

創業計画書

[令和 年 月 日作成]

お名前

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。）

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
過 去 の 経 験	☐ 事業を営んでいたことはない。 ☐ 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。（事業内容： ） ☐ 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	☐ 特になし ☐ 有（ 番号等 ）
許認可（許可・届出等）	☐ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ）
知的財産権等	☐ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容					
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容	① (売上シェア %) ② (売上シェア %) ③ (売上シェア %)				
客単価（飲食・小売等）	円	受注（販売）単価（建設・製造等）	万円	～	万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	日	定休日（飲食・小売等）		営業時間（飲食・小売等）	～
セールスポイント（自社の強み）					
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）					
競合・市場など自社を取り巻く状況					

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 （ 法 人 の 方 の み ）	人	従 業 員 数 （ 3 ヲ月以上継続雇用者※）	人	（うち家族従業員） （うちパート従業員）	人
----------------------------------	---	----------------------------	---	-------------------------	---

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引の 割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先			%	%	% 日	日 〆 日回収
			%	%	% 日	日 〆 日回収
	ほか	社	%	%	% 日	日 〆 日回収
仕 入 先			%	%	% 日	日 〆 日支払
			%	%	% 日	日 〆 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日 〆 日支払
外 注 先			%	%	% 日	日 〆 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日 〆 日支払
人件費の支払		日 〆	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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	企 業 名		関 連 企 業 ②	企 業 名	
	代 表 者 名			代 表 者 名	
	所 在 地			所 在 地	
	業 種			業 種	

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金		見積先	金 額	調達の方法	金 額
設 備 資 金	店舗、工場、機械、車両など（内訳）		万円	自己資金	万円
	親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法）			万円	
	日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法）			万円	
運 転 資 金	商品仕入、経費支払資金など（内訳）		万円		
合 計			万円	合 計	万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は軌道に乗った後（ 年 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	万円	万円		
売 上 原 価 ② （ 仕 入 高 ）	万円	万円		
経 費	人件費（注）	万円		万円
	家 賃	万円		万円
	支 払 利 息	万円		万円
	そ の 他	万円	万円	
合 計 ③	万円	万円		
利 益 ①－②－③	万円	万円	（注）個人営業の場合、事業主分は含めません。	

10 自由記述欄（アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等）

--

これまでのご経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。
（日本政策金融公庫 国民生活事業）

[参考]

1 売上高の計算方法について

業種の特性を考え、最も適した方法を選び、他の方法もあわせて検討してみましょう。また、業界平均に地域事情などを考慮するなどして多角的に売上高を予測することが大切です。

(1) 設備が直接売上に結びつき、設備単位当たりの生産能力がとらえやすい業種
(部品製造業、印刷業、運送業など)

〈算式〉 $\boxed{\text{設備の生産能力}} \times \boxed{\text{設備数}}$

〔例1〕 業種：部品(ボルト)製造業

- ・旋盤 2台
- ・1台当たりの生産能力 1日(8時間稼働)当たり500個
- ・加工賃@50円、月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = 50円 × 500個 × 2台 × 25日 = 125万円

(2) 販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種(コンビニエンスストアなど)

〈算式〉 $\boxed{1\text{㎡(または1坪)当たりの売上高}} \times \boxed{\text{売場面積}}$

〔例2〕 業種：コンビニエンスストア

- ・売場面積 100㎡
- ・1㎡当たりの売上高(月間) 16万円
(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = 16万円 × 100㎡ = 1,600万円

(3) 飲食店営業、理容業、美容業などサービス業関係業種

〈算式〉 $\boxed{\text{客単価}} \times \boxed{\text{設備単位数(席数)}} \times \boxed{\text{回転数}}$

〔例3〕 業種：理髪店

- ・理髪椅子 2台
- ・1日1台当たりの回転数 4.5回転
- ・客単価 3,950円、月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = 3,950円 × 2台 × 4.5回転 × 25日 = 88万円

(4) 労働集約的な業種(自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など)

〈算式〉 $\boxed{\text{従業者1人当たり売上高}} \times \boxed{\text{従業者数}}$

〔例4〕 業種：自動車小売業

- ・従業者 3人
- ・従業者1人当たりの売上高(月間) 256万円
(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = 256万円 × 3人 = 768万円

※1㎡当たりの売上高や従業者1人当たりの売上高などについては、「小企業の経営指標」(日本政策金融公庫総合研究所編)などで調べることができます。

2 支払利息の計算方法について

ここでは便宜上、1ヵ月の支払利息を次のように計算します。

〈算式〉 $\boxed{\text{借入金残高}} \times \boxed{\text{金利(年利)}} \div \boxed{12\text{ヵ月}}$

借入金が複数ある場合は、それぞれについて計算して合計します。

3 売上原価について

売上原価とは、卸売業・小売業・サービス業の場合、売上高に対応する商品等の仕入高のことを指し、製造業の場合、製品の製造に直接かかった経費(材料費、工場の人件費、外注費など)を指します。

売上原価は、一般的には「売上高 × 原価率」で求めます。原価率は業種や商品によって違います。業界平均値をもとにあなたの考えている販売戦略などを加味し、原価を求めてください。

4 人件費について

個人営業の場合、経費の中の人件費には事業主分を含めません。ただし、事業主の家族などの分は含めます。

5 その他

ご不明な点については、当公庫(国民生活事業)発行の『創業の手引』をご参照いただくか、支店(国民生活事業)の融資相談窓口におたずねください。

創業計画書 セルフチェックリスト

創業の動機

☐ 創業への熱意や創業を志すまでの経緯を記載していますか？

経営者の略歴

☐ 担当した業務や役職、実績などを記載していますか？

☐ 身に着けた資格・スキルなどがあれば、それらについて記載していますか？

商品・サービス

☐ 誰に、何を、いくらで販売するか記載していますか？

☐ 商品・サービスのセールスポイントを記載していますか？

☐ 販売ターゲットに合った販売戦略について記載していますか？

☐ 競合他社や市場について（店舗を出す場合は、近隣の状況について）調べて、記載していますか？

取引先・取引関係等

☐ 入金や支払いのタイミングなど、取引形態を記載していますか？

必要な資金

☐ 見積金額が適切か、相場を調べたり、相見積もりを取得するなどして、検証していますか？

☐ 事業開始後の運転資金（半年程度の赤字補てん資金など）について検討していますか？

調達方法

☐ 自己資金が少なく、借入依存の資金調達計画になっていませんか？

事業の見通し

☐ 計算根拠をもって売上高や売上原価の予測を立てていますか？

☐ 経費に漏れがないか検討していますか？

☐ 利益から借入の返済が可能な収支計画となっていますか？

全体の見直し

☐ 全体を通して、整理されているか見直しを行っていますか？



創業相談の
ご予約はこちら



ご融資のお申込みに
必要な書類のご案内はこちら



インターネットからの
ご融資のお申込みはこちら



日本政策金融公庫
国民生活事業

創業計画書【記入例】

〔令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成〕

お名前 ○ ○ ○ ○

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。）

・これまで複数の店舗で経験を積む中で、次第に自分の店を持ちたいと思うようになっていたところ、現勤務先で店長を経験し、店舗の運営に自信がついたため。
・昔から馴染みのある○○地区で物件を探していたところ、好立地の空きテナントが見つかったことに加えて、現勤務先の仕入業者から、豊富なお酒を安価に仕入れることができるようになったため。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H○年○月～	○○大学卒業（調理師免許取得）
H○年○月～	居酒屋○○○3年勤務（学生時代のアルバイト先に、そのまま就職）、ホール兼調理を担当
H○年○月～	ダイニングキッチン○○○（洋風居酒屋チェーン）9年勤務、ホール兼調理を担当
	3年前から店長（現在の月給30万円）
R○年○月	退職予定（退職金70万円）

