

創業計画書【記入例】

〔令和 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成〕

お名前 ○ ○ ○ ○

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。）

・歯科医師として10年の勤務歴があり、現勤務先では○○デンタルクリニック△△店の副院長を務めていた。
・今までの経験を生かし、独立して診療所経営を行いたいと考え、乗降数の多い○○駅の近くで物件を探していたところ、○○駅から徒歩10分圏内の商業ビル内に好条件の物件が見つかったため。

2 経営者の略歴等（略歴については、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。）

年 月	内 容
H○年○月～	○○大学歯学部卒業
H○年○月～	△△歯科医院 6年勤務
H○年○月～	○□デンタルクリニック 4年勤務（現在の月給50万円）副院長としてマネジメント業務を経験
R○年○月	開業予定
過 去 の 事 業 経 験	☒ 事業を運営していたことはない。 ☐ 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ） ☐ 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期： 年 月 ）
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（ 歯科医師免許（H○年○月取得） 番号等 ○○○○○○号 ）
許認可（許可・届出等）	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ ）
知的財産権等	☒ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

3 取扱商品・サービス

事 業 内 容	○○駅の利用客を主なターゲットとし、歯科治療を提供。治療だけでなく、予防のための指導や定期的なアフターケアやインプラント等の審美歯科にも力を入れる。			
取 扱 商 品 ・ サ ー ビ ス の 内 容	① 保険診療（売上シェア 80 %） ② 自由診療（インプラント・矯正歯科）（売上シェア 20 %） ③ （売上シェア %）			
客単価（飲食・小売等）	6,000 円	受注（販売）単価（建設・製造等）	万円	～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	23 日	定休日（飲食・小売等）	日曜日	営業時間（飲食・小売等） 9:00 ～ 18:00
セールスポイント（自社の強み）	・経験に基づいた治療技術を提供する。 ・治療とあわせ、十分なカウンセリングを行い、齲蝕・歯周病予防の 指導や定期的なアフターケアサービスを行う。			
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・○○駅を利用する会社員向けに夜間診療をするなど差別化を図る。 ・創業当初は、駅前でのチラシ配りや開業キャンペーンなどにより、新規顧客獲得を図る。			
競合・市場など自社を取り巻く状況	・○○駅周辺には 4 か所の歯科クリニックがある。 ・自由診療（インプラント・矯正歯科）を提供しているクリニックは2医院のみ。			

4 従業員

常 勤 役 員 の 人 数（法人の方のみ）	人	従 業 員 の 数（3ヵ月以上継続雇用者※）	3 人	（うち家族従業員） 0 人 （うちパート従業員） 1 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

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販 売 先	一般個人（自己負担・自由診療）		30 %	%	% 日	即日 日〆 日回収
	一般個人（社保・国保）		70 %	100 %	% 日	未 日〆 翌々20 翌々25 日回収
	ほか	社	%	%	% 日	日〆 日回収
仕 入 先	カ) ○○ショウジ （株）○○商事（現勤務先の仕入先）	○○区○○	50 %	100 %	% 日	未 日〆 翌末 日支払
	カ) △△ガイシャ （株）△△会社（現勤務先の仕入先）	○○区○○	50 %	100 %	% 日	未 日〆 翌末 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日〆 日支払
外 注 先	カ) □□ギョウ （株）□□技工（現勤務先の外注先）	○○区○○	100 %	100 %	% 日	未 日〆 翌末 日支払
	ほか	社	%	%	% 日	日〆 日支払
人件費の支払		未 日〆	翌15 日支払			

・販売先・仕入先・外注先との結びつきがあれば記入してください。
・販売・仕入条件について確認しておく必要があります。☆ 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。
☆ なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
☆ 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。）

関 連 企 業 ①	企 業 名	代 表 者 名	所 在 地	業 種	関 連 企 業 ②	企 業 名	代 表 者 名	所 在 地	業 種

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
○○銀行△△支店	☒ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	2,544 万円	132 万円
□□ファイナンス	☐ 事業 ☐ 住宅 ☒ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	76 万円	24 万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金 額	調達の仕方	金 額
開 業 店舗、工場、機械、車両など（内訳） ・診療所内外装工事（設備工事含む） ・診療設備（医療機器・歯科用ユニット等） ・什器・備品類 ・保証金	○○社 ○×社 △△社	1,700 万円 500 1,000 100 100	自己資金 親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳・返済方法） 日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 他の金融機関等からの借入（内訳・返済方法） ○○信用金庫 元金5万円×60回（年○.○%）	745 万円 万円 1,000 万円 300 万円 300
運 転 商品仕入、経費支払資金など（内訳） ・材料仕入・外注費支払 ・人件費支払 ・家賃等		345 万円 150 150 45	金額は一致します。	
合 計		2,045 万円	合 計	2,045 万円

9 事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （○年○月頃）	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された根拠をご記入ください。 人件費は従業員数もわかるように記入してください。
売 上 高 ①	212 万円	276 万円	<創業当初> ①売上高 保険診療平均単価6,000円×15人×23日=207万円 自由診療 月5万円
売 上 原 価 ② （仕入高）	42 万円	55 万円	②原価率 20% ③人件費 従業員25万円×2人=50万円 パート1人10万円 家賃 15万円 支払利息（内訳）1,000万円×年○.○%÷12ヵ月=○万円 300万円×年○.○%÷12ヵ月=○万円 計3万円 その他光熱費、消耗品費等 50万円
経 費 人件費（注） 家 賃 支 払 利 息 そ の 他 合 計 ③	60 万円 15 万円 3 万円 50 万円 128 万円	80 万円 15 万円 3 万円 60 万円 158 万円	<創業1年後（軌道に乗った後）> ①創業当初の1.3倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増 20万円増 その他経費 10万円増
利 益 ①－②－③	42 万円	63 万円	・所得税等の税金や借入金の返済元金はここから支払われます。 ・個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

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利用ください。

ご相談の予約はこちら



創業計画書セルフチェックリストはこちら



（日本政策金融公庫 国民生活事業）