

# 事業計画書（創業・新事業）

業種	
目的及び動機	
本計画に係る事業経験	(過去の勤務先、経験年数、保有資格等)
本計画に係る事業の外部環境	(市場、ニーズ、競合)
本計画に係る事業内容の流れ	
本計画に係る商品、サービス、技術力、ノウハウ	
メインターゲットとアプローチ方法	(誰に どのように売っていくのか)
方策	(事業の認知度向上、売上向上のために考えていること)

販売先			仕入先		
取引名	シェア	回収条件	取引名	シェア	支払条件

資金計画					
必要な資金		金額	調達方法		金額
創業までの資金			自己資金		
			家族、知人からの借入		
				小計	
		小計	豊田信用金庫借入		
創業後必要な資金				小計	
			他行借入		
		小計		小計	
		合計		合計	

収支計画	創業当初		2年目		3年目	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高						
仕入高						
材料費						
人件費						
外注費						
リース費用						
減価償却費						
賃借料						
水道光熱費						
その他						
合計						
売上総利益						
売上総利益率						
人件費						
リース費用						
減価償却費						
賃借料						
水道光熱費						
販売手数料						
広告宣伝費						
旅費交通費						
通信費						
接待交際費						
租税公課						
支払利息						
その他						
合計						
利益						

人員	役員数				
	正社員数				
	パート数				

※個人事業主の場合は、事業主分の人件費及び人員数には含まれません。尚、新事業に至っては追加従業員数

売上高、売上原価、経費の根拠

# 事業計画書（創業・新事業）

業種		
目的及び動機	創業・新事業への目的、動機が経営理念となり、企業の存在意義を表しています	
本計画に係る事業経緯	(過去の勤務先、)	【市場】 ・景気動向の変化、業界の規制緩和、社会構造の変化 等 【ニーズ】 ・価格、品質、趣好の変化 ・顧客の購買行動の変化 【競合】 ・競合となる企業の商品、サービス、技術等 ・代替品
本計画に係る事業の外部環境	(市場、ニーズ、)	
本計画に係る事業内容の流れ	業務フローを思い描くことで、それぞれの業務内での活かし方、注意点、差別化要素の大きい点を特定していきます	
本計画に係る商品、サービス、技術力、ノウハウ	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品、サービス等の持つ特徴</li> <li>他者との差別化を図れることを考えていること等</li> </ul>	
メインターゲットとアプローチ方法	誰に、どのように売って	
方策	(事業の認知度向上、売上向上のために)	限られた経営資源を有効活用するために、ターゲットを明確にしておきましょう。ターゲットを設定することで、今後の戦略がブレにくくなります

販売先	仕入先				
取引名	シェア	回収条件	取引名	シェア	支払条件
			現金	%	
			掛金	% (掛日数)	日
			手形	% (サイト)	日

- 事務所や店舗の取得費用 (敷金、保証金、駐車場契約費 等)
- 内外装工事費
- 設備、備品、車両等の資金
- 設立費用
- 許認可等にかかる費用等

資金計画		調達方法		金額
必要な資金		自己資金		
		家族、知人からの借入		
創業までの資金				小計
		農田信用金庫借入		
				小計
創業後必要な資金		他行借入		
				小計
				小計
				合計

- 商品の仕入れ、材料費、外注費
- 人件費
- 賃借料
- 水道光熱費、旅費交通費、通信費
- 広告宣伝費 等

収支計画	創業当初		2年目		3年目	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高						
仕入高						
材料費						
人件費						
外注費						
リース費用						
減価償却費						
賃借料						
水道光熱費						
その他						
合計						
売上総利益						
売上総利益率						
人件費						
リース費用						
減価償却費						
賃借料						
水道光熱費						
販売手数料						
広告宣伝費						
旅費交通費						
通信費						
接待交際費						
租税公課						
支払利息						
その他						
合計						
利益						

**網掛けの科目が売上高に応じて変動していく費用です。それ以外の科目は売上高に関係なく一定に発生する費用です**  
**3年後目指すべき姿、目標(売上高、利益額)を達成する計画書を作成しましょう**  
**工場を賃借している場合の地代家賃が主としたものです**  
**売上原価に計上される人件費は労務費と呼ばれるもので、建設業や製造業において現場で働いている従業員に対する人件費です**  
**人件費は、算出根拠として下記の従業員数を反映させてください**  
**建物、機械装置、車両運搬具、工具・器具・備品等を耐用年数に応じて経費としていきます**  
**支払利息(月間)は借入金×年利率÷12か月で算出します**

人員	創業当初	2年目	3年目
役員数			
正社員数			
パート数			

※個人事業主の場合は、事業主分の人件費及び人員数には含まれません。尚、新事業に至っては追加従業員数

売上高、売上原価、経費の根拠	売上高の場合
	<b>①事業にかかる経費に基づいた算出</b> 必要売上高 = (固定費 + 利益目標) ÷ 限界利益率 ※限界利益率 = 1 - (変動費 ÷ 売上高) 変動費：上記収支計画表の網掛け科目 固定費：変動費以外の費用 <b>②事業内容の特性に基づいた算出</b> (例) 飲食業 売上高 = 客単価 × 席数 × 回転率 等 <b>人件費の場合</b> (1人当たり給与 × 従業員数) + 役員報酬 + 福利費 ※法定福利費：(給与 + 役員報酬) × 12~13%が一つの目安

