

開業計画書 [記入例]

お名前 _____

- ・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。
- ・お客様ご自身が開業計画書を作成されている場合は、この書類に代えてご提出ください。

1 事業内容など

業種	婦人服、子供服の小売業	開業予定時期	平成 年 月
開業されるのは、どのような目的、動機からですか。	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の経験を生かしたい。 ・かねてから自分の店をもつことが夢だった。 ・駅の近くに良い店舗が見つかったため。 		
この事業の経験はありますか。 〔お勤め先、経験年数、お持ちの資格など〕	<ul style="list-style-type: none"> ・(株) 衣料(婦人服卸売)に5年勤務 ・ブティック (婦人服小売)に3年勤務 ・平成 年 月退職予定 (現在の月給30万円) 		
お取扱いの商品・サービスを具体的にお書きください。	<ul style="list-style-type: none"> ・婦人服は を中心に 点ほど揃える(価格 ~ 円)。 ・子供服は を中心に 点ほど揃える(価格 ~ 円)。 ・付近の同業店では扱わない も販売する(価格 ~ 円)。 		
セールスポイントは何ですか。	<ul style="list-style-type: none"> ・婦人向けには を重視した商品を提供する。 ・子供向けには を重視した商品を提供する。 ・ に工夫し、入りやすい店づくりをする。 		

2 ご予定の販売先・仕入先

販売先	一般個人 (駅利用者中心)	仕入先	(株) 衣料(××市) (株) 商店(××市)
-----	-------------------	-----	--------------------------------

3 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	1,200 万円	自己資金	600 万円
	・内装工事費 (社見積のとおり)	700	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	200 万円
	・保証金	200	・父より借入	200
	・備品類 (社見積のとおり)	200	2 万円×100 回(無利息)	
	・商品棚 (社見積のとおり)	100	国民生活金融公庫からの借入 元金 6 万円×100 回(年 . %)	600 万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	400 万円	他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	200 万円
	・仕入など	400	・銀行より借入 元金 4 万円×50 回(年 . %)	200
合 計		1,600 万円	合 計	1,600 万円

4 開業後の見通し(月平均)

		開業当初	軌道に乗った後 (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		195 万円	234 万円	<p><開業当初> 平均単価 7,500 円、購入客 1 日 10 人 月 26 日営業 7,500 円×10 人×26 日 = 195 万円 原価率 60% 195 万円×0.6 = 117 万円 人件費 アルバイト 1 人、時給 800 円 延べ 6 時間 800 円×6 時間×26 日 = 12 万円 家賃 15 万円 支払利息(内訳) 600 万円×年 . % ÷ 12 ヵ月 = 万円 200 万円×年 . % ÷ 12 ヵ月 = 万円 計 2 万円 その他 リース料、光熱費、通信費等 11 万円</p> <p><軌道に乗った後> 開業時の 1.2 倍は可能(勤務時の経験から) 当初の原価率を採用 売上の増加に伴い人件費 3 万円、その他 諸経費 5 万円増加</p>
売上原価 (仕入高)		117 万円	140 万円	
経費	人件費 ^(注)	12 万円	15 万円	
	家賃	15 万円	15 万円	
	支払利息	2 万円	2 万円	
	その他	11 万円	16 万円	
合 計		40 万円	48 万円	
利益 - -		38 万円	46 万円	(注)個人営業の場合、事業主の分は含めません。

[参考]

1 売上高の計算方法について

業種の特徴を考え、最も適した方法を選び、他の方法もあわせて検討してみましょう。また、業界平均に地域事情などを考慮するなどして多角的に売上高を予測することが大切です。

(1) 設備が直接売上に結びつき、設備単位当たりの生産能力がとらえやすい業種
(部品製造業、印刷業、運送業など)

算式 $\boxed{\text{設備の生産能力}} \times \boxed{\text{設備数}}$

[例1] 業種：部品(ボルト)製造業

- ・ 旋盤 2台
- ・ 1台当たりの生産能力 1日(8時間稼働)当たり500個
- ・ 加工賃@50円、月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = $50\text{円} \times 500\text{個} \times 2\text{台} \times 25\text{日} = 125\text{万円}$

(2) 販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種(コンビニエンスストアなど)

算式 $\boxed{1\text{m}^2(\text{または}1\text{坪})\text{当たりの売上高}} \times \boxed{\text{売場面積}}$

[例2] 業種：コンビニエンスストア

- ・ 売場面積 100 m^2
- ・ 1 m^2 当たりの売上高(月間) 15万円
(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = $15\text{万円} \times 100\text{m}^2 = 1,500\text{万円}$

(3) 飲食店営業、理容業、美容業などサービス業関係業種

算式 $\boxed{\text{客単価}} \times \boxed{\text{設備単位数(席数)}} \times \boxed{\text{回転数}}$

[例3] 業種：理髪店

- ・ 理髪椅子 2台
- ・ 1日1台当たりの回転数 4.5回転
- ・ 客単価 3,950円、月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = $3,950\text{円} \times 2\text{台} \times 4.5\text{回転} \times 25\text{日} = 88\text{万円}$

(4) 労働集約的な業種(自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など)

$$\text{算式} \quad \boxed{\text{従業者 1 人あたり売上高}} \times \boxed{\text{従業者数}}$$

[例4] 業種：自動車小売業

- ・従業者 3人
- ・従業者 1人あたりの売上高(月間) 338万円
(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

$$\text{売上予測(1ヵ月)} = 338\text{万円} \times 3\text{人} = 1,014\text{万円}$$

1㎡あたりの売上高や従業者 1人あたりの売上高などについては、「小企業の経営指標」(国民生活金融公庫総合研究所編)などで調べることができます。

2 支払利息の計算方法について

ここでは便宜上、1ヵ月の支払利息を次のように計算します。

$$\text{算式} \quad \boxed{\text{借入金残高}} \times \boxed{\text{金利(年利)}} \div \boxed{12\text{ヵ月}}$$

借入金が複数ある場合は、それぞれについて計算して合計します。

3 売上原価について

売上原価とは、卸売業・小売業・サービス業の場合、売上高に対応する商品等の仕入高のことを指し、製造業の場合、製品の製造に直接かかった経費(材料費、工場の人件費、外注費など)を指します。

売上原価は、一般的には「売上高×原価率」で求めます。原価率は業種や商品によって違います。業界平均値をもとにあなたの考えている販売戦略などを加味し、原価を求めてください。

4 人件費について

個人営業の場合、経費の中の人件費には事業主分を含めません。ただし、事業主の家族などの分は含めます。

5 その他

ご不明な点については、当公庫発行の『新しく事業を始められる方へ - 新規開業の手引』をご参照いただくか、支店の融資相談窓口におたずねください。