過去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（調理師免許（H○年○月取得） 番号等 ）
許 可 可 （許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ ）
知 的 財 産 権 等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	・○○地区周辺の会社員をターゲットに、様々なお酒と旬の素材を使用した創作料理を提供する。 ・隠れ家的な雰囲気の店舗として、寛げる空間を提供する。
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容	① 昼 日替わりランチ（4種類／ドリンク・デザート付）（売上シェア 20 %） ② 夜 一品料理 550円～1,200円（売上シェア 80 %） ③ ドリンク 500円～1,200円（売上シェア %）
客単価（飲食・小売等）	昼900円 夜4500 円 受注（販売）単価（建設・製造等） 万円 ～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	26 日 定休日（飲食・小売等） 日曜日 営業時間（飲食・小売等） 11:00 ～ 23:00
セールスポイント （自社の強み）	・ワイン、ビール、オリジナルカクテル等200種類のドリンクを提供する。 ・地元の食材を使用した地産地消にこだわり、高品質な料理をリーズナブルに提供する。 ・月1回、友人の協力でアコースティックギターの生演奏会を予定している。
販売ターゲット・ 販 売 戦 略 （集客方法）	・30～40代の○○地区周辺の会社員がメインターゲット。 ・創業当初は、駅前でのチラシ配りやポスティングにより、新規顧客の獲得を図る。 ・写真映える創作料理をInstagramなどのSNSに投稿し、認知度向上を図る。
競合・市場など 自社を取り巻く状況	・商業ビルが立ち並び路地裏の立地。周辺にセレクトショップ等があり、人通りが多い。 ・居酒屋などは多いが、落ち着いた雰囲気の店舗は少ない。 ・出店予定地の近くに新たに商業ビルが建設予定であり、ランチや飲み会需要の増加が期待できる。

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 （法人の方のみ）	人	従 業 員 数 （3ヵ月以上継続雇用者※）	5 人	（うち家族従業員） （うちパート従業員）	1 人 3 人
---------------------------	---	--------------------------	-----	-------------------------	------------

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	一般個人（現金）		70 %	%	% 日	即金 日 日回収
	一般個人（クレジット・電子マネー）		30 %	100 %	% 日	未 日 翌月20 日回収
	ほか 社		%	%	% 日	日 日 日回収
仕 入 先	△△サケテン（カ △△酒店（株）（現勤務先の仕入先）	〇〇区〇〇	50 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日支払
	カ）××ジョクビ （株）××食品（現勤務先の仕入先）	〇〇区〇〇	50 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日支払
	ほか 社		%	%	% 日	日 日 日支払
外 注 先					% 日	日 日 日支払
					% 日	日 日 日支払
人件費の支払	未 日 翌月末 日支払（ボーナスの支給月				日	月、 月）

・販売先・仕入先との結びつきがあれば記入してください。

☆ 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	企 業 名	代 表 者 名	所 在 地	業 種	関 連 企 業 ②	企 業 名	代 表 者 名	所 在 地	業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎◎銀行△△支店	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の仕方	金 額
店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・店舗内外装工事 ・厨房機器 ・什器・備品類 ・保証金	○○社 ○×社 △△社	970 万円 500 万円 200 万円 150 万円 120 万円	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） 父 元金2万円×100回（無利息） 日本政策金融公庫国民生活事業からの借入 元金10万円×70回（年○.○%） 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法）	360 万円 200 万円 200 万円 700 万円 万円
商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・仕入 ・広告費等諸経費支払 ・家賃等		290 万円 90 万円 140 万円 60 万円	金額は一致します。	
合 計		1,260 万円	合 計	1,260 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （○年○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	248 万円	322 万円	＜創業当初＞ ①売上高（日曜定休） 昼（月～土） 900円×25席×0.8回転×26日＝ 46万円 夜（月～木） 4,500円×25席×0.6回転×18日＝ 121万円 （金、土） 4,500円×25席×0.9回転× 8日＝ 81万円 ②原価率 35%（勤務時の経験から） ③人件費 従業員1人20万円 専従者1人（妻）10万円 アルバイト2人 時給1,300円×12時間／日×26日＝ 40万円 支払利息 700万円×年○.○%÷12ヵ月＝ ○.○万円 その他光熱費、広告宣伝費等 50万円 ＜創業1年後（軌道に乗った後）＞ ①創業当初の1.3倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増 18万円増 その他諸経費 10万円増
売 上 原 価 ② （仕 入 高）	87 万円	113 万円	
人 件 費	70 万円	88 万円	
家 賃	20 万円	20 万円	
支 払 利 息	2 万円	2 万円	
そ の 他	50 万円	60 万円	
合 計 ③	142 万円	170 万円	
利 益 ①－②－③	19 万円	39 万円	・所得税等の税金や借入金返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご利用ください。

