



創業者支援

～創業計画書の作成に向けて～



これから事業を始めようとお考えの方を対象とした
スタートアップガイドです。



「何から考えればいいのかわからない」
「どうやって計画を立てたらいいのだろう？」
「事業として成立しているのかな？」

このような基本的な部分について解説していきます。

夢を実現させるためのお手伝いとなれますよう
しっかりと足場を固めながら、ご案内いたします！



新しい事業を始めるうえで必要となる「創業計画書」。

思い描いている事業のイメージを具体化させるため、順番に整理していきましょう。

目次

01 | 事業概要----- (P.3)

創業前に最初に確認すること

02 | 販売計画----- (P.6)

販売先、販売方法、回収方法など

03 | 仕入計画----- (P.7)

仕入先、仕入方法、支払方法など

04 | 資金計画----- (P.10)

必要な資金はいくら？資金の調達方法について

05 | 事業の見通し～損益・返済～----- (P.12)

事業として成立しているのかどうかを確認

最後に----- (P.14)



(ちなみに「創業計画書」には決まった様式がありません)

01. 事業概要

チェック項目	はい	いいえ
セールスポイントや競合先に勝てるものがありますか？		
十分な専門知識と経験がありますか？		
自社・自身のウィークポイント（弱点や短所）を把握していますか？		
時代や顧客のニーズにあった事業内容ですか？		
創業する場所は適した場所ですか？		
業種は、許認可や届出が必要か確認しましたか？		
必要な人材（従業員）は確保できますか？		
個人か法人、どちらで創業するのか決めましたか？		



<参考：事業形態の比較 ～個人と法人～>

どちらで創業するのか参考にしてください。

	個人	法人
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開業手続きが比較的簡易 ・ 税金申告が簡易で、所得によっては税負担が少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人と比較して信用力が高い ⇒ 設立にあたって各種書類を法務局へ提出し、登記する必要があるため ・ 収入によっては節税効果がある ・ 資金調達的手段に幅がある
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人と比較して信用力がやや低い ・ 資金調達的手段に限りがある ・ 事業資金と個人資金が曖昧になりやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開業手続きが複雑で費用負担がある ・ 各種事務負担が大きい ⇒ 運営上の手続きや会計処理等 ・ 社会保険への加入義務

【事業の概要を記入してみましょう】

創業動機・目的					
経営者の経歴等 (勤務先名、担当業務や 役職、技能・資格など)					
開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(法人)			
開業(予定)住所	〒 _____ 電話 (_____)				
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日			
業種	資本金		会社設立の場合 円		
事業開始に必要な届出等					
主要取扱商品、 サービス			主要販売先、 ターゲット		
セールスポイント、 事業の仕組・特色					
強み・弱み (戦略、問題克服など)					
常勤役員 (法人のみ)	名	従業員数 (3カ月以上継続雇用者)	名	(うち家族) (うちパート)	名 名
主要仕入先					
借入状況 (代表者の方)	借入先	使い道		借入残高	年間返済額
		<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> (_____)		万円	万円
		<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> (_____)		万円	万円
		<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> (_____)		万円	万円
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得					

