創業を成功に導くための事例集

大阪信用保証協会

大阪信用保証協会では、創業に係る支援策として、様々な取り組みを行っています。本書は、業種別のポイントや創業計画書例などをまとめた小冊子で、『未来へ進む、はじめの歩み』（2016年6月初版発行）に続き、創業を考えている方のために『創業を成功に導くための事例集』として作成したものです。

『未来へ進む、はじめの歩み』では、創業の基礎知識をご案内しましたが、本書は、複数の業種について具体的な事例を掲載することで、より多くの方の参考となるよう心がけました。また、すでに創業されていらっしゃる、みなさんの先輩の体験談もご紹介しています。

ぜひ、創業計画策定や運営方法等の検討に本書をご活用ください。

大阪信用保証協会

INDEX

事業形態は決めましたか？

個人で創業する場合を考えてみましょう …… 02
会社を設立する場合を考えてみましょう …… 03
個人と会社（株式会社）比較表 …… 04

どんな事業を始めますか？

業種別ポイント …… 05

創業計画書

創業計画書例 …… 14

先輩創業者に聞く

炭火屋 やちゃぼう　田渕 光明氏 …… 35
manri 代表・デザイナー　森田 万里子氏 …… 37
株式会社トライン 代表取締役　下坂 清周氏 …… 38

お問い合わせ先一覧 …… 40

大阪信用保証協会の創業者向け保証制度一覧 …… 42

個人で創業する場合を考えてみましょう

創業手続きが簡単です

小規模企業では、会社より個人が多いといわれています。中には、会社の設立は難しそうなので、とりあえず個人で創業するという方も多いかもしれません。開業に係る届出のみで、登記費用などもかからないため、会社を設立し事業を開始するよりハードルが低いといえるでしょう。

確定申告

確定申告は、1月～12月を1事業年度とし、その間の収入や経費等を申告し、所得に応じた税金（所得税）を確定させるもので、通常は翌年2月16日から3月15日までの1か月間に行います。（休日の関係で前後する場合があります。また、還付申告の場合はこの限りではありません。）会社勤めで給与所得のみの方は、通常は会社が税務手続きをするため、個人で申告をする必要はありませんが、個人事業主は自ら、毎年収入や経費等を申告しなければなりません。

青色申告と白色申告

確定申告は、「青色申告」と「白色申告」があります。
「青色申告」は、事業を営む方ができる申告方式で、所得金額の計算などについて有利な取扱いが受けられる制度です。以前は「青色申告は複雑、白色申告は簡易」ともいわれていましたが、現在では白色申告でも収支内訳書の作成・添付が必須となったため、申告時の手続きの負担差は少なくなりました。

青色申告の主なメリット

青色申告特別控除	最高65万円の特別控除を受けることが可能です。
損失の繰越	事業の赤字分を翌年以降3年間にわたって繰り越すことが可能です。
青色事業専従者給与	生計を一にしている配偶者・家族への給与が経費として認められます。

※詳しくは国税庁のWebサイトをご覧ください。

その他

個人事業主の場合、決算期は必ず（1月～12月）となります。会社と異なり、自由に決算期を定めることができないのはデメリットといえるでしょう。
また、事業規模が大きくなると法人に比べ節税効果は小さくなります。そのため事業規模の拡大に伴い、株式会社に移行する方もいます。

会社を設立する場合を考えてみましょう

会社の種類

株式会社、合同会社など複数の会社がありますが、一般的なイメージは「会社＝株式会社」といえるかもしれません。株式会社の設立にあたっては、定款を定め認証を受ける必要がありますので、個人の場合と比べ、余裕のあるスケジュールを組みましょう。

株式会社とは

会社ではもっとも数が多く一般的な形態です。
原則として、権限や利益は、出資比率に応じ分配されます。

株式会社設立の流れ

会社名や事業目的等の基本事項を決定する。 → 定款を作成し、公証役場で定款の認証をうける。 → 登記申請書を作成し、管轄の法務局で株式会社設立登記の申請を行う。 → 税務署などへ株式会社設立に伴う届出書を提出する。

決算

個人と異なり、1年以内の期間であれば、自由に決算期（事業年度）を決めることができます。繁忙期を避けて決算月を決めるなど、諸事情を考慮することが可能な点はメリットといえるでしょう。
また、決算書類作成により、金融取引時等の経営状況の説明が容易になります。

税金

個人に比べ税法上の優遇がありますが、赤字決算の場合でも納めるべき住民税（府・市町村民税の均等割額）が、個人の場合は5,000円程度であるのに対し、法人の場合は70,000円程度（市町村によって異なります。）となります。
なお、青色申告書を提出した事業年度の欠損金は、繰越控除が可能です。繰越期間は9年です。

その他

介護事業の許可など、法人しか取得できない許認可があります。その場合は、「個人で創業」ではなく会社の設立を選択することになります。

個人と会社（株式会社）比較表

項目	個人	会社（株式会社）
創業手続き（費用）	開業に係る届出のみで、費用はかかりません。	会社設立登記が必要で、自身で手続きされる場合でも25万円程度の費用がかかります。
決算書類の作成	青色申告の場合は一定の知識が必要ですが、比較的簡易な白色申告に比べ税制上の優遇があります。	専門知識や経験が必要なため、税理士に依頼するのが一般的です。
税金	事業規模が大きくなると、法人に比べ、節税効果は小さくなります。	個人に比べ税制上の優遇がありますが、赤字決算の場合でも毎年約7万円の税金（法人住民税）が発生します。
事業に対する責任	事業主は、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済することになります。	会社と個人の財産は区別されているため、会社を整理するときには、出資分を限度に責任を負うことになります。 ただし、借入時に代表者が連帯保証人となっている場合は、保証責任を負うことになります。
健康保険・厚生年金保険の加入	従業員数が5人以上の場合は、加入する必要があります。 （従業員数が5人未満の場合は任意加入です。）	規模に関係なく、加入する必要があります。会社が加入すれば、役員も政府管掌の健康保険・厚生年金に加入できます。

業種別ポイント

建設業 …… 06

製造業 …… 07

小売業 …… 08

美容業 …… 09

教育・学習支援業 …… 10

介護事業 …… 11

飲食店 …… 12

ソフトウェア業 …… 13

※上記業種は、創業が多いといわれる業種から抽出しています。

建設業
CONSTRUCTION

建設業とは

建設業は、日本標準産業分類において、「主として注文又は自己建設によって建設工事を施工する事業所」と定義されています。

建設工事 … 現場において行われる次の工事をいいます。

（1）建築物、土木施設その他土地に継続的に接着する工作物及びそれらに附帯する設備を新設、改造、修繕、解体、除却若しくは移設すること。

（2）土地、航路、流路などを改良若しくは造成すること。

（3）機械装置をすえ付け、解体若しくは移設すること。

事業所

建設業の事業所は、本店（個人経営などで本店のような事務所を持たない場合は事業主の住居）、支店又はその他の事務所で**常時建設工事の請負契約を締結する事務所**あるいは**建設工事の現場を管理する事務所**と定められています。

なお、建設工事の行われている現場は事業所とせず、その現場を管理する事務所に含めて一事業所とされます。

許認可

軽微な建設工事のみを請け負う場合を除き、建設業の許可が必要です。

許可については、「一般建設業」と「特定建設業」に区分されます。また、知事許可と大臣許可があります。どの許可が必要なのか、しっかり確認するようにしてください。

軽微な建設工事 … 以下に掲げる工事のみを請け負う場合、許可は不要です。

- 建築一式工事の場合：工事1件の請負額が1,500万円未満の工事、又は延べ面積が150m² 未満の木造住宅工事
- 建築一式工事以外の場合：工事1件の請負額が500万円未満の工事

「一般建設業」と「特定建設業」

発注者から直接請け負う1件の元請工事について、下請人に施工させる額の合計額（税込み）が4,000万円（建築一式工事の場合は 6,000 万円）以上となる場合は、特定建設業の許可が必要です。それ以外の場合は一般建設業の許可となります。

「知事許可」と「大臣許可」

大阪府内の事業所のみで営業する場合は「大阪府知事」、2つ以上の都道府県に事業所を設けて営業する場合は「国土交通大臣」が許可者となります。

建設業許可に関する相談窓口：大阪府建築振興課建設業許可グループ TEL：06-6210-9735

建設業(内装工事業)の創業計画書例は、P.15 をご覧ください。

point ! 事業計画のポイント・留意点

「内装工事業」の創業計画書例を掲載しています。

前金、中間金や入金と支払いのサイトを調整することで運転資金の負担軽減を図れるかがポイントです。

施工期間及び入金サイトによっては、売上規模の拡大に応じて運転資金が増加することに留意してください。

製造業
MANUFACTURING

製造業とは

製造業は、日本標準産業分類において、主として「新たな製品の製造加工を行う事業所」であり「新たな製品を主として卸売する事業所」と定義されています。

卸売

ここでいう卸売とは次の業務をいいます。

（ア）卸売業者又は小売業者に販売すること。

（イ）産業用使用者（工場、鉱業所、建設業者、法人組織の農林水産業者、各種会社、官公庁、学校、病院、ホテルなど）に大量又は多額に製品を販売すること。

（ウ）主として業務用に使用される商品｛事務用機械及び家具、病院、美容院、レストラン、ホテルなどの設備、産業用機械（農業用器具を除く）、建設材料（木材、セメント、板ガラス、かわらなど）など｝を販売すること。