ご相談の予約はこちら

創業計画書セルフチェックリストはこちら

（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書

【記入例】

〔令和 〇 年 〇 月 〇 日作成〕

お名前 〇〇〇〇

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。）

・美容業に従事して12年経ち、現勤務先では指名数NO1も獲得し、常連客からの評判も高い。

自分の店を持つことは長年の夢であり、今後のキャリアを考えてもそろそろ自分自身の店で挑戦したいと考えていた。

・同じ美容師である妻が独立を後押ししてくれ、〇〇駅から近い商業地域に好条件の物件が見つかったこのタイミングで

創業を決意した。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
	〇〇県出身
H〇年〇月～	〇△美容専門学校卒業
H〇年〇月～	美容室△△ 4年勤務（アシスタント3年、スタイリスト1年）
H〇年〇月～	ヘアサロン〇〇 8年勤務（スタイリスト8年）（現在の月給25万円）
R〇年〇月	退職予定（退職金80万円）
過 去 経 験	☒ 事業を経営していたことはない。 ☐ 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を経営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（美容師免許(H〇/〇)・管理美容師(H〇/〇) 番号等 123456号・7890号）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	20～40代の女性客を中心にカット、カラー、パーマ等のサービスを提供			
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス 内 容	① カット（シャンプー、フロア込み） 3,500円（売上シェア 40 %） ② カラー（カット込み） 8,000円～ パーマ（同左） 10,000円～（売上シェア 58 %） ③ ヘアケア商品販売（シャンプー等） 1,500円～（売上シェア 2 %）			
客単価（飲食・小売等）	6,000 円	受注（販売）単価（建設・製造等）	万円	～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	26 日	定休日（飲食・小売等）	火曜日	営業時間（飲食・小売等） 9:00 ～ 18:00
セールスポイント（自社の強み）	・髪にやさしい天然ハーブを主原料としたヘアケア剤（シャンプー等）を使用する。 ・ハーブティのサービスと10分間のヘッドマッサージのサービスで、顧客に「癒し」を提供する。			
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・現勤務先で固定客約200人あり。 ・創業当初は、駅前でのチラシ配りやポスティングにより、新規顧客の獲得を図る。 ・固定客からの口コミに加え、InstagramなどのSNSも利用し、認知度向上を図る。 ・店舗予定地は、ショッピングセンターへの通り道に面した商業ビルの1階であり、周辺は人通りも一定数あることから、現勤務先の固定客に加え、新規顧客の獲得も十分に期待できる。 ・近隣に美容室3店舗、理容室1店舗あり。顧客層が被るのは、美容室AとBの2店舗。			
競合・市場など自社を取り巻く状況				

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 （法人の方のみ）	人	従 業 員 数 （3ヵ月以上継続雇用者※）	1 人	（うち家族従業員） （うちパート従業員）	1 人 0 人
---------------------------	---	--------------------------	-----	-------------------------	------------

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	一般個人（現金）		70 %	%	%	即日 日〆 日回収
	一般個人（クレジット・電子マネー）		30 %	100 %	%	未 日〆 翌月20 日回収
		ほか、 社	%	%	%	日〆 日回収
仕 入 先	カ）〇〇ショウジ （株）〇〇商事（現勤務先の仕入先）	〇〇区〇〇	50 %	100 %	%	未 日〆 翌月末 日支払
	カ）××カイシャ （株）××会社（現勤務先の仕入先）	〇〇区〇〇	50 %	100 %	%	未 日〆 翌月末 日支払
		ほか、 社	%	%	%	日〆 日支払
外 注 先						日〆 日支払
						日〆 日支払
人件費の支払		未 日〆 翌月15 日支払（ボーナスの支給月 月、 月）				

・販売先・仕入先との結びつきがあれば記入してください。
・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。☆ 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	企 業 名	代 表 者 名	所 在 地	業 種	関 連 企 業 ②	企 業 名	代 表 者 名	所 在 地	業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎◎銀行△△支店	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の方法	金 額
設備資金	店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・店舗内外装工事（設備工事含む） ・セット椅子 3台 ・シャンプー台 2台 ・什器・備品類 ・保証金	〇〇社 ××社 ××社 ××社	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入元金7万円×72回（年〇.〇%） 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法） 〇〇信用金庫 元金3万円×67回（年〇.〇%）	870 万円 600 万円 30 万円 40 万円 100 万円 100 万円
	・見積書などを添付してください。 ・すでに支払済み場合は領収書・請求書など添付してください。			
	商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・消耗品等仕入 ・広告費等諸経費支払 ・家賃等			160 万円 30 万円 100 万円 30 万円
	合 計		合 計	1,030 万円
運 転 資 金				

金額は一致します。

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 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。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売 上 高 ①	95 万円	142 万円	<創業当初> ①売上高 6,000円（平均単価）×3台×2回転×26日=93万円 ヘアケア商品販売 月2万円
売 上 原 価 ② （仕入高）	15 万円	22 万円	②原価率 15% ③人件費 専従者1人(妻)10万円 家賃 10万円 支払利息（内訳）500万円×年〇.〇%÷12ヵ月=〇.〇万円 200万円×年〇.〇%÷12ヵ月=〇.〇万円 計2.0万円 その他光熱費、消耗品費等 20万円
人 件 費（注）	10 万円	25 万円	
家 賃	10 万円	10 万円	
支 払 利 息	2 万円	2 万円	
そ の 他	20 万円	30 万円	
合 計 ③	42 万円	67 万円	<創業1年後（軌道に乗った後）> ①2回転⇒3回転（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費アシスタント1人増 15万円増 その他諸経費 10万円増
利 益 ①－②－③	38 万円	53 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、
支店等の予約相談や、創業計画書
セルフチェックリストもご利用く
ださい。

ご相談の予約はこちら

創業計画書セルフチェックリストはこちら

（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書

【記入例】

〔令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成〕

お名前 ○ ○ ○ ○

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。）

・幼少期から車が好きで、お客さまにも車が好きになってほしいと思い仕事をしてきた。

・自動車販売業界に長年従事するなかで、固定客や仕入ルートなどの独立に必要な基盤作りを進めてきた。

・今回、国道○○線沿いに事務所用建物付きの土地がリーズナブルな価格で見つかったため、自分自身の特徴を出した店舗運営をしたいと考え、創業を決意した。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H○年○月～	○○自動車整備士専門学校卒業
H○年○月～	(株)○○自動車販売（自動車販売業）7年勤務
	△△モータース（株）（中古自動車販売業）5年勤務
H○年○月～	（現在の月給30万円）
R○年○月	退職予定（退職金80万円）
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（二級自動車整備士資格（平成○年○月取得） 番号等 第○○○○号）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ ）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	・勤務時に培った仕入ルートから、状態の良い中古自動車を仕入れ、自社で整備を行い販売する。 ・店頭展示のほか、○○や△△等の中古車情報サイトに掲載し、集客を行う。
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容	① 中古自動車（売上シェア 94 %） ② 自動車部品（売上シェア 6 %） ③ （売上シェア %）
客単価（飲食・小売等）	100万円～200万円 円 受注（販売）単価（建設・製造等） 万円 （ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	日 定休日（飲食・小売等） 営業時間（飲食・小売等） ～
セールスポイント（自社の強み）	・走行距離が短く、状態の良い自動車を取り揃える。 ・仕入ルートの活用により、ディーラーの試乗車やタイヤ等の自動車部品を安価に仕入れることができる。
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・現勤務先での固定客約200人。 ・若者に人気があるワンボックスタイプなども豊富に揃え、若年層を取り込む。
競合・市場など自社を取り巻く状況	・店舗は国道○○線沿い。 ・少し離れているが、同じ通り沿いに郊外型ショッピングモールや大学などがあり、車両の交通量は多い。 ・近隣に同業者が2社あるものの、取扱商品が異なっているため、差別化できる。