【記入例】 事業例：紅茶カフェ

創業動機・目的	自分の店を持ちたいとの夢から、カフェをはじめとする飲食業界で10年勤務。新店舗の立上に携わることもあり、経営面の管理も経験。現勤務先の店長から仕入業者を紹介いただき、多品種の紅茶を安価で仕入可能。母に教わったスイーツの美味しさを多くの人に知ってもらいたいという気持ちも後押しとなり、この度、理想の物件が見つかったため、創業を決意。			
経営者の経歴等 (勤務先名、担当業務や 役職、技能・資格など)	平成〇年〇月～	製菓専門学校 卒業		
	平成〇年〇月～	Cafe〇〇 5年勤務 3年目からメニュー開発担当		
	令和〇年〇月～	(株)〇〇入社 5年勤務 3年目に新店舗立上に携わり、経営面管理		
	令和〇年〇月～	「ティースペシャリスト」、「バリスタ」の資格取得		
	令和〇年〇月～	退職予定、食品衛生責任者取得予定		
開業形態	<input checked="" type="radio"/> 個人事業 <input type="radio"/> 会社事業	商号(個人) 会社名(法人)	Tea Room 〇〇	
開業(予定)住所	〒〇〇〇-〇〇〇〇 □□県□□市□□町△丁目*-* 電話 **** (**) ****			
開業届出(個人) 設立登記(法人)	<input checked="" type="radio"/> 有 <input type="radio"/> 無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和〇年〇月〇日予定	
業種	飲食店(カフェ)	資本金	会社設立の場合 円	
事業開始に必要な届出等	食品営業許可、防火対象設備使用開始届、火を使用する設備等の設置届、個人事業の開業届等届出書、雇用保険の加入手続			
主要取扱商品、サービス	①ドリンク：500～1,000円(売上シェア50%) ②スイーツ：400～1,000円(売上シェア40%) ③フード：800～1,200円(売上シェア10%)	主要販売先、ターゲット	10代～40代の学生、会社員	
セールスポイント、事業の仕組・特色	交通量が少ない静かな立地で、童話にできそうな可愛い雰囲気のお店構え。現地で仕入れた多品種の紅茶から好きなフレーバーを選んで寛げる空間を提供。営業時間は11時～22時を予定、火曜定休日。夜はお客さんが選んだレコードを流す予定。			
強み・弱み (戦略、問題克服など)	コーヒーを提供する店は多いが、お手頃価格でこだわりの紅茶を提供する店はまだ少ない。交通量や人通りは少ないが、喧噪とした日常から外れ、静かにゆったり過ごすことができる。			
常勤役員 (法人のみ)	名	従業員数 (3カ月以上継続雇用者)	3名	(うち家族) 1名 (うちパート) 1名
主要仕入先	〇〇農園(現勤務先の仕入先) 〇〇TEA(現勤務先の仕入先の紹介)			
借入状況 (代表者の方)	借入先	使い道	借入残高	年間返済額
	山陰合同銀行〇支店	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input checked="" type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> ()	70万円	20万円
		<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> ()	万円	万円
		<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> ()	万円	万円
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得	製菓専門学校で洋菓子専攻し、研究・製作。 カフェのメニュー考案や、経営面の管理、SNS配信等も行い顧客集客の経験あり。 令和〇年〇月に「ティースペシャリスト」「バリスタ」の資格取得。			

02. 販売計画

チェック項目	はい	いいえ
販売先がある場合、信用できる先ですか？		
他社と比較して、品質や技術、サービス良好ですか？		
他社と比較して、価格に戦略や競争力がありますか？		
採算が取れる値段設定ですか？		
ターゲット（顧客層）が決まっていますか？		
売上げ・経費のシミュレーションをしましたか？		
販売方法（対面、セルフ、ネット等）は決まっていますか？		
販売代金の回収方法は決まっていますか？		

【何をどこにどのくらい売り、その代金はどのように回収するのか記入してみましょう】

商品・材料	販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	

事業が軌道に乗るまでの1～2年、軌道に乗った後の3年目以降など分けてみると、より具体的な予想ができます。



【販売計画 フリースペース】

<考え方の例> 下段の月間売上高の算出例を参考

- ・ 1ヵ月単位で年間どれくらい販売する？
- ・ 営業日は平日？休日？
- ・ 時間帯は昼？夜？



【月間売上高の算出例】



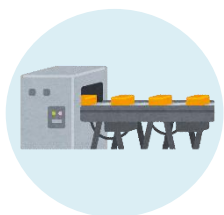
<小売業など>

$$\begin{array}{r} \text{客単価} \times \text{1日の来客数} \times \text{月間営業日数} \\ 1,000 \text{円} \times 80 \text{人} \times 25 \text{日} = 200 \text{万円} \end{array}$$



<飲食業・理容美容業など>

$$\begin{array}{r} \text{客単価} \times \text{座席数} \times \text{1日の回転数} \times \text{月間営業日数} \\ 1,000 \text{円} \times 50 \text{席} \times 3 \text{回転} \times 25 \text{日} = 375 \text{万円} \end{array}$$