（エ）同一企業に属する他の事業所（同一企業の他の工場、販売所など）に製品を引き渡すこと。

なお、「扱う品目」や「卸売（販売）する先」によっては、製造業ではなく、他の業種に定義される場合があります。例えば、米・野菜などの製造は「農業」、自ら製造した製品を店舗によりその場で個人又は家庭用消費者へ販売する場合（いわゆる製造小売業）は「小売業」に分類されます。

許認可

例えば、化粧品製造業の場合、医薬品医療機器等法に基づく許可など、扱う品目によって許認可が必要となる場合があります。複数の許認可が必要な場合もありますので、事前に十分確認してください。複数の許認可が必要な場合は、取得期間に余裕をもって準備する必要があります。

製造業（菓子製造業）の創業計画書例は、P.17 をご覧ください。

Point ! 事業計画のポイント・留意点

「菓子製造業」の創業計画書例を掲載しています。
多様な消費者ニーズに対応した商品開発力が重要なため、明確なコンセプトと差別化を図ることがポイントです。グルテンフリー、オーガニック、季節食材、地域食材、アレルギー対応、ローカロリーなど、ニーズを細分化することに留意してください。

小売業
RETAIL TRADE

小売業とは

小売業は、日本標準産業分類において、主として「個人用又は家庭用消費のために商品を販売する事業所」及び「建設業、農林水産業（法人組織）、製造業、運輸業、飲食店、宿泊業、病院、学校、官公庁等の産業用使用者に少量又は少額に商品を販売する事業所」と定義されています。

次に掲げるものは小売業として分類されます。

（1）商品を販売し、かつ、同種商品の修理を行う事業所
なお、修理を専業としている事業所はサービス業に分類され、修理のために部分品などを取替えても販売とはみなしません。

（2）製造小売業
製造した商品をその場所で個人または家庭用消費者に販売する、いわゆる製造小売業は、小売業に分類されます。（例：菓子屋、パン屋等）
なお、製品を製造する事業所が店舗を持たず、通信販売により小売している場合は、製造業に分類されます。

（3）ガソリンスタンド

（4）行商、旅商、露天商
これらは一定の事業所、恒久的な事業所を持たない場合が多くありますが、業務の性格上、小売業に分類されます。

（5）官公庁、会社、工場、団体、劇場、遊園地等の中にある売店で、当該事業所以外のものによって経営される場合。

許認可

例えば、中古自動車小売業の場合、古物営業法に基づく許可など、扱う品目によって許認可が必要となる場合があります。

小売業（雑貨店・中古車販売）の創業計画書例は、P.19,21 をご覧ください。

Point ! 事業計画のポイント・留意点

「雑貨店」「中古車販売」の創業計画書例を掲載しています。
「雑貨店」の場合、明確なコンセプトとそのコンセプトに沿った商品の品揃えのための仕入ルートを確保することがポイントです。仕入のロットと支払サイトによっては運転資金が増大することに留意してください。
「中古車販売」の場合、ターゲットの絞込みによる差別化に加えて品質･アフターサービスなどの付加価値を高め競争を回避することがポイントです。顧客が求める車種を相場情報を踏まえて調達できるルートを複数確保することに留意してください。

美容業
HAIR-DRESSING AND BEAUTY SALON

美容業とは

美容業は、日本標準産業分類において、「生活関連サービス業、娯楽業」（大分類）の「洗濯・理容・美容・浴場業」（中分類）に分類され、「主としてパーマネントウェーブ、結髪、化粧などの美容サービスを提供する事業所」と定義されています。

ネイルサービス業、リラクゼーション業（ヘッドセラピー等）、エステティック業（ボディケア等）などは、「その他の洗濯・理容・美容・浴場業」（中分類）に該当し、いわゆる美容院・美容室が属する「美容業」とは別の業種です。また、混同されがちですが、理容業は、「主として頭髪の刈り込み、顔そりなどの理容サービスを提供する事業所」のことで、美容業とは異なります。

美容師の仕事	理容師の仕事
パーマネントウェーブ、結髪、化粧等の方法により容姿を美しくすること（美容師法第２条に定義）	頭髪の刈込、顔そり等の方法により容姿を整えること（理容師法第１条の２に定義）

許認可

創業に伴い美容師免許を取得するケースはあまりありません。多くは、既に美容師免許を取得している方が独立開業されるケースで、店舗開設の届出をすることによって開業が可能です。
現在、美容院でエステなど、美容業以外のサービスが１店舗で受けられるような営業形態も見受けられます。その場合、それぞれのサービスについて許認可が必要か確認する必要があります。利用者側から見るとよく似たサービスであっても、それぞれ必要な許認可等に違いがあるため、十分確認するようにしてください。

美容業届出に関する相談窓口：営業所の所在地管轄の保健所

美容業（美容院）の創業計画書例は、
P.23
をご覧ください。

Point ! 事業計画のポイント・留意点

美容院の場合、納得できる物件探しに時間を要することが多いため、余裕を持って準備をすることがポイントです。サービス提供者である美容師自身のスキルや経験によってリピート率に大きく影響するため、優秀な美容師を確保することが課題となる点に留意してください。

教育・学習支援業
EDUCATION, LEARNING SUPPORT

教育・学習支援業とは

教育・学習支援業は、日本標準産業分類において、「学校教育を行う事業所」「学校教育の支援活動を行う事業所」「学校教育を除く組織的な教育活動を行う事業所」「学校教育の補習教育を行う事業所」「教養、技能、技術などを教授する事業所」と定義されています。
幼稚園、小・中学校、高等学校、大学などのほか、学習塾、いけばな教室など各種スクールがこの業種に含まれます。

許認可

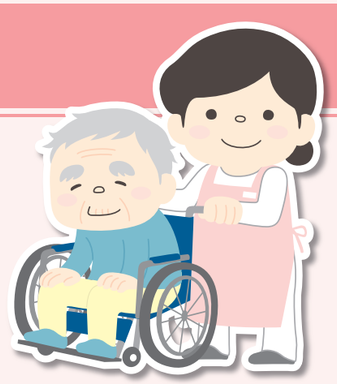
各種スクールは、特に資格や届出の必要がないものが多いものの、○○派や○○流など、全国的な団体で独自の認可制度を設けているスクールもあります。
なお、料理教室の場合は「料理を作る技術を教える教室」であり、創業にあたって許認可は不要ですが、食のイベントとして「招待した方に作ったものを提供する」等を行うと飲食店営業の許可が必要となります。料理教室に限らず、食品を扱う業種の場合は、食品衛生法上の許可が必要な場合が多いため、事前に十分確認してください。

教育・学習支援業（ヨガ教室）の創業計画書例は、
P.25
をご覧ください。

Point ! 事業計画のポイント・留意点

「ヨガ教室」の創業計画書例を掲載しています。
同業に限らず、同様の効果や価値を提供する競合も多数存在するため、講座内容、時間、曜日、場所なども含めて、いかに顧客のニーズを捉えて差別化を図れるかがポイントです。顧客見込みが無ければ、新規顧客を確保するまで長期的な運転資金が必要になることも留意してください。

介護事業
CARE SERVICES



介護事業とは

介護事業は、日本標準産業分類において、「医療、福祉」(大分類)の「社会保険・社会福祉・介護事業」(中分類)に分類されています。

老人福祉・介護事業には、以下のようなものがあります。

特別養護老人ホーム
常時介護を必要とし、在宅介護が困難な老人又はこれに準じる状態の要介護者に対して介護サービスを提供する事業所

介護老人保健施設
症状が安定期にある要介護者に対し、看護、医学的管理の下における介護及び機能訓練その他必要な医療ケアを行う事業所

通所・短期入所介護事業
要介護者等を通所又は短期入所させ、介護等の日常生活上の世話や機能訓練を行う事業所

訪問介護事業
要介護者等の居宅において、入浴、食事等の介護やその他の日常生活上の世話を行う事業所

認知症老人グループホーム
比較的安定した状態にある認知症の要介護者に対し、共同生活を営む住居において介護等の日常生活上の世話や機能訓練を行う事業所

有料老人ホーム
入居一時金等の料金を徴収して老人を入居させ、食事の提供又はその他の日常生活上必要な便宜を供与する事業所

その他の老人福祉・介護事業
他に分類されない老人福祉・介護事業を行う事業所

許認可

介護事業者の指定を受けるためには、法人である必要があります。これから法人を設立する場合は、時間的な余裕を持って創業準備を行ってください。
なお、介護事業者の指定にあたっては、複数の基準（人員基準・設備基準・運営基準）があるため、創業後に事業を拡大することがあれば、その都度、基準を満たしているか確認が必要となります。

介護保険施設の指定に関すること：大阪府高齢介護室介護事業者課　施設指導グループ TEL：06-6944-7106
居宅サービス事業者及び居宅介護支援事業者の指定に関すること：大阪府高齢介護室介護事業者課
居宅グループ TEL：06-6944-7095

介護事業の創業計画書例は、P.27をご覧ください。

Point ! 事業計画のポイント・留意点

介護事業は、介護保険の入金までの運転資金が必要な事業です。更に質の高いサービスを提供するために人材の確保と教育体系に加えて労働環境を整備することがポイントです。
また、介護報酬の見直しによるリスクについて留意してください。

飲食店
EATING AND DRINKING PLACES

飲食店とは

飲食店は、日本標準産業分類において、「宿泊業、飲食サービス業」(大分類) に分類され、「客の注文に応じ調理した飲食料品、その他の食料品、アルコールを含む飲料をその場所で飲食させる事業所」などと定義されています。なお、その場所での飲食と併せて持ち帰りや配達サービスを行っている事業所も飲食店に含まれます。

