

## まちなか活用交流会

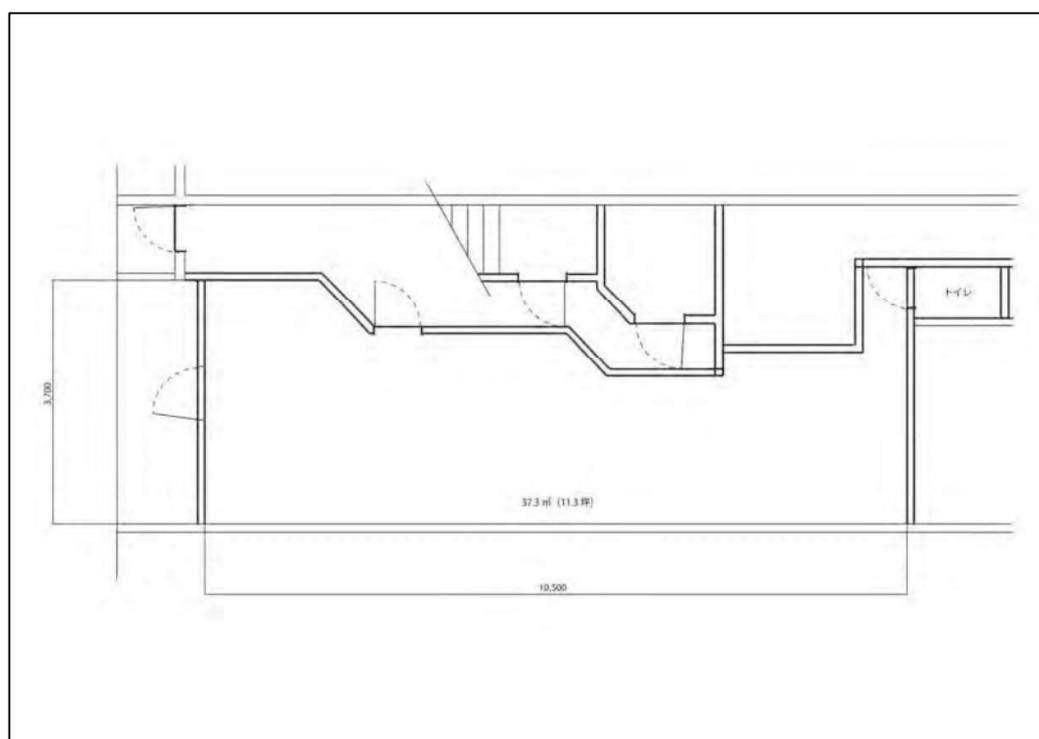
### グループワーク

## 『模擬事業計画をつくろう』

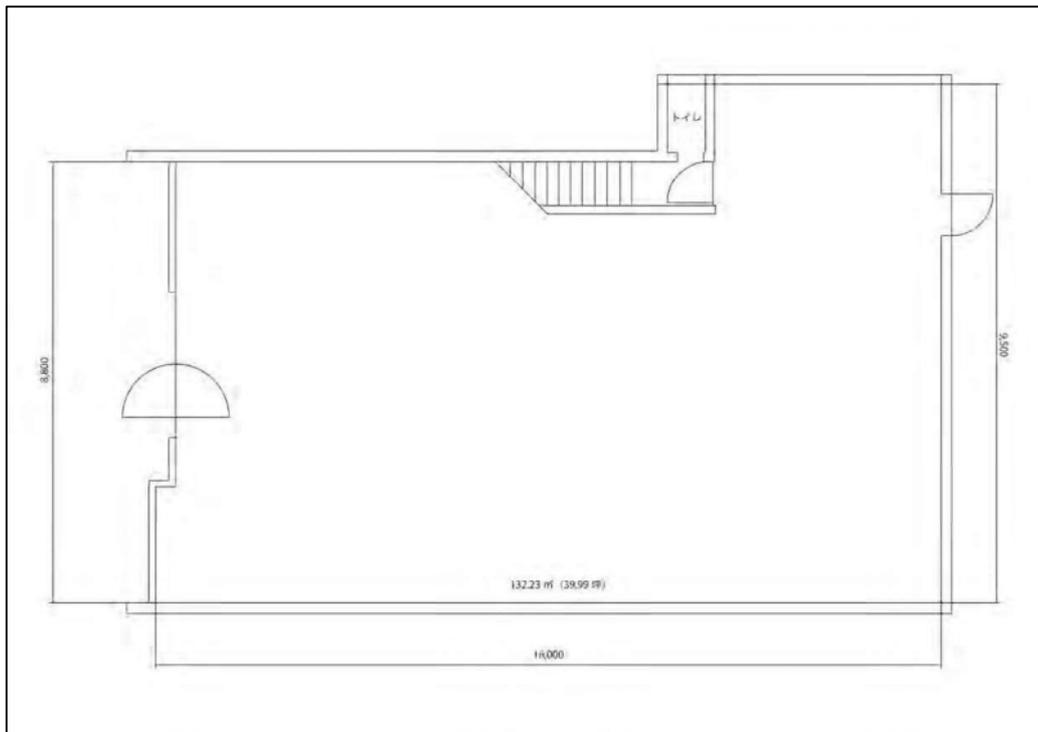
【ねらい】空き物件を見た時に「どうしたら活用できるか」という前向きな思考をするためのトレーニング

【資料】平面図（富士本町・吉原商店街各1物件）、写真、地図、創業計画書

### ■物件例：富士本町商店街



■ 物件例：吉原商店街



■創業計画書（日本政策金融公庫HPより）

### 創業計画書

(平成 年 月 日作成)

お名前

1 創業の動機 (創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

2 経営者の経歴等 (経歴については、勤務先だけでなく、副業等や投資、身につけた技術等についても記載してください。)

3 取扱商品・サービス

4 取引先・取引関係等

5 従業員

6 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方の名前) (お借入の状況)

7 必要な資金と調達方法

8 事業の見通し (月平均)

9 自由財調達 (追加でアポイントメントしたいこと、事業を行ううえでの備考、欲しいサービス等)

10 創業の動機 (創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

11 経営者の経歴等 (経歴については、勤務先だけでなく、副業等や投資、身につけた技術等についても記載してください。)

