

代表者略歴書

代表者名	[Redacted]		
生年月日	[Redacted]	性別	男
住所	千 [Redacted] [Redacted] [Redacted]		
資格・免許	年	月	資格・免許
	平成 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
	平成 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
	平成 [Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
創業の動機	<p>小さい頃から飲食店をオープンしたいという夢がありました。18歳で飲食業界に入り、既に27年が過ぎた今も尚、向上心でいっぱいです。駆け出しの頃に、『登りたい山を決める。これで人生の半分が決まる。』という言葉に非常に感銘を受けた事を覚えています。</p> <p>18歳からの長年にわたる飲食業界での経験を基に2017年より飲食店開業コンサルタントとしてコンサルティング業務を行ってまいりました。主に店舗の立ち上げ、メニュー開発等に携わってまいりました。お店が軌道に乗るまでの間ではありますが、従業員としてお店に入り込み軌道に乗せてきました。このように、コンサルタントとして携わった飲食店を軌道に乗せたという実績と、コンサルティング業を経験したことによって今の自分なら飲食店を確実に成功させることが出来ると確信しました。そして約2か月程前からオープンに向けて [Redacted] で物件を調査していたところ、立地や内装、広さ、家賃等も手頃な物件に出会いました。これを機会に、これまでの飲食業界での約30年間に渡る経験を活かしたいと思い今回の創業を決意致しました。</p>		
略歴		月	学歴・履歴
	平成5	3	[Redacted]
	平成5	4	[Redacted]
	平成8	6	[Redacted]
	平成8	7	[Redacted]
	平成11	8	[Redacted]
	平成11	9	[Redacted]
	平成18	11	[Redacted]
	平成18	12	[Redacted]
	平成21	7	[Redacted]
	平成21	8	[Redacted]
	平成29	8	[Redacted]
	平成29	9	[Redacted]
	平成29	10	[Redacted]
	平成29	11	[Redacted]
	平成30	6	[Redacted]
	平成30	7	[Redacted]
	平成30	12	[Redacted]
	平成31	1	[Redacted]
令和1	8	[Redacted]	

事業内容書

1.商品・サービスの内容（販売ターゲット・販売戦略、競合・市場など企業を取り巻く状況を踏まえてご記入下さい）

訪日外国人観光客をターゲットとして事業を行っていきます。
 世界人口の内、約17億人がイスラム教(ムスリム)です。彼らは原則アルコールと豚肉は食べません。食べないどころかまな板、包丁、保管用冷蔵庫に至るまで豚肉と別々に保管しない決まりがあるほど厳しいです。しかしながら、観光に訪れた先にはハラール飲食店(ムスリムが安心して食事する)がなく食べるものに困っているのが現状です。これについては日本はまだまだ遅れているといわれています。このことから販売戦略としてムスリムのハラール寿司、ベジタリアンの寿司を軸に事業を進め、食事に不安をもっている彼らの為にもこの2点に特化した商品の提供を主戦力とします。もちろんムスリムにハラールと判別しやすいようにハラール認証も取得します。
 また、接客はもちろんのこと、スタッフ同士の会話まで英語にすることで顧客のストレス緩和を図ります。さらに、
 観光やお勧めのモノなど訪日外国人観光客の困っていることに耳を傾けることをコンセプトとして事業を行っていきます。

2.商品・サービスの構成

No.	商品・サービス名	売上構成(%)	粗利益率(%)
1		50	80
2		45	80
3		5	80
4			
5			

3.事業の強み・弱み

■事業の強み

1. ハラル認証を取得することによって目の前の商品がハラールと一目で判別することが出来る。
2. テイクアウトを出来るようにするため多くの客席数を確保する必要が無く、小さな店舗での事業が可能。
 またテイクアウト容器をインパクトデザインにすることによって広告宣伝効果が期待できる。
3. 多くの集客が見込める。

■事業の弱み

強いて言えば、季節や天候に左右されやすい。

4.技術、ノウハウ、事業協力者の有無など

No.	提供内容	提供者
1		
2		
3		
4		
5		

5.集客方法・営業活動

時期	実施事項
営業開始日	テイクアウト容器をインパクトデザインにする事による広告方法
営業開始日	大衆点評での広告掲載
営業開始日	トリップアドバイザーでの広告掲載
営業開始日	GoogleマップMEO対策

6.販売先上位3社

		第1位	第2位	第3位
社名		一般顧客		
取引シェア		100%	%	%
取引条件	締日	日締	日締	日締
	支払日	月 日	月 日	月 日

7.仕入先上位3社

		第1位	第2位	第3位
社名		■■■■■	■■■■■	■■■■■
取引シェア		40%	30%	20日%
取引条件	締日	月末締	月末締	月末締
	支払日	翌月 日	翌月 日	月 日

8.売上見込み(お寿司)

時期	年間推定売上高	平常時の月商(万円)	繁忙時の月商(万円)
創業1年目	2,250	187.5	225
創業2年目	4,500	375	450

■年間売上高 計算根拠・内訳

時期	1日あたりの売上(万円)	営業日数	年間推定売上高	
1年目	7.5	25 × 12ヶ月	2,250	万円
2年目	15	25 × 12ヶ月	4,500	万円
※繁忙期は平常時の1.2倍で算出				