

創業計画書

[平成 29 年 8 月 日作成]

お名前 ○○ ○○【屋号 ○○】

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

整骨院、デイサービス、整形外科勤務を経験し、その間に高い技術と知識を身に付けました。その技術で地域に貢献したいと思い、経営塾にも入り、○○駅から近い良い場所が見つかったため開業に至りました。顧客数を伸ばすためにも宣伝広告に力を入れたいので、融資を受けたいと考えております。	公庫処理欄
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------

2 経営者の略歴等

年月	内容	公庫処理欄
平成25年〇月	○○専門学校 卒業	
平成22年〇月	○○接骨院 入社	
平成23年〇月	○○整骨院 入社	
平成24年〇月	○○整骨院 入社	
平成27年〇月	○○整形外科 入社	
平成28年〇月	○○ オープン	
過去の事業経験	<input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことはない。 <input checked="" type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあり、現在もその事業を続けている。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあるが、既にその事業をやめている。 (⇒やめた時期： 年 月)	
取得資格	<input type="checkbox"/> 特になし <input checked="" type="checkbox"/> 有 (柔道整復師)	
知的財産権等	<input checked="" type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有 (<input type="checkbox"/> 申請中 <input type="checkbox"/> 登録済)	

3 取扱商品・サービス

取扱商品サービスの内容	① 腰痛に特化した施術 (売上シェア 100 %)	公庫処理欄
	② (売上シェア %)	
	③ (売上シェア %)	
セールスポイント	整骨院、整形外科、1回1万円の施術家のセミナーで学んだ高い技術力、原因を特定できるスキル。多くの方を数回の施術で痛みを取ることでリピートを促すために回数券等の、単価は高くても続けて通いやすくするためのシステムを準備。	

4 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名 (所在地等)	シェア	掛取引 割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
イッパコキヤク 一般顧客 ()	100 %	%	日 即 日回収	
()	%	%	日 日回収	
ほか 社	%	%	日 日回収	
()	%	%	日 日支払	
()	%	%	日 日支払	
ほか 社	%	%	日 日支払	
()	%	%	日 日支払	
ほか 社	%	%	日 日支払	
人件費の支払	日		日支払 (ボーナスの支給月 月、 月)	

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
 なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
 ☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
 ☆ この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常勤役員の人数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (うち家族)	1人 (人)	パート・ アルバイト	人
---------------------	---	----------------	-----------	---------------	---

6 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入れ（事業資金を除きます。））

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金	金額	調達の方法	金額
設備資金 店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳) ・備品	20 万円	自己資金	150 万円
	20	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	0 万円
		日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 元金5万×60回 利息2.7%	300 万円
		他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	50 万円
運転資金 商品仕入、経費支払資金など (内訳) ・広告宣伝費 ・研修費 ・その他費用	480 万円		
	200		
	200		
	80		
合計	500 万円	合計	500 万円

8 事業の見通し（月平均）

	創業当初	軌道に乗った後 (〇年〇月頃)	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高 ①	25.6 万円	62.4 万円	〇創業当初 ①売上高 客単価6,911円 × 延べ人数37人 = 約256,000円
売上原価 ② (仕入高)	0.3 万円	0.3 万円	②経費 家賃〇〇円 広告宣伝費〇〇円 通信費〇〇円 水道光熱費〇〇円 研修費〇〇円 他
経費 人件費(注)	0 万円	0 万円	〇軌道に乗った後 ①売上高 客単価6,711円 × 延べ人数93人 = 約624,000円 ②経費 家賃〇〇円 広告宣伝費〇〇円 通信費〇〇円 水道光熱費〇〇円 研修費〇〇円 他 ③利息 公庫約5,000円
家賃	7 万円	7 万円	
支払利息	0 万円	0.5 万円	
その他	21.4 万円	27.2 万円	
合計 ③	28.4 万円	34.7 万円	
利益 ① - ② - ③	-3.1 万円	27.4 万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

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。