

疲弊した飲食店を救え！！

キッチンカー プロジェクト



メンバー：安藤美風
井上美佑
金春花歩
松野千笑

目次

- 1 プロジェクトの内容
- 2 事業の全体像
- 3 事業計画書
- 4 まとめ





プロジェクト内容の説明

事業の全体像

① 事業を行う 決意をした理由

- ・コロナ禍で疲弊した飲食店を救いたい！
- ・それと共に「ランチ難民」も救いたい！

これら2つの思いから・・・

→キッチンカーを営業し、飲食店に行かなくても
できたての食事を楽しめる場所の提供と
コロナ禍でも目を合わせるという
コミュニケーションの大切さを
キッチンカーを通して伝えていきたい！！



② 目指す方向性

- キッチンカーの事業計画書を作成、提案する
- コロナ禍で疲弊した飲食店、ランチ難民の手助けをすると共に、地域活性化に貢献することを目指す



③ 事業理念 と ビジョン

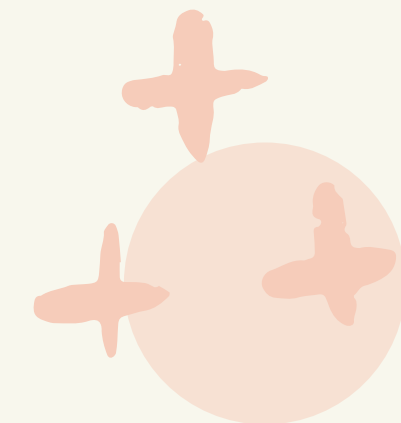


事業理念

- ・ 飲食店に新たな運営方法を提案
- ・ おいしいご飯を求める方の元に
素敵な食を提供

ビジョン

- ・ キッチンカーの仕組みについて
理解する
- ・ コロナ禍で疲弊した飲食店にも
利益のするキッチンカーの
運営方法を提案





事業計画書

- ・ 事業コンセプト
 - ・ どのような事業をするのか
- ① 商品・サービスの内容
(メニュー表)
 - ② 販売戦略
 - ③ 行動計画
 - ④ ビジネスモデル (まとめ)



事業コンセプト

- ・市場

コンビニより少し高め、
飲食店よりは少し低めの値段で販売

- ・ターゲット

イベントやオフィス街でランチを探している人
コンビニや食堂以外でランチを済ませたい人
10代～30代の若い世代や
ファミリー層

- ・価値提供

串揚げのお店が作るこだわりの
料理を提供する

- ・価値根拠

目の前で調理したものを
すぐに提供するので
より美味しく食べることができる

- ・提供方法

注文が入り次第、
簡単に調理し、すぐに提供する



どのような事業をするのか

① 商品・サービスの内容 (メニュー表)



素材本来の旨味を
存分に引き出した
串揚げのお店です
和が家

出汁巻き揚げサンド
800円

職人が一つ一つ丹精を込めて
巻き焼き上げただし巻き卵を
「揚げ」のひと手間で出汁と玉子の
旨味を封じ込めました。

鶏の唐揚げ 680円



最大限にお肉の旨味を
引き出しました。

キョレギサラダ 780円



韓国風の味付けの
サラダです。

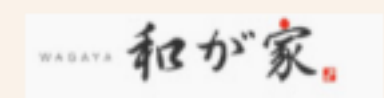
野菜スティック 500円



自家製の
パーニャカウダソース
付きです。

SNSでお店の情報発信中！！

@wagaya_machida



和が家 | 町田駅徒歩5分の
絶品串揚げ、
出汁巻き揚げサンドや角煮

wagaya0411.com

② 販売戦略

★注文後、提供まで1分弱～1分半程度を目指す！
そのために…

- 作業内容→事前準備が重要
例：食パン→あらかじめ提供できるサイズにカット
野菜スティック→容器に入れ冷蔵庫で保存
- 作業人数→1人
- 出店場所は何カ所か確保しておく

販売戦略

- 大学やオフィス街周辺の人が集まりやすい場所への出店
- 現金支払い以外に、コロナ対策も兼ねてQRコード決済を導入
- 1日（11：00～14：00の間）で100食前後販売をする
- 値段の幅としては700円～900円前後
- メニューの記載方法は、人気なものやおすすめの商品を他よりも目立たせる

行動計画

① 予算の決定

キッチンカーの開業資金

→2,586,500円

毎年の維持費

(ガソリン代など)

→939,220円

食材費

→2,995,200

車検

→50,000

② 資金の準備

→予算で決めた合計の1,000,000円を
クラウドファンディングと
で準備

③コンセプトの決定

3つの“こだわり”

