

創業計画書

【記入例】

〔令和〇年〇月〇日作成〕

お名前 株式会社〇〇〇〇

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。)

・内装工事業に15年従事した経験を生かし、独立して自分の力を試したいと思っていました。
・現勤務先で現場から営業、総括営業部長までを経験したことで、独立の自信がいたことに加え、取引先からも独立を応援していただき、幾つか案件を発注してくれることになり、事業としての見通しが立ったため。

2 経営者の経歴等 (経歴については、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。)

Table with columns: 年月, 内容. Rows include: H〇年〇月 リフォーム△△ 3年勤務 (営業兼現場担当), H〇年〇月~ (株)〇〇建築 12年勤務 (現場担当7年、営業担当3年、2年前から〇×地区の総括営業部長) (現在の月給40万円), R〇年〇月 退職予定 (退職金100万円)

Table with columns: 過去の経験, 取得資格, 知的財産権等. Includes checkboxes for business experience and qualifications.

3 取扱商品・サービス

・戸建て住宅、中古マンションのリフォーム (内装工事全般) を行うほか、現勤務先である (株)〇〇建築からの受注で新築マンションの内装工事を行う。

Table with columns: 取扱商品・サービスの内容, 客単価, 営業日数. Lists services like renovation and repair work with their respective metrics.

Table with columns: セールスポイント (自社の強み), 販売ターゲット・販売戦略 (集客方法). Details competitive advantages and marketing strategies.

・バリアフリーを目的としたリフォームを多く手掛けた経験を生かし、より機能性の高いバリアフリーの居住空間を提供することができる。
・施工半年後に無料で点検するサービスを行う。

・〇×地区での営業経験が長く、自身が担当した顧客が300人程いる。
当面は、その顧客からの紹介や現勤務先からの受注にしっかりと対応していく。
・現場だけでなく、営業やフォローが十分な企業は少ないため、競合は多くいるが、受注は確保できる。
・リフォーム市場は拡大傾向にあり、中長期的にみても一定のニーズは期待できる。

4 従業員

Table showing employee counts: 常勤役員 (2人), 従業員 (1人), うち家族従業員 (0人), うちパート従業員 (0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。

5 取引先・取引関係等

Table with columns: 取引先名, 所在地等, 取引先のシェア, 掛取引の割合, うち手形割合, 回収・支払の条件. Lists suppliers and their terms.

☆ 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。
☆ 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。

6 関連企業 (お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。)

Table with columns: 関連企業①, 関連企業②. Fields for company name, representative, and location.

7 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入)

Table with columns: お借入先名, お使いみち, お借入残高, 年間返済額. Shows borrowing details for various purposes like business, housing, and education.

8 必要な資金と調達方法

Table with columns: 必要な資金, 見積先, 金額, 調達のの方法, 金額. Details required capital and funding sources like self-funds, family loans, and bank loans.

9 事業の見通し (月平均)

Table with columns: 創業当初, 1年後又は軌道に乗った後, 売上高, 売上原価, 経費, 利益. Provides a monthly forecast of sales, costs, and profits.

創業計画書の作成にあたっては、支店等の予約相談や、創業計画書セルフチェックリストもご活用ください。 Includes QR codes for consultation and checklist.