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 （法人の方のみ）	人	従 業 員 数 （3ヵ月以上継続雇用者※）	1 人	（うち家族従業員） （うちパート従業員）	1 人 0 人
---------------------------	---	--------------------------	-----	-------------------------	------------

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	一般個人		100 %	%	% 日	即金 日 日回収
			%	%	% 日	日 日回収
		ほか 社	%	%	% 日	日 日回収
仕 入 先	××モータース（カ ××モータース（株）（現勤務先の仕入先）	○○市○○	50 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日支払
	カ）○○ジドウシャバンバイ （株）○○自動車販売（元勤務先）	○○区○○	30 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日支払
	オークション・一般個人	ほか 社	20 %	%	% 日	即金 日 日支払
外 注 先					% 日	日 日支払
					% 日	日 日支払
人件費の支払	未 日 翌月15 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	代 表 者 名	所 在 地	業 種	関 連 企 業 ②	代 表 者 名	所 在 地	業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎◎銀行△△支店	☐ 事業 ☒ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	2,544 万円	132 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の方法	金 額
店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・事務所内外装工事（看板取付含む） ・車両 1台 ・その他備品 ・保証金	○○社 ○×社 △△社	500 万円 200 150 50 100	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法） ○○信用金庫 元金3万円×67回（年○.○%）	420 万円 万円 500 万円 200 万円 200
商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・商品仕入 ・諸経費支払 ・家賃等		620 万円 500 60 60	金額は一致します。	
合 計		1,120 万円	合 計	1,120 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （○年○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。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売 上 高 ①	320 万円	450 万円	<創業当初> ①売上高中古自動車販売60万円/台（平均単価）×5台/月＝300万円 その他自動車部品等売上 20万円
売 上 原 価 ② （仕 入 高）	240 万円	338 万円	②原価率 75%（勤務時の経験から） ③人件費 専従者1人(妻)8万円 家賃 20万円 支払利息（内訳）500万円×年○.○%÷12ヵ月＝○万円 200万円×年○.○%÷12ヵ月＝○万円 計2万円 その他光熱費、消耗品費等 25万円
人 件 費（注）	8 万円	18 万円	<創業1年後（軌道に乗った後）> ①60万円/台×7台/月＝420万円 その他自動車部品等売上 30万円 ②当初の原価率を採用 ③人件費 アルバイト1人増 10万円増 その他の諸経費 7万円増
家 賃	20 万円	20 万円	
支 払 利 息	2 万円	2 万円	
そ の 他	25 万円	32 万円	
合 計 ③	55 万円	72 万円	
利 益 ①－②－③	25 万円	40 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご利用ください。

ご相談の予約はこちら

創業計画書セルフチェックリストはこちら

（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書

【記入例】

〔令和 〇 年 〇 月 〇 日作成〕

お名前 〇〇〇〇

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。）

・専門学校に通っていた時から、いずれは自分のお店を持ちたいと思っていた。

・自分自身が子育てをした経験から、親子で気軽におしゃれを楽しめるように、子育て世代の女性のニーズに沿った商品を豊富に取り揃え、子育て世代のコミュニティの場となるようなお店にしたいと考えている。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H〇年〇月～	〇〇服飾専門学校卒
H〇年〇月～	(株) 〇〇衣料 (婦人服卸) 5年勤務
H〇年〇月～	(株) フティック〇〇 (婦人服小売) 7年勤務 (現在の月給25万円)
R〇年〇月	退職予定 (退職金30万円)
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。(事業内容:) ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。(やめた時期: 年 月)
取 得 資 格	☒ 特になし ☐ 有 (番号等)
許認可 (許可・届出等)	☒ 特になし ☐ 有 (申請中)
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有 (申請中 ☐ 登録済)

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	子育て世代の30代前後の女性とその子供向けに、「着心地の良さと自然なおしゃれさ」をコンセプトにした服やアクセサリーなどを、〇〇駅近くの店舗とインターネットで販売する。			
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス 内 容	① 婦人服 約50点揃える。価格3,000円～20,000円 (売上シェア 60 %) ② 子供服 約30点揃える。価格2,000円～15,000円 (売上シェア 30 %) ③ その他 (アクセサリーなど) 価格500円～ (売上シェア 10 %)			
客単価 (飲食・小売等)	7,500 円	受注 (販売) 単価 (建設・製造等)	万円	～ 万円
営業日数 (飲食・小売等)	26 日	定休日 (飲食・小売等)	月曜日	営業時間 (飲食・小売等) 11:00 ～ 19:00
セールスポイント (自社の強み)	・トータルコーディネートができるよう、アイテムごとの組み合わせを重視した品揃えにする。 ・子供向けには、親とお揃いの服を揃えるなど親子でコーディネートを楽しめるようなアイテムを提供する。			
販売ターゲット・販売戦略 (集客方法)	・子育て世代の30代前後の女性がメインターゲット。 ・親子でのコーディネート例等、商品の情報をSNSで積極的に発信する。			
競合・市場など自社を取り巻く状況	・ターゲットとなる子育て世代の流入が多い〇〇駅近くに店舗を構えて需要を取り込む。 ・近隣に同業者は5店舗あるが、親子向けお揃いの服を取り揃えている店は少なく、差別化できる。			

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 (法 人 の 方 の み)	人	従 業 員 の 数 (3 ヲ月以上継続雇用者※)	1 人	(うち家族従業員) 0 人 (うちパート従業員) 1 人
-------------------------------	---	---------------------------	-----	---------------------------------

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等 (市区町村)	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販売先	一般個人 (現金)		70 %	%	%	即日 日〆 日回収
	一般個人 (クレジット・電子マネー)		30 %	100 %	%	未 日〆 翌月末 日回収
	ほか 社		%	%	%	日〆 日回収
仕入先	カ) 〇〇イリョウ (株) 〇〇衣料 (元勤務先)	〇〇区〇〇	50 %	100 %	%	未 日〆 翌月末 日支払
	カ) ××ショウテン (株) ××商店 (現勤務先の仕入先)	〇〇区〇〇	50 %	100 %	%	未 日〆 翌月末 日支払
	ほか 社		%	%	%	日〆 日支払
外注先						日〆 日支払
						日〆 日支払
人件費の支払		未 日〆 翌月15 日支払 (ボーナスの支給月 月、 月)				

・販売先・仕入先との結びつきがあれば記入してください。
・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。☆ 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	企 業 名 (株) 〇〇フード企画	関 連 企 業 ②	企 業 名
代 表 者 名	〇〇 太郎	代 表 者 名	
所 在 地	〇〇区〇〇 1-2-3	所 在 地	
業 種	飲食業	業 種	

