

本格スパイスカレー&クラフトチャイ

Spice Journey

(スパイスジャーニー)

開業計画書

大庭 匠平

目次

01.事業概要

02.開業の目的・動機・背景・経歴

03.セールスポイント・SWOT分析

04.業態コンセプト設計

05.業態設計・ビジネスモデル設計

06.店舗計画

①物件について

②商圈分析

③競合・ポジショニング

④外観イメージ

⑤内装イメージ

⑥平面図・導線設計について

07.商品計画

①商品コンセプトと看板商品

②メニュー構成／商品一覧（案）

③注文方法・メニューブックについて

08.人員計画

①接客・サービス方針・制服イメージ

②運営体制・スタッフについて

③モデルシフトについて

④想定人件費計算について

09.収支計画

①月次売上計画（好調・標準・低調）

②月次損益モデル（好調・標準・低調）

10.資金計画・投資計画

11.借入返済計画

12.損益分岐売上高について

13.資金繰り表・キャッシュフロー

14.営業計画

15.販促計画

16.開業スケジュール

17.撤退のルール

01.事業概要

1. 事業概要／店舗概要

独自配合のスパイスを使用したグルテンフリーのスパイスカレーと、自家製クラフトチャイを提供する専門店。

福岡市中央区薬院駅から徒歩3分の好立地に出店予定。

イートインスペースは15席程度を予定し、テイクアウトにも対応。

2. 業態コンセプト

本格スパイスカレー&クラフトチャイ

Spice Journey

(スパイスジャーニー)

小麦粉不使用で胃もたれしない健康的なカレーと、香り高いチャイで、忙しい現代人に心身のデトックスとリフレッシュを提供するお店。

3. 売上目標と予想損益分岐点

目標月商:250万円(年商約3,000万円、目標利益60万円/月)

損益分岐点:165万円/月

02.開業の目的・動機・背景・経歴

1. 開業の目的・動機

インド旅行時に出会った本場のスパイス文化に魅了され、日本人の味覚に合う「毎日食べられるスパイスカレー」を開発しました。

出店地に選んだ薬院エリアは、感度の高い若者からビジネスマンまで幅広い層が往来する激戦区でありながら、健康志向の飲食店の需要が高いエリアです。

当店が最も伝えたいことは、「スパイスの薬膳効果と鮮度」です。

単なる「辛いカレー」ではなく、ホールスパイスの弾ける香りと、挽き立てのスパイスが織りなす奥深い風味を体験していただき、地域に長く愛されるカレー店を目指します。

02.開業の目的・動機・背景・経歴

2. 背景・経歴

大学卒業後、大手食品メーカーで商品開発に5年間従事。その後、独立を見据えて都内の有名スパイスカレー店で3年間修行を積みました。

修行期間中には、間借りカレー店として月2回の限定営業を行い、毎回100食を2時間で完売させる実績を上げました。

お客様からは「スパイスの香りが他とは違う」「食後に体が温まる」と高い評価をいただいております。

昨今の健康志向の高まりを受け、グルテンフリーと無添加にこだわったメニュー構成にすることで、客単価1,500円前後の高付加価値な飲食体験を提供します。

自己資金400万円を確保し、堅実な経営体制で開業に臨みます。

03.セールスポイント・SWOT分析

強み

- ・ 間借り営業でのファン基盤と商品力
- ・ 独自配合のオリジナルスパイス
- ・ グルテンフリー・無添加による健康

訴求

弱み

- ・ 自己資金が比較的少ない
- ・ 実店舗経営の経験が初
- ・ 仕込みの手間による生産上限

S

W

O

T

機会

- ・ 薬院駅徒歩3分の好アクセス
- ・ 健康志向・スパイスカレーブームの継続
- ・ テイクアウト・デリバリー需要の定着

脅威

- ・ 輸入スパイスの価格高騰
- ・ 近隣の競合飲食店の存在
- ・ 光熱費・包材費の値上がり

強みである「独自の商品力と健康訴求」を活かし、SNSを活用したビジュアルと香りの発信でファンを獲得します。

弱みである生産上限については、メニュー数を絞り込むことでオペレーションを最適化し、高い利益率を実現します。