

# 事業計画書

---

2024年5月17日  
合同会社ビッグうさぎ

# 目次

---

1. エグゼクティブサマリー

2. 会社概要

3. 事業概要

4. ビジネスモデル

5. 収支計画

6. 資金計画

# 1. エグゼクティブサマリー

## 背景

これまでヴィーガン関連事業を展開する中で高級志向のヴィーガンレストランが無く自社で取り組むことを決意。

## 事業内容

大阪市内に高級ヴィーガンレストランを2024年12月にオープンする。

## サービス

ヴィーガン高級ナイトレストラン（コース料理がメイン）客単価9,500円を提供。

## 店舗の特徴

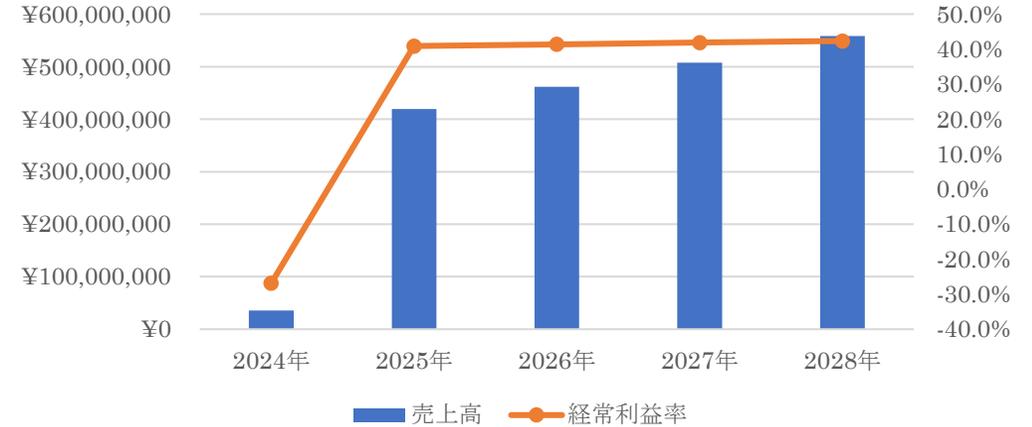
一流のフレンチにも負けないサービスを提供しつつ価格は抑えたヴィーガン料理。

## 収益

営業開始後まずは月商3,000万円を達成し継続的な黒字化を実現。その後全国に展開していく。

合同会社ビッグうさぎは2020年に設立し、これまでヴィーガン向けサービス（国内ヴィーガンレストランのポータルサイト運営やヴィーガン婚活事業）を展開してきた。事業を通じて飲食店経営者や多くのヴィーガン達と触れる中で“高級志向のヴィーガンレストラン”が無いこと、夜遅くまで営業しているヴィーガンレストランが無いことに着目。将来的にヴィーガン市場は拡大傾向にあることから当社がこの領域に参入することでヴィーガン市場全体の底上げ、裾野を広げていくことを目標としている。1号店が軌道に乗った後には東京、さらに日本全国に展開し事業規模の拡大を図る。

5か年収支計画



	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
売上高	¥35,340,000	¥419,634,000	¥461,597,400	¥507,757,140	¥558,532,854
変動費	¥16,963,200	¥201,424,320	¥221,566,752	¥243,723,427	¥268,095,770
売上総利益	¥18,376,800	¥218,209,680	¥240,030,648	¥264,033,713	¥290,437,084
販売管理費	¥27,860,000	¥46,560,000	¥48,960,000	¥51,360,000	¥53,760,000
営業利益	¥-9,483,200	¥171,649,680	¥191,070,648	¥212,673,713	¥236,677,084
経常利益	¥-9,483,200	¥171,649,680	¥191,070,648	¥212,673,713	¥236,677,084
経常利益率	-26.8%	40.9%	41.4%	41.9%	42.4%

資金調達希望：¥63,880,000  
 希望実行時期：2024年7月  
 調達方法：クラウドファンディング  
 想定還元方法：割引利用券

(資金使途)  
 ・店舗保証金：¥10,000,000  
 ・内装工事費：¥16,000,000  
 ・その他初期：¥22,980,000  
 ・運転資金：¥14,900,000

## 2. 会社概要

### 会社概要

会社名	合同会社ビッグうさぎ
設立日	2020年12月22日
所在地	兵庫県宝塚市仁川月見ガ丘11-2

### 事業内容

1. ヴィーガン/プラントベース関連事業のポータルサイトの運営
2. ヴィーガン/プラントベース婚活結婚に関する情報提供サービス業
3. ヴィーガンレストラン/ベジタリアンレストラン/プラントベースレストラン紹介ガイドの運営
4. ヴィーガン/プラントベースのレストラン店舗へのコンサルタント業務
5. 前各号に付帯又は関連する一切の業務

