創　業　計　画　書

〔令和　　年　　月　　日作成〕

お名前　中嶋　政雄

☆　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。

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15年。以前より自分の店を持つことが目標として準備してきました。 美容に関する技術を積み重ね、固定のお客様の数も多くなってきたため、同じ美容師である妻とともに 自分の店を持つこととしました。以前から物件を探していましたが、お客様が来店しやすい場所で 駐車場が確保できる望ましい物件が見つかったため独立を決めました。	公庫処理欄

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	公庫処理欄
平成15年3月	○○美容学校卒業	
平成15年4月	△△美容室　勤務３年	
平成18年4月	□□美容室　勤務１２年 店長3年	
令和3年○月	退社予定　退職金　50万円	
	○○コンテストで受賞歴　○○賞	
過去の事業経験	☑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　管理美容師免許　番号等　　）	
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

取扱商品・サービスの内容	① カット（シャンプー、ブロー込み）5,000円　（売上シェア　95　%）	
	② カラー（カット、シャンプー、ブロー込み）10,000円～　（売上シェア　　%）	
	③ ヘアケア商品販売　（売上シェア　5　%）	
セールスポイント	コロナ対策された環境で安心して来店いただけるお店 マンツーマン施術で高いクオリティーをリーズナブルな価格で提供します。 髪のダメージを最小限に抑えたヘアケア剤を使って、安心・安全を提供します。	公庫処理欄
販売ターゲット・販売戦略	働きながら子育てしている女性が利用しやすい時短メニュー、お子さんが見える場所 にキッズルームをつくり、半個室で安心して、寛いで施術が受けられる環境が お店の強みです。	
競合・市場など企業を取り巻く状況	お店の半径２キロ以内には同じ客層をターゲットする美容室が２件ありますが、 どちらも駐車場が不足し、台数も十分ではありません。看板で駐車場の存在とお店の ターゲットを明確に打ち出し、競合店との差別化を図ります。	

4　取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名 （所在地等（市区町村））	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
販売先	一般個人 （　　）	100 %	%	即金　日〆　　日回収	
	（　　）	%	%	日〆　　日回収	
	ほか　　社	%	%	日〆　　日回収	
仕入先	美容ディーラー○○ （　　）	70 %	%	末　日〆　翌月末　日支払	
	美容ディーラー△△ （　　）	30 %	%	末　日〆　翌月末　日支払	
	ほか　　社	%	%	日〆　　日支払	
外注先	（　　）	%	%	日〆　　日支払	
	ほか　　社	%	%	日〆　　日支払	
人件費の支払	末　日〆　翌10日　日支払（ボーナスの支給月　　月、　　月）				

5　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 　　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。

6　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	☐事業　☑住宅　☐車　☐教育　☐カード　☐その他	2,000　万円	84　万円
○○リース	☐事業　☐住宅　☑車　☐教育　☐カード　☐その他	30　万円	12　万円
	☐事業　☐住宅　☐車　☐教育　☐カード　☐その他	万円	万円

7　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）		1,020　万円	自己資金	300　万円
	内装工事	○○デザイン	700	親、兄弟、知人、友人等からの借入 （内訳・返済方法）	万円
	美容機材	△△メーカー	250		
	保証金		70		
				日本政策金融公庫　国民生活事業からの借入	1,000　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）		280　万円		
	材料		70		
	広告費用		100		
	消耗機材		50		
	3か月分資金		60		
	合　計		1,300　万円	合　計	1,300　万円

8　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（3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	85　万円	120　万円	（創業時）客単価@8,500円（セット面４台　シャンプー台２台） 月営業日数25日　１日の平均来店客数4名　月85万円 （1年後）　客単価@10,000円　１日の平均来店客数５名　月120万 材料費率　15% 月額家賃15万円（駐車場４台込み） 水道光熱費　売上対比５% 広告費　売上対比５% 上記以外の経費（電話代、ネット利用料、USEN、消耗備品等）
売上原価②（仕入高）	12　万円	18　万円	
経費　人件費（注）	0　万円	0　万円	
経費　家賃	15　万円	15　万円	
経費　支払利息	1　万円	1　万円	
経費　その他	35　万円	40　万円	
経費　合計　③	51　万円	56　万円	
利益　①－②－③	22　万円	46　万円	（注）個人営業の場合、事業主分は含めません。

9　自由記述欄（追加でアピールしたいこと、事業を行ううえでの悩み、欲しいアドバイス等）

創業前から独立後に必要となる経営について勉強をしてきました。また開業前から美容室の創業支援の経験豊富な美容業専門税理士より、返済し、生活ができるための計画の立て方、開業後、一日でも早くお店の経営を軌道に乗せるための準備についてサポートを受けています。

ほかに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）