

事業計画書

飯能市新規出店促進事業補助金の申請添付書類として提出します。

令和 8年 4月 1日

事業所住所	〒357-0000 飯能市〇〇町××番地
事業所名 (商号(屋号))	串揚げ居酒屋 ハンノウ
代表者氏名 (役職)	飯能 太郎
生年月日	(昭和(平成)) 8年 1月 10日 30歳
代表者住所	〒357-0000 飯能市〇〇町××番地 ××マンション 201号室
電話番号	042-××××-〇〇〇〇
メール	hannoutarou01@han.jp

1 事業内容・創業の動機・経験等

(1) 開業(予定)年月日 令和 8年 10月 1日

(2) 事業内容 ①店舗コンセプト、②取扱商品・サービスの特徴、③ターゲット、④広報、販促活動

①店舗コンセプト（誰に、何を売るのかを簡単に記述してください）

誰に（ターゲット）：メインターゲット：30代～40代の男女ビジネスパーソンと大学生

何を売るか：串揚げ中心の居酒屋

②取扱商品・サービスの特徴（他店と比べて何が強みなのか、お客様にニーズがあるのか等記述してください）

【他店と比べた強み】

- 1、つきだし無しで明朗会計
- 2、串揚げの種類は 毎日 40種類 全部食べコース3,300円
- 3、飯能市の素材を串揚げとして提供（例）じゃがいも、たけのこ
- 4、飯能野菜のサラダバイキング

【メニューと価格】

フード：串揚げ（1本）100円～ 鳥の唐揚げ（5個）400円 こぼれフライドポテト480円
ドリンク：生ビール 380円 レモンサワー 380円

【ニーズ】 現在、串揚げブームですが、唐揚げ同様に揚げ物のブームは続くと考えています。

【強み】 揚げ物だけではなく、地元野菜のサラダをメニューの柱とすることで女性客を狙います。

③ターゲット（お客様の特徴及びメインターゲットとサブターゲットについて記述してください）

- 1、メインターゲット：30代～40代のビジネスパーソンのグループやカップル
 - ・グループで盛り上げりながら、こぼれフライドポテトなど大盛料理を好む世代
 - ・客単価3,500円を予想
- 2、サブターゲット：大学生のグループ
 - ・夏休み・春休みの売上が落ちる可能性があるため
 - ・客単価2,500円を予想

④広報、販促活動（オープン時、オープン後にどのような販売促進を計画しているか記述してください）

商圏が小さいので広告費用の掛かる「食べログ」「ぐるなび」などは使わず、チラシやSNS（LINE、Instagram）で販売促進を行う予定。

- 1、オープン時：ドリンク 1杯無料券を店頭で配布
- 2、オープン後：Instagramを使い旬の味を紹介。
LINEでクーポン発行を検討している。

(3) 事業目的と動機、出店動機

厨房で料理をするのが好きで、アルバイトも就職先も居酒屋を選んだ。学生時代、飯能に通っていたので、土地勘があり、地域の活性化をしたいという思いもあって飯能を選んだ。
居酒屋チェーン〇〇時代は所沢店に配属されて、店長という立場ではあったが、新メニューの提案を本部にして定番商品として取り上げてもらったこともある。
独立して自分の考えるメニューだけで勝負をしたいという思いがあり開業することとした。

(4) 事業の経験

- ①大学生時代、居酒屋チェーン〇〇でアルバイト経験4年。主に厨房のサポートとホールを担当。
- ②卒業後、同じ会社に就職。厨房係を3年経験した後、店長を3年経験。
売上・利益管理の方法を本社から教えてもらった。

(5) 創業や経営に関するセミナーの受講歴、創業や経営に関するコンテストなどの受賞歴

- ①セミナーの受講歴
はんのう起業スクール2025 9月
- ②コンテストなどの受賞歴（ビジネスプランコンテスト、商工会議所等からの受賞歴など）
なし

2 自分の事業を分析してください。

(1) 【市場環境】 地域、ターゲット、業界の動向

- ・地域
 - ①立地：西武池袋線 飯能駅から徒歩5分
西武鉄道・JR東日本 東飯能駅から徒歩15分
 - ②飯能市自体の人口は約77,000人。
 - ③近隣の〇〇大学の学生数が約4,000人となっている。
- ・ターゲット
 - ①当店に一番近い〇〇地区には、25歳～45歳の男性が全人口の〇〇%住んでいます。
これは全国平均の〇〇%より高い数字であり、需要が見込めます。
 - ②好きな串カツランキング（大手〇〇調べ）
1位：レンコン（10.6%） 2位：紅しょうが（10.1%） 3位：「アスパラ」（9.2%）となっており
肉類は上位ではない。
- ・業界
 - ①一時の串揚げブームが去り、現在は落ち着いた状況ですが、大手の〇〇は直営店舗数を伸ばしています。