## 2. 会社概要

### 既存事業内容



- ヴィーガンガイド
- <https://veganplant.org/>
- ヴィーガン/プラントベース/ベジタリアンのレストランカフェ紹介ガイド
- 月間約260万PV



- ヴィーガン婚活
- <https://www.konkatsu.org/>
- ヴィーガン/ベジタリアンの方専用の婚活サイト
- 累計約1,000名の登録



- ヴィーガンスタート
- <https://veganstart.jp/>
- ヴィーガンの管理栄養士が作るヴィーガン情報サイト

### 3. 事業概要

#### コンセプト

私たちの夢は、動物を食べる文化を減らし、より優しい世界を創ることです。

ヴィーガン料理が国境を越えて人々をつなぐ食文化として認識される日を夢見て、最高級のおもてなしとコース料理を提供する「リオ・ホワイト」を開くことにしました。

「リオ・ホワイト」では、世界最高のフレンチレストランに匹敵する体験をお届けします。  
ポータードアマンが迎える瞬間から、特別な物語が始まります。  
支配人、フロアマネージャー、配膳担当、ソムリエ、そして補佐役のすべてが一体となり、訪れるお客様を別世界へと誘います。

昼の営業は行わず、夜18時から深夜2時までの営業とすることで、他のヴィーガンレストランとの共存を大切にします。

リオ・ホワイトは、単なるレストランではなく、特別な体験を通じてヴィーガン文化の素晴らしさを感じていただく場所です。

最高級の料理とサービスを通じて、ヴィーガン料理の魅力を存分に味わっていただきたいと思っています。

動物愛護と持続可能な未来のために、私たちの一步が皆様の心に届くことを願っています。

リオ・ホワイトでお会いできる日を心より楽しみにしております。

### 3. 事業概要

#### 店舗概要

店舗名	リオ・ホワイトヴィーガンレストラン
所在地	大阪府大阪市
開業	2024年12月
営業時間	18:00 – 26:00
定休日	なし
広さ	約100坪
席数	テーブル数：30 席数：120（半個室）

提供メニュー	和と洋のヴィーガン料理のコース コース料理+2名で1本ワインボトル
コース1	¥7,000
コース2	¥9,500
コース3	¥15,000
遅い時間	アラカルト



提供メニュー一例



- 出店予定エリア
- 繁華街以外（繁華街のはずれ）
- 梅田、難波）からタクシーで、1,000円から1,500円で行ける場所そ想定
- 一つのお店に行くのに、わざわざタクシーを使う、ここにも「気持ちいい」「いいかつこしたい」「あのお店でなければ、ぜったいにだめだ」という顧客意識
- ブランドイメージや物語性を構築

### 3. 事業概要

#### 運営体制

ポーター&ドアマン	ここからドラマが始まります。
ディレクター	支配人
メートル・ド・テル	フロアマネージャー
シェフ・ド・ラン	配膳
ソムリエ	ワインの選択からドリンク担当
コミ・ド・レストラン	シェフ・ド・ランの補佐をする

- 世界で一番のフレンチレストランに勝ると劣らない、ホールスタッフの、シェフドラン（ウエイターの格付けの一つの呼称）を、TDLやUSJのキャストやクルーのように、ただ歩いているだけでも演出が楽しめるように、ある意味、【リオ・ホワイト】も、ポータードアマンがお客様をお招きするところから、既に演出が始まって行く流れを大切にしています。
- 担当者が、それぞれの立場で、お客様が楽しめる世界に入り込んでいただきます。また、初めてのお連れの方を連れ立って来店された場合には、凄いと驚きの言葉を言っていただけのようなサービスを行います。
- お客様への一つ一つの体験型、高級フレンチレストランを超える、サービスを楽しんでいただける、構成や演出を行っていくこととなります。