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎ 〇銀行△△支店	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の仕方	金 額
店舗、工場、機械、車両など (内訳) ・内装工事費 ・備品類 ・商品棚 ・保証金	〇〇社 〇×社 △△社	620 万円 400 50 80 90	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	295 万円 万円
商品仕入、経費支払資金など (内訳) ・商品仕入 ・広告費等諸経費支払 ・家賃等		275 万円 200 30 45	日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入元金7万円×86回 (年〇.〇%) 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	600 万円 万円
合 計		895 万円	合 計	895 万円

・見積書などを添付してください。
・すでに支払済みの場合は領収書・請求書などを添付してください。

金額は一致します。

9 事業の見通し (月平均)

	創業当初	1年後又は 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	195 万円	234 万円	<創業当初> ①売上高 7,500円 (平均単価) × 10人 / 日 × 26日 = 195万円 ②原価率 60% (勤務時の経験から) ③人件費 アルバイト1人 時給1,100円 × 5時間 / 日 × 26日 = 14万円 家賃 15万円 支払利息 600万円 × 年〇.〇% ÷ 12ヵ月 = 2万円 その他 リース料、光熱費、通信費等 11万円
売 上 原 価 ② (仕 入 高)	117 万円	141 万円	<創業1年後 (軌道に乗った後) > ①創業当初の1.2倍 (勤務時の経験から) ②当初の原価率を採用 ③人件費 アルバイト1人増 5万円増 その他諸経費 5万円増
人 件 費 (注)	14 万円	19 万円	
家 賃	15 万円	15 万円	
支 払 利 息	2 万円	2 万円	
そ の 他	11 万円	16 万円	
合 計 ③	42 万円	52 万円	
利 益 ① - ② - ③	36 万円	41 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご利用ください。



ご相談の予約はこちら



創業計画書セルフチェックリストはこちら

(日本政策金融公庫 国民生活事業)

創業計画書【記入例】

〔令和 〇 年 〇 月 〇 日作成〕

お名前 株式会社〇〇

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。）

・ソフトウェア会社に約20年勤めるなかで、ソフトウェアの企画開発・製作・販売・運用・管理に一貫して携わってきた。

〇〇データ（株）では、プロジェクトリーダーとしてチームを纏め上げた経験から自分の技術に自信が付き、独立を前向きに検討していたところ、同社からの受注を得られる運びとなり、事業の見通しが立ったため。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H〇年〇月	〇〇工科学院卒
H〇年〇月～	(株) 〇〇システムズ（ソフトウェア開発業）7年勤務
H〇年〇月～	〇〇データ（株）（ソフトウェア開発業）12年勤務
	(医療関連事業部プロジェクトリーダーを務める)（当時の月給40万円）
R〇年〇月	退職（退職金200万円）
現在	創業準備中
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（ 応用情報技術者資格（H〇年〇月） 番号等 ）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容 介護・医療施設用の顧客・財務管理システム開発及びファームウェア開発（開発期間3ヵ月～半年ほど） 〇〇データ（株）からの業務請負だけでなく、介護・医療施設からの受注も拡大していく。

取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス 内 容 ① 顧客・財務管理システム開発（売上シェア 70 %）
② 医療関連機器のファームウェア開発（売上シェア 20 %）
③ コンサルティング（売上シェア 10 %）

客単価（飲食・小売等） 円 受注（販売）単価（建設・製造等） 300 万円 ～ 1,000 万円

営業日数（月）（飲食・小売等） 日 定休日（飲食・小売等） 営業時間（飲食・小売等） ～

セールスポイント（自社の強み）・介護・医療関連のシステム開発の知識を生かし、システム開発の提供だけでなく、運用に関するコンサルティングが可能。

販売ターゲット・販売戦略（集客方法）・元勤務先（〇〇データ（株））からの業務請負（R〇年〇月〇日契約締結済）を軸に、並行して営業を行い受注の幅を広げる。

競合・市場など自社を取り巻く状況・介護・医療関係はシステム化の需要が大きい。
・当社のように企画開発・製作・販売・運用・管理に一貫して対応できる企業は少ないため、成長が見込める。

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 （法 人 の 方 の み）	2 人	従 業 員 数 （3ヵ月以上継続雇用者※）	1 人	（うち家族従業員）	0 人
				（うちパート従業員）	0 人

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	〇〇データ（株）（元勤務先）	〇〇区〇〇	70 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日回収
	〇〇カイ 医療法人〇〇会（元勤務先の販売先）	〇〇区〇〇	30 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日回収
	ほか	社	%	%	% 日	日 日回収
仕 入 先					% 日	日 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日 日支払
外 注 先	〇〇ソフト（株） 〇〇ソフト（株）（元勤務先の外注先）	〇〇区〇〇	100 %	100 %	% 日	未 日 翌月末 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日 日支払
人件費の支払		未 日	翌月25 日支払（ボーナスの支給月	6 月、	12 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	代 表 者 名	所 在 地	業 種	関 連 企 業 ②	代 表 者 名	所 在 地	業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎ 〇銀行△△支店	☐ 事業 ☒ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	2,554 万円	132 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の仕方	金 額	
設備資金	店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・パソコン・サーバー等一式 ・事務機器 ・備品類 ・保証金	〇〇社 〇×社 △△社	690 万円	自己資金	610 万円
			500 万円	親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法）	万円
			70 万円		
			20 万円		
運転資金	商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・外注費支払 ・諸経費支払（家賃等含む） （システム開発に、最短でも3ヵ月かかるため、つなぎ資金が必要）		920 万円	日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入金元金6万円×84回（年〇.〇%）	500 万円
			270 万円	他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法）	500 万円
			650 万円	〇〇銀行 元金6万円×84回（年〇.〇%）	
				金額は一致します。	
合 計			1,610 万円	合 計	1,610 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は軌道に乗った後（ 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。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売 上 高 ①	300 万円	390 万円	<創業当初> ①売上高 300万円/件×1件/月=300万円（受注契約書あり） ②原価率（外注費）30%（勤務時の経験から） ③人件費 代表者1人、役員1人、従業員1人（代）45万円+（役）30万円+（従）25万円=100万円 家賃 20万円 支払利息（内訳）500万円×年〇.〇%÷12ヵ月=〇万円 500万円×年〇.〇%÷12ヵ月=〇万円 計3万円 その他光熱費、消耗品費等 75万円
売 上 原 価 ②（仕 入 高）	90 万円	117 万円	<軌道に乗った後> ①創業当初の1.3倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増、役員報酬・従業員給与増額 計40万円増 その他諸経費 20万円増
経 費	人件費（注）	100 万円	140 万円
	家 賃	20 万円	20 万円
	支 払 利 息	3 万円	3 万円
	そ の 他	75 万円	95 万円
合 計 ③	198 万円	258 万円	
利 益 ①－②－③	12 万円	15 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご利用ください。

