

創業計画書

生年(西暦入力)/月/日	現年齢	氏 名	業 種	事業内容
昭和55年4月12日	43 歳	丸亀 花子	卸売業・小売業	雑貨小売業

※改行は(Alt+Enter)で行ってください。

「想い」や「目的」に向かって

経営

現在までの経緯

理念

今までの経歴	2008 年 3 月 ~	東京〇〇デザイン専門学校卒業
	2008 年 4 月 ~	メーカーにてグラフィックデザイナーとして勤務
	2010 年 4 月 ~	印刷会社でディレクターを務める
	年 月 ~	

自身の強み
資格・特技
長所 など

事業への
想いや目的

(資格) Photoshop(R)クリエイター能力認定試験 他
デザイン専門学校卒業後、グラフィックデザイナーとして2年、印刷会社ディレクターとして印刷物やウェブサイトのデザイン、商品のプロモーションに10年以上携わっている。勤務時代から「雑貨屋をやりたい」という漠然とした夢は持っていた。もともと海外旅行が好きで、プライベートで使用するリトアニア名産のひとつであるリネン(亜麻布)製品が”品質がとても良い”ことに気がついた。夢とプライベートの経験から”リトアニアの製品を専門に扱う雑貨屋”という事業アイデアが生まれた。

リネンはとても衛生的であり、また非常に環境に優しいエコな素材としても知られている。夏には湿気を吸収し熱を逃がし、冬には体温を保つ働きをし、日本においても一年中気持ちよくお使いいただけるアイテムである。取り扱うリネン製品は、代表自ら作り方や細部の裁縫がしっかりしているか確認し、品質が良いと判断できるものに限ったこだわりの雑貨屋にしたい。リトアニアのリネン製品の良さを知ってもらうことはもちろん、ふらっと遊びに行ったら楽しくずっと居たくなり、日常の疲れをリフレッシュできるような雰囲気雑貨屋にしたい。

「内容」を考え

マーケティング

やりたい事業

主な顧客

競合

差別化

PR

何を (商品・サービスの形) ※真のニーズを満たす手段	リトアニアのリネン(亜麻布)製品 (例)洋服、キッチンクロス、シーツ、エプロン、ポーチ、バッグ、タオルなど
いくらで (商品・サービスの価格 並びに平均単価など)	(主な価格帯) 小物200円~ 洋服8,000円~20,000円、 (平均単価) 3,000円~10,000円
誰に (主なお客様・顧客)	ロハス(健康的で持続可能な生活様式)に対する意識が高い、30代から40代の女性
いつ (営業日、営業時間等)	(定休日・営業時間) 毎週月曜日、その他不定休 営業時間 13時~19時
どのように (販売・提供方法)	実店舗、イベント出店、ネット販売 (店舗場所) 丸亀市〇〇町〇丁目〇番地(自宅の1階部分を改装) (駐 車 場) あり(3台)

特徴・属性
(性別・年齢・趣向等)

真のニーズ
(何を求めているか)

競合の特徴

競合にない強み
(商品・サービスの強み)

PR方法

(対象地区) 全国
(対 象 者) 30歳~40歳代の女性
(趣 向) 環境に優しく、かつ人と違うもの、使い心地が良いものが好き

値段よりも健康や環境に配慮することで、環境問題に貢献したい
他と違うオンリーワンにこだわり、かつ使い心地が良く、かつさりげなくおしゃれな自分を演出したい

競合は周辺の雑貨屋である。他の雑貨店にも類似する商品は多少見受けられるが、大多数に受け入れられるような無難なデザインや素材の雑貨が多く、来店率は高いが、商品へのこだわりのある人には物足りないと感じることも多い。

市内に雑貨屋は複数存在するが、リトアニア産のリネン製品を扱う店舗は存在しない同製品は日本ではあまり売られておらず認知度はまだ低い。品質がとても良く、都会を中心にロハス意識が高いセレブ層にも愛用者が多い。代表である自分の社交性と言語能力を武器に、リトアニアの業者と直接交渉し厳選した仕入を行うため、商品のほとんどが他の雑貨店では売っていないものとなり、自分だけのオンリーワン商品としてアピールすることができる。

(私は顧客に対し、競合にはない〇〇を提供することができます)

