

# 創業計画書

記入日 平成 〇〇 年 〇〇 月 〇〇 日

## 1 お客様についてお尋ねします

ご住所	〒 〇〇〇-〇〇〇〇 〇〇市〇〇町〇〇〇-〇〇	<input checked="" type="checkbox"/> 自己所有 <input type="checkbox"/> 家族所有 <input type="checkbox"/> 賃貸	電話 番号	自宅 携帯	0266-〇〇-〇〇〇〇 〇〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇
フリガナ	シンキン タロウ		メールアドレス		〇〇〇〇〇@〇〇〇〇.jp
お名前	信金 太郎		生年月日	<input checked="" type="checkbox"/> 昭和 <input type="checkbox"/> 平成	〇〇 年 〇〇 月 〇〇 日

## 2 これまでの経歴を詳細にご記入ください (保有する資格や免許、知的財産権等)

年月	略歴・沿革
平成〇年〇月	専門学校にて調理師免許取得、卒業後ホテル〇〇へ調理人(和食担当)として勤務。
平成〇年〇月	ホテル〇〇退職、修行の為東京の有名ラーメン店〇〇〇〇に勤務 入社後5年目より仕込担当となりスープづくりを学ぶ
平成〇年〇月	創業を計画し退職を予定(修業先のマスターも応援してくれている)
過去の事業経歴	<input checked="" type="checkbox"/> 事業を営んでいた事はない。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいた事があり、現在もその事業を続けている。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたが、今は事業をやめている。(やめた時期: 年 月頃) やめた理由はなんですか (理由: )

## 3 どのような事業をお考えですか?

事業内容(業種)	ラーメン店	創業予定時期	h27年12月	創業場所	〇〇〇駅前
取扱商品や提供サービス					
<ul style="list-style-type: none"> <li>有名店の「のれん分け」による本格ラーメンの提供。</li> <li>日本食の経験もあり、旬の食材や地元の食材を利用したサイドメニューの提供を行う。</li> <li>昼は純粋なラーメン店、夜は居酒屋兼ラーメン店として営業する。</li> </ul>					
ターゲット顧客					
<ul style="list-style-type: none"> <li>駅前の立地を生かし、学生、サラリーマンをターゲットとする。</li> <li>店舗予定地に隣接する市営駐車場(2時間無料)を利用し営業マンを集客する。</li> <li>夜は電車通勤のサラリーマンや宴会の2・3次会の客をターゲットとする。</li> </ul>					
セールスポイントと強み					
<ul style="list-style-type: none"> <li>有名店で修業したラーメンの味には自信がある。(修業元のマスターのお墨付き)</li> <li>夜の営業では和食の経験を生かしたダシの利いたサイドメニュー(おつまみ)の提供が可能。</li> <li>ホテルとラーメン店に勤務した経験から良質で安価な仕入ルートを知っている。</li> </ul>					
どうやって売るか (営業時間や販売促進など)					
<ul style="list-style-type: none"> <li>地元のフリーペーパー誌へ広告を行う。(1回5万円、1年目は3ヶ月おきに掲載予定)</li> <li>ポイントカードを作成し駅前で配布する(通勤通学時間)</li> <li>インターネットの活用。HP及びSNSの活用</li> <li>信用金庫の営業係に当店のチラシを近隣の事業所に配布してもらう。</li> </ul>					

記入例

## 4 なぜ創業を考えられたのですか? (創業の動機と目的、大切にしたい事を教えてください)

- 今は廃業してしまいましたが、昔両親が飲食店を営んでおり、自分も飲食店を営みたかった。
- 親のお店のお客さんが料理を喜んでくれたり、修行していたラーメン店でのお客さんの笑顔が忘れられず、自分でもそういったお店を持ちたいと思った。
- 料理が好きで、研究を重ねおいしい料理を作りたいから

## 5 販売先・仕入先などのお取引先の予定を教えてください。

取引先名(所在地等)	シェア	掛取引の割合(サイト)	取引先名(所在地等)	シェア	掛取引の割合(サイト)
一般個人	100 %	0 %	(株)〇〇食品	50 %	0 %
( )	%	%	岡谷市	30 %	30 %
( )	%	%	××精肉店	20 %	0 %
( )	%	%	富士宮	30 %	30 %
( )	%	%	☆☆青果	30 %	0 %
( )	%	%	諏訪市	30 %	30 %