許認可

飲食店の営業許可だけでは営業できない場合がありますので、ご留意ください。

例	パンを製造して売る	菓子製造業の許可が必要
	ふぐ料理店	ふぐ販売営業の許可が必要
	深夜0時以降に営業する	深夜営業の許可が必要※

※正確には「深夜における酒類提供飲食店営業の営業開始届出」というもので、お酒をメインに提供する場合に必要な許可です。

なお、「食品衛生法」の規制以外に、各自治体の条例による規制があります。管轄する自治体の条例等を遵守し、必要な許可を取得するようにしてください。

食品衛生法上の許可に関する相談窓口：大阪府食の安全推進課業務グループ TEL：06-6944-6702
又は、営業所の所在地管轄の保健所

飲食店（居酒屋・喫茶店）の創業計画書例は、P.29,31をご覧ください。

Point ! 事業計画のポイント・留意点

「居酒屋」「喫茶店」の創業計画書例を掲載しています。
「居酒屋」の場合、競争相手が多い業界のため、店舗のコンセプトと競合とのポジショニングを明確にし、納得のいく立地条件を選定することがポイントです。居抜き物件を有効に活用することで初期投資を抑えることも可能ですが、造作物の取り扱いについては留意してください。
「喫茶店」の場合、多様な競合が多数の中、コンセプトと差別化を明確にすることが重要です。小規模店舗の場合、店舗席数に影響しないテイクアウトや出前などで店外売上を確保するなど、回転率や単価が低くとも収益を確保できる対策に留意してください。

ソフトウェア業
COMPUTER PROGRAMMING AND OTHER SOFTWARE SERVICES

ソフトウェア業とは

ソフトウェア業は、日本標準産業分類において、「情報通信業」（大分類）の中の「情報サービス業」（中分類）のひとつで、ソフトウェア業の中でも「受託開発ソフトウェア業」「組込みソフトウェア業」「パッケージソフトウェア業」「ゲームソフトウェア業」に区分されています。

受託開発ソフトウェア業
顧客の委託により、電子計算機のプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言など並びにこれらを一括して行う事業所をいいます。

組込みソフトウェア業
情報通信機械器具、輸送用機械器具、家庭用電気製品等に組込まれ、機器の機能を実現するためのソフトウェアを作成する事業所をいいます。

パッケージソフトウェア業
電子計算機のパッケージプログラムの作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業所をいいます。

ゲームソフトウェア業
家庭用テレビゲーム機、携帯用電子ゲーム機、パーソナルコンピュータ等で用いるゲームソフトウェア（ゲームソフトウェアの一部を構成するプログラムを含む。）の作成及びその作成に関して、調査、分析、助言などを行う事業所をいいます。

許認可

創業時に、特に資格は必要ありません。雇用形態によっては人材派遣業の許可が必要です。
また、必要資格というわけではありませんが、国家資格に「ソフトウェア開発技術者」があります。これは国が唯一認めるソフトウェア開発者という位置づけで、社会的な認知度や評価が高いとされています。

ソフトウェア業（開発）の創業計画書例は、P.33をご覧ください。

point ! 事業計画のポイント・留意点

「ソフトウェア開発」の創業計画書例を掲載しています。
業務請負で受注するためには、顧客との信頼関係や高い技術力が求められます。リスクを分散するためにも1社への依存比率を低下させることがポイントです。大規模な案件を受注する際、開発期間や支払サイトによっては外注費、人件費などの運転資金が増加することに留意してください。

創業計画書例

建設業（内装工事業） …… 15

製造業（菓子製造業） …… 17

小売業（雑貨店） …… 19

小売業（中古車販売） …… 21

美容業（美容院） …… 23

教育・学習支援業（ヨガ教室） …… 25

介護事業 …… 27

飲食店（居酒屋） …… 29

飲食店（喫茶店） …… 31

ソフトウェア業（開発） …… 33

※商号・会社名、住所等一部の欄で記載を省略していますが、実際は記載漏れがないよう作成してください。

建設業（内装工事業）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　（　　）		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有　・　無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	建設業	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	1	取扱品：内装工事	仕入先：(株)○○ ○○建設　ほか
開業動機・目的	地域に密着した内装工事業者として、個々の生活スタイルに合った居住環境を提案して日々の暮らしを快適にすることを目的とする。 20年の業界経験を経て培った人脈により、顧客、外注先などの目処が立ち、起業当初の安定収益が確保できたため。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	20年に及ぶ内装工事業の経験。 複数の外注先と協力することで、一定の受注が見込める。		

※本計画では「仕入先」の他、「外注先」を含みます。

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	7,550 千円	仕入・外注工費2か月分
人件費等	1,300 千円	人件費2か月分
その他の資金	650 千円	家賃、その他経費2か月分＋予備費50千円
計	A　9,500 千円	

※何か月分を創業時の運転資金として計画するか、施工期間や入金サイトを基に検討する必要があります。
※入金サイト等が長いほど、運転資金が増加します。

季節変動を考慮し、1年間の仕入高および外注工費の平均（2か月分）とした

（役員報酬350千円＋人件費300千円）×2か月

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築 取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	40 m²	賃貸 保証金	1,500 千円		
	計	B　（取得に要する資金）		1,500		千円

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 設備 備品	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	1,300千円 1,200千円 500千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C　（金額）			3,000		千円

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

◆今回の資金調達計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　14,000　千円（D）

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,000 千円	有価証券	千円
	○○○	定期	3,000 千円	その他（　　）	
	自己資金合計		5,000 千円		

借入金等	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	○.○%	9,000 千円	107 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		9,000 千円	調達資金合計	D　14,000 千円

※年間返済額1,284千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	13,500 千円	売上高	60,000 千円
外注工費	31,800 千円	工賃収入	
人件費	9,600 千円	雑収入	
その他費用	3,600 千円		
利益	1,500 千円		
計	60,000 千円	計	60,000 千円

【受注・単価根拠より】
下請　26,400千円
直請　18,900千円
合計　45,300千円

【受注・単価根拠より】
下請　33,000千円
直請　27,000千円

（350千円＋300千円）×12か月および7か月目より1名雇用の人件費
300千円×6か月

◆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
一般客	年　27,000 千円	月末締め 翌月○日現金回収	(株)○○	年　33,150 千円	月末締め 翌月○日現金払
○○(株)	年　22,000 千円	月末締め 翌月○日現金回収	○○建設	年　10,650 千円	月末締め 翌月○日現金払
○○デザイン(株)	年　11,000 千円	月末締め 翌月○日現金回収	○○他	年　1,500 千円	現金

※借入金の年間返済額1,284千円を上回る計画額です。

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■受注根拠

【下請】
- 以前から付き合いのあるデザイン会社からの受注　月1案件見込み
- 前勤務先より下請けとして　月2案件見込み

【直請】
- 地域住民向けのイベント開催などにより月30組のショールームへの誘導及び紹介キャンペーンなどの実施により新規開拓を行なう（過去実績では成約月2件）
- 月1案件　6か月目以降は2案件を見込む

※下請、直請とも、初月受注分は営業活動と施工のため2か月目より売上計上

■単価根拠

下請単価
- 1案件　100万円平均（原価率80%）
  ※客先受注規模と前職経験より

直請単価
- 1案件　150万円平均（原価率70%、なお材料費が1案件あたり75万円かかると試算。）※前職経験より

役員報酬：350千円/月
人件費：300千円/月、7か月目から1名増員
家賃：150千円/月
その他経費：150千円/月
（通勤交通費50千円/月、光熱費30千円/月、ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

製造業（菓子製造業）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　（　　）		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有　・　無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	菓子製造業	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	1	取扱品：洋菓子・パン	仕入先：○○食品(株) ○○商店
開業動機・目的	以前より、近隣の主婦に無添加の菓子やパンの作り方を教えていた。 食物アレルギーに対応したクッキー・ケーキが好評で、購入したいとの要望が増えたため、事業化する決意をした。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	○年から○年までの8年間、パン屋に勤務し、レシピと技術を習得した。 菓子については、自身の体質改善のため、○年ほど前から学んでいる。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	420 千円	仕入1か月分
人件費等	100 千円	創業時の人件費1か月分
その他の資金	480 千円	家賃、その他経費1か月＋予備費180千円
計	A　1,000 千円	

1年間の仕入高の平均とした

予備費を多くすることで、余裕のある計画としている

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築／取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	40 m²	賃貸 保証金	1,500 千円		
	計	B　（取得に要する資金）　1,500　千円				

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 設備 備品	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	2,000千円 1,000千円 500千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C　（金額）　3,500　千円					

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　6,000　千円（D）

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,500 千円	有価証券	千円
			千円	その他（　　）	
	自己資金合計		2,500 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	3,500 千円	42 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		3,500 千円	調達資金合計	D　6,000 千円

※年間返済額504千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	5,063 千円	売上高	12,000 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	1,550 千円	雑収入	
その他費用	3,600 千円		
利益	1,787 千円		
計	12,000 千円	計	12,000 千円

【売上根拠より】
卸売　4,387.5千円
通販　675　千円

【売上根拠より】
卸売　9,750千円
通販　2,250千円

※個人事業の場合、事業主の給与は除きます。

※利益から借入金を返済します。

◆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
一般客（通信販売）	年　2,250 千円	現金・カード	○○食品(株)	年　3,800 千円	月末締め 翌月○日現金払
Cafe'○○	年　1,500 千円	月末締め 翌月末現金回収	○○商店	年　1,263 千円	現金
○○他	年　8,250 千円	月末締め 翌月末現金回収			

