2012年５月

**天然酵母パンの店　ボーダー事業計画書**

**BORDER**



　中村真理



安心・安全な素材と天然酵母だけをつかい、

ていねいに心をこめて作るパン屋。

それが**ボーダー**です。

自然を楽しむ公園ライフに、食べる楽しみを加えます。

一番好きな人と過ごしたい公園と、そのすぐそばにある

小さいけれど、おいしくって楽しいパン屋を目指します。



素晴らしい公園とおいしいパンのある氷川台らいふ



私と天然酵母パン。

そしてパン屋はじめます！

私私は、信州で無農薬、有機栽培、天日干しにこだわりながら米作を営む家に生まれました。

農薬など化学的な方法に頼らずに自然と向き合いながらお米をつくるというのが常識であった私は、大学に入学し東京に暮らすようになってから、そのスタイルははなはだ希少なことであることに気づかされました。

そその後、就職、結婚、出産、育児と忙しい生活を送る中でもなるべく無農薬、無添加の自然食を心がけているようにしていました。

しかしパンだけは、当時はなかなか自然由来のものが手に入りにくかったのです。

そんなある日、母から天然酵母でつくられたパンを手渡され、食べてみたところそのおいしさに衝撃を受けました。

「おいしいだけでなく安心なパン」

それから天然酵母でつくられたパンを探し始めましたが、なかなか売っていません。

「そうだ！自分でつくればいいんだ！」

そそれから私と天然酵母の付き合いがはじまりました。

最初は失敗の連続で、おいしいものを子供に食べさせたい一心なのに、長女は天然酵母のパンは固いと言い出す始末。

絶対に失敗せずにふっくらと焼けるとわかっていても、工業的に生成されたイースト菌は使いたくありませんでした。

そそして自分なりに工夫し、自分と家族がおいしいと思えるようなパンがコンスタントに焼けるようになったときの喜びは忘れられません。その時の家族のおいしい笑顔を見たことが、パン屋さんを始めたいとおもったきっかけです。

　育児も二人とも就学することで、自分の時間ができ、この1月末まで働くことになるパン屋さんでの修業が6年経ちました。

　天然酵母のパンは天然自然のものを扱い、丁寧に育てて使っているという安心感、そしてなんとも言えない自然の風味が宿っています。

世の中には、天然酵母といいながらもお店で売っているものの一部であったり、菓子パンに使う素材も添加物の入った出来合いのものを無関心や経営的な理由からに使ったりという現実も知りました。

　そこで、天然酵母のパン屋ボーダーでは、なるべく安全・安心の素材をつかい、全て天然酵母で心をこめてつくったものしか売りません。

自然を楽しむ公園のすぐそばで、自然のつくりかたでつくったパンを楽しんでもらいたい！そんなボーダーにご期待ください！

1. 事業の概要
   1. 事業の全体像（業界動向、顧客層。展開するビジネスの内容を書きましょう）
2. 衣食住における「食」なかでもパンを取り巻く環境は、デフレスパイラルのマクロ環境の中では堅調のようです。
   * + 1. 特に住宅地に構えるパン屋さんは、未就学児（幼稚園・保育園）の育児中のお母さんなどを主顧客層とし、素材や製造方法の特色を打ち出せているところは事業も順風のようです。
     1. 事業を行う背景となった社会環境、創業の動機、事業の将来性
        1. 食の安全性が問題視される昨今、マスプロダクトの工業製品のような大メーカーのパンを敬遠し、地元で近くで作り手の顔が見える店の重要性は一段と高まっているのではないでしょうか。
        2. 安心素材と昔ながらの製法でつくるパンは安全で、なおかつ美味しく食べられます。
        3. アトピーなどの禁忌にも配慮したパン（卵を使わない）を作って提供できるのも個人店の強みだと思います。
        4. 天然酵母仕様を大きく掲げ、その実は一部にしか使用せず稼ぎ頭の角食パンなどはイースト菌で大量生産しているところがほとんどです。
        5. 石窯パンを店名にしているお店でも、石窯という素朴なイメージからは程遠い石板を内部につかった現代的なオーブンで焼いたものです。
        6. 本物回帰と安全性に配慮し、なにより美味しいボーダーのパンは地元、近所になくてはならない食材になると思います。
   1. 事業の概要(名称、創業時期、創業場所、人員等を書きましょう)
      1. 店名、所在地
         1. 天然酵母パンの店　ボーダー
         2. 2012年６月１日
         3. 東京都練馬区氷川台2丁目11-35カーサ・ベルデ1F

城北公園の目の前

* + - 1. 製造担当　増永真理
    1. 事業の中心テーマ（特徴、差別化できる事業内容やノウハウの内容を書きましょう）
       1. ほんとうに美味しく安全なパンの地域の皆様への安価提供。
       2. 全てパンが天然酵母のパン。
  1. 事業の将来目標
     1. 事業内容、事業規模、関連事業への展開等
        1. 食の安全への責任一翼を担う事業者として原料の生産にも関与し、パンという食における川上から川下までを担える会社になりたい。