- 1, 素材にこだわり
- 2, 油にこだわり
- 3, ひと手間にこだわる

★ポイント★

- 純国産米油100%使用
- 串揚げの技術を活かした
出汁巻き揚げサンド

④出店場所の確保

淵野辺駅の周辺

- いくつか大学があるため、
学生が多い
- 会社員が利用する

⑤車の準備

→新車を準備する

中古車のほうが値段を抑えることができるものもあるが、不調が多いとメンテナンス費がかかる恐れがあるため

⑥車の製造や改造

→購入の時点で、キッチンカー用の車になっているので、その他に冷蔵庫、発電機などを用意する
保健所の営業許可をもらえるように準備する

⑦保健所から営業許可の取得

- ・ 各種申請書類の記入と提出
- ・ キッチンカー検査の日程調査
- ・ 検査通過、もしくは再検査での通過
- ・ 営業許可証の交付

⑧広告宣伝

- ・ Twitter、InstagramなどSNSを活用
 - ・ ポスターを配る
 - ・ 駅での呼び込み
 - ・ 桜美林の学生に宣伝する
- ・ Googleマイビジネスを利用

固定費(一年間)

| | |
|---------------|---------|
| ガソリン | 20,000 |
| 駐車料金 | 15,000 |
| 消耗品 | 15,000 |
| 出店料 | 5,000 |
| 保険 | 30,000 |
| 人件費 | 819,000 |
| 営業許可 (更新料) | 4,500 |
| 水道代 | 15,360 |
| 光熱費 | 15,360 |

初期費用

| | |
|--------------|-----------|
| 新車 | 2,500,000 |
| 冷蔵庫 | 30,000 |
| 発電機 | 50,000 |
| 営業許可 (新規) | 6,500 |
| 二年ごと 車検 | 50,000 |

| | 年度 | 1年度 | 2年度 | 3年度 | 4年度 | 5年度 |
|---------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 年間波動想定 | 1日の基準売上 | 80,000 | 80,000 | 80,000 | 80,000 | 80,000 |
| | 繁忙期土日割合 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 基準売上達成率 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 対象日数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 対象利用客数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 繁忙期平日／閑散期土日 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| | 基準売上達成率 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| | 対象日数 | 156 | 156 | 156 | 156 | 156 |
| | 対象利用客数 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 |
| | 閑散期平日 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 基準売上達成率 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 対象日数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 対象利用客数 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 年度別売上 | 達成率 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| 対象日数 | | 156 | 156 | 156 | 156 | 156 |
| 対象利用客数 | | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 | 15600 |
| 売上合計(8割達成の計算) | | 9,984,000 | 9,984,000 | 9,984,000 | 9,984,000 | 9,984,000 |
| 年度別原価 | 食材原価 (30%) | 2,995,200 | 2,995,200 | 2,995,200 | 2,995,200 | 2,995,200 |
| | 諸経費 (15%) | 939,220 | 989,220 | 939,200 | 989,200 | 939,220 |
| | 年間飲食原価 | 3,934,420 | 3,984,420 | 3,934,420 | 3,984,420 | 3,934,420 |
| 売上総利益 | 売上-原価 | 6,049,580 | 5,999,580 | 6,049,580 | 5,999,580 | 6,049,580 |

④ ビジネスモデルキャンバス（まとめ）

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| <p>⑧ パートナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・飲食店(和が家さん) ・淵野辺駅や、公園などの場所を提供してくれる方 | <p>⑥ 主要な活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客さまのニーズをくみ取り、手軽に早く商品を提供する ・時間や場所に合うように、改良を図り続ける | <p>① 社会的価値</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目の前で調理し、より美味しい商品を提供 ・串揚げのお店が作る“こだわり”を提供 ・食べたことのないメニューで特別な体験 | <p>③ ターゲットとの関係</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSを利用した広告宣伝効果 ・駅周辺の会社、大学生へ呼びかけ ・市民新聞などに広告出稿 | <p>② ターゲット選定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イベントやオフィス街でランチを探している人 ・地元住民などのファミリー層 ・学生など若い世代 |
| <p>⑦ 主要な経営資源</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ヒト→働く人・調理技術 ・モノ→キッチンカー ・カネ→財務諸表 ・情報→宣伝・マネジメント知識 | <p>④ チャンネル</p> <p>淵野辺駅周辺 イベント場所</p> | | | |
| <p>⑨ コストの仕組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食材費や車両維持費を確保するために、商品の値段を少し高めに設定 ・容器やビニール袋代も含めた値段 <p>→そのために、沢山購入してもらえる場所へ出店</p> | | <p>⑤ 収益の流れ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店頭での現金商売 ・QRコード決済も対応 | | |

ご清聴ありがとうございました
ございました!!!