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

▮単価設定

クッキー・パン・ケーキ等
300円～1,500円を中心とする

▮売上根拠・・・　1か月25日営業で計算

・卸売（原価率45%）
　飲食店　4店舗　オーガニック専門店　1店舗 ※見込先あり
　1店舗あたり1日平均売上：5,000円 ※4か月目から3か月毎に1店舗の新規開拓

・通信販売（原価率30%）
　1日5名の販売見込み
　平均単価：1,500円

　人件費：パート100千円/月×1名、6か月目から1名追加（50千円/月）
　家賃：150千円/月
その他経費：150千円/月
　（通勤交通費30千円/月、光熱費50千円/月、
　ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

小売業（雑貨店）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　（　　）		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有　・　無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	小売業（雑貨店）	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	1	取扱品：日用品・文具等	仕入先：(株)○○商事 (株)○○　ほか
開業動機・目的	商社の経験を通じて海外のライフスタイルをもっと身近に感じてもらえる店を持ちたいとの思いが強くなった。 商社時代の取引先などからも共感を得ることができ、コンセプトに合った物件目処が立ったため開業を決意した。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	前職の商社及び取引先など複数の仕入先、海外との取引経験、 10年の海外生活で得たライフスタイルや感性		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	1,200 千円	仕入1か月分
人件費等	250 千円	人件費1か月分
その他の資金	350 千円	家賃、その他経費1か月分＋予備費80千円
計	A　1,800 千円	

※「何か月分（を計画するか）」の決まりはありません。資金繰りを考慮して決めましょう。
※余裕を持たせる場合は、2か月分を計画しても良いでしょう。

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築／取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	40 m²	賃貸 保証金	1,500 千円		
	計	B　（取得に要する資金）		1,500		千円

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 備品	○○○ ○○○	○ ○	○○ ○○	1,300千円 1,200千円	○○○ ○○○	
	計	C　（金額）			2,500		千円

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　5,800　千円（D）

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	3,800 千円	有価証券	千円
			千円	その他（　　）	
	自己資金合計		3,800 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	2,000 千円	24 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		2,000 千円	調達資金合計	D　5,800 千円

※年間返済額288千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

売上の65%と設定

支出		収入	
仕入高	13,416 千円	売上高	20,640 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	3,000 千円	雑収入	
その他費用	3,240 千円		
利益	984 千円		
計	20,640 千円	計	20,640 千円

【客数・単価根拠より】
平日の売上
1,080千円／月
土日の売上
640千円／月
（×12か月）

※利益から借入金を返済します。初年度に十分利益が出ない場合は、2年後3年後の計画を考えることも重要です。

◆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
一般客	年　20,640 千円	現金	(株)○○商事	年　7,100 千円	月末締め 翌月○日現金払
			(株)○○	年　3,550 千円	月末締め 翌月○日現金払
			○○(株)	年　2,766 千円	月末締め 翌月○日現金払

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

▮客数根拠

平日　客数60人×18日＝1,080人
土日　客数80人×8日＝640人
立地調査の結果、店舗前の1日あたり通行人数の2%、購買率40%で試算
※類似店舗の調査結果を参考。

月合計　1,720人

▮単価根拠

平均単価1,000円（平均500円×2点）
※原価率65％

役員報酬：200千円/月
人件費：パート50千円/月
家賃：150千円/月
その他経費：120千円/月
（通勤交通費30千円/月、光熱費40千円/月、ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

小売業（中古車販売）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業（○）	商号（個人） 会社名（会社）	
開業（予定）住所	電話　（　　）		
開業届出（個人） 設立登記（法人）	有　・　無	開業（予定）年月日 設立（予定）年月日	年　月　日
業種	中古車販売	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	1	取扱品：中古車・中古パーツ	仕入先：(株)○○ ○○モーター(株)　ほか
開業動機・目的	15年にわたり中古車（クラシックカー含む）販売及び自動車の整備に従事し、業界の知識・経験に加えて仕入先や連携先などの人脈を構築してきた。 ロードサイドの好立地の物件が確保できたため、長年の夢であった日本のクラシックカーに特化した店を開きたいと決意した。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	15年にわたり中古車販売業に従事し、業界の知識・経験に加えて仕入先や連携先などの人脈を得た。 1級自動車整備士資格。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	4,000 千円	5台分の仕入資金（@800千円）
人件費等	800 千円	人件費2か月分
その他の資金	700 千円	家賃、その他経費2か月分＋予備費40千円
計	A　5,500 千円	

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築／取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得（完成）年月日
事業用不動産	土地	㎡		千円		
	建物	80 ㎡	賃貸 保証金	2,000 千円		
	計	B　（取得に要する資金）　2,000 千円				

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置（完成）年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 設備 備品	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	1,000千円 3,000千円 500千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C　（金額）　4,500 千円					

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　12,000　千円（D）

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

※本計画では、注文を受けてから車を仕入れますが、展示場を設ける場合は、土地も必要となります。

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	4,000 千円	有価証券	千円
			千円	その他（　　）	
	自己資金合計		4,000 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	8,000 千円	95 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		8,000 千円	調達資金合計	D　12,000 千円

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	29,550 千円	売上高	40,500 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	4,800 千円	雑収入	
その他費用	3,960 千円		
利益	2,190 千円		
計	40,500 千円	計	40,500 千円

◆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
一般客	年 30,200 千円	現金	(株)○○	年 16,300 千円	月末締め 翌月○日現金払
○○(株)	年 10,300 千円	現金	○○モーター(株)	年 8,050 千円	15日締め 翌月○日現金払
			ネットオークション	年 5,200 千円	現金

※年間返済額1,140千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

【単価・売上根拠より】
中古自動車 24,800千円
中古パーツ 4,750千円

【単価・売上根拠より】
中古自動車 31,000千円
中古パーツ 9,500千円

※借入金の年間返済額1,140千円を上回る計画額です。

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■単価根拠

・中古自動車販売（当社で修理後販売）
　1台100万円　※取り扱い製品の相場から 原価率80%
・中古パーツ販売
　1件10万円　※取り扱い製品の相場から 原価率50%

■売上根拠

・中古自動車販売
　月2台　※前職実績は平均月5台
・中古パーツ販売
　月5件　※前職実績は平均月10件
※認知度向上と紹介などで6か月目より売上増加
　中古自動車販売は月3台／中古パーツ販売は、月7件（以降毎月1件ずつ増）で試算

役員報酬：300千円/月
人件費：100千円/月
家賃：200千円/月
その他経費：130千円/月
（通勤交通費15千円/月、光熱費50千円/月、ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

美容業（美容院）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号（個人） 会社名（会社）	
開業（予定）住所	電話　（　　）		
開業届出（個人） 設立登記（法人）	有　・　無	開業（予定）年月日 設立（予定）年月日	年　月　日
業種	美容院	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	2	取扱品：カット、カラー、パーマ　等	仕入先：(株)○○ ○○(株)
開業動機・目的	専門学校卒業後、10年間美容師として経験を積み、自分を信頼してくれる顧客もできた。 勤め先の社長からのバックアップも得られることになり、理想の物件目処もできた。 従業員が働きがいのある環境を作ることで、満足度の高いサービスを提供する。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	10年の美容師経験で培った技術、顧客との信頼関係。 以前勤めていたチェーン店ではリピート率1位を獲得するなどの実績を残し、従業員の研修指導の責任者も経験した。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	290 千円	創業時の仕入1か月分
人件費等	600 千円	人件費1か月分
その他の資金	610 千円	家賃、その他経費1か月＋予備費110千円
計	A　1,500 千円	

予備費を多くすることで、余裕のある計画としている

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築 取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	75 m²	賃貸 保証金	2,500 千円		
	計	B　（取得に要する資金）		2,500		千円

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 設備 備品	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	3,500千円 3,000千円 500千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C　（金額）			7,000		千円

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　11,000　千円（D）

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,000 千円	有価証券	千円
	○○○	定期	2,000 千円	その他（　　）	
	自己資金合計		4,000 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	7,000 千円	117 千円	'18.○.○～'23.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		7,000 千円	調達資金合計	D　11,000 千円

※年間返済額1,404千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	3,670 千円	売上高	21,589 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	7,200 千円	雑収入	
その他費用	6,000 千円		
利益	4,719 千円		
計	21,589 千円	計	21,589 千円

売上の17%と設定

【客数・単価根拠より】
サービス 19,626千円
物販　1,963千円

※個人事業の場合、事業主の給与は除きます。

※利益の計画額によっては、借入条件の見直し（本計画の場合、借入期間を短縮し、返済額を増額する）を検討しても良いでしょう。

◆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
一般客	年　21,589 千円	現金・カード	(株)○○	年　2,600 千円	月末締め 翌月○日現金払
			○○(株)	年　1,070 千円	20日締め 翌月○日現金払

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■客数根拠

平日　3名（スタッフ）×3名（客数）×18日＝162人
土日　3名（スタッフ）×4名（客数）×8日＝96人
月当たり客数　合計　258人
認知度UPのため、6か月目より10%増の客数（283人／月）とする

見込顧客　158人（既存顧客）
新規顧客　SNSの繋がり　500名×5%＝25人
DM配布先　1,000名×5%＝50人
※顧客リストあり
その他、新聞折込、ポスティング、駅前にて配布などにより25人　※前職実績

■単価根拠

カット・カラー 4,000円　パーマ 8,000円
カットのみ 70%×4,000円／カット＆カラー 15%×8,000円／カット＆パーマ 10%×12,000円／カット＆カラー＆パーマ 5%×16,000円

