

創業計画書

作成日 年 月 日

会社名(屋号)	
氏名	
住所	
電話番号	
メールアドレス	

※記入欄が狭い場合は、枠を広げて記入してください。

1. 創業概要

会社名(屋号)	
事業形態	個人・株式会社・合同会社(LLC)・NPO・その他()
資本金	万円
従業員数	名
代表者名	
開業予定日	
開業予定場所	
営業日時	
業種	
許認可・資格	
創業の目的・将来の目標 (創業して実現したいこと)	

2. 創業者のプロフィール

創業の動機(成功するまで諦めない理由)			
学歴・経歴・職歴			
年 月	内 容		
過去の事業経験			
☐ 事業を経営したことがある(している) ☐ 事業を経営したことがない			
資格・特技・知財・受賞歴 等			
年 月	内 容		
アピールポイント(事業に必要な技術・ノウハウ・スキル)			
借入の状況			
借入先名	借入用途	借入残高	年間返済額
	☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他		
	☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他		

3. 事業内容

誰に	
何を	
どのように	
いくら・価格帯で	
どんなイメージ・雰囲気	
ほかにない新しさ セールスポイント	

誰に (販売先)	販売先名		売上シェア	掛取引割合	回収の条件
	1				日 日回収
	2				日 日回収
	3				日 日回収
	4				日 日回収
	5				日 日回収

何を (商品・サービス)	商品・サービス名		売上シェア	特長・セールスポイント
	1			
	2			
	3			
	4			
	5			

誰から (仕入先・外注先)	仕入先・外注先名		売上シェア	掛取引割合	回収の条件
	1	(仕・外)			日 日支払
	2	(仕・外)			日 日支払
	3	(仕・外)			日 日支払
	4	(仕・外)			日 日支払
	5	(仕・外)			日 日支払

4. 市場調査・競合調査

市場規模の大きさ 市場の推移や将来性 お客様の意見	
市場調査のまとめ お客様が今後求めるものは何？	

	競合調査項目	自社	競合 A	競合 B
1	ターゲット顧客			
2	商品・サービスの特徴			
3	品質・量			
4	納期・スピード			
5	付帯サービス			
6	価格			
7	注文方法			
8	立地			
9	広告方法			
10	販売方法			
11	売上高			
12	広告			
13	広報			

5. 人員計画

(単位:万円)

	1年目				2年目				3年目			
	月額	賞与	人数	年額	月額	賞与	人数	年額	月額	賞与	人数	年額
役員 事業主												
正社員												
パート												
合計												

人員体制	
募集方法や待遇 必要なスキル等	
譲れない 採用条件	

6. 資金計画

(単位:万円)

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金			自己資金計	
	<店舗・事務所契約等資金計>		親、兄弟、知人等借入計 金利 年 % 月額返済 元金 万円	
			金融機関からの借入① 金利 年 % 月額返済 元金 万円	
	<工事関係等資金計>			
			金融機関からの借入② 金利 年 % 月額返済 元金 万円	
	<什器備品等資金計>			
			その他	
	<開業費等資金計>			
	設備資金合計			
運転資金				
	運転資金合計			
必要資金総額		万円	調達資金総額	万円

7. 収支計画(年次)

(単位:万円)

		1年目	2年目	3年目
売上高①				
売上原価②				
売上総利益③(①-②)				
粗利益率%(③/①×100)				
販売費及び一般管理費	(※1)役員報酬			
	従業員給与			
	広告宣伝費			
	地代家賃			
	水道光熱費			
	消耗品費			
	通信費			
	減価償却費④			
	雑 費			
販管費及び一般管理費計⑤				
営業利益⑥(③-⑤)				
支払利息⑦				
他営業外損益⑧				
経常利益⑨(⑥-⑦+⑧)				
特別損益⑩				
税前利益⑪(⑨+⑩)				
(※2)法人税等⑫				
当期利益⑬(⑪-⑫)				

(※1)、(※2) は法人の場合に限る。

簡易キャッシュフロー⑭(⑨+④-⑫)			
借入元金返済額⑮			
(※個人のみの) 個人生活費(個人税金含む)⑯(⑭-⑮)			

8. 売上高・原価・経費の根拠

①売上高（販売計画）

②売上原価

③経費

9. プロモーション計画

知ってもらうためには？ ■接触方法 ■接触場所 ■SNS 戦略 ・広告 ・広報 ・営業 ・イベント	知ってもらうタイミング	そのためにすべきこと
買ってもらうためには？ ■新規性 ■優位性 ・広告 ・広報 ・営業 ・イベント	関心を持つポイント	そのためにすべきこと
リピートしてもらうためには？ ■ブランド ■仕組み ・広告 ・広報 ・営業 ・イベント	調べる方法	そのためにすべきこと