

■キャバクラ新規店舗 事業計画書サンプル

キャバクラ新規オープン時の事業計画書になります。
キャバクラなど風営法に関わる許認可営業の場合、金融機関からの融資が受けられない場合が多く、キャバクラをコンサルする法人などで、融資申請すると良いかもしれません。

金融機関への提出時は、「自社プロフィール」「将来のビジョン」「競合他店との差別化」「顧客のメリット」「販促計画」などが、必要になると思いますが、収支計画サンプルになります。

女子出勤15名と、一般的なキャバクラモデルで作成しました。
近隣に出勤40名を超える大型店舗がある場合は、このサンプルデータでは役に立たないでしょう。

市場や競合他店、立地条件、地域性によって、数値がかなり異なるかと思いますがあくまでも、一般的な数値として参考にして頂ければ幸いです。



株式会社 イズムコンピューターシステム

2017/8/28

■出店地域商圈の概要

◎新規出店場所

M市M駅前繁華街

M市内の繁華街は、駅前にしかなくキャバクラなどの店舗も集中している。

◎商圈

M市内人口25万人

男性25～60歳人口 60000人

女性25～60歳人口 60000人

M駅利用人口 35000人/日

平均所得 319万円/年

◎キャバクラ営業競合店舗

	女子出勤	月出勤	月間客数
A店	20名	600人	900人
B店	15名	450人	675人
C店	15名	450人	675人
D店	10名	300人	450人
F店	10名	300人	450人
G店	10名	300人	450人
総客数			3600人

※月間女子出勤人数×30日×1.5を月間客数とする。

●商圈の仮説

※キャバクラの利用は、月に1度と仮定

※25歳～60歳までの人口の10%をキャバクラ利用人口と仮定

◎競合他店に対しての商圈内キャバクラ利用人口比率

○キャバクラ利用総人口/60000人×10%=6000人

○競合他店利用人口/3600人

利用人口比/3600人÷6000人=60%

■売上予測

◎店舗情報

営業時間 20:00～01:00 /営業時間5時間

《料金システム》

Regular料金	1SET 50分	5000円
VIP料金	1SET 50分	7000円

指名料金	2000円
------	-------

席数40席(有効席数20席)

予想客単価	14000円
-------	--------

女子出勤人数/日	15人/日
----------	-------

月間集客人数	750人
--------	------

月間売上予測	$750人 \times 14,000円 = 1,050,000円$
--------	------------------------------------

■女子給与

※都心ではなく地方での女子給与の時給サンプルになります。
ホステスの時給は地域性がありますので、ご注意ください。

◎女子時給保証期間

	時給	勤務時間	日給
女子1	¥4,500	5	¥22,500
女子2	¥4,500	5	¥22,500
女子3	¥4,000	5	¥20,000
女子4	¥4,000	5	¥20,000
女子5	¥4,000	5	¥20,000
女子6	¥3,500	5	¥17,500
女子7	¥3,500	5	¥17,500
女子8	¥3,500	5	¥17,500
女子9	¥3,500	5	¥17,500
女子10	¥3,500	5	¥17,500
女子11	¥3,500	5	¥17,500
女子12	¥3,500	5	¥17,500
女子13	¥3,500	5	¥17,500
女子14	¥3,500	5	¥17,500
女子15	¥3,500	5	¥17,500
女子給/日			¥280,000

開店保証期間中月間女子給金額

280,000円 × 25日 = 7,000,000円

◎女子時給保証期間終了後(3か月後)

	時給	勤務時間	日給
女子1	¥4,000	5	¥20,000
女子2	¥4,000	5	¥20,000
女子3	¥4,000	5	¥20,000
女子4	¥3,500	5	¥17,500
女子5	¥3,500	5	¥17,500
女子6	¥3,000	5	¥15,000
女子7	¥3,000	5	¥15,000
女子8	¥3,000	5	¥15,000
女子9	¥3,000	5	¥15,000
女子10	¥2,500	5	¥12,500
女子11	¥2,500	5	¥12,500
女子12	¥2,500	5	¥12,500
女子13	¥2,500	5	¥12,500
女子14	¥2,000	5	¥10,000
女子15	¥2,000	5	¥10,000
女子給/日			¥225,000