平均単価　6,000円
その他物販で売上の10%を見込む　※前職実績

仕入＝売上の17%（同業種平均）

人件費：300千円/月×2名
家賃：250千円/月
その他経費：250千円/月（通勤交通費30千円/月、光熱費90千円/月、ほか広告宣伝費、消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

教育・学習支援業（ヨガ教室）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　（　　）		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	ヨガ教室	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	0	取扱品：ヨガレッスン	仕入先：
開業動機・目的	10年間、インストラクターとして複数のスタジオで多数の受講生を指導。 長く自分を指名してくれる受講生も増えたこと、勤務先社長の協力を得られることになったことから開業を決意した。女性だけでなく男性や高齢者も利用できるスタジオで、もっと健康でいきいきとしたライフスタイルを確立できるようにヨガを通じて貢献したい。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	10年間のヨガインストラクターの経験。 全米ヨガアライアンス200時間修了、マタニティヨガ指導養成コース35時間修了		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	千円	
人件費等	千円	
その他の資金	300 千円	家賃、その他経費1か月分＋予備費35千円
計	A　300 千円	

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築 取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	45 m²	賃貸 保証金	1,500 千円		
	計	B　（取得に要する資金）　1,500 千円				

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費	○○○	○	○○	1,500千円	○○○	
	設備	○○○	○	○○	500千円	○○○	
	備品	○○○	○	○○	500千円	○○○	
	その他	○○○	○	○○	200千円	○○○	
	計	C　（金額）　2,700 千円					

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　4,500　千円（D）

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,000 千円	有価証券	千円
			千円	その他（　　）	
	自己資金合計		2,000 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	2,500 千円	30 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		2,500 千円	調達資金合計	D　4,500 千円

※年間返済額360千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	千円	売上高	6,424 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	0 千円	雑収入	
その他費用	3,180 千円		
利益	3,244 千円		
計	6,424 千円	計	6,424 千円

【客数・単価根拠より】
入会金　520千円
レッスン　5,904千円

※個人事業の場合、事業主の給与は除きます。

※利益から借入金を返済します。

◆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
一般客	年　6,424 千円	現金			

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■客数根拠

30名

・現在指導中の受講生20名（見込み）
・紹介・体験キャンペーン実施により5名（見込み）
・フリーペーパー及び近隣へのポスティングにより5名（見込み）
※継続したプロモーションにより毎月2名の新規顧客を見込む。

■単価根拠

入会金　1万円 ※業界平均
レッスン　3千円×平均月4回利用＝12千円
※過去実績は月平均4回の利用

家賃：150千円/月
その他経費：115千円/月
（光熱費25千円/月、広告宣伝費50千円/月、ほか消耗品費、借入金利息など）

介護事業 創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　(　　)		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	介護事業	資本金	〔会社設立(予定)の場合〕 円
従業員数	2	取扱品：介護サービス	仕入先：
開業動機・目的	15年間、高齢者福祉に従事してきた。 介護保険の利用に関わる相談、支援サービス計画書の作成、日常生活全般の支援等を行ってきたが、もっと利用者の視点に立った、満足度の高いサービスを提供したく独立を決意した。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	15年にわたる介護事業経験のなかで、豊富な知識と技術を身につけた。また、現場での経験を通じて高齢者福祉のニーズを把握している。 介護福祉士、介護支援専門員の資格保有。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	千円	
人件費等	1,800 千円	人件費3か月分
その他の資金	700 千円	家賃、その他経費3か月分＋予備費25千円
計	A　2,500 千円	

売上の大半が2か月後の入金となるため、運転資金は3か月分とした

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法 (自己・新築 取得・賃貸)	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	30 m²	賃貸 保証金	1,000 千円		
	計	B　(取得に要する資金)　1,000 千円				

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 設備 備品	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	400千円 400千円 200千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C　(金額)　1,000 千円					

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

※通所・短期入所介護事業などであれば、多額の設備資金が必要になる場合があります。

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　4,500　千円(D)

※「◆資金調達計画」の合計額(D)と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先(金融機関本支店名等)	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,500 千円	有価証券	千円
			千円	その他(　　)	
	自己資金合計		2,500 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	2,000 千円	24 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		2,000 千円	調達資金合計	D　4,500 千円

※年間返済額288千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画(今後1年間分)

支出		収入	
仕入高	千円	売上高	9,600 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	7,200 千円	雑収入	
その他費用	2,700 千円		
利益	▲　300 千円		
計	9,600 千円	計	9,600 千円

【客数・単価根拠より】
居宅介護支援 1,920千円
訪問介護　7,680千円

※初年度に十分な利益が見込めない場合、2～3年後を含めた中期計画が重要となります。
※本計画では13か月目に黒字に転換します。(+325千円)

◆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
介護保険	年　8,640 千円	月末締め 翌々月末現金回収			
一般客 (自己負担分)	年　960 千円	月末締め 翌月○日現金回収			

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■客数根拠

高齢者人口の増加に伴い介護保険適用ビジネスは今後も拡大が見込める。
地域イベントの参加や地域の関係機関との連携及び前職の実績から居宅介護支援、訪問介護とも、初月利用者5名、毎月2名増加が見込める。

■単価根拠

居宅介護支援　10,000円 ※前職実績
訪問介護　40,000円 ※前職実績

役員報酬：200千円/月
人件費：200千円/月×2名
家賃：100千円/月
その他経費：125千円/月
(通勤交通費30千円/月、光熱費25千円/月、ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など)

飲食店（居酒屋）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　（　　）		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有　・　無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	飲食店(居酒屋)	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	2	取扱品：酒類・料理　等	仕入先：○○(株) ○○酒店　ほか
開業動機・目的	飲食業界での調理、店舗管理など20数年の経験を活かして、もっと気軽に安心・安全な旬の食材を提供したい。 自己資金の準備と農家や漁港からの直接仕入できるルート、更にはコンセプトに合った居抜き物件が見つかったことで起業を決意した。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	○年から○年まで15年間、老舗料亭にて調理技術を学んだ。 ○年から5年間、大手ホテルレストランのマネージャーとして収支管理、人材教育などの経験を積んだ。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	530 千円	創業時の仕入1か月分
人件費等	700 千円	人件費2か月分
その他の資金	1,070 千円	家賃、その他経費2か月分+予備費70千円
計	A　2,300 千円	

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築 取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	m²		千円		
	建物	80 m²	賃貸 保証金	2,600 千円		
	計	B　（取得に要する資金）　2,600　千円				

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 設備 備品	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	3,000千円 1,000千円 1,000千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C　（金額）　5,000　千円					

◆今回の資金計画による必要資金合計　A+B+C=　9,900　千円(D)

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

居抜き物件の有効活用で、設備投資を抑えた

※「◆資金調達計画」の合計額(D)と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,900 千円	有価証券	千円
	○○○	定期	2,000 千円	その他（　　）	
	自己資金合計		4,900 千円		

借入金等	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	○.○%	5,000 千円	60 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		5,000 千円	調達資金合計	D　9,900 千円

※年間返済額720千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	6,787 千円	売上高	20,669 千円
外注工費	千円	工賃収入	
人件費	4,200 千円	雑収入	
その他費用	6,000 千円		
利益	3,682 千円		
計	20,669 千円	計	20,669 千円

【客数・単価根拠より】
昼　2,344千円
夜　4,443千円

【客数・単価根拠より】
昼　5,859千円
夜　14,810千円

※個人事業の場合、事業主の給与は除きます。

※借入金の年間返済額720千円を上回る計画額です。

◆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
一般客	年　20,669 千円	現金	○○(株)	年　3,400 千円	月末締め 翌月○日現金払
			○○酒店	年　2,280 千円	20日締め 翌月○日現金払
			○○農場	年　1,107 千円	月末締め 翌月○日現金払

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■客数根拠

【平日】
昼　25席×1回転×20日＝500人/月
夜　25席×0.8回転×20日＝400人/月

【土曜】
昼　25席×0.5回転×5日＝62人/月
夜　25席×0.5回転×5日＝62人/月

3か月目から認知度向上により客数約10%増
（→昼620人/月、夜500人/月とする）

■単価根拠

昼　定食の平均単価のため800円（競合平均850円）
夜　メニュー構成より2,500円平均（ドリンク3杯、料理2品）

原価率は昼40%、夜30%で試算

人件費：従業員200千円/月、パート150千円/月
家賃：260千円/月
その他経費：240千円/月
（通勤交通費20千円/月、光熱費90千円/月、ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

飲食店(喫茶店) 創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	
開業(予定)住所	電話　(　　)		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年　月　日
業種	飲食店(喫茶店)	資本金	〔会社設立(予定)の場合〕 円
従業員数	1	取扱品: 料理・コーヒー等	仕入先: (株)○○ ○○フード(株)
開業動機・目的	普段より外食する時に、安心して利用できる飲食店が少ないことから、安心・安全なオーガニック食材を利用して無添加の体に優しい食事を提供したいという思いが強くなり、創業を決意した。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	オーガニック食材を販売する店舗に10年ほど勤めていたことで、オーガニック食材に関する知識と仕入ルートがある。そこでは販売のほか、近隣の主婦向けに完全無添加の料理教室を開催していたため、多数のレシピを習得することができた。 2年前からは飲食店の運営を学ぶべく、近所の飲食店で経験を積んでいる。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	520 千円	創業時の仕入1.5か月分
人件費等	180 千円	人件費2か月分
その他の資金	500 千円	家賃、その他経費2か月分
計	A　1,200 千円	