・SNSでの情報発信
・イベントでの出店

「準備」して

創業に必要な「経営資源」

調達先・調達方法

財務

人財

技術・ノウハウ

設備資金

借入金

自己資金

合計

緑の部分を入力

確保

調達

見えない	人材【ヒト】	・社会的で明るい性格 ・仕入の交渉やコミュニケーションに対する言語能力		
	技術・ノウハウ【情報】	(必要な技術・許認可等) 仕入れ業者との良好な関係、デザインセンスを活かしたコーディネート提案		
見える	運転資金【カネ】	材料仕入	600,000	(内訳)
		経費支払	100,000	
		その他	100,000	
		計	800,000	
	設備資金【モノ】	店舗改装費	1,000,000	(内訳) ・店舗改装費(〇〇工務店) 見積書別添 ・備品 (陳列棚、仕切り等 50万円) ・HP制作 ・WEB出店費用
		備品	500,000	
		HP制作費	800,000	
		WEB出店費用	150,000	
計	2,450,000			
合計		3,250,000		

代表者		
代表者		
借入金 (融資)	(金融機関名)	1,200,000
	計	1,200,000
自己資金	創業者自身 家族 友人知人	2,050,000
	計	2,050,000
合計		3,250,000

「活動」を行い

事業活動の流れ

主活動

支援活動

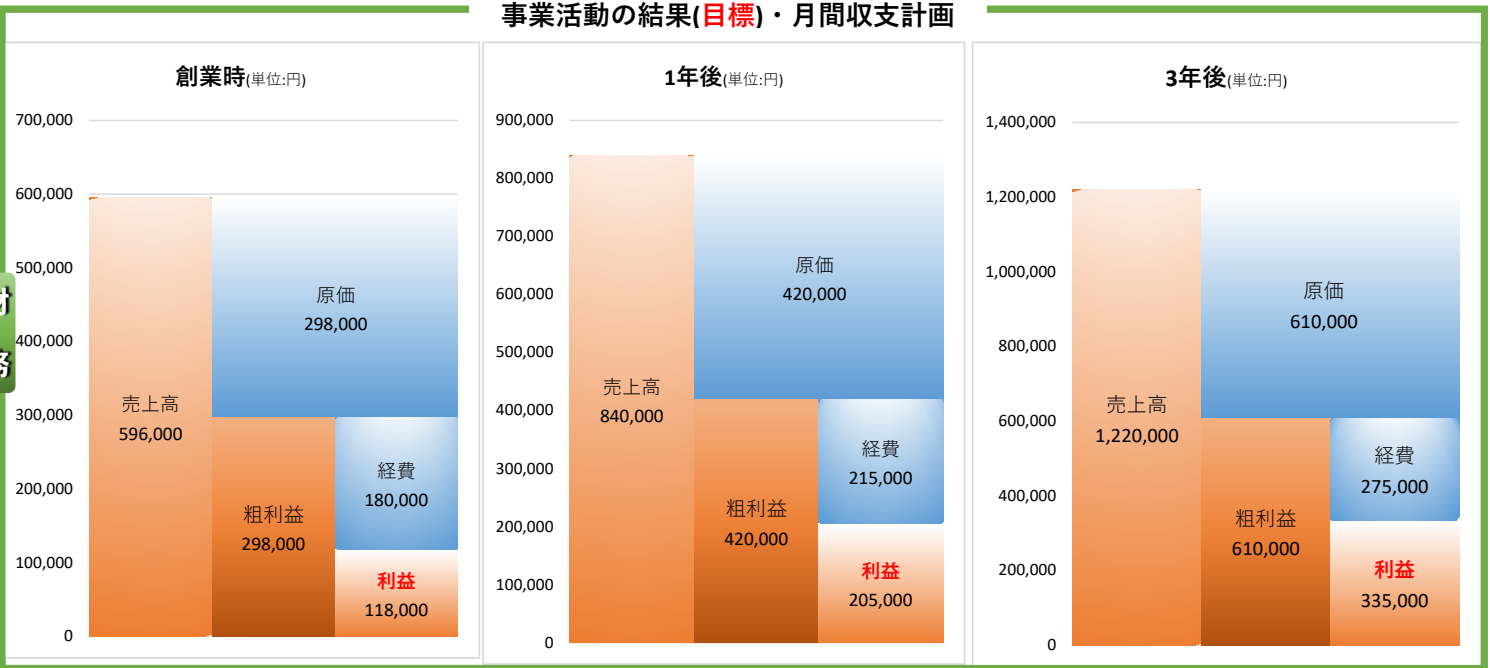
利益

自身が行う事業の流れを整理してみましょう

仕入 (代表者)	値入 (代表者)	(撮影) (代表者)	陳列(掲載) (代表者)	受注 (代表者)	梱包 (代表者)	引渡(発送) (代表者)	入金 (代表者)	利益
総務・労務 (代表者)								
経理事務 (代表者)								
営業・P R (代表者)								