12 取扱商品・サービス

13 取引先・取引関係等

☆ この事業計画書は、ご自身の事業計画をまとめるための資料としてご利用いただけます。本事業計画書は、ご自身の事業計画をまとめるための資料としてご利用いただけます。本事業計画書は、ご自身の事業計画をまとめるための資料としてご利用いただけます。

☆ この書類に添付して、お借入の申請書と一緒に提出してください。

☆ この書類に添付して、お借入の申請書と一緒に提出してください。

☆ この書類に添付して、お借入の申請書と一緒に提出してください。

項目	金額	単位	備考	金額	単位	備考	金額	単位	備考
売上原価		万円			万円			万円	
家賃		万円			万円			万円	
電気代		万円			万円			万円	
水道代		万円			万円			万円	
ガス代		万円			万円			万円	
通信費		万円			万円			万円	
その他		万円			万円			万円	
合計		万円			万円			万円	

ほかに参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。

(日本政策金融公庫 国民生活事業)

## グループ発表

### 2班：富士本町商店街

#### ○鉄板焼き店

- ・店名は、粉もんや=こんなもんや
- ・富士本町は個性的な夜の飲食店が多いので、昼間の営業する店を選んだ
- ・周囲に学習塾が多いので、子供をターゲットに考えた
- ・鉄板焼きスペースだけではなく、キッズスペースを併設することで、昼間ママさん達が子どもを遊ばせながら集うことができる