シェフ・ド・ランのイメージ

### 3. 事業概要

#### 店舗の特徴

#### 最高級のおもてなしを行う、ヴィーガンレストラン

ヴィーガンの  
コース料理は  
めずらしい。  
且つ  
夜遅くまで営業  
している店舗は  
無い。

最高級  
フレンチと同等の  
サービスを提供  
しながらも  
比較のお手頃な  
価格でコース料理  
を提供。

他社  
ヴィーガンレストラン  
との間で、  
お客様の取り扱いなどが  
行われなかったために、  
ランチ提供は行わず  
あくまで  
共存関係を構築

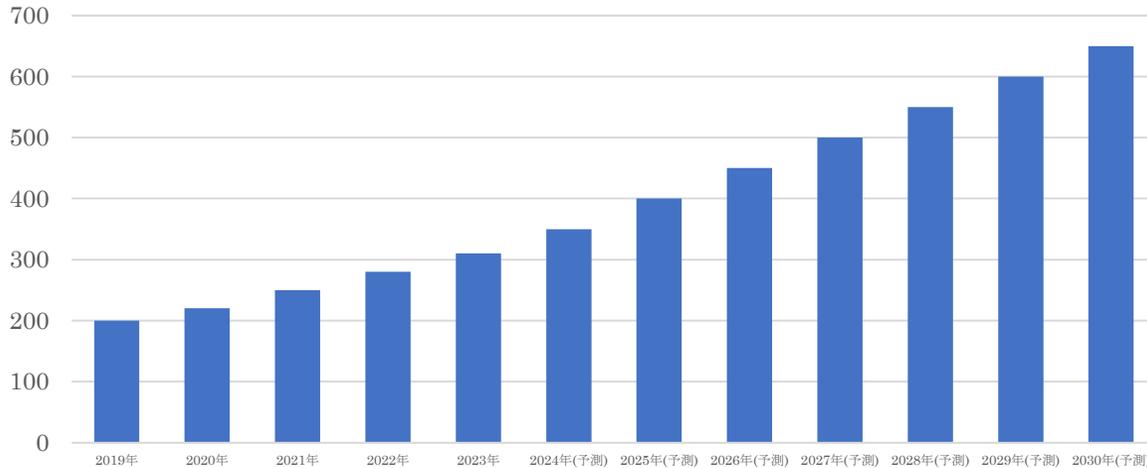
毎日、有名な  
ストリート  
ミュージシャンによる、  
2回のライブ演奏を  
行う

