズナブル。 ・いままで提供されていなかった、新感覚の寿司、魚料理は、〇〇市でオンリーワン。
<b>■ 販売方法</b> ・立地・・・〇〇駅前の徒歩5分程度の飲食店居抜き店舗、想定席数20席程度 ・営業時間・・・10:30~22:30(LO:23:00)【予定】 ・店舗・・・ニューヨークテイストなイメージ・商品コンセプトにフィットしたデザイン ペアでも座れる広々カウンターシート、プチセレブな対面ソファテーブル、小パーティー用個室 ・プロモーション・・・開店当初は駅周辺の企業や店舗とのタイアップを中心に新規顧客を獲得 顧客が安定してきた段階で、リピート客の維持を中心 ・人員体制・・・初年度:正社員2名、P/A3名、2年度:正社員2名、P/A3名、3年度:正社員3名、P/A4名【予定】	
<b>■ 目標売上・粗利</b> ・初年度 売上高:3,550万円 粗利:1,350万円 ・2年度 売上高:4,600万円 粗利:1,750万円 ・3年度 売上高:6,000万円 粗利:2,200万円	<b>■ 売上達成のための重点施策</b> ・新規顧客獲得 近隣企業・洋服店への割引チラシ配布 フリーペーパーへのクーポン掲載 ・リピート客獲得 メール会員への割引クーポン・イベント情報の送付、 バースディイベント、月別コースの設定
<b>■ 3年後の目標</b> ・2号店の出店を目指し、内部留保と個人預金合計額1,000万円を目指す。 ・2号店の店長候補人材を育成する。	<b>■ 設備投資額</b> 2,500万円