ご相談の予約はこちら

創業計画書セルフチェックリストはこちら

（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書

【記入例】

〔令和 〇 年 〇 月 〇 日作成〕

お名前 株式会社〇〇〇〇

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。）

・内装工事業に15年従事した経験を生かし、独立して自分の力を試したいと思っていたため。
・現勤務先で現場から営業、総括営業部長までを経験したことで、独立の自信がついたことに加え、取引先からも独立を応援していただき、幾つか案件を発注してくれることになり、事業としての見通しが立ったため。

2 経営者の経歴等（経歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H〇年〇月	リフォーム△△ 3年勤務（営業兼現場担当）
H〇年〇月～	（株）〇〇建築 12年勤務（現場担当7年、営業担当3年、 2年前から〇×地区の総括営業部長）（現在の月給40万円）
R〇年〇月	退職予定（退職金100万円）
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☒ 特になし ☐ 有（ 番号等 ）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ 申請中 ）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	・戸建て住宅、中古マンションのリフォーム（内装工事全般）を行うほか、現勤務先である（株）〇〇建築からの受注で新築マンションの内装工事を行う。
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容	① リフォーム（売上シェア 45 %） ② 新築マンションの内装工事（売上シェア 45 %） ③ 各種修繕工事（売上シェア 10 %）
客単価（飲食・小売等）	円 受注（販売）単価（建設・製造等） 10 万円 ～ 300 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	日 定休日（飲食・小売等） 営業時間（飲食・小売等） ～
セールスポイント（自社の強み）	・バリアフリーを目的としたリフォームを多く手掛けた経験を生かし、より機能性の高いバリアフリーの居住空間を提供することができる。 ・施工半年後に無料で点検するサービスを行う。
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・〇×地区での営業経験が長く、自身が担当した顧客が300人程いる。 当面は、その顧客からの紹介や現勤務先からの受注にしっかりと対応していく。
競合・市場など自社を取り巻く状況	・現場だけでなく、営業やフォローが十分な企業は少ないため、競合は多くいるが、受注は確保できる。 ・リフォーム市場は拡大傾向にあり、中長期的にみても一定のニーズは期待できる。

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数（法人の方のみ）	2 人	従 業 員 の 人 数（3ヵ月以上継続雇用者※）	1 人	（うち家族従業員）	0 人	（うちパート従業員）	0 人
-----------------------	-----	--------------------------	-----	-----------	-----	------------	-----

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	カ）〇〇ケンソウ （株）〇〇建築（現勤務先）	〇〇区〇〇	50 %	着工時、中間時、 竣工時にそれぞれ		日 〰 日回収
	一般個人		50 %			日 〰 日回収
		ほか 社	%	%	日 〰 日回収	
仕 入 先	〇〇コウギョウ（カ） 〇〇工業（株）（現勤務先の仕入先）	〇〇市〇〇	100 %	100 %	% 日 〰	末 日 〰 翌月末 日支払
					% 日 〰	・販売先・仕入先・外注先との結びつきがあれば記入してください。 ・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。
外 注 先	カ）〇〇ケンソウ （株）〇〇建築（現勤務先）	〇〇区〇〇	50 %	100 %	% 日 〰	末 日 〰 翌月末 日支払
	各種職人（現勤務先の外注先）	ほか 社	50 %	100 %	% 日 〰	末 日 〰 翌月末 日支払
	人件費の支払	末 日 〰	翌月末 日支払（ボーナスの支給月	6 月、	12 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合に記入ください。）

関 連 企 業 ①	企 業 名 代 表 者 名 所 在 地 業 種	関 連 企 業 ②	企 業 名 代 表 者 名 所 在 地 業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎◎銀行△△支店	☐ 事業 ☒ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	2,554 万円	132 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金		見積先	金 額	調達の方法	金 額
設備資金	店舗、工場、機械、車両など (内訳) ・車両(ワゴン車) 2台 ・工具一式 2セット ・事務機器・備品 ・保証金	〇〇社 〇×社 △△社	640 万円 300 200 50 90	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法) 母 元金2万円×100回(無利息) 日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	385 万円 200 万円 200 500 万円 万円
	・見積書などを添付してください。 ・すでに支払済みの場合は領収書・請求書 などを添付してください。				
	商品仕入、経費支払資金など (内訳) ・材料仕入 ・外注費支払 ・家賃等		445 万円 200 200 45	金額は一致します。	
	合 計			1,085 万円	合 計

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 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。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売 上 高 ①	400 万円	520 万円	＜創業当初＞ ①売上高 200万円/件×2件/月＝400万円（受注契約あり） ②原価率 65%（材料費、外注費）（勤務時の経験から） ③人件費 代表者1人、役員1人、従業員1人（代）30万円＋（役）30万円＋（従）20万円＝80万円 家賃 15万円 支払利息 500万円×年〇.〇％÷12ヵ月＝1万円 その他諸経費 30万円
売 上 原 価 ②（仕入高）	260 万円	338 万円	＜軌道に乗った後＞ ①創業当初の1.3倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 役員報酬・従業員給与増額 計30万円増 その他諸経費 10万円増
人 件 費（注）	80 万円	110 万円	
家 賃	15 万円	15 万円	
支 払 利 息	1 万円	1 万円	
そ の 他	30 万円	40 万円	
合 計 ③	126 万円	166 万円	
利 益 ①－②－③	14 万円	16 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご活用ください。



ご予約の予約はこちら



創業計画書セルフチェックリストはこちら

（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書

【記入例】

〔令和 〇 年 〇 月 〇 日作成〕

お名前 〇〇〇〇

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。）

・幼少期から英語が得意で、大学では英語教育学を専攻していたが、留学の際、学校教育の英語学習だけでは実践力が養成されないことを痛感した。この実体験から、単なる知識の詰め込みではなく、生徒が実践的な英語力を身に付けられるような指導をしたいと思い、創業を決意した。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H〇年〇月	〇〇外国語大学大学院卒業（英語教育学専攻） 大学在学中アメリカの△△大学へ交換留学の経験あり（2年間）
H〇年〇月～	〇△進学予備校にて6年勤務（現在の月給35万円）
R〇年〇月	退職予定（退職金70万円）
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（英検1級（平成〇年〇月取得） 番号等 ）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ ）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ☐ ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	・小・中学校、高校向けに英文法や長文読解等の個別指導を実施（1コマ60分、2,000円～） ・社会人向けに英会話教室を実施（月4回、月謝制12,000円）。その他、幼児向けの教室も実施
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス 内 容	① 小・中学校、高校向け個別指導（売上シェア 80 %） ② 社会人向け英会話教室（売上シェア 15 %） ③ 幼児向け教室（売上シェア 5 %）
客単価（飲食・小売等）	円 受注（販売）単価（建設・製造等） 万円 ～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	日 定休日（飲食・小売等） 営業時間（飲食・小売等） ～
セールスポイント（自社の強み）	・英文法をより感覚的に捉えられるように教える。 ・生徒一人一人のレベルに合うよう、個別指導の時間に力を入れる。
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・〇〇駅周辺の学生のほか、近隣住民も取り込むため、チラシやポスティングを用いて集客を図る。 ・初回授業料無料（お試し体験）や友達紹介キャンペーンなどにより、新規顧客獲得を図る。
競合・市場など自社を取り巻く状況	・近隣に小学校7校、中学校5校、高校5校あり、英語塾のニーズが見込める地域。 ・近隣に同業他社は2社あるものの、個別指導を取り入れていないため、差別化できる。