<製造業など>

$$\begin{array}{r} \text{単価} \times \text{生産能力} \times \text{設備台数} \times \text{月間営業日数} \\ 80 \text{円} \times 1,000 \text{個} \times 3 \text{台} \times 25 \text{日} = 600 \text{万円} \end{array}$$

03. 仕入計画

チェック項目	はい	いいえ
仕入先は決まっており、信用できる先ですか？		
相見積をし、他社と比較して安価ですか？		
品質は他社と比較して良好ですか？		
必要なものが安定して調達できますか？		
発注から納品までの日数が把握できていますか？		
仕入・経費のシミュレーションをしましたか？		
支払い条件（現金・手形・振込等）は確認しましたか？		
繰り越し分も視野に入れて計算できていますか？		
仕入れた商品・材料を保管するスペースはありますか？		

【何をどこからどのくらい仕入れ、どのように支払うのか記入してみましょう】

商品・材料	仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	
		年 千円	

【仕入計画 フリースペース】



<考え方の例>

- ・ 1ヵ月単位で年間どれくらい仕入れる？


在庫が多すぎると…



在庫が少なすぎても…



顧客の販売ニーズに
応えるためにも
適正な在庫数となるよう
**計画的に
仕入れよう！**



04. 資金計画

創業するのにいくら資金が必要で、どう調達するのかを考えていきましょう。

まず、必要な資金は大きく分けると「設備資金」と「運転資金」の2つです。

●設備資金とは

土地、建物、機械や車両など長期の使用に耐えうる事業に必要な設備を購入するための資金。



●運転資金とは

材料や商品の仕入、人件費、賃貸費、通信費、光熱費など日々運営していくのに必要な資金。

※急遽、突発的に必要になった費用はこの中に含まれません（修繕、災害の復旧の費用など）。



チェック項目	はい	いいえ
運転資金がいくらになるか試算しましたか？		
設備資金がいくらになるか試算しましたか？		
事業資金と生活用資金の区別ができていますか？		
自己資金はありますか？（目安：必要資金合計額の30%以上）		
どのように資金調達するのか決まっていますか？		
2社以上からの相見積りやリースの検討をしていますか？		

【以下の表に沿って計画を記入し、“必要資金”を算出してみましょう】

＜設備資金計画＞

(例) 機械、備品、内外装・増改築工事、車両、ホームページ制作費、メンテナンス費用など

名 称	金 額
	千円
	千円
	千円

名 称	金 額
	千円
	千円
	千円

設備資金計画の合計	千円
------------------	-----------

＜運転資金計画＞

(例) 材料や商品の仕入費、人件費、賃貸費、通信費、水道光熱費、インターネット費用など

名 称	金額
	千円
	千円
	千円

名 称	金 額
	千円
	千円
	千円

運転資金計画の合計	千円
------------------	-----------

＜必要資金＞

設備資金計画の合計 + 運転資金計画の合計 = 必要資金 _____ 千円

＜資金調達計画＞

必要資金はどこから調達するのか、計画を記入してみましょう。

	内訳・返済方法等	金 額
自己資金		千円
親族・知人などからの借入		千円
金融機関からの借入	例：毎月〇万円×□年払い、毎月利益から返済	千円
自治体の補助金		千円
日本政策金融公庫からの借入		千円
その他資金調達 (クラウドファンディング等)		千円
必要資金		千円

＜自己資金の目安＞

必要資金 × 30% = _____ 千円

自己資金の目安は、必要資金合計額の30%以上を目指すと良いとされています。
自己資金と借入金のバランスを考え、ゆとりを持った計画をしましょう。



05. 事業の見通し～損益・返済～

売上高がどのくらいで、利益がどのくらい稼げるのか、返済・生活費等を考慮しても資金が不足しないか等、事業として成立しているのかどうかを確認していきます。

(単位：千円)