自身が行う事業活動を「機能」ごとに洗い出して分類します。そして、どの部分(機能)で付加価値(商品・サービスなどに付け加えられた独自の価値)が生み出されているのかを考え、競合と比較してどの部分に強みや弱みがあるかを分析しましょう。また自身では実施が困難な活動については、パートナーや外部の協力(外注)が必要です。

「結果」を出す



※個人事業者の場合は、利益から生活費や社会保険料(国民健康保険、国民年金)を支払い、利益に応じた所得税を確定申告で申告して納付する必要があります。また借入金の返済元金も利益から支払います(支払利息は経費)。それらを差し引いて余った利益が次の事業活動に活用されます。事業を継続していくために必要となる利益はいくらなのか、そのためにはどれだけの売上が必要となるのか、経費はいくらに抑えなければならないのか、などを実現できる可能性を踏まえ具体的に考えてみるのが重要です。

月間売上計画(小売・サービス)

【小売・サービス】

※「黒字」部分の数値を入力
※「青字」部分は自動計算

創業時					
	(客数)		(単価)	(日数)	売上
	1日		平均	営業日数	(月)
平日	5	×	5,000	×	16 = 400,000
土日祝	7	×	7,000	×	4 = 196,000
(合計)					596,000
総顧客数 = (既存 + 新規 - 離脱) × 頻度 ← 月間客数(人)					108
					平均単価(円) 5,519

1年後					
	(客数)		(単価)	(日数)	売上
	1日		平均	営業日数	(月)
平日	7	×	5,000	×	16 = 560,000
土日祝	10	×	7,000	×	4 = 280,000
(合計)					840,000
総顧客数 = (既存 + 新規 - 離脱) × 頻度 ← 月間客数(人)					152
					平均単価(円) 5,526

3年後					
	(客数)		(単価)	(日数)	売上
	1日		平均	営業日数	(月)
平日	10	×	5,000	×	16 = 800,000
土日祝	15	×	7,000	×	4 = 420,000
(合計)					1,220,000
総顧客数 = (既存 + 新規 - 離脱) × 頻度 ← 月間客数(人)					220
					平均単価(円) 5,545



「売上」を増加させるために必要な取組		
客数	やるべきこと	取組内容
	「新規顧客」を増やす	・SNSで店舗の情報発信を積極的に行う。 ・LINEの友達登録を促進する。(特典あり)
	「離脱」を防ぐ	・新しい商品の仕入情報を適時発信する。
単価	「来店頻度」を増やす	・定期的に新商品の仕入を行う
	やるべきこと	取組内容
	「単価」を上げる	・商品のストーリー性などを説明することで価格に納得いただく。 ・割安なセットやギフト用のセットを作る。
経費	「注文数」を増やす	・デザイナーの経験を活かし商品ごとの組合せを提案し、同時購入を促す。

「売上」を増加させるために必要な取組		
客数	やるべきこと	取組内容
	「新規顧客」を増やす	
	「離脱」を防ぐ	
単価	「来店頻度」を増やす	
	やるべきこと	取組内容
	「単価」を上げる	
経費	「注文数」を増やす	

「売上」を増加させるために必要な取組		
客数	やるべきこと	取組内容
	「新規顧客」を増やす	
	「離脱」を防ぐ	
単価	「来店頻度」を増やす	
	やるべきこと	取組内容
	「単価」を上げる	
経費	「注文数」を増やす	

「利益率」を上げるために必要な取組		
原価	やるべきこと	取組内容
	「原価」を下げる	・一定期間が経過した在庫については、優良顧客を優先にセールを行い、不良在庫を防ぎ、商品の回転を早める。
経費	やるべきこと	取組内容
	「経費」を抑える	・ギフト以外については、簡易包装を行うと同時にロハスをアピールする。