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数 （法人の方のみ）	人	従 業 員 数 （3ヵ月以上継続雇用者※）	1 人	（うち家族従業員） （うちパート従業員）	1 人 0 人
---------------------------	---	--------------------------	-----	-------------------------	------------

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引の 割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販売先	一般個人		100 %	%	% 日	20日までに 翌月分を現金回
			%	%	% 日	
			%	%	% 日	
	ほか 社		%	%	% 日	
仕入先	〇〇ガッカン(カ 〇〇学館（株）（教材など） ××ショウテン ××商店（文具など）	〇〇市〇〇 〇〇区〇〇	50 % 50 %	100 % 100 %	% 日 % 日	未 日 翌月末 日支払 未 日 翌月末 日支払
		ほか 社	%	%	% 日	日 日支払
					% 日	日 日支払
					% 日	日 日支払
人件費の支払	未 日	翌月15 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	企 業 名		関 連 企 業 ②	企 業 名	
	代 表 者 名			代 表 者 名	
	所 在 地			所 在 地	
	業 種			業 種	

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎銀行△△支店	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金		見積先	金 額	調達の方法	金 額
設備資金	店舗、工場、機械、車両など (内訳) ・店舗内外装工事・看板設置 ・事務機器・備品 ・保証金	〇〇社 △△社	520 300 100 120 万円	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	330 万円 万円
	・見積書などを添付してください。 ・すでに支払済みの場合は領収書・請求書 などを添付してください。			日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 元金5万円×80回 (年〇.〇%)	400 万円
				他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	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 ・教材購入資金 ・諸経費支払 ・家賃等		210 50 20 80 60 万円	金額は一致します。
合 計			730 万円	合 計	730 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 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	69 万円	89 万円	＜創業当初＞ ①売上高 ・英語 小5～小6 2,000円/コマ×4コマ×7人×2学年分=11万円 中1～中3 2,500円/コマ×4コマ×7人×3学年分=21万円 高1～高3 3,000円/コマ×4コマ×7人×3学年分=25万円 ・英会話・幼児教室 月謝制12,000円×10人=12万円
売 上 原 価 ② （仕入高）	0 万円	0 万円	③人件費 専従者1人(妻)5万円 家賃 20万円 支払利息 400万円×年〇.〇%÷12ヵ月=1万円 その他広告宣伝費、光熱費、消耗品費等 15万円 ＜創業1年後（軌道に乗った後）＞ ①創業当初の1.3倍(勤務時の経験から) ③人件費 3万円増 その他諸経費 2万円増
経 費	人件費（注） 家 賃 支 払 利 息 そ の 他 合 計 ③	5 万円 20 万円 1 万円 15 万円 41 万円	8 万円 20 万円 1 万円 17 万円 46 万円
利 益 ①－②－③	28 万円	43 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご利用ください。

ご相談の予約はこちら



創業計画書セルフチェックリストはこちら



（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書【記入例】

〔令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成〕

お名前 ○ ○ ○ ○

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。）

・歯科医師として10年の勤務歴があり、現勤務先では○○デンタルクリニック△△店の副院長を務めていた。
・今までの経験を生かし、独立して診療所経営を行いたいと考え、乗降数の多い○○駅の近くで物件を探していたところ、○○駅から徒歩10分圏内の商業ビル内に好条件の物件が見つかったため。

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H○年○月～	○○大学歯学部卒業
H○年○月～	△△歯科医院 6年勤務
H○年○月～	○□デンタルクリニック 4年勤務（現在の月給50万円）副院長としてマネジメント業務を経験
R○年○月	開業予定
過 去 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（ 歯科医師免許（H○年○月取得） 番号等 ○○○○○○号 ）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ ）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	○○駅の利用客を主なターゲットとし、歯科治療を提供。治療だけでなく、予防のための指導や定期的なアフターケアやインプラント等の審美歯科にも力を入れる。			
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容	① 保険診療（売上シェア 80 %） ② 自由診療（インプラント・矯正歯科）（売上シェア 20 %） ③ （売上シェア %）			
客単価（飲食・小売等）	6,000 円	受注（販売）単価（建設・製造等）	万円	～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	23 日	定休日（飲食・小売等）	日曜日	営業時間（飲食・小売等） 9:00 ～ 18:00
セールスポイント（自社の強み）	・経験に基づいた治療技術を提供する。 ・治療とあわせ、十分なカウンセリングを行い、齲蝕・歯周病予防の 指導や定期的なアフターケアサービスを行う。			
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・○○駅を利用する会社員向けに夜間診療をするなど差別化を図る。 ・創業当初は、駅前でのチラシ配りや開業キャンペーンなどにより、新規顧客獲得を図る。			
競合・市場など自社を取り巻く状況	・○○駅周辺には 4 か所の歯科クリニックがある。 ・自由診療（インプラント・矯正歯科）を提供しているクリニックは2医院のみ。			

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数（法人の方のみ）	人	従 業 員 の 数（3ヵ月以上継続雇用者※）	3 人	（うち家族従業員） 0 人 （うちパート従業員） 1 人
-----------------------	---	------------------------	-----	---------------------------------

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	一般個人（自己負担・自由診療）		30 %	%	% 日	即日 日〆 日回収
	一般個人（社保・国保）		70 %	100 %	% 日	未 日〆 翌々20 翌々25 日回収
	ほか	社	%	%	% 日	日〆 日回収
仕 入 先	カ) ○○ショウジ (株)○○商事（現勤務先の仕入先）	○○区○○	50 %	100 %	% 日	未 日〆 翌末 日支払
	カ) △△ガイシャ (株)△△会社（現勤務先の仕入先）	○○区○○	50 %	100 %	% 日	未 日〆 翌末 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日〆 日支払
外 注 先	カ) □□ギョウ (株)□□技工（現勤務先の外注先）	○○区○○	100 %	100 %	% 日	未 日〆 翌末 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日〆 日支払
人件費の支払		未 日〆	翌15 日支払			

