

事業計画書

平成 21 年 1 月

〇〇〇書店 〇〇店
創 業 初 男

1. 事業内容や創業動機

(1) 事業内容

- ・中古の書籍、コミック・ゲーム・CD、DVD・その他（トレーディングカード、輸入雑貨等）の買い取り及び販売。
- ・店舗周辺の住民の皆さんから、読み終えた本や遊び終えたゲームソフト、その他を買い取り、定価よりも安く販売ことが主なサービス内容となります。

(販売商品構成)

・書籍、コミック	70%	ゲーム	15%
CD、DVD	10%	その他	5%

(想定する顧客層)

- ・10～30代までの男女
 - －現時点では、特に近隣に学生が多いことから、これら見込み客に対する集客に重点を置く

(想定する商圈)

- ・営業店舗に駐車場がないことから、商圈としては自店から半径2kmを中心的な商圈として営業する。
 - 自転車10分圏内人口
 - 10～39歳男性 70,106人 同女性 69,799人
 - 〇〇駅1日あたり平均乗降客数 25,621人（2008年度）

(商圈内での主な競合店舗)

- ・〇×書店 〇〇店
- ・ブック〇〇 〇〇店
- ・〇〇堂書店

(営業の方針)

- ・良い内容であるにも関わらず知名度が低い本や音楽CDについては「店長のお勧め」として積極的に紹介・販売することにより、品揃えにこだわりのある店づくりを目指すとともに、近隣に学習塾、大

学（〇〇大学及び同大付属高校）があることから、この学生をターゲットとした商材の取り扱いにより独自の展開を図りたい。 — 教科書、参考書類の買い取り・再販など

- ・また、近い将来には、近隣の主婦活動サークルや地元の趣味団体などの展示会スペースとして利用してもらうなどサロンの場を提供することにより地元根付いた店づくりをするとともに、リピート客の育成に努めたい。

営業時間 10:30 ~ 23:00 定休日なし

（２）創業の目的と動機

- ・以前から、個人的に本や音楽、映画がとても好きだったことに加え、過剰供給され、短期間で破棄されることの多い商品（コミックやゲーム等）の再利用などに強い関心を持っており、いずれはこれらに携わる仕事をしたいと考えていました。
また、今回の準備期間においては、最近の売れ筋商品の傾向や商品情報の収集などを通じて独自に事業に関する知識を集めてきましたが、店舗の運営や仕入れなどの経営的な部分を考えると独力での開業は難しいと思い、これらのバックアップが得られるＦＣへの参加が最適と考え、加入先につき比較検討してきました。
- ・このような中で自分なりに検討を重ねた結果、〇〇書店が事業コンセプト、将来性、販売方式の斬新さ、営業店に対する指導力等の点から、自分のやりたいと考える事業のイメージに最も適した内容であったことから、今回、フランチャイジーとして参加、開業しました。
- ・また、今回の開業にあたり〇〇線〇〇駅から徒歩１分という立地的に好条件の店舗が確保できたことも大きな理由の一つです。

（３）創業する事業の経験

- ・ＦＣに参加するまでの間、販売に関する経験はありませんでしたが、開

業にいたるまでの間、F C直営店での開業研修並びに実地でのアルバイト経験を1ヶ月以上行ったことから、基本的な店舗経営を学ぶとともに、接客対応についても不安なく始めることができました。

- ・また、同F Cの他店舗の視察、意見交流などを行った結果、他店の店長から現実での運営にもとづいた意見や問題点を直接知ることができたため、ギャップのないスタートを切ることができました。

(4) 強みやセールスポイント

- ・従来の古書店などにはない明るくきれいな店内、POSシステムによる売れ筋商品の把握と供給体制、わかりやすい価格、多面的な商品構成により、低年齢層から女性でも利用しやすい店づくりであること。
- ・近隣に大学(〇〇大学)や学習塾が存在することから、これら学生に的を絞った集客が可能であるとともに、独自の商材(教科書や参考書等)を扱うことが可能なこと
- ・最寄駅から徒歩1分という乗降客に認知されやすい好立地にあるため、効率的な集客が可能であること。
- ・店舗がある程度の裁量をもって商品の仕入れをすることが可能であることから、状況に応じた品ぞろえに対応できること。

(5) 補足説明

- ・前職：会社員(営業職他)
- ・必要な知識、技術の習得 (3)の内容のとおり
- ・事業協力者の有無：妻(専従者として勤務)
本 部(定期的に巡回指導あり)
知人経営コンサルタント(無料にて当初3ヶ月間の指導)
- ・必要許認可等：古物商許可取得済み 許可No.00001

・ 今後の営業の展開予定について

- ① 開業時から約3ヶ月間については、「買取り」及び「現場での運営シミュレーション」、「顧客のデータの取得」を中心的な課題として行い集客や営業の基盤づくりに注力するとともに、コンサルの専門的な立場から集客案や顧客の目線での営業などの点についてのチェックを受ける。
- ② 開業3ヶ月後には、顧客の嗜好や来店頻度、地域制などについてデータ分析および改善点の洗い出しを行い、商品構成や方向性についての見直しを行う。
- ③ 基本的に3ヶ月ごとにセールや催事を行うことを目標とし、リピート客の育成・獲得に努めることにより、周辺住民の認知度の向上と販売促進を図る。

2. 事業の着手状況

- ・ 店舗物件契約済み（平成23年〇月〇日）
- ・ 古物商許認可取得済み

3. 販売先・仕入先

主な販売先	住 所	販売予定額	回収方法
一般顧客	—————	24,000 千円／年	現 金

主な仕入先	住 所	仕入予定額	回収方法
〇〇書店本部	〇〇区〇〇町 1-1-1	8,594 千円／年	買 掛（本部分） 現 金（一般分）

4. 創業時の投資計画

創業時の投資計画		金額(千円)	調達方法・内容		金額(千円)
設備資金	事業用不動産取得		自己資金	預 金	13,340
	敷金・保証金	4,050			
	改装費	820			
	看 板	520			
	什器	1,410			
	加盟金	2,100	借入金	本件借入金	6,000
	先行商材仕入	2,400			
	販促費	520			
	備 品	320			
	設備資金合計	12,140			
運転資金	仕入れ資金	2,660	借入金	その他借入金	0
	人件費	960			
	追加備品	300			
	その他	3,280			
	運転資金合計	7,200	その他の資金		
合 計		19,340	合 計		19,340

※ 収支予定については、別紙の収支計画表を参照。

以 上