「利益率」を上げるために必要な取組		
原価	やるべきこと	取組内容
	「原価」を下げる	
経費	やるべきこと	取組内容
	「経費」を抑える	

「利益率」を上げるために必要な取組		
原価	やるべきこと	取組内容
	「原価」を下げる	
経費	やるべきこと	取組内容
	「経費」を抑える	

月間の収支計画(小売・サービス)

創業時

1年後

3年後

(内訳)

※千円未満四捨五入↓

売上高(月)	1日客数(平均)	平均単価(円)	営業日数	金額(円)
	5	5,519	20	596,000
原価率	50%		(変動費)	298,000
経費	人件費	0	(固定費)	180,000
	家賃	0		
	光熱費	20,000		
	通信費	20,000		
	旅費等	30,000		
	消耗品	10,000		
	外注費	0		
	その他	100,000		

黄色の部分を入力

(内訳メモ欄) ※改行は(Alt+enter)で行ってください

・売上内訳 ⇒別シート参照

・光熱費 電気代他

・通信費 固定電話代、店内Wifi代

・旅費等 仕入等に係る移動費

・消耗品費 袋、梱包資材、その他

・その他 WEB通販利用料(楽天市場)、他

(内訳)

※千円未満四捨五入↓

売上高(月)	1日客数(平均)	平均単価(円)	営業日数	金額(円)
	8	5,526	20	840,000
原価率	50%		(変動費)	420,000
経費	人件費	0	(固定費)	215,000
	家賃	0		
	光熱費	20,000		
	通信費	20,000		
	旅費等	30,000		
	消耗品	15,000		
	外注費	0		
	その他	130,000		

黄色の部分を入力

(内訳メモ欄) ※改行は(Alt+enter)で行ってください

・売上内訳 ⇒別シート参照

・光熱費 電気代他

・通信費 固定電話代、店内Wifi代

・旅費等 仕入等に係る移動費

・消耗品費 袋、梱包資材、その他

・その他 WEB通販利用料(楽天市場)、他

(内訳)

※千円未満四捨五入↓

売上高(月)	1日客数(平均)	平均単価(円)	営業日数	金額(円)
	11	5,545	20	1,220,000
原価率	50%		(変動費)	610,000
経費	人件費	0	(固定費)	275,000
	家賃	0		
	光熱費	20,000		
	通信費	20,000		
	旅費等	30,000		
	消耗品	25,000		
	外注費	0		
	その他	180,000		