月平均<損益計画表>	創業当初	3年後	根拠・備考
① 売上高			
② 売上原価			
仕入原価			
材料費			
外注費			
()			
③ 売上総利益 ① - ②			
(売上総利益率)	%	%	③÷①×100
④ 経費 (合計)			
地代家賃			
人件費			
水道光熱費			
広告宣伝費			
通信費			
消耗品費			
保険料			
リース料			
雑費			
⑤ 減価償却費			※1
()			
⑥ 営業利益 ③ - ④			
⑦ 営業外収入			
⑧ 営業外費用 (支払利息)			
⑨ 経常利益 ⑥ + ⑦ - ⑧			
⑩ 法人税等			法人…⑨×概ね 40% 個人…確定申告分
⑪ 税引後利益 ⑨ - ⑩			
⑫ 返済可能額 ⑤ + ⑪			
⑬ 年間借入金返済額			※2

※1 減価償却費…固定資産の購入額を耐用年数に合わせて分割し、その期ごとに費用として計上する勘定科目

※2 個人事業主の場合は、生活費も含めた総合的な計画を立てましょう

「⑫返済可能額 > ⑬年間借入金返済」となっていますか？

【損益計画表：記入例】

(単位：千円)

＜損益計画表＞		創業当初	3年後	根拠・備考
①	売上高	14,000	18,800	昼：1,000円×20席×1.0回転×26日 夜：1,500円×20席×0.8回転×18日 土日：1,500円×20席×1.0回転×8日 昼：1,000円×20席×1.5回転×26日 夜：1,500円×20席×0.8回転×18日 土日：1,500円×20席×1.5回転×8日
②	売上原価	4,200	5,800	
	仕入原価	4,200	5,800	茶葉やスイーツの材料仕入
	外注費	0	0	スイーツは自家製のものを提供
	()	0	0	
	()			
③	売上総利益 ① - ②	9,800	13,000	
	(売上総利益率)	70.0 %	69.1 %	③÷①×100
④	経費 (合計)	5,480	7,380	
	地代家賃	1,200	1,200	10万円/月のテナントを予定
	人件費	1,900	3,800	時給 1,000円×6時間×26日×1~2人(交代) 当初は繁忙時のみアルバイトを依頼予定(内諾済)
	水道光熱費	1,200	1,200	
	広告宣伝費	100	100	フライヤーを作成、SNSも実施
	通信費	120	120	
	消耗品費	120	120	
	保険料	120	120	
	リース料	600	600	厨房機器等リース利用 5万円/月
	雑費	120	120	
	⑤減価償却費			※1
	()			
⑥	営業利益 ③ - ④	4,320	5,620	
⑦	営業外収入	0	0	
⑧	営業外費用 (支払利息)	150	150	600万円×年2.5%=15万円(概算)
⑨	経常利益 ⑥ + ⑦ - ⑧	4,170	5,470	
⑩	法人税等	900	1,420	法人…⑨×概ね40% 個人…確定申告分
⑪	税引後利益 ⑨ - ⑩	3,270	4,050	
⑫	返済可能額 ⑤ + ⑪	3,270	3,900	
⑬	年間借入金返済額	200	900	今回の借入(600万円、10年返済、当初1年据置) 現在の借入(マイカーローン、20万円/年)

