

2025 年 7 月 10 日

1. 事業概要

目的：ペットと人に笑顔と健康を届ける

目標：小さな経営で長く続ける＝おばあちゃんになっても続けられるお店

- ◆ 店名 心の灯(未確定)
- ◆ 販売商品

Product(自社製品・サービス)：どのような価値を市場に提供するのか

犬用パン クッキー ケーキ ワッフル

人間用パン クッキー ワッフル シフォンケーキ

競合店舗や市場状況により変更有

Price(価格)

平均的な食品利益率

原価率 30%

初期は経営を安定させる目的で原価率を平均値とする。

余剰利益が出れば随時還元する(儲ける事が最優先となってはならない。)

- ◆ メインターゲット

ネット販売及び犬のマルシェでは犬の飼い主

ペットを子供の様に大切にしている人を中心に、メインとして 30~60 代の主婦をターゲットとする
通常のマルシェでは子供＝親がターゲットとする 意識の高い親が子供に与えたい、与えても大丈夫だと感じる商品＝自然派

小動物用のドライフルーツやクッキー、雑穀ビン詰めの販売

→ペットのエサは名目上の雑貨である事、規制が少ない事を解消するべく保健所の許可を得たキッチンで制作されたヒューマングレード(人間も安心して食べることができる)の商品である事が訴求点になる。犬用のおやつは既に飽和状態、新規参入が多い事から小動物に狙いを定める。

路上販売では昼間、地域の高齢者をターゲットとする

早朝、夜間は駅前で通勤客をターゲットとする(いつもの通勤に見慣れぬ路上販売→物語性の創出)

- ◆ 販売方法

Place(販売場所・提供方法)：どのような形で提供するのか

スタートはマルシェ、路上販売

目標は委託販売(ペットショップや産直) ネット通販の開始

- ◆ 販促活動

Promotion

SNS 広報 チラシの作成 スタンプカード ペットショップ、保護団体との連帯

小動物の飼い主は SNS 上にネットワーク状にコミュニティを築く

→投稿での割引や、うちの子写真グランプリ(景品は商品)の開催

2. 開業費用

◆ プレハブキッチン開業費用

開業費用	金額
プレハブ本体	1,000,000
キッチン設備	500,000
水道工事	100,000
ガス工事	100,000
基礎工事費	160,000
設備(中古)	
大型機器(オーブン、ミキサー、冷蔵庫)	500,000
小型機器(型、ボウル、計量器等)	50,000
合計	2,410,000

プレハブキッチンの寿命は 15~20 年程度

15 年として減価償却費は 約 160,700 円/年 13,400 円/月

◆ 引っ越し移動費

本人が 3 年程で引っ越し、プレハブキッチンも移動させる場合の経費

1. 移動費 15~30 万円

2. 現地工事

ガスは開業時はプロパンガス、移動時は都市ガスに変更すると仮定 工事費用 10~15 万円

配管からの距離によるが給水工事に 20~100 万円、排水工事 30~60 万円

電気の引き込みは少額のため考慮しない。

3. 土地代(宇都宮市と仮定)

購入：8 畳=4.5 坪 宇都宮市全体の価格相場 21.7 万円/坪 $4.5 \times 21.7 = 97.65$ 約 97 万円

12 年間使用すると仮定し減価償却費は 約 81,000 円/年 6,750 円/月賃借：駐車場=4.5 坪

宇都宮市全体の月極駐車場の相場は 4070~5500 円/月住居から離れていた場合

本人の駐車場代金として購入、賃貸共に金額は約 2 倍になる。

合計 75 万円~205 万円+土地代(土地代 97 万円 or 4070~5500 円/月)

◆ 家屋とキッチンが連帯した物件について

2025 年 7 月現在 宇都宮市に元 2 世帯住居？でキッチンが 1 階と 2 階に各々設置されている物件がある。月々の家賃は 10 万円である。

住居とキッチンが一体となっていれば、開業コストは備品のみ。開業費が大幅に抑えられる。

商用利用可能か聞く価値あり。

3. 売上予測

商品	原価率	粗利率	原価	単価	初期販売数	売上	目標販売数	目標売上
ジャム(他社)	56	46	56.75	100	10	1000	20	2000
シフォンケーキ	23.4	76.6	70.1	300	18	5,400	24	7,200
シフォンケーキココア	19.9	80.1	69.7	350	12	4,200	24	8,400
シフォンケーキ抹茶	29.8	70.2	104.3	350	12	4,200	24	8,400
ワッフル	25.5	75%	76	300	15	4,500	30	9,000
玄米はちみつワッフル	29	71%	88	300	15	4,500	30	9,000
フロランタン	30	70%	90	300	20	6,000	20	6,000
メレンゲクッキー	25	74.5	51	200	20	4,000	30	6,000
クッキー	30	70%	90	300	25	7,500	30	9,000
犬の焼き菓子	30	70%	200	667	20	13,333	30	20,000
小動物用ドライフルーツ(バナナ)	38.8	61%	194	500	10	5,000	20	10,000
小動物用ドライフルーツ(リンゴ)	33.3	67%	133	400	10	4,000	20	8,000
小動物用ドライフルーツ(イチゴ)	41.7	58%	250	600	10	6,000	20	12,000
ネット用犬のクッキー缶	25	75%	200	800			10	8,000
犬用パン	30	70%	120	400			20	8,000
犬用ワッフル	30	70%	120	400	20	8,000	30	12,000
犬用ケーキ	32	68%	400	1,250			6	7,500
合計						77,633		150,500

小数点以下切り捨て 商品構成は変更の可能性あり(特に人間用菓子類)

初期の販売日数は 月4回のマルシェ 月8回の路上販売 を想定している

犬のメニューについては試作していないため概算である

4. 毎月の運営費

項目	初期金額	目標金額
材料費	14,103	28,206
水道光熱費	20,000	40,000
消耗品・包装費	10,000	20,000
広告費	5,000	5,000
火災保険	5,000	5,000
ゴミ回収	5,000	5,000
マルシェ出店費	15,000	15,000
合計	74,103	118,206

5. 収支シミュレーション

		目標値55%		目標値10~15%
	粗利(売上総)	売上総利益率	純利益(営業利	営業利益率
目標	122,294	81%	32,294	21%
初期	63,530	42%	3,530	5%

6. リスクと対策

- ◆ 赤字の時→SNSの強化 マルシェの出店を強化
- ◆ 売上が少ない→仕入れ量の調整 1度に取り扱うメニュー数を派生商品のみを取り扱いコスト削減
- ◆ 売れ行きの悪い商品は新商品を考案し、入れ替え
- ◆ マルシェの売れ残りは時間が許す限り路上販売
- ◆ (プレハブキッチンを建てた場合はキッチンカー業者に貸し出す)

7. シェアキッチンを使用した場合

1 時間当たり 2000 円で計算

多分もっと必要です。

項目	初期金額	目標金額			
材料費	11,136	23,471			
水道光熱費	20,000	42,155			
消耗品・包装費	10,000	21,078		純利益	
広告費	5,000	5,000		目標	-95,316
マルシェ出店費	15,000	15,000		初期	-49,502
シェアキッチン費	66,000	139,112			
合計	127,136	245,816			

プレハブキッチンとの比較

プレハブ 15 年として減価償却費は 約 160,700 円/年 13,400 円/月

初期の品数でもシェアキッチンは 約 792,000/年 66,000 円/月

赤字ならバイトします！！！！