お客様への一つ一つの体験型、高級フレンチレストランを超えるサービスを楽しめる構成や演出

### 3. 事業概要

#### 市場性

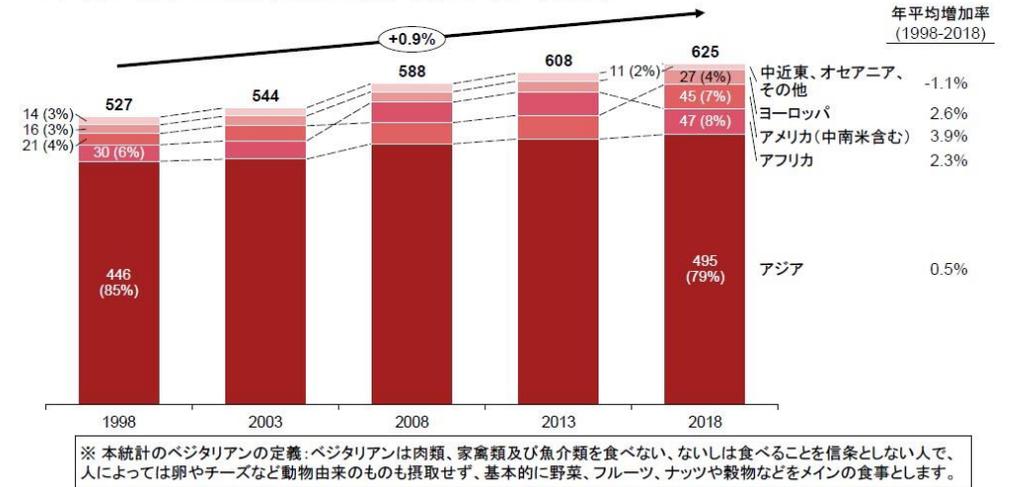
日本のヴィーガンビジネス市場



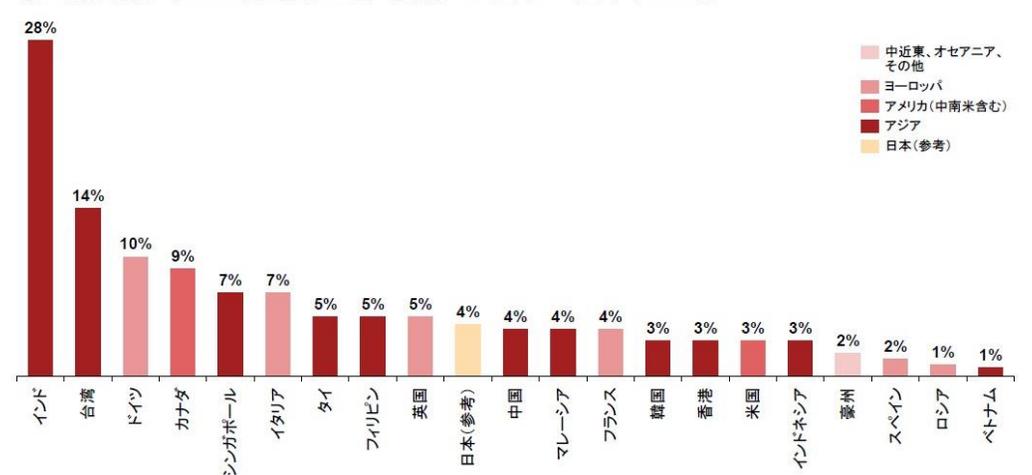
単位：億円

- 日本のヴィーガンビジネス市場は、急速に成長しています。以下は最新の市場規模と予測に関する情報です。
- 2021年には、日本の植物ベースの食品市場は約340億円と推定されていました。この市場は、2027年までに730億円に達すると予測されています (IMARC Reports) (Market Data Forecast)。
- ヴィーガン食品市場の成長は、消費者の健康意識の高まりや動物福祉への関心の増加により推進されています。また、スーパーやオンラインストアなどの流通チャネルの拡大も成長の要因となっています (Market Data Forecast)。

ベジタリアン等人口の推移(主要100ヶ国・地域<sup>1)</sup>、単位：百万人)



訪日旅行者数上位20の国・地域<sup>1)</sup>の国・地域別ベジタリアン等比率(2018年)



## 4. ビジネスモデル

### 収益構造

初期投資額	
内容	金額
店舗保証金	¥10,000,000
地代家賃	¥880,000
水道光熱費	¥300,000
初期仕入高	¥1,000,000
制服費用	¥500,000
什器備品	¥8,000,000
採用広告費	¥500,000
内装工事費	¥16,000,000
諸経費（不動産手数料等）	¥2,000,000
クラウドファンディング手数料	¥9,800,000
合計	¥48,980,000

収益構造	
内容	金額
平均客単価	¥9,500
席数	120
席稼働率	50%
回転率	2
1日来店数	120
営業日数	30
見込月商	¥34,200,000
変動費	
内容	割合
変動費	48%

固定費	
内容	金額
地代家賃	¥880,000
水道光熱費	¥800,000
広告費	¥200,000
旅費交通費	¥900,000
その他経費	¥1,000,000
合計	¥3,780,000

## 4. ビジネスモデル

### 集客方法

1. ヴィーガンレストランポータルサイトの活用  
自社運営のヴィーガンレストランポータルサイト（PV260万）を最大限に活用し、リオ・ホワイトの魅力を発信。特集記事やバナー広告、特別クーポンの配布などを通じて、サイト訪問者に直接アプローチ。
2. 競合店がない夜営業のアピール  
夜の時間に営業するヴィーガンレストランが少ないことを強調し、特別なディナー体験を提供することをアピール。カップル向けのロマンチックなディナープランや特別な記念日プランを用意し、特別な夜を過ごしたい顧客をターゲットとする。
3. ストリートミュージシャンによるショーの宣伝  
毎晩開催されるストリートミュージシャンのショーを目玉にし、リオ・ホワイトでの食事が単なる食事以上のエンターテイメント体験であることを強調。SNSやポータルサイトでショーの様子をライブ配信したり、過去のショーの映像を共有したりして、興味を引いていく。
4. ヴィーガン向け広告展開  
ヴィーガン雑誌やオンラインメディア、SNSなどのヴィーガンコミュニティにターゲットを絞った広告を展開。リオ・ホワイトの高級感と独自の体験を強調し、興味を引いていく。
5. SEOとコンテンツマーケティング  
「ヴィーガンレストラン 東京」や「夜のヴィーガンディナー」などのキーワードでSEO対策を行い、検索エンジンでの上位表示を目指す。また、ヴィーガンに関するブログ記事やレシピ動画などのコンテンツを定期的に発信し、リオ・ホワイトへの関心を高めていく。
6. インフルエンサーマーケティング  
ヴィーガンライフスタイルを発信するインフルエンサーと提携し、リオ・ホワイトでの食事体験をシェアしてもらう計画。インフルエンサーのフォロワーにリーチし、新規顧客の獲得を目指す。