「⑫返済可能額 > ⑬年間借入金返済」となっています！

【最後に】

「創業計画書」は1度書いただけでは完成しません。

時間をかけてブラッシュアップを繰り返し、事業内容や資金計画について整理をします。

周囲の協力を得て客観的に見てみるもの良いでしょう。

そうすることで新たな強みや弱みを発見することもできます。

ポイントは、「具体的な内容を“わかりやすい文章”で記載すること」です。

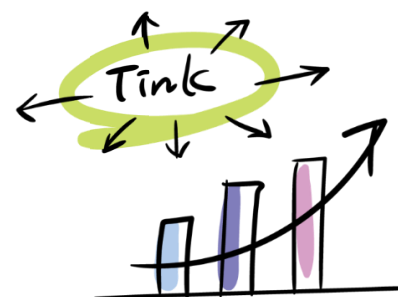
説得力を高めるために、根拠となる資料を用意するなどして、

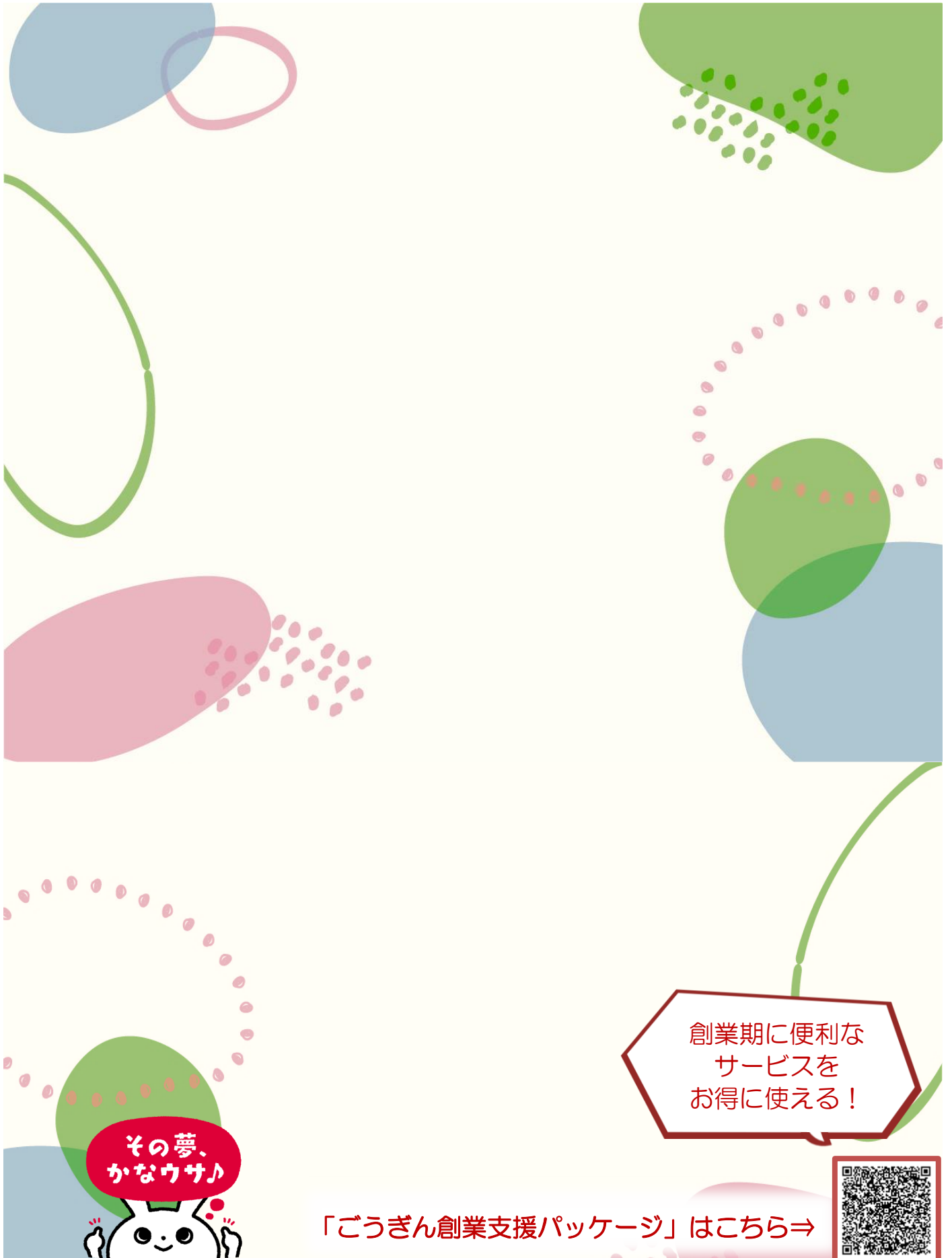
人に伝わる「創業計画書」の作成を目指しましょう！





MEMO





その夢、
かなウサ!

創業期に便利な
サービス
お得に使える!

「ごうぎん創業支援パッケージ」はこちら⇒



ご相談・お問い合わせはお近くのごうぎん窓口へ!



株式会社山陰合同銀行
チラシ (セL) 461 (2024.4 制) <2024.4>