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法 (自己・新築 / 取得・賃貸)	取得に要する資金	契約年月日	取得(完成)年月日
事業用不動産	土地	㎡		千円		
	建物	45 ㎡	賃貸 保証金	1,500 千円		
	計	B	(取得に要する資金)	1,500		千円

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費	○○○	○	○○	2,000千円	○○○	
	設備	○○○	○	○○	1,000千円	○○○	
	備品	○○○	○	○○	500千円	○○○	
	その他	○○○	○	○○	500千円	○○○	
	計	C	(金額)		4,000		千円

◆今回の資金調達計画による必要資金合計　A+B+C=　6,700　千円(D)

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

※「◆資金調達計画」の合計額(D)と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先(金融機関本支店名等)	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	2,700 千円	有価証券	千円
			千円	その他(　　)	
	自己資金合計		2,700 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	4,000 千円	67 千円	'18.○.○～'23.○.○
			千円		・～・
	借入金等合計		4,000 千円	調達資金合計	D　6,700 千円

※年間返済額804千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画(今後1年間分)

支出		収入	
仕入高	4,454 千円	売上高	11,136 千円
外注工費		工賃収入	
人件費	1,080 千円	雑収入	
その他費用	3,000 千円		
利益	2,602 千円		
計	11,136 千円	計	11,136 千円

売上の40%と設定

【客数・単価根拠より】
モーニング 2,560千円
ランチ 5,120千円
ティータイム 1,920千円
テイクアウト 1,536千円

※個人事業の場合、事業主の給与は除きます。

※借入金の年間返済額804千円を上回る計画額です。

◆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
一般客	年 11,136 千円	現金	(株)○○	年 2,854 千円	月末締め 翌月○日現金払
			○○フード(株)	年 1,600 千円	月末締め 翌月○日現金払

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■客数根拠

【平日】
モーニング　20席×0.8回転×25日＝400人/月
ランチ　20席×1回転×25日＝500人/月
ティータイム　20席×0.5回転×25日＝250人/月
ケーキテイクアウト　6人×25日＝150人/月
5か月目より、認知度向上により客数10%増

■単価根拠(平均単価)

モーニング　500円
ランチ　800円
ティータイム　600円
テイクアウト　800円

※近隣競合店舗を調査した結果として同様の単価であるが、オーガニック食材の完全無添加で提供している競合は無い。オーガニック食材及び無添加調理のため原価率は40%で試算(業界平均30%)

人件費：パート90千円/月
家賃：150千円/月
その他経費：100千円/月
(通勤交通費10千円/月、光熱費50千円/月ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など)

ソフトウェア業（ソフトウェア開発）創業計画書例

創業計画書

◆事業概要

開業形態	個人事業・会社事業	商号（個人） 会社名（会社）	
開業（予定）住所	電話　（　　）		
開業届出（個人） 設立登記（法人）	有　・　無	開業（予定）年月日 設立（予定）年月日	年　月　日
業種	ソフトウェア業	資本金	〔会社設立（予定）の場合〕 円
従業員数	1	取扱品：ソフトウェア開発	仕入先：(株)○○ ○○ソフト(株)
開業動機・目的	前職では15年にわたり業務システムの開発に従事してきた。しかし、業務委託の開発から撤退して、派遣事業に集中する方針になったため、社長の理解も得て既存案件含めて独立し引き継ぐこととなった。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	15年にわたる業務システム開発における折衝からプログラムまで一貫した経験と実績により培った顧客との信頼関係。 ITストラテジスト、Oracle Master Platinum資格保有。		

◆運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	1,080 千円	外注費3か月分
人件費等	2,250 千円	人件費3か月分
その他の資金	1,170 千円	家賃、その他経費3か月分＋予備費60千円
計	A　4,500 千円	

1年間の外注費の平均（3か月分）とした

（役員報酬400千円＋従業員1名350千円）×3か月

◆設備計画

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築／取得・賃貸）	取得に要する資金	契約年月日	取得（完成）年月日
事業用不動産	土地	㎡		千円		
	建物	40 ㎡	賃貸 保証金	1,500 千円		
	計	B	（取得に要する資金）	1,500		千円

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置（完成）年月日
機械器具・什器備品等	内外装工事費 PC・周辺機器 その他	○○○ ○○○ ○○○	○ ○ ○	○○ ○○ ○○	300千円 1000千円 200千円	○○○ ○○○ ○○○	
	計	C	（金額）		1,500		千円

※おおよその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

◆今回の資金計画による必要資金合計　A＋B＋C＝　7,500　千円（D）

※「◆資金調達計画」の合計額（D）と一致させてください。

◆資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
	○○○	普通	3,500 千円	有価証券	千円
			千円	その他（　　）	
	自己資金合計		3,500 千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等	今回の借入額	○.○%	4,000 千円	48 千円	'18.○.○～'25.○.○
			千円		・　～　・
	借入金等合計		4,000 千円	調達資金合計	D　7,500 千円

※年間返済額576千円
※借入金は利益で返済できるよう計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

◆収支計画（今後1年間分）

支出		収入	
仕入高	千円	売上高	21,700 千円
外注工費	4,340 千円	工賃収入	
人件費	11,450 千円	雑収入	
その他費用	4,440 千円		
利益	1,470 千円		
計	21,700 千円	計	21,700 千円

売上の20%と設定

【客数・単価根拠より】
新規開発　19,000千円
保守案件　2,700千円

※利益から借入金を返済します。初年度に十分な利益が見込めない場合、2～3年後を含めた中期計画が重要となります。

◆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
○○(株)	年　7,000 千円	検収後 翌月○日現金回収	(株)○○	年　3,100 千円	月末締め 翌月○日現金払
○○システム(株)	年　5,000 千円	検収後 翌月○日現金回収	○○ソフト(株)	年　1,240 千円	月末締め 翌月○日現金払
その他	年　9,700 千円	検収後 翌月○日現金回収			

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

■客数・単価根拠

【新規開発】
単価100万円
毎月1件、6か月目から月2件受注
※主要取引先の元請から複数案件の受注見込みはあるものの、従業員1名の2名体制では1件が限界。そのため、6か月後に1名追加雇用し、月2件を受注する。

【保守案件】
単価3万円
1か月目は5件（前職からの引継ぎ見込み）
3か月目以降、2か月毎に1件ずつ増（新規顧客の50%の追加見込み）

外注費　売上の20%

役員報酬：400千円/月
人件費：350千円/月
（創業時1名、6か月目から1名追加雇用）
家賃：150千円/月
その他経費：220千円/月
（通勤交通費50千円/月、光熱費40千円/月、ほか消耗品費、減価償却費、借入金利息など）

先輩創業者にじっくり聞く！

炭火屋 やちゃぼう
田渕 光明氏

炭火屋 やちゃぼう上本町店のある上本町ハイハイタウンは、昔ながらの喫茶店や居酒屋、理髪店等が軒を連ねる商業施設で、夕方頃には仕事帰りのサラリーマン等で賑わいます。

田渕社長の飲食業での経験は20年ほど。前職では、飲食店のフランチャイズ経営を手がける大手企業で、様々な業態の飲食店の開店・運営に携わりました。そこで得たメニュー作り等の実践的な経験、「新しいことに取り組む」という経験、培われた人脈などを活かして創業され、現在2店舗を経営されています。

こだわりのないのがこだわり。
「ポリシー」とか聞かれると、難しいなぁ（笑）
看板メニューの厚切り牛たん焼には、
そりゃあ、こだわってるんですけどね。

お店の名前よりも目立つ大きな提灯には「厚切り牛たん焼」の文字。店内のカウンター上には、たくさんの焼酎の瓶がずらりと並んでいます。田渕社長のお勧めというよりは、お客さんが置いて欲しいと言った物ばかりとのこと。「ガチガチのこだわりみたいなもんがないんです。お客さんが求めることは、なるべくやりたい。だから、自分のこだわり商品に一生懸命すぎて他の料理の仕込みに時間がとれない、ということにはなりたくなくて。」夢が広がる創業時の、あれもこれもという思いにとらわれず、今、お客さんの顔を見ながら、お客さんの本当に喜ぶことを考えるようにしていると、田渕社長は言います。

自分も創業できる、と思ったのが26歳。
今から思えば調子に乗ってたかも
しれないですけど。

田渕社長が創業を決意したのは、26歳。当時は飲食店の従業員でした。創業を決意したからには、創業資金を効率よく稼ごうと、飲食店のフランチャイズを手掛ける大手企業に入社しました。7年勤める間に、その企業も拡大と変革の波を越え、田渕社長は多様な業態の飲食店の開店や運営に携わりました。ここでの経験が、資金以外にもたくさんの財産をもたらします。いよいよ創業に向かって準備をするとき、前職の社長からは、様々なサポートを得ました。また、多くの業者と知り合っていたことも役立ち、「田渕さんが独立するのなら」と廉価での店舗工事を請け負って貰えたり、現在まで関係の続いている仕入れ業者との出会いもありました。

家族は必ず味方にしておくべき！
創業して大変なときに、家でもガンガン
言われたらしんどいですから。

「やるといったら必ずやる」という田渕社長の性格をよく知っている身近な人は、創業に反対はしなかったのだそうです。しかし、今起業を考えている人で、家族に反対されている人は少し待ち、家族を説得するべきだと田渕社長は言います。なぜなら、メンタルの強さに自信のある田渕社長にとっても、店の経営は相当にストレスのかかることでした。そんなときに、家族が味方をしてくれない状況は避けるに越したことはないからとのことです。