### 4班：吉原商店街

#### ○木工室（DIYスペース）

- ・吉原商店街と言えば祇園祭。お祭りの木札を作る木工室など、時間貸しをする
- ・ターゲットは家族連れ（競合はジャンボエンチョー）
- ・ネット販売も視野に入れる

### 3班：富士本町商店街

#### ○無農薬野菜・惣菜販売店

- ・まずはニーズを検討。自分の力でお客さんをお呼べる商品として、無農薬野菜を選択した
- ・金沢豆腐店にも出店してもらう（お惣菜、がんもどき）
- ・金時のかつ皿も提供
- ・キッズスペースを設置
- ・ターゲットは主婦（販売競合はマックスバリュー）

### 1班：吉原商店街

#### ○無農薬野菜サンドイッチ屋

- ・駅に近い立地を生かして、本を読みながら時間が過ごせる。子供たちも安心して過ごせる
- ・塾までの間、勉強に勤しむことができる
- ・夜は立ち飲み屋（大人の空間）として、異色な組み合わせで事業展開

## 講評 富士市商工会議所 水本吉昭 氏

1班：時間帯で業態を変えていく。吉祥寺にも見られる形態だと思う

2班：粉もんやというネーミングが良い。さらにニーズを探るべきなのでは

3班：地元の有力食材を取り入れるという視点はいい

4班：まずはニーズを探してみしてほしい

創業計画書のどこから書けばいいのか聞かれたが、「3.取り扱い商品、サービス（＝コンセプト）」「ターゲット（＝ニーズ）」から考えた上で、自分のセールスポイント（コア・コンピタンス）を考えていくとよい。その上で、「8.事業の見通し」を見極める。

最近は、創業補助金もあるが、一時的であってもやはり自己資金は必要である。事業費の最低でも1割、理想は3割は用意するべき。



3班：地元の有力食材を取り入れるという視点はいい

4班：まずはニーズを探してみしてほしい

創業計画書のどこから書けばいいのか聞かれたが、「3.取り扱い商品、サービス（＝コンセプト）」「ターゲット（＝ニーズ）」から考えた上で、自分のセールスポイント（コア・コンピタンス）を考えていくとよい。その上で、「8.事業の見通し」を見極める。

最近は、創業補助金もあるが、一時的であってもやはり自己資金は必要である。事業費の最低でも1割、理想は3割は用意するべき。



## 参加者アンケート

### ○住まい

市内	富士宮市	未回答
13	1	1

### ○年代

20代	30代	40代	50代	60代以上
0	2	4	2	7

### ○所属（複数回答）

不動産オーナー	起業・出店希望者	商店街関係者	一般	その他・未回答
1	1	7	5	2

### ○参加のきっかけ（複数回答）

メールニュース	お知り合い	Web	配架チラシ	その他・未回答
3	6	3	5	1

### ○ワークの内容

とても良い	良い	普通	あまり良くない	悪い
3	9	3	0	0

### ○日時・会場

とても良い	良い	普通	あまり良くない	悪い
2	10	3	0	0

### ○交流会全体について

とても良い	良い	普通	あまり良くない	悪い
1	11	2	0	0

### ○その他のご意見（原文ママ）

- ・3回目にして初めての参加でしたが、タメになりました。
- ・地元の商店街のまちづくりを真剣に考えなければならないと思いました。
- ・自分の店にも参考にさせていただきます。
- ・実際にワークで活用方法について考えるのが大変でしたが、新鮮でした。（自分の店を構える商店街で一から事業を考えることは今までなかったの。）

- ・起業を考えている人を対象としてシリーズ開催
- ・短時間でしたが、条件設定の中でいろいろなアイデアがあって面白かったです。

○今後の希望（原文ママ）

- ・色々なアイデア（商品や技術）を発表したり、それを育てる勉強会等
- ・あなたも商店主で出店した店の視察会や話を聞く会
- ・商店街の再興の具体的な事例とアプローチの方法、新規事例の発掘
- ・長期的スパンに立った日本経済の方向の勉強会や講演会