
ま ち の 台 所 HIBI

創業融資・補助金活用計画

駅からの帰宅動線にある住宅地で、働く世帯の夕食に向けた惣菜と弁当を販売するテイクアウト惣菜店の創業計画。

事業と融資の要約

住宅地の夕食需要に応えるテイクアウト惣菜店を開業し、安定時の月商250万円を目標とする。

総開業資金

900万円

自己資金

300万円

融資希望額

600万円

補助金（基本調達への計上）

0円

安定時の月商目標

250万円

需要は検証前の仮説。金額はすべて概算で、見積取得前の想定値。

顧客課題と検証計画

想定顧客と仮説

想定顧客は、帰宅後に夕食準備の時間に取りにくい近隣の働く世帯。

手作りの惣菜を短時間で購入したい、という仮説を置いている。

検証で確認する論点

予約・取り置きが必要と、価格の受容性

開業前に予定している検証

01 平日夕方の通行量観察

02 近隣30人への聞き取り

03 試験販売2回の実施

いずれも開業前に予定している検証で、現時点では未実施。需要の裏付けは得られていない。

商品と選ばれる理由

品目と価格（税込の想定表示）

弁当	900円
主菜	650円
副菜	250円
平均客単価（計画値）	1,000円

選ばれる理由として想定する点

夕方の受取

帰宅動線上で、夕食の時間に合わせて受け取れる

少量から買える組合せ

主菜と副菜を必要な分だけ選べる

日替わりの献立

続けて利用しても重ならない構成にする

平均客単価1,000円は販売構成から置いた計画値で、実績ではない。本資料に商品写真は掲載していない。

販売・運営計画

安定時の客数構成

100 客／日 月25営業日

昼 40

夕方 60

運営体制と立ち上がり

代表と時間帯別のパートによる運営を想定。

80客 開業時／日 → 100客 安定時／日

試験販売と再来店施策を検証しながら引き上げる。

開業準備の進め方

01 物件・許認可等の要件確認

02 設備・内装の見積取得

03 採用と試作

客数は計画値。必要な資格・許認可および代表の経験は確認前で、本資料には記載しない。

資金調達と使途

単位：万円（概算・見積取得前）

調達

自己資金	300
借入（融資希望）	600
補助金	0
合計	900

使途

設備	300
内装	250
保証金	100
開業準備	50
運転資金	200
合計	900

調達900万円と使途900万円は一致。すべて概算で、見積取得前の想定。10枚で述べる追加投資160万円はこの900万円に含めない。

安定時の月次収支

100客 × 1,000円 × 25日 = 売上250万円

収支の組み立て（単位：万円）

売上	250
----	-----

変動費（売上の40%）	－100
-------------	------

固定支出	－115
------	------

返済前の概算営業余力	35
------------	----

固定支出の内訳（単位：万円）

代表報酬	30
------	----

従業員人件費	45
--------	----

家賃	18
----	----

水道光熱	8
------	---

その他	14
-----	----

合計	115
----	-----

材料・包材等を変動費とする。人件費は事業主負担を含む仮置き。税込入出金ベースの簡易モデルで、減価償却・借入利息・税金を控除した営業利益ではない。

返済計画

試算条件

借入額 600万円

年利 2.0%

回数 84回

返済方式 元金均等

据置・手数料 なし

初回返済額

元金 約7.14万円 + 初回利息 1.00万円

約8.14万円／月

初回返済後の概算資金余力

35万円 - 8.14万円 = 26.86万円

以降は元金均等により、利息分だけ返済額が減っていく。

税金・追加投資・運転資金の増減を未反映の簡易試算。実際の融資条件（金利・期間・据置の有無）は未定。

売上が下振れした場合

客単価・営業日数・原価率・固定費は同じ条件／単位：万円

1日あたり客数	80客	90客	100客
売上	200	225	250
返済前の概算営業余力	5	20	35
初回返済後の概算資金余力	-3.14	11.86	26.86

初回返済後の収支が非負になる目安

83 客／日

整数切上げ

運転資金200万円を確保し、下振れ期の支払いに充てる。

80客が続く場合は、仕入れ量・シフト・集客方法を見直す。

7枚・8枚と同じ簡易モデルによる比較で、税等を含む完全な資金繰り表とは区別する。

補助金を活用する追加投資案

第1段階（本計画）

基本 900万円

開業と運転資金。補助金は計上しない。



第2段階（需要確認後に判断）

追加 160万円

省力化と受取の効率化。実施は判断次第。

追加投資の内訳（単位：万円）

予約・受取システム	60
省力化包装設備	100
合計	160
申請想定額（全額対象・補助率1/2と仮定した場合のみ）	80

未確認の事項と前提

制度・対象経費・補助率・上限・発注可能時期・入金時期はすべて未確認。採択も入金も前提にしない。

運転資金200万円を維持するなら、追加支払160万円の資金手当てが別途必要。

条件確認と資金確保までは発注せず、補助が受けられない場合は延期できる計画とする。

追加160万円は6枚の基本900万円に含めない。制度は未選定で、本資料は公式の申請書の代用とはしない。

実行スケジュールと判断基準

開業3か月前

顧客調査の実施

物件候補の絞り込み

設備・内装の見積取得

2か月前

融資の相談

許認可等の要件確認

契約の判断

1か月前

献立の試作

パートの採用

試験販売の実施

開業後

週次で客数・客単価を確認

原価率の確認

資金残高の確認

補助投資の判断基準

需要の確認、制度条件の確認、追加資金の確保がそろった時点で実施を判断する。

すべて予定であり、完了したものはない。

相談事項と提出準備

希望する相談

01 融資600万円の条件と返済計画の確認

02 追加投資に適合する補助制度の有無

準備する資料

創業者の経歴

物件条件

設備・内装の見積

自己資金の証憑

月別資金繰り表

需要検証の結果

未取得の資料を揃えてから、実際の申請内容を確定する。

まちの台所 HIBI

融資希望額

600万円