飲食業に携わってるほとんどの人に、
「いつか自分の店を」って夢がありますよね。
それって、夢物語に終わらせなくて
いいんじゃないですか。

田渕社長は、1年に1店舗程度のペースで店舗を増やし、ご自分の目が届く範囲を超えた分を、夢を持つ、見込みのある従業員に譲っていきたい、と、常に周囲にも語っています。

田渕社長は、ご自分で完璧と思える創業計画書を作成して、創業時や店舗拡大時に融資を獲得しました。その過程で、「人から聞いた話だけで、自分は融資が受けられないと思い込む必要はない」ことに気付いたと言い、起業という夢を持つ人にも、本気で動いたり調べたりすることで、自分を助けてくれる制度等が必ず見つかると知っていて欲しい、と言います。

しかし、自分で調べたり勉強したりすることには限界もあります。田渕社長にとっては、税務処理がそれでした。開店準備や経営に関しての経験は十分にあったものの、税務には触れたことがありませんでした。お手上げだと感じてすぐに、知人を当たり、税理士を紹介してもらいました。同年代であるこの税理士とは、現在も腹を割った話ができる関係を継続されていて、お金がかかっても、専門家を頼る部分は頼った方が、損をしない、と田渕社長は考えるようになりました。この税理士のアドバイスもあり、個人での創業を選びましたが、今後、店舗数を増やす中で、メリットのあるタイミングで法人化する予定とのことです。

創業前の自分に言葉をかけるなら
「頑張れよ」しかないかな。
多分、同じ道を歩むと思うんですよ。

さて、完璧と自負する創業計画書を作成し、それに基づいて融資を獲得した田渕社長ですが、創業直後の1年の資金繰りは本当に厳しかったと振り返ります。しかし、経験とノウハウを積み上げた今から考えても、もっとうまくやる方法はなかっただろうと話す田渕社長が、頭を悩ませるのは、お金よりも人材に関することです。

先ほどのお話にもあったように、田渕社長の将来の目標は「店舗を増やし、自分の見込んだ従業員に譲っていく」ことで、実現するには自分と同じマインドを持つ従業員を育成する必要があります。「あの従業員とこういう関係が築けていれば自分の事業は違ったものになったかもしれない……?」田渕社長は、現在も従業員の育成に当たって、迷い、悩み、考えているのです。

創業するのも、雇われて働くのも同じように
苦労はあって当然。でも同じ苦労なら、
「全て自分で生み出す」今の仕事に
おもしろみを感じます。

現在創業を考えている人に対して、田渕社長は「死ぬときに納得できるようなおもしろみのある仕事をするべき。人生は一回きりだから。」と背中を押します。仕事ならなんでも、苦労があるのは当たり前のことだけれども、働きながら愚痴を言うだけの日々を過ごすよりも、夢に挑戦したほうが、人生の最後に笑っていられるはず、と語る田渕社長は、「本気でやっている今が楽しいんです」と笑顔を見せてくださいました。

取材:2016年7月28日
炭火屋 やちゃぼう　上本町店にて

先輩創業者に聞く！

manri 代表・デザイナー
森田 万里子 氏

Profile

所在地：〒564-0062 大阪府吹田市垂水町1-38-18
TEL：06-6387-4615
URL：http://manri.jp/
業種：ハンドバッグ製造業
創業年月：2013年（平成25年）7月
創業までの準備期間：約1年

今後の目標
manriバッグを持った女性が活き活きと輝いて、周囲から素敵だと思ってもらえるよう、働く女性のライフスタイル全般をサポートすることです。

肩から下ろさずに家の鍵を取り出せるポケット、長財布や折り畳み傘まで入る深めのポケットなど、細やかな気配りがあるのが manri のバッグの特徴。

*最新作*ビジネスリュック「LION」（リオン）
ワンピースでもスーツでも似合うように心がけました。

▶主な事業内容
Made in Osaka にこだわった、女性が凛とするバッグブランド「manri」を展開。上質でベーシックなデザインの manri バッグは、ターゲットである女性はもちろん、男性にも人気が高い。

創業のきっかけ
バッグの会社に勤めていた時から、自分が持ちたいと思う、働く女性のためのバッグがどこにもないと感じていました。当時は、バッグのデザインを考えるのは家庭を持たないデザイナーで、家事も担う働く女性目線で提案しても受け入れてもらえませんでした。自分が欲しいと思うデザインを思いついたのが、創業のきっかけです。

創業前に苦労したこと
資金面でも苦労しましたが、そもそも創業するのに何をすれば良いのか分からなくて・・・創業に関する知識が全くなかった事で苦労が多かったと思います。
思いついたデザインのバッグについては、「絶対に働く女性のためになる」と納得できる仕様・大きさを決めて「かたち」にするのに苦労しました。

これから創業する方へのアドバイス
まず、創業スクールやセミナーなどで、創業に関する情報を得ることをお勧めします。また、たくさんの人に会うこと。私自身も成長できましたし、販路開拓など事業面でもプラスになりました。

冬至の日を「働く女性の日」に制定しました！
日本の働く女性を応援したくて、「働く女性の日」を作って記念日協会に登録しました！
当日は是非 manri のバッグを持って外出し、家事や仕事を忘れてリフレッシュしてくださいね！

先輩創業者に聞く！

株式会社トライン 代表取締役
下坂 清周 氏

Profile

所在地：〒530-0054 大阪市北区南森町1-1-25
TEL：06-6360-4175
URL：http://www.trein.jp/
業種：ソフトウェア業
創業年月：2014年（平成26年）2月
創業までの準備期間：約6か月

今後の目標
ITはバーチャルの世界です。しかし品質はあくまで人に依存します。
社員と自分自身のスキルを上げる、つまり「トラインのスキルを上げる」ことが当座の目標です。
その後、10年目に向けて飛躍できるよう、新たなビジネスモデルを確立しなければいけません。目標は無限に出てきます。

「見えない障がい」と呼ばれる「発達障がい」について学ぶことのできる企業向けの e ラーニングアプリ。まずは発達障がい者の気持ちを正しく理解することが職場定着の第一歩に！

▶主な事業内容
Webサイト制作、システム構築、アプリ開発、e ラーニングコンテンツ作成、ITコンサルタントなど。「IT によるダイバーシティ推進」を掲げて、ITとダイバーシティを融合させたアプリケーションで、他社と差別化を図っている。

創業のきっかけ
創業前にいた IT 制作会社で事業縮小の流れがあり、自分のメイン業務が大きく減る方針となり、44 歳になって残りの業界人生を考えた時にふと焦燥感がわいたこと、そして自分自身のスキルを世の中の役に立てることができないかを考えたのが、創業のきっかけです。

創業前に苦労したこと
やはり資金の確保には苦労しました。それまで殆ど独立を考えていなかったので、必要な資金の準備もしていませんでした。手許資金に加え借入れで調達しました。
あとは、44 歳の再スタートなので体力面での負担はありました。とはいえ、技術面でこれまで培ってきたものがありますので、創業直後から 5 人分位の働きをしてスタートアップを乗り切りました。

これから創業する方へのアドバイス
①創業して最初の融資を受ける時に個人の信用が得られるよう、税金・公共料金等の支払いはきちんとしておくこと。
②1人でやろうとせず、税理士などに相談すること。また、最初はパートタイマーの方でも良いので必ずペアでスタートし、早めにチームを組むこと。人がいる、いつも電話が繋がる企業はクライアントも安心します。
③行政の方との交流を持つこと。近年はスタートアップ支援が強化されています。行政の流れを掴むことは非常に重要です。

MEMO

【おことわり】
※本書は、大阪府内で創業する方を前提として作成しています。
※諸手続きは、各自治体によって異なる場合があります。また、本書は、2016年4月1日時点の情報をもとに作成していますが、法令の改正などで手続きが変更される場合もありますので、インターネットや窓口等で最新情報をご確認願います。
※P.15〜34に記載している業種別の「創業計画書例」はサンプルとして例示するものです。実際には、それぞれの状況に応じて計画立案する必要があります。

お問い合わせ先一覧（2018年4月現在）

大阪府　商工労働部中小企業支援室金融課

大阪府では、府内の中小企業者向けの融資メニュー（大阪府融資制度保証）を用意しています。

	電話番号
大阪府　商工労働部中小企業支援室金融課	06-6210-9508

各市町村　中小企業金融担当課

事業所又は居住地の各市町村（※）で、開業サポート資金（開業資金AB→P.42）のお申し込みが可能です。

市町村名	担当課	電話番号
池田市	地域活性課	072-754-6230
和泉市	商工推進担当	0725-41-1551
泉大津市	地域経済課	0725-51-7651
泉佐野市	まちの活性課	072-469-3131
茨木市	商工労政課	072-620-1620
大阪市	企業支援課（金融担当）	06-6264-9844
大阪狭山市	農政商工グループ	072-366-0011
貝塚市	商工観光課	072-433-7193
柏原市	産業振興課	072-972-1554
交野市	地域振興課	072-892-0121
門真市	産業振興課	06-6902-1231
河南町	環境・まちづくり推進課	0721-93-2500
河内長野市	産業観光課	0721-53-1111
岸和田市	産業政策課	072-423-9485

市町村名	担当課	電話番号
熊取町	産業振興課	072-452-6085
堺市	（公財）堺市産業振興センター	072-255-8484
四條畷市	産業振興課	072-877-2121
島本町	にぎわい創造課	075-961-5151
吹田市	地域経済振興室	06-6384-1356
摂津市	産業振興課	06-6383-1362
泉南市	産業観光課	072-483-8191
太子町	観光産業課	0721-98-5521
大東市	産業振興課	072-870-4013
高石市	経済課	072-265-1001
高槻市	産業振興課	072-674-7411
田尻町	産業振興課	072-466-5008
忠岡町	産業振興課	0725-22-1122
千早赤阪村	観光・産業振興課	0721-72-0081
豊中市	産業振興課	06-6858-2189