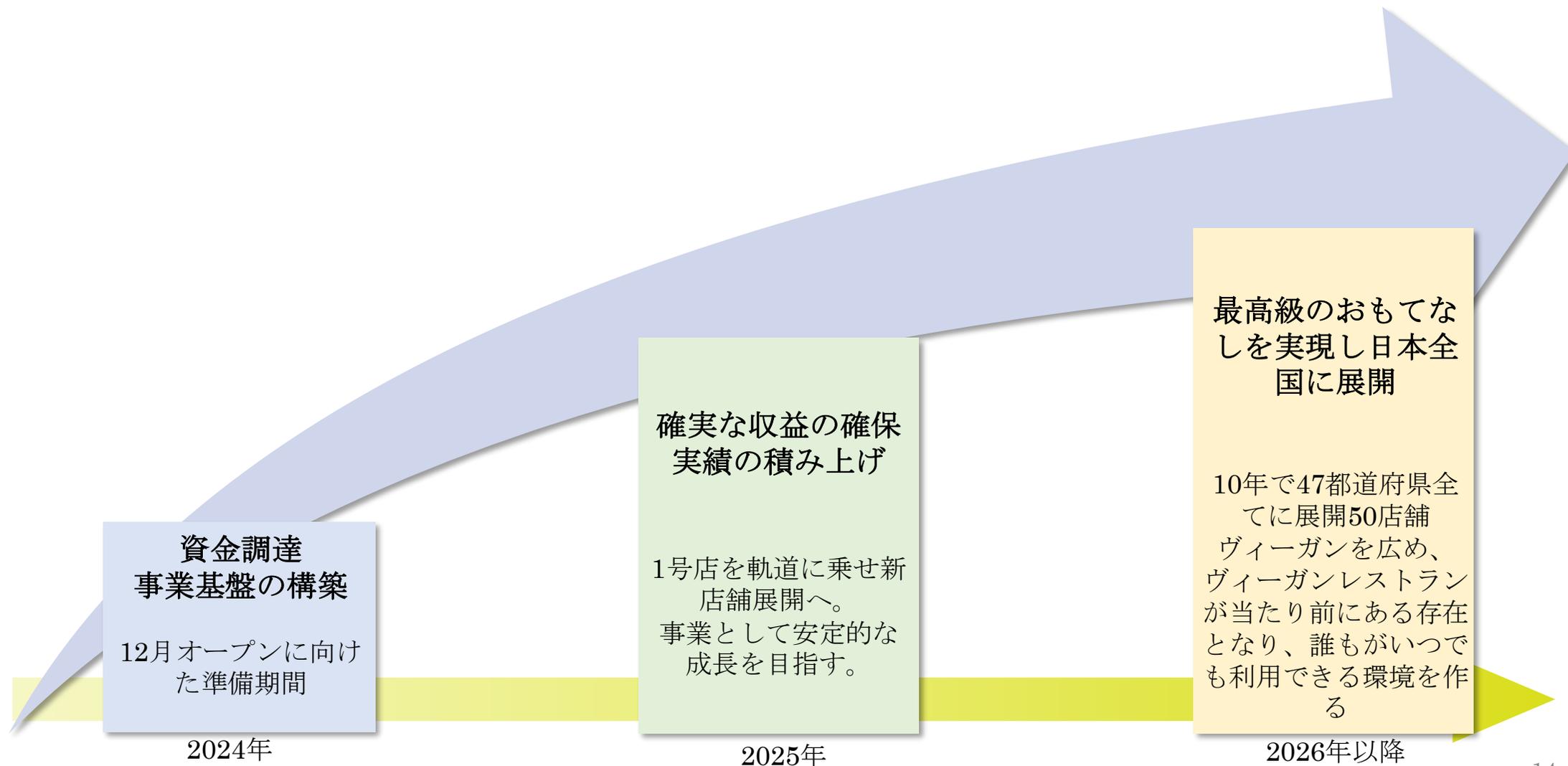
## 4. ビジネスモデル

### 短期スケジュール

	2024年5月	2024年6月	2024年7月	2024年8月	2024年9月	2024年10月	2024年11月	2024年12月
クラウドファンディング期間	←————→							
物件選定	————→							
店舗契約				↔				
内装工事					←————→			
お客様の予約開始					←————→			
スタッフ研修							↔	
オープン								←————

