

(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

○年○月○日

愛知県信用保証協会 御中

[申込人]

住所 愛知県 一宮市本町○丁目○番○号

会社名

氏名または  
代表者名

一宮 太郎

創業関連保証再挑戦支援保証の申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

1. 事業概要

開業形態	○ <b>個人事業</b> ○・会社事業		商号(個人) 会社名(会社)	ヘアサロン○○
① 開業(予定)住所	愛知県 一宮市○○町○○字○○番地 ○○ビル1階		電話 0586 (○○) ○○○○	②
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・○ <b>無</b> ○		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	○年○月○日
③ 業種	<b>理容業</b>		資本金	[会社設立(予定)の場合] 円
④ 許可等	(種類)	<b>免許・許可</b>	(根拠法)	<b>理容師法</b>
[許可等取得が必要な場合]	(許可・免許・登録・認証の別を記入)		[取得すべき許可等の根拠法を記入(例)食品衛生法]	
⑥ 従業員数	<b>2</b> 名 うちアルバイト1名	取扱品 ヘアカット、パーマ 毛染め、顔そり	仕入先	(株)○○理容材料 ○○商店(株)
⑦ 開業動機・目的	自分の店を持ち独立することが長年の夢で、経験を生かしたい。 ○○駅の近隣で好条件の空き店舗が見つかったため出店を決意した。			
⑧ 開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得	平成○年に理容師免許取得、平成○年から○○理容店で店長職として8年間勤務し、利用技術と店舗運営のノウハウを取得した。			
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額				
⑨ 事業協力者の住所・氏名・勤務先	父親の一宮一郎(創業資金として50万円の資金援助)			

2. 創業準備の着手状況 [下記の該当事項に○印を付けてください。]

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ① 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了(許認可取得見込み(申請状況や取得予定時期等)を具体的に記入してください。)
- ( )
- キ その他(具体的に記入してください。)
- ( )

3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
⑩ ⑪ 設備資金	不動産所得費、内装工事業、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品な (内訳) <b>賃貸建物敷金</b>	千円 <b>300</b>	自己資金	千円
	<b>店舗改装工事資金</b>	<b>2,500</b>	〇〇銀行〇〇支店・普通	<b>30</b>
	<b>看板、サインポール</b>	<b>800</b>	〇〇信用金庫〇〇支店・定期	<b>1,300</b>
	<b>理容椅子(中古)</b>	<b>900</b>	親戚・知人からの借入 (内訳・返済方法)	千円
	<b>器具・備品 (はさみ・消毒液等)</b>	<b>500</b>	実父からの援助(後日入金予定)	<b>500</b>
⑫ ⑬ 運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳) <b>商品・材料等の仕入資金 (2か月分) 当初の商品在庫として</b>	千円 <b>380</b>	金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	千円
	<b>人件費 (1か月分) 正社員30万円、アルバイト14万円</b>	<b>440</b>	<b>今回の借入金 毎月50千円×84か月</b>	<b>4,200</b>
	<b>その他の費用 (1か月分) 家賃15万円、光熱水費等6万円</b>	<b>210</b>		
合計	千円 <b>6,030</b>	合計	千円 <b>6,030</b>	

売上の15%を原価率として計算  
(勤務時の経験より)  
 $14,976 \text{千円} \times 15\% = 2,246 \text{千円}$

平均単価4,000円×椅子3席×回転率4回転  
×月の営業日数26日×12ヶ月=14,976千円

⑭ 4. 収支計画(今後1年間分)

支 出		収 入	
仕 入 高	<b>2,246</b> 千円	売 上 高	<b>14,976</b>
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費	<b>5,280</b>	雑 収 入	
その他費用	<b>2,520</b>		
利 益	<b>4,930</b>		
計	<b>14,976</b>	計	<b>14,976</b>

家賃 月150千円×12か月=1,800千円  
光熱水費等 月60千円×12か月=720千円

⑮ 5. 販売・仕入先

主な販売先 ・受注先	販売・受注 予定額	回収方法	主な仕入先 ・外注先	仕入・外注 予定額	支払方法
<b>一般顧客</b>	年 <b>14.976</b> 千円	<b>即金</b>	(株) ○○理容材料	年 <b>1.797</b> 千円	<b>末日×翌末日払</b>
			○○商店(株)	<b>449</b>	<b>末日×翌末日払</b>