市町村名	担当課	電話番号
豊能町	農林商工課	072-739-3424
富田林市	商工観光課	0721-25-1000
寝屋川市	産業振興室	072-828-0751
能勢町	地域振興課	072-734-3976
羽曳野市	産業振興課	072-958-1111
阪南市	まちの活力創造課	072-471-5678
東大阪市	経済総務課分室	06-6748-7275
枚方市	商工振興課	072-841-1381
藤井寺市	魅力創生課	072-939-1337
松原市	産業振興課	072-334-1550
岬町	産業観光課	072-492-2749
箕面市	箕面営業室	072-724-6727
守口市	地域振興課	06-6992-1490
八尾市	産業政策課	072-924-3845

※大阪市の窓口では、開業資金のお申し込みは受け付けておりません。
　同ビル内（10階）の大阪信用保証協会（サポートオフィス）でお申し込みが可能です。

商工会・商工会議所

各商工会・商工会議所でも、開業サポート資金（→P.42）の融資相談が可能です。

	電話番号
池田商工会議所	072-751-3344
和泉商工会議所	0725-53-0330
泉大津商工会議所	0725-23-1111
泉佐野商工会議所	072-462-3128
茨木商工会議所	072-622-6631
大阪商工会議所	06-6944-6461
同　北支部（淀川、東淀川、西淀川、北、福島）	06-6130-5112
同　東支部（都島、旭、城東、鶴見、東成、生野）	06-6358-6111
同　中央支部（中央）	06-6944-6433
同　西支部（此花、西、港、大正、浪速、西成）	06-6539-1666

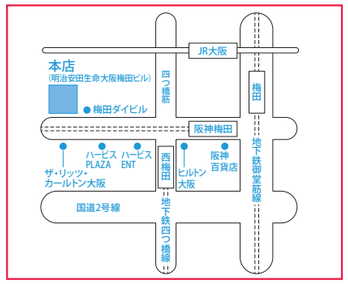
	電話番号
同　南支部（天王寺、阿倍野、東住吉、平野、住之江、住吉）	06-6771-2211
大阪狭山市商工会	072-365-3194
貝塚商工会議所	072-432-1101
柏原市商工会	072-972-0881
河内長野市商工会	0721-53-9900
岸和田商工会議所	072-439-5023
北大阪商工会議所	072-843-5151
同　寝屋川支所	072-828-5151
同　交野支所	072-892-6700
熊取町商工会	072-453-8181
堺商工会議所	072-258-5581
四條畷市商工会	072-879-1656

	電話番号
島本町商工会	075-962-5112
吹田商工会議所	06-6330-8001
摂津市商工会	06-6318-2800
泉南市商工会	072-483-6365
大東商工会議所	072-871-6511
高石商工会議所	072-264-1888
高槻商工会議所	072-675-0484
忠岡町商工会	0725-33-3208
豊中商工会議所	06-6845-8001
豊能町商工会	072-739-1647
富田林商工会	0721-25-1101
能勢町商工会	072-734-0460
羽曳野市商工会	072-958-2331

	電話番号
阪南市商工会	072-473-2100
東大阪商工会議所	06-6722-1151
藤井寺市商工会	072-939-7047
松原商工会議所	072-331-0291
岬町商工会	072-492-3311
箕面商工会議所	072-721-1300
守口門真商工会議所	06-6909-3303
八尾商工会議所	072-922-1181
大阪府商工会連合会	06-6947-4340

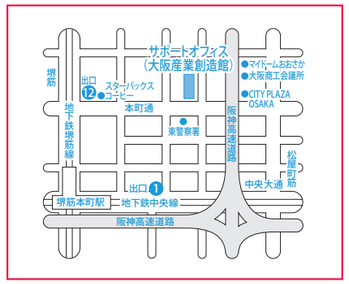
大阪信用保証協会

本店



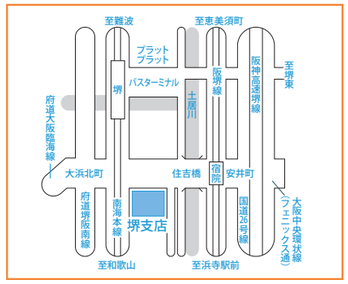
最寄駅　「JR 大阪駅」「地下鉄四つ橋線　西梅田駅」
〒530-8214　大阪府大阪市北区梅田3-3-20
（明治安田生命大阪梅田ビル４～7･９階）
お問い合わせ先　※お客様からの保証お申込・ご相談は、サポートオフィスにて行っております。
保証業務区域　大阪市、松原市、藤井寺市、羽曳野市、富田林市、太子町、河南町、千早赤坂村

サポートオフィス



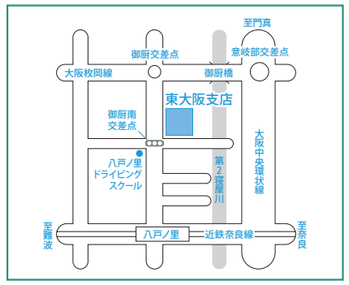
最寄駅　「地下鉄中央線・堺筋線　堺筋本町駅」
〒541-0053　大阪府大阪市中央区本町 1-4-5
（大阪産業創造館10階）
お問い合わせ先　創業・保証相談課　TEL：06-6260-1730

堺支店



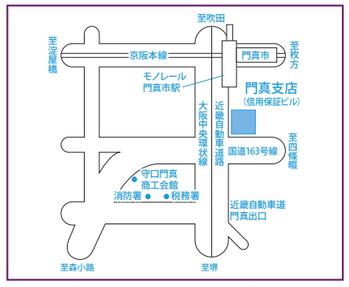
最寄駅　「南海本線　堺駅」南口
〒590-0973　大阪府堺市堺区住吉橋町1-4-15
お問い合わせ先　保証事務課　TEL：072-223-3011
保証業務区域　堺市、高石市、泉大津市、和泉市、岸和田市、貝塚市、泉佐野市、泉南市、阪南市、大阪狭山市、河内長野市、忠岡町、熊取町、田尻町、岬町

東大阪支店



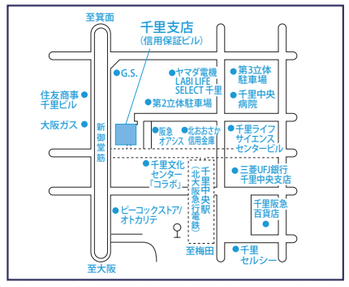
最寄駅　「近鉄奈良線　八戸ノ里駅」
〒577-0035　大阪府東大阪市御厨中2-1-1
お問い合わせ先　業務管理課　TEL：06-6781-9511
保証業務区域　東大阪市、八尾市、柏原市

門真支店



最寄駅　「京阪本線　門真市駅」「大阪モノレール　門真市駅」
〒571-8567　大阪府門真市新橋町34-21（信用保証ビル１階）
お問い合わせ先　業務管理課　TEL：06-6906-2511
保証業務区域　門真市、守口市、大東市、寝屋川市、枚方市、交野市、四條畷市

千里支店



最寄駅　「北大阪急行　千里中央駅」北改札口
〒560-0082　大阪府豊中市新千里東町1-2-4(信用保証ビル４階)
お問い合わせ先　業務管理課　TEL：06-6835-3005
保証業務区域　豊中市、池田市、箕面市、吹田市、摂津市、茨木市、高槻市、島本町、豊能町、能勢町

大阪信用保証協会の創業者向け保証制度一覧

2018年4月現在

		融資限度額※1	保証期間	保証料率(年)	貸付利率(年)	申込受付窓口
大阪府融資制度保証	開業サポート資金 開業資金A	2,000万円	7年以内	1.00%	1.40%※2	・大阪信用保証協会 ・大阪府商工労働部 中小企業支援室金融課 ・各市町村（大阪市を除く） ・取扱金融機関 ・市町村から委託を受けた商工会・商工会議所
	開業サポート資金 開業資金B	1,500万円	7年以内	1.00%	1.40%※2	
	開業サポート資金 地域支援 ネットワーク型A	2,000万円	7年以内	0.50%	1.20%※2	・地域支援ネットワーク型取扱金融機関
	開業サポート資金 地域支援 ネットワーク型B	1,500万円	7年以内	0.60%	1.20%※2	
金融機関経由保証	金融機関連携型 創業関連保証 （ES保証）	2,000万円	10年以内※3	0.70%※4	金融機関所定	・取扱金融機関
	金融機関連携型 創業等関連保証 （ES保証プラス）	1,500万円	10年以内※3	0.80%※4	金融機関所定	

※1　個別の融資限度額以外に、他の保証との合算限度の定めがあります。
※2　女性・若者・シニア・UIJターンに該当される方は、貸付利率が0.20%引き下げされます。
※3　取扱金融機関により異なります。
※4　事業開始前もしくは事業開始後1年未満の方は、保証料率が0.10%引き下げされます。

大阪信用保証協会のご利用については、対象業種等の定めがあります。

最新情報は当協会Webサイトにてご確認ください。

大阪信用保証協会　検索

信用保証協会に類似した偽サイト等にご注意ください。

編集・発行／
大阪信用保証協会
〒530-8214 大阪府大阪市北区梅田3-3-20

2016年10月 初版発行
2018年5月　第3版発行