・販売先・仕入先・外注先との結びつきがあれば記入してください。
・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。☆ 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関 連 企 業 ①	代 表 者 名	所 在 地	業 種	関 連 企 業 ②	代 表 者 名	所 在 地	業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
○○銀行△△支店	☒ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	2,544 万円	132 万円
□□ファイナンス	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の仕方	金 額
開 業 店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・診療所内外装工事（設備工事含む） ・診療設備（医療機器・歯科用ユニット等） ・什器・備品類 ・保証金	○○社 ○×社 △△社	1,700 万円 500 1,000 100 100	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法） ○○信用金庫 元金5万円×60回（年○.○%）	745 万円 万円 1,000 万円 300 万円 300
運 転 商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・材料仕入・外注費支払 ・人件費支払 ・家賃等		345 万円 150 150 45	金額は一致します。	
合 計		2,045 万円	合 計	2,045 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （○年○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。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売 上 高 ①	212 万円	276 万円	<創業当初> ①売上高 保険診療平均単価6,000円×15人×23日=207万円 自由診療 月5万円
売 上 原 価 ②（仕入高）	42 万円	55 万円	②原価率 20% ③人件費 従業員25万円×2人=50万円 パート1人10万円 家賃 15万円 支払利息（内訳）1,000万円×年○.○%÷12ヵ月=○万円 300万円×年○.○%÷12ヵ月=○万円 計3万円 その他光熱費、消耗品費等 50万円
経 費	人件費（注）	60 万円	80 万円
	家 賃	15 万円	15 万円
	支 払 利 息	3 万円	3 万円
	そ の 他	50 万円	60 万円
合 計 ③	128 万円	158 万円	<創業1年後（軌道に乗った後）> ①創業当初の1.3倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増 20万円増 その他経費 10万円増
利 益 ①－②－③	42 万円	63 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご利用ください。

ご相談の予約はこちら



創業計画書セルフチェックリストはこちら



（日本政策金融公庫 国民生活事業）

創業計画書

【記入例】

〔令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成〕

お名前 株式会社〇〇

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。）

・介護サービス分野での今までの経験を活かし、利用者同士がコミュニケーションをとり、生き生きと日常生活を送れるサービスを提供するとともに、通所介護と訪問介護が連携し、介護レベル（要介護度）に応じたサービスをシームレスに提供するという自分の目指す介護サービスを実現したいと考えたため。

・現勤務先の同僚など、必要な人材や連携可能な訪問介護事業者を確保できる目途がたつたため。

2 経営者の経歴等（経歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H○年○月	〇〇専門学校卒業
H○年○月	(株) 〇〇商事 6年勤務 営業担当
H○年○月	〇〇ケアサポート（デイサービス）5年勤務（現在の月給25万円） 身体介助や生活支援を担当
R○年○月	開業予定

過去の事業経験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている（やめた時期： 年 月 ）
取得資格	☐ 特になし ☒ 有（介護職員初任者研修修了（旧ホームヘルパー2級） 番号等 ）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事業内容	ご利用者の方同士がコミュニケーションを取り楽しんでいただくことがモットーに、「デイサービス〇〇の家」で、〇〇駅周辺にお住まいの要介護者の方たちに、食事や入浴、レクリエーション活動等を提供				
取扱商品のサービス内容	① 通所介護サービス（小規模）（売上シェア 80 %） ② 介護予防通所介護サービス（売上シェア 20 %） ③ （売上シェア %）				
客単価（飲食・小売等）	30,000 円	受注（販売）単価（建設・製造等）	万円	～	万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	26 日	定休日（飲食・小売等）	日曜日	営業時間（飲食・小売等）	9:00 ～ 15:00
セールスポイント（自社の強み）	・訪問介護事業者（〇〇ヘルパーステーション）と連携することで、通所と訪問を効果的に組み合わせることができ、多様な利用者のニーズに対応することができる。				
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・〇〇駅周辺にお住まいの要介護者 ・創業当初は、駅前でのチラシ配りやポスティングにより、新規顧客獲得を図る。				
競合・市場など自社を取り巻く状況	・△△市の高齢化率は××%と他地域よりも高く、今後も上昇する見通し。 ・〇〇駅周辺には介護関連の施設が少なく、需要が見込める。				

4 従業員

常勤従業員の数（法人の方のみ）	1 人	従業員数（3ヵ月以上継続雇用者※）	7 人	（うち家族従業員）	1 人	（うちパート従業員）	4 人
-----------------	-----	-------------------	-----	-----------	-----	------------	-----

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販売先	一般個人（自己負担）		10 %	0 %	% 日	即金 日 〆 日回収
	一般個人（介護保険）		90 %	100 %	% 日	10 日 〆 翌々月末 日回収
	ほか	社	%	%	% 日	日 〆 日回収
仕入先			%	%	% 日	日 〆 日支払
			%	%	% 日	日 〆 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日 〆 日支払
外注先					% 日	日 〆 日支払
					% 日	日 〆 日支払
人件費の支払 末日 〆 翌20 日支払（ボーナスの支給月 月、 月）						

・販売先・仕入先・外注先との結びつきがあれば記入してください。
・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。

☆ 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。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合に記入ください。）

関連企業①	企業名 代表者名 所在地 業 種	関連企業②	企業名 代表者名 所在地 業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
〇〇銀行△△支店	☐ 事業 ☒ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	96 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達のの方法	金 額
店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・施設内装工事 ・車両購入 ・什器・備品類 ・敷金、保証金	〇〇社 〇×社 △△社	840 万円 500 150 100 90	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入金8万円×88回（年〇.〇%） 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法） 〇〇銀行 元金5万円×60回（年〇. 〇%）	465 万円 万円 700 万円 300 万円 300
商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・人件費支払 ・広告宣伝費等諸経費支払 ・家賃等		625 万円 400 150 75	金額は一致します。	
合 計		1,465 万円	合 計	1,465 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （ ○ 年 ○ 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。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売上高 ①	210 万円	294 万円	<創業当初> ①売上高 介護保険報酬平均単価30,000円×延べ70人＝210万円 ②原価率 8 % ③人件費 代表者1人、従業員3人、パート4人 （代）20万円＋（従）20万円×3＋（パート）10万円×4＝120万円 家賃 25万円 支払利息（内訳）700万円×年〇.〇%÷12ヵ月＝〇万円 300万円×年〇.〇%÷12ヵ月＝〇万円 計3万円 その他光熱費、消耗品費等 40万円
売上原価 ②（仕入高）	17 万円	24 万円	<創業1年後（軌道に乗った後）> ①創業当初の1.4倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人、パート1人増 35万円増 その他経費 15万円増
人件費（注）	120 万円	155 万円	
家賃	25 万円	25 万円	
支払利息	3 万円	3 万円	
その他	40 万円	55 万円	
合 計 ③	188 万円	238 万円	
利 益 ①－②－③	5 万円	32 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご活用ください。

 ご相談の予約はこちら

 創業計画書セルフチェックリストはこちら

（日本政策金融公庫 国民生活事業）