# 事業計画書（創業・新事業）

業種	飲食業
目的及び動機	おいしそうに食べる人の顔を見るのが好きで、飲食業界に入った。 以前より自分の店を構えたいと思っていたが、今般、友人より駅の近くに空き店舗があるとの情報を得、これを見に独立を と考えた
本計画に係る事業経歴	(過去の勤務先、経歴年数、保有資格等) ・〇〇ホテルにて創作料理のコックとして7年勤務 ・調理師免許保有
本計画に係る事業の外部環境	(市場、ニーズ、競合) 【市場】・外食産業は成熟期・外食産業はリーズナブルな店とスタイリッシュな店の二極化が進んでいる ・昼食は弁当を作り持参する社会人が多くなってきている 【ニーズ】・消費者は美容と健康に気を使うようになってきており、ヨガ教室やエステがブームとなっている 【競合】・午前中の競合はマクドナルドやコンビニ・ランチの時間帯ではイタリアンレストラン (1,200円〜) 等も入る
本計画に係る事業内容の流れ	商品企画 → 仕入 → 店舗運営 (調理、接客) → 販売 → アフターサービス
本計画に係る商品、サービス、技術力、ノウハウ	・健康志向に配慮し、有機野菜を中心とした料理 ・品揃えとしては、朝はおにぎり一品料理で350円程度、昼は600円程度のバイキング形式 夜は2,500円程度のコース料理を予定している
メインターゲットとアプローチ方法	(誰に どのように売っていくのか) ・20代〜40代のOLをメインターゲットに、アットホームな雰囲気の店舗で、安心、安全で多彩なメニューを提供していく (事業の認知度向上、売上向上のために考えていること)
方策	【商品企画】・日替わりの朝ごはん 【仕入】・地元農家から直仕入 (※メニューに農家の指名を掲載し、安心、安全を売りにしたい) 【店舗】・木を基調としたデザインで明るい店舗 ・席数20席 (内カウンター10席) ・営業時間は朝7:00開店とし、出勤前の社会人のニーズに合わせる 【販売】・ポイントカードを活用 ・ヨガ教室やエステにもチラシを置いてもらうようにする ・弁当箱を持参した顧客には詰め込み持ち帰りOK (※お客様は公園等、好きな場所で食べられる) 【アフターサービス】・ポイントカード作成時に顧客からメルアドを取得し、メルマガを配信していく

販売先			仕入先		
取引名	シェア	回収条件	取引名	シェア	支払条件
			現金	%	
			掛金	% (掛日数)	日
			手形	% (サイト)	日

- ・事務所や店舗の取得費用 (敷金、保証金、駐車場契約費 等)
- ・内外装工事費
- ・設備、備品、車両等の資金
- ・設立費用
- ・許可等にかかる費用等

資金計画		調達方法		金額
必要な資金		自己資金		
創業までの資金		家族、知人からの借入		小計
		豊田信用金庫借入		小計
創業後必要な資金		他行借入		小計
				合計

- ・商品の仕入れ、材料費、外注費
- ・人件費
- ・賃借料
- ・水道光熱費、旅費交通費、通信費
- ・広告宣伝費 等

収支計画	創業当初	2年目	3年目
	計画		計画
売上高			実績
仕入高			
材料費			
人件費			
外注費			
リース費用			
減価償却費			
賃借料			
水道光熱費			
その他			
合計			
売上総利益			
売上総利益率			
人件費			
リース費用			
減価償却費			
賃借料			
水道光熱費			
販売手数料			
広告宣伝費			
旅費交通費			
通信費			
接待交際費			
租税公課			
支払利息			
その他			
合計	0		
利益	0		

網掛けの科目が売上高に応じて変動していく費用です。それ以外の科目は売上高に関係なく一定に発生する費用です

3年後目指すべき姿、目標(売上高、利益額)を達成する計画書を作成しましょう

売上原価に計上される人件費は労務費と呼ばれるもので、建設業や製造業において現場で働いている従業員に対する人件費です

工場等を賃借している場合の地代家賃が主としたものです

人件費は、算出根拠として下記の従業員数を反映させてください

建物、機械装置、車両運搬具、工具・器具・備品等を耐用年数に応じて経費としていきます

支払利息 (月間) は借入金 × 年利率 ÷ 12 か月で算出します

人員	2年目	3年目
役員数		
正社員数		
パート数		

※個人事業主の場合は、事業主分の人件費

**売上高の場合**

①事業にかかる経費に基づいた算出  
 必要売上高 = (固定費 + 利益目標) ÷ 限界利益率  
 ※限界利益率 = 1 - (変動費 ÷ 売上高)  
 変動費: 上記収支計画表の網掛け科目  
 固定費: 変動費以外の費用

②事業内容の特性に基づいた算出  
 (例) 飲食業  
 売上高 = 客単価 × 席数 × 回転率 等

**人件費の場合**  
 (1人当たり給与 × 従業員数) + 役員報酬 + 福利費  
 ※法定福利費: (給与 + 役員報酬) × 12~13%が一つの目安