

創業計画書

申請者名 _____ (印)

・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。

1 創業の動機・事業の経験等

業種	居酒屋	創業(予定)時期	平成〇〇年〇〇月〇〇日
創業されるのはどのような目的・動機からですか。	<p>これまでの経験を活かし、地元で行田で自分の店を持ちたいと考えていたところ、立地・広さともにちょうど良い物件が見つかった。 知人の居酒屋から多種類の酒を安く仕入できることになり、事業の見通しが立ったため。</p>		
過去にご自分で事業を運営していたことはありますか。	<input checked="" type="checkbox"/> 事業を運営していたことはない。 <input type="checkbox"/> 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。 <input type="checkbox"/> 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		
この事業の経験はありますか。 (勤務先や勤務年数など、創業に至るまでの経歴)	年 月	略歴・沿革	
	平成〇年〇月～	ダイニングキッチン〇〇(洋風居酒屋) 4年勤務	
	平成〇年〇月～	レストランテ△△△11年勤務 (平成〇年〇月から同店マネージャーに着任)	
	平成〇年〇月	退職	
取得している資格	(有) (調理師免許(平成〇年〇月取得)・NBA認定バーテンダー資格(平成〇年〇月取得)) ・ 特になし		

2 マーケティング分析

お取扱いの商品・サービスを具体的に記入ください。	【特産品活用の有無】 <input checked="" type="checkbox"/> あり <input type="checkbox"/> なし ※活用ありの場合はその内容も含めて記入
	昼 日替わりランチ 3種類・・・1,200円～1,500円 夜 コース料理 2種類・・・3,000円～4,000円 その他 ・ドリンク5種類・・・各種300円～600円 ・デザート2種類・・・400円 <別紙参照>
特産品の取扱割合をご記入ください。 ※特産振興助成金を申請している方のみ	特産品活用品目の数:全 12 品目中 4 品目 合計売上に占める特産品関連商品売上の割合(見込み): 55.6 %
事業のセールスポイントは何ですか。	<ul style="list-style-type: none"> 旬の食材の味を活かしたフレッシュな料理が提供できる 隠れ家的な雰囲気のある店構えにして、お客様が落ち着ける空間を提供し、おいしい料理をゆっくりと味わってもらう
どのように消費者へアプローチをしますか。 ※特産振興助成金を申請している方のみ	<ul style="list-style-type: none"> 開店の1月前に新聞の折込みチラシを入れる お店のHP、Facebookを作成(本日のおすすめ料理等のPR) 飲食店紹介サイト〇〇〇に掲載依頼を予定 〇〇などのイベント出店
特産品活用商品のアピール手法をご記入ください。(広報手段・宣伝計画・集客方法等) ※特産振興助成金を申請している方のみ	<ul style="list-style-type: none"> 培ってきたノウハウと行田の特産食材を活かした料理を提供することで、お客様に行田市産食材の品質の良さを周知させる。 メニューに行田市産食材を作った農家さんの写真などを載せることで、店の食材が近隣で採れたことをPRする。(農家さんからは承諾済)
特産品活用商品の優位性をご記入ください。(市内競合他店との比較、商品の強みや新規性等) ※特産振興助成金を申請している方のみ	<ul style="list-style-type: none"> 他店では味わえない行田市産の食材を多彩に使った料理が提供できる。 現職場の知り合いの農家さんから、新鮮で質のいい特産品を安く仕入れることができるので、お客さんに安くて上質の料理が提供できる。

3 取引先・取引条件等

	取引先名(所在地等)	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件	取引先名(所在地等)	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件
販売先	一般顧客 (⇒店舗近くには地元企業が多く、また、歩ける距離に団地・住宅地があるため、主婦層の顧客獲得を目指す。)	%	%	日〆 即日回収	・販売先、仕入先との結びつきがあれば記入しましょう。 契約書や注文書などがあれば添付してください。 ・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。 立地選定理由についても触れましょう。			
仕入先	〇〇〇店(〇〇市〇〇)	50%	100%	末日〆 翌末日回収		%	%	日〆 日回収
仕入先	××(株)(△△市△△)	50%	100%	末日〆 翌末日回収	%	%	日〆 日回収	
外注先		%	%	日〆 日回収	%	%	日〆 日回収	
		%	%	日〆 日回収	%	%	日〆 日回収	
従業員等	常勤役員の人数(法人の方のみ)			人	末日〆		翌末日支払	
	従業員数(うち家族)			2人(2人)	賞与の支給		有・ <input checked="" type="radio"/> 無	
	パート・アルバイト			2人	⇒有の場合		月、月	

4 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金額	必要な資金	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など(内訳)	760万円	自己資金	300万円
	・店舗内外装工事(別紙見積書のとおり)	400	親、兄弟、知人、友人等からの借入(内訳・返済方法)	200万円
	・厨房機器(別紙見積書のとおり)	180	父元金2万円×100回(無利息)	
	・什器・備品類(別紙内訳書のとおり)	110		
	・保証金	70	日本政策金融公庫からの借入元金5万円×80回(年〇.〇%)	400万円
	見積書などを添付してください。			
運転資金	商品仕入、経費支払資金など(内訳)	140万円	他の金融機関等からの借入(内訳・返済方法)	万円
	・仕入	70		
	・広告費等諸経費支払	70		
合計		900万円	合計	900万円

金額は一致します。

5 事業の見通し(月平均)

		創業当初	軌道に乗った後 (年 月頃)	売上高、売上原 ご記入ください。
売上高①		153万円	198万円	<p>人件費は従業員数もわかるようにしてください。</p> <p><創業当初> ①売上高(月曜定休) 昼(火~日) 1,500円×15席×0.8回転×26日=47万円 夜(火~木、日) 3,500円×15席×0.6回転×18日=56万円 (金、土) 3,500円×15席×1.2回転×8日=50万円 ②原価率 35% (勤務時の経験から) ③人件費 事業主1人20万円 専従者1人(妻) 10万円 アルバイト2人(1日延べ7時間) 時給800円×7時間/日×26日=15万円 家賃 10万円 支払利息 400万円×年〇.〇%÷12ヶ月=2万円 その他 光熱水費、宣伝広告費等 20万円</p> <p>支払利息(月間)は、「借入金×年利率÷12ヶ月」で算出します。</p> <p><軌道に乗った後> ①創業時の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 5万円増</p>
売上原価② (仕入高)		53万円	69万円	
経 費	人件費 ^(注)	45万円	63万円	
	家賃	10万円	10万円	
	支払利息	2万円	2万円	
	その他	20万円	25万円	
	合計③	77万円	100万円	
利益①-②-③		23万円	29万円	<p>(注)事業主分の人件費も含めてください。</p> <p>借入金の返済元金はここから支払われることとなります。</p>