(2) 【競合環境】 ライバルの動向（直接競合・間接競合）

- ・直接競合
 - ①近隣で串揚げをメインとした居酒屋は1軒（串カツ〇〇） 価格：100円～280円
ターゲットはこどものいるファミリー層。
 - ②そばと串揚げを出す店が1軒（そば居酒屋 △△） 価格：5本で600円
ターゲットは中高年の住民
- ・間接競合
 - ①唐揚げのテイクアウト店が串カツも販売1軒（から揚げ □□） 100円均一
ターゲットはこどものいるファミリー層。串カツの品ぞろえは常時5種類
 - ②スーパーマーケットが1軒（食品スーパー ●●） 100円～150円
ターゲットは主婦。串カツの品ぞろえは常時3種類

(3) 【自分の事業や自分の分析】 強み、弱み、生き残れると思う理由 など

- ・強み
 - ①居酒屋の店長経験があります。
 - ②売上・粗利管理も経験がある。
 - ③以前の職場で、接客コンクールで受賞をしています。
 - ④高校生の時はラグビー部で体力に自信があります。
- ・弱み
 - ①資金不足
 - ②人の採用・教育について自信がありません。以前の職場では、アルバイトが定着しないのが悩みでした。
- ・生き残れると思う理由（他店との差別化など）
 - ①ターゲットの集中化
一番の競合は串カツ〇〇ですが、ターゲットをファミリー層としています。
当店はターゲットを若い男性にしており、若い男性が多く住む地域であり、学生街という土地柄メガ需要を取り込めると考えています。
 - ②飯能野菜の使用
地域の野菜を利用することで、地産地消、国産の安心・安全を売りにしたいと思います。

3 販売先・仕入先

主な販売先・受注先	主な仕入先・外注先
一般の消費者	酒類：〇〇酒販
	肉・魚・野菜：地域生鮮食品店、〇〇農園
	加工食品：△△食品

4 事業協力者

氏名	年齢	経営者との関係	住所	勤務先
飯能 花子	28	妻	飯能市〇〇町××番地 ××マンション 201号室	〇〇株式会社
東 二郎	57	仕入先	東京都練馬区練馬1-〇-〇	△△食品

5 店舗等事業所（予定地）

店舗等事業所所在地	〒 357-0000	電話	090-〇〇〇〇-××××
	住所 飯能市〇〇町1-〇-〇 ××ビル〇階		
店舗等事業所面積	66 m ²		
登記上の所在地 (法人のみ)	飯能市		
代表者住所 (個人のみ)	〒 357-0000		
	住所 飯能市〇〇町××番地 ××マンション 201号室		

交通機関	鉄道	西武池袋 線	飯能	駅下車 徒歩	5 分
	バス	バス停から 行き		バス停下車 徒歩	分

【案内図】



6 地域社会の活性化にどのように貢献できるか記述してください。

※商店街等が主催するイベントに参加するだけでなく、自主的に地域（の人たち）とつながる方法を考えてください。

- (例) ・商店街の人を招いたイベントを自分の店で開く。
 ・隣の和菓子店とコラボ商品を企画する。 など

- 1、飯能市は「○○」や「○○」などイベントが多い町である。昼間の営業を行わない予定なので、 イベント出店を計画する。(例) 串揚げを挟んだパンの販売
- 2、周辺店舗とコラボしたメニューを開発する。(例) 「昔みそまんじゅうの串揚げ」
- 3、地元のお店で仕入れを行う。
- 4、夏休み・春休みは学生が減るので、地域住民向けの割引クーポンを発行する。
- 5、周辺に住む方たちが気持ちよく生活できるように、店周辺の清掃などを積極的に行う。

7 事業の着手状況（該当する項目すべてにチェックをつけてください）

事業に必要な資格を取得済みである

保健所に届出や許可申請について相談を行った（必要な場合）
 ↳相談を行っている場合は相談概要を記述してください

- ・店舗の平面図（厨房・客席のレイアウトについて）
- ・メニュー内容、提供方法等

金融機関等に相談を行った（融資を受ける場合）

8 今後の事業スケジュールについて記述してください（店舗改修工事、設備・備品購入、宣伝・広告活動等）

【開業までのスケジュール】

	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月	10 月
店舗改修工事		店舗デザイン 依頼	内装スタート	看板取り付け 内装終了		店舗オープン
設備・備品購入	調理器具 一部購入		食器類購入 調理器具購入	家具購入		
宣伝・広報活動				・チラシ作成 ・HP開設	・チラシ配布 ・Instagram スタート	
人材採用				アルバイト3名 採用	アルバイト訓練	