開店保証期間終了後月間女子給金額

225,000円 × 25日 = 5,625,000円

※この数値には、女子バック料金は含まれておりません。

■収支計画

■新店舗基本情報

男子スタッフ数	4人
女子キャスト数	15人
有効席数	20席
営業時間	20:00～01:00(実稼動5時間)
客単価	14000円

■売上計画月間

項目	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目
月間客数	450	550	650	750
客単価	¥14,000	¥14,000	¥14,000	¥14,000
月間売上	¥6,300,000	¥7,700,000	¥9,100,000	¥10,500,000
飲食原価	10%	10%	10%	10%
女子歩合給比	2%	4%	5%	7%
女子歩合給額	¥126,000	¥308,000	¥455,000	¥735,000
女子基本給与	¥7,000,000	¥7,000,000	¥7,000,000	¥5,625,000
②粗利	¥-1,456,000	¥-378,000	¥735,000	¥3,090,000
①-②純利益	¥-3,051,000	¥-1,973,000	¥-860,000	¥1,095,000

■月間経常経費

開店3ヶ月間は償却なし

項目	金額
男子給与手当	¥1,000,000
法定福利費	¥125,000
光熱費	¥50,000
家賃	¥250,000
通信費	¥30,000
宣伝広告費	¥50,000
事務費	¥10,000
設備リース料	¥30,000
その他諸経費	¥50,000
原価償却費用	¥0
②合計金額	¥1,595,000

※男子給与 25万円×4名

開店4ヶ月目より償却あり

項目	金額
男子給与手当	¥1,000,000
法定福利費	¥125,000
光熱費	¥50,000
家賃	¥250,000
通信費	¥30,000
宣伝広告費	¥50,000
事務費	¥10,000
設備リース料	¥30,000
その他諸経費	¥50,000
原価償却費用	¥400,000
②合計金額	¥1,995,000

※女子歩合給比率

指名料2000円→バック1000円 同伴料4000円→バック4000円 ドリンクバック10% フードバックなし
を時給以外のバック料金として、概ね売上の5%～8%前後、女子給与支給額が増えます。

■ 初期投資

収支計画に基づいた投資をする必要があります。
資金に余裕を持たせ、予期せぬ出費に対応できるようにしましょう。
無計画な投資は、後々営業に支障をきたすのでご注意ください。

◎ 初期投資金額

物件礼金敷金	¥1,000,000
内装費	¥8,000,000
備品費用	¥500,000
設備費用	¥800,000
酒類仕入	¥600,000
寮備品費用	¥500,000
広告宣伝費	¥300,000
開店準備人件費	¥1,000,000
開店赤字資金	¥6,000,000
運転資金	¥1,000,000

初期投資合計金額 **¥19,700,000**

※開店3ヶ月は、女子キャストの給与を保証しないといけない為、赤字となります。
その分の

■サンプル数値の説明

※収支サンプルの数値は、あくまでも仮説のもとに計算しております。
算出方法は下記の通りとなりますのでご確認ください。

●キャバクラ利用総人口の算出

ネットなどでその地域の25歳～60歳までの男性の人口を調べます。
その人口のうち10%がキャバクラに通う男性と仮定します。

立地により流動人口なども考慮して仮説を立て算出します。

●キャバクラ利用人口比率

1、競合他店の女子出勤人数の合計を調べます。
(1日平均何人のホステスが出勤しているか？を調べます。)

2、全ての店がマンツーマン営業していると仮定し
競合他店女子出勤合計人数×30日＝実質キャバクラ利用人数、と仮定します。

3、実質キャバクラ利用人口÷キャバクラ利用人口＝キャバクラ利用比率、とします。

この数値が100%を超える立地の場合は、厳しい営業になる可能性があります。

●客単価予測金額

客層にもよりますが、キャバクラの平均滞在時間は2セット分なので
2セット分の料金が、客単価になる場合が多いです。
(案内所を使用する場合、その比率によって客単価が下がります。)
VIP席などがある場合は、その料金を考慮しましょう。

ここでは、書き計算式で算出しています。
(REGULARセット料金×2+VIPセット料金×2+指名料×2)÷2

●月間集客人数予測

立地条件や、お店の規模と女子出勤人数にもよりますが
キャバクラに来店するお客様は、居酒屋などで食事を済ませた後、来店するケースが多いので
同じ時間帯に来店が集中するケースが多いです。
その為、通常は満席数×1.5くらいが、一般的な集客人数になります。

ここでは、女子出勤人数15名、有効席数20席で算出しています。

$20 \text{席} \times 1.5 \times 25 \text{日(月間営業日数)} = 750 \text{人}$

※有効席数は、席数合計の半分になります。(女子キャストが横に座る為)

※女子出勤人数が席数より大幅に少ない場合は、(出勤人数×2)程度で算出します。
女子キャスト1人に対して、2人のお客様が1日に来店する計算です。

●月間売上予測

月間集客人数×予測客単価が月間の売上予想金額になります。