⑯ 6. 借入金等状況 (※)

借入先等	資金用途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
○○銀行	住宅取得(ローン)	<b>5.800</b> 千円	<b>120</b> ヶ月	<b>580</b> 千円
○○信用金庫	車購入(ローン)	<b>600</b> 千円	<b>24</b> ヶ月	<b>300</b> 千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

(※)現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください  
(経営者本人が負担している保証債務も含まれます)。

⑰ 7. その他 (計画に関する補足説明がありましたらご記入ください)


## ① 開業(予定)住所

「業種」や「取扱品」を考慮して、開業場所を選定する必要があります。場所によっては、法律で様々な規制を受けるケースや近隣住民の理解が必要になるケースも生じます。

これから始める事業の市場規模、将来性、競合他社等の市場調査を行い慎重に選定していきましょう。その場所のコスト(家賃等)が、大きな負担にならないかどうか注意してください。

## ② 開業(予定)年月日、設立(予定)年月日

開業はタイミングが大事です。開業のタイミングが、同業他社等の状況からみて適切であるか、検討してみましょう。

## ③ 業種

「開業する業種が成長産業か」、「顧客ニーズにマッチしているか」、「品質・価格等に競争力があるか」、「経験・知識を有しているか」などを十分に検討し、経営者としての自信を持ち、開業する事業の具体的な業種を決めましょう。

## ④ 許可等

許可等が必要な業種もあります。適切な許可等を受けて開業しましょう。

## ⑤ 取扱品

ターゲットとする顧客層によって、低価格品を主力とするのか、高価格品を主力とするのか全く変わってきます。取り扱う商品・サービスにニーズがあるか、また何がセールスポイントなのかについても検討してみましょう。

## ⑥ 従業員数

営業時間、季節要因による繁忙・閑散期を考慮し、「従業員は何人必要か」、「パート・家族労働の活用は可能か」なども十分に検討しましょう。事業が軌道に乗るまでは人件費は重い負担となり、事業継続が困難となるケースがあります。

## ⑦ 開業動機・目的

「何がなんでもやりとげる」という強い信念を持ち、どんな目的で何をやりたいかをハッキリさせ、志と情熱をもって開業することが重要なポイントです。なぜ開業を決意したのか動機と目的を明確にしてみましょう。

「誰かに勧められたから」、「知人が儲かっているから」などの理由で十分な経験や準備もないままの開業は、お勧めできません。

## ⑧ 開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得

知識、技術、ノウハウの習得には、何よりも経験が重要です。その事業について十分な経験がありますか。今までに培った知識、ノウハウは必ずその事業の強みとなるはずで。

## ⑨ 事業協力者

家族の協力や理解が得られていますか。資金面では、親、兄弟等からの援助があるかも重要なポイントです。また、サラリーマン時代の取引先などの多くの人脈があると、それを生かした営業展開が期待できます。

## ⑩ 資金計画表

開業にあたっては、資金がいくら必要で、それをどう調達するかを検討しなければなりません。これを「資金計画」と言います。開業に必要なすべての資金を運転資金と設備資金に分けて書き出してみましょう。

## ⑪ 設備計画

開業する場所が決まれば、店舗、工場を買うのか、借りるのかを決めましょう。取得資金、賃貸借の場合は保証金、敷金等を記入しましょう。機械・器具、什器・備品等も必要となります。店舗、工場の改装資金も必要となるかもしれません。見落としが無いようにすべて記入しましょう。設備資金については、すべての見積書等入手し、必ず正確な金額を確認するようにしましょう。 ☆設備等の見積書(写し)は保証申込時に提出してください。

