

北海道web創業塾

事業計画・資金計画

講師 吉田聡税理士事務所
よしだ さとし
所長 吉田 聡 氏

北海道／公益財団法人北海道中小企業総合支援センター

1 事業計画書はなぜ必要なのか？

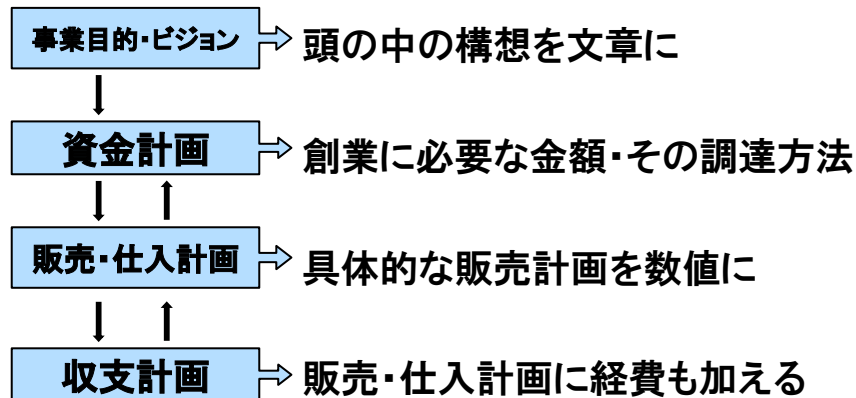
事業計画書



事業成功のための羅針盤

- ① 目的は明確か？
- ② 競争力はあるのか？
- ③ 採算は見込めるのか？

2 事業計画策定のポイント



3 資金計画の必要性

創業するためにいくらかかるのか

- ① 設備資金
改装費・備品・機械・車両など
→ 新品購入、中古、リース対応の検討
- ② 運転資金
商品仕入資金・人件費・家賃等諸経費
→ 売上の回収条件等により検討

4 資金調達方法(1)

自己資金



非常に重要

金融機関からの借入金

- ① 日本政策金融公庫
- ② 北海道の制度融資
- ③ 市町村の制度融資 ※実施していない市町村もあります
- ④ その他

4 資金調達方法(2)

1 日本政策金融公庫の融資

- (1) 新規開業資金
- (2) 新創業融資制度 ← 無担保・無保証

2 北海道の創業貸付

3 市町村の制度融資 ※実施していない市町村もあります

- 金融機関が窓口
- 保証協会の保証付き

5 収支計画と採算性(1)

(1) 販売計画のたて方

- ① ターゲットとなる顧客層の設定
- ② 商品・サービス内容の検討
- ③ 販売条件・営業時間の検討

5 収支計画と採算性(2)

売上計画のたて方の例

- ① 販売業で店舗売りがメインの小売業
 $\text{類似業種の1m}^2\text{あたり売上高} \times \text{売場面積}$
- ② 飲食業・理美容業などのサービス業
 $\text{客単価} \times \text{客席} \times \text{回転数}$
- ③ 労働集約的な自動車販売業・化粧品販売業など
 $\text{類似業種の従業員1人あたり売上高} \times \text{従業者数}$

5 収支計画と採算性(3)

(2)仕入計画のたて方

- ① 仕入先・仕入れ条件の検討
- ② 売上原価は粗利益率から
→ 類似業種の数値を参考に自分で設定

5 収支計画と採算性(4)

(3)諸経費の支払計画を検討

- ① 人件費
- ② 地代家賃・リース料
- ③ 減価償却費
- ④ 支払利息
- ⑤ その他販管費

(4)初年度月別収支計画の作成

(5)5ヵ年収支計画の作成

5 収支計画と採算性(5)

(6)返済計画

返済財源

= 税引き後当期利益 + 減価償却費



返済金額 → 返済可能か？