1. 事業の内容
   1. 事業の内容（できるだけ具体的に事業の内容を記載する）
      1. 焼き立てパンを製造販売するオープンフレッシュベーカリー
         1. 別紙１メニュー表のようなパンのラインアップを日々製造し提供する
         2. これは、現在創業者が就労中のパン屋で自分が職人として作るものです。
      2. 想定される顧客
         1. 主婦（特に育児中）、兼業女性

（待機児童ワースト2位：若年夫婦層の流入が急だと想像される）

* + - * 1. 保育園

ピノキオ幼児舎氷川公園

練馬和光保育園

練馬区立練馬保育園

太陽保育園

どんぐり山保育園

練馬区立北町保育園

栄町保育園

さつき保育園練馬ルーム

氷川台保育園

アンミッコ保育園

* + - * 1. 幼稚園

ビクター幼稚園

田柄幼稚園

みのり幼稚園

武蔵野音楽大学第一幼稚園

向南幼稚園

みどり幼稚園信愛学舎

江古田幼稚園

カ行幼稚園

トィンクルスター

* + - * 1. 小学校

区立仲町小学校

* + - 1. 独身者
         1. 氷川台駅利用者

一日平均乗降客数　34,844人

* + - 1. 公園利用者
  1. 事業の特色（競合事業、関連事業に対する強みは何か）
     1. 安全、安心を心がけていること。
     2. 他社ができない事業内容の具体的な内容、その理由
        1. 手間がかかり、製造工程で一番大変な酵母の管理を厭わずにできる
        2. 買ったらすぐに城北公園という都内でも有数の公園で食べることができる。
  2. 事業の課題と解決方法（想定される問題点、弱点は何か）
     1. 知名度、認知度がないこと
     2. その解決方法について想定していること
        1. チラシのポスティングを開店時と四半期ごとのメニューリニューアル時に行う。
        2. 創業者の人脈を最大限に生かす。
           1. 特に配偶者は、広告分野での職歴が長く、雑誌などへの掲載が期待される。
        3. インターネットを最大限に生かす
           1. twitter、facebook、blogなどでの集客
  3. 資金計画、損益計画、資金繰り計画
     1. 損益計画書
  4. 要員計画
     1. 0人
  5. 事業スケジュール
     1. ４，５月内装工事及び機材設置、テスト稼働
     2. ６月開店
     3. 事業が軌道にのる時期を6ヶ月後に想定

1. その他
   1. 創業者プロフィール（事業は人なりです。恥ずかしがらずに堂々と！）
      1. 創業者の人柄、キャリア
         1. 東京女子体育大学出身
         2. スキー部
         3. 明るさと体力に自信あり
      2. 創業者の経歴、資格、その他
         1. 浜田山　◯◯◯◯
            1. 基礎から主職人として製造と品質に責任を持つ
            2. 就労期間　6年と１ヵ月
         2. 石窯パンの店　◯◯◯
            1. ノースと並行し約5ヶ月
            2. 惣菜パンの売れ筋
            3. 収益の仕組みを習得
         3. ローソン本社直営店舗
            1. 西永福店　１年と４カ月
            2. 法務省店　６カ月
      3. 家族環境等のプロフィール
         1. 創業者の生家は、信州長野県塩尻市で無農薬有機栽培での米農家である。
   2. 協力者、支援者
      1. ホシノ天然酵母
      2. 個人パン屋さんの開業先輩ネットワーク
      3. 店内装飾及びPOP担当　長女
         1. 女子美術大学付属中学校、高校
         2. 文化服装学園卒業
         3. FOXEY入社
      4. インターネット担当　長男
         1. twitter、facebook、blogなどでの集客

予想損益計算書

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 損益計算表 | | 開業後の見通し　月間平均 | | 単位：円 |  |  |  |
|  |  | 開業時 | 軌道に乗った後 | |  |  |  |
|  |  | 2012年5月 | 2012年10月 |  |  |  |  |
|  | 売上高 | 520,000 | 1,183,000 | 平均客単価×一日客数×月刊営業日数 | | | |
|  | 売上原価 | 182,000 | 295,750 | 原価25％ルール（当初ロス多35%） | | |  |
|  | 売上総利益 | 338,000 | 887,250 |  |  |  |  |
| 経費 | 人件費 | 0 | 0 |  |  |  |  |
|  | 家賃 | 150,000 | 150,000 |  |  |  |  |
|  | リース | 19,200 | 19,200 | 1,233,750円、6年リース | |  |  |
|  | その他 | 50,000 | 50,000 | 光熱費他 |  |  |  |
|  | 経費合計 | 219,200 | 219,200 |  |  |  |  |
|  | 利益 | 118,800 | 668,050 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 売上高計算 | |  |  |  |  |  |  |
|  | 客単価 | 一日客数 | 月刊営業日数 |  |  |  |  |
| 当初 | 500 | 40 | 26 | 520,000 |  |  |  |
|  | ついで買い増加 | 認知向上 |  |  |  |  |  |
| 軌道後 | 650 | 70 | 26 | 1,183,000 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |