

# 創業計画書

〇〇年〇月〇日

信州創生推進資金（創業支援向け）

[申込人]

住所 〇〇市〇〇町〇-〇-〇

の申込みにあたり、以下のとおり創業計画を提出します。

会社名

氏名または  
代表者名 長野 〇一

## 1 事業概要

開業形態	<input checked="" type="radio"/> 個人事業 ・ <input type="radio"/> 法人事業	商号(個人) 設立予定の法人名	〇一自動車		
開業(予定)住所	〇〇市〇〇町〇〇				
		電話	000	( 0000 )	0000
開業届出(個人) 設立登記(法人)	<input checked="" type="radio"/> 有 ・ <input type="radio"/> 無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	〇〇年 〇月 〇日		
業種 (取扱品・サービス)	自動車小売業 (中古自動車)	従業員数 (うち家族)	1人 (1人)	パート・ アルバイト	0人
許可等 (許可等取得が必要な場合)	(種類)	(根拠法)	(許可・免許・登録・認証の別を記入) (取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法))		
資本金(法人) (予定含む)	円	出資者・出資額 (法人設立予定の場合)			
開業動機・目的	自動車販売業界に長年従事してきた経験を活かしたい。勤務先からの支援もあり仕入ルート確保の見通しが立ったこと、また国道〇〇線沿いに事務所用建物付きの土地が見つかったことから開業を決意した。				
外部環境 (業界動向、競合状況、 立地環境等)	店舗は国道〇〇線沿いであり、ショッピングモールが近いため交通量が多く立地条件は良好。近隣に大手自動車ディーラー3社が位置するも中古車専門店はない。				
開業に必要な経験 (知識、技術、ノウハウ の習得、資格等)	自動車ディーラーに15年間勤務。うち5年間は関連会社の中古車販売会社の副店長を務める。2級自動車整備士、中古自動車査定士の資格を保有。				
強み (セールスポイント、他 社との差別化等)	仕入ルート確保により、走行距離が短く、状態の良い自動車を取りそろえる。タイヤ・エンジンオイル交換のパック販売により顧客の囲い込みを図る。				
事業協力者 (相談者、チェーン本部等)	△△自動車販売	発起人(※1)			
他の事業との兼務 状況(※2)	創業時、申込時において、他の事業を営んで(いる・いない)	創業前の職業、 勤務先等(※2)	△△自動車販売		

※1 法人設立(予定含む)の主体的な発起人が、代表者と異なる場合にご記入ください。

※2 法人設立(予定含む)の場合には主体的な発起人についてご記入ください。

## 2 創業準備の着手状況 [下記の該当事項に○印を付けてください。]

ア 設備機械器具等発注済である。

イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。

ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。

エ 商品・原材料の仕入を行っている。

オ 事業に必要な許可等を受けている。

カ 事業に必要な許可等取得未了(許可等取得見込み(申請状況や取得予定時期等)を具体的に記入してください。)

キ その他(具体的に記入してください。)

### 3 必要な資金及び調達の方法

投資計画		金額 (千円)	調達方法		金額 (千円)		
設備資金	(不動産取得・敷金・入居保証金)		自己資金	預金 (預け先) 〇〇銀行△△支店	1,160		
	(改装費) 事務所改装	2,000					
	(機械設備、什器備品など) 事務機器300千円、備品200千円	500	自己資金	預金以外 有価証券			
	① 設備資金 計	2,500			③ 自己資金 計	1,160	
運転資金	(商品・原材料等の仕入資金) 車両仕入4台	2,000	借入金	金融機関等 (本件) 〇〇銀行△△支店	4,000		
	(人件費・賃金等) 人件費60千円×3か月	180					
	(その他の資金) (家賃100千円+諸経費60千円)×3か月	480			親戚・知人等		
	② 運転資金 計	2,660				④ 借入金 計	4,000
合計 (①+②)		5,160	合計 (③+④)		5,160		

※投資計画と調達方法の合計金額は一致します。

### 4 販売先・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
一般個人	年 19,700 千円	現金・売掛・手形	㈱〇〇モータース	年 8,000 千円	現金・買掛・手形
	年 千円	現金・売掛・手形	△△自動車販売㈱	年 6,000 千円	現金・買掛・手形
	年 千円	現金・売掛・手形	オークション他	年 775 千円	現金・買掛・手形

### 5 収支 (損益) 計画

	1期目 (10ヶ月)	2期目	売上高、売上原価 (仕入高)、経費を計算された 具体的な根拠をご記入ください。	
	〇年 12月期	〇+1年 12月期		
売上高等 ①	19,700 千円	31,700 千円	売上 1年目 中古自動車650千円×3台×10か月 自動車部品・メンテナンス売上 200千円 2年目 中古自動車650千円×4台×12か月 自動車部品・メンテナンス売上 500千円	
売上原価 ② (仕入高)	14,775	23,625		
経費	人件費※	600	600	売上原価 売上の75% (勤務時の経験から)
	地代家賃	1,000	1,200	
	水道光熱費	450	540	人件費 専従者給与月60千円
	(その他) 諸経費	600	2,400	
	(その他)			家賃 月100千円
	支払利息	37	44	水道光熱費 月45千円
合計 ③	2,687	4,784	諸経費 宣伝・消耗品等 月60千円	
利益 (①-②-③)	2,238	3,291	支払利息 1.1% (5年返済) で計算	
			※個人事業の場合、人件費には事業主分は含めません。	

## 6 借入金等状況

借入金等	資金使途		借入先	借入残高 (千円)	残存返済期間 (ヶ月)	年間返済額 (千円)
	事業性					
借入金等	事業性					
	事業性					
	事業性					
借入金等	非事業性	住宅ローン	〇〇銀行△△支店	4,800	96	720
	非事業性					
	非事業性					

※ 現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください。  
(経営者本人が負担している借入金、保証債務も含まれます。)

## 7 その他（計画に関する補足説明がありましたらご記入ください）

当地域は自家用車が「一家に一台」ではなく「一人に一台」必要な環境にあり、また中古自動車販売業界に長年従事した経験から、一世帯あたりの所得水準等を考慮し、中古自動車の中でも軽自動車に特化した品揃えとしたいと考えています。  
前勤務先のパイプを活かし、ディーラーの試乗車やタイヤ・自動車部品等の仕入ルートを確認しており、仕入価格も抑えられることから、一定の売上・利益は確保できる見通しです。  
自動車を購入いただくお客様に対しては、スタッドレスタイヤ販売、タイヤ交換、エンジンオイル交換等のメンテナンスをパッケージにして販売することで、顧客の囲い込み及び客単価の引き上げを図っていきます。