## 4. ビジネスモデル

将来ビジョン



## 5. 収支計画

### 収支計画

	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
売上高	¥35,340,000	¥419,634,000	¥461,597,400	¥507,757,140	¥558,532,854
変動費	¥16,963,200	¥201,424,320	¥221,566,752	¥243,723,427	¥268,095,770
売上総利益	¥18,376,800	¥218,209,680	¥240,030,648	¥264,033,713	¥290,437,084
地代家賃	¥11,760,000	¥10,560,000	¥10,560,000	¥10,560,000	¥10,560,000
水道光熱費	¥1,100,000	¥9,600,000	¥9,600,000	¥9,600,000	¥9,600,000
広告費	¥700,000	¥2,400,000	¥2,400,000	¥2,400,000	¥2,400,000
旅費交通費	¥900,000	¥10,800,000	¥10,800,000	¥10,800,000	¥10,800,000
その他経費	¥13,300,000	¥12,000,000	¥14,400,000	¥16,800,000	¥19,200,000
減価償却費	¥100,000	¥1,200,000	¥1,200,000	¥1,200,000	¥1,200,000
販売管理費合計	¥27,860,000	¥46,560,000	¥48,960,000	¥51,360,000	¥53,760,000
営業利益	¥-9,483,200	¥171,649,680	¥191,070,648	¥212,673,713	¥236,677,084
経常利益	¥-9,483,200	¥171,649,680	¥191,070,648	¥212,673,713	¥236,677,084
当期純利益	¥-9,563,200	¥120,154,776	¥133,749,454	¥148,871,599	¥165,673,959

売上対比48%を計上

初年度に保証金も計上

内装費、什器備品費用を20年償却として計算

法人税率30%を想定

## 5. 収支計画

### 売上計画

	2024年1月	2024年2月	2024年3月	2024年4月	2024年5月	2024年6月	2024年7月	2024年8月	2024年9月	2024年10月	2024年11月	2024年12月
客数												120
営業日数												31
月商	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥35,340,000

	2025年1月	2025年2月	2025年3月	2025年4月	2025年5月	2025年6月	2025年7月	2025年8月	2025年9月	2025年10月	2025年11月	2025年12月
客数	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	132
営業日数	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
月商	¥35,340,000	¥31,920,000	¥35,340,000	¥34,200,000	¥35,340,000	¥34,200,000	¥35,340,000	¥35,340,000	¥34,200,000	¥35,340,000	¥34,200,000	¥38,874,000

	2026年1月	2026年2月	2026年3月	2026年4月	2026年5月	2026年6月	2026年7月	2026年8月	2026年9月	2026年10月	2026年11月	2026年12月
客数	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	145.2
営業日数	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
月商	¥38,874,000	¥35,112,000	¥38,874,000	¥37,620,000	¥38,874,000	¥37,620,000	¥38,874,000	¥38,874,000	¥37,620,000	¥38,874,000	¥37,620,000	¥42,761,400

	2027年1月	2027年2月	2027年3月	2027年4月	2027年5月	2027年6月	2027年7月	2027年8月	2027年9月	2027年10月	2027年11月	2027年12月
客数	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	145.2	159.72
営業日数	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
月商	¥42,761,400	¥38,623,200	¥42,761,400	¥41,382,000	¥42,761,400	¥41,382,000	¥42,761,400	¥42,761,400	¥41,382,000	¥42,761,400	¥41,382,000	¥47,037,540

	2028年1月	2028年2月	2028年3月	2028年4月	2028年5月	2028年6月	2028年7月	2028年8月	2028年9月	2028年10月	2028年11月	2028年12月
客数	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	159.72	175.692
営業日数	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31
月商	¥47,037,540	¥42,485,520	¥47,037,540	¥45,520,200	¥47,037,540	¥45,520,200	¥47,037,540	¥47,037,540	¥45,520,200	¥47,037,540	¥45,520,200	¥51,741,294

## 6. 資金計画

### 資金調達計画

資金調達希望：¥63,880,000

希望実行時期：2024年7月

調達方法：クラウドファンディングでの調達

想定還元方法：割引利用券

資金使途	
内容	金額
店舗保証金	¥10,000,000
地代家賃	¥880,000
水道光熱費	¥300,000
初期仕入高	¥1,000,000
制服費用	¥500,000
什器備品	¥8,000,000
採用広告費	¥500,000
内装工事費	¥16,000,000
諸経費（不動産手数料等）	¥2,000,000
クラウドファンディング手数料	¥9,800,000
運転資金	¥14,900,000
合計	¥63,880,000