※ 掛とは=代金あと払いの約束で品物を買うこと、また買う事。(一か月分まとめて請求し翌月末に集金する等)  
※ サイトとは=上記『掛』の入金になるまでの期間を言います。(月末締め翌月末払いなら30日等)

## 6 スタッフの計画を教えてください (雇用する従業員数と一人当たりの月額給与を記入してください)

正社員	1人	パート・アルバイト	1人	社長	1人
	万円		15万円		20万円

## 7 資金計画を教えてください

必要な資金			調達の方法			
資金名	金額の説明	金額	調達先	詳細説明	金額	
設備資金	厨房設備	△〇厨機販売 見積あり	100万円	信金からの借入	設備資金 10年返済 25,000円×120回	300万円
	店舗内外装	〇〇建設 見積あり	200万円	信金からの借入	運転資金 3年返済 14,000円×36回	50万円
			万円	他の金融機関からの借入		万円
	小計		300万円	親族や知人からの借入	返済方法を明記してください (親から 当面返済無)	50万円
運転資金	食材仕入	月25万円×3か月分	75万円	自己資金	信金の預金にて	38万円
	人件費	アルバイト1名月@15万円×3か月分	45万円			万円
	家賃等	月@6万円×3か月	18万円			万円
	小計		138万円			万円
合計		438万円	合計			438万円

## 8 事業の見通し

項目	創業当初(1か月)	1年目	2年目	3年目
売上高 ①	75万円	900万円	1,200万円	1,400万円
売上原価 ②	25万円	300万円	360万円	400万円
経費				
人件費	15万円	180万円	360万円	360万円
家賃	6万円	72万円	72万円	72万円
広告宣伝費	10万円	35万円	20万円	15万円
事務所維持費	5万円	60万円	80万円	80万円
支払利息	0.5万円	6万円	5万円	4万円
その他	5万円	60万円	80万円	100万円
経費合計 ③	41.5万円	413万円	617万円	631万円
利益 ①-②-③	8.5万円	187万円	223万円	369万円

製造業・建設業の方 原価報告書	
材料費	万円
労務費	万円
外注費	万円
燃料費	万円
賃借料	万円
消耗品費	万円
その他	万円
その他	万円
原価合計	0万円

※個人創業の場合は人件費に事業主分を含めない。  
※事務所維持費は水道光熱費や通信費、リース料等。その他は保険料や旅費交通費、接待交際費等。

## 売上高、経費等の算出根拠をご記入ください

①売上高	客単価	席数	営業時間	滞在時間	満席率1年目	満席率2年目	空席率3年目	負荷
昼	850円	20席	3時間	0.5時間	20%	30%	35%	50%
夜	2,000円	20席	5時間	2時間	40%	50%	60%	50%

②原価経費 売上原価は売上高の30%、その他経費も含め勤務時の経験から算出した。  
広告宣伝費は初年度多めとし、3年目以降はHPのメンテナンス費用と小規模広告2回とする。

③人件費 昼3時間×800円、夜4時間(7~11時)×1,200円にて平日5日のみで計算で2年目1名増加

## 9 ご資産の状況

【所有資産・預金等】			【お借入等の状況】				
種類	明細	金額・広さ	借入先	資金用途	現在の残高	残月数	1年間の返済額
預金	諏訪信金	250万円	諏訪信金	住宅ローン	1,340万円	300ヶ月	65万円
国債	諏訪信金	100万円	諏訪信金	マイカーローン	69万円	48ヶ月	18万円
土地	自宅	70坪			万円	ヶ月	万円
建物	自宅	35坪			万円	ヶ月	万円
土地	畑(諏訪市中洲)	300坪			万円	ヶ月	万円

☆ ほかに参考となる資料がございましたら、計画書に添えてご提出ください。  
☆ 本書にご記入いただいた事項ならびに個人情報につきましては、本融資審査に関する目的以外には使用いたしません。