黄色の部分を入力

(内訳メモ欄) ※改行は(Alt+enter)で行ってください

・売上内訳 ⇒別シート参照

・光熱費 電気代他

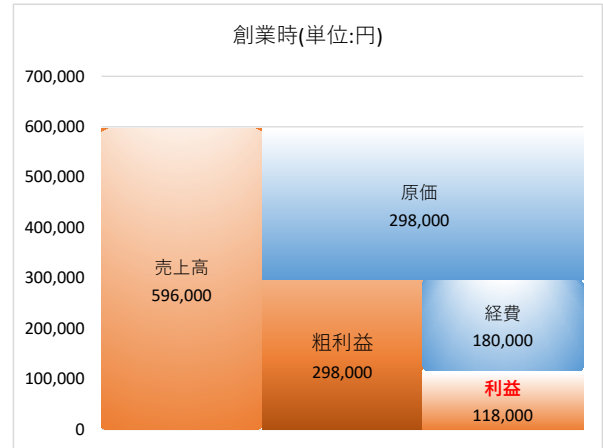
・通信費 固定電話代、店内Wifi代

・旅費等 仕入等に係る移動費

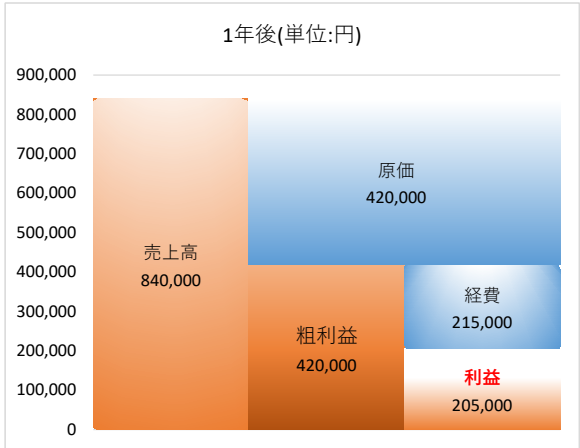
・消耗品費 袋、梱包資材、その他

・その他 WEB通販利用料(楽天市場)、他

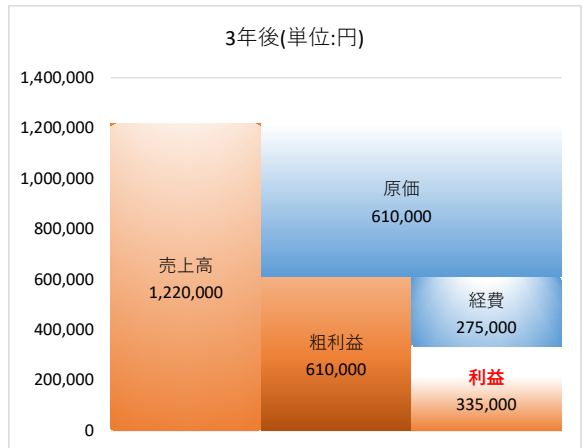
【月間収支】 (創業時)	金額(円)	割合	増加率 (対創業時)
売上高(月)	596,000	100%	
原価	298,000	50%	
粗利益	298,000	50.0%	
経費	180,000	30.2%	
利益	118,000	19.8%	



【月間収支】 (1年後)	金額(円)	割合	増加率 (対創業時)
売上高(月)	840,000	100%	41%
原価	420,000	50.0%	41%
粗利益	420,000	50.0%	41%
経費	215,000	25.6%	19%
利益	205,000	24.4%	74%



【月間収支】 (3年後)	金額(円)	割合	増加率 (対創業時)
売上高(月)	1,220,000	100%	105%
原価	610,000	50.0%	105%
粗利益	610,000	50.0%	105%
経費	275,000	22.5%	53%
利益	335,000	27.5%	184%



利益がゼロになる売上高(損益分岐点売上高)

創業時					1年後					3年後				
(固定費) 180,000					(固定費) 215,000					(固定費) 275,000				
1－	0.50	(変動費率)			1－	0.50	(変動費率)			1－	0.50	(変動費率)		
＝ 360,000 (円)					＝ 430,000 (円)					＝ 550,000 (円)				
(安全余裕率) 40%					(安全余裕率) 49%					(安全余裕率) 55%				

目標とする利益を得るための売上高

創業時

(生活費)	100,000	←希望額を入力(所得税は不算入)
(国民健康保険)	0	←下記リンクを参考に入力
(国民年金)	0	←下記リンクを参考に入力
(借入返済元金)	11,700	←「借入金÷返済月数」で算出して入力
(必要運転資金)	59,750	←((原価+経費)×1.5)÷12※自動計算
目標利益	171,450	黄色の部分を入力

(固定費) 180,000

+

(目標利益) 171,450

1-

0.50

(変動費率)

目標売上高=702,900(円)

過不足額=-106,900

1年後

(生活費)	150,000	←希望額を入力(所得税は不算入)
(国民健康保険)	13,000	←下記リンクを参考に入力
(国民年金)	16,590	←下記リンクを参考に入力
(借入返済元金)	11,700	←「借入金÷返済月数」で算出して入力
(必要運転資金)	79,375	←((原価+経費)×1.5)÷12※自動計算
目標利益	270,665	黄色の部分を入力

(固定費) 215,000

+

(目標利益) 270,665

1-

0.50

(変動費率)

目標売上高=971,330(円)

過不足額=-131,330

3年後

(生活費)	200,000	←希望額を入力(所得税は不算入)
(国民健康保険)	16,500	←下記リンクを参考に入力
(国民年金)	16,590	←下記リンクを参考に入力
(借入返済元金)	11,700	←「借入金÷返済月数」で算出して入力
(必要運転資金)	110,625	←((原価+経費)×1.5)÷12※自動計算
目標利益	355,415	黄色の部分を入力

(固定費) 275,000

+

(目標利益) 355,415

1-

0.50

(変動費率)

目標売上高=1,260,830(円)

過不足額=-40,830

↓(参考HP)

(国民健康保険) [丸亀市の国民健康保険料を自動計算できる | 丸亀市 国民健康保険計算機 \(kokuho-keisan.com\)](#)

(国民年金) [国民年金の加入と保険料のご案内 | 日本年金機構 \(nenkin.go.jp\)](#)