## ⑫ 運転資金計画

漠然とした金額を記入するのではなく、内訳を具体的に記入し、積み上げ計算してみましょう。「開業当初にどれくらい在庫が必要か」、「掛け売りの代金回収までに先行する仕入、人件費、家賃等の支払はどれくらい必要なのか」も検討してみましょう。消耗品や広告代等も忘れてはいけません。思った以上に細かいものでお金がかかるものです。例えば飲食店であれば、どんぶり、皿、箸、メニュー表、チラシ等の思いつくものはすべて書き出してみましょう。

## ⑬ 資金調達計画

自己資金の準備はしていますか。自己資金という貯蓄には、開業に対する熱い思いが込められています。親、兄弟等からの援助をうける予定はありますか。返済が不要で金利負担を伴わない資金はありがたいものです。

## ⑭ 収支計画

「これからは始める事業は、どれくらいの利益が出るのか」という点は開業するかたにとって、一番気に掛かる所です。開業後の利益見込みを「収支計画」といいます。計画立案にあたっては「経営環境」、「業界事情」、「設備能力」、「競合状況」、「価格推移」等について総合的に検討してください。

### 【売上高】

1年間の売上目標を達成するために、何をどれだけやったら良いか、具体的に書き出してみましょう。

(例)【飲食業の場合】客単価 × 客席数 × 回転回数 × 月の営業日数 × 12か月

【製造業の場合】製品単価 × 個数 × 月の営業日数 × 12か月

### 【仕入高】

商品構成が決まれば、仕入計画を立てましょう。注意すべき点は、原価率(仕入高÷売上高)です。売上の額が大きくなればなるほど、わずかに数パーセントであっても利益の額が大きくなるため、まずは少し厳しめ(高め)で設定しましょう。

原価率は、事業の内容、取り扱う商品、サービスによって異なってきます。インターネットを活用し、同業者の原価率等の情報を入力することも一つの手法です。

### 【人件費】

必要な従業員数、パート・アルバイトの活用等を十分に検討し、営業時間、繁忙・閑散期から適正人数を考慮し、人件費を計算してください。

### 【その他費用】

毎月定期的に発生する費用(水道光熱費、リース料、ガソリン代等)と臨時的に発生する費用(賞与、車検代等)の2つに大きく分類し、費目ごとに積み上げ計算してください。

### 【利益】

さて、収支計画を作ってみてどれくらい利益ができましたか。その利益で毎月の借入返済は可能ですか。生活費は確保できますか。目標売上に到達しないケースも想定して、何度もシミュレーションしてみましょう。思いどおりの利益が確保できず、毎月の返済が難しい場合は、導入する設備を新品から中古品に変更するなど設備計画の見直しをすることも必要です。様々な角度から納得のいくまで繰り返しシミュレーションしてみましょう。

## ⑮ 販売・仕入先

販売先および仕入先の選定・確保は、収支計画に影響を与え、事業を継続的に維持するためにも重要です。万一、取引先が倒産するようなことになった場合、事業継続が困難となり、連鎖倒産する危険もあります。

取引先の選定にあたっては、出来る限り信用状態を把握しなければなりません。

開業後の主な販売先・受注先と予定金額を書き出してみましょう。これは開業後の営業方法・展開を再確認することにもなります。回収方法については、例えば月末の翌月末日に現金50%、手形50%など詳しく確認しておきましょう。主な仕入先・外注先についても同様にできるだけ詳しく書き出してみましょう。

売上代金の回収サイト(回収期間)が長くなると思わぬ資金不足を招くこともあります。仕入先・外注先への支払サイト(支払期間)を決めるとき、売上代金の回収サイトとバランスを取り、当面の資金繰りが立つよう取引条件を交渉するようにしましょう。

## ⑯ 借入金等状況

今回の資金調達によるもの以外の借入れ(住宅ローンなど)について書き出してみましょう。開業後も、それらの借入れは、当然に返済しなければなりません。収支計画の利益から返済が可能か再確認しましょう。

## ⑰ その他

開業計画書は、開業時の保証申込みにあたり必要最低限のことだけを記入していただくものです。この計画書だけでは書ききれないことがたくさんあると思います。補足説明は、できるだけ詳しく記入し、わかりやすい開業計画書を作成することを勧めます。