

住 所 ●●市●●町1-1-1  
 商号又は名称 株式会社 ▲▲食堂  
 代表者名 ●●●●

## 事業計画書（創業後目標達成型金利用）

## 1 収支計画等

(単位:万円)

	直近期(注1)	ご融資後1期目	ご融資後2期目(注2)	ご融資後3期目	ご融資後4期目	ご融資後5期目	最終目標
年月	2020年5月	2021年5月	2022年5月	2023年5月	2024年5月	2025年5月	2026年5月
売上高	1000	1500	1700	1800	2000	3000	3500
売上原価	400	450	510	540	600	900	1050
うち減価償却費	0	0	0	0	0	0	0
売上高総利益	600	1050	1190	1260	1400	2100	2450
販売管理費	800	1000	1100	1100	1100	2000	2200
うち減価償却費	100	100	100	100	100	300	300
営業利益	-200	50	90	160	300	100	250
経常利益(注3)	-300	-200	50	50	150	100	200
売上高減価償却前経常利益率	-20.00	-6.67	8.82	8.33	12.50	13.33	14.29
従業員数(注4)	0	1	2	2	2	4	5

(注1)創業前および創業後税務上の直近期は、ご融資前のお客さまの場合は空欄でかまいません。

(注2)ご融資後、ご融資後2期目以降は、ご融資後1期目のお客さまの常時雇用する従業員数とおよび従業員数が事業計画書策定時点よりも1名以上増加している必要があります。

(注3)個人事業主の場合は、個人事業主の経常利益を「青色申告特別控除前の所得額」に読み替えます。

(注4)1 従業員数は、ご融資前、ご融資後1期目、ご融資後2期目、ご融資後3期目、ご融資後4期目、ご融資後5期目、最終目標の順に記載してください。2 直近期は事業計画書策定時点の従業員数をご記入ください。

## 2 売上高減価償却前経常利益率5%超を達成およびその後の成長のための取組み

$$\text{売上高減価償却前経常利益率の算出式} = \frac{\text{経常利益(注)} (\text{売上高[A]} \times (1 - \text{原価率[B]}) - \text{販売管理費[C]} + \text{営業外損益}) + \text{減価償却費}}{\text{売上高[A]}}$$

(注)個人事業主の場合、経常利益を「青色申告特別控除前の所得額」に読み替えます。

	計画1期目	計画2期目	計画3期目以降
売上高[A]の増加	SNSでの情報発信や、地元情報誌への広告で売上増加を図る。		5期目に2店舗目をオープンさせ、売上増加を図る。
原価率[B]の低減	仕入先の変更や、廃棄ロスを減らし、原価率を10%改善させる。		
販売管理費[C]の低減		店舗のオペレーションを見直し、売上増加に伴う販売管理費の増加を抑制する。	2店舗目のオープンの際は1店舗目のノウハウを活用し、経費の増加を抑制する。

## 3 従業員確保のための取組み

1期目でハローワークへの登録、求人情報誌に記事を掲載するなどにより従業員を1名雇用する。2期目においては同様の方法でもう1名従業員を雇用する予定。

## 4 現在把握している経営課題と対応策

経営課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>昨年創業したばかりで地元住民への知名度が低く、売上が当初予想より伸び悩んでいる。</li> <li>いわゆる「看板メニュー」となる商品開発ができていない。</li> </ul>
対応策	<ul style="list-style-type: none"> <li>SNSでの情報発信や、地元情報誌への広告に加え、リピーターによる口コミにより周知を図る。</li> <li>よろず支援拠点のコーディネーターに相談し、地元の産品を活かした商品の開発を行う。</li> </ul>