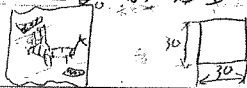


事業計画書アイデアノート

3年 M科 8 班

1. 班のメンバーを記入してください。

2. 新しい商品・サービスの概要 (どんな商品・サービスを提供するのか)

食べれる柿の葉を使い、見た目をできるだけ可愛く、食べれる柿の葉寿司
一口サイズだからコンビニで売ることが出来る。(お土産屋さんに置くのもあり)
柿の葉を切りぬいて寿司に巻く → 

3. 事業の使命・目的 (この事業によって実現したいことはなんですか?)

かきの葉寿司のダサく暗いイメージをつぶして。
ユニークでSNS栄えるようにする。かきの葉への印刷という技術をも
自社ブランドとして使っていく。

3. 対象となる顧客

奈良県への観光客 (外国人)
奈良県民のおいちゃん、おばあちゃん
県外の若者

4. 市場の環境やライバルは?

コンビニにおにぎり
ブランド柿の葉寿司

5. 仕入・生産計画を立てよう

どうやってその商品・サービスをつくりますか
商品・サービスをつくるために必要なものはなんですか

チャーハンまぜ機で酢めしをまぜることで、速く冷まして
酢めし、かり米全体にいきわたらせる。(前からある機械で生産性UP)

仕入れ

みぎさ、たなか、平宗から一口サイズの柿の葉寿司を仕入れる。

2. 鮭やさばを市場から仕入れている @

3. 米はヒノヒカリ(奈良県産)

サモ 2200円/kg 1kgより 22円/kg 米5円 葉一枚15円

6. 販売計画を立てよう

誰に、どのような状況で利用してもらいますか
いくらで、いくつ売りますか



1kgより 約22円 (サモ) , 30円 (さば)

売れ残りとかいふのは
種類を増やそう

1個あたり 100円 (税抜き)

包装フィルム (透明): 1円1枚 (0.02円)



かきの葉 15円/枚

コンビニ 500店 846人

観光客 4000万人の500人に1人が買うと考え

バラ売りもするか、箱に4個入りで売る
お土産屋では10コパック

7. もうかるかどうか確かめてみよう。

どれくらい売れるだろうか (売上高の予測)

経費はいくらかかるだろうか (人件費、その他の経費、支払利息など)

最終的に利益はどれくらいあるだろうか

材料費: サモ + 米 + 包装フィルム + かきの葉 = 43円

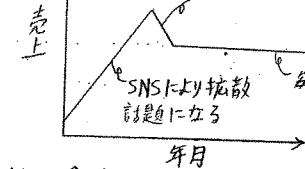
高調になろう → さば + 米 + 包装フィルム + かきの葉 = 51円
増やす

サモ利益: $100 - 43 = 57$ 円

さば利益: $100 - 51 = 49$ 円

はじめのネタはサモ一種類
で売るのがいいかも

ブームが来るとおし売上がる。



コンビニの1円/年 + お土産屋の1円/年

3650万 + 8000万

1億1650万円/年売れる

1人1枚 5人 × 300万 = 1500万円/年

○その他、コメント 機械代: 8.305万円

利益: 3495万円/年

全コンビニで売れる数 (合計)

1000コ/日 → 365000/年

全お土産屋で売れる (合計)

10コパック × 100 × 4000万人 × 500

= 1000 × 8万

= 